

YABANCI DİJİTAL İSTİLA ÜLKEMİZDE 86 MİLYONU ETKİSİ ALTINA ALDI

Ekovitrin

AYLIK İŞ ve EKONOMİ DERGİSİ



26
YAŞINDA

Fiyat: 150 TL

ISSN 1302-47101-5



www.ekovitrin.com

MART 2026

SAYI 315



KUZU GRUP

DÜNYANIN EN BÜYÜKLERİ ARASINDA

ULUSLARARASI 250 MÜTEAHHİTLİK FİRMASI ARASINA GİRDİ. KUZU GRUP YÖNETİM KURULU BAŞKANI ÖZEN KUZU, ÖDÜLÜ CUMHURBAŞKANI ERDOĞAN'IN ELİNDEN ALDI.



OYAK GENEL MÜDÜRÜ
PROF. DR. MURAT YALÇINTAŞ

2030'DA OYAK'IN
HEDEFİ 60 MİLYAR DOLAR

HALKBANK GENEL MÜDÜRÜ
OSMAN ARSLAN

HALKBANK'IN
AKTİF BÜYÜKLÜĞÜ
4.3 TRİLYON TL'YE YÜKSELDİ



BORSA İSTANBUL YATIRIMA DEĞER

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

Birlikte İnşa Ediyor, Birlikte Başarıyoruz!

İstanbul Finans Merkezi, Halk Ofis Kuleleri The International Business Awards kapsamında Best Real Estate or Construction Management Solution kategorisinde **2025 Gold Stevie Award** ile ödüle layık görülmüştür.

Uluslararası başarıyla taçlanan Halk Ofis Kuleleri, sürdürülebilirlik alanındaki yüksek standartlarını **LEED Platinum Sertifikası** ile belgeyerek geleceğin çalışma ortamlarını bugünden inşa etmektedir.





Borçla Çevrilen Çarklar: Türkiye'de Kartlı Yaşam ve Nakdin Direnişi

Şeref ÖZATA serefözata@ekovitrin.com

Son yıllarda cüzdanlarımızdaki plastik kartların bir "ödeme aracı" olmaktan çıkıp, hayatta kalma rehberine dönüştüğünü görüyoruz. Enflasyonun hanehalkı üzerindeki baskısı, kredi kartlarını reel gelirin yetmediği noktada devreye giren mecburi bir borçlanma mekanizması haline getirdi. Nakit para yetmeyince devreye giren kredi kartları kullanan herkesi sarmal bir borç batağına sürüklüyor. Kredi kartlarına bağımlılık süreci, sadece bir yöntem değişikliği değil; tüketim alışkanlıklarımızda geleceği ipotek altına alan yapısal bir dönüşümü de beraberinde getiriyor.

NAKİT PARA MI KREDİ KARTI MI?

Tüketimin fiziki paradan kopup tamamen kredi kartına evrilmesi, harcama disiplini üzerindeki en büyük tehdit. Nakit paranın elden çıkarken oluşturduğu o "kaybetme hissi" dijital dünyada kaybolduğunda, bireyler ödeme kapasitelerinin çok üzerinde bir borç sarmalına sürükleniyor. Bugün Bankalararası Kart Merkezi (BKM) verilerinde izlediğimiz o devasa hacim artışı, bir refah göstergesi değil; aksine, gelecekteki gelirlerin bugünden harcandığının bir kanıtı. Bu durum, uzun vadede hanehalkı iflaslarını ve bankacılık sistemi üzerinde geri dönülemez bir

borçlanma riskini taşıyor. Öte yandan, Türkiye'de fiziki paranın hâlâ sarsılmaz bir kale gibi durması ilginç bir tezat oluşturuyor. Dünyanın "nakitsiz toplum" idealine koştuğu bir dönemde, toplumsal hafızamızdaki kriz refleksleri bizi belirsizlik anında "somut" olana itiyor. Bu durum, dijital sistemlerdeki olası bir kesintiye karşı bir tampon işlevi görse de, kayıt dışılığı beslemeye devam ediyor. Ekonomi yönetimi ise bir yandan kartlı harcamaları kontrol altına almak için taksit sınırlamaları getirirken, diğer yandan nakit dolaşımını yarattığı denetim zorluğuyla mücadele ediyor.

TÜKETİM BORÇ LİMİTİNE GÖRE DEĞİL; GERÇEK GELİRE GÖRE YAPILMALI

Sonuç olarak; Türkiye'de ödeme sistemlerindeki bu karmaşık denge, sürdürülebilir olmuyor. Sağlıklı bir gelecek için sadece dijitalleşmek yetmez; finansal okuryazarlığın artırıldığı ve tüketicimin "borç limitine" değil, "gerçek gelire" dayandığı bir disiplin şart. Aksi takdirde, cüzdanımızdaki kartın rengi ne olursa olsun, ekonomik kırılganlığın gri gölgesi geleceğimizin üzerinde asılı kalmaya devam edecek.

YABANCI DİJİTAL İSTİLAYA DUR DENİLECEK Mİ?

86 milyonu insanımızı etkisi altına alan yabancı dijital istila hem ekonomik hem de kültürel olarak etkisini acımasızca sürdürüyor. Dijital istilayı bu sayımızda tüm boyutlarıyla gündeme getiriyoruz. Dijital ekonomik ve kültürel istilanın yaptığı sömürü ekonomik ve kültürel olarak dehşet boyutlarında. Daha önce sanal kumar olayını gündeme getirmiştik Devletimiz gereğini yaptı. Şimdi insanlarımızı sömüren dijital istila konusunda da gerekli yasalar düzenlemeler ve teknik koruma kalkanlarıyla daha büyük yıkımlar oluşmadan engellenmesi en büyük dileğimiz...

TÜRK MÜTEAHHİTLERİNİN BAŞARISI

Türk Müteahhitleri, 138 ülkede 550 milyar doları aşan projelere imza atarak önemli bir başarı elde ettiler. Kuzu Grup, bunlardan biri. Dünyanın en büyük 250 uluslararası müteahhitlik firması arasında giren Kuzu Grup, "Aritma Altyapı" kategorisinde dünyada 17. Sırada yer alırken, "Bina Üst Yapı" kategorisinde ise en büyük 40. firma oldu. Müteahhitlerimizin uluslararası alanda elde ettiği başarıyı Mart sayımızda ele aldık.

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

İNTERNET ADRESİ
Web Addresses
www.ekovitrin.com

MAİL ADRESİ
e-Mail
info@ekovitrin.com

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

DAĞITIM
DISTRIBUTION-DÜNYA
SÜPER VEB OFSET A.Ş.

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.



MART 2026

İÇİNDEKİLER

Ekovitrin

İLETİŞİM İÇİN

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



ekovitrin-medya-grubu



ekovitrinhaber



ekovitrin



EkovitrinMedyaGrubu



Ekovitrin



48

KUZU GRUP, DÜNYANIN EN BÜYÜKLERİ ARASINDA



100

SINIRLARI AŞAN YENİ SÖMÜRGEÇİLİK VE KÜLTÜREL TEHDİT! YABANCI DİJİTAL İSTİLA



72

KADIN GİRİŞİMCİLERE VERİLEN HER 3 KREDİDEN 1'İ HALKBANK'TAN



68

TÜRKİYE SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ
TAHA ÇAKMAK:

TÜRKİYE SİGORTA VE TÜRKİYE HAYAT EMEKLİLİK'TEN 35 MİLYAR TL'LİK REKOR NET KÂR



40

OYAK GENEL MÜDÜRÜ
MURAT YALÇINTAŞ:

OYAK'TAN SÜRDÜRÜLEBİLİR GÜÇLÜ "2030 VİZYONU" HEDEF 60 MİLYAR DOLAR



84

LOJİSTİK DOSYASI

KARAYOLU TAŞIMACILIĞI EN YAYGIN VE EN AZ MALİYETLİ ULAŞTIRMA MODU

MAKALE

60

Kamuran ABACIOĞLU
İstanbul'u Kaybetti
Türkiye'yi Kazandı

80

Sedat YILMAZ
Türkiye Büyük Bir Servet Üzerinde Oturuyor!

104

Nihat BİNGÖL
Restoranlarda Talep Neden Düşüyor? Enflasyonun Ötesindeki Gerçekler

108

Prof. Dr. Aybike SERTTAŞ
Bildirimler Ülkesi: Beğeni, Akış, Hikâye

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.

 /bankkart

 Müşteri İletişim
Merkezi
www.bankkart.com.tr

OTOMOTİV SEKTÖRÜNÜN 'EN'LERİ AUTOMECHANİKA'DA

Dünyanın önde gelen otomotiv satış sonrası endüstrisi fuarı Automechanika İstanbul, çeyrek asırlık başarısını Divan Kuruçeşme'de gerçekleştiren, sektörün "En İnovatif, En Köklü ve En Hızlı" isimlerini buluşturan özel bir buluşmayla kutladı. Etkinlikte ayrıca, 8-12 Eylül 2026 tarihlerinde düzenlenecek Automechanika Frankfurt'un lansmanı yapıldı. Hande Berktaş'ın moderatörlüğünde gerçekleşen "Çeyrek Asırlık Yolculuk: Automechanika İstanbul ile Dönüşümün Hikâyesi" paneli, sektörün farklı dinamiklerini temsil eden özgün bir kurguyla izleyicilerin karşısına çıktı. Konuşmacılar, Türk otomotiv sanayisinin yerel üretimden global bir ihracat devine dönüşümünü ve Automechanika İstanbul'un bu süreçteki stratejik rolünü, kendi tecrübeleriyle harmanlayarak paylaştılar. Volkan Işık'ın motor sporları dünyasından verdiği örnekler, yedek parça sektörünün sadece mekanik bir iş değil, aynı zamanda büyük bir tutku ve performans arenası olduğunu gözler önüne serdi. Etkinlikte sahne alan Messe Frankfurt Mobilite & Lojistik Başkan Yardımcısı ve Automechanika Marka Müdürü Michael Johannes, sektörün globaldeki ana buluşma noktası olan Automechanika Frankfurt 2026'nın vizyonunu paylaştı.



OREGON'DAN HIRVATİSTAN VE NORVEÇ'TE MALİYET AVANTAJI



Avrupa Birliği ihracat beyanmalarının kapanmasından kaynaklanan sorunları ve ilave maliyetleri ortadan kaldırmak amacıyla, müşterilerden gelen talepler doğrultusunda Oregon Teknoloji Hizmetleri A.Ş. sistemini Hırvatistan gümrükleriyle entegre etti. Böylece Avrupa'dan ithalat taşıması yapan müşteriler, Oregon sistemi üzerinden doğrudan Hırvatistan gümrüklerine T2 beyanı sunabiliyor. Operasyonel süreçlerini müşteri taleplerine göre şekillendiren Oregon, iş ortağı Erman Nakliyat'ın Norveç çıkışlı sevkiyatlarda T1 transit beyanı oluşturulması yönündeki talebi üzerine Norveç'te bir iş birliği modeli geliştirerek bu hattı aktif hale getirdi. Oregon artık Norveç menşeli yükler için doğrudan Türkiye varışlı T1 beyanı

düzenleyebiliyor. Böylece Oregon müşterileri, Avrupa'nın kuzeyinden güneydoğusuna uzanan transit koridor çözümünden, güzergâh ülkelerinde herhangi bir ek işleme gerek duymadan faydalanabiliyor. Bu hatlarda geliştirilen entegrasyon ve iş birliği modelleriyle maliyet ile zaman avantajı sağlanıyor. Oregon Teknoloji Hizmetleri Genel Müdür Yardımcısı Hüseyin Kıyak, "İş ortaklarımızdan ve müşterilerimizden gelen güçlü ilgi doğrultusunda ekibimizi ve altyapımızı güçlendirerek büyüme ivmemizi sürdürüyoruz. Bu talep, sunduğumuz hizmet modelinin sektörün gerçek bir ihtiyacını karşıladığının en somut göstergesi. Hedefimiz, Türkiye'nin dış ticaret altyapısına değer katmak ve bulunduğumuz bölgelerde ekonomik katkı sağlamak" dedi.

YENİ RENAULT CLIO



25 ADET GELİŞMİŞ SÜRÜŞ DESTEK SİSTEMİ* GOOGLE İLE ENTEGRE OPENR LINK MULTİMEDYA SİSTEMİ*

*versiyona göre değişkenlik gösterebilir. Renault Clio karma co₂ salımı 114-121 g/km, yakıt tüketimi 5,0-5,3 L/100 km aralığındadır. bahsi geçen co₂ salımı ve yakıt tüketimi değerleri Clio 1.2 TCe otomatik 115 HP versiyonuna aittir. temsili model üzerinde gösterilen ekipman ve aksesuarlar, versiyonlara ve satışı sunuldukları ülkelere göre farklılık gösterebilir. ayrıntılı bilgi yetkili satıcılar ve renault.com.tr'de.

Renault'nun tercihi  Castrol

renault.com.tr



MAİS
YETKİLİ SATICISI

MAİS BURSA

Ataevler, İzmir Yolu Cd No: 226, 16140 Nilüfer/Bursa (0224) 275 11 11

TARIMDA ÜRETİCİ FİYATLARI YÜZDE 43,5 YÜKSELDİ



Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), Ocak ayı Tarım Ürünleri Üretici Fiyat Endeksi verilerini açıkladı. Buna göre, Tarım-ÜFE'de, Ocak ayında bir önceki aya göre yüzde 8,46 artış, bir önceki yılın Aralık ayına göre yüzde 8,46 artış, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 43,58 artış ve on iki aylık ortalamalara göre yüzde 38,18 artış gerçekleşti. Sektörlerde bir önceki aya göre, tarım ve avcılık ürünleri ve ilgili hizmetlerde yüzde 8,42 artış, ormancılık ürünleri ve ilgili hizmetlerde yüzde 14,36 artış ve balık ve diğer balıkçılık ürünleri; su ürünleri; balıkçılık için destekleyici hizmetlerde yüzde 4,08 artış gerçekleşti. Ana gruplarda bir önceki aya göre, tek yıllık (uzun ömürlü olmayan) bitkisel ürünlerde yüzde 12,14 artış, çok yıllık (uzun ömürlü) bitkisel ürünlerde yüzde 7 artış ve canlı hayvanlar ve hayvansal ürünlerde yüzde 4,02 artış gerçekleşti. Yıllık değişimin en yüksek olduğu alt grup yüzde 109,71 artış ile yumuşak çekirdekli meyveler ve sert çekirdekli meyveler, aylık değişimin en yüksek olduğu alt grup yüzde 30,43 artış ile sebze ve kavun-karpuz, kök ve yumrular oldu.

RAMAZAN'DA MARKETLERE FAHİŞ FİYAT DENETİMİ

Ticaret Bakanlığı, başta temel gıda ve tüketim ürünleri olmak üzere piyasada oluşabilecek fahiş fiyat artışı, stokçuluk ve fiyat etiketi mağduriyetlerinin önüne geçmek amacıyla denetimlerini sıklaştırdı. Tarım ve Orman Bakanlığı ile koordineli olarak 81 ilde eş zamanlı gerçekleştirilen denetimlerin Ramazan ayı boyunca süreceği öğrenildi. İstanbul Ticaret İl Müdürü İsmail Menteşe, "Ticaret Bakanlığı olarak vatandaşlarımızın başta temel gıda olmak üzere fahiş fiyat, fiyat etiketi stokçuluk gibi konularda bakanlık olarak denetimlerimizi 81 ilde aralıksız sürdürüyoruz. Bugün burada yaklaşık üç markete girdik. Bizim tespitlerimiz de 59 tane üründe fiyat etiketi olmadığını gördük, ona idari işlem uyguluyoruz" dedi. İstanbul İl Tarım ve Orman Müdürü Suat Parıldar da, 2025 yılında yapılan denetim hakkında bilgi vererek, "5996 sayılı kanun kapsamında güvenilir gıda için gıda denetimlerimiz aralıksız devam ediyor. İstanbul'umuzda da hali hazırda 800'ü aşkın gıda kontrol görevimizle beraber 39 ilçemizde şu an sahadayız. Biz bu denetimlerimizi 7 gün 24 esaslı olarak yapmaktayız. Gıdada toleransımız sıfır" diye konuştu.





tumosan.com.tr

DAMAT TWEEN İLE AŞKIN RİTMİ SOKAKLARA TAŞINDI

Damat Tween, bu yıl da 14 Şubat Sevgililer Günü'nde ortaya koyduğu yaşam tarzı ve heyecan verici etkinlikler farkını ortaya koydu. Sevgililer Günü'nü İstanbul'un kalbinde, şıklık ve müzik dolu özel bir etkinlikle kutlayan Damat Tween, bu özel günü sadece bir alışveriş anı değil Suadiye ve Nişantaşı sokaklarına taşınan interaktif bir deneyime dönüştürdü. Sevgililer Günü boyunca Nişantaşı ve Suadiye mağazalarının çevresinde, Damat Tween'in kusursuz işçiliğini yansıtan smokinler içindeki modeller, günün ruhunu simgeleyen gülleri moda severlerle buluşturdu. Özel Damat Tween sticker'ları ile hazırlanan bu güller, şehirde şık ve romantik bir iz bıraktı. Kutlamanın ritmini Suadiye ve Nişantaşı mağazalarında gerçekleşen canlı DJ performansları ile yükselten Damat Tween, alışveriş keyfini bir festivale dönüştürdü.



GÜLER SABANCI'NIN KİTABI KENDİ SESİYLE STORYTEL'DE

Sabancı Üniversitesi Kurucu Mütevelli Heyeti Başkanı Güler Sabancı'nın, Üniversitenin 25. yılı kapsamında İngilizce'ye çevrilen ve kampüste imza töreni gerçekleştirilen "Bir Üniversite Var Ederken" adlı kitabı Storytel'de dinleyiciyle buluştu. Güler Sabancı'nın anıları ve gözlemleri üzerinden kaleme aldığı kitabı, kendi anlatımıyla seslendirilerek sesli kitap haline getirildi.

Sabancı Üniversitesi'nin kuruluş fikrinin ortaya çıktığı ilk andan günümüze kadar geçen sürecin anlatıldığı kitapta; yükseköğretimde fark oluşturmak hedefiyle, Türkiye'nin 3. vakıf üniversitesi olarak hayata geçirilen Sabancı Üniversitesi'nin kuruluşu, Güler Sabancı'nın kişisel tanıklığı ve hafızası üzerinden aktarılıyor. Güler Sabancı, "Hayatımın en önemli gayelerinden" dediği Sabancı Üniversitesi'ni anlatırken, bu yolculuğun kendi kariyer ve yaşam yolculuğu içerisindeki yerine de değiniyor.

"Bir dünya üniversitesi" vizyonuyla yola çıkan Sabancı Üniversitesi'nin, kurumsallaşma sürecinde geçtiği aşamaların yanı sıra Sabancı Ailesi'nin ve Sabancı Vakfı'nın katkıları ve akademik kadroların üstlendikleri rollere de dikkat çekiliyor. Üniversitenin çok paydaşlı bir yapı olduğu ve "birlikte" var edildiğinin altı çizilerek; bürokrasiden, akademisyenlere, öğrencilerden uluslararası iş birliği yapılan kurumlara geniş bir pencerede yer veriliyor.





SANCAK
FLORA

**ŞEHRİN ENERJİSİNİ
DOĞANIN DİNGİNLİĞİYLE
BULUŞTURAN YAŞAM**



FCR | GYO
FINANCE CAPITAL RESPONSIBILITY

www.fcrgyo.com
@fcrgyo /fcrgyo

VAKIFBANK'TAN 70 MİLYAR TL KÂR 5,4 TRİLYON TL AKTİF BÜYÜKLÜK

2025 YILI 4. ÇEYREK FİNANSAL SONUÇLARINA GÖRE VAKIFBANK AKTİF BÜYÜKLÜĞÜNÜ YÜZDE 34 ARTIRARAK 5,4 TRİLYON TL'YE YÜKSELTİ. 2025 YILINDA ELDE ETTİĞİ 96 MİLYAR TL KÂRDAN VERGİ KARŞILIĞI AYRIŞTIRILDIĞINDA BANKA 70 MİLYAR TL NET DÖNEM KÂRI ELDE ETTİ



VAKIFBANK GENEL MÜDÜRÜ ABDİ SERDAR ÜSTÜNSALİH, "ÇEYREK VE YILLIK BAZDA KAYDETTİĞİMİZ SÜRDÜRÜLEBİLİR BÜYÜME AYNI ZAMANDA BANKAMIZIN SAĞLAM BİLANÇO YAPISININ SOMUT BİR GÖSTERGESİDİR" DEDI.

Türkiye'nin halka açık en büyük bankası olarak milli ekonomiye kesintisiz desteğini sürdüren VakıfBank, 2025 yılı dördüncü çeyrek finansal sonuçlarını açıkladı. Aktif büyüklüğünü bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 34 artırarak 5,4 trilyon TL'ye yükselten VakıfBank'ın milli ekonomiye nakdi ve gayrinakdi krediler yoluyla sağladığı destek, yüzde 42'nin üzerinde artarak 3,8 trilyon TL'yi aştı. Banka, 2025 yılında elde ettiği 96 milyar TL kârdan 26 milyar TL'nin üzerinde vergi karşılığı ayırarak yaklaşık 70 milyar TL net dönem kâr elde etti.

GÜÇLÜ VE İSTIKRARLI BÜYÜYORUZ

2025 yılı dördüncü çeyrek finansal sonuçlarına ilişkin değerlendirmelerde bulunan VakıfBank Genel Müdürü Abdi Serdar Üstünsalih, "Hem çeyrek hem de yıllık bazda kaydettiğimiz sürdürülebilir büyüme, aynı zamanda Bankamızın sağlam bilanço

yapısının da somut bir göstergesidir. Krediler aracılığıyla üretimi, ihracatı ve istihdamı desteklemeyi sürdürürken, mevduat tabanımızı güçlendirdik ve yurt dışı kaynak temininde etkin bir performans sergiledik. Önümüzdeki dönemde de sürdürülebilir büyüme yaklaşımımızla milli ekonomiye katkı sağlamaya devam edeceğiz" dedi.

YILLIK MEVDUAT 3,4 TRİLYON TL'YE ULAŞTI

2025 yılına ilişkin ortaya konan performansın VakıfBank'ın sürdürülebilir büyüme yaklaşımını teyit ettiğini vurgulayan Üstünsalih, "2025 yılının son çeyreğinde kârlılık performansımızda güçlü bir ivme yakaladık. Son çeyrek kârımız 28 milyar TL'nin üzerinde gerçekleşti. Yıllık kârımızı ise yüzde 73,5 artışla 70 milyar TL seviyesine çıkardık. Bu güçlü performans, özkaynaklarımıza da doğrudan yansdı ve özkaynak büyüklüğümüz yıllık yüzde 47 artışla 322 milyar TL'yi

aştı. Mevduat tarafında da istikrarlı büyümemizi sürdürdük. 2025 yılının dördüncü çeyreği itibarıyla toplam mevduatımız yıllık bazda yüzde 36 artışla 3,4 trilyon TL'ye ulaşırken, Türk Lirası mevduatımız yüzde 31 artışla 2,5 trilyon TL oldu" şeklinde konuştu.

FİNANSAL KAPSAYICILIĞIMIZ GÜÇLENİYOR

Tüm segmentler için etkin çözümler üretmeyi VakıfBank'ın temel önceliklerinden biri olarak gördüklerini belirten Üstünsalih, "Mevduat ve kredi ürünlerinden ödeme sistemlerine, dijital bankacılık hizmetlerinden proje desteklerine kadar tüm paydaşlarımızın daima yanında oluyoruz. Genişlemeye devam eden müşteri tabanımızın tüm bankacılık ihtiyaçlarını etkin şekilde karşıladığımız gibi üretime, istihdama ve dış ticarete olan odağımızı da sürdürüyoruz. VakıfBank Finans Grubu şirketlerimizin faaliyetleriyle finansal kapsayıcılığımızı güçlendirmeye devam ediyoruz. Yurtdışı havale akımlarına dayalı borçlanma araçları başta olmak üzere yurt dışı kaynak temininde en aktif bankalardan biriyiz. 2025 yılı itibarıyla uluslararası piyasalardan toplam 12,8 milyar dolar yeni kaynak temin ettik" dedi.

VakıfBank'ın Konsolide Olmayan 31 Aralık 2025 Tarihli

Bilançosunun Öne Çıkan Finansal Göstergeleri

Vergi Öncesi Kâr	96.101 milyon TL
Net Kâr	70.050 milyon TL
Toplam Aktifler	5.388 milyar TL
Toplam Nakdi-Gayrinakdi Krediler	3.827 milyar TL
Nakdi Krediler	2.925 milyar TL
Gayrinakdi Krediler	901.978 milyon TL
Toplam Mevduat	3.449 milyar TL
Öz Kaynaklar	322.380 milyar TL
Alınan Krediler	463.928 milyon TL
İhraç Edilen Menkul Kıymetler	311.833 milyon TL

BİRLİKTE
BÜYÜYÖRÜZ

Emek verenlerin dünyaya açılmasını kolaylaştırıyor,
birlikte büyüyoruz.



TURKISH CARGO

KATILIM EMEKLİLİK ERKEN BES'LE DAHA DA GÜÇLENİYOR

TÜRKİYE'DE ERKEN BES FONLARI HER YIL YÜZDE 80'İN ÜZERİNDE ARTARKEN KATILIM EMEKLİLİK'TE ERKEN BES'İ TERCİH EDEN 18 YAŞ ALTI KATILIMCI SAYISI 15,4 KAT ARTTI VE YILLIK ORTALAMA YÜZDE 97'YE YAKIN BİR BÜYÜME KAYDetti



KATILIM EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ AYHAN SİNCEK, "ERKEN BES SADECE FİNANSAL BİR YATIRIM DEĞİL, ÇOCUKLARIN GELECEĞİNE YAPILAN BİLİNÇLİ VE SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR BİRİKİM" DEDİ.

Türkiye'nin en uzun vadeli tasarruf aracı olma imkânını sürdüren Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), 18 milyon katılımcı ve 2 trilyon TL fon büyüklüğüne ulaştı. Türkiye'de 18 yaş altı katılımcı sayısı her yıl ortalama yüzde 80'in üzerinde büyüme gösteriyor. Katılım Emeklilik Erken BES'i tercih eden 18 yaş altı katılımcı sayısı ise aynı dönemde 15,4 kat artarak yıllık ortalama yüzde 97'ye yakın bir büyüme kaydetti. BES, 18 milyon katılımcı ve 2 trilyon TL'ye ulaşan fon büyüklüğüyle Türkiye'de son beş yılda ortalama yüzde 824 getiri sağladı. 18 yaş altı BES son yıllarda sistemin en hızlı büyüyen alanlarından biri oldu. Uygulamanın başladığı 2021 yılı sonunda BES içindeki 18 yaş altı katılımcı oranı yüzde 2,4 seviyesindeyken, 2025 yıl sonu itibarıyla bu oran yüzde 14,9'a ulaştı.

2021 sonunda 18 yaş altı BES katılımcı sayısı 181 binin biraz üzerindeyken, 2026 yılı ocak ayı itibarıyla bu sayı 1 milyon 900 binin üzerine çıktı.

KATILIMCI SAYISI 4 YILDA 15,4 KAT ARTTI

Sadece 2025 yılı içinde, 18 yaş altı BES katılımcı sayısı yaklaşık 300 bin kişi artarak yüzde 18,8 büyüdü. Sektörün öncü ve yenilikçi şirketlerinin başında gelen Katılım Emeklilik, Erken BES ürünüyle 18 yaş altı BES alanında da dikkat çekici bir performans sergiledi. 2021 yılı sonunda Katılım Emeklilik Erken BES'i tercih edenlerin sayısı 12 bin 605 iken, Ocak 2026 sonu itibarıyla bu sayı 194 bin 938'e ulaştı. Böylece Katılım Emeklilik'in Erken BES katılımcı sayısı dört yılda yaklaşık 15,4 kat artarak yıllık orta-

lamayla yüzde 97 civarında bir büyüme kaydetti. 2025 yılı içinde ise sektörün öncü ve yenilikçi şirketi Katılım Emeklilik'i tercih eden 18 yaş altı katılımcı sayısı yaklaşık 37 bin kişi artarak yüzde 23,6 büyüdü.

OCAK'TA 76 MİLYON TL FON HACMİNE ULAŞTI

Ocak 2026 itibarıyla Türkiye'de BES sistemindeki 18 yaş altı katılımcıların yaklaşık yüzde 10,20'si Katılım Emeklilik Erken BES'i tercih etti. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sıncek, Erken BES'e yönelik ilgiyi, "Aileler çocukları için erken yaşta uzun vadeli birikim yapmanın önemini her geçen gün daha iyi kavlıyor. Erken BES, sadece finansal bir yatırım değil; çocukların geleceğine yapılan bilinçli ve sürdürülebilir bir birikim tercihi olarak öne çıkıyor" diyerek değerlendirdi. Sıncek, 2025 yılını 63 milyar TL toplam fon büyüklüğüyle tamamlayan Katılım Emeklilik'in, Ocak ayı sonu itibarıyla 76 milyar TL fon hacmine ulaştığını bildirdi.



HAYATI KOLAYLAŖTIRAN VİNOV DÜNYASI SİZİ BEKLİYOR

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

VakıfBank, daima seninle.



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

 **VakıfBank**

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

EKOVİTRİN MEDYA GRUBU KURULUŞUNUN 26'NCI YILINDA ZİYA ŞARK SOFRASI'NDA İFTAR AÇTI

EKOVİTRİN MEDYA GRUBU ÇALIŞANLARI, GELENEKSEL HALE GELEN İFTARINDA YÖNETİM, ÇALIŞANLAR VE AİLELERİYLE YEMEK YEDİ. KURULUŞUNUN 26. YILINDA İLK İFTARLARINI BİRLİKTE AÇAN EKOVİTRİN MEDYA GRUBU RAMAZANI ŞERİF'İN MANEVİ HAVASINI TENEFFÜS ETTİ

Ekovitrin Medya Grubu, geleneksel hale getirdiği iftar yemeğinde yönetim kadrosu, çalışanları ve aileleriyle bir araya geldi. 26. yılını kutlayan Ekovitrin ailesi, Ramazan ayının manevi atmosferinde birlik ve beraberlik mesajı verdi. İstanbul'un en nezih mekânlarından Ziya Şark Sofrası'nda düzenlenen iftar programı, samimi ve sıcak bir ortamda gerçekleşti. Mekanın işletmecisi, başarılı iş insanı Nihat Bingöl, misafirlerini kapıda karşıladı. Özenle hazırlanan iftar münüsü ve titiz organizasyon dikkat çekti. Nihat Bingöl'ün ev sahipliğinde iftar yemeğine Ekovitrin Yönetim Kurulu Başkanı Kamuran Abacıoğlu, Ekovitrin Genel Yayın Yönetmeni Şeref Özata, Ekovitrin Yayın Kurulu Üyesi Bilal Koçak, haber merkezinden Ali Karabaş, Bekir Yılmaz, Harun Reşit Tıgılı, görsel yönetmen Ömral Tiryaki, Ekovitrin Finans Müdürü Alptekin Atasoy, çalışanların eş ve çocukları katılım sağladı.

EKOVİTRİN DERGİDEN ÇOK BÜYÜK BİR AİLE

Ekovitrin Yönetim Kurulu Başkanı Kamuran Abacıoğlu, Ekovitrin'in 26 yıllık istikrarlı yolculuğuna dikkat çekerek, "Ekovitrin bir dergiden çok büyük bir aile. 26 yıldır ilk günkü heyecanımızı kaybetmeden yolu-



EKOVİTRİN MEDYA GRUBU'NUN ÜÇ ORTAĞI **BİLAL KOÇAK, ŞEREF ÖZATA VE KAMURAN ABACIOĞLU** İFTARDA BERABERLİK MESAJI VERDİ.

muza devam ediyoruz. Bu başarı; emek, inanca ve ekip ruhunun eseridir" dedi. Başkan Yardımcısı ve Ekovitrin Dergisi Genel Yayın Yönetmeni Şeref Özata da yayıncılıkta sürdürülebilirliğin önemine vurgu yaparak, "Ekovitrin Dergisi 26. yılında da kesintisiz şekilde her ay raflarda ve dijital platformlarda okurlarıyla buluşmaya devam ediyor. Aynı şekilde ekovitrin.com da güncel ve güvenilir haber anlayışıyla yayın hayatını kararlılıkla sürdürüyor" şeklinde

konuştu. Yayın Kurulu Üyesi Bilal Koçak ise, "Ekovitrin çatısı altında oluşturduğumuz dayanışma kültürü bizi daha da güçlendiriyor. Hep birlikte daha nice yıllara ulaşacağımıza inanıyorum" ifadesini kullandı. Çalışanların aileleriyle birlikte katıldığı iftar programı, hem kurumsal dayanışmayı pekiştirdi hem de Ramazan ayının paylaşma ve kardeşlik ruhunu yansıttı. Keyifli sohbetler eşliğinde geçen gece, hatıra fotoğraflarıyla son buldu.





ALACAKLARINIZIN VADESİNİ BEKLEYEREK

ZAMAN KAYBETMEYİN

**TEDARİKÇİ FİNANSMAN SİSTEMİ ile
Vadeli Fatura Alacaklarınızı Peşin Olarak Tahsil Edin!**



BANKA DIŞI FİNANS SEKTÖRÜNÜN 2025 İŞLEM HACMI 3,8 TRİLYON TL

FİNANSAL KİRALAMA, FAKTORİNG, FİNANSMAN, VARLIK YÖNETİMİ VE TASARRUF FİNANSMAN ŞİRKETLERİNİN TOPLAM İŞLEM HACMI 2025 YILINDA 3,87 TRİLYON TL'YE YÜKSELDİ. SÖZ KONUSU ARTIŞ GSYH'İN YÜZDE 6,5'UNA ULAŞTI



**FİNANSAL KURUMLAR
BİRLİĞİ (FKB)BAŞKANI ALI
EMRE BALLI, SEKTÖRÜN
ÖLÇEK VE STRATEJİK KONUM
AÇISINDAN GÜÇLÜLÜĞÜNÜ
ARTIRARAK SÜRDÜRDÜĞÜNÜ
SÖYLEDİ.**

Finansal Kurumlar Birliği'nin (FKB) verilerine göre, finansal kiralama, faktoring, finansman, varlık yönetim ve tasarruf finansman Şirketlerinin toplam işlem hacmi 2025 yılında 3 trilyon 878 milyar liraya ulaştı. Bu artış, banka dış finans sektörünün gayrisafi yurt içi hasıla (GSYH) içindeki payını yüzde 6,5'e yükseltti. FKB tarafından açıklanan konsolide verilere göre, söz konusu beş sektörün toplamı 1 trilyon 725 milyar lira, alacak büyüklüğü 1 trilyon 224 milyar lira, özkaynak büyüklüğü 343 milyar lira oldu. Sektörde toplam 6 milyon 822 bin müşteri, 131 Şirket, 1208 Şube ve 19 bin 367 çalışan bulunuyor.

ÖNE ÇIKAN BÜYÜME ORANLARI

2025 yılında faktoring sektörünün işlem hacmi yüzde 51,4 artışla 1 trilyon 875 milyar liraya ulaşırken, aktif büyüklüğü yüzde 45

artışla 458 milyar lira olarak gerçekteŐti. Finansal kiralama sektöründe işlem hacmi yüzde 69,6 artışla 309 milyar liraya, aktif büyüklük ise yüzde 60,3 artışla 536 milyar liraya çıktı. Finansman Şirketlerinin işlem hacmi yüzde 67,4 artışla 483 milyar liraya, aktif büyüklüğü ise yüzde 66,5 artışla 354 milyar liraya yükseldi. Varlık yönetim Şirketlerinin aktif büyüklüğü de yüzde 63 artışla 54,5 milyar liraya ulaştı.

En dikkat çekici büyüme ise tasarruf finansman sektöründe yaŐandı. Sektörün işlem hacmi yüzde 261,8 artışla 1 trilyon 211 milyar liraya, aktif büyüklüğü ise yüzde 251 artışla 323 milyar liraya ulaştı. Bu gelişme, tasarruf finansman modelinin finansal sistem içindeki önemini artırdığını gösteriyor.

BÜYÜMENİN NİTELİĞİ GÜÇLENDİ

FKB Başkanı Ali Emre Ballı, 2025'in banka

dış finans sektörü için hem ölçek hem de stratejik konum açısından güçlü bir yıl olduğunu ifade etti. Ballı, "3,8 trilyon lirayı aşan işlem hacmimiz ve 1,7 trilyon liraya ulaşan aktif büyüklüğümüzle KOBİ'lerden hane halkına kadar geniş bir kesimin finansmana erişimine katkı sağlamayı sürdürdük" dedi. Sektörün finansal dayanıklılık açısından da önemli bir performans gösterdiğini belirten Ballı, "Aktif büyüklüğümüz ve özkaynaklarımızın artışı, sektörün sermaye yapısının güçlendiğini ortaya koyuyor. Dijitalleşme yatırımları, risk yönetimi disiplini ve kamu otoriteleriyle güçlü işbirlikleri sayesinde sürdürülebilir büyüme perspektifimizi koruyoruz" diye konuştu. Ballı, 2026 yılında da banka dış finans sektörünün büyüme ivmesini korurken, fonlama yapısının dengelenmesi, risk yönetimi ve dijital verimliliğin artırılmasının belirleyici olacağını vurguladı.

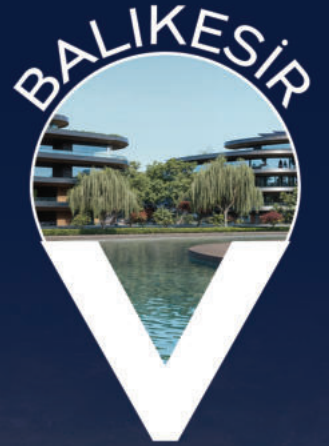
arsaVev

Ege'de yeni bir yaşam,
ufukta...

İzmir Merkez, İzmir Dikili,
Kuşadası ve Balıkesir'de
Ege'nin dört bir yanında

990.000 TL
peşinat

48 ay
taksit



arsavev.com.tr | 444 0 931

NEOVA SİGORTA'DAN 2,4 MİLYAR TL NET KÂR

AKTİF BÜYÜKLÜĞÜNÜ 2025 YILINDA YAKLAŞIK 50 MİLYAR TL İLE TAMAMLAYAN NEOVA SİGORTA, TOPLAM PRİM ÜRETİMİNİ 30,7 MİLYAR TL'YE, NET KÂRINI YÜZDE 118 ARTIŞLA 2,4 MİLYAR TL'YE YÜKSELTİ



NEOVA SİGORTA CEO'SU **NESLİHAN NECİBOĞLU**: "GÜÇLÜ FİNANSAL PERFORMANS İLE UZUN VADELİ STRATEJİMİZİN AYNI ÇİZGİDE BULUŞTUĞU BİR YIL OLDU" DEDİ.

Neova Sigorta, yılı yaklaşık 50 milyar TL aktif büyüklük ile tamamlarken; tüm branşlarda sektör ortalamasının üzerinde bir performans gösterdi.

Finansal sonuçlarını açıklayan Neova Sigorta'nın 2025 yılında toplam prim üretimi 30,7 milyar TL seviyesine ulaştı. Bir önceki yıla kıyasla yüzde 61 oranında büyüyen şirketin net kârı yüzde 118 artışla 2,4 milyar TL olarak gerçekleşti. Neova Sigorta'nın toplam aktif büyüklüğü 48,19 milyar TL'ye ulaşırken, özsermayesi bir önceki döneme göre yüzde 85 oranında büyüyerek 7,82 milyar TL seviyesinde gerçekleşti.

Neova Sigorta, 2025 yılında başta kasko, konut, sağlık ve tamamlayıcı sağlık sigortası olmak üzere birçok branşta dikkat çeken bir büyüme kaydetti. Kasko branşında yüzde 81 büyüme sağlayan şirket konut

sigortasında prim üretimini 1,9 milyar TL seviyesine taşıdı. Sektörün belirleyici ve etkin branşlarından biri haline gelen sağlık branşında yüzde 156 büyürken, geniş kapsamlı teminatlar sunan Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda 461 milyon TL üretimi gerçekleştirdi. Nakliyat branşında yüzde 221 büyüme kaydederek pazar ortalamasının üzerinde bir performans sergileyen şirket, kefalet senetlerinde ise yüzde 109 büyüme oranı ile 132 milyon TL prim üretti. Potansiyel tehditlere karşı dijital deneyim sunan NeoSiber Güvenlik Sigortası'nda ise 248,2 milyon TL üretim gerçekleştirdi.

DAĞITIM KANALLARINDA GÜÇLÜ İŞ BİRLİKLERİ

2025 yılında Neova Sigorta'nın prim üretiminin yüzde 60'ı acente kanalı üzerinden

gerçekleşti. Acentelerden elde edilen prim üretimi yüzde 59 oranında artarken, broker kanalı yüzde 67, bankasürans kanalı ise yüzde 48 büyüme kaydetti. Şirket, satış kanallarında sürdürülebilir büyümeyi destekleyen iş ortaklığı modelleriyle sahaya yakın bir yapı kurmayı sürdürdü.

KÜRESEL ÖLÇEKTE STRATEJİK ADIM

NeovaNEXT yapay zekâ yol haritası belirleyen Neova Sigorta, 2025 yılında sigortacılık dünyasının en prestijli piyasalarından biri olan Lloyd's of London'a sermaye sağlayıcısı olarak kabul edildi. Bu gelişme, şirketin finansal gücünü ve kurumsal güvenilirliğini uluslararası ölçekte teyit ederken, Neova Sigorta'nın küresel sigorta ekosistemindeki konumunu da güçlendirdi. Şirket, Lloyd's çatısı altında yürüttüğü faaliyetlerle 2025 yılında uluslararası pazarlarda 1,14 milyar TL üretim gerçekleştirdi.

MEMNUNİYETİN SİGORTASI OLDU

Neova Sigorta CEO'su Neslihan Neciboğlu, 2025 yılı finansal sonuçlarına dair Ekovitrin'den Ali Karabaş'a değerlendirmelerde bulundu. Neciboğlu, "2025 yılı, Neova Sigorta için güçlü finansal performans ile uzun vadeli stratejimizin aynı çizgide bulunduğu bir yıl oldu. Tüm branşlarda sektör ortalamasının üzerinde bir büyüme yakaladık. Bu performansın arkasında; doğru fiyatlandırma, dengeli portföy yapısı ve kontrollü risk yönetiminin yanı sıra, 'Memnuniyetin Sigortası' vizyonumuz doğrultusunda müşteriyi merkeze alan iş yapış biçimimiz yer alıyor. Önümüzdeki dönemde de bu yaklaşımı teknoloji yatırımlarımız ve iş ortaklarımızla birlikte daha da ileri taşımayı hedefliyoruz" dedi.

ALFEMO[®] YAKIŞIYO

alfemo.com



ALFEMO[®]

SUUDİ ARABİSTAN İLE 2 MİLYAR \$'LIK GÜNEŞ ENERJİSİ YATIRIM ANLAŞMASI

TÜRKİYE İLE SUUDİ ARABİSTAN SİVAS VE KARAMAN TAŞELİ BÖLGELERİNDE KURULACAK TOPLAM 2 BİN MEGAVAT KAPASİTELİ GÜNEŞ ENERJİSİ SANTRALLERİ İÇİN 2,1 MİLYAR DOLARLIK ELEKTRİK SATIN ALIM ANLAŞMASI YAPTI



ENERJİ VE TABİİ KAYNAKLAR BAKANLIĞI ALPARSLAN BAYRAKTAR İLE SUUDİ ARABİSTAN MERKEZLİ ACWA POWER YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI READ AL-SAADY GÜNEŞ ENERJİSİ YATIRIM ANLAŞMASINI İMZALADI.

Türkiye ile Suudi Arabistan, Sivas ve Karaman Taşeli bölgelerinde kurulacak toplam 2 bin megavat kapasiteli güneş enerjisi santralleri için elektrik satın alım anlaşmasını İstanbul'da imzaladı. Toplam 2 milyar dolarlık yatırım, iki ülke arasındaki enerji iş birliğinin büyük adımlarından biri olarak değerlendiriliyor. Ayrıca projeler, depolama ve veri merkezi entegrasyonu ile daha kapsamlı enerji çözümleri sunabilecek. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar, imza töreninde yaptığı açıklamada, projelerle yaklaşık 2,1 milyon hanenin elektrik ihtiyacının

karşılanaacağını söyledi. Bayraktar, "Sivas ve Taşeli GES projeleri sayesinde ülkemizde en düşük fiyatlı elektrik alımını gerçekleştirmiş olacağız. Bu fiyatlar 25 yıl boyunca geçerli olacak" dedi.

YERLİLİK ORANI YÜZDE 50

Projelerde yerlilik oranının en az yüzde 50 olacağını vurgulayan Bayraktar, santrallerin 2028 başlarında ticari işletmeye geçeceğini ve toplam 5 bin megavatlık ikinci fazda ilave güneş ve rüzgâr enerjisi yatırımlarının yapılacağını söyledi. Bakan Bayraktar, projelerin hayata geçirilmesinde Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve Suudi

Arabistan Veliht Prensi Muhammed bin Selman'ın iş birliği ve vizyonunun önemli rol oynadığını ifade etti.

2053 NET SIFIR HEDEFİNE DOĞRU

Suudi Arabistan merkezli Acwa Power Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Raad Al-Saady, anlaşmanın Türkiye ile ortaklıkta dönüm noktası olduğunu belirterek, "Bu adım, Türkiye'nin temiz enerji lideri olma potansiyelini gösteriyor. 5 GW'lık yenilenebilir enerji programımız, ülkenin karbon salımını 2030'a kadar yüzde 41 azaltma ve 2053'te net sifıra ulaşma hedeflerini destekleyecek" dedi.

KASKO VE SAĞLIK SİGORTALARINDA 2025 FİYATLARI DEVAM EDİYOR!

PEŞİN FİYATINA

12
TAKSİT

ÜSTELİK
EK AVANTAJLARLA!

%10
İNDİRİM



KASKODA
%100
ORJİNAL
PARÇA
KULLANIM
TAAHHÜDÜ*

SON GÜN
31 MART



*Bireysel kasko hasar onarımlarında geçerlidir.
Ayrıntılı bilgi için QR kodu okutun.

Taksit kampanyalarında sadece anlaşmalı banka kredi kartları geçerlidir. Türkiye Sigorta AŞ tarafından sunulan kampanya koşulları hakkında detaylı bilgi için turkiyesigorta.com.tr'yi ziyaret edebilirsiniz.

TÜRKİYE FİNANS KATILIM'DAN EKONOMİYE 288 MİLYAR TL KAYNAK

TÜRKİYE FİNANS KATILIM BANKASI, 2025 YILI MALİ BİLANÇOSU'NDA TÜRKİYE EKONOMİSİNE 226 MİLYAR TL NAKDİ VE 62 MİLYAR TL GAYRİ NAKDİ OLMAK ÜZERE TOPLAMDA 288 MİLYAR TL'LİK KATKI SAĞLADIĞINI AÇIKLADI



TÜRKİYE FİNANS KATILIM BANKASI GENEL MÜDÜR VEKİLİ MÜGE ÖNER, "TOPLADIĞIMIZ FONLARLA ÜRETİMİ, TİCARETİ VE SÜRDÜRÜLEBİLİR BÜYÜMEYİ DESTEKLEDİK" DEDİ.

Türkiye Finans Katılım Bankası, 2025 yılı mali bilançosunu Kamuyu Aydınlatma Platformu'na (KAP) açıkladı. Banka, 2025 yılının ülke ekonomisine 226 milyar TL nakdi ve 62 milyar TL gayri nakdi olmak üzere toplam 288 milyar TL'lik katkı sağladı. Toplam aktiflerini ise yüzde 35 artırarak 390,4 milyar TL seviyesine çıkardı. 2025 yılı mali bilançosunu açıklayan Türkiye Finans Katılım Bankası, güçlü sermaye yapısını 2025'te de sürdürdü. Banka, yasal özkaynaklarını bir önceki yıl sonuna göre artırarak 40,5 milyar TL'ye ulaştırırken, Banka'nın sermaye yeterlilik rasyosu ise yüzde 17,23 olarak gerçekleşti. Fon kaynağını genişleterek topladığı

fonları yüzde 25 artışla 235,3 milyar TL'ye ulaştıran Banka, artan fon kaynağını finansman hacmini büyütme için kullandı. Türkiye Finans Katılım Bankası toplam aktiflerini yüzde 35 artırarak 390,4 milyar seviyesine yükseltti.

TİCARETİ VE SÜRDÜRÜLEBİLİR BÜYÜMEYİ DESTEKLEDİ

Türkiye Finans Katılım Bankası Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdür Vekili Müge Öner, 2025 yılına ilişkin yaptığı değerlendirmede, "2025 yılında katılım finans sisteminin etik ve paylaşımcı modelini reel ekonomiyle daha da bütünleştirerek başarılı bir performans sergiledik. Toplamda 288 milyar TL'lik fi-

nansmanla milli ekonomimize doğrudan katkı sağladık. Topladığımız fonları yüzde 25 oranında büyüterek fon kaynağımızı 235,3 milyar TL'ye taşıdık. Bu kaynağın önemli bir bölümünü üretim ve ticareti destekleyen yatırımların, yerli üreticilerin ve KOBİ'lerin kullanımına sunduk. Güçlü sermaye yapımız ve etkin bilanço yönetimimizle toplam aktiflerimizi yüzde 35 artırırken, katılım bankacılığının dönüştürücü gücünü bir kez daha ortaya koyduk. Böylece sürdürülebilir, adil ve kapsayıcı bir büyümeyi destekledik" dedi.

İNSAN ODAKLI BANKACILIĞI YENİDEN TANIMLADI

Türkiye Finans Katılım Bankası olarak katılım bankacılığı değerleri ile uzun vadeli ilişki ve sürdürülebilir değer üretme anlayışını benimsedikleri belirten Öner, "Hızlı işlem sunmanın ötesine geçerek; bireysel müşterilerimizin ihtiyaçlarını bütünüyle karşılayan, ticari müşterilerimizin ise iş modellerini uçtan uca anlayan, nakit döngülerini gerçek zamanlı destekleyen ve büyüme yolculuklarına her adımda eşlik eden akılcı çözümler üretiyoruz. İnsan odaklı bankacılık anlayışımızın diğer önemli yansımasını da çalışanlarımız tarafından görüyoruz. Happy Place to Work bilim kurulu değerlendirmesi sonucunda, 'Katılım Bankacılığı' sektöründe Türkiye'nin En Mutlu İş Yerleri listesine girmeye hak kazanmamız, bizim için en az finansal tablolardaki performansımız kadar değerlidir. Çalışan memnuniyetini en üst seviyede tutarak her bir çalışmamızın hayatına olumlu katkı sağlamak ana hedeflerimizden biri" açıklamasını yaptı. Öner, gelecek dönemde de temel önceliklerinin katılım bankacılığının sunduğu eşsiz potansiyeli daha geniş kitlelere ulaştırarak, ülkenin sürdürülebilir ekonomik büyüme yolculuğuna değer katmaya devam etmek olacağını sözlerine ekledi.

Artık kasko
her araç için ekonomik

HER YAŞA HER ARAÇA KASKONOMİQ



İSTEYENE İMM
SERVİS SEÇİMİ
ARAÇ YAŞI **SINIRSIZ**

**KAZA
HALİNDE** ÇEKİCİ
KURTARICI
İKAME ARAÇ



Aracınız ister yeni ister eski, ister motor ister kamyonet olsun, genişletilmiş kasko ile araç değerinin %85'e kadarı bizde, siz sadece küçük bir prim ödeyin yeter.

Her yaşa, her araca **KASKONOMİQ**.



KAREKODU TELEFONUNUZUN KAMERASI İLE OKUTARAK UYGULAMAYI İNDİREBİLİRSİNİZ.

[BLOG](#) [MAG](#) [SÖZLÜK](#)

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

QUICK
SIGORTA

ZEREN GROUP'UN MARKASI ALFEMO IIFF 2026'DAN GÜÇLENEREK ÇIKTI

ALFEMO YENİ TASARIMLARLA YÜZDE 200 BÜYÜMEYE ODAKLANDI

ZEREN GROUP ÇATISI ALTINDA FAALİYET GÖSTEREN ALFEMO, BÜYÜME HEDEFİNİ 2 KATINA ÇIKARDI. FİRMA ULUSLARARASI İSTANBUL MOBİLYA FUARI'NI YÜKSEK ZİYARETÇİ VE BASIN İLGİSİYLE TAMAMLARKEN STANDINDA YENİLENEN KOLEKSİYONLARINI VE YENİ DÖNEM TASARIM DİLİNİ SERGİLEDİ

Uluslararası İstanbul Mobilya Fuarı (IIF 2026) kapsamında 5 gün boyunca ziyaretçilerini ağırlayan Alfemo, fuarı güçlü bir performans, yoğun ziyaretçi trafiği ve dikkat çeken basın ilgisiyle tamamladı. Yenilenen koleksiyonları, bordo odaklı yeni stant konsepti ve Zeren Group çatısı altında şekillenen büyüme vizyonuyla öne çıkan marka, fuar boyunca hem sektör profesyonelleriyle hem de bayileriyle güçlü temas kurdu. Fuar süresince netleşen yeni bayi adımları ve yatırım planları, markanın 2026'ya ilişkin büyüme hedeflerinin önemli bir bölümünün şimdiden gerçekleşme yolunda olduğuna işaret etti.

2026'YA KARARLI VE GÜÇLÜ BAKIŞ

2025 yılı itibarıyla dönüşüm yolculuğunda yeni bir döneme giren Alfemo, Temmuz 2025'ten bu yana Zeren Group çatısı altında büyüme stratejisini üretim ve perakende yapılanmasını birlikte ele alan bütüncül bir yaklaşımla kurguluyor. Yeniden yapılanma sürecinde 2026 yılı için büyüme hedeflerini daha yüksek bir ivmeyle kurgulayan Alfemo, bu kapsamda yüzde 200'e varan bir büyüme temposu öngörüyor. Yurt dışında 16 mağaza ile faaliyet gösteren marka, yakın dönemde açılması planlanan yeni mağazalara ek olarak 2026 yılı boyunca Türkiye genelinde bayi sayısını iki katına çıkarmayı hedefliyor. Bu yeni dönem odağı, IIFF 2026 boyunca hem ürün gamında hem de bayi ilişkilerinde somut şekilde yansdı.

BAYİ YEMEĞİ VE GALA GECESİ

Fuar haftası kapsamında düzenlenen özel bayi yemeğinde Alfemo, Türkiye'nin dört bir yanından gelen bayileri ve yatırımcılarıyla bir araya geldi. Geceye Alfemo'nun reklam yüzü Yasemin Sakallıoğlu'nun yanı sıra



**ZEREN GROUP YÖNETİM
KURULU BAŞKANI VE
CEO'SU MUSTAFA YİĞİT
ZEREN, BÜTÜNCÜL YATIRIM
YAKLAŞIMIYLA BÜYÜME
SÜRECİNE ODAKLANDIKLARINI
SÖYLEDİ.**

İbrahim Büyükkak ve Bengü'nün katılımı etkinliğe renk kattı. Samimi atmosferiyle dikkat çeken gecede davetliler keyifli anlar yaşadı. Gece kapsamında, Alfemo'nun bayi ağı içinde öne çıkan iş birliklerini temsilen plaket takdimleri gerçekleştirildi. Kurumsal Sadakat ve İş Ortaklığı plaketi Zeren Group Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Mustafa Yiğit Zeren tarafından sunulurken; Şube Bazlı En Yüksek Ciro plaketi Alfemo Genel Müdürü Tolga Kaya tarafından takdim edildi. Yatırımcı Bazlı En Yüksek Ciro plaketi ise Alfemo Satış Direktörü Ayhan Özcan tarafından verildi.

BAŞKAN VE CEO'DAN GÜÇLÜ MESAJLAR

Gala yemeğinde konuşan Zeren Group Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Mustafa Yiğit Zeren, Alfemo'nun Zeren

Group bünyesindeki yolculuğundan bahsederken "Alfemo'yu hem Türkiye'de hem de global pazarlarda daha görünür, daha güçlü ve daha iddialı bir konuma taşımak. Sahada markayı temsil eden iş ortaklarımızla birlikte, karşılıklı güven ve ortak hedefler doğrultusunda ilerletmek bizim için çok kıymetli" diye konuştu.

Ürün portföyünden tasarıma, mağaza konseptinden hizmet anlayışına kadar büyük bir dönüşüm sürecine girdiklerini vurgulayan Alfemo Genel Müdürü Tolga Kaya da, "Zeren Group yatırımları ile yeni bir döneme başladık. Yeniden yapılanma sürecimizin bir parçası olarak, önümüzdeki döneme ilişkin büyüme hedeflerimizi yüzde 200'e varan bir ivmeyle kurguluyoruz" ifadelerini kullandı.

Katılım BES'te Sağlık var

ÖZEL
SAĞLIK
SİGORTASI
HEDİYE

%100
FAİZSİZ

**Siz geleceğinizi planlayın;
sağlığınız bize emanet!**

Bireysel emeklilik hakkını (Emeklilik Gelir Planı) Katılım Emeklilik'ten kullanan ve katılım şartlarını sağlayan herkese **ücretsiz sağlık sigortası hediye!**

Detaylar

www.katilimemeklilik.com.tr'de.

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



0850 226 0 123

[/katilimemeklilik](#) [/katilimemek](#)
[/katilimemeklilik](#) [/katilimemeklilik](#)

SANKO HOLDİNG'İN YENİ CEO'SU CANTEKİN DİNÇERLER OLDU

1 20 yılı aşkın köklü sanayi geçmişi olan SANKO Holding, kurumsal yapısını daha da güçlendirme vizyonu ve stratejik hedefleri doğrultusunda Yönetim Kurulu kararıyla Cantekin Dinçerler'i 23 Şubat 2026 tarihi itibarıyla CEO olarak atadı. Dinçerler, farklı sektörlerde edindiği üst düzey yönetim tecrübesiyle grubun öncelikleri çerçevesinde operasyonel uyum ve koordinasyonun güçlendirilmesi ile süreçlerin etkin şekilde yürütülmesinden sorumlu olacak. 1971 yılında Ankara'da doğan Cantekin Dinçerler, Orta Doğu Teknik Üniversitesi Elektrik Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldu ve Bilkent Üniversitesi'nde aynı alanda yüksek lisansını tamamladı. Finans alanında MBA ve doktora derecelerini Texas McCombs School of Business'tan aldı. Profesyonel kariyerine ABD'de Enron'da başlayan Cantekin Dinçerler, ardından McKinsey & Company ve Oliver Wyman'da partner olarak görev yaptı. 2013-2023 yılları arasında Koloğlu Holding'de CEO olarak görev alan Dinçerler, Haziran 2023 - Ocak 2026 döneminde ise Polisan Holding'de İcra Yönetim Kurulu Üyesi ve CEO olarak görev yaptı.



CANTEKİN DİNÇERLER_SANKO HOLDİNG CEO

FİBA FAKTORİNG YENİ ŞUBELERİYLE SEKTÖRÜN ÜZERİNDE BÜYÜDÜ

Türkiye'de gün geçtikçe daha fazla kullanılan bir finansal enstrüman haline gelen faktoring, özellikle fonlama imkânlarına nispeten zor ulaşan KOBİ'ler için önemli bir kaynak oluşturuyor. Bu durum, sektörle birlikte firmaların 2025 yılı verilerine de net bir şekilde yansıyor. 2024 yılı Eylül ayı sonu itibarıyla sektör genelinde 222 milyar 747 milyon TL olan faktoring alacakları 2025'in Eylül ayı sonu itibarıyla yüzde 65'lik artışla 336 milyar 425 milyon TL'ye yükseldi. Fiba Faktoring'in alacakları ise aynı dönemde 4 milyar 736 milyon TL'den 9 milyar 399 milyon TL'ye çıkarak yüzde 98'lik bir artışla sektörün üzerinde bir büyüme kaydetti ve 2025 yılı sonunda 10 milyar 42 milyon TL seviyesine ulaştı. Yine 2025 sonu itibarıyla şirketin müşteri sayısında yüzde 130 oranında güçlü bir artış gerçekleşti. Fiba Faktoring Genel Müdürü Özge Yılmaz, "2025 yılı başında belirlediğimiz hedeflere ulaştık. Bu başarıda yeni açtığımız şubelerimizin de önemli bir payı bulunuyor" dedi. Özge Yılmaz, Fiba Faktoring'in 'Finansman', 'Garanti' ve 'Tahsilat' olmak üzere üç temel hizmeti, işletmelerin ihtiyaçlarına göre birlikte ya da ayrı ayrı sunabildiğini belirterek "Müşterilerimiz, sadece finansman hizmetinden faydalanabilecekleri gibi alacak garantisi ve tahsilat hizmetlerini de içeren entegre bir çözüm tercih edebilirler. Bu hizmetler sayesinde Fiba Faktoring olarak, müşterilerimizin ticari alacaklarını vadesinden önce nakde çevirirken, aynı zamanda bu alacakların ödenmeme riskini üstlenerek tahsilat sürecini etkin bir şekilde yönetebiliyoruz" diye konuştu.



ÖZGE YILMAZ FİBA FAKTORİNG GENEL MÜDÜRÜ

ABD-İRAN SAVAŞIYLA İLGİLİ JEOPOLİTİK DURUM : CEVDET YILMAZ VE MEHMET ŞİMŞEK'TEN PİYASALARA GÜVEN MESAJI: "EKONOMİMİZ DİRENÇLİ"

CUMHURBAŞKANI YARDIMCISI CEVDET YILMAZ, BÖLGEDEKİ JEOPOLİTİK GERİLİMİN KÜRESEL PİYASALAR ÜZERİNDEKİ ETKİLERİNİN ARTTIĞI BİR DÖNEMDE TÜRKİYE EKONOMİSİNE İLİŞKİN GÜVEN VEREN BİR AÇIKLAMA YAPTI. YILMAZ, MAKROEKONOMİK GÖSTERGELERİN SAĞLAM OLDUĞUNU VURGULAYARAK, OLASI DIŞSAL ŞOKLARA KARŞI TÜM KURUMLARIN HAZIRLIKLIL OLDUĞUNU BİLDİRDİ.

İsrail'in ABD desteğiyle İran'a yönelik saldırıların ardından küresel piyasalarda artan belirsizlik, yatırımcıların odağını Türkiye ekonomisine çevirdi. Yılmaz, sosyal medya üzerinden yaptığı değerlendirmede, Türkiye'nin geçmişte de benzer dışsal sınamalardan güçlenerek çıktığını hatırlattı.

"GEÇİCİ ETKİLERE KARŞI HAZIRLIKLİYİZ"

Yılmaz açıklamasında, bölgedeki gelişmelerin ekonomik yansımalarının yakından takip edildiğini belirterek, şu mesajı verdi: "Makroekonomik temellerimiz sağlamdır. Ekonomimiz daha önce yaşanan birçok dışsal etkiye karşı dirençli yapısını ispat etmiştir. Bölgemizde yaşanan jeopolitik gelişmelerden kaynaklanabilecek geçici etkilere karşı kurumlarımız ön alıcı tedbirlerini almıştır."

Ekonomi yönetiminin koordinasyon içinde hareket ettiğini belirten Yılmaz, sürecin dinamik şekilde izleneceğini kaydetti.

Mehmet Şimşek'ten destek mesajı Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek de, DMM'nin açıklamasını sosyal medya platformu X üzerinden alıntılararak değerlendirmede bulundu. Jeopolitik gelişmelerin yakından takip edildiğini belirten Şimşek, ekonomiye olası etkilerin tüm boyutlarıyla değerlendirildiğini kaydetti. Türkiye ekonomisinin güçlü makroekonomik temellere sahip olduğunu ve şoklara karşı dirençli yapısını daha önce de ortaya koyduğunu ifade eden Şimşek, piyasaların sağlıklı işleyişinin sürmesi için ihtiyaç halinde gerekli tüm adımların atılacağını bildirdi.

SERMAYE PİYASASI KURULU'NDAN AÇIĞA SATIŞ YASAĞI

Piyasalarda artan oynaklık üzerine Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) da devreye girdi. Kurul, Borsa İstanbul pay piyasalarında 2-6 Mart tarihleri arasında açığa satış işlemlerinin yasaklandığını duyurdu.



Karara göre:

Açığa satış işlemleri seans sonuna kadar yapılamayacak. Gün içinde açığa satış tuşuna basılmadan açılan ve aynı gün kapatılan pozisyonlar da yasak kapsamında değerlendirilecek. Kredili işlemlerde özkaynak koruma oranı, 6 Mart 2026 seans sonuna kadar asgari yüzde 20 olacak şekilde esnek uygulanabilecek (normal şartlarda yüzde 35). Bu adımın, piyasalardaki aşırı fiyat hareketlerini sınırlamayı ve yatırımcı güvenini desteklemeyi amaçladığı belirtildi.

TÜRKİYE CUMHURİYET MERKEZ BANKASI'NDAN DÖVİZ HAMLESİ

Kur cephesinde yaşanabilecek ani dalgalanmalara karşı Merkez Bankası da yeni tedbirler açıkladı. TCMB, döviz piyasasının sağlıklı işleyişini desteklemek amacıyla Türk lirası uzlaşmalı vadeli döviz satım işlemlerine başlanacağını duyurdu.

Bu uygulama ile:

Döviz kurlarında aşırı oynaklığın önlenmesi, Döviz likiditesinin dengelenmesi, Reel sektörün hedge ihtiyacının karşılanması

hedefleniyor. Ayrıca TCMB, bir hafta vadeli repo ihalelerine geçici süreyle ara verildiğini açıkladı.

TL UZLAŞMALI VADELİ DÖVİZ İŞLEMİ NEDİR?

Vadeli döviz işlemleri, belirli bir tarihte önceden anlaşılan kur üzerinden döviz alım veya satım yükümlülüğü getiren türev araçlardır. Bankalar bu pozisyonları reel sektöre veya yurt dışı piyasalara aktararak kur riskinin yönetimine katkı sağlayabilecek. Ekonomi yönetimi tarafından atılan bu adımların, jeopolitik risklerin fiyat istikrarı ve finansal piyasalar üzerindeki olası etkilerini sınırlamaya yönelik olduğu değerlendiriliyor.

PIYASALARIN ODAĞI TÜRKİYE'DE

Jeopolitik tansiyonun yükseldiği bir dönemde, Ankara'dan gelen mesajlar "kontrollü ve koordineli müdahale" çerçevesinde şekilleniyor. Hem para politikası hem de sermaye piyasası araçları üzerinden atılan adımların, yatırımcı güvenini koruma ve finansal istikrarı sürdürme hedefi taşıdığı belirtiliyor.



Istanbul

April 7-9, 2026

 [euriesummit](#)

www.euriesummit.org

 **Istanbul Lutfi Kırdar ICEC**

XI. EURIE AVRASYA YÜKSEKÖĞRETİM ZİRVESİ

XI. EURIE EURASIA HIGHER EDUCATION SUMMIT

Embracing Innovation and Co-Creation in Higher Education

**“Uluslararası Yükseköğretimin geleceği EURIE’de tartışılıyor.
Sektörün lider kuruluşları, uzmanlar ve
akademisyenler EURIE’de buluşuyor.”**

“The Future of International Education will be discussed at EURIE.
Sector’s leading organizations, experts and
academics will be meeting at EURIE.”



DEZENFLASYONDA BOZULMA YOK ENFLASYONDA YOL HARİTASI İYİ

HAZİNE VE MALİYE BAKANI MEHMET ŞİMŞEK, ENFLASYONDA MÜCADELENİN TEMEL ÖNCELİK OLDUĞUNU BELİRTEREK, "DEZENFLASYONDA BİR BOZULMA GÖRÜNÜYOR, GEÇİCİ FAKTÖRLERLE BİR YAVAŞLAMA SÖZ KONUSU" DEDİ.



HAZİNE VE MALİYE BAKANI MEHMET ŞİMŞEK, SAHTE FATURALARA KARŞI YAPAY ZEKÂ ALGORİTMALARINI DEVREYE ALDIKLARINI SÖYLEDİ.

Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, enflasyonda bir bozulma olmadığını, dezenflasyon programının yol haritası planlandığı gibi ilerlediğini söyledi. Bir televizyon programında ekonomide dair değerlendirmelerde bulunan Bakan Mehmet Şimşek, hem küresel ekonomik gelişmelere hem de Türkiye ekonomisindeki son duruma dair kapsamlı mesajlar verdi. Küresel ekonominin geçen yıl yüzde 3,3 büyüdüğünü ve büyümenin yüzde 70'inin gelişmekte olan ülkelerden geldiğini aktaran Şimşek, küresel finansal koşulların Türkiye açısından daha elverişli hale geldiğini söyledi.

İran kaynaklı jeopolitik belirsizliklerin enerji fiyatlarını yukarı çektiğini ifade eden Şimşek, "İran'la ilgili belirsizlik olmasaydı petrol fiyatları büyük ihtimalle 60'lı dolarları aşmazdı. Bugün 70 dolar civarında seyretmesi risk fiyatlamasından kaynaklanıyor. Yapısal olarak enerji fiyatlarının yönü aşağı" değerlendirmesinde bulundu.

BOZULMA YOK GEÇİCİ YAVAŞLAMA VAR

Söz konusu belirsizliklerin ortadan kalkmasının Türkiye açısından hem cari açık hem de dezenflasyon sürecine olumlu yansıtacağını vurgulayan Mehmet Şimşek, Ocak ayı enflasyon verilerini değer-

lendiren Şimşek, enflasyonla mücadelenin temel öncelik olmaya devam ettiğini söyledi.

"Dezenflasyonda bir bozulma yok, geçici faktörlerle bir yavaşlama söz konusu" diyen Şimşek, özellikle gıda fiyatlarında mevsimsel ve iklim kaynaklı etkilerin belirleyici olabileceğini ifade etti. Mart, Nisan ve Mayıs aylarında daha olumlu veriler görülebileceğini dile getiren Şimşek, bu yıl yağışların güçlü seyrettiğine dikkat çekti.

YATIRIMCI İLGİSİ 2013 SEVİYESİNDE

Londra, New York ve Hong Kong'da yaklaşık 800 yatırımcıyla görüştiklerini



açıklayan Şimşek, "Bu yoğunlukta ilgiyi en son 2013 yılında görmüştüm" dedi. Türkiye'nin güçlü bir ekonomik hikâyesi olduğunu savunan Şimşek, sıkı para ve maliye politikasına rağmen büyümenin dirençli seyrettiğini belirtti. Yatırımcıların en çok dezenflasyon görünümü, makroekonomik istikrar ve güvenlik konularını sorduğunu aktardı.

CARİ AÇIK KONTROL ALTINDA

Mayıs 2023'te milli gelire oranı yüzde 5,5'e çıkan cari açığın 2024'te yüzde 0,8'e düştüğünü kaydeden Şimşek, altın hariç cari fazla verildiğini söyledi. Türkiye'nin brüt rezervlerinin 200 milyar doların üzerine çıktığını belirten Şimşek, swap hariç net rezervlerin ise yaklaşık 80 milyar dolar seviyesinde olduğunu ifade etti. Brüt dış finansman ihtiyacının milli gelire oranının da uzun yıllar sonra yüzde 20'nin altına indiğini söyledi.

Kur Korumalı Mevduat (KKM) uygulamasından başarılı şekilde çıktığını kayde-



CARİ AÇIĞIN KONTROL ALTINA ALINDIĞINI VURGULAYAN MEHMET ŞİMŞEK, YABANCI YATIRIMCI İLGİSİNİN DE 2013 SEVİYESİNE GELDİĞİNİ, BU YIL İTİBARIYLA VERGİ ARTIŞININ SÖZ KONUSU OLMAYACAĞINI VE KKM'NİN BÜYÜK ORANDA TASFİYE EDİLDİĞİNİ SÖYLEDİ

den Şimşek, 2023 ortasında 143 milyar dolara ulaşan ve dış kırılganlıkları artıran Kur Korumalı Mevduat (KKM) stokunun büyük ölçüde sona erdiğini belirtti.

VERGİ ARTIŞI GÜNDEMDE DEĞİL

Vergi politikalarına ilişkin de konuşan Şimşek, "Gündemimizde Kurumlar Vergisi, Gelir Vergisi ve KDV artışı yok" dedi. Vergi harcamalarının azaltılması yönünde adımlar attıklarını ifade eden Şimşek, sektörel bazı sınırlı düzenlemelerin ise dönemsel olarak yapılabileceğini kaydetti. Ocak ayında gerçekleşen yüksek faiz ödemesine yönelik eleştirilere de değinen Şimşek, 2016 yılında ihraç edilen enflasyona endeksli iç borçlanma senedinin vadesinin dolduğunu ve ödemelerin büyük kısmının bu kalemden kaynaklandığını söyledi.

"Ocak ayı faiz ödemelerinin yüzde 53'ü tek bir kağıdın vadesinden geldi" diyen Şimşek, yıllar içinde biriken enflasyon farkının vade sonunda ödendiğini ifade etti.

HALKBANK AKTİF BÜYÜKLÜĞÜNÜ 4,3 TRİLYON TL'YE YÜKSELTİ

HALKBANK 2025'TE BİR ÖNCEKİ YILA GÖRE AKTİF BÜYÜKLÜĞÜNÜ YÜZDE 43 ARTIŞLA 4,3 TRİLYON TL SEVİYESİNE TAŞIDI

Halkbank, 2025 yılının son çeyreğinde de istikrarlı büyümesini sürdürdü. Bir önceki yıl sonuna göre aktif büyüklüğünü yüzde 43 artışla 4,3 trilyon TL seviyesine taşıyan Banka, nakdi ve gayri nakdi krediler aracılığıyla ekonomiye sağladığı katkıyı toplamda 3,2 trilyon TL'ye yükseltti. Banka'nın nakdi kredileri geçen yıla göre yüzde 36 büyüme ile 2 trilyon TL'ye; gayri nakdi kredileri de yüzde 47 artışla 1,2 trilyon TL seviyesine yükseldi. Böylece Halkbank'ın toplam kredi hacmi yüzde 40 artarak 3,2 trilyon TL'ye çıktı. Aynı dö-

nemde mevduat büyüklüğünü 2024 yıl sonuna göre yüzde 46 artışla 3,5 trilyon TL'ye ulaştıran Banka'nın özkaynakları da yüzde 43 yükselişle 218 milyar TL oldu. Menkul değerler portföyü ise yüzde 52 artış göstererek 1,2 trilyon TL seviyesine ulaştı.

REEL SEKTÖRE KESİNTİSİZ DESTEK

Finansal sonuçları değerlendiren Halkbank Genel Müdürü Osman Arslan, 2025 için "Kaynaklarımızı seçici alanlara yönlendirdiğimiz, kredi büyümesini dengeli bir şekilde yönettiğimiz ve likidite

ile sermaye yapımızı güçlendirdiğimiz bir yıl oldu" dedi. Osman Arslan, Bankacılık sektörünün 2025 yılında ekonomideki gelişmelerle uyumlu, istikrarlı bir performans sergilediğini belirterek şunları kaydetti: "2025, Bankamız için de kaynaklarımızı seçici alanlara yönlendirdiğimiz, kredi büyümesini dengeli bir şekilde yönettiğimiz ve likidite ile sermaye yapımızı güçlendirdiğimiz bir yıl olmuştur. Bu dönemde kredi yapılandırılmalarıyla ödeme gücünü çeken firmalarımıza destek olurken ekonominin dengesinin korunmasına da katkı sağladık. Ayrıca



HALKBANK GENEL MÜDÜRÜ **OSMAN ARSLAN**, "KAYNAKLARIMIZI VERİMLİ ALANLARA YÖNLENDİRDİK. KREDİ BÜYÜMESİNİ DENGELİ YÖNETTİK. LİKİDİTE İLE SERMAYE YAPIMIZI GÜÇLENDİRDİK" DEDI

“

HALKBANK GENEL MÜDÜRÜ OSMAN ARSLAN, “2026 YILINDA DA TÜRKİYE’NİN OVP İLE UYUMLU ‘AİLE VE NÜFUS 10 YILI’ VİZYONUNA KATKI SUNAN PROJELERİMİZLE EKONOMİYE GÜÇ VEREN ÇÖZÜMLER ÜRETMEYİ SÜRDÜRECEĞİZ” DEDI

etkin risk yönetimi ile varlık kalitesindeki riskleri kontrol altına alarak, takipteki kredi oranımızı düşük ve yönetilebilir seviyede tuttuk” diye konuştu.

GİRİŞİMCİLİĞE BÜTÜNSSEL VE TOPLUMSAL KATKI

Kadın Girişimci Kredi Destek Paketi ile 2021’den bu yana yaklaşık 268 bin kadın girişimciye toplam 125 milyar TL tutarında finansman sağlandığını söyleyen Osman Arslan, “Ülkemizin genelinde kadın girişimcilerin kullandığı her üç krediden birinde Bankamızın imzası bulunmaktadır” dedi.

Kadın girişimcilere verilen desteklerin yanı sıra girişimcilik ekosisteminin gelişimine de katkı sağladıklarını ifade eden Osman Arslan, şu bilgileri verdi: “236 bin girişimci müşterimize toplam 41 milyar TL kredi kullandırdık; bu kaynağın yüzde 46’sını ise 35 yaş altı genç girişimcilere yönlendirdik. Genç İş Kredisini, İlk Adım Kredisini ve Tekno Girişimci ürünlerimizle genç girişimcilere yönelik finansman desteğimizi genişlettik. Ayrıca Aralık ayında 5000’i aşkın gencin katılımıyla gerçekleştirdiğimiz Genççiz Zirvesi’nde; KGF Kefaletli Genççiz Kredisini hayata geçirdik.

AİLE VE NÜFUS 10 YILI VİZYONU

Kadın ve genç girişimcilerin desteklenmesini, yalnızca finansal değil; toplum-

sal fayda boyutuyla da ele aldıklarını söyleyen Osman Arslan, “Üreten Kadınlar Buluşmaları, Üreten Kadınlar Yarışması ve Master Class Eğitim Programları ile kadın girişimcilerin bilgi, deneyim ve dayanışma ağlarını güçlendirdik” diye konuştu. Arslan ayrıca; Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı’nın başlattığı “Yükselelen Kadınlar” ve Türkiye Sigorta iş birliği ile hayata geçirdikleri “Kadın Acentelerle Büyüyoruz” gibi projelerle ekosisteme

katkı sunmaya devam ettiklerini de kaydetti.

Sürdürülebilir büyüme anlayışıyla reel sektörü ve girişimcileri desteklemeye devam edeceklerini vurgulayan Osman Arslan, “2026 yılında da ülkemizin Orta Vadeli Ekonomi Programı ile uyumlu, ‘Aile ve Nüfus 10 Yılı’ vizyonuna katkı sunan projelerimizle ekonomiye güç veren çözümler üretmeyi sürdüreceğiz” ifadelerini kullandı.



HALKBANK ESNAF VE KOBİ’LERE ÖNCELİ

Halkbank Genel Müdürü Osman Arslan, bu dönemde Esnaf ve KOBİ’lerin finansmana erişimine öncelik verdiklerini belirterek, “2024’teki 266 milyar TL olan esnaf kredi bakiyemiz, 2025 yıl sonunda yüzde 20 artışla 320 milyar TL’ye yükselmiştir. 2025 yılı itibarıyla esnafımıza kullanılan kredilerin KOBİ kredileri içindeki payı yüzde 33 seviyesine ulaşırken; kredili esnaf sayımız da 774 bine çıkmıştır. Bununla birlikte; nakdi kredilerimiz içinde KOBİ kredilerinin payı yüzde 48 olarak gerçekleşmiştir. 961 milyar TL büyüklüğe ulaşan KOBİ kredi hacmimiz ile KOBİ finansmanındaki pazar payı liderliğimizi sürdürmüş bulunuyoruz” dedi.



FRANSA İLE DİŐ TİCARET HACMİ 24 MİLYAR DOLARI GEÇTİ

TİCARET BAKANI PROF. DR. ÖMER BOLAT, "TÜRKİYE - FRANSA DİŐ TİCARET HACMİ KARŞILIKLI 2025'TE 24,1 MİLYAR DOLARA YÜKSELDİ. FRANSA'NIN TÜRKİYE'DEKİ YATIRIMLARI 8,7 MİLYAR DOLARA ULAŞTI" DEDI



Türkiye-Fransa 8'inci dönem JETCO toplantısı Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat ve Fransa Dış Ticaret ve Ekonomik Çekicilikten Sorumlu Delege Bakan Nicolas Forissier'in katılımıyla gerçekleşti. Bakan Bolat, "Türkiye-Fransa dış ticaret hacmi karşılıklı olarak 2025'te 24,1 milyar dolara yükseldi. Fransa'nın Türkiye'deki yatırımları 8,7 milyar dolara ulaştı. Bu Fransız yatırımlarının 4 milyar doları son 4 yılda geldi" dedi.

Türkiye - Fransa 8'inci dönem JETCO toplantısı İstanbul'da gerçekleşti. Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat,

Türkiye-Fransa JETCO İmza Töreni'ne katıldı. İmza törenine Bakan Bolat'ın yanı sıra Fransa'nın Avrupa ve Dışişleri Bakanı nezdinde Dış Ticaret ve Yatırım Desteklerinden Sorumlu Bakan Nicolas Forissier, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Başkanı Nail Olpak, Fransa-Türkiye İş Konseyi Fransız Kanadı Başkanı Jean Lemierre de katıldı.

Bakan Bolat, "8,7 milyar dolarlık Fransız yatırımlarının 4 milyar doları son 4 yılda geldi. Önümüzdeki 3 yılda da Fransız şirketlerinin 5 milyar dolarlık yeni yatırımları, projeleri görüşülüyor. Protokol ile ikili ticaret ve yatırımların artırılması, Üçüncü ülkelerde iş birliği, müteah-

hitlik ve teknik müşavirlik hizmetleri, Enerji, ulaştırma ve lojistik, finans, sanayi, bilim, teknoloji ve inovasyon, tarım, çevre ve şehircilik, standartizasyon, vizeler ile Gümrük Birliği'nin güncellenmesi, yeşil dönüşüm, Avrupa tercih sistemi ve dijital ekonomi gibi alanlarda iş birliğimizi daha da geliştirmeyi hedeflemekteyiz" diye konuştu.

DİŐ TİCARET HACMİ BÜYÜYOR

Dış ticaret hacminin her geçen yıl karşılıklı olarak arttığını belirten Bakan Prof. Dr. Bolat, "Fransa ile JETCO mekanizmamız türünün ilk örneğiydi. İlk defa Türkiye olarak Fransa ile anlaşmış



FRANSIZ MESLEKTAŞI **NİCOLAS FORISSIER** İLE EL SIKIŞAN TİCARET BAKANİ **PROF. DR. ÖMER BOLAT**, TÜRKİYE'DE 1749 FRANSIZ FIRMASININ SANAYİ, ENERJİ, HİZMETLER, ULAŞTIRMA VE HAVACILIKTA ÖNEMLİ YATIRIMLAR YAPTIKLARINI SÖYLEDİ.

ve başlatmıştık. Bugün 8'incisini gerçekleştiriyoruz. Salgın döneminde bir müddet ara boşluk oldu ama bugün 17 Şubat itibarıyla değerli bakan dostum ve heyetle birlikte çok verimli bir toplantılar dizisi gerçekleştirdik. Gerek ikili ve heyetler arası görüşmemizde, gerekse JETCO toplantısı çerçevesinde kıymetli heyetler olarak; Ticaret ve yatırımlar başta olmak üzere, müteahhitlik hizmetleri, üçüncü ülkelerde birlikte iş yapma ortaklıkları, enerji, ulaştırma, çevre, su, havacılık, savunma sanayi ve lojistik sektörlerinde, Türk-Fransız ortaklığının daha da geliştirilmesine yönelik çok kapsamlı görüşmeler yaptık. Bu çerçevede şunu ifade etmek isterim ki; Türkiye ve Fransa birbirleri için çok önemli ve değerli iki ortak. Gerek ikili bazda, gerekse Avrupa Birliği bazında her yıl giderek yükselen bir ticaret ortaklıkları, yatırımlar ve iş birlikleri artarak devam ediyor. Şöyle örnek vermek isterim: Daha 5 yıl önce Türkiye-Fransa dış ticaret hacmi karşılıklı olarak 14 milyar dolarken, 2025'te 24,1 milyar dolara yükseldi. Bu çok büyük bir artış oldu" ifadelerini kullandı.

1749 FRANSIZ FİRMA TÜRKİYE'DE
Bakan Prof. Dr. Bolat, "Bu ticaret den-

“

TİCARET BAKANİ PROF. DR. ÖMER BOLAT, "FRANSA İLE TİCARET VE YATIRIMLARIN ARTIRILMASI, 3. ÜLKELERDE İŞ BİRLİĞİ, MÜTEAHHİTLİK VE TEKNİK MÜŞAVİRLİK HİZMETLERİ, ENERJİ, ULAŞTIRMA, TARIM, LOJİSTİK, FİNANS VE DİĞER SEKTÖREL ALANLARINDA İŞ BİRLİĞİMİZİ GELİŞTİRİYORUZ" DEDİ

geli bir ticaret, iki tarafın da yararına, kazancına olan bir ticaret olması daha değerli. Diğer taraftan karşılıklı yatırımlarda da artış var. Türk firmalarının Fransa'daki yatırımları 1 milyar dolara ulaştı. Fransa'nın da Türkiye'deki yatırımları 8,7 milyar dolara ulaştı.

1749 Fransız firması Türkiye'de sanayide, enerjide, hizmetlerde, ulaşırmada ve havacılıkta önemli yatırımları var ve bu çerçevede Türkiye ile Fransa arasında endüstride, sanayide ve ekonomik alanda her yıl artan çok yakın bir entegrasyon, değer zincirleri sistemi bulunmakta. Bizim Fransa ile ikili ilişkilerimiz aynı zamanda üçüncü ülkelerdeki iş birliğini de kapsamaktadır. Bu minvalde; üçüncü ülkelerde, özellikle Afrika'da, Doğu Avrupa'da, Orta Asya'da ve Orta Doğu da dahil olmak üzere Türk ve Fransız firmaları arasında iş birliklerine hazır olduğumuzu karşılıklı olarak teyit ettik ve firmalarımızı da bu konuda motive ediyoruz, destekliyoruz" dedi.

FRANSA İLE VİZE İÇİN BERABER ÇALIŞIYORUZ

Fransız bakan ile vizeler konusunda konuşan Bakan Prof. Dr. Bolat, "Vizeler konusunda, 15 Temmuz 2025 tarihinde Avrupa Birliği Komisyonu'nun AB olarak ve üye ülkelere de yönelik olarak getirdiği yeni düzenleme sonunda vize meselesinde kısmi bir rahatlama sağlandığını ifade ettim, teşekkür ettim kendilerine. Kendileri de bu konuda ellerinden gelen gayreti sarf ettiklerini; mesela Fransa olarak geçen yıl 163 bin Türkiye Cumhuriyeti vatandaşlarına vize verdiklerini ve bunun Çin'den sonra dünyada verdikleri en yüksek vize olduğunu ifade ettiler. Bekleme sürelerinin çok çok azaldığını, öğrenciler ve iş insanları başta olmak üzere tercihen vize rejiminin kolaylaştığını ifade ettiler.

Biz de karşılıklı görüşmeler ve anlaşmalarla ileride vizenin kalkacağı günlerin için beraber çalışacağımızı teyit ettik" şeklinde konuştu.

THY'NİN 100 BİN ÇALIŞANI 500. UÇAK İLE İLK KEZ UÇTU

TÜRK HAVA YOLLARI (THY) FİLOSUNA KATTIĞI 500. UÇAĞI TARİHİ BİR ETKİNLİKLE KUTLADI. 100 BİN THY ÇALIŞANININ FOTOĞRAFININ GIYDIRILDIĞI UÇAK İÇİN ÖZEL BİR UÇUŞ DÜZENLENDİ. İÇİNDE THY YÖNETİM KURULU BAŞKANI PROF. DR. AHMET BOLAT'IN BULUNDUĞU UÇAK 2 SAAT 45 DAKİKA UÇTU



THY YÖNETİM KURULU VE İCRA KOMİTESİ BAŞKANI PROF. DR. AHMET BOLAT, 500. UÇAĞIN THY İÇİN YALNIZCA FİLOYA KATILAN YENİ BİR UÇAK OLMADIĞINI, 93 YILLIK BİR EMEĞİN, KARARLILIĞIN VE ORTAK AKLIN SİMGESİ OLDUĞUNU SÖYLEDİ.

Türk Hava Yolları (THY), filosuna kattığı 500 uçağı tarihi bir etkinlikle kutladı. 100 bin THY çalışanının fotoğrafının giydirildiği uçak için özel bir uçuş düzenlendi. Türk Hava Yolları Yönetim Kurulu ve İcra Komitesi Başkanı Prof. Dr. Ahmet Bolat'ın ev sahipliğinde gerçekleştirilen uçuş yaklaşık 2 saat 45 dakika sürdü. 500. Uçak Aralık 2025'te teslim alındı, Ocak 2026'da özel giydirmeye işlemi tamamlandı ve Şubat ayında ilk özel uçuşunu gerçekleştirdi. Lansmanda ayrıca, şehitlerin emaneti olan 81 ilden gelen şehit çocukları, Türk Hava Yolları'nın hafızalara kazınan İğdir reklam filmi oyuncularını yer aldı

AIRBUS A350 500. UÇAK OLARAK TK AİLESİNE KATILDI

Türk Hava Yolları (THY), 2025 yılı sonunda filosuna katılan ve tasarımı THY'nin 100 bin çalışanı ve emeklisinin fotoğraflarıyla hazırlanan "TK Aile" isimli 500'üncü uçağını tanıttı. Etkinlikte, C-LHH tescilli Airbus A350 tipi uçağın tanıtım videosu gösterildi. İstanbul Havalimanı'nda düzenlenen etkinliğe, THY Yönetim Kurulu ve İcra Komitesi Başkanı Prof. Dr. Ahmet Bolat, İstanbul Havalimanı Mülkü İdare Amiri İlker Haktankaçmaz, İstanbul Havalimanı İşletmecisi İGA'nın Üst Yöneticisi Selahattin Bilgen, Türk Hava Yolları ve iştiraklerinin yöneticileri, şirketin eski üst düzey yöneti-

cileri, çalışanları, THY'den emekli olanlar ile havacılık sektöründen önde gelen isimlerin yanı sıra Türkiye'nin 81 ilinden gelen şehit çocukları ve THY'nin hafızalara kazınan İğdir reklam filminin oyuncularını katıldı.

EMEĞİN, KARARLILIĞIN, ORTAK AKLIN SİMGESİ

THY Yönetim Kurulu ve İcra Komitesi Başkanı Prof. Dr. Ahmet Bolat, etkinlikte yaptığı konuşmada, 500'üncü uçağın THY için yalnızca filoya katılan yeni bir uçak olmadığını, 93 yıllık bir emeğin, kararlılığın ve ortak aklın simgesi olduğunu söyledi. Bolat, 2003 yılında 65 uçakla başladıkları zirve yolculuğunda bugün 500'ü aşkın

uçakla 6 kıtada 356 destinasyona ulaşmanın gururunu yaşadıklarını belirterek, "Bundan 12 yıl önce çektiğimiz 'Hayal Edince' reklam filminde çıktığımız yolculukta, 500'üncü uçak bir hayaldi. Bugün o hayalin gerçeğe dönüştüğünü görmek, Türk Hava Yolları ailesi için ayrı bir anlam taşıyor. 500'üncü uçağımızı bir durak değil, 'ikinci 500' döneminin başlangıcı olarak görüyoruz. 2036 yılında 1000 uçaklık filoya ulaşma hedefimiz doğrultusunda, ülkemizi küresel havacılığın merkezlerinden biri haline getirme kararlılığımızı sürdürüceğiz" dedi.

GELECEK 10 YILDA 1000 UÇAK HEDEFİ

Konuşmanın ardından Bolat, THY'nin 200, 300, 400 ve 500'üncü uçaklarının geldiği günlerde doğan çalışanların çocuklarını, şirketin reklam yüzü oyuncularını, Hayal Edince İğdir reklam filmi oyuncularını, protokol üyelerini ile THY yöneticilerini sahneye çağırarak fotoğraf çekti. Etkinliğin ardından tanıtımı yapılan "TK 500" sefer sayılı uçak, İstanbul Havalimanı'ndan kalkarak bir uçuş gerçekleştirdi. 500'üncü uçağın THY ve Türkiye için önemine ilişkin soru üzerine Bolat, THY'nin ulaştığı mevcut filo büyüklüğünün geçmişte hayal dahi edilemeyecek bir noktada olduğunu söyledi. Bolat, 500 uçaklık filoya ulaşmayı 12 yıl önce hayal etmenin zor olduğunu dile getirerek, "Ama bugün bu gerçekleşti. Hayal Edince İğdir filmimiz, oradaki çocuklar için İğdir'a THY uçağının inmesi hayaldi. İnşallah önümüzdeki 10 yıl içerisinde Türk Hava Yolları'nın ilk hedefi 1000 uçak olacak. SunExpress, iştirak şirketimiz AJet birlikte toplam uçak sayımızın 1000'e ulaşmasını hedefliyoruz" dedi.

THY'DEN EKONOMİYE 65 MİLYAR \$'LIK KATKI

Filonun Türkiye ekonomisine sağlayacağı katkıya değinen Bolat, şöyle devam etti: "Türk Hava Yolları, 1,5 trilyon dolarlık Türk ekonomisine bu sene yaklaşık 65 milyar dolarlık katkı sağlayarak en önemli ekonomik güçlerinden biri olmuştur. İnşallah 2033 yılına geldiğimizde bu katkıyı 150 milyar dolara çıkaracağız. Türk Hava Yolları'nın büyümesini yalnızca uçak sayısı üzerinden değil, Türkiye ekonomisine sağladığı toplam değer üzerinden değerlendirmek gerekir. 2006 yılında 100'üncü uçağımız filoya katıldığında, Türk Hava Yolları'nın ihracatı 1,7 milyar dolarmış. 2025 yılında bu rakamın 18,8 milyar dolara çıkmış. Türkiye



500. UÇAK ARALIK 2025 YILINDA TESLİM ALINDI. OCAK 2026'DA ÖZEL GİYDİRME İŞLEMİ TAMAMLANAN UÇAK ŞUBAT AYINDA İLK ÖZEL UÇUŞUNU GERÇEKLEŞTİRDİ. İLK SEFERDE 81 İLDEN GELEN ŞEHİT ÇOCUKLARI İLE THY'NİN İĞDIR REKLAM FİLMİ OYUNCULARI YER ALDI

ekonomisine yaptığımız katkının haklı mutluluğunu yaşıyoruz."

1000 UÇAKLA 144 MİLYAR DOLAR HEDEFİ

Bolat, filo büyüklüğündeki artışın yalnızca yolcu taşımacılığıyla sınırlı olmadığını vurgulayarak, filo büyüklüğü 800-1000 seviyelerine ulaştığında, bu katkının yaklaşık 144 milyar dolara çıkacağını öngördüklerini kaydetti. Tanıtım kapsamında gerçekleştirilen özel uçuşta, "TK Aile" isimli uçak gökyüzüne 500 rakamını çizerek ikinci 500 döneminin başlangıcını simgeleyen bir iz bıraktı. TK 500 sefer sayılı uçuşta şehit çocukları ve aileleri, İstanbul Havalimanı yöneticileri, THY ve iştiraklerinin üst düzey yöneticileri, eski üst düzey yöneticileri, basın mensupları ve THY çalışanları yer aldı.



THY YÖNETİM KURULU BAŞKANI **PROF. DR. AHMET BOLAT**, UÇAKTA YOLCULARLA SOHBET EDERKEN, 500 UÇAKLIK FİLOYA ULAŞMAYI 12 YIL ÖNCE HAYAT ETMENİN ZOR OLDUĞUNU, ANCAK BU HAYALİN BUGÜN GERÇEKLEŞTİĞİNİ SÖYLEDİ.

DEV ŞİRKETLER TOPLULUĞU 60 MİLYAR \$'LIK VARLIK BÜYÜTME HEDEFİNE ODAKLANDI

OYAK'TAN SÜRDÜRÜLEBİLİR GÜÇLÜ "2030 VİZYONU"

OYAK GENEL MÜDÜRÜ MURAT YALÇINTAŞ, 4 YILLIK VİZYON SÜRECİNDE DİSİPLİNLİ BÜYÜME, GÜÇLÜ NAKİT ÜRETİMİ, STRATEJİK PORTFÖY DÖNÜŞÜMÜ, MALİYET HESABI VE TASARRUFUN ÖNE ÇIKACAĞINI SÖYLEDİ



OYAK GENEL MÜDÜRÜ MURAT YALÇINTAŞ, 147 ŞİRKETE SAHİP OYAK'IN GELECEKTE YAPACAĞI 4 YILLIK SÜRECİ BASIN MENSUPLARINA ANLATTI.



EKOVİTRİN YÖNETİM KURULU BAŞKANI KAMURAN ABACIOĞLU, 2030 VİZYON TOPLANTISINDA OYAK GENEL MÜDÜRÜ MURAT YALÇINTAŞ'LA GÖRÜŞTÜ.

HABER: **SEDAT YILMAZ**

Türkiye'nin en başarılı tamamlayıcı mesleki emeklilik sistemlerinden biri olan OYAK, "Vizyon 2030" stratejisini kamuoyuyla paylaştı. İstanbul'da düzenlenen basın buluşmasında konuşan OYAK Genel Müdürü Murat Yalçıntaş, kurumun önümüzdeki döneme ilişkin yol haritasını; disiplinli büyüme, güçlü nakit üretimi ve stratejik portföy dönüşümü ekseninde şekillendirdiklerini açıkladı. OYAK, İstanbul'da düzenlenen "Vizyon 2030" buluşmasında önümüzdeki döneme ilişkin stratejik yol haritasını paylaştı. Toplantıda konuşan OYAK Genel Müdürü Murat Yalçıntaş, kurumun gelecek projeksiyonunu seçici büyüme, güçlü nakit üretimi ve uzun vadeli yapısal dönüşüm ilkeleri üzerine inşa ettiklerini belirtti. OYAK'ın 2030 yılına kadar 60 milyar ABD doları varlık büyüklüğüne, 10 milyar ABD doları ihracat hacmine ve 39 bin kişilik toplam istihdama ulaşmayı hedeflediğini açıklayan Yalçıntaş, bu sürecin hızlı ve kontrolsüz bir genişleme yerine disiplinli ve dayanıklı bir büyüme modeliyle yönetileceğini vurguladı.

OPERASYONEL SAĞLAMLAŞMA YILI

Yalçıntaş, 2026 yılını bir sıçrama döneminden ziyade konsolidasyon ve operas-

“

2030 VİZYONU SÜRECİ İÇİNDE; ALTYAPI, ENERJİDE ENTEGRASYON, YÜKSEK TEKNOLOJİ YATIRIMLARINA AĞIRLIK VERİLECEĞİNİ VURGULAYAN YALÇINTAŞ, NAKİT ÜRETİMİNİN YANINDA BİLANÇO DAYANIKLILIĞINI HEDEFLERİNİ BİLDİRDİ

yonel sağlama yılı olarak konumlandıklarını ifade etti. Bu dönemde nakit üretim kapasitesinin artırılacağını, bilanço dayanıklılığının güçlendirileceğini ve 2030 hedeflerine giden yolun finansal açıdan sağlanacağını belirtti. OYAK'ın portföy mimarisinin altyapı, enerji, yüksek teknoloji, lojistik ve madencilik ekseninde yeniden şekillendiğini dile getiren Yalçıntaş, altyapı yatırımla-

EKOVİTRİN OYAK HOLDİNG'İN 2030 VİZYONU TOPLANTISINDA

OYAK'ın "Vizyon 2030" toplantısını Ekovitrin Medya Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Kamuran Abacıoğlu yerinde takip etti. Toplantı sonrasında Murat Yalçıntaş ile kısa bir sohbet gerçekleştiren Abacıoğlu, kurumun 2030 vizyonu, stratejik dönüşüm süreci ve önümüzdeki döneme ilişkin hedefleri hakkında bilgi aldı.

rının öngörülebilir nakit akışı sağlayarak portföyün omurgasını oluşturacağını, enerji yatırımlarının ise sanayi faaliyetlerinin sürekliliği ve verimliliği açısından kritik rol üstleneceğini söyledi. Yapay zekâ ve bilişim alanındaki yatırımların ölçeklenebilirlik ve rekabet gücü açısından güçlü bir kaldıraç sunduğunu belirten Yalçıntaş, lojistik ve madencilik yatırımlarının küresel tedarik zinciri güvenliği ve stratejik kaynak erişimi bakımından tamamlayıcı bir yapı oluşturduğunu ifade etti. Otomotiv alanında ise hibrit motor ve elektrikli araç teknolojilerine yönelik yatırımlarla geleceğin mobilite dönüşümüne hazırlık yapıldığını kaydetti.

İHRACATIN 2,3'ÜNÜ KARŞILIYOR

OYAK'ın Türkiye ekonomisindeki konumuna da değinen Yalçıntaş, grubun faaliyet gösterdiği sektörlerde üretim kapasitesi, ihracat performansı ve istihdam katkısıyla kritik bir rol üstlendiğini söyledi. OYAK şirketlerinin Türkiye'de ödenen toplam vergilerin yüzde 1,7'sini ve Türkiye toplam ihracatının yüzde 2,3'ünü tek başına gerçekleştirdiğini vurgulayan Yalçıntaş, demir-çelikte ham çelik üretiminde lider konumda olduklarını ve Avrupa'nın önde gelen üreticileri arasında yer aldıklarını, otomotivde ise Türkiye otomotiv ihracatında birinci sırada bulduklarını belirtti. Enerji alanında arz güvenliği ve altyapı sürekliliği açısından stratejik bir rol üstlendiğini ifade eden Yalçıntaş, kimya, tarım ve gıda sektörlerinde ise



YALÇINTAŞ, 2030 YILINA KADAR 60 MİLYAR DOLAR VARLIK BÜYÜKLÜĞÜNÜ, 10 MİLYAR DOLAR İHRACAT HACMİNİ, 1,2 MİLYAR DOLARLIK YATIRIMI VE 39 BİN KİŞİLİK TOPLAM İSTİHDAMI ÖNGÖRDÜKLERİNİ KAYDetti

ihracat ve katma değer odaklı üretim modelinin sürdürüldüğünü aktardı.

HALKA ARZLAR SÜRECEK

OYAK'ın 2030 vizyonu kapsamında olgunluk seviyesine ulaşmış ve sürdürülebilir büyüme potansiyeli bulunan bazı iştirakler için halka arz seçeneklerinin değerlendirildiğini açıklayan Yalçıntaş, halka arzları yalnızca finansman aracı olarak değil, sermaye yapısını güçlendiren, kurumsal yönetim standartlarını derinleştiren ve portföyde yaratılan değeri görünür kılan stratejik bir araç olarak ele aldıklarını belirtti. Türkiye ve yurt dışında gerçekleştirilecek işlemlerle sermaye piyasalarındaki portföy büyüklüğünün en az yüzde 50 oranında artırılmasının hedeflendiğini kaydetti.

Sürdürülebilirliğin OYAK için ayrı bir başlık değil, karar alma süreçlerinin ayrılmaz bir unsuru olduğunu vurgulayan Yalçıntaş, özellikle karbon yoğun sektörlerde düşük karbonlu üretim,



BORSA İSTANBUL'DA 6 OYAK ŞİRKETİNİN İŞLEM GÖRDÜĞÜNÜ, 2026 YILI İÇİNDE HALKA ARZ ÇALIŞMALARI YAPACAKLARINI DİLE GETİREN YALÇINTAŞ, PORTFÖYLERİNİ 2030 YILINDA YÜZDE 50 ARTIRMAK İSTEDİKLERİNİ SÖYLEDİ

enerji dönüşümü ve kaynak verimliliğine yönelik yatırımların hızlandırıldığını ifade etti. Bu dönüşümün finansal disiplin çerçevesinde, uzun vadeli regülasyonlar ve piyasa beklentileriyle uyumlu biçimde yönetildiğini belirtti.

YENİ NESİL HİBRİT MOTOR ÜRETİYORUZ

Otomotiv sektörünün OYAK için ilk sek-

törlerden biri olduğunu, 2030 yılına kadar bu sökte önemli gelişmelere imza atmayı düşündüklerini dile getiren Murat Yalçıntaş, "Renault Dünya CEO'su ile görüşmeler yaptık. Tabii ki haberlerimiz var. Birini daha evvel sizinle paylaşmıştık. Renault Bursa fabrikaları'nda yeni nesil hibrit motor geliştirdik. Bu motor Bursa Renault Fabrikaları'nda yerli ve milli olarak geliştirildi. Şu anda yerli olarak üretiliyor. Bu motor teknolojisi sadece OYAK'ta, Renault'da var. 2026 yılında yaklaşık 200 bin adet hibrit motor üretmeyi hedefliyoruz ve 2026'nın son aylarında yine Bursa Fabrikası'nda üreteceğimiz araçlara ki bu Clio olacak, yeni gelecek Duster olacak, (henüz onun lansmanını yapmadık) ve de Boreal olacak. Bu araçlara Bursa'da geliştirdiğimiz yeni nesil hibrit motoru takacağız. Ayrıca konuştuğumuz konu da elektrikli araç üretimi oldu, Türkiye'de Bursa fabrikalarında bir noktaya geldik. Netleştiği zaman net olarak size tarihleri vereceğim. Ama şu anda değil, müsaade edersiniz" bilgisini verdi.

OYAK TOTAL ENERGİES VE RENAULT'TAN TÜRK BASKETBOLU'NA DEV SPONSORLUK

OYAK BÜNYESİNDE FAALİYET GÖSTEREN TALENERGİES VE RENAULT İLE TÜRKİYE BASKETBOL FEDERASYONU (TBF) ARASINDA SPONSORLUK ANLAŞMASI YAPILDI. TALENERGİES İLE 6 YILDIR DEVAM EDEN ANA SPONSORLUK ANLAŞMASI 3 YIL DAHA UZATILDI. AYRICA RENAULT, TÜRKİYE SİGORTA BASKETBOL SÜPER LİĞİ ANA SPONSORU OLDU

OYAK bünyesinde Türkiye'de faaliyet gösteren TotalEnergies İstasyonları ve Renault ile Türkiye Basketbol Federasyonu (TBF) arasında 2 önemli sponsorluk anlaşması imzalandı. TBF ile altı yıldan beri sürdürdüğü sponsorluk anlaşmasını yenileyen Türkiye'nin lider akaryakıt şirketlerinden biri TotalEnergies İstasyonları, 3 yıl daha Milli Basketbol Takımları Ana Sponsoru olarak milli sporcuların yanında olmaya devam edecek.

Renault ise Türkiye Sigorta Basketbol Süper Ligi Ana Sponsoru olacak. Önümüzdeki üç yıl boyunca Türk basketboluyla güç birliği yapacak Renault, Türkiye'nin en başarılı kulüplerinin kıyasıya mücadele ettiği bu dev ligin dinamizmine ve marka değerine ortak olacak. Turkcell Basketbol Gelişim Merkezi'nde TBF ile OYAK aracılığıyla faaliyetlerini sürdüren şirketler arasında yapılan imza törenine, Türkiye Basketbol Federasyonu Başkanı Hidayet Türkoğlu, OYAK Genel Müdürü Murat Yalçıntaş, MAİS A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Bahaettin Tatoğlu, GüzelEnerji ve Milangaz Genel Müdürü Mahmut Çil, TBF Yönetim Kurulu Üyeleri, TBF yöneticileri ve basın mensupları katıldı.

SPONSORLUKLARI TEREDDÜT ETMEDEN KABUL ETTİK

İmza töreninde konuşan OYAK Genel Müdürü Murat Yalçıntaş, "Bugün altı yıldan beri devam eden Basketbol Milli Takımları sponsorluğunu üç yıl daha uzatan TotalEnergies İstasyonları dünyanın en önemli enerji markalarından bir tanesidir ve 2020 yılından beri OYAK çatısı altında faaliyetlerini sürdürmektedir. Türkiye Sigorta Basketbol Süper Ligi



TÜRKİYE BASKETBOL FEDERASYONU (TBF) İLE OYAK ŞİRKETLERİ ARASINDA GERÇEKLEŞTİRİLEN SPONSORLUK ANLAŞMALARINI OYAK GENEL MÜDÜRÜ **MURAT YALÇINTAŞ**, TBF BAŞKANI **HİDAYET TÜRKOĞLU** KATILIMIYLA GERÇEKLEŞTİ

ana sponsoru olan otomotiv markamız Renault da ülkemizde otomotiv pazarının en güçlü markalarından biri olmanın yanı sıra, üretim, ihracat ve satışta da öncü konumunu sürdürmektedir. OYAK olarak markalar arası iş birliklerine hem inanıyor hem önem veriyoruz. O yüzden önümüze böyle bir fırsat gelince tereddüt etmeden kabul ettik. Böylece hem ülkemizin en başarılı spor alanlarından birine destek olmanın gururunu yaşıyor hem de çok verimli bir markalar arası iş birliği fırsatını değerlendirmiş oluyoruz" dedi.

BÖYLE GÜÇLÜ BİR YAPININ YANIMIZDA OLMASI KIYMETLİ

TBF Başkanı Hidayet Türkoğlu da, Türk basketbolunun büyüme hikayesine yeni

bir sayfa eklemek için bir arada olduklarını belirterek, "OYAK, yalnızca büyük bir şirketler topluluğu değil üretim gücü, istihdam kapasitesi, ihracat performansı ve ülke ekonomisine katkısıyla Türkiye'nin stratejik yapıtaşlarından biridir. Böylesine güçlü ve çok katmanlı bir yapının Türk basketbolunun yanında olması, bizim için son derece kıymetlidir. Başarılarımızın ardında sadece saha içi performans değil, güçlü kurumsal iş birlikleri de yer almaktadır. Sayın Cumhurbaşkanımızın ortaya koyduğu 'Türkiye vizyonu' doğrultusunda yerli ve milli markalarımızın güçlenmesi, küresel ölçekte rekabet eden yapılar haline gelmesi ve spora destek veren kurumlara dönüşmesi bizler için son derece kıymetlidir" diye konuştu.



TÜRK MÜTEAHHİTLERİ DÜNYADA KURDUKLARI ŞANTİYELERLE TÜRK BAYRAĞINI BAŞARIYLA DALGALANDIRIYOR

138 ÜLKEDE 550 MİLYAR DOLARI AŞAN PROJELERİYLE DÜNYADA 250 BÜYÜK MÜTEAHHİT ŞİRKET ARASINDA 45 FİRMAYLA DÜNYA İKİNCİLİĞİNİ DEVAM ETTİREN TÜRK MÜTEAHHİT ŞİRKETLERİ EKONOMİNİN 'ÖNCÜ KUVVET' ROLÜNÜ EN İYİ ŞEKİLDE YERİNE GETİRİYOR



CUMHURBAŞKANI RECEP TAYYİP ERDOĞAN, TÜRKİYE MÜTEAHHİTLER BİRLİĞİNİN ÖDÜL TÖRENİNDE YAPTIĞI KONUŞMADA, "YURT DIŞI MÜTEAHHİTLİK HİZMETLERİNDE YAKALADIĞİMİZ İVMEYİ KÜRESEL EKONOMİDEKİ OLUMSUZLARA RAĞMEN KARARLI BİR ŞEKİLDE SÜRDÜRÜYÖRÜZ" DEDI.

Dünya standartlarında iş yapma kabiliyetleri ile dünyada 138 ülkede ülkemizi temsil eden Türk müteahhitler, toplamda 557 milyar doları aşan yaklaşık 13 bin projeye imza attı. Dünyada Türk müteahhitlerini temsil eden önde gelen şirketler Türkiye Müteahhitler Birliği (TMB) tarafından ödüllendirildi. Türk müteahhitlik ve müşavirlik sektörünü tüm dünyada başarıyla temsil eden firmalar Türkiye Müteahhitler Birliği tarafından düzenlenen törenle ödüllendirildi. 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.

Törene Yargıtay Başkanı Ömer Kerkez, Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, Tarım ve Orman Bakanı İbrahim Yumaklı, Gençlik ve Spor Bakanı Dr. Osman Aşkın Bak ile Anayasa Mahkemesi Başkanvekili Hasan Tahsin Gökcan, Ankara Valisi Vasip Şahin, Bakan Yardımcıları, milletvekilleri, büyükelçiler ve yabancı misyon temsilcileri, bürokratlar, meslek kuruluşlarından, özel sektörden ve STK'lardan üst düzey yetkililer katıldı.

138 ÜLKEDE 12 BİN 816 PROJELİK DEV ŞANTİYELER

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, törende yaptığı konuşmada ekonomide büyümenin devam ettiğini ve yükselişin sürecini söyledi. Yurt dışı müteahhitlik ve teknik müşavirlik sektörünün Türkiye'nin adını dünyanın dört bir ucunda projeleriyle duyurmaya devam ettiğini belirten Cumhurbaşkanı Erdoğan, "Türk müteahhitleri aynı zamanda güçlü mühendislik birikimimizi, iş yapma kültürümüzü ve güvenilirliğimizi de dünyanın farklı ülkelerine taşıyor. Türk inşaat şirketleri son yıllarda yurt dışında gerçekleştirdiği projelerle dünyanın en prestijli firmaları arasında yer almayı başarmışlardır. Türk inşaat sektörünün 1972 yılında başlayan yurt dışı faaliyetleri aradan geçen 54 yılda başarıdan başarıya koşarak bugün hepimizi gururlandıran bir seviyeye ulaşmıştır. Şimdiye kadar yüzde 90'ı bizim iktidarla-



ENR'İN 2025 YILINA AİT 'DÜNYANIN EN BÜYÜK 250 ULUSLARARASI MÜTEAHHİDİ' LİSTESİNDE YER ALAN 45 TÜRK MÜTEAHHİTLİK FİRMASI İLE 'DÜNYANIN EN BÜYÜK 225 ULUSLARARASI TEKNİK MÜŞAVİRİ' İÇİNE GİREN 8 TÜRK TEKNİK MÜŞAVİRLİK FİRMASI **CUMHURBAŞKANI ERDOĞAN**'IN ELİNDEN ÖDÜLLERİNİ ALDI. TİCARET BAKANI **PROF. DR. ÖMER BOLAT** VE TMB BAŞKANI **ERDAL EREN**'İN HAZIR BULUNDUĞU TÖRENDE ÖDÜL ALAN MÜTEAHHİTLER ARASINDA LİMAK HOLDİNG KURUCU ONURSAL BAŞKANI **NİHAT ÖZDEMİR** DE YER ALDI.



CUMHURBAŞKANI ERDOĞAN, "TÜRK MÜTEAHHİTLERİ GÜÇLÜ MÜHENDİSLİK BİRİKİMİMİZİ, İŞ YAPMA KÜLTÜRÜMÜZÜ VE GÜVENİLİRLİĞİMİZİ DÜNYAYA TAŞIYOR. TÜRK MÜTEAHHİT ŞİRKETLERİ DÜNYANIN EN PRESTİJLİ FİRMALARI ARASINDA YER ALMAYI BAŞARIYOR" DEDİ

rimız döneminde olmak üzere dünyanın 138 ülkesinde 12 bin 816 proje kapsamında 557 milyar dolardan fazla iş almış durumdayız. Yakaladığımız bu ivmeyi küresel ekonomideki olumsuzluklara rağmen hamdolsun kararlı bir şekilde sürdürüyoruz" dedi. Cumhurbaşkanı Erdoğan, önceki yıl ENR listesinde 43 firmanın olduğunu belirten Erdoğan, bu yıl aynı listede 45 firma olduğunu vurguladı. Cumhurbaşkanı Erdoğan, "Teknik müşavirlik şirketlerimiz de bugüne kadar 138 farklı ülkede 3 bin 127 adet proje üstlendiler. Yürütülen projelerin büyüklüğü ise 3,7 milyar doları aştı. ENR Dergisinin ilk 225 tasarım ve mühendislik şirketini sıraladığı 225 yılı listesinde bu sene de 8 şirketimiz yer aldı. Şirket sayısı itibarıyla ülkemiz geçen yıla göre bir sıra yükselerek dünyada 6. sıraya yerleşti. 2017 yılında listeye yalnızca 4 firmamız girebiliyorken, aradan geçen 8 yılda bu sayıyı iki katına çıkardık" diye konuştu.



23 YILDA 500 MİLYAR DOLARLIK İLAVE PROJE GELİRİ

Ticaret Bakanı Ömer Bolat da, "Son yıllarda teknik müşavirlik de onu desteklemekte ve başarıyı taçlandırmaktadır. 30 yılda 50 milyar doları aşmışken Cumhurbaşkanımızın liderliğindeki 23 yılda 500 milyar dolar üzerine ilave bir proje geliri ortaya konmuştur" dedi. Bakan Bolat, son 21 çeyrektir ülke ekonomisinin büyümeye devam ettiğini vurgulayarak, 2024 yılında 1,3 trilyon dolar olan milli geliri bu yıl 1,5 trilyon doların üzerinde tamamlayarak yeni bir rekor kırmayı hedeflediklerini dile getirdi. Dış ticarete, ihracatta cari işlemler dengesinde olumlu artışlar gözlemlendiğini de söyleyen Bolat, "Kişi başına milli gelirimiz 18 bin dolar sınırına ulaşmıştır" bilgisini verdi.

AVRUPA'DA TÜRKİYE'NİN PAYI YÜZDE 30'A YÜKSELDİ

Dış müteahhitlik alanında Türkiye'nin payına da değinen Bolat, "Bugüne kadar bağımsız devletler topluluğu ülkelerinde yüzde 43'lük



TİCARET BAKANI PROF. DR. ÖMER BOLAT, 30 YILDA 50 MİLYAR DOLARLIK PROJE ÜRETEN TÜRK MÜTEAHHİTLİK ŞİRKETLERİNİN SON 23 YILDA 500 MİLYAR DOLAR İLAVE KATKIYLA PROJE BÜYÜKLÜĞÜNÜ 550 MİLYAR DOLARIN ÜZERİNE TAŞIDIĞINI SÖYLEDİ

bir payımız vardı. Orta Doğu yüzde 25'ti, Afrika'da yüzde 18, Avrupa yüzde 10'du. Ancak 2025 yılı çok ilginç bir gelişmeyi de beraberinde getirdi. Avrupa'da yüzde 30 paya yükseldi. Orta Doğu yüzde 22'lik paya yükseldi. Burada başta Romanya, Portekiz gibi ülkelerin, İspanya gibi ülkelerin, İngiltere'nin ve diğer Polonya'nın öne çıktığını görmekteyiz. Ama totalde Rusya ve Türkmenistan'ın ilk iki sırada olması devam etmektedir. Aşğı yukarı son 10-15 senedir Türk müteahhitleri dünyanın en büyük 250 firma listesinde hep ikinci sırada yer almaktadır.

GÜÇLÜ KRİZ YÖNETİMİYLE BAŐARIMIZ DEVAM EDİYOR

Ödül töreninde konuşan TMB Başkanı M. Erdal Eren, 2025 yılının küresel jeopolitik risklerin arttığı, devam eden savaşlara yenilerinin eklendiği, finansman koşullarının sıkılaştığı ve belirsizliğin kalıcı hâle geldiği zorlu bir yıl olduğunu kaydetti. Devam eden Rusya-Ukrayna savaşı



nedeni ile yurt dışında şimdiye kadar Türk müteahhitlerin en büyük pazarımız olan Rusya'da yeni projelerin durma noktasına geldiğini aktaran Eren, "Ukrayna'da ise firmalarımız savaş koşullarına rağmen çok kısıtlı da olsa acil bazı inşaatları sürdürüyorlar. Bu savaşın Sayın Cumhurbaşkanımızın da çok önemli çabaları ile sona ermesini; hem Rusya'daki yeni projelerin başlamasını, hem de hazır olduğumuz Ukrayna'nın yeniden inşaa sürecinin biran önce hayata geçmesini temenni ediyoruz.

Suriye'de siyasi ve ekonomik istikrarın tesis edilmesini, Gazze'de yaşanan büyük insanlık dramının kesin şekilde sona ermesini diliyoruz. Yakın çevremizdeki tüm bu jeopolitik olumsuz koşullara rağmen Türk inşaat sektörü olarak tecrübemiz ve güçlü kriz yönetimi refleksimiz sayesinde hem yurt içinde, hem de yurt dışında faaliyetlerimizi başarı ile sürdürmeye devam ediyoruz" dedi.

YENİ KAMU İHALE KANUNU GÜNDEMENE ALINMALI

Türk müteahhitlerin 1972 yılından bu yana 138 ülkede üstlendiği projelerin toplam tutarının 550 milyar doları aştığını kaydeden TMB Başkanı Eren de, "ENR Dergisi'nin 2025 yılında açıkladığı 'Dünyanın En Büyük 250 Uluslararası Müteahhidi' listesinde 45 firmayla dünya ikinciliğimizi korumamız, bu başarının en somut göstergesidir. Dünyanın dört bir yanında kurduğumuz şantiyelerde bayrağımızı dalgalandırmakla kalmıyor; üstlendiğimiz her projede Türk inşaat malzemelerinin kalitesini, müşavirlerimizin ve mühendislerimizin yetkinliğini de ortaya koyuyoruz. Bu vesileyle, yurt dışı başarımızda 'öncü kuvvet' rolü üstlenen teknik müşavirlik firmalarımızın katkılarını özellikle vurgulamak isterim" dedi.

"Hiç iş yapamayan veya yılda sadece 1-2 ay çalışabilecek ödenek ayrılan şantiyelerin açık tutulması müteahhitlerimizi çok zorlayan maliyetlerle karşı karşıya bırak-

mış durumda" diyen TMB Başkanı Erdal Eren, Kamu İhale Mevzuatı'nın uluslararası normlara uyumlu şekilde güncellenmesini, hazırlanan kanun taslığının yasama gündemine alınmasını istedi.

ANKARA'DA İNŞAAT ZİRVESİ

TMB Başkanı Erdal Eren, 2026 yılına ilişkin en önemli başlıklarından birinin düzenleyecekleri etkinlik olacağını kaydederek, Türkiye Müteahhitler Birliği olarak, 17-18 Haziran 2026 tarihlerinde Ankara'da "İnşaat Zirvesi Türkiye 2026" etkinliğinin ilkinin düzenleyeceklerini belirtti. Bu uluslararası zirvenin başta Ticaret Bakanlığı olmak üzere ilgili bakanlıkların destekleriyle gerçekleştirileceğini kaydeden Eren, "Zirve ile küresel inşaat sektörünün; müşavirlerden müteahhidine, akademisyenlerden kamu otoritelerine, malzeme ve makine sanayicilerine kadar tüm paydaşlarını Ankara'da buluşturmayı hedefliyoruz" diye konuştu.



AHMET ÇALIK'A GAP İNŞAAT VE ÇALIK ENERJİ İLE ÇİFTE ÖDÜL

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın, Türk müteahhitlerinin 138 ülkede 557 milyar dolarlık iş hacmine ulaştığını açıkladığı törende, Çalık Enerji ve GAP İnşaat ile iki ödülle layık görülen Ahmet Çalık, üst üste ikinci kez çifte ödül aldı. Bu güçlü tablo içinde Çalık Enerji ve GAP İnşaat ile ödülle layık görülen Ahmet Çalık, geçtiğimiz yılın ardından bu yıl da iki ayrı firmasıyla çifte ödül alan tek iş insanı olarak öne çıktı. Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın elinden ödüllerini alan Ahmet Çalık, Türk müteahhitlik sektörünün küresel başarısında özel sektörün rolüne dikkat çeken isimler arasında yer aldı. Erdoğan, listede bu yıl 45 Türk firmasının yer aldığını, bu firmaların uluslararası projelerden elde ettiği gelirin 20,8 milyar dolara ulaştığını kaydetti.



KUZU GRUP YÖNETİM KURULU BAŞKANI ÖZEN KUZU'YA "ULUSLARARASI MÜTEAHHİTLİK BAŞARI ÖDÜLÜ", TÜRKİYE MÜTEAHHİTLER BİRLİĞİ TARAFINDAN ANKARA'DA DÜZENLENEN TÖRENDE, CUMHURBAŞKANI RECEP TAYYİP ERDOĞAN TARAFINDAN VERİLDİ. TİCARET BAKANI ÖMER BOLAT İLE TÜRKİYE MÜTEAHHİTLER BİRLİĞİ BAŞKANI ERDAL EREN ÖDÜL TÖRENİNDE HAZIR BULUNDU.

KUZU GRUP, DÜNYANIN EN BÜYÜKLERİ ARASINDA

ENR (ENGINEERING NEWS-RECORD) LİSTESİNDE, "DÜNYANIN EN BÜYÜK 250 ULUSLARARASI MÜTEAHHİTLİK FİRMASI" ARASINA GİREN KUZU GRUP, "ARITMA ALTYAPI" KATEGORİSİNDE DÜNYADA 17. SIRADA YER ALIRKEN, "BİNA ÜST YAPI" KATEGORİSİNDE İSE EN BÜYÜK 40. FİRMA OLDU.

HABER: **BİLAL KOÇAK**

““

**İNŞAAT, SU ARITMA
TEKNOLOJİLERİ VE TURİZM
GİBİ STRATEJİK SEKTÖRLERDE
FAALİYET GÖSTEREN KUZU
GRUP, 10 BİN ÇALIŞANI VE
3 MİLYON METREKAREYİ
AŞAN AKTİF PROJE ALANIYLA
SADECE BİNALAR DEĞİL,
SÜRDÜRÜLEBİLİR YAŞAM
EKOSİSTEMLERİ KURUYOR.
ANCAK, KUZU GRUP'UN BAŞARI
HİKÂYESİNİ ASIL FARKLI KILAN,
BU DEVASA OPERASYONEL
GÜCÜ, “İNSANA, DOĞAYA VE
GELECEĞE SAYGI” FELSEFESİYLE
HARMANLAYARAK BİR
MEDENİYET PROJESİNE
DÖNÜŞTÜRMEŞİ.**

Küresel ekonomi 2025 yılında “düşük ama istikrarlı büyüme” ve “yeşil dönüşüm” ekseninde şekillenirken, kökleri 1943 yılına dayanan Kuzu Grup, bu dönüşümün en güçlü aktörlerinden biri olarak sahneye çıkıyor. İnşaat, su arıtma teknolojileri ve turizm gibi stratejik sektörlerde faaliyet gösteren Grup, 10.000 çalışanı ve 3 milyon metrekareyi aşan aktif proje alanıyla sadece binalar değil, sürdürülebilir yaşam ekosistemleri kuruyor. Ancak Kuzu Grup'un başarı hikâyesini asıl farklı kılan, bu devasa operasyonel gücü, “İnsana, Doğaya ve Geleceğe Saygı” felsefesiyle harmanlayarak bir medeniyet projesine dönüştürmesi...



**KUZU GRUP YÖNETİM KURULU BAŞKANI ÖZEN KUZU:
“BUGÜNÜN PROJELERİNİ
YARININ VİCDANI İLE HAYATA
GEÇİRİYORUZ”**

“DÜNYA, 21. YÜZYILIN ÇEYREĞİNİ GERİDE BIRAKIRKEN İŞ DÜNYASI YENİ BİR PARADİGMANIN EŞİĞİNDE. ARTIK BAŞARI, YALNIZCA BİLANÇOLARDAKİ KÂRLILIK ORANLARIYLA DEĞİL; BİR KURUMUN GEZEGENE, TOPLUMA VE GELECEK NESİLLERE NE KADAR SAYGI DUYDUĞUYLA ÖLÇÜLÜYOR. TÜRKİYE'DEN ÜÇ KİTAYA YAYILAN 83 YILLIK BİR SERÜVENİN MİMARİ OLAN KUZU GRUP OLARAK, İNŞAAT, ÇEVRE TEKNOLOJİLERİ VE TURİZMDEKİ DEV YATIRIMLARINI TEK BİR MANİFESTOYLA ÖZETLİYORUZ: HER ADIMDA İNSANA, HER KARARDA DOĞAYA, HER HAYALDE GELECEĞE SAYGIYLA...”

GÜVENE DAYALI 83 YILLIK BİRİKİM

Kuzu Grup'un kurumsal hafızasında, 83 yıllık birikimin en değerli ögesi "güven" olarak kodlanmış. Mevlânâ'nın "İnsan cihanın özüdür" öğretisini modern mühendislik pratikleriyle buluşturan Kuzu Grup, projelerini teknik birer yapı olmanın ötesinde, insan onuruna yaraşır yaşam alanları olarak tanımlıyor. Bu yaklaşım, şirketin "İnsana Saygı" ilkesinin, soyut bir söylemden öte, sahadaki en somut gerçeklik olduğunu kanıtıyor.

Grup, bu insani sorumluluğu en derinden hissettiği sınavını, Türkiye'nin kalbinde açılan yaraların sarılmasında verdi. Deprem bölgesinde, dünyanın en büyük aktif şantiyeleri arasında gösterilen

Hatay, Adıyaman ve Malatya'daki yeniden inşa çalışmalarında Kuzu Grup, yalnızca konut üretmedi; yıkılan umutları onardı. Tamamlanan Hatay ve Adıyaman projeleri ile teslim aşamasındaki Malatya projeleri, "Geleceği inşa eden her tuğlada bir ailenin güveni saklıdır" inancının sahaya yansımaları.

Aynı insan odaklı yaklaşım, İstanbul ve Ankara'ya değer katan projelerde de kendini gösteriyor. İstanbul'un denize sıfır premium projesi SeaPearl Ataköy'de 1.398 ailenin yaşamına dokunulurken, Ankara'nın ilk LEED Gold sertifikalı projesi Kuzu Effect ve ödüllü Kumru Ankara projeleriyle kent yaşamına estetik ve konfor katıldı. Kentsel dönüşüm kapsamında Fikirtepe'de 2.354,

“

KUZU GRUP'UN, İNSAN ODAKLI YAKLAŞIM, İSTANBUL VE ANKARA'YA DEĞER KATAN PROJELERDE DE KENDİNİ GÖSTERİYOR. İSTANBUL'UN DENİZE SIFIR PREMIUM PROJESİ SEAPEARL ATAKÖY'DE 1.398 AİLENİN YAŞAMINA DOKUNULURKEN, ANKARA'NIN İLK LEED GOLD SERTİFİKALI PROJESİ KUZU EFFECT VE ÖDÜLLÜ KUMRU ANKARA PROJELERİYLE KENT YAŞAMINA ESTETİK VE KONFOR KATILDI.



İSTANBUL'UN DENİZE SIFIR PREMIUM PROJESİ SEAPEARL ATAKÖY'DE 1.398 AİLE İÇİN MODERN BİR YAŞAM MERKEZİ İNŞA EDİLDİ.

Okmeydanı'nda 377 konutun inşası ve Dilovası Modern Sanayi Sitesi'ndeki yatırımlar, Kuzu Grup'un "insani yüceltme" misyonunun farklı coğrafyalardaki izdüşümleri olarak öne çıkıyor.

DOĞAYA SAYGI: SUYU GELECEĞE TAŞIMA

Sürdürülebilirlik, Kuzu Grup için bir trend değil; varoluşsal bir refleks. "Gerçek sürdürülebilirlik, doğaya rağmen değil; doğayla birlikte var edilen bir iradeyle mümkündür" felsefesiyle hareket eden Grup, bugün Türkiye'nin en büyük su ve atıksu arıtma operatörü konumunda.

2025 yılı projeksiyonlarında dünyanın en kritik sorunu olarak işaret edilen "Su Güven-

liği", Kuzu Grup'un mühendislik dehasıyla çözüme kavuşuyor. Grup, İstanbul ve Bursa başta olmak üzere yönettiği tesislerde her gün 2 milyon metreküpün üzerinde suyu arıtarak doğaya geri kazandırıyor. Bu rakam, sadece istatistiksel bir veri değil; ekolojik dengenin korunması adına atılan devasa bir adım ve 20 milyondan fazla insana hizmet veren bu altyapı ağı, doğanın ritmini bozmadan, ona uyum sağlayarak büyümenin mümkün olduğunu kanıtlıyor.

TÜRKİYE'NİN KÜRESEL MARKASI

Kuzu Grup'un, çevre teknolojilerindeki yetkinliği, ulusal sınırları aşarak Türkiye'nin küresel bir marka değerine dönüştü. ENR (Engineering News-Record) listesinde

"Arıtma Altyapı" kategorisinde dünyada 17. sıraya yükselen Kuzu Grup, bu alandaki know-how'ını dünyaya ihraç ediyor. Kuveyt'in Al Mutla şehrinde, günlük 400.000 metreküp kapasiteli devasa bir ileri biyolojik atıksu arıtma tesisi inşa edilirken; Karadağ, Özbekistan ve diğer bölge ülkelerindeki projeler, şirketin "Doğaya Saygı" ilkesini evrensel bir boyuta taşıyor. Ayrıca, çamur yakma ve kurutma tesislerinde günlük yüzlerce ton atığın bertaraf edilmesi, atığı enerjiye ve değere dönüştüren dögüsel ekonomi modelinin en başarılı örneklerinden birini oluşturuyor.

GELECEĞE SAYGI: MEDENİYET MİRASINA MODERN BİR İMZA

Bir şirket için geleceğe saygı duymak;



2,7 MİLYAR ABD DOLARI DEĞERİNDEKİ SEAPEARL ATAKÖY KOMPLEKSİ İÇİNDE YER ALAN VE 2022'DE HİZMETE GİREN JW MARRIOTT HOTEL İSTANBUL MARMARA SEA, KISA SÜREDE FORBES TRAVEL GUIDE'DAN ALDIĞI YILDIZLAR VE KÜRESEL MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ SIRALAMASINDA AVRUPA VE ORTA DOĞU 1.'Sİ OLARAK BAŞARISINI TESCİLLEDİ.

bugünü tüketmek yerine, yarına kalıcı bir miras bırakma sorumluluğunu üstlenmesi olmalı. Kuzu Grup, Selçuklu ve Osmanlı mimarisinin doğayla ve insanla barışık şehir anlayışından aldığı ilhamı, dijitalleşme ve yüksek teknolojiyle harmanlayarak geleceğe taşıyor. Bu vizyonun en parlak vitrinini ise Kuzu Grup'un, turizm sektöründeki "Deneyim Mimarisi" yatırımları oluşturuyor. Kuzu Grup, müteahhit kimliğinin yanına yatırımcı ve işletmeci kimliklerini de ekleyerek turizmin geleceğini şekillendiriyor. 2,7 milyar ABD doları değerindeki Sea-Pearl Ataköy kompleksi içinde yer alan ve 2022'de hizmete giren JW Marriott Hotel İstanbul Marmara Sea, kısa sürede Forbes Travel Guide'dan aldığı yıldızlar ve küresel müşteri memnuniyeti sıralamasındaki

liderliğiyle (Avrupa ve Orta Doğu 1.'si) bu vizyonun başarısını tescilledi. Geleceğe duyulan saygı, durmaksızın yenilenmeyi gerektiriyor. Kuzu Grup'un, 2025 yılında Marriott International ile imzaladığı yeni anlaşma kapsamında hayata geçirdiği St. Regis Karya Cove Resort Bodrum, bu yenilenmenin son hal-kasını oluşturuyor. 138 oda ve 188 markalı konuttan oluşan bu proje, sadece lüks bir tatil destinasyonu değil; çevreyle uyumlu, estetik ve sürdürülebilir bir "yaşam sanatı" projesidir.

2025 VE ÖTESİ: KÜRESEL BİR MARKANIN YOL HARİTASI

Dünya Bankası ve IMF'nin 2025 raporları, küresel ekonominin zorlu virajlardan geçtiği,

“

KUZU GRUP'UN, ÇEVRE TEKNOLOJİLERİNDEKİ YETKİNLİĞİ, ULUSAL SINIRLARI AŞARAK TÜRKİYE'NİN KÜRESEL BİR MARKA DEĞERİNE DÖNÜŞTÜ. ENR (ENGINEERING NEWS-RECORD) LİSTESİNDE "ARITMA ALTYAPI" KATEGORİSİNDE DÜNYADA 17. SIRAYA YÜKSELEN KUZU GRUP, BU ALANDAKİ KNOW-HOW'INI DÜNYAYA İHRAÇ EDİYOR. KUVEYT'İN AL MUTLA ŞEHRİNDE, GÜNLÜK 400.000 METREKÜP KAPASİTELİ DEVASA BİR İLERİ BİYOLOJİK ATIKSU ARITMA TESİSİ İNŞA EDİLİRKEN; KARADAĞ, ÖZBEKİSTAN VE DİĞER BÖLGE ÜLKELERİNDEKİ PROJELER, ŞİRKETİN "DOĞAYA SAYGI" İLKESİNİ EVRENSEL BİR BOYUTA TAŞIYOR.

ancak altyapı ve sürdürülebilirlik yatırımlarının hiç olmadığı kadar önem kazandığı bir döneme işaret ediyor. Enflasyonist baskıların azaldığı, ancak jeopolitik risklerin sürdüğü bu iklimde Kuzu Grup, "güvenli liman" olma özelliğini koruyor. ENR 2025 Uluslararası Müteahhitler Listesi'nde 113. sıraya yükselen, bina üstyapı kategorisinde ise dünyanın en büyük 40. şirketi olan Grup, global krizlere karşı bağımsızlığını çeşitlendirilmiş portföyüyle sağlıyor. Letonya Riga'daki Waterfront City Projesi'nden, İstanbul Havalimanı'ndaki THY WIDECT e-ticaret üssüne, Beykoz Şehir Hastanesi'nden Ziraat GYO İzmir Bayraklı Projesi'ne kadar uzanan geniş yelpaze, şirketin risk yönetimi ve operasyonel kabiliyetindeki ustalığını sergiliyor. 2025 yılı sektörel bakışında inşaat sektörü "Dirençli ve Yeşil", su teknolojileri "Stratejik



2025 YILI PROJEKSİYONLARINDA DÜNYANIN EN KRİTİK SORUNU OLARAK İŞARET EDİLEN "SU GÜVENLİĞİ", KUZU GRUP'UN MÜHENDİSLİK DEHASIYLA ÇÖZÜME KAVUŞUYOR. GRUP, İSTANBUL VE BURSA BAŞTA OLMAK ÜZERE YÖNETTİĞİ TESİSLERDE HER GÜN 2 MİLYON METREKÜPÜN ÜZERİNDE SUYU ARITARAK DOĞAYA GERİ KAZANDIRIYOR VE 20 MİLYONDAN FAZLA KİŞİYE HİZMET VERİYOR.



DEPREM BÖLGESİ HATAY, ADIYAMAN VE MALATYA'DAKİ YENİDEN İNŞA ÇALIŞMALARINDA KUZU GRUP, YALNIZCA KONUT ÜRETMEDİ, YIKILAN UMUTLARI ONARDI. TAMAMLANAN HATAY VE ADIYAMAN PROJELERİ İLE TESLİM AŞAMASINDAKİ MALATYA PROJELERİ, "GELECEĞİ İNŞA EDEN HER TUĞLADA BİR AİLENİN GÜVENİ SAKLIDIR" İNANCININ SAHAYA YANSIMASI.



KENTSEL DÖNÜŞÜM KAPSAMINDA FİKİRTEPE'DE 2.354, OKMEYDANI'NDA 377 KONUTUN İNŞASI VE DİLOVASI MODERN SANAYİ SİTESİ'NDEKİ YATIRIMLAR, KUZU GRUP'UN "İNSANI YÜCELTMENİN MİSYONUNUN İZDÜŞÜMLERİ OLARAK ÖNE ÇIKIYOR.



**SEKTÖRDE, 83 YILLIK
TECRÜBEYE SAHİP OLAN
KUZU GRUP, HEPİMİZ İÇİN
ORTAK BİR HAYALİ İNŞA
EDİYOR: DAHA YAŞANABİLİR,
DAHA ADİL VE DOĞAYLA
BARIŞIK BİR DÜNYA... KUZU
GRUP, ASYA'DAN
AVRUPA'YA, AFRİKA'DAN ORTA
DOĞU'YA UZANAN
PROJELERİYLE, TÜRKİYE
EKONOMİSİNE DE ÖNEMLİ
KATKILAR SAĞLIYOR.**

ve Kritik", turizm ise "Deneyim Odaklı" olarak tanımlanırken; Kuzu Grup bu üç tanımın da tam merkezinde yer alıyor. Şirket, dijitalleşme (BIM, yapay zeka), enerji verimliliği ve ISO standartlarındaki entegre yönetim sistemleriyle, sadece bugünün rekabet koşullarına değil, gelecek yüzyılın iş modellerine de hazırlanıyor.

ORTAK BİR GELECEK İDEALİ

Kuzu Grup'un hikayesi, bir inşaat firmasının büyüme hikayesinden çok daha fazlasını anlatıyor. Bu, "Biz kimiz?" sorusuna verilen güçlü bir cevap. Kuzu Grup, "İnsana Saygıyı", her projesinde toplumun yaşam kalitesini artırarak; "Doğaya Saygıyı", suyun her damlasını kutsal bir emanet gibi koruyarak gösteriyor. "Geleceğe Saygı" için ise çocukların yarınlarını düşünerek, bugünden sağlam temeller atıyor. Sektörde, 83 yıllık tecrübesiyle köklü bir çınar olan Kuzu Grup, aslında hepimiz için ortak bir hayali inşa ediyor: Daha yaşanabilir, daha adil ve doğayla barışık bir dünya... Kuzu Grup, Asya'dan Avrupa'ya, Afrika'dan Orta Doğu'ya uzanan projeleriyle, Türkiye ekonomisine önemli katkılar sağlarken, "Sürdürülebilir Şehirler, Yaşanabilir Yarınlar" idealinin de öncüleri arasında yer alıyor.

MÜTEAHHİTLİK HİZMETLERİNDE 23 YILDA 500 MİLYAR DOLARI AŞTIK

2003 YILINA KADAR GEÇEN 30 YILLIK DÖNEMDE TÜRKİYE YURT DIŞI TEAHHÜT İŞİNDE 50 MİLYAR DOLAR GELİR ELDE ETTİ. ANCAK 2003'TEN BU YANA 23 YILDA SÖZ KONUSU RAKAM 10 KAT ARTARAK 500 MİLYAR DOLARI GEÇTİ



HABER: **SEDAT YILMAZ**

Dünyanın bir çok ülkesinde gerçekleştirilen imar faaliyetlerinde Türk müteahhitlerinin imzası bulunuyor. Küresel 250 müteahhit arasına giren 45 Türk müteahhidi yüklenici olarak da her geçen yıl iş hacmini büyütüyor. İnşaat sektörü, Türkiye ekonomisinde doğ-

rudan yaklaşık yüzde 8, alt sektörlerle birlikte yüzde 30'luk bir paya sahip. Uluslararası 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 büyümede sınır tanımıyor. İlk 100 arasına 8 Türk müteahhitlik firması girerken bunların 2'si ilk 50 içinde yer alıyor. Kuzu Grup, Rönesans, Limak, Çalık, Esta, Cengiz İnşaat gibi firmalar ENR listesinde üst sıralarda.



DÜNYANIN 138 ÜLKESİNDE KARA VE DEMİR YOLLARI, TÜNELLER, HASTANELER, SANTRALLER, FABRİKALAR, HAVA LİMANLARI, STADYUMLAR VE BİRÇOK İMAR İŞİNDE YÜKLENİCİ OLARAK ÇALIŞAN TÜRK MÜTEAHHİTLERİ TÜRKİYE'Yİ ÇİN'DEN SONRA İKİNCİLİĞE TAŞIDI

23 YILDA 552 MİLYAR DOLAR GETİRİ

2003 yılına kadar geçen 30 yıllık dönemde Türkiye yurt dışı teahhüt işinde yaklaşık 50 milyar dolar gelir elde etti. Ancak 2003 yılından bu yana 23 yılda Türk müteahhitleri bu rakamı 500 milyar doların üzerine taşıdılar. Türk müteahhitler, toplamda 552 milyar doları aşan yaklaşık 13 bin projeyi hayata geçirdiler. Dünyanın 138 ülkesinde kara yolları, demir yolları, tüneller, hastaneler, santraller, fabrikalar, stadyumlar, hava limanları ve birçok imar işinde Türk müteahhitleri medeniyetin gelişmesine katkı verirken Türkiye ekonomisine ciddi destek veriyor.

TÜRKİYE YÜZYILI VİZYONU GÜÇ VERİYOR

Dış müteahhitlik alanında Türkiye'nin payını Bağımsız Devletler Topluluğu'nda yüzde 43, Orta Doğu'da yüzde 25, Afrika'da yüzde 18, Avrupa'da yüzde 30'a yükselten Türk teahhüt sektörü Türkiye'nin gurur tablosu olmaya devam ediyor. Dünya çapında üstlenilen işlerin toplam proje hacmindeki payı yüzde 4,2'ye yükseldi.

Geçen senenin zor geçen bir dönem olmasına rağmen, 'Türkiye Yüzyılı Vizyonu' doğrultusunda daha fazla yatırım, üretim, ihracat ve döviz geliri için ihracatçılar, mü-



teahhitler ve teknik müşavirlerle dünyanın dört bir yanında durmaksızın çalışıyor. Teahhüt sektörünün gelişmesi ekonomik büyüme, üretim artışı, ihracat ve istihdamda da müspet yansıyor. Bir ülkenin ekonomisi 21 çeyrektir kesintisiz büyüyorsa, büyümeyle birlikte GSYH 1,5 trilyon doları geçiyorsa ve kişi başı milli gelir 18 bin dolar sınırına ulaşmışsa bu gelişmede Türk teahhüt sektörünün hizmet ihracatıyla önemli payı olduğunu görmek gerekiyor.

PRESTİJLİ BİNALARA TÜRK İMZASI

Türk müteahhitleri güçlü mühendis-

lik birikimlerini, iş yapma kültürünü ve güvenilirliği dünyanın farklı ülkelerine taşıyor. Türk inşaat şirketleri son yıllarda yurt dışında gerçekleştirdiği projelerle dünyanın en prestijli firmaları arasında yer almayı başardı. Firmaların iş disiplini, örnek iş ahlâkı ve kalite anlayışı şirketleri küresel ölçekte aranan iş ortakları haline getirdi.

Türk inşaat sektörünün 1972 yılında başlayan yurt dışı faaliyetleri aradan geçen 54 yılda başarıdan başarıya koşarak bugün Türkiye'yi gururlandıran bir seviyeye ulaştı ve dünyada Çin'den sonra ikinciliği





yakaladı. Halen 138 ülkede yaklaşık 3,6 milyar dolar değerinde 3 bin 53 uluslararası teknik müşavirlik projesi yürütülüyor. 2025'te Türk müteahhitler yurt dışından 21,1 milyar dolarlık iş aldı. Diğer yandan, önceki gün yapılan açıklamalarda verilen tutarlara göre alınan iş 23 milyar dolar dolayında gerçekleşti.

Türk müteahhitlik firmalarının öne çıkan ülkeler ve proje alanları şöyle:
Havalimanı İnşaatları: Abu Dabi (BAE), Musul (Irak), Katar, Trablus/Sebha (Libya), Aşkabat/Türkmenbaşı (Türkmenistan) ve Blaise Diagne (Senegal) havalimanları.

Diğer Projeler: Suudi Arabistan'da 1 milyar dolarlık "Urban Wadi" karma projesi, BAE ve Rusya başta olmak üzere çeşitli ülkelerde lüks konutlar, oteller, stadyumlar ve otoyollar.

Coğrafi Dağılım: Orta Doğu, Rusya, Afrika ve Asya Türk müteahhitlerinin en aktif olduğu bölgeler.

TMB'DEN İNŞAAT ANALİZ RAPORU

Türkiye Müteahhitler Birliği (TMB), 2026 yılının ilk İnşaat Sektörü Analizi Raporu'nu yayımladı. Raporunda, ekonomik göstergelerin, inşaat sektöründe büyümenin ivme kaybetmeden sürdürüğüne işaret ettiği görülürken; kaynak kullanımı, çevresel etkiler ve sektörün uzun vadeli dayanıklılığına ilişkin başlıkların karar vericiler açısından giderek daha belirleyici hale geldiği vurgulanıyor. Kısa vadeli performans ile uzun vadeli sürdürülebilirlik hedefleri arasındaki denge, hem kamu hem de özel sektör için stratejik bir kırılma noktası olarak öne çıkıyor.

YURT DIŞI PROJE TUTARI 19,7 MİLYAR DOLAR

Türk müteahhitler tarafından 2025 yılında yurt dışında 19,7 milyar ABD Doları tutarında 269 proje üstlenildiği belirtilen raporda, sektörün 1972 yılında Libya ile yurt dışı pazara açılmasından bu yana ulaştığı uluslararası proje portföyü büyüklüğünün 12.816 projeye toplam 557,3 milyar ABD Doları olduğuna değiniliyor. Raporunda, iş üstlenilen ülke sayısının Togo

ile birlikte 138'e yükseldiği belirtilirken, yurt dışı müteahhitlik hizmetlerinin 2025 yılı performansının savaşlar, küresel jeopolitik gerilimler ve finansmandaki daralmanın etkisiyle, 2024 yılında ulaşılan 30,3 milyar dolar seviyesinin gerisinde kaldığına vurgu yapılıyor. 2025 yılında yurt dışında en çok iş üstlenilen ülke 4,2 milyar ABD Doları ile Romanya olurken, 3,3 milyar ABD Doları ile Irak ikinci, 2,2 milyar ABD Doları ile Türkmenistan üçüncü sırada yer alıyor.

İNŞAAT SEKTÖRÜNDE PAZAR ÇEŞİTLİLİĞİ ARTIYOR

Türkiye Müteahhitler Birliği'nce 2025 yılının son çeyreğinin değerlendirildiği raporda, inşaat sektörüne ilişkin özetleşme tespitlere yer veriliyor: 2025 yılı verileri, inşaat üretim endeksinin kayda değer bir büyüme eğiliminde olduğunu göstermektedir. Deprem bölgelerinin yeniden imarı ve kentsel

dönüşüm faaliyetleri sektörün toparlanma potansiyelini desteklemiş, ancak bu büyümenin sürdürülebilirliği özel sektör yatırımlarının eksikliği nedeniyle sınırlı kalmıştır.

Üretimdeki artışın kamu projelerine dayanması, özel yatırımların aynı hızda devreye girmemesi, büyüme ivmesinin uzun vadede korunması konusunda belirsizlik oluşturuyor.

2025 yılında Türk müteahhitleri, yurt dışında üstlenilen projeler sayesinde küresel ölçekteki varlığını korumuş ve pazar çeşitliliğini sürdürüyor. Jeopolitik riskler, finansman koşullarındaki sıkılık ve bazı bölgelerde artan siyasi belirsizliklerin sınırlamasına rağmen deneyim, esneklik ve maliyet avantajı sayesinde Türk müteahhitleri, uluslararası pazarda rekabet gücünü muhafaza ediyor; özellikle altyapı, enerji ve ulaştırma projelerinde varlığını devam ettiriyor.



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



EMLAK KONUT'TAN FAİZSİZ 'HOŞ GELDİN EVİM' KAMPANYASI

EMLAK KONUT 'HOŞ GELDİN EVİM' KAMPANYASI İLE 2026 YILINA ÖZEL YÜZDE 26 İNDİRİM İMKÂNI VERİRKEN ALICILARA 3 FARKLI ÖDEME SEÇENEĞİ SUNUYOR. KAMPANYA 19 ŞUBAT – 18 MART TARİHLERİ ARASINDA GEÇERLİ OLACAK



Emlak Konut GYO, 2026 yılına özel "Hoş Geldin Evim Kampanyası"nı hayata geçirdi. 19 Şubat – 18 Mart 2026 tarihleri arasında geçerli olan faizsiz kampanya kapsamında; üç farklı ödeme modeli sunuluyor. 2026 yılına özel peşin alımlarda yüzde 26 indirim sağlanırken, "Yeni Yuvam Modeli"ni tercih edenlere yüzde 12 indirim fırsatı tanınıyor. Sınırlı süre ve sınırlı sayıdaki konutlar için geçerli olan "Hoş Geldin Evim Kampanyası"nda ayrıca taksit ödemelerine 3. yılda başlama imkânı da sunuluyor. Emlak Konut GYO, ev sahibi olma hayalini kuranlar için 2026 yılına özel

hayata geçirdiği "Hoş Geldin Evim Kampanyası"nı kamuoyuna duyurdu. Üç farklı finansman modelinin sunulduğu kampanya kapsamında, Emlak Konut'un yatırım değeri yüksek ve birbirinden prestijli 24 projesinde yer alan konutlar ve ticari üniteler satışa sunuldu. Emlak Konut Genel Müdürlüğü ve satış ofisleri Ramazan ayı boyunca mesai saatlerinin yanı sıra iftardan sonra da açık olacak.

KAMPANYA 18 MART'A KADAR GEÇERLİ

Belirlenen takvim doğrultusunda yürütülecek satış süreciyle hem oturum

hem de yatırım amaçlı konut almak isteyen vatandaşlara önemli avantajlar sağlanıyor. Sınırlı süre ve sınırlı sayıdaki konut ve ticari üniteler için geçerli olan kampanya, planlı ve erişilebilir bir finansman yapısıyla ev sahibi olma sürecini kolaylaştırmayı amaçlıyor. 19 Şubat – 18 Mart 2026 tarihleri arasında geçerli olan kampanya kapsamında satış süreci belirlenen takvim doğrultusunda yürütülecek. Kampanyadan yararlanmak isteyenler için son başvuru tarihi 18 Mart 2026 olarak açıklandı. Kampanya, ödeme planlarında sağlanan esneklikle ev sahibi olmak isteyen



vatandaşlara avantajlı finansman modelleri sunuyor.

PROJELERDE 3 FARKLI ÖDEME MODELİ

"Hoş Geldin Evim Kampanyası" kapsamında üç ayrı ödeme seçeneği bulunuyor:

◆ Peşin Ödeme Modeli (Yüzde 26 İndirim): 2026 yılına özel olarak peşin alımlarda yüzde 26 indirim fırsatı sunuluyor. Peşin ödeme avantajına ek olarak 6 taksit imkânı da sağlanarak konut alım süreci daha erişilebilir hale getiriliyor.

◆ Yeni Yuvam Modeli (Yüzde 12 İndirim): Emlak Konut'un "Yeni Yuvam Modeli" kampanyaya dahil edildi. Böylece, "Yeni Yuvam Modeli" ile ilk kez yüzde 12 indirim fırsatı sağlanıyor.

◆ Taksit Erteleme Modeli: (Taksitlere 3. Yılda Başlama İmkânı): Bu satış modelinde ise; konut sahibi olmak isteyen vatandaşlara, taksit ödemelerine 3. yılda başlama fırsatı sunuluyor.

SATIŞA SUNULAN 24 PRESTİJLİ PROJE

"Hoş Geldin Evim Kampanyası", Emlak Konut'un İstanbul, Antalya, Balıkesir ve Denizli'deki 24 prestijli projesinde

uygulanıyor. Bu modelde; Batı Ataşehir Evleri, Odak İstanbul, Yeni Fikirtepe, Yenişehir Evleri Arnavutköy, Düşler Vadisi Riva, Emlak Konut Vadi Evleri, Balıkesir Emlak Konutları, Başakşehir Avrasya Konutları Caddesi, Batı Yakası, Evora Denizli, Gölyaka İstanbul, Komşu Finans Evleri, Kuzey Adalar, Majör Gölyaka, Nezihpark Bahçekent, Park Yaşam Antalya, Park Yaşam Çınarköy,



EMLAK KONUT, 'YENİ YUVAM MODELİ'Nİ TERCİH EDENLERE YÜZDE 12 İNDİRİM FIRSATI SUNARKEN SINIRLI SÜRE VE SINIRLI SAYIDAKİ KONUTLAR İÇİN GEÇERLİ OLAN TAKSİT ÖDEMELERİNE 3'ÜNCÜ YILDA BAŞLAMA İMKÂNİ VERİYOR

Senfoni Etiler, Tual Asya, Tual Gölyaka ve Vadi Panorama Evleri projeleri vatandaşlara sunuluyor. Ayrıca kampanya kapsamında Bizim Mahalle, Semt Bahçekent ve Maslak 1453 projelerinin ticari üniteleri de satışa çıkarıldı.

SATIŞ OFİSLERİ İFTAR SONRASI AÇIK

"Hoş Geldin Evim Kampanyası"nda, Emlak Konut Genel Müdürlüğü ile satış ofisleri Ramazan ayı boyunca mesai saatleri içinde ve iftardan sonra da hizmet verecek. "Hoş Geldin Evim Kampanyası" hakkında detaylı bilgi almak isteyenler www.emlakkonut.com.tr adresini ziyaret edebiliyor, 444 36 55 numaralı çağrı merkezini arayabiliyor veya kampanyaya katılan projelerin satış ofislerine başvurabiliyor.

İstanbul'u Kaybetti Türkiye'yi Kazandı



Kamuran ABACIOĞLU
Ekovitrin Medya
Grubu Yönetim
Kurulu Başkanı

Çevre Ve Şehircilik Bakanı Murat Kurum, genç neslin en faydalı icracı bakanları arasında yıldız gibi parlıyor.

Çok değil iki yıl önce İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanlığına aday olmuş ve Ekrem İmamoğlu karşısında adeta hezimete uğramıştı. Ne var ki çoğu zaman olduğu gibi "sizin şer zannettiğiniz işten hayır doğar, siz bunu bilemezsiniz" âyeti yine gerçekleşti.

Zira İstanbul seçimini kaybettikten sonra bakanlık görevine Erdoğan'ın talimatıyla geri dönen Murat Kurum, adeta küllerinden yeniden doğdu.

11 ili kapsayan deprem bölgesindeki mucizevi çalışmaları ve bir seferberlik halinde yürüttüğü yüz binlerce konut inşaatını tamamlayarak Türkiye'nin gönlünü kazandı.

Şunu iddialı bir biçimde söyleyebilirim ki 3 yılda 455 bin konutu tamamlayacak Türkiye'nin dışında sadece bir ülke var, o da Çin'dir.

Burada Türkiye'nin gücünü asla hafife almalıyım. Murat Kurum'un yaptığı çalışmaları da küçümsemeyelim.

Başarı göreceli bir kavramdır. Ekrem İmamoğlu 2019'da bakanlık, başbakanlık yapmış Binali Yıldırım gibi bir politikacıyı yenerek kısa yoldan siyasi şöhrete ulaşmıştı.

Ne var ki 2019-2025 arasındaki 6 yıllık belediye başkanlığı döneminde iz bırakacak hiçbir icraat yapamadı. Şüphesiz iktidarın engellemelerinin de bunda payı vardır ama Tayyip Erdoğan da 1994'te İstanbul'da belediye başkanı seçildiğinde partisi Refah Partisi iktidar değildi. Kısa sürede bu mega kentin çöp ve su sorununu çözerek adını geniş kitlelere duyurdu ve siyasi liderlik yolunu açtı.

Murat Kurum iyi bir siyasi star olmayabilir. Ancak görev adamı olarak 11 ili kapsayan deprem bölgesindeki çalışmalarıyla Türk siyasi tarihine geçmiştir.

Şimdi Türkiye çapında 500 bin konut kampanyasını yürüterek görevini başarıyla sürdürüyor.

Yolu açık, bahtı ak olsun.

Murat Kurum İstanbul'u kaybetti ama Türkiye'yi kazandı.



“ Çok değil iki yıl önce İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanlığına aday olmuş ve Ekrem İmamoğlu karşısında adeta hezimete uğramıştı. Ne var ki çoğu zaman olduğu gibi 'Sizin şer zannettiğiniz işten hayır doğar, siz bunu bilemezsiniz' âyeti yine gerçekleşti



FCR GYO'DAN SANCAKTEPE'DE GELECEĞİN SANCAK PROJELERİ

FCR GYO YÖNETİM KURULU BAŞKANI FECRİ KOÇA, "SADECE BUGÜNÜN DEĞİL GELECEKTE DE DEĞERİNİ KORUYAN, GÜVEN VEREN VE SÜRDÜRÜLEBİLİR PROJELER ÜRETİYORUZ. İSTANBUL SANCAKTEPE'DE 3 ETAPTAN OLUŞAN SANCAK PROJELERİ BU ANLAYIŞIN BİR ÜRÜNÜ" DEDİ



FCR GYO YÖNETİM KURULU BAŞKANI **FECRİ KOÇA**, BASIN LANSMANINDA, "PROJELERİMİZİ ULAŞILABİLİR FİYAT İLE YÜKSEK KALİTE DENGESİNİ GÖZETEREK UZUN VADELE HEM YAŞAM HEM DE YATIRIM DEĞERİ OLUŞTURACAK ŞEKİLDE PLANLADIK" DEDİ.

FCR GYO, İstanbul Anadolu Yakası'nın yükselen değeri Sancaktepe'de hayata geçirdiği Sancak projelerinin satışına Sancak Flora etabıyla başladı. Şirketin ulaşılabilir fiyat-yüksek kalite dengesiyle geliştirdiği Sancak Flora, Sancak Aven ve Sancak Dora, yalnızca bugünün değil, geleceğin yaşam ihtiyaçları da gözetilerek planlandı. Toplam 24 bin 342 metrekare arsa üzerine 501 konut ve 4 ticari üniteden oluşan Sancak projeleri, 74 bin 333 metrekare inşaat alanına sahip yatay mimari anlayışı, düşük katlı blok yapısı ve bütüncül yaşam kurgusuyla tasarlandı. Projenin satışa sunulan Sancak Flora etabında, 4 konut bloğunda 108 daire ile 2 ticari blok yer alıyor. Zemin + 6 katlı olarak planlanan bloklarda, daire büyüklükleri 59 metrekare ile 260 metrekare arasında değişiyor. Projede, 1+1, 2+1, 3+1 normal dairelerin yanı sıra, 1+1, 2+1 ve 3+1 bahçe katı,

4+1 dubleks ve 4+1 bahçe katı dubleks daire seçenekleri yer alıyor.

PEŞİN ÖDEMEDE YÜZDE 25 İNDİRİM

Metrekare fiyatları 100 bin TL ile 130 bin TL arasında değişen daireler için peşin ödemelerde yüzde 25 indirim uygulanıyor. Şirket, daire fiyatının yarısını peşin, yarısını teslimde ödemek isteyenlere ise yüzde 5 indirim yapıyor. Daireler ayrıca 36 ay ve 48 ay sabit taksitli ödeme planlarıyla satışa sunuluyor. 36 aylık ödeme planına göre, yüzde 25 peşinle, daire bedelinin yüzde 40'ı 36 aylık taksitlere bölünüyor. Bu ödeme planında ayrıca 6'ncı ayda yüzde 10'luk, 12'nci ayda yüzde 15'lik, 18'inci ayda ise yüzde 10'luk üç ara ödeme bulunuyor. 48 aylık ödeme planında ise daire bedelinin yüzde 35'ini peşin, yüzde 35'ini 48 ay taksitle ödemek mümkün oluyor. Kalan yüzde 30'luk kısım ise 12'nci, 24'üncü ve 36'nci ayda

yüzde 10'luk dilimlerde ödenebiliyor. Sancak Flora'da daire teslimlerinin 2026 yılı sonunda başlaması planlanıyor.

ULAŞILABİLİR FİYAT YÜKSEK KALİTE

FCR GYO Yönetim Kurulu Başkanı Fecri Koça, Sancak Flora, Sancak Aven ve Sancak Dora'yı, Sancaktepe bölgesinin konut ihtiyacını dikkate alarak tasarladıklarını belirterek "Projelerimizi ulaşılabilir fiyat ile yüksek kalite dengesini gözeterek, uzun vadede hem yaşam hem de yatırım değeri oluşturacak şekilde planladık. Amacımız yalnızca bugünün talebine cevap vermek değil; gelecekte de değerini koruyan, güven veren ve sürdürülebilir projeler üretmektir" dedi.

İNŞAATA YÜZDE 65 SEVİYESİNE ULAŞILDI

FCR GYO Genel Müdürü Emrullah Temel ise Sancak projesindeki üç etabın hem mimari hem de yaşam konsepti olarak birbirini tamamlayan, bütüncül bir proje yaklaşımıyla tasarlandığını söyledi. Temel, "İnşaat seviyesi yüzde 65'e ulaşan Sancak Flora'da doğa, yeşil alan ve yatay yaşamı ön planda tuttuk. Sancak Flora'da yapılar arsanın yalnızca yüzde 22'sine otururken kalan yüzde 78'lik alan peyzaj, yeşil alan ve açık yaşam alanları olarak tasarlandı" diye konuştu.



arsaVev'DEN 2025'TE YÜZDE 107'LİK DİKKAT ÇEKEN ZİRVE BÜYÜME

ARSAVEV YÖNETİM KURULU BAŞKANI BÜLENT ÖZTÜRK, BASIN TOPLANTISINDA 2025 YILINI DEĞERLENDİRDİ VE 2026 YILINDAKİ HEDEF VE PLANLARI KAMUOU İLE PAYLAŞTI. ÖZTÜRK, "BİZ SADECE TAPU VERMİYORUZ, PLANLANMIŞ BİR GELECEK SUNUYORUZ" DEDİ



ARSAVEV YÖNETİM KURULU BAŞKANI BÜLENT ÖZTÜRK, "BİZİM İÇİN MESELE LOKASYON DEĞİL, O LOKASYONDA NASIL BİR YAŞAM VE NASIL BİR GELECEK KURGULADIĞIMIZDIR" DEDİ.

ALİ KARABAŞ

2025 yılı boyunca yatırımcıyla kurulan temasın niteliğini artırmaya odaklanan arsaVev, Türkiye'de ve yurt dışında fiziksel ve operasyonel varlığını güçlendiren adımlar attı. İstanbul'da Bağdat Caddesi üzerinde hayata geçirilen satış ofisi, markanın yatırımcıyla kurduğu ilişkinin yalnızca satış odaklı değil, deneyim ve aidiyet temelli bir yaklaşımla ele alındığını ortaya koydu. Bu yaklaşımın yurt dışındaki ilk somut örneği ise Atina'da geliştirilen proje oldu. arsaVev'in Avrupa pazarındaki ilk yatırım modeli olarak konumlanan Atina projesi, Türk yatırımcıyı yurt dışında planlı, şeffaf ve doğrudan arsaVev tarafından yönetilen kurumsal bir gayrimenkul yapısıyla buluşturmayı hedefledi. Lokasyon seçimi, hukuki altyapısı ve satış sürecinin uçtan uca arsaVev tarafından yürütülmesiyle proje,

markanın "planlanmış gelecek" yaklaşımının uluslararası ölçekteki ilk uygulaması niteliğini taşıdı. Gayrimenkul sektöründe geliştirdiği yenilikçi ürün ve modellerle adından sıkça bahsettiren arsaVev, Mövenpick Hotel İstanbul Bosphorus'da düzenlediği basın toplantısında 2025 yılı faaliyetlerini değerlendiren, 2026 yılına ilişkin hedef ve planlarını basın mensuplarıyla paylaştı.

PLANLANMIŞ BİR GELECEK

Toplantıya arsaVev Yönetim Kurulu Başkanı Bülent Öztürk ile arsaVev yönetiminin yanı sıra Accor Türkiye Premium, Orta Ölçekli & Ekonomi Markaları Operasyon Başkan Yardımcısı Sinan Köseoğlu da katıldı. arsaVev'in 2025 yılı boyunca projelerini yalnızca yatırım değeri yüksek lokasyon-

ların seçimiyle değil, uzun vadeli yaşam ve getiri perspektifiyle de ele aldığını vurgulayan arsaVev Yönetim Kurulu Başkanı Bülent Öztürk, "Biz yatırımcıya yalnızca bir tapu vermiyoruz, planlanmış bir gelecek sunuyoruz. Bizim için esas mesele lokasyon değil, o lokasyonda nasıl bir yaşam ve nasıl bir gelecek kurguladığımızdır. Bu bakış açısı, arsaVev'in tüm projelerine yön veren ana yaklaşımı oluşturuyor" dedi.

BERLİN OFİSİ İLE BÜYÜK KAZANIM ELDE ETTİK

Berlin ofisiyle birlikte arsa ve konut ihracatının doğrudan kendi kurumsal yapısı üzerinden yönetilmeye başlandığını belirten Bülent Öztürk, bu süreci, "Satış ofislerini yalnızca işlem yapılan alanlar olarak görmüyoruz, bu alanlar markamızın duruşunu yansıtan temas noktaları. Berlin ofisiyle ise

önemli operasyonel bir kazanım elde ettik. Artık arsa ve konut ihracatını doğrudan kendi kurumsal yapımızla yönetmeye başladık” sözleriyle değerlendirdi. 2025’in son döneminde arsaVev’in Southern Pacific Insurance Corporation (SOPAC) ile hayata geçirdiği uluslararası finansman sigortasının yatırım sürecine farklı bir standart kazandırdığını ifade eden Bülent Öztürk, bu iş birliğinin önemine işaret ederek, “Bu sigorta sayesinde yatırım süreci yalnızca bugünün koşullarıyla değil, olası tüm senaryolarla ele alınıyor. Riskler yok sayılmıyor, yönetiliyor. Bu yaklaşım yatırımcıya somut, şeffaf ve kurumsal bir güvence sunuyor” dedi.

ARSAVEV PROJESİNDE MÖVENPICK OTEL

arsaVev’in Accor Group çatısı altındaki Mövenpick markası ile Balıkesir projesi için hayata geçirdiği otelin yaşam ve yatırım anlayışını yeni bir boyuta taşıdığını belirten Bülent Öztürk, “Bu iş birliği ile erişilebilir olarak sunduğumuz Balıkesir projesinin hem yaşam hem de yatırım değeri katlanarak yükselecektir” dedi.

arsaVev Yönetim Kurulu Başkanı Bülent Öztürk, 2025 yılına dair değerlendirmelerini şöyle tamamladı: “2025 yılında çağrı merkezimizin 1.852.787 telefon iletişiminin haricinde, yüz yüze 19.179 görüşme yapan Türkiye satış ofisleri sayımızı 15’e çıkardık. Toplam 11 projede toplam 266.053,49 metrekare karşılığı 3.531 arsa satışı gerçekleştirdik. Bu performansla yılı bir önceki yıla kıyasla %107 büyüme ile kapattık. 2026’ya girerken hedefimiz son derece net; daha hızlı değil, daha sağlam büyümek istiyoruz. Yeni yurt dışı ofisleri, uluslararası güvence modellerinin daha geniş ölçekte uygulanması ve arsaVev Club’ın güçlü bir ekosisteme dönüşmesi, önümüzdeki dönemin ana odak alanları olacak.”

İKİ GÜÇLÜ MARKA BİR PROJEDE BULUŞTU

Toplantıda Accor Grup adına söz alan Accor Türkiye Premium, Orta Ölçekli & Ekonomi Markaları Operasyon Başkan Yardımcısı Sinan Köseoğlu ise arsaVev iş birliğini anlatırken, “Accor olarak, arsaVev’in Balıkesir projesinde Mövenpick markamız ile yer alacağımız için oldukça mutluyuz. Accor’un, 110’dan fazla ülkede 5.700’ün üzerinde oteli bulunurken, Türkiye’de premium ve ekonomi olmak üzere birçok farklı segmentte 15 şehirde, 15 marka, 82 otel ve 17 bin 158 oda ile hizmet veriyoruz. 40’tan fazla ülkede, 130’un



ARSAVEV YÖNETİM KURULU BAŞKANI BÜLENT ÖZTÜRK, EKOVİTRİN YAYIN KOORDİNATÖRÜ ALİ KARABAŞ’IN SORULARINI YANITLADI.



ARSAVEV’İN SOPAC İLE HAYATA GEÇİRDİĞİ FİNANSMAN SİGORTASININ YATIRIM SÜRECİNE FARKLI BİR STANDART KAZANDIRDIĞINI BELİRTEN ÖZTÜRK, “BURADA RİSKLER YOK SAYILMIYOR, YÖNETİLİYOR. BU YAKLAŞIM ŞEFFAF VE KURUMSAL BİR GÜVENCE SUNUYOR” DEDİ

üzerinde otel ve resort ile faaliyet gösteren Mövenpick markamızla ise misafirlerine ve yerel topluluklara ilham veren, kalıcı anılar ve insani bağlar oluşturan deneyimler sunuyoruz. İki güçlü markanın böyle bir projede iş birliği yapması yatırımcılar ve Türkiye turizmi adına oldukça sevindirici bir gelişme olurken, Accor’un Türkiye pazarına duyduğu bağlılığının ve taahhüdünün güçlü bir göstergesi olarak öne çıkıyor” ifadelerini kullandı.

ARSAVEV CLUB VE KADIN SPORUNA DESTEK

arsaVev, 2025 yılında hayata geçirdiği arsaVev Club ile yatırımcı ilişkilerini de yeni bir boyuta taşıdı. arsaVev Club, bir sadakat programının ötesinde bir topluluk anlayışı sunuyor, yatırımcıyla kurulan ilişkinin yeni bir aşamasını temsil ediyor. Kadınların yer aldığı spor branşlarına ilgisini devam ettiren arsaVev, 2025 yılında Hatay Kadın Voleybol Takımı ile Fenerbahçe Kadın Futbol Takımı’nın isim sponsoru oldu.



SİNPAŞ 'TATİL EVİ' ANLAYIŞIYLA TURİZMİ YENİDEN TANIMLIYOR

SİNPAŞ, MARMARİS'TE TURİZMİ MEVSİMSELLİKTEN ÇIKARARAK YIL GENELİNE YAYAN YENİ PROJESİ SİNPAŞ REZERVE'İ KLASİK DEVREMÜLK ANLAYIŞININ ÖTESİNE TAŞIYARAK İKİNCİ KONUT KONFORUNU SÜRDÜRÜLEBİLİR TURİZM YAKLAŞIMIYLA BİR ARAYA GETİRDİ



KIZILBÜK GYO GENEL MÜDÜRÜ MAHMUT SEFA ÇELİK, "YAZ SEZONUyla SINIRLI GELENEKSEL TURİZM DÖNGÜSÜNÜ KIRARAK BÖLGENİN EKONOMİK ÇARPAN ETKİSİNİ YILIN 12 AYINA YAYMAYI HEDEFLİYORUZ" DEDİ.

Değişen beklentiler ve yaşam tarzlarıyla birlikte tatil anlayışının da dönüştüğüne referans olarak yükselen proje her yıl farklı otellerde konaklamak yerine, aidiyet hissi veren, planlı ve uzun vadeli tatil çözümlerine olan ilgiyi merkeze alıyor. Sinpaş Reserve, "tatil evi" yaklaşımıyla kullanıcılarına tanıdık bir konfor alanı sunarken, Marmaris'in yalnızca yaz sezonuna bağlı kalmayan bir destinasyon kimliği kazanmasına katkı veriyor. Modern wellness ve sağlıklı yaşam trendlerini odağına alan proje; termal imkânlar, kapsamlı spa ve wellness alanlarıyla sağlık odaklı konaklama

deneyimini öne çıkarıyor. Profesyonel işletme modeli sayesinde hem kullanıcıya uzun vadeli değer sunuluyor hem de yerel esnaf, hizmet sektörü ve istihdama kalıcı katkı sağlanıyor. Bu yaklaşımın somut örneklerinden biri olan Sinpaş Reserve, "tatil evi" kavramını yeniden tanımlarken, esnek kullanım kurgusu, profesyonel işletme altyapısı, yüksek hizmet standartları ve yatırım değerini aynı potada buluşturan bütüncül yapısıyla Marmaris'te sürdürülebilir ve kesintisiz bir ekonomik döngü oluşturmayı hedefliyor.

SEZONLUK DEĞİL HER MEVSİM

Türkiye turizminde beklentilerin sayılarla

birlikte dönüştüğünü belirten Kızılbük GYO Genel Müdürü Mahmut Sefa Çelik, "Son veriler Türkiye turizminin büyüdüğünü ve gelirlerin arttığını gösteriyor. Özellikle ziyaretçi başına gecelik harcamanın 100 dolar seviyesine ulaşması, daha uzun süreli, planlı ve kaliteli deneyimlere yönelindiğini ortaya koyuyor. Bu tablo, ürünün ve yatırım anlayışının da değişmesi gerektiğini gösteriyor. Dünya turizmi artık yalnızca sezonluk tatil değil; sağlıklı yaşam, wellness, spor, deneyim ve uyku turizmi gibi yeni dinamikler etrafında şekilleniyor" dedi. Türkiye'nin bu dönüşüme hızla adapte olduğunu vurgulayan Çelik, "Artık



KIZILBÜK GYO GENEL MÜDÜRÜ MAHMUT SEFA ÇELİK, EKOVİTRİN'DEN ALİ KARABAŞ'A "DÜNYA TURİZMİ ARTIK YALNIZCA SEZONLUK TATİL DEĞİL, SAĞLIKLI YAŞAM, WELLNESS, SPOR, DENEYİM VE UYKU TURİZMİ GİBİ YENİ DİNAMİKLER ETRAFINDA ŞEKİLLENİYOR" DEDI.

tek odak yaz tatili değil. Sağlık turizmi, sürdürülebilir turizm, doğa ve macera turizmi, spor, wellness ve kongre turizmi gibi alanlar öne çıkıyor. Günümüzde nitelik, turizm deneyiminin merkezinde yer alıyor" diye konuştu.

YIL BOYUNCA YAŞAYAN DESTİNASYON

Marmaris'in ötesinde Güney Ege ölçeğinde bir dönüşüm hedeflediklerini ifade eden Çelik, "Güney Ege, Türkiye turizminin en istikrarlı büyüyen bölgelerinden biri haline geldi. Bölge her yıl milyonlarca ziyaretçi alıyor ancak profilin daha uzun süreli ve daha yüksek harcama potansiyeline sahip bir yapıya evrilmesi gerekiyor. Marmaris; termal kaynakları, doğa-kültür-deniz potansiyeli, gastronomisi ve erişilebilirliğiyle bu dönüşüm için çok güçlü bir merkez. Güney Ege, mevsimsellik algısını geride bırakan ve 12 ay yaşayan bir destinasyon kimliği kazanmalı" dedi.

EKONOMİK ÇARPAN ETKİSİ

Dört mevsim turist ağırlayan bir projeye imza atmaktan duydukları memnuniyeti dile getiren Çelik, "Yaz sezonu sınırlı geleneksel turizm döngüsünü kırarak bölgenin ekonomik çarpan etkisini yılın 12 ayına yaymayı hedefliyoruz. Sezonluk istihdamdan kalıcı istihdama geçişi hızlandırarak yerel işletmelerin ve tedarik zincirlerinin kesintisiz faaliyet göstermesine olanak sağlamayı amaçlıyoruz.

Sinpaş Reserve, yalnızca bir kullanım modeli sunmuyor; bölgeye düzenli gelir üreten, öngörülebilir ve sürdürülebilir bir turizm ekonomisi inşa ediyor. Kızılbüke projemizde kısa sürede ulaştığımız %85 satış oranı, geliştirdiğimiz yaklaşımın güçlü bir karşılık bulduğunu gösteriyor. Sinpaş Reserve ile bu deneyimi yeni bir aşamaya taşıyoruz. Hedefimiz; Türkiye turizmine güven veren, yatırım değeri yüksek, uzun vadeli ve sürdürülebilir projeler geliştirmek" ifadelerini kullandı.

AILELER TATİLDE RUTİN VE AİDİYET ARIYOR

Kızılbüke GYO Genel Müdürü Mahmut Sefa Çelik, son dönemde değişen tatil tercihlerini de şöyle değerlendirdi: "Yapılan güncel araştırmalar, insanların tatilde de rutin arayışının güçlendiğini gösteriyor. Her yıl yeniden plan yapmak yerine, kendilerini ait hissettikleri, tanıdık ve zahmetsiz tatil modellerine yöneliyorlar. Türk aile yapısının dinamiklerine baktığımızda; aile ve arkadaşlarla aynı dönemlerde bir araya gelme, birlikte vakit geçirme ve bu buluşmaları sürdürülebilir bir düzene oturtma isteğinin çok güçlü olduğunu görüyoruz. Kızılbüke GYO olarak geliştirdiğimiz ürünlere gösterilen ilgi ve müşteri deneyimlerimizden hareketle satışlarımızın önemli bir bölümü, ailelerin ve arkadaş gruplarının her yıl aynı zaman diliminde birlikte tatil yapabilmek amacıyla gerçekleştirdiği



TOPLAM 692 MODERN DEVREMÜLKTEKİ OLUŞAN SİNPAŞ REZERVE PROJESİ, BİREYSEL KULLANICILAR İÇİN UZUN VADELİ, PLANLI VE NİTELİKLİ BİR TATİL DENEYİMİ SUNARKEN BÖLGE EKONOMİSİNE DE YILIN 12 AYINA YAYILAN KALICI KATKILAR SAĞLAMAYI AMAÇLIYOR

tercihlerden oluşuyor. Bu tablo, tatilde dahi planlama, bakım ve işletme detaylarıyla uğraşmadan yalnızca birlikte geçirilen zamana odaklanma beklentisinin arttığını ortaya koyuyor. Uzun yıllar tercih edilen klasik yazlık modeli ise bakım, tadilat, güvenlik ve artan maliyetler nedeniyle giderek bir yüke dönüşüyor. Tatil evi yaklaşımı, aynı mutluluk ve konforu profesyonel işletme güvencesiyle, hiçbir efor sarf etmeden daha düşük maliyetli ve daha yüksek bir hizmet standardıyla sunarak bu ihtiyaca güçlü bir yanıt veriyor."



Sitelerde Fahiş Aidatlara "Dur!" Demek İçin...



**Av. Ahmet Burak
YALÇIN**

Kira bedelinin üzerinde aidat ödemek zorunda olmadığınızı biliyor muydunuz? Ya da lüks harcamalara yönelik aidat borcuna katılmama hakkınız olduğunu!

Sizleri, sitelerde Fahiş Aidatlara "Dur!" Demek İçin... hazırladığımız içeriğimizi okumaya davet ediyoruz.

Son dönemde bir çoğumuzun gündeminde aidatlara yapılan yüksek zamlar var. Bugünkü içeriğimizde, fahiş aidat zamlarına yönelik haklarınızdan ve izlemeniz gereken yollardan söz edeceğiz.

Malumunuz olduğu üzere, yeni yılla birlikte apartman ve sitelerde aidat artışına gidildi. Aidat zamları sonrası, özellikle lüks sitelerde aidatlarla kira bedelleri yarış içerisine girdi, bir kısmı ise kira bedellerini geçti.

Öncelikle, site yönetimi tarafından yıl içerisinde yapılan harcamalar, denetçiler tarafından yılda bir veya iki kez denetlenir ve yapılan denetime dair rapor oluşturulur. Oluşturulan rapor doğrultusunda, site yönetimine yazılı başvuruda bulunmak suretiyle, yapılan harcamaların nereye gittiğini kontrol edebilirsiniz.

Öte yandan, kat mülkiyetinin veya vekilinin, olağan kat mülkiyetleri kurulu toplantısına katılması, fahiş aidat artışı ve bunun gibi alınan usulsüz bir karar yönünden diğer komşularla iletişimde kalabilmek, gerektiğinde birlikte hareket edebilmek ve yargılama masraflarını bölüşebilmek adına önemli bir adım olacaktır.

Bilinmelidir ki, aidatlarda bir üst sınır söz konusu değildir. Bir başka deyişle, genel kurulda belirlenen aidat, hukuka aykırılığı ispat edilmediği müddetçe ödenmek zorundadır. Bu koşulun tek istisnası, lüks harcama konusunda bir karar alınmış ise bu aidata itiraz edilebilir.

Örneğin sitede bebek odası yapılacak ve bakıcı istihdam edilecek olması halinde bebensiz aile katılmak zorunda

değildir. Bir diğer konu da kiracı kira bedelinin üzerinde aidat ödemek zorunda değildir. Örneğin 1500 TL kirası olan kiracının aidatı 2000 TL ise 500 TL'yi mal sahibi öder. Bu noktalara dikkat edilmelidir.

-Aidat Zammına Karşı Ne Yapılabilir?

Burada dikkat edilmesi gereken ilk konu, yönetici veya yönetim kurullarının aidat artışlarını mutlaka olağan veya olağanüstü genel kurulda yapacakları bütçe veya ek bütçe ile kararlaştırmalarıdır. Yöneticiler, genel kuruldan yetki almadan aidat artışı yapamazlar. Bu şekilde yapılan artışlara mülkiyetler itiraz edebilirler.

634 sayılı Kat Mülkiyeti Kanunu'nun "Hakimin Müdahalesi" başlıklı 33. Maddesi'ne göre, Kat Mülkiyetleri Kurulu toplantısına katılan ve oy kullanan her kat mülkiyeti, karar tarihinden başlayarak bir ay içerisinde, toplantıya katılmayan kat mülkiyetleri ise, kararı öğrenmesinden itibaren bir ay, her halde karar tarihinden başlayarak altı ay içinde ana gayrimenkulün bulunduğu Sulh Hukuk Mahkemesi'nde dava açabilir. Yine fahiş aidat rakamı belirlenmesi halinde kat mülkiyetleri bağımsız bölüm toplam sayısının 3'te biri imza toplayarak olağanüstü genel kurul toplanma talebinde bulunabilir ve aidatların genel kurulda görüşülerek indirilmesini talep edebilir.

-Peki aidatları düşürmek veya düşük tutmak içine ne yapılabilir?

Çeşitli Site Yönetimlerinin vekilliğini yürütme tecrübemize dayanarak söyleyebiliriz ki, öncelikle, bulunduğunuz site veya rezidansın altında veya ortak alanlarında dükkanlar varsa ve bu dükkanlar, imar planına aykırı ve ortak alanı ihlal eder şekilde kullanım yapıyorlarsa, dükkan sahibi veya kiracılarından haksız kullanım bedeli, eski ifade ile ecrimisil alınabilir ve site yönetimine gelir sağlanabilir, böylelikle, kat mülkiyetlerinin mali yükü hafifletilebilir.

Öte yandan, orta ve uzun vadede masrafları azaltacak önlemler alınabilir. Örneğin, açık veya kapalı otopark gibi alanlardaki eski tip aydınlatmalar, daha tasarruflu olanlarıyla değiştirilebilir. Site personellerinin seçiminde, sitenin ihtiyaçlarını doğru tespit ederek, elinden birden fazla iş gelen kimseleri seçmeye, misalen, elektrik işlerinden anlayan bir personelin, apartman içindeki tamiratlarda kullanılması doğrultusunda giderilmesiyle, kat mülkiyetleri veya yönetim yönünden ek yük oluşmasından kurtulabilir. Sağlıcakla kalınız!



TÜSİAD'DAN GİRİŞİMİ YAKALAMAK RAPORU

TÜSİAD İLE PWC TÜRKİYE İŞ BİRLİĞİNDE HAZIRLANAN RAPOR, KURUM – GİRİŞİM İŞ BİRLİKLERİNİN GELİŞTİRİLMESİ, İYİLEŞTİRİLMESİ VE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK KONULARINA ODAKLANIYOR. RAPORDA EKOSİSTEMDEN İYİ UYGULAMA ÖRNEKLERİ VE İYİLEŞTİRME ÖNERİLERİ SUNULUYOR

TÜSİAD, "Kurum – Girişim İş Birliklerinde Stratejik Uyumu Yakalamak" Raporunu Ankara'da tanıttı TÜSİAD, PwC Türkiye iş birliğinde hazırladığı ve İstanbul'da 17 Eylül 2025 tarihinde tanıtılan "Kurum – Girişim İş Birliklerinde Stratejik Uyumu Yakalamak" başlıklı raporun ikinci tanıtım etkinliğini 18 Şubat 2026 Çarşamba günü TÜSİAD Ankara Temsilciliği'nde gerçekleştirdi. Girişimcilik ekosisteminde verimlilik ve değer üretiminin artırılması hedefiyle hazırlanan rapor, kurum-girişim iş birliklerinin geliştirilmesi, iyileştirilmesi ve sürdürülebilirliği konularına odaklanıyor. İş birliklerinde stratejik uyumun önemine dikkat çeken çalışma; kurumlar ile girişimler arasında yaşanabilecek olası uyumsuzlukları ticari, ortaklık ve yönetim boyutları ile ele alıyor. Ayrıca ekosistemden iyi uygulama örnekleri ve iyileştirme önerileri sunuyor.

AMACIMIZ UYGULANABİLİR BİR YOL HARİTASI

Toplantının açılış konuşması TÜSİAD

Kurumlarda Girişimcilik Çalışma Grubu Başkanı Bilge Kalpaklıoğlu Eyilik tarafından gerçekleştirildi. Bilge Kalpaklıoğlu Eyilik konuşmasında, "Bu çalışma, kurum ve girişimlerin iş birliklerinde stratejik uyumu sağlamak için hem operasyonel hem de yapısal adımlar atması gerektiğini gösteriyor" dedi. Açılışın ardından PwC Türkiye Denetim Hizmetleri Şirket Ortağı Aysun Gül Kılıç ve TÜSİAD Girişimcilik ve Gençlik Bölümü Uzmanı Esin Arslan raporun hazırlık süreci, metodolojisi ve öne çıkan bulgularına ilişkin bir sunum yaptı. Etkinlik, Ankara TEKMER CEO'su İmran Gürakan moderatörlüğünde gerçekleştirilen "Kurum – Girişim İş Birlikleri" başlıklı panel ile devam etti. Panelde Salt Fikir Sanat Danışmanlık Kurucusu Metin Salt, Enerjisa İnovasyon Müdürü Tümay Solak ve WorkyBe Kurucu Ortağı ve CEO'su Aybar Başaran kurum-girişim iş birliklerine ilişkin deneyimlerini ve değerlendirmelerini paylaştı.

Program kapsamında TÜSİAD Genel Sekreter Yardımcısı Kadir Yusuf Öztürk'ün moderatörlüğünde gerçekleştirilen "Kurumlarda Girişimcilikte Yeni Dönem: Dayanıklılık ve Adaptasyon" başlıklı oturumda Plutarion Strategic Innovation Consultancy Firm Kurucusu ve CEO'su Yeliz Erinçkan, girişimcilik ekosisteminin değişen dinamikleri ve kurumların bu süreçteki rolüne ilişkin değerlendirmelerde bulundu.

RAPORDA ÖNE ÇIKAN BAŞLIKLAR

- ◆ Türkiye'de bugün çok daha fazla kurum, girişimlerle iş birliği yapmak için aktif adımlar atıyor. Bu durum, kurumların ve girişimlerin iş birliğini önemli bir stratejik değer olarak gördüklerini net bir şekilde ortaya koyuyor.
- ◆ Kurum – girişim iş birlikleri raporda ticari, ortaklık ve yönetim boyutunda 22 başlıkta ele alınıyor ve her bir iş birliği süreci kendi özel dinamikleri içinde ele alındığında daha verimli oluyor.
- ◆ Ticari Boyut bağlamında, kurum temsilcilerinin ve girişimlerin en çok üzerinde durduğu konu PoC (Proof of Concept) olarak ifade edilen ürün, hizmet veya iş modelinin doğrulandığı pilot uygulama süreçleri. Bu süreçlerin daha verimli hale getirilmesi için her iki tarafın da iş birliğinin koşulları konusunda sürecin başında mutabık kalması önemli.
- ◆ Ortaklık Boyutu açısından, girişimler özellikle yatırımcı talepleri ve sözleşme maddelerindeki ayrıntıların yarattığı zorluklara işaret ederken; kurumlar, girişimlerin kurucuları arasındaki ortaklık yapısına ilişkin belirsizlikler veya dengesizliklerin yarattığı olası riskleri öncelikli konular arasında görüyor.
- ◆ Yönetişim Boyutu bağlamında ise, yönetim kurullarına katılım talepleri, prosedürlere uyum, şirket içindeki değişiklikler ve iş birliğinin sürdürülebilirliği hem kurumlar hem de girişimler tarafından en fazla dikkat çekilen konular arasında yer alıyor.



TÜSİAD'IN KURUM-GİRİŞİM İŞ BİRLİKLERİ KONULU TOPLANTISINDA GÖRÜŞ BİLDİREN KATILIMCILAR KURUMLARIN SÜREÇTEKİ ROLÜNE DAİR DEĞERLENDİRMELER YAPTI.

TÜRKİYE SİGORTA VE TÜRKİYE HAYAT EMEKLİLİK'TEN 35 MİLYAR TL'LİK REKOR NET KÂR

TÜRKİYE SİGORTA VE TÜRKİYE HAYAT EMEKLİLİK 2025 YILINDA İSTİKRARLI BÜYÜMESİNİ SÜRDÜREREK 35 MİLYAR TL REKOR KÂRLILIĞA İMZA ATTI. İKİ ŞİRKET 2020 YILINDA YAKLAŞIK 900 MİLYON DOLARLIK PİYASA DEĞERİNİ 2025 YILI SONU İTİBARIYLA 5,8 MİLYAR DOLARA YÜKSELTTİ



TÜRKİYE SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ TAHA ÇAKMAK,
"ENFLASYONUN ALTINDA FİYAT POLİTİKASIYLA SİGORTAYI HERKES İÇİN DAHA ERİŞİLEBİLİR KILIYORUZ" DEDI

HABER: ALİ KARABAŞ

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik, 2025 yılında istikrarlı büyümesini sürdürerek 35 milyar TL rekor kârlılığa imza attı. İki şirket, 2020 yılındaki yaklaşık 900 milyon dolarlık piyasa değerinden, 2025 yıl sonu itibarıyla 5,8 milyar dolarlık piyasa değerine ulaştı. Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik, 2025 yılında müşteri odaklı yaklaşımı, yaygın hizmet ağı ve yenilikçi ürünleriyle sektördeki liderliğini pekiştirdi. Türkiye Varlık Fonu'nun 2020 Eylül ayında 900 milyon dolarlık yatırım ile kurduğu Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik şirketleri 5 yılın sonunda 5,8

milyar dolar piyasa değerine ulaşarak hayat ve hayat dışı sigorta sektörünün öncüsü konumuna geldi.

BÜYÜDÜK, BÜYÜYEREK BİRLİKTE BAŞARDIK

Sürdürülebilir finansal başarılarının yanı sıra sigortaya erişilebilirliği kolaylaştırmayı ve ihtiyaca yönelik ürünlerle sigortalı sayısının artmasını hedeflediklerini belirten Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, "Türkiye Sigorta olarak; 5 yıllık yolculuğumuzda ilhamımızı tıpkı adımız gibi ülkemizden aldık ve bu yolculuğu 5 kavramla özetledik:

Birleşme, Büyüme, Başarı, Birliktelik ve Bir adım ötesi... Birleşerek büyüdük; büyüyerek birlikte başardık. 2025 yılını güçlü bir kapanışla tamamlayarak hem kendi rekorlarımızı kırdık hem de sektörün üzerinde bir performans sergiledik. Hayat dışı sigorta sektöründe 147,1 milyar TL prim üretimi ile en yakın rakibimizle aramızda yaklaşık 32 milyar TL prim farkı oluşturduk. BES fon büyüklüğünde 494,1 milyar TL ile en yakın rakibe kıyasla 92 milyar TL daha yüksek bir fon büyüklüğüne ulaştık. Hayat prim üretimimizi ise 2 katına çıkararak 29,3 milyar TL'lik prim üretimi gerçekleştirdik. Tüm bu başarılarla



birlikte her branşta liderliğimizi sürdürmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Sektörün geneliyle karşılaştırıldığında yangın branşında her 5 poliçeden 1'i Türkiye Sigorta güvencesi altında. Ayrıca sağlık, kasko gibi bireysel ürünlerde sigortalı sayımız her geçen gün artıyor. Yıl sonu itibarıyla sağlıkta 1 milyon poliçeyi aştık, kaskoda ise 1 milyona yaklaştık. İki şirket, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 59 büyümeyle, toplamda 35 milyar TL net kâr elde etti. Böylece bir önceki yılın net kârı olan 22 milyar TL'yi aşarak, kendi rekorunu bir kez daha kırdı. 5 yılda kârlılığını 13 kat artırarak 2025 yılında 35 milyar TL kârlılığa ulaştı. Bu sonuçlara kârlılığımızı 5 yılda 13 kat artırmış olduk" dedi.

DAHA ERİŞEBİLİR BİR SİGORTA

Sigortayı herkes için erişilebilir kılma hedefi doğrultusunda enflasyonun altında fiyat politikası benimsediklerini söyleyen Taha Çakmak sözlerine şöyle devam etti: "2025 yılında Türkiye Sigorta olarak kasko, konut ve sağlıkta sigortalılarımıza sunduğumuz peşin fiyatına 12 taksit ve indirim uygulamalarımızla sigortalılarımızın bütçelerini destekleyen ve ödeme kolaylığı sunan kampanyalarımızı hayata geçirdik. Türkiye



TÜRKİYE SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ TAHA ÇAKMAK, 5 YILLIK YOLCULUKTA BİRLEŞEREK BÜYÜDÜKLERİNİ VE BİRLİKTE BÜYÜYEREK BAŞARDIKLARINI BELİRTEREK, "HER BRANŞTA LİDERLİĞİMİZİ SÜRDÜRMEİNİN MUTLULUĞUNU YAŞIYORUZ" DEDİ

Hayat Emeklilik tarafında ise 20.000 TL'ye varan ek fayda kampanyalarımızla katılımcılarımızın birikimlerine destek olduk. Bu kampanyalarımız ile sadece ödeme kolaylığı sunmuyor, müşterilerimizin hayatını kolaylaştıran ve toplumsal sorumluluğumuzu yansıtan bir yaklaşım sergiliyoruz."

Taha Çakmak, "Bireysel ürünlerimiz arasında yer alan kasko ve sağlık ürün grubumuzda müşterilerimizin ihtiyaç ve beklentilerini göz önünde bulundurarak sigortaya erişilebilirliği ve ulaşılabilirliği kolaylaştırmak adına 2026 yılının ilk çeyreğinde fiyat artışına gitmeden, 2025 yılı fiyatlarıyla ilerleme kararı aldık. Ayrıca, vatandaşlarımıza ödeme kolaylığı sağlama hedefimiz doğrultusunda bireysel kasko, sağlık ve konut sigortalarımızda 12 taksit uygulamamızı sürdürüyoruz" dedi.

Ülkedeki doğal afet risklerinin farkında olduklarının ve bu doğrultuda koruma kapasitelerini artırdıklarını belirten Taha Çakmak; "Ülkemizin katastrofik risklerini biliyor, gerekli risk analizlerimizi yaparak ülkemize ve insanımıza güvence sunuyoruz. Güçlü reasürans kapasitemiz ile 2025 yılında da kurumsal ve ticari segmentte rekor üretim ve kârlılığa damgamızı vurduk. Katastrofik koruma kapasitemiz 2025 yılında 1,8 milyar dolar iken bu yıl 2,4 milyar dolara ulaştı. Yangındaki reasürans kapasitemiz 190 milyon dolar iken inşaattaki reasürans kapasitemiz ise 138 milyon dolar seviyesinde" diye konuştu.

KATILIMCILARA GÜÇLÜ GETİRİ

Fon büyüklüğü ve fon getirilerinin yanı sıra katılımcılarına sunduğu yatırım enstrümanları çeşitliliği ile de fark oluşturduklarını belirten Çakmak "Altından hisseye, kira sertifikalarından tarım ve gıda emeklilik yatırım fonlarına kadar geniş bir fon yelpazesi ile katılımcılarımıza sunduğumuz fon portföyümüzü yenilikçi temalarla zenginleştiriyoruz. Her yatırım profiline uygun 48 fonumuz ve 10 milyon TL'den 100 milyar TL'ye uzanan fon büyüklüklerimiz ile sektördeki en geniş fon yelpazesine sahibiz" dedi.

Taha Çakmak, "Sigortayı herkes için ulaşılabilir ve erişilebilir kılma vizyonumuzla milyonlarca birey ve işletmeyi güven cemiz altına alıyor, ülke ekonomisine sürdürülebilir katkı sağlamaya devam ediyoruz. 2020 eylül ayından bu yana 11,2 milyar TL karşılığında 465 milyon dolar temettü dağıttık. Güçlü öz kaynak yapımız ve sermaye disipliniyle sürdürülebilir temettü dağıtımına devam ediyoruz. 2026 yılında da pazar liderliğiyle dengeli büyümeyi, güçlü bilanço ve sürdürülebilir kârlılığı, erişilebilirlik ve toplumsal etkiyi, dijital liderlik ve müşteri deneyimini artırmayı hedefliyoruz" ifadelelerini kullandı.

TÜRKİYE SİGORTA'DAN BASKETBOL MİLLİ TAKIMLARINA SPONSOR DESTEĞİ

TÜRKİYE SİGORTA, A MİLLİ KADIN VE ERKEK BASKETBOL TAKIMLARI'NA VERDİĞİ DESTEĞİ YENİLENEN SPONSORLUK ANLAŞMASIYLA SÜRDÜRDÜ. ANLAŞMA KAPSAMINDA TÜRKİYE SİGORTA LOGOSU KADIN VE ERKEK MİLLİ TAKIMLARI'NIN FORMA SIRTLARINDA YER ALACAK

Sporun birleştirici gücüne inanan ve Türk basketboluna uzun soluklu katkılar sunan Türkiye Sigorta, A Millî Kadın ve Erkek Basketbol Takımlarına verdiği desteği yenilenen sponsorluk anlaşmasıyla sürdürüyor. Anlaşma kapsamında, Türkiye Sigorta logosu Kadın ve Erkek Millî Takımlarımızın forma sırtlarında yer alacak.

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak ve Türkiye Basketbol Federasyonu Başkanı Hidayet Türkoğlu'nun katılımlarıyla Turkcell Basketbol Gelişim Merkezi'nde (BGM) düzenlenen basın toplantısında iş birliğinin detayları kamuoyuyla paylaşıldı. Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak konuşmasında, kurum olarak millî sorumluluk anlayışıyla hareket ettiklerini belirterek, uluslararası arenada ülkemizi başarıyla temsil eden millî takımların yanında olmaya devam ettiklerini söyledi.

AY YILDIZLI FORMAYI SIRTIMIZDA TAŞIYACAĞIZ

Çakmak, "Biz faaliyetlerimizin odağındaki millî sorumluluk anlayışıyla Türkiye'nin sigortası olma hedefiyle çalışıyoruz. Ay Yıldızlı formayı taşımak büyük bir gurur ve aynı zamanda önemli bir sorumluluktur. 'Türkiye' adını taşımamızın verdiği sorumluluk ve gururla, millî değerlerden aldığımız güçle sektörümüzde öncü bir rol üstleniyoruz. Geçtiğimiz yıl Kadın ve Erkek Basketbol Millî Takımlarımızın ana sponsorluğunu üstlenmiştik. Bu yıl ise iş birliğimizi bir adım ileri taşıyarak sponsorluk sözleşmemizde desteğimizi sürdürüyor ve millî formada sırtta yer almanın gururunu yaşıyoruz. Bu güçlü birliktelikle Türk sporunun gelişimine katkı sağlamaya devam edece-



EKOİTRİN'DEN **ALİ KARABAŞ**, TÜRKİYE SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ **TAHA ÇAKMAK**, TÜRKİYE BASKETBOL FEDERASYONU BAŞKANI **HİDAYET TÜRKOĞLU**'NDAN SPONSORLUKLA İLGİLİ BİLGİ ALDI.

ğiz" dedi. Türkiye Basketbol Federasyonu Başkanı Hidayet Türkoğlu da, "Türk basketbolu adına büyük önem taşıyan bir iş birliğini sürdürmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Türkiye Sigorta ile sürdürdüğümüz bu iş birliği, bir sponsorluk ilişkisinin çok ötesinde; Türk basketbolunun bugününü güçlendiren ve geleceğini birlikte inşa etmeyi hedefleyen güçlü bir ortaklığı temsil ediyor. Türkiye Sigorta'yla yol arkadaşlığımız Basketbol Süper Ligi isim sponsorluğu ile başladı. Geçtiğimiz yıl Millî Takımlarımıza verdikleri destekle birlikte bu iş birliği yeni bir aşamaya geçti. Bugün geldiğimiz noktada, bu iş birliğinin hem kulüpler düzeyinde hem de millî takım düzeyinde devam ediyor olması bizim için son derece kıymetlidir. Türk basketboluna duyulan bu

güven, federasyonumuzun güçlü ve istikrarlı bir yapı inşa etme hedefinin de en önemli göstergelerinden biridir" diye konuştu. Türkiye Sigorta'nın, Sayın Taha Çakmak liderliğinde ortaya koyduğu güçlü büyüme performansı ve sektördeki yükselen konununun kıymetli olduğunu belirten Türkoğlu, "Kurumsal başarı ile spora verilen desteğin aynı vizyon etrafında buluşması, bu iş birliğini daha da anlamlı kılmaktadır. Bu sponsorluk anlaşmasında emeği geçen başta Sayın Taha Çakmak olmak üzere tüm Türkiye Sigorta ailesine en içten teşekkürlerimi sunuyorum. Bu güçlü ortaklığın Türk basketboluna uzun yıllar boyunca değer katmaya devam edeceğine yürekten inanıyorum" ifadesini kullandı.

NEWSCOPE İLE TANIŞIN, MARKANIZI GELECEĞE TAŞIYIN!

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



 **NEWSCOPE**



**GÜÇLÜ, GÜVENİLİR
ÖLÇÜMLER EDİNİN**



**YAPAY ZEKÂ DESTEKLİ
ÖNERİLERE ERIŞİN**



**EN GENİŞ TAKİP
HAVUZUNA SAHİP OLUN**



444 9 522



info@aptech.com.tr

 **AjansPressMT**



AjansPress.Turkey

ÜRETEK KADINLARA 5 YILDA 125 MİLYAR TL FİNANSMAN DESTEĞİ

KADIN GİRİŞİMCİLERE VERİLEN

HER 3 KREDİDEN 1'İ HALKBANK'TAN

HALKBANK GENEL MÜDÜRÜ OSMAN ARSLAN, ÜRETEK KADINLAR YARIŐİMASI TÖRENİNDE 2021 YILINDAN BU YANA 267 BİNİ AŞKIN KADIN GİRİŞİMCİLERE 125 MİLYAR TL FİNANSMAN DESTEĞİ VERİLDİĞİNİ, KULLANDIRILAN HER 3 KREDİDEN 1'İNDE HALKBANK'IN İMZASININ OLDUĞUNU SÖYLEDİ



HALKBANK GENEL MÜDÜRÜ **OSMAN ARSLAN**, "KADINLAR TOPLUMUN MANEVİ MİMARİ OLDUĞU KADAR EKONOMİMİZİN DE EN DİNAMİK AKTÖRLERİNDİR. GİRİŞİMCİ KADINLARIN GÜÇLENMESİYLE TÜRKİYE YÜZYILI HEDEFLERİNE DAHA HIZLI VE KARARLI ULAŞACAKTIR" DEDİ

Halkbank Genel Müdürü Osman Arslan, son 5 yılda kadın girişimcilere 125 milyar TL finansman desteği verildiğini söyledi.

Halkbank tarafından beşincisi düzenlenen "Üreten Kadınlar Yarışması" töreni yapıldı. Yarışmada ödül kazanan kadın girişimciler de belli oldu. İstanbul Finans Merkezi'ndeki Halkbank Kuleleri'nde gerçekleştirilen ödül

törenine; Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanı Mahinur Özdemir Göktaş, İstanbul Valisi Davut Gül, Aile ve Sosyal Hizmetler ile Millî Eğitim Bakan Yardımcıları, Ümraniye Kaymakamı Yüksel Çelik, Ümraniye Belediye Başkanı İsmet Yıldırım, milletvekilleri ve çok sayıda davetli katıldı.

EKONOMİK HAYATA GÜÇLÜ KATILIM

"Halkbank Üreten Kadınlar Yarışması Ödül Töreni"nde konuşan Göktaş, 2021

yılından bugüne başarıyla yürütölen Üreten Kadınlar Projesi'nin kadın girişimcilerin üretim gücünü yükseltirken finansmana erişimini de kolaylaştırdığını, bu sayede kadınların ekonomik hayata daha güçlü bir katılım sağladıklarını belirtti. Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanı Mahinur Özdemir Göktaş, "Kadın girişimci, üretime yeni bir bakış getirirken, çoğu zaman yanında bir sosyal etkiyi de taşır. Mahallesine iş, ailesine güven olur. Çevresine



rol model olur. Kadınların ekonomiye katılımı verimliliği artırır, kalite standardını yükseltir, yeni pazarların kapısını aralar" dedi.

HAYALLERİNİ GERÇEĞE DÖNÜŞTÜRÜYÖRLER

Göktaş, bu projenin aynı zamanda bir dayanışma hareketi olduğuna dikkati çekerek, "Bunun yanı sıra sunduğu pazara erişim desteğiyle birlikte, daha fazla kadına ulaşarak ömür verdiği bir ekosistem inşa ediyor. Proje kapsamında yeni girişimleri ödüllendirerek, güçlü bir motivasyon zemini oluşturuyor. Bu yıl 5'incisi gerçekleştirilen ödül töreniyle de kadın girişimcilerimizin başarılarını görünür kılıyor. Bu vesileyle kendi hayallerini ve fikirlerini gerçeğe dönüştüren tüm kadın girişimcilerimizi kutluyorum" diye konuştu. Girişimciliğin yalnızca bir iş kurma meselesi olmadığını vurgulayan Göktaş, bunun yerel bir fikri küresel değere dönüştüren, istihdamı artıran ve üretimi çeşitlendiren bir kalkınma aracı olduğunun altını çizdi.

KADINLAR KALİTEYİ ARTIRIYOR

Bakan Göktaş, kadın girişimciliğinin önemine işaret ederek, şöyle devam etti: "Bu tabloda kadınların yeri ise stratejiktir.



AİLE VE SOSYAL HİZMETLER BAKANI GÖKTAŞ, "KADIN GİRİŞİMCİ ÜRETİME YENİ BİR BAKIŞ GETİRİRKEN ÇOĞU ZAMAN YANINDA BİR SOSYAL ETKİYİ DE TAŞIR. KADINLARIN EKONOMİYE KATILIMI VERİMLİLİĞİ ARTIRIR, KALİTE STANDARDINI YÜKSELTİR, YENİ PAZARLARIN KAPISINI ARALAR" DEDİ

Çünkü kadın girişimci, üretime yeni bir bakış getirirken, çoğu zaman yanında bir sosyal etkiyi de taşır. Mahallesine iş, ailesine güven olur. Çevresine rol model olur. Kadınların ekonomiye katılımı verimliliği artırır, kalite standardını yükseltir, yeni pazarların kapısını aralar. En önemlisi, fırsatların adil dağıldığı bir toplum düzenini güçlendirir. Türkiye ise girişimcilik açısından son derece önemli bir potansiyele sahip. İnsan kaynağımız, yerli üretim kültürümüz, coğrafi avantajımız ve dijitalleşmenin sağladığı yeni kanallar, Anadolu'nun dört bir yanında yeni markaların doğmasına imkân veriyor. Artık bir atölyeden çıkan ürün, doğru destekle e-ticarette dünyanın dört bir yanındaki müşterisine ulaşıyor. Bir kooperatifin emeği, nitelikli ambalaj ve markalaşmayla ihracat raflarında yer buluyor. Tam da bu nedenle, finansman, mentorluk, pazara erişim, dijital yetkinlik ve ağlara dahil olma gibi başlıklarda atılan her adım, kadın girişimcilerimiz için doğrudan büyümeye dönüşüyor."

DAHA GÜÇLÜ AİLE VE DAHA GÜÇLÜ DİRENÇLİ TOPLUM

Kadınların ekonomik hayata katılımını destekleyen her çalışmayı, sosyal politikaların temel bir parçası olarak gördüklerini anlatan Göktaş, "Türkiye Yüzyılı" hedeflerine yürürken kadınların emeğini üretime, girişimciliğe ve istihdama taşıyan her adımı, daha güçlü aile ve daha dirençli toplum için stratejik bir yatırım olarak gördüklerini bildirdi.

Bakan Göktaş, kadınların güçlenmesine yönelik politikalarının arkasındaki kararlı



iradenin Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın güçlü liderliği ve vizyonu olduğuna değindi. Kurumlarla eğitim, mentörlük, finansman ve pazarlama başta olmak üzere çok yönlü destekler sunduklarını, yerelde paydaşlarıyla işbirliklerini arttırarak kadınların üretime katılımını kolaylaştıran modelleri yaygınlaştırdıklarını aktaran Göktaş, Halkbank'ın katkılarıyla ekim ayında hayata geçirilen "Yükselen Kadınlar Programı"nın kadın girişimcilere yeni fırsatlar sunduğunu söyledi.

Programın önemli ayaklarından biri olan Girişimcilik Eğitim TIR'ıyla iş fikrini geliştirmek isteyen kadınlara doğrudan ulaştıklarını belirten Göktaş, destek verdikleri 1319 kadın kooperatifiyle yerel üretimi markalaştırdıklarını ve kadın emeğini pazara taşıdıklarını dile getirdi.

E-TİCARET VE DİJİTALLE İŞLERİNİ BÜYÜTÜYORLAR

Tüm destek ve teşvikleri tek çatı altında topladıkları dijital platformla başvuruları kolaylaştırdıklarını anlatan Göktaş, Hepsiburada işbirliğiyle e-ticarete adım atmak ve işini dijitalde büyütmek isteyen yaklaşık 10 bin kadına eğitim ve rehberlik sunduklarını kaydetti.

Göktaş, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığıyla birlikte yürütülen "Küresel Temiz Teknolojiler Girişimcilik Programı" kapsamında çevre dostu iş fikirleri geliştiren kadınları desteklediklerini, "Kadınlar için Enerji Okulu"yla kadınları enerji sektöründe aktif hale getirdiklerini belirtti.

Geçen yıl kadın girişimcilerin ödülleri Emine Erdoğan'ın elinden aldığı bu törenin yalnızca bir kutlama programı olmadığını, cesaretin, emeğin ve kararlılığın görünür hale gelmesi anlamı taşıdığını

“

**HALKBANK GENEL MÜDÜRÜ
OSMAN ARSLAN, GENÇLERE
BÜYÜK HEDEFLERE ANCAK
KÜÇÜK AMA DOĞRU ADIMLARLA
ULAŞILABİLECEĞİNİ SÖYLEDİ.
ETKİNLİKTE GENÇ GİRİŞİMCİLER
İÇİN GENÇİZ KREDİSİ VE PARAF
GENÇİZ KART'IN TANITIMI YAPILDI**

ifade eden Göktaş, girişimci kadınların hikayelerinin Türkiye'nin her şehrinde işini geliştirmek isteyen kadınlara ve genç kızlara ilham verdiğini dile getirdi.

Göktaş, "Aile ve Nüfus 10 Yılı" kapsamında da bu çalışmalarını sürdüreceklerini ve kadınlar ile ailelerin yanında olmaya devam edeceklerini vurgulayarak, "Üreten Kadınlar Yarışması"nın değerli jürisine ve emeği geçen herkese teşekkür etti.

DESTEKLER FİNANSMANLA SINIRLI DEĞİL

Halkbank Genel Müdürü Osman Arslan, törende yaptığı konuşmada, "Kadınlar toplumun manevi mimarı olduğu kadar ekonomimizin de en dinamik aktörlerindedir. Girişimci kadınların güçlenmesiyle ailemiz daha da kökleşecek; ailemiz kökleştikçe de ülkemiz Türkiye Yüzyılı hedeflerine daha hızlı ve kararlı bir şekilde ulaşacaktır" diye konuştu. "2026-2035 Aile ve Nüfus On Yılı" vizyonunun da kadın girişimciliğini desteklemeye yönelik çalışmaları için önemli bir temel oluşturduğunu aktaran Arslan, verilen desteklerin yalnızca finansal alanla sınırlı kalmadığını belirterek, şunları



söyledi: "Kadın girişimcilere finansman haricinde de destek verebilmek için hayata geçirdiğimiz projelerden biri olan Halkbank Üreten Kadınlar Buluşmaları, bugün ülkemizin yedi bölgesini ve Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'ni kapsayan dev bir ekosisteme dönüşmüştür. Bugüne kadar 21 farklı ilde yapılan 25 buluşma ile farklı meslek gruplarından kadın girişimciler ve kooperatiflerle doğrudan temas kurmuş olduk." 5 farklı kategoride ödülün verildiği törende konuşan Halkbank Genel Müdürü Osman Arslan, 2021 yılından bu yana 267 bini aşkın kadın girişimciye yaklaşık 125 milyar TL finansman desteği sağladıklarını belirterek, "Halkbank, kadın girişimcilere yönelik projeleri kararlılıkla hayata geçiriyor. Ülkemizde kadın girişimcilere kullandırılan her üç krediden birinde Bankamızın imzası var" dedi.

GELECEĞE YÖNELİK EĞİTİMLER

Bu kapsamda kadın girişimcileri yalnızca sahada değil, eğitim ve gelişim yollarında da desteklediklerini ifade eden Osman Arslan, "Üreten Kadınlar Akademisi ve MasterClass Marka Eğitim

ÖDÜL ALANLAR VE KATEGORİLER

Değerlendirmeler neticesinde, ödül alanlar ve kategorileri şöyle sıralandı:

Yılın Üreten Kadın Girişimcisi Kategorisi

NeuFarm - Aslı Güven Şahin

Teknoloji Tabanlı Kadın Girişimci Kategorisi

Nkap - Şenay Şanlier

Sıfır Atık ve Sürdürülebilirlik Kategorisi

Kybele's Garden - Aygen Savaş Alkan

Yükselen Yıldız Kategorisi

Pacha Natural Collagen - Aslı Zuluğ

Kadın Kooperatifi Kategorisi

Hemdem - Yasemin Sayılğan

Alev Alatlı Özel Ödülü

Prof. Dr. Hülya Tezcan

Programları'mızla 6 binden fazla girişimci kadına Marka Yönetimi, Dijital Pazarlama, Yapay Zekâ ve Sürdürülebilirlik gibi alanlarda eğitimler verdik. Ayrıca geleceğe yönelik kadın girişimcilik ekosistemini desteklemek için 'BİGE: Bilim Kızlarla Gelecek' projemizi başlattık. Bu ay içerisinde ikincisini gerçekleştireceğimiz proje ile lise ve üniversite çağındaki genç kızların, teknoloji ve bilim odaklı gelişimlerini desteklemekteyiz" dedi.

ÖDÜLLERDE TEMEL KRİTERLER

Kadın girişimcilik ekosisteminin en prestijli organizasyonlarından biri haline gelen ödül töreninde; Yılın Üreten Kadın Girişimcisi, Teknoloji Tabanlı Kadın Girişimci, Sıfır Atık ve Sürdürülebilirlik, Yükselen Yıldız ve Kadın Kooperatifi kategorilerinin yanı sıra, ülkemizin yetiştirdiği önemli yazarlardan Alev Alatlı'nın anısını yaşatmak amacıyla verilen Alev



Alatlı Özel Ödülü de sahibini buldu. Kazananlara nakdi ödüllerin yanı sıra, reklam ve tanıtım desteği kapsamında aynı ödüller de takdim edildi. Cumhurbaşkanlığı Sosyal ve Gençlik Politikaları Kurul Üyesi ve Sosyal Gastronomi Şefi Ebru Baybara Demir, Enstitü Sosyal Genel Koordinatörü İpek Coşkun Armağan, AJK Tekstil Kutnia Markası Kurucu Ortağı Jülide Konukoğlu, Sektörel Dernekler Federasyonu (SEDEFED) Başkanı ve TÜRKONFED Başkan Yardımcısı Emine Erdem, Türkiye Yeşilay Cemiyeti Genel Başkan Yardımcısı ve Usturlab Kurucu Genel Müdürü Sümeyye Ceylan, Şölen Çikolata Yönetim Kurulu Üyesi Elif Çoban, TeacherX & Eğitim Teknolojileri Zirvesi Kurucusu Işıl Boy Ergül, Taşyapı İnşaat Yönetim Kurulu Başkan Vekili Ezgi Turanlı ve Halkbank Girişimci Bankacılık Daire Başkanı Didem Dilara Alp'ten oluşan jüri; başvuruları ekonomiye sağlanan katkı, sürdürülebilir finansman yapısı, istihdam artışı ve toplumsal fayda gibi temel kriterler ışığında değerlendirdi.

HALKBANK KONUT İÇİN KREDİ MÜSLUKLARINI AÇTI

Halkbank Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Osman Arslan, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (BDDK) birinci ve ikinci el konut ayırımı kaldırmasının sektörde kritik bir adım olduğunu belirterek, "Hiç evi olmayan vatandaşlarımıza yönelik destekler mevcut. İkinci veya üçüncü evini almak isteyenler için kredi kısıtlamaları devam ediyor. Ancak belli bir yaşa kadar olan ikinci el konutlar için finansman imkânı getirildi. Bu, vatandaşımız için güzel bir fırsat" dedi.

Ekonomideki dezenflasyon sürecinin konut piyasasına olumlu yansımalarını belirten Arslan, "Dezenflasyon programı yolunda gidiyor ve başarılı oluyor. Vatandaşımızın uygun koşullarda ev sahibi olabilmesi için imkânlar biraz esnetildi" diye konuştu.

Konut kredilerinde güncel durumu da

aktaran Arslan, Türk bankacılık sektöründe 10 yıla kadar vadelerde aylık faiz oranlarının yüzde 2,5'in altına indiğini belirtti. Arslan, bunun yıllık bazda yaklaşık yüzde 30'luk maliyete denk geldiğini ifade ederek, "Enflasyondaki düşüş devam ettikçe Merkez Bankası da faiz indirimlerini gündeme getirecek. Bankalar bu indirim konut kredilerine yansıtacaktır. Yılın ikinci yarısında konut kredi maliyetleri aylık yüzde 2'lere kadar düşebilecek. Bu da vatandaşımıza daha rahat ödeyebileceği bir konut finansmanı imkânı sağlayacak. Biz de Halkbank olarak vatandaşımıza bu gelişmeleri yansıtacak kredi paketleri oluşturuyoruz. Müteahhit ve konut geliştirici firmalarla yakın temas halindeyiz. Bankacılık sektörü, geçen yıla göre bu yıl konut finansmanında daha istihlal olacak" ifadelerini kullandı.



HALKBANK GENEL MÜDÜRÜ OSMAN ARSLAN, "HALKBANK ÜRETEK KADINLAR BULUŞMALARİ BUGÜN ÜLKEMİZİN 7 BÖLGESİNİ VE KKTC'Yİ KAPSAYAN DEV BİR EKOSİSTEME DÖNÜŞTÜ" DEDİ.

Turizm Yatırımı Düşünür Müsünüz?



Tümay MERCAN
Kocaeli Üniversitesi
İletişim Fakültesi
Öğretim Görevlisi

Turizm birçok yatırımcıya cazip gelen bir alan. Özellikle otel yatırımları sermayesi olan veya sermaye bulabilecek kişilerin ilgisini çekiyor.

Türkiye’de belgeli faal otel yatağı sayısı 2026 yılı Ocak ayı döneminde 1.920 bini geçti. İşletme ve basit belgeli tesis sayısı 21.420 ve yatırım belgeli tesis sayısı da 576 oldu. İşletme ve basit belgeli yatak sayısı 1.828 bini ve yatırım belgeli yatak sayısı da 141 bini geçti. (Kaynak: Turizm gazetesini)

Türkiye turizmi için yeter mi? Yetmez! Bundan sonra yapılacak yatırımların nasıl olması lazım? Farklı olması gerekiyor. Mevcut örnek ve konseptler gibi birbirinin aynı olursa turizm tüketicisine cazip gelmeye durumu var. Ayrıca finansman kaynakları da farklı yatırımlara destek vereceklerini belirtiyorlar.

TTYD’DEN TIF 2026 ZİRVESİ

Türkiye Turizm Yatırımcıları Derneği’nin (TTYD) düzenlediği TIF 2026’ da bu konular pek çok yönden konuşuldu. TTYD başkanı Oya Narin, açılış konuşmacıları, panel oturumları ve diğer konuşmacılar turizm yatırımcılarının nelere dikkat etmesi gerektiğini anlattılar. Turizm tüketicisi değişiyor ama diğer taraftan altı jenerasyon bir arada tüketici konumunda. Turizm yatırımlarının bu jenerasyonların taleplerini, değişen dünya, dijital dönüşüm, yapay zekâ, beklentiler, seyahat harcamaları, turist beklentileri, sürdürülebilirlik, enerji gibi birçok konuyu düşünmesi gerektiği gündeme geldi. Günümüzün değişen talepler doğrultusunda lüks turizm geliyor, kruvaziyer tırmanışta talepler artıyor, wellness ve longevity trendleri turizm yatırımlarını yeniden şekillendiriyor.

Seyahat artık keşif değil, bütünsel iyi oluş yolculuğu olarak tanımlanıyor. Yatırımcılarının da bunu göz önüne alarak yeni yatırımları farklı konseptler, kişiselleştirilmiş deneyimler, akıl ve duyguya hitap edecek şekilde yatırımları planlaması gerekiyor.

TURİZM VE FİNANS

TIF 2026 önemli bir beyin fırtınasıydı. Neler konuşulduğunu burada yazmak mümkün değil ama benim için önemli noktalardan biri, İş Bankası’nın sağladığı alt yapı ile her ülkeden ge-

len turist Türkiye’de kredi kartıyla kendi yerel ödeme sistemi ile uyumlu ödeme sistemi kullanabiliyor olması. İş Bankası’nın yerli ve yabancı turizm yatırımcısına finans sağlıyor ve alanda özellikle çalışıyor olması da yatırımcı için önemli.

YURT DIŞINDA MARKA OLMAK

Türkiye’de başarılı oteller olmasına rağmen bu otellerin bir marka olamaması, yurt dışına açılmaması önemli konulardan biri. “THY’nin uçtuğu her yere otel markamızı götürebilmeliyiz.” TIF 2026’ da itibar gören bir düşünce oldu.

Belki bundan sonra turizm yatırımcıları yurt içinde başarıyla işlettikleri otelleri yurt dışına da götürerek orada Türk yatırımcısının varlığını bu alanda da hissettirirler. Yurt dışına otel müdürü ihracında çok başarılı bir ülkeyiz ve yurt dışındaki Türk otel müdürleri globalde çok değerli. Neden otellerimiz de yurt dışında marka olmasın? Galiba artık sıra bu konuda. Türk hava yolları dünyanın en fazla ülkesine uçan ve 500 uçağa sahip bir hava yolu. Sadece bu bile turizm için önemli bir değer.

TIF 2026’ya Anadolu’ dan çok az otel sahibinin katılması dikkatimi çekti. Bu tür organizasyonları sektörleri için kıymetli buluyorum. Biraz da vizyon ve merak önemli tabii. Turizm yatırımcılarını heyecanlı, farklı, birçok pazzıl parçasını bir araya getirmeleri gerektiren bir süreç bekliyor.

Sözün özü; Sahi neden bizim yurt dışında bir otel markamız olmasın? Kıyılarda yorulmadan yüzmek/ minik hareketler rahat ve güvenli mi geliyor? Açık deniz ve okyanusta yüzmeye korkar mıyız? Bence korkmayız. Türk girişimci ve yatırımcıları isterse pekala en iyi şekilde başarırlar.

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

“*Seyahat artık keşif değil, bütünsel iyi oluş yolculuğu olarak tanımlanıyor. Yatırımcılarının da bunu göz önüne alarak yeni yatırımları farklı konseptler, kişiselleştirilmiş deneyimler, akıl ve duyguya hitap edecek şekilde yatırımları planlaması gerekiyor*”

LOKMAN GROUP İÇ PAZARDA VE İHRACATTA ÖLÇEK BÜYÜTECEK

LOKMAN GROUP, TEKNOLOJİ TEMELLİ İŞ MODELİYLE SAĞLIK VE İLAÇ EKOSİSTEMİNDE BÜYÜMESİNİ SÜRDÜRÜYOR. LOKMAN ECZA ÖNCÜLÜĞÜNDE YÜZDE 50 BÜYÜYEREK CİROSUNU 8 MİLYAR TL'YE ÇIKARAN GRUP, 2026'DA DİJİTALLEŞME VE YURT İÇİ-YURT DIŞI OPERASYON GÜCÜYLE 11 MİLYAR TL HEDEFLİYOR

HABER: ALİ KARABAŞ



LOKMAN GROUP YÖNETİM KURULU BAŞKANI HATİCE ÖZ, 2026'YI OPERASYONEL ETKİNLİĞİN ARTACIĞI BİR YIL OLARAK PLANLADIKLARINI SÖYLEDİ.

Antalya merkezli Lokman Group; sekiz şirketten oluşan yapısı, insan odaklı yaklaşımı ve teknoloji temelli iş modeliyle sağlık, ilaç, teknoloji, tarım ve sağlık turizmi alanlarında entegre bir ekosistem sunuyor. Türkiye'nin ilk tek merkezden, en kolaylaştırılmış şartlar ile tüm Türkiye'ye çevrim içi satış yapan ecza deposu Lokman Ecza öncülüğünde büyüyen grup, 2025 yılında yüzde 50 büyüme ile 8 milyar lira ciroya ulaştı. 2026 yılında ise yurt içi ve yurt dışında genişleyen operasyonları, dijital çözümleri ve sürdürülebilirlik çalışmaları odağıyla 11 milyar TL ciro hedefliyor.

28 BİN ECZANEEYE HİZMET VERİYOR

Lokman Group'un amiral gemisi Lokman Ecza Deposu, Türkiye'nin ilk tek merkezden, en kolaylaştırılmış şartlar ile tüm Türkiye'ye çevrim içi satış yapan ecza deposu olma özelliğini taşıyor. Aynı zamanda Türkiye'nin en geniş itiriyat ürün çeşitliliğine sahip ecza deposu; 31 bini aşkın ürün çeşidine sahip yapı, grup teknoloji markası Ledbim ile geliştirilen dijital altyapı sayesinde Türkiye genelinde 28 bin eczaneye erişebilecek kapasitede hizmet sunuyor. Online siparişlerin tek merkezden yönetildiği sistem; hız, güven ve kalite odaklı operasyon anlayışıyla çalışıyor. İlaç takip, araç takip ve karekod izleme gibi dijital çözümlerle desteklenen operasyonel yapı, siparişten faturalamaya iş akışlarının etkin, detaylı ve verimli şekilde yürütülmesini sağlıyor. Siparişten depolamaya, reyon yönetiminden sevkiyata kadar tüm süreçler, kusursuz

bir otomasyon sistemiyle yönetiliyor. Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu onaylı geniş portföyü ile eczaneler için güvenilir bir tedarik altyapısı sunuluyor.

AVRUPA'DA ETKİN OPERASYONLAR

Antalya merkezli Lokman Group; ilaç, sağlık, teknoloji, tarım ve sağlık turizmi alanlarını kapsayan faaliyetleriyle, yeni nesil ecza depoculuğundan dijital B2B çözümlere uzanan geniş iş modeli sunuyor. Grup, İngiltere ve Almanya'daki şirketleri ile sağlık turizmi alanında etkin bir operasyon yürütüyor. Bu ülkelerde sunduğu danışmanlık, yönlendirme ve hizmet yönetimi ile uluslararası sağlık turistinin Türkiye'deki nitelikli sağlık hizmetlerine erişimini sağlıyor. Kuzey Kıbrıs'ta faaliyet gösteren Tane Enterprises Ecza Deposu ise Kıbrıs'ın en büyük deposundan biri olarak bölgedeki ilaç tedarik zincirinde önemli rol üstleniyor.

GRUBUN TARIM MARKASI ELARA

Lokman Group, tarım sektöründe Elara Tarım markasıyla teknoloji ve sürdürülebilirlik odaklı üretim yapıyor. Şu anda Antalya'da 60, Afyon/Sandıklı'da ise 22 toplam 82 bin metrekarelik arazide böğürtlen, ahududu, çilek ve Frenk üzümü yıllık üretim hacmi 260 tona ulaşıyor. Elara Tarım üretim alanının 2026 yılında 300 dönümü aşması planlanıyor. Elara



LOKMAN GROUP SAĞLIK TURİZMİ YETKİ BELGELİ BİR İHTİSAS TURİZM ACENTESİ MEDOPER VE AVRUPA AĞIRLIKLI DIŞ TEDAVİ HİZMETLERİ VEREN BAĞLANTI KLİNİKLERİYLE FAALİYET GÖSTERİYOR. GRUP ADINA MEDOPER ARACILIĞIYLA HER YIL 12 FARKLI ÜLKEDEN ULUSLARARASI HASTA TÜRKİYE'YE GELİYOR

Tarım, sıfır pestisitli üretim ve karbon sıfır tarım hedefiyle çalışmalarını sürdürüyor. Bu kapsamda 2036 yılında karbon sıfır üretim hedefi için üretim süreçlerine kararlılıkla devam ediyor. Diğer yandan tane İtriyat, 25 bin ürün çeşidiyle Türkiye'nin en büyük İtriyat deposu olarak Lokman Group ekosisteminde önemli bir konuma sahip bulunuyor. Eczane dışının yanı sıra otel marketlerine ve İtriyat ürünleri satışı yapan mağazalara hizmet veren yapı,

operasyonlarını kurum içi ERP sistemiyle anlık yönetiyor.

PROJELER DAHA GENİŞ BİR ÖLÇEĞE TAŞINIYOR

Lokman Group Yönetim Kurulu Başkanı Hatice Öz, "Faaliyet gösterdiğimiz tüm alanlarda etkinliğimizi ve erişim gücümüzü artırmayı; hizmet kalitemizi, iş ortaklıklarımızı ve topluma katkı sağlayan projelerimizi daha geniş bir ölçüğe taşımayı hedefliyoruz. 2026 yılını operasyonel etkinliğimizin artacağı bir yıl olarak planladık" dedi.

"İş yapış biçimimizde, olaylara geniş açıdan bakmak, yenilikçi çözümler üretmek ve hitap ettikleri sektörlerde çitayı yukarı taşımak öne çıkıyor" diyen Hatice Öz, bu yaklaşımın her daim karar alma süreçlerine, yatırım politikalarına ve marka duruşuna yansıdığını söyledi. Lokman Group olarak, 30 yıla yaklaşan birikimlerini yeni teknolojilere ve yeni iş modellerine taşıdıklarını belirten Öz, "Dinamizm, hızlı adaptasyon, teknoloji yatırımı ve yenilikçilik açısından; değişimi okuma ve buna göre pozisyon alma konusunda çok daha çevik, hızlı ve cesur adımlar atıyoruz" ifadelerini kullandı.

LOKMAN GROUP TÜRKİYE'YE 12 FARKLI ÜLKEDEN HER YIL 500'DEN FAZLA HASTA GETİRİYOR

Lokman Group, sağlık turizmi yetki belgeli bir ihtisas turizm acentesi Medoper ve Avrupa ağırlıklı dış tedavi hizmetleri veren bağlantı klinikleriyle faaliyet gösteriyor. Medoper aracılığıyla her yıl 12 farklı ülkeden 500'ün üzerinde uluslararası hasta Türkiye'ye geliyor. Grup bünyesindeki Tane Enterprises Ecza Deposu ise Kuzey Kıbrıs'ta faaliyet göstererek ülkenin en büyük ecza deposunda biri olarak faaliyet gösteriyor.



Türkiye Büyük Bir Servet Üzerinde Oturuyor!



Sedat YILMAZ

Bu ay madencilik üzerinde duralım! Gelişmiş ülkelere bakıldığında işin temeli madencilik üzerinde yoğunlaşıyor. Bugün dijitalleşme diye yanıp tutuşan dünya, maden olmasa dijitalleşmenin "d" sini göremez! Geçmiş yıllarda kaleme aldığım bu yazıyı bir kez daha gündeme almaktan üzüntü duyuyorum, ancak bir taraftan da ikaz niteliği taşıdığından seviniyorum! Kalkınmamız lâzım... Büyümemiz lâzım... Halkımızı refaha ulaştırmamız lâzım, deniyor... Ama, sözün devamında, "Madencilik sektörü olmadan hiç kimse kalkınmadan, zenginleşmeden bahsedemez" denemiyor! Madencilik politikası ve maden hukuku ekonominin can damarı... Ekonominin büyümesi ve sağlamaştırılması adına madencilige uygun mutlaka yeni stratejiler geliştirilmeli, demek istiyorum.

TİCARETİ YAPILAN 90 MADENDEN 77'Sİ BİZDE

Gelişmiş ülkelerdeki madenciligi başka bir zamana bırakarak Türkiye'mizde durum ne, bir projeksiyon yapalım: Dünyada ticareti yapılan 90 madenden 77'si Türkiye'de... Resmi rakamlara göre; ülkemizde 3 milyar ton bor (dünya rezervlerinin yüzde 72'si), 6 bin 500 ton altın (potansiyelin yüzde 10'una ulaşılabildi), 10,5 milyar ton linyit, 2 milyon ton metal bakır, 1,5 milyar ton demir, 41 milyon ton krom, 151 milyon ton kuvars, 7,2 milyar ton kaya tuzu, 1 milyar ton sodyum sülfat rezervi var... Ayrıca en büyük zenginlik kaynaklarımızdan mermer ve doğal taşlarda ise yine dünyanın öncü ülkeleri arasındayız. Türkiye'nin 80 bölgesinde 150'den fazla farklı renk, desen ve kalitede mermer rezervleri var. Ülkemizin toplam mermer potansiyeli 5 milyar metreküp civarında. Özellikle altın rezervi açısından dünya ikincisi olan Türkiye'miz maalesef hâlâ altın ithalatı yaparak ihracat gerçekleştiriyor. Yıllık altın ithalatımız 300 ton... İthal ettiğimiz altının yarısını işleyerek ihraç ediyoruz. Üretime gelince... Rezervlerden 95 senede ancak 50 tonu üretilebildi.

DUDAK UÇUKLATACAK BÜYÜKLÜK

Yine jeotermalde Avrupa'da birinciyiz... Doğrudan kullanım açısından küresel sıralamada 4'üncü konumdayız. Hâlen 32 bin MWt jeotermal enerji kapasitesi olan ülkemiz bunun yalnızca 1739 MWt'sini kullanabiliyor. Maden Tetkik ve Arama Genel Müdürlüğü (MTA) ve ilgili kurumlar birkaç yıl önce oturmuşlar hesap etmişler... Sanayi ve teknoloji başta yaklaşık her sektörde kullanılan maden kaynakları hakkında işletilebilse ekonomik girdimiz dudak uçuklatacak... İsterseniz yalnızca madencilikten elde edilecek tahmini geliri söyleyeyim... Tamı tamına 2,5 trilyon dolar. Peki, şu anda madencilğin mevcut durumu ne, diye sorarsanız... İşte orada biraz durun!.. Cevap vermek için üç kere yutkunmanız lâzım! Madencilik sektörünün gayri safi milli hasıla (GSYH) içindeki payı yüzde 10, yüzde 20, 25 değil... Sadece yüzde 1,4... Toplam ihracattaki payı ise yüzde 2,6. Sebep madencilğin önünü tıkayan engeller!

SEKTÖRÜN ÖNÜNÜ TIKAYAN ENGELLER

Şimdi biraz ayrıntıya gireyim... Neymiş bu sektörün önünü tıkayan engeller?.. Şöyle ki: Birincisi ruhsat alma zorluğu ve bürokrasi... Olay burada bitmiyor... Katma değer dâhil üretimde zorluklar daha fazla... Arazi tahsis... Çevre izni... Üretim ruhsatı... Ve bu engelleri aşmada harcanacak yüksek maliyetler ve kaybedilecek zaman!.. Ayrıca güvenlik... Sektörde iş kazaları ve meslek hastalıkları oranındaki yükseklik... Maden yataklarının ekonomik işletmeciliğe uygun-suzluğu... Üretimin küçük firmalar tarafından yapılması sebebiyle verimliliğin düşük seviyede olması... Sermaye ve teknolojik güce dayalı zâfiyet... Enerji maliyetlerindeki vergi yükü... Sektörde koordinas-

“Kalkınmamız lâzım... Büyümemiz lâzım... Halkımızı refaha ulaştırmamız lâzım, deniyor... Ama, sözün devamında, “Madencilik sektörü olmadan hiç kimse kalkınmadan, zenginleşmeden bahsedemez” denemiyor! Madencilik politikası ve maden hukuku ekonominin can damarı, demek istiyorum”

yon ve iletişim eksikliği... Üniversite / sanayi iş birliğinin yetersizliği... Dolayısıyla madencilik bizde hep fantezi kalmış. Dolayısıyla mevcut yasalar ve işleyiş, sektörde atılım yapmanın önünü tıkadığından kimse cesaret edip madencilğe soyunamamış.

6 MİLYAR \$'LIK MADEN İHRACATI YETER Mİ?

Sözün özü; 2000 yılında madencilik üretiminin gayri safi milli hasılaya (GSYH) oranı sadece yüzde 1,25'ti. Bu pay dolaylı katkılarla da olsa yüzde 15'ler seviyesinin üzerinde ama Türkiye'nin gerçek potansiyelini göstermekten çok uzak. Zirâ 2002 yılında 700 milyon dolar olan maden ihracatı bugün ancak 6,2 milyar dolar ile ifade edilebiliyor. Hakikaten, dünya ölçeğinde bu kadar zengin rezervlere sahip ülkemizin 6 milyar dolar gibi küçük rakamlı maden ihracatını, insan içine sindiremiyor! İhracatın önemli bir kısmı da doğaltaş... Büyük bir servet üzerinde oturuyoruz ama gel de anlat! Türkiye yeraltı kaynakları açısından dünya madenciliğinde adı geçen 130 kûsur ülke arasında toplam üretim değeri itibarıyla 28'inci, maden çeşitliliği itibarıyla de 10'uncu sırada. Dolayısıyla sıralama değil mevcûtd madencilikteki cılız duruşumuzun sebebi kesinlikle kaynak yetersizliği değil! Meselâ sâdece Siirt'ten Sivrihisar'a, Beypazarı'ndan Adana'ya, Manisa'dan Hasançelebi'ye kadar sayılabilecek öyle çok örnek var ki... Demek ki zengin kaynaklara sahip olmak yetmiyor-muş... Demek ki bu zenginlikleri bulup işletebilecek mahâret sahibi insanlara ihtiyaç varmış!..

GÜNEY KORE'NİN MÜTHİŞ ÇIKIŞI

Güney Kore ve Japonya'da yeterli maden çıkmaz ama ekonomileri çok güçlü. Yani güçlü ekonomi için illâ maden gerekmez. Topraklarında madeni olanlar kalkınır, zenginleşir, diyorum. Madenleri katma değerli işletip ekonomisinin temeli yapanlar kalkınır ve zenginleşir diyorum. Konuyu madeni bol olan Güney Kore'yi de ekleyerek daha netleştiririm... Güney Kore 1953 yılında savaştan çıktığında açlık ve yoksullukla mücadele ediyordu. Bugün gayri safi milli hasılası (GSYH) 1,6 trilyon doları aşmış. Kişi başı 36 bin dolar milli geliri var. Başarılarındaki sır; "Yüksek eğitim, çalışkanlık, dünyayı iyi okuma, teknoloji ve istikrarlı büyüme"...

Evet, Güney Kore'nin petrolü ve madenleri yok... Ama bu ülke ithal petrolü rafine edip, petrol ürünleri ihraç eden bir ülke hâline dönüşmüş. Güney Kore ayrıca cevher ithal edip dünyaya çelik ürünleri satıyor. Hatta gemi sanayinde Çin'i bile solladı, dünya liderliğine oturdu. Zengin madenlere sahip Kuzey Kore'de ise ekonomik durum bellî!.. Güney Kore örneğiyle söylemek istediğim şu: Kuzey Kore'nin yeterince madeni var ama dünya ekonomisinde yeri yok. Güney Kore'nin hiç madeni yok fakat dünya ekonomisinde ilk 10'da yer alıyor.

JAPONYA YOKLUKTA NASIL BAŞARDI?

Japonya'nın da GSYH'i 4,5 trilyon dolar... Kişi başı milli gelir 35 bin dolar... Dünyanın 3'üncü büyük ekonomisi... Depremde riskli bir

ülke. Çok kısıtlı altın, magnezyum, kömür, petrol ve gümüş rezervlerine sahip Japonya yer altı kaynakları olarak ithalata bağımlı. Ancak cevher ithal eden Japonya, çelik, kâğıt ve ileri teknoloji ürünleriyle büyük bir ihracatçı... Ayrıca otomobil, robotik, biyoteknoloji, nanoteknoloji ve yenilenebilir enerji sektörlerinde oldukça güçlü. Ülke dünyanın en büyük üçüncü binek araç ve gemi üreticisi.

Diğer taraftan ülkenin yüzde 90'ı tarıma uygun değil ancak dünyanın en büyük deniz ürünleri üreticilerinden. Hizmet sektörünün de GSYH içindeki payı yüksek... Japonya son yaptığı araştırmalarla sanayi ve yüksek teknolojide uzun yıllar kendine yetecek itriyum, disprozyum, evropiyum ve terbiyum kaynaklarına sahip olduğunu gördü. Bu madenlerin işletilmesi durumunda Japonya dünya liderliğine yürüeyebilir. Türkiye'de zenginlik bitmez! Tarım ve su ürünlerimiz var... Henüz 100 milyar doları bulamadığımız turizm ise henüz tam anlamıyla kapağı açılmamış hazine sandığı!..

BU MES'ELENİN ÇÖZÜMÜ NE?

Bu doğrultuda Türkiye özellikle Güney Kore ve Japonya örnekleriyle hareket etmek zorunda... Ya mevcut yer üstü, yer altı kaynaklarımızı ve madenlerimizi en rantabil ve katma değerli şekilde işleyeceğiz ya da ithal ettiğimiz hammaddeleri yüksek teknolojiyle rafine ederek, işleyerek DİR yaparak yüksek ihracatçı olacağız... Değerli madenlerimizi, zenginliklerimizi taşı/toprağıyla üç kuruşa satıp dünyaya sermaye yaptırmayacağız!

Özetle dış ticarete (ithalat/ihracat) yaklaşık 10-12 milyar dolarlık hacme sahip Türk madencilik sektörü içinde bulunduğu sorunlardan çıkmak için tutunacak bir dal arıyor. Dolayısıyla yasal engeller ve sermaye mes'elesi çözülmeden sektörü bir adım ileri taşımamızın imkânı yok!

Bir vatan evladı olarak, madencilikle ilgili yasal ve finansal atılacak adımların takibindeyiz. Şu ana kadar sondajlar dışında dişe dokunur bir icraatın gerçekleştiğini ve söylemlerin müşahhaslaştığını henüz göremedik ama umudumuzu da yitirmiş değiliz... Madencilik sektörü "agresif ve cesaret verici yeniden yapılanma"yı gündeme taşıyacak müjdeli haberler bekliyoruz!..

“ 2000 yılında madencilik üretiminin GSYH'ye oranı yüzde 1,25'ti. Bu pay dolaylı katkılarla da olsa bugün yüzde 15'ler seviyesinde ama Türkiye'nin gerçek potansiyelini göstermekten çok uzak. Zirâ 2002 yılında 700 milyon dolar olan maden ihracatı şimdi sadece 6,2 milyar dolar ile ifade şeklinde ifade ediliyor

OMSAN'DAN NAKİT AKIŞI VE ÖLÇEKLİ BÜYÜME HAMLESİ

OYAK ŞİRKETLERİNDEN OMSAN LOJİSTİK, SHELL & TURCAS İŞ BİRLİĞİNİN ARDINDAN BİR GLOBAL ENDÜSTRİYEL GAZ FİRMASI İLE YAPTIĞI ANLAŞMALARLA BİRLİKTE 5 YILLIK PERİYOTTA 7 MİLYAR TL'LİK BİR İŞ HACMİNE ULAŞACAK



OMSAN LOJİSTİK YÖNETİM KURULU BAŞKANI ERGUN ARIBURNU, İŞ HACMİYLE İLGİLİ DEĞERLENDİRMESİNDE, "HER ADIMI GÜÇLÜ NAKİT AKIŞI ÜRETEN VE ÖNGÖRÜLEBİLİR BİR YAPI OLUŞTURMA HEDEFİYLE ATIYORUZ" DEDİ.

OMSAN Lojistik, Shell & Turcas iş birliğinden sonra bir global endüstriyel gaz şirketi ile imzaladığı yeni anlaşmalarla birlikte yaklaşık 5 yıllık periyotta 7 milyar TL'lik bir iş hacmi yakalayacak. OYAK Grubu şirketlerinden OMSAN Lojistik, 2025 yılının son çeyreğinde başlattığı büyüme atağını sürdürüyor. Güçlü nakit akışı, öngörülebilir gelir yapısı ve ölçekli iş hacmi odağında ilerleyen şirket, Shell & Turcas iş birliğinin ardından bir global endüstriyel gaz firması ile imzaladığı yeni anlaşmalarla birlikte yaklaşık 5 yıllık periyotta 7 milyar TL'lik bir hacme ulaşmayı hedefliyor.

GÜÇLÜ NAKİT AKIŞI ÜRETEBİR BİR YAPI

OMSAN Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ergun Arıburnu, öngörülen hacme ilişkin yaptığı değerlendirmede, firma olarak her adımı güçlü nakit akışı üreten ve öngörülebilir bir yapı oluşturma hedefiyle atıklarını söyledi. Arıburnu, Shell & Turcas ve global bir endüstriyel gaz firması ile hayata geçirilen bu iki büyük anlaşmanın büyümeyi sağlam bir finansal zemin üzerine taşıdığını, anlaşma yaptıkları firmaların dünya markaları olmasının OMSAN Lojistik'e nakit akışı açısından güven verdiğini belirtti.

OMSAN'IN AVRUPA OPERASYONLARI

Avrupa'daki OYAK şirketlerinden AL-MATIS GmbH ile yürüttükleri kontrat kapsamında Rotterdam ve Almanya Ludwigshafen fabrikalarından İspanya, Fransa, Slovakya ve Yunanistan'daki



müşterilere alümina ürünü taşımalarına başladıklarının bilgisini veren Ergun Arıburnu, "Aynı zamanda Rotterdam-İstanbul hattı taşımalarımızı da devreye aldık" dedi.

Romanya'da da Yıldız Holding şirketlerinden 'pladis Global /Ülker Romanya' ile ilk karayolu operasyonunu gerçekleştirdiklerini, Türkiye-Romanya hattında düzenli hammadde taşımalarına başladıklarını dile getiren Ergun Arıburnu, "Depolama tarafında da kalıcı bir iş birliği için Romanya'da görüşmelerimizi sürdürüyoruz" diye konuştu.



AFRİKA'YA AĞIRLIĞINI KOYUYOR

OMSAN Lojistik Afrika ülkelerine yönelik operasyonlarını da genişletiyor. Fas Kazablanka'daki depo kapasitelerini dört katına çıkardıklarını belirten Ergun Arıburnu, "Bu adım, OMSAN Logistique Maroc'un depolama, elleçleme ve dağıtım gücünü önemli ölçüde artıracak. Kısacası; Avrupa'dan Kuzey Afrika ve Sahra Altı Afrika'ya uzanan bu adımlar, OMSAN'ın kontrollü büyüme ve sahada güçlenme stratejisinin net bir göstergesidir. Bu adımlar, aynı zamana coğrafi çeşitliliği artırırken orta vadede yeni gelir alanları oluşturuyor. Şirket, 2025'in son çeyreğinde hız kazanan bu ivmeyi; enerji, sanayi, hızlı tüketim ve Afrika odaklı yeni hatlarla destekleyerek 2026 ve sonrasında da güçlü nakit akışı ve ölçekli büyüme ekseninde yoluna devam etmeyi hedefliyor" şeklinde konuştu.



OMSAN ÖZMAL FİLOSUNU YENİLİYOR

Artan iş hacmini sahada destekleme doğrultusunda OMSAN Lojistik'in özmal filosunu yenileme operasyonlarının başladığını dile getiren Arıburnu, "Yaklaşık 500 milyon TL'lik çekici yatırımı ile filonun yaş ortalaması düşürülürken; operasyonel verimlilik, güvenlik ve hizmet kalitesi de üst seviyeye taşınıyor. Şirket bu yatırımıyla saha gücünü artırırken müşterilerine sunduğu hizmet standardını kalıcı biçimde yukarı taşıyor" ifadesini kullandı.

KARAYOLU TAŞIMACILIĞI EN YAYGIN VE EN AZ MALİYETLİ ULAŞTIRMA MODU

KARAYOLU, DÜNYA GENELİNDEKİ EN YAYGIN TAŞIMA YÖNTEMİ. KISA VE UZUN MESAFELERDE ETKİN BİR ULAŞIM İMKÂNI SUNAR. ESNEKLİK, ERİŞİLEBİLİRLİK VE HIZ AÇISINDAN TERCİH EDİLİR. ÇEŞİTLİ TAŞIMACILIK ARAÇLARI KULLANILARAK YAPILIR. ŞEHİRLERARASI VEYA ULUSLARARASI TAŞIMACILIK İÇİN UYGUNDUR. KARAYOLU ARACIYLA, TAKİP SİSTEMLERİNİ EN İYİ KULLANAN FİRMALAR DA KARAYOLU TAŞIMACILIĞINDA ZİRVEYE OYNAR



Karayolu taşımacılığı, kamyon, TIR ve kamyonetler kullanılarak yapılan, özellikle kısa-orta mesafelerde kapıdan kapıya hızlı, esnek ve güvenilir teslimat sağlayan en temel lojistik yöntemi ve uluslararası ticarete kilit rol oynayan bir sistem. Karayolu taşımacılığını kolay hale getirmenin yolu ise araç takip sistemlerini kullanmaktan geçer. Karayolu aracıyla, takip sistemlerini en iyi kullanan firmalar karayolu taşımacılığında ilk sıralarda yer alır.

Lojistiğin en önemli kolu olarak ortaya çıkan karayolu taşımacılığı, yük ve yolcu taşıma faaliyetlerinin kara yolu üzerinde gerçekleştirildiği bir ulaşım türü ve dünya genelindeki en yaygın taşıma yöntemidir. Hem kısa mesafelerde hem de uzun mesafelerde etkin bir ulaşım imkânı sunar. Esneklik, erişilebilirlik ve hız açısından tercih edilir. Çeşitli taşımacılık araçları kullanılarak yapılır. Şehirlerarası veya uluslararası taşımacılık için uygundur.

TEMEL ÖZELLİĞİ ESNEK VE AVANTAJ

Karayolu taşımacılığının temel özelliği esneklik ve hız, zamanında teslimat, yaygın erişim ağı, düşük maliyet, entegrasyon (intermodal), geniş araç seçenekleri ve takip edilebilirlik gibi avantajlarla en kullanışlı ulaştırma şekli olarak tercih edilir.

Lojistik sektöründe önemli bir yere sahiptir. Birçok avantaj sunar. Esneklik, hız, düşük maliyet ve geniş erişim alanı, bu taşıma yöntemini en çok tercih edilen seçeneklerden biri yapmaktadır. İlk olarak, esneklik, en büyük avantajlarından biridir. Karayolu ile taşımacılık, belirli güzergâhlar ve rotalar kullanmaz. Bunun yerine taşımanın ihtiyaçlarına göre özelleştirilebilir. Herhangi bir noktadan alınıp, herhangi bir noktaya ulaştırılabilen ürünler, lojistik süreçlerde büyük bir esneklik sağlar.

Hız, bir diğer önemli avantajdır. Kısa ve orta mesafelerde, diğer taşıma yöntemlerine göre daha hızlı sonuçlar alınabilir. Ayrıca, taşıma sürecinde güzergâh değişikliği ve rota optimizasyonu ile teslimat süreleri daha da kısaltılabilir.

EN CAZİP YÖNÜ DÜŞÜK MALİYET

Düşük maliyet, lojistik sektörü açısından bir



diğer cazip yönü. Diğer taşıma yöntemlerine göre daha düşük maliyet oluşturuyor. Özellikle küçük ve orta ölçekli taşımacılık firmaları için ekonomik bir seçenek sunar. Ayrıca, daha az taşıma aracına ihtiyaç duyulması ve daha az işlem gerektirmesi de maliyetleri düşürür.

Son olarak, geniş erişim ağı, sağladığı bir diğer avantajdır. Karayolu ağı, şehir içinden kırsal bölgelere kadar geniş bir kapsama alanına sahiptir ve her türlü yük taşımacılığına olanak tanır. Bu, lojistik şirketlerinin her türlü müşteri talebine kolayca yanıt verebilmesini sağlar. Karayolu taşımacılığının avantajları olduğu kadar zorlukları da vardır. Bu yüzden işin devamı için planlı, programlı ve alışlagelmiş rutin operasyonların sevk ve idaresiyle gerçekleşir. Ayrıca sürdürülebilirlik konusunda karayolu taşımacılığının emisyon yayma değerlerini azaltma da önemli bir tutar.

KARAYOLU TAŞIMACILIKTA İLK ADIM

İlk adım, taşınacak yükün veya yolcuların belirli bir noktadan alınıp, hedefe ulaşacağı yola çıkmasıdır. Yük taşımacılığı için, taşıma aracı yükleme noktasına gelir. Yük güvenli bir şekilde yerleştirilir. Yolcu taşımacılığında ise otobüs veya minibüs gibi araçlar belirli güzergâhlarda hareket eder.

Taşımacılık işlemi sırasında güzergâh seçimi ve güzergâh üzerindeki yolların durumu dikkate alınır. Trafik yoğunluğu ve hava koşulları da göz önünde bulundurulur. Araçlar, belirlenen rotayı takip ederek, taşıma işlemine devam eder. Uzun mesafelerde, taşıma sırasında çeşitli dinlenme noktalarına uğranabilir ve araçlar bakıma alınabilir.

Her türlü yük ve yolcu taşımacılığına olanak tanır. Küçük paketlerden büyük inşaat malzemelerine kadar her şey karayolu ile taşınabilir. Kara yolu taşımacılığı diğer yöntemlere göre esnekliği daha yüksektir. Bu sayede, teslimat süreleri ve güzergâhları değiştirerek hızlı ve verimli bir taşımacılık çözümü sağlanır. Sonuç olarak, karayolu taşımacılığı, kolay erişim, hız ve esneklik sunarak dünya çapında önemli bir taşımacılık seçeneği olarak uygulanır.

EN ÇOK TERCİH EDİLEN YOL

Karayolu taşımacılığı, lojistik sektöründe kritik bir rol oynar. Hem iç hem de uluslararası taşımacılık faaliyetlerinde en çok tercih edilen yöntemlerden biridir.

Esneklik, hız ve erişilebilirlik gibi avantajları ile lojistiğin temel taşları olarak öne çıkar. Bu taşıma yöntemi, özellikle malların hızlı bir şekilde teslim edilmesi gereken zaman dilimlerinde büyük önem taşır. Ayrıca,

güvenli teslimat sağlamak da bu yöntem için kritik bir faktördür. Lojistik sektöründe önemi, büyük ölçüde ürünlerin çeşitli noktalara hızlı bir şekilde sevk edilebilmesi ile ilgilidir. Karayolundaki, fabrika, depo ve perakende noktaları arasındaki tedarik zincirini sağlar. Bu sistem tüketicilere ulaşan ürünlerin taşınmasında da önemli bir rol oynar. Karayolu, yüklerin taşınabilmesi gibi büyük avantajı vardır. Bu da lojistik süreçlerin verimli yönetilmesini sağlar.

Karayolu taşımacılığı aynı zamanda, lojistik firmalarına geniş bir hizmet yelpazesi sunar. Geniş bir yelpazede taşımacılık yapılabilir. Tüm bu özellikleri, lojistik sektöründe vazgeçilmez bir unsur haline getirir.

KARAYOLU TAŞIMACILIĞINDA ARAÇ TAKİP SİSTEMLERİ

Karayolunun avantajları olduğu kadar sınırları da fazladır. Şayet planlı gidilmez ve son dönemde revaçta olan dijitalleşmeden uzak kalırsa karayolu bir işkence haline dönüşebilir. Karayolu taşımacılığını kolay hale getirmek için çeşitli düzenlemelere ihtiyaç vardır. Özellikle araç takip sistemlerini kullanmak karayolu taşımacılığını

kolaylaştırarak zevkli hale getirir. Karayolu taşımacılığında araç takip sistemleri, GPS ve GSM/GPRS teknolojilerini kullanarak araçların konum, hız, rota ve yakıt tüketimi gibi verilerini gerçek zamanlı izlemeyi, filolarda yüzde 20-25'e varan verimlilik ve tasarruf sağlamayı mümkün kılan dijital çözümlerdir. Bu sistemler; hırsızlık önleme, sürücü davranışı analizi, yakıt yönetimi ve teslimat sürelerinin optimizasyonu sayesinde lojistik firmalarının operasyonel maliyetlerini düşürür ve güvenliği artırır.

ARAÇ TAKİP SİSTEMLERİ ULAŞIMIN ANAHTARI

Araç takip sistemlerinin temel özellikleri ve faydaları sayılmayacak kadar fazladır. Öne çıkanları; gerçek zamanlı izleme, yakıt tasarrufu ve güvenlik, raporlama ve analiz, alarm sistemleri, yasal zorunluluklar olarak sıralanabilir. Bilindiği üzere dijital takograf verilerinin uzaktan indirilmesi ve saklanması yasal zorunluluk dahilindedir. Söz konusu sistemler araca monte edilen bir GPS cihazı, uydudan alınan konum verileri ve bu verilerin GSM /GPRS ağı üzerinden bulut tabanlı platforma aktarılmasıyla faaliyet gösterir. Söz konusu sistem; filo yönetimi, rent a car, yük takibi ve güvenlik alanlarında kullanılır. Söz konusu teknolojiler, operasyonel verimliliği artırırken aynı zamanda sürücülerin güvenliğini sağlamak için yapay zeka destekli kameralar ve sürücü tanıma sistemleri ile daha kapsamlı çözümler sunar.

LOJİSTİKTE ARAÇ TAKİP SİSTEMLERİNİN ÖNEMİ

Lojistik ve taşımacılık sektörü, zaman yönetimi, maliyet optimizasyonu ve güvenlik açısından büyük zorluklarla karşı karşıyadır. Araç takip sistemleri, bu zorlukları aşmak için geliştirilmiş teknolojik çözümlerden biridir. GPS tabanlı bu sistemler, taşımacılık süreçlerini optimize ederek hem maliyetleri düşürmekte hem de operasyonel verimliliği artırmaktadır. Sistemlerin faydaları şöyle sıralanır:

Anlık takip ile daha etkin operasyon yönetimi:

Araç takip sistemleri, lojistik firmalarına anlık konum takibi yapma imkânı sunar. Böylece sevkiyat süreci sürekli kontrol altında tutulur ve olası gecikmelerin önüne geçilir.





Rotaların optimizasyonu: Araçların en uygun rotaları kullanması sağlanarak yakıt tüketimi azaltılır ve teslimat süresi kısaltılır. Anlık konum bilgisi: Araçların nerede olduğu takip edilerek müşterilere anında güncel bilgi verilebilir.

Gecikme ve trafik analizi: Trafik yoğunluğu veya yol çalışmaları gibi faktörler anında belirlenerek alternatif güzergahlar oluşturulabilir.

MALİYETLERİ DÜŞÜRME VE YAKIT TASARRUFU

Yakıt maliyetleri, lojistik şirketlerinin en büyük gider kalemlerinden biridir. Araç takip sistemleri sayesinde yakıt tüketimi optimize edilir ve gereksiz harcamalar önlenir. Gereksiz rölanti sürelerinin azaltılması: Araçların uzun süre boşa çalışmasını önleyen sistemler sayesinde yakıt tasarrufu sağlanır. En uygun rota seçimi: Alternatif güzergah önerileri ile yakıt tüketimi minimize edilir. Yakıt tüketim raporları: Her aracın yakıt tüketimi analiz edilerek verimli sürüş alışkanlıkları teşvik edilir.

ARAÇ GÜVENLİĞİ VE HIRSIZLIK ÖNLEME

Lojistik firmaları için araçların ve taşınan

yüklerin güvenliği kritik bir öneme sahiptir. Araç takip sistemleri, güvenlik açıklarını kapatarak olası kayıpları önler. Hırsızlık ve yetkisiz kullanımı önleme: Araç izleme sistemleri sayesinde yetkisiz kullanım tespit edilerek anında müdahale edilebilir.

Geofencing (coğrafi sınırlandırma):

Araçların belirlenen güzergâh dışına çıkması durumunda otomatik bildirimler alınabilir.

Acil durum butonu: Sürücüler, acil durum anlarında merkeze sinyal göndererek hızlı müdahale talep edebilir.

PERFORMANS TAKİBİ VE GÜVENLİ SÜRÜŞ

Araç takip sistemleri yalnızca araçları değil, sürücülerin performansını da analiz ederek daha güvenli ve ekonomik bir sürüş deneyimi sağlar. Hız ihlallerinin tespiti: Belirlenen hız sınırlarının aşılması durumunda uyarılar alınarak cezai yaptırımlar önlenir. Ani frenleme ve hızlı kalkışların analizi: Agresif sürüş davranışları raporlanarak daha güvenli sürüş teşvik edilir. Sürücü eğitim programları: Toplanan veriler ışığında sürücülere yönelik eğitimler düzenlenerek trafik kazalarının

önüne geçilir.

MÜŞTERİ MEMNUNİYETİNİ ARTIRMA

Günümüzde müşteriler, sipariş ve sevkiyat süreçleri hakkında anlık bilgi almak istemektedir. Araç takip sistemleri, teslimat sürelerini iyileştirerek müşteri memnuniyetini artırır.

Gerçek zamanlı sevkiyat takibi: Müşterilere araçların konumu hakkında doğru bilgi verilerek güven sağlanır.

Teslimat gecikmelerinin önüne geçme: Olası gecikmeler önceden tespit edilerek alternatif çözümler geliştirilebilir.

Daha hızlı ve planlı teslimatlar: Rotanın optimize edilmesiyle daha kısa sürede teslimatlar yapılabilir.

Lojistik ve taşımacılık sektöründe araç takip sistemleri, operasyonel verimliliği artıran, maliyetleri düşüren ve güvenliği sağlayan kritik bir teknolojidir. Anlık konum takibi, yakıt tasarrufu, sürücü performans analizi ve müşteri memnuniyetini artıran çözümleriyle, lojistik firmalarının rekabet avantajı kazanmasına yardımcı olur. Eğer lojistik operasyonlarını daha verimli hale getirmek ve maliyetleri optimize etmek için araç takip sistemleri vazgeçilmez bir çözüm ortağı olacak.



KARAYOLUNDA BAŞARI: BÖLGESEL SAHA HAKİMİYETİ

KARAYOLU TAŞIMACILIĞINI OPERASYONEL GÜCÜNÜN MERKEZİNE KONUMLANDIRAN LİMA LOGISTICS, HIZ ÖNGÖRÜLEBİLİRLİK VE SİSTEMATİK SÜREÇ YÖNETİMİNİ TEMEL PRENSİP HALİNE GETİREREK SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR BÜYÜME MODELİ BENİMSİYOR



LİMA LOGISTICS KARAYOLU MÜDÜRÜ TANSEL AKBULUT, HER BÖLGENİN KENDİNE ÖZEL OPERASYON SORUMLULARI TARAFINDAN YÖNETİLDİĞİNİ SÖYLEDİ.

Lima Logistics Karayolu Müdürü Tansel Akbulut, firmalarının hız, öngörülebilirlik ve sistematik süreç yönetimini temel prensip haline getirerek sürdürülebilir bir büyüme modeli benimsediğini söyledi. Karayolu taşımacılığını operasyonel gücünün merkezine konumlandıran Lima Logistics, Avrupa hattındaki yapılanmasını mühendislik yaklaşımı ve uzmanlaşma modeliyle güçlendirerek uluslararası rekabette iddiasını artırıyor. Lima Logistics'in karayolu

organizasyonu; intermodal taşımalar, minivan operasyonları ve Avrupa ülkelerine yönelik ithalat–ihracat hatları üzerine yapılandırılmasını tamamladı.

SÜREÇ BAZLI HIZLI VE KALİTELİ SİSTEM

İş modelleriyle ilgili değerlendirme yapan Lima Logistics Karayolu Müdürü Tansel Akbulut, sistematik iş yapış modellerine dikkat çekerek, "Özellikle İtalya intermodal servislerimizde satış, operasyon ve dokümantasyon

ekiplerinin belirli iş akışları üzerinden ilerlediğimiz süreç bazlı bir sistem uyguluyoruz. Bu yapı sayesinde her adım izlenebilir ve ölçülebilir hale gelirken, maliyet, hız ve hizmet kalitesinde önemli avantajlar sağlıyoruz" dedi. Lima Logistics'in minivan taşımalarında hızın en kritik unsur olarak öne çıktığını dile getiren Tansel Akbulut, "Haftalık 45–60 minivan trafiğini yönetiyor, burada dakikalar içinde araç temini yapabilen, müşteriye yükleme saati ve teslimat günü gibi tüm bilgileri net ve güvenilir biçimde verebilen bir sistem kurduk. Bu kesinlik, müşterimizin tedarik zinciri planlamasına doğrudan katkı veriyor" diye konuştu.

HER BÖLGEYE ÖZEL UZMANLIK MODELİ

Her bölge kendine özel operasyon sorumluları tarafından yönetiliyor diyor Akbulut, "Avrupa kara taşımalarımızı Balkanlar, Benelüks, Birleşik Krallık, Fransa, İspanya, Portekiz ve Baltık hatları şeklinde bölümlendirilmiş durumdayız. Her hat, kendi dinamiğine hâkim operasyon sorumluları tarafından yönetiliyor. Bu uzmanlaşma modeli hem daha hızlı geri dönüş hem de ekibimiz için daha güçlü bir sahiplenme kültürü yaratıyor. Her bölgeyi o bölgenin uzmanı yönetiyor" bilgisini verdi.

ZAMANLA YARIŞ: HEIMTEXTİL OPERASYONU

13–16 Ocak tarihleri arasında Frankfurt'ta düzenlenen Heimtextil kapsamında üstlenilen operasyondaki başarının sırrını açıklayan Tansel Akbulut, "Lima Logistics olarak karayolu ve Avrupa taşımalarındaki yetkinliğimizi

somut biçimde ortaya koyduk. Bu organizasyonda karayolu ve fuar taşımacılığı departmanlarımız entegre bir yapı içinde çalıştı. Türkiye'nin farklı noktalarından çıkan yüklerin Avrupa'ya zamanında ve sorunsuz şekilde ulaştırılması, gümrük ve geçiş planlamalarının doğru kurgulanması ve teslimatların fuar takvimine uygun biçimde yapılması sürecin en kritik başlıklarıydı. Avrupa hattındaki güçlü acente ağıımız ve düzenli karayolu çıkışlarımız sayesinde sevkiyatları planlanan zaman dilimlerinde Frankfurt'a ulaştırdık" dedi. Tansel Akbulut, Lima Logistics'in karayolu operasyon gücü ile fuar taşımacılığı tecrübesi birleşiminin özellikle zaman baskısının yüksek olduğu bu tür uluslararası organizasyonlarda ciddi avantaj sağladığını vurguladı. Akbulut, "Heimtextil sürecinde ortaya koyduğumuz planlama disiplini, saha hâkimiyeti ve hızlı çözüm üretme kabiliyeti; Avrupa taşımalarındaki yetkinliğimizi somut şekilde gösteren önemli bir örnek oldu" diye konuştu.

ZORLUKLARA KARŞI ESNEK YÖNETİM

Tansel Akbulut, artan maliyetler, sürücü temini, sınır geçişlerindeki yoğunluk ve çevresel regülasyonların sektörün



LİMA LOGISTICS KARAYOLU MÜDÜRÜ TANSEL AKBULUT, SATIŞ, OPERASYON VE DOKÜMANTASYON EKİPLERİNİN İŞ AKIŞLARI ÜZERİNDEN İLERLEDİĞİMİZ SÜREÇ BAZLI SİSTEMLE HER ADIM İZLENEBİLİR VE ÖLÇÜLEBİLİR HALE GELİYOR. MALİYET, HIZ VE HİZMET KALİTEMİZLE ÖNE GEÇİYORUZ" DEDİ

temel gündem maddeleri arasında yer aldığını, söz konusu zorluklara karşı gereği ve çözüm odaklı bir yaklaşım benimsediklerini söyledi. Esnek bir yönetimle zorlukların etkisini azaltacak pratik çözümler ürettiklerini belirten Tansel Akbulut, "Maliyet kalemlerini düzenli analiz ediyor, sınır yoğunluklarında kapı değişikliği, Ro-Ro alternatifleri ve uzaktan gümrükleme gibi uygulamalarla operasyonel

sürekliliği sağlamaya odaklanıyoruz" dedi.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK TEMEL NOKTAMIZ

Sürücü temininin artık küresel bir sorun olduğuna dikkat çeken Lima Logistics Karayolu Müdürü Akbulut, yapısal çözümlerin sektör genelinde ele alınması gerektiğini dile getirdi. Klasik bir lojistik firmasının ötesine geçerek sürdürülebilirlik ekseninde ilerlediklerinin altını çizen Tansel Akbulut, "Lima Logistics, karbon nötr teslimat hedefi, Lima Hatıra Ormanı ve sosyal sorumluluk projelerimiz bu çalışmanın bir göstergesi. Sürdürülebilirlik temel noktamız. Önümüzdeki dönemde karayolu taşımacılığı odağında; sistematik, teknolojik ve çevreye duyarlı operasyon modeliyle Avrupa'da güvenilir, öngörülebilir ve yüksek hizmet kalitesine sahip bir marka olarak konumlanmayı hedefliyoruz" ifadelerini kullandı.

REKABETTE GÜÇLÜ KONUM: İTALYA HATTINDA DÜZENLİ SERVİS

Türkiye'nin Avrupa'ya açılan en önemli lojistik üslerinden biri olduğuna dikkat çeken Lima Logistics Karayolu Müdürü Tansel Akbulut, Türk karayolu taşımacılığının hız ve operasyonel esneklik açısından güçlü bir noktada bulunduğunu söyledi. Akbulut, "Lima Logistics bu rekabette öz mal dorseleriyle İtalya'ya düzenli ithalat-ihracat servisleri, güçlü acente ağı ve teknolojik altyapısı ile konumlanıyor. İstanbul ve Bursa'daki depo yatırımları ile iç lojistik altyapısını güçlendiren şirket, müşteri taleplerine göre alternatif taşıma modelleri geliştirerek maliyet avantajı sunuyor. Teknoloji odaklı bilgilendirme sistemi sayesinde yükün her aşamasında müşteriler, acenteler ve tedarikçiler eş zamanlı olarak bilgilendiriliyor" dedi.



KRONE GRUBU'NDAN İSTİKRAR ODAKLI YÜKSEK CİRO

KÜRESEL PAZAR TALEBİNDEKİ ZAYIFLAMAYA RAĞMEN YATIRIMLARLA TALEP VE TERCİHLERİ YÜKSEK TUTAN KRONE GRUBU 2024'TE 2,4 MİLYAR EURO, GEÇEN YIL DA 2,3 MİLYAR EURO CİRO ELDE ETTİ



BERNAD KRONE HOLDİNG CEO'SU DAVID FRINK, "UZUN VADELİ EKONOMİK TİCARET ANLAŞMALARININ ARTIK ESKİSİ GİBİ İSTİKRARLI OLMADIĞINI KABUL EDİYORUZ" DEDİ.

Dünya çapında faaliyet gösteren Krone Grubu'nun 2024/2025 mali yılında cirosu yaklaşık 2,3 milyar euro oldu. Grup bir önceki sene de cirosunu 2,4 milyar euro ile tamamlamıştı.

Mali tablo değerlendirmesi yapan Krone Grubu İcra Kurulu Başkanı Bernard Krone, "Ukrayna savaşı gibi devam eden zorlu siyasi koşullar ve çeşitli ticaret engelleri, tarım makineleri ve ticari araç sektörlerinde belirgin bir şekilde hissedilen satın alma çekingenliğinin ana nedenleri olarak yer alıyor" dedi.

ÜRÜN KALİTESİNİ GARANTİ EDİYORUZ

Müşterilerin satın alma davranışlarının kısa vadede ve doğrudan genel ekonomik durumla bağlantılı olduğu gerçeğini, ticari araç sektöründe yıllardır bildiklerini, bu davranışı, tarım makineleri segmentinde de giderek daha fazla gözlemlediklerini belirten Bernard

Krone, "Dünyanın dört bir yanındaki tarımsal hizmet sağlayıcılar ve çiftçiler şu anda siyasi ve ekonomik belirsizliklere çok duyarlı tepki gösteriyor ve yeni yatırımlarda çekingen davranıyor. Bu gelişmeleri dikkate almak için, geçtiğimiz mali yılda da tüm lokasyonlarda üretim optimizasyonu ile dijitalleşme ve otomasyonun genişletilmesine yönelik yatırımlar yaptık. Böylelikle, her zamanki en yüksek ürün kalitesini artık maksimum esneklikle garanti edebiliyoruz" dedi.

YIL İÇİN TEMELDE İYİMSERİZ

Bernard Krone Holding SE & Co. KG CEO'su Dr. David Frink de, "Uzun vadeli ekonomik ticaret anlaşmalarının artık eskisi gibi istikrarlı olmadığını kabul etmeliyiz. Krone gibi uluslararası faaliyet gösteren bir sanayi şirketi için bu büyük bir zorluk teşkil ediyor, çünkü grup çapındaki üretimi, dünya çapındaki dağıtımı

ve hizmet faaliyetlerimizi dikkatli bir şekilde planlamamız gerekiyor" dedi.

Orta vadede pazar canlanması beklediklerini belirten Frink, "Şu anda Alman tarım makineleri pazarında hafif bir toparlanma kaydediyoruz. Ayrıca, Asya ve Hindistan gibi gelecek vaat eden pazarlarda kademeli olarak yeni ve daha geniş bir konumlanma sağlayacağız. Aynı şekilde, Belçika, Danimarka veya Estonya gibi bazı Avrupa ticari araç pazarlarında da canlanma gözlemliyoruz" diye konuştu.

GRUBUN ÖNEMLİ KİLOMETRE TAŞLARI

Önemli kilometre taşları arasında; Werlte araç fabrikasında özellikle eTrailer'lerin (elektrikli tahrik akslı) üretimi için ek bir üretim hattının kurulması, Gigant'ın Dinklage'de kendi fren balatalarının üretimine başlaması, Lübthe-en'deki soğutmalı treyler bileşenleri üretiminde yapay zeka destekli kontrol merkezinin devreye alınması ve GTS'nin Ibbenbüren tesisinde yeni bir montaj holünün inşa edilmesi yer alıyor.

KRONE GRUBU

Ingo Lübs
Kurumsal İletişim Müdürü
+49 172 566 38 00
ingo.luebs@krone.de

KRONE TİCARİ ARAÇLARI GRUBU

Simon Richenhagen
Pazarlama ve İletişim Müdürü
+49 172 281 1235
simon.richenhagen@krone.de

KRONE TARIM MAKİNELERİ GRUBU

Markus Steinwendner
Pazarlama ve İletişim Müdürü
+49 174 854 06 93
markus.steinwendner@krone.de



YÖNÜNÜZÜ NEREYE ÇEVİRİRSENİZ



Lima farkıyla



SPARK LOGISTICS'TEN

AVRUPA'DA GÜÇ GÖSTERİSİ: KARAYOLUNDA STRATEJİK LİDERLİK

YUNANİSTAN MERKEZLİ OPERASYON GÜCÜ, TÜRKİYE – AVRUPA TİCARET HATTINDAKİ UZMANLIĞI VE TEKNOLOJİ DESTEKLİ LOJİSTİK ALTYAPISIYLA SPARK LOGISTICS, KARAYOLUNU YALNIZCA BİR TAŞIMA MODU DEĞİL KÜRESEL BÜYÜMENİN STRATEJİK MOTORU OLARAK KONUMLANDIRIYOR



SPARK LOGISTICS TÜRKİYE ÜLKE MÜDÜRÜ ONUR CEYLAN, "GELECEK DÖNEMDE KARAYOLU TAŞIMACILIĞI İNTERMODAL ÇÖZÜMLERLE DESTEKLENECEK" DEDİ.

Spark Logistics Türkiye Ülke Müdürü Onur Ceylan, "Spark Lojistik, Avrupa ticaret akışının önemli bölümünün karayolu üzerinden gerçekleşmesini stratejik fırsat olarak değerlendiriyor" dedi. Onur Ceylan Spark Logistics ile ilgili soruları yanıtladı.

◆ **Spark Lojistik'in operasyon hacminin yaklaşık yüzde 70'inin karayolu taşımacılığına dayanması, bu alanı şirket stratejisinin merkezine yerleştiriyor. Yunanistan-Türkiye ve Yunanistan-Avrupa hatlarında karayolunu bu kadar güçlü kılan faktörler neler ve önümüzdeki dönemde bu ağırlık nasıl evrilecek?**

Yunanistan-Türkiye ve Yunanistan-Avrupa

hatlarında karayolu taşımacılığını güçlü kılan en önemli unsurlar; transit süre avantajı, sınır geçişlerindeki operasyonel deneyim, parsiyel ve komple taşımaya uygun esnek filo yapısı ve müşteri taleplerine hızlı yanıt verebilme kabiliyetidir. Spark Lojistik, Avrupa ticaret akışının önemli bölümünün karayolu üzerinden gerçekleşmesini stratejik fırsat olarak değerlendiriyor. Önümüzdeki dönemde karayolu ana taşıma modu olmayı sürdürecektir; ancak intermodal çözümlerle desteklenerek oran dengeli biçimde optimize edilecek.

SPARK'TAN FARK YARATAN UYGULAMALAR

◆ **Spark Lojistik, özellikle uluslararası karayolu operasyonlarında süreç**

yönetimi ve operasyonel mükemmellik adına hangi fark yaratan uygulamaları hayata geçiriyor?

Şirket, operasyonlarını merkezi planlama sistemiyle yöneterek rota, sürücü, yük ve teslimat koordinasyonunu tek platformdan kontrol ediyor. Sınır geçişleri için ön beyan süreçleri, risk senaryoları için alternatif rota planları ve 7/24 operasyon izleme merkezi sayesinde gecikme ve maliyet riskleri minimize ediliyor. Ayrıca performans KPI'larıyla her sevkiyat ölçümleniyor; bu da sürekli iyileştirme kültürünü besliyor.

HİBRİT MODEL AVANTAJLARI BİRLEŞTİRİYOR

◆ **Günümüzde intermodal ve multimodal çözümler sıkça konuşulsa da Spark Logistics'in omurgasını hâlâ karayolu oluşturuyor. Karayolunu, intermodal çözümlerle entegre ederken müşterilere nasıl bir katma değer sunuyorsunuz? Bu hibrit yapı, rekabet gücünüzü nasıl etkiliyor?**

Spark Logistics'in hibrit modeli, karayolunun hız avantajını demiryolu ve deniz yolunun maliyet ve çevre avantajlarıyla birleştiriyor. Örneğin uzun mesafelerde ana taşıma intermodal hatlarla yapılırken son kilometre dağıtım karayoluyla sağlanıyor. Bu yaklaşım hem maliyetleri düşürüyor hem karbon emisyonunu azaltıyor hem de teslimat sürelerinde öngörülebilirlik sağlıyor. Sonuç olarak şirket, yalnızca taşıma yapan değil çözüm tasarlayan bir lojistik partner konumuna yükseliyor.

GABARİ TAŞIMALARA ÖZEL FİLO

◆ **Gabari dışı, proje taşımacılığı ve soğuk zincir gibi uzmanlık gerektiren alanlarda karayolu taşımacılığı çok daha kritik bir rol üstleniyor. Spark Lojistik'in bu özel taşıma modellerinde karayolu deneyimini öne çıkaran yetkinlikleri nelerdir?**

Safety & Quality in Motion

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

53-55 Akti Miaouli Str | 185 36 | Piraeus, Greece
T. +30 210 4622800, +30 210 4622900 | info@sparklogistics.gr

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

Mladost 2 district, blok 257B | Sofia 1799, Bulgaria
T. +35987736099 | info@sparklogistics.gr

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

Spark Logistics bu segmentlerde özel ekipman filosu, mühendislik planlama desteği ve uzman operasyon ekipleriyle hizmet veriyor. Gabari dışı taşımalar için güzergâh etütleri, izin süreçleri ve eskort planlaması yapılırken; soğuk zincirde sıcaklık kontrollü araçlar ve anlık veri izleme sistemleri kullanılıyor. Proje taşımacılığında ise yükleme planı, sabitleme mühendisliği ve saha koordinasyonu tek merkezden yönetiliyor. Bu bütüncül yaklaşım, yüksek hassasiyet gerektiren taşımaların güvenliğini garanti altına alıyor.

SPARK'IN DİJİTAL OMURGASI

◆ Araç takip sistemleri ve dijital izleme çözümleri, karayolu taşımacılığında artık bir tercih değil zorunluluk haline geldi. Spark Logistics, karayolu operasyonlarında şeffaflık, zamanında teslimat ve risk yönetimi adına teknolojiyi nasıl konumlandırıyor?

Araç takip sistemleri, IoT sensörleri ve bulut tabanlı lojistik yazılımları Spark Logistics'in dijital omurgasını oluşturuyor. Müşteriler sevkiyatlarını anlık izleyebilir, tahmini varış sürelerini görebiliyor ve otomatik bildirimler alabiliyor. Veri analitiği sayesinde gecikme riskleri önceden tespit edilerek operasyon planı güncelleniyor. Bu teknoloji altyapısı, güvenilirlik ve şeffaflık açısından müşteriye somut değer sunuyor.

KARBON AYAK İZİNİ AZALTIYOR

◆ Avrupa standartları ve sürdürülebilirlik hedefleri doğrultusunda hangi adımlar atılıyor?

Şirket, düşük emisyonlu araç yatırımları, rota optimizasyonu ve yük konsolidasyonu gibi uygulamalarla karbon ayak izini azaltmayı hedefliyor. Avrupa regülasyonlarına

“

SPARK LOGISTICS TÜRKİYE ÜLKE MÜDÜRÜ ONUR CEYLAN, “SÜRDÜRÜLEBİLİR LOJİSTİĞİ SADECE BİR UYUM SÜRECİ DEĞİL, UZUN VADELİ BÜYÜME STRATEJİSİNİN TEMEL BİLEŞİNİ OLARAK GÖRÜYÖRÜZ. BU KAPSAMDA YENİ NESİL ARAÇ YATIRIMLARINA AĞIRLIK VERİYÖRÜZ” DEDİ

uyumlu belge ve sertifikasyon süreçleri düzenli olarak güncelleniyor. Ayrıca dijital evrak yönetimi sayesinde kâğıt tüketimi minimize ediliyor. Bu yaklaşım, Spark Logistics'i sadece operasyonel değil çevresel performans açısından da rekabetçi konuma taşıyor.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK TEMEL BİLEŞEN

◆ Spark Lojistik, çevresel etkiyi azaltan ve uluslararası standartlarla uyumlu bir karayolu taşımacılığı modeli için hangi adımları atıyor?

Spark Logistics, sürdürülebilir lojistiği sadece bir uyum süreci değil, uzun vadeli büyüme stratejisinin temel bileşeni olarak konumlandırıyor. Bu kapsamda şirket, düşük emisyon standartlarına sahip yeni nesil

araç yatırımlarını artırarak filo modernizasyonunu sürdürüyor. Euro normlarına uygun araç tercihleri, yakıt tüketimini optimize eden sürüş eğitimleri ve rota optimizasyon yazılımları sayesinde karbon salımını önemli ölçüde azaltmayı hedefliyor. Belgelendirme tarafında ise Avrupa pazarının gerektirdiği kalite, güvenlik ve çevre standartlarına uyumlu operasyon modeli uygulanıyor. Uluslararası taşımacılıkta geçerli sertifikasyon süreçleri düzenli olarak denetlenirken dijital evrak yönetimi sistemleri sayesinde hem operasyonel hız artıyor hem de kâğıt kullanımının azaltılmasıyla çevresel katkı sağlanıyor. Ayrıca yük konsolidasyonu, intermodal entegrasyon ve veri tabanlı planlama gibi uygulamalarla boş kilometre oranı düşürülerek kaynak verimliliği artırılıyor. Bu bütüncül yaklaşım, Spark Lojistik'in Avrupa pazarında hem rekabetçi hem de sürdürülebilir bir lojistik partner olarak konumunu güçlendiriyor.

AI DESTEKLİ PLANLAMA SİSTEMLERİ

◆ Yapay zekâ, lojistik sektöründe karar alma süreçlerini dönüştürmeye başladı. Önümüzdeki dönemde yapay zekânın, Spark Logistics'in karayolu taşımacılığı operasyonlarında rota optimizasyonu, maliyet yönetimi ve verimlilik açısından nasıl bir rol üstlenmesini öngörüyorsunuz?

Yapay zekâ, rota optimizasyonu, talep tahmini ve maliyet analizi gibi alanlarda lojistik sektörünü dönüştürüyor. Spark Logistics önümüzdeki süreçte AI destekli planlama sistemleriyle trafik yoğunluğu, hava durumu, sınır geçiş süreleri ve yakıt maliyetlerini eş zamanlı analiz ederek en verimli operasyon senaryosunu oluşturmayı hedefliyor. Bu sayede hem operasyonel verimlilik artacak hem de müşterilere daha rekabetçi fiyatlandırma sunulabilecek.

HEDEF GLOBAL BİR MARKA OLMAK

◆ Dünya çapında kabul gören bir lojistik marka olma yolunda, karayolu taşımacılığı Spark Logistics'in global vizyonunda nasıl bir konumda yer alıyor?

Şirketin küresel büyüme stratejisinde karayolu taşımacılığı temel taşıyıcı rolünü koruyor. Avrupa, Orta Doğu ve Kuzey Afrika hatlarında genişleyen ağı, karayolu operasyonlarının güçlü altyapısıyla destekleniyor. Uluslararası fuarlar ve sektörel organizasyonlara aktif katılım, Spark Logistics'in global marka olma hedefinin önemli bir parçası. Karayolu taşımacılığı bu vizyonda yalnızca bir hizmet kolu değil; şirketin hız, güvenilirlik ve esneklik değerlerini hızla temsil eden stratejik bir kimlik unsuru olarak konumlanıyor.

MARS LOGISTICS ARAÇ FİLOSUNU 150 ADET ACTROS İLE GENİŞLETTİ

MARS LOGISTICS, OPERASYONEL VERİMLİLİĞİNİ ARTIRMAK VE TAŞIMACILIĞINI GÜÇLENDİRMEK AMACIYLA 150 ADET MERCEDES – BENZ ACTROS L PROCAB'I FİLOSUNA EKLEDİ. ŞİRKET YENİ ARAÇLARI ULUSLAR ARASI TAŞIMACILIKTA KULLANACAK

Lojistik sektöründe 35 yılı aşkın süredir faaliyet gösteren Mars Logistics, operasyonel verimliliğini artırmak ve filosunu güçlendirmek amacıyla 150 adet Mercedes-Benz Actros L ProCab'i filosuna kattı. Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası'nda üretilen ve teslimatı gerçekleştirilen araçlar, Mars Logistics'in uluslararası taşımacılık operasyonlarında kullanılacak.

Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası'nda üretilen Mercedes-Benz Actros L ProCab'ler, yüksek güvenlik donanımları, yakıt verimliliği, dayanıklılık ve operasyonel verimlilik avantajlarıyla Mars Logistics'in hizmet kalitesine doğrudan katkı sağlayacak. Teslimatın, takas desteğiyle ve Mercedes-Benz Kamyon Finansman (MBKF) kredisi kullanılarak gerçekleştirilmesi ise bu iş birliğinin en dikkat çekici unsurlarından biri olarak öne çıkıyor.

ÇIRAĞAN'DA GENİŞ KATILIM

Teslimat töreni, Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt, Mercedes-Benz Kamyon Finansman CEO'su Gökmen Onbulak, Mars Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Garip Sahillioğlu, Yönetim Kurulu Üyesi Gökşin Günhan, Filo Operasyonlarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Özyurt, Gelecek Otomotiv CEO'su Ebubekir Koman ve Gelecek Otomotiv Diyarbakır Genel Müdürü Serdar Ulağ katılımıyla Çırağan Sarayı'nda gerçekleştirildi.

Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt törende yaptığı konuşmada "Mercedes-Benz Türk olarak her zaman müşterilerimizin operasyonel ihtiyaçlarına en uygun çözümleri sunmaya odaklanıyoruz. Aksaray Kamyon Fabrikamızda ürettiği-



BÜYÜK BİR KATILIMLA ÇIRAĞAN'DA GERÇEKLEŞEN TESLİMAT TÖRENİNDE TARAFLAR İŞ BİRLİĞİNİN GÜÇLENEREK DEVAM ETTİĞİNİ SÖYLEDİLER.

miz 150 adet Mercedes-Benz Actros L ProCab'in, yüksek güvenlik donanımları, yakıt verimliliği ve dayanıklılığıyla Mars Logistics'in uluslararası taşımacılık operasyonlarına önemli katkılar sağlayacağına inanıyoruz" dedi.

İŞ ORTAKLIĞIMIZ GÜÇLENEREK SÜRÜYOR

Gelecek Otomotiv CEO'su Ebubekir Koman da, "Gelecek Otomotiv olarak uzun yıllardır sektöre kalite ve güven odaklı teslimatlar gerçekleştiriyoruz. Mars Logistics gibi sektörünün öncü firmalarından birine 150 adet Mercedes-Benz Actros L ProCab teslim etmekten büyük memnuniyet duyuyoruz. Bu araçların uluslararası nakliye operasyonlarında yüksek verimlilik sağlayacağına inanıyoruz. İş ortaklığımızın güçlenerek devam

etmesini diliyoruz" diye konuştu. Mars Logistics Yönetim Kurulu Üyesi Gökşin Günhan da, "35 yılı aşkın süredir lojistiğin tüm alanlarında müşterilerimize güvenli ve kaliteli hizmet sunuyoruz. Bu hizmet anlayışımızın temelinde, operasyonlarımızda kullandığımız araçların performansı ve güvenilirliği yer alıyor. Bugün teslim aldığımız 150 adet Mercedes-Benz Actros L ProCab ile filomuzdaki Mercedes-Benz marka araç sayısı önemli bir paya sahip oldu. Yüksek ikinci el değeri, yaygın servis ağı, yedek parça bulunurluğu ve ihtiyaçlarımıza uygun servis sözleşmeleri operasyonlarımızda bize önemli avantajlar sağlıyor. Mercedes-Benz Türk ile yürüttüğümüz bu güçlü iş birliğinin önümüzdeki dönemde de artarak devam edeceğine inanıyoruz" ifadelerini kullandı.

Detaylarda Mükemmellik. Yolda Güven.



SCANIA İTHAL ÇEKİCİ PAZARINDA LİDERLİĞİNİ SÜRDÜRÜYOR

SCANIA SATIŞ VE SATIŞ SONRASI HİZMETLERDE 2025 YILINDA GÜÇLÜ BİR PERFORMANS ORTAYA KOYARAK İTHAL ÇEKİCİ SEGMENTİNDEKİ LİDERLİĞİNİ SÜRDÜRDÜ. SCANIA HİZMET MODELİNİ GÜÇLENDİRİRKEN SÜRDÜRÜLEBİLİR TAŞIMACILIĞI 2026 STRATEJİSİNİN MERKEZİ ALDI

Doğu Otomotiv distribütörlüğünde faaliyet gösteren Scania hem satış hem de satış sonrası hizmetlerde 2025 yılında da güçlü bir performans ortaya koydu. İthal çekici segmentindeki liderliğini sürdüren Scania, yaygın servis ağı ve dijital çözümleriyle hizmet modelini güçlendirirken, büyüme ve sürdürülebilir taşımacılığı 2026 stratejisinin merkezine aldı. Scania Satış Müdürü Bayazıt Canbulat, 2025 yılı performansını ve 2026 hedeflerini değerlendirirken, "2025 yılı, bizim için başarılı geçti. Toplam 2 bin 613 adetlik satış ve yüzde 8,1 pazar payı ile genel pazarda 4. sırada yer alırken, ithal çekici segmentinde liderliğimizi sürdürdük. Bu başarıda ürünümüzün düşük yakıt tüketimi, güçlü ikinci el değeri ve yüksek performansı kadar, müşterilerimize sunduğumuz bütüncül çözümler de belirleyici oldu" dedi.

PAZARDAKİ KONUMUNU DAHA YÜKSELTECEK

Canbulat, "2026 yılında 16 ton ve üzeri pazarın 30.000 adet ve üzerinde gerçekleşmesini öngörüyoruz. Biz de Scania olarak ithal çekici segmentindeki liderliğimizi korumayı ve toplam pazardaki konumumuzu daha yukarı taşımayı hedefliyoruz. Uygun finansman çözümleri, yaygın servis ağı ve dijital altyapımızla müşterilerimizin operasyonel verimliliğini artırmaya devam edeceğiz" şeklinde açıkladı. Canbulat ayrıca, Dynamic modellerin daha zengin donanım seviyeleri ve gelişmiş güvenlik özellikleriyle müşterilerle buluşmaya başladığını ifade etti.

BAKIMLAR MARKA BAĞLILIĞINI GÜÇLENDİRİYOR

Servis ve Bakım Kontratları Müdürü Suna Türk Tuzcuoğlu da, "2025 yılı satış sonrası hizmetler alanında büyüme odaklı ve oldukça verimli geçti. 13.102 araç aktif bakım kontratı kapsamında yer alırken, Scania araç parkının yüzde 73'ü bakım anlaşmalı olarak hizmet aldı. 5 bin 200 adet bakım kontratı hayata geçirdik ve bir önceki yıla göre yenilenen kontratlarda yüzde 41'lik artış yakaladık. Bu büyümede özellikle kontrat



SCANIA SATIŞ MÜDÜRÜ BAYAZIT CANBULAT, "2026'DA GÜÇLÜ ÜRÜN PORTFÖYÜ, SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK YATIRIMLARI, DİJİTAL ÇÖZÜMLERİ VE MÜŞTERİ ODAKLI HİZMET ANLAYIŞIYLA ÇEKİCİ VE KAMYON SEGMENTİNDE BÜYÜMEYİ HEDEFLİYORUZ" DEDİ.

süresi sona yaklaşan araçlara sunduğumuz ilave anlaşma imkânı bu büyümede önemli rol oynadı" dedi.

YATIRIMLARIN KARŞILIĞI ALINDI

Scania Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Onur Yereşer ise, 2025'in operasyonel yatırımların karşılığının alındığı bir yıl olduğunu belirterek, "Müşteri memnuniyeti sonuçlarımız bizi tatmin eden seviyelerde gerçekleşti. Servis gelirlerimiz ve araç girişlerimiz üst üste dördüncü yılda da artış gösterdi. 2025 yılında servislerimize 20.000'in üzerinde müşterimiz giriş yaptı. Bu müşterilerimize 80.000 adede yakın iş emri açıldı. Tüm Türkiye çapında yetkili servislerimizin kapasite kullanım oranları yüzde 80 seviyesine yaklaştı. Kocaeli Mertrucks ve Denizli Evcı yetkili servislerinin faaliyete geçmesinin ardından bugün 20 yetkili servis noktası ile hizmet veriyoruz. 2026 yılında servis ağımızı daha da genişletmeyi planlıyoruz" şeklinde konuştu.

PORTFÖYDE STRATEJİK GENİŞLEME

Scania Pazarlama Müdürü Ozan Akbal da, 2025 yılında Doğu Otomotiv'in çatısı altında bulunan bütün ağır ticari araç markalarıyla birlikte müşterilerinin tüm ihtiyaçlarına cevap verdiklerini belirterek, 2026 yılında da çoklu marka yapısıyla müşterilerine uçtan uca çözüm sunmaya devam edeceklerini ifade etti.

Akbal, kamyon segmentinde ürün portföyünü genişleterek pazar payını artırmayı planladıklarını da ifade ederek "İnşaat segmentinde hazır beton, damper ve mobil vinç uygulamalarına yönelik, müşteri ve pazar beklentilerini karşılayan eksiksiz ve iddialı bir standart ürün portföyü oluşturduk. Özellikle inşaat, yol ve kamu kamyonlarındaki yeni ürün gamımızla müşteri beklentilerine fazlasıyla cevap vereceğiz. Orta vadede kamyon satışlarımızın toplam satışlar içindeki payını yüzde 20 seviyesine çıkarmayı hedefliyoruz" dedi.

THERMO KING OPERASYONEL SÜREKLİLİĞİ İLE DİKKAT ÇEKİYOR

2025 YILINDA TEKİL ÜNİTE SATIŞLARIYLA PAZARINI BÜYÜTEN THERMO KING, SOĞUK ZİNCİRDE STANDARTLARI YÜKSELTİYOR. TREYLER SEGMENTİNDE ÖNE ÇIKAN SLXi TREYLER SERGİSİ İLE GIDA VE İLAÇ TAŞIMADA ÇÖZÜM ÜRETİYOR



DOĞUŞ OTOMOTİV THERMO KING MARKA MÜDÜRÜ ADNAN YÜCEL, FILO BAZLI ALIMLARIN YENİDEN İVME KAZANMASINI BEKLEDİKLERİNİ SÖYLEDİ.

Doğuş Otomotiv distribütörlüğünde Türkiye faaliyetlerini sürdüren dünyanın önde gelen soğutucu ünite markası Thermo King, 2025 yılında pazardaki büyümesini sürdürdü. Tekil ünite satışlarının öne çıktığı 2025 yılı boyunca değişen müşteri ihtiyaçlarına hızlı ve hedef odaklı çözümler sunan Thermo King, operasyonel sürekliliği destekleyen uygulamalarıyla dikkat çekti.

Soğuk zincir lojistiği, gıda, ilaç ve hassas ürün taşımacılığında uçtan uca kontrollü sıcaklık yönetimi, daha da sıkılaştıran regülasyonlar ve yükselen müşteri beklentileri

doğrultusunda hataya yer vermeyecek hassasiyet ile öncelikli hale geliyor.

TREYLER SERİSİ ÇÖZÜM ÜRETİYOR

Treyler segmentinde öne çıkan "SLXi Treyler Serisi", uzun yol taşımacılığında yüksek performans ve güvenilirlik sunarken, "Advancer Treyler Serisi", hassas sıcaklık kontrolü, güçlü performansı ve düşük yakıt tüketimiyle hem gıda hem de ilaç taşımacılığında ideal çözümler sağlıyor. Optimize edilmiş enerji verimliliği ve bakım avantajları sayesinde toplam sahip olma maliyetini düşüren bu çözümler, operasyonel sürdürülebi-

lirliği destekliyor. 2025 yılında şehir içi dağıtım ihtiyaçlarına yönelik yenilenerek ve geliştirilerek pazara sunulan "Yeni TX Kamyon Serisi" ise kompakt yapısı, artan performansı, düşen yakıt tüketimi, hassas sıcaklık kontrolü ve verimliliğiyle operasyonel sürekliliği destekleyen bir çözüm olarak öne çıkıyor. 2026 yılında, Thermo King'in global sürdürülebilirlik vizyonu doğrultusunda karbon ayak izini ve yakıt tüketimini sıfıra indirme yönündeki çalışmalarının sonucunda ortaya çıkan "AxlePower Treyler Serisi" modelinin de test aşamasında ürün gamına dahil edilmesi planlanıyor.

ESNEK VE DAHA GÜÇLÜ BİR YAPI

Doğuş Otomotiv Thermo King Marka Müdürü Adnan Yücel, sürdürülebilirlik stratejileriyle soğuk zincir lojistiği pazarındaki konumlarını daha da güçlendirdiklerini belirterek, "2025 yılı, pazarın değişen dinamiklerine hızla adapte olduğumuz ve müşteri ihtiyaçlarına daha esnek çözümler sunduğumuz bir dönem oldu. Tekil ünite satışlarının artması, Thermo King'in farklı ölçeklerdeki operasyonlara stratejik uyum sağlama kabiliyetini net bir şekilde ortaya koydu" dedi. 2026 yılı hedef ve beklentilerine de değinen Yücel, "Filo bazlı alımların yeniden ivme kazanmasını beklerken, bireysel müşteri taleplerinin de pazardaki önemini koruyacağını öngörüyoruz. Soğuk zincirde kalite beklentileri ve regülasyonlar her geçen yıl daha da yükseliyor. Biz de Thermo King olarak yalnızca kaliteli ve sorunsuz ürünleri satmıyor, müşterilerimize güvenilirlik, sürdürülebilirlik ve operasyonel verimlilik sağlayan bütüncül çözümler sunuyoruz" şeklinde konuştu.

EKOL BEYKOZ ÜNİVERSİTESİ'NDE LOJİSTİK EĞİTİMİ VERECEK

EKOL LOJİSTİK İLE BEYKOZ ÜNİVERSİTESİ LOJİSTİK EĞİTİMİ İÇİN STRATEJİK İŞ BİRLİĞİ ANLAŞMASI YAPTI. BU KAPSAMDA EKOL LOJİSTİK DEPO YÖNETİMİ DERSİ 2026 BAHAR DÖNEMİNDE LİSANS ÖĞRENCİLERİ İÇİN HAYATA GEÇİRİLECEK



İŞ BİRLİĞİ PROTOKOLÜ İMZA TÖRENİNE BEYKOZ ÜNİVERSİTESİ DEKANLARINDAN **PROF. DR. İLKER KIYMETLİ ŞEN**, DEKAN YARDIMCILARI, EKOL KURUMSAL İLETİŞİM VE ÇALIŞAN DENEYİMİ DİREKTÖRÜ **NESLIHAN YÖNET** İLE EKOL GLOBAL BÜYÜME YÖNETİMİ DİREKTÖRÜ **MEHMET ŞAHİNTÜRK** KATILDI.

Daha iyi bir toplum vizyonuyla çalışmalarını sürdüren Ekol Lojistik, Beykoz Üniversitesi ile lojistik öğrencilerinin eğitimi için kapsamlı bir iş birliği protokolüne imza attı. Özel sektör- üniversite iş birliğiyle sektöre nitelikli insan kaynağı kazandırılmasına katkı sağlamayı hedefleyen protokol kapsamında "Ekol Logistics Warehouse Management (Ekol Lojistik Depo Yönetimi)" dersi, 2026 bahar döneminde lisans öğrenci-

leri için hayata geçirilecek.

360 DERECE LOJİSTİK EĞİTİMİ

Markalı ders programı kapsamında öğrenciler, Ekol'ün farklı iş birimi liderlerinden bilgi ve saha deneyimi edinme fırsatına sahip olacak; böylece akademik bilgiler sektör pratiği ile pekiştirilecek. Geniş kapsamlı hazırlanan müfredat içeriğinde; Tedarik Zincirinde Deponun Rolü ve Depo Yöneticisinin Sorumlulukları, Depo Türleri ve

Süreçleri, Malzeme Taşıma Sistemleri, Depolarda Maliyet ve Performans Yönetimi, Depolarda İş Sağlığı ve Güvenliği ve Sürdürülebilirlik gibi başlıklar işlenecek.

İŞ BİRLİĞİ PROTOKOLÜ İMZALANDI

Beykoz Üniversitesi'nde gerçekleşen protokol imza törenine, Ekol Kurumsal İletişim ve Çalışan Deneyimi Direktörü Neslihan Yönet, Ekol Global Büyüme Yönetimi Direktörü Mehmet Şahintürk, Beykoz Üniversitesi İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi Dekanı Prof. Dr. İlker Kıymetli Şen, dekan yardımcısı, lojistik bölüm başkanı, kurumsal iş birlikleri koordinatörü ve akademisyenler katıldı.

EKOL VE BEYKOZ ÜNİVERSİTESİ

Ekol, 1990 yılında kurulan; kontrat lojistiği, ulusal dağıtım, dış ticaret ve tedarik zinciri yönetimi alanlarında hizmet sunan entegre bir lojistik şirketi. Ekol, Türkiye ve Ukrayna'daki toplam 775 bin metrekarelik kapalı alana sahip dağıtım merkezleriyle Avrupa'nın önde gelen lojistik sağlayıcıları arasında. Ekol, 5 bini aşkın çalışanı Ekol'ün başkanı hikâyesinde büyük bir rol oynuyor. Beykoz Üniversitesi'nin temeli, 2008 yılında İstanbul Kavacık'ta Beykoz Lojistik Meslek Yüksekokulu'nun kurulmasıyla atıldı. Türkiye Lojistik Araştırmaları ve Eğitimi Vakfı tarafından 2016 yılında kurulan üniversitenin rektörlüğünü Prof. Dr. Burak Küntay yürütüyor. Beykoz Üniversitesi bünyesinde bir Lisansüstü Programlar Enstitüsü, dört fakülte, iki yüksekokul, iki meslek yüksekokulu bulunuyor. Beykoz Üniversitesi'nin öğrenci sayısı 6 binin üzerinde ve bugüne kadar mezun edilen öğrenci sayısı 11 bine yaklaştı.

HER 5 KİŞİDEN BİRİ OTOMOBİL SAHİBİ

AVRUPA ÜLKELERİYLE KIYASLANDIĞINDA ARAÇ SAHİPLİĞİNDE DÜŞÜK KALAN TÜRKİYE'DE HER 5 KİŞİDEN BİRİ OTOMOBİL SAHİBİ OLARAK KAYITLARA GEÇTİ. BU DURUM AVRUPA ÜLKELERİNDE HER 2 KİŞİDEN BİRİ ARAÇ SAHİBİ ŞEKLİNDE ÖNE ÇIKIYOR

Avrupa'da otomobil sahipliği yaygınlığını korurken, Türkiye'de bu oran hâlâ görece düşük seviyelerde seyrediyor. Türkiye'de araç sahibi olmada ikinci el pazarının önemli bir rol aldığı belirtiliyor. VavaCars'ın kamuya açık verilerin analizine dayanarak hazırladığı rapor, ikinci el araçların Türkiye'de yalnızca bir ulaşım aracı değil, aynı zamanda değerini koruyan bir yatırım unsuru olarak konumlandığını ortaya koyuyor. Rapora göre, ikinci el araç fiyatları döviz kurlarındaki dalgalanmalardan etkilenmeye devam etse de, Türkiye'de bu pazar hem günlük mobilite ihtiyacına hem de uzun vadeli değer koruma beklentisine yanıt veriyor.

1000 KİŞİYE 190 OTOMOBİL DÜŞÜYÖR

Aynı rapora göre, Avrupa ülkeleriyle kıyaslandığında Türkiye'de araç sahipliğinin görece düşük seviyede kalması, özellikle ikinci el otomobil pazarında güçlü bir büyüme potansiyeline işaret ediyor. 2024 yılında 1.000 kişiye düşen otomobil sayısı Avrupa ortalamasında 564 iken, Türkiye'de bu rakam 190 olarak kaydedilmişti. 2025 verilerine göre ise Avrupa ortalaması 574'e, Türkiye ortalaması ise 203'e yükseldi. Türkiye'deki artış hızının Avrupa ortalamasından daha yüksek olması, pazarın büyüme potansiyelini destekler nitelikte. Bu veriler, Avrupa'da neredeyse her iki kişiden birinin otomobil sahibi olduğunu gösterirken, Türkiye'de yaklaşık her beş kişiye bir otomobil düştüğüne işaret ediyor. TÜİK verilerine göre Türkiye'de trafiğe



VAVACARS TİCARİ GRUP BAŞKANI SERDİL GÖZELEKLİ, ARAÇ SAHİBİ OLMADA İKİNCİ EL PAZARININ KİLİT ROL OYNADIĞINI SÖYLEDİ.

kayıtlı otomobil sayısı 17,4 milyon seviyesinde bulunuyor. Bu sayı, toplam nüfusun yaklaşık yüzde 20'sine ve yetişkin nüfusun yüzde 26'sına karşılık geliyor.

PAZARDA BÜYÜME POTANSİYELİ

Makroekonomik sıkılaştırma, finansmana erişimdeki zorluklar ve artan maliyetlere rağmen, Türkiye otomotiv pazarı 2025 yılında büyümesini sürdürdü. Yıl boyunca 1,1 milyon adet sıfır, 7,5 milyon adet ikinci el araç satışı gerçekleşti. Sıfır ve ikinci el pazarındaki bu hareketlilik, Türkiye otomotiv pazarındaki talebin kısa vadeli dalgalanmalardan bağımsız olarak yapısal bir zemine oturduğunu gösteriyor.

İKİNCİ EL KİLİT ROL OYNUYOR

VavaCars Ticari Grup Başkanı Serdil Gözeleklî konuya ilişkin değerlendirmesinde, "Türkiye'de ikinci el araçlar, çip krizi gibi olağüstü koşulların oluşturduğu hızlı değer artışı dönemini geride bırakıyor. Pazar dinamiklerinin daha dengeli ve öngörülebilir bir yapıya kavuşmasıyla birlikte ikinci el araçlar, bugün günlük kullanım ile değer koruma beklentisini bir arada sunan güçlü bir konuma yerleşiyor. Avrupa'ya kıyasla düşük seviyelerde seyreden araç sahipliği ise Türkiye otomotiv pazarında orta ve uzun vadede önemli bir büyüme potansiyeline işaret ediyor. Özellikle ikinci el pazarının, bu potansiyelin hayata geçirilmesinde kilit bir rol üstlendiğini görüyoruz" dedi.

SINIRLARI AŞAN YENİ SÖMÜRGEÇİLİK
VE KÜLTÜREL TEHDİT!



YABANCI DİJİTAL İSTİLA!

"DİJİTAL ALGORİTMALAR BİZİ BİRBİRİMİZE BAĞLAMİYOR; BİZİ KENDİ İÇ
DÜNYALARIMIZDA YANKI ODALARIMIZA HAPSEDİP YALNIZLAŞTIRIYOR"

ANALİZ: ŞEREF ÖZATA



Son yıllarda bütün dünyada sosyal medya uygulamalarının insanların kişisel verilerini toplayıp başta reklam verenler olmak üzere İstihbarat örgütlerine sattığına dair söylentiler ve davalarla gündemde. Ancak bu sosyal medya devleri bireyleri ekonomik sömürü aracı olarak kullanırken kültürel değişimi ve etkileşimi ile de yalnızlaştırıp ekran esiri haline getiriyor.

İnternet alt yapısı gelişmiş tüm dünya ülkeleri, dijital sömürgeci bir kitlenin istilasında. Bu ülkelerin vatandaşları, hem ekonomik olarak sömürülüyor hem de yerli ve milli kültürleri ve gelenekleri hızla yok edilen algoritmaların tesiri altında kalıyor. Geleneksel sınırların anlamını yitirdiği, veri akışının kıtalar arası hızla yayıldığı bir çağda hayat mücadelesi veriyoruz... Dijital ekranların arkasındaki bu hız, beraberinde kontrolsüz bir gücü de getirdi. Bugün Türkiye dahil pek çok ülke, "Dijital İstila" olarak adlandırabileceğimiz hem ekonomik hem de sosyo-kültürel bir kuşatma ile karşı karşıya. Netflix'ten TikTok'a, Google'dan Meta grubuna Çin menşeli Tik tok ve Huawei ile Rusya'nın siber kapasitesi (örneğin APT28 gibi gruplar) kadar dev yapılar, sadece ekranlarımıza değil, ekonomimize ve toplumsal genetiğimize de müdahale ediyor.

EKONOMİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

Ekonomik Boyut: Vergisiz Kazanç ve Yerli Medyanın Çöküşü
Dijital istilanın ilk ve en somut etkisi ekonomi üzerinde hissediliyor. Küresel teknoloji devleri, Türkiye pazarından devasa reklam ve abonelik gelirleri elde ederken, bu kazancın çok küçük bir kısmını vergi olarak bırakıyor veya çeşitli yasal boşluklarla bu yükümlülükten kaçınıyor. Bunun sonucu olarak Türkiye'deki yerli medya ve 86 milyon insanımız büyük tehdit altında kalıyor. Bu durumumuzun yarattığı olumsuzlukları şöyle sıralayabiliriz:

Haksız Rekabet: Yerli medya kuruluşları yüksek vergi yükleri, istihdam maliyetleri ve RTÜK benzeri denetim mekanizmalarıyla boğuşurken; yabancı platformlar "serbest bölge" konforunda hareket ediyor.

İstihdam Kaybı: Bu platformlar Türkiye'de milyarlarca liralık hacim oluşturmasına rağmen, fiziksel ofis açmaktan veya yerli istihdam sağlamaktan kaçınıyor. Para, ülkemizde kalmak yerine doğrudan küresel



“

DİJİTAL KÜLTÜREL İSTİLA İLE AHLAKİ NÖRMLER, "TREND" OLMA UĞRUNA FEDA EDİLİYOR. PORNOGRAFİK ALT METİNLER İÇEREN PAYLAŞIMLAR VE MÜSTEHCENLİK, DİJİTAL MECRALARDA NORMALLEŞTİRİLEREK TOPLUMSAL AHLAKIN TEMELLERİ DİNAMİTLENİYOR

merkezlere akıyor.

Reklam Pastasının Yağmalanması:

Yerel gazete, televizyon ve dergilerin can damarı olan reklam gelirleri, algoritmaların hüküm sürdüğü Google ve Facebook gibi platformlara kayıyor. Bu durum, nitelikli yerli yayıncılığın ekonomik olarak sürdürülemez

hale gelmesine neden oluyor.

SOSYO-KÜLTÜREL EROZYON: EKLAN ARKASINDAKİ GÖRÜNMEZ EL

Dijital platformlar sadece birer araç değil, aynı zamanda belirli bir yaşam biçimini dikte eden "mühendislik araçları"dır. Algoritmalar, kullanıcıyı daha fazla ekranda tutmak için en ilkel dürtüleri harekete geçiren içerikleri ön plana çıkarıyor.

Yalnızlaşan Bireyler: İnsanlar gerçek dostluklar kurmak, komşuluk ilişkilerini sürdürmek yerine; YouTube veya Instagram'ın sunduğu yapay dünyalara hapsolüyor. "Ekran bağımlılığı", bireyi evinde yalnızlaştırırken toplumsal dayanışma ruhunu zayıflatıyor.

Aile Yapısına Yönelik Tehditler: Özellikle Netflix gibi dizi/film platformlarında sunulan içeriklerin büyük bir kısmı, geleneksel aile değerlerini "çağ dışı" gösterme eğilimindedir. Sadakatsizlik, kuşak çatışması ve aile içi otoritenin sarsılması, bu içeriklerin merkezine yerleştiriliyor.

Cinsiyetsizleştirme ve Kimlik Bunalımı
Belki de bu istilanın en tehlikeli boyutu, gelecek nesillerin zihin yapısına yapılan müdahaledir. Küresel platformların büyük bir kısmında, "özgürlük" adı altında cinsiyetsiz bir toplum inşa etme çabası gözlemlenmektedir.

Gençlik Üzerindeki Etki: TikTok ve benzeri uygulamalarda popülerlik kazanma arzusu, gençleri kendi kimliklerinden uzaklaştırarak yapay, köksüz ve cinsiyetsiz bir modelleme içine itiyor.

Değerlerin Altüst Oluşu: Ahlaki normlar, "trend" olma uğruna feda ediliyor. Pornografik alt metinler içeren paylaşımlar ve müstehcenlik, dijital mecralarda normalleştirilerek toplumsal ahlakın temelleri dinamitleniyor.

DİJİTAL İSTİLANIN TOPLUMA TESİRLERİ

Dijital İstila Toplumda Nasıl Bir Değişime Yol Açıyor?

Bu süreç devam ettiği takdirde, karşı karşıya kalacağımız toplum modeli şudur:

-Köklerinden Kopuk: Tarihinden, inancından ve kültüründen utanan veya bunları tanımayan bir nesil.

-Tüketim Kölesi: Üretmek yerine sadece dijital dünyanın sunduğu "hızlı tüketim" nesnelere odaklanmış bireyler.

-Duygusal Olarak İzole: Binlerce "takipçisi" olan ama gerçek hayatta bir bardak çay içecek dostu kalmamış yalnız insanlar.

AB DE YAPILAN TIKTOK VE "HIZLI ÇÜRÜME" SENDROMU TESPİTLERİ

Dijital sömürgeciliğin en dinamik silahı olan TikTok, sadece bir eğlence uygulaması değil; genç zihinlerin dikkat süresini, ahlaki eşliğini ve aidiyet duygusunu yeniden programlayan bir "davranış mühendisliği" laboratuvarıdır. Bunun toplamda özellikle genç kesimlerdeki etkisi ise şu şekilde bir durum oluşturmaktadır.

1- TikTok'un ve diğer sosyal medya uygulamalarının ortak algoritması, kullanıcıya 15-60 saniyelik yoğun içerikler sunarak beyni sürekli bir dopamin bombardımanına tutar. Gençlerde "odaklanma süresi" dramatik şekilde düşmektedir. Kitap okumak, ders dinlemek veya derinlemesine bir analiz yazısını takip etmek, TikTok'un sunduğu hıza alışmış bir beyin için "sıkıcı" ve "imkansız" hale gelir. Bu, entelektüel derinliği olmayan, sadece yüzeysel uyarımlarla yaşayan bir nesil üretir.

2- "Challenge" Kültürü ve Ahlaki Sınırların Zorlanması:

Platformun sunduğu "meydan okuma (challenge)" akımları, gençleri popülerlik uğruna her türlü riski almaya ve etik değeri

çığneme teşvik eder.

3-Cinsel Nesneleştirme: "Keşfet" sekmesine düşme arzusu, genç kızları ve erkekleri erken yaşta müstehcen içerikler üretmeye, bedenlerini birer meta gibi sergilemeye itmektedir.

4-Mahremiyetin İflası: Aile içi mahremiyet, hane içindeki özel anlar ve kutsal değerler, beğeni (like) uğruna canlı yayınlarda pazarlanmaktadır. Bu durum, toplumsal dokumuzun temel taşı olan "hayâ" duygusunu erozyona uğratmaktadır. Tüm dijital uygulamaların temeli bireyleri etkileyip kendilerine bağlı hale getirerek ekonomik ve kültürel bir sömürü düzeni kurmayı hedeflemektedir. Bunu Tiktok üzerinden değerlendirmek istediğimizde karşımıza çıkan sonuç vahimdir çünkü milyonlarca takipçisi olan kişilerin çoğunun bir çay içecek gerçek dostu olmadığı için yalnızlık sendromu yaşamaktadır.

5-"Kolay Yoldan Kazanç" İllüzyonu

TikTok, gençlere çalışmanın, üretmenin ve eğitimin "gereksiz" olduğu mesajını subliminal olarak verir.

6- Dijital Dilencilik: Canlı yayınlarda "hediye" adı altında toplanan paralar, gençlerin zihninde "emek vermeden zengin olma" hayalini canlandırır. Bilim insanı, mühendis veya zanaatkar olma hedefi yerini; ekran

karşısında tuhaf hareketler yaparak para kazanan "içerik üreticisi" olma hedefine bırakmıştır.

7- Küresel Kültürün Tek tipleştirilmesi (Global Homojenlik):

TikTok, yerel kültürü "köylü" veya "eskimiş" göstererek, yerine küresel, köksüz ve tek tip bir yaşam tarzını yerleştirir. Türkiye'nin bir köyündeki genç ile New York'taki bir gencin aynı müzikle aynı anlamsız hareketleri yapması, dijital sömürgeciliğin kültürel zaferidir.

-Dijital Savunma Hattı Nasıl Kurulur?

Yabancı Dijital istiladan toplumu ve ekonomiyi korumak için devlet, sivil toplum ve birey nezdinde bir "Dijital Seferberlik" ilan edilmelidir: Devletin bu konuda çözümler oluştururken dikkat edilmesi gereken önemli hususları şöyle özetleyebiliriz:

- Dijital Egemenlik Yasaları: Yabancı platformların Türkiye'deki gelirlerinden adil bir vergi alınmasını sağlayacak yasal düzenlemeler sıkılaştırılmalıdır. Elde edilen bu vergiler, yerli içerik üreticilerini desteklemek için kullanılabilir.

- Sıkı Denetim ve Etik Kurallar: RTÜK ve BTK gibi kurumlar, sadece siyasi değil, ahlaki ve kültürel koruma amaçlı denetimlerini artırmalıdır. Özellikle çocuklara yönelik içeriklerde "milli filtre" mekanizmaları



geliştirilmelidir.

- Yerli Alternatiflerin Teşviki: Kendi sosyal medya mecralarını, arama motorlarımızı ve dijital içerik platformlarımızı (Girişimcilik ve teknoloji yatırımlarıyla) desteklemeliyiz. "Veri yerleştirilmesi" stratejik bir öncelik olmalıdır.

- Dijital Okuryazarlık Eğitimi: Müfredatta, dijital platformların algoritmik tuzaklarını ve kültürel manipülasyonlarını anlatan dersler eklenmelidir. Ailelere, çocuklarını dijital pornografi ve bağımlılıktan koruyacak rehberlik hizmetleri sunulmalıdır. Dijital dünya kaçınılmaz bir gerçektir, ancak bu dünyanın birer "sömürgesi" olmak kaderimiz değildir. Kendi değerlerimizle donatılmış, ekonomik sınırlarını koruyan ve dijital dünyada "yönetilen" değil "yöneten" bir Türkiye için vakit kaybetmeden harekete geçilmelidir.

DİJİTAL SÖMÜRGEÇİLİK: KÜRESEL VERİ SAVAŞLARI VE SOSYO EKONOMİK İSTİLA

Günümüzde emperyalizm artık postallarla değil, piksellerle geliyor. Coğrafi sınırların yerini algoritmik sınırların aldığı bu yeni düzende; Google, Meta, TikTok ve Netflix gibi devler, ulus devletlerin hem ekonomik egemenliğini hem de kültürel DNA'sını hedef alıyor. Bu bir "yazılım" savaşı değil, topyekûn bir insan kaynağı ve sermaye transferi operasyonudur.

1. Finansal Tahribat: Vergisiz Kazanç ve Sermaye Kaçışı

Küresel dijital platformlar, Türkiye gibi gelişmekte olan pazarları sadece birer "tüketim havuzu" olarak görüyor.

Reklam Tekelleşmesi: Dünya genelinde dijital reklam harcamalarının 700 milyar doları aşması beklenirken, bu pastanın yarısından fazlası sadece üç devin (Google, Meta, Amazon) cebine giriyor. Türkiye'de yerel medya can çekişirken, milyarlarca liralık reklam bütçesi tek bir tuşla yurt dışına transfer ediliyor.

Vergi Labirenti: Bu şirketler, kârlarını düşük vergi oranlı ülkelerde (İrlanda, Hollanda gibi) göstererek, paranın kazanıldığı topraklara hak ettiği vergiyi ödemiyor. Türkiye'nin yürürlüğe koyduğu Dijital Hizmet Vergisi önemli bir adım olsa da, bu devlerin elde ettiği muazzam kâr karşısında devede kulak kalıyor.

Sıfır İstihdam, Maksimum Kâr: Gele-

“

ULUS DEVLETLERİN SINIRLARI ARTIK GÜMRÜK KAPILARINDA DEĞİL, AKILLI TELEFONLARIN EKSPANLARINDA İHLAL EDİLİYOR. AB BU KONUDA KORUYUCU YASALARI UYGULAMAYA KOYARKEN TÜRKİYE MAALESEF DİJİTAL İSTİLANIN YAPTIĞI TAHRİBATLARA KARŞI GEREKLİ YASALARI YÜRÜRLÜĞE KOYAMAMIŞ ÜLKELER ARASINDA YER ALIYOR"

neksel bir medya kuruluşu 1 birim kazanç için yüzlerce kişi istihdam ederken, bir algoritma milyarlarca doları sadece birkaç sunucu (server) maliyetiyle kazanıyor. Bu, yerel iş gücü piyasasına vurulan en büyük darbedir.

Yaşam Biçiminin Dönüşümü: "Dijital

Zindanlarda" Yalnızlık:

Dijital sömürgecilik, sadece cüzdanimıza değil, sabah uyandıığımız andan gece uyuduğumuz ana kadar tüm rutinimize müdahale ediyor.

Algoritmik İnsan: İnsanlar artık kendi kararlarını vermiyor; Netflix ne izleyeceğimizi, Instagram kiminle arkadaş olacağımızı, Google ise neyi "doğru" kabul edeceğimizi belirliyor. Bu, özgür iradenin algoritmalar tarafından rehin alınmasıdır.

Atomize Toplum: Sosyal medya, bireyi ailesinden ve toplumundan kopararak "tek kişilik bir hücreye" hapsediyor. Yan yana oturan aile fertlerinin birbirine bakmak yerine ekran kaydırması, toplumsal bağların çürüdüğünün en somut kanıtıdır.

Haz Odaklı Kölelik: Anlık beğeni (like) ve bildirimlerle beyinde tetiklenen dopamin, insanları ekran bağımlısı birer "dijital uyuşturucu kullanıcısına" dönüştürüyor.

DİJİTAL BAĞIMSIZLIK MÜMKÜN MÜ?

Dünya bu istilaya karşı uyanmaya başladı. Çin'in kendi dijital ekosistemini kurması, AB'nin (GDPR ve Dijital Hizmetler Yasası ile) attığı sert adımlar, bu mücadelenin küresel çapta başladığını gösteriyor.

Peki Ne Yapılmalı ve Nasıl bir Stratejik Eylem Planı oluşturulmalı:

Öncelikle Dijital Gümrük Duvarları oluşturulmalı. Fiziksel ürünlerde olduğu gibi,



dijital içeriklerde de milli kültürü koruyucu "gümrük" mekanizmaları ve yüksek vergi oranları uygulanmalıdır.

Veri Lokalizasyonu sağlanmalı:

Vatandaşın verisi, ulusal güvenlik meselesi olarak görülmeli ve Türkiye sınırları dışına çıkarılması zorlaştırılmalıdır. 2025 yılında Yaşanan İstanbul Senin uygulamasının 17 milyon İstanbullunun yaşam tarzı, alışkanlık ve konum bilgileriyle sosyal statü değerlerinin yabancı Casusluk örgütlerine satıldığı haberleri toplumda büyük infial uyandırmıştı. Özellikle Türk halkının aile bağları kan bağları gibi bilgilerin başta İstanbul senin uygulamasının İsraili bir firma tarafından denetimi ve bilgilerin depolanması gibi hayati bir noktada MOSSAD ile bağlantılı bir teknolojik şirketin olması çok düşündürücü bulunmuş, akabinde yapılan gözaltı ve tutuklamalar kamuoyunda günlerce tartışılmıştı. Sonrasında ise İBB bilgilerinin Almanlara ihale edildiği halen tutuklu olan bazı şahısların rüşvet isteme ses kayıtları medyada büyük yankı uyandırmıştı. Bu konu yargı safhasında olduğu ve mahkemenin henüz sonuçlanmadığı için burada noktalyoruz. Ancak Veri hırsızlığı gündemdeki yerini hala canlı tutuyor. Çünkü sosyal medya devleri ABD ve Avrupa da "Casusluk" suçlamalarının odağında.

Google asistan ortamdaki sesleri kaydedip bu özel konuşmaları reklam verenlere sattığı, meta'nın Whatsaap yazışmalarını depolayıp analiz ettiği gibi suçlamalar gündemdeki ağırlığını koruyor. CIA da çalışan Edward Snowden bu konuda elde ettiği bilgileri tüm dünya ile paylaştıktan sonra sosyal medya devlerinin istihbarat birimlerine sürekli bilgi belge aktardığı kanıtlanmış Google bu gizlilik davasında uzlaşma için 68 milyon dolar ödemeyi kabul etti. Facebook'a ise tarihindeki en yüksek "gizlilik ihlali" cezası kesildi.

Milli Platform Teşvikleri: Yerli sosyal medya ve içerik platformlarına (TRT Tabii gibi girişimlerin büyümesi) devasa Ar-Ge destekleri verilmelidir.

Siber Savunma ve Etik Kurul: Sadece teknik siber güvenlik değil, "toplumsal siber güvenlik" birimi kurulmalı; ahlaki ve kültürel erozyon yaratan içeriklere anında müdahale edilmelidir.

Dijital istila, 21. yüzyılın en büyük savaşıdır. Yeni bir Çanak kale. Yeni bir kurtuluş savaşı

olarak görülmelidir. Eğer bugün kendi dijital sınırlarımızı çizmezsek, yarın kendi çocuklarımızın zihinlerini ve ülkemizin sermayesini küresel efendilerin insafına bırakmış olacağız. Ekovitrin olarak şunu özellikle vurguluyoruz ki; ekonomik bağımsızlık, dijital bağımsızlıktan geçer.

DİJİTAL SÖMÜRGEÇİLİK: KÜRESEL VERİ SAVAŞLARI

Yüzyılın en büyük işgali toprak altında değil, fiber optik kabloların ucundaki piksellerde yaşanıyor. Geçmiş yüzyılların sömürgeci güçleri ordularıyla sınırları zorlarken, bugünün "Dijital Devletleri" algoritmalarla zihinleri, cüzdamları ve toplumsal değerleri fethediyor. Türkiye, bu küresel "Dijital İstila" karşısında hem ekonomik egemenliğini hem de kültürel kimliğini koruma noktasında kritik bir eşikte.

1. Ekonomik yıkım: Vergisiz kazanç ve sermaye kaçı: Dijital platformlar (Big Tech), faaliyet gösterdikleri ülkelerde fiziksel bir varlık göstermeksizin devasa değerler transfer etmektedir. Bu durum, "haksız rekabetin" ötesinde, ulusal ekonomilere yönelik bir "finansal drenaj" operasyonudur.

Türkiye Özelindeki Tablo:

Türkiye'de 2024 yılı itibarıyla toplam medya ve reklam yatırımları 253,6 milyar TL düzeyine ulaştı. Ancak bu rakamın %72,4'ü dijital mecralara akıyor. Yerel gazete, televizyon ve dergiler hayatta kalma mücadelesi verirken; Google ve Meta gibi devler, Türkiye'den

elde ettikleri gelirin çok küçük bir kısmını (çeşitli istisnalar ve yasal boşluklar sayesinde) vergi olarak bırakıyor. Bu durum, yerli medyanın istihdam gücünü eritirken, ulusal sermayenin yurt dışına kontrolsüz çıkışına neden oluyor.

2. Yeni İnsan Modellemesi: Dijital sömürgecilik sadece parayı değil, insan tipolojisini de dönüştürüyor. Algoritmalar, kullanıcıyı daha fazla ekranda tutmak için insan psikolojisinin en zayıf halkalarını (merak, şehvet, öfke) hedef alıyor.

3. Cinsiyetsizleştirme ve Kimliksizleştirme: Küresel platformlarda (özellikle Netflix ve Disney+ gibi mecralarda) sunulan içerikler, "özgürlük" kılıfı altında biyolojik cinsiyeti reddeden, geleneksel aile rollerini alay konusu yapan bir ideolojiyi enjekte ediyor. Bu, bir "kültürel suikast" girişimidir.

4. Yalnızlaşan Hücreler: Sosyal medya, "sosyalleşme" iddiasıyla insanları evlerinde tek başlarına, ekran karşısında dopamin bağımlısı haline getiriyor. Komşuluk, dostluk ve akrabalık bağları; yerini ekran kaydırma (scrolling) hastalığına bırakıyor.

5. Ahlâki Erozyon ve Pornografi: TikTok ve benzeri mecralarda popülerlik uğruna sergilenen müstehcenlik, toplumsal ar damarını çatlatırken; pornografik alt metinler içeren paylaşımlar genç nesillerde ciddi karakter bozulmalarına yol açıyor.

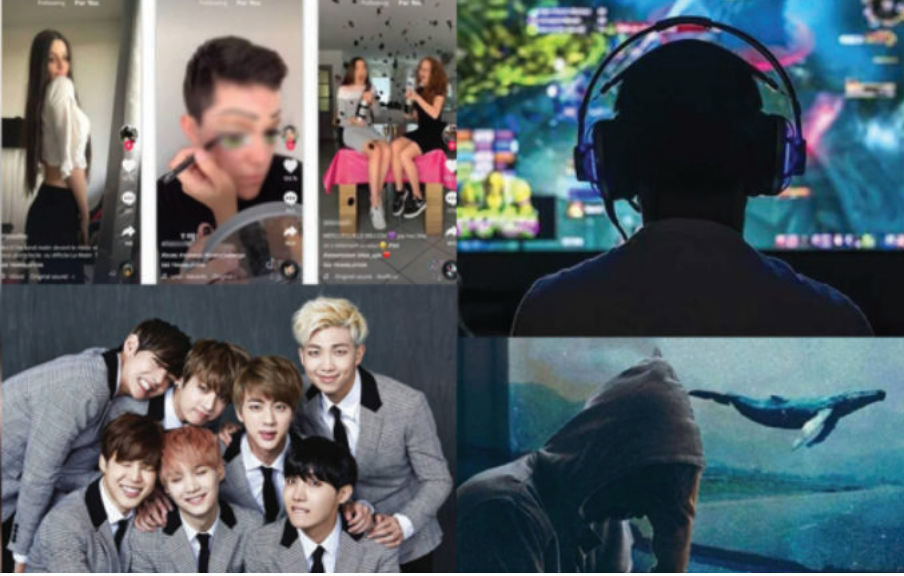
DİJİTAL İSTİLANIN YOL AÇTIĞI

KÜRESEL DEVLERİN FİNANSAL TAHAKKÜMÜ (2025-2026 VERİLERİ)

Aşağıdaki tablo, dijital istilanın ekonomik boyutunu gözler önüne sermektedir.

ŞİRKET	2025 NET KÂR (TAHMİNİ)	ANA GELİR KALEMİ	VERGİ STRATEJİSİ
 Alphabet (Google)	124.3 Milyar \$	Arama ve YouTube Reklamları	Düşük vergi cennetleri / Veri transferi
 Apple	112.0 Milyar \$	Donanım ve Uygulama Mağazası	%30 'Apple Vergisi' (Komisyon)
 Microsoft	104.9 Milyar \$	Bulut Bilişim ve Yazılım	Global lisans bedelleri
 Meta	62.4 Milyar \$	Sosyal Medya Reklamcılığı	Veri madenciliği ve hedeflenmiş reklam
 amazon	59.2 Milyar \$	E-ticaret ve Bulut (AWS)	Lojistik ve perakende operasyonları

*Veriler tahmini piyasa analizlerine dayanmaktadır. Döviz kuru 1\$=X TRY olarak varsayılmıştır.



TOPLUMSAL DEĞİŞİM

Dünya genelinde dijital reklam harcamalarının 2026 yılında 850 milyar doları aşması bekleniyor. Bu kontrolsüz güç karşısında Avrupa Birliği "Dijital Hizmetler Yasası" (DSA) ile, Çin ise kendi yerli ekosistemini (WeChat, Baidu) kurarak bir savunma hattı oluşturdu. Türkiye de kendi "Dijital Savunma Hattı" nı kurmak zorundadır.

Duygusal Küntleşme: Anlık hazırla yaşayan, derinlikli düşünemeyen kitleler. Ekonomik Bağımlılık: Yerli üretimin değil, küresel platformların "pazarlamacı" haline gelen bir ticaret yapısı. Kültürel Köksüzlük: Millî bayramlardan çok "Black Friday" veya "Halloween" gibi küresel tüketim günlerini içselleştiren bir gençlik.

REÇETE: DİJİTAL SEFERBERLİK

Bu sömürgeci kurtulmak için önerilen stratejik adımlar şöyle sıralanabilir: Adil Vergilendirme: Küresel şirketlerin Türkiye'de elde ettiği her kuruşun, yerli medya ile aynı oranda vergilendirilmesi. Millî Algoritma Teşviki: Devletin, yerli sosyal medya ve içerik platformlarına "savunma sanayi" ciddiyetinde destek vermesi. Ailenin Korunması: Dijital platformlardaki zararlı içeriklere karşı filtreleme ve denetim mekanizmalarının "aile değerleri" ekseninde güçlendirilmesi. Sonuç olarak; Bugün cebimizdeki telefonlar, sadece birer iletişim aracı değil; birer veri madeni ve manipülasyon cihazıdır. Dijital devler, bize sundukları "ücretsiz" hizmetlerin bedelini ruhumuzla, vaktimizle ve millî değerlerimizle ödetmek-



VERİ LOKALİZASYONU HENÜZ SAĞLANMIŞ DEĞİL. VATANDAŞIN VERİSİ, ULUSAL GÜVENLİK MESELESİ OLARAK SINIRLARI DIŞINA ÇIKARILMASI ZORLAŞTIRILMALIDIR. DİJİTAL ALGORİTMALAR BİZİ BİRBİRİMİZE BAĞLAMİYOR; BİZİ KENDİ YANKI ODALARIMIZA HAPSEDİP YALNIZLAŞTIRIYOR"

tedir.

EKOİTRİN'DEN UYARI!

Ekovitrin olarak uyarıyoruz: Ekonomik bağımsızlık, sadece fabrikalar kurmakla değil, dijital sınırlarımızı korumakla mümkündür. Eğer çocuklarımızı algoritmaların insafına bırakırsak, yarın yönetecek bir vatanımız olsa bile, o vatani hissedecek bir neslimiz kalmayabilir. Dijital sömürgecilğe karşı durmak, bir tercih değil, millî bir mecburiyettir. Ekovitrin olarak bu analizi derinleştirmek adına, ilgili kurum başkanlarına veya uz-

manlara şu soruları yöneltmek istiyoruz:

Kamu Otoritelerine (RTÜK / BTK)'ya SORUYORUZ:

◆ "Yabancı platformların sunduğu içeriklerdeki 'cinsiyetsizleştirme' ve 'aile karşıtı' temalar için daha sert bir denetim mekanizması (örneğin lisans iptali veya bant daraltma) gündeminizde mi?"

◆ "Dijital egemenliğimizi korumak adına 'Millî Veri Yasası'nda ne gibi güncellemeler planlanıyor?"

Diğer yandan Hazine ve Maliye Bakanlığı'na ve özellikle Gelirler Genel Müdürlüğü'ne soruyoruz...

◆ "Küresel teknoloji devlerinin Türkiye'den elde ettiği kân düşük vergi cennetlerine aktarmasını engelleyecek bir 'Finansal Duvar' örülebilir mi? Bunun için bir çalışma yapıyor mu?"

◆ "Yerli medya kuruluşlarına vergi muafiyeti tanınması, haksız rekabeti dengelemek için bir çözüm olabilir mi?"

◆ "Dijital istila, sadece teknik bir mesele değil; bir beka meselesidir. Cebimizdeki telefonlardan evimize sızan bu 'Truva Atı', çocuklarımızın dilini, dinini ve dimağını sessizce dönüştürüyor. Eğer bugün kendi yerli yazılımlarımızı üretmez, kendi kültürel filtrelerimizi devreye sokmazsak; yarın sahip olacağımız tek şey, küresel şirketlerin veri ambarlarında saklanan birer 'kullanıcı profilinden' ibaret kalacaktır. Ekovitrin olarak tarihe not düşüyoruz: Dijital köleliği reddetmek, geleceği inşa etmenin ilk adımıdır. Yazılım mı, Yaşam mı? Hangisini seçmeliyiz?"

Yabancı dijital istila derinlemesine analiz edildiğinde; karşımızdaki tablo sadece bir "teknoloji kullanımı" meselesi değildir. Bu, ulusal sermayemizin küresel devlere (Big Tech) aktıldığı, aile yapımızın içeriden çürütüldüğü ve gençlerimizin "dijital kölelere" dönüştürüldüğü hibrit bir savaştır.

Ekovitrin olarak stratejik önerimiz:

1. Millî Filtre: Gençleri pornografik ve ahlak dışı içeriklerden koruyacak "akıllı denetim" sistemleri derhal kurulmalıdır.
2. Dijital Vergi Reformu: Yabancı uygulamaların Türkiye'den kazandığı her kuruşun yerli kalkınmaya (teknoparklara) aktarılması acildir.
3. Eğitimde Reform: Çocuklara sadece yazılım kodlamayı değil, "dijital etik ve savunma"yı da öğretmeliyiz.

Sonuç: Sınırlarını korumayan bir ülke bağımsız ekranlarını korumayan bir toplum ise özgür değildir!

Restoranlarda Talep Neden Düşüyor? Enflasyonun Ötesindeki Gerçekler



Nihat BİNGÖL
Ziya Şark Sofrası
CEO'su

Daha önceki birçok yazımda da bahsettiğim gibi 2024 yılında restoranların talepleri düştü. 2025 yılında ise sınırlı şekilde talep arttı. Artışa rağmen özellikle İstanbul'da talep daralmaları devam etti ve tüketiciler restoran alışkanlıklarını değiştirdi. İnsanlar artık eski sıklığında dışarıda yemek yemiyor. Ancak bu yazımda bunun ekonomik sonuçlarını değil, tüketici açısından nedenlerini ele alacağım. Restoran taleplerinin düşmesinin tek sebebi enflasyon mu? Farklı unsurlar var mı? İşletmeler bu güveni yeniden nasıl tesis etmeli?

RESTORAN TALEPLERİNİN DÜŞMESİNİN ANA SEBEPLERİ NELERDİR?

1- Enflasyon – Alım Gücünün Düşmesi

Ülkemizde artan enflasyon oranlarıyla birlikte restoran fiyatları da 2024 yılında hızla arttı. Ancak bu artış, tüketicinin gelir artışının üzerinde gerçekleşti. Aradaki farkı kapatmanın yolu olarak tüketiciler restoranlara gitme sıklıklarını azalttı. Yani gelir denklemine harcamalarını kısma yöneldi. Dışarıda yeme içme harcaması zorunlu bir gider kalemi olmadığı için bu alışkanlık hızla değişebildi. Bunun temel nedeni talebin fiyat değişimine esnek olmasıdır.

İktisat her zaman dengeye yönelir. Bu hızlı fiyat artışı doğal olarak talep daralmasını beraberinde getirdi. Bu nedenle restoranlar 2025 yılında ortalama olarak ancak TÜİK enflasyonu kadar zam yapabildi. Tüketicinin bu tepkisi, fiyat artış hızının yavaşlamasını da beraberinde getirdi. Hatta 2026 yılında iftar fiyatları enflasyonun belirgin şekilde gerisinde kalarak ortalama yalnızca %15 oranında artabildi. Sektör, fiyatlamasının talep üzerindeki etkisini geç de olsa kabul etmek zorunda kaldı.

2- Gıda Güvenliği

2025 yılı gıda güvenliği açısından adeta bir farkındalık yılı oldu. Yaşanan olumsuz hadiseler kamuoyunda ciddi tepki yarattı ve özellikle sokak lezzetlerine olan talep hızla geriledi. Denetimler arttıkça sorunların boyutu daha görünür hâle geldi. Bu süreç yalnızca bazı işletmeleri değil, genel olarak sektöre duyulan güveni zedeledi. Güveni yeniden kazanmak zaman alacaktır. İşletmeler şeffaf mutfak uygulamaları ve güçlü iç denetim me-

kanizmalarıyla bu süreci yönetmek zorundadır. Dış denetimlere bağlı kalmak tek başına çözüm değildir. Öncelikle işletmeler kendi denetim sistemlerini sağlam kurmalı, eksiklerini profesyonel danışmanlık ve eğitimle gidermelidir. Hiçbir konu insan sağlığından öncelikli değildir.

3- Fiyatlama Güvensizliği

2024 yılının son çeyreğinde restoran tüketicilerinin fiyat algısı ciddi şekilde bozuldu. Hızlı ve tutarsız fiyat artışları kamuoyunda fırsatçılık algısını güçlendirdi. Bazı açıklamalar bu algıyı daha da pekiştirdi ve sektör ile kamuoyu arasındaki mesafe açıldı. Süreci profesyonel yönetemeyen işletmeler yoğun eleştirilere maruz kaldı. Sivil toplum kuruluşları da kamuoyunu rahatlatacak güçlü ve tutarlı bir iletişim ortaya koyamadı. Sonuç olarak tüketiciler, ödedikleri ücret ile aldıkları faydayı daha sorgulayıcı bir bakış açısıyla değerlendirmeye başladı.

4- Değer Algısındaki Erozyon

Bir ürün pahalı olabilir, ancak değerli algılanıyorsa talep devam eder. Sorun pahalı olması değil, "değmez" noktasına gelmesidir. Fiyat artarken porsiyon küçülür, kalite dalgalanır ve servis standardı gerilerse tüketici kopuşu hızlanır. Artık mesele sadece fiyat değil, fiyat-fayda dengesidir.

Sonuç: Restoran taleplerindeki düşüş yalnızca enflasyonla açıklanabilecek bir mesele değildir. Alım gücündeki gerileme, gıda güvenliği konusundaki hassasiyet, fiyatlama güvensizliği ve değer algısındaki erozyon birlikte değerlendirildiğinde ortaya çok daha karmaşık bir tablo çıkmaktadır. Bugün sektörün karşı karşıya olduğu asıl sorun fiyat seviyesi değil, güven ve değer dengesidir. Bu nedenle çözüm yalnızca zam oranlarını ayarlamakta değil; şeffaflıkta, tutarlılıkta ve sürdürülebilir kalite standardında yatmaktadır. Güveni yeniden tesis eden, fiyat-fayda dengesini doğru kuran ve iletişimini profesyonel yöneten işletmeler talep tarafında yeniden güç kazanacaktır.

“ Restoran taleplerindeki düşüş yalnızca enflasyonla açıklanabilecek bir mesele değildir. Alım gücündeki gerileme, gıda güvenliği konusundaki hassasiyet, fiyatlama güvensizliği ve değer algısındaki erozyon birlikte değerlendirildiğinde ortaya çok daha karmaşık bir tablo çıkmaktadır ”

BİLDİRİMLER ÜLKESİ: BEĞENİ, AKIŞ, HİKÂYE

TEMEL SORUMUZ ÇOĞU TARTIŞMADA TAKILIP KALDIĞIMIZ “SOSYAL MEDYA İYİ Mİ KÖTÜ MÜ” OLMAMALI. SOSYAL MEDYA AYNI ANDA İKİ ŞEY: İLETİŞİMİ VE BİLGİ DOLAŞIMINI KOLAYLAŞTIRAN BİR ALTYAPI, AYNI ZAMANDA DİKKATİ VE VERİYİ EKONOMİNİN MERKEZİNE KOYAN BİR ENDÜSTRİ

Sosyal medya artık sadece bir mecra değil, çoğu insan için günün olağan parçası. Küresel dijital raporlara göre 2025 sonu itibarıyla dünyada 5,66 milyar aktif sosyal medya kullanıcı kimliği var, bu da dünya nüfusunun yaklaşık üçte ikisine denk geliyor. Üstelik son bir yılda yüz milyonlarca yeni kullanıcı kimliği eklenmiş durumda. Buradaki kullanıcı kimliği vurgusu önemli: Aynı kişinin birden fazla hesabı olabildiği için bu sayı bire bir tekil kişi sayısıya aynı olmasa da bu veriler ölçeği anlatmaya yetiyor. Sosyal medya, artık bireysel tercihten çok, toplumsal bir altyapı.

SOSYAL MEDYANIN İNSANLARI YENİDEN BULUŞRAN GÜCÜ

Bu altyapının iyi tarafı açık. En temel işlev hâlâ ilişki kurmak. İnsanlar sosyal medyayı en çok arkadaşlarıyla ve aileleriyle iletişimde kalmak için kullanıyor. Günlük koşuşturma içinde kısa bir mesaj, bir fotoğraf ya da bir hikâye “Ben buradayım” demenin en pratik yolu. Daha da ilginç, sosyal medya mikro-toplulukları büyütüyor; aynı şehirde yaşayıp bir araya gelmesi zor insanları, aynı mesleği yapanları, yolu aynı okuldan geçenleri, aynı semtte büyüyenleri, aynı sınava hazırlananları, aynı hastalıkla uğraşanları, aynı ebeveynlik deneyimini yaşayanları, aynı zevke sahip olanları, aynı amaç için gönüllü olanları ve



PROF. DR. AYBİKE SERTTAŞ
İSTANBUL AYDIN ÜNİVERSİTESİ
İLETİŞİM FAKÜLTESİ ÖĞRETİM ÜYESİ

aynı dönemeçten geçenleri görünmez bir ağ gibi birbirine bağlıyor.

ACİL DURUMLARIN DİJİTAL KOORDİNASYON MERKEZİ

Konunun bir diğer yönü hız: Bir haber, bir uyarı, bir duyuru, bir kriz anı... Sosyal medya çoğu zaman geleneksel kanallardan önce

bilgi taşıyor. Kullanıcıların kayda değer bir bölümü sosyal medyayı haber okumak için kullandığını söylüyor. Bu da özellikle afet, güvenlik, ulaşım, sağlık gibi alanlarda hızlı koordinasyon yaratabiliyor. Yerel bir problem, birkaç saat içinde görünür hâle gelebiliyor; bir yardım kampanyası kısa sürede yayılabiliyor. Eskiden sadece kamu yöneticilerinin görmesi gereken hikâyeler, şimdi bazen doğrudan büyük bir kalabalığın önüne düşüyor.

RESLAMDAN GELİRE: SOSYAL MEDYANIN EKONOMİK GÜCÜ

Ekonomik tarafa da büyük bir dönüşüm var. Sosyal medya, reklamın ve markaların alanını genişletti. Küresel araştırmalar, internet kullanıcılarının önemli bir kısmının yeni ürün ve markaları sosyal platformlardaki reklamlar sayesinde keşfettiğini gösteriyor. Bu da sadece büyük markalara değil, küçük üreticilere, yerel girişimlere, bağımsız yaratıcı işlere de alan açıyor. Yaratıcı ekonomisi denen şey tam da burada büyüyor: İçerik üretmek görünürlük kazanmak, o görünürlüğü gelir modeline çevirmek, niş bir kitleye hitap ederek ayakta kalmak artık daha mümkün. Bu hız ve geniş yayılım konunun olumsuz taraflarını da büyütüyor. En temel bedel zaman. Küresel raporlar, tipik bir internet kullanıcısının sosyal medyada günde ortalama 2 saat 21 dakika geçirdiğini söylüyor.

Sosyal ağlar ve video odaklı platformlar birlikte ele alındığında haftalık ortalamalar daha da yükseliyor; özellikle 16-24 yaş grubunda süre belirgin biçimde artabiliyor. Bu kadar zaman, doğal olarak uyku düzenini, dikkat süresini, çalışma verimini ve yüz yüze ilişki kalitesini etkileyebiliyor. Burada sorun sosyal medyanın var olması değil tasarımının çoğu zaman akışta tutma üzerine kurulu olması. Sonsuz kaydırma, otomatik oynatma, bildirimler, anlık ödülleri... Bu tasarım tabii ki tesadüf değil.

PAYLAŞILABİLİR OLANIN YÜKSELİŞİ GERÇEĞİN SINAVI

Yanlış bilgi ve manipülasyon meselesi de bu tasarımın yan etkilerinden. Geleneksel medyada bir içerik yayımlanmadan önce editöryal bir süzgeçten geçer; sosyal medyada ise algoritmalarından. Paylaşılabilir olan yükselir, duygusal tepki üreten daha hızlı yayılır. Bu, bazen doğru bilginin yayılımını hızlandırır, bazen de yanlış bilginin. Özellikle öfke, korku veya linç gibi duygulara oynayan içerikler doğrulama refleksini zayıflatır.

Mahremiyet ise işin daha az görünen ama daha yapısal boyutudur. Geleneksel medya izleyiciyi izlenme oranı ve payı ile ölçer, sosyal medya ise kullanıcıyı çok daha ayrıntılı biçimde davranış verisine çevirir. Ne izlediğiniz, nerede durduğunuz, neye tıkladığınız, neyi atladığınız, ne kadar süre baktığınız... Bu küçük izler hem reklam hedeflemede hem de içerik sıralamada kullanılır. Bu medyayı bedava kullanımın karşılığı çoğu zaman budur: Veri ve dikkat.

SOSYAL MEDYA VE PSİKOLOJİK ETKİ

Ruh sağlığı tartışması da tek cümleyle geçiştirilecek bir konu değildir. Pek çok araştırma, sosyal medya kullanımının çok yaygın olduğunu ve bazı kullanım biçimlerinin riskleri artırabileceğini ama etkisinin kişiye ve bağlama göre değiştiğini vurguluyor. Pasif biçimde uzun süre akış kaydırmakla, aktif iletişim kurmak, zorbalığa maruz kalmakla, destekleyici bir topluluk bulmak, uykuyu bölmekle, belirli bir saat sınırı koymak aynı şey



EKONOMİK TARAFTA DA BÜYÜK BİR DÖNÜŞÜM VAR. SOSYAL MEDYA, REKLAMIN VE MARKALARIN ALANINI GENİŞLETTİ. KÜRESEL ARAŞTIRMALAR, İNTERNET KULLANICILARININ ÖNEMLİ BİR KISMININ YENİ ÜRÜN VE MARKALARI SOSYAL PLATFORMLARDAKİ REKLAMLAR SAYESİNDE KEŞFETTİĞİNİ GÖSTERİYOR

değil. Özetle meselemiz “sosyal medya kötü” hükmü değil; sosyal medyanın nasıl kullanıldığıdır.

MEDYANIN YENİ ÖLÇÜSÜ: METRİKLER VE OPTİMİZASYON

Bu noktada geleneksel medya ile sosyal medya arasındaki farklar daha net görülüyor. Geleneksel medya yayın mantığıyla çalışıyor: Belirli saatler, belirli sayfalar, belirli editör tercihleri. Sosyal medya ise akış mantığıyla işliyor: Aynı olayı iki kişi bambaşka biçimde görebiliyor. Eşik bekliliği de bu süreçte değişen konulardan biri; editörün yerini büyük ölçüde algoritmik sıralama aldı. Bir diğer temel fark, izleyicinin kullanıcıya dönüşmesi. Sosyal medya sadece tükettiğimiz bir yer değil, yorumla, paylaşmayla, remix’le, meme’le, tepki videosuyla sürekli içerik ürettiğimiz bir alan. Sosyal medya kültürü bu yüzden hızlı yayılıyor fakat telif, etik, doğruluk / teyit sorunları da aynı hızla büyüyor. Bunlarla birlikte ölçüm de değişen bir konu: İzlenme oranı ve izlenme payından mikrometreye geçildi

ve bu sayede sosyal medya neredeyse her davranışı ölçebildiği için içerik üretimi metrik optimizasyonuna itiliyor.

TELEVİZYON DİRENYOR SOSYAL MEDYA YÖN VERİYOR

Bu dönüşüm kullanıcıyı da değiştirdi elbette. Profil ve akış “ben”i bir vitrine dönüştürdü. Görünürlük bir tür sosyal sermaye hâline geldi. Görünür olmak kimileri için büyük bir fırsat, kimileri için de baskı unsuru. Haber tüketiminde de belirgin bir kayma var. Örneğin ABD’de yapılan araştırmalar, platformların haberin dolaşımında ciddi bir rol oynadığını gösteriyor. Bu da haberi okunan metin olmaktan çıkarıp akış içinde karşılaşılan içeriğe dönüştürüyor. Geleneksel medya tabii ki tamamen ortadan kalkmıyor, tam da bu nedenlerle biçim değiştiriyor, değişen ekran kültürüne kurumsal olarak direnmek mümkün değil. Küresel raporlar, televizyonun hala izlendiğini ve geleneksel televizyonun toplam ekran süresinde önemli bir yeri olduğunu gösteriyor. Bununla birlikte içerik üretiminde sosyal medyanın etkisi çok büyük: Başlıklar akışa göre kesiliyor, kısa videolar çoğalıyor, haber kurumları dağıtım için platformlara daha bağımlı hale geliyor.

ARAÇ MI TUZAK MI? SEÇİM KULLANICININ

Sonuç olarak temel sorumuz çoğu tartışmada takılıp kaldığımız “sosyal medya iyi mi kötü mü” olmamalı. Sosyal medya aynı anda iki şey: İletişimi ve bilgi dolaşımını kolaylaştıran bir altyapı, aynı zamanda dikkati ve veriyi ekonominin merkezine koyan bir endüstri.

Bu ikisi birlikte var oldukça hem kullanıcıyı hem de geleneksel medyayı dönüştürmeye devam edecek. En gerçekçi çözüm de topyekün kaçış değil, yapılması gereken kişisel bir kullanım rejimi kurmak: Zamanı yönetmek, doğrulama refleksini güçlendirmek, mahremiyet ayarlarını ciddiye almak ve akışın bizi hangi duygulara çektiğini fark etmek. Bu seçimler sosyal medyayı nasıl bir araç olarak kullanacağımızı da belirleyecek: Hayatımızı kolaylaştıran mı yoksa sömüren mi?



“ENFLASYON SADECE PARA POLİTİKALARIYLA DÜŞÜRÜLMEZ”

EKONOMİDE YAPISAL SORUNLARIN GÜNDEMDE OLDUĞUNU BELİRTEN İAÜ ÖĞRETİM ÜYESİ PROF. DR. HÜSEYİN SELİMLER, ENFLASYONUN YALNIZCA PARA POLİTİKALARIYLA DÜŞÜRÜLEMeyeceğini, BU ÇERÇEVEDE TARIM VE YAPISAL REFORMLARIN HAYATİ ÖNEM TAŞIDIĞINI SÖYLEDİ

Küresel ekonomideki belirsizlikler ve Türkiye'nin enflasyonla mücadelesi sürerken, İstanbul Aydın Üniversitesi (İAÜ) Öğretim Üyesi Prof. Dr. Hüseyin Selimler, ekonomi gündemine damga vuracak açıklamalarda bulundu. Ekotürk ekranlarında güncel verileri analiz eden Selimler, enflasyonun sadece para politikalarıyla düşürülemeyeceğini, tarım ve yapısal reformların hayati önem taşıdığını vurguladı.

MART AYI KRİTİK BİR DÖNEMEÇ

Enflasyon verilerindeki beklentileri ve Merkez Bankası'nın (TCMB) olası hamlelerini değerlendiren Prof. Dr. Hüseyin Selimler, piyasa katılımcıları anketindeki yüzde 2,54'lük beklentiye dikkat çekti. Geçen yılın aynı dönemindeki yüzde 2,27'lik oranla kıyaslandığında, dezenflasyon sürecinin zorlu bir patikaya girdiğini ifade eden Selimler, Ocak ve Şubat aylarındaki yüksek seyrin Mart ayı faiz kararını doğrudan etkileyeceğini söyledi.

Selimler, Merkez Bankası'nın önündeki seçenekleri şu sözlerle analiz etti: "Ocak ayı enflasyonu yüksek geldi, Şubat ayında da benzer bir eğilim bekleniyor. Bu tablo, Merkez Bankası'nı Mart ayında zorlu bir kararlar karşı karşıya bırakacaktır. Banka, faizleri pas geçebilir ya da piyasalara 'faiz indirim sürecine kararlılıkla devam ediyoruz' mesajı vermek adına sembolik bir 50 baz puanlık indirime gidebilir."

GIDA FİYATLARI BİZDE NEDEN ARTIYOR?

Prof. Dr. Selimler, Türkiye'nin enflasyon sepetindeki en ağır kalemlerden biri olan gıda enf-



PROF. DR. HÜSEYİN SELİMLER
İSTANBUL AYDIN ÜNİVERSİTESİ
FEN EDEBİYAT FAKÜLTESİ
ÖĞRETİM ÜYESİ

lasyonu konusunda çarpıcı bir gerçeğin altını çizdi. Dünyada gıda fiyatları düşüş eğilimindeyken, Türkiye'de yüzde 35-%40 bandında seyreden bir artış yaşandığını belirten Selimler, bu durumun vatandaşın satın alma gücünü doğrudan hedef aldığını vurguladı. Gıda enflasyonunun sadece bir fiyat artışı değil, bir üretim sorunu olduğunu vurgulayan Selimler, şu noktaları vurguladı: "Talep Enflasyonu ile Mücadele: Sadece para politikasıyla talep enflasyonunu baskılamak istenilen sonucu vermeyebilir. Gıdanın Ağırlığı: Gıdanın enflasyon sepetindeki yüzde 25'lik ağırlığı çok önemli. Buradaki artış durdurulmadan genel enflasyonun kalıcı olarak düşürülmesi zor ihtimal."

TARIMDA YAŞ ORTALAMASI YÜKSELİYOR

Tarım politikalarına da değinen Prof. Dr. Hüseyin Selimler, Türkiye'nin acil bir tarım master planına ihtiyacı olduğunu dile getirdi. Tarım sektöründeki yapısal sorunların artık görmezden gelinemeyeceğini belirten Selimler, çözümün kısa, orta ve uzun vadeli stratejilerde olduğunu ifade etti. Selimler, "Nüfusumuz artıyor ama tarım alanlarını terk ediyoruz. Daha da kritiği, tarımla uğraşan nüfusun yaş ortalaması hızla yükseliyor. Gençleri toprakla buluşturacak adımlar atılmadığı sürece, kuraklık ve don gibi doğa olayları gıda enflasyonunu tetiklemeye devam edecektir. Sadece para ve maliye politikası yetmez; tarım politikası bu denklemin en önemli parçası olmak zorundadır" diye konuştu.

YÜKSEK ENFLASYON YAŞAYAN ÜLKELERDENİZ

Türkiye'nin enflasyon karnesini küresel ölçekte kıyaslayan Prof. Dr. Selimler, 2022 Ekim ayındaki yüzde 85'lik zirve noktasından yüzde 30,65 seviyelerine inilmesinin bir iyileşme olduğunu ancak yeterli olmadığını belirtti. Türkiye'nin hâlâ dünyada en yüksek enflasyona sahip ilk 10 ülke arasında yer aldığını hatırlatan Selimler, istenilen seviyeye henüz ulaşamadığını vurguladı.

Prof. Dr. Hüseyin Selimler, açıklamasını şu uyarıyla noktaladı: "Yapısal sorunlarla ilgilmediğimiz sürece, makro ihtiyati tedbirlerle sadece bir yere kadar gelebiliriz. Enflasyonla mücadele, topyekün bir üretim ve verimlilik seferberliği gerektirir."

MEKSİKA ÜZERİNDEN OKUNAN YENİ JEOPOLİTİK SATRANÇ

Latin Amerika bir kez daha tarihin sert rüzgârlarına açık. Bu kez merkez üssü, kartellerle devlet arasındaki savaşın hiç dinmediği Meksika. Ancak mesele yalnızca bir uyuşturucu baronunun ölümü ya da bir kartelin misillemesi değil. Yaşananlar bölgesel güvenlik krizinin ötesinde küresel güç mücadelesinin yeni perdesi olabileceğini gösteriyor.

AÇILAN PANDORANIN KUTUSU

Meksika ordusunun, dünyanın en güçlü suç imparatorluklarından birinin lideri olan Nemesio Oseguera Cervantes'i (bilinen adıyla El Mencho) etkisiz hale getirmesi, kâğıt üzerinde büyük bir zafer gibi görünebilir. Ancak gerçekte bu operasyon, zaten kırılğan olan dengeleri paramparça etti. Onun liderliğini yaptığı Jalisco Yeni Nesil Karteli, klasik bir suç örgütünden çok daha fazlasıydı: Paramiliter kapasiteye sahip, ağır silahlar ve insansız hava araçları kullanabilen, on binlerce silahlı unsuru bulunan, finansal açıdan küçük devletlerle yarışabilecek büyüklükte bir yapı. Bu nedenle liderin ölümü bir son değil, yeni bir güç mücadelesinin başlangıcı oldu. Kartelin ülke genelinde yolları kesmesi, şehirleri ateşe vermesi ve güvenlik güçlerine saldırması, aslında tek bir mesaj taşıyordu: "Bu savaş bitmedi."

DEVLET İLE KARTEL ARASINDA SIKIŞAN BİR ÜLKE

Yeni Devlet Başkanı Claudia Sheinbaum, selefının aksine kartellere karşı daha sert bir tutum sergilese de Meksika'nın karşı karşıya olduğu gerçek değişmedi... Devlet, bazı bölgelerde tek egemen güç değil. Karteller yalnızca uyuşturucu kaçakçılığı yapmıyor; limanları kontrol ediyor, yerel ekonomiyi yönetiyor, siyaseti etkiliyor ve yargı mekanizmalarına sızabiliyor. Karteller artık suç örgütü değil, alternatif iktidar yapıları. Bu nedenle bir liderin ölümü, sistemi



İAÜ ÖĞRETİM ÜYESİ **DR. CANAN TERCAN**, ÇİN-ABD-TAYVAN SORUNUN CİDDİ BİR SAVAŞA DÖNÜŞME İHTİMALİNİN OLMADIĞINI SÖYLEDİ.

çokertmez. Çünkü sistem tek bir kişiye bağlı değil; ağı temelli bir organizasyon.

WASHINGTON'UN GÖLGESİ: MÜDAHALE TARTIŞMALARI

Operasyonun ardından Donald Trump'ın yaptığı açıklamalar, krizin yalnızca Meksika'nın iç meselesi olmadığını gösterdi. Washington'un istihbarat desteği verdiğinin ima edilmesi ve kartellerle mücadelenin hızlandırılması çağrısı, akıllara şu soruyu getirdi: ABD, Meksika'ya doğrudan müdahaleye mi hazırlanıyor? Bu ihtimal göz ardı edilemez. Çünkü ABD'nin Latin Amerika'yı tarihsel olarak "arka bahçesi" olarak gördüğü biliniyor. Bu perspektif, Soğuk Savaş'tan bu yana değişmedi; yalnızca yöntemler değişti. ABD'nin dış borç yükü, enerji kaynaklarına erişim ihtiyacı ve sınır güvenliği kaygıları

birleştiğinde, Meksika'daki istikrarsızlık Washington için aynı zamanda bir fırsata dönüşebilir.

KOLOMBİYA MODELİ: TEKRAR EDEN BİR SENARYO MU?

Dr. Tercan'ın en çarpıcı uyarılarından biri, yaşananların daha önce Kolombiya'da görülen süreci andırdığı yönünde. ABD, geçmişte FARC ile mücadele gerekçesiyle Kolombiya'ya kapsamlı askeri ve ekonomik yardım programları başlatmış, zamanla ülke güvenlik mimarisinde belirleyici bir aktör haline gelmişti. Bugün Meksika için konuşulan senaryo da benzer: Önce güvenlik krizi, sonra yardım çağrısı, ardından kalıcı nüfuz.

LATİN AMERİKA'DA YENİ JEOPOLİTİK HAT

Washington yalnızca Meksika'ya odaklanmış değil. Bölgedeki birçok ülke, ABD politikalarına mesafeli durdukları için potansiyel baskı alanı olarak görülüyor... Bu ülkeler; Venezuela, Küba, Brezilya, Bolivya ve Peru şeklinde sıralanıyor. Meksika'da yaşananlar, kontrollü bir kaos olabilir. Devlet zayıfladıkça dış müdahale meşrulaşır. Toplum güvenlik aradıkça egemenlik tartışması geri plana düşer ve bir ülke, kendi krizinin çözümü için dış güce bağımlı hale gelebilir.

BİR ÜLKENİN KADERİ BİR BÖLGENİN GELECEĞİ

El Mencho'nun ölümü bir dönüm noktası olabilir, ancak bu dönüm noktası Meksika'yı huzura değil, daha büyük bir hepsaplaşmaya götürüyor. Bugün sorulması gereken soru şu: Bu savaş kartellere karşı mı, yoksa bölgenin jeopolitik kaderi üzerine mi? Dolayısıyla Meksika'daki çatışmalar yalnızca bir ülkenin güvenlik sorunu değil, 21. yüzyılın güç dengelerini şekillendirecek yeni bir satranç hamlesi olabilir.

DEĞİŞEN VE DÖNÜŐEN NİZAMDA DÜNYAYI KİMLER PAYLAŐIYOR?

GELECEK YILLARDA LİDERLERİ DAHA KARMAŞIK KÜRESEL RİSKLER BEKLİYOR. KÜRESEL SİYASİ GÖRÜNÜM DÜZELMEYECEK. BÜYÜK VE ORTA GÜÇLERİN BÖLGESEL KURALLARI VE NORMLARI ÇERÇEVESİNDE ÇOK KUTUPLU VEYA PARÇALI BİR DÜZENE DOĞRU GİDİLDİĞİ GÖZLENİYOR

ARAŞTIRMA/ANALİZ: **SEDAT YILMAZ**



Küresel riskler, jeopolitik, çevresel, toplumsal ve teknolojik zorlukların giderek artmasının istikrar ve ilerlemeyi tehdit ettiği, giderek daha parçalanmış bir küresel fotoğrafı ortaya koyduğu gözleniyor. Söz konusu riskleri 3 zaman dilimi üzerinde analiz etmek gerekiyor. World Economic Forum'un (WEF) hazırladığı 20. Global Risk Raporu 2025 konuya açıklık getirirken çözümü karşılıklı anlayış, müsamaha, iyimserlik ve insanî değerlerde buluyor, ancak bunlar sadece söylemde kalıyor. Dünya 2024 yılından bu yana çatışmaların genişlemesine ve tırmanmasına, iklim değişikliğinin şiddetlendirdiği çok sayıda aşırı hava olayına, yaygın toplumsal ve siyasi kutuplaşmaya ve yanlış veya yanıltıcı bilgilerin yayılmasını hızlandıran sürekli teknolojik gelişmelere sahne oluyor.

KUTUPLAŞMA UĞRUNA YOK EDİLEN DÜNYA

Uluslararası Amerikan halkla ilişkiler ve pazarlama danışmanlık firması Edelman'ın son yıllık Güven Barometresi araştırmasına göre de, ekonomik korku, özellikle İspanya ve Japonya gibi yavaş büyüme gösteren ekonomilere sahip gelişmiş ülkelerde, dünya genelinde rekor düzeyde kutuplaşmaya yol açıyor. Aynı araştırmaya göre, incelenen 28 ülkenin 24'ünde ekonomiye olan güven tüm zamanların en düşük seviyesine geriledi. Sadece Çin'deki katılımcılar kendilerinin ve ailelerinin beş yıl içinde daha iyi durumda olacağına inanıyor. Araştırmaya katılan 14 gelişmiş ülkenin hiçbirinde, katılımcıların yüzde 35'inden fazlası ailelerinin beş yıl içinde daha iyi durumda olacağına güvendiklerini belirtmedi. Arjantin, Güney Afrika, Brezilya ve Meksika gibi yavaş büyüme gösteren ekonomilere sahip gelişen ülkeler, işletmeler ve hükümet arasında büyük bir güven açığı yaşarken, Endonezya, Suudi Arabistan ve Singapur gibi hızlı büyüyen ekonomilerin güvensizliği daha az seviyede. Verilere göre, dünya genelinde altı ülke (ABD, Kolombiya, Güney Afrika, Arjantin, İspanya ve İsveç) aşırı kutuplaşmış durumda. Brezilya, Meksika, Fransa, İngiltere, Japonya, İtalya, Almanya ve Hollanda ciddi bir kutuplaşma tehlikesiyle karşı karşıya. Birleşik Arap Emirlikleri ve Suudi Arabistan gibi otoriter rejimlerde kutuplaşma ve ekonomik güvensizlik seviyeleri daha düşük. Bu durum kısmen bu ülkelerdeki daha fazla ekonomik iyimserlikten kaynaklanıyor.



SOĞUK SAVAŞTAN KURTULAN DÜNYA KÜRESEL SİLAHLI ÇATIŞMANIN MERKEZİNE KOŞUYOR. ULUSLARARASI ANKETLER; GELECEK 10 YILIN FIRTINALI GÖRÜNÜM SERGİLEYECEĞİNİ, YÖNETİMSEL VE TOPLUMSAL İSTIKRARIN KIRILGAN OLACAĞINI GÖSTERİYOR

KASVETLİ HAVA KESİFLEŞİYOR

Siyasi ve askerî aktör ile faktörlerin insanî davranışların dışında vahşi de olsa ülke menfaatlerini ön plana almaları iyimserliği yok ediyor. Dünyanın 1945 – 1989 yıllarında yaşadığı soğuk savaş döneminden sonra günümüzde ülkeler en fazla bölünmüş dönemlerinden

birinin içinde debelenip duruyor. Açıkçası dünya kasvetli bir görünüm içinde yeni yolunu arıyor.

Silahlı çatışma sayısının giderek arttığı dünyada ulusal güvenlik konuları hükümetlerin birinci gündem maddesi hâline geldi. Özellikle jeopolitik durgunluk çatışmaların kötüleşen insanî etkilerini fotoğraflıyor. İslâm coğrafyası Orta Doğu'da İsrail kaynaklı durmayan kan, Afrika'da Sudan, Çin'de Doğu Türkistan, batının kıskırttığı Rusya – Ukrayna savaşı, Çin – ABD ticaret savaşları, Tayland meselesi, Kuzey Kore–Güney Kore gerginliği ve Danimarka ile AB arasında Grönland gerilimi gibi birçok çatışma dünyayı barış ortamından uzaklaştırıyor.

GELECEK RİSKLER ENĐŞELENDİRİYOR

Zira yapılan son anketlerden çıkan sonuç tabii ki üzücü... Yüzde 52 çoğunluğun istikrarsızlıktan yüzde 31'inin türbülans'tan ve yüzde 5'inin fırtınalı bir görünümde bahsederken geriye kalan yüzde 12'lik dilimin de mutlu azınlık olarak kabul edildiğinde gidişatın olumsuzluğu kendini gösteriyor. Gelecek 10 yıllık projeksiyonlarda ise bahsedilen oranlar üzerine 10'ar puan daha koyuyor.

Joekonomik çatışmanın iki yıllık sıralamada geçen yıl 14. sıradan bugün 9. sıraya yükselmesi, küresel ekonomik ilişkilerin geleceği konusunda duyulan endişeyi yansıtıyor.



Jeopolitik gerilimlerde teknolojinin rolü de katılımcıları tedirgin ediyor. Siber casusluk ve savaş, iki yıllık görünümde üst sıraları zorluyor. 2027 projeksiyonunda görünen en büyük risk yanlış bilgilendirme ve dezenformasyon şeklinde kendini belli ediyor. Yanlış ve doğru olmayan bilgilerle insan, kurum ve devletlerin hayat, anlayış ve diplomasi frekansları bozulurken insani ve diplomatik ilişkiler de giderek bozuluyor.

İSTİKRARDA KIRILGANLIK SÜRECEK

Dünyada ekonomik durgunluk ve enflasyon tedirginliği aynı seviyede seyri sürdürürken toplumlarda ise risk bağlantılarına bağlı kırılmalar artıyor ve söz konusu kırılmalar risk ortamının merkezine yerleşiyor. Özellikle eşitsizlik insan arasında güvenin ve ortak değerlerin zayıflamasına neden oluyor. Gelecek 2 yıl içerisinde toplumsal istikrarın kırılan olacağı yolunda öngörüler yüksek. Eşitsizlik ve toplumsal kutuplaşma, ilk 10 risk arasında yer almaya devam ederken bu risk çifti, toplumsal istikrarsızlık dönemleriyle ve dolayısıyla iç siyasi ve jeostratejik oynaklıkla ne kadar ilişkili olabileceği göz önüne alındığında, izlenmesi gereken önemli bir risk olarak kendini gösteriyor.

Japonya, Güney Kore, İtalya veya Almanya gibi aşırı yaşlanan toplumlarda ise, olumsuz demografik eğilimler gelecek 10 yıl içinde söz konusu riskleri daha da artırabileceği



DÜNYADA ARAŞTIRMASI YAPILAN 28 ÜLKENİN 24'ÜNDE KİMSE EKONOMİNİN DÜZELECEĞİNE İNANMIYOR. 14 GELİŞİMİŞ ÜLKENİN HIÇBİRİNDE DE ÖNÜMÜZDEKİ 5 YIL İÇİNDE HANEHALKI OLARAK İYİ DURUMDA OLUNAMAYACAĞI BELİRTİLİYOR

üzerinde duruluyor. Emeklilik krizleri ve uzun süreli bakım sektöründeki işgücü kıtlığı, aşırı yaşlanan toplumlarda hükümetler için kolay bir çözüm olmaksızın, akut ve yaygın sorunlar haline gelebiliyor. Aşırı yaşlanan toplumlar da küresel riskler içinde üst sıralarda yerini alıyor.

ÇEVRE KİRLİLİĞİ VE YAPAY ZEKÂ

Dünyada 2006 yılından bu yana her alanda kötüleşme sürüyor. Gelecek 10 yıl için de çevresel risklerin daha da bozulacağı öne çıkıyor. Aşırı hava olaylarının halihazırda olduğundan daha da büyük bir endişe kaynağı

haline gelmesi bekleniyor ve bu risk, 10 yıllık risk listesinde üst sıralarda yer alarak üst üste ikinci yıl birinci sırada bulunuyor. Biyoçeşitlilik kaybı ve ekosistem çöküşü ise 10 yıllık ufukta 2. sırada yer alıyor ve iki yıllık sıralamasına kıyasla önemli bir bozulma gösteriyor. Şirketlerin ve bireylerin yapay zekâ araçlarından en iyi şekilde yararlanma konusunda önemli ölçüde denemeler yaptığı bir yılda, yapay zekâ teknolojilerinin olumsuz sonuçlarına ilişkin endişeler, iki yıllık bir bakış açısıyla risk sıralamasında düşük seviyede yer alıyor. Bununla birlikte, yapay zekâ alanındaki hızlı değişim ve artan yaygınlığı göz önüne alındığında, bu tür teknolojilerin riskleri konusunda rehavete kapılmaktan kaçınılması gerektiği belirtiliyor.

Teknolojik gelişmelerin en hızlı yaşandığı alanlardan biri de Biyoteknoloji sektörü. 10 yıllık bir zaman diliminde, biyolojik terörizmden kaynaklanan devlet içi şiddet ve gen düzenleme teknolojilerinin veya hatta beyin-bilgisayar arayüzlerinin kazara veya kötü niyetli kullanımı gibi sınır teknolojilerinin olumsuz sonuçları da dahil olmak üzere düşük olasılıklı ancak yüksek etkili riskler varlığını koruyor.

DÜNYADA UZLAŞI MÜMKÜN MÜ?

Derinleşen bölünmeler ve artan parçalanma, uluslararası ilişkileri yeniden şekillendiriyor ve mevcut yapılar insanlık tarafından ciddi şekilde sorgulanıyor. Kilit ülkeler ise, ortak zorluklarla mücadele etmek için çok taraflı bağları güçlendirmeye çalışmaları gerekirken, içe dönük bir tutum sergileyerek artan iç ekonomik veya toplumsal kaygılara yöneliyor.

Gelecek on yılda küresel siyasi görünümün düzelmeyeceği, orta ve büyük güçlerin bölgesel kuralları ve normları belirleyip uygulanacak çok kutuplu veya parçalı bir düzene doğru gidişi gözleniyor. Sadece Çin değil, Hindistan, Türkiye, Pakistan, Endonezya gibi bölgesel güçlerin öncülüğünde alternatif güç merkezleri oluşturacağına dair kanaat yaklaşık dünya nüfusunun yüzde 65 gibi yüksek çoğunlu tarafından kabul ediliyor. Önümüzdeki on yıl, liderlerin giderek daha karmaşık küresel risklerle karşı karşıya kalacağı bir dönem olacak. Ancak dünya genelindeki vatandaşların durumlarının eskisinden daha kötüye gideceği bir kısır döngüyü önlemek için, nihayetinde diyalog ve işbirliği yolları bulmaktan başka seçenek bulunmuyor.

Petrol Sonrası Dünya: Enerji Jeopolitiğinde Yeni Oyuncular



Tuba SARAÇOĞLU
Progroup Uluslararası
Danışmanlık
Bağımsız Yönetim /
İcra Kurulu Üyesi

Enerji hatları, rezerv bölgeleri ve fiyat dalgalanmaları 2025 yılında küresel siyaseti belirledi. Petrol sadece bir emtia değildi; güçtü. Bugün ise dünya farklı bir eşğin önünde duruyor. Soru artık "Petrol bitecek mi?" değil. Asıl soru şu: Petrolün belirleyici olduğu düzen değişiyor mu?

Petrol yarın ortadan kalkmayacak. Ancak enerji sisteminin tek ekseni olmaktan çıkıyor. Karbon nötr hedefler, teknolojik ilerleme ve yeni yatırım akımları küresel enerji haritasını yeniden çiziyor. Bu dönüşüm, yalnızca çevresel değil; ekonomik ve jeopolitik bir kırılma anlamına geliyor.

ENERJİ GÜCÜ YER DEĞİŞTİRİYOR

Enerji dönüşümü, güç merkezlerini de değiştiriyor. Yenilenebilir kaynakların maliyeti düştü. Güneş ve rüzgar artık birçok ülkede en ucuz elektrik üretim yöntemi. Bu durum enerji üretimini daha dağıtık ve erişilebilir hale getiriyor. Ancak asıl kırılma elektrikli araçlarla yaşanıyor. Ulaşım sektörü petrol talebinin en büyük belirleyicisiydi. Elektrikli mobilite bu dengeyi sarsıyor. Tesla ve BYD gibi markalar sadece otomobil üretmiyor; batarya ve yazılım ekosistemi kuruyor. Otomotiv sektörü artık enerji sektörünün bir parçası. Bu dönüşüm yeni bir bağımlılık yaratıyor: lityum, kobalt ve nadir toprak elementleri. Enerji jeopolitiği Orta Doğu'dan Güney Amerika'ya, Çin'e ve Afrika'ya kayıyor. Artık güç, petrol kuyusundan çok batarya fabrikasında ölçülüyor.

TÜRKİYE İÇİN YENİ ENERJİ DENKLEMİ

Türkiye; uzun yıllardır enerji ithalatçısı bir ülke. Bu durum cari açık ve dışa bağımlılık oluşturdu. Fakat son yıllarda tablo değişmeye başladı. Karadeniz'deki doğal gaz keşfi, enerji faturasını azaltma potansiyeli taşıyor. Yenilenebilir enerji yatırımları hızlanıyor. Türkiye güneş ve rüzgâr kapasitesini artırıyor. Nükleer enerji devreye giriyor. Enerji

sepeti çeşitleniyor. Türkiye coğrafi konumuyla bir enerji geçiş ülkesidir. Avrupa ile Asya arasındaki hatların merkezinde yer alıyor. Eğer iletim altyapısını ve enerji ticaret piyasasını güçlendirirse bölgesel bir enerji merkezi olabilir. Elektrikli araç dönüşümünde de sembolik bir adım atıldı: Togg... Togg yalnızca bir otomobil değil; mobilite ve teknoloji projesi. Eğer Türkiye batarya üretimi ve şarj altyapısında ölçek yakalayabilirse enerji dönüşümünde üretici konuma geçebilir. Bu dönüşüm Türkiye için risk değil, fırsat olabilir.

PETROL SONRASI DÜNYA: DÖNÜŞÜMÜN GERÇEK ANLAMI

Petrol tamamen sahneden çekilmeyecek. Havacılık, petrokimya ve ağır sanayide talep sürecek. Ancak küresel sistem tek kaynağa bağımlı olmayacak. Enerji artık çok katmanlı bir alan: Yenilenebilir kaynaklar, elektrikli araçlar, batarya teknolojileri, hidrojen, nükleer enerji ve veri merkezleri. Petrol çağının sembolleri enerji baronlarıydı. Yeni çağın sembolleri ise teknoloji ve batarya üreticileri olabilir. Enerji verimliliği sağlayan yazılımlar, akıllı şebekeler ve depolama sistemleri yeni stratejik sektörler haline geliyor. Körfez ülkeleri bile dönüşüm hazırlığında. Petrol gelirleri yenilenebilir ve hidrojen projelerine yönlendiriliyor. Çünkü herkes aynı soruyu soruyor: "Petrol talebi düşerse ne olacak?"

Cevap net: Güç, yeraltındaki rezervden çok teknolojiyi kontrol edende olacak. Yeni dünya; enerjiyi üretenin değil, akıllı biçimde yönetenin eline geçecek.

“ Petrol tamamen sahneden çekilmeyecek. Havacılık, petrokimya ve ağır sanayide talep sürecek. Ancak küresel sistem tek kaynağa bağımlı olmayacak. Güç, yeraltındaki rezervden çok teknolojiyi kontrol edende olacak. Yeni dünya; enerjiyi üretenin değil, akıllı biçimde yönetenin eline geçecek

İSTANBUL – CASABLANCA – MARAKEŞ HATTINDA SEYAHAT...

ZENGİN AFRİKA'NIN FAKİR ÜLKESİ FAS

MEHMET TÜRKER

Buğüne kadar gezme fırsatını bulduğumuz bir sürü Avrupa ve Asya ülkesinden sonra bu sefer ki rotamız Afrika'daki Fas ülkesiydi. İstanbul'dan yola çıkan kafilemizde çoğunluğu İstanbul, İzmir, Kocaeli ve Ankara'dan katılanlar oluşturuyordu. Air Arabia Hava Yolları ile gerçekleştirdiğimiz tarifeli gece yarısı uçuşumuz beş saat sonra Casablanca Havalimanı'nda son buldu. Havalimanı'nda bizleri bekleyen özel otobüsümüz ile sabaha karşı Marakeş'e ulaştık. Marakeş 1900'lerin başından itibaren Fransızlar başta olmak üzere pek çok Avrupalı modacı, sanatçı, müzisyen ve maceracının gözde mekânlarından biri olmuştur. Afrika ticareti için önemli bir merkez olması nedeniyle Marakeş; tüm Afrika'nın renklerini içindebarındırmakta. Bir zamanlar İslâm sanatı ve felsefesine yön veren kent, medinasında halen orta çağdaki yaşam geleneklerini sürdürüyor. Varışımıza istinaden tam günü kızıl şehir Marakeş'te gezilip görülecek yerlerde değerlendirdik. Sabahın erken saatlerinde önce ülkeye özgü çinilerle süslü "Bahia Sarayı" nı gezip görüyoruz. Bahia Sarayı (Qasr al-Bahia), 19. yüzyılda vezirler için inşa edilmiş, Fas ve İslam mimarisinin en güzel örneklerinden biridir. Portakal ağaçlı bahçeleri, zellige mozaikleri ve oymalı tavanlarıyla ünlü bu devasa saray, medina bölgesinde ziyaretçilere 19. yüzyıl Fas yaşantısını sunmaktadır. Akabinde "Koutubia" minaresi ve Afrika'nın tüm renklerini buluşturan, sokak gösterileri, yılan oynatıcıları, açık hava restoranları ile hareketli, Afrika'nın en büyük meydanını "Jemaa el Fna"yı geziyoruz. Şubat ayı ortaları da olsa o gün hava sıcaklığı 28 dereceyi bulmuştu. Buraya gelenlerin olmazsa olmazı Yves Saint Laurent'ın gizli



bahçesi "Jardin Majorelle", Fas mimarisinin en iyi örneklerinden biridir. Bahçede görüp fotoğraflama imkânı bulduğumuz eşsiz bitkilerin arasında gezip dolaşmak bu sıcak günde insanın içini ferahlatıyor doğrusu.

ÂİT BENHADDU – TAMEGROUTE – ZAGORA

İkinci gün otelden ayrılıp oldukça uzun bir yolculuğa başladık. Yol boyunca rehbe-



rimiz Yavuz, elindeki mikrofondan gruba anlatıyor: "Fas'ta tarım, işgücünün %23,4'ünü istihdam eden ülkenin en büyük sektörüdür. Kuzeybatının yağışlı bölgelerinde arpa, buğday ve diğer tahıllar sulamaya gerek kalmadan yetiştirilebilmektedir. Geniş ovaların bulunduğu Atlantik kıyısında ise zeytin, turunçgiller ve üzüm yetiştirilmekte olup, bitkilerin sulanması da büyük



ölçüde artezyen kuyularıyla yapılmaktadır. Fas'ta hayvancılık da yapılmakta ve ormanlardan mantar, mobilya kerestesi ve inşaat malzemeleri elde edilmektedir. Denizcilikle uğraşan nüfusun bir kısmı geçimini balıkçılıkla sağlamaktadır. Fas'ın tarımsal üretimi portakal, domates, patates, zeytin ve zeytinyağını da içerir. Yüksek kaliteli tarım ürünleri genellikle Avrupa'ya ihraç edilir".

Yol boyunca yılların televizyon fenomeni Game of Thrones için de plato olarak kullanılmış, göz alıcı Ait Benhaddou ziyaretimizi gerçekleştiriyoruz. Ardından, yol üzerinde, seramikleri ile ünlü Tamegroute şehrinde kısa bir mola verdik. Tamegroute'da çömlekçilik, yıllardır babadan oğula geçen bir sanat olup, Fes geleneğinden miras kalan yeşil emayenin üretildiği tek yerdir. Ardından, gerçek çölle yüz yüze kalıyoruz. Tinfou kum tepelerine ulaştığımızda deve sahipleri 14 deve ile bizleri bekliyordu. Kıl çadırlarda bu ülkeye has nane çayı ikramı yapılırken, gereken çöl kıyafetine büründükten sonra develerin sırtına yerleşip safarimize başlıyoruz. Buranın güzelliği ise gün batımında deve kervanlarının silüetini fotoğraflamaktan ibarettir. Deve turunun belli bir ücreti yok, herkesin gönlünden kopan ücretle idare ediyorlar. Tur bitiminde o

gece konaklamak için Zagora'da otelimize geçiyoruz.

OUARZAZATE FİLM STÜDYOLARI

Üçüncü gün Zagora'dan Ouarzazate'ye doğru yola çıkıyoruz. Birçok Hollywood filmine ev sahipliği yapmış ve Brad Pitt, Cate Blanchett, Martin Scorsese ve daha birçok Hollywood yıldızını misafir etmiş Ouarzazate şehrinde, "Çağrı", "Nil'in Mücevheri",



"Mumya", "Gladyatör", "Büyük İskender", "Babil" gibi pek çok Hollywood filminin çekiminin gerçekleştiği Hollywood film stüdyolarını dolaşyoruz.

Tur bitiminde, Marakeş'teki otelimize dönüyoruz. O akşam Fas'ın kuzeyinde yoğun olarak yaşayan Berberlerin örf ve adetlerini sergiledikleri gösteriyi Marakeş'teki Chez Ali adlı arenada izliyoruz. Akşam yemeklerinin de servis edildiği bu mekânda Berberlerin çeşitli boyları kendilerine özgü kıyafet, çalgı ve oyunlarıyla programda yer alırlar. Özellikle atlılar grubu arenada arap atlarıyla yaptıkları gösterilerle seyircileri büyütüyorlar.

MARAKEŞ – ESSAOUIRA – CASABLANCA

Oteldeki sabah kahvaltısından sonra Essaouira'ya gitmek için hareket ediyoruz. Fas'ın argan ağaçlarının en yoğun olduğu bu bölgede ilk olarak argan yağı kooperatiflerinden birini ziyaret ediyoruz. Dünyaca meşhur yağ hakkında bilgiler alıyoruz. Ardından Atlas Okyanusu kıyısında yer alan Essaouira şehrine ulaşıyoruz. Burası bize eski Bodrum'u anımsatan, dünyaca ünlü eski bir Portekiz şehri. UNESCO tarafından dünya mirası olarak ilan edildiğini öğreniyoruz. Burası bir balıkçı limanı, sanat ve kültürün iç içe geçtiği bir sahil kasabası olmasının yanı sıra Orson Welles'in "Othello"su ve son dönemde çok izlenen "Game of Thrones" adlı dizi gibi pek çok yapıma sahne olmuştur. Şehrin kalesi, balıkçı limanı ve eski Roma kentlerinden uyarlanarak inşa edilen Medina görülecek yerler arasındadır. Essaouira turumuzun ardından





Casablanca'ya doğru yola çıkıyoruz. II. Dünya savaşında tarafların görüşmelerine ve çok yoğun casusluk faaliyetlerine ev sahipliği yapmış Casablanca şöhretini dönemi anlatan ve "bir daha çal Sam" sözüyle hatırlanan, meşhur "Casablanca" filmine borçludur. Günümüzde Afrika'nın ve ülkenin en büyük limanlarından birine sahip bir sanayi şehri olan Casablanca'da "Muhammed V. Meydanı", "Hasan II Camii" ve civil

civil bir kordon boyu olan "Corniche" bu şehirde görülecek yerler arasındadır. Casablanca şehrini de bir nebze tanıdıktan sonra dört günlük turumuzu tamamlamış olup sağlıklıca ülkemize dönüş yolculuğu başlıyor.

FAS, AVRUPALI İSMİ İLE MOROCCO

Fas veya resmî adıyla Fas Krallığı, yaklaşık 39 milyon nüfusa ve 720.000 km² yüzöl-

çümüne sahip bir Kuzey Afrika ülkesidir. Başkenti Rabat ve en büyük şehri de Kazaablanka'dır. Mağrip ülkelerinden biri olan Fas'ın, Atlantik Okyanusu'ndan başlayıp Cebelitank Boğazı'nı çevreleyip Akdeniz'de son bulan uzun bir sahil şeridi vardır. Fas, orta gelir düzeyinde bir ülke olarak kabul edilmektedir. GSYH'sinin yaklaşık 2/3'ü hizmetler sektörüne dayanmaktadır. İmalat sektörü GSYH'sinin yaklaşık % 13'ünü, tarım sektörü ise GSYH'sinin yaklaşık % 12'sini, madencilik sektörü ise GSYH'sinin yaklaşık % 4'ünü oluşturmaktadır. Fas'ı yılda 15 milyon turist ziyaret ediyor. Türkiye ile Fas arasındaki ticari ilişkilerde her yıl büyüme kaydedilirken, 2026 yılında iki ülke arasındaki ticaret hacmi 5 milyar dolar seviyesine ulaşmıştır.

Başkenti: Rabat

Para birimi: Fas Dirhemi

Resmî dilleri: Arapça, Standart Fas Tamazıgtı

Kral: VI. Muhammed

Kıta: Afrika

Başbakan: Aziz Ahnuş

Nüfus: 38,08 milyon (2024)

GÖRÜŞ (GENEL İNTİBA)

Fas'taki Fransız egemenliği, 30 Mart 1912'de imzalanan Fes Antlaşması ile başlayan ve 1956'ya kadar süren protekto-





ra (himaye) dönemidir. 1907'de Oujda'nın işgaliyle başlayan süreçte Fransa, Sultan'ı sadece kâğıt üstünde bırakarak fiili yönetimi ele geçirmiş, ülkeyi ekonomik ve idari olarak sömürgeleştirmiştir. 48 yıllık sürede Fransa, ülkenin doğal kaynaklarını kullanmış, altyapıyı (yollar, limanlar) kendi çıkarları doğrultusunda geliştirmiştir. Köylerdeki evler halen kerpiç. Hijyenik şartlardan yoksun köylünün evlerinde hamamı bile olmadığını öğreniyoruz. Atık su kanalizasyonunun

olmadığı da köy meydanlarındaki manzardan belli oluyor. Şehirlerde de köylerde de turistlere el avuç açan dilencilere sıkça rastlanıyor. Özellikle Marakeş'in en büyük meydanı "Jemaa el Fna"da makak maymunları, kobra yılanları geçim kaynağı olmuş. Değişik kılık kıyafete bürünüp turistlerin dikkatini çekerek, her yaklaşımdan para dilenen yüzlerce rastlamak mümkün. Bugün bile Fas'ta, eğitim, dil ve ekonomi alanlarında Fransız sömürgeciliği-

nin kalıcı etkileri mevcuttur. Örneğin İslâm ülkesi olarak bilinen Fas'ta Müslümanlar için olmazsa olmaz olan taharet musluğu eksikliği özellikle Türkiye'den buraya gelen turistler için büyük bir handikap. Belirtilmesi gereken başka bir husus ise cami ziyaretleri. Camilere gayrimüslimlerin girişi yasak. Sadece "Hasan II Camisi"ne gayrimüslimler ücret karşılığında alınıyor. Bu camiyeye Müslümanların girişine ise sadece vakit namazları esnasında izin veriliyor.



BİRLİKTE GÜÇLÜYÜZ

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

Başta grubun amiral gemisi konumundaki tekstil sektöründe olmak üzere Türkiye'de ve global arenada pek çok alanda liderliğimizi sürdürürken, aynı zamanda Türkiye'nin en büyük yenilenebilir enerji, çimento ve ambalaj üreticileri arasında yer alıyoruz.

Binlerce çalışmamızla üreterek 100'ü aşkın ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. Her adımda daha güçlü bir Türkiye hedefiyle ilerliyoruz.





YILDIZIMIZ GÖKLERDE

Filomuza kattığımız her yeni uçakla ay yıldızlı bayrağımızı gökyüzünde daha yükseklerle taşıyoruz.



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.