

ERDOĞAN'DAN, AK PARTİ
25. YIL MAKALESİ

ALTIN İNDİ-ÇIKTI
YÜKSELİŞ SÜRECEK Mİ?

İSTANBUL AYDIN
ÜNİVERSİTESİ TERCİH ŞAMPİYONU

Ekovitrin

AYLIK İŞ ve EKONOMİ DERGİSİ



26
YAŞINDA

Fiyatı: 200 TL

ISSN 1302-47101-5



www.ekovitrin.com

EYLÜL 2026 SAYI 321



VAKIFBANK GENEL MÜDÜRÜ OSMAN ARSLAN:

TÜRK EKONOMİSİNİN ÜRETİM GÜCÜNÜ DESTEKLİYORUZ

VAKIFBANK'IN AKTİF BÜYÜKLÜĞÜ 5,8 TRİLYON TL'Yİ
AŞTI. REEL SEKTÖRE 4,3 TRİLYON TL. FİNANSMAN
DESTEĞİ VERDİ.

GÜVENLİ KALESİNİ BİRLİKTE KURABİLİRSİNİZ

Takasbank e-Devlet üzerinden erişilebilen BES uygulaması ile 18 yaş altı BES katılımcılarının yasal temsilcilerine; Devlet katkısı tutarı, piyasa değeri ve fon adedi bilgilerine güvenle ulaşabilme imkanı sağlamaktadır.



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.





Ekonominin çarklarını kim döndürecek?

Şeref ÖZATA serefazata@ekovitrin.com

2026 yılı son çeyreğine girdik. Üretimden tüketime uzanan zincirin içinde en mutsuz kesimin (tarlada, fabrikada, hizmet sektöründe çalışanlar) olduğu aşikar. Üreten değil; taşıyan, pazarlayan, satan, stoklayan kesim çok kar ederken üreten kesim maalesef her geçen gün fakirleşiyor. Üreticiyi korumak için taban fiyat açıklayan ekonomi yönetimi maalesef tüccarın, aracının ve alıcının kurduğu 'saadet zinciri'ni kıramıyor. Örnekleme yaparsak; Fındıkta ekonomi yönetimi taban fiyatı kilogram olarak 250-255 lira açıklamasına rağmen tüccar 180 liradan fiyat vererek üreticilerin malına çoküyor. Yasa taban fiyat koyarken bundan aşağı olmaz diyor. Peki düşük fiyatla ürüne çöken vurguncu kesim bu cesareti kimden alıyor? Türkiye ekonomisinde 2026 yılının ilk 9 aylık verilerine baktığımızda karşımızda dikkatle okunması gereken bir tablo var. Temmuz ayında yıllık enflasyon yüzde 31,75 seviyesinde gerçekleşirken, ekonomimiz yılın ilk çeyreğinde yüzde 2,5 büyüdü. Haziran ayında ihracat yüzde 21,7 artış gösterirken, sanayi üretimi yüzde 1,4 geriledi. İşsizlik ise yüzde 7,6 seviyesinde bulunuyor.

RAKAMLAR BİZE NE SÖYLÜYOR?

Enflasyonla mücadele sürerken büyümeyi, üretimi ve ihracatı aynı anda güçlü tutmak zorundayız. Çünkü artık yalnızca büyümek yetmiyor; kalite,

sürdürülebilir ve rekabetçi büyümek gerekiyor.

DEVLET: ÇARKIN ZEMİNİNİ HAZIRLAMAK

Ekonominin sağlıklı işlemesi için devletin en önemli görevi, yatırımcıya ve üreticiye öngörülebilir bir ortam sunmaktır. Sık değişmeyen mevzuat, hızlı işleyen bürokrasi ve hukuk sistemi, sade vergi uygulamaları, hedefe yönelik teşvikler ve rekabetçi enerji maliyetleri üretimin önünü açacak temel unsurlardır. Yatırımcı için en değerli teşvik, öngörülebilirliktir.

İŞ DÜNYASI: DAHA FAZLA DEĞİL, DAHA AKILLI ÜRETİM

Sanayi üretimindeki yüzde 1,4'lük gerileme, üretimin niteliği ve verimlilik konusunu yeniden gündeme getiriyor. Türk iş dünyasının önündeki görev yalnızca kapasite artırmak değil; teknolojiye, yapay zekâya, nitelikli insan kaynağına ve yüksek katma değerli üretime yatırım yapmak. İhracatta yüzde 21,7'lik artış önemli bir başarı. Ancak bundan sonraki hedef daha fazla ihracat kadar, daha yüksek katma değerli ihracat olmalı.

FİNANS: KAYNAĞIN ADRESİ DEĞİŞMELİ

Ekonominin çarklarını döndüren temel unsurlardan biri finansman. Ancak mesele yalnızca daha fazla kredi değil, doğru finansman. Kaynakların üretime,

ihracata, KOBİ'lere, teknolojiye, yeşil dönüşüme ve yüksek katma değerli yatırımlara yönelmesi Türkiye'nin gelecekteki rekabet gücünü belirleyecek. Bu nedenle bankacılık sektörü, finansman sağlayan bir kurum olmanın ötesinde, ekonomik dönüşümün stratejik ortağı olmak zorunda.

ASIL GÜÇ: İNSAN

Bütün bu dönüşümün merkezinde ise insan var. Yapay zekâ ve otomasyonun üretim süreçlerini değiştirdiği bir dünyada nitelikli iş gücüne yatırım yapmadan rekabet gücünü artırmak mümkün değil. Sonuç olarak; ekonominin çarklarını tek başına devlet, iş dünyası veya finans sektörü döndüremez. Devlet öngörülebilirliği, iş dünyası üretim ve verimliliği, finans sektörü doğru kaynağı, çalışanlar ise nitelikli emeği ortaya koyacak. Eylül sayımızın kapağında Vakıfbank Genel Müdürü Sayın Osman Arslan ile gerçekleştirdiğimiz röportajda da finans sektörünün bu dönüşümdeki rolünü ele alıyoruz. Çünkü önümüzdeki dönemin asıl sorusu artık "Ne kadar büyüyeceğiz?" değil. Nasıl büyüyeceğiz, ne üreteceğiz ve bu büyümeyi nasıl kalıcı bir rekabet gücüne dönüştüreceğiz?

Türkiye'nin yeni ekonomi hikâyesi, bu sorulara vereceği cevaplarla yazılacak. www.ekovitrin.com'u günün her anında takip etmenizi öneriyorum. Sağlıkla kalın

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

YÖNETİM KURULU BAŞKANI
Chairman Of The Board
KAMURAN ABACIOĞLU

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

YAYIN KURULU ÜYELERİ
Editorial Board Members
KAMURAN ABACIOĞLU
ŞEREF ÖZATA
BİLAL KOÇAK

YAYIN DANIŞMANI
Publication Consultant
EKREM HACIHASANOĞLU

HABER MERKEZİ
News Center
ALİ KARABAŞ
BEKİR YILMAZ

GÖRSEL YÖNETMEN
Art Director
ÖMRAL TIRYAKI

MALİ İŞLER SORUMLUSU
Chief Of Financial Affairs
ALPTEKİN ATASOY

FRANSA TEMSİLCİSİ
Representative Of The France
HASAN BENER

ALMANYA TEMSİLCİSİ
Representative Of Germany
ARIF KARACA

MACARİSTAN TEMSİLCİSİ
Representative Of The Hungary
FADIL BAŞAR

AZERBAYCAN TEMSİLCİSİ
Representative Of Azerbaijan
CEMAL YANGIN -

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

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

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

YÖNETİM YERİ
Headquarters
FABRIKALAR CAD. NO:1 BEŞYOL-
FLORYA/İSTANBUL
TEL: (0212) 426 88 00 (PBX)
FAKS: (0212) 426 88 09

İNTERNET ADRESİ
Web Addresses
www.ekovitrin.com

MAIL ADRESİ
e-Mail
info@ekovitrin.com

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

DAĞITIM
DISTRIBUTION-DÜNYA
SÜPER VEB OFSET A.Ş.

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.



ekovitrin-medya-grubu



ekovitrinhaber



ekovitrin



EkovitrinMedyaGrubu



Ekovitrin

EYLÜL 2026

İÇİNDEKİLER

**28****VAKIFBANK GENEL MÜDÜRÜ
OSMAN ARSLAN**

“TÜRK EKONOMİSİNİN ÜRETİM GÜCÜNÜ DESTEKLİYORUZ”

**24**

ERDOĞAN'DAN 25. YIL MAKALESİ: TARİHİ BİR DÖNÜŞÜM

**37****AYDIN ÜNİVERSİTESİ MÜTEVELLİ HEYET
BAŞKANI PROF. DR. MUSTAFA AYDIN**

TERCİH ŞAMPİYONU İSTANBUL AYDIN ÜNİVERSİTESİ ZİRVEDEKİ YERİNİ KORUDU

**40****CLUB NENA YÖNETİM KURULU BAŞKANI NEVİN AKÇELİK**

AKÇELİK: TÜRKİYE'NİN GÖNÜLLÜ KÜLTÜR ELÇİSİYİM

**54**

GAYRİMENKUL SEKTÖRÜ BÜYÜMESİNİ SÜRDÜRDÜ; KONUT ÜRETİMİNDE 9 YILIN REKORU KIRILDI

MAKALE

54**Sedat YILMAZ**
Belirsizlik fırtınasına
çözüm kalkanı!**66****Prof. Dr. Ragıp Kutay
KARACA**
Ortadoğu'da kolektif
savunma arayışı ve Mekke
Antlaşması**88****Faik Işık**
Din karlı bir sektör mü?
Cemaat mi, menfaat mi?
Beytül mal mı,
miras mal mı?**94****Prof. Dr. Süleyman DOĞAN**
Ata yurdu Özbekistan'da
bir mübarek şehir
Buhara

JEST İLE TANIŞMANIN TAM ZAMANI

En çok jest yapan kart ile tanışın,
jestlerin keyfini çıkarın.



 Ziraat Bankası



HALKBANK ÜREten KADINLAR YARIŞMASI'NIN YENİ DÖNEM BAŞVURULARI BAŞLADI

HALKBANK'IN KADIN GİRİŞİMCİLERİN BAŞARILARINI GÖRÜNÜR KILMAK, GİRİŞİMCİLİK EKOSİSTEMİNİ GÜÇLENDİRMEK AMACIYLA DÜZENLEDİĞİ ÜREten KADINLAR YARIŞMASI'NIN YENİ DÖNEMİ BAŞLADI. GELENEKSEL HALE GELEN YARIŞMA İÇİN BAŞVURULAR 1 KASIM 2026 TARİHİNE KADAR DEVAM EDECEK.

Türkiye'nin duyarlı ve yenilikçi bankası Halkbank, kadın girişimciliğini güçlendirmeye yönelik çalışmalarına devam ediyor. 'Üreten Kadının Bankası' vizyonuyla 2021 yılında hayata geçirilen Üreten Kadınlar Yarışması'nın 6'ncı dönemi başladı. Başvurular 24 Ağustos-1 Kasım 2026 tarihleri arasında Halkbank'ın resmi internet sitesi üzerinden gerçekleştirilecek. Başvuru sürecinin ardından değerlendirme süreci başlayacak. Master Class Marka Eğitim Programı ve Jüri aşamalarının tamamlanmasıyla birlikte kazananlar 26 Mart 2027 tarihinde düzenlenecek ödül töreninde açıklanacak. Yarışmada bu yıl; "Yılın Üreten Kadın Girişimcisi", "İnovasyon, Teknoloji ve Yapay Zekâ", "Yükselen Yıldız", "Sürdürülebilirlik", "Kadın Kooperatifi" ve "Sosyal Girişimci" kategorilerinde dereceye giren kadın girişimciler ödüllendirilecek. Nakdi ödüllere ek olarak girişimcilerin büyüme yolculuklarına katkı sağlayacak aynı destekler de sunulacak.

KADIN GİRİŞİMCİLERİMİZİN YANINDA OLMAYI SÜRDÜRECEĞİZ

Finansmanın yanı sıra eğitim, mentorluk, iş geliştirme programları ve iş birlikleriyle kadın girişimcilerin büyümesine destek olmayı hedeflediklerini belirten Halkbank Genel Müdürü Recep Süleyman Özdil, "Üreten Kadınlar Yarışması ile yalnızca başarılı girişimcileri ödüllendirmiyoruz; aynı zamanda onların hikâyelerini görünür kılıyor, cesaretlerini ve üretim azimlerini daha geniş kitlelerle buluşturuyoruz. Teknolojiden sürdürülebilirliğe, ihracattan yerel kalkınmaya kadar pek çok alanda fark oluşturan kadın girişimcilerimizin, yeni girişimcilere ilham vermesini önemsiyoruz" dedi.

280 BİN KADIN GİRİŞİMCİYE 142 MİLYAR DESTEK

Halkbank'ın kuruluşundan itibaren üretimin, girişimciliğin ve kalkınmanın en güçlü destekçilerinden biri olduğunu söyleyen Recep Süleyman Özdil, "2021 yılından bu yana yaklaşık 280 bin kadın girişimciye 142 milyar TL finansman desteği sağladık. Bundan sonra da kadın girişimcilerimizin üretmeye, büyümeye ve Türkiye ekonomisine katma değer oluşturmaya devam etmeleri için tüm imkânlarımızla yanlarında olmayı sürdüreceğiz. Çünkü biliyoruz ki üreten kadın; güçlü aile, güçlü ekonomi ve güçlü Türkiye demektir. Türkiye Yüzyılı vizyonunda kadın girişimcilerimizin ortaya koyduğu her başarı, Ülkemizin kalkınma yolculuğuna değer katmaktadır" diye konuştu.



HALKBANK GENEL MÜDÜRÜ RECEP SÜLEYMAN ÖZDİL: "TÜRKİYE YÜZYILI VİZYONUNDA KADIN GİRİŞİMCİLERİMİZİN ORTAYA KOYDUĞU HER BAŞARI, ÜLKEMİZİN KALKINMA YOLCULUĞUNA DEĞER KATMAKTADIR" DEDİ.

GELECEĞİNE
GÜÇ KAT

EMPOWER YOUR FUTURE



T625 GÖKBİY

GENEL MAKSAT HELİKOPTERİ
UTILITY HELICOPTER

TUSAŞ - Türk Havacılık ve Uzay Sanayii A.Ş.

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

tusas.com



ULUSAL ANTREPO SATIN ALMA MÜDÜRÜ BERNA POMAK; AMACIMIZ, İZLENEBİLİRLİĞİ EN ÜST SEVİYEYE ÇIKARMAK

ULUSAL ANTREPO SATIN ALMA MÜDÜRÜ BERNA POMAK, "AMACIMIZ, KONTROL EDİLEBİLİRLİĞİ VE İZLENEBİLİRLİĞİ EN ÜST SEVİYEYE ÇIKARARAK "GEÇMİŞİ RAPORLAYAN DEPO" ANLAYIŞINDAN "ANLIK İZLEYEN, ÖĞRENEN VE GELECEĞİ ÖNGÖREN DEPO" MODELİNE GEÇMEKTİR" DEDİ.

Ulusal Antrepo Satın Alma Müdürü Berna Pomak, Ekovitrin'in sorularını yanıtladı. Ulusal Antrepo'nun hedeflerini, "Depolarda operasyon, kalite, müşteri deneyimi, çalışan verimliliği ve İSG süreçlerinde oluşan verileri tek bir yönetim aklında birleştirmek" şeklinde açıklayan Pomak, "Lojistikte tecrübe kişilerde durur, bir sorunun geçmişte nasıl çözüldüğü, o işi yapan kişiyle birlikte kaybolur" ifadelerini kullandı.

◆ Ulusal Antrepo olarak yapay zekâ destekli bir yönetim altyapısı üzerinde çalışıyorsunuz. Bu projeye neyi hedefliyorsunuz?

Hedefimiz; depolarda operasyon, kalite, müşteri deneyimi, çalışan verimliliği ve İSG süreçlerinde oluşan verileri tek bir yönetim aklında birleştirmek. Yapay zekâyı insan tecrübesinin yerine geçen değil, uzmanlığı güçlendiren bir karar destek mekanizması olarak konumlandırıyoruz. Böylece yalnızca gerçekleşen olayları raporlayan değil; risklerini yönetebilen ve yönetime doğru zamanda doğru bilgiyi sunan, akılcı karar alabilen bir yapı amaçlıyoruz.

◆ Yapay zekâ operasyonel performans ve KPI yönetimine nasıl katkı sağlayacak?

Depolama süreçleri içerisinde yer alan araç bekleme süreleri, hasar oranları, hata seviyeleri ve düzeltici faaliyetlerin kapanış süreleri gibi operasyonu etkileyen süreçler tek ekranda izleniyor. Bu sistemler hatayı anlık tespit ediyor, ekipler problemin kaynağını aramak yerine doğrudan aksiyonu konuşuyor. Veriyi izleyen değil, veriden aksiyon üreten bir performans yönetimine dönüşüyor.

◆ Bu yapı, şirket içindeki bilgi ve tecrübenin korunmasına nasıl katkı sağlayacak?



ULUSAL ANTREPO SATIN ALMA MÜDÜRÜ BERNA POMAK, "ANTREPO VE DEPOLARDAKİ EŞYANIN VERİSİ MÜŞTERİNİN TİCARİ SIRRIDIR. ROL BAZLI YETKİLENDİRME, ERIŞİM KONTROLÜ VE İŞLEM LOGLARIYLA VERİ GÜVENLİĞİNİ SAĞLIYORUZ" DEDİ.

Lojistikte tecrübe kişilerde durur, bir sorunun geçmişte nasıl çözüldüğü, o işi yapan kişiyle birlikte kaybolur. Yaşanan uygunsuzluklar, alınan aksiyonlar ve sonuçları artık sistemde kayıtlıdır. Sonraki adımımız, benzer bir durum tekrar ettiğinde geçmişteki çözümü yapay zekâ desteğiyle önümüze getirmektir. Tecrübeyi kişiye bağli olmaktan çıkartıp kurumun ortak hafızasına dönüştürmekteyiz.

◆ Kalite yönetimi ve iş sağlığı güvenliği süreçlerinde yapay zekâ size ne kazandıracak?

Kalite yönetim sistemi çoğu firmada denetim döneminde hatırlanan bir klasördür. Bu sistemde denetim bulguları, uygunsuzluklar, ramak kala olayları, iş kazaları ve düzeltici faaliyetler uçtan uca izleniyor. Kalite ve İSG süreçlerini reaktif yapıdan proaktif ve veri odaklı yönetime taşıyoruz.

◆ Yapay zekâ müşteri deneyimi ve memnuniyet yönetimine nasıl katkı sağlayacak?

Müşteriyi, süreci dışarıdan takip eden taraf olmaktan çıkarıyoruz. Kendi yükünü, stok durumunu ve bekleme sürelerini anlık görebilirler. Talepler ve şikâyetler aynı sistemde kayda geçer; kime atandığı ve ne zaman kapandığı izlenebilir. Böylece memnuniyet, anket sonucu olmaktan çıkıp sürekli ölçülen bir sürece dönüşür. Müşteriyle aynı veriyi bakarak süreci birlikte yönetmeyi hedefliyoruz.

◆ Tüm bu veriyi tek bir yapıda toplamak, veri güvenliği açısından nasıl yönetiliyor?

Antrepo ve depolardaki eşyanın verisi müşterinin ticari sırrıdır. Rol bazlı yetkilendirme, erişim kontrolü ve işlem loglarıyla veri güvenliğini sağlıyoruz. Yapay zekâ katmanında aynı yetki sınırları içinde çalışıyor. Böylece verinin erişimi, kullanımı ve izlenebilirliği kontrollü şekilde yönetiyoruz.

◆ Geleceğin deposu sizce nasıl olacak ve Ulusal Antrepo bu dönüşümün neresinde yer alacak?

Farklı lokasyonlardaki antrepo, depo ve özel koşul gerektiren (yanıcı, soğuk, serin vb) depoların tek bir sistem üzerinden izlendiği ve yönetildiği akıllı bir yapı, yalnızca eşyanın muhafaza edildiği bir alan değil; operasyonu izleyen, veriden öğrenen ve kararı destekleyen bir yönetim merkezi sunar. Ulusal olarak sıcaklık takibinden kalibrasyon ve bakım süreçlerine, kalite ve İSG kontrollerinden operasyonel performansa kadar tüm kritik verileri aynı platformda yönetmeyi hedefliyoruz. Bunu bir teknoloji vaadiyle değil, sahadaki tecrübemizi ölçülebilir hale getirerek depolarda oluşan riskleri yönetme, uyarı ve ikaz teknikleri ile daha güvenli depolama yapmayı amaçlıyoruz. Amacımız, kontrol edilebilirliği ve izlenebilirliği en üst seviyeye çıkararak "geçmiş raporlayan depo" anlayışından "anlık izleyen, öğrenen ve geleceği öngören depo" modeline geçmektir.

Ne Var Sırada DenizBank Burada

Sizin için sırada bekleyen
ne varsa gelin, beraber
gerçekleştirelim.



KOBİ'LERE 36 AY VADELİ KREDİLERLE 30 MİLYON LİRAYA KADAR DESTEK

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, KOBİ'lerin üretim gücünü artırmaya yönelik 36 ay vadeli kredilerle 30 milyon liraya kadar finansman desteği sağlayacaklarını bildirdi. Kacır, konuya ilişkin sosyal medya hesabından yaptığı paylaşımda, KOSGEB eliyle yürütülen Kapasite Geliştirme Destek Programı'nın 3. dönem başvurularını başlattıklarını belirterek, "KOBİ'lerimizin üretim gücünü ve rekabetçiliğini artırıyor, yatırımlarını büyütüyoruz. KOSGEB Kapasite Geliştirme Destek Programı'nın 2026 yılı 3. dönem başvurularını başlatıyoruz, 36 ay vadeli kredilerde,

30 milyon liraya kadar finansman, 20 puan finansman desteği, kefalet imkanı sağlıyoruz" dedi. Kacır, tedarikçi geliştirmeye yönelik savunma, uzay ve havacılık alanındaki projeleri 30 milyon liraya kadar, hızlı büyüyen veya teknogirişim rozetine sahip işletmelerin projelerini ise 20 milyon liraya kadar destekliyoruz" ifadelerini kullandı. Kacır ayrıca 2025'te uygulamaya alınan program kapsamında 3 bin 938 KOBİ'nin toplam 64 milyar lira finansmana erişim sağladığını hatırlatarak, KOBİ'lerin yanında olmaya ve büyümelerini desteklemeye devam edeceklerini sözlerine ekledi.



ALTININ YÜKSELİŞİ VE DÜŞÜŞÜ İKİNCİ EL PİYASASINI ETKİLİYOR

Türkiye'de ikinci el otomobil piyasasında hareketlilik, altın fiyatlarındaki değişim ve sıfır araç kampanyalarından etkileniyor. Altın fiyatlarının yükseldiği dönemlerde vatandaşların birikimlerini altına yönlendirmesi, otomobile olan talebi azaltabiliyor. Sıfır araçlarda sunulan indirim ve finansman kampanyaları da ikinci el piyasasında alıcıların beklemesine neden oluyor. Piyasada özellikle 700-800 bin lira bandındaki daha uygun fiyatlı araçlara ilginin yoğunlaştığı belirtilirken, sektör temsilcileri fiyatların dengelenmesiyle birlikte ikinci el otomobil satışlarında yeniden hareketlilik bekliyor.

AKBANK, BUSINESS PLUS PROGRAMINI HAYATA GEÇİRİYOR

Akbank Business Plus, tüzel müşterilerinin Akbank ile olan etkileşimini esas alan yeni bir modelle ticari kartlara değer katıyor. Yapılan açıklamaya göre programla, Akbanklı tüzel müşterilerin bankadan aldığı hizmet kapsamı genişlediği, yararlanabileceği fayda ve imkanlar da artıyor. Silver, Gold veya Platinum olmak üzere üç farklı seviye sunan programda, müşterilerin program seviyesini Akbank'taki ticari varlıkları, kredi kartı hacmi, kredi kullanımı ve POS hacmi gibi faktörler belirliyor. Akbank Dijital Çözümler ve Strateji Genel Müdür Yardımcısı Şebnem Dağ Güven, "Ticaretin değişen dinamikleriyle birlikte, tüzel müşteriler bankalarından daha sade, akıllı ve entegre çözümler bekliyor" dedi.





CORPUS
SİGORTA

GÜÇ BİRLİĞİ

KASKO YAPTIRMA- YANLARIN YAPTIRDIĞI KASKO

KASKONOMİQ

Her 10 KASKONOMİQ'liden 9'u kaskoya ilk kez ya da yeniden "evet" dedi. Üstelik yarısından fazlası ilk kez kasko yaptırdı.

Çünkü KASKONOMİQ, araç yaşına takılmadan avantajlı primle genişletilmiş kasko güvencesi sunuyor.

Her yaşa, her araca KASKONOMİQ.



%91

YENİ SİGORTALI

- ARAÇ YAŞ SINIRI YOK
- ORİJİNAL YEDEK PARÇA
- İKAME ARAÇ
- KAZA HALİNDE ÇEKİCİ HİZMETİ
- HASARSIZLIK BOZULMAZ

Çarpma, çarpışma, yangın, sel, su baskını, hırsızlık, deprem, terör ve asistans teminatlarıyla.



KAREKODU TELEFONUNUZUN KAMERASI İLE OKUTARAK
UYGULAMAYI İNDİREBİLİRSİNİZ.

Q-BLOG

Q-MAG

Q-SÖZLÜK



QUICK
SİGORTA

TÜRKİYE'NİN İLK DENİZ ÜSTÜ RÜZGAR İHALESİ DUYURULDU

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, deniz üstü rüzgarı yeni dönemin en stratejik başlıklarından biri olduğunu söyledi. Yapılan araştırmalarda Türkiye'nin bu alanda önemli bir potansiyele sahip olduğu ortaya çıkarken, bu doğrultuda Saros Körfezi, Gökçeada, Bozcaada ve Edremit açıklarında dört ayrı offshore sahası belirlendi. Söz konusu alanların deniz üstü rüzgâr enerjisine dayalı Yenilenebilir Enerji Kaynak Alanları (YEKA) ilan edilmesine yönelik çalışmalar planlanan şekilde devam ederken, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar, Antalya'da düzenlenecek Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Konferansı (COP31) öncesinde deniz üstü rüzgâr alanının dünyaya bir mesaj vereceklerini belirtti.

ÜLKEMİZİN ARZ GÜVENLİĞİNE KATKI SAĞLAYACAK

Bakan Bayraktar, kasım ayında gerçekleştirilecek COP31'den önce Türkiye'nin ilk deniz üstü rüzgâr YEKA'sını kamuoyuna duyur-



racıklarını ifade ederek, "Offshore rüzgarı, sadece yeni bir kaynak olarak değerlendirmiyoruz. Aynı zamanda ülkemizin arz güvenliğine dengeli bir katkı sağlayacak, yerli sanayimizi destekleyecek, nitelikli istihdamı artıracak bir alan olarak görüyoruz" dedi. Eylül ayında ihaleyi duyuracaklarını belirten

Bakan Bayraktar, "2027'nin ilk çeyreğinde de offshore YEKA ihalesini gerçekleştireceğiz. Bu ihale, enerji sektörümüz için bir ilk olacak. Offshore rüzgarda 2035 hedefimiz 5 bin megavatlık bir kapasite. Bu kapasiteye 2035 olmadan ulaşacağımıza inanıyorum" ifadelerini kullandı.

SAYTEK, 8 BİN TIR DOLUSU ATIĞI EKONOMİYE KAZANDIRDI

Yaklaşık 25 yıldır topluma değer katma ve sürdürülebilir yaşamı destekleme misyonu ile faaliyet gösteren Saytek Medikal ve Plastik Sanayi Ticaret A.Ş., her yıl tonlarca plastik atığı rPET, rPE ve rPP ürünlerine dönüştürerek hem çevresel kirliliği azaltıyor hem de ekonomiye yüksek katma değer sağlıyor. Son yıllarda sürdürülebilir üretim ve döngüsel ekonomi alanındaki çalışmalarını büyüten şirket, bugüne kadar 200 bin tonun üzerinde plastik atığı ekonomiye kazandırırken, lojistik olarak yaklaşık 8 bin TIR dolusu atığın doğaya karışmasını önledi.

825 bin ağaca hayat veriyor Saytek Yönetim Kurulu Başkanı Özer Yıldırım, atık plastik



SAYTEK YÖNETİM KURULU BAŞKANI ÖZER YILDIRIM

geri dönüşüm tesislerinde, bugüne kadar 200 bin tonun üzerinde atığı ekonomiye kazandırdıklarını belirterek, "Bu miktar, yaklaşık 8 bin tır dolusu atık malzemeye karşılık geliyor. Karbon azaltım faaliyetlerimiz, küresel karbon sertifikasyon kuruluşu Verra tarafından belgelendirildi. Ürettiğimiz yıllık 16 bin 500 ton karbon kredisi ile her yıl doğada yaklaşık 825 bin ağaca eşdeğer bir çevresel etki yaratıyoruz" dedi. Geri dönüşümün yalnızca atık yönetiminden ibaret olmadığını, aynı zamanda kaynak verimliliği ve sürdürülebilir üretim açısından da stratejik bir alan olduğuna işaret eden Özer Yıldırım, "Geri dönüşüm çalışmalarımızla atıkları yeniden üretime kazandırırken, doğal kaynakların korunmasına ve karbon emisyonlarının azaltılmasına da katkı sağlıyoruz" diye konuştu.

BİRLİKTE
BÜYÜYÖRÜZ

Emek verenlerin dünyaya açılmasını kolaylaştırıyor,
birlikte büyüyörüz.



TURKISH CARGO

KALYON PV YÖNETİM KURULU BAŞKANI MURATHAN KALYONCU OLDU

Yenilenebilir enerji teknolojileri alanında Türkiye'nin öncü şirketlerinden Kalyon PV'de üst yönetim görevlerinde değişikliğe gidildi. Alınan Yönetim Kurulu kararları doğrultusunda, Kalyon PV Yönetim Kurulu Başkanlığına Murathan Kalyoncu atanırken şirketin yönetim yapısında da yeni görevlendirmeler gerçekleştirildi. Kalyon PV Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini dört yıldır başarıyla yürüten Kübra Kalyoncu, bu görevi Murathan Kalyoncu'ya devretti. Kübra Kalyoncu sürdürdüğü Kalyon Holding Yönetim Kurulu Üyeliğine devam edecek. Kalyon Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Kalyon İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı olarak ulusal ve uluslararası ölçekte önemli projelere liderlik eden Murathan Kalyoncu, bu



KALYON PV YÖNETİM KURULU BAŞKANLIĞINA
MURATHAN KALYONCU ATANDI.

görevlerinin yanı sıra yeni göreviyle birlikte Kalyon PV'nin gelecek dönem vizyonuna ve büyüme hedeflerine öncülük edecek.

şunları söyledi: "Türkiye ekonomisine ve kalkınmasına önemli katkılar sunan ve uluslararası arenada ülkemizi başarıyla temsil eden Kalyon Holding'in bir mensubu olarak, devraldığım bu görevin sorumluluğunun bilinciyle, şirketimizi daha ileriye taşımak için kararlılıkla çalışacağız. Önümüzdeki dönemde Kalyon PV olarak ülkemizin yerli ve milli enerji vizyonuna hizmet etmeyi sürdüreceğiz. "Enerjide Tam Bağımsız Türkiye" hedefi doğrultusunda; Avrupa'da ilk, dünyada ise sayılı tam entegre güneş paneli üretim merkezlerinden biri olan Kalyon PV'de milli teknolojiyi geliştirmeye, yüksek katma değerli üretimi ülkemize kazandırmaya devam edeceğiz. Türkiye'nin güçlü, bağımsız ve sürdürülebilir bir gelecek inşa etmesi için azimle çalışacağız."

METE VARDAR: "SEKTÖRÜN ÜZERİNDE BÜYÜME GÖSTERİYORUZ"

Türkiye'nin en çok tercih edilen ve en fazla ürün çeşitliliğine sahip olan turizm markalarından Jolly, başarılı performansını 2026 yılında da sürdürüyor. Geceleme sayısında sektörün üzerinde büyüme gerçekleştirdiklerine vurgu yapan Jolly Yönetim Kurulu Başkanı Mete Vardar, "Yaz döneminde başarılı bir performansa imza atıyoruz, temmuz ve ağustos aylarında ciddi talep artışı gördük. Öte yandan artık eylül ve ekim aylarını da yaz sonu değil güçlü tatil dönemi olarak görüyoruz. Bu dönemde ürünlerimize talep artıyor" dedi. "Jolly olarak biz de iç piyasadaki güçlü büyümemizi 2026 yılında sürdürüyoruz" diyen Vardar, "Sektörümüzde yurt içinde daha fazla olmak üzere bütün ürünlerde ciddi talep artışları görülüyor. Biz de sektör ortalamasından yaklaşık yüzde 50 daha fazla talep alarak pazar kazanımımızı devam ettiriyoruz. Geçen yıl yurt içi misafir geceleme sayısında yüzde 40'lara varan bir büyüme gerçekleştirdik. Bu sezon sonunda da benzer bir büyümeye imza

atmayı hedefliyoruz. Sektörün üzerinde bir büyüme yakalayarak pazar payımızı büyütme stratejimizi sürdüreceğiz" ifadelerini kullandı. Türkiye turizm sektörünün gelişimine dair de Vardar, "2019'dan

2025'e yıllık bileşik büyüme oranı, yurt dışı turist geceleme sayısı yaklaşık yüzde 5 büyürken, aynı dönemde yurt içi misafir geceleme sayısının yaklaşık yüzde 13 büyüdüğünü görüyoruz" dedi.



JOLLY YÖNETİM KURULU
BAŞKANI METE VARDAR

KALKINMA ODAKLI DEĞER BANKACILIĞI İLE TÜRKİYE'YE GÜÇ KATIYORUZ

VakıfBank olarak köklü kalkınma misyonumuzu, daha güçlü ve bütüncül bir stratejik bankacılık modeliyle ileriye taşıyoruz. Kadına, gence, girişimciye, üretime, ihracata, istihdama, yeşil ve dijital dönüşüme verdiğimiz destekle; Türkiye'nin ekonomik büyümesine, sürdürülebilir gelişimine ve geleceğine yön veren öncü bankacılık yaklaşımını hayata geçiriyoruz.

VakıfBank, daima seninle.

Kalkınmaya Değer

**KADIN
GİRİŞİMCİ**



**İSTİHDAMA
DESTEK**



**DİJİTAL
DÖNÜŞÜM**



**GENÇ
GİRİŞİMCİ**



**DEPREM BÖLGESİNDE
YENİDEN KALKINMA**



**KADIN
İŞLETMELER**



**YEŞİL
DÖNÜŞÜM**



**KADIN
KOOPERATİFLERİ**



**İHRACATA
DESTEK**



VakıfBank

BİROL ALTINKILIÇ'IN VEFATI SEVENLERİNİ YASA BOĞDU



Altınmarka Grubu ve Kahve Dünyası'nın kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Birol Altinkılıç, ailesiyle birlikte bulunduğu Monte Carlo'da geçirdiği kalp krizi sonucu 66 yaşında yaşamını yitirdi. Altinkılıç'ın hayatını kaybetmesi iş, cemiyet ve sanayi camiasında derin bir üzüntüyle karşılandı. Birol Altinkılıç, Levent Barbaros Hayrettin Paşa Camii'nde, ikinci namazına mütakiben kılınan cenaze namazının ardından son yolculuğuna uğurlandı.

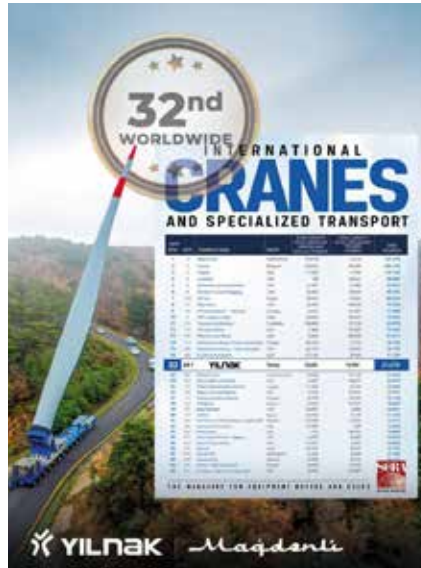
YILLAR İÇİNDE GENİŞ BİR YAPIYA SÖNÜŞTÜ

Altınmarka Grubu'nun Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Birol Altinkılıç; kakao, çikolata, kahve ve gıda sektörlerinde faaliyet gösteren grubun büyümesine öncülük etti. İş dünyasında özellikle kakao, çikolata ve kahve sektöründeki

yatırımlarıyla tanınan Altinkılıç, 1992 yılında Altınmarka Grubu'nu kurdu. Grup, yıllar içinde kakao işleme ve çikolata üretiminden perakendeye uzanan geniş bir yapıya dönüştü. Marka, bugün kahvenin yanı sıra çikolata, dondurma ve unlu mamul üretimini de kendi tesislerinde gerçekleştirerek üretimden perakendeye uzanan entegre bir yapıya sahip olurken, dünyanın önde gelen gıda şirketlerine hammadde ve endüstriyel çikolata tedarik ediyor. Grup bünyesindeki markalar arasında Altınmarka'nın yanı sıra Kahve Dünyası, Detay Gıda, Baylan, Alcao ve Altınyapı markaları yer alıyor. Detay çatısı altında Bikaldı Chocolate, Bikaldı Coffee, Bikaldı Ice Cream ve Balin; Kahve Dünyası çatısı altında ise Kahve Dünyası Al Götür ve Kahve Dünyası Fabrika markaları bulunuyor. Altınmarka bünyesinde ise Chocolate House markası da yer alıyor.

DÜNYA 32'NCİSİ, AVRUPA 6'NCİSİ OLDU

Ağır ve özel taşımacılık ile kaldırma sektörünün önde gelen şirketlerini küresel ölçekte değerlendiren IC Transport 50, şirketlerin operasyonel kapasitesi, ekipman parkı, gerçekleştirdiği projeler ve uluslararası faaliyetleri gibi kriterler üzerinden sektördeki konumlarını ortaya koyuyor. YILNAK'ın listede elde ettiği yükseliş, şirketin uluslararası ölçekte büyüyen operasyonel gücünü ve ağır taşımacılık alanındaki rekabetçi konumunu ortaya koyuyor. Son yıllarda ekipman parkına yaptığı yatırımlar, operasyonel kabiliyetlerini geliştirmeye yönelik çalışmaları ve farklı coğrafyalarda



üstlendiği uluslararası projelerle büyümesini sürdüren YILNAK, IC Transport 50 2026 listesinde 6 basamak yükselerek dünya genelinde 32'nci sıraya çıktı. Şirket aynı zamanda Avrupa sıralamasında 6'ncı sırada yer aldı.

YILNAK'ın elde ettiği bu sonuç, şirketin yalnızca Türkiye'de değil, küresel ağır ve özel taşımacılık sektöründe de güçlü bir oyuncu olarak konumunu pekiştirdiğini gösteriyor. YILNAK, önümüzdeki dönemde de ekipman yatırımları, operasyonel yetkinlikleri ve uluslararası projeleriyle büyümesini sürdürerek küresel sektördeki konumunu daha ileri taşımayı hedefliyor.

Çocuğunuzun Geleceğine Bugünden Güvence: BES!

Yarınlar **Özel Karne Hediyesi Kampanyası** devam ediyor.
Siz de Türkiye Hayat Emeklilik'ten çocuğunuz için BES başlatın, avantajlardan yararlanın.

SON GÜN
30
EYLÜL

200.000 TL
Teminatlı Türkiye Sigorta
Ferdî Kaza Sigortası
Hediye

**Geleceğin
Güvencesi**
Ek Fayda
Programı

☆
**18 Yaş Altı
BES'e**
Özel
Ayrıcalıklar


Türkiye Sigorta Seyahat
Sağlık Sigortası'nda
%25
İndirim


3.500 TL
Ek Fayda



Detaylı bilgi için
QR kodu
okutabilirsiniz.

Bu reklamda kullanılan insan görselleri yapay zekâ teknolojisi ile tasarlanmış olup gerçek kişileri temsil etmemektedir.

Aylık en az 3.500 TL katkı payı ile başlatılan sözleşmelerde geçerlidir.

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



TÜRKİYE HAYAT EMEKLİLİK
Gücü, adında.

ALTIN VE ENERJİ HARIÇ CARİ İŞLEMLER HESABI 1 MİLYAR 462 MİLYON DOLAR FAZLA VERDİ

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) haziran ayına ait ödemeler dengesi verilerini açıkladı. Buna göre, haziran ayında cari işlemler hesabı 4 milyar 194 milyon dolar açık verirken, altın ve enerji hariç cari işlemler hesabı ise 1 milyar 462 milyon dolar fazla verdi. Sosyal medya hesabından açıklamalarında bulunan Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, yılın ikinci çeyrek itibarıyla cari açığın milli gelire oranının yaklaşık yüzde 2,3 seviyesinde gerçekleşmesini beklediklerini dile getirdi. "Haziranda yıllıklandırılmış cari açık 38,9 milyar dolar oldu. İkinci çeyrek itibarıyla cari açığın milli gelire oranının yaklaşık yüzde 2,3 seviyesinde gerçekleşmesini bekliyoruz" diyen Şimşek,

"Enerji ve diğer emtia fiyatlarının yüksek seyri cari denge üzerinde baskı oluştursa da cari açığın sürdürülebilir seviyelerde kalacağını öngörüyoruz. Dış finansmana erişimdeki güçlü görünüm, program döneminde tesis ettiğimiz güvenin önemli bir göstergesidir. Son bir yılda dış borç çevirme oranları bankacılık sektöründe yüzde 161, reel sektörde yüzde 246 gerçekleşti. Cari dengede elde ettiğimiz kazanımları kalıcı hale getirmek için verimlilik ve dönüşüm odaklı politikalarımızı uygulamaya devam edeceğiz. Cari dengede elde ettiğimiz kazanımları kalıcı hale getirmek için verimlilik ve dönüşüm odaklı politikalarımızı uygulamaya devam edeceğiz" ifadelerini kullandı.



DEZAVANTAJLI GRUPLAR İÇİN 435 MİLYAR DESTEK

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Vedat Işıkhan, kadınlar, gençler ve engelli vatandaşlar olmak üzere dezavantajlı grupların işgücüne katılımını desteklemek amacıyla 2025 yılında 435,6 milyar lira, 2026 yılının ilk 5 ayında ise 180,81 milyar lira destek sağlandığını belirtti. Bakan Işıkhan sosyal medya hesabından yaptığı paylaşımda, "Kayıtlı istihdamımızı büyütüyor, çalışma hayatımızı güçlendiriyoruz. Kadınlar, gençler ve engelli vatandaşlarımız başta olmak üzere dezavantajlı grupların işgücüne katılımlarını desteklemek, yatırım ortamının güçlendirilmesini sağlamak için politikalarımızı uygulamaya devam ediyoruz. Son 2 yılda 15 farklı sigorta prim teşviki uyguladık. 2025 yılında 435,6 milyar lira, bu yılın ilk 5 ayında 180,8 milyar lira destek sağladık" ifadelerine yer verdi.



AKKÖK HOLDİNG'DE KURUMSAL İLETİŞİMDE YENİ GÖREVLENDİRME

Akkök Holding'de Kurumsal İletişim Koordinatörü olarak görev yapan Aslı Ödiyet, Kurumsal İletişim Direktörü olarak atandı. Profesyonel kariyerine 2000 yılında Alarko Turizm Grubu'nda başlayan Ödiyet, Eczacıbaşı & İş GYO ve Multi Development'ta satış, pazarlama ve müşteri ilişkileri alanlarında çeşitli yöneticilik görevleri üstlendi. 2014 yılında Akkök Grubu'na katılan Ödiyet, Akmerkez ve Akasya Alışveriş Merkezlerinde Pazarlama Müdürü olarak görev yaptı. 2021 yılında holding bünyesinde Kurumsal İletişim Müdürü olarak göreve başlayan Ödiyet, son olarak Kurumsal İletişim Koordinatörü olarak görev yapıyordu.



Sakar Geçidi/Muğla

GERÇEK F-SANE

Yeni nesil Ecotorq GEN2 motorunun gücü ve verimliliğiyle Ford Trucks F-MAX, gerçek efsane.





İSTANBUL AYDIN ÜNİVERSİTESİ

Aydınlık bir
gelecek için,

**ERKEN KAYIT
BAŞLADI**

YÜKSEK LİSANS ve DOKTORA

KAYITLARINDA

GENİŞ BURS OLANAKLARI ve

%10 ERKEN KAYIT İNDİRİMİ

15 AĞUSTOS - 01 EKİM 2026

Başvuru ve Bilgi için:



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



FLORYA YERLEŞKESİ

www.aydin.edu.tr X f @ ▶ [lisansustuiaul](#)



İAÜ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM
ENSTİTÜSÜ

ALTIN 1 AYDA YÜZDE 11.54'LÜK ARTIŞLA YİNE ZİRVEYE OTURDU

ALTIN FİYATLARI, SON 6 AYLIK PERİYOTTA DALGALI BİR SEYİR İZLEDİKTEN SONRA KÜRESEL MAKROEKONOMİK KARARLARIN ETKİSİYLE TARİHİ REKOR SEVİYELERE ULAŞTI. PİYASA VERİLERİNE GÖRE GRAM ALTIN, 2026 YILI İÇERİSİNDE SERT DÜŞÜŞLER YAŞASA DA SON BİR AYDA GÖSTERDİĞİ YÜZDE 11,54'LÜK HIZLI YÜKSELİŞ PERFORMANSI İLE KAYIPLARINI TELAFİ ETTİ.



YÜKSEK REEL FAİZ ORTAMI VE KREDİYE ERİŞİM ZORLUKLARI İFLASLARDA ETKİLİ OLURKEN, İFLAS BASKISININ AĞIRLIKLIL OLARAK İNŞAAT VE PERAKENDE SEKTÖRLERİNDE YOĞUNLAŞTIĞI GÖRÜLDÜ.

Altın fiyatları, küresel piyasalarda doların değer kaybetmesi ve ABD Hazine Bakanlığı'nın tahvil geri alım programını genişletme kararı doğrultusunda yeniden hızla yükselmeye başladı. Ağustos ayı sonu itibarıyla ons altın 4 bin 600 dolar, serbest piyasada gram altın ise 7 bin 100 TL sınırının üzerine çıkarak rekor seviyeye ulaştı.

FİYAT DEĞİŞİMİNİ TETİKLEYEN TEMEL DİNAMİKLER

Ons altın fiyatı, özellikle son bir ayda gösterdiği ralliyle 4 bin 600 dolar eşiğini aşarak yerel piyasadaki gram altını doğrudan yukarı taşıdı. Yılın ilk çeyreğindeki hızlı yükselişin ardından, bahar ve erken yaz döneminde küresel yatırımcıların nakde geçme isteği altını geçici olarak baskılamıştı. İç piyasada döviz kurunun stabilizasyonu ve ardından gelen hareketlilik, gram altının çarpan etkisini (Ons

x Dolar/TL) doğrudan değiştirdi.

GRAM ALTIN YIL SONUNDA 8 BİN 400 TL OLABİLİR

Küresel finans devleri ve yerel piyasa uzmanları, altındaki yükseliş trendinin yıl sonuna kadar devam edeceğini öngörüyor. ABD Merkez Bankası (Fed) kararları, faiz indirim süreçleri ve jeopolitik riskler fiyatlamalarda ana belirleyici unsur olmaya devam ediyor. İç piyasada gram altın fiyatlaması, hem küresel ons

değerine hem de Dolar/TL kurunun hareketine bağlı olarak çarpan etkisi yaşıyor. Güncel piyasa analistlerine göre; jeopolitik risklerin sürmesi durumunda gram altının yıl sonunda 8 bin 400 TL seviyelerini rahatlıkla görecektir. Küresel bankalardan Goldman Sachs ise daha muhafazakar bir yaklaşımla 2026 sonu için 7 bin 400 TL seviyelerini işaret ediyor.

YATIRIM KONUSUNDA DİKKATLİ OLUN

Altın her ne kadar "güvenli liman" olarak kabul edilse de yatırım konusunda dikkat edilmesi gereken hususlar var. Uzmanların uyarısına göre, fiziki altın (çeyrek, gram vb.) alımlarında banka veya kuyumculardaki alım-satım farkı kârlılığınızı kısa vadede azaltabilir. Morgan Stanley analistlerinin de vurguladığı üzere, altının faiz veya temettü getirisi yok. Portföyün tamamını altına bağlamak, alternatif getiri fırsatlarını kaçırmınıza neden olabilir.

KÜRESEL BANKALARIN 2026 YIL SONU ONS ALTIN TAHMİNLERİ

Yatırım Bankası	2026 yıl sonu ons altın tahmini	Stratejik yaklaşım / Not
Morgan Stanley	5.200 Dolar	Portföylerde %1-3 oranında taktiksel altın tutulmasını öneriyor.
Wells Fargo	4.900 - 5.100 Dolar	Uzun vadeli olumlu görüşünü koruyarak hedeflerini stabilize etti.
HSBC	4.750 Dolar	Yılı güçlü bir direnç seviyesinin hemen üzerinde tamamlamasını bekliyor.
Standard Chartered	4.650 - 5.000 Dolar	4. çeyrekte 4.650, uzun vadede ise 5.000 dolar bandını öngörüyor.

ABD MERKEZ BANKASI (FED) BAŞKANI KEVIN WARSH'IN ENFLASYON VE FAİZ POLİTİKASINA İLİŞKİN ŞAHİN MESAJLARI KÜRESEL PİYASALARDA YANKI BULDU. AÇIKLAMALARIN ARDINDAN ALTININ ONS FİYATINDA DÜŞÜŞ YÜZDE 1'İ GEÇTİ.

2026 YILINDA ALTIN FİYATLARINDA YAŞANAN DALGALANIMLAR

Dönem / Ay	Ortalama gram altın fiyatı	Piyasa eğilimi ve gelişmeler
Ocak 2026	7.811 TL	Yıla tarihi rekor tazeleyerek güçlü bir giriş yaptı.
Şubat 2026	7.458 TL	İlk sert geri çekilme yaşandı, kâr satışları etkili oldu.
Mart 2026	7.660 TL	Tepki alımlarıyla hafif toparlandı ancak kalıcı olamadı.
Bahar Ayları	6.000 TL - 6.500 TL	Küresel satış baskısı ve kâr realizasyonları ile fiyatlar geriledi.
Haziran 2026	5.983 TL (Dip Seviye)	Son ayların en düşük seviyesi test edildi ve dip görüldü.
Temmuz - Ağustos 2026	7.107 TL (Güncel Zirve)	ABD tahvil programı ve zayıf dolar etkisiyle yüzde 11,54 yükseldi.



DÖVİZ KURLARI, SON 6 AYLIK PERİYOTTA TÜRK LİRASI KARŞISINDA KADEMELİ VE YUKARI YÖNLÜ İSTİKRARLI BİR YÜKSELİŞ TRENDİ İZLEDİ. ŞUBATTAN AĞUSTOSA KADAR GEÇEN SÜREDE DOLAR/TL KURU 43,83 TL SEVİYELERİNDEN 48 TL'NİN ÜZERİNE, EURO/TL KURU İSE 50 TL SINIRINDAN 56 TL BANDINA ULAŞTI.

ERDOĞAN'DAN 25. YIL MAKALESİ: TARİHİ BİR DÖNÜŞÜM

CUMHURBAŞKANI ERDOĞAN, "14 AĞUSTOS 2001'DE 'ARTIK TÜRKİYE'DE HİÇBİR ŞEY ESKİSİ GİBİ OLMAYACAK' DERKEN EN BÜYÜK GÜVENCEMİZ MİLLETİMİZİN İRADESİYDİ. AK PARTİ'NİN 25. YIL VİZYONU, BU TARİHİ SORUMLULUĞUMUZU YERİNE GETİREBİLMENİN YOL HARİTASIDIR" DEDİ.



CUMHURBAŞKANI ERDOĞAN, "ALLAH'A HAMDOLSUN. ÇEYREK ASIRDA BÜYÜK İŞLER BAŞARDIK. AMA BİTMEDİ. HİÇBİR ZAMAN BİTMEYECEK. KİMSE BİZDEN YORULMA BEKLEMESİN. DAHA YENİ BAŞLIYORUZ" DEDİ.

Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın AK Parti'nin kuruluşunun 25. yılı dolayısıyla kaleme aldığı "AK Parti, Milletle Birlikte Yazılan Çeyrek Asırlık Dönüşüm Hikâyesi" makalesi Suudi Arabistan merkezli Al Arabiya'da yayımlandı. "14 Ağustos 2001'de 'Artık Türkiye'de hiçbir şey eskisi gibi olmayacak' derken en büyük güvencemiz milletimizin iradesiydi" diyen Erdoğan, "Demokratik meşruiyet güçlendi, devletimizin hizmet kapasitesi gelişti, toplumun farklı kesimlerinin kamusal hayata

katılımı genişledi. Türkiye, kendi hedeflerini belirleyen, imkânlarına güvenen ve geleceğini kendi iradesiyle şekillendiren bir ülkeye dönüştü. Demokratik meşruiyetin güçlenmesi, bu dönemde verdiğimiz mücadelenin temelini oluşturdu. Bunun en ağır sınavını 15 Temmuz darbe girişiminde yaşadık. Milletimiz o gece seçilmiş iradeye ve anayasal düzene sahip çıkarak Türkiye'nin geleceğine sandık dışı hiçbir gücün yön veremeyeceğini ortaya koydu. Bu kararlı duruş, vesayet döneminin geride bırakılmasında, sivil

siyasetin güçlenmesinde ve demokrasimizin kökleşmesinde tarihi bir dönüm noktası oldu" dedi.

GENİŞ BİR COĞRAFYADA BARIŞ VE İSTİKRARA KATKI SUNUYORUZ

Makalede, "İnsansız hava araçlarından milli muharip uçağımız KAN'a, savaş gemilerinden hava savunma sistemlerine uzanan hamlelerimiz Türkiye'nin üretim ve teknoloji kapasitesini güçlendirdi" diyen Erdoğan, "TOGG, uzay programımız, nükleer enerji yatırımları-

mız ve Karadeniz'de keşfettiğimiz doğal gaz bu yeni özgüvenin sembolleri oldu. Önümüzdeki dönemde bu birikimi yapay zekâ, yarı iletkenler, enerji teknolojileri ve yüksek katma değerli üretimde yeni bir sıçramaya dönüştüreceğiz. NATO'nun güçlü bir müttefiki, G20'nin etkin bir üyesi, İslam İşbirliği Teşkilatı'nın önde gelen ülkesi ve Avrupa güvenlik mimarisinin başat aktörlerinden biri olarak Karadeniz'den Ortadoğu'ya, Kafkasya'dan Afrika'ya geniş bir coğrafyada barış ve istikrara katkı sunuyoruz. Stratejik özerkliği, karşılıklı saygı ve ortak çıkarlar temelinde daha dengeli ilişkiler kurmanın zemini olarak görüyoruz. 'Dünya beşten büyüktür' çağrımız, Birleşmiş Milletler başta olmak üzere uluslararası kurumların günümüzün güç dengelerini daha adil biçimde temsil etmesi gerektiğine dair teklifimizin özüdür" ifadelerini kullandı.

AK PARTİ'NİN 25'İNCİ YAŞI KUTLU OLSUN

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın eşi Emine Erdoğan, AK Parti'nin 25. kuruluş yıldönümünü kutladı. Emine Erdoğan, NSosyal hesabından "Milletimizle Çeyrek Asır" etiketiyle yaptığı paylaşımda, şu ifadelerle yer verdi: "Çeyrek asırdır milletimizin güveniyle büyüyen, her adımda insanımıza dokunan eserler ve hizmetlerle anlam kazanan bir yolculuk... Bu 25 yıllık birikimin ardında vatan sevgisi, güçlü bir irade ve geleceğe duyulan sarsılmaz bir inanç var. Nice ilkin öncüsü olan AK Parti'nin, yarın da ülkemize yeni ufuklar açacağına yürekten inanıyorum. AK Parti'nin 25'inci yaşı kutlu olsun."

MİLLETİMİZLE ÇEYREK ASIR, TÜRKİYE GELECEĞE HAZIR

AK Parti, kuruluşunun 25'inci yıl dönümünü Ankara Başkent Millet Bahçesi'nde düzenlenen geniş katılımlı programla kutladı. Cumhurbaşkanı ve AK Parti Genel Başkanı Recep Tayyip Erdoğan, törende yaptığı konuşmada partisinin çeyrek asırlık siyasi geçmişini değerlendiren Türkiye'nin gelecek dönemine ilişkin hedeflerini de açıkladı. "Milletimizle Çeyrek Asır, Türkiye Geleceğe Hazır" sloganıyla gerçekleştirilen programa 100 binin üzerinde kişinin davet edildiği belirtildi. Erdoğan, konuşmasına AK Parti'nin 14 Ağustos 2001'de başlayan siyasi yolculuğunda görev alan teşkilat mensuplarına teşekkür ederek başladı.

AK PARTİ, 25 SENE ÖNCE MİLLETİMİZİN UMUDU OLARAK DOĞDU

Başkent Millet Bahçesi'nde AK Parti



AK PARTİ'NİN 25'İNCİ KURULUŞ YIL DÖNÜMÜNDE KONUŞAN CUMHURBAŞKANI ERDOĞAN, GELECEK 25 VE 50 YILI PLANLADIKLARINI AÇIKLAYARAK, "BUGÜN PAYLAŞTIĞIMIZ 25'NCİ YIL VİZYON BELGEMİZİN REHBERLİĞİNDE HAYALLERİ HEDEFLERE, HEDEFLERİ GERÇEKLERE DÖNÜŞTÜRMEMEYE DEVAM EDECEĞİZ" DEDİ.

25. Kuruluş Yıl Dönümü Programı'nda konuşan Cumhurbaşkanı Erdoğan, "Bugün, çok özel, tarihi bir gün. Bugün, 25'inci yılımızı büyük bir gururla idrak ediyoruz. AK kadrolar olarak, çeyrek asrı devirmenin bahtiyarlığını yaşıyoruz. 25'inci yaş günümüz, 25'inci doğum günümüz kutlu olsun. Çok özel hazırlanmış çiçek göndererek 25'inci yaşımızı kutlayan MHP Genel Başkanı Sayın Devlet Bahçeli ile telefon etmek veya mesaj göndermek suretiyle heyecanımızı paylaşan siyasi partilerimizin değerli genel başkanlarına ayrıca teşekkür ediyorum. AK Parti, bundan 25 sene önce milletimizin umudu olarak doğdu. 14 Ağustos 2001'de AK Parti'yi kurduk ve kurarken de tüm Türkiye'ye 'Karanlığa kapalı, aydınlığa açık' dedik. 'Yeter, söz de karar da milletindir' dedik" ifadelerini kullandı.

KİMSE BİZDEN YORULMA BEKLEMESİN

Savunma sanayisinden eğitime, tarımdan sağlığa kadar 25 yılda yaptıkları hizmetleri sıralayan Erdoğan, "Elbette bu 25 yıl boyunca dikensiz bir gül bahçesinde yürümedik. Bizi, yolumuzdan



AK PARTİ İLE BİRLİKTE DEMOKRATİK MEŞRUIYETİN GÜÇLENDİĞİNİ BELİRTEN ERDOĞAN, "TOPLUMUN FARKLI KESİMLERİNİN KAMUSAL HAYATA KATILIMI GENİŞLEDİ" DEDİ.

çevirmek için her yolu denediler. Darbe senaryoları yazdılar. Muhtıra vermeye kalkıştılar. Partimizi kapatmaya kalktılar. Daniştay'da, Gezi'de, terör eylemleriyle provokasyonlar yaptılar. 17-25 Aralık'ta yargı darbesi yapmaya yeltendiler. 15 Temmuz'da haince silahlı darbe girişiminde bulundular. İçerdeki aparatlarıyla, dışardaki ağababalarıyla üzerimize geldiler. Allah'a hamdolsun, hepsini tek tek püskürttük. Allah'a hamdolsun, çeyrek asırda büyük işler başardık. Ama bitmedi. Hiçbir zaman bitmeyecek. Kimse bizden yorulma beklemsin. Daha yeni başlıyoruz. Türkiye'yi, işte bu hareket, bu kadro, kadınıyla erkeğiyle genciyle, onların çocukları, torunları inşallah önce 2053'e, sonra da 2071'e taşıyacak. Türkiye'nin son 25 yılına olduğu gibi, geleceğine de işte bu hareket damga vuracak. Daha yapacak çok işimiz var" dedi.

BİZİM EN BÜYÜK SERMAYEMİZ, KARDEŞLİĞİMİZDİR

"Bu ülkenin, 1970'lerden itibaren, sinsininsin büyüyen bir FETÖ sorunu vardı. Sabırla yürüdük, akılla yürüdük, dikkatle yürüdük. O meşum gecede, o hain darbe girişiminde, Allah onlara fırsat vermedi" diyen Erdoğan, "Aynı şekilde terör meselesi, 1984'ten bu

yana canımızı yakıyordu. Evlatlarımız tek tek toprağa düşüyordu. 'Biz çözeceğiz', 'Türkiye'yi 40 yıllık bu sıkıntıdan kurtaracağız' dedik. Elhamdulillah işte onu da Cumhur İttifakı olarak çözüyoruz. Farklı kesimlerin bir araya geldiği Türkiye Mutabakatı'nı tesis ederek çözüyoruz. Şunu unutmayacağız: Bizim en büyük sermayemiz, kardeşliğimizdir. Kardeşliği korursak, bu ülkeye hiç kimse kem gözle bakamaz. Türkiye, işte şimdi şaha kalkıyor. Türkiye Yüzyılı'nın şafağı, işte şimdi söküyor. Türkiye'nin ufkı, işte şimdi aydınlanıyor. Kardeşliğimiz yeniden anlam kazanıyor, gücümüze güç katılıyor, tarih yeniden yazılıyor; açın yolları, 'Büyük Türkiye Cumhuriyeti' geliyor" ifadelerini kullandı.

BU CAN BU TENDE OLDUĞU MÜDDETÇE SEVDAMIZ DİNMEYECEK

Tayyip Erdoğan olarak, siyasette 50 yılı geride bıraktığını belirten Erdoğan, "Ortak eserimiz AK Parti, bugün çeyrek asrı geride bırakıyor. Allah ömür ve sağlık verirse, daha nice yıllar Türkiye'ye hizmet mücadelesi içinde olacağım. Aziz milletimin duası ve desteğiyle, inşallah bu ülkeye aşkla hizmet etmeyi sürdüreceğim. Yuvam, evim

olarak gördüğüm AK Parti'nin bir neferi olmaya, bu hareketin başarısı için en ön safta koşturmaya devam edeceğim. Bu can bu tende olduğu müddetçe, bu sevdamız dinmeyecek. Ancak bugün içim rahat, gönlüm ferah. Arkamızdan çok çok farklı, bambaşka bir gençlik geliyor. Bu gençlik, inanıyorum ki, vakti geldiğinde, emaneti bizden devralacak, çok daha yükseklere çıkaracaktır" diye konuştu.

AK PARTİ'YE KATILANLARA ROZET TAKILDI

Cumhurbaşkanı Erdoğan, AK Parti'ye katılan isimlere dün rozetlerini taktı. İyi Parti Gaziantep Milletvekili Mehmet Mustafa Gürban ile Aydın Milletvekili Ömer Karakaş ve Gelecek Partisi İzmir Milletvekili Mustafa Bilici AK Parti'ye geçti. Yine, Ankara'dan CHP'li Gölbaşı Belediye Başkanı Yakup Odabaşı ile Kahramankazan Belediye Başkanı Selim Çırpanoğlu, CHP'den istifa eden Tekirdağ Hayrabolu Belediye Başkanı Tuncay Başoğlu, DEM Parti'den istifa eden Şırnak İdil Belediye Başkanı Türkan Kayır, Yeniden Refah Partili Kütahya'dan Tavşanlı Belediye Başkanı Ali Kemal Derin, CHP'li Domaniç Belediye Başkanı Engin Uysal ile CHP'li Çanakkale Eceabat Belediye Başkanı Saim Zileli de partiye katıldı.

ÖNSÖZÜNÜ CUMHURBAŞKANI ERDOĞAN YAZDI

Cumhurbaşkanı Tayyip Erdoğan, AK Parti'nin 25'nci yıl vizyon belgesinde kaleme aldığı önsözde özetle şunları aktardı: "Tarih, değişimi doğru okuyabilen, milli kapasitesini ortak bir hedef etrafında seferber edebilen ve geleceğini uzun vadeli bir ufukla planlayabilen milletlerin yükselişine şahitlik etmiştir. Bugün, AK Parti'nin ikinci çeyrek asrı, tam da böyle bir zeminde ve Cumhuriyetimizin yeni yüzyılında başlamaktadır. Önümüzdeki çeyrek asır ise inşa ettiğimiz bu kapasitenin kurucu bir etkiye dönüşeceği dönem olacaktır. Hedefimiz sadece değişimin hızına ayak uydurmak değil, değişime yön verebilmektir. Kurallarını başkalarının yazdığı bir dünyaya razı olmak değil, daha adil bir dünyanın kuruluşuna Türkiye'nin mührünü vurmaktır. AK Parti'nin 25. Yıl Vizyonu, bu tarihi sorumluluğumuzu yerine getirebilmenin yol haritası, milletimizin kutlu yürüyüşünü yarınlara taşıma kararlılığımızın tescilidir."

Doğru Haber Güçlü Analiz



ÖZEL DOSYALAR

Ekonominin gündemine yön veren
özel dosyalar ve röportajlar



GÜNCEL HABERLER

Sıcak ve güvenilir gelişmelerden
anında haberdar olun



YERLİ VE KÜRESEL EKONOMİ

En doğru bilgiye hızlıca ulaşın,
dünyayı anlayın



DERİN ANALİZLER

Uzmanlardan özel yorumlar
ve kapsamlı analizler



@ekovitrin_



@ekovitrin



@ekovitrin



@ekovitrin

Ekovitrin

Haberin Doğru Adresi

ekovitrin.com



VAKIFBANK GENEL MÜDÜRÜ OSMAN ARSLAN:

“TÜRK EKONOMİSİNİN ÜRETİM GÜCÜNÜ DESTEKLIYORUZ”

RÖPORTAJ: BİLAL KOÇAK

VakıfBank



GÜÇLÜ SERMAYE YAPISINI KORUYAN VAKIFBANK, YILLIK BAZDA AKTİF BÜYÜKLÜĞÜNÜ YÜZDE 28 ORANINDA ARTIRARAK 5,8 TRİLYON TL'NİN ÜZERİNE TAŞIDI. REEL SEKTÖRE FİNANSMAN DESTEĞİNİ 4,3 TRİLYON TL'YE ULAŞTIRAN VAKIFBANK, YURT DIŞINDAN YILIN İLK YARISINDA 7,1 MİLYAR DOLAR KAYNAK SAĞLAYARAK TÜRKİYE EKONOMİSİNE DUYULAN GÜVENİ BİR KEZ DAHA ORTAYA KOYDU.

Türkiye'nin halka açık en büyük bankası VakıfBank, 2026 yılı ikinci çeyrek finansal sonuçlarını açıkladı. Güçlü bilanço yapısını koruyan VakıfBank'ın aktif büyüklüğü yıllık bazda yüzde 28 artarak 5,8 trilyon TL'yi aştı. Aynı dönemde bankanın özkaynakları yıllık bazda yüzde 43 artışla 353 milyar TL'ye, toplam mevduatı ise 3,6 trilyon TL'ye ulaştı. Güçlü sermaye ve fonlama yapısını koruyan VakıfBank, yılın ilk yarısında 39,6 milyar TL vergi öncesi kâr ve 30 milyar TL net dönem kârı elde etti. Nakdi kredilerini yüzde 35 artışla 3,3 trilyon TL'ye, gayrinakdi kredilerini ise yüzde 34 artışla 1 trilyon TL'nin üzerine taşıyan VakıfBank'ın nakdi ve gayrinakdi krediler aracılığıyla ekonomiye sağladığı toplam desteği 4,3 trilyon TL'ye ulaştı.

ARSLAN: "VİZYONUMUZ; KALKINMA ODAKLI DEĞER BANKACILIĞI"

Türkiye ekonomisinin üretim gücünü desteklediklerini belirten VakıfBank

“

**FİNANSAL SONUÇLAR İLE İLGİLİ
EKOİTRİN'E AÇIKLAMA YAPAN
VAKIFBANK GENEL MÜDÜRÜ
OSMAN ARSLAN, "ULUSLARARASI
FİNANSMAN OLANAKLARIYLA
ÇEŞİTLENDİREREK TEMİN
ETTİĞİMİZ KAYNAKLARLA
REEL SEKTÖRÜ DESTEKLEMİYİ
SÜRDÜRÜYOR, KALKINMA
ODAKLI DEĞER BANKACILIĞI
ANLAYIŞIMIZ DOĞRULTUSUNDA
ÜLKEMİZİN ÜRETİM GÜCÜNE
KATKI SAĞLAMAYA DEVAM
EDİYORUZ" DEDİ.**

Genel Müdürü Osman Arslan, EKOİTRİN dergisine yaptığı açıklamada "Kalkınma odaklı değer bankacılığı vizyonu doğrultusunda, uluslararası piyasalardan sağladığımız kaynaklarla ülkemizin üretimine, ihracatına ve istihdamına kesintisiz finansman sunmayı sürdürüyoruz. Reel sektörümüzün yatırım iştahını güçlendirmeyi ve sürdürülebilir büyümesine katkı sağlamayı en temel önceliklerimiz arasında görüyoruz. Uluslararası piyasalardan temin ettiğimiz kaynak tutarı ve çeşitliliği ise yalnızca Bankamızın finansal gücünü değil, aynı zamanda Türkiye ekonomisine duyulan güveni de teyit ediyor" dedi.

**KADIN VE GENÇ GİRİŞİMCİLERE,
YEŞİL DÖNÜŞÜME VE
DEPREM BÖLGESİNE ULUSLARARASI
FİNANSMAN DESTEĞİ**

VakıfBank'ın üreten Türkiye'nin güçlü destekçisi olduğunu belirten Arslan, "Kaynaklarımızı ülkemizin üretim kapasitesini, ihracatını, istihdamını ve yatırımlarını destekleyen alanlara

yönlendirmeye devam ediyoruz. Asya Altyapı Yatırım Bankası (AIIB) ile hayata geçirdiğimiz uzun vadeli finansman iş birliği sayesinde, deprem bölgesinde afetlere dayanıklı ve enerji verimli konutların yanı sıra eğitim ve sağlık altyapısının yeniden inşasına katkı sağlayacak yatırımları destekliyoruz" diye konuştu.

Deprem bölgesinin ekonomik olarak yeniden ayağa kaldırılmasını yalnızca bir yeniden yapılanma süreci değil, aynı zamanda ülkemizin sürdürülebilir kalkınma hedeflerinin önemli bir parçası olarak gördüklerine ifade eden Vakıfbank Genel Müdürü Osman Arslan şunları söyledi:

"Bu doğrultuda, uluslararası kalkınma kuruluşlarıyla önümüzdeki dönemde gerçekleştirilecek yeni uzun vadeli finansman programlarıyla depremden etkilenen bölgelerin ekonomik ve sosyal dayanıklılığını daha da güçlendirecek adımlar atmayı sürdüreceğiz. Deprem bölgesinin yeniden güçlendirilmesinden reel sektörün yeşil dönü-



EKOİTRİN MEDYA GRUBU KURUCU ORTAĞI VE YAYIN KURULU ÜYESİ BİLAL KOÇAK, VAKIFBANK GENEL MÜDÜRLÜĞÜ GÖREVİNE ATANAN OSMAN ARSLAN'A HAYIRLI OLSUN ZİYARETİNDE BULUNDU.



EKOİTRİN MEDYA GRUBU KURUCU ORTAĞI VE YAYIN KURULU ÜYESİ BİLAL KOÇAK, VAKIFBANK GENEL MÜDÜRÜ OSMAN ARSLAN'A, SANATÇI ALTIN TATLI'NIN, FATİH SULTAN MEHMED HAN'IN PORTRESİNİN RÖPRODÜKSİYON ÇALIŞMASI OLAN TABLOSUNU HEDİYE ETTİ.

şümünün desteklenmesine, kadın ve genç girişimcilerin finansmana erişiminin artırılmasından enerji verimliliği yatırımlarına kadar geniş bir alanda ülkemizin sürdürülebilir kalkınmasına katkı sağlamaya devam ediyoruz. Önümüzdeki dönemde de kalkınmaya değer katan yenilikçi finansman modelleri geliştirmeyi sürdüreceğiz; ülkemizin kalkınma yolculuğunda yalnızca finansman sağlayan bir banka değil, aynı zamanda büyümeye yön veren güvenilir bir çözüm ortağı olmaya devam edeceğiz.”

VAKIFBANK'TAN YURT DIŞI KAYNAK TEMİNİNDE GÜÇLÜ PERFORMANS

VakıfBank, uluslararası piyasalardan sağladığı uzun vadeli ve uygun maliyetli kaynaklarla fonlama yapısını çeşitlendirerek güçlendirmeye devam etti. VakıfBank, Dünya Bankası Grubu bünyesinde faaliyet gösteren Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası (IBRD) ve Dünya Bankası Grubu üyesi olan Çok Taraflı Yatırım Garanti Ajansı (MIGA) garantileri kapsamında iki farklı fonlama işlemini başarıyla tamamladı. VakıfBank, Asya Altyapı Yatırım Bankası'ndan (AIIB) uzun vadeli finansman sağlayan banka oldu. Türk bankacılık tarihinde tek yatırımcıyla gerçekleştirilen en yüksek tutarlı ve en uzun vadeli DPR seküritizasyon işleminin de katkısıyla VakıfBank'ın, yılbaşından bu yana farklı yapılar aracılığıyla ülkemize kazandırdığı uluslararası kaynakların toplamı 7,1 milyar ABD doları oldu. Böylece Bankanın yurt dışından sağladığı toplam kaynak tutarı 25 milyar dolara yükselirken, söz konusu kaynakların toplam pasifler içindeki payı yüzde 20 seviyesine ulaştı. Bu güçlü performans, uluslararası yatırımcıların hem VakıfBank'a hem de Türkiye ekonomisine duyduğu güveni bir kez daha ortaya koydu. Sağlanan uzun vadeli kaynaklar sayesinde Banka, reel sektöre sunduğu finansman kapasitesini artırırken üretim, yatırım, ihracat ve istihdama yönelik desteğini kararlılıkla sürdürdü.



KONSOLİDE OLMAYAN 30 HAZİRAN 2026 TARİHLİ BİLANÇOSU



VAKIFBANK'TAN REKOR FİNANSMAN

VAKIFBANK, TÜRKİYE'NİN ÜRETİM GÜCÜNÜ VE İSTİHDAM KAPASİTESİNİ DESTEKLEMELİK AMACIYLA ULUSLARARASI FİNANS KURULUŞLARIYLA 1,5 MİLYAR EURO TUTARINDA, 10 YIL VADELİ KREDİ ANLAŞMASINA İMZA ATTI.



İSTANBUL FİNANS MERKEZİ'NDE BULUNAN VAKIFBANK GENEL MÜDÜRLÜĞÜ'NDE GERÇEKLEŞTİRİLEN İMZA TÖRENİNE HAZİNE VE MALİYE BAKANI MEHMET ŞİMŞEK, VAKIFBANK GENEL MÜDÜRÜ OSMAN ARSLAN VE DÜNYA BANKASI TÜRKİYE ÜLKE DİREKTÖRÜ HUMBERTO LOPEZ İLE PAYDAŞ FİNANSAL KURULUŞLARIN ÜST DÜZEY TEMSİLCİLERİ KATILDI.

Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın karşı garantisi ve Dünya Bankası Grubu üyesi IBRD'nin kısmi garantisi altında VakıfBank, Türk bankacılık sektöründe kalkınma finansmanı alanında gerçekleştirilen rekor seviyede işlemlerden birine imza attı. İstanbul Finans Merkezi'nde bulunan VakıfBank Genel Müdürlüğü'nde gerçekleştirilen imza törenine T.C. Hazine ve Maliye Bakanı

Mehmet Şimşek ve Dünya Bankası Türkiye Ülke Direktörü Humberto Lopez ile paydaş finansal kuruluşların üst düzey temsilcileri katıldı. 1,5 milyar Euro tutarındaki kaynağın; başta kadınlar ve gençler olmak üzere girişimcilerin desteklenmesi, afet bölgesinin yeniden ekonomik olarak güçlendirilmesi ve kalkınmada öncelikli illerde üretimin artırılması amacıyla kullanılması planlanıyor.

ŞİMŞEK: "KOBİ'LERİN FİNANSMANA ERİŞİMİNİ DESTEKLİYORUZ"

Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, Türkiye'nin üretim ekosistemini güçlendirecek her türlü konuda Dünya Bankası ile tesis edilen iş birliğinin, kararlılıkla sürdürüleceğine işaret ederek, şu değerlendirmelerde bulundu: "KOBİ'lerimizin uzun vadeli ve uygun koşullu finansmana erişimini desteklemeye devam ediyoruz. Sağlanacak 1,5

milyar avro tutarındaki kaynak; istihdamın artırılması, özellikle genç ve kadın girişimcilerin desteklenmesi amacıyla kullanılacaktır. Uyguladığımız ekonomi programına duyulan güven, uluslararası kalkınma bankaları ile ilişkilerimize doğrudan yansımaktadır.”

ARSLAN: “BU FİNANSMAN ÜLKEMİZE DUYULAN GÜVENİN SOMUT GÖSTERGESİ”

İmza töreninde konuşan VakıfBank Genel Müdürü Osman Arslan, gerçekleştirilen işlemin yalnızca finansman sağlamakla sınırlı olmadığını belirterek şunları söyledi:

“Dünya Bankası İcra Kurulu tarafından onaylanan bu proje kapsamında, uluslararası finans kuruluşlarıyla 1,5 milyar Euro tutarında, 10 yıl vadeli bir kredi anlaşmasına imza attık. Bu işlem, Türk bankacılık sektöründe kalkınma finansmanı alanında gerçekleştirilen

en yüksek tutarlı fonlama işlemlerinden biri olma özelliğini taşıyor. Bu iş birliği, uluslararası finans çevrelerinin hem Bankamıza hem de ülkemize duyduğu güvenin güçlü bir göstergesidir.”

“200 BİN KADIN VE GENCİN İŞ HAYATINA KATKI SAĞLAYACAĞIZ”

“VakıfBank olarak ülkemizin üretim gücünü, istihdam kapasitesini ve toplumsal refahını destekleyen kalıcı değerler üretmeyi önceliklendiriyoruz. Bu anlayışla, özellikle gelişim potansiyeli yüksek alanlarda sürdürülebilir kalkınmayı destekleyen finansman modelleri geliştiriyoruz. Çünkü biz inanıyoruz ki, sürdürülebilir bir yaşam sadece ekonomik büyüme ile değil, kapsayıcılıkla, eşit fırsatlarla ve insanı merkeze alan bir anlayışla mümkündür” diyen VakıfBank Genel Müdürü Osman Arslan, finansmanın kapsayıcı büyümeye hizmet edecek şekilde yapılandırıldığını vurgulayarak; “Kaynağın

önemli bir bölümünü kadınlar ve gençler için ayırıyoruz. Kadınların ve gençlerin üretim süreçlerine daha güçlü katılımı, ekonomik büyümeyi hızlandırırken toplumsal kalkınmayı da destekliyor. VakıfBank olarak 200 bin kadın ve gencin iş hayatına katılmasına katkı sağlayarak bu hedefin güçlü bir parçası olacağız. İnşallah attığımız bu adımlarla kadın ve genç istihdamına ölçülebilir düzeyde önemli bir katkı sağlayacağız” dedi.

Afet bölgesine yönelik çalışmalara da özel önem verdiklerini belirten Osman Arslan sözlerini şöyle tamamladı: “Afet bölgesinde ekonomik hayatın yeniden güçlenmesi için finansmana erişimi kolaylaştırıyoruz. İşletme ve yatırım kredileriyle üretimin yeniden canlanmasına katkı sağlarken, istihdam odaklı kredi programlarımızla kadınların ve gençlerin iş gücüne katılımını destekliyoruz. Önümüzdeki dönemde 150 bin kadın ve 50 bin gencin istihdama katılmasına katkı sağlamayı hedefliyoruz.”



İMZA TÖRENİNDE KONUŞAN VAKIFBANK GENEL MÜDÜRÜ OSMAN ARSLAN, GERÇEKLEŞTİRİLEN İŞLEMİN YALNIZCA FİNANSMAN SAĞLAMAKLA SINIRLI OLMADIĞINI BELİRTEREK: “BU İŞ BİRLİĞİ, ULUSLARARASI FİNANS ÇEVRELERİNİN HEM BANKAMIZA HEM DE ÜLKEMİZE DUYDUĞU GÜVENİN GÜÇLÜ BİR GÖSTERGESİDİR” DEDİ.

VAKIFBANK'TAN 1,2 MİLYAR DOLAR SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK TEMALİ SENDİKASYON KREDİSİ

VAKIFBANK, 18 ÜLKEDEN 44 BANKANIN KATILIMI VE YÜZDE 110'ÜN ÜZERİNDE YENİLEME ORANIYLA TEMİN ETTİĞİ 1,2 MİLYAR DOLAR EŞDEĞERİ TUTARINDAKİ SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK TEMALİ SENDİKASYON KREDİSİNİ BAŞARIYLA TAMAMLADI.



VAKIFBANK GENEL MÜDÜRÜ OSMAN ARSLAN, "SENDİKASYON KREDİMİZE 16 BANKANIN EN YÜKSEK SEVİYEDE KATILIM SAĞLAMASI HEM BANKAMIZIN ULUSLARARASI PIYASALARDAKİ ETKİNLİĞİNİN GÜÇLÜ ŞEKİLDE DEVAM ETTİĞİNİ HEM DE TÜRK EKONOMİSİNE DUYULAN GÜVENİ AÇIKÇA ORTAYA KOYMAKTADIR." DEDİ.

Küresel piyasalarda belirsizliklerin ve jeopolitik risklerin devam ettiği mevcut konjonktürde VakıfBank, sürdürülebilirlik temalı sendikasyon kredisi kapsamında 484 milyon dolar ve 574 milyon Euro olmak üzere toplam 1,2 milyar dolar eşdeğerinde kaynak temin etti. 367 gün vadeli kredinin maliyeti; dolar dilimi için SOFR + %1,25; Euro dilimi için ise Euribor + %1,10 seviyesinde gerçekleşti.

YÜZDE 110'UN ÜZERİNDE YENİLEME ORANI

Sendikasyon işlemiyle ilgili değerlemelerde bulunan VakıfBank Genel Müdürü Osman Arslan, "18 ülkeden 44 bankanın katılımıyla %110'un üzerin-

de yenilediğimiz işlem, Bankamızın uluslararası piyasalarda uzun yıllara dayanan muhabir ilişkilerinin önemli bir yansıması olmuştur. İşleminde 16 bankanın en yüksek seviyede katılım sağlaması ve geçen yılın aynı döneminde olmayan 5 yeni bankanın sendikasyonumuza dahil olması, hem Bankamızın uluslararası piyasalarda etkinliğinin güçlü şekilde devam ettiğini hem de Türk ekonomisine duyulan güveni açıkça ortaya koymaktadır" dedi.

2026 yılında yurt dışı kaynak teminine güçlü bir ivmeyle devam ettiklerini belirten Arslan, açıklamasını şu şekilde tamamladı: "Disiplinli bilanço yönetimi, çeşitlendirilmiş fonlama yapımız ve sürdürülebilir büyüme odaklı

yaklaşımımız sayesinde uluslararası piyasalardan kaynak temin etmeyi sürdürüyoruz. 2026 yılının ilk çeyreğinde Dünya Bankası'nın garantisi altında sağlanan 1,5 milyar Euro tutarındaki fonlama ve yılın ikinci çeyreğinde dünyanın önde gelen varlık yönetim şirketlerinden biri olan Apollo ile gerçekleştirdiğimiz 1,3 milyar dolar tutarındaki DPR işleminin ardından yenilediğimiz sürdürülebilirlik temalı sendikasyon kredimizle birlikte ilk 5 ayda uluslararası piyasalardan 5,8 milyar dolar tutarında yeni kaynak sağladık. Yurt dışından temin ettiğimiz bu kaynakları, kalkınma odaklı değer bankacılığı vizyonumuz doğrultusunda ihracat, istihdam, teknoloji, verimlilik ve dijital dönüşüm odaklı alanlara yönlendirmeyi sürdüreceğiz."

DÜNYANIN EN BÜYÜK VARLIK YÖNETİM ŞİRKETLERİNDEN BİRİ OLAN APOLLO'DAN, VAKIFBANK'A 1,3 MİLYAR DOLAR TAZE YURT DIŞI KAYNAK

Aktif büyüklükte Türkiye'nin en büyük iki bankasından biri olan VakıfBank, yurt dışından elde ettiği kaynaklarla Türk ekonomisine katkıda bulunma yolunda yeni bir adım daha attı. VakıfBank, DPR programı kapsamında, dünyanın en büyük varlık yönetim şirketlerinden biri olan Apollo ile 5 yıl ana para ödemesiz, 12 yıl nihai vadeli 1,3 milyar dolar tutarında seküritizasyon işlemini başarıyla gerçekleştirdi. VakıfBank Genel Müdürü Osman Arslan, işleme ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "Devam eden jeopolitik risk faktörleri ve küresel belirsizlik ortamına rağmen, Apollo ile kıymetli bir iş birliği gerçekleştirdik. Türk bankacılık sektöründe hem vade hem tutar bakımından yeni bir zirve oluşturduğumuz işlem nedeni ile değerli iş ortağımıza teşekkürlerimi iletiyorum. Söz konusu işlem ile Apollo, DPR programımız kapsamındaki en büyük yatırımcımız seviyesine yükselmiştir. Apollo'nun Türkiye'de

en çok finansman sağladığı DPR programının da Bankamızın programı olduğu bilinmektedir."

"DPR PROGRAMI BAKİYEMİZ 5,3 MİLYAR DOLARA ULAŞTI"

VakıfBank DPR programı hakkında bilgi veren Genel Müdür Arslan; "DPR programımızın bakiyesi bu işlemle 5,3 milyar dolar seviyesine ulaşmıştır. Sektörün bu alandaki toplam bakiyesinin 12,9 milyar dolar olduğu göz önüne alındığında bu alandaki pazar payımızın yüzde 40'ların üzerine çıktığını ve sektör lideri olduğumuzu görüyoruz. Bu durum, aynı zamanda son dönemde dış ticarete sürekli olarak artan pazar payımızın da doğal bir yansımasıdır. Kalkınma odaklı değer bankacılığı vizyonumuz çerçevesinde; bundan sonra da uzun vadeli, sürdürülebilir ve uygun maliyetli yurt dışı kaynak teminine devam edeceğiz ve ülkemiz ekonomisine katkı sağlama misyonumuzu güçlendireceğiz" dedi.



VAKIFBANK GENEL MÜDÜRÜ OSMAN ARSLAN:
"UZUN VADELİ, SÜRDÜRÜLEBİLİR VE UYGUN MALİYETLİ YURT DIŞI KAYNAK TEMİNİNE DEVAM EDECEĞİZ VE ÜLKEMİZ EKONOMİSİNE KATKI SAĞLAMA MİSYONUMUZU GÜÇLENDİRECEĞİZ"

DEPREM BÖLGESİ VE YEŞİL DÖNÜŞÜME 300 MİLYON DOLARLIK FİNANSMAN



VAKIFBANK'IN, ASYA ALTYAPI YATIRIM BANKASI'NDAN SAĞLADIĞI 300 MİLYON DOLARLIK FİNANSMAN ANLAŞMASI, VAKIFBANK GENEL MÜDÜRÜ OSMAN ARSLAN VE ASYA ALTYAPI YATIRIM BANKASI (AİB) FİNANSAL KURULUŞLAR VE FONLAMA GENEL DİREKTÖRÜ GREGORY LIU TARAFINDAN İMZALANDI.

VakıfBank ile Asya Altyapı Yatırım Bankası arasındaki ilk iş birliğiyle temin edilen 300 milyon dolar tutarındaki kaynakla hayata geçirilen Enerji ve Dönüşüm Finansmanı Programı, Türkiye'nin sürdürülebilir kalkınma hedeflerine katkı sağlayacak stratejik yatırımlara uzun vadeli finansman sunmayı amaçlıyor. Program, deprem bölgesinin yeniden inşasından reel sektörün yeşil dönüşümüne uzanan geniş bir alanda ekonomik ve sosyal kalkınmayı destekleyen bütüncül bir finansman modeli sunuyor. Programa ilişkin değerlendirmelerde bulunan VakıfBank Genel Müdürü Osman Arslan, şunları söyledi: "Finansmanı ülkemizin kalkınma hedeflerine katkı sunan stratejik bir araç olarak görüyoruz. Kalkınma Odaklı Değer Bankacılığı vizyonumuzun temelinde de bu anlayış yer alıyor. Asya Altyapı Yatırım Bankası'ndan temin ettiğimiz 300 milyon dolar tutarındaki kaynak, uluslararası finans kuruluşlarının Bankamıza duy-

duğu güvenin önemli bir göstergesi olmasının yanı sıra ülkemizin sürdürülebilir kalkınma hedeflerine katkı sunma kararlılığımızı da ortaya koyuyor. Bu programla bir taraftan 6 Şubat depremlerinden etkilenen bölgelerin yeniden ayağa kalkmasına destek verirken, diğer taraftan KOBİ'lerin enerji verimliliği ve yeşil dönüşüm yatırımlarını finansmanla buluşturarak rekabet güçlerini artırmayı hedefliyoruz. Asya Altyapı Yatırım Bankası (AİB) Finansal Kuruluşlar ve Fonlama Genel Direktörü Gregory Liu, konuya ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "Bu finansman, AİB'nin Türkiye'yi kritik bir toparlanma döneminde destekleme konusundaki kararlılığını gösterirken, iklim eylemini de iş birliğimizin merkezinde tutmaktadır. VakıfBank ile ortaklık kurarak, yeniden yapılanma çalışmalarının hızlanmasına ve KOBİ'lerin Türkiye'nin iklim dönüşümüne anlamlı bir şekilde katkıda bulunmalarını sağlıyoruz."

"YILLIKLANDIRILMIŞ MAL VE HİZMET İHRACATIMIZ İLK DEFA 400 MİLYAR DOLARI AŞTI"

TİCARET BAKANI ÖMER BOLAT, "2026 YILI HAZİRAN AYI İTİBARIYLA MAL VE HİZMET İHRACATI TOPLAMI, BİR ÖNCEKİ YILA GÖRE YÜZDE 3,9 ORANINDA ARTARAK 401,2 MİLYAR DOLARA YÜKSELMİŞTİR" DEDİ.



TİCARET BAKANI ÖMER BOLAT, "YILLIKLANDIRILMIŞ ALTIN VE ENERJİ HARIÇ CARİ İŞLEMLER HESABINDA 28,9 MİLYAR DOLAR FAZLA VERİLMİŞTİR" DEDİ.

Ticaret Bakanı Ömer Bolat, 2026 yılı haziran ayı cari işlemler hesabı verilerine ilişkin değerlendirmelerde bulundu. Bolat, yıllıklandırılmış mal ve hizmet ihracatının ilk kez 400 milyar doları aşarak 401,2 milyar dolara yükseldiğini bildirdi. Bolat, 2025 yılı haziran ayında 2,3 milyar dolar olan cari işlemler açığı 2026 yılı Haziran ayında 4,2 milyar dolar olarak gerçekleştiğini belirterek, "Böylece yıllıklandırılmış cari işlemler açığı 38,9 milyar dolar gerçekleşmiştir. Yıllıklandırılmış altın ve enerji hariç cari işlemler hesabında 28,9 milyar dolar fazla verilmiştir. Hizmet ihracatı, 2026 yılı

Haziran ayında yıllıklandırılmış olarak bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 3,6 oranında artarak 123,3 milyar dolara ulaşmıştır. Yıllıklandırılmış bazda seyahat gelirlerimiz 2026 yılı Haziran ayında 60,3 milyar dolar, taşımacılık gelirlerimiz ise 43,2 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. 2026 yılı Haziran ayı itibarıyla mal ve hizmet ihracatı toplamı, bir önceki yıla göre yüzde 3,9 oranında artarak 401,2 milyar dolara yükselmiştir" açıklamasında bulundu.

ORTALAMANIN ALTINDA SEYREDİYOR

Küresel konjonktürde artan risk ve be-

lirsizliklere rağmen cari işlemler açığının tarihi ortalamaların altında seyretmeye devam ettiğinin altını çizen Bolat, "Cari açık 2025 yılında milli gelire oranı yüzde 1,9 olarak gerçekleşmiştir. 2026 yılı ilk çeyreğinde ise yıllıklandırılmış bazda yüzde 2,4 ile tarihi ortalamaların altındaki performansın devam ettiği görülmektedir. İkinci çeyrekte büyüme beklentilerimiz kapsamında cari işlemler açığının milli gelire oranının yıllıklandırılmış olarak ilk çeyreğe yakın gerçekleştiği öngörülmektedir. Haziran ayından itibaren enerji ve emtia fiyatlarında gerileme görülmekle birlikte, son dönemde görülen fiyat oynaklığı cari işlemler açığı üzerindeki yukarı yönlü risklerin sürdüğüne işaret etmektedir. Bununla birlikte, mal ve hizmet ihracatındaki dayanıklı görünümün desteğiyle cari işlemler açığının milli gelire oranının tarihi ortalamasının altında kalmaya devam edeceği değerlendirilmektedir" ifadelerine yer verdi.

GAYRETLE ÇALIŞMALARIMIZI SÜRDÜRÜYORUZ

Ticaret Bakanlığı olarak, ihracat destekleri, ticaret diplomasisi, pazar ve ürün çeşitlendirmesi yoluyla ihracatı güçlendirmeye yönelik çalışmalarını kararlılıkla sürdürdüklerini vurgulayan Bolat, şu ifadelerle yer verdi: "Mal ve hizmet ihracatındaki kazanımların kalıcı hâle getirilmesi ve dış ticaret dengesinin cari işlemler dengesine sürdürülebilir katkı sağlaması temel önceliğimiz olmaya devam edecektir.

Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın ortaya koyduğu 'yüksek katma değerli ve rekabetçi ihracat' vizyonu kapsamında ülkemizi dünya ihracat liginde üst sıralara taşımak üzere gayretle çalışmalarımızı sürdürüyoruz."



TERCİH ŞAMPİYONU İSTANBUL AYDIN ÜNİVERSİTESİ ZİRVEDEKİ YERİNİ KORUDU

İSTANBUL AYDIN ÜNİVERSİTESİ (İAÜ), YÜKSEKÖĞRETİM KURUMLARI SINAVI (YKS) YERLEŞTİRME SONUÇLARINA GÖRE BU YIL DA ADAY ÖĞRENCİLERİN İLK TERCİHİ OLARAK TÜRKİYE'NİN EN ÇOK TERCİH EDİLEN VAKIF ÜNİVERSİTESİ UNVANINI PERÇİNLEDİ.



öğrencilerini mezuniyet sonrası kariyer hayatına eksiksiz hazırlıyor.

GELECEĞİN LİDERLERİNİ YETİŞTİRİYORUZ

Geleceğin liderlerini yetiştirme misyonuyla hareket ettiklerini vurgulayan Prof. Dr. Mustafa Aydın, elde edilen bu büyük başarıyla ilgili memnuniyetini şu sözlerle paylaştı: "Türkiye'nin en çok tercih edilen vakıf üniversitesi olmamızda emeği geçen tüm adaylarımıza, kıymetli ailelerine ve bizlere inanan, destek veren herkese yürekten teşekkür ederiz. Aydınlık ailemize yeni katılan tüm gençlerimize 'Aramıza hoş geldiniz' diyoruz." Gelişmiş laboratuvarları, uluslararası değişim programları ve uygulama merkezleriyle yükseköğretimde öncü bir rol üstlenen İstanbul Aydın Üniversitesi, yeni akademik yılda da binlerce gencin hayallerine rehberlik etmeye devam edecek.

Toplam 7 bin 545 yeni öğrencinin aralarına katılmasıyla büyük bir başarıya imza atan üniversite, eğitim kalitesi ve öğrenci odaklı vizyonu ile bir kez daha zirvedeki yerini sarsılmaz kıldı. İstanbul Aydın Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Prof. Dr. Mustafa Aydın liderliğinde eğitimde yenilikçi ve sürdürülebilir bir vizyon benimseyen İAÜ, yalnızca teorik bilgiyle yetinmeyip iş dünyasının ihtiyaç duyduğu nitelikli, donanımlı ve uygulamalı becerilere sahip bireyler yetiştiriyor. "Aydınlık Bir Geleceğe" sloganıyla hareket eden kurum, küresel standartlardaki teknolojik altyapısı, güçlü akademik kadrosu ve geniş sektör iş birlikleriyle



Ceuta sınırında insanlık ve siyaset sınavı



Doç. Dr. Mehmet Cem OĞULTÜRK

3 O Temmuz sabahı Fas'ın Fnideq sahilinden Ceuta'ya doğru yüzenlerin bir kısmı mayoluydu, bir kısmı koluna simit takmıştı. İspanya'nın ya da Avrupa Birliği'nin sınırı, yaz sezonunun ortasında, plaj malzemesiyle aşıldı. Yirmi dört saat içinde elli bine yakın insan geçmişti, bazı hesaplara göre bu rakam altmış bini bulmuştu. Ancak, en az altmış yedisi geçemedi, boğuldular ya da dalgakıranın üzerindeki izdihamda ezildiler. Ölü sayısı bile ajanstan ajansa değişti, kırk birden altmış yediye kadar. İspanya ordusunu sokağa çıkardı, sınıra beş yüz metrelik yüzer bariyer serdi ve kırk sekiz bin kişiyi kırk sekiz saat içinde geri göndermeyi başardı. Ardından Avrupa Komisyonu Başkanı Ursula von der Leyen tabloyu kısaca şöyle özetledi: 'tek bir kişi bile İspanya anakarasına ya da AB'nin geri kalanına ulaşamadı'. Avrupa'nın sınır doktrini bu cümlelerin içinde duruyor. Sistem yine çalıştı, çünkü ölenler sınırın dışında öldüler.

VANA MADRİD'DE DEĞİL

Avrupa'nın güney dış sınırı yıllardır bir kapı gibi değil, bir vana gibi çalışıyor ve volan Rabat'ın elinde bulunuyor. Fas'ın Madrid büyükelçisi olanların "Fas Krallığı'nın istediği bir şey olmadığını" söyledi. Doğrudur, kim ister böyle bir sonucu. İnsan sadece bazen sınır devriyesini o sabah başka bir göreve kaydırır. Provanın tarihi de belli. 2021 Mayıs'ında, İspanya Polisario lideri Brahim Ghal'i tedavi için ülkeye aldıktan kısa süre sonra aynı kıydan dokuz bin kişi geçmişti; bin iki yüzü refakatsiz çocuktu. Avrupa Parlamentosu Fas'ı çocukları siyasi araç olarak kullanmakla suçlayan bir karar aldı, sonra herkes işine döndü. Ödeme on ay sonra yapıldı: Mart 2022'de Madrid, 1975'ten beri sürdürdüğü tarafsızlığı bırakıp Batı Sahra'da Fas'ın otonomi planını destekledi. Sınır ondan sonra uzun süre şaşırtıcı biçimde sakin kaldı. Şimdi İspanya Cezayir'e yeniden yaşıyor ve vana yeniden açılıyor. Bunun tesadüf olduğunu savunacaksa eğer uluslararası ilişkiler bölümlerini kapatıp yerlerine astroloji kürsüsü açmamız gerekir. Madrid'in tepkisi de kendi türünün klasiği oldu. Pedro Sánchez olanları "saldırı" ve "İspanya'nın toprak bütünlüğünün ihlali" diye tanımladı. 1580'den beri Afrika kıyısında tutulan, Fas'ın kendi toprağı saydığı, çift sıra tel örgüyle çevrili bir şehir için toprak bütünlüğü. Hukukun savunulabilir bir pozisyon, buna elbette itirazım yok. Ancak, egemenlik dilini bu perdeden kullanan bir başkent, o egemenlik

gündelik işleyişini komşusunun keyfine bağlamış olması en hafif ifadeyle bir tasarım kusuru. İçişleri Bakanlığı'nın açıklaması ise başlı başına tuhaf kalıyor. Bakanlığa göre insan kaçakçılığı şebekeleri, Yüksek Mahkeme'nin geri itmelere ilişkin yakın tarihli kararını çarpıtarak gençleri geçişe teşvik etmişti; yani elli bin kişilik bir hareket, bir hukuki yanlış anlamının ürünüydü. Rakamların bu açıklamayı pek desteklemediği söylenebilir. 2026'nın ilk yarısında İspanya geneline düzensiz girişler 17.990'dan 12.138'e düşerken, Ceuta'ya kara yoluyla girişler 978'den 2.582'ye çıktı, yüzde 164 artış. Basınç aylardır tek bir noktada birikiyordu ve o nokta, Fas'ın elinde tuttuğu noktaydı.

AVRUPA DAYANIŞMASI İKİ GÜN SÜRDÜ

Olayın sonrasında, İspanya sınırı kırk sekiz saatte kapattı ve Avrupa'dan gelen ilk tepki ise ceza önerisi oldu. İtalya, Ceuta görüntülerinin kontrolsüz göçün Avrupa sınırlarına yönelik doğrudan tehdidini "bir kez daha" gösterdiğini açıklarken; üst düzey İtalyan yetkililer İspanya'nın Schengen'den geçici olarak çıkarılmasını gündeme getirdi. Danimarka da destekleyen bir pozisyonda durdu, yirmi iki ülkenin imzaladığı bir mektup hemen dolaşıma girdi. Fransa askıya alma teklifini reddetti ama İspanya sınırındaki kontrolleri artırdı, ki bu da dayanışmanın Fransız tarafı olsa gerek.

Küçük bir teknik ayrıntıyı belirtmek gerek, Ceuta zaten Schengen alanına dahil değil. Bir ülkeyi, dahil olmadığı bir bölgede yaşadığı olay yüzünden dahil olduğu düzenden çıkarmayı önermek hukuki bir argüman sayılmaz. Roma'da, Kopenhag'da ve Madrid'de aynı anda seçmen var; açıklama bu kadar basit.

Sánchez cevabını von der Leyen'e, António Costa'ya ve dönem başkanlığına yazdığı mektupla verdi. İspanya Başbakanına göre, bazı üyelerin tavrı "bencil, kutuplaştırıcı ve hukuka aykırı"ydı, önyargıdan, yalan haberdan, cehaletten ya da siyasi çıkardan besleniyordu. Sonra rakamlara girdi ve Frontex verilerine göre İspanya, AB'nin en az geçirgen dış sınırlarından birine sahipti ve son beş yıldaki düzensiz giriş sayısı İtalya'nınkinin yarısı kadar olduğunu söyledi. Elli bin insanın sınırı aştığı bir haftada Avrupalı liderler karşılaştırmalı istatistik yarıştırdı. Ölü sayısı henüz kesinleşmemişti ama tabloların dipnotları hazırды.

“Ceuta'da altmış yedi kişi öldü ve Brüksel bunu bir başarı olarak duyurdu.

Bu tablonun işlemesi için kimsenin kimseye talimat vermesi gerekmiyor.

Aslında hepsi aynı doktrinin farklı lehçelerini konuşuyor. Avrupa, dış sınır güvenliğini yıllar önce taşeronlaştırdı: 2016'da Türkiye'ye, sonra Libya'ya, ardından Tunus'a, en nihayetinde Fas ile yürüttü bu düzeni. Taşeronluk sözleşmelerinin ortak özelliği, taşeronun işin kritikliğini kavradığı anda fiyatı yeniden müzakereye açmasıdır. Von der Leyen'in "sistem güçlü ama daha da güçlendirilmeli" cümlesi de faturayı ödemeye devam edeceğiz demenin diplomatik hali.

SÖMÜRGEÇİLİK DERSİ, BEKLENMEDİK BİR KÜRSÜDEN

Bu arada kriz sürerken İsrail'in BM Daimi Temsilcisi Danny Danon sosyal medyada, İsrail'e ders vermek için hiçbir fırsatı kaçırmayan İspanya'nın göç politikası yüzünden Ceuta'da olağanüstü hal ilan ettiğini yazdı. Ardından ekledi: Madrid ders vermeye devam etmeden önce Afrika'da hâlâ neden sömürge yerleşkeleri tuttuğunu dünyaya açıklasa iyi olur. Sömürgecilik eleştirisinin 2026 yılında bu kürsüden geleceğini kimse öngörmemişti. İsrail'in Madrid maslahatgüzan birkaç saat içinde açıklamanın devletin resmî pozisyonunu yansıtmadığını duyurmak zorunda kaldı. Bir başka İsrailli bakan da Sánchez'i, madem bu kadar duyarlı, Gazzeli İspanya'ya kabul etmeye davet etti. İspanya tarafı karşılığını hemen verdi. Ulaştırma Bakanı Óscar Puente, Danon'un paylaşımını alıntılayıp "işler netleşmeye başlıyor" diye yazdı. İspanyol bakan, kendi sınırındaki çöküşü açıklamak için İsrail kartını öne sürdü.

Washington'ın olaya katkısı da gecikmedi. Donald Trump görüntüleri "bir ülkenin işgaline benziyor" diye niteledi ve Demokratlar iktidara dönerse ABD'nin çok daha büyüğüyle karşılaşacağını söyledi; Beyaz Saray krizden İspanya'nın solcu göç politikalarını sorumlu tuttu. Bu değerlendirme, dört hafta önce Ankara'daki NATO Zirvesi'nde İspanya'yı "berbat bir ortak" ilan edip Hazine Bakanı'na kameralar önünde ülkeyle tüm ticareti kesme talimatı veren, sonra Madrid savunma taahhütlerini artırınca İspanya'nın "kendini tamamen affettirdiğini" söyleyen ve Dünya Kupası finalinde Sánchez'le aynı locada oturan adama ait.

KOMPLOYA GEREK YOK, ÇIKAR YETER

İspanyol sosyal medyasında dolaşan "bunu ABD ile İsrail yaptırdı" iddiasının elle tutulur kanıtı bulunmuyor. Ancak, durumun daha sıkıcı ve daha rahatsız edici tarafı, kanıtı ihtiyaç duymayan bir çıkar birliğinin ortaya çıkışı. Fas 2020'de İsrail'le normalleşti, ABD karşılığında Batı Sahra üzerindeki Fas egemenliğini tanıdı ve BM'de Rabat'ın elini güçlendirmeye devam ediyor. Fas geçen günlerde Batı Sahra'yı geçen 1.055 kilometrelik otoyola Trump'ın adını verdi. 2024'te İspanya, İsrail'e silah taşıyan ABD bayraklı gemiyi Algeciras'a almamıştı, gemi Fas limanına yanaştı. Diğer tarafta İspanya, İsrail'in Gazze'deki hareketini soykırım olarak tanımladı, Ekim 2025'te silah ambargosunu 178'e 169'luk bir oyla yasalaştırdı, Mart 2026'da Tel Aviv'den büyükelçisini çekti, İran hareketi sırasında Rota ve Morón üslerini kapattı, hava sahasını Amerikan askeri uçaklarına açmadı ve NATO'nun yüzde 5 hedefini makul bulmadığını söyledi. Sonuç olarak Washington ile Tel Aviv'in bölgedeki en uyumlu ortağının elinde, Avrupa'daki en dik başlı muhalifinin en hassas noktasına açılan bir vana bulunuyor. Bu tablonun işlemesi için kimsenin kimseye talimat vermesi gerekmiyor. Bir ülkenin, sınırı gevşetmenin kendisine maliyeti olmayacağını bilmesi yeterli, çünkü kızacak başkentler zaten onun dostu. Sömürgecilikten Danon bahsediyor,

egemenlikten Sánchez, sınır güvenliğinden Meloni. Kimin hangi ilkeyi hangi hafta hatırladığını takip etmek için artık ayrı bir takvim gerekiyor. Göçün bir silahtan ziyade sosyo-ekonomik bir olgu olduğunu kabul etmek gerekiyor. Ancak, silah olarak bu kadar kullanışlı olmasının nedeni de tam olarak bu. Fnideq'ten yüzen gençler bir anda ortaya çıkmadı, hakeza işsizlik de, yüzerek varılabilecek mesafedeki Avrupa da zaten oradaydı. Yani, basıncı önlemek için vanayı bir süreliğine gevşetmeniz yetiyor, üstelik sonrasında "bu bizim istediğimiz bir şey değildi" de diyebiliyorsunuz. Maliyeti düşük, inkârı kolay. Hiçbir füze sistemi bu kolaylığı sunmuyor.

Bu düzenin diğer ucunda ne olduğunu Türkiye on beş yıldır yaşayarak biliyor. 2011'den sonra gelen Suriyeliler geçici koruma altında kayda geçti; sayı 2021'de 3 milyon 737 bine kadar çıktı, Haziran 2026 itibarıyla 2 milyon 265 bin. Afganistan'dan gelenlerin sayısı hiçbir zaman aynı kesinlikle bilinmedi, çünkü büyük bölümü kayıt dışı geldi. Avrupa'nın bu on beş yıldaki katkısı 2016 mutabakatı ve altı milyar avro oldu. Karşılığında Ege'deki rakamlar düştü ve Brüksel yıllarca dış sınır güvenliği başlığında rahat etti. Faturanın geri kalanı ise Türkiye'nin içinde ödendi, işgücü piyasasında, kira fiyatlarında, okullarda, hastanelerde ve gündelik siyasette. Bir süre sonra ödenen faturanın kendisi de iç politikada kullanılabilir bir malzemeye dönüştü; her seçim döneminde geri gönderme rakamları yarıstırılır oldu. 2016'dan bu yana gönüllü dönenlerin sayısı 1 milyon 425 bin olarak açıklanıyor. Ceuta'da farklı olan tek şey faturanın kırk sekiz saate sığmış olması. Mantık aynı, Avrupa dış sınırını başka bir ülkenin toprağında ve başka bir toplumun maliyetiyle savunuyor. Von der Leyen'in kimsenin anakaraya ulaşamadığını söyleyen cümlesinin Türkçesi de budur.

Ceuta dosyası şimdilik kapanıyor. Ordu çekilecek, olağanüstü hal kalkacak, salı günü yirmi yedi içişleri bakanı video konferansta buluşup ortak bir metin yayımlayacak. O metinde altmış yedi ölünün bir maliyet kalemi olarak yer alacağını sanmıyorum; onlar sistemin dışında öldüler ve von der Leyen'in cümlesine göre sistem tam da bu yüzden çalıştı. Vana kapandı ama volan yerinde duruyor. Bir dahaki sefere kimin elinde döneceğini ve faturanın kaçta çıkacağını Rabat, Cezayir ve Washington'daki takvimler belirleyecek. Brüksel yine parayı ödeyecek ve yine dayanışmadan söz edecek.

Bir ülkenin, sınırı gevşetmenin kendisine maliyeti olmayacağını bilmesi yeterli, çünkü kızacak başkentler zaten onun dostu. Sömürgecilikten Danon bahsediyor, egemenlikten Sánchez, sınır güvenliğinden Meloni.

AKÇELİK: TÜRKİYE’NİN GÖNÜLLÜ KÜLTÜR ELÇİSİYİM

TURİZM SEKTÖRÜNDE 30 YILI GERİDE BIRAKAN CLUB NENA YÖNETİM KURULU BAŞKANI NEVİN AKÇELİK, BAŞARISININ EN BÜYÜK DİNAMİĞİNİN MİSAFİRLERİNE MÜŞTERİ OLARAK DEĞİL KENDİLERİYLE BAĞ KURAN MİSAFİRLER OLARAK BAKMALARINDAN KAYNAKLANDIĞINI BELİRTİYOR.

RÖPORTAJ: **ALİ KARABAŞ**



CLUB NENA YÖNETİM KURULU BAŞKANI NEVİN AKÇELİK TURİZM SEKTÖRÜNDEKİ 30 YILLIK BAŞARI ÖYKÜSÜNÜ EKOİTRİN'E ANLATTI

3 O yıldır misafir odaklı yaklaşımlarından hiçbir zaman vazgeçemediklerinin altını çizen Akçelik, kendilerini Türkiye'nin gönüllü kültür elçileri olarak gördüklerini belirtiyor. Akçelik ile Club NENA'nın 30 yıllık başarı öyküsünü ve turizm sektörünü bugünün ve yarının konuştu.

“TÜRK TURİZMİ DAYANIKLILIĞINI GÖSTERDİ”

◆ Türkiye 2025'te ziyaretçi başına ortalama gelirden ilk kez 1000 dolar barajını aşmıştı. 2026 yılının ilk yarısında ise ziyaretçi sayısı 25 milyon 759 bin kişi, gelir ise 25 milyar 746 milyon dolara yükseldi. Turizm sektörü açısından 2026 yılının ilk yarı performansını nasıl değerlendiriyorsunuz, yılın geri kalanı için beklentiniz nedir?

2026 yılının ilk yarısını, Türkiye turizmi açısından zorlayıcı koşullara rağmen güçlü ve dirençli bir dönem olarak değerlendiriyorum. İlk altı ayda ziyaretçi sayısında geçen yılın aynı dönemine göre yaklaşık yüzde 2,4'lük bir gerileme yaşanmasına rağmen, turizm gelirinin 25,7 milyar dolar seviyesinde korunması son derece önemli. Burada özellikle ziyaretçi başına harcamanın ve ortalama konaklama süresinin artması dikkat çekiyor. Ortalama kalış süresinin 7,5 gece seviyesine çıkması, Türkiye'nin yalnızca daha fazla turist ağırlamaya değil, daha yüksek katma değer yaratan bir turizm modeline doğru ilerlediğini gösteriyor.

Öte yandan, bölgesel jeopolitik gelişmeler, hava trafiğindeki dönemsel sorunlar, enerji ve işletme maliyetleri ile küresel ekonomik belirsizlikler sektör üzerinde ciddi baskı oluşturuyor. Buna rağmen Türkiye'nin güçlü destinasyon çeşitliliği, ulaşılabilirliği, konaklama altyapısı ve özellikle Avrupa, Rusya ve İngiltere gibi ana pazarlardaki güçlü bir avantaj olmaya devam ediyor. Yılın ikinci yarısına baktığımızda ise daha



olumlu bir tablo bekliyorum. Özellikle üçüncü çeyrek, Türkiye turizminin ana sezonu olması nedeniyle belirleyici olacak. Temmuz itibarıyla turizm hareketliliğinde yeniden pozitif bir ivme görüldüğüne ilişkin değerlendirmeler de mevcut. Benim beklentim, yılın geri kalanında doluluk kadar kişi başı gelirin ve toplam turist harcamasının da yakından takip edilmesi gerektiği yönünde. Artık turizmde sadece "kaç turist geldi?" sorusuna bakmamalıyız. Turistin kaç gece kaldığı, tesis içerisinde ne kadar harcama yaptığı, hangi hizmetlerden yararlandığı ve ülkeye bıraktığı toplam ekonomik değeri çok daha önemli hale geldi. Bu çerçevede 2026'nın Türkiye turizmi açısından ana hedefinin, nicelikten çok nitelik ve sürdürülebilir gelir artışı olması gerektiğine inanıyorum. Yıl sonunda açıklanan 68 milyar dolarlık turizm geliri hedefinin korunuyor olması da sektörün ikinci yarıya ilişkin beklentisinin güçlü olduğunu gösteriyor. Özetle; 2026'nın ilk yarısında Türkiye turizmi dış etkenlere rağmen dayanıklılığını kanıtladı. İkinci yarıda ise özellikle yüksek sezonun etkisiyle daha güçlü bir performans bekliyorum. Ancak sektörün bundan sonraki başarısını yalnızca turist sayısıyla değil, turist başına gelir, hizmet kalitesi, sürdürülebilirlik ve işletmelerin kârlılığı üzerinden değerlendirmemiz gerektiğini düşünüyorum.

◆ Bölgemizde yaşanan jeopolitik gerilimler turizm sektörünü nasıl etkiliyor?

Turizm, küresel ve bölgesel gelişmelere, siyasi dalgalanmalara karşı hassasiyeti en yüksek olan sektörlerden biridir. Bölgemizde yaşanan jeopolitik gerilimler turizm sektörü üzerinde etkisi olduğunu kabul etmemiz gerekiyor. Ancak bu etkiyi

yalnızca turist sayısındaki değişim üzerinden değerlendirmek doğru olmaz. Özellikle seyahat kararlarında güvenlik algısı, hava ulaşımı, uçuş güzergâhları, enerji maliyetleri ve rezervasyonların son dakikaya kalması sektörümüzü doğrudan etkiliyor. Bölgedeki çatışmalar, turistlerin seyahat planlarını yeniden değerlendirmesine ve bazı pazarlarda bekle-gör yaklaşımının oluşmasına neden olabiliyor. Orta Doğu'da ve yakın coğrafyamızda zaman zaman tırmanan jeopolitik gerilimler, hiç şüphesiz potansiyel misafirler üzerinde psikolojik bir tereddüt yaratabilmekte ve rezervasyon akışlarında kısa süreli duraksamalar ya da son dakika satışlarına kaymalarla yol açıyor. Ancak burada vurgulamam gereken en önemli husus; Türk turizm sektörünün kriz yönetimi konusundaki muazzam kas hafızasıdır. Türkiye'nin çok önemli bir avantajı var. Türkiye, jeopolitik olarak sorunlu bölgelerle aynı coğrafyada değerlendirilse de çok geniş ve çeşitlendirilmiş bir turizm altyapısına sahip. Türkiye'nin birçok turizm merkezi uluslararası ziyaretçiler açısından güçlü alternatifler olmaya devam ediyor. Yıllar içerisinde edindiğimiz tecrübeler sayesinde, pazar bağımlılığını azaltacak esnek pazarlama stratejilerine sahibiz. Bir pazarda yaşanan daralmayı, Avrupa, Doğu Avrupa, İngiltere veya iç pazar hareketliliğiyle hızla kompanse edebiliyoruz. Nitekim bazı Avrupa pazarlarında Türkiye'nin güvenli ve fiyat-performans açısından avantajlı bir destinasyon olarak tercih edildiği görülmüyor. Ben burada özellikle Türkiye'nin güvenli destinasyon algısını çok iyi yönetmesi gerektiğini düşünüyorum. Çünkü turizmde gerçek güvenlik kadar, güvenliğin uluslararası kamuoyundaki algısı da önemlidir. Türkiye'nin güvenli destinasyon

imajı, güçlü tesisi yapısı ve sunduğu yüksek misafir memnuniyeti, jeopolitik risklerin olumsuz etkilerini en aza indiren en büyük kalkanımızdır. Ben önümüzdeki dönemde Türkiye turizminin, bölgedeki belirsizliklere rağmen krizi doğru yönettiği takdirde yeni pazarlar kazanabileceğine ve mevcut pazarlarını daha da güçlendirebileceğine inanıyorum.

"AÇIKLANAN PAKETLERİ SEKTÖR AÇISINDAN OLUMLU BULUYORUZ"

◆ Turizm sektörüne yönelik açıklanan finansman ve istihdam destek paketlerini sektör olarak nasıl karşılıdınız, etkisi ne yönde oldu?

Turizm sektörü olarak açıklanan finansman ve istihdam desteklerini olumlu ve zamanında atılmış adımlar olarak değerlendiriyoruz. Özellikle yüksek personel maliyetleri, finansmana erişimde yaşanan zorluklar ve işletme giderlerindeki artış düşünüldüğünde, bu desteklerin sektörün üzerindeki yükü bir ölçüde hafiflettiğini düşünüyorum. İstihdam destekleri, sektörümüzün en büyük kanayan yarası olan "yetişmiş kalifiye eleman kaybını" önleme adına son derece kıymetli oldu. Otelcilikte sürdürülebilir kalitenin sırrı, sadık ve eğitimli bir ekiple çalışmaktır. Destekler sayesinde sezon aralarında yetişmiş insan kaynağımızı bünyemizde tutma imkanı bulduk. 2026 yılında turizm işletmesi belgeli konaklama tesislerine yönelik uygulanan turizm ücret desteği, çalışan başına oluşan SGK maliyetinin azaltılması açısından işletmelere doğrudan katkı sağlıyor. Bunun yanında genç, kadın ve mesleki yeterliliğe sahip çalışanların istihdamına yönelik prim teşvikleri de özellikle sezonluk istihdamın yoğun olduğu turizm sektöründe önemli bir destek niteliğinde. Ancak burada şunu da açıkça ifade etmek gerekiyor: Turizm sektörünün ihtiyacı sadece istihdam desteği değil, öngörülebilir ve uygun maliyetli finansmana erişimdir. Çünkü bugün işletmeler açısından personel giderleri kadar enerji, gıda, bakım-onarım, finansman ve diğer işletme maliyetleri de ciddi bir baskı oluşturuyor. Finansman paketleri ise tesislerin fiziki yenileme (renovasyon), dijitalleşme ve yeşil dönüşüm yatırımlarını ertelemekten hayata geçirmelerine olanak sağladı. Bu nedenle desteklerin daha uzun vadeli, öngörülebilir ve sektörün sezonluk yapısına uygun hale getirilmesini önemli buluyorum. Özellikle yüksek sezonda personel ihtiyacının arttığı dönemlerde işletmelerin istihdamı koruyabilmesi, çalışanını kaybetmemesi ve

hizmet kalitesinden ödün vermemesi büyük önem taşıyor.

Benim beklentim, bundan sonraki süreçte desteklerin yalnızca mevcut maliyeti azaltmaya değil, istihdamı korumaya, işletmelerin yatırım yapabilmesine, teknolojik dönüşüm gerçekleştirmesine ve turizmde kaliteyi yükseltmesine de katkı sağlayacak şekilde genişletilmesidir.

Kısacası, açıklanan paketleri sektör açısından olumlu buluyoruz; ancak bunları bir başlangıç olarak görüyoruz. Türkiye'nin turizmde dünya çapındaki rekabet gücünü koruyabilmesi için finansman maliyetlerinin düşürülmesi, nitelikli personelin sektörde tutulması ve işletmelerin uzun vadeli yatırım yapabilmesinin desteklenmesi gerekiyor.

"MİSAFİR ODAKLI YAKLAŞIMIMIZDAN HİÇ VAZGEÇMEDİK"

◆ **Club NENA olarak bu yıl 30. yılınızı dolduruyorsunuz. Turizm sektöründe 30 yıldır var olmanın temel dinamiği nedir?**

Club NENA olarak bu yıl turizm sektöründeki 30. yılımızı doldurmanın gururunu ve mutluluğunu yaşıyoruz. Bizim için 30 yıl sadece bir işletmenin faaliyet süresi değil; emeğin, güvenin, istikrarın ve misafir memnuniyetinin oluşturduğu çok değerli bir hikâye. Bence Club NENA'nın 30 yıldır ayakta kalmasının temel dinamiği, her şeyden önce misafirimizi bir müşteri olarak değil, bizimle bağ kuran bir misafir olarak görmemizdir. Bir misafirimiz yıllar sonra tekrar tesisimize geldiğinde onu tanımak, ailesiyle birlikte karşılamak ve kendisini evinde hissettirmek bizim için çok önemli. İkinci önemli unsur ise değişime ayak uydururken kendi değerlerimizi koruyabilmek. Turizm sektörü son 30 yılda çok büyük bir değişim geçirdi. Misafir beklentileri, teknolojiler, satış kanalları ve rekabet koşulları değişti. Biz de bu değişime sürekli uyum sağladık; ancak hizmet anlayışımızdan ve misafir odaklı yaklaşımımızdan hiçbir zaman vazgeçmedik. Bir diğer gücümüz ise insan kaynağımız. Club NENA'yı sadece binalar, odalar veya restoranlardan oluşan bir tesis olarak görmüyoruz. Burası, çalışanlarımızın emeğiyle değer kazanan bir yaşam alanı. Uzun yıllardır bizimle çalışan arkadaşlarımızın deneyimi, genç çalışanlarımızın enerjisiyle birleştiğinde çok güçlü bir kurum kültürü ortaya çıkıyor. 30 yılın önemli kazanımlarından biri de güven. Misafirimizin, çalışanımızın, tedarikçimizin ve iş ortaklarımızın bize duyduğu güveni korumak bizim için en büyük sermaye. Bugün geriye baktığımda, 30 yılın bize şunu öğrettiğini düşünüyorum: Turizmde

başarı sadece güzel bir tesis yapmakla elde edilmiyor. Başarı; her gün aynı kaliteyi korumak, her gün yeniden heyecan duymak ve misafirin neden tekrar gelmek isteyeceğini düşünmekle mümkün. Club NENA'nın 30. yılında geçmişimize büyük bir gururla bakıyoruz; ama asıl hedefimiz bundan sonraki 30 yılı düşünmek. Geçmişten aldığımız deneyimi geleceğin turizmine taşımak ve Club NENA'yı yeni nesillere güçlü bir marka olarak bırakmak istiyoruz.

"TÜRKİYE İLE DÜNYA ARASINDA GÖNÜL KÖPRÜLERİ KURUYORUZ"

◆ **Turizm işletmecileri aynı zamanda birer elçilik görevi de yürütüyor. Siz bu sektörde köklü bir girişimci olarak sektörün geldiği noktayı ve turizm sektörünün geleceğini nasıl değerlendirirsiniz?**

Turizm işletmeciliğini hiçbir zaman sadece bir ticari faaliyet olarak görmedim. Bizler aynı zamanda Türkiye'yi, kültürümüzü, insanımızı ve misafirperverliğimizi dünyaya anlatan gönüllü elçileriz. Tesisimize gelen her misafir, aslında Türkiye hakkında bir deneyim yaşıyor. Bu nedenle yaptığımız işin ekonomik olduğu kadar sosyal ve kültürel bir sorumluluğu da var. 30 yıllık bir turizm yolculuğundan baktığımda, Türk turizminin çok önemli bir mesafe kat ettiğini düşünüyorum. Türkiye bugün sadece

deniz, kum ve güneş destinasyonu değil; gastronomisi, tarihi, kültürü, doğası, sağlık turizmi, spor turizmi ve farklı deneyimleriyle dünyanın en önemli turizm ülkelerinden biri haline geldi.

Ancak önümüzde yeni bir dönem var. Artık turizmde sadece daha fazla turist getirmek yeterli değil. Daha nitelikli turist, daha yüksek kişi başı harcama, daha uzun konaklama ve daha sürdürülebilir bir turizm modeli hedeflemeliyiz.

Bunun için de sektör olarak kaliteye, insan kaynağına, teknolojiye ve sürdürülebilirliğe daha fazla yatırım yapmamız gerekiyor. Özellikle gençlerin turizm sektörünü bir meslek ve kariyer alanı olarak görmesini sağlayacak yeni bir anlayış geliştirmeliyiz. Çünkü turizmin geleceğini yalnızca tesisler değil, insan kaynağımız belirleyecek. Ben Türkiye turizminin geleceğine güveniyorum. Çünkü elimizde çok güçlü bir destinasyon çeşitliliği, deneyimli bir sektör ve dünyaya kendisini kabul ettirmiş bir Türk misafirperverliği var.

Bizim görevimiz, sahip olduğumuz bu değerleri koruyarak geleceğe taşımak. Club NENA olarak 30 yılda edindiğimiz deneyimi yeni nesillere aktarmak ve Türkiye turizminin geleceğine katkı sağlamak istiyoruz. Ben turizmi aslında şöyle görüyorum: Biz misafir ağırlamıyoruz sadece; Türkiye ile dünya arasında gönül köprüleri kuruyoruz. Eğer bunu başarıyla yapabilirsek, turizmin



CLUB NENA YÖNETİM KURULU BAŞKANI NEVİN AKÇELİK, EKOVİTRİN YAYIN KOORDİNATÖRÜ ALİ KARABAŞ'A TURİZM SEKTÖRÜNÜ DEĞERLENDİRİRKEN GELECEĞE DÖNÜK HEDEFLERİNİ ANLATTI.

Türkiye ekonomisine katkısının çok daha ötesinde, ülkemizin dünyadaki itibarına da büyük değer katmış oluruz.

"HER MİSAFİRE BİR FIDAN DİKİYORUZ"

◆ Yeşili koruyan ve yeşil alan oranını yüksek tutan bir tesisiniz. Bu özelliğiniz müşteri memnuniyetini nasıl etkiliyor?

Tesisimizde yeşil alanların korunması ve mevcut yeşil alan oranının yüksek tutulması, misafirlerimizin genel tatil deneyimini ve memnuniyetini doğrudan etkileyen önemli unsurlardan biridir. Özellikle büyük ve yoğun kapasiteli bir tesiste, yapılaşma yoğunluğunun oluşturabileceği kalabalık ve betonlaşmış ortam hissini azaltarak misafirlerimize daha ferah, doğal ve huzurlu bir atmosfer sunmaktadır.

Tesisimizde her misafir adına kendi dikilen ağaçların mevcut olması, misafirlerimizin doğayla olan bağına güçlendiren özel uygulamalarımızdan biridir. Her misafir adına dikilen ağaçlar, yalnızca yeşil alanlarımızın artırılmasına katkı sağlamakla kalmamakta, aynı zamanda misafirlerimizin tesiste bıraktıkları kalıcı ve anlamlı bir iz oluşturmaktadır.

Yüksek yeşil alan oranı özellikle aileler ve çocuklu misafirler açısından da önemli bir avantaj sağlamaktadır. Çocukların güvenli ve doğal bir ortamda zaman geçirebilmesi, ailelerin ise havuz, restoran veya konaklama alanları arasında daha rahat ve keyifli bir şekilde vakit geçirebilmesi genel memnuniyete olumlu katkı sağlamaktadır. Tesisimiz global tarım yapmakta ve arazi sınırları içerisinde çeşitli meyve ağaçları yetiştirmektedir. Bu uygulama sayesinde misafirlerimize dalından meyve yeme imkanı sunuyoruz. Kendi arazimiz içerisinde yetiştirdiğimiz meyvelerin misafirlerimiz tarafından doğal haliyle tüketilebilmesi, doğayla iç içe tatil deneyimini daha da özel hale getirmektedir. Misafirlerimizin dalından meyve toplayabilmesi ve tüketebilmesi, özellikle çocuklu aileler açısından hem keyifli hem de doğayla bağ kurmayı sağlayan farklı bir deneyim oluşturmaktadır.

Antalya ve Side bölgesinin kültürel ve doğal simgelerinden biri olan nar meyvesinin de tesisimizin bahçesinde önemli bir yeri bulunmaktadır. Amacımız, misafirlerimizin tesisimizde kaldıkları süre boyunca doğayla iç içe, huzurlu, ferah ve kaliteli bir tatil deneyimi yaşamalarını sağlarken mevcut doğal dokumuzu korumaktır.

"DOĞAYLA OLAN BAĞIMIZI ÖNEMSİYORUZ"

◆ İşletmenizde özellikle sürdürülebilirlik alanında hangi çalışmaları

CLUB NENA, BRÜKSEL'DE DÜZENLENEN GLOBAL TOURISM FORUM ANNUAL MEETING 2025 KAPSAMINDAKİ WORLD TOURISM AWARDS TOP 100 GECESİNDE, "ANTALYA'NIN EN İYİ TATİL KÖYÜ" ÖDÜLÜNÜ KAZANDI.

yürütüyorsunuz?

Club NENA olarak sürdürülebilirliği yalnızca çevreyi korumaya yönelik bir uygulama olarak değil, işletmenin geleceğini güvence altına alan bir yönetim anlayışı olarak görüyoruz. Öncelikle su ve enerji tüketimimizi azaltmaya yönelik çalışmalar yürütüyoruz. Misafir odalarından mutfığa, teknik alanlardan ortak kullanım alanlarına kadar tüketimimizi takip ediyor, gereksiz tüketimin önüne geçmeye çalışıyoruz. Gıda israfı bizim için ayrıca önemli bir konu. Mutfaklarımızda üretim planlamasını daha doğru yapmak, porsiyon ve tüketim miktarlarını takip etmek, fazla üretimi azaltmak ve atıklarımızı kontrol altında tutmak için sürekli çalışmalar yapıyoruz. Çünkü bizim için israf edilen her gıda aynı zamanda israf edilen emek, su, enerji ve ekonomik değerdir. Doğayla olan bağımızı da çok önemsiyoruz. Club NENA'nın bünyesinde bulunan zeytin ağaçlarımız bizim için bunun güzel bir örneği. Zeytinlerimizi değerlendirerek hem mutfagımızda kullanıyor hem de bu doğal değeri misafirlerimiz ve çalışanlarımızla paylaşmaya çalışıyoruz. Bu bizim için sadece bir üretim faaliyeti değil, toprağa ve bulundüğümüz coğrafyaya sahip çıkmanın bir yolu.

Atıkların ayrıştırılması, geri dönüşüm, tek kullanımlık ürünlerin azaltılması ve çalışanlarımızın çevre konusunda bilinçlendirilmesi de sürdürülebilirlik yaklaşımımızın önemli parçaları. Ancak sürdürülebilirliğin yalnızca yönetimin aldığı kararlarla gerçekleşmeyeceğine inanıyorum. Bunun bütün çalışanlarımız tarafından benimsenmesi gerekiyor. Bu nedenle çalışanlarımızı da sürecin içine dahil ediyor, "tasarruf et, koru, israf etme" anlayışını günlük çalışma kültürümüzün bir parçası haline getirmeye çalışıyoruz.

"GİRİŞİMCİ OLMAK İSTEYENLER ÖNCE KENDİLERİNE İNANMALILAR"

◆ Turizm sektöründe adınızdan başarılarla söz ettiren bir isimsiniz. Aldığınız ödüllerle bunu taçlandırırdınız. Bir kadın girişimci olarak, girişimci olmak isteyenlere neler önerirsiniz?

Girişimcilik benim için öncelikle inanmak, cesaret etmek ve vazgeçmemek demek. Bugün aldığım ödüller ve elde ettiğim başarılar elbette benim için büyük bir gurur kaynağı. Ancak her ödülün arkasında yıllarca süren emek, mücadele, risk almak ve zor zamanlarda ayakta kalmak var. Bu nedenle girişimci olmak isteyen özellikle genç kadınlara ilk tavsiyem, kendilerine inanmaları ve başkalarının onlar adına sınır koymasına izin vermeleri. Her yolculukta zorluklar olacaktır. Önemli olan hiçbir zaman hata yapmamak değil; yaptığınız hatadan ders çıkarıp yeniden ayağa kalkabilmektir. Ben de 30 yıllık turizm hayatımda çok şey öğrendim. Bazen başarısızlıktan, bazen de başarısızlıklardan...

İkinci olarak, çok çalışmak kadar sürekli öğrenmenin de önemli olduğuna inanıyorum. Dünya değişiyor, turizm değişiyor, misafir beklentileri değişiyor. Başarılı olmak isteyen bir girişimcinin kendisini sürekli yenilemesi gerekiyor. Ben aldığım ödüller bir son nokta olarak değil, daha büyük sorumlulukların başlangıcı olarak görüyorum. Çünkü gerçek başarı sadece kendiniz için yükselmek değil, sizden sonra gelenlere bir yol açabilmektir. Bugün genç bir kadın bana "Ben de girişimci olmak istiyorum" dediğinde ona tek bir şey söylerim: Hayaliniz büyük olsun, cesaretiniz hayalinizden daha büyük olsun ve ne olursa olsun vazgeçmeyin.

Son olarak şunu söylemek isterim; 30 yıl boyunca bize eşlik eden, Club NENA'nın bugünlere gelmesinde emeği olan tüm çalışma arkadaşlarıma, iş ortaklarıma ve en önemlisi bize güvenerek kapımızdan içeri giren tüm misafirlerimize teşekkür ediyorum.

TURİZM SEKTÖRÜ SEZONA DALGALI BAŞLADI FAKAT TEMMUZ VE AĞUSTOSTA TOPARLADI

TÜRKİYE'DE 2026 YAZ TURİZM SEZONU, JEOPOLİTİK GERİLİMLER VE YÜKSEK MALİYETLER NEDENİYLE OLDUKÇA ZORLU VE DALGALI BAŞLADI, ANCAK TEMMUZ VE AĞUSTOS AYLARINDA YAŞANAN İÇ PAZAR VE GURBETÇİ DESTEĞİYLE BELİRLİ BİR TOPARLANMA SÜRECİNE GİRDİ.



Yıllardan beri devam eden Rusya Ukrayna savaşı, 2026 yılının başında ABD ve İsrail'in İran'a saldırması turizmcileri endişeye sevk etmişti. Bu türden gerilimler nedeniyle Türkiye'de turizm sezonu dalgalı başlasa da temmuz ve ağustos ayında işler iyiye gitmeye başladı. Genel anlamda 2026 yılı turizm sezonu değerlendirildiğinde İstanbul ve Antalya arasında belirgin bir ayrışma olduğu görüldü. İki büyük turizm şehri arasındaki performans farkı dikkat çekti. Kültür, tarih, gastronomi ve sağlık turizmi gibi pazar çeşitliliğine sahip olan İstanbul, ilk 7 ayda 10,54 milyon yabancı ziyaretçi ağırlayarak geçen yıla göre artış gösterdi ve zirveye yerleşti. Büyük ölçüde "deniz-kum-güneş" ve resort otel konseptine dayalı olan Antalya, ilk 7 ayda yüzde 7,4 düşüşle 7,76 milyon yabancı turistte kaldı. Şehrin ana pazarları olan

Rusya, Almanya ve İngiltere pazarında gerileme kaydedildi.

SEZONU ZORLAYAN FAKTÖRLER

Jeopolitik gerilimler: ABD, İsrail ve İran arasındaki bölgesel gerilimler ile Orta Doğu'daki hava trafiğinin baskılanması, sezon başında yabancı turist hareketliliğini olumsuz etkiledi.

Maliyet ve ücret kısılacı: Enflasyon nedeniyle otellerin personel, lojman, enerji ve yiyecek-içecek maliyetleri ciddi oranda arttı. Sektör temsilcileri gelirlerin yaklaşık yüzde 50'sinin personel ve yan haklara, yüzde 35'inin ise işletme giderlerine gittiğini belirtmektedir.

Fiyat algısı: Türkiye'deki artan fiyatlar, Akdeniz'deki doğrudan rakipler olan İspanya, İtalya ve Yunanistan'ın yüzde 4-5 bandında büyüme gösterdiği bu dönemde rekabeti zorlaştırdı.

İÇ PAZAR VE GURBETÇİ DESTEĞİ

Yabancı ziyaretçi sayısındaki durgunluğa rağmen temmuz ve ağustos aylarında otellerdeki doluluk oranları yüzde 95'in üzerine çıktı. Bu toparlanmanın arkasındaki ana itici güç, tatil tercihini son dakikada memleketinde değerlendiren yerli turistler ve Avrupa'da yaşayan Türk vatandaşları (gurbetçiler) oldu. Bakanlık verilerine göre temmuz ayında Türkiye'yi en çok ziyaret eden ilk 3 ülke sırasıyla Rusya Federasyonu (1 milyon 20 bin), Almanya (968 bin) ve İngiltere (544 bin) oldu. Bu ülkeleri İran ve Polonya izledi. Özetle; safi turist sayısından ziyade "deneyim odaklı ve katma değerli turizm" geçişin önemi bu yaz sezonunda çok daha net hissedildi.

EZBER BOZAN "SON DAKİKA" DİNAMİĞİ

Yüksek enflasyon, artan konaklama,

personel, enerji ve yeme-içme maliyetleri sebebiyle yurt içi tesislerde fiyatlar sezon başında zirveye ulaştı. Ancak bu durum ezber bozan bir fiyatlama modelini beraberinde getirdi: Erken rezervasyonun güç kaybetmesi: Geçmiş yılların aksine, erken rezervasyon döneminde yüksek fiyatlama yapan ve doluluk oranları düşük kalan bazı oteller, Temmuz ve Ağustos aylarında boş odaları doldurabilmek için fiyat indirimine (son dakika fırsatları) gitmek zorunda kaldı. Maliyetlerin tüketiciye yansımaları: Birçok aile, bütçelerindeki daralma sebebiyle tatil sürelerini kısalttı veya daha uygun fiyatlı pansiyon/apart konseptlerine yöneldi.

EYLÜL - EKİM DÖNEMİ (SONBAHAR) BEKLENTİLERİ

Akdeniz ve Ege kıyılarında sıcaklıkların halen yüksek seyretmesi ve bütçe avantajları, sonbahar dönemine olan ilgiyi hiç olmadığı kadar artırdı. Sektör temsilcileri bu dönemi artık "yeni yaz dönemi" olarak adlandırıyor. Sektörün önde gelen acentelerinden Jolly Tur'un verilerine göre eylül ayı, özellikle okul dönemi öncesinde çocuklu aileler, okulların açılmasıyla birlikte ise çocuksuz çiftler tarafından yoğun talep görüyor. Bu yoğun talep nedeniyle eylül ayında fiyatlar yüksek kalmaya devam ediyor. Bölgesel olarak (örneğin Bodrum) eylül ortasından itibaren fiyatlarda yaklaşık yüzde 20'lik düşüşler göze çarpıyor. Sonbaharda en ekonomik tatili arayanlar için gerçek fırsat ekim ayında başlıyor. Tur operatörlerinin fiyat analizlerine göre, ekim ayında Türkiye turları ve otel fiyatları eylül ayına kıyasla ortalama yüzde 15 ila yüzde 20, bazı lüks tesislerde ise yüzde 30'a varan indirimlerle satışa sunuluyor. Bu durum Türkiye'nin turizm sezonunu uzatma stratejisini de doğrudan destekliyor.

YERLİ TURİSTİN YURT DIŞI TERCİHLERİ VE YUNAN ADALARI ETKİSİ

2026 yılının ilk yarısında turizm gelirleri yıllık bazda hafif gerilerken, yerli turistlerin yurt dışı kart harcamaları yıllık bazda 20,3 milyar dolara ulaşarak rekor kırdı. Yurt dışına çıkan vatandaş sayısı ise geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 16,5 artışla 3,4 milyon kişiyi aştı. Yerli turistin yurt dışı rotalarındaki ana motivasyonu "bütçe dostu" alternatifler buldu.



Destinasyon Grubu	Öne çıkan rotalar / Özellikler	Neden tercih edildi?
Yunan Adaları (Kapıda Vize)	Rodos, Kos, Midilli, Sakız, Sisam, Leros, Limni vb. (2026 itibarıyla 12 ada geçerli).	80-85 Euro kapı vizesi ücreti ile 7 güne kadar kolay seyahat imkanı; yurt içine kıyasla uygun yeme-içme maliyetleri.
Vizesiz Balkanlar	Belgrad (Sırbistan), Saraybosna (Bosna-Hersek), Üsküp (Kuzey Makedonya).	Vize masraflarının ve bürokrasisinin olmaması, kültürel yoksunluk ve ekonomik şehir yaşamı.
Kıbrıs & Vizesiz Orta Doğu	Lefkoşa/Girne, Dubai, Şarm El-Şeyh (Mısır).	Kıbrıs otellerinin sunduğu paket avantajları ve Şarm El-Şeyh'in vizesiz deniz turizmi alternatifi sunması.
Avrupa Kültür Turları	İspanya (Madrid, Barcelona), İtalya.	Özellikle Euro bütçesi olan ya da geçerli Schengen vizesine sahip olan kişilerin kültür ve şehir turizmi odağı.

2026; ZORUNLU SINAV YILI!

Türkiye turizmini 2025 ve 2026 yılları üzerinden karşılaştırdığımızda, sektörün performansında rekorlar yılından dengeleme ve kriz yönetimi yılına geçiş açıkça görülüyor. Sektör temsilcilerinin 2025'i "altın yıl", 2026'yı ise "zorlu sınav yılı" olarak adlandırmasının arkasındaki temel farklar şu şekilde;

Makro göstergeler karşılaştırması

Kriter	2025 Yılı (Altın Yıl)	2026 Yılı (Maliyet ve Dengeleme Yılı)
Ziyaretçi Sayısı	64 milyon kişi ile tarihi rekor kırıldı.	İlk yanda yıllık bazda %2,96 düşüş yaşandı.
Turizm Geliri	65,2 milyar dolar ile zirve görüldü.	2. çeyrekte (Nisan-Haziran) geçen yıla göre %2,5 geriledi.
Kişi Başı Harcama	Ortalama 1.008 dolar seviyesine ulaştı.	Sınırlı artış eğiliminde ancak toplam hacim daraldı.
Ana Dinamik	Gastronomi ve kültür turları ile 10,7 gün rekor konaklama.	Yüksek enflasyon, maliyet artışı ve bölgesel gerilemeler.

TOI'DEN TÜRKİYE'YE 15 MİLYON AVROLUK YATIRIM KARARI

OYAK VE UMMAN YATIRIM OTORİTESİ ORTAKLIĞINDA FAALİYET GÖSTEREN OYAK TURKOMAN YATIRIM A.Ş. (TOI), TÜRKİYE'DEKİ ÇİFT KULLANIMLI ÜRÜNLER GELİŞTİREN BİR TEKNOLOJİ ŞİRKETİNE 15 MİLYON AVRO YATIRIM YAPILMASINI KARARLAŞTIRDI.

OYAK ve Umman Yatırım Otoritesi ortaklığında faaliyet gösteren OYAK Turkoman Yatırım A.Ş. (TOI) Yönetim Kurulu'nun üçüncü toplantısı Umman'da gerçekleştirildi. Toplantıya, TOI Yönetim Kurulu Başkanı Sheikh Nasser Al-Harthy ve OYAK Genel Müdürü Murat Yalçıntaş ve TOI Yönetim Kurulu Üyeleri katıldı. Mevcut yatırım süreçlerinde geline aşamaların değerlendirildiği toplantıda, Türkiye ve Umman arasındaki ekonomik iş birliğini geliştirecek yeni yatırım fırsatları ve stratejik sektörlerdeki potansiyel iş birlikleri ele alındı.

İLİŞKİLER DAHA İLERİYE TAŞINACAK

Toplantı kapsamında, Türkiye'deki çift kullanımlı(askeri-sivil) ürünler geliştiren bir teknoloji şirketine 15 milyon avro yatırım yapılması kararlaştırıldı. Böylece Türkiye'ye doğrudan yabancı sermaye kazandırılması yönünde önemli bir adım atıldı. Konuya ilişkin değerlendirmede bulunan OYAK Genel Müdürü Murat Yalçıntaş, Türkiye ve Umman arasındaki güçlü ilişkileri somut yatırımlarla ileri taşımayı hedeflediklerini söyledi.

YENİ YATIRIM FIRSATLARINI DEĞERLENDİRECEĞİZ

TOI aracılığıyla Türkiye'de çift kullanımlı ürünler geliştiren bir teknoloji şirketine yapacakları 15 milyon avroluk yatırımın söz konusu hedefin önemli bir göstergesi olduğuna dikkati çeken Yalçıntaş, "Bu yatırımla ülkemize doğrudan yabancı sermaye kazandırırken stratejik sektörlerimizin büyümesine de katkı sunacağız. Türkiye'nin üretim gücüne, teknolojik yetkinliğine ve nitelikli insan kaynağına güveniyoruz. Önümüzdeki dönemde de karşılıklı değer yaratacak yeni yatırım fırsatlarını değerlendirmeyi sürdüreceğiz" dedi. TOI; yüksek teknoloji, katma değerli sanayi, enerji ve madencilik başta olmak üzere stratejik sektörlerdeki yatırım fırsatlarını değerlendiriyor. Bu yatırımlarla OYAK'ın portföyünün çeşitlendirilmesi ve Türkiye'ye doğrudan yabancı sermaye girişinin artırılması hedefleniyor.



OYAK GENEL MÜDÜRÜ MURAT YALÇINTAŞ, TÜRKİYE VE UMMAN ARASINDAKİ GÜÇLÜ İLİŞKİLERİ SOMUT YATIRIMLARLA İLERİ TAŞIMAYI HEDEFLEREDİKLERİNİ SÖYLEDİ.



"FİYAT İSTİKRARI SAĞLANANA KADAR SIKI PARA POLİTİKASI DURUŞUMU KARARLILIKLA SÜRDÜRECEĞİZ"

TÜRKİYE CUMHURİYET MERKEZ BANKASI (TCMB) BAŞKANI DR. FATİH KARAHAN, "FİYAT İSTİKRARI, SÜRDÜRÜLEBİLİR BÜYÜME VE TOPLUMSAL REFAH ARTIŞI İÇİN BİR ÖN ŞART. BU NEDENLE, ARA HEDEFLERLE UYUMLU BİR SEYİR İÇİNDE FİYAT İSTİKRARI SAĞLANANA KADAR, SIKI PARA POLİTİKASI DURUŞUMU KARARLILIKLA SÜRDÜRECEĞİMİZİ YENİDEN BELİRTMEK İSTERİM" DEDİ.



MERKEZ BANKASI 2026 YIL SONU ENFLASYON TAHMİNİNİ YÜZDE 28'E YÜKSELTİ. MERKEZ BANKASI'NIN BRÜT REZERVLERİ 185 MİLYAR DOLAR SEVİYESİNE ULAŞTI.

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) Başkanı Fatih Karahan, piyasaların merakla beklediği yılın üçüncü Enflasyon Raporu'nu açıkladı. Toplantıda enflasyon tahminlerinde radikal bir güncellemeye gidildi. Bir önceki raporda yüzde 26'ya çekilen 2026 yıl sonu enflasyon beklentisi yüzde 28'e yükseltildi. Orta vadeli tahminleri paylaşan Dr. Fatih Karahan, "Şimdiye kadar özetlediğim görünüm altında, 2026 yıl sonu enflasyon tahminimizi yüzde 28 olarak yukarı yönlü güncelledik. Enflasyonun 2027 yıl sonunda yüzde 15'e, 2028 yıl sonunda ise yüzde 9'a geriledikten sonra orta vadede enflasyon hedefi olan yüzde 5 seviyesinde istikrar kazanacağını öngörüyoruz. 2026 yıl sonu tahmininde yapılan 2 puan güncellemede, motorin, doğal gaz ve enerji dışı emtia fiyatlarındaki görünüm etkili oldu" diye konuştu.

MERKEZ BANKASI'NIN REZERVLERİ YÜKSELİŞTE

Para politikası uygulamaları ve rezervlerdeki

son durumu aktaran Karahan, "27 Mart'ta 155 milyar dolar olan brüt rezervler 30 milyar dolar artışla 12 Ağustos itibarıyla 185 milyar dolar seviyesine yükseldi. Swap hariç net rezervler aynı dönemde 35 milyar dolar artışla 56 milyar dolar seviyesine ulaştı. 2026 yılı ocak ayında politika faizini 100 baz puanlık bir indirimle yüzde 37 seviyesine getirmiştik. Mart ayı başından bu yana yaşanan savaş ve jeopolitik gelişmelerin enflasyon görünümüne etkilerini sınırlamak amacıyla, sıkı duruşumuzu koruyarak politika faizini sabit tuttuk" ifadelerini kullandı.

TALEP ŞARTLARI DEZENFLASYONİST DÜZEYDE

?Yurt içi piyasalardaki makroekonomik gelişmelere değinen TCMB Başkanı Karahan, "Yılın ilk çeyreğinde büyüme yavaşlamaya devam etti. Bu çerçevede, mevcut büyüme verileri, sıkı para politikası duruşumuzun hedeflenen bir sonucu olarak talep şartlarının dezenflasyonist düzeyde kaldığını teyit etti.

Talebe ilişkin veriler bir bütün olarak, ikinci çeyrekte talep şartlarının dezenflasyonist düzeyde olduğunu gösteriyor. Yılın geri kalanında talep şartlarında dezenflasyonist görünümün korunacağını öngörüyoruz" dedi.

KÜRESEL BÜYÜMEDE İVME KAYBI BEKLENTİSİ

Küresel ekonomideki belirsizliklerin sürdüğünü belirten Karahan, "Haziran ayında ABD ile İran arasında varılan mutabakatın ardından jeopolitik risklerde geçici bir gerileme gözledik. İzleyen dönemde jeopolitik riskler, savaşın seyri ve taraflar arasında yeni bir anlaşma ihtimaline ilişkin haber akışı nedeniyle dalgalı bir görünüm sergiledi. Küresel büyümenin 2026 yılında ivme kaybetmesi bekleniyor. 2027 yılında ise baz etkilerinin de katkısıyla, büyüme görünümünün bir miktar toparlanması öngörüyoruz" açıklamasında bulundu.

GARANTİ BBVA PARTNERS'A GLOBAL FINANCE'TAN İNOVASYON ÖDÜLÜ

GARANTİ BBVA'NIN TEKNOLOJİ GİRİŞİMLERİNİN BÜYÜMESİNİ DESTEKLEMELİK, GİRİŞİMLERLE BANKA ARASINDA İŞ BİRLİĞİ FIRSATLARI YARATMAK VE YENİLİKÇİ ÇÖZÜMLERİN İŞ DÜNYASINDA KARŞILIK BULMASINA KATKI SAĞLAMAK AMACIYLA HAYATA GEÇİRDİĞİ GARANTİ BBVA PARTNERS, GLOBAL FINANCE'İN BEST FINANCIAL INNOVATION LABS 2026 DEĞERLENDİRMESİNDE ÖDÜL ALAN İNOVASYON LABORATUVARLARI ARASINDA YER ALDI.

Global Finance tarafından finansal hizmetlerin geleceğine yön veren inovasyon yapılarını değerlendirmek amacıyla gerçekleştirilen World's Best Financial Innovation Labs 2026 kapsamında Garanti BBVA Partners, "Financial Services Company (Working With External Startups and Scale-ups)" kategorisinde dünyanın önde gelen finans kuruluşlarının inovasyon laboratuvarlarıyla birlikte seçilen yapılar arasında gösterildi. Garanti BBVA Partners, teknoloji girişimlerini Garanti BBVA'nın bilgi birikimi, bankacılık deneyimi, altyapısı ve geniş ekosistemiyle buluşturan bir program olarak faaliyet gösteriyor. Program, girişimlerin yalnızca büyümelerine değil, geliştirdikleri teknolojilerin gerçek iş ihtiyaçlarıyla buluşmasına ve banka ile potansiyel iş

birliklerinin geliştirilmesine de zemin hazırlıyor. Girişimlere mentorluk, eğitim, iş birliği olanakları, iletişim desteği ve ekosistem bağlantıları sunuluyor.

GELİŞİM YOLCULUKLARINA EŞLİK EDİYORUZ

Garanti BBVA Genel Müdür Yardımcısı Sibel Kaya, "Garanti BBVA Partners'in Global Finance tarafından dünyanın önde gelen finans kuruluşlarının inovasyon laboratuvarlarıyla birlikte değerlendirilerek bu seçkin listede yer almasından gurur duyuyoruz. Bu başarı, girişimcilik ekosistemine uzun vadeli yaklaşımımızın ve teknoloji girişimleriyle birlikte değer üretme modelimizin uluslararası ölçekte karşılık bulması açısından bizim için çok kıymetli. Partners Tech Programı'nı

yalnızca bir hızlandırma programı olarak değil, girişimcilerin yenilikçi fikir ve teknolojileriyle Garanti BBVA'nın bilgi birikimini, deneyimini ve ekosistemini buluşturan bir yapı olarak görüyoruz. Girişimcilerin ihtiyaçlarının finansmanla sınırlı olmadığına farkındalığıyla; mentorluk, eğitim, iş birliği fırsatları ve güçlü ekosistem bağlantılarımızla gelişim yolculuklarına eşlik ediyoruz. Garanti BBVA Partners'in dünyanın önde gelen finans kuruluşlarının inovasyon yapılarıyla birlikte bu listede yer almasını, girişimcilik ekosistemine uzun vadeli yaklaşımımızın uluslararası ölçekte değerli bir takdiri olarak görüyoruz" değerlendirmesini yaptı.

PARTNERS TECH PROGRAMI'NIN 10. DÖNEMİ BAŞLADI

Garanti BBVA Partners Tech Programı'nın 10. döneminde Eriklabs, Text2Test, Rudiq, Freya ve Fraud.com yer alıyor. Altı ay boyunca programın parçası olacak girişimler; ihtiyaçlarına özel mentorluk, Garanti BBVA ve iştirakleriyle iş birliği olanakları, reklam ve PR destekleri, eğitim ve seminerler, ofis alanı ile avantajlı bankacılık ürün ve hizmetlerinden yararlanacak. Garanti BBVA, 2015 yılından bu yana yürüttüğü girişim hızlandırma programıyla teknoloji tabanlı girişimlerin büyüme yolculuklarını destekliyor. 65 teknoloji girişimi desteklendi 10. döneme seçilen girişimler farklı teknoloji alanlarında çözümler geliştiriyor. Eriklabs ve Text2Test yapay zekâ destekli yazılım test süreçlerine odaklanırken, Rudiq gerçek dünya varlıklarının blokzincir teknolojisiyle dijitalleştirilmesine yönelik çözümler sunuyor. Freya kurumsal şirketler için yapay zekâ destekli sesli asistanlar geliştirirken, Fraud.com bankalar ve finansal kuruluşlara yönelik kimlik doğrulama, işlem izleme ve dolandırıcılık önleme çözümleri sunuyor. Program kapsamında bugüne kadar 65 teknoloji girişimi desteklendi.



GARANTİ BBVA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI SİBEL KAYA, "GARANTİ BBVA PARTNERS'IN GLOBAL FINANCE TARAFINDAN DÜNYANIN ÖNDE GELEN FINANS KURULUŞLARININ İNOVASYON LABORATUVARLARIYLA BİRLİKTE DEĞERLENDİRİLEREK BU SEÇKİN LİSTEDE YER ALMASINDAN GURUR DUYUYORUZ" DEDİ.

İŞ BANKASI'NDAN KOBİ'LERE "FİNANSAL SAĞLIK RAPORU"

TÜRKİYE İŞ BANKASI, İŞTİRAKİ İŞNET VE FİNANSAL TEKNOLOJİ ŞİRKETİ AGRAFİNTECH İŞ BİRLİĞİYLE KOBİ'LERİN E-DEFTER VERİLERİNİ ANALİZ EDEREK FİNANSAL SAĞLIKLARINI ÖLÇÜYOR. YENİ UYGULAMAYLA İŞLETMELERE FİNANSAL DURUMLARINI GÖSTEREN KİŞİSELLEŞTİRİLMİŞ RAPORLAR VE İHTİYAÇLARINA UYGUN, KATMA DEĞERLİ ÇÖZÜMLER SUNULUYOR.



İŞNET GENEL
MÜDÜRÜ MEHMET
FAHRİ CAN



AGRA FİNTECH FİRMASI
KURUCU ORTAĞI
MUHARREM UĞURELLİ



İŞ BANKASI GENEL
MÜDÜR YARDIMCISI
SEZGİN YILMAZ

İş Bankası, KOBİ müşterilerinin bankacılık işlemlerini daha dijital ve verimli hale getirmeye yönelik çalışmalarına bir yenisini ekledi. Uygulama ile müşterilerin e-defter verileri İşCep üzerinden verilecekleri izin doğrultusunda analiz edilerek Finansal Sağlık Raporu hazırlanıyor. KOBİ'lerin finansal performansını etkin bir şekilde yönetebilmesine imkân tanıyan Finansal Sağlık Raporu, İşNet üzerinden temin edilen e-Defter verilerinin, Agra FinTech ile geliştirilen analiz modelleri kullanılarak inceleniyor. Böylece işletmelerin finansal rasyoları hesaplanıyor ve sektörde faaliyet gösteren benzer ölçekli şirketlerle karşılaştırılabilir. Elde edilen içgörüler doğrultusunda müşterilere uygun finansal çözümler sunulurken, finansmana erişim

süreçlerinin daha hızlı ve kolay ilerlemesi sağlanıyor.

YENİLİKÇİ ÇÖZÜMLER GELİŞTİRİYORUZ

İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Sezgin Yılmaz, KOBİ Bankacılığını yalnızca finansman sağlayan bir yapı olarak değil, işletmelerin ticari faaliyetlerini kolaylaştıran, dijital dönüşümünü destekleyen bütüncül bir deneyim olarak ele aldıklarını belirterek, "KOBİ Bankacılığında geleneksel süreçlerin ötesine geçen yenilikçi çözümler geliştiriyoruz. Müşterilerimizin bankacılık işlemlerini daha hızlı ve kolay hale getirirken, onların ihtiyaçlarına uygun katma değerli hizmetler sunmayı önceliklendiriyoruz. Bu yaklaşım

çerçevesinde banka, müşteri, veri kaynağı ve finansal teknoloji şirketlerini içeren ekosistemde birlikte iş geliştirme kültürü ile sonuç almaya özel önem veriyoruz. İşNet ve Agra FinTech ile hayata geçirdiğimiz bu proje, KOBİ'lere en doğru ürünü, en doğru zamanda sunma hedefimizin önemli bir adımı. KOBİ'lerin finansal sağlıklarının ölçülmesi ve buna bağlı olarak geliştirilen teklif mekanizmalarıyla sektöre yenilikçi bir hizmet sunuyoruz. Önümüzdeki dönemde de dijital dönüşümü destekleyen, müşteri deneyimini sürekli iyileştiren uygulamalar geliştirme ve ticari hayatı kolaylaştıran çözümler üretmeye devam edeceğiz" dedi.

DİJİTALLEŞMEYE KATKI SAĞLANIYOR

İşNet Genel Müdürü Mehmet Fahri Can da İşNet olarak, uzun yıllardır e-Dönüşüm alanındaki deneyimleri ve güçlü teknolojik altyapılarıyla işletmelerin dijitalleşmesine katkı sağladıklarını belirterek, bu iş birliği sayesinde, KOBİ'lerin paylaşımına izin verdikleri finansal verilerinden güvenli bir şekilde değer üretilmesini sağlayan altyapıyı sunmaktan duydukları memnuniyeti dile getirdi. Can, KOBİ müşterilerinin NetteArşiv ve İşteDefterim çözümleri sayesinde güvenle imzaladığı ve sakladığı e-Defter bilgilerinin, bu entegrasyon sayesinde finansal içgörüyü dönüştüğünü belirterek, "Kullanıcılarımızın açık rızası sonrası banka sistemleriyle paylaşılan bu veriler; işletmelerin finansal sağlıklarının daha doğru analiz edilmesine, kredi değerlendirme süreçlerinin desteklenmesine ve risk yönetiminin daha etkin yürütülmesine katkı sağlıyor" diye konuştu. Agra FinTech firması kurucu ortağı Muharrem Uğurelli ise "Finansal verinin gerçek değeri, doğru analiz edilerek işletmeler için anlamlı içgörülere dönüştürülmesinde ortaya çıkıyor. Bu projede e-defter verilerini gelişmiş analiz modelleri ve finansal uzmanlıkla birleştirerek KOBİ'lerin finansal durumlarını objektif şekilde değerlendirebilecekleri, sektörleriyle karşılaştırabilecekleri ve geleceğe yönelik daha sağlıklı kararlar alabilecekleri bir altyapı oluşturduk" ifadesini kullandı.

TURKA 81 İLDE UYGULANACAK SİSTEMİN İLK ÖRNEĞİNİ İSTANBUL'DA TANITTI

TÜRKİYE'DE 15 AĞUSTOS 2027'DEN İTİBAREN ARAÇ MUAYENE HİZMETLERİNİ ÜSTLENECEK TURKA, İSTANBUL'DA KURULAN YENİ NESİL ARAÇ MUAYENE ÖRNEK MERKEZİ'NİN KAPILARINI AÇTI. YENİ SİSTEMLE ARAÇ MUAYENESİNDE BEKLEME VE İŞLEM SÜRELERİNİN AZALTILMASI HEDEFLENİYOR.

Türkiye'de araç muayene hizmetlerinde 15 Ağustos 2027'de başlayacak yeni dönem için hazırlıklarını sürdüren TURKA, yeni nesil araç muayene yaklaşımını ilk kez İstanbul'da açtığı Örnek Merkez'de tanıttı. İstanbul Arnavutköy Yeşilbayır Mahallesi'nde 2 bin 500 metrekare kapalı alanda kurulan TURKA Yeni Nesil Araç Muayene Örnek Merkezi, 2 ağır vasi ve 3 binek olmak üzere toplam 5 muayene kanalına sahip. Ağır ve binek tüm araç türlerine hizmet verebilecek şekilde tasarlanan merkez, TURKA'nın 81 ilde kuracağı araç muayene merkezleri için teknoloji, ekipman, operasyon modeli ve araç sahibi deneyiminin geliştirilmesinde kullanılacak.

YAZILIMLAR VE EKİPMANLAR VARAÇLAR ÜZERİNDE DENENECEK

TURKA Yönetim Kurulu Başkanı Halis Ezer'in ev sahipliğinde yapılan tanıtım toplantısına Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürü Dr. Çağlar Tabak, TURKA'nın uluslararası ortakları, iş ortakları, çalışanları ve medya mensupları katıldı. Uraloğlu toplantıda yaptığı konuşmada, Türkiye'de araç muayenesini artık sadece bir kontrol işlemi olmaktan çıkarıp teknolojinin, güvenliğin, vatandaş memnuniyetinin ve çevre duyarlılığının bir araya geldiği yeni bir sisteme dönüştürdüklerini kaydetti. Uraloğlu "15 Ağustos 2027'ye kadar bu örnek istasyonda; yeni teknolojiler, yazılımlar ve ekipmanlar gerçek araçlar üzerinde denenecek. Ekipman karşılaştırmaları ve yazılım güncellemeleri yapılacak, operasyonel süreçler tek tek doğrulanacak. Burada elde edilecek deneyimlerin sonuçları; ülkemizin dört bir yanında, 81 ilimizde hizmet verecek araç muayene



TURKA, YENİ NESİL ARAÇ MUAYENE SİSTEMİNDE TEKNOLOJİYİ MUAYENE SÜRECİNİN MERKEZİNE YERLEŞTİRECEK.



TURKA YÖNETİM KURULU BAŞKANI HALİS EZER, YENİ DÖNEMİN TÜRKİYE ÖLÇEĞİNDE BÜYÜK BİR DÖNÜŞÜM PROGRAMI OLDUĞUNU BELİRTEREK, "TÜRKİYE'NİN ARAÇ MUAYENE SİSTEMİNDE 15 AĞUSTOS 2027'DE BAŞLAYACAK YENİ DÖNEM İÇİN HAZIRLIKLARIMIZI SÜRDÜRÜYORUZ" DEDİ.

merkezlerine aktarılacak" dedi.

GÜÇLÜ TEKNOLOJİ İLE YÜKSEK STANDARTTA ARAÇ MUAYENE

TURKA Yönetim Kurulu Başkanı Halis Ezer ise yeni dönemin Türkiye ölçeğinde büyük bir dönüşüm programı olduğunu belirterek, "Türkiye'nin araç muayene sisteminde 15 Ağustos 2027'de başlayacak yeni dönem için hazırlıklarımızı sürdürüyoruz. Önümüzdeki 20 yıllık dönemde 81 ilde milyonlarca araca hizmet verecek, trafik güvenliğinin önemli parçası olan büyük bir hizmet altyapısının sorumluluğunu üstleneceğiz. Yaklaşık 3 milyar dolarlık yatırım programımızı bu sorumlulukla planladık. Teknolojiyi, çalışanlarımızı, fiziki altyapıyı ve araç sahibi deneyimini birlikte ele

“

**TANITIM TOPLANTISINA
KATILAN ULAŖTIRMA VE
ALTYAPI BAKANİ ABDULKADİR
URALOĞLU, “15 AĞUSTOS
2027'YE KADAR BU
ÖRNEK İSTASYONDA; YENİ
TEKNOLOJİLER, YAZILIMLAR
VE EKİPMANLAR GERÇEK
ARAÇLAR ÜZERİNDE
DENENECEK” DEDİ.**

alan yeni bir sistem kuruyoruz. Bugün açtığımız Örnek Merkez, 15 Ağustos 2027'de devreye alacağımız sistemin bugünden gerçek çalışma koşullarında hazırlanmasını sağlayacak. Burada test edeceğimiz teknolojileri, geliştireceğimiz süreçleri ve oluşturacağımız standartları 81 ildeki araç muayene merkezlerimize taşıyacağız. Hedefimiz, hizmeti devraldığımız ilk günden itibaren kesintisiz, güvenilir, yüksek standartlarda ve güçlü bir teknoloji altyapısıyla araç muayene hizmeti sunmak” diye konuştu.

YENİ NESİL ARAÇ MUAYENE GERÇEK ARAÇLARLA TANITILDI

Toplantıda yeni nesil araç muayene sistemi gerçek araçlar üzerinde uygulamalı olarak tanıtıldı. Katılımcılar teknik ekiplerin eşliğinde Örnek Merkez'i gezerek yapay zekâ destekli görüntüleme, dijital ölçüm, araç altı ve karoseri tarama, lastik kontrolü, fren ve süspansiyon testleri ile robotik sistemleri yerinde inceleme imkânı buldu. Muayenenin her aşamasında yapay zekâ desteğiyle elde edilen veriler görsel kanıtlarıyla dijital rapora aktararak ana araç muayene sistemlerine anlık gönderiliyor, teknisyenin yaptığı kontrol de görüntü ve veriyle desteklenerek takip ediliyor.



Belirsizlik fırtınasına çözüm kalkanı!



Sedat YILMAZ

Hazreti Adem'in (as) oğulları Habil ve Kabil arasında başlayan menfaat savaşları, o günden bugüne devam eden insanın karakteristik özelliğini gösteren önemli bir süreç. Bu trend zaman zaman adalet ile azalsa ve dengelense de kıyamete kadar kıyım ve yıkımla hiçbir zaman kesilmeyeceğe benziyor. Batı odaklı ada ülkesiyle birlikte ABD-İran-İsrail şeytan üçgeninin küresel bazda insanlığı hangi tuzaklara hazırladığını tam anlamıyla bilen yok. Barışı asla akıllarından geçirmeyen yüksek ülke lobileri; ABD'ye güç, İran'a mezhep ve İsrail'e dini angajmanlar, bilmem kime bilmem ne şeytani argümanlar yükleyerek dünyada Hübel'leşmeye, tam otorite ve güçlü bir hakimiyet kurmaya devam ediyorlar. Antiparantez hatırlatayım... Cahiliye devrinde Arapların dört büyük putu vardı; Hübel (otorite tanrısı), Lat (bereket tanrısı), Uzza (güç, kudret tanrısı) ve Menat (hayat ölüm ve aynı zamanda para tanrısı) olarak biliniyordu.

ALEM MENFAAT DÜNYASI OLMUŞ

Dünyadaki yönlendirici algıcı, kavgacı ve dalgacı operasyonlarına kesinlikle inanmayın! Menfaatlerini sürdürmek isteyen öyle derin yapılar var ki, hem de resmidir, legal gibi görünür. Ancak işledikleri ortaya çıkınca ağızınız açık kalır!

MI6 (Military Intelligence, Section 6 – Askeri İstihbarat, 6. Bölüm) Birleşik Krallık'ın dış istihbarat örgütü ki bugün SIS (Secret Intelligence Service) diye bilinir. MI5 ise iç istihbarat ile görevlidir. Bir de doğrudan dışişleri bakanlığına bağlı GCHQ (Government Communications Headquarters (Sinyal ve Siber Güvenlik) istihbaratı vardır. Bunların her biri Birleşik Krallık'ta ve dünyada ne olup bitiyorsa, mutlaka oradadır. Dünyanın en güçlü istihbarat örgütü olan MI6, CIA, MOSSAD, BND (Alman İstihbarat Teşkilatı – Bundesnachrichtendienst), Japonya ise istihbarat teşkilatı kurma aşamasında... Tabii ki MI6 güdümünde...

FIRILDAĞI KİM ÇEVİRİYOR?

Buraya kadar yazdıklarım zannederim dünyada kimin fırlıdak çevirdiğine dair ip uçları veriyor. Devletlerin istihbaratlarını dahi kuklalaştırmış mezkur sistem, bugünkü ABD/İsrail – İran savaşının birinci ve gerçek müsebbibidir. Kriz olup olmadığı dahi bilinmeyen bu kaos çözülür mü? Yoksa bunun ardından başka girdaplara yol mu açılır, orası henüz belli değil. Bu savaş ne petrol, ne altın ne de başka bir şey mücadelesidir! Kriz diye gösterilen sadece otorite, güç ve iktidar kavgası. Yani Hübel'leşme! Ekonomiler dağılmış, insanlar aç kalmış, çocuklar içecek su, bir lokma ekmek bulamamış kimin umurunda!.. Onlar şimdi sadece yeryüzünü parsellemekle meşguller. Nitekim ABD Başkanı Donald Trump sosyal medya hesabından yaptığı paylaşımda Hürmüz Boğazı'nı "Yeni ABD Toprağı" olarak gösteren bir harita paylaştı. Bilindiği üzere Trump, Kanada ve Grönland'ı da topraklarına katacağına dair bir söylemde bulunmuştu.

DAYANIKLILIK SAVAŞI MI?

Orta Doğu'da gerginliğin sürmesiyle petrol üretimi ve fiyatlarındaki dalgalanma küresel ekonomide önemli yaralar açmaya elbette müsait. Başta Avrupa, Batı dünyası, Çin, Rusya ve Uzak Doğu ekonomilerinin bu süreçten olumsuz şekilde etkileneceğine kesin gözle bakılıyor. Çin genel olarak dış ticarete fazla veren bir ülke, küresel tedarik zincirinin merkez üssü ve dünyanın en büyük enerji ithal eden ülkesi. Ayrıca Çin, Orta Doğu'dan çok fazla petrol ve petrol türevlerini ithal ediyor ve Çin'in enerji tedarik

“ Osmanlı ve Türk – İslâm medeniyetinin her coğrafyada halen kuyusunu kazan Birleşik Krallık güdümündeki, Almanya, Fransa, İsrail ve bazı Batı ülkelerinin de dahil olduğu dünyayı ekonomik, askeri ve siyasi olarak kasıp kavuran ABD – İran savaşı, ülkeler arasında Hübel'liğe giden yolda bir santranç oyununa dönüştü.

merkezleri arasında İran, Suudi Arabistan, Irak, BAE ve Katar gibi Orta Doğu ülkeleri yer alıyor. Çin'in ihracat merkezleri arasında ise Avrupa ve ABD yer alıyor. Orta Doğu'daki jeo-politik ve ekonomik kriz yaygın ve salgın haline gelirse başta ilk etkilenecek Avrupa.

İran ile ABD arasındaki göstermelik savaş, Çin başta petrole bağımlı ülkeleri zayıf düşürme maksatlı. Dünyanın en büyük ekonomilerinden Çin doğrudan uluslararası çatışmalardan ve savaşlardan uzak durmayı tercih etse de müstevlilerin asıl hedefi şu anda Çin. Çin'in korkusu ise ülkesinde barındırdığı ABD ve Batı yatırımları.

PARA POLİTİKALARI DEĞİŞİYOR

Bütün bu gelişmeler sürerken başta Avrupa, Amerika ve Çin olmak üzere dünya genelinde üretim planlarının ve para politikalarının değişmesine neden oldu. Öyle ki Avrupa Merkez Bankası (ECB), Japonya Merkez Bankası (BOJ), Kanada Merkez Bankası (BOC), İngiltere Merkez Bankası (BOE) ve FED başta olmak üzere majör merkez bankaları genişleme yönlü ekonomi politikalarından enflasyon riskine karşı sıkılaştırma yönlü politikalara dönmeye başladılar.

Bu doğrultuda G-20 ülkeleri arasında Brezilya ve Rusya hariç diğer ülkelerin çoğu artan enerji fiyatları ve küresel enflasyon riski nedeniyle faiz oranlarını sabit bırakırken krize karşı daha hızlı davranan Avusturalya ve Singapur faizleri artırdı. FED ise faiz indirimlerini bu sene büyük ölçüde ertelemiş gibi görünüyor. ECB ile BOE'nin de faiz artırımına gideceğine kesin gözle bakılıyor.

Türkiye'ye gelince; TCMB de enerji fiyatlarındaki aşırı artışlar nedeniyle gevşeme sürecine ara verdi. Orta Doğu'da artan gerilim dolar endeksinin yükselmesine ve doların diğer para birimleri karşısında değer kazanmasına neden oldu. Artan dolar kuru Avrupa ve Türkiye gibi net enerji ithalatçısı ülke ve bölgeler açısından enerji maliyetlerinin daha da artmasıyla sonuçlanabileceğini gösteriyor.

KURGULANMIŞ SAVAŞIN ETKİLERİ

İran savaşı; ABD'nin o kadar yüksek teknolojisine rağmen kâğıttan bir kaplan olduğu sinyalini vermekte gecikmedi. Kuveyt'teki Şuayba Limanı'na düzenlenen saldırıda 6 ABD askeri hayatını kaybetmiş ve çatışma sırasında 200'den fazla ABD tesisi hasar görmüş ya da yıkılmıştı. ABD ordusu bölgedeki personelini savunurken aynı zamanda 1000'den fazla gelişmiş hava savunma füzesi kullandı ve Pentagon'un Patriot ve Terminal Yüksek İrtifa Alan Savunma füzeleri stokunu ertitti. ABD eski diplomatı Michael Ratney, CENTCOM'un kayıplarına ilişkin değerlendirmesinde, "Savaş gerçekten de ABD güçlerinin bölgedeki kırılma noktasını ortaya çıkardı" dedi.

Sonuç olarak genişleyen ve süresi uzayan bu kurgu ABD/İsrail – İran savaşının askeri, politik ve ekonomik sonuçları



hiç şüphesiz tüm dünyayı olumsuz etkileyecek. Gelişmekte olan ülkeler ve geri kalmış ekonomiler yoksulluk, açlık, elektriğe ulaşamama ve enerji güvenliği sorunlarıyla daha fazla mücadele etmek zorunda kalacak. Ancak dünya iktidarına oynayanlardan biri veya birkaçı, bunun ölçümünü savaşla iyi yaptı. Rakiplerinin gücünü ölçtü ve şimdi ona göre politika üretiyor.

İRAN'IN GÖREVİ BİTTİ SIRA İSRAİL'DE

Dünyaya hâkim olmak için oyun oynayanlar şimdi Türkiye'yi test etmek için İsrail'e görev verdi. Güneyden Suriye topraklarını işgal etmeye çalışan küçük ortak İsrail, Türkiye'ye aba altından sopa gösteriyor. İsrail Genelkurmay Başkanı Eyal Zamir'in, Suriye'nin güneyinde İsrail'in işgali altındaki bölgeyi ziyaret etmesi ve ziyaretin İdlib'deki Ebu Zuhur Askeri Hava Üssü'ne düzenlenen hava saldırısından bir gün sonra gerçekleşmesi dikkatlerden kaçmıyor.

Türkiye Dışişleri Bakanlığı, İsrail'in Ebu Zuhur Askeri Hava Üssü'ne düzenlediği hava saldırılarına tepki göstererek, uluslararası toplumu bu saldırganlığa karşı kararlı bir tutum sergilemeye çağırdı. Açıklamanın özetinde, "İsrail, Suriye'nin altyapısı ve yeteneklerini hedef alan, toprak bütünlüğü ve birliğini ihlal eden saldırılarını pervasızca sürdürmektedir. Suriye'nin İdlib şehri kırsalında yer alan Ebu Zuhur Askeri Hava Üssü'ne İsrail tarafından düzenlenen hava saldırılarını güçlü şekilde kınıyoruz" denilirken İsrail'in kulağı çekildi.

Dedim ya, iktidar, otorite ve güç, insanın nefis merkezinde yatan ve şeytanın üflemesine gayet açık alanlar. Meşrulaştırılırsa bir diyeceğimiz olmaz. Ancak kim olursa olsun şeytani nefis ve akıl ile iktidar, otorite ve güç arayanlar insanlık düşmanı ve bugün en çok dikkat edilmesi gerekenler olduğunu bilelim, vesselam.

GAYRİMENKUL SEKTÖRÜ BÜYÜMESİNİ SÜRDÜRDÜ; **KONUT ÜRETİMİNDE 9 YILIN** **REKORU KIRILDI**

GAYRİMENKUL SEKTÖRÜ 2026 YILININ İLK YARISINDA NOMİNAL OLARAK BÜYÜMESİNİ SÜRDÜRDÜ. HAZİRAN AYI İTİBARIYLA SATIŞLARDA GÜÇLÜ BİR CANLANMA DÖNEMİ YAŞANDI.



2 026 yılı genelinde ekonomik dinamikler, kredi koşulları ve enflasyona karşı birikimleri koruma çabası gayrimenkul piyasasının şekillenmesindeki ana motorlar olmaya devam etti. Yılın ilk yarısında faiz oranları ve dalgalanmalar nedeniyle piyasa yer yer temkinli ilerlese de yaz dönemi (özellikle Haziran ayı) itibarıyla hem ilk el konut satışlarında hem de ipotekli (kredili) satışlarda belirgin bir hareketlilik yaşandı. Türkiye genelindeki satış hacminin aslan

payını geleneksel olarak İstanbul, Ankara ve İzmir üstleniyor. Çevre ilçeler ve kıyı şeritleri de (Bodrum, Çeşme, Kuşadası gibi) arsa arzının sınırlı olması nedeniyle yatırımcıların odağında olan şehirler.

TİCARİ GAYRİMENKUL FİYATLARIN- DA BÜYÜK ARTIŞ

Yeni metro hatları, otoyollar, lojistik merkezler ve sürdürülebilir akıllı şehir projeleri, çevresindeki arsa, tarla ve konut projelerinin değerini doğrudan yukarı çekiyor.

Piyasadaki en dikkat çekici dinamik, fiyat etiketlerindeki artışın enflasyon oranlarıyla olan ilişkisi. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) verilerine göre, 2026'nın ikinci çeyreğinde ticari gayrimenkul fiyatları nominal olarak yıllık yüzde 29,4 oranında arttı. Ancak bu artış genel enflasyonun gerisinde kaldığı için ticari mülkler reel olarak yüzde 2,2 değer kaybetti.

Ankara, İstanbul ve İzmir'i geride bıraktı. Üç büyük şehir arasında en güçlü nomi-

“

2026 YILININ İLK ALTI AYINDA TOPLAM GAYRİMENKUL SATIŞ İŞLEMLERİNİN SAYISI 1,2 MİLYONU AŞTI VE ÖZELLİKLE HAZİRAN 2026 VERİLERİNDE KONUT SATIŞLARI YILLIK BAZDA YÜZDE 15,8 ARTARAK 129 BİN 979 ADEDE ULAŞTI.

nal fiyat artışı yıllık yüzde 32,5 ile Ankara'da gerçekleşerek İstanbul ve İzmir'i geride bıraktı. Barınma ihtiyacı ve nitelikli yaşam alanlarına olan talep iç piyasayı canlı tutuyor. Sıfır (ilk el) konut satışları haziran ayında yüzde 23,1 oranında artış gösterdi. Hibrit çalışma modellerinin yaygınlaşması ortak kullanım alanlarına ve esnek ofis tasarımlarına olan talebi artırırken; e-ticaretin gücü nedeniyle fiziksel perakende mağazaları daha çok "deneyim odaklı" alanlara dönüştü. Tedarik zincirlerinin yeniden yapılanması ve e-ticaret lojistiği nedeniyle büyük şehirlere yakın, ulaşım akslarına entegre depolama ve endüstriyel gayrimenkuller 2026'nın en gözde ve prim yapan yatırım alanlarından biri konumunda.

2026 EMLAK VERGİSİ VE YASAL DÜZENLEMELER

Yatırımcıları ve mülk sahiplerini doğrudan ilgilendiren yasal mevzuatlarda 2026 yılı için önemli güncellemeler yapıldı. Yeni emlak yasası kapsamında, 2026 yılı emlak vergisinde ödenecek tutara "2025 değerinin 2 katı fazlası" (toplamda en fazla 3 katı) olacak şekilde bir üst sınır getirildi. Ara yıllardaki artış oranı ise "yeniden değerlendirme oranının tamamı" olarak uygulanmaya başlandı. Taşınmaz türüne

göre vergi oranları normal belediyelerde meskenler için binde 1 iken, büyükşehir belediyelerinde binde 2; iş yerlerinde ise büyükşehirlerde binde 4 olarak uygulanıyor.

UZMANLAR SEKTÖRÜ NASIL DEĞERLENDİRİYOR?

2026 yılı itibarıyla gayrimenkul hukuku uzmanları, değerlendirme uzmanları ve piyasa analistleri, Türkiye gayrimenkul sektörünün "maliyet odaklı dönüşüm" ve "mevzuat disiplini" döneminden geçtiği konusunda hemfikir kaldı. Sektör temsilcileri, finansmana erişimin sınırlı ve yüksek maliyetli kalması nedeniyle piyasada öz kaynak ağırlıklı ve taksitli işlemlerin baskın olduğunu vurguluyor. Uzmanların 2026 yılındaki en önemli gündem maddesi, yasalaşan yeni emlak vergisi düzenlemesi oldu. Uzmanlar, Takdir Komisyonları tarafından belirlenen fahiş rayiç bedel artışlarının önüne geçmek için getirilen "2025 değerinin en fazla 2 katı fazlası (toplamda 3 katı)" tavan sınırının mülk sahiplerini koruduğuna dikkat çekti. Mükellefleri de uyararak uzmanlar; 2027 ve sonrasındaki ara yıllarda zam oranı eski

kural olan "yeniden değerlendirme oranının yarısı" yerine artık "yeniden değerlendirme oranının tamamı (yüzde 100'ü)" olarak uygulanacağını hatırlattı. Bu durum, uzun vadede vergi matrahlarının daha hızlı büyüyeceği anlamına geldiği belirtildi.

SIFIR KONUT ARZI KONTROLLÜ İLERLİYOR

Gayrimenkul değerlendirme uzmanları ve bülten analizleri, piyasada fiyat algısının oturduğuna dikkat çekiyor. Bilge Gayrimenkul Değerleme uzmanları, kredi erişiminin kısıtlı olması nedeniyle nakit gücü olan yatırımcıların fiyat pazarlıklarında büyük avantaj elde ettiğini belirtiyor. İnşaat maliyet endeksi ve enerji giderlerindeki artış nedeniyle sıfır konut arzı kontrollü ilerlediği, bunun da mevcut nitelikli stokun değerini korumasını sağladığı ifade ediliyor.

KURUMSAL GAYRİMENKUL VE PAZAR ANALİSTLERİ

Denge Değerleme ve PwC Türkiye gibi küresel/yerel analiz kurumları, ticari ve kurumsal tarafta şu trendlerin altını çizdi; "E-ticaretin büyümesi ve tedarik zincir-



lerinin yeniden yapılanması sebebiyle, 2026'nın en yüksek getiri sağlayan ve yatırımcısını üzmeyen segmenti endüstriyel arsa ve lojistik depolama alanları olmuştur. Hibrit çalışma modelleri standartlaştığı için geleneksel dev ofisler yerine "A sınıfı, paylaşımlı ve esnek" ofis çözümleri üreten mülkler talep görmektedir."

FAHİŞ KÖPÜK FİYAT DÖNEMİ BİTTİ

Sektörün önde gelen portföy yöneticileri ve emlak danışmanları da 2026 yılını tam bir "Alıcı Pazarı" olarak nitelendiriyor. Pandemi ve sonrasındaki fahiş köpük fiyat döneminin bittiğini, alıcıların artık acele etmeden, rasyonel kararlarla ve derin piyasa araştırmalarıyla hareket ettiğini belirtiyorlar. Doğru konumlandırılmamış, fiyatı şişirilmiş mülklerin satış süreleri uzarken; yenilikçi, yeşil bina sertifikalı ve sürdürülebilir projelere talebin yüksek olduğu aktarıyor.

KONUT ÜRETİMİNDE 9 YILIN REKORU GELDİ

2026 yılının ilk çeyreğinde (Ocak-Mart dönemi) Türkiye'de konut sektörü, arz

tarafında (üretimde) son 9 yılın rekoruna sahne olurken, satış tarafında yüksek kredi maliyetleri nedeniyle temkinli ve stabil bir seyir izledi. TÜİK verilerine göre, kentsel dönüşüm teşvikleri ve inşaat maliyetlerinin öngörülebilir hale gelmesi arzı patlatırken, yüksek faizler ise alıcıların nakit odaklı veya senetli çözümlere yönelmesine yol açtı.

İNŞAAT MALİYET ENDEKSİ YILLIK BAZDA YÜZDE 40 ARTTI

2026'nın ilk üç ayında inşaat sektörü, yeni projeler ve ruhsat alımları konusunda tarihi bir hareketlilik yaşadı. Türkiye genelinde belediyeler tarafından yapı ruhsatı verilen daire sayısı, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 37 artarak 232 bin 252'ye yükseldi. Bu veri, son 9 yılın en yüksek Ocak-Mart dönemi performansı olarak kayıtlara geçti. Bu rekor artışta hızlanan kentsel dönüşüm projeleri, piyasadaki nitelikli konut arzı ihtiyacı ve enflasyon hızının yavaşlamasıyla birlikte inşaat maliyetlerinde sağlanan göreceli öngörülebilirlik etkili oldu. Dönem içinde inşaat maliyet endeksi yıllık bazda yüzde 40'ın üzerinde bir artış sergiledi. Özellikle

İstanbul gibi metropollerde toplam inşaat bütçesinin yüzde 60-70'ini arsa payı oluşturduğundan, üreticiler arsa maliyeti daha makul olan Ankara ve çevre illere yönelmeye başladı.

YÜKSEK BORÇLANMA MALİYETİ SATIŞI ETKİLEDİ

Üretimdeki rekor artışa rağmen, satış cephesi yüksek borçlanma maliyetleri sebebiyle daha dengeli ve kontrollü ilerledi. 2026'nın ilk çeyreğinde Türkiye genelinde toplam 287 bin 543 konut satışı gerçekleşti. Yılın ilk iki ayında satışlar geçen yıla göre paralel bir çizgide seyretti. Konut kredisi faiz oranlarının aylık yüzde 3 seviyelerinde seyretmesi, ipotekli (kredili) satışların sınırlı kalmasına neden oldu. Alıcılar banka kredisi yerine daha çok nakit birikimlerini kullandı veya inşaat firmalarının kendi bünyesinde sunduğu senetli vadeli satış modelleri tercih edildi. İlk çeyrekte altın gibi yatırım araçlarının kısa vadeli fiyat performansı yüksek olurken, konut tarafındaki nominal artışlar daha sakin kaldı. Türkiye genelinde satılık konut ortalama metrekare fiyatı bu dönemde 785 Euro seviyelerinde gerçekleşti.

KONUT KREDİSİ ORTALAMA FAİZ ORANI YÜZDE 3.70 SEVİYESİNDE

Ağustos 2026 itibarıyla Türkiye'de konut kredisi aylık faiz oranları genel piyasada yüzde 2,50 ile yüzde 3,79 bandında şekillendi, ortalama faiz oranı ise yüzde 3,70 seviyesinde seyretmektedir. Yüksek faiz ortamı nedeniyle geleneksel bankacılık kredilerinin yıllık toplam maliyet oranları yüzde 40'ın üzerine çıkarken, sektörde alternatif finansman modelleri ve kişiye özel yapılandırılmış ödeme planları öne çıktı.

UZMANLAR ALICILARI UYARDI

Uzmanlar konut kredisi kullanırken sadece tabeladaki faiz oranına değil, yasal kısttlamalara ve ek masraflara da dikkat edilmesi gerektiği konusunda alıcıları uyardı. Uzmanlar tarafından, "Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) kuralları



gereği, evin ekspertiz değerine ve enerji sınıfına göre yüzde 10 ile yüzde 40 arasında nakit peşinat sunmanız zorunludur. Evin değerinin yüzde 100'üne kredi çıkmamaktadır. Konut kredileri, bireysel tüketiciyi desteklemek amacıyla KKDF (Kaynak Kullanımı

Destekleme Fonu) ve BSMV (Banka ve Sigorta Muamele Vergisi) ödemelerinden muaf tutulmuştur. Kredi tahsis ücreti (dosya masrafı), zorunlu ekspertiz ücreti, dask ve hayat sigortası poliçeleri ilk yılın toplam maliyet oranını doğrudan etkiler" uyarısı yapıldı.

AZİMUT PORTFÖY VE FUZUL TOPRAKTAN'DAN 985 MİLYON TL'LİK GAYRİMENKUL FONU

AZİMUT PORTFÖY VE FUZUL HOLDİNG İŞTİRAKİ FUZUL TOPRAKTAN, PROJE GELİŞTİRME DENEYİMİ İLE SERMAYE PİYASALARI UZMANLIĞINI BİR ARAYA GETİREN YENİ BİR İŞ BİRLİĞİNE İMZA ATTI. İŞ BİRLİĞİ KAPSAMINDA HAYATA GEÇİRİLEN TOPRAKTAN PROJE GAYRİMENKUL YATIRIM FONU, YATIRIMCILARLA BULUŞUYOR.



AZİMUT PORTFÖY'ÜN KURUCUSU VE YÖNETİCİSİ OLDUĞU TOPRAKTAN PROJE GAYRİMENKUL YATIRIM FONU, NİTELİKLİ YATIRIMCILARA YÖNELİK OLARAK YAPILANDIRILDI VE KATILIM FİNANS İLKELERİNE UYGUN OLARAK FAALİYET GÖSTERİYOR.

Azimut Portföy ve Fuzul Topraktan iş birliğiyle hayata geçirilen Topraktan Proje Gayrimenkul Yatırım Fonu, düzenlenen basın toplantısıyla tanıtıldı. Azimut Portföy Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Murat Salar, Fuzul Topraktan Yönetim Kurulu Başkanı Faruk Akbal ve Fuzul Holding CEO'su Erdal Erdem'in katılımıyla gerçekleştirilen toplantıda; fonun yatırım yaklaşımı, ilk proje alanı ve önümüzdeki döneme ilişkin planlar paylaşıldı. İlk aşamada 985 milyon TL büyüklükle yatırımcılarla buluşacak fon ile Fuzul Topraktan'ın proje geliştirme deneyimi, Azimut Portföy'ün fon yönetimi ve sermaye piyasaları alanındaki uzmanlığı ve sektörel öncülüğü ile aynı yapıda bir araya geliyor.

ARADAKİ BAĞI GÜÇLENDİRMEYE ÇALIŞIYORUZ

Azimut Portföy Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Murat Salar, iş birliğine ilişkin değerlendirmesinde, "Proje gayrimenkul yatırım fonlarının, gayrimenkul sektörü ile sermaye piyasaları arasındaki bağı güçlendiren önemli araçlardan biri olduğuna inanıyoruz. Topraktan Proje Gayrimenkul Yatırım Fonu'nda Fuzul'ün proje geliştirme konusundaki saha deneyimi ile Azimut Portföy'ün fon yönetimi ve sermaye piyasaları alanındaki uzmanlığını bir araya getiriyoruz. Buradaki yaklaşımımız, gayrimenkul geliştirme sürecinde oluşan değeri profesyonel fon yönetimi ve sermaye piyasalarının düzenlenmiş yapısı içerisinde nitelikli yatırımcılarla buluşturmak" dedi.

AZİMUT PORTFÖY BİRÇOK İLKİ HAYATA GEÇİRDİ

"Gayrimenkul, ülkemizde her zaman en sevilen yatırım araçlarından oldu. Tasarrufu olan herkesin de öncelikli tercihi olan bu yatırım aracını, kurallı bir piyasada, güvenli olarak yatırımcılar ile buluşturacak yegane araç Gayrimenkul Fonlarıdır" diyen Salar, "Azimut Portföy olarak, bu fonları erişilebilir, anlaşılabilir ve değer üreten bir yatırım alternatifi olarak bütün tasarruf sahiplerine sunmaya devam ediyoruz. Azimut Portföy bugüne kadar birçok ilki hayata geçirdi. Topraktan Proje Gayrimenkul Yatırım Fonu da, Borsa İstanbul'da işlem görecektir kendi türündeki ilk fon olacak. Önümüzdeki dönemde, gerekli başvuru ve onay süreçlerinin tamamlanmasının ardından fon katılma paylarının Borsa İstanbul Girişim Sermayesi Pazarı'nda işlem görmesini de hedefliyoruz" ifadelerini kullandı.

5 BİN 500'ÜN ÜZERİNDE BAĞIMSIZ BÖLÜM GELİŞTİRDİK

Fuzul Topraktan Yönetim Kurulu Başkanı Faruk Akbal ise Topraktan Proje Gayrimenkul Yatırım Fonu'nun gayrimenkul geliştirme kabiliyetlerini sermaye piyasalarıyla buluşturan yeni bir dönemin başlangıcı olduğunu vurguladı. Akbal, "Gayrimenkule talep azalmıyor ancak finansman şartları ve erişim biçimleri dönüşüyor. Biz Fuzul Topraktan olarak önce 'Aşamalı Konut Sahibi Olma Sistemi' ile insanları konut sahibi yapma noktasında yenilikçi bir model ortaya koyduk. Şimdi ise aynı bakış açısını gayrimenkul yatırıma taşıyoruz. Bugüne kadar 5 bin 500'ün üzerinde bağımsız bölüm geliştirdik ve 1,5 milyon metrekarenin üzerinde bir hacme ulaştık" dedi.

İNŞAAT MALZEMESİ SANAYİSİNDE ÜRETİM POZİTİF SEYRİNİ KORUDU

TÜRKİYE İMSAD AYLIK SEKTÖR RAPORU'NUN HAZİRAN 2026 SONUÇLARINA GÖRE, İNŞAAT MALZEMESİ SANAYİ ÜRETİMİNDE GENEL OLARAK OLUMLU BİR PERFORMANS ÖNE ÇIKTI. RAPORDA, İNCELENEN ALT SEKTÖRLERİN BÜYÜK BÖLÜMÜNDE ÜRETİMİN YILLIK BAZDA ARTIŞ GÖSTERDİĞİ VE ÜRETİMDEKİ POZİTİF SEYRİN SÜRDÜĞÜ BELİRTİLDİ.



TÜRKİYE İMSAD AYLIK SEKTÖR RAPORU'NA GÖRE, MAYIS 2026 İTİBARIYLA İNCELENEN İNŞAAT MALZEMESİ SANAYİ ALT SEKTÖRLERİNİN 13'ÜNDE ÜRETİM ENDEKSİ YILLIK BAZDA ARTARKEN, 5 ALT SEKTÖRDE GERİLEME KAYDEDİLDİ.

Türkiye İnşaat Malzemesi Sana-
yicileri Derneği (Türkiye İMSAD)
tarafından KPMG iş birliğiyle
hazırlanan Aylık Sektör Raporu,
sektörün güncel görünümünü üretim,
talep ve dış ticaret göstergeleri başta
olmak üzere kapsamlı veriler ışığında
değerlendirmeye devam ediyor. Rapora
göre, inşaat malzemesi sanayi üretiminde
alt sektörlerin büyük bölümünde yıllık
bazda artış yaşanırken, dış ticaret göster-
gelerinde de genel olarak olumlu bir seyir
izlendi. Buna karşılık inşaat sektöründe
faaliyetler güçlenirken, güven ve yeni
alınan inşaat işleri göstergelerinde sınırlı
bir gerileme kaydedildi; maliyet artışları
da sektör üzerindeki baskısını sürdürdü.

İNŞAAT MALZEMESİ SANAYİSİNDE 13 ALT SEKTÖRDE ÜRETİM ARTTI

Türkiye İMSAD Aylık Sektör Raporu'na
göre, Mayıs 2026 itibarıyla incelenen
inşaat malzemesi sanayi alt sektörlerinin
13'ünde üretim endeksi yıllık bazda artar-
ken, 5 alt sektörde gerileme kaydedildi.
Mayıs ayında en güçlü üretim artışı, yüzde
21,7 ile inşaat amaçlı beton ürünlerinde
gerçekleşti. Mermer ve granit yüzde 13,5,
inşaat boya ve vernikleri ise yüzde 10,5
büyüme kaydederek çift haneli artış göste-
ren diğer alt sektörler oldu. Aynı dönemde
tuğla ve kiremit üretimi yüzde 7,8, inşaat
amaçlı alçı ürünler yüzde 5,2, seramik kap-
lama malzemeleri yüzde 4,6, metalden kapı
ve pencere üretimi yüzde 4,4, hazır beton

ise yüzde 4,1 yükseldi.

ALT SEKTÖRLERİN ÜRETİMLERİNDE SINIRLI ARTIŞLAR İZLENDİ

Diğer alt sektörlerin üretimlerinde ise daha
sınırlı artışlar izlendi. Elektrikli aydınlatma
ekipmanları ile armatür musluk valf/vana
yüzde 3,3, demir ve çelik inşaat ürünleri
yüzde 3, ahşap inşaat malzemesi yüzde
2,4 ve yalıtımlı kablolar yüzde 2,1 büyüme
kaydetti. Metal yapı ve yapı parçalarında
ise yıllık bazda değerlendirildiğinde aynı
seviyede kaldı. Buna karşılık bazı alt sektör-
lerde gerileme yaşandı. Çimento üreti-
minde yüzde 1, plastik inşaat malzemesi
ile kilit ve donanım eşyalarında yüzde 1,7
gerileme gerçekleşti. Isıtma, soğutma ve
havalandırma donanımları üretimi yüzde
8,1 gerilerken, seramik sağlık gereçleri ise
yüzde 19,7 düşüşle, üretimi yüzde 10'un
üzerinde azalan tek alt sektör oldu e en be-
lirgin daralma bu sektörde gerçekleşti.

ALT SEKTÖRLERİN SEYİR DEĞİŞİMLERİNE DİKKAT ÇEKİLDİ

Raporda ayrıca alt sektörlerin seyir de-
ğişimlerine dikkat çekildi. Nisan ayında yıllık
bazda yüzde 10,1 artan çimento üretiminin
mayıs ayında yüzde 1 daralarak negatif böl-
geye geçtiği, seramik sağlık gereçlerindeki
yıllık daralmanın ise yüzde 4,3'ten yüzde
19,7'ye yükselerek zayıflamayı belirgin-
leştirdiği vurgulandı. Buna karşılık, Nisan
ayında yüzde 7,2 daralan tuğla ve kiremit
üretiminin mayıs ayında yüzde 7,8 artışla
toparlandığı, inşaat amaçlı beton ürünle-
rindeki yıllık artışın ise yüzde 14,1'den yüzde
21,7 seviyesine ulaşarak zirvedeki yerini
koruduğu belirtildi.

DEPREME KARŞI HAZIR OLMAK GELECEĞE KARŞI SORUMLULUĞUMUZDUR

TÜRKİYE MÜTEAHHİTLER BİRLİĞİ (TMB) BAŞKANI M. ERDAL EREN, 17 AĞUSTOS MARMARA DEPREMİ'NİN YIL DÖNÜMÜ DOLAYISIYLA YAPTIĞI AÇIKLAMADA, "DEPREME DAYANIKLI ŞEHİRLER İNŞA ETMEK, YALNIZCA BUGÜNÜN RİSKLERİNİ AZALTMAK DEĞİL, GELECEĞİN ŞEHİRLERİNİ DOĞRU TEMELLER ÜZERİNDE KURMAK ANLAMINA GELMEKTEDİR" DEDİ.

Türkiye Müteahhitler Birliği (TMB) Başkanı M. Erdal Eren, 17 Ağustos Marmara Depremi'nin yıl dönümü dolayısıyla yaptığı açıklamada, "Depreme dayanıklı şehirler inşa etmek, yalnızca bugünün risklerini azaltmak değil, geleceğin şehirlerini doğru temeller üzerinde kurmak anlamına gelmektedir" dedi.

17 Ağustos 1999 meydana gelen Marmara Depremi'nin üzerinden 27 yıl geçmesine rağmen bıraktığı acının yüreklerimize kazındığını hatırlatan Türkiye Müteahhitler Birliği (TMB) Başkanı M. Erdal Eren, "Ara-
dan geçen yıllara rağmen 17 Ağustos Marmara Depremi'nin ülkemizde bıraktığı izler hafızamızdaki yerini korumaktadır. Sonraki yıllarda meydana gelen depremler de bizlere, yapı güvenliğinin ve afetlere hazırlığın ertelenemeyecek kadar önemli olduğunu bir kez daha göstermiştir. Özellikle 6 Şubat 2023'te Güney Doğu'da meydana gelen depremlerin ardından ortaya çıkan tablo, şehirlerimizin afetlere karşı daha dirençli hale getirilmesi için kapsamlı ve uzun vadeli bir dönüşüme ihtiyaç olduğunu ortaya koymuştur" ifadelerini kullandı.

CAN KAYIPLARINI EN AZA İNDİRMEK MÜMKÜN

Türkiye'nin deprem kuşağında yer alan bir ülke olduğuna dikkat çeken Başkan Eren, "Deprem riskini ortadan kaldırmak mümkün değil; ancak, doğru şehir planlaması, mühendislik esaslarına uygun yapı üretimi ve etkin denetim ile can kayıplarını en aza indirmek mümkün. Bu nedenle deprem hazırlığını yalnızca afet sonrasında yürütülen çalışmalarla sınırlamamalı, risk azaltma politikalarını şehirlerimizin gelişim sürecinin ayrılmaz bir parçası haline getirmeliyiz" dedi.

KENTSEL DÖNÜŞÜMÜN ÖNÜNDEKİ ENGELLER KALDIRILMALI

Afet riskinin azaltılmasında mevcut yapı



YENİ YAPI ÜRETİMİNDE KALİTE VE DENETİMİN VAZGEÇİLMEZ OLDUĞUNUN ALTINI ÇİZEN M. ERDAL EREN, "KALİTE STANDARTLARININ EKSİKSİZ UYGULANMASI VE MEVZUATIN TAVİZSİZ BİÇİMDE HAYATA GEÇİRİLMESİ GEREKİR" DEDİ.

stokunun iyileştirilmesi ve yüksek risk taşıyan yapıların yenilenmesinin kritik önem taşıdığını vurgulayan TMB Başkanı M. Erdal Eren, kentsel dönüşüm uygulamalarının daha hızlı ve etkin biçimde hayata geçirilmesi gerektiğini belirtti. Başkan Eren, "Bugün atacağımız her adım, yarın karşılaşılabileceğimiz bir afetin sonuçlarını doğrudan etkileyecektir. Riskli yapıların tespitinden güçlendirme ve yenileme çalışmalarına kadar bütün sürecin hızlandırılması gerekmektedir. Bunun için kentsel dönüşümün ekonomik ve hukuki açıdan uygulanabilirliğini artıracak mekanizmaların güçlendirilmesi, vatandaşlarımızın dönüşüm süreçlerine katılımını kolaylaştıracak modellerin geliştirilmesi ve finansmana erişimin önündeki engellerin azaltılması

büyük önem taşımaktadır" ifadelerini kullandı.

"Depreme dayanıklı şehirler inşa etmek, yalnızca bugünün risklerini azaltmak değil, geleceğin şehirlerini doğru temeller üzerinde kurmak anlamına gelmektedir" diyen Eren, "Şehirlerimizi yalnızca bugünün ihtiyaçlarına göre değil, gelecekte karşılaşılabileceğimiz afetleri de dikkate alarak tasarlamalıyız. Kamu, özel sektör, akademi ve meslek kuruluşlarının ortak akılla hareket ettiği; bilimin ve teknolojinin yol gösterici olduğu bir anlayışa ihtiyacımız var. Türkiye Müteahhitler Birliği olarak afetlere dirençli, sürdürülebilir ve güvenli şehirler inşa etme hedefi doğrultusunda üzerimize düşen sorumluluğu yerine getirmeye devam edeceğiz" ifadelerini kullandı.

"KADINLARI SENDİKAL MÜCADELENİN ÖZNESİ HALİNE GETİRMEK İÇİN ÇABA SARF EDECEĞİZ"

HAK İŞÇİ SENDİKALARI KONFEDERASYONU (HAK-İŞ) GENEL BAŞKANI MAHMUT ARSLAN, "HAKLARIMIZ İÇİN MÜCADELE EDECEĞİZ. KADINLARI SENDİKAL MÜCADELENİN ÖZNESİ HALİNE GETİRMEK İÇİN ÇABA SARF EDECEĞİZ. KADINLARIN SENDİKALARDA DAHA GÜÇLÜ YER ALMALARINI SAĞLAYACAĞIZ" DEDİ.

HAK-İŞ ile Ürdün İşçi Sendikaları Federasyonu (GFJTU) tarafından 'Kadın Sendikacılar Arasında İş Birliğinin Güçlendirilmesi Eğitim Programı' düzenlendi. Kadın sendikacılar arasındaki iletişim ve iş birliğinin güçlendirmesi amaçlanan programda, kadınların sendikal çalışmalarda etkinliğinin artırılması ele alındı. HAK-İŞ Genel Başkanı Mahmut Arslan, yaptığı konuşmada GFJTU Kadın Komitesi üyelerini HAK-İŞ'te ağırlamaktan duyduğu memnuniyeti dile getirerek, iki konfederasyon arasındaki ilişkilerin daha da geliştirilmesi gerektiğini belirtti. Arslan, karşılıklı tecrübe paylaşımının yanı sıra ikili ve uluslararası alanda ortak çalışmalar yürütülebileceğini ifade etti. HAK-İŞ olarak uluslararası sendikal harekette farkındalıklarını ortaya koymaya ve kardeş ülkelerle ilişkileri daha da derinleştirmeye devam ettiklerini belirten Arslan, sendikal sorunlara yalnızca

uluslararası sendikal hareketin bakış açısıyla değil, kendi değerlerinden hareketle çözüm aradıklarını ifade etti. Kopenhag'da düzenlenen ITUC Kongresi'ne de değinen Arslan, HAK-İŞ'in uzun süren çalışmalar sonucunda geliştirdiği bir yaklaşımın kongre kararlarına dahil edilmesini sağladıklarını söyledi. Arslan, özellikle İslam ve kadın konusunda Batılı oryantalist yaklaşımlara karşı doğru bir duruş sergilemenin ve gerçeği ortaya koymanın sorumlulukları olduğunu vurguladı.

HAKLARIMIZ İÇİN MÜCADELE EDECEĞİZ

Kadınların sendikal mücadelede daha güçlü şekilde yer alması gerektiğini belirten Arslan, kadın emekçilerin haklarının savunulmasının yanı sıra kadınların sendikal mücadelenin öznesi haline getirilmesi için de çalışacaklarını belirterek, "Tarihimizi, inancımızı, İslam'ın gerçek anlamda kadına

yönelik ortaya koyduğu çözümleri, hakları doğru düzrüt ortaya koyamazsak, Batıların bizim üzerimize giydirdiği bu iftiralara karşılık veremezsek gerçekten büyük bir vebal ile karşı karşıyayız. Hem haklarımız sonuna kadar kullanacağız, haklarımız için mücadele edeceğiz. Kadınları sendikal mücadelenin öznesi haline getirmek için çaba sarf edeceğiz. Kadınların sendikalarda daha güçlü yer almalarını sağlayacağız. Bütün bunları yapmak durumundayız. Ama aynı zamanda bize iftira atan bizim inançlarımızı, kültürümüzü, değerlerimizi yok sayan ve aşağılayan bu Batılı oryantalist bakış açlarına karşı da kendimizi savunmak zorundayız" açıklamasında bulundu. Arslan, Türkiye'de 2002 yılı öncesinde kadınların kıyafetleri nedeniyle çeşitli hak kısıtlamalarıyla karşılaştığını ifade ederek, başörtülü kadınların üniversitelere alınmadığını, kamu görevlerinde çalışmalarının engellendiğini ve bazı temel işlemlerde dahi sorun yaşadıklarını ifade etti.

ÇAĞ DIŞI ANLAYIŞLA KARŞI KARŞIYAYIZ!

Kadınların yaşamlarına müdahale etmek isteyen zihniyetlerin bugün de fırsat kolladığını dile getiren Arslan, "Benim ülkemde olduğu gibi bu ülkede benzer sorunları kadınlar yaşayarak elde ediyor. Erkeklerle kadınları eşit sayan zihniyetin hiç de eşit davranmadığını gördük. Erkekler üniversite kapılarından rahatlıkla girerken, kadınlar kıyafetinden dolayı üniversite kapılarından sokulmadılar. Bu, ülkenin ne yazık ki karanlık geçmişinden bir kısmından bahsediyor. Yarın benzer şeylerin olmayacağını hiç garantisi yok. Çünkü mücadeleyi ne ki kadınlar üzerinden yapan bir çağ dışı anlayışla karşı karşıyayız" ifadelerine yer verdi. Müslüman kadınların hem kadın olmaktan hem de inançlarından kaynaklanan sorunlarla karşı karşıya kaldığını vurgulayan Arslan, yaşadıkları zorlukların diğer kadınlara kıyasla en az iki kat daha fazla olduğunu söyledi. Arslan, kadınların eş, anne ve çalışan olarak üstlendikleri sorumlulukların yanı sıra inançları nedeniyle aşağılanma, dışlanma ve yok sayılma sorunlarıyla da karşılaştığını ifade etti.



ARSLAN, ÜRDÜN İŞÇİ SENDİKALARI FEDERASYONU GENEL BAŞKANI KHALED AL-FANATSAH'A HEDİYE TAKDİMİNDE BULUNDU.

Dünyanın yeni güç haritası: her ülke kendi yeteneğiyle geleceği kurarsa



Tuba SARAÇOĞLU
Progroup Uluslararası
Danışmanlık
Bağımsız Yönetim /
İcra Kurulu Üyesi

Dünya nereye gidiyor ve yaşanabilir bir gelecek için hangi ülkeye ne düşünüyor? Eylül, takvimde yenilenmenin en güçlü aylarından biridir. Okullar açılır, şehirler yeniden hızlanır, iş dünyası masasına döner, yeni kararlar ve yeni hedefler gündeme gelir. İnsan zihni de sanki yılın ikinci bir ocak ayına girer. Bu yüzden eylül, dünyaya şu soruyu sormak için en doğru zamandır: Birlikte daha yaşanabilir bir gelecek kurmak için hangi ülke, hangi üstün yeteneğini insanlığın hizmetine sunabilir? Bugün insanlığın önünde benzersiz bir imkân bulunuyor: Dünyanın bir bölgesindeki bilgi, sermaye ve teknoloji başka bir bölgenin üretim gücü, genç nüfusu ve doğal zenginliğiyle birleşebilir. Yapay zekâ milyonlarca veriyi saniyeler içinde işliyor; yenilenebilir enerji giderek yaygınlaşıyor; tıp, tarım ve haberleşme teknolojileri insan hayatını dönüştürüyor. Bütün bu gelişmeleri ortak bir çalışma mimarisi içinde buluşturabilirsek, yirmi birinci yüzyılı insanlığın en büyük iş birliği çağına çevirebiliriz. Gücün yeni tanımı: Dünyaya değer katmak

Yirmi birinci yüzyıl güce yeni ve çok daha değerli bir anlam kazandırıyor: Bir ülkenin gerçek gücü, kendi refahını yükseltirken insanlığın hangi büyük meselesine çözüm üretebildiğiyle ölçülecek. Her ülkenin kendine özgü bir kabiliyeti vardır. Biri teknolojide, biri tarımda, biri finansmanda, biri bilimde, biri lojistikte, biri su yönetiminde öne çıkabilir. Dünyanın geleceği, bu farklı kabiliyetlerin ortak hedefler için birbirine bağlandığı akıllı bir görev dağılımıyla kurulacaktır. Bir orkestranın güzelliği, farklı enstrümanların aynı eserde buluşmasından doğar. Devletler düzeni de böyledir. Güçlü dünya, her ülkenin en iyi olduğu alanda ustalaştığı ve aynı büyük eserin notasına katkı sunduğu dünyadır. Tarih, birlikte başarılabilenin kanıtıdır

İnsanlık bunun mümkün olduğunu daha önce gösterdi. Avrupa ülkeleri kömür ve çelik üretimini ortak kurallara bağlayarak kalıcı iş birliğinin temelini attı. CERN, farklı ülkelerin bilimsel kapasitesini bir araya getirdi. Bugün orada dünyanın dört bir yanından bilim insanları evrenin en küçük parçalarını birlikte araştırıyor. Bilim, ortak bir hedefin ülkeleri nasıl yakınlaştırdığının en güzel örneklerinden birini sunuyor. Çiçek hastalığının küresel olarak ortadan kaldırılması da uluslararası dayanışmanın unutulmaz başarılarından biridir. Ülkeler sağlık bilgilerini paylaştı, aşı ekipleri sınırları geçti ve Dünya Sağlık Örgütü 1980’de bu büyük ortak başarının tamamlandığını ilan etti. İnsanlık, sağlık alanında tek bir hedef etrafında birleştiğinde neleri başarabileceğini gösterdi.

1987 tarihli Montreal Protokolü ise iş birliğinin çevre alanındaki en parlak örneklerinden biridir. Bilim insanları çözüm yollarını gösterdi, devletler ortak bir takvim üzerinde anlaştı, sanayi yeni teknolojiler geliştirdi ve gelişmekte olan ülkelere dönüşüm desteği sağlandı. Ozon tabakasını etkileyen maddelerin yaklaşık yüzde 99’u kullanım dışına çıkarıldı. Mevcut politikalar sürerse ozon tabakasının dünyanın büyük bölümünde 2040 dolaylarında 1980 seviyelerine dönmesi bekleniyor. Bu başarı; bilim, finansman, teknoloji, takvim ve ölçümün aynı hedefte buluşmasıyla geldi. Tarihin bize verdiği formül açıktır: Ortak amaç + ölçülebilir hedef + adil kaynak paylaşımı + teknoloji transferi + sürekli gelişim. İklimden yapay zekâyâ kadar her büyük alanda bu beşli düzen yeni başarıların kapısını açabilir.

“Yirmi birinci yüzyıl güce yeni ve çok daha değerli bir anlam kazandırıyor: Bir ülkenin gerçek gücü, kendi refahını yükseltirken insanlığın hangi büyük meselesine çözüm üretebildiğiyle ölçülecek.”

80 ÜLKEYE YÖNELİK 107 SEKTÖREL PAZAR ARAŞTIRMASI İŞ DÜNYASININ HİZMETİNE SUNULDU

80 ÜLKEDE İHRACAT AÇISINDAN ÖNEM ARZ EDEN SEKTÖRLERE YÖNELİK OLARAK TİCARET BAKANLIĞI TARAFINDAN HAZIRLANAN 107 ADET SEKTÖREL PAZAR ARAŞTIRMASI RAPORU İŞ DÜNYASINA SUNULDU.

İhracatın geliştirilmesi, çeşitliliğinin ve sürdürülebilirliğinin sağlanması Ticaret Müşavirlerinin ve Ataşelerin öncelikli görevleri arasında yer aldığı belirtilen Bakanlık açıklamasında, Ticaret Müşavirleri ve Ataşelerin Türk iş dünyasının görev yaptıkları ülkelerdeki ilk temas noktaları ve temsilcileri olduğu belirtildi. Ticaret Müşavirlerinin en önemli görevlerinden birinin de iş dünyasını görev yaptıkları ülkelerdeki potansiyel sektörler hakkında bilgilendirerek pazara giriş stratejilerine katkı sağlamaları olduğu aktarıldı. Bu çerçevede, 2026 yılı ilk yedi ayı itibarıyla 80 ülkede ihracat açısından önem arz eden sektörler için hazırlanan 107 adet Sektörel Pazar Araştırması Raporu hazırlanarak Ticaret Bakanlığının web sayfası <https://ticaret.gov.tr/ticaret-musavirlikleri-ve-pazar-bilgileri/musavirlerimizden-sektorel-pazar-arastirmasi-raporlari> aracılığıyla iş dünyasına istifadesine sunuldu.

TALEPLER DOĞRULTUSUNDA HAZIRLANDI

Ticaret Müşavirlerince hazırlanan

sektörel raporların web sayfası aracılığıyla firmalar ile paylaşılmasına 2025 yılında başlanmış olup anılan yılda Almanya Tekstil Sektörü, Bahreyn Gıda Sektörü, Çekya Otomotiv ve Yan Sanayi Sektörü, Belçika Tekstil ve Hazır Giyim Sektörü, Fransa Mobilya Sektörü, Hindistan Beyaz Eşya Sektörü, Japonya Hazır Giyim Sektörü, Madagaskar Demir-Çelik Sektörü, Meksika Kozmetik Sektörü, Portekiz Elektrik Elektronik Sektörü gibi daha ziyade ana sektör kollarına ilişkin sektör raporları yayımlanmıştı. 2026 yılında ise ihracatçı firmalardan gelen talepler doğrultusunda ana sektörler ilaveten ürün ya da alt sektörler bazında da yerinde pazar araştırmaları yapılmaya ağırlık verilmiş olup bu çerçevede Almanya Doğal Bal Sektörü, ABD Doğaltaş Sektörü, Arnavutluk İnşaat İşçileri ve Kalıp Sektörü, Avustralya Halı Sektörü, Avusturya Armatür Sektörü, Hollanda Plastik Ambalaj Sektörü, Brezilya PVC Sektörü, Güney Kore Su Ürünleri Sektörü, İrlanda Mutfak Eşyaları Sektörü, İtalya Ayakkabı Sektörü, Tanzanya İlaç Sektörü gibi ürün/alt sektör

bazlı raporlar hazırlandı.

SEKTÖR BİLGİLERİ PAYLAŞILIYOR

Pazar Araştırması Raporlarında; belirli bir sektöre ya da ürüne odaklanılmakta ve hedef bölgeler/şehirler/eyaletler, dış ticaret ve ikili ticaret verileri, ithalatla zorunlu belgeler, önemli fuarlar, standartlar-etiketleme-ambalajlama, tüketici tercihleri, lojistik, dağıtım kanalları, e-ticaret pazar yerleri, tanıtım-pazarlama, tarife dışı engeller ve vergiler gibi başlıklar sektörel bakış açısıyla incelenmekte olup ülkeye ilişkin genel bilgilerden ziyade sektör bilgileri paylaşılıyor. Ayrıca, ilgili ülke pazarına girmeyi hedefleyen firmalara yönelik öneriler ile karşılaşılabilecek tehdit ve fırsatlar da sektörel raporların içeriğinde bulunuyor. Diğer taraftan, iş dünyasından gelecek talepler de dikkate alınarak gelecek yıllarda da ihracat açısından potansiyel arz eden farklı sektörler için Ticaret Müşavirlerince/Ataşelerce yerinde pazar araştırmaları yapılarak elde edilen bilgiler iş dünyasına aktarılmaya devam edecek.



TİCARET MÜŞAVİRLERİ VE ATAŞELER TARAFINDAN HAZIRLANAN RAPORLARDA, İHRACAT AÇISINDAN POTANSİYEL TAŞIYAN SEKTÖR VE ÜRÜNLERE İLİŞKİN PAZAR KOŞULLARI AYRINTILI ŞEKİLDE ELE ALINDI.

TÜRK EXİMBANK'TAN YILIN İLK YARISINDA İHRACATA 32 MİLYAR DOLARLIK DESTEK

2026'NIN İLK YARISINDA İHRACAT DESTEĞİNİ YÜZDE 26 ARTIRAN TÜRK EXİMBANK, KREDİ DESTEĞİNİ 15,8 MİLYAR DOLARA, SİGORTA VE GARANTİ DESTEĞİNİ İSE 16,2 MİLYAR DOLARA YÜKSELTİ. BANKA YILIN İLK YARISINDA İHRACATA 32 MİLYAR DOLARLIK DESTEK SAĞLADI.



ALİ GÜNEY, "DESTEKLERİMİZDEN FAYDALANAN YENİ İHRACATÇI FİRMALARIN YÜZDE 88'İNİ KOBİ'LER OLUŞTURDU" İFADELERİNİ KULLANDI.

Türkiye'nin resmi ihracat destek kuruluşu Türk Eximbank, 2026 yılının ilk altı ayında ihracatçılara 15,8 milyar doları kredi ve 16,2 milyar doları sigorta ve garanti olmak üzere toplam 32 milyar dolar destek sağladı. Geçen yılın aynı dönemine göre toplam destek hacmini yüzde 26 artıran Türk Eximbank kredi destek hacmini ise yüzde 27 artırdı. 2026 yılının ilk yarısına ilişkin değerlendirmelerde bulunan Türk Eximbank Genel Müdürü Ali Güney, küresel ticarete korumacılık eğilimlerinin güçlendiği, jeopolitik risklerin ve finansmana erişim maliyetlerinin ihracatçılar açısından önemli bir gündem oluşturduğu bir dönemde Türk Eximbank'ın ihracatçının yanında olmaya devam ettiğini vurguladı.

5,2 MİLYAR DOLAR TUTARINDA DIŞ KAYNAK SAĞLANDI

Türk Eximbank'ın uluslararası finans

piyasalarındaki güçlü konumunu koruduğunu belirten Genel Müdür Güney, "2026 yılının ilk altı ayında uluslararası kredi ve sermaye piyasalarındaki etkin fonlama stratejimizi sürdürerek toplam 5,2 milyar dolar tutarında dış kaynak sağladık. Uzun vadeli ve çeşitlendirilmiş finansman yapımız sayesinde ihracatçılarımıza uygun maliyetli kaynak sunmaya devam ediyoruz. Uluslararası finans kuruluşları ve yatırımcıların Türk Eximbank'a duyduğu güven, ülkemizin ihracat finansmanına yönelik kaynak kapasitesini de güçlendiriyor. Sağladığımız bu kaynakları ihracatçılarımızın finansmana erişimini kolaylaştıracak, rekabet güçlerini artıracak ve ülkemizin ihracat hedeflerine katkı sağlayacak şekilde kullandırmayı sürdürüyoruz" dedi.

KATILIM FİNANSTA GÜÇLÜ BÜYÜME

Yılın ilk altı aylık verilerini yorumlayan Güney, Türk Eximbank'ın sürdürülebilir

kalkınmayı destekleyen finansman uygulamalarını da geliştirmeye devam ettiğini ifade etti. Güney, sürdürülebilirlik temalı kredi hacminin yılın ilk yarısında yüzde 24 artışla 300 milyon dolara yaklaştığını söyledi. Katılım finans alanında da önemli bir ivme yakaladıklarını belirten Güney, "İhracatçılarımızın farklı finansman ihtiyaçlarına uygun ürün çeşitliliğimizi artırıyoruz. Katılım finans büyüklüğümüz geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 118 artarak 1,1 milyar dolardan 2,4 milyar dolara yükseldi. Katılım finansmanı alanındaki çözümlerimizi ihracatçılarımızın ihtiyaçları doğrultusunda geliştirmeyi sürdüreceğiz" ifadelerini kullandı

ALAAK SİGORTASINDA BÜYÜME SÜRÜYOR

Türk Eximbank'ın ihracatçılara sunduğu alacak sigortası çözümlerinin de büyümeye devam ettiğini vurgulayan Güney, "Sigorta ve garanti desteğimiz yılın ilk yarısında 16,2 milyar dolara ulaştı. Sigortalı ihracatçı firma sayımız yüzde 8 artışla 8 bin 332'ye, aktif sigortalı ihracatçı sayımız ise yüzde 15 artışla 3 bin 565'e yükseldi. İhracatçılarımızın hem yurt dışı hem de yurt içi vadeli satışlarını güvence altına alan çözümlerimizi yaygınlaştırmaya devam ediyoruz" dedi.

ALICI KREDİLERİYLE İHRACATÇIMIZA KÜRESEL REKABET AVANTAJI

Ticaret Bakanlığı desteğiyle alıcı kredileri ve dış ticaret finansman çözümleri sağladıklarını ifade eden Güney, Bankamız alıcı kredilerinde yer alan yatırım mali içeren mal ihracatı tanımını da genişleterek, yurt dışında üstlenilen taahhüt işlerinde müteahhitlik firmalarının Türkiye'den tedarik edeceği yatırım mallarını da bu kapsama dahil ettiklerini vurguladı.

SABİHA GÖKÇEN'DE UÇUŞ VE YOLCU TRAFİĞİNDE YENİ REKOR KIRILDI

İSTANBUL SABİHA GÖKÇEN (ISG) ULUSLARARASI HAVALİMANI, GÜÇLÜ OPERASYONEL YETKİNLİĞİ VE ARTAN KÜRESEL SEYAHAT TALEBİYLE BÜYÜME İVMESİNİ SÜRDÜRÜYOR. 16 AĞUSTOS 2026 PAZAR GÜNÜ GERÇEKLEŞEN 958 UÇUŞ VE 180 BİN 914 YOLCU TRAFİĞİ İLE YENİ BİR REKORA İMZA ATTI.



İSTANBUL SABİHA GÖKÇEN ULUSLARARASI HAVALİMANI YÖNETİCİ DİREKTÖRÜ HANİTA AHMAD, "SAHADAKİ ÖZVERİLİ EKİPLERİMİZE, İŞ ORTAKLARIMIZA VE BİZİ TERCİH EDEN TÜM YOLCULARIMIZA TEŞEKKÜR EDERİZ" DEDİ.

Yaz sezonunun en yoğun döneminde elde edilen bu başarı; dış hat gelen/giden yolcu, iç hat gelen/giden yolcu ve dış hat uçuş trafiği kategorilerinde de eş zamanlı rekorlarla taçlandı. Bu rakamlarla Sabiha Gökçen, günlük uçuş ve yolcu trafiği, dış hatlar gelen ve giden yolcu, iç hatlar gelen ve giden yolcu, toplam dış hat uçuş sayısı ve dış hat giden uçuş trafiğinde yeni rekorlara ulaştı. Aynı gün, yolcu biniş köprüleri (Passenger Boarding Bridges – PBB) ile hizmet verilen uçak sayısında da yeni bir rekora imza atıldı. Daha önce 212 uçakla kaydedilen günlük rekor 16 Ağustos'ta 218 uçağa hizmet verilmesiyle aşılrken, PBB operasyonlarında tüm zamanların en yüksek günlük seviyesine ulaşıldı.

OPERASYONEL MÜKEMMELLİK VE GÜÇLÜ KOORDİNASYON

Yoğun trafik hacminin operasyonel bütünlük korunarak yönetilmesi, havalimanı ekosistemindeki tüm paydaşların yüksek koordinasyonu sayesinde sağlandı. Terminal işletmecisi ISG, yolcu akışı, güvenlik, temizlik, yönlendirme ve yolcu deneyimine yönelik süreçleri optimum şekilde yönetirken havalimanı otoritesi HEAŞ ekipleri; hava trafik, apron, pist, meydan faaliyetleri ve saha emniyetine ilişkin operasyonların düzenli şekilde sürdürülmesini sağladı.

OPERASYONEL KABİLİYETİMİZİN NET BİR GÖSTERGESİ

İstanbul Sabiha Gökçen Uluslararası Havalimanı Yönetici Direktörü Hanita Ahmad, rekor performansı şu sözlerle

değerlendirdi: "16 Ağustos tarihinde günlük yolcu trafiğinde 180 bin eşliğinin ilk kez aşılması, Sabiha Gökçen'e olan güçlü talebin ve kesintisiz operasyonel kabiliyetimizin net bir göstergesidir. Bizim için gerçek başarı; yalnızca yüksek kapasiteyi yönetmek değil, bu ölçekte dahi yolcu odaklı hizmet anlayışımızdan ve 'kusursuz müşteri deneyimi' hedefimizden ödün vermemektir. Operasyonel yetkinliğimiz ve teknolojik altyapımız kadar, yolcularımıza güven ve konfor sunan insan odaklı yaklaşımımız da bu başarının temelini oluşturuyor. Sahadaki özverili ekiplerimize, iş ortaklarımıza ve bizi tercih eden tüm yolcularımıza teşekkür ederiz. Terminalimizde uçuş ve yolcu güvenliğini sağlayan, operasyonlarımızın sürekliliği için bizlerden desteğini esirgemeyen tüm kamu kurumlarına ve çalışanlarına güçlü koordinasyonları ve iş birlikleri için minnettarız. Sabiha Gökçen olarak bölgesel bir transfer merkezi olma vizyonumuz doğrultusunda yolcu deneyimini sürekli iyileştirmeye ve sürdürülebilir büyümeye odaklanmaya devam edeceğiz."

SABİHA GÖKÇEN'İN STRATEJİK KONUMU GÜÇLENİYOR

Genişleyen bağlantı ağı, T1 entegrasyonu ile eklenen ilave biniş kapıları ve artan yolcu kapasitesiyle Sabiha Gökçen, Türkiye'nin hava ulaşımındaki kritik rolünü pekiştirirken İstanbul'un stratejik konumunu da güçlendirmeyi sürdürüyor. Son rekor, terminal işletmecisinin yüksek yoğunluklu dönemlerdeki çevikliğini ve artan seyahat talebine güçlü operasyonel kapasitesiyle yanıt verebildiğini bir kez daha ortaya koydu.

OSMAN GAZİ'NİN EYLÜL AYI SONUNDA GÖREV YERİNE UĞURLANMASI PLANLANIYOR

KARADENİZ'DEKİ YERLİ DOĞAL GAZ ÜRETİMİNİ İKİ KATINA ÇIKARACAK OLAN OSMAN GAZİ YÜZER ÜRETİM PLATFORMUNUN 260 TON AĞIRLIĞINDAKİ ALEV KULESİ'NİN MONTAJI GERÇEKLEŞTİRİLDİ.

Karadeniz'deki yerli doğal gaz üretimini iki katına çıkaracak olan Osman Gazi Yüzer Üretim Platformunun görev öncesi hazırlıklarında önemli bir aşama daha geride bırakıldı. Platformun en kritik güvenlik sistemlerinden biri olan 96 metre yüksekliğinde ve 260 ton ağırlığındaki Alev Kulesi'nin montajı gerçekleştirildi. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar, "Eylül ayı sonunda görev yerine uğurlamayı, yılın son çeyreğinde ise devreye almayı planladığımız Osman Gazi ile Sakarya Gaz Sahası'ndaki günlük üretimimizi iki katına çıkaracağız. Böylece 8 milyon hanenin doğal gaz ihtiyacını Karadeniz'den karşılayacağız. Hedefimiz, 2028'de ikinci yüzer üretim platformumuzu da devreye alarak günlük üretimimizi 45 milyon metreküpe çıkarmak ve 17 milyon hanenin doğal gazını Karadeniz'den karşılamak" dedi. Sakarya Gaz Sahası'nda günlük 9,5 milyon metreküplük doğal gaz üretimi tüm hızıyla sürerken, bu üretimi iki katına çıkarak olan Türkiye'nin ilk yüzer üretim platformu Osman Gazi'nin hazırlık çalışmaları da sonuna yaklaştı.

ACİL DURUMLAR İÇİN KRİTİK

Bu kapsamda, acil durumlarda açığa çıkan hidrokarbon gazlarının güvenli bir şekilde uzaklaştırılmasını ve tahliye edilen gazları yüksek sıcaklıkta kontrollü şekilde yakarak tesis içerisindeki basıncın güvenli sınırlar içerisinde tutulmasını sağlayan Alev Kulesi'nin platforma montajına ilişkin kritik bir operasyon yürütüldü.

DEV VİNÇLER KULLANILDI

'Flare Tower' olarak da bilinen Alev Kulesi modülünün Osman Gazi Yüzer Üretim Platformuna montajlanması için biri 3 bin 500 ton, diğeri de 800 ton kaldırma kapasitesine sahip iki dev vinç kullanıldı.



ENERJİ VE TABİİ KAYNAKLAR BAKANI ALPARSLAN BAYRAKTAR, "OSMAN GAZİ İLE SAKARYA GAZ SAHASI'NDAKİ GÜNLÜK ÜRETİMİMİZİ İKİ KATINA ÇIKARACAĞIZ" DEDİ.

Söz konusu kaldırma işleminin ardından 96 metre yüksekliğinde, yaklaşık 65 metrekare taban alanına sahip ve 260 ton ağırlığındaki alev kulesi, platformdaki yerine yerleştirildi.

BAŞARILI ŞEKİLDE PLATFORMA ENTEGRE EDİLDİ

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar, Osman Gazi'nin devreye alınmasına ilişkin bu kritik çalışmayla ilgili sosyal medya hesaplarından bir paylaşım yaptı. Bakan Bayraktar, "Karadeniz'de doğal gaz üretimimizi yeni bir aşamaya taşıyacak olan Osman Gazi Yüzer Üretim Platformumuz kritik görevi için artık gün sayıyor. Filyos Limanı'ndaki hazırlıklarda son aşamaya gelirken son olarak platformun en kritik

parçalarından biri olan 96 metre yükseklikte ve 260 ton ağırlığındaki alev kulesi de başanlı bir şekilde platforma entegre edildi" dedi. 8 milyon hanenin ihtiyacı Karadeniz'den Osman Gazi'nin yerli doğal gaz üretimine vereceği katkıyla ilgili de bilgiler paylaşan Bakan Bayraktar, "Eylül ayı sonunda görev yerine uğurlamayı, yılın son çeyreğinde ise devreye almayı planladığımız Osman Gazi ile Sakarya Gaz Sahası'ndaki günlük üretimimizi iki katına çıkaracağız. Böylece 8 milyon hanenin doğal gaz ihtiyacını Karadeniz'den karşılayacağız. Hedefimiz, 2028'de ikinci yüzer üretim platformumuzu da devreye alarak günlük üretimimizi 45 milyon metreküpe çıkarmak ve 17 milyon hanenin doğal gazını Karadeniz'den karşılamak" ifadelerini kullandı.

Ortadoğu’da kolektif savunma arayışı ve Mekke Antlaşması



**Prof. Dr. Ragıp
Kutay KARACA**

Son söyleyeceğimizi ilk söyleyelim; “Mekke Antlaşması yeni bir bölgesel güvenlik mimarisinin kendisi değil, böyle bir mimarinin kurulabilmesi için atılmış ciddi bir ilk kurumsal adımdır.” Türkiye ile Pakistan arasında çok uzun yıllara dayanan askerî eğitim ve savunma sanayisi iş birliği var. Pakistan ile Suudi Arabistan arasındaki askerî ilişkiler de on yıllardır devam ediyor. Türkiye Suudi Arabistan ilişkilerinde ise son birkaç yılda savunma sanayisi, askerî eğitim ve stratejik diyalog boyutu belirgin biçimde güçlendi. Dolayısıyla Mekke’de sıfırdan bir ittifak kurulmuş değil; var olan üç ayrı ilişki hattı ortak bir çatı altında birleştiriliyor. Türkiye teknoloji, operasyonel tecrübe ve savunma sanayisi; Pakistan insan gücü, füze kapasitesi ve nükleer caydırıcılık; Suudi Arabistan ise finansman, enerji ve yüksek teknolojiye erişim kapasitesi getiriyor. Antlaşmayı sıradan bir savunma iş birliği metni olarak görmek de doğru olmaz. Çünkü bir ülkeye yönelik silahlı saldırının üç ülkeye yapılmış sayılması, klasik savunma iş birliğinin ötesinde bir kolektif savunma taahhüdü ortaya koyuyor. Üstelik bunun arkasına bir bakanlar komitesi, sekretarya, ortak eğitimler ve ileride geliştirilecek askerî mekanizmalar konuluyor. Dışişleri Bakanı Hakan Fidan’ın açıklamasına göre bu konu yaklaşık üç yıldır taraflar arasında görüşülüyor. Ani verilmiş bir karar değil. Burada bir noktayı özellikle ayırmak gerekir. Bir güvenlik mimarisi kurmak ile bir antlaşma imzalamak aynı şey değildir. Örneğin NATO’yu NATO yapan yalnızca Washington Antlaşması’nın 5. maddesi değildir. Ortak komuta yapısı, askerî planlama, standartlaşma, istihbarat paylaşımı, tatbikatlar, lojistik sistemler ve yetmiş yılı aşan kurumsal tecrübedir.

MEKKE ANTLAŞMASI “BÖLGENİN SORUNLARINI

BÖLGE ÜLKELERİ ÇÖZMELİ”

YAKLAŞIMINI SOMUT HALE GETİREBİLİR Mİ?

Ortadoğu özelinde bölgenin güvenlik sorunlarının sürekli olarak dış aktörler üzerinden çözülmeye çalışılmasının yarattığı ortam hep yeni bir çatışma oldu. Ortadoğu, tarihin her döneminde kan, gözyaşı ve savaş ile anıldı. Bölgeye yönelik en önemli tenkit bölge ülkelerinin kolektif davranış sergileyememeleriydi. Mekke Antlaşması sergilenemeyen bu kolektifliğin yolunu açacak.

BU YAPI GENİŞLEYEBİLİR Mİ? BİR ORTADOĞU

NATO’SU ORTAYA ÇIKAR MI?

Genişleme ihtimalini yüksek görüyorum. Keza Antlaşmanın kurumsal bir kimliğe dönmesi bölge ülkeleri için caziplik yaratacaktır. Bence ilk aday Mısır’dır. Türkiye tarafından Mısır’ın doğal bir ortak olarak görüldüğü açıkça ifade edildi. Bunun birkaç sebebi var. Mısır Arap dünyasının en güçlü ülkesi, önemli bir askerî güce sahip, Süveyş Kanalı nedeniyle küresel deniz ticaretinin merkezindeki ülkelere biri ve Suudi Arabistan’la yakın güvenlik ilişkileri bulunuyor. Türkiye-Mısır ilişkilerinin normalleşmesi de bu ihtimali güçlendiriyor. Daha ileri aşamada körfez ülkeleri ve bir kısım Afrika ülkesi de farklı düzeylerde antlaşmaya yaklaşabilir. Fakat burada sayıdan ziyade nitelik önemlidir. On ülkenin imzaladığı fakat askerî anlamda işlemeyen bir ittifaktansa dört ülkenin

“ Mekke Antlaşması’nın bölgesel ve küresel yankısı, son dönem antlaşmalarla kıyaslandığında çok daha fazla oldu. Bu yankıları görmek ve antlaşmayı daha iyi analiz edebilmek için kaleme almayı biraz beklettiğimi itiraf edeyim. Konuyu sorularla açmak anlatım açısından daha kolay olacak.

gerçekten ortak tatbikat yaptığı, ortak komuta mekanizması kurduğu, istihbarat paylaştığı ve savunma sanayisini entegre ettiği bir yapı çok daha güçlüdür.

Bu nedenle "Ortadoğu NATO'su" benzetmesini bugün için erken buluyorum. Bir yapının NATO olabilmesi için yalnızca 5. madde benzeri bir hüküm yeterli değildir. Mekke Antlaşması'nın böyle bir yapıya dönüşmesi mümkündür ama bunun için yıllar gerekir.

BU ANTLAŞMA KİMLERDE RAHATSIZLIK YARATIR? KARŞI CEPHE YARATIR MI?

Burada, hangi başkentlerin neden daha dikkatli izleyeceğine bakmak gerekir. Bence ön sıraların başında Hindistan gelir. Yeni Delhi yıllarca çatışma halinde olduğu Pakistan'ın Türkiye ve Suudi Arabistan gibi iki önemli aktörle kolektif savunma ilişkisine girmesini yakından izleyecektir. Ön sıraların başındaki diğer ülke İsrail olur. Keza Türkiye, Pakistan ve Suudi Arabistan'ın askerî kapasitelerinin kurumsal biçimde birbirine yaklaşması bölgedeki güç dağılımını değiştirebilir. Bunun yanında bu birliktelik İsrail'in bölgede fütursuz güç kullanımını engeller niteliğe bürünecektir. Her ne kadar üst seviyede antlaşmanın hiçbir ülkeye karşı yapılmadığı vurgulansa da İran'ın özellikle Suudi Arabistan ile ilişkileri, körfez güvenliği ve bölgedeki askerî gelişmeler dikkate alındığında Tahran, bu yapının kendisine karşı kullanılma ihtimalini değerlendirecektir. Bunların yanında bölgede yeni bir Şii-Sünni eksenli saflaşmanın tetiklenmemesi önemlidir. İran'dan anlaşmaya yönelik eleştirel açıklamalar dikkat çekicidir. Türkiye açısından Mekke Antlaşması'nın İran'a karşı kurulmuş bir cephe gibi algılanmaması önemlidir. Keza İran'ı bütünüyle karşı tarafa iten bir stratejinin Türkiye'nin çıkarına olmadığını düşünüyorum. ABD ise daha karmaşık bir pozisyonadadır. Washington açısından kendi müttefiklerinin güvenlik üretmesi olumlu görülebilir. Ancak bu yapı zaman içerisinde bölgede Amerikan güvenlik sisteminden bağımsız bir karar alma merkezi haline gelirse Washington'un bakışı farklılaşabilir. Çin açısından da benzer bir ikilem vardır. Pakistan, Çin'in çok yakın stratejik ortağıdır; Suudi Arabistan ve Türkiye ise Çin açısından önemli ekonomik ortaklardır. Dolayısıyla Pekin'in doğrudan karşı çıkmasını beklemiyorum ama Pekin, yapının ABD Çin rekabetinde nereye oturacağını dikkatle takip edecektir. Diğer yandan antlaşmaların doğasında karşı cephenin oluşumunu yaratma gibi bir unsurun varlığı bilinen bir gerçektir. Hali hazırda Hindistan, Yunanis-

tan, İsrail ve Kıbrıs Rum Kesimi sıkı ilişkiler kurmaya istekli görülüyor. Bu yapıdan bir "kolektif savunma antlaşması" çıkar mı bilinmez ama ilişkilerini daha sıkı hale getirebilecek ve karşı bir cephe yaratmaya çalışacaklardır.

KAZANIMLAR VE RİSKLER

Türkiye açısından stratejik kazanım mı, yoksa ciddi riskler getirebilecek yeni bir sorumluluk alanından mı söz ediyoruz? Buna vereceğim cevap; her ikisi de olacaktır. Keza dış politikada yalnız kazanç üreten ve hiç maliyet yaratmayan büyük stratejik hamleler pek yoktur. Türkiye açısından ilk kazanç stratejik ağırlıktır. Türkiye artık Ortadoğu'daki güvenlik tartışmalarının dışında kalan bir ülke değil, güvenlik düzeninin kurulmasında rol üstlenmeye çalışan bir aktör konumuna geliyor. İkinci kazanç savunma sanayisidir. Suudi Arabistan'ın mali kapasitesi, Pakistan'ın üretim ve askerî alt-yapısı ile Türkiye'nin savunma teknolojilerinin birleşmesi çok ciddi ortak projeler yaratabilir. Üçüncü kazanç diplomatik hareket alanıdır. Türkiye NATO içinde kalırken aynı zamanda başka bir bölgesel güvenlik sisteminin kurucu ülkesi oluyor. Bu doğru yönetildiğinde Türkiye'nin pazarlık gücünü artırır. Tüm bunlara rağmen riskleri de küçümsemek gerekiyor. Pakistan Hindistan krizi büyürse ne olacak? İran Suudi Arabistan çatışması yeniden tırmanırsa Türkiye hangi noktada duracak? Suudi Arabistan'ın uğrayacağı bir saldırı kolektif savunma hükmünü harekete geçirirse Türkiye'nin askerî yükümlülüğü ne olacak? Bunlar bugün teorik görünen fakat ittifakın gerçek sınavını oluşturacak sorulardır.

Uluslararası sistem giderek daha kurlsız, daha parçalı ve daha fazla güç politikasına dayalı hale geliyor. Böyle bir ortamda devletler güvenliklerini yalnız başkalarının sağladığı şemsiyelere bırakamazlar. Mekke antlaşması da bu arayışın bir sonucudur.

Antlaşma, Türkiye açısından önemli bir stratejik fırsattır; fakat bu fırsatın kazanca dönüşmesi, ittifakın Türkiye'nin hareket alanını genişleten bir araç olarak kalmasına bağlıdır. Eğer Antlaşma Türkiye'yi diğer üyelerin bütün bölgesel hesaplarının tarafı haline getirirse fırsat olmaktan çıkar, stratejik yük haline gelir.

Dolayısıyla önümüzdeki dönemde asıl bakmamız gereken şey anlaşmanın adı değil; kurulacak kurumlar, ortak askerî mekanizmalar, genişleme biçimi ve en önemlisi kriz anlarında üç başkentten aynı siyasi iradeyi gösterip gösteremeyeceğidir.

TURKCELL'DEN YILIN İKİNCİ ÇEYREĞİNDE 5,2 MİLYAR TL NET KÂR

TEKNOLOJİ VE İLETİŞİM ŞİRKETİ TURKCELL, 2026 YILININ İKİNCİ ÇEYREĞİNE İLİŞKİN FİNANSAL SONUÇLARINI AÇIKLADI. GÜÇLÜ OPERASYONEL PERFORMANSINI SÜRDÜREN ŞİRKETİN KONSOLİDE GELİRLERİ YILLIK BAZDA YÜZDE 2,5 ARTARKEN NET KÂRI 5,2 MİLYAR TL OLDU.



TURKCELL GENEL MÜDÜRÜ DR. ALİ TAHA KOÇ, "TURKCELL GÜCÜNDE 5G İLE YENİ BİR DÖNEME ADIM ATTIĞIMIZ İKİNCİ ÇEYREKTE, STRATEJİK HEDEFLERİMİZ DOĞRULTUSUNDA GÜÇLÜ FİNANSAL VE OPERASYONEL SONUÇLAR ELDE ETTİK" DEDİ.

Türkiye'nin önde gelen teknoloji ve iletişim şirketlerinden Turkcell, 2026 yılının ikinci çeyreğine ilişkin finansal sonuçlarını açıkladı. Şirketin konsolide gelirleri yıllık bazda yüzde 2,5 artışla 71,8 milyar TL'ye yükselirken, net kârı 5,2 milyar TL olarak gerçekleşti. Konsolide FAVÖK 30 milyar TL'ye ulaşırken FAVÖK marjı yüzde 41,8 oldu. 5G'nin devreye alındığı bu faaliyet döneminde, toplam mobil abone sayısı şirket tarihinde ilk kez 40 milyonu aştı. Sabit kablosuz erişimde güçlü bir kullanıcı deneyimi sunan Superbox ise net 64 bin abone kazanımıyla, 2020'nin ikinci çeyreğinden bu yana en güçlü çeyrek performansını kaydetti.

"ŞEBEKE YATIRIMLARI MÜŞTERİ DENEYİMİNE DOĞRUDAN YANSIDI"

İkinci çeyrek sonuçlarını değerlendiren Turkcell Genel Müdürü Dr. Ali Taha Koç şunları söyledi: "Turkcell gücünde 5G ile yeni bir döneme adım attığımız ikinci çeyrekte, stratejik hedeflerimiz doğrultusunda güçlü finansal ve operasyonel sonuçlar elde ettik. Makroekonomik koşullardaki değişime rağmen çeşitlendirilmiş iş modelimiz ve disiplinli ticari yaklaşımımız sayesinde reel büyüme performansımızı sürdürdük. Yıl sonu enflasyon beklentimizi yüzde 28'e revize ederken, yüzde 5-7 reel gelir büyümesi ve yüzde 40-42 FAVÖK marjı öngörümüzü koruyoruz. Gelirlerimize oranla yatırım harcamasının ise yaklaşık

yüzde 25 seviyesinde gerçekleşmesini bekliyoruz." Turkcell'in ikinci çeyrekte 243 bin net mobil abone kazandığını belirten Koç şöyle devam etti: "Rekabetin değer odaklı seyrettiği bu dönemde abone kazanımındaki başarıımızı sürdürerek toplam mobil abone sayımızı ilk kez 40 milyonun üzerine taşıdık. Faturalı abone bazımız ise 284 bin arttı. 5G lansmanının ardından çekim gücü, internet hızı, bağlantı sürekliliği gibi temel müşteri deneyimi alanlarındaki Net Tavsiye Skorlarımız (NPS) yükseldi. Bu sonuçlar, şebeke yatırımlarımızın müşteri deneyimine doğrudan yansıdığının kanıtıdır."

"2020'DEN BU YANA EN GÜÇLÜ SUPERBOX PERFORMANSI"

Superbox'ın ikinci çeyrekteki yüksek performansına vurgu yapan Koç, "BTK verilerine göre Superbox ürünümüz ile Sabit Kablosuz Erişim alanında (FWA) yüzde 74 pazar payıyla lideriz. 5G ile birlikte Superbox'ı yalnızca fiberin alternatifi olarak değil, yüksek hızlı sabit kablosuz erişimin güçlü bir bileşeni olarak konumluyoruz. Son dört çeyrekteki toplam net Superbox abone kazanımımız 163 bini aştı" dedi. Turkcell fiber abonelerinin toplam sabit genişbant abone bazındaki payı, geçen yılın aynı dönemine göre 3,4 puan artarak yüzde 80'e çıktı. Turkcell, ikinci çeyrekte uçtan uca çıkan altyapısını 194 bin yeni haneye daha ulaştırdı. Bireysel fiber aboneleri içinde 1.000 Mbps ve üzeri hızları tercih edenlerin oranı da yüzde 8'den yüzde 29'a yükseldi.

TV+ ABONE SAYISI 2,7 MİLYONU GEÇTİ

HBO Max, Apple TV, NBCUniversal ve Paramount gibi küresel platformlar ve stüdyolarla gerçekleştirilen iş birlikleri sayesinde dünya çapında ilgi gören yapımların yanı sıra S Sport, tabii spor ve Eurosport'un öne çıkan spor içerikleri de TV+ aboneleriyle buluştu. TV+ zenginleşen içerik portföyü ve "TV+ Sana Yeter" yaklaşımıyla, ikinci çeyrekte net 123 bin yeni abone kazanarak toplam abone sayısını 2,7 milyonun üzerine taşıdı.

"TEKNOLOJİ GÜCÜMÜZLE TÜRK SPORUNUN DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜNE KATKI SUNUYORUZ"

TÜRK TELEKOM CEO'SU EBUBEKİR ŞAHİN, "TÜRKİYE'Yİ FİBER AĞLARLA ÖRÜYOR, YENİ NESİL TEKNOLOJİLERİN HAYATA GEÇİRİLMESİNDE ÖNCÜ ROL ÜSTLENİYORUZ. TEKNOLOJİK BİRİKİMİMİZİ HAYATIN HER ALANINA YANSITMA VİZYONUMUZ DOĞRULTUSUNDA, SPORUN VE FUTBOLUN DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜNE DE KATKI SUNUYORUZ " DEDİ.



TÜRK TELEKOM CEO'SU EBUBEKİR ŞAHİN, "TÜRKİYE'Yİ FİBER AĞLARLA ÖRÜYOR, YENİ TEKNOLOJİLERİN HAYATA GEÇİRİLMESİNDE ÖNCÜ ROL ÜSTLENİYORUZ" DEDİ.

Türk sporunun önemli destekçilerinden biri olarak uzun yıllardır sporun gelişimine katkı sağlayan ve Türkiye Futbol Federasyonu'na (TFF) teknoloji desteği sunan Türk Telekom, Türk futbolunda teknoloji alanında birçok projeye imza attı. VAR teknolojisi, Akıllı Stadyum projeleri ve eSüper Lig gibi uygulamalarla Türk futbolunun dijital dönüşümüne katkı sağlayan Türk Telekom, TFF ile iş birliği kapsamında Trendyol Süper Lig'de 2023-24 sezonunun ikinci yarısında kullanılmaya başlanan Yarı Otomatik Ofsayt Sistemi'nin hayata geçirilmesinde de önemli rol oynadı. Futboldaki teknoloji deneyimini geliştirerek seyir zevkine katkı sunan Yarı Otomatik Ofsayt Sistemi, ligde mücadele eden 20 takımın stadyumu ile TFF'nin Riva'daki VAR merkezine şirketin fiber internet altyapısı ve teknoloji donanımıyla kurul-

du. Süper Lig'de yeni sezonun başlamasıyla birlikte şirket, Türk spora ve futboluna yönelik teknoloji desteğini sürdürecektir. Altyapısı ve teknoloji çözümleriyle Türk futbolunun dijital dönüşümüne katkı sunmaya devam edecek olan şirket, futbolseverlerin sahadaki heyecanı kesintisiz yaşaması için teknolojinin gücünü yeşil sahalara taşıyacak. Şirket, yeni sezonda da futbolun teknolojiyle buluştuğu önemli uygulamaların altyapısında yer alacak.

SES GETİREN İLKLERE İMZA ATTIK

Türk Telekom CEO'su Eubekir Şahin, "Türkiye'yi fiber ağlarla örüyor, yeni teknolojilerin hayata geçirilmesinde öncü rol üstleniyoruz. Teknoloji birikimimizi hayatın her alanına yansıtma vizyonumuzla, ülkemizde futbolun ve sporun dijitalleşmesine de liderlik ediyoruz. Bu anlamda, Türkiye Futbol Federasyonu ile iş birlik-

leri yürütüyor, Türk futbolunun destekçisi olarak teknolojimizi tüm futbolseverlerin hizmetine sunmaktan mutluluk duyuyoruz. Herkesin, sosyal hayata eşit katılımını sağlamak amacıyla, her alanda olduğu gibi futbolda da teknolojinin sunduğu olanakları faydaya dönüştüren başta engelsiz tribün uygulaması olmak üzere bir çok proje geliştiriyoruz. Yıllardır spora ve sporcuya önemli destekler verdik, Türkiye'nin ilk stadyum isim anlaşması, Akıllı Stadyum Projeleri, taraftar paketleri, futbol kulüpleri ile marka iş birlikleri gibi ses getiren ilklere imza attık" dedi. "Türkiye Futbol Federasyonu ile yürüttüğümüz iş birliği kapsamında eSüper Lig'e ismimizi vererek bir ilkin gerçekleştirmesine daha öncülük etmiştik" diyen Şahin, "2018 yılında dünya ile eş zamanlı olarak Türkiye'de uygulanmaya başlanan VAR sisteminin stadyumlara ve Riva'ya kurulmasında sunduğumuz katkı, Türk futbolunun dijital dönüşümünde oynadığımız rolün en önemli örneklerinden. Omuz omuza olmaktan büyük mutluluk duyduğumuz TFF'nin teknoloji destekçisi olarak Yarı Otomatik Ofsayt Sistemi'ni Süper Lig'e kazandırmıştık. Yarı Otomatik Ofsayt Sistemi, Süper Lig ekiplerinin statlarına Türk Telekom'un güçlü fiber internet altyapısıyla ve teknoloji desteğiyle kuruldu. Futbol dünyasında teknolojinin kullanımında yaşanan gelişmeleri yakından takip ediyor, 2026 FIFA Dünya Kupası'nda futbola kazandırılan yeni nesil teknolojileri ülkemiz sporunun gelişimine katkı sağlayacak şekilde Türkiye'ye kazandırmak üzere çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Önümüzdeki dönemde de Türk futbolunun dijitalleşme yolculuğunda öncü adımlar atmaya devam edeceğiz" ifadelerini kullandı.

"TEMEL SORUN; DEZENFLASYONUN ÜRETİM KAPASİTESİ ÜZERİNDEKİ MALİYETİNİN ARTMASIDIR"

İSTANBUL TİCARET ODASI (İTO) BAŞKANI ŞEKİB AVDAGIÇ, EYLÜL AYINDA GÜNCELLENMESİ BEKLENEN ORTA VADELİ PROGRAM'DA (OVP) "HEDEFLİ BİR ÜRETİM KORUMA POLİTİKASI" GELİŞTİRİLMESİ ÖNERİSİNDE BULUNDU. AVDAGIÇ, "GELDİĞİMİZ NOKTADA TEMEL SORUN, DEZENFLASYONUN KENDİSİ DEĞİL, DEZENFLASYONUN ÜRETİM KAPASİTESİ ÜZERİNDEKİ MALİYETİNİN GİDEREK ARTMASIDIR" DEDİ.

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, yaptığı yazılı açıklamada sıkı para politikasının üretim üzerindeki maliyeti ve küresel ekonomideki belirsizlik ortamına ilişkin değerlendirmelerde bulundu. Konuşmasında reel sektör için yeni politika önerilerini açıklayan Avdagiç, "Kısa bir süre sonra güncellenerek açıklanacak yeni Orta Vadeli Program'da (OVP), dezenflasyon programına hâle getirmeyecek şekilde, para politikasının yanında 'hedefli bir üretim koruma politikası' geliştirilmelidir" dedi.

MEKANİZMANIN İLK AYAĞI, İHRACATÇI VE ÜRETİCİ FİRMALAR

Türkiye'nin ihtiyacının genel bir teşvik ekonomisine geri dönmek olmadığını belirten Şekib Avdagiç, "İhtiyacımız olan üretim kapasitesini koruyan, ihracatı destekleyen ve teknolojik dönüşümü hızlandıran yeni ve yenilikçi bir sanayi politikasını gerçekleştirmektir" ifadelerini kullandı. Avdagiç, iş dünyası için yeni OVP'de finansman mekanizmalarının 5 başlığı kapsamına ihtiyaç bulunduğunu belirterek, "Mekanizmanın ilk ayağı, ihracatçı ve üretici firmalar için uzun vadeli ve sürdürülebilir ve öngörülebilir finansman kanallarının güçlendirilmesi olmalıdır. Eximbank ve benzeri mekanizmalar yalnızca ihracat gerçekleştiren firmaları değil, ihracat potansiyeli taşıyan üreticileri de kapsayacak biçimde genişletilmeli. İşletme sermayesi ve yatırım kredilerinin de üretim ve ihracat performansı temel alınmalıdır. İkinci olarak yatırım kredileri ile işletme sermayesi kredileri birbirinden ayrılmalıdır. Enflasyonla mücadele kapsamında genel kredi genişlemesi sinirlenirken, teknoloji yatırımı yapan, ihracat kapasitesi oluşturan ve ithal girdiyi azaltan yatırımlar için daha uzun vadeli ve daha düşük maliyetli finansman kanalları oluşturabilmeliyiz. Üçüncüsü



İTO BAŞKANI AVDAGIÇ, "İHRACATIMIZIN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİNİN DIŞ TALEBİN YANI SIRA TÜRKİYE'DEKİ ÜRETİM KAPASİTESİNE, BU KAPASİTENİN MALİYET VE FİNANSMAN KOŞULLARINA DA BAĞLI OLDUĞUNU UNUTMAMALIYIZ" DEDİ.

baskılanan kurun, ihracatçının maliyet artışını karşılayacak şekilde doğru ve etkili mekanizmalarla dengelenmesine ihtiyaç vardır. Bu kapsamda döviz dönüşüm desteğinin sembolik olmaktan çıkarılması ve aradaki makası kapatacak bir seviyeye getirilmesine ihtiyaç var. Enflasyon ile kur arasındaki farkın ihracatçı üzerindeki maliyet baskısını sürekli artıran bir yapının önüne geçilmelidir. Dördüncüsü vergi ve sosyal güvenlik yükleri konusunda üretim yapan ve istihdam sağlayan firmalara yönelik seçici düzenlemeler gündeme alınmalıdır. Özellikle yüksek istihdam sağlayan ve ihracat yapan sektörlerde maliyet artışlarının doğrudan istihdam kaybına dönüşmesini engelleyecek yeni güçlendirici mekanizmalar geliştirilmelidir. Ve son olarak ithalat politikası yalnızca korumacı reflekslerle değil, sanayi politikası perspektifiyle ele alınmalıdır" önerisinde bulundu.

KOBİ'LERİN FİNANSMANA ERİŞİMİNDE SIKINTILARI VAR

Türkiye'de uygulanan sıkı para politikasının enflasyonun düşürülmesi açısından önemli bir dengeleme sağladığını vurgulayan Şekib Avdagiç, "Ancak bunun üretim tarafındaki maliyeti giderek daha fazla görünür hale geliyor. Yüksek faiz, işletme sermayesi maliyetlerini artırırken özellikle KOBİ'lerin finansmana erişimindeki sıkıntılar devam ediyor" dedi. Üreten ekonominin karşı karşıya kaldığı sorunlar için gerekli tedbirlerin alınmasının çok önemli olduğuna vurgu yapan Avdagiç, "Geldiğimiz noktada temel sorun, dezenflasyonun kendisi değil, dezenflasyonun üretim kapasitesi üzerindeki maliyetinin giderek artmasıdır. Dolayısıyla üreten ekonomimizin karşı karşıya kaldığı sorunlar için gerekli tedbirlerin alınması çok önemli" ifadelerini kullandı.

"VERGİ VE SGK BORÇLARININ YENİDEN YAPILANDIRILMASI GERÇEKTEN ÖNEMLİ BİR FIRSAT"

TÜRKİYE ESNAF VE SANATKÂRLARI KONFEDERASYONU (TESK) BAŞKANI BENDEVİ PALANDÖKEN, "YAPILANDIRMA GERÇEKTEN ÖNEMLİ BİR FIRSAT. 25 GÜNDE 228 BİN BAŞVURU YAPILDI. YANI BU MEBLAĞI 206 MİLYAR LİRA BORCUN ÖDEME PLANINA ALINDIĞINI DA GÖSTERİYOR" DEDİ.

Vergi ve SGK borçlarının yeniden yapılandırılmasında önceden işletilen faizlerin silinmesi ve yeni hesaplamaların yalnızca anapara üzerinden yapılması gerektiğini belirten TESK Genel Başkanı Palandöken, yapılan- dırmanın önemli bir fırsat olduğunu ve bu fırsatın birçok kişi için olumlu olacağını ifade etti. Ayrıca Palandöken, bu yapılandırma- ya 25 günde 228 bin başvuru yapıldığını dikkati çekti.

FAİZİN FAİZİYLE ÖDENMESİ ESNAF İÇİN ÇOK BÜYÜK BİR YÜK

Vergi ve SGK borçlarının yeniden yapı- landırılmasını olumlu bulan Palandöken, "Yapılandırma gerçekten önemli bir fırsat. 25 günde 228 bin başvuru yapıldı. Yani bu meblağı 206 milyar lira borcun ödeme planına alındığını da gösteriyor. Ancak tabii faizin faiziyle ödenmesi esnaf için çok büyük bir yük. İnsanlar bu borçlarını ödemek istiyor ama anaparanın faiziyle ödenmesi lazım gelirken şimdi geride kalan anaparanın üzerinden değil, faizini faiziyle ödenmesi hesaplandığı zaman ödenmesi mümkün olmayan bir borç miktarı çıkıyor. Örneğin eğer 500 bin lira ana para borcunuz varsa, siz bunu ödemeye çalışsanız taksit sayısını ne kadar artırırsanız artırırsınız. Ama bu bunun faizi 500 bin üzerinden hesaplandığı zaman gerçekten ödeyebilecek bir miktar. Ama yıllara bari olan ödemeleri üst üste koyulduğu zaman zaten bunun ödenmesi de mümkün olmuyor. Bu sefer esnaf artık bu borcundan dolayı, kamuya olan borçlarından dolayı, vergi borcu, sosyal güvenlik vesaire bun- ların tamamını ödemek zorunda veyahut yapılandırmak zorunda kaldığı zaman da netice itibarı ile bu borç ödeyebilecek bir miktar değil. Ne krediye ulaşabiliyor ne de esnaf için verilen kredilerden yararlanmaya çalışılıyor. Verilen kredi miktarıyla işini tekrar vergi mükellefiyetini istihdama katkı koyan



YAPILANDIRMA UYGULAMASI KAPSAMINDA VERGİ DAİRELERİNE OLAN GELİR VERGİSİ, KURUMLAR VERGİSİ, KDV, MTV, HARÇ, TRAFİK İDARI PARA CEZALARI, ECRİMİSİL, ADLİ PARA CEZALARI VE ÖĞRENİM KREDİSİ BORÇLARI YER ALIYOR.

esnaf bu sefer mağdur oluyor, ödeyemez hali geliyor" diye konuştu. Stopaj vergisi de esnaf için büyük sorun. Esnafın sırtındaki büyük bir yük olan stopajın da çifte vergi doğurduğuna dikkat çeken Palandöken, "Netice itibarıyla bizim tale- bimiz borcun anaparasıyla birlikte o güne kadarki olan faizin faiziyle ödenmesi çok da mümkün olmuyor. Çünkü esnafın üstün- de o kadar çok yük var ki yıllardır ısrarla söylediğimiz stopaj vergisi de bunlardan birisi. Hem mal sahibi ödüyor. Hem de aynı şekilde dükkandaki veya iş yerindeki mükellef de bunu diyor. Bu rakam da yüzde 20. Bunları biriktirdiğiniz zaman

ne kadar borcunuzu ödemeye çalışsanız mümkün olmuyor. Bunun mutlaka esnafın ödeyebileceği aynı şekilde taksitlendir- meyle birlikte anaparayla birlikte faizin hesaplandığı zaman bu miktar ödenabilir bir hale dönüşebilecek. Yoksa bunu öde- mek mümkün olmayacak. Birçok devlete vermiş olduğu desteklerden, kredilerden de yararlanamıyor. Netice itibarıyla her kapatılan işletme hem ekonomiye hem de işsizliğe aynı şekilde de istihdama önemli darbe vuruyor. Bunun tekrar makul bir ödeme planı yine aynı şekildeki faiz hesap- lamalarıyla bu sorun kökten hallolabilecek" ifadelerini kullandı.

YAPAY ZEKÂ ÖĞRETMENLER VE ÇOCUKLAR İÇİN NE KADAR GÜVENLİ?

YAPAY ZEKÂ, SAĞLIK HİZMETLERİNDEN PAZARLAMAYA KADAR ÇOK ÇEŞİTLİ SEKTÖRLERDE DEVRİM YARATIYOR. EĞİTİMDE BU ALANLARDAN BİR TANESİ. ÖĞRENCİLERE KİŞİSELLEŞTİRİLMİŞ ÖĞRENME FIRSATI SUNAN BU ARAÇLAR, GÜVENLİK, GİZLİLİK VE ÇOCUKLARIN BİLİŞSEL GELİŞİMİ AÇISINDAN YENİ RİSKLERİ DE BERABERİNDE GETİRİYOR.

Siber güvenlikte önemli bir yere sahip olan ESET, yapay zekâ öğretmenleri merceğe altına aldı. Güvenlik ile ilgili önerilerini ve uyarılarını paylaştı. Yapay zekâ destekli özel ders araçları pazarı hızla büyüyor. Bir tahmine göre, bu pazarın 2025 ile 2033 yılları arasında yaklaşık 2 milyar dolardan 17,7 milyar doların üzerine çıkması bekleniyor. İngiliz hükümeti, eğitim teknolojisi ve yapay zekâ şirketlerini çoktan sınıflar için araçlar tasarlamaya davet etti. Hükümet, yapay zekânın özel öğretmen tutacak maddi imkânı olmayan ailelere yardımcı olabileceğini belirterek, 450 bin kadar dezavantajlı öğrencinin bundan faydalanabileceğini iddia ediyor. Pazar hızla olgunlaşıyor. Günümüzde satın alabileceğiniz ve kullanabileceğiniz çeşitli türlerde yapay zekâ özel öğretmen

araçları bulabilirsiniz. "Yapay zekâ özel öğretmeni" terimi, oldukça geniş bir ürün yelpazesine uygulanıyor. Bazıları eğitim etiketi taşıyan genel amaçlı sohbet robotlarından biraz daha fazlası iken diğerleri müfredat etrafında yapılandırılmış öğrenme sistemleridir. Piyasada basit sohbet robotlarından müfredata göre çalışan Akıllı Özel Ders Sistemlerine (ITS) kadar farklı çözümler bulunuyor. En gelişmiş sistemler öğrenciye doğrudan cevabı vermek yerine ipuçlarıyla öğrenmeyi destekliyor ve uygunsuz içerik riskini azaltıyor.

YAPAY ZEKÂ ÖĞRETMENLER GERÇEKTEN İŞE YARIYOR MU?

Bunların işe yarayıp yaramadığı konusunda henüz kesin bir karar verilmemiştir. Kanıtlar bazı yönlerden umut vericidir ancak yapay zekâ

öğretmenlerin her ortamda öğrenmeyi iyileştireceği yönündeki genel iddiaları desteklemiyor gibi görünmektedir. Bazen bu teknoloji durumu daha da kötüleştirebilir. İngiltere'de yakın zamanda yapılan bir çalışmada, öğretmenlerin üçte ikisi, yapay zekâ kullanımına bağlı olarak öğrencilerde yazma ve problem çözme becerilerinde bir düşüş gözlemlediklerini belirtti. Aynı bir çalışma ise "sık yapay zekâ aracı kullanımı ile eleştirel düşünme becerileri arasında önemli bir negatif korelasyon" olduğunu ortaya koyuyor. Çalışma, çocuklara özel ders vermek amacıyla yapay zekâ kullanımının "kullanıcıların derin ve yansıtıcı düşünme süreçlerine katılımını istemeden azaltabileceğini" belirtiyor. Bu, çocukları yapay zekâ araçlarını kullanmaya teşvik etmenin getirdiği en büyük gelişimsel risklerden biridir. Yapay zekâ bir cevabı çok hızlı veriyorsa ya da en azından süreci öğrenen için çok kolaylaştırıyorsa çocuklarda uzun vadede zararlı olabilecek bir bilişsel tembellik gelişebilir.

BAŞKA POTANSİYEL PSİKOSOSYAL RİSKLER DE VAR

Çocuklar, kendinden emin konuşan yapay zekâ öğretmenlere aşırı güven duymaya başlayabilir ve yetişkinlere kıyasla halüsinasyonlara daha kolay kanabilirler. Hatta onları adeta arkadaşlarıymış gibi görmeye başlayabilirler; bu da ekran gruplarıyla kurdukları duygusal bağları zayıflatabilir. Yapay zekâ ayrıca birçok açıdan yetersiz bir öğretmendir. Bir sorunun "cevabını" biliyor olabilir ancak öğrenme deneyiminden dolayı hayal kırıklığına uğramış bir çocuğu idare etme becerisinden yoksun



ÇOCUKLAR, KENDİNDEN EMİN KONUŞAN YAPAY ZEKÂ ÖĞRETMENLERE AŞIRI GÜVEN DUYMAYA BAŞLAYABİLİR VE YETİŞKİNLERE KIYASLA HALÜSİNASYONLARA DAHA KOLAY KANABİLİRLER.

olabilir. Bir insan öğretmenin empati ve sosyal becerilerini bir makinenin taklit etmesi imkânsız olmasa da çok zordur.

YAPAY ZEKÂ GÜVENLİK VE GİZLİLİK RİSKLERİ

Kısıtlanmasız sohbet robotları ve benzeri araçları kullananlar için sohbetlerin yaşa uygun olmayan konulara sapma riski bulunuyor. Bir yapay zekâ öğretmen, bir çocuğun cevaplarından çok daha fazlasını toplayabilir. Ürüne bağlı olarak, sorular, okul ödevleri, performans verileri, ilgi alanları, hesap bilgileri, cihaz tanımlayıcıları ve ses kayıtlarını saklayabilir. Model ile paylaşılan her şey, eğitim amaçlı kullanılabilir ve muhtemelen diğer kullanıcılara sızabilir. Ayrıca reklamverenler ve diğer üçüncü taraflarla da paylaşılabilir. Bu durum sadece bir gizlilik riski oluşturmakla kalmaz; model sağlayıcısının veya çocuğunuzun verilerini elinde bulunduran güvenilir üçüncü taraflardan birinin güvenlik ihlali yaşaması hâlinde tam anlamıyla bir güvenlik sorununa dönüşebilir. Sesle etkinleştirilen bir araç söz konusuysa sağlayıcı çocuğunuzun biyometrik verilerine sahip olacaktır ve hackerlar bu verileri çocuğunuzun kimliğiyle ilişkilendirebilirlerse bu veriler son derece değerli hâle gelebilir.

EBEVEYNLER İÇİN BAZI ÖNLEMLİ UYARILAR!

Ebeveynlerin dikkate alması gereken pek çok husus var. Çocuklarınızın özel ders almalarına yardımcı olması amacıyla bir yapay zekâ aracını kullanmalarını istiyorsanız öncelikle basit bir yardımcı ile özel bir ITS arasındaki farkı anlamalısınız. Basit cevaplar vermek yerine, çocuğunuzun öğrenme yolculuğuna rehberlik edecek araçlar tercih etmelisiniz. Veri koruma düzenlemelerine uygun araçlar; bu, çocuğunuzun verilerini altta yatan yapay zekâ motoruyla paylaşmayacakları anlamına gelir. Çocuğunuzun okulu tarafından onaylanmış veya eğitimsel kanıtlarla desteklenen bir araç tercih edin. Gizlilik bilgilerini, özellikle model eğitimi, veri saklama, reklamcılık ve üçüncü taraf sağlayıcılarla ilgili kısımları okuyun. Aracı çocuğunuzla birlikte kullanın. Yapay zekâ ne kadar iyi olursa olsun, çocuğunuz muhtemelen bir insanla birlikte öğrenmekten daha fazla fayda sağlayacaktır. Çocuklarınıza,

yapay zekâyla asla kişisel bilgilerini paylaşmamalarını öğretin. Bu, ileride yapay zekâ kullanırken onlara çok fayda sağlayacaktır. Çocuklarınızla konuşarak yapay zekâ hakkında ne düşündüklerini öğrenin ve yapay zekânın hissetme veya duygu gösterme yeteneği olmadığını anladıklarından emin olun. Öğretmenin yanlış olsa bile kendinden emin konuşabileceğini açıklayın. Önemli cevaplar, öğretmenlerle görüşülerek veya ders kitapları ya da diğer güvenilir kaynaklarla karşılaştırılarak

doğrulanmalıdır. Varsa yaşa uygun ayarları etkinleştirin. Ekran süresini sınırladığınız gibi, günlük "Yapay zekâ süresini" de sınırlayın. Çocuğunuzun komut geçmişini kontrol ederek, aracı doğru ve güvenli bir şekilde kullandığından emin olun. Teknoloji hızla gelişmekte ve pazara sürekli yeni ürünler sunulmaktadır. Dolayısıyla yapay zekâ öğretmenlerini denemek istiyorsanız piyasada neler olduğunu takip etmeyi ihmal etmeyin. Ayrıca bunun eski usul çevrim dışı öğrenmenin yerini tutamayabileceğini unutmayın.



ÖĞRENCİLER TÜRKİYE DENİZ CANLILARI MÜZESİ'NE KOŞTU

DÜNYADA İLK VE TEK OLMA ÖZELLİĞİNİ TAŞIYAN TÜRKİYE DENİZ CANLILARI MÜZESİ, KUR'AN KURSU ÖĞRENCİLERİNİ AĞIRLADI. EĞİTİM SÜREÇLERİNDE DUALARI VE İLAHİLERİ ÖĞRENEREK BAŞARI GÖSTEREN MINİK ÖĞRENCİLER, MÜZEYİ ZİYARET EDEREK DENİZ DÜNYASININ GİZEMLİ KAPILARINI ARALADI.

Kur'an kursu öğrencilerini gösterdikleri azim ve başarıdan dolayı tek tek tebrik eden yarım asırlık balıkçı Kenan Balcı, ziyaret esnasında Türkiye Deniz Canlıları Müzesi'nin kuruluş süreci ve sergilenen eserler hakkında önemli bilgiler aktardı. Ziyareten duyduğu memnuniyeti dile getiren Balcı, bu özel müzenin 365 gün boyunca kapılarını tüm vatandaşlara ve öğrencilere tamamen ücretsiz olarak açık tuttuğunu vurguladı.

MÜZE 300 TON BALIĞA EV SAHİPLİĞİ YAPIYOR

Müze de yer alan zengin koleksiyonun arkasında yarım asırlık büyük bir emek ve sabır yattığını belirten Balıkçı Kenan Balcı, sergilenen devasa deniz canlılarının hikâyesini anlattı. Müzenin ilk temelini yıllar önce küçük bir hamsiyle attıklarını ifade eden Balcı, 50 gramlık küçücük bir hamsiden 1 ton 200 kiloluk devasa orkinosa ve 800 kilogramlık dev köpekbalığına kadar toplamda bin 500 deniz canlısının mumyalanmış halde müze de yer aldığını söyledi. Balıkları âdeta bir inci gibi işleyerek mumya haline getirdiklerini belirten Balcı, balıkların doğal formlarını bozmamaya büyük özen gösterdiklerini ve bu devasa mirası çocuklara ile gençlere armağan ettiklerini ifade etti.

KİTAPLARDA GÖREMeyeCEĞİNİZ BALIKLAR BURADA

Gelişme ve öğrenme çağındaki çocukların eğitimine katkı sunmayı en büyük mutluluk olarak tanımlayan Balcı, müzenin çocuklar için eşsiz bir görsel kütüphane olduğunu söyledi. Çocukların kitaplarda, ansiklopedilerde veya belgesellerde göremeyecekleri balık türlerini müze de canlı gibi yakından görme ve hatta dokunarak inceleme imkânı bulduklarını belirtti. Ulaşımın da oldukça rahat olduğunu dile getiren Balcı, metrobüs hattına çok yakın bir ko-



BALIKÇI KENAN BALCI, "DENİZLERİMİZ BİZİM TÜKENMEYEN MADENLERİMİZDİR, EKMEDEN BİÇTİĞİMİZ BEREKETLİ TARLARIMIZDIR" DEDİ.

numda yer aldıklarını girişlerin her zaman ücretsiz kalacağını bir kez daha hatırlattı.

DENİZLERİN ÖNEMİNİ ANLATTI

Müze de sergilenen tüm balıkların Türk karasularında yakalandığının altını çizen Balıkçı Kenan Balcı, Türkiye'nin deniz zenginliğine dikkat çekerek konuşmasını şu sözlerle tamamladı: "Denizlerimiz bizim tükenmeyen madenlerimizdir, ekmeden biçtiğimiz bereketli tarlarımızdır. Üç tarafı denizlerle çevrili bir ülkede yaşıyoruz ve bunun kıymetini herkes bilmeli. Biz bu hizmeti, evlatlarımız denizlerimizin ne kadar değerli olduğunu görsünler, hangi ürünlerin çıktığını birebir deneyimlesinler ve balıklarımızın ne kadar hayati bir besin kaynağı olduğunu hissetsinler."



Restoranlardaki yeni konseptlerin arkasında trendler mi var, ekonomi mi?



Nihat BİNGÖL
Ziya Şark Sofrası
CEO'su

Restoran ve kafeler, özellikle son beş yıl içerisinde ciddi bir dönüşüm sürecine girdi. Geçmişte daha büyük metrekarelere sahip işletmeler, geniş ürün yelpazeleri ve kalabalık menüler ön plandayken bugün çok daha farklı konseptlerle karşılaşyoruz. Daha az ürün sunan, hatta yalnızca tek bir ürün üzerine uzmanlaşan restoranlar, self servis modeli benimseyen kafeler ve daha küçük alanlarda faaliyet gösteren işletmeler artık ülkemizin dört bir yanında hızla yaygınlaşan yatırım modellerine dönüştü. Bu değişim çoğu zaman yalnızca yeni neslin, özellikle de Z kuşağının tüketim alışkanlıkları üzerinden açıklanıyor. Elbette değişen tüketici beklentilerinin, hız arayışının ve yeni yeme-içme alışkanlıklarının bu dönüşümde önemli bir payı var. Ancak bana göre değişimin arkasında en az tüketici davranışları kadar güçlü bir başka neden daha bulunuyor: ekonomik gerçekler. Artan yatırım maliyetleri, işçilik giderleri, kira ve enerji maliyetleri, stok yönetiminin zorlaşması ve işletmelerin verimlilik arayışı; restoran ve kafelerin hem yatırım modellerini hem de servis biçimlerini yeniden şekillendiriyor. Bu nedenle bugün gördüğümüz daha küçük, daha sade ve daha odaklı işletme modellerini yalnızca bir tüketim trendi olarak değerlendirmek eksik kalacaktır. Bu ayki yazımda, son yıllarda restoran ve kafelerin yatırım anlayışında, menü yapılarında ve servis modellerinde yaşanan bu değişimin arkasındaki ekonomik nedenleri ele alacağım.

MENÜLERDE AZALAN ÜRÜN SAYILARI

Bir restoranın menüsündeki ürün sayısı arttıkça, çoğu zaman mutfaktaki üretim birimleri de artar. Izgara, sıcak, soğuk, pastane, hazırlık gibi farklı istasyonların çoğalması ise daha fazla personel, daha fazla vardiya planlaması ve dolayısıyla daha yüksek işçilik maliyeti anlamına gelir. Özellikle son yıllarda hızla yükselen işçilik maliyetleri, işletmelerin menülerini daha verimli hale getirmeye zorluyor. Artık birçok restoran, menüsüne daha fazla ürün eklemenin otomatik olarak daha yüksek ciro veya daha yüksek kârlılık anlamına gelmediğini biliyor. Çünkü menüye eklenen her yeni ürünün yalnızca satış getirmesi değil, aynı zamanda oluşturduğu ek işçilik ve operasyon maliyetini karşılayacak yeterli katkı payını da yaratması gerekiyor. Bu nedenle yeni yatırımlarda daha az ürünle, daha sade ve daha odaklı konseptlerle başlama eğilimi giderek güçleniyor. Daha sınırlı ürün gamı; daha az mutfak birimi, daha düşük personel ihtiyacı, daha kolay operasyon ve daha yüksek iş verimliliği sağlayabiliyor.

Tam da bu nedenle tek ürün veya az ürün üzerine kurulu konseptler, özellikle yüksek işçilik maliyetlerinin olduğu dönemlerde yatırımcılar açısından daha kârlı ve daha yönetilebilir modeller olarak öne çıkıyor.

SELF SERVİS VE DEĞİŞEN KAFE MODELİ

Kafelerin son yıllarda geçirdiği dönüşümün en görünür örneklerinden biri de self servis sisteminin yaygınlaşması oldu. Artık birçok kafede kahvemizi, tatlımızı veya sipariş ettiğimiz diğer ürünleri kasadan, bardan ya da ilgili hazırlık alanından kendimiz teslim alıyoruz. Bu model elbette hız, pratiklik ve yeni neslin tüketim alışkanlıklarıyla yakından ilişkili. Ancak self servisin bu kadar yaygınlaşmasının arkasında önemli bir ekonomik neden de bulunuyor. Müşterinin siparişini kendisinin teslim alması, işletmenin servis personeline olan ihtiyacını ciddi ölçüde azaltıyor.

Hatta bazı konseptlerde servis personeli neredeyse tamamen ortadan kalkabiliyor. Böylece işletme yalnızca üretim yapan, kahveyi hazırlayan, tatlıyı servis noktasına çıkaran veya hazır ürünleri sunuma hazırlayan personelle çok daha yüksek sayıda müşteriye hizmet verebiliyor.

Eğer aynı işletme masa servisiyle çalışsaydı; sipariş alan, ürünleri masaya taşıyan, masaları takip eden ve servis akışını yöneten daha geniş bir ekibe ihtiyaç duyacaktı. Self servis modeli ise bu işçilik yükünü azaltarak operasyonu daha yalın hale getiriyor.

Burada iki temel avantaj öne çıkıyor. Birincisi, işçilik maliyetlerinin düşmesi. İkincisi ise bu maliyet avantajının fiyatlara daha fazla yansıtılabilmesi. Özellikle genç tüketicilere hitap eden kafeler, fiyatlarını daha ulaşılabilir seviyelerde tutarak daha yüksek müşteri hacmine ulaşabiliyor. Bu da işletmelerin daha düşük birim maliyetle, daha yüksek satış adedi üzerinden yani sürümden kazanmasına imkân sağlıyor.

Bu nedenle self servis artık yalnızca modern veya hızlı bir servis biçimi değil; aynı zamanda kafe ekonomisinin yeniden şekillenmesinde önemli rol oynayan bir verimlilik modeli olarak karşımıza çıkıyor.

DİJİTAL KASALAR VE SİPARİŞLER

Özellikle küresel fast food markalarında artık restoranların içerisinde dijital sipariş ve ödeme ekranlarını çok daha sık görüyoruz. İlk bakışta bu sistemler yalnızca dijitalleşmenin veya teknoloji yatırımlarının bir sonucu gibi görünse de arkasında oldukça net bir maliyet gerçeği bulunuyor. Geçmişte yoğun bir fast food restoranında aynı anda dört-beş kasiyerin çalışması gerekebilirken, bugün bu işlemlerin önemli bir bölümü müşterilerin siparişlerini kendilerinin verdiği dijital kasalar üzerinden gerçekleştirilebiliyor. Böylece işletme, sürekli tekrar eden bir işçilik giderinin bir kısmını başlangıçta yapılan sabit bir teknoloji yatırımına dönüştürmüş oluyor.

Dijital kasaların en önemli ekonomik avantajı da burada ortaya çıkıyor. Personel maliyetleri ücret artışlarıyla birlikte sürekli yükselen ve her ay tekrar eden giderlerken; dijital sipariş ekranları ağırlıklı olarak başlangıç yatırım maliyeti, bakım ve yazılım giderlerinden oluşuyor. Bu sayede işletmeler özellikle yüksek müşteri trafiğine sahip noktalarda daha az kasa personeliyle daha fazla sipariş yönetebiliyor.

Dolayısıyla dijital kasaları yalnızca teknolojik bir yenilik olarak değerlendirmek eksik kalır. Bu sistemler aynı zamanda restoranların işçilik maliyetlerini azaltmak, sipariş kapasitesini artırmak ve operasyonel verimliliği yükseltmek amacıyla geliştirdiği yeni işletme modelinin önemli parçalarından biri haline geliyor.

SONUÇ

Sonuç olarak ekonomik gerçekler, ülkemizde hizmet sektörünü birçok açıdan dönüştürmeye devam ediyor. Restoran ve kafelerde gördüğümüz daha küçük ekipler, self servis uygulamalar, dijital kasalar ve sadeleşen operasyonlar da bu dönüşümün önemli parçaları haline geliyor. Ancak konuya yalnızca işletmelerin kârlılığı açısından bakmak da yeterli değil. Çünkü bu sistemlerin yaygınlaşmasıyla birlikte personel ihtiyacının azalması ve bunun istihdama olan etkisi de göz ardı edilmemesi gereken önemli bir gerçek. İstihdam, ülke ekonomisi açısından son derece değerli ve hizmet sektörü de uzun yıllardır önemli bir istihdam alanı oluşturuyor.

Teknolojik yatırımlar ve değişen hizmet modelleri işletmelerin maliyetlerini düşürüp verimliliğini artırabilir. Hatta bazı modellerde müşteri, sipariş verme, ürünü teslim alma ve bazı servis süreçlerini kendisi gerçekleştirerek operasyonun bir parçası haline geliyor. Fakat bu verimlilik artışının beraberinde daha az personele ihtiyaç duyulan bir yapıyı getirmesi de mümkün. Bu nedenle ben bu dönüşümü doğrudan doğru ya da yanlış olarak değerlendirmiyorum. Ekonomik şartlar işletmeleri daha verimli modellere yönlere zorlarken, diğer taraftan çalışanların da bu yeni sistemlere adapte edilmesi ve teknolojinin tamamen istihdamın yerine geçen değil, istihdamın niteliğini dönüştüren bir araç haline gelmesi gerektiğini düşünüyorum. İşletmelerin verimlilik arayışı devam ederken, ülkemizdeki istihdamın korunması da bu dönüşümün en önemli dengelerinden biri olmalı.

TOYOTA'NIN İKİ İKONU YENİLENDİ: YENİ HİLUX SATIŞA SUNULDU, YENİ RAV4 HYBRİD TANITILDI

TOYOTA, OTOMOTİV DÜNYASINDA BİRER İKON HALİNE GELEN HİLUX VE RAV4 HYBRİD MODELLERİNİN YENİ NESLİNİ TÜRKİYE'DE TANITTI. YAKLAŞIK 60 YILLIK GEÇMİŞİ VE 27 MİLYONU AŞAN SATIŞ ADEDİYLE PICK-UP SEGMENTİNİN EFSANE MODELLERİNDEN BİRİ OLAN HİLUX'IN YENİ NESLİ, LANSMANA ÖZEL 3 MİLYON 990 BİN TL'DEN BAŞLAYAN FİYATLARLA SATIŞA SUNULDU.



TOYOTA TÜRKİYE PAZARLAMA VE SATIŞ A.Ş. CEO'SU ALİ HAYDAR BOZKURT, "MODEL DUYURUSUNU GERÇEKLEŞTİRDİĞİMİZ ANDAN İTİBAREN GÜÇLÜ BİR MÜŞTERİ İLGİSİYLE KARŞILAŞTIK" DEDİ.

Toyota'nın farklı segmentlerdeki güçlü ürün yaklaşımını temsil eden iki model, yeni nesilleriyle tasarım, teknoloji, güvenlik ve sürüş deneyimi açısından kapsamlı şekilde yenilendi. Efsanevi dayanıklılığıyla dünya çapında kendine özgü bir yer edinen Hilux, yeni neslinde daha premium ve teknolojik bir karakter kazanırken 1994 yılından bu yana SUV segmentine yön veren RAV4 hibrit teknolojisi, yeni dijital deneyimi ve geliştirilmiş güvenlik özellikleriyle iddiasını daha da ileri taşıyor.

HİLUX VE YENİ RAV4 HYBRİD TOYOTA'NIN MARKA DEĞERİNE GÜÇ KATILYOR

Toyota Türkiye Pazarlama ve Satış A.Ş. CEO'su Ali Haydar Bozkurt, Yeni Hilux ve Yeni RAV4 Hybrid'in otomotiv sektörü ve Toyota açısından önemine değinerek, "Hilux ve RAV4 Hybrid, otomotiv sektöründe global ikonlar haline gelmiş iki model. Her nesliyle segmentinin

referans noktası olarak kabul ediliyor. Hilux ve RAV4, bizim için satış adetlerinin ötesinde markamıza değer katan, Toyota'nın farklı alanlardaki gücünü ve kimliğini temsil eden iki ikonik model. Her jenerasyonda olduğu gibi bu modeller hem global olarak hem de Türkiye'de müşterilerimizden yoğun talep görüyor. Hilux, Türkiye'de de segmentinde liderlik konumunu uzun yıllardır kanıtlamış durumda. Hem özel hem de iş amaçlı kullanımlarda tercih ediliyor. Türkiye'de 2004'ten bu yana 70 bin adedin üzerinde satış rakamıyla Hilux, en çok tercih edilen pick-up modeli olmayı başardı. Yeni nesliyle birlikte Hilux, daha premium bir noktada konumlandırılıyor. Standart 4x4 çekiş sistemiyle sunduğumuz bu modelden yıl sonuna kadar 1000 adet satmayı hedefliyoruz. Bununla birlikte son çeyrekte satışa sunacağımız Toyota RAV4 Hybrid de, markamızın prestij modellerinden birisi. RAV4, hem Avrupa hem globalde Toyota'nın en

çok tercih edilen SUV modeli olmaya devam ederken 2025 yılında dünyanın bir numaralı modeli olarak iddiasını daha da arttırdı. Türkiye'de model duyurusunu gerçekleştirdiğimiz andan itibaren de son derece güçlü bir müşteri ilgisiyle karşılaştık. Ancak global talebin yüksek olması nedeniyle sınırlı sayıda araç temin edebiliyoruz. Bu doğrultuda Türkiye'ye ayrılan araç adedini artırabilmek için çalışmalarımız devam ediyor" dedi.

TOYOTA YENİLİKLERİ HIZ KESMEDEN DEVAM EDECEK

Toyota'nın yılın geri kalanında da önemli yenilikleri müşterileriyle buluşturmaya devam edeceğini belirten Bozkurt, "Yeni Hilux ve Yeni RAV4 Hybrid'in ürün gamımıza katılmasıyla Toyota'nın Türkiye'deki ürün gamını iki çok önemli modelle daha da güçlendiriyoruz. Ancak yeniliklerimiz bunlarla sınırlı kalmayacak. Yoğun ürün takvimimizi, yılın son çeyreğinde satışa sunmayı planladığımız GR Yaris ile sürdüreceğiz. Böylece 2026'nın kalan döneminde farklı segmentlerde sunacağımız önemli modellerle ürün yelpazemizi yenilemeye devam edeceğiz. Her bir modelimiz kendi segmentinde iddialı ve Toyota markasına kattığı değerle de önemli bir rol üstleniyor" dedi.

EFSENE HİLUX'IN 9. NESLİ ŞİMDİ TÜRKİYE'DE

Tüm dünyada gücü ve dayanıklılığıyla bir efsane haline gelen Hilux, 9. nesliyle Türkiye'de satışa sunuldu. Lansmana özel olarak 3 milyon 99 bin TL'den başlayan fiyatlarla satışa sunulan Hilux, Adventure, Hi-Cruiser ve Invincible olmak üzere 3 farklı donanım seçeneğiyle tercih edilebilecek. Yeni Hilux ürün gamı, çiftçilik, madencilik ve inşaat gibi zorlu iş koşullarındaki profesyonel kullanımdan, şehir yaşamına ve doğaya kaçış odaklı yaşam tarzı kullanımına kadar farklı beklentilere yanıt veren geniş bir seçenek sunuyor. Hilux yeni neslinde premium tasarımı, gelişmiş teknolojileri, artırılan konfor seviyesi ve üstün arazi kabiliyetleriyle bu karakterini daha ileriye taşıyor.

İKİNCİ EL ARAÇ SATIŞINDA FİYAT KADAR GÜVEN DE ÖNEMLİ!

İKİNCİ EL OTOMOBİL PAZARINDA ARAÇ SAHİPLERİNİN BEKLENTİSİ YALNIZCA İYİ BİR SATIŞ FİYATIYLA SINIRLI DEĞİL. TEKLİFİN NASIL BELİRLENDİĞİ, EKSPERTİZ SONRASINDA NASIL BİR SÜREÇ İZLENECEĞİ VE ÖDEMENİN GÜVENLİ ŞEKİLDE GERÇEKLEŞMESİ DE SATIŞ KARARINDA ÖNEM KAZANIYOR.



OTOBROOM TİCARİ OPERASYONLAR DİREKTÖRÜ MURAT KARADEMİR: "İYİ BİR SATIŞ DENEYİMİ YALNIZCA YÜKSEK BİR TEKLİF ALMAKLA SINIRLI DEĞİL. ARAÇ SAHİBİNİN, İLK DEĞERLEMEDEN ÖDEMENİN TAMAMLANMASINA KADAR SÜRECİN HER ADIMINI BİLMESİ VE KENDİSİNİ GÜVENDE HİSSETMESİ GEREKİYOR."

İkinci el otomobil satışında araç sahiplerinin öncelikli sorularından biri uzun yıllardır "Aracımı ne kadara satabilirim?" oldu. Ancak dijitalleşmeyle birlikte bilgiye erişimin kolaylaşması, fiyatların daha rahat karşılaştırılabilmesi ve araç satışında alternatif kanalların çoğalması, tüketicinin beklentisini de değiştirdi. Bugün araç sahipleri yalnızca yüksek bir teklif değil; bu teklifin neye göre belirlendiğini anlayabildikleri, ekspertiz ve değerlendirme aşamalarını takip edebildikleri, satışın sonunda sürprizlerle karşılaşmadıkları ve ödeme sürecinden emin oldukları bir deneyim arıyor. Bu değişim, ikinci el otomobil pazarında araç sahiplerinin satış kanalı tercihinde dikkate aldığı kriterleri de çeşitlendiriyor. Fiyat, satış

kararının önemli unsurlarından biri olmaya devam ederken; güven, şeffaflık ve sürecin öngörülebilirliği de araç sahiplerinin değerlendirdiği kriterler arasında yer alıyor.

GÜVEN, EKSPERTİZDEN ÖDEMeye KADAR BÜTÜN SÜRECİ KAPSIYOR

İkinci el araç satışında güvenin en kritik aşamalarından birini ekspertiz oluşturuyor. Aracın mekanik durumundan hasar geçmişi, kilometresinden kaporta ve boya durumuna kadar pek çok unsur hem aracın gerçek durumunun hem de değerinin belirlenmesinde rol oynuyor. Otoboom'da araç sahibi, aracına ilişkin temel bilgileri dijital platform üzerinden paylaşarak online ön değerlendirme sürecini başlatabiliyor.

Ardından gerçekleştirilen fiziki ekspertizle aracın mevcut durumu detaylı biçimde değerlendiriliyor ve ekspertiz sonucunda satın alma teklifi oluşturuluyor. Böylece süreç yalnızca "bir fiyat verme" yaklaşımından çıkarak, veri, fiziki inceleme ve şeffaf süreç yönetiminin birlikte çalıştığı bir satış deneyimine dönüşüyor.

ARAÇ SAHİBİNİN SÜRECİN TAMAMINA GÜVENMESİ GEREKİYOR

Otoboom Ticari Operasyonlar Direktörü Murat Karademir, ikinci el otomobil satışında güvenin önemine dikkat çekerek konuyla ilgili, "İkinci el araç satışında fiyat elbette çok önemli. Ancak araç sahibi için iyi bir satış deneyimi yalnızca yüksek bir teklif almakla sınırlı değil. Teklifin nasıl oluşturulduğunu bilmek, ekspertiz sonrasında nasıl bir süreçle karşılaşacağını öngörebilmek ve satış tamamlandığında ödemesini güvenle alacağından emin olmak istiyor. Bizim için güven tam olarak burada başlıyor. Otoboom'da teknolojiyi yalnızca daha hızlı fiyat vermek için değil, satış sürecindeki belirsizlikleri azaltmak için kullanıyoruz. Hedefimiz, araç sahibinin ilk değerlemeden satışın tamamlanmasına kadar sürecin her adımını bildiği ve kendisini güvende hissettiği şeffaf bir satış modeli oluşturmak" dedi.

BELİRSİZLİĞİ AZALTMAK ÖNEMLİ

İkinci el otomobil sektöründe dijitalleşmenin bir sonraki aşamasının yalnızca işlemleri online ortama taşımak değil, belirsizliği azaltmak olduğuna dikkat çeken Otoboom; yapay zeka ve veri analitiği destekli değerlendirme altyapısını fiziksel ekspertiz, doğrudan müşteri iletişimi ve güvenli ödeme süreçleriyle tamamlıyor. Otoboom, bu yaklaşımla araç satışında fiyatın yanı sıra hız, şeffaflık, güven ve kullanıcı deneyiminin birlikte ele alındığı daha öngörülebilir bir satış süreci sunmayı hedefliyor.

Yasal faizde yeni dönem: değişken faiz sistemi nasıl hesaplanacak?



**Av. Ahmet Burak
YALÇIN**

Borçlunuz ödemeyi geciktiriyor; ancak alacağınıza işleyen yasal faiz, özellikle yüksek enflasyon dönemlerinde gerçek değer kaybını karşılamaya yetmiyor mu?

31 Temmuz 2026'da yürürlüğe giren düzenlemeyle, sabit yasal faiz sistemi kaldırılarak TCMB reeskont oranına endeksli, değişken bir yasal faiz sistemi modeline geçildi. Peki, yeni yasal faiz oranı nasıl hesaplanacak ve hangi alacaklara uygulanacak?

Gelin, 12. Yargı Paketi ile getirilen yeni sistemi birlikte inceleyelim. Merhaba, ben Av. Berkay KARAKAŞ.

YENİ YASAL FAİZ SİSTEMİ YÜRÜRLÜĞE GİRDİ

Kamuoyunda 12. Yargı Paketi olarak bilinen 7589 sayılı Yargının Etkin ve Verimli İşlemesine Yönelik Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun, 31 Temmuz 2026 tarihli ve 33326 sayılı Resmî Gazete'de yayımlandı. Kanunun 10. maddesiyle, 3095 sayılı Kanuni Faiz ve Temerrüt Faizine İlişkin Kanun'un yasal faizi düzenleyen 1. maddesi tamamen değiştirildi. Yürürlük maddesi uyarınca bu değişiklik, Kanunun yayımlandığı 31 Temmuz 2026 tarihinde yürürlüğe girdi.

Yeni düzenlemede aynen; "11/1/2011 tarihli ve 6098 sayılı Türk Borçlar Kanunu ile 13/1/2011 tarihli ve 6102 sayılı Türk Ticaret Kanununa göre faiz ödenmesi gereken hallerde, miktarı sözleşme ile tespit edilmemişse bu ödeme yıllık, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankasının önceki yılın 31 Aralık günü kısa vadeli kredi işlemlerinde uyguladığı reeskont oranının yüzde sekseni üzerinden yapılır." denilmektedir.

Ayrıca düzenlemenin devamında, 30 Haziran tarihindeki reeskont oranının, önceki yılın 31 Aralık tarihindeki orandan beş puan veya daha fazla farklı olması hâlinde, yılın ikinci yarısında uygulanacak yasal faiz de 30 Haziran tarihindeki yeni orana göre yeniden belirleneceği düzenlenmiştir. Dolayısıyla artık yeni sistemde, kanunda doğrudan ve kalıcı bir yasal faiz oranı belirlenmiş değildir. Belirlenen şey, yasal faiz oranının hangi yöntemle hesaplanacağıdır.

ESKİ SİSTEMDE YASAL FAİZ NASIL BELİRLENİYORDU?

Eski düzenlemede yasal faiz oranı kanunda yıllık yüzde 12 olarak belirlenmişti. Cumhurbaşkanına ise bu oranı yüzde 10'a kadar indirme veya bir katına kadar artırma yetkisi verilmişti. Bu yetkiye dayanarak çıkarılan en son değişiklikle, 20 Mayıs 2024 tarihli ve 8485 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararıyla, yasal faiz oranının 1 Haziran

2024 tarihinden itibaren yıllık yüzde 24 olarak uygulanmasına karar verilmişti ve 30 Temmuz 2026 tarihine dek yasal faiz oranı olarak yüzde 24 kabul edilmekteydi. Eski sistemde ekonomik göstergeler değişse dahi yasal faiz kendiliğinden değişmiyordu. Oranın güncellenebilmesi için Cumhurbaşkanı tarafından yeni bir karar alınması gerekiyordu. Yeni düzenlemeyle birlikte hem kanundaki sabit yüzde 12 oranı hem de Cumhurbaşkanının bu oranı artırma veya indirme yetkisi kaldırıldı. Bunun yerine yasal faiz, Merkez Bankası tarafından açıklanan reeskont oranına doğrudan bağlandı. Bu nedenle yapılan değişikliği yalnızca bir faiz artışı olarak değerlendirmek doğru değildir. Düzenlemenin temel özelliği, sabit oran sisteminden değişken ve endeksli bir faiz sistemine geçilmiş olmasıdır.

YENİ YASAL FAİZ NASIL HESAPLANACAK?

Yeni sistemde yasal faiz oranı, her takvim yılı bakımından iki ayrı dönem üzerinden değerlendirilecek. Bunlardan ilki 1 Ocak ile 30 Haziran arasındaki yılın ilk yarısı, ikincisi ise 1 Temmuz ile 31 Aralık arasındaki yılın ikinci yarısıdır.

YILIN İLK YARISINDA UYGULANACAK ORAN

Her yılın 1 Ocak ile 30 Haziran tarihleri arasında uygulanacak yıllık yasal faiz oranı belirlenirken, bir önceki yılın 31 Aralık tarihinde geçerli olan Merkez Bankası reeskont oranı esas alınacak. Bu oranın yüzde 80'i hesaplanarak yılın ilk yarısında uygulanacak yasal faiz oranı bulunacak. Örneğin bir önceki yılın 31 Aralık tarihinde reeskont oranının yüzde 40 olduğunu varsayalım. Bu durumda hesaplama; $40 \times 0,80 = 32$ şeklinde yapılacak ve yılın ilk yarısında uygulanacak yıllık yasal faiz oranı yüzde 32 olacaktır. Burada yüzde 40'lık reeskont oranının kendisi doğrudan yasal faiz olarak uygulanmamaktadır. Kanun gereğince bu oranın yüzde 80'i alınmaktadır.

YILIN İKİNCİ YARISINDA UYGULANACAK ORAN

Yılın ikinci yarısında uygulanacak yasal faiz oranı bakımından ise 30 Haziran tarihinde yeniden bir değerlendirme yapılacaktır. 30 Haziran tarihindeki reeskont oranıyla önceki yılın 31 Aralık tarihindeki reeskont oranı karşılaştırılacak. İki oran arasındaki fark beş puandan azsa, yılın ilk yarısında uygulanan yasal faiz oranı yıl sonuna kadar değişmeden uygulanmaya devam edecek. Ancak iki oran arasındaki fark beş puan veya daha fazlaysa, 30 Haziran tarihinde geçerli olan yeni reeskont oranının yüzde 80'i hesaplanacak. Bulunan yeni yasal faiz oranı, 1 Temmuz ile 31 Aralık tarihleri arasındaki dönem için uygulanacak. Beş puanlık değişimin yalnızca artış yönünde gerçekleşmesi gerekmiyor. Reeskont oranının beş puan veya daha fazla yükselmesi ya da düşmesi hâlinde yılın ikinci yarısı için yeni bir hesaplama yapılacaktır. Dolayısıyla yeni sistemde yasal faiz oranı yalnızca artmayacak; ekonomik gelişmelere ve reeskont oranına bağlı olarak azalabilmesi de mümkün olacaktır.

YENİ YASAL FAİZ SİSTEMİNİ 2026 YILI ÜZERİDEN DEĞERLENDİRECEK VE ÖRNEKLEYECEK OLURSAK;

2026 yılı bakımından esas alınan reeskont oranı yüzde 38,75'tir.

Merkez Bankası verilerine göre reeskont işlemlerinde uygulanan iskonto oranı 20 Aralık 2025 tarihinde yüzde 38,75 olarak belirlenmiş ve 31 Aralık 2025 tarihinde de bu oran yürürlükte bulunmuştur. 30 Haziran 2026 tarihine kadar reeskont oranında yeni bir değişiklik yapılmadığından, yıl ortasında beş puanlık farklılaşma şartı da gerçekleşmemiştir. Bu durumda yeni sistem kapsamında yapılacak hesaplama; $38,75 \times 0,80 = 31$ şeklindedir. Buna göre 31 Temmuz 2026 tarihinde yürürlüğe giren yeni sistemin 2026 yılı bakımından ortaya çıkardığı yıllık yasal faiz oranı yüzde 31'dir. Ancak burada önemli bir ayırım yapılması gerekir. Yüzde 31, kanunda kalıcı olarak belirlenmiş yeni yasal faiz oranı değildir. Bu oran yalnızca, yürürlük tarihindeki reeskont verileri yeni hesaplama yöntemine uygulandığında ortaya çıkan 2026 yılına ilişkin sonuçtur. Sonraki yıllarda, hatta kanundaki beş puanlık farklılaşma şartının gerçekleşmesi hâlinde yılın ikinci yarısında, farklı oranların uygulanması söz konusu olabilecektir. Bu nedenle "Yasal faiz artık her zaman yüzde 31'dir." şeklinde bir değerlendirme doğru değildir.

YÜZDE 31 ORANI HANGİ TARİHTEN İTİBAREN UYGULANACAK?

Yeni faiz sistemini getiren kanun, 31 Temmuz 2026 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Yeni düzenleme bakımından özel bir geriye yürürlük hükmü bulunmadığından, yüzde 31 oranı kural olarak kanunun yürürlüğe girdiği 31 Temmuz 2026 tarihinden itibaren uygulanacaktır. Kanunun yürürlük tarihinden önceki faiz dönemleri ise o tarihlerde yürürlükte bulunan oranlara göre hesaplanacaktır. Dolayısıyla 2026 yılı bakımından yüzde 31 oranının geçerli olduğu dönem, 31 Temmuz 2026 tarihinden başlayacaktır.

YENİ SİSTEM HANGİ ALACAKLARA UYGULANACAK?

Burada önemli bir ayırım yapılması gerekir. Yeni sistem, Türkiye'deki bütün faiz türlerinin reeskont oranının yüzde 80'i üzerinden hesaplanacağı anlamına gelmemektedir. 3095 sayılı Kanun'un 1. maddesi; Türk Borçlar Kanunu veya Türk Ticaret Kanunu uyarınca faiz ödenmesi gereken ancak faiz oranının taraflarca sözleşmeyle belirlenmediği hâllerde uygulanacak kanuni faiz oranını düzenlemektedir. Taraflar arasında geçerli biçimde kararlaştırılmış bir akdi faiz oranı bulunuyorsa, öncelikle sözleşmedeki faiz hükmü ve kanunda bu oran için getirilen sınırlamalar değerlendirilir. Temerrüt faizi bakımından da borcun ve işlemin niteliğine göre ayrıca inceleme yapılması gerekir. Özellikle ticari işlerde 3095 sayılı Kanun'un 2. maddesinde yer alan özel temerrüt faizi düzenlemeleri gündeme gelebilir. Bunun yanı sıra; çeşitli alacaklara yönelik özel faiz hükümleri farklı mevzuat düzenlemelerine tabi olabilir. Bu nedenle yeni sistem kapsamında hesaplanan oranın her türlü alacağa ve her türlü faiz türüne doğrudan uygulanacağı söylenemez. Öncelikle alacağın hukuki niteliğinin, faiz talebinin dayanağının ve taraflar arasında geçerli bir faiz anlaşması bulunup bulunmadığının belirlenmesi gerekir.

ANAYASA MAHKEMESİ ESKİ DÜZENLEMİYİ NEDEN İPTAL ETMİŞTİ?

Yeni düzenlemenin hazırlanmasında, Anayasa Mahkemesinin 22 Temmuz 2025 tarihli, E.2024/24 ve K.2025/164 sayılı kararı etkili olmuştur. Anayasa Mahkemesi, 3095 sayılı Kanun'un eski 1. maddesini bütünüyle değil, sözleşmeden kaynaklanmayan borç ilişkileri yönünden Anayasa'ya aykırı bularak iptal etmiştir. Mahkeme, hak edildiği hâlde zamanında ödenmeyen para

alacaklarının enflasyon nedeniyle önemli ölçüde değer kaybedebileceğini değerlendirmişti. Eski düzenlemede kanuni faiz oranının ekonomik koşullara göre kendiliğinden güncellenmesini sağlayan etkili ve esnek bir mekanizma bulunmadığı ve bu oranın her dönemde alacağın uğradığı ekonomik kaybı karşılamaya yeterli olmayabileceği değerlendirilmiştir. Bu nedenle eski sistemin, alacaklının mülkiyet hakkıyla bağlantılı etkili başvuru hakkını ihlal ettiği sonucuna varılmıştır. Hukuki boşluk oluşmaması amacıyla iptal hükmünün, kararın Resmî Gazete'de yayımlanmasından dokuz ay sonra yürürlüğe girmesine karar verilmiştir. Nitekim bu karar 1 Aralık 2025 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanmıştı. Kanun koyucu da iptal hükmünün yürürlüğe girmesinden önce yeni sistemi düzenlemiş ve yasal faizi ekonomik bir göstergeye göre endekslemiştir.

YENİ SİSTEM UYGULAMAYI NASIL ETKİLEYECEK?

Yeni sistemle birlikte yasal faiz hesaplamalarında yalnızca borcun veya temerrüdün başlangıç tarihine bakılması yeterli olmayacaktır. Faizin işlediği her dönem bakımından; o tarihte yürürlükte bulunan kanuni faiz oranının, önceki yılın 31 Aralık tarihindeki reeskont oranının, gerektiğinde 30 Haziran tarihindeki reeskont oranının, iki oran arasında beş puanlık farklılık bulunup bulunmadığının tespit edilmesi gerekecektir. Kanaatimizce sabit yasal faiz sisteminden vazgeçilerek ekonomik bir göstergeye endeksli ve dönemsel olarak güncellenebilen bir modele geçilmesi, özellikle enflasyonun yüksek seyrettiği dönemler bakımından olumlu bir değişikliktir. Eski sistemde yasal faiz oranı, ekonomik şartlar değişmesine rağmen uzun süre aynı seviyede kalabiliyordu. Bu durum, borcunu zamanında yerine getirmeyen borçlunun gecikmeden ekonomik olarak yararlanmasına; buna karşılık alacaklının, yargılama veya icra takibi sonunda alacağını tahsil etse dahi paranın satın alma gücündeki kaybı tam olarak karşılayamamasına neden olabiliyordu. Yeni sistemle yasal faizin Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankasının reeskont oranına bağlanması, faiz oranının ekonomik gelişmelere daha hızlı uyum sağlayabilmesi bakımından daha isabetli görünmektedir. Oranın önceden belirlenmiş sabit bir rakam yerine nesnel ve resmî bir ekonomik veriye dayanması; hesaplama yönteminin öngörülebilirliğini artıracak, alacaklı ile borçlu arasındaki menfaat dengesinin daha sağlıklı kurulmasına katkı sağlayabilecektir. Ayrıca yeni sistem kapsamında hesaplanan oranın her türlü alacağa ve her türlü faiz türüne uygulanmadığı; alacağın hukuki niteliğinin, taraflar arasında faiz anlaşması bulunup bulunmadığının ve varsa özel mevzuat hükümlerinin ayrıca değerlendirilmesi gerektiği unutulmamalıdır.

12. Yargı Paketi olarak bilinen 7589 sayılı Yargının Etkin ve Verimli İşlemesine Yönelik Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun, 31 Temmuz 2026 tarihli ve 33326 sayılı Resmî Gazete'de yayımlandı.

TÜRKİYE, 2025 YILINDA DÜNYADA ÇELİK ÜRETİMİNİ ARTIRAN AZ SAYIDAKİ ÜLKELERDEN BİRİ OLDU

2025 YILINDA KÜRESEL HAM ÇELİK ÜRETİMİ YAKLAŞIK YÜZDE 2 AZALARAK 1,85 MİLYAR TONA GERİLERKEN TÜRKİYE ÇELİK SEKTÖRÜ YÜZDE 3,3 ARTIŞLA 38,1 MİLYON TON ÜRETİM GERÇEKLEŞTİRDİ. BÖYLECE TÜRKİYE, KÜRESEL SIRALAMADA YEDİNCİ, AVRUPA'DA İSE BİRİNCİ BÜYÜK ÜRETİCİ KONUMUNU KORUDU.

KPMG Türkiye'nin hazırladığı "Çelik Sektörel Bakış - 2026" raporuna göre küresel ham çelik üretimindeki düşüş eğilimi 2025 yılında da devam etti. 2025 yılında küresel ham çelik üretimi yaklaşık yüzde 2 daralarak 1,85 milyar ton seviyesine geriledi. Çin'in ham çelik üretimi yüzde 4,4 gerileyerek 960 milyon tonun altına inse de ülke küresel üretimin yarısından fazlasını gerçekleştirmeyi sürdürdü. İç talepteki zayıflık nedeniyle yaklaşık 134 milyon tona ulaşan ihracat hacmi ise küresel fiyatlar üzerindeki baskıyı artırdı. 2025 yılında Çin, Japonya, Rusya, Güney Kore ve Almanya'nın ham çelik üretimi gerilerken; Hindistan, ABD ve Türkiye üretim artışı kaydeden başlıca

ülkeler oldu.

DÜNYADA 7'İNCİ AVRUPA'DA 1'İNCİ

Türkiye çelik sektörü, küresel üretimin daraldığı bir yılda yüzde 3,3 artışla 38,1 milyon ton ham çelik üretimi gerçekleştirdi. Türkiye bu üretim hacmiyle dünya sıralamasında yedinci, Avrupa'da ise birinci sıradaki yerini korudu. Türkiye'de 2021 yılında ulaşılan 40,4 milyon tonluk tarihsel zirvenin ardından 2022 ve 2023 yıllarında yaşanan daralma sonrası başlayan toparlanma 2025 yılında da devam etti. Aynı dönemde güçlü iç talep sürdü ve nihai mamul tüketimi 39,3 milyon ton ile rekor seviyeye ulaştı. Güçlü iç talep, ihracat pazarlarında konumun

korunması ve alternatif pazarlara yönelen satışların etkisiyle üretim artışı kaydetti. Bu artışın önemli bölümü elektrikli ark ocaklarından gelirken, EAO üretimi 25,8 milyon tondan 27,5 milyon tona yükseldi. Aynı dönemde bazık oksijen fırını üretimi ise 11,1 milyon tondan 10,6 milyon tona geriledi. Böylece Türkiye'nin üretim yapısında elektrikli ark ocağı teknolojisinin ağırlığı daha da arttı.

ASIL MESELE DOĞRU ÜRÜNÜ, DOĞRU PAZARA ULAŞTIRABİLMEK

Konuyla ilgili değerlendirmede bulunan KPMG Türkiye Metal ve Maden Sektör Lideri, Şirket Ortağı Burak Yıldırım, "2025 yılı çelik sektörü açısından kolay bir yıl olmadı. Üretimdeki daralmaya rağmen küresel arz fazlası büyümeye devam etti, Çin kaynaklı arzın yarattığı baskı sürdü ve ABD ile Avrupa Birliği'nde korumacılık daha da arttı. Küresel çelik sektöründe birçok büyük üretici küçülürken, Türkiye üretimini artırmayı başaran az sayıdaki ülkeden biri oldu. Ancak Çin kaynaklı arzın yarattığı fiyat baskısı, düşük fiyatlı ithalat, kapasite kullanım oranlarının yüzde 60-65 bandında kalması, hurda ve enerji maliyetlerindeki yüksek seyir ile ABD ve Avrupa Birliği pazarlarına erişimin zorlaşması kârlılığı baskılamaya devam ediyor. Önümüzdeki dönemde sektörün gündeminde karbon düzenlemeleri, maliyet yönetimi, katma değerli ürünler ve yeni pazarlar öne çıkacak. Ancak sektör için asıl mesele yalnızca daha fazla üretmek değil; doğru ürünü, doğru pazara, rekabetçi maliyet ve düşük karbon profiliyle ulaştırabilmek olacak" dedi.



RAPORA GÖRE 2025 YILINDA TÜRKİYE'NİN ÇELİK ÜRÜNLERİ İHRACATI 13,4 MİLYON TONDAN 15,1 MİLYON TONA YÜKSELDİ. İHRACATIN KİTA BAZLI DAĞILIMI AVRUPA LEHİNE DEĞİŞİRKEN, AVRUPA'NIN TOPLAM İHRACAT İÇİNDEKİ PAYI YÜZDE 52,4'TEN YÜZDE 59'A ÇIKTI.

ÜLGÜR GÖKHAN'A BÜYÜK VEFA

ÜLGÜR GÖKHAN'A MACARİSTAN'DA ÁCS JÁNOS ANMA MADALYASI VERİLDİ. ÜLGÜR GÖKHAN, KENDİSİNİN BÖYLE GURUR VERİCİ BİR ŞEKİLDE HATIRLANMASINDAN DOLAYI BAŞTA TAPOLCA BELEDİYE BAŞKANI DOBO ZOLTAN OLMAK ÜZERE EMEĞİ GEÇEN HERKESE TEŞEKKÜRLERİNİ SUNDU.

Çanakale'nin kardeş şehri Tapolca Meclisi aldığı kararla, Tapolca ile Çanakale'nin kardeş şehir olmasında büyük pay sahibi olan ve 22 yıl Çanakale'de Belediye Başkanlığı yapan Ülgür Gökhan'a Ács János Anma Madalyası takdim etti. Ödül töreni Tapolca'da 20-22 Ağustos tarihleri arasında düzenlenen Tapolca Festivali ve Şarap Günleri etkinliğini kapsamında çok sayıda katılımcının da huzurunda Tamási Áron Kültür Merkezi'nde resmi bir törenle gerçekleşti. Törende Tapolca Belediye Başkanı Dobo Zoltan ve tüm Tapolca meclis üyelerinin yanında festivale katılan İtalya, Ukrayna, Slovakya ve Romanya'daki Tapolca'nın kardeş şehirleri heyetleri ile çok sayıda davetli hazır bulundu.

ÁCS JÁNOS ANMA MADALYASI,

Ács János Anma Madalyası, 1998-2008 yılları arasında trajik bir şekilde ve ani bir şekilde vefat eden Belediye Başkanı Ács János anısına ve manevi mirasının korunması amacıyla Tapolca Belediye Başkanlığı tarafından verilen şehrin en prestijli ödülü. Ödül takdimini sonrası salona hitap eden Ülgür Gökhan, kendisinin böyle gurur verici bir şekilde hatırlanmasından dolayı başta Tapolca Belediye Başkanı Dobo Zoltan olmak üzere emeği geçen herkese teşekkürlerini sundu. Tapolca'nın Çanakale'de bambaşka bir yeri olduğunu ve her zaman bu şekilde olacağını söyleyen Gökhan bu dostluğun ilelebet sürmesini temenni ettiğini belirtti. Ödül töreni ve görmüş olduğu ilginin kelimelerle anlatılamayacağını söyleyen başkan bu güzel anları hayatım boyunca hatırlayacağım dedi. Tamási Áron Kültür Merkezi'ndeki ödül töreninden ve başkanın adına verilen yemekten sonra I. Dünya Savaşı Parkı ziyaret ederek Ülgür Gökhan ve Dobo Zoltan tarafından da



TAPOLCA'NIN ÇANAKKALE'DE BAMBAAŞKA BİR YERİ OLDUĞUNU VE HER ZAMAN BU ŞEKİLDE OLACAĞINI SÖYLEYEN GÖKHAN BU DOSTLUĞUN İLELEBET SÜRMESİNİ TEMENNİ ETTİĞİNİ BELİRTTİ.

Gazi Mustafa Kemal Paşa'nın anıtına çelenk bırakıldı.

ÇANAKKALE İLE TAPOLCA KARDEŞLİĞİ

Çanakale ile Tapolca kardeşliği Ülgür Gökhan ile Dobo Zoltan 2018 yılında başladı ve iki şehirde ortak başarılı etkinliklerle imza atıldı. Sadece iyi günde değil zor zamanlarda da birbirlerine destek verildi. Çanakale'de "Tapolca" isminde, içinde basketbol ve voleybol sahası ile yürüme parkurunun bulunduğu yaklaşık

3500 metrekare bir park bulunuyor. Parkta ayrıca Büyük Türk-Hun İmparatoru Atilla'nın bir büstü, Galiçya Cephesi Şehitlerimiz anıldığı bir yazıt ve başkanların adına dikilmiş dostluğu ve barışı simgeleyen zeytin ağaçlarının bulunduğu bir köşe var. Tapolca'da da birinci dünya savaşı parkında Gazi Mustafa Kemal Paşa'nın sözlerinin yer aldığı bir anıt bulunuyor. Truva ve Pisztráng Festivalleri kapsamında da her yıl iki şehir birbirine en üst düzeyde konuk ağırlıyor.

DENİZ TİCARETİNDE ROTA DEĞİŞTİ LOJİSTİK YENİDEN ŞEKİLLENİYOR

KIZILDENİZ'DE YAŞANAN GÜVENLİK SORUNLARI VE SÜVEYŞ KANALI'NDA OLUŞAN OPERASYONEL BELİRSİZLİKLER, KÜRESEL DENİZ TİCARETİNDE KALICI ETKİLER YARATMAYA DEVAM EDİYOR. GEMİLERİN ÜMİT BURNU ROTASINA YÖNELMESİYLE UZAYAN TRANSİT SÜRELERİ, ARTAN NAVLUN MALİYETLERİ VE DEĞİŞEN TEDARİK ZİNCİRİ DİNAMİKLERİ, ULUSLARARASI TİCARETTE LOJİSTİK PLANLAMANIN ÖNEMİNİ HER ZAMANKİNDEN DAHA FAZLA ARTIRDI.



ALİ DEMİRCAN, "GELECEKTE REKABET AVANTAJI ELDE EDECEK ŞİRKETLER, DEĞİŞEN TİCARET KORİDORLARINI DOĞRU OKUYABİLEN LOJİSTİK İŞ ORTAKLARIYLA ÇALIŞANLAR OLACAKTIR" DEDİ.

Uluslararası taşımacılık ve entegre lojistik çözümleri sunan Lanes Lojistik, küresel deniz ticaretinde yaşanan rota değişimlerinin ithalatçı ve ihracatçı firmalara etkilerini değerlendirdi. Lanes Lojistik Operasyon Direktörü Ali Demircan, günümüzde forwarder firmalarının yalnızca yük organizasyonu yapan şirketler değil, değişen ticaret koridorlarını analiz ederek müşterilerine rekabet avantajı sağlayan stratejik çözüm ortakları haline geldiğini söyledi.

DENİZ TİCARETİNDE YENİ NORMAL OLUŞUYOR

Kızıldeniz hattında yaşanan gelişmeler, yıllardır küresel ticaretin en önemli geçiş noktalarından biri olan Süveyş Kanalı'nın alternatifsiz olmadığını ortaya koydu. Birçok armatör güvenlik riskleri nedeniyle Ümit

Burnu rotasını tercih ederken, bu durum sefer sürelerinin iki haftaya kadar uzamasına ve gemi kapasitelerinin daha uzun süre devrede kalmasına neden oldu. Değişen rotalar yalnızca deniz taşımacılığını değil; stok yönetiminden üretim planlamasına, teslim sürelerinden maliyet hesaplarına kadar tüm tedarik zincirini yeniden şekillendiriyor. Bu süreçte şirketlerin doğru lojistik planlama yapabilmesi, rekabet gücünün korunmasında belirleyici rol üstleniyor. Ali Demircan konuyla, "Bugün müşterilerimiz sadece yüklerini bir limandan diğerine ulaştırmamızı istemiyor. Değişen ticaret koridorlarını analiz etmemizi, alternatif rotaları değerlendirmemizi ve operasyonlarını kesintiye uğratmadan en doğru çözümü sunmamızı bekliyor. Kızıldeniz sonrası oluşan yeni dengeler, forwarder firmalarının

stratejik değerini daha görünür hale getirdi" değerlendirmesini yaptı.

ALTERNATİF KORİDORLAR YENİ FIRSATLAR OLUŞTURUYOR

Süveyş hattındaki belirsizlikler, Orta Koridor, demiryolu bağlantıları, multimodal taşımacılık çözümleri ve farklı aktarma limanlarının önemini artırdı. Özellikle Avrupa, Orta Asya ve Körfez ülkeleri arasında alternatif lojistik senaryoları daha fazla gündeme gelirken, şirketler tek bir taşıma modeline bağlı kalmak yerine esnek çözümlere yöneliyor. Forwarder firmaları ise yükün niteliği, teslim süresi, maliyet hedefi ve operasyonel riskleri birlikte değerlendirerek müşterilerine en uygun taşıma modelini oluşturuyor. Böylece yalnızca mevcut operasyon yönetilmiyor, olası kriz senaryolarına karşı alternatif planlar da önceden hazırlanıyor.

VERİ ODAKLI PLANLAMA REKABET AVANTAJI SAĞLIYOR

Küresel ticarete rota değişikliklerinin hız kazandığı dönemde, liman yoğunlukları, gemi programları, aktarma süreleri ve bölgesel risklerin sürekli takip edilmesi büyük önem taşıyor. Güncel operasyonel verilerin analiz edilmesi sayesinde sevkiyatlar yalnızca mevcut şartlara göre değil, olası gelişmeler de dikkate alınarak planlanabiliyor. Bu yaklaşım özellikle ihracat yapan firmaların teslim performansını korumasına, ithalat süreçlerinde ise üretim planlarının aksamamasına katkı sağlıyor. Dijital takip sistemleriyle desteklenen veri analizi, forwarder firmalarının müşterilerine daha öngörülebilir ve sürdürülebilir lojistik çözümleri sunmasını mümkün kılıyor. Demircan, "Küresel ticaret artık yalnızca en kısa rotayı bulmakla yönetilmiyor. Önemli olan, değişen koşullara en hızlı uyum sağlayabilecek operasyon modelini oluşturabilmek" dedi.

3 YIL İÇİNDE 100 MİLYON EURO'LUK YATIRIM HAMLESİ

SEKTÖRDEKİ 45 YILLIK LİDERLİĞİNİ ULUSLARARASI GÜCÜYLE PEKİŞTİREN ARAS KARGO, "YOLUN GEÇTİĞİ HER YERDE OLMA" VİZYONUyla BAŞLATTIĞI ÇOK YÖNLÜ DÖNÜŞÜM PROGRAMINI PAYLAŞTI. SON YILLARDA 100 MİLYON EURO'NUN ÜZERİNDE YATIRIM YAPAN ŞİRKET, ÖNÜMÜZDEKİ 3 YIL İÇİNDE 100 MİLYON EURO'LUK YENİ BİR YATIRIM HAMLESİYLE BÜYÜME YOLCULUĞUNU HIZLANDIRIYOR.



ARAS KARGO CEO'SU BARBARA HAGEN, "ARAS KARGO OLARAK TÜRKİYE'NİN TİCARETİNİN VE E-TİCARET EKOSİSTEMİNİN BÜYÜMESİNİ MÜMKÜN KILAN ALTYAPİYİ İNŞA EDİYORUZ" DEDİ.

Ekonominin görünmeyen omurgası olan lojistik sektöründe Aras Kargo; 28 transfer merkezi, 800'ü aşkın şube, 6 bine yakın Aras Burası esnaf noktası ve 14 bin kişilik ekibiyle her gün 1 milyondan fazla adrese ulaşıyor. Değişen müşteri beklentileri ve Türkiye'nin genç, dijital nüfusunun büyüttüğü e-ticaretin potansiyeli, lojistik altyapının önemini artırıyor. Aras Kargo bu fırsatı büyümeye çevirmek için yapısını, teknolojisini, operasyonunu ve kültürünü aynı anda yeniden tasarladığı dört temel dönüşüm alanı belirledi: Kültürel Dönüşüm; insan ve toplumsal cinsiyet dengesi odağında. Ticari Dönüşüm; Müşteri memnuniyeti ve uluslararası büyüme odağında. Operasyonel Dönüşüm; kapasite artışı, verimlilik ve yeşil lojistik odağında. Dijital Dönüşüm; Aras Digital liderliğinde, teknoloji,

verimlilik ve inovasyon odağında. Aras Kargo için bu yolculuk, 45 yıllık hikayesini geleceğe göre yeniden kurgulamakla başladı. Şirket kurumsal marka kimliğini yenilerken 'Müşteri bugün kargodan ne bekliyor?' sorusuna odaklandı. 'Yolun geçtiği her yerde olma' vizyonu; Yeni Nesil Şubelerden, 7/24 kargo otomatlarına, Anadolu'yu 120 ülkeye bağlayan uluslararası lojistik ağından, 6 ülkeye ihraç edilen yazılım teknolojilerine kadar somut çıktılara dönüştü.

YOLUN GEÇTİĞİ HER YERDE, MÜŞTERİNİN YANINDA

Aras Kargo'nun yeni kurumsal kimliği, 45 yıllık deneyimini geleceğe taşıyan "Yol" hikâyesinden ilham alıyor. Yenilenen marka kimliği, şirketin Türkiye sınırlarını aşan yeni dönemini de temsil ediyor. Uluslararası operasyonlarını

Aras Global çatısı altında birleştiren şirket, yeni kimliğini Gürcistan ve Özbekistan'da hayata geçirirken, Azerbaycan'daki dönüşümü 2027 yılında tamamlamayı planlıyor. Değişen müşteri beklentileri doğrultusunda Aras Kargo, hizmetlerini müşterinin hayatına ve programına uyarlayan uçtan uca bir deneyim yaklaşımı geliştiriyor. Yeni Nesil Şube konseptiyle müşteri ve çalışan deneyimini yeniden tasarlayan şirket, müşteri alanlarını operasyonel süreçlerden ayırarak daha kolay, hızlı ve insan odaklı bir şube deneyimi sunuyor.

Türkiye'nin büyümesini taşıyacak altyapıyı kuruyoruz. Dönüşümün vizyonunu ve büyüme hedeflerini değerlendiren Aras Kargo CEO'su Barbara Hagen, "Türkiye'ye ve büyüme potansiyeline güçlü bir şekilde inanıyoruz. Aras Kargo olarak bugün yalnızca kargo taşımıyor, Türkiye'nin ticaretinin ve e-ticaret ekosisteminin büyümesini mümkün kılan altyapıyı inşa ediyoruz. İnsan, teknoloji, operasyon ve sürdürülebilirlik odağında yürüttüğümüz çok boyutlu dönüşümle; yerel pazar liderliğimizi Avusturya Postanesi'nin uluslararası gücüyle birleştirirken, geliştirdiğimiz teknoloji ve operasyonel uzmanlığı Avrupa'ya da taşıyoruz. Son yıllarda 100 milyon Euro'nun üzerinde yatırım gerçekleştirdik, önümüzdeki üç yılda 100 milyon Euro daha yatırım yapacağız. Her yatırımımızı yalnızca bugünün kapasitesini artıran bir adım değil, Türkiye'nin gelecekteki büyümesini taşıyacak bir altyapı yatırımı olarak görüyoruz. Hedefimiz net: Teknolojiyle hızlanan, insanıyla güçlenen ve attığı her adımla daha sürdürülebilir bir Aras Kargo inşa etmek" dedi.



FED TUTANAKLARINDAN ÇIKAN FAİZ RİSKİ:

“TÜRKİYE EKONOMİ ÜZERİNDE ÇİFTE BASKI YARATABİLİR”

FED’İN SON TOPLANTI TUTANAKLARI, FAİZ POLİTİKASINA İLİŞKİN YENİ SENARYOLARI TARTIŞMAYA AÇTI. OLASI BİR FAİZ ARTIRIMI İHTİMALİNİ ANALİZ EDEN İSTANBUL AYDIN ÜNİVERSİTESİ EKONOMİ VE FİNANS BÖLÜMÜ ÖĞRETİM ÜYESİ DR. ELİF KAYA, “FAİZ ARTIŞI MASADAKİ İLK SEÇENEK OLMASA DA RİSK ARTIK SIFIR DEĞİL” DEDİ.

FED’in atacağı olası sert bir adımın Türkiye açısından çifte bir ekonomik baskı oluşturacağını vurgulayan Elif Kaya, “Bu da altında sert ama çift yönlü oynaklıkları beraberinde getirir” dedi. ABD Merkez Bankası’nın (Fed) son toplantı tutanakları, küresel piyasalarda faiz indirimi beklentilerinin yanı sıra yeniden faiz artırımı ihtimalinin de tartışılmasına yol açtı. İstanbul Aydın Üniversitesi Ekonomi ve Finans Bölümü Dr. Elif Kaya, Fed’in son yayımlanan Temmuz toplantı tutanaklarının piyasalar-daki beklentileri önemli ölçüde değiştirdiğini söyledi. Dr. Kaya, “Fed’in son yayımlanan Temmuz toplantı tutanakları, piyasaların uykusundan uyanmasına sebep oldu. Bir süredir herkes faiz indirim döngüsünün zamanlamasını ve miktarını rahatça tartışıyordu. Bir anda kendimizi ‘faiz artırımlarını yeniden masaya getiren sert bir Fed’ gerçekliğiyle baş başa bulduk” ifadelerini kullandı. Kaya, özellikle üç Fed üyesinin faiz artışı yönünde oy kullanmasına dikkat çekerek, bunun yalnızca söylem düzeyinde kalan bir ayrışma olmadığını belirterek, “Özellikle üç üyenin, Logan, Kashkari ve Ham-mack’in, karara şerh düşerek doğrudan 25 baz puanlık artış yönünde oy kullanması, meselenin artık sadece bir söylem değil, oylara yansıyan reel bir çatışma olduğunu net biçimde gösteriyor” diye konuştu.

FAİZ ARTIŞI MASADA CİDDİ BİR RİSK OLARAK DURUYOR

Fed’in yeniden faiz artırıp artırmayacağına ilişkin değerlendirmede bulunan Dr. Kaya, mevcut verilerin faiz artışını ciddi bir risk haline getirdiğini ancak bunun henüz temel senaryo olmadığını söyledi. Kaya, “Mevcut verilerle baktığımda, faiz artırımının masada



DR. ELİF KAYA’YA GÖRE SON DÖNEMDE DAHA YUMUŞAK GELEN ENFLASYON VERİLERİ VE İSTİHDAM PIYASASINDAKİ İVME KAYBI, FED’İN GÜVERCİN KANADINI DESTEKLİYOR.

ciddi bir risk olarak durduğunu ama henüz ana senaryo haline gelmediğini düşünüyorum” dedi. Bu ayrışmanın arkasında enerji fiyatları, jeopolitik gelişmeler, küresel ticaret tarifeleri ve yapay zeka altyapı yatırımlarının oluşturduğu maliyet baskılarının bulunduğunu belirten Kaya, bu unsurların çekirdek enflasyonu daha kalıcı hale getirebileceği uyarısında bulundu. “Üyelerin asıl korkusu, yüksek enflasyonun beklentilere tamamen katılması” diyen Kaya, Fed’in enflasyon beklentilerini kontrol altında tutmak için sert mesajlar verdiğini ifade etti.

ENFLASYONDA YUKARI YÖNLÜ SÜRPRİZ, SEMBOLİK OLARAK FAİZİ KAÇINILMAZ KILABİLİR

Dr. Elif Kaya’ya göre son dönemde daha yumuşak gelen enflasyon verileri ve istihdam piyasasındaki ivme kaybı, Fed’in güvercin kanadını destekliyor. Ancak sonbaharda enflasyonun yeniden yukarı yönlü sürpriz yapması, faiz artışını yeniden gündemin merkezine taşıyabilir. Kaya, “Bu yüzden, tutanaklardaki sert tonu biraz da enflasyon beklentilerini dizginlemeye dönük ‘sözlü yönlendirme’ olarak okumak gerek. Ancak sonbaharda enflasyon tarafında gelebilecek tek bir yukarı yönlü sürpriz bile, sembolik de olsa tek bir faiz artırımını kaçınılmaz kılabilir” değerlendirmesinde bulundu.

FED’İN FAİZ ARTIRIMI, KÜRESEL DENGELERİ SARSABİLİR

Fed’in yeniden faiz artırması halinde küresel finansal dengelerin daha da sarsılacağını belirten Dr. Kaya, özellikle dolar ve ABD tahvillerinde sert hareketler yaşanabileceğine dikkat çekti. ABD 10 yıllık tahvil faizlerinin zaten yüksek seviyelerde bulunduğunu belirten Kaya, “ABD 10 yıllık tahvil faizleri piyasayı yumuşatmak için sisteme sürülen paraya ve likidite adımlarına rağmen zaten yüzde 4,70 bandına yerleşmiş durumda” dedi. Kaya, Fed’in yeniden faiz artırımının piyasalarda “zirve faizi gördük” beklentisini de ortadan kaldıracılabileceğini belirterek, “Bu tablonun üzerine Fed’in resmen faiz artırması, ‘zirve faizi gördük’ illüzyonunu tamamen yıkar. Dolar Endeksi, küresel sermayenin daha da yüksek ve risk-askari ABD getirisine kaçışıyla yeni bir değerlendirme dalgasına girer” değerlendirmesini yaptı.

KÜRESEL KRİZLERDE TÜRKİYE'NİN SINAVI VE ARABULUCULUK DİPLOMASİSİ

PROF. DR. TARIK OĞUZLU, İRAN-ABD VE RUSYA-UKRAYNA KRİZLERİNDE SERGİLENEN DENGELİ TUTUMUN HEM BÖLGESEL İSTİKRARA DOĞRUDAN KATKI SAĞLADIĞINI HEM DE TÜRKİYE'NİN KÜRESEL DİPLOMASİDEKİ KONUMUNU PEKİŞTİRDİĞİNİ İFADE ETTİ.

■ İstanbul Aydın Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Tark Oğuzlu, Türkiye'nin dış politika vizyonunu ve küresel krizlerdeki rolünü analiz etti. Oğuzlu, "Savaşların ve krizlerin tırmandığı bir dönemde devletlerin uluslararası ağırlığı sadece askeri veya ekonomik güçleriyle sınırlı kalmıyor. Özellikle orta ölçekli güçler, uzmanlaştıkları stratejik alanlar sayesinde küresel denklemde beklenenin ötesinde bir etki yaratabiliyor. Türkiye için bu alanların başında kriz çözme diplomasisi ve aktif arabuluculuk geliyor. Ankara, tarafları masaya oturtmanın ötesine geçerek somut çözümler üreten ve diplomatik inisiyatif alan aktif bir politika yürütüyor" dedi.

AKTİF İNİSİYATİF ALAN ARABULUCULUK MODELİ

"Uluslararası sistemde büyük güçler ile küçük devletlerin krizlere yaklaşımı arasında belirgin bir fark var. Büyük güçler, sahip oldukları askeri ve ekonomik kapasite sayesinde taleplerini çoğu zaman tek taraflı biçimde daha zayıf aktörlere kabul ettirme imkanına sahipler" diyen Oğuzlu, "Baskı, yaptırım, ekonomik şantaj ve askeri güç kullanımı bu ülkelerin dış politika araçları arasında önemli bir yer tutuyor. Dolayısıyla bu ayrıcalıklardan vazgeçmek istemiyorlar. Küçük devletler ise çoğu zaman büyük güç rekabetinin doğurduğu sonuçları kabullenmek zorunda kalan ve kendi güvenliklerini sağlayabilmek için dış aktörlerin tercihleriyle uyumlu hareket etmeye çalışan aktörler. Türkiye bu iki kategoriye de tam olarak uymuyor. Ne büyük güçler gibi tek taraflı dayatmacı bir



PROF. DR. TARIK OĞUZLU

siyaset izliyor ne de küçük devletler gibi edilgen bir pozisyonu kabulleniyor. Aksine Türkiye, uluslararası krizlerde büyük güç rekabetini sınırlandırmaya, uluslararası hukukun ve diplomatik çözüm yollarının güçlenmesine katkı sunmaya çalışırken, görece küçük aktörlere de yalnız olmadıkları mesajını vererek büyük güç rekabetinin pasif unsurları haline gelmelerini önlemeyi amaçlıyor. Bu yaklaşım, Türkiye'nin kendisini yeni nesil/istekli bir orta güç olarak konumlandırmasıyla da doğru- dan örtüşüyor. Geleneksel orta güçlerin önemli bir bölümü uluslararası sisteme daha çok normatif değerler üzerinden

yaklaşırken, Türkiye daha pragmatik bir perspektif benimsiyor" ifadelerini kullandı.

TÜRKİYE BÖLGESEL İSTİKRARI DESTİKLİYOR

Aktif arabuluculuk politikasının Türkiye'nin genel dış politika vizyonunun doğal bir uzantısı olarak öne çıktığını belirten Oğuzlu, "İran Dışişleri Bakanı Abbas Arakçi'nin Dışişleri Bakanı Hakan Fidan'ın yürüttüğü diplomatik temaslara ilişkin yaptığı olumlu değerlendirmeler de bu kapasitenin bölgesel düzeyde nasıl algılandığını gösteriyor. Arakçi'nin Türkiye'nin dengeli tutumunu vurgulaması ve Ankara'nın Washington ile yürüttüğü temaslara gerilimin daha da tırmanmasını önlediğini ima etmesi, Türkiye'nin yalnızca mesaj taşıyan bir ülke olarak görülmediğini ortaya koyuyor. Tam tersine Türkiye, tarafların güven duyduğu, kriz yönetimine katkı sunabileceğine inandığı ve diplomatik girişimlerinin bölgesel istikrarı desteklediği düşünülen bir aktör olarak öne çıkıyor" diye konuştu. Oğuzlu, "Burada dikkat çeken nokta, Türkiye'nin yürüttüğü arabuluculuk ve kriz diplomasisi faaliyetlerinin pasif değil, aktif karakter taşıyor olması. Klasik anlamda arabuluculuk çoğu zaman yalnızca iletişim kuramayan tarafları aynı masa etrafında buluşturmayı hedeflerken Türkiye'nin izlediği diplomasi bundan çok daha geniş bir çerçeveye oturuyor. Türkiye taraflar arasında yalnızca mesaj ileten bir aktör olmayı değil, kendi ulusal çıkarlarıyla uyumlu bir diplomatik zemin oluşturarak tarafları ortak paydada buluşturmayı hedefleyen bir ülke" dedi.



TEKNOFEST MAVİ VATAN'A GÖLCÜK'TE BÜYÜK İLGİ

TEKNOFEST MAVİ VATAN, GÖLCÜK TERSANESİ KOMUTANLIĞI'NDA DÜZENLENEN AÇILIŞ SEREMONİSİYLE BAŞLADI. FESTİVALİN İLK GÜNÜNDE BAYRAKTAR KALKAN DİHA'NIN ENVANTERE ALINMASI VE FNSS ZAHA'NIN LANSMANININ YANI SIRA DENİZCİLİK VE SU ALTI TEKNOLOJİLERİ SERGİLERİ, TEKNOLOJİ YARIŞMALARI, BİLİM ATÖLYELERİ VE ÖZEL GÖSTERİLER GERÇEKLEŞTİRİLDİ.



TEKNOFEST MAVİ VATAN'IN İKİNCİ GÜNÜNDE TEKNOLOJİ YARIŞMALARI, SERGİ VE STANTLAR, DENEYİM ALANLARI, BİLİM VE TEKNOLOJİ ATÖLYELERİ İLE ÇOCUK VE GENÇLERE YÖNELİK ETKİNLİKLER YAPILDI.

Kocaeli'de düzenlenen TEKNOFEST Mavi Vatan, 20-23 Ağustos tarihleri arasında ziyaretçilerini ağırladı. Milli Teknoloji Hamlesi vizyonunun denizlerdeki yansımalarını ortaya koyan festival; denizcilik, savunma ve su altı teknolojilerini gençlerin geliştirdiği projelerle aynı platformda buluşturdu. Festivalin ilk günü, Gölcük Tersanesi Komutanlığı'nda gerçekleştirilen açılış seremonisiyle başladı. T3 Vakfı Mütevelli Heyeti Başkanı ve TEKNOFEST Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Bayraktar, ASELSAN Genel Müdürü Ahmet Akyol, Deniz Kuvvetleri Komutanı Oramiral Ercüment Tatlıoğlu ve T.C. Milli Savunma Bakanı Yaşar Güler törende konuşma yaptı. Açılış programında Türkiye'nin denizlerdeki teknolojik kabiliyetleri, savunma sanayisindeki yerli ve milli çözümleri ve gençlerin teknoloji alanındaki üretim gücü öne çıktı. Törenin ardından Müze Gemi Yavuz'un açılış

seremonisi, Bayraktar Kalkan DİHA'nın envantere alınması töreni ve FNSS ZAHA'nın lansmanı ile aile fotoğrafı çekimi gerçekleştirildi.

MENZİLİ OLMAYAN BİR GEMİYE HİÇBİR RÜZGARIN FAYDASI OLMAZ

Selçuk Bayraktar açılış konuşmasında, "Türkiye'nin kara yüzölçümü yaklaşık 783 bin kilometrekareyken, Mavi Vatan deniz yetki alanlarımız 462 bin kilometrekarelik geniş bir alanı kapsıyor. Karadaki vatanımız yuvamızsa, Mavi Vatan bizlerin huzur bulduğu bahçemizdir; nasıl ki evimizin bir odasından vazgeçmiyorsak, bahçemiz olan Mavi Vatan'ın tek bir damlasından da asla vazgeçmeyiz. Mavi Vatan'da verdiğimiz mücadele yalnızca bir teknoloji hamlesi değil, aynı zamanda adalet ve bağımsızlık mücadelesidir. Gençlerimizin geliştirdiği insansız deniz araçlarından Bayraktar TB3'ün TCG Anadolu'dan kalkış ve iniş kabiliyetine kadar attı-

ğımız her adım, Türkiye'nin denizlerdeki teknolojik gücünü ve bağımsızlık iradesini ortaya koyuyor. Gençlerimize de şunu hatırlatmak istiyorum: Rotası ve menzili olmayan bir gemiye hiçbir rüzgârın faydası olmaz. Hayat denizde yelken açarken kendinize ait yüksek bir idealiniz, bir KIZILELMA'nız olsun. Köklerinize sınırsız sarılın ki fırtınalara meydan okuyabilesiniz. Geleceğin adalet, hürriyet ve refahla kuşatılmış dünyasını, medeniyetimizin güneş yüzü çocukları, TEKNOFEST kuşağı inşa edecektir" dedi.

DENİZ TEKNOLOJİLERİ VE GENÇLERİN PROJELERİ SERGİLENDİ

Festival alanında savunma sanayisi ürünlerinden denizcilik sistemlerine, su altı araçlarından yeni nesil teknolojilere kadar çok sayıda ürün ve proje ziyaretçilerin incelemesine sunuldu. Türkiye'nin denizlerdeki teknolojik kabiliyetlerinin sergilendiği alanlarda kurum ve kuruluşların stantları ziyaretçilerden ilgi görürken, genç teknoloji takımlarının geliştirdiği projeler de festival kapsamında görücüye çıktı. TEKNOFEST Mavi Vatan'ın teknoloji yarışmaları bölümünde gençler; İnsansız Su Altı Sistemleri Yarışması, Su Altı Roket Yarışması ve İnsansız Deniz Aracı Yarışması kapsamında geliştirdikleri projelerle mücadele ediyor. Festivalde ziyaretçiler ayrıca Türk donanmasının önemli unsurlarını yakından görme, denizcilik tarihine ilişkin sergi ve deneyim alanlarını inceleme, simülasyon ve sanal gerçeklik uygulamalarını deneyimleme fırsatı buluyor. Etkinlik kapsamında Türk donanması ve denizcilik kültürüne yönelik farklı gösteri ve etkinlikler de gerçekleştiriliyor. Festival programında SAT ve SAS Komutanlığı personelinin özel gösterileri de yer aldı.

Koyu Gölgele Yöneticiler



Tümay MERCAN
Kocaeli Üniversitesi
İletişim Fakültesi
Öğretim Görevlisi

Yöneticilerin gölge etmesi çok akıllıca gelmiyorsa da ne yazık ki gölge eden yöneticiler hala var. Gölge etmeseler o kadar sınav veya testlerden geçirerek ekibe aldıkları kişilerle işletme veya kurumlarını daha iyi geliştirirlerdi veya aile şirketi ise yeni jenerasyonu yönetebilirlerdi.

İşler giderek karmaşıklaşıyor. Yönetici becerileri farklılaşıyor. Elbette bu daha başlangıç önümüzdeki beş yıl içinde her şey daha da değişecek.

Bu gün yönetici davranışları önümüzdeki beş yılı belirleyecek.

Bu gün gölge eden yöneticilerin gölgeleri küçülecek veya ne yazık ki yok olacak. Dünya bir değişim ve dönüşüm içinde. Bu noktaya kadar başarıyla gelen KOBİ'ler bunu neden anlamak istemiyorlar anlayamıyorum. Yoksa bu zamana kadar şans eseri geldiler de biz işletme yönetimi becerisi mi sandık? Göreceğiz.

Gölge eden yönetici (üst- orta) neler yapar?

- Çevresindeki şakşakçılara inanır.
- Çalışanın bir huyunu sevmeyi, bireysel sebeplerle engel olur.
- Psikolojik olarak bir problemi vardır, insanlara kötülük yapmaktan hele gücünü yetirebileceği insanlara kötülük yapmaktan zevk alıyordu.
- Mobbingi normalleştirir, gelişmeyi engeller.
- Hediyelere, bireysel menfaatli işlerine dayanamaz, zaafı vardır.
- Çalışanın inovatif fikrini tehdit olarak görür.
- Huzursuzdur, huzur bozar.

- Bırakın eleştiriyi, öneriyi bile kabul etmez.
- En çok da çalışanıyla uğraşır, onda eksik arar.
- Maddi gücü ve unvanıyla böbürlenirken gelişime zaman bulamaz, vb.

Sizler de yeni maddeler ekleyebilirsiniz.

Örnek ver diyeceksiniz belki. Örnek öyle çok ki siz de çevrenizde görebilirsiniz. Çevrenizde vardır böyle gölde edenler, kendi gölgesinden korkanlar, başkalarının ışığını söndürmeye çalışanlar.

Kamu veya özel bir iş yerinde kendi gölgesinden korkan, başkalarının ışığını söndüren her yönetici sadece kurumuna değil, ülkemize ve dünyaya da kötülük yapıyor, ihanet ediyor demektir. Büyüyememiş, olgunlaşamamış kendileri odaklı bu insanlar nasıl yönetici olurlar? Şans, miras, belki ayak kaydırma, sahte sınavlar, kopyalar, bir gruba ait olmalar yani kötülük ile.

Bir KOBİ olup kendi işletmesi olması da önemli değil.

Sözün özü; Yapay zeka neredeyse dünyayı istiladecek biz hala KOBİ'lere dijital dönüşümü, insanı yönetmeyi değişimi anlatmaya ikna etmeye çalışıyoruz. Bu durum kendisine, işletmesine, insan kaynağına ve ülkeye gölge etmek değil midir? Hem de koyu gölge. Ne dersiniz?

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

Gölge eden yöneticilerin gölgeleri küçülecek veya ne yazık ki yok olacak. Dünya bir değişim ve dönüşüm içinde. Bu noktaya kadar başarıyla gelen KOBİ'ler bunu neden anlamak istemiyorlar anlayamıyorum.

DİN KARLI BİR SEKTÖR MÜ? CEMAAT Mİ, MENFAAT Mİ? BEYTÜL MAL MI, MİRAS MAL MI?



BİR HUKUK DEVLETİ KİMİN DOĞRU MÜSLÜMAN OLDUĞUNA KARAR VEREMEZ. LAİK DEVLET DE KİŞİNİN İMANININ DERECESİNİ, MEŞRU DİNİ YORUMLAR ARASINDAKİ TERCİHİNİ VEYA MANEVÎ HAYATININ İÇERİĞİNİ BELİRLEMEZ.

ANALİZ: **Av. Faik IŞIK**



Yapılması gereken, bir din karşıtlığı veya cemaatler hakkında toptancı bir mahkûmiyet değil; din sosyolojisi, hukuk, ekonomi, siyaset bilimi, ahlak ve din felsefesinin birlikte kullanıldığı eleştirel bir analizdir. Temel sorun dinî örgütlenmenin varlığı değildir. Sorun; inancın, iman duygusunun, insanların ahiret beklentisinin ve iyilik yapma iradesinin özel sermaye ve servet, aile hâkimiyeti, siyasal nüfuz ve kapalı kurumsal güç üretmenin aracına dönüştürülmesidir. İnsanlara dünyanın faniliğini anlatırken dünyadaki malı, mülkü, makamı ve nüfuzu belirli merkezlerde toplamak; cennet ümidini ve cehennem korkusunu itaate, para aktarımına ve örgütsel sadakate çevirmek ağır bir ahlaki çelişkidir. Bu çelişki en yalın biçimiyle: ahireti pazarlayarak dünyayı satın almak şeklinde ifade edilebilir.

DEVLET INANCI DEĞİL, KAYIT DIŞI DİN TİCARETİNİ VE DİN ADINA İŞLENEN SUÇLARI DENETLER

Bir hukuk devleti kimin doğru Müslüman olduğuna karar veremez. Laik devlet de kişinin imanının derecesini, meşru dinî yorumlar arasındaki tercihi veya manevî hayatının içeriğini belirlemez. İnanç, ibadet ve dinî kanaat vicdan alanındadır. Fakat din adına para toplamak, bağış yönetmek, şirket kurmak, ticaret yapmak, taşınmaz edinmek, yurtdışına para aktarmak veya büyük bir ekonomik ağı yönetmek hukuk alanının dışında değildir.

Temel ayırım açıktır: İnanç denetlenmez; kayıt dışı ekonomik faaliyet denetlenir. İbadet denetlenmez; ticari işletme denetlenir. Teoloji denetlenmez; muhasebe, vergi, malvarlığı hareketleri ve suç oluşturan eylemler denetlenir. Hukukun temel sorusu basittir:

Para nereden geldi, nereye gitti, kimin kontrolüne geçti ve sonunda kimin yararına kullanıldı?

PARAVAN DİNİ YAPILAR, "BEYTÜLMAL"IN KİŞİSEL SERVETE DÖNÜŞMESİ VE MANEVİ OTORİTENİN HANEDANLAŞMASI

Bir dinî organizasyonun görünürde çok sayıda vakıf, dernek, şirket veya kişi üzerinden faaliyet göstermesi, ekonomik kontrolün gerçekten dağılmış olduğu anlamına gelmez. Hukuken birbirinden ayrı onlarca tüzel kişilik bulunabilir; buna karşılık yöneticileri belirleyen, para hareketlerini yönlendiren, yatırımlara karar



FETÖ'NÜN EKONOMİK YAPILANMASI HİMMET ADI VERİLEN BAĞIŞLAR, ESNAF VE İŞ İNSANI ÖRGÜTLENMELERİ, EĞİTİM KURUMLARI, ŞİRKETLER VE YURT DIŞI PARA TRANSFERLERİ ÜZERİNE KURULDU.

“

BİR DİNİ ORGANİZASYONUN GÖRÜNÜRDE ÇOK SAYIDA VAKIF, DERNEK, ŞİRKET VEYA KİŞİ ÜZERİNDEN FAALİYET GÖSTERMESİ, EKONOMİK KONTROLÜN GERÇEKTEN DAĞILMIŞ OLDUĞU ANLAMINA GELMEZ.

veren ve taşınmazları fiilen kontrol eden çevre aynı olabilir. Bu nedenle yalnız “mal kimin adına kayıtlı?” sorusu yeterli değildir. Fiilî kontrolün kimde bulunduğu, ekonomik faydanın kime ulaştığı, ilişkili kişilerin kimler olduğu ve para hareketlerinin hangi merkezden yönetildiği de araştırılmalıdır.

DİN BİRLEŞTİRİRKEN CEMAATLER ADINA AYRIŞMA VE PARÇALANMA

Din, insanın varoluşa anlam verme ihtiyacına cevap verirken aynı zamanda ahlak, adalet, merhamet, sorumluluk ve dayanışma üretir. İslam bakımından dürüstlük, kul hakkı, yardımlaşma, adalet ve zulme karşı durmak dinî hayatın tali değil temel ölçüleridir. Émile Durkheim'ın din sosyolojisi, dinin en temel toplumsal işlevlerinden birini kolektif birlik ve dayanışma üretmek olarak açıklar. Bu açıdan, din adına oluşan kurumun ortak kimliği güçlendirmek yerine yeni ve çatışmacı alt kimlikler yaratması, dinin klasik toplumsal işlevinin tersine çevrilmesidir.

TÜRKİYE'DE DİN ALANINDA GERÇEKTEN BİR KAMUSAL BOŞLUK VAR MIDIR?

Türkiye din hizmetinden çekilmiş bir devlet değildir. Aksine son derece geniş bir kamusal din hizmeti ve din eğitimi altyapısına sahiptir. Diyanet İşleri Başkanlığının 31 Aralık 2025 itibarıyla

143.440 personeli vardır. Bunun 137.759'u il ve ilçe müftülüklerinde, 3.237'si dinî ihtisas ve Kur'an eğitim merkezlerinde görev yapmaktadır. Diyanet'in merkez teşkilatında Din İşleri Yüksek Kurulu, Diyanet Akademisi, Din Hizmetleri Genel Müdürlüğü ve Eğitim Hizmetleri Genel Müdürlüğü gibi doğrudan dinî bilgi üretimi, eğitim ve toplumla temas kurmakla görevli yapılar bulunmaktadır. (Strateji Geliştirme Başkanlığı)

Buna Millî Eğitim Bakanlığının imam-hatip ortaokulları ve liseleri eklenmektedir. MEB'in 2024-2025 örgün eğitim istatistiklerine göre yalnız Anadolu imam-hatip liselerinde 487.263 öğrenci eğitim görmüştür. (Millî Eğitim Bakanlığı)

Universitelerde ise ilahiyat ve İslami ilimler fakülteleri; tefsir, hadis, fıkıh, kelim, İslam tarihi, din felsefesi ve din sosyolojisi gibi alanlarda akademik eğitim ve araştırma üretmektedir.

Dolayısıyla temel soru şudur: Bu ölçekte kamusal din hizmeti ve din eğitimi kapasitesi varken hangi karşılanmamış ihtiyaç, ekonomik ve idarî merkezi çoğu zaman görünmeyen paralel dinî örgütlenmeleri zorunlu kılmaktadır?

PARALEL DİN EKONOMİSİ: AİDİYETTEN EKONOMİK VE SOSYAL BAĞIMLILIĞA

Özel dinî yapıların yalnız Kur'an veya ilmihal öğretme ihtiyacıyla açıklamak yetersizdir. Bu yapılar çoğu zaman din bilgisinin yanında aidiyet, kabul görme, sahiplenilme, sosyal çevre, güven duygusu, burs, barınma, iş bağlantısı, evlilik çevresi, statü ve manevî destek de sağlarlar. Bunların her biri meşru dayanışma biçimi olabilir. Fakat insanın dinî, sosyal ve ekonomik ihtiyaçlarının çoğu aynı hiyerarşik yapı tarafından karşılanmaya başladığında güçlü bir bağımlılık ilişkisi doğabilir.

AHİRET PAZARI: METAFİZİK GÜVENİN EKONOMİK DEĞERE DÖNÜŞMESİ

Dinî istismanın en güçlü hammaddesi insanın metafizik dünyasıdır: ölüm korkusu, sonsuzluk arzusu, günah duygusu, bağışlanma beklentisi, cennet ümidi, cehennem korkusu ve Allah'a yakınlaşma isteği.

Bir dinî otorite kendisini hakikatin ayrıcalıklı temsilcisi, kurtuluş yolunun rehberi veya seçilmiş bir hizmetin merkezi olarak kabul ettirebildiğinde bağlılarından para, emek ve itaat sağlayabilir.

Böylece ahiret pazarı ortaya çıkar.

Cennet teknik anlamda satılmaz; fakat insanların cennet ümidi ve cehennem korkusu ekonomik kaynak üretmenin aracına dönüştürülebilir.

HAYIR, HASENAT VE İYİLİK EKONOMİSİNDEN DİN ŞİRKETLERİNE VE DİN HOLDİNGLERİNE

Dinî yardım faaliyetlerinin başlangıcı çoğu zaman bütünyle meşrudur: öğrenci okutmak, burs vermek, fakire yardım etmek, Kur'an öğretmek, yurt açmak, kurban dağıtmak veya insanî yardım ulaştırmak. Bunun için zekât, fitre, sadaka, infak, kurban bağıışı, öğrenci yardımı, vasiyet veya gayrimenkul bağıışı toplanabilir. Dinî bağışın ekonomik niteliği önemlidir. Yatırımcı kâr ister. Hisse-dar temettü bekler. Banka anapara ve finansman maliyetini talep eder. Bağışçı ise çoğu zaman: "Allah rızası için" verir ve verdiğini geri istemez. Böylece inanç üzerinden elde edilen kaynak, ekonomik açıdan geri ödeme zorunluluğu ve klasik sermaye maliyeti bulunmayan bir fon haline gelir. Sorun karşılıksız kaynağın varlığı değildir. Sorun, hayır, hasenat ve iyilik için verilen kaynağın ilan edilen

amacından koparak kendi kendisini büyüten özel ekonomik kontrole dönüşmesidir. Yardım amacıyla alınan bina yurda, yurt gelir üreten işletmeye, işletme şirkete, şirket gayrimenkule, markaya, medya kuruluşuna ve başka şirketlere dönüşebilir.

Bu sistem yeterince büyüdüğünde hukukî değil, analitik anlamda bir "din holdingi" ortaya çıkabilir.

Temel soru yine aynıdır:

Kaynak nereden geldi, kim kontrol ediyor ve nihai ekonomik fayda kime gidiyor?

CEMAATTEN MENFAATE: MANEVİ OTORİTENİN SİYASAL SERMAYEYE DÖNÜŞMESİ

Cemaat mensubu yalnız inanan kişi değildir. Aynı zamanda bağışçı, gönüllü, çalışan, tüketici ve seçmendir. Bu nedenle örgütlü insan kitlesi ekonomik olduğu kadar siyasal sermaye de yaratır. Manevî otorite örgütlü kitleye; örgütlü kitle ekonomik güce; ekonomik güç oy kapasitesine; oy kapasitesi de siyasal pazarlığa dönüşebilir. Bir dinî topluluğun siyasal tercihte bulunması demokratik hakkıdır. Fakat kamu kadrolarına liyakat



SÜLEYMANCILAR CEMAATİNİN EKONOMİK YAPILANMASI, YURLAR, KUR'AN KURLARI, BAĞIŞLAR VE SON DÖNEMDE DÜZENLENEN BÜYÜK ÇAPLI MALİ OPERASYONLARLA GÜNDEME GELEN GENİŞ BİR ŞİRKET VE PARA TRAFİĞİ AĞINDAN OLUŞUYOR.



ALPARSLAN KUYTUL VE YAKIN ÇEVRESİNE YÖNELİK YÜRÜTÜLEN SORUŞTURMALARDA, YAPILANMANIN MALİ VE EKONOMİK AĞINA ODAKLANILDI.

yerine cemaat sadakatı üzerinden yerleşmek, sınav sistemlerini örgüt menfaati için manipüle etmek, bürokrasi içinde kapalı emir zincirleri oluşturmak veya kamu gücünü özel grubun çıkarına yönlendirmek farklıdır.

DİN ADINA ŞİDDET: İSLAM'IN TERÖR İDEOLOJİSİNE İNDİRGENMESİ

Dinî istismarın en yıkıcı biçimi şiddetin kutsallaştırılmasıdır. IŞİD/DEAŞ, Boko Haram, El-Kaide ve benzeri örgütler İslami kavramları ve özellikle "cihat" dilini kendi totaliter siyasal ideolojilerini meşrulaştırmak için kullanmıştır. Ancak radikalleşmeyi yalnız dinî ideolojiyle açıklamak bilimsel değildir. UNDP'nin sekiz Afrika ülkesinde yaklaşık 2.200 kişiyle, bunların 1.000'den fazlası eski şiddet yanlısı örgüt mensubu olmak üzere gerçekleştirdiği geniş saha araştırmaları; ekonomik beklentiler, dışlanma, adaletsizlik algısı ve devletle yaşanan olumsuz deneyimlerin de örgüte katılmada önemli roller oynadığını göstermektedir. (Journey to Extremism) Araştırmada gönüllü katılımcıların yalnız yüzde 17'si dini temel katılım nedeni olarak belirtmiş; belirli bir "tetikleyici olay" bildirenlerin yüzde 71'i ise insan hakları ihlallerini

dönüm noktası olarak göstermiştir. Bu sonuçlar, şiddet yanlısı radikalleşmenin ekonomik, siyasal, psikolojik ve toplumsal değişkenlerin birleşimi olduğunu gösterir. (UNDP) Dolayısıyla dinî ideoloji bazı vakalarda şiddetin başlangıç nedeni değil, zaten oluşmuş öfke, kriminalite veya yabancılaşmayı meşrulaştıran sonradan edinilmiş bir dil olabilir. Terör örgütünün kendi ideolojisini İslam diye satması da, terör örgütünün suçlarından hareketle İslam'ın tamamını terör dini gibi göstermesi de yanlıştır.

TEKFİR, RADİKALLEŞME VE DİNİN ÇATIŞMA DİLİNE DÖNÜŞMESİ

Şiddetçi aşırılık parçalanmanın uç noktasıdır. Fakat problem yalnız terör örgütlerinde değildir. Kapalı dinî yapılarda kendi liderini hakikatin ölçüsü haline getirmek, diğer Müslümanları küçümsemek, dışlamak veya tekfir etmek de toplumsal barışı aşındırabilir. Dinî kavramlar örgütsel veya siyasal mücadelenin araçlarına dönüştürüldüğünde iman, ortak ahlak zemini olmaktan çıkarak kimlik savaşının cephanesine dönüşür. Bunun bedelini yalnız o cemaat değil, İslam'ın bütünü ve milyarlarca sıradan Müslüman ödeyebilir.

YURTDIŞI AĞLARI, YABANCI NÜFUZ VE TRANSNASYONEL RİSKLER

Bir dinî yapının yurtdışında okul, dernek, vakıf veya şirket kurması kendi başına suç değildir. Ancak birçok ülkeye yayılan kapalı bir organizasyon söz konusu olduğunda finansmanın kaynağı, karar merkezi, yurtdışı para transferleri ve yabancı devletlerle ilişkiler kamu güvenliği bakımından önem kazanır. "Casusluk" ancak kanunun aradığı somut unsurlar mevcutsa kullanılabilir bir suç kavramıdır. Buna karşılık yabancı nüfuza açıklık, başka devletlerin istihbarat hedefi haline gelme veya çoklu sadakat ilişkilerinin oluşması, modern devletlerin meşru güvenlik incelemesinin konusudur.

DİN KÂRLI BİR SEKTÖR MÜ?

"Din dünyanın en kârlı ticaretidir" demek bilimsel bir önerme değildir. Gerçek hayır, hasenat ve iyilik üreten milyonlarca insan ve kuruluş vardır. Ancak şu tespit bilimsel olarak daha güçlüdür: Din istismar edildiğinde olağanüstü etkili bir kaynak mobilizasyon mekanizmasına dönüşebilir. Çünkü aynı anda inancı, ölüm düşüncesini, ahiret beklentisini, aidiyet ihtiyacını, otoriteye güveni, gönüllü emeği ve karşılıksız bağış hareketi geçirir. Normal yatırımcının sermaye maliyeti vardır. Dinî güveni kötüye kullanan yapı ise geri istenmeyen para, ücretsiz veya düşük maliyetli emek ve güçlü örgütsel sadakat elde edebilir. Ahiret pazarının ekonomik gücü burada yatmaktadır.

HUKUKİ VE MALİ ÇERÇEVE: DİNİ ETİKET HUKUKİ BAĞIŞKILIK SAĞLAMAZ

Dinî ekonomik yapıların değerlendirilmesinde Türkiye'de önemli bir hukuk sistemi zaten bulunmaktadır. Burada yapılması gereken dinî bağış sermaye piyasası işlemine dönüştürmek değildir. Sorulması gereken soru daha yalındır: İnsanlardan büyük ölçekte ve karşılıksız kaynak toplayan yapılarda asgari şeffaflık standardı ne olmalıdır?

TOPLAM GELİR NE KADARDIR?

Ne kadar zekât, fitre, sadaka ve infak toplanmıştır? Kaç şirket ve iktisadi işletme vardır? Taşınmazların büyüklüğü nedir? Yöneticilere ve yakınlarına hangi ödemeler yapılmaktadır? İlişkili şirketler arasında hangi para transferleri vardır?

Yurtdışına hangi kaynaklar aktarılmaktadır?
Ne kadar vergi ödenmektedir?
Hayır ve hasenat amacıyla verilen kaynağın ne kadar gerçekten bu amaçla kullanılmaktadır?
Bunlar teolojik değil, hukukî ve mali şeffaflık sorularıdır.

ŞEFFAFLIK, DENETİM VE KAMUSAL POLİTİKA

Dinî ekonomik alan yalnız suç ortaya çıktıktan sonra savcılığın müdahalesine bırakılmaz. TBMM, büyük ölçekli dinî yardım ekonomisinin büyüklüğünü ve mevcut denetim mekanizmalarının yeterliliğini araştırabilir. Vakıflar Genel Müdürlüğü, İçişleri Bakanlığı, Gelir İdaresi Başkanlığı, MASAK, Ticaret Bakanlığı, SPK ve yargı mercilerinin görev alanları birbirinden farklıdır; ancak aynı ekonomik ağın farklı unsurları kendi yetki alanlarına girdiğinde bilgi ve denetimin koordinasyonu önem kazanır. Buradaki amaç dini düzenlemek değildir. Din üzerinden oluşan ekonomik gücün hukuk içinde kalmasını sağlamaktır. Şeffaflık din özgürlüğünün karşısı da değildir.

Tam tersine, gerçek hayır ve hasenatla ekonomik istismarı birbirinden ayırmanın en güçlü aracıdır.

DİYANET, İLAHİYAT VE KAMUSAL DİN EĞİTİMİNİN SORUMLULUĞU

Kamusal din altyapısının büyüklüğü tek başına yeterli değildir. Nitelik de önemlidir. Diyanet'in kendi misyonu "sahih dinî bilgi ile toplumu aydınlatmak", vizyonu ise İslam dini konusunda güvenilen bir referans olmak ve insanlığın barış ve huzuruna katkıda bulunmaktır. (Strateji Geliştirme Başkanlığı) Dolayısıyla Diyanet yalnız camiyi açık tutan veya önceden hazırlanmış vaazı okuyan bürokratik bir teşkilata indirgenemez. Din eğitimi asrın idrakine hitap etmeli; doğru bilgiye erişimi kolaylaştırmalı ve insanları araçlara bağımlı hale getirmek yerine kendi dinî sorumluluklarını bilinçle taşıyabilecek düzeye getirmelidir.

GERÇEK TASAVVUFU, SAMİMİ HAYIR-HASENATI VE MÜSLÜMAN KİMLİĞİNİ KORUMAK

Dinî istismarı eleştirirken gerçek tasavvuf ve gerçek hayır-hasenata haksızlık edilmemelidir. Tasavvufun tarihsel birikiminin önemli damarlarından biri; nefsin terbiyesi,



ADNAN OKTAR ORGANİZE SUÇ ÖRGÜTÜNÜN EKONOMİK YAPILANMASI, ŞİRKETLER, HOLDİNGLER, YURT DIŞINDAN GELEN BAĞIŞLAR VE MÜRİTLERİN MAL VARLIKLARININ ÖRGÜTE DEVREDİLMESİ YOLUYLA DEVASA BİR FINANSAL GÜÇ OLUŞTURDU.

kibirden arınma, tevazu, kanaat, merhamet, düşünsel-estetik derinlik ve güzel ahlak arayışıdır. Din bezirgânlığının en ağır zararlarından biri, bu insanların ve kurumların da itibarını kirlletmesidir. Şatafat, kişisel servet, hurafe, şiddet, cinsel veya ekonomik istismar ve kapalı iktidar ilişkileri "İslam" adıyla görünür hale geldikçe; dürüstçe yaşayan ve sessizce iyilik eden milyonlarca Müslüman da bunun gölgesinde kalır. Bu nedenle dinî istismarla mücadele yalnız suçla mücadele değildir.

AHİRETİ PAZARLAYARAK DÜNYAYI SATIN ALMAK

Bu çalışmanın amacı dine karşı çıkmak değildir. Amaç; dinin özel sermaye ve servet, aile hâkimiyeti, siyasal nüfuz, şiddet ideolojisi veya kapalı kurumsal iktidar üretmenin aracına dönüştürülmesine karşı hem insanı hem toplumu hem de dini korumaktır. Kur'an insanı mala ve dünyevî güce esir olmaktan kurtarmayı öğütlerken Kur'an adına servet imparatorlukları kurulması ahlaki bir paradokstur. İslam kul hakkını merkeze alırken Allah adına verilen paranın nereye gittiğinin bilinmemesi bir hukuk ve

güven problemidir. Din insanları birleştirmeyi amaçlarken aynı Allah'a, aynı Kitap'a ve aynı Peygamber'e inananların birbirini dışlayan kapalı yapılarla ayrılması toplumsal bir sorundur.

AHİRET KİMİN, DÜNYA KİMİN?

Cennet ümidi sermayeye, cehennem korkusu itaate, zekât şirket finansmanına, hayır-hasenat özel servete, iman siyasal nüfuza, cihat terör ideolojisine, cemaat menfaate ve manevî otorite hânedana dönüşüyorsa mesele artık yalnız din sosyolojisinin konusu değildir. Bu aynı zamanda ahlakın, ekonominin, hukukun, siyasetin, kamu güvenliğinin ve demokratik devlet düzeninin ortak sorunudur. Dinî hizmet ile din üzerinden menfaat üretimi arasındaki sınırı çizmek din özgürlüğünü sınırlamak değildir. Tam tersine; dini din bezirgânlığından, hayır-hasenatı özel servet birikiminden, imanı örgütsel itaate dönüşmekten, cihat kavramını terör ideolojisinden, tasavvufun ahlaki ve fikrî mirasını yozlaşmadan ve toplumu kapalı ekonomik-siyasal iktidar ağlarından korumaktır.

SAĞLIK SİGORTALI SAYISI 8,4 MİLYONA ULAŞTI

TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ'NİN (TSB) YAYIMLADIĞI "TÜRKİYE'DE SAĞLIK SİGORTASI: VERİLER NE SÖYLÜYOR?" ANALİZİNE GÖRE SAĞLIK SİGORTALI SAYISI ÜLKEMİZDE 8,4 MİLYONA ULAŞTI. VERİLER SAĞLIK SİGORTALARININ YAYGINLAŞMAYA DEVAM ETTİĞİNİ ORTAYA KOYDU.

Türkiye Sigorta Birliği'nin yayımladığı analiz, sağlık sigortalarının Türkiye'de giderek daha fazla kişiye ulaştığını ortaya koyuyor. TSB'nin Mayıs 2026 tarihli 'Türkiye'de Sağlık Sigortası: Veriler Ne Söylüyor?' analizinde yer alan verilere göre, sağlık sigortası alanında 9,6 milyon yürürlükte poliçe ve 8,4 milyon tekil sigortalı bulunuyor. Bu sayı, TÜİK 2025 işgücü verileriyle birlikte değerlendirildiğinde, Türkiye'de istihdam edilen nüfusun yaklaşık yüzde 26'sına, toplam işgücünün ise yaklaşık yüzde 24'üne karşılık geliyor. Buna göre neredeyse her dört çalışandan biri sağlık sigortası sahibi. Sağlık sigortalarının yaygınlaşmaya

devam ettiğini gösteren bu tablo, aynı zamanda çalışanların önemli bir bölümünün hâlâ özel sağlık sigortası kapsamı dışında bulunduğunu ve bu alanda önemli bir gelişim potansiyeli olduğunu ortaya koyuyor.

ÇALIŞANLARA ULAŞMA POTANSİYELİNİ DE ORTAYA KOYUYOR

Çalışanların değişen beklentileri doğrultusunda sağlık sigortaları, yalnızca tedavi giderlerini karşılayan bir güvence olmanın ötesinde, çalışan deneyimini ve kurumların çalışanlarına sunduğu değeri güçlendiren önemli bir yan hak olarak öne çıkıyor. Bu doğrultuda şirketler de çalışanlarının farklı

ihtiyaçlarına cevap verebilecek esnek sağlık çözümlerine daha fazla önem veriyor. Allianz Türkiye Sağlık Sigortaları Genel Müdür Yardımcısı Emrah Gökmen "Türkiye Sigorta Birliği'nin ortaya koyduğu veriler, sağlık sigortalarının ülkemizde istikrarlı şekilde yaygınlaştığını göstermesi açısından son derece değerli. Bununla birlikte istihdamda yer alan nüfus içinde hâlâ önemli bir potansiyel bulunduğunu görüyoruz. Biz Allianz Türkiye olarak bu tabloyu yalnızca daha fazla poliçeye ulaşılması gereken bir alan olarak değil, daha fazla insanın yaşam boyu sağlık yolculuğuna eşlik etme sorumluluğu olarak değerlendiriyoruz. 2 milyonu aşkın sağlık sigortalımız, Türkiye genelinde anlaşmalı sağlık kuruluşlarından oluşan ağıımız ve dijital sağlık hizmetlerinden koruyucu sağlık uygulamalarına uzanan farklı ihtiyaçlara yanıt veren çözümlerimizle sigortalılarımızın yalnızca hastalandıklarında değil, sağlıklarını koruma süreçlerinde de yanlarında yer almayı hedefliyoruz" dedi.

DEĞİŞEN BEKLENTİLER KAPSAMLI SAĞLIK ÇÖZÜMLERİNİ ÖNE ÇIKARIYOR

Çalışanların ihtiyaç ve beklentilerinin de bu yönde değişimine dikkat çeken Gökmen, "Sağlık sigortası artık kurumlar açısından yalnızca önemli bir yan hak değil; çalışan bağlılığını, memnuniyetini ve işveren markasını güçlendirmeye katkı sağlayan stratejik bir yatırım niteliği taşıyor. Bu nedenle farklı şirket ölçekleri ve çalışan grupları için tasarlanabilen, teminat ve plan seçenekleri içeren Grup Sağlık Sigortası çözümlerimizi sürekli geliştiriyor; sağlık hizmetlerine erişimi kolaylaştıran bütüncül yaklaşımımızla daha fazla çalışanın sağlık güvencesiyle buluşmasına katkı sağlamayı amaçlıyoruz" dedi.



VERİLERE GÖRE, SAĞLIK SİGORTASI ALANINDA 9,6 MİLYON YÜRÜRLÜKTE POLİÇE VE 8,4 MİLYON TEKİL SİGORTALI BULUNUYOR.

Ata yurdu Özbekistan'da bir mübarek şehir Buhara



Prof. Dr. Süleyman DOĞAN
Yıldız Teknik
Üniversitesi Öğretim
Üyesi

Alimleri, mutasavvıflar (Ulema-Hukema-Vüzara) yazarları, sanatçıları ve efsaneleriyle bilinen Buhara, bölgedeki tasavvufun etkisine dair eşsiz bir bakış açısı sunmaktadır. Buhara'nın 'Yedi Pir'i sadece önemli dini yerler olmakla kalmayıp aynı zamanda turistler için büyük ilgi görmektedir ve Özbekistan'ın manevi mirası hakkında daha derin bir anlayış sağlamaktadır. Sahip olduğu ilmi ve tarihi dokuyu bugüne kadar korumayı başarmış ender şehirlerden Buhara'da görülmesi gereken onlarca görkemli eserler bulunmaktadır.

Vaktiyle sıra sıra deve kervanlarının birkaç haftada ancak geçebildiği Kızilkum Çölü'nü normal trenle altı saatte kat ederek, Hıve'den Buhara'ya vasil oldum. Klâsik dönemde "İslâm'ın Kubbesi" (Kubbetu'l-İslâm) adıyla anılan Buhara, bugün Özbekistan'ın Buhara vilayetinin merkezi ve 300 bine yaklaşan nüfusuyla ülkenin yedinci büyük şehridir. Göz alabildiğince dümdüz ve geniş bir alana yayılan Buhara'yı eski zamanlardaki ihtişamıyla tasavvur edebilmek için epey tarih okumak ve biraz da hayal gücüne sahip olmak gerekiyor.

Her seferinde, mekânların her anlamda imarına ne kadar büyük emeklerin sarf edildiğini bizzat gözlemledim. Özbekistan idaresi, bir devlet politikası halinde, elindeki bütün imkânları bunun için seferber ediyor. Her bir kabrin etrafı birer külliyeyle donatılmış, buralarda ahşap, çini ve tuğla işçiliğinin en seçkin örnekleri cömertçe sergilenmiştir. Tasavvuf kültürüne dışarıdan bakanlar ve eleştirel yaklaşanlar, Özbekistan'ın her karışında gözlemlenen tasavvufi tezahürlere çeşitli şerhler düşebilirler. Türkistan'ın kalbinde bugün hâlâ güçlü bir İslâmî nabız atıyorsa, bunda baş etken kesinlikle tasavvuf kültürüdür. O kültürün meydana getirdiği insan modeli ve ufku, yüzyıllar içinde Anadolu'yu da mayalamış, koskoca bir Osmanlı medeniyeti buradan doğmuştur.

Tasavvufa yolunu ve mutasavvıfları tenkit ederken, tarihte ve günümüzde mutasavvıfların toplumları dönüştürmede oynadığı kritik rolü iskalamaktan kaçınmak gerekiyor. Sovyetler Birliği, çıldırılmış bir buldozer gibi on yıllar boyunca dinî hayatı ezip geçerken, Özbekistan ve bütün Türkistan'da, İslâmî kimliğini hâlâ yitirmemişse ve İslâm her ülkede gittikçe daha fazla dal-budak salıyorsa, bu, tasavvufun çok net bir başarısıdır.

TRENLE BUHARA'YA YOLCULUK

Buhara tren garındayım. Sabah saatleri. Saat altı buçuk. Yolcu-

luk bekliyorlar. Ve o anda şu dizeler döküldü kalemimden...

Hayat bir yolculuk
Yolcu içinde kol
Gelen gider yolda
Giden gelmez burada
Ey yolcu fani dünya
Dikkatli ol bu yolda.

(Buhara tren garı, 31 Mayıs 2026)

Trenimiz Buhara'dan Ürgenç'e hareket etti. Bu tren Andican-Hıve arasında yaklaşık 20 saatlik yolculuk yapılan yavaş giden bir trendi. Trende oldukça neşeli ve renkli görüntülere şahit olursunuz. Öğretmen Merhaba Hanım, Hindistanlı iki kadına Özbekçe öğretmeye çalıştı, jest mimik ve kalp dili ile adeta. Trenin içinde sohbet ve muhabbet kırla gidiyor. Bende onları, "Ya Hz. Mevlâna" şiirimi okudum ve bestesini dinlettim. Besteleyen ve icra eden Hüseyin İpek üstadımıza selam olur. Özbekistan'ın en köklü ve kadim şehirlerinden biri olan Buhara, zengin kültürel mirasıyla gezginlere pek çok seçenek sunuyor. Adeta bir açık hava müzesi olan şehir, etkileyici mimarisi ile öne çıkıyor. Buhara'da Ark Kalesi'nden Chor Minor'a, İsmail Samani Türbesi'nden Bolo Havuz Camii'ne kadar çok sayıda turistik yeri keşfedebilirsiniz. Orta Asya'nın bu eşsiz şehrinin büyüüne kapılmaya hazır mısınız? Şimdi gelin hep birlikte tarihi şehir turuna çıkalım:

HOCA İSMET KABRISTAN'I VE CAMİİ

Eski Buhara şehir merkezinde bir mezar içinde Hoca Fahreddin İsmetullâh İbn Mes'ûd-ı Buhârî'dir. Tuhfe-i Nâilî'de Ca'fer-i Tayyâr ahfadından olduğu yazısını gördüm. Bu türbeye yakın bir de camii var. Caminin imama Selahattin hoca. Bu Cami'de sevgili arkadaşım Bekir Tank ile ikinci namazını kıldık. Türbede Doğum 766/1365 olan Hoca İsmet, okuma yazmayı ilahî ve irfanî ilimler konusunda bilgili olan babası Hoca Mes'ûd'dan öğrenmiş ve daha sonra tahsiline Buhara medreselerinde devam etmiştir. Hoca İsmet, Ulug Bey'in daveti üzerine Semerkant sarayına gelmiş. Bu sarayda bulunduğu müddetçe âlim, şair ve meziyet sahibi bir kişi sıfatıyla itibar görmüş. Fakat Ulug Bey'in hükümdarlığı zamanında bilinmeyen bir sebeple saray hizmetinden ayrılmış ve hükümdarı methetmekten de imtina etmiştir. Buhara'da geçirdiği son yıllarında büyük bir üne kavuşan şairin ölüm yılı Devletşâh Tezkiresi'nde 826/1423 olarak kaydedilmiştir. Mezarı kendi ismi ile anılan kabristanda olup mezar taşı bir kitap gibi muhteşemdir. Arkadaşım Bekir Tank ile birlikte ziyaret ettik. Rahmet olsun.

KALON MİNARESİ VE CAMİİ

Şehrin en ikonik yapısı olarak öne çıkan Kalon Minaresi, Buhara'nın merkezindeki pek çok noktadan görülebilir. 1127 yılında Karahanlı hükümdarı Arslan Han'ın emriyle inşa edilen bu ihtişamlı yapı, 50 metreye yaklaşan yüksekliği ve 105 basamaklı iç merdiveni ile dikkat çekiyor. Yüzyıllardır ayakta kalmayı başarmış olan etkileyici minare, 13 kuşaklı bir gövdeye sahip. Rivayete göre Cengiz Han, Buhara'yı işgal ettiği dönemde, yere düşen miğferini almak için eğildiği bu yapının önünde saygıyla durmuş ve korunmasını emretmiş.

Bu minarenin haşmetini gece ve gündüz yaşadım. Geceler ışıklandırması ve insanların şenlik yapmaları başka bir güzellik katıyor. Minarenin yanında Mir Arap Medresesi ve Kalon Camii ise bu üçlü yapıyı tamamlıyor. Buhara'nın simgesi olan Kalon Camii ve Minaresi, görkemli mimarisinin yanı sıra Cengiz Han'ın yıkımdan vazgeçtiği efsanesiyle ünlüdür. Mescidin iç avlusunda Cengiz Han'ın 700 çocuğu öldürüp gömdürdüğü şehitler anıtı vardır. Hikayesini Abdurrahman Cami görevlisi Abdurrahman Abi(eke)'den dinledim. Camii imamı Cengiz Han'ın yüzüne tükürmüş. Cengiz İmamın öldürmüş ve hızını alamayıp 700 sabi çocuğun canına kıyarak cami ortasında bir çukur açtırarak gömdürmüş. Öğlen saatlerinde altın sarısı taşları güneş ışığında parıltıyan Kalon Minaresi, akşam saatlerindeyse özel aydınlatmaların altında büyüleyici bir görünüme kavuşuyor. Sadece bir ibadet yapısı değil, aynı zamanda tarih boyunca gözetleme kulesi olarak da işlev gören Kalon Minaresi'ni ziyaret ettiğinde ince işçilikle bezenmiş tuğla süslemelerini yakından gözlemleyebilirsiniz. Bir üçlü külliye parçası olarak kendine yer bulan minarenin etrafında Kalyan Camii ve Mir-i-Arap Medresesi'ni de görebilirsiniz. Buhara, Miri-Arap Medresesi'nin inşası 16. yüzyıla dayanır ve Şeybaniler'in manevi rehberi (pir) Yemenli Şeyh Abdullah Yamani ile ilişkilendirilir. İnşasının kesin başlangıç tarihi belirsizliğini korumaktadır. Bazı akademisyenler binanın 1530 ile 1536 yılları arasında inşa edildiğine inanırken, diğerleri 1512'de Şeybani'ler tarafından inşa edildiğini öne sürmektedir. Ayrıca son inşaatın Ubaydulla Han tarafından yenilenmiştir. Sovyet döneminde de aktif olan medresenin bugünkü hali tadilatıdır.

ARK KALESİ

Kalon Minare, Mir-i Arab Medresesi ve Kalon Camii'nin biraz ilerisinde Buhara'nın geçmişten günümüze taşınan en önemli yapılarından biri olan Ark Kalesi'nin görkemli duvarlarını görebilirsiniz. Ark yani bir anlamda Buhara'nın kışlık kalesi 5. yüzyılda inşa edilmiş ve o günden bugüne varlığını korumuştur. Uzun



İMAM EL-BUHÂRÎ TÜRBEŞİ, 16. YÜZYILDA İMAM EL-BUHÂRÎ'NİN KABRİ ÜZERİNE İNŞA EDİLDİ. BU DÖNEMDE YANINA BİR CAMİ İNŞA EDİLDİ VE AVLUSUNA BİRKAÇ ÇINAR AĞACI DİKİLDİ.

yıllar boyunca Buhara hanlarının ikametgâhı, devlet yönetim merkezi ve askeri üs olarak değerlendirilen kale, büyüklüğü ve etkileyici görünümüyle dikkat çekiyor. 4.2 hektarlık geniş bir alana yayılan Ark Kalesi, 20 metrelik bir yüksekliğe sahip. Aktif olduğu dönemlerde Rudaki, İbn Sina ve Ömer Hayyam gibi çok büyük düşünürlerin burada çalışmalar yürüttükleri aktarılıyor.

Ark Kalesi içinde Buhar Emiri'nin tahtına oturdum ve etrafıma emirler verdim ve dedim ki

-Ben Buhara Emiri Sultan Süleyman, bundan sonra benim emirlerim geçer diye, bir nutuk attım.

İşte tahtlar ve saraylar ve dünya. Geriye kalan sadece iyiliklerimiz değil mi? O nedene şu beyti yazmaktan kendimi alamadım:

NİCE EMİRLER VE HANLAR GELDİ GEÇTİ.

Süleyman'da bir lahza oturdu geçti

Tarihi boyunca pek çok kez yıkılan ve yeniden inşa edilmek zorunda bırakılan Ark Kalesi, son olarak 1920 senesinde Rus saldırısında çok ciddi bir hasar almış. Burayı bir kaleden ziyade büyük bir külliye olarak düşünebilirsiniz. Zira kalenin içinde emirin konaklama odaları, hazine dairesi, mutfaklar, ahırlar, zindan ve atölyeler mevcuttur. Ark Kalesi'nin en yüksek noktasına çıktığında Buhara'nın panoramik manzarasının tadını çıkarabilirsiniz. Bende bundan istifade ederek görüntülü çekim yaptım. Ve dönerken Buhara'yı izledim. Özellikle de gün batımına yakın saatlerde tepe noktasında çıkarsanız, altın sarısı kumlarla kaplı çöl manzarası ile karşılaşabilirsiniz.

CHOR MINOR

Sadece Buhara'nın değil aynı zamanda tüm Özbekistan'ın en meşhur yerlerinden biri olan Chor Minor, dört minare anlamına geliyor. Şehrin aynı zamanda en fotojenik alanlarından olan Chor Minor, isminden de anlaşılacağı üzere dört ayrı minare yapısından meydana geliyor. Geleneksel Türkistan medrese mimarisinden oldukça farklı bir görünüme sahip olan Chor Minor, 1807 yılında Halife Niyazkul Bey tarafından inşa edilmiş. İlk inşa edildiği dönemlerde buranın aslında büyük bir medresenin giriş yapısı olduğu belirtiliyor. Ana yapı günümüze dek ulaşamadığı için ziyaretçiler sadece dört ayrı minare ile karşılaşılıyor. Bu durum da ortaya oldukça ilginç bir görüntü çıkarıyor. Dört minare de kendine özgü renklere ve süsleme detaylarına sahip. Küçük kubbeli odaya girdiğinde dört minare dair bilgilendirici bir serginin yer aldığını göreceksiniz. Biraz dar da olsa taş basamaklarla yukarıya çıkmak ve manzaraya bakman mümkündür.

BUHARA'DA KÖYDE HALİSE YEMEĞİ

Özbekistan'ın Buhara şehrine yakın bir köy(kışlak) evinin giriş kapısı (dervazı). Kerpiçten yapılmış bu girişinin içinde iki veya üç ev bir arada yer alıyor. Anadolu'da benzeri köy evlerini görmek mümkün. Demek ki Türkiye'deki köy evleri modelini buradan götürmüşüz! Buhara'nın Şafırgan ilçesinde bir Tacik köyünde halise yemeği yedim. Yemek Sabah namazı sonrası başlıyor. Yemek öncesi Farsça natı şerif, Peygamberimizin için yazılmış şiir/Mevlidi Nebi.

Sabah namazı sonrası başlayan Halise adını verdikleri yemek sabah dokuzda bitiyor ve tüm köylülere dağıtılıyor. Halise bir gün öncesinde inek ve kuzu eti terbiye ediliyor ve akşamdan sabaha kadar pişiriliyor. Çok lezzetli ve doyurucu etli çorba gibi bir ağır kalorili yemek. Buhara içinde büyük bir Camide

imamlık yapan Selahattin hocanın köyünde Halise yemeğini neredeyse bin kişi yedi desem abartı olmaz. Yiyenler kaplarla evlerine de götürüyorlar.

ŞUHOV MİNARESİ

Buhara'nın tarihi dokusu içinde kendine yer bulan Şuhov Minaresi, kendine özgü "hiperbolit" tasarımıyla estetik ve mühendisliği birleştiriyor. 1929 yılında Sovyet mühendis ve mucit Vladimir Şuhov'un girişimleri ile tasarlanan minare, uzun yıllar boyunca su kulesi olarak da kullanılmış. Örgü kafes olarak ifade edilen bir forma sahip olan bu ilginç yapı, fotoğraf meraklılarını da kendine çekmektedir.

1975 yılında yaşanan bir yangın sonucunda ahşap kasası hasar görsen de sonraki dönemde restore edilen Şuhov Minaresi, gün batımında şehri seyretmek için oldukça ideal bir seçenek diyebiliriz. Bu arada minare, yaklaşık 50 metrelik bir yüksekliğe sahiptir. Mühendislik harikasına olan bu yapıya asansörle çıkmak mümkündür. Minare, Ark Kalesi'ni doğrudan karşısına alıyor.

BOLO HAVUZ CAMİİ

1712 yılında Buhara emiri tarafından inşa ettirilen Bolo Havuz Camii, ahşap sütunları ve göz alıcı mimarisiyle farkını ortaya koyuyor. Camiyi orijinal kılan temel unsur, ince oymalarla süslenmiş 20 ahşap sütununun caminin hemen önünde dizilmesi. Bu sütunlar, tarihi caminin önündeki havuzda müthiş bir yansıma yaratıyor. Eşine nadiren rastlanan Bolo Havuz Camii, "40 Sütunlu Cami" adıyla da biliniyor. Burası tadilat görmüş ve yeni açılmış. Emirlerinin kullandığı bu Camii günümüzde de faaliyetlerine devam etmektedir. Bugün yatsı namazı sonrası imam efendi Tebareke okudu. Bir yatsı vaktinde burada namaz kılmak nasip oldu. Namaz sonrasında imam efendi Tebareke süresinin tamamına Buhara ağzı ile okudu. Cemaat ise büyük bir huzur ve huşu içinde dinlediler.

Bolo havuz yani havuzun üstü manasına geliyor. Bolo Havuz Camisi, iç mekanındaki detaylardan ziyade dış bölümüyle öne çıkıyor. Bu nedenle ziyaretçiler çoğunlukla caminin dışında yer alan sütunların ve havuzun bulunduğu avlu kısmında vakit geçiriyorlar. Bu arada camide yer alan suyun, şehrin kıtlık çektiği dönemlerde içme suyu olarak değerlendirildiği söyleniyor. Beyaz ve mavi tonlarının hâkim olduğu süslemelere sahip olan Bolo Havuz Camii, Osmanlı mimarisini andıran zarif detaylarla ilgi çekiyor. Camii karşısında bir havuz bulunmakta olup, bu Camii'ye Bolo Havuz "Çocuk Havuzu" adı verilmiştir.

DEVLET MİMARLIK SANAT MÜZESİ

Sadece eğitimiyle değil, aynı zamanda mimarlık tarihindeki önemli yerinden dolayı her daim ilgi gören Devlet Mimarlık Sanat Müzesi, Özbekistan'da sanat dünyasına yön veren bir kurum olarak kabul görülüyor. Müze hem büyük bahçeleri hem de çevresindeki tarihi binalarıyla büyük bir uyum içinde. Modern ve geleneksel yapıyı bir arada tutan Devlet Mimarlık Sanat Müzesi, yenilikçi projeler üretmeye devam ediyor. Göz alıcı bir tasarıma sahip olmasından dolayı sene boyunca ziyaretlerin gerçekleştiği tarihi müze, kalıcı ve geçici sergilere ev sahipliği yapıyor. Özbekistan'da öğrencilerin ya da yerel sanatçıların eserlerini keşfetmek istersen buraya yönelebilirsiniz. Ark Kalesi'ndeki müzede 100 bine yakın eser ziyaretçilerle buluşuyor. 1922 senesinde kapılarını açan müzede mimari dekor örneklerinden grafik eserlere, heykellerden eski haritalara kadar pek çok materyal seni bekliyor.

HAZRETİ EYÜP ÇEŞMESİ

Buhara şehir merkezinde bulunan Hazreti Eyüp Çeşmesi, dini ve tarihi bir öneme sahip. Geniş bir avluya sahip olan Hazreti Eyüp Çeşmesi, taş işlemleri ile yöreye özgü mimarinin zarif bir yansıması diyebiliriz. 12. yüzyılda inşa edilen Hazreti Eyüp Çeşmesi'nin ilk yapısı Arslan Kan, diğer kısmı ise Timur tarafında yapılmış. 1500'ü yıllara gelindiğinde ise Şeybaniler çeşmeye son şeklini vermiş. Pınardan gelen suyun şifalı olduğuna inanılıyor. Hazreti Eyüp Çeşmesi, bölgede "Çeşme Ayup" adıyla biliniyor.

MİRZA ULUGBEY MEDRESESİ

Buhara şehri de tıpkı Semerkant gibi tarihi medreselerin öne çıktığı bir yerdir. Buhara içinde ziyaret etmekten keyif alacağın medreselerin başında Mirza Uluğbey Medresesi geliyor. 1417 yılında inşa edilmeye başlayan medrese, Özbekistan'da iyi korunmuş yapılarından biridir. Semerkant ve Buhara'da 15'inci yüzyılda inşa edilen medreselerin hepsi de tasarım açısından birbirine benzemektedir.

1586 yılında Abdullah Han döneminde restorasyon çalışmaları ile yenilenen Mirza Uluğbey Medresesi, Abdülaziz Han Medresesi ile karşı karşıya. 90'lı yılların hemen başında UNESCO Dünya Mirası Listesi'ne dahil edilen Mirza Uluğbey Medresesi, kendisinden sonraki pek çok medrese yapısı için referans olmayı başarmıştır. Timur dönemi özelinde Buhara'da korunabilen en büyük yapı olan Mirza Uluğbey Medresesi iki katlı müderris ve talebe odalarıyla ve ortasında ağaçlı yapısıyla göz dolduruyor.

ABDÜLAZİZ HAN MEDRESESİ

Buhara'daki bir diğer tarihi medrese olan Abdülaziz Han Medresesi, 1600'lü yıllardan bugüne miras kalmış durumdadır. Medreseye adını veren Abdülaziz Han'ın çabaları ile inşa edilen yapı, aktif olduğu dönemde Buhara'nın dini eğitim ve kültür merkezi olarak işlev görmüştür. Pek çok bilim insanını ağırlayan medrese hem bu yönüyle hem de mimari yapısıyla ziyaret etmeye fazlasıyla değer bir mekandır. Zengin süslemelerinin dışında aynı zamanda görkemli mihrabı ve minaresiyle de dikkat çeken Abdülaziz Han Medresesi'nde birçok özgün detay mevcuttur. Mavi tonlardaki çiniler ya da ince işçilikle yapılmış mozaikler, bu özgün detayların başında geliyor. Ayrıca duvar bölümlerinde kabartmalar, muazzam çiniler, tuğla mozaikler ve süslü sarkıtlar, mekâna apayrı bir estetik derinli kazandırıyor. Medrese şu anda tadilat bekliyor. Çünkü bazı yerleri yıpranmış ve dökülmüş. O nedenle bu güzel yapı yeniden onarımı dört gözle bekliyor. Buradan yetkililere duyurulur.

İSMAİL SAMANİ TÜRBESİ

10'uncu yüzyılda inşa edilen İsmail Samani Türbesi, sadece Özbekistan'ın değil aynı zamanda Türkistan mimarisinin en önemli yapıları içinde bulunuyor. Her ne kadar şehir dışında olsa da türbeye yerli ve yabancı ziyaretçilerin ilgisi çekiyor. Türkistan Coğrafyasında ilk İslami türbe olduğu için özel bir ilgi gören İsmail Samani Türbesi'nin pişirilmiş tuğla kullanılarak inşa edildiği biliniyor. Bu durumun, binanın bunca yıl sağlam bir şekilde ayakta kalmasında etkili olduğu düşünülüyor. İsmail Samani Türbesi'nde hem İsmail Samani hem de ailesinin naaşları yer alıyor. Küp formundaki etkileyici türbe, evreni simgeleyen bir tasarıma sahip şekilde inşa edilmiştir.



İSLAM TARİHİNİN EN BÜYÜK HADİS ÂLİMİ VE SAHİH-İ BUHÂRÎ'NİN YAZARI İMAM EL-BUHÂRÎ TÜRBESİ'Nİ HER YIL BİNLERCE KİŞİ ZİYARET EDİYOR.

LEBİ HAVUZ ENSEMBLE

Lebi havuz Ensemble ya da bir başka deyişle Lebi-Havuz Topluluğu ve Türkistan mimarisinin en önemli örneklerinden biri olarak kabul görüyor. Bir kompleks formuna sahip olan Lebi havuz Ensemble, Buhara'nın merkezinde konumlanıyor. Lebi havuz Ensemble külliyesi genel olarak üç anıtsal yapıyı bir araya getiriyor.

Kuzeydeki Kukeldaş (Süt kardeş, bir benzeri de Taşkent'te var) Medresesi, batıda yer alan Nadir Divan-Beyi Hanakası ve doğuda bulunan Nadir Divan-Bey Medresesi, bu külliye'nin görebileceğin üç harika yapıdır. Bu arada Lebi-Havuz, "havuz başı" anlamında kullanılıyor. Külliye'nin merkezinde bulunan su ögesi, böyle bir isimle anılmasına yol açıyor. Buradaki suyun bir dönem Buhara'nın başlıca su kaynaklarından biri olduğunu ifade edilmektedir. Lebi Havuz şu su fışkıyelerinin su fışkırttığı ve insanların etrafında serin bir şekilde oturup dinlendiği, yemek ve çay içtiği bir mekân olarak göz dolduruyor. Bendenizde burada yemek yedim ve çay içtim.

SAMONİDOV PARKI

Buhara'nın en huzurlu köşelerinden biri olan Samonidov Parkı hem turistlerin hem de bölge halkının özellikle de hafta sonlarında uğrak mekânı. Biraz olsun dinlenmek ve doğayla iç içe olmak istersen Samonidov Parkı'nı keşfedebilirsin. Park ismini Samani Hanedanı'nın kurucusu olan İsmail Samani'den alıyor. Çok sayıda yürüyüş yolu ve oyun alanı olan park, aileler tarafından da sıklıkla tercih ediliyor. Şehrin kuzeyindeki park, UNESCO Dünya Mirası Alanı listesinde yer alıyor. Park içinde ufak da olsa bir hayvanat bahçesi bulunuyor. Aynı zamanda göl ve tema parkı da Samonidov Parkı'na olan ilgiyi canlı tutuyor.

NADİR DİVANBEYİ MEDRESESİ VE NASRETTİN HOCA

Nadir Divanbeyi Medresesi, yukarıda söz ettiğimiz kompleksin en popüler yapısı. Nadir Divanbeyi Hanakası olarak da bilinen bu yapı, bir dönem eğitim ve kültür merkezi olarak hizmet vermiş. 17. yüzyılın ortalarında inşa edilen medrese, çini işlemeleri ve mihrap gibi detaylarla ilgi görüyor. Çini işçiliği, medresenin cephesinde turkuaz ve mavi tonlarıyla kendini gösteriyor. Buhara'da geleneksel konaklama kültürünü yaşatmaya devam eden yapı, sakin ve huzurlu bir atmosfer sunuyor. Yaz aylarında,

etrafındaki gölgelikler ve fışkıyeler sayesinde burada serin bir ortamla karşılaşabilirsin. Başta kervansaray olarak inşa edilmesi-ne rağmen daha sonradan han tarafından medreseye dönüştürülen tarihi mekanda ilginç bir şekilde Nasrettin Hoca Heykeli yer alıyor. 1979'da Buhara'da Hoca Nasrettin Efendi kahramana bir anıt dılmış. Ve Buhara'da her bahar, Hoca Nasrettin'in onuruna bir mizah festivali düzenleniyor. Bendenizde Nasrettin Hoca'ya Buhara'dan Akşehir'e selam göndererek fotoğraf çektim. Nasrettin Hoca'nın 12.kabrinin Buhara'da olduğuna inanılıyor. Her yıl Akşehir'den 5 Temmuz'da Nasreddin hoca şenliklerinin yapıldığını da buradan hatırlatmış olayım. Buhara'da Nasrettin Hoca'nın heykeli esprili ve şişman olmayan bir hoca ve molla profili yapmışlar ki, kanaatimce en doğru yapılmış. Bizde Mevlana temsili resmi bile şişman biri olarak gösterilmektedir. Halbuki tarihte şöhret yapmış mutasavvıfların geneli zayıf insanlardır. Çünkü onların düsturları: az yemek, ay uyumak ve az konuşmaktır.

MUGAK ATTARI CAMİİ

Buhara'da gizli kalmış tarihi hazinelerden biri sayılan Mugak Attari Camii'nin 9'uncu yüzyıldan kaldığı aktarılıyor. Büyük bir dini ve kültürel öneme sahip olan caminin adı, bulunduğu caddeden geliyor. Mugak Attari, Baharatçılar Caddesi anlamında kullanılıyor. Geleneksel İslam yapılarındaki sadelik ve zarafetin yansıdığı tarihi cami, Lyab-i Hauz Kompleksi'nin hemen sol tarafında konumlanıyor. 12.yüzyılda Karahanlılar döneminde caminin önemli ölçüde yeniden inşa edildiği görülüyor. Bir zamanlar Yahudi ve Müslüman toplulukların burayı ortak bir şekilde kullandığı, aktarılan bilgiler arasında. Mugak Attari Camii'nde mimari bakımdan Sogdian ve Zerdüşt etkilerine rastlamak olası.

ESKİ ÇARŞI

Şehir merkezinde konumlanan Eski Çarşı, Buhara'ya geldiğinde es geçmemen gereken yerlerden. Tarihi dokusunu koruyabildiği için heyecan veren bir atmosfere sahip olan çarşı, yıllar boyunca ticaret merkezi olarak işlev görmüş. Burada sadece alışveriş yapabileceğin bir ortamla karşılaşmazsın. Aynı zamanda çarşı sayesinde Buhara'nın sosyal dokusunu ve günlük yaşamını da keşfedebilirsin. Eski Çarşı'da geleneksel el sanatlarından takılara, baharatlardan el yapımı halılara kadar pek çok seçenekle karşılaşabilirsin. Genel olarak dar sokaklara kurulan bu büyük çarşığı dolaşırken acele etmemeli, her tezgâhın tadını çıkarmalısın. Sevdiklerine yöresel hediyeler götürmek istersen, UNESCO Dünya Mirası Listesi'nde de yer alan Eski Çarşı'yı değerlendirebilirsin.

HAMAM BOZORİ KORD

Buhara'da keyifli bir zaman yolculuğuna çıkmak istersen, Hamam Bozori Kord'u notların arasına almalısın. Buhara'nın en eski ve en ünlü hamamlarından biri olan bu popüler yer, 16. yüzyıldan günümüze kadar sağlam bir şekilde ayakta kalmayı başarmış. Aktif olarak kullanıldığı yıllarda şehrin sosyal hayatının kalbinin attığı yer olmayı başaran Hamam Bozori Kord, sıcak, ılıman ve soğuk odalar olmak üzere üç farklı odada seanslar sunuyor. Taş kurnaların etrafında vakit geçirerek fiziksel ve ruhsal bir arınma gerçekleştirilebilirsin. Buhara hamamları, tarih kitaplarında kendine sıklıkla yer buluyor. Buhara'da bir dönemler hamamların sayısının 16 olduğu biliniyor. Bugün ise tarihi hamamların sadece iki tanesi ayakta duruyor. Bu iki hamamdan biri olan Hamam Bozori Kord, Poyi Kalyon Külliyesi'ne de oldukça yakındır. Buhara siz aziz okurları bekliyor vesselam.

"VODAFONE YAZ KAMPÜSÜ" 3 BİNİ AŞKIN GENCİN KATILIMIYLA TAMAMLANDI

Vodafone, geleceğin teknolojilerine yön verecek genç yeteneklerin gelişimine katkıda bulunmaya devam ediyor. Vodafone'un üniversite hazırlık, 1. ve 2. sınıf öğrencilerine iş dünyasını deneyimleme fırsatı sunmak amacıyla bu yıl ilk kez düzenlediği "Vodafone Yaz Kampüsü" programı başarıyla tamamlandı. Kısa sürede 3 bini aşkın başvurunun yapıldığı programda, katılımcılara online eğitimlerle kariyer planlamasından iş hayatı becerilerine, teknolojiye kişisel gelişime kadar birçok farklı konuda alanında uzman isimlerle bir araya gelme imkânı sunuldu. Program sonunda 15 farklı şehir, 30 farklı üniversiteden 120 öğrenci Vodafone Maslak Plaza'da 2 günlük final etkinliğine katıldı. Vodafone Türkiye İcra Kurulu Başkan Yardımcısı



Nazlı Tıbar Güler, "Vodafone'da genç yetenekleri sadece geleceğin çalışanları olarak değil, şirketimizin geleceğini şekillendirecek liderler, değişimin öncüleri ve bize yeni bakış açıları kazandıracak en önemli güç olarak görüyoruz. Bu nedenle, genç yeteneklere yatırım yapmak, bizim için yalnızca bir işe alım faaliyeti değil, uzun vadeli bir şirket stratejisi. Bugün organizasyonumuzun yaş ortalaması 38. şirketimizde 26 yaş altında 400'den fazla çalışma arkadaşımız bulunuyor. Bu genç yapıyı korumak, farklı bakış açılarını organizasyonumuza kazandırmak ve geleceğin liderlerini bugünden yetiştirmek bizim için büyük önem taşıyor. Gençlerle ne kadar erken tanışsak, onların gelişim yolculuğuna o kadar fazla katkı sağlayabileceğimize inanıyoruz" dedi.

BULLS GSYO'DAN SEKURA PLASTİK'E YATIRIM

Bulls GSYO, girişim sermayesi yatırımları kapsamında Sekuro Plastik Ambalaj Sanayi A.Ş.'ye yatırım yapma kararı aldı. Bu kapsamda şirket sermayesinin yüzde 27,18'ine karşılık gelen 51 milyon adet pay, 7 milyon 770 bin dolar tutarındaki bedel karşılığında Murat Hakan Çil'den devralınacak. Pay devrine ilişkin sözleşme imzalanırken, sözleşmede öngörülen kapanış koşullarının gerçekleşmesine bağlı olarak devir işlemi tamamlanacak. Konuya ilişkin Kamuyu Aydınlatma Platformu'na (KAP) yapılan açıklamaya göre, devir işleminin tamamlanmasının ardından Sekuro Plastik Ambalaj Sanayi A.Ş.'nin katma değeri yüksek yeni bir alanda faaliyet göstermesi hedefleniyor.

KATMA DEĞERİ YÜKSEK YENİ BİR ALANDA FAALİYET GÖSTERECEK

Bulls GSYO Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Akkaya, yatırım kararına ilişkin yaptığı açıklamada, "Girişim sermayesi yatırımlarımızda sürdürülebilir büyüme potansiyeli taşıyan ve farklı alanlarda değer yaratma fırsatı sunan şirketlere odaklanıyoruz. Sekuro Plastik'e yatırımlarımızı da bu yaklaşımımız doğrultusunda değerlendiriyoruz. Pay devrinin tamamlanmasının ardından Sekuro Plastik'in mevcut potansiyelini katma



değeri yüksek yeni iş alanlarına taşımayı hedefliyoruz. Özellikle teknoloji, yazılım ve enerji gibi büyüme potansiyeli yüksek alanlarda oluşabilecek stratejik iş birlikleri ve ortaklık fırsatlarını yakından

takip ediyoruz. Önümüzdeki dönemde şirketin potansiyelini en yüksek seviyeye taşıyacak alternatifleri değerlendirerek yatırımcılarımız için sürdürülebilir değer yaratmaya devam edeceğiz" dedi.

TOTALENERGİES VE EUROMASTER İŞ BİRLİĞİ 3. DÖNEMİNE GİRDİ

Dünyanın önde gelen enerji şirketlerinden TotalEnergies'in Türkiye iştiraki TotalEnergies Turkey Pazarlama ile profesyonel lastik ve araç bakım servisi Euromaster, güçlü ortaklıklarını bir adım daha ileriye taşıdı. 2020 yılında başlayan ve her iki markanın da pazardaki gücünü pekiştiren iş birliği, imzalanan yeni sözleşme ile resmi olarak 3. dönemine girdi. Anlaşma 2028 yılı sonuna kadar geçerli olacak. Müşteri odaklı hizmet anlayışını benimseyen Euromaster noktalarını ziyaret eden sürücüler, TotalEnergies ve ELF markaları altında pazara sunulan araçlarının motor ömrünü ve performansını en üst düzeye çıkaran TotalEnergies madeni yağlarının kalitesiyle buluşmaya devam edecek. TotalEnergies Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Murat Selçuk, iş birliğinin yenilenmesinden duyduğu memnuniyeti şu sözlerle ifade etti: "Euromaster ile 2020 yılında başlattığımız ve yıllar içinde büyüyerek devam eden ortaklığımızı 3. döneme taşımış olmaktan büyük gurur duyuyoruz. Bu yenilenen anlaşma, pazardaki istikrarımızın ve karşılıklı güvenimizin en net göstergesidir. İleri teknolojiyle geliştirdiğimiz TotalEnergies



ve ELF madeni yağlarımızın performansının, Euromaster'ın profesyonel hizmet anlayışıyla birleşerek tüketicilere yüksek kalite hizmet sunmaya devam edeceğine inancımız tam. Sektördeki güçlü konumumuzu bu tür stratejik adımlarla daha da sağlamlaştırıyoruz." Euromaster Türkiye Genel Müdürü Serhat

Sezginsoy ise "Euromaster olarak, Türkiye genelindeki yaygın servis ağımızla müşterilerimize her zaman en kaliteli ve güvenilir hizmeti sunmayı hedefliyoruz. TotalEnergies ile olan iş birliğimizin 3. dönemine girmesi, bu hedef doğrultusunda attığımız en önemli adımlardan biri" dedi.

DÜNYA ZÜCCACİYE SEKTÖRÜ ZUCHEX İLE İSTANBUL'DA BULUŞUYOR



Bölgenin lider ev ve mutfak eşyaları fuarı ZUCHEX, 9-12 Eylül 2026 tarihleri arasında Tüyp İstanbul Fuar ve Kongre Merkezi'nde 36'ncı kez düzenlenecek. ZÜCDER'in tek resmi destekçisi olduğu fuar, Türkiye'nin ev ve mutfak eşyaları sektöründeki üretim, tasarım ve ihracat gücünü dünyanın farklı bölgelerinden gelecek nitelikli alıcılarla buluşturmaya hazırlanıyor. Fuara başta Almanya, Birleşik Krallık, ABD, Rusya, Hollanda, Kazakistan, Gürcistan, Lübnan ve Özbekistan olmak üzere 120'den fazla ülkeden ziyaret bekleniyor. ZUCHEX 2026 kapsamında başta Almanya, Birleşik Krallık, ABD, Rusya, Hollanda, Kazakistan, Gürcistan, Lübnan ve Özbekistan olmak üzere çok sayıda ülkeden satın alma heyetlerinin ve profesyonel ziyaretçilerin İstanbul'a gelmesi bekleniyor. Dört gün boyunca gerçekleş-

tirilecek görüşmelerle Türk üreticiler; yeni ihracat pazarlarına erişme, mevcut müşterileriyle ilişkilerini geliştirme, yeni distribütör-lükler ve ticari iş birlikleri oluşturma fırsatı yakalayacak. ZÜCDER'in fuar kapsamında yürüttüğü uluslararası çalışmalar da bu ticari bağlantıların geliştirilmesine katkı sağlayacak. Türkiye ev ve mutfak eşyaları sektörü, 2025 yılını 5,5 milyar dolarlık ihracatla tamamlayarak dünya ihracat liginde ilk 10 ülke arasında yer aldı. Sektör, 2035 yılına kadar dünya ihracatından aldığı payı yüzde 4'e çıkarmayı ve ilk üç ülke arasına girmeyi hedefliyor. Burak Önder, sektörün bu hedeflere ulaşmasında uluslararası ticaret platformlarının önemine dikkat çekerek, "Türkiye'nin dünya ev ve mutfak eşyaları ihracatındaki payını artırabilecek potansiyeli bulunuyor" ifadelerini kullandı.

ING TÜRKİYE, İŞİM İÇİN TAŞIT KREDİSİ ÜRÜNÜNÜN DOKÜMAN İMZA SÜREÇLERİNİ DİJİTALLEŞTİRDİ

ING Türkiye, İşim İçin Taşıt Kredisi ürününün doküman imza süreçlerini dijitalleştirdi. Bu kapsamda işletmeler, ING Mobil uygulaması veya web sitesi üzerinden taşıt kredisi için kolayca başvuru yapabiliyor. Limit onayının ardından ise şahıs şirketi sahibi müşteriler, kredi kullandırımları için gerekli dokümanları dijital kanallar üzerinden imzalayabiliyor. Böylece şubeye gitmeden işlemlerini diledikleri yerden tamamlayarak işlerine daha fazla zaman ayırabiliyor. Yapılan açıklamaya göre işletmeler, ihtiyaçlarına göre binek veya ticari araçlar için finansman sağlayan İşim İçin Hızlı Limit ile araç alım sürecini kolayca başlatabiliyor. Dijital müşteri deneyimini güçlendiren ürün ve hizmetleriyle işletmelerin finansal süreçlerini daha hızlı ve kolay hale getirmeyi hedeflediklerini aktaran ING Türkiye Tüzel Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı

Hüsnüye Ulu, "İşletmelerin finansal ihtiyaçlarına hızlı, kolay ve zahmetsiz çözümler sunmak önceliklerimiz arasında yer alıyor. En sevilen dijital banka olma hedefimiz doğrultusunda, ürün ve hizmetlerimizi dijitalleştirerek müşterilerimizin iş süreçlerini kolaylaştırmayı amaçlıyoruz. Günlük bankacılık işlemlerinde sunduğumuz masrafsız bankacılık deneyimini, müşterilerimizin hayatını kolaylaştıran yeni dijital çözümlerle desteklemeye devam ediyoruz. İşim İçin Taşıt Kredisi ürünümüzün dijitalleşmesiyle birlikte işletmeler, şubeye gitmeden, diledikleri yerden başvurularını tamamlayabiliyor ve süreçlerini kolayca yönetebiliyor. Bu adımın, müşterilerimizin zamandan tasarruf etmesine, bankacılık işlemlerini zahmetsiz şekilde gerçekleştirmesine ve işlerine daha fazla odaklanmasına katkı sağlayacağına inanıyoruz" dedi.



RÖNESANS GAYRİMENKUL YATIRIM'IN NET OPERASYONEL GELİRİ 116 MİLYON EUROYA ULAŞTI



Rönesans Holding'in ticari gayrimenkul geliştirme ve yatırım şirketi Rönesans Gayrimenkul Yatırım A.Ş. (RGY), 2026 yılının ilk yarısına ilişkin finansal sonuçlarını açıkladı. İstanbul, Ankara, İzmir, Adana, Şanlıurfa, Samsun ve Kahramanmaraş'ta bulunan 12 alışveriş merkezi ve 4 ofis binasıyla Türkiye'nin en büyük ticari gayrimenkul yatırım gruplarından olan şirket, yaklaşık 737 bin metrekarelik kiralanabilir alanı ve yüzde 99,1 doluluk oranıyla sektördeki lider konumunu koruyor. Rönesans Gayrimenkul Yatırım'ın düzeltilmiş brüt varlık değeri 4,1 milyar euroya, Avrupa Kamu Gayrimenkul Birliği (EPRA) standartlarına göre düzeltilmiş net aktif değeri ise 3,6 milyar euroya yükseldi. Şirketin 2026 yılının ilk yarısındaki net operasyonel gelir artışında hem mevcut portföyün güç-

lü organik performansı hem de 2025 yılının ikinci yarısında tamamlanan İzmir Optimum ve Ankara Optimum Outlet satın almaları etkili oldu. Rönesans Gayrimenkul Yatırım Genel Müdürü Yağmur Yaşar, 2026 yılının ilk yarısına ilişkin, "Yılın ilk yarısında düzeltilmiş net operasyonel gelirimizi geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 25 artırarak 116 milyon euroya taşıdık. Bu artışın 12,2 milyon eurosu mevcut portföyümüzün organik büyümesinden, 11 milyon eurosu ise 2025 yılının ikinci yarısında tamamladığımız İzmir Optimum ve Ankara Optimum Outlet satın almalarından kaynaklandı. Güçlü operasyonel performansımız ve giderlerimizde sağladığımız optimizasyon sayesinde serbest nakit akışımız 82 milyon euroya ulaştı" değerlendirmesini yaptı.

EFOR YATIRIM'DAN GÜÇLÜ SERMAYE HAMLESİ

Efor Yatırım Sanayi Ticaret A.Ş., sürdürülebilir büyüme stratejisi ve finansal yapısını güçlendirme hedefi doğrultusunda önemli bir sermaye hamlesi gerçekleştirmek üzere harekete geçti. Şirket Yönetim Kurulu'nun aldığı karar kapsamında; Efor Yatırım paylarından 175 milyon adedinin satışına ilişkin olarak kamuya açıklanan işlemde elde edilecek satış bedelinin ve İbrahim Akkuş tarafından ilave edilecek tutarın, sermaye avansı olarak Şirket'e aktarılması ve tahsisli sermaye artırımı yoluyla Efor Yatırım bünyesine kazandırılması planlanıyor. Bu doğrultuda, Efor Yatırım'ın 2 milyar 178 milyon TL olan çıkarılmış sermayesinin, 10 milyar TL kayıtlı sermaye tavanı içerisinde, mevcut ortakların rüçhan hakları tamamen kısıtlanarak tahsisli sermaye artırımı yoluyla artırılması için Sermaye Piyasası Kurulu'na başvurulmasına karar verildi. Artırılacak sermayeyi temsilen ihraç edilecek payların tamamının, sermaye avansından doğacak alacağa mahsuben, halka arz edilmeksizin tahsisli satış yöntemiyle İbrahim Akkuş'a satılması planlanıyor. Konuya ilişkin değerlendirmede bulunan Efor Yatırım Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim



Akkuş, "Efor Yatırım'ın büyüme yolculuğuna ve Türkiye ekonomisine duyduğumuz güveni güçlü bir sermaye adımıyla ortaya koyuyoruz. Pay satışından elde edilecek kaynağın tamamının şirketimize sermaye olarak kazandırılması, uzun vadeli yatırım yaklaşımımızın somut bir göstergesidir. Bu

adım ile finansal yapımızı güçlendirmeyi, işletme sermayemizi desteklemeyi ve sürdürülebilir büyüme hedeflerimize daha sağlam bir zemin oluşturmayı amaçlıyoruz. Efor Yatırım olarak üretim, yatırım, istihdam ve katma değer odağımızı koruyarak Türkiye'nin geleceğine yatırım yapmayı sürdüreceğiz" dedi.

SÜTAŞ PAKİSTAN'DAKİ YATIRIMLARINI BÜYÜTMEK İÇİN YENİ BİR ADIM ATYOR



Sütaş, Pakistan süt sektörünün potansiyeline ve ülkedeki uzun vadeli büyüme fırsatlarına duyduğu güven doğrultusunda yatırımda yeni bir adım atıyor. 2018 yılında Nishat Grubu ile yüzde 50-50 ortaklıkla kurulan Nishat Sütaş Dairy Limited'de Nishat Grubu'na ait hisselerin tamamını satın almak üzere mutabakata varıldı. İşlemin gerekli onayların alınması ve nihai sözleşmelerin imzalanmasının ardından tamamlanması öngörülüyor. Hisse devrinin tamamlanmasıyla birlikte Faisalabad'da bulunan süt ve süt ürünleri üretim tesisi ve Milkfields markasıyla yürütülen faaliyetler Sütaş yönetiminde devam edecek. Sütaş Yönetim Kurulu Başkanı Muharrem

Yılmaz, Pakistan'daki faaliyetlerine ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "2018 yılında Nishat Grubu ile çıktığımız bu yolda, Sütaş'ın sütçülük alanındaki bilgi ve deneyimi ile Nishat Grubu'nun Pakistan deneyimini bir araya getirdik. Birlikte Pakistan'da önemli bir yatırım gerçekleştirdik. Nishat Grubu'nun bugüne kadar verdiği destek ve katkılar için teşekkür ediyor, dostluğumuzun ve güçlü ilişkilerimizin bundan sonra da devam edeceğine inanıyoruz. Pakistan'a ve Pakistan süt sektörünün potansiyeline inanıyoruz. Sütçülük alanındaki 50 yılı aşkın deneyimimiz ile dost ve kardeş ülke Pakistan'da süt sektörünün gelişmesine ve Pakistan tüketicilerinin sağlık ve mutluluğuna katkı sağlamayı hedefliyoruz."

AB gerçek bir birlik mi, yoksa politika şekillendiren bir yapı mı?



**Dr. Öğretim
Üyesi
Canan TERCAN**

Yıllardır Avrupa Birliği, ortak değerler ve daha derin bir entegrasyon üzerine kurulu, ortak para birimi, tek pazar, eğitim iş birliği, yeşil dönüşüm, serbest dolaşım, dayanışma, göç yönetimi ve kolektif güvenlik gibi unsurlarla somutlaşan siyasi bir birlik olarak kendini tanıtmıştır. Daha yakın zamanlarda ise ortak bir Avrupa savunması etrafındaki tartışmalar, bu devam eden entegrasyon sürecinin en son adımı olarak sunulmuştur. Ancak gerçeklik çok daha karmaşık görünüyor. Egemen devletler arasında gerçek bir ortaklık olarak işlev görmekten ziyade, AB giderek sadece ortak politikaları yönetmekle kalmayıp aynı zamanda üye devletlerinin iç ve dış politika gündemlerini de şekillendiren bir siyasi yapıya dönüşmüştür. Ceuta'daki son göç krizi, AB'nin gerçek doğası hakkındaki tartışmayı yeniden alevlendirdi. Gerçekten dayanışmaya dayalı bir birlik mi, yoksa güçlü lobi gruplarının Avrupa devletlerinin politikalarını giderek daha fazla etkilediği bir siyasi projeye mi dönüştü? Bu tartışma yeni değil. Fransa gibi ülkelerde, aşırı sağcı siyasetçi Jean-Marie Le Pen'in on yıllar önce ortaya attığı birçok argüman, bugün de siyasi tartışmalarda yankı bulmaya devam ediyor. Bunlar arasında, ulusal mahkemelerin kararlarını geçersiz kılan Avrupa Adalet Divanı kararlarının ulusal egemenliğe müdahale ettiği; göç politikasının ulusal kontrol altında kalması gerektiği; AB'nin ekonomik bağımsızlığı sınırlandırdığı ve önemli kararların giderek üye devletlerin seçilmiş temsilcileri yerine Brüksel'deki atanmış teknokratlar tarafından alındığı iddiaları yer alıyor. Bu bakış açısına göre, egemenlik kademeli olarak ulusal hükümetlerden AB'ye kaymıştır. Bu da temel bir soruyu gündeme getiriyor: AB, kendi üye devletlerinin egemenliğini ve güvenliğini yeterince koruyor mu?

FAS'IN İSPANYA ÜZERİNDEKİ NÜFUZU

Geçtiğimiz hafta, İspanya'nın Kuzey Afrika'daki özerk şehri Ceuta, yaklaşık 60.000 düzensiz göçmenin sınırı geçmesiyle saatler içinde Avrupa'nın en büyük sınır krizlerinden birini yaşadı. Madrid hızla müdahale etti. Fas ile diplomatik temasların ardından sınır kontrolü yeniden sağlandı ve göçmenlerin büyük çoğunluğu kısa sürede geri gönderildi. Başbakan Pedro Sanchez, olayı sadece bir göç krizi olarak değil, İspanya'nın

egemenliğinin ve AB'nin dış sınırlarının ihlali olarak nitelendirdi. Krizin hızla gelişmesi tartışma konusu oldu. Fas güvenlik güçlerinin sınır kontrollerini kasten gevşettiği iddia edildi. Olay ayrıca göçün jeopolitik boyutları ve siyasi baskı aracı olarak potansiyel kullanımı hakkındaki daha geniş tartışmaları da yeniden alevlendirdi. 2021 yılında, Batı Sahra konusunda iki ülke arasında yaşanan diplomatik gerilim döneminde binlerce göçmenin Fas'tan İspanya'ya geçmesiyle benzer bir kriz yaşandı. Krizin ardından Fas, sınır kontrollerini yeniden güçlendirdi. 2022'de İspanya, uzun süredir devam eden tutumunu değiştirerek, Batı Sahra için Fas'ın özerklik önerisini, çatışmayı çözmenin en güvenilir temeli olarak onayladı. O zamandan beri, göç birçok gözlemci tarafından İspanya üzerinde potansiyel bir siyasi baskı kaynağı olarak görülmeye devam ediyor ve ülke üzerinde adeta Damokles'in Kılıcı gibi asılı duruyor.

CEUTA KRİZİ İSRAİL'İN İNTİKAMI

Bu kez baskı, Gazze barış planının uygulama aşamasına girmesinden kısa bir süre sonra geldi. Sanchez hükümeti sürekli olarak ateşkes çağrısında bulunmuş ve İsrail'in Gazze'deki eylemlerini defalarca kınamıştı. ABD Başkanı Donald Trump'ın İsrail Başbakanı Benjamin Netanyahu'yu Gazze'den çekilmeyi de içeren Gazze barış planının bir sonraki aşamasına geçmeye çağırmasının ardından, İspanya aniden Fas'tan gelen büyük bir düzensiz göç dalgasıyla karşı karşıya kaldı. Bazı yorumcular, zamanlamayı İsrail'in jeopolitik intikamı veya Sanchez'e karşı siyasi bir misilleme biçimi olarak yorumladılar; bu misilleme, 2020'de İbrahim Anlaşmaları'nı imzaladıktan sonra İsrail'in en yakın stratejik ortaklarından biri haline gelen Fas aracılığıyla gerçekleştirildiği iddia edildi. İspanya'nın Filistin Devleti'ni tanımasının ardından İsrail'in İspanya'ya yönelik eleştirileri zaten yoğunlaşmıştı. Üst düzey İsraili yetkililer, Sánchez'i "Hamas'ı ödüllendirmekle" suçladılar ve hatta "Yahudi halkına karşı soykırımı kişiktirmekte suç ortağı" olduğunu iddia ettiler. Bu ortamda, İsrail'in BM Büyükelçisi Gilad Danon, "İsrail'e vaaz verme fırsatını asla kaçırmayan İspanya, Ceuta'da olağanüstü hal ilan etti" diyerek İspanya'yla alay etti; İspanya Ulaştırma Bakanı Oscar Puente ise "İsrail'den gelen açıklamalar ışığında Ceuta'da yaşananlar daha da

“Ceuta krizi, AB'nin üye devletlerinin bağımsız politikalar izlediğinde gerçekten onların yanında olup olmadığı konusundaki tartışmayı yeniden alevlendirdi.”

netleşmeye başladı" şeklinde yanıt verdi. Bu gelişme, medya ve siyasi çevrelerde geniş çapta İsrail'in Gazze konusundaki tutumu nedeniyle Sanchez yönetimine doğrudan bir uyarısı olarak yorumlandı. İsrail'in Gazze'deki askeri hareketini sürekli olarak kınayan Sanchez, AB içinde İsrail lobisinden bağımsızlığını koruyan ve İsrail konusunda Batı'nın genel çizgisinin dışında kalan önemli bir lider olarak öne çıkıyor. Sonuç olarak, İspanya Başbakanı sık sık İsrail eleştirilerinin hedefi haline geldi. Madrid'in dış politikasını doğrudan etkileyemeyen İsrail, hem AB hem de iç siyasi dinamikler aracılığıyla Sanchez üzerinde baskı kurmaya çalıştı.

Burada vurgulamak istediğim nokta, İsrail ile İspanya'nın aşırı sağcı VOX partisi arasındaki uzun süreli ilişkidir. VOX lideri Santiago Abascal, İsrail'e olan sarsılmaz desteğini defalarca dile getirmiş, 7 Ekim saldırılarından sonra İsrail'i ziyaret etmiş ve üst düzey İsraili yetkililerle görüşmüştür; Netanyahu hükümeti ise VOX'un İsrail yanlısı tutumlarını açıkça memnuniyetle karşılamıştır. Bu bağlamda, Sanchez'i siyasi olarak zayıflatmak ve VOX gibi İsrail yanlısı güçleri güçlendirmek, İspanya'yı İsrail'in bölgesel ve diplomatik çıkarlarıyla daha iyi uyumlu hale getirecektir. Sonuç olarak, bu göç baskısının temel nedeni, İsrail ve Fas arasındaki çözülmemiş devlet çatışmaları ve jeopolitik manevralardan kaynaklanan uluslararası çıkar çatışmasıdır.

AB DURUMU YAKINDAN TAKİP EDİYOR.

Bu senaryoda özellikle dikkat çekici olan, İspanya'nın AB müttefiklerinin tutumudur. Beklenen desteği sunmak yerine, AB durumu fiilen ek bir baskı mekanizmasına dönüştürdü. Avrupa Birliği'nin Göç ve İltica Paktı uyarınca, AB'nin dış sınırlarının korunması ortak bir sorumluluk olarak tanımlanmıştır. Frontex'in hızlı müdahale ekipleri, mali destek mekanizmaları, sınır personeli, teknik ekipmanları ve kriz yönetimi araçları, tam da bu gibi olağanüstü durumlar için oluşturulmuştur. Ceuta sadece İspanya'nın dış sınırı değil; aynı zamanda AB'nin de dış sınırlarından biridir. Ancak, bu ortak mekanizmaları harekete geçirmek yerine, 22 AB üye devleti, AB içişleri bakanlarının olağanüstü toplantısı öncesinde daha sert önlemler alınması çağrısında bulundu; bu arada İspanya'nın Schengen ayrıcalıklarının geçici olarak askıya alınması ve İspanya'dan gelen yolculara yönelik sınır kontrollerinin yeniden getirilmesi konusunda tartışmalar ortaya çıktı. Bununla birlikte, Ceuta, Kuzey Afrika'da İspanya'nın "özerk şehri" olup Schengen Bölgesi dışında yer almaktadır. Ceuta'dan İspanya anakarasına seyahat bile kimlik ibrazını gerektirir. Bu nedenle, Ceuta'dan AB'ye uygun kimlik belgesi olmadan girişin mümkün olmadığı açıktır. Bu gelişmeler, AB'nin güvenilirliği ve itibarı hakkında temel soruları gündeme getirmenin yanı sıra, üye devletlerinden birinin siyasi baskı altına girdiği durumlarda sıkça dile getirilen "kutsal Avrupa dayanışması" ilkesinin gerçekten var olup olmadığı sorusunu da ortaya çıkardı.

İspanya kriz sırasında Avrupalı ortaklarından dayanışma beklerken, bunun yerine AB içinde giderek daha fazla izole edildiğini gördü. Avrupa Komisyonu Başkanı Ursula von der Leyen ve Avrupa Konseyi Başkanı Antonio Costa'ya hitaben yazdığı mektupta Sanchez, bazı hükümetlerin önyargı,

yanlış bilgilendirme ve iç siyasi mülahazalar doğrultusunda hareket ederek Avrupa birliğini zayıflatıldığını savundu. Avrupa'nın dış sınırlarını korumanın yalnızca İspanya'nın değil, birliğin tamamının sorumluluğu olduğunu vurgulayan Sanchez, AB içişleri bakanlarının acil bir toplantı yapmasını istedi.

SEÇİCİ GÜVENLİK GÜNDEMİ

Ceuta krizi, Avrupa'nın güvenlik öncelikleri konusundaki tartışmayı da yeniden alevlendirdi. AB, yıllardır üye olmayan Ukrayna'nın güvenliğine milyarlarca avro ayırarak bunu ortak bir Avrupa sorumluluğu olarak sunuyor. Ancak AB'nin dış sınırlarından birini koruyan İspanya, ani bir göç baskısı altına girdiğinde, Brüksel'in tepkisi krizi ele almak için harekete geçmek yerine kendi üye devletlerinden birine siyasi baskı uygulamak oldu. Bu durum, AB'nin krize göre farklı tepkiler verdiği, karar alma süreçlerinde tutarlılık göstermediği ve her zaman tarafsız davranmadığı yönündeki eleştirileri güçlendirdi. Ceuta krizi sadece düzensiz göç meselesi değil. Aynı zamanda Avrupa entegrasyonu, ortak sınır yönetimi ve siyasi dayanışmanın en önemli sınavlarından biridir. AB kriz zamanlarında kolektif olarak yanıt veremezse, gelecekteki ortak güvenlik ve savunma girişimlerine olan güven kaçınılmaz olarak zedeleneyecektir.

Ayrıca, AB'nin giderek Avrupa'yı tek bir stratejik sese dönüştürmeyi amaçlayan siyasi bir proje gibi işlev gördüğü de söylenebilir. Daha bağımsız dış politikalar izleyen üye devletler, AB'nin seçici koruma şemsiyesinin dışında kalabilir.

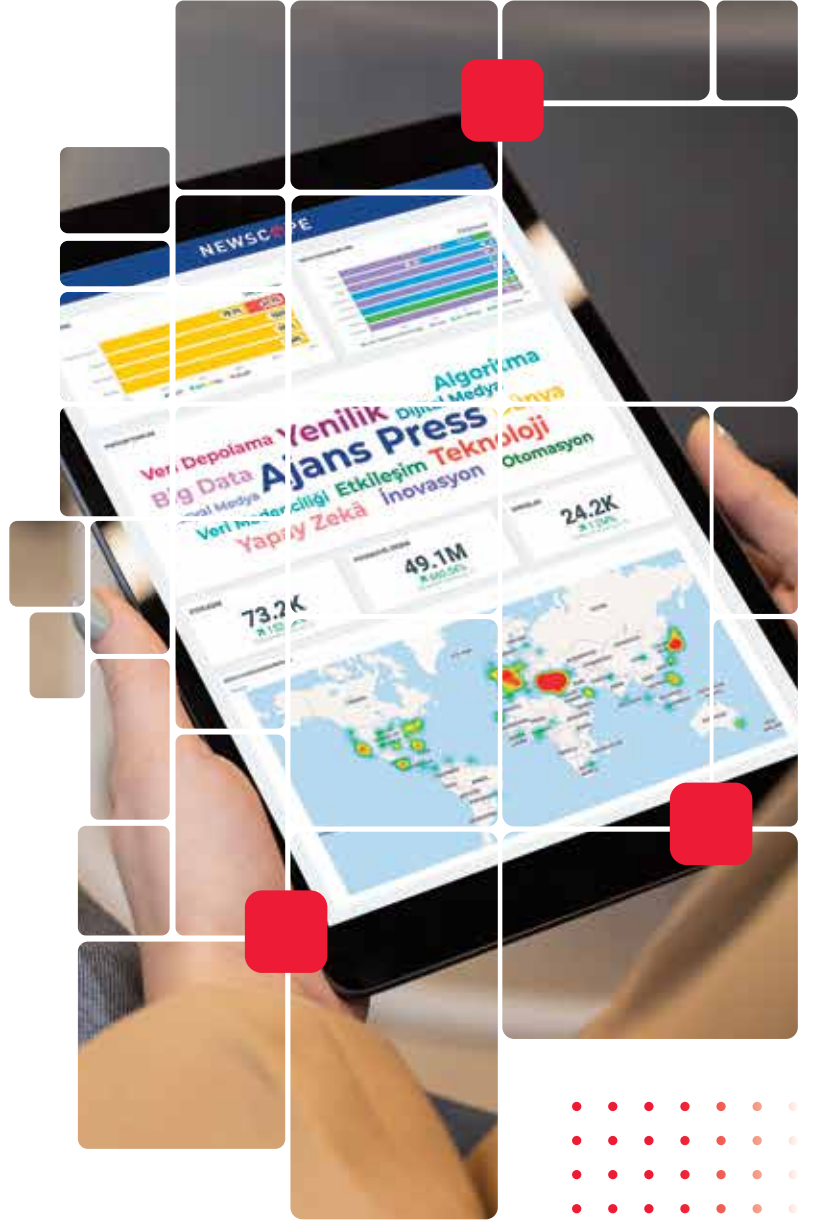
Buna karşılık, AB, Ukrayna Devlet Başkanı Volodymyr Zelenskyy'ye verdiği siyasi, mali ve askeri desteği, AB üyesi bile olmayan Ukrayna'nın Avrupa'nın sınırlarını savunduğu gerekçesiyle defalarca haklı çıkarmıştır. Sıkıyönetim altında seçimlerin ertelenmesi, 11 siyasi partinin yasaklanması, medya özgürlüklerine getirilen kısıtlamalar ve yürütme gücünün Ukrayna'da yoğunlaşmasıyla ilgili endişelere rağmen, Yahudi kökenli olan ve İsrail'e sürekli olarak güçlü destek veren Zelenskyy, Sanchez gibi AB üyelerinden dışlanmayla karşı karşıya kalmamaktadır.

Bu karşıtlık, AB'nin demokratik standartları seçici bir şekilde uygulayıp uygulamadığı veya jeopolitik uyumun ilan edilen Avrupa değerlerinin önüne geçip geçmediği konusunda meşru soruları gündeme getiriyor. Dahası, üye devletlerinin çıkarları etkili siyasi aktörlerin ve çıkar gruplarının çıkarlarıyla çatıştığında AB'nin gerçekten birliğini koruyup korumadığını da sormalıyız.

AB, üye devletlerinin hukuk sistemlerini, tarım politikalarını, içişlerini, göç politikalarını, ticaret politikalarını ve sosyal gündemlerini etkilemeye hazırsa, neden bir göç krizi sırasında bunlardan birinin yanında yer almıyor? Bu sorunun cevabını ararken, Jean-Marie Le Pen'in Brüksel'e yönelik uzun süredir devam eden eleştirisi akla geliyor: Eleştirmenlerine göre, iktidar giderek teknokratların elinde toplanıyor ve bu teknokratlar Avrupa vatandaşlarından çok kendilerini atayan kurumlara karşı sorumlular.

NEWSCOPE İLE TANIŞIN, MARKANIZI GELECEĞE TAŞIYIN!

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



**GÜÇLÜ, GÜVENİLİR
ÖLÇÜMLER EDİNİN**



**YAPAY ZEKÂ DESTEKLİ
ÖNERİLERE ERIŞİN**



**EN GENİŞ TAKİP
HAVUZUNA SAHİP OLUN**



444 9 522



info@aptech.com.tr

 **AjansPressMT**

  **AjansPress.Turkey**

BİR DÜNYA KEŞİF

Dünyanın en çok ülkesine uçan
hava yolu ile keşfet



TURKISH AIRLINES

AMERİKA

HER YERDE HERKES İÇİN BANKACILIK

Hayatı kolaylaştıran mobil uygulamalarla
Halkbank her an yanınızda!



Halkbank Mobil



Halkbank Çocuk Bankacılığı



Halkbank Kampüste