

CUMHURBAŞKANI ERDOĞAN: "ÜLKEMİZİN ENERJİ MESELESİNİ KÖKTEN ÇÖZMEKTE KARARLIYIZ"

Enerji tarihimizin en büyük keşfi

Fatih Sondaj Gemisi, Türkiye enerji tarihinin en büyük keşfini Karadenizde yaptı. Bulunan 320 milyar metreküp doğalgaz rezervi ülkemizin 7 yıllık enerji ihtiyacını karşılayacak.



www.ekovitrin.com



AYLIK EKONOMİ DERGİSİ

EYLÜL 2020

YIL: 20 SAYI: 249

Ekovitrin

EKOİTRİN
20.
yayın yılında



Fiyat: 15 TL

Kalyon Holding Yönetim Kurulu Başkanı

Cemal
Kalyoncu

FABRIKA DEĞİL
TEKNOLOJİ
ÜSSÜ KURDUK

Türkiye'nin ilk yerli ve milli güneş teknolojileri fabrikası açıldı. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımıyla açılışı yapılan Kalyon Güneş Teknolojileri Fabrikası, ingot, wafer, hücre ve panel üretiminin yanı sıra Ar-Ge'nin de tek çatı altında toplandığı entegre tesisler olarak dünyada bir ilk olma özelliğine sahip.



Geleceği Yeniliklerle Şekillendiriyoruz

Ar-Ge çalışmalarımızla geleceği tasarlıyoruz.
Uzmanlığımız ve sürekli döküm teknolojisinde
dünya çapındaki öncülüğümüzle müşterilerimize özel
inovatif ve sürdürülebilir çözümler geliştiriyoruz.



66.Yıl

83 Milyon'un varsa başaramayacağın hiçbir şey yok

66 yıldır sizden ilham alıyoruz, 66 yıldır Türkiye için çalışıyoruz.
VakıfBank, daima seninle.



#daimaseninle

444 0 724 | vakifbank.com.tr



VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

 /vakifbank

İMTİYAZ SAHİBİ

License Holder
ULUSLARARASI YENİ HABER AJANSI UHA A.Ş.

YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Chairman Of The Board
KAMURAN ABACIOĞLU

BAŞKAN YARDIMCISI

Vice Chairman
SEREF ÖZATA

GENEL YAYIN YÖNETMENİ VE SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Editor In Chief
BİLAL KOÇAK

YAYIN KURULU ÜYELERİ

Editorial Board Members
KAMURAN ABACIOĞLU
BİLAL KOÇAK
SEREF ÖZATA

HABER MERKEZİ

News Center
ALİ KARABAŞ, SINAN SAYGI

REKLAM VE HALKLA İLİŞKİLER

Advertising And Public Relations
HARUN REŞİT TİĞLİ
GÜLSÜM DOĞAN

MALİ İŞLER SORUMLUSU

Chief Of Financial Affairs
ALPTEKİN ATASOY

AMERİKA TEMSİLCİSİ

Representative Of The Us
A. VAHAP YAZARÖĞLU - TEL: 9782892143

RUSYA TEMSİLCİSİ

Representative Of Russia
ERCAN BEKAR - TEL: +79182136565

FRANSA TEMSİLCİSİ

Representative Of The France
HASAN BENER - TEL: +33663559994

ALMANYA TEMSİLCİSİ

Representative Of Germany
ARIF KARACA - TEL: +00 491622984444

İNGİLTERE TEMSİLCİSİ

Representative Of The Uk
MUSTAFA KÖKER - TEL: +44778525851

HOLLANDA TEMSİLCİSİ

Representative Of The Netherlands
YUSUF TÜRKMEN - TEL: +31104849532

MACARİSTAN TEMSİLCİSİ

Representative Of The Hungary
FADİL BAŞAR +30703109275

ROMANYA TEMSİLCİSİ

Representative Of Romania
DR. DURSUN ALTINŞIK - TEL: +40213237200

AZERBAJCAN TEMSİLCİSİ

Representative Of Azerbaijan
CEMAL YANGIN - TEL: +994124982086

SUUDİ ARABİSTAN TEMSİLCİSİ

Representative Of Saudi Arabia
BÜNYAMİN TANOĞLU - TEL: +966506300610

KATKIDA BULUNANLAR

Contributors
ALİ COŞKUN, AHMET ALPER KOCAK, MUSA KARADEMİR, TÜMAY MERCAN, ŞİNASI KARA, EDA KARADAĞ, YUNUS KAYA, ATILLA YILDIZTEKİN, EMRE ELDENER, GÜLŞEN YESİLDAG YELKENKAYA, CEM KUMUK, AHMET ELER, HÜSEYİN BARANER, ELVAN KILIÇ.

HUKUK DANIŞMANI

Legal Advisers
Av. Veyssel Özer

YÖNETİM YERİ

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

İNTERNET ADRESİ

Web Addresses
www.ekovitrin.com
ekovitrin@ekovitrin.com

BASKI VE CİLT

Printing And Skin
MATİS MATBAA HİZMETLERİ
TEL: (0212) 624 21 11
www.matbaasistemleri.com

DAĞITIM

DISTRIBUTION-DÜNYA SÜPER VEB OFSET A.Ş.



Bilal KOÇAK
bilalkocak@ekovitrin.com

editör

SAVUNMA VE ENERJİDE TAM BAĞIMSIZ TÜRKİYE

Emperyalist devletler ve onların arkasında "üst akıl" olarak yer alan küresel sermaye gücü tarafından son yüzyılda tezgahlanan savaşların hemen hepsinin dünyanın enerji kaynaklarına hakim olma-ya yönelik olduğunu görüyoruz. 19. yüzyılın başlarında petrolün bulunmasıyla birlikte kirli savaş oyunlarını sahneye koyanlar, Türkiye'nin de merkezinde yer aldığı coğrafyayı kendilerine hedef seçtiler. Amaçları, bu coğrafyayı istikrarsızlaştırıp, kontrolleri altına almaktı. Bugün aynı savaş oyunları Doğu Akdeniz üzerinde kurgulanıyor. Doğu Akdeniz'de yer alan zengin doğalgaz ve petrol kaynakları üzerinde yine aynı emperyalist güçlerin gözü var. Kıbrıs Rum kesimini, Yunanistan'ı yanına alan Fransa tehlikeli bir oyun planlıyor. Fransa; Lübnan, Suriye ve Doğu Akdeniz üzerinde kaybettiği nüfusunu yeniden elde etme çabası içinde. Bu yüzden Türkiye ile Yunanistan'ı karşı karşıya getirmek istiyor. Almanya da aynı tezgahın arkasında yer aldı, Yunanistan'ı destekleyen açıklamalar yaptı.

Doğu Akdeniz'de uluslararası hukuktan kaynaklanan hakları doğrultusunda petrol ve doğalgaz arama çalışmalarını sürdüren Türkiye'nin kararlı duruşu, mazisi kirli emperyalist ülkeleri rahatsız etti. Yönetimlerini sömür düzeni üzerine inşa eden bu ülkeler, karşılıklarında güçlü bir Türkiye olduğunu akıllarından çıkarmasınlar.

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın liderliğinde Türkiye, savunma sanayi ve enerji alanında gerçekleştirdiği yerli ve milli projelerle dışa bağımlılığı azaltma yönünde çok önemli adımlar attı ve atmaya devam ediyor. Erdoğan 2003 yılında Başbakanlık koltuğuna oturduğunda Türkiye'nin savunma sanayiinde dışa bağımlılık oranı yüzde 80'di. Bu denli yüksek bir oranda dışa bağımlı hale gelmenin ülkemizin milli güvenliğini tehdit eden bir durum olduğunu gören Erdoğan, savunma ve havacılık uzay sanayiinde "Milli Teknoloji Hamlesi" başlatılması talimatını verdi. Milli onurumuz olan savunma sanayiinde yüzde 20'lerde olan yerlilik ve millilik oranı Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın liderliğinde gerçekleştirilen projelerle bugün yüzde 70'lere ulaştı. Türkiye, savunma sanayiinde dünyada söz sahibi ülkeler arasına girdi.

TÜRKİYE'NİN AYAĞINDAKİ PRANGA KIRILDI

Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak ile Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı yaptığı dönemde özel bir röportaj gerçekleştirmiş ve bunu Ekovitrin'de kapak konusu yapmıştı. Berat Albayrak, "Enerjide dışa bağımlılık Türkiye'nin ayağındaki en büyük pranga" diyordu. Türkiye'nin en stratejik kurumunun başında yer aldığı dönemde genç Bakanın söylediği bu

sözler bugün çok daha iyi anlaşılıyor. Berat Albayrak, Türk ekonomisinin gerçekten en büyük çıkarmasını ve cari açığı oluşturan en temel sebebi işaret ediyordu. Savunma ve enerjide dışa bağımlı olan bir ülkenin istikbal ve istiklal tehdit altında demektir. Türkiye, hem savunma sanayi, hem de enerji alanlarında dışa bağımlılığın azaltılması yönünde olağanüstü gayretler gösterdi ve gösteriyor.

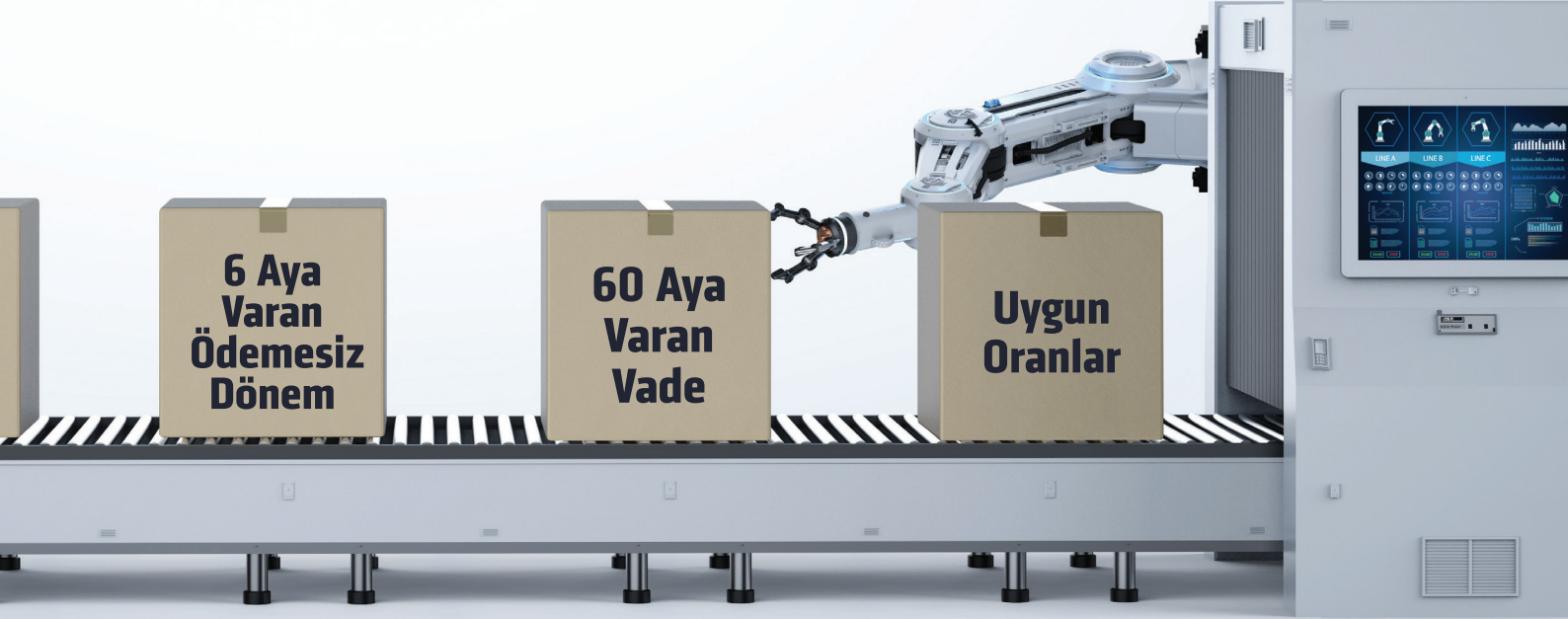
ENERJİ TARİHİNİN EN BÜYÜK KEŞFİ

Karadeniz'de Fatih sondaj gemimizin keşfettiği 320 milyar metreküp doğalgaz rezervi, her yıl 50 milyar metreküp doğalgaz tüketen ve bunu yurtdışından ithal etmek zorunda kalan ülkemiz için büyük bir müjde oldu. Bu keşfedilen doğalgaz rezervi, dışarıdan hiç doğalgaz ithal etmeden Türkiye'nin 7 yıllık ihtiyacını karşılayacak. Karadeniz'de daha başka doğalgaz kaynaklarının da yer aldığını düşünüyorum. Bununla birlikte Doğu Akdeniz'de keşfedilecek olan doğalgaz ve petrol kaynaklarıyla birlikte ülkemiz, enerjide tam bağımsızlık yönünde büyük bir adım atacak. Böylece, "Türk ekonomisinin karadeliği" sayılan ve cari açığımızın en büyük sebebi olan enerji ithalatımız da azalacak.

KALYON GÜNEŞ TEKNOLOJİLERİ ENTEGRE TESİSLERİ

Cumhurbaşkanı Erdoğan, "Büyük ve güçlü bir Türkiye" inşa etmek istiyor. Bu hedefe ulaşmanın dinamosu ise enerji. Ne yapıp edip enerjide dışa bağımlılığımızı kademeli olarak sona erdirecek olan enerji politikalarını hayata geçirmemiz gerekiyor. Bunun da yolu enerji ve enerji teknolojilerinde ithalatı azaltmaktan geçiyor. Bu sebeple "Milli Enerji Politikamızın" omurgasını milli ve yerli üretim oluşturuyor. Kalyon Holding bünyesinde yer alan Kalyon Enerji de bu hedef doğrultusunda stratejik öneme sahip bir yatırıma imza attı. 2017 yılında "milli ve yerli enerji" politikası kapsamında "Yenilenebilir Enerji Kaynak Alanları Güneş Enerjisi (YEKA GES-1)" projesi hayata geçirildi. Kalyon Enerji'nin, Ankara'da Başkent Organize Sanayi Bölgesi'nde kurduğu güneş enerji teknolojileri fabrikası "Made In Turkey" imzalı ingot, wafer, hücre ve güneş panelleri üretecek. Açılışı geçtiğimiz ay Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımıyla gerçekleştirilen fabrika, Ar-Ge ile birlikte dört ayrı üretim tesisini aynı çatı altında buluşturan dünyanın ilk entegre güneş teknolojileri fabrikası olma özelliğine sahip. Kalyon Holding Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Kalyoncu, "Bir fabrika değil, teknoloji üssü kurduk" diyor. Türkiye'nin geleceği açısından stratejik öneme sahip bu tesisleri Eylül sayımızın kapak konusu yaptık.

KUVEYT TÜRK MAKİNE FİNANSMANI VE LEASING KAMPANYASI



**Kuveyt Türk'ten işletmenize destek,
uygun oranlarla geldi!**

Makine Finansmanı ve Leasing hizmetinin sunduğu
6 aya kadar ödemesiz dönem ve 60 aya varan
vade imkanlarından hemen faydalanın.

İÇİNDEKİLER

**CEMAL
KALYONCU:**

“FABRİKA DEĞİL TEKNOLOJİ ÜSSÜ KURDUK”

SAYFA

30

Türkiye'nin ilk yerli ve milli güneş teknolojileri fabrikası açıldı. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımıyla açılışı yapılan Kalyon Güneş Teknolojileri Fabrikası, ingot, wafer, hücre ve panel üretiminin yanı sıra Ar-Ge'nin de tek çatı altında toplandığı entegre tesisler olarak dünyada bir ilk olma özelliğine sahip.



Cumhurbaşkanı Erdoğan:
“Ülkemizin enerji meselesini
kökten çözmekte kararlıyız”

Enerji tarihimizin en büyük keşfi

Fatih Sondaj Gemisi, Türkiye enerji tarihinin en büyük keşfini Karadeniz'de yaptı. Bulunan 320 milyar metreküp doğalgaz rezervi ülkemizin 7 yıllık enerji ihtiyacını karşılayacak.

SAYFA

20



TÜRKLER DÜNYAYI İNŞA EDİYOR

Türkiye, küresel pazarda başlayan daralmaya rağmen “Dünyanın En Büyük 250 Uluslararası Müteahhidi” listesinde, 44 firma ile yer alarak dünya liginde Çin'in ardından ikinciliğini korudu.

SAYFA

42

LOJİSTİK ÖZEL DOSYA

KOMPLE VE PARSİYEL TAŞIMACILIK

Komple taşımacılıkta, bir firma ya da kişiye ait yükün tek başına tek bir araç ile nakliyesi yapılırken, parsiyel taşımacılıkta birden fazla firma ya da kişiye ait olan yük tek bir araç ile taşınıyor.

SAYFA

52

İSTANBUL AYDIN ÜNİVERSİTESİ

“SALGIN SÜRECİ OKUL FOBİSİNİ ARTIRABİLİR”



İAÜ Eğitim Fakültesi Rehberlik ve Psikolojik Danışmanlık Ana Bilim Dalı Öğretim Üyesi Dr. Duygu Dinçer, “Özellikle okula yeni başlamış ve başlangıcında okul çocukların böylesine uzun bir aradan sonra tekrar aynı durumu yaşaması olası olabilir. Dolayısıyla okullar açıldığında okul fobisi vakalarında artış olması muhtemel” dedi.

SAYFA

72



ARAŞTIRMA

KÜRESEL EKONOMİYE ‘DOĞAL AFET’ DARBESİ

SAYFA

82



EDA KARADAĞ:

“ALTIN EN PARLAK DÖNEMİNDE”

SAYFA

110

Çiloğlu

Dağal Beslen
Sağlıklı Yaşa



www.ciloglu.de





CLPA TÜRKİYE MÜDÜRÜ TOLGA BİZEL:

“YENİ DÜNYA DÜZENİNE ADAPTASYON İÇİN ÜRETİMDE DİJİTAL DÖNÜŞÜM ŞART”

Endüstriyel haberleşme alanında faaliyet gösteren Japonya merkezli bir kuruluş olan CLPA'nın Türkiye Müdürü Tolga Bizel, geleceğin haberleşme üzerine kurulacağı gerçeğinden hareketle sanayicilerin üretim süreçlerinde bu haberleşme sistemlerini kurarak akıllı fabrikalara dönüşmeleri ve tüketicilerin hızla değişen kişiselleştirilmiş üretim taleplerine cevap verebilecek şekilde stratejilerini oluşturmaları gerektiğini söyledi.

Üretim başta olmak üzere hayatın her alanında dijital dönüşüm zorunlu hale geldi. CLPA (CC-Link Partner Association) Türkiye Müdürü Tolga Bizel, rekabetin çok hızlı değiştiği bu dünya düzeninde KOBİ'ler başta olmak üzere tüm sanayicilerin yeni üretim biçimlerine geçiş yaparak sürdürülebilir büyümeye sağlayabilmesi için dijitalleşme sürecini bir an önce başlatmaları gerektiğini vurguladı. Geleceğin haberleşme üzerine kurulacağı gerçeğinden hareketle Sanayi 4.0'ın gerekliliklerini hayata geçirmek için fabrikalarda robotlar dahil tüm makine ve sistemlerin birbiriyle çok hızlı ve kesintisiz bir şekilde haberleşmesinin kritik önem taşıdığını belirten Bizel, sözlerine şöyle devam etti: “Özellikle ekonominin lokomotifini olan KOBİ'lerin zaman kaybetmeden üretim süreçlerinde esnek ve akıllı fabrika sistemlerini kurmaları, seri üretim yerine tüketicilerin kişiselleştirilmiş üretim taleplerine cevap verecek şekilde stratejilerini oluşturmaları gerekiyor. Dijitalleşmenin KOBİ'ler için en büyük avantajı dünya ekonomisine giriş yapma imkanı tanınması. Ek olarak, üretimde düşük maliyet, zaman tasarrufu ve verimlilik artışı gibi pek çok artışı da bulunuyor. Dijital ve akıllı fabrikalar haberleşme sistemleri sayesinde küresel salgınlar ya da farklı nedenlerle tesise uzaktan erişim sağlamanın zorunlu olduğu durumlarda da üretimin kesintisiz devamına imkan tanıyor.”

AKILLI FABRİKALARDA HIZLI VE GÜVENLİ HABERLEŞME ÇOK ÖNEMLİ

Sanayi 4.0 sürecindeki en önemli unsurlardan birinin büyük verinin toplanması, paylaşılması ve işlenmesi olduğunu söyleyen Tolga Bizel, “Makinelerin birbiriyle ile-

tişim kurabildiği akıllı fabrikalarda, iletişim verilerinin güvenilir bir şekilde yönetilmesi son derece önemli. Dijital fabrikalarda pek çok veri, çok sayıda cihaz tarafından gerçek zamanlı olarak oluşturularak süreçlerin şeffaf bir şekilde görülmemesini sağlamak üzere paylaşılıyor. Bu sürecin başarısında endüstriyel haberleşme sistemlerinin bant genişliği büyük önem taşıyor. Merkezi Japonya'da bulunan CLPA'nın en yeni teknolojisi olarak bu noktada devreye giren CC-Link IE TSN, Zaman Duyarlı Ağ (TSN-Time Sensitive Network) teknolojisinden yararlanan dünyanın ilk endüstriyel açık ağı olarak öne çıkıyor. Saniyede 100 megabit ile haberleşebilen endüstriyel haberleşme sistemlerinden 10 kata kadar daha hızlı olan bu yeni nesil teknolo-



TOLGA BİZEL: “Sanayi 4.0'ın gerekliliklerini hayata geçirmek için fabrikalarda robotlar dahil tüm makine ve sistemlerin birbiriyle çok hızlı ve kesintisiz bir şekilde haberleşmesi kritik önem taşıyor. Dijital ve akıllı fabrikaların haberleşme sistemleri sayesinde küresel salgınlar ya da farklı nedenlerle tesise uzaktan erişim sağlamanın zorunlu olduğu durumlarda üretimin kesintisiz devamı sağlanıyor.”

ji sayesinde, Sanayi 4.0'ın gerekliliklerini yerine getirmek çok büyük ölçüde kolaylaşıyor ve sanayicilerin rekabet gücü artıyor” dedi.

CLPA TÜRKİYE TEMSİLCİLİĞİ SANAYİCİLERE DESTEĞE HAZIR

CLPA'nın dünya genelinde 3.600'ü aşkın üye şirkete sahip olduğunu belirten Bizel, Sanayi 4.0'a uyumlu dünya standartlarında akıllı üretime adım atmayı hedefleyen şirketleri detaylı bilgi almak için CLPA Türkiye temsilciliği ile iletişime geçmeye davet etti.





for a greener tomorrow

**MITSUBISHI
ELECTRIC**
Changes for the Better

Evinizden uzaya kadar her yerde

Uzay Sistemleri

güvenli iletişim kurun



Fabrika Otomasyon Sistemleri

süreçlerinizi kolaylaştırın



Klima Sistemleri

konforu yaşayın

Mitsubishi Electric olarak 95 yılı aşkın süredir lider teknolojilerimizle yarınlara daha iyi bir dünya bırakmak için çalışıyoruz. Klima sistemleri, fabrika otomasyon sistemleri, bina teknolojileri, enerji üretimi ve dağıtımı, uydu sistemleri, bilişim ve iletişim teknolojileri, ulaşım teknolojileri gibi pek çok alanda toplumların yaşam kalitesini artırmak için faaliyet gösteriyoruz. Dünya genelinde olduğu gibi Türkiye'de de enerji verimli, çevreci, yenilikçi ürünlerimiz ve fark yaratan çözümlerimiz ile evinizden uzaya kadar her yerde yanınızdayız.

DOĞTAŞ KELEBEK GRUP, 30 AĞUSTOS'U 86 YENİ MAĞAZAYLA KARŞILADI

Mobilya sektörünün öncü grubu Doğtaş Kelebek; 35 ülkeye olan yerli ve milli üretimiyle, istihdamı artırmaya devam ediyor. 30 Ağustos'ta Türkiye'nin dört bir yanında açtığı mağazalarla ülkeye hizmet etmenin gururunu yaşayan Doğtaş Kelebek, zafer dolu bir yıla daha imza atarak 20 bin kişilik kenetlenmiş bir aile olarak Türkiye'nin yarınları için burada olduğunun altını bir kez daha çiziyor.

Doğtaş Kelebek Grubu, 30 Ağustos'ta bünyesindeki Doğtaş, Kelebek, Kelebek Mutfak ve Lova markalarına ait 2020 başından beri açılan toplam 86 mağaza sayısıyla, ülkemizin daha çok çalışarak ve üreterek tüm zorluklarla başa çıkabilecek kaynaklara sahip olduğu mesajını verdi.

30 Ağustos'ta İstanbul, İzmir, Ankara, Adapazarı, Kırşehir, Antalya, Diyarbakır, Kayseri, Zonguldak, Ağrı, Bursa, Kocaeli, Aksaray, Samsun, Mersin, Osmaniye, Karaman, Eskişehir ve Van'da açtığı 86 mağaza ile Doğtaş Kelebek Grubu, 2020 yılında yaşanan tüm olumsuzluklara rağmen, ülke ekonomisine duyduğu güven ve devletin sağladığı tüm desteğe şükranla büyümeye devam ettiğinin altını çizdi.

Doğtaş Kelebek İcra Kurulu Başkanı
İsmail DOĞAN



Bir milletin yeniden doğuş destanı olan 30 Ağustos Zaferi'ni, ülkesine yatırım yapmayı borç bilerek kutlayan Doğtaş Kelebek Grubu,

bu dönemde daha çok çalışmanın ve daha çok yatırım yapmanın herkesin görevi olduğunu hatırlatarak 30 Ağustos'u kutladı.

NIELSEN'DE İLK DEFA BİR TÜRK KADININA KÜRESEL SORUMLULUK

Dünyanın önde gelen araştırma şirketlerinden Nielsen'de, yaklaşık 4 yıldır Türkiye Genel Müdürlüğü ve EEMEA Rusya Perakende Grup Başkan Yardımcılığı görevlerini yürüten ve aynı zamanda Nielsen Global Perakende Yönetim Kurulu üyesi olan

Didem Şekerel Erdoğan, Ağustos 2020 itibarı ile APAC-EEMEA bölgelerini kapsayan kıtalar arası bir sorumlulukla, 55 ülkenin Nielsen Senior Vice President Intelligent Analytics (Analitik Danışmanlık Kıdemli Başkan Yardımcısı) görevine atandı.



ÜNLÜ&CO'YA ARC AWARDS'TAN ÜÇ ÖDÜL BİRDEN

ÜNLÜ&Co, 2019 yılı Faaliyet Raporu ile Faaliyet Raporlarının Oscar'ı olarak bilinen ve bu yıl 34'üncüsü düzenlenen, 75'den fazla ülkenin katıldığı dünyanın en büyük uluslararası raporlama yarışması olan ARC Ödülleri'nde, 3 ayrı ödülün sahibi oldu. "Fotoğrafçılık", "Geleneksel Yıllık Rapor" ve "Başkanın Mesajı"

kategorilerinde ödüle layık görülen ÜNLÜ & Co, sektöründe bu 3 kategoride ödül alan tek kuruluş oldu. ÜNLÜ&Co Genel Müdürü Gamze Akgünay, "ARC ödülleriyle layık görülme sektörümüzdeki farklılığımızın ve başarımızın tescillenmesi açısından bizim için büyük bir gurur kaynağı oldu" dedi.



Yaşam Bahçesi

KENDİ YETİŞTİRDİĞİMİZ ÜRÜNLERLE, TAPTAZE BEYLİKDÜZÜ.

30 Ağustos 2020

12,5 ton mahsulümüzü 3215 haneye ulaştırdık.

MAHSUL **MİKTAR**

Kabak	1022 kg
Göbek Lahana	13 kg
Sivri Biber	1132 kg
Akça Armut	7 kg
Dolmalık Biber	953 kg
Pazı	85 demet
Salatalık	2745 kg
Sakız Kabak	17 kg
Patlıcan	812 kg
Nektarin	78 kg
Kara Lahana	655 demet
Taze Soğan	341 demet
Pırasa	28 kg
Vişne	174 kg
Kapya Biber	867 kg
Semizotu	14 kg
Domates	2321 kg
Bamya	10 kg
Karpuz	1392 kg
Kavun	352 kg



VİKO İLE GÜVENLİĞİNİZİ OTOMATİĞE ALIN...

Sigortalar, elektrik tesisatına sahip olan her bina için olmazsa olmaz. Çünkü sigortalar, nominal çalıştığı akım değerinin üzerinde bir akım geldiğinde elektrik tesisatınızı devre dışı bırakarak önce sizin ve ailenizin, sonra da cihazlarınızın güvenliğini sağlıyor. Böylesine önemli görevi olan bir cihazın da mutlaka kaliteli olması gerekiyor. Elektrik anahtarı ve priz sektörünün lider kuruluşu Panasonic Life Solutions Türkiye tarafından geliştirilen VİKO marka otomatik sigortalar, özel tasarımları ve kaliteleri ile her binaya yüksek güven getiriyor.

ALÇAK GERİLİMDE YÜKSEK GÜVEN

Bağlı buldukları elektrik tesisatını aşırı akım ve kısa devrelere karşı koruyan VİKO otomatik sigortalar sistemi de kumanda ediyor. Yüksek kesme kapasitesine göre tasarlanmış gövde yapısı ile dikkat çeken ürünler, düşük güç tüketimi ile de enerji tasarrufu sağlıyor. Ayrıca IP20 sınıfı elle temasa karşı yüksek korumalı bağlantı terminaleri içeriyor. Oluşan etkin arkı söndürmek için 12 plakalı hücre ve uzun ömür için AgC4



kontakt yapısı da VİKO otomatik sigortaların özellikleri arasında yer alıyor.

EVİNİZ GÜVENDE, İÇİNİZ RAHAT

Aşırı yük durumunda devreyi keserek termik koruma işlemi gerçekleştiren VİKO otomatik sigortalar, yüksek ısının etkisiyle eğilen bimetal element mekanizmayı harekete geçirerek ana kontaktların ayrılmasını sağlıyor. Aynı zamanda yüksek akımlarda ya da kısa devre anında bobin içerisindeki piston, manyetik değişimlerde mekanizmayı tetikleyerek devreyi kesiyor ve böylece manyetik koruma başlıyor. Eviniz güvende, sizin içiniz de rahat oluyor.

VİKO OTOMATİK SİGORTALAR ÇOK ÖZELLİKLİ

Özel tasarımlarıyla birçok avantajı da beraberinde getiren VİKO otomatik sigortalar, DIN rayı olmadan da istenilen her yüzeye monte edilebiliyor. Her tip bara bağlantısı bulunuyor. Kablolamadan ve güvenli montaj ile panoda estetik sağlanırken, hızlı bağlantı gerçekleştiriliyor. Korumalı terminaler ile kablunun tam olarak terminale yerleşmesi mümkün oluyor. VİKO otomatik sigortalar, aynı zamanda hatalı kablo bağlantısına izin vermiyor ve tesisatta ark oluşumunu engelliyor. Hangi hatta problem olduğu sigorta üzerinden kolaylıkla anlaşılıyor, arızayı bulmak kolaylaşıyor. Sigortanın üzerindeki ihbar göstergesi sayesinde, mandal pozisyonu kolayca görülüyor. Bu özellik, arıza süresini minimuma indiriyor. VİKO otomatik sigortalar, çoklu bağlantılarda ise sigortaların birbiriyle kablo temasına izin vermiyor, böylece meydana gelebilecek ark ve kısa devre riskini engelleyerek tesisatı koruyor. Öte yandan yardımcı aksesuar, montaj yeri uygunluğu ile de aksesuarlı kullanım seçeneği sunuyor.

3M TÜRKİYE'NİN YENİ GENEL MÜDÜRÜ HALİL KARDIÇALI

3M Türkiye Genel Müdürlüğü pozisyonuna Halil Kardiçalı atandı. 2015 yılı Nisan ayından bu yana 3M Türkiye'nin Hukuk Direktörlüğü görevini üstlenmiş olan Halil Kardiçalı, artık 3M Türkiye ülke liderliği görevini de yürütecek.

4 yıl üst üste dünyanın en prestijli kurum içi hukukçu araştırmalarından Legal 500'ün hazırladığı GC Powerlist'te iş dünyasındaki en etkili kurum içi avukatlarından biri olarak gösterilen Kardiçalı, Marmara Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nden 2003 yılında mezun oldu. Eğitimine 2008 yılında Cornell Üniversitesi Hukuk Fakül-

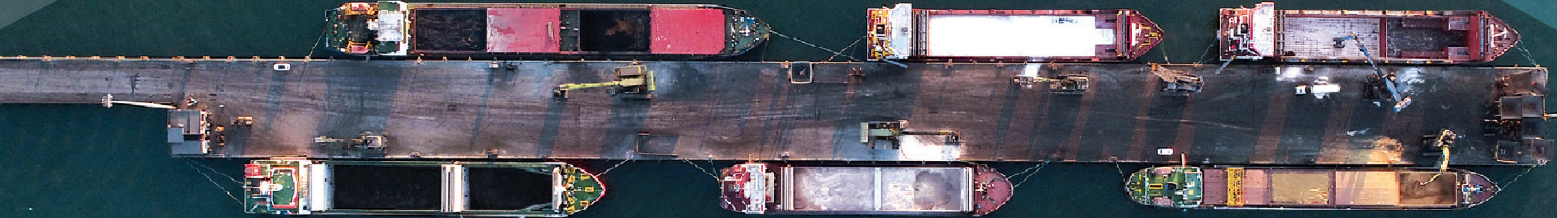
tesinde yüksek lisans yaparak devam etti.

İstanbul ve New York Eyaleti barolarına kayıtlı olan Kardiçalı, şirketler hukuku ve birleşme ve devralmalar konularında Türkiye'nin önde gelen hukuk bürolarında çalıştı ve 3M'e katılmadan önce uluslararası bir BT firmasında Hukuk Direktörü olarak görev aldı. 3M Türkiye'nin Hukuk Departmanındaki görevlerine ilave olarak EMEA bölgesinde de hukuki sorumluluklar alan Halil Kardiçalı, dönemsel olarak İnsan Kaynakları departmanının ve Kamu İlişkiler bölümünün yönetimini de üstlendi.





YESİLYURT LİMAN



980 METRE YANAŞMA RIHTIMI



20 METRE DRAFT



SON TEKNOLOJİ VİNÇ VE ELLEÇME EKİPMANLARI



KAPALI, AÇIK DEPOLAMA ANTREPO
SAHALARI VE HUBUBAT SILOLARI



+90 362 266 43 55

www.yesilyurtliman.com

info@yesilyurtliman.com

Organize Sanayi Bölgesi Kutlukent/SAMSUN

DÜNYAGÖZ HASTANESİ GÖZ HASTALIKLARI UZMANI OP. DR. BAHA TOYGAR:

“KATARAKT AMELİYATI REFRAKTİF SORUNLARA DA ÇÖZÜM SUNUYOR”

Dünyagöz Hastanesi Göz Hastalıkları Uzmanı Op. Dr. Baha Toygar, katarakt operasyonları ile refraktif cerrahiye birleştirerek hastanın göz ile ilgili sorunlarını yeni teknolojinin sunduğu imkanlar sayesinde tedavi ederek göz sağlığını yeniden kazandırdıklarını söyledi.

Katarakt gözümüzün içindeki kristal lens dediğimiz şeffaf lensin şeffaflığını kaybetmesi. Lensin şeffaflığını kaybetmesi sonucu kişilerin görme yetisi kötüleşiyor. Hastalar bu durumu görmelerinde kayıp ya da renklerde soluk görme olarak algılayabiliyorlar. Bazı hastaların gece görüşleri zayıflıyor. Bazı hastalar yoğun ışık altında kötü görme, gece araba farlarında veya trafik ışıklarında dağılma şeklinde şikayetler yaşayabiliyor. Bu belirtiler ağırlıklı olarak 60 yaş ve üzerinde görülüyor. Bazı durumlarda doğuştan katarakt ve travmaya bağlı kataraktlar da sözkonusu olabiliyor. Bunların yanında bir takım metabolik hastalıklarda da daha erken yaşta katarakt görülebilir. Yüksek miyoplarda da yine erken yaşta katarakt görülme olasılığı daha fazla oluyor.

“CERRAHİ OPERASYONU YAPARKEN YÜKSEK TEKNOLOJİLERDEN FAYDALANIYORUZ”

Katarakt tedavisinde ileri teknoloji tedaviyi anlatan Dünyagöz Hastanesi Göz Hastalıkları Uzmanı Op. Dr. Baha Toygar “Kataraktın tedavisinde ilaç kullanılmıyor. İşlem tamamen cerrahiyle operasyonla gerçekleşiyor. Operasyonla şeffaflığını kaybetmiş lens alınıp yerine yeni suni bir lens konuluyor. Genellikle 1.8-2mm gibi çok küçük bir kesiden girip gerçekleştirdiğimiz ve mikroskop altında yaptığımız bir ameliyat. Cerrahi operasyonu yaparken yüksek teknolojilerden faydalanıyoruz. Bu teknolojilerin başında da 25 yıldır kullanılan Fako cihazı yer alıyor. Fako cihazı çok küçük bir kesiden girip lensi almamızı sağlayan ve ultrasonik enerjiyle çalışan bir sistem. Lensi ultrasonik enerjiyle kırıp, parçalara ayırıp emerek dışarıya alan bir sistem” dedi.

Katarakt tedavisinde ayrıca Femtosaniye lazerin de sağladığı kolaylıklara değinen Op.

Dr. Baha Toygar, “Bizim cerrahi olarak manuel yaptığımız bazı aşamaları Femtosaniye cihazı gerçekleştirebiliyor. Örneğin göze girişler, lensin önündeki kapsülünün soyulması ve lensin çekirdeğinin parçalara ayrılması işlemini lazerle yapabiliyoruz. Bunlar tabii ki bize çok büyük kolaylıklar sağlıyor. Yeni koyacağımız merceğin merkezlenmesinde ve katarakt ameliyatlarında tanı aşamasında bize çok büyük fayda getiren cihazlar çıktı. Onların sayesinde bugün göze dokunmadan gözün içine takacağımız merceğin numarasını saptayabiliyoruz” diye konuştu.

Op. Dr. Baha Toygar, sözlerine şöyle devam etti: “Katarakt cerrahisini biz artık refraktif katarakt cerrahisi olarak değerlendiriyoruz. Refraktif cerrahi gözdeki kırma



kusurlarını ortadan kaldırmayı amaçlar. Kataraktı biz bununla birleştirmiş durumdayız. Katarakt operasyonu yaptığımız hastaların isteğine göre aynı zamanda gözüksüz bir şekilde görmelerini sağlamak istiyoruz. Aynı zamanda astigmat sorunlarını da ortadan kaldırmayı amaçlıyoruz. Katarakt ameliyatı artık yalnızca katarakt değil diğer görme sorunlarına çözüm sunan bir ameliyat haline geldi.”

TRİFOKAL AKILLI MERCEKLER YAKIN, ORTA, UZAK MESAFEDA NET GÖRÜŞÜ SAĞLIYOR

Tri-fokal Akıllı Merceklerden de bahseden Op. Dr. Baha Toygar, “Akıllı mercekler üç odaklı mercekler olarak da biliniyor. Üç odaklı mercekler bize çok büyük kolaylık sağladı. Biz eskiden hastaların yakın ve uzağı görme ile ilgili sorunlarını düzeltiyorduk ancak laptop, tablet vb aletlerin hayatımıza girmesiyle insanlar orta mesafeyi de görmek istiyorlar. Bunun üzerine orta ve yakın mesafede gözüksüz olarak net görmeyi sağlayan Trifokal Akıllı Mercekler ortaya çıktı. Hastaların başka bir problemi yoksa bu mercekler takıldığı zaman kişiye uzak, yakın ve orta görüşü sağlayarak bazı durumlarda da astigmatı düzeltme özelliğine sahip olabiliyor” şeklinde konuştu.



“Katarakt cerrahisini biz artık refraktif katarakt cerrahisi olarak değerlendiriyoruz. Refraktif cerrahi gözdeki kırma kusurlarını ortadan kaldırmayı amaçlar. Kataraktı biz bununla birleştirmiş durumdayız.

DÜNYA GÖZÜYLE BUGÜNLERİ DE GÖRDÜK YA...

Dünyanın 6 farklı kıtasına göz sağlığı ihraç ettiğimiz...

147 ülkeden yılda 80.000 hastaya hizmet vererek ülkemize döviz girdisi sağladığımız...

23 yılda 25.300.000'i aşkın başarılı tedaviyle Türkiye'de "ilk" dünyada "tek" olduğumuz...

FDA onaylı teknolojiğimizle 500'ü aşkın tedavi işlemi sunup şifa verdiğimiz...

Almanya, Hollanda, Azerbaycan, Kosova, Kırgızistan, Gürcistan gibi ülkelerde açtığımız merkezlerimizle, bulunduğu ülkelerin kamu ve özel sigorta şirketleri ile anlaşma yaparak, yine bulunduğu ülke ve komşu ülkelerin vatandaşlarına göz sağlığı hizmeti vererek dünyaya açıldığımız...

Türkiye'nin 500 Büyük Hizmet İhracatçısı Başarı Belgesi ile ödüllendirilerek büyük gurur duyduğumuz bugünleri de gördük ya...

...DAHA NE İSTERİZ!
TÜRKİYE İLE BİRLİKTE BÜYÜYORUZ;
TEŞEKKÜRLER TÜRKİYE!



TİM TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ



Dünyagöz

DÜNYA
GÖRMEYE
DEĞER



**İSTANBUL AYDIN
ÜNİVERSİTESİ**

Hayallerin ve umutlarınla,

**Dünya daha
AYDIN'lık
bir yer olacak**

aday.aydin.edu.tr | [f](#) [@](#) [t](#) [iaukampus](#)



ÇOCUKLARA ÖZEL EĞLENCELİ BİR BANYO DENEYİMİ SEREL PALEİMON VİTRİFİYE SERİSİ

Covid-19 pandemisi sebebi ile her koşul ve mekanda artan hijyen önlemleri çocuk ürün gruplarının da Ar-Ge süreçlerini etkiledi. Yaklaşık 10 yıldır tüm ürün gruplarını toplumumuzun hijyen alışkanlıklarından esinlenerek şekillendiren Serel'in ileri güvenlik standartlarıyla monoblok olarak ürettiği ve özel bir montaj sistemine sahip Paleimon Çocuk Banyo Takımı, Hygiene Plus teknoloji ve eğlenceli deniz temasıyla günümüz ihtiyaçlarına uygun bir çözüm sunarken aynı zamanda çocukların hayal dünyasını da renklendiriyor.

HİJYENİK VE EĞLENCELİ

Adını Yunan mitolojisindeki gemicilerin ve denizlerin koruyucusu olan Paleimon'dan alan Paleimon Çocuk Banyo Takımı, deniz ve yelken figürleriyle sunuluyor. Çocuklara son derece eğlenceli bir banyo deneyimi yaşatan Serel Paleimon Serisi; monoblok lavabo, BTW klozet, rezervuar, rezervuar kapağı ve yavaş kapanma özellikli klozet kapağından oluşu-

yor. Lavabo montajı için 3-6 ve 7-10 yaş çocuklar için iki ayrı yükseklikte önerilen Serel Paleimon, aynı zamanda Serel Hygiene Plus teknolojisinin tüm özelliklerini taşıyor. Serel'in 2015 yılında geliştirdiği ve tüm vitrifiye gruplarında uyguladığı Hygiene Plus teknolojisinin içerdiği nano teknolojik gümüş iyonlar, vitrifiye yüzeylerinde kir barmasını önüyor. Su ve deterjan kullanımını da en aza indirgeyen Hygiene Plus teknolojisi, tasarruf sağlamanın yanında kimyasal kullanımını azalttığından sürdürülebilir doğayı koruma altına alıyor. Vitrifiye sektöründe lavabolar genelde lavabo+ayak şeklinde tasarlanıyor ve standart bir şekilde ayrı ayrı montajlanıyor. Bu uygulamanın özellikle çocuklar için çeşitli güvenlik sorunlarına yol açabilmesi nedeniyle Serel Paleimon lavabo ve ayakları monoblok bir yapıda üretiliyor. Ürüne özel geliştirilen montaj yöntemi sayesinde çocukların lavaboya asılarak yerinden çıkarması önleniyor ve oluşabilecek güvenlik sorunları da ortadan kalkıyor.



İSPANYA'NIN ŞAMPİYONLUK KUPASI D'S DAMAT MADRID MAĞAZASINDA

Dünya moda perakendesinin yükselen yıldızı D'S Damat, Madrid mağazasında İspanya basketbolunun şampiyonluk kupasına ev sahipliği yapıyor. Çeşitli işbirlikleriyle destek verdiği İspanya 1. Basketbol Ligi takımlarından TD Systems Baskonia'nın şampiyonluğa ulaşması ile gururlanan D'S Damat, kupanın mağazasında sergilenmesi ile mutluluğunu ikiye katladı. Madrid'in dünyaca ünlü Serrano Caddesi'nde yer alan D'S Damat mağazası, markanın Avrupa'daki flagship mağazası olma özelliği taşıyor.

Kupa, İspanya 1. Basketbol Ligi'nin 30 Haziran'da gerçekleşen finalinde TD Systems Baskonia'nın güçlü rakibi Barcelona'yı 69-67 yenerek 10 yıl aradan sonra şampiyonluğa ulaşması ile ayrı bir önem taşıyor. Şampiyonluk kupası, D'S Damat Madrid mağazasında 3 Eylül tarihine kadar tüm ziyaretçilerin beğenisine sunulacak.



Orka Holding Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Orakçioğlu "Çeşitli işbirlikleriyle destek verdiğimiz spor kulüplerinin

elde ettiği başarı, hepimizi gururlandırıyor. Baskonia'nın da kazandığı bu kupa, kulübün tarihinde aldığı dördüncü şampiyonluk kupası olma özelliği taşıyor. Bu mutluluğu yaşamak bizlere de nasip oldu. Hem bazı işbirlikleri ile desteklediğimiz Baskonia hem de markamız adına çifte gurur yaşıyoruz. Türkiye ve dünyada spora ve sporcuya verdiğimiz desteği artırarak sürdüreceğiz" dedi.

Uluslararası alanda spora ve sporcuya verdiği destekle de bilinen Orka Holding, D'S Damat markasıyla İspanya'nın başkenti Madrid'de bir, Tween markası ile Barcelona'da iki mağazaya sahip bulunuyor. D'S Damat, İspanya'da La Liga'da Deportivo Alaves futbol takımının kıyafet sponsorluğunu yürütüyor. D'S Damat, ülkede son olarak eski Brezilyalı futbolcu Ronaldo Nazario'nun sahibi olduğu La Liga takımlarından Real Valladolid'in de iki yıllığına giyim sponsoru oldu.



GIOVANE GENTILE.COM

Giovane Gentile



FERRARİ 812 GTS TÜRKİYE'DE

Ferrari 812 Superfast modelinin üstü açılabilen versiyonu '812 GTS' Türkiye yollarıyla buluşmaya hazırlanıyor. 800 HP güç ve 718 Nm tork üreten V12 motoruyla performans standartlarını yeniden belirleyen Ferrari 812 GTS,

sınıfının en kullanışlı RHT (Açılabilir Hard Top) tavanıyla göz alıcı tasarımını tamamlıyor. Maksimum hızı 340 km/s'nin üzerinde olan Ferrari 812 GTS'in, 0-100 km/s hızlanması ise 3 saniyenin altında gerçekleşiyor. Ferrari'nin global

kuralları çerçevesinde dünyada olduğu gibi Türkiye'de modele sahip olabilmek için müşterinin, güncel bir Ferrari modelinin daha bulunması ilk şart sayılıyor. Ferrari 812 GTS'nin Türkiye teslimatı, 2020'nin son çeyreğinde gerçekleştirilecek.



ASF OTOMOTİV GRUP DİREKTÖRLÜĞÜ'NE AYDOĞAN APAK GETİRİLDİ

FDN Grubu'nun otomotiv sektöründeki öncü firması ASF Otomotiv'in, Otomotiv Grup Direktörlüğü pozisyonuna, Ağustos itibarıyla Aydoğan Apak getirildi. Apak, ASF Otomotiv'in satış, servis, yedek parça ve 2. el araç ticareti süreçlerinden sorumlu olacak. Otomotiv sektöründeki köklü tecrübesiyle dikkat çeken

Apak, 1992 yılında Renault Mais'de Satış Danışmanı olarak başladığı kariyerinde farklı görevlerde rol aldı. 2013-2019 yılları arasında Renault Mais Marmara Bölge Müdürü olan Apak, 28 yıllık sektör tecrübesini Türkiye otomotiv sektörünün öncü markalarından ASF Otomotiv'de Otomotiv Grup Direktörü olarak sürdürecektir.

DÜNYA'DAN TÜM HABERLER BİR TIK UZAĞINIZDA



www.ekovitrin.com

**TÜRKİYE, KARADENİZ'DE 320 MİLYAR
METREKÜP DOĞALGAZ REZERVİ BULDU**

ENERJİ TARİHİMİZİN EN BÜYÜK KEŞFİ



Fatih Sondaj Gemisi, Türkiye enerji tarihinin en büyük keşfini Karadeniz’de yaptı. Bulunan 320 milyar metreküp doğalgaz rezervi ülkemizin 7 yıllık enerji ihtiyacını karşılayacak. Karadeniz’de bulunan doğalgaz, 2023 yılında kullanılmaya başlanacak ve bu büyük keşif Türkiye ekonomisine büyük katkı sağlayacak.

Türkiye enerji tarihinde bir ilke imza atmayı başardı. Karadeniz’de Fatih Sondaj Gemisi ile 320 milyar metreküp doğalgaz rezervi keşfeden Türkiye, 2023 yılında bu gazı kullanmaya başlayacak. Böylece enerji sektöründe dışa bağımlılık sona ermiş olacak.

20 Temmuz 2020 tarihinde Karadeniz’de, Zonguldak’ın 145 kilometre açığında Tuna-1 kuyusunda doğalgaz sondajına

başlayan Fatih Sondaj Gemisi, derin denizlerde binlerce metre derinlikte ilk kuyuyu açtı. Türkiye, Romanya ve Bulgaristan bölgelerinin kesiştiği noktaya oldukça yakın konumda bulunan Tuna-1 kuyusu, Türkiye’nin ekonomik bölgesi içinde yer alıyor. Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı (TPAO), Tuna-1 kuyusunun yanı sıra bölgede başka aramalar yaparak yeni kuyular açmayı hedefliyor. Yılda 50 milyar metreküpe ya-

kın doğalgazın tüketildiği ve bu doğalgazın tamamına yakınının ithal edildiği Türkiye, enerjide gerçekleştirdiği bu önemli hamleyle enerjide yaşadığı dışa bağımlılığı ortadan kaldırmayı planlıyor. Rusya, İran ve Azerbaycan’dan doğalgaz satın alan Türkiye, Karadeniz’de bulunan 320 milyar metreküp doğalgaz rezerviyle enerji sektöründe önemli bir atılımı da gerçekleştirmiş oldu.





RECEP TAYYİP ERDOĞAN:

“Dünya fiyatlarının hayli altında maliyetle ülkemize kazandırdığımız gemilerimizle yaptığımız sondajların birim maliyeti de oldukça düşük.

Sondaj ve sismik araştırma çalışmalarımızda en küçük bir dışa bağımlılığımız söz konusu değil. Zaten öyle bir durum olsa bize nefes bile aldirmayacakları ortada. Yerli ve milli imkanlarla hareket ettiğimiz için bu başarıya ulaştık.”

CUMHURBAŞKANI RECEP TAYYİP ERDOĞAN:

“YERLİ VE MİLLİ İMKANLARLA BAŞARIYA ULAŞTIK”

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, “Sondaj ve sismik araştırma çalışmalarımızda en küçük bir dışa bağımlılığımız sözkonusu değil. Zaten öyle bir durum olsa bize nefes bile aldırmayacakları ortada. Yerli ve milli imkanlarla hareket ettiğimiz için bu başarıya ulaştık” dedi.

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, İstanbul'da Dolmabahçe Çalışma Ofisi'nde düzenlediği toplantıda kamuoyunun merakla beklediği müjdeyi açıkladı. Cumhurbaşkanı Erdoğan, Fatih Sondaj Gemisi'nin Karadeniz'de 320 milyar metreküp doğalgaz rezervi bulunduğunu belirtti.

Enerjinin, kalkınmanın temel unsuru olmanın yanında milli bağımsızlığın gerçek anlamda tesisinde de çok büyük öneme sahip olduğunu belirten Cumhurbaşkanı Erdoğan, “Ülkelerin ortaya koydukları vizyonların hayata geçebilmesi, enerji sektöründeki istikrarla orantılı. Dünyada son bir asırdır yaşanan hiç bir karmaşa, savaş, kaos, çatışma, çekişme yoktur ki gerisinde öyle veya böyle enerji hesabı yatmasın. Petrol ve doğalgaz sahalarının kontrolü ve güvenliği için yeri geldiğinde milyonlarca insanın canının hiçe sayıldığı vahşi bir düzen kuruldu. Bir damla petrolü, oluk oluk akan insan kanından daha değerli gören bu gayri insani düzen hala hükümrانlığını sürdürüyor” diye konuştu.

“RABBİM BİZE GÖRÜLMEDİK ZENGİNLİKTE BİR KAPI AÇTI”

Erdoğan, Doğu Akdeniz'de oynanan onca oyunun gerisinde de enerji kaynaklarının paylaşımı kavgası olduğuna işaret ederek, konuşmasına şöyle devam etti: “Hamdolsun biz önceliğimizi asla değiştirmedik, hep önce insan dedik. Hep önce insan, dostluk kardeşlik dedik. Hep önce mazlumlar ve



mağdurlar dedik. Hep önce hak, hukuk, adalet dedik. İnsanlık bizde, petrol onlarda kalmış olabilir. İşte Rabbim bize bambaşka bir yerde hem de görülmedik zenginlikte bir kapı açtı. Yarın benzer kapılar başka yerlerde de önümüze açılacak. Çünkü artık bu alanda en üst lige çıkmış bir Türkiye var. Bugünlere elbette kolay gelmedik. Ülkemizde çok uzun yıllar boyunca petrol ve doğalgaz arama çalışmaları genellikle kiralama usulü ile yapıldı. Hele derin deniz sondajlarında tamamen dışa bağımlıydık. Yüzlerce milyon dolarlık arama faaliyetleri sonunda elimize 3-5 sayfalık rapor dışında hiç bir şey geçmedi. Kimsenin günahını almıyoruz, belki de gerçekten aradılar. Ama bulamadılar. Ama sonuçta biz, artık bu şekilde yürüyemeyeceğimizi gördük.”

“YERLİ VE MİLLİ İMKANLARLA HAREKET ETTİĞİMİZ İÇİN BU BAŞARIYA ULAŞTIK”

Bu tür çalışmaların öyle kiralama veya benzeri yöntemlerle değil, doğrudan milli

kuruluşlar aracılığıyla yürütülmesini kararlaştırdıklarımızı belirten Erdoğan, şunları kaydetti: “Ülkemizin milli enerji ve maden politikasını 2017 senesinde yeni baştan belirledik. O dönemde Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanımız olan Berat Albayrak ile ardından gelen Fatih Dönmez kardeşimiz ekipleriyle birlikte bu politikayı titizlikle ve kararlılıkla uyguladılar. Bu çerçevede derin deniz sondajlarını bizzat yapmanın arayışlarına girdik. Ardı ardına 3 sondaj gemisini, ülkemiz derin deniz arama filosuna kattık. Bugünkü sevinci bize yaşatan Fatih'in yanında, Yavuz ve Kanuni sondaj gemilerimizle bu alanda dünyanın en önde gelen ülkeleri arasına dahil olduk. Ayrıca Barbaros Hayrettin Paşa ve Oruç Reis sismik araştırma gemilerimizle bu filoyu güçlendirdik. Mülkiyetleri ülkemize ait olan 3 sondaj ve 2 sismik araştırma gemimiz tamamen kendi ekipmanlarımız ve kendi personelimiz ile çalışmalarını yürütüyor. Dünya fiyatlarının hayli altında maliyetle ülkemize kazandırdığımız gemilerimizle yaptığımız sondajların birim maliyeti de oldukça düşük. Sondaj ve sismik araştırma çalışmalarımızda en küçük bir dışa bağımlılığımız sözkonusu değil. Zaten öyle bir durum olsa bize nefes bile aldırmayacakları ortada. Yerli ve milli imkanlarla hareket ettiğimiz için bu başarıya ulaştık.”

“TÜRKİYE, TARİHİNİN EN BÜYÜK DOĞALGAZ KEŞFİNİ KARADENİZ'DE GERÇEKLEŞTİRDİ”

Cumhurbaşkanı Erdoğan, sevincini mil-



letle birlikte yaşamak istediği müjdeyi, "Türkiye, tarihinin en büyük doğalgaz keşfini Karadeniz'de gerçekleştirdi. Fatih sondaj gemimiz, 20 Temmuz 2020 tarihinde başladığı Tuna-1 kuyusundaki sondajında 320 milyar metreküp doğalgaz rezervi keşfetmiş durumda" sözleriyle paylaştı. Fatih Sondaj Gemisi'ni Boğaz'dan uğurladığı günü hatırladığını ifade eden Erdoğan, sözlerini şöyle sürdürdü: "O uğurlayışımızla birlikte hamd olsun neticeye de ulaşmış. İstanbul'un fethinin yıl dönümünde Karadeniz'e uğurladığımız Fatih sondaj gemimiz ismine layık bir başarıyla hepimizi gururlandırdı. Allah'a hamd olsun. Daha önce 'Tuna-1' diye adlandırılan bu alanı 'Sakarya Gaz Sahası' olarak isimlendirdiğimiz bu alanda, gereken tüm test, analiz ve mühendislik çalışmaları tamamlandı. Kuyudan elde edilen veriler aynı bölgede yeni doğalgaz keşiflerinin kuvvetle muhtemel olduğuna işaret ediyor. Yani bu ilk kuyuda bulunan rezerv, çok daha zengin bir kaynağın sadece bir parçası. İnşallah devamı da en kısa sürede gelecek. Rabb'imize bize ve milletimize bugünleri gösterdiği için hamd ediyoruz."

"İstanbul'un fethinin yıl dönümünde Karadeniz'e uğurladığımız Fatih sondaj gemimiz ismine layık bir başarıyla hepimizi gururlandırdı. Allah'a hamd olsun. Daha önce 'Tuna-1' diye adlandırılan bu alanı 'Sakarya Gaz Sahası' olarak isimlendirdiğimiz bu alanda, gereken tüm test, analiz ve mühendislik çalışmaları tamamlandı. Kuyudan elde edilen veriler aynı bölgede yeni doğalgaz keşiflerinin kuvvetle muhtemel olduğuna işaret ediyor."

"HEDEFİMİZ, 2023 YILINDA KARADENİZ GAZINI MİLLETİMİZİN KULLANIMINA SUNMAKTIR"

Yıllarca enerjide dışa bağımlılığın maddi ve manevi sıkıntılarını çekmiş bir ülke olarak artık geleceğe daha güvenle bakacaklarına inandıklarını dile getiren Erdoğan, "Bu operasyonu tamamen milli imkanlarla gerçekleştirdik. Şimdi hemen tespit kuyuları açmaya başlayacak, ardından üretim konseptini belirleyip inşaat ve yapım işlerine geçeceğiz. Doğalgazın yüzeye çıkartılması ve sisteme aktarılması işlemleriyle birlikte bu kaynaktan fiilen istifade etmeye başlayacağız. Şimdi hedefi veriyorum. Hedefimiz, 2023

yılında Karadeniz gazını milletimizin kullanımına sunmak. Böylece bunca yıl sabırla adeta ilmik ilmik dokuyarak yürüttüğümüz çalışmaların ilk ve en büyük meyvesini almış oluyoruz" diye konuştu.

"BENZER BİR MÜJDELI HABERİ AKDENİZ'DEN DE BEKLİYORUZ"

Cumhurbaşkanı Erdoğan, Fatih ve Yavuz gemileri vasıtasıyla Akdeniz ve Karadeniz'de bugüne kadar 9 derin deniz sondajı gerçekleştirdiklerini aktararak, şunları kaydetti: "Nihayet, son sondajda milletimize beklediği müjdeyi verme şerefine nail olduk. İnşallah benzer bir müjdeli haberi Ak-

deniz'den de bekliyoruz. Şu anda bakımda olan Kanuni'nin de yıl sonunda devreye girmesiyle Akdeniz'deki faaliyetlerimize hız vereceğiz. Keşifler için söylenen o güzel sözü sondaj faaliyetlerimize uyarlayarak tekrarlamak istiyorum, 'Her arayan bulamaz ama bulanlar arayanlardır.' Evet, biz de arayacağız ve inşallah bulacağız. Sakarya Gaz Sahası'yla 'Bismillah' dedik. Allah'ın izniyle devamı da gelecek. Çünkü, 'Sakarya, saf çocuğu masum Anadolu'nun. Divanesi ikimiz kaldık Allah yolunun.' Biz bu yolun divanesiyiz. İnşallah burada da neticeye ulaşacağız."

Sadece denizlerde değil Türkiye topraklarındaki aramaları da daha sıkı ve bilinçli şekilde yürüttüklerine işaret eden Erdoğan, diğer ülkelerdeki arama ruhsatlarını da çoğalttıklarını belirtti. "Ülkenin enerji meselesini kökten çözmekte kararlıyız" vurgusu yapan Erdoğan, Türkiye'nin yıllarca bunun sancısını sıkıntısını çeken, bedelini ödeyen bir ülke olduğunu ifade etti. Cari açığın en büyük sebebinin de hep enerji olduğunu, yerli ve yenilenebilir kaynaklara verdikleri önem sayesinde bu konuda nispi bir denge sağlansa da hala enerjide ciddi bir ithalatçı durumunda olduğunu anlatan Erdoğan, "Cari açığımızın ana sebebi bu değil mi, bu. Denizlerde ve karada daha çok arama yapıp neticeye ulaşarak, enerjide net ihracatçı konumuna gelene kadar bize durmak, dinlenmek yok" diye konuştu.

"TÜM ALANLARDA EN GÜÇLÜ ŞEKİLDE VARLIĞIMIZI GÖSTERMEKTE KARARLIYIZ"

Cumhurbaşkanı Erdoğan, bir yandan konvansiyonel enerji kaynaklarına yoğunlaşırken, diğer yandan elektrikli motor başta olmak üzere geleceğin teknolojilerine de yatırımları sürdürdüklerinin altını çizerek, "Her kaynağın diğerinin tamamlayıcısı olduğunu unutmadan, tüm alanlarda en güçlü şekilde varlığımızı göstermekte kararlıyız. Türkiye artık hiçbir alanda birilerinin gölgesine sığınma ihtiyacı duymadan kendi ayakları üzerinde durabilecek güce, iradeye ve kaynağa sahip. Kimsenin hakkına gözümünü dikmeden ama kimseye de hakkımızı yedirmeden hedeflerimize doğru yürümeyi sürdüreceğiz" şeklinde konuştu.

"Yunanistan başta olmak üzere, bu mesele, karşımıza dikilenlerin hepsi de haklı olduğumuzu gayet iyi biliyor" diyen Erdoğan, şunları kaydetti:

"Özellikle Avrupa Birliği (AB), Yunanistan'ı şımartıp üzerimize salarken, sergilediği çifte standart sebebiyle bir kez daha kendi ilkelere ihanet ettiğini, birliği ayakta tutan

"Bu operasyonu tamamen milli imkanlarla gerçekleştirdik. Şimdi hemen tespit kuyuları açmaya başlayacak, ardından üretim konseptini belirleyip inşaat ve yapım işlerine geçeceğiz. Doğalgazın yüzeye çıkartılması ve sisteme aktarılması işlemleriyle birlikte bu kaynaktan fiilen istifade etmeye başlayacağız. Şimdi hedefi veriyorum. Hedefimiz, 2023 yılında Karadeniz gazını milletimizin kullanımına sunmak."

değerleri yıpratmış görmelidir. Ortada doluşan ve hiçbir geçerliliği olmayan saçma sapan haritaların yarın öbür gün en büyük zararı AB'ye vereceği unutulmamalı. Sırf Türkiye'ye zararı dokunuyor diye kendi müktesebatına aykırı işlere alet olmak Yunanistan'ı kurtarmaz. Ama AB'nin zaten sorunlu olan itibarını iyice düşürür. Türkiye'nin bu konudaki kararlılığını, gerektiğinde bedel ödeme ve ödetme azmini görmek istemeyenler sahada da masada da cevaplarını alacaklar."

"MİLLETİMİZİN REFAHI İÇİN GECE GÜNDÜZ DEMEDEN ÇALIŞMAYA DEVAM EDECEĞİZ"

Erdoğan, "Sakarya Gaz Sahası'ndaki keşiften sonra artık önümüzde çok daha aydınlık bir yol olduğuna inanıyoruz. Bugün gelecek nesillere önemli bir miras bırakacağız. Milletimizin refahı için gece gündüz demeden çalışmaya devam edeceğiz. Rabbim yar ve yardımcımız olsun. Rabbim yolunuzu, bahtımızı açık etsin. Bir kez daha doğalgaz rezervi keşfimizin ve arkasından gelecek yeni keşiflerin ülkemize, milletimize, bölgemize hayırlı olmasını diliyorum. Buradan elde edeceğimiz gelirin milletimize, umudunu bize bağlamış tüm dostlarımıza ve insanlığa hayırlar getirmesini Rabbimden niyaz ediyorum. Ülkemize ve milletimize bu sevinci yaşatan kurumlarımızın tüm mensuplarını, sahada çalışan personelimizi, süreçte emeği ve katkısı olan herkesi tebrik ediyorum. Özellikle bu süreçte öncülük eden Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlarımız Berat Albayrak ve Fatih Dönmez'e bir kez daha ekipleriyle beraber teşekkürlerimi sunuyorum" değerlendirmesinde bulundu.

"BİZ PETROLDE, DOĞALGAZDA VARIZ DİYECEĞİZ"

Cumhurbaşkanı Erdoğan, kamuoyunun merakla beklediği müjdeyi verdikten sonra Fatih Sondaj Gemisi'ne canlı olarak bağ-

lanarak, Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak ile Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez'den araştırmalarla ilgili bilgi aldı. Emeği geçen herkese teşekkür eden Erdoğan, "Her arayan bulamaz ama bulanlar unutmayalım ki arayanlardır" dedi.

Şu an itibarıyla 9 derin deniz sondajının tamamlandığını aktaran Erdoğan, sözlerini şöyle tamamladı: "Kararlılıkla bunlar devam edecek. Sayın Bakanımızın da ifade ettiği gibi öyle ülkelerle çalıştık ki bunlar marka isimlerdi. BP'den Shell'e kadar. 100-150 arama yapıp, netice alamayıp, ondan sonra dönüp gittiler. Bunlar bizden bir kuruş para almadılar, bütün harcama kendilerinden. Yani bu iş öyle çok rahat değil ama bu işin kaderinde bu var. Biz şu an kendi gemilerimizle gerek sismik araştırmayı gerek sondaj çalışmalarını yaptığımız için maliyetleri ciddi manada düşürmüş vaziyeteyiz ve bu şekilde de yolumuza devam ediyoruz. Tabi bütün temennimiz 2023'e kadar kararlılıkla bu çalışmayı sürdürüp, neticeyi almak. Tüm ekibi dün de Ankara'da dinledim, bize verdikleri umutlar 2023 için bizim de geleceğimize ciddi anlamda bir perspektif tuttu. Arkadaşlarımıza şahsım ve milletim adına teşekkür ediyorum. Kanuni de devreye girdikten sonra Karadeniz'de sadece Fatih ile değil Kanuni ile de yola devam edilecek. Belki yeri gelecek Doğu Akdeniz'deki çalışmalarımızda farklı adımlar atacağız, çalışmalar yapacağız. Yani biz petrolde, doğalgazda varız diyeceğiz. Onun için de günümüz hayırlı olsun diyorum. Tekrar gerek Berat gerek Fatih Beye gerek Türkiye Petrolleri'nin tüm yöneticilerine bakan yardımcılara şahsım ve milletim adına şükranlarımı sunuyorum."



HAZİNE VE MALİYE BAKANI BERAT ALBAYRAK:

“CARİ AÇIĞI DEĞİL, CARİ FAZLAYI KONUŞACAĞIMIZ YENİ DÖNEM”

Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, ülkenin milli enerji politikaları ve ekonomisi açısından tarihi bir günün yaşandığını belirtti. Albayrak, “Türkiye olarak bu yüzyılın kaderinin şekillendiği bugünlerde ülkemizin geleceği açısından çok önemli bir süreçte şahitlik ediyoruz. Bugünün bizim için şöyle bir anlamı var, milletimizin tarihinde ağustos zaferler ayı. Malazgirt’ten Mohaç’a, Büyük Taarruz’dan Sakarya’ya kadar hakikaten ağustos ayında çok büyük şanlı zaferlere imza atmışız. Bugün yine bir Ağustos ayında, on yıllardır süre gelen, özellikle enerji alanında ülkemizin makus talihini tarihe gömdüğümüz büyük şanlı bir zafere imza attığımız bir süreçte şahitlik ediyoruz. Bu da bizim için çok büyük bir övünç kaynağı” diye konuştu.

Albayrak, ülkenin enerji ve ekonomi başta olmak üzere birçok alandaki tam bağımsızlık yolculuğunda büyük bir adımın atıldığına dikkat çekerek, şu değerlendirmede bulundu: “Bu süreç ülkemizi, 83 milyon vatandaşımızı yarınlara çok daha ümitli taşıyacak. Bugün burada ifade edilen keşif ve gazla, ülkemizin dört bir tarafındaki Hakkarî’den Edirne’ye, Artvin’den Muğla’ya, Trabzon’dan Hatay’a 83 milyon vatandaşımızın her birinin övünçle, gururla, büyük bir sevinç yaşayacağı büyük adım atılıyor. İşin ekonomik boyutu itibarıyla burada gemideki arkadaşlarla teknik süreci değerlendirdikten sonra, çok net şunu ifade edebilirim ki hakikaten buradaki mevcut keşif ve potansiyelle birlikte inşallah ülkemizin gündeminden cari açık konusunu artık kaldıracacağız. Çünkü son 10 yıl ortalaması 40 milyar dolarlık enerji ithalatı yapan bir ülke Türkiye. Bugün buradaki bu potansiyelle birlikte cari açığı değil, cari fazlayı konuşacağımız, döviz fazlasını konuşacağımız yeni dönemin de başladığını, yeni bir sürece girdiğimizi görmüş olduk.”

Türkiye’nin artık yeni bir döneme girdiğini vurgulayan Albayrak, “Artık ‘ne doğu ne batı, yeni eksen Türkiye’ söyleminde yeni bir sürece doğru gidiyoruz” ifadelerini kullandı.

Albayrak, bu süreçteki çalışmalarını ne-



Hazine ve Maliye Berat Albayrak, Cumhurbaşkanı Erdoğan’ın verdiği müjdenin ardından keşfi yapan Fatih Sondaj Gemisi’nden açıklamalarda bulundu.

deniyle başta Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez olmak üzere, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı ve Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı yöneticileri, Fatih Sondaj Gemisi’ndeki mühendisler ve tüm ekibe teşekkür ederek, şunları kaydetti: “Ailelerinden, çocuklarından, eşlerinden feragat ederek bu süreci ortaya koydular. Sayın Cumhurbaşkanımız, en başta size ilk günden itibaren bize inanarak arkamızda olduğunuz için şükranlarımı sunuyorum. Her

şeyin ötesinde Cenabı Allah’a hamd ediyorum ki bizi başta sizlere ve milletimize mahcup etmediği için. Bugün bir kez daha şuna inanç ve imanla şahitlik ettim ki Cenabı Allah hiçbir emeği zayı etmiyor. İnanıyorsanız, çalışıyorsanız ve en önemlisi bir amaç, dava uğruna mücadele ediyorsanız Cenabı Allah her işin sonunu hayra tevdi ediyor. 2020’lerin Türkiye’sinde kalpten ilk günden beri inandığım bu sürecin, Cenabı Allah’ın nasibiyle bugün yeni çağı açtığına inanıyorum.”

ENERJİ VE TABİİ KAYNAKLAR BAKANI FATİH DÖNMEZ:

“DOĞALGAZIN KALİTESİ SON DERECE İYİ”

1970’li yıllarda İngiltere’nin 150, Norveç’in 30. denemesinde keşif yaptığını anımsatan Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez, “Bunu Cumhurbaşkanımıza söylediğimde ‘Milletimiz çok bekledi, o kadar vaktimiz yok, elini çabuk tut Fatih’ demişti. Türkiye Petroleri’ndeki (TP) arkadaşlarımızla bir araya geldik ve potansiyeli en yüksek olan lokasyona ağırlık vereceğiz, dedik. İlk 10 sondajda 1 keşif yakalama hedefi koyduk. Burası 9. derin deniz sondajımız” diye konuştu.

Söz konusu bölgedeki sismik çalışmalara 14 ay önce başladığını kaydeden Dönmez, bu kapsamda yaklaşık 2 bin kilometrekare alanın “röntgen filminin çekildiğini” ifade etti. Bakan Dönmez, verilerin TP uzmanları ve mühendisleri tarafından detaylı analiz edildikten sonra Tuna-1 lokasyonunda ilk sondaja karar verildiğine dikkati çekerek, şöyle devam etti: “Fatih gemimizi Akdeniz’den önce İstanbul’a kule sökümü için çektik. Haydarpaşa’dan 29 Mayıs’ta Karadeniz’e uğurladık. Trabzon’da limanda montaj devam etti. 15 Temmuz’da oradan yola çıktık, 20 Temmuz’da matkap ilk defa dönmeye başladı. Şu an deniz seviyesinden 3 bin 500 metre aşağıdayız, buradaki denizin derinliği 2 bin 100 metre. Yaklaşık 1400 metre de karada ilerledik. İki önemli gaz kaynağı adını verdiğimiz rezervi kestik. 500 metrelik bu rezervde gazla buluştuk. Sondaja 1 hafta-10 gün ara verdik, sürekli olarak testleri yapıldı.”

Test, analiz ve detaylı mühendislik çalışmalarından sonra uzmanlar ve yetkililerin rezerv miktarını tespit ettiklerini aktaran Dönmez, “İşlerimiz henüz bitmedi. Bin metre daha derine ineceğiz. Sismik veriler bize aşağıda benzer yapıda 2 katmanın daha olduğunu, dolayısıyla inşallah oralarda da gaz kaynağına ulaşacağımızı gösteriyor” değerlendirmesinde bulundu.

“GAZIN KALİTESİ SON DERECE İYİ GÖRÜNÜYOR”

Dönmez, gaz keşfi yapılan sahanın yaklaşık 250 kilometrekare olduğunu vurgulayarak, şunları kaydetti: “Yine bu bölgede en



Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez Fatih Sondaj Gemisi’nde yaptığı açıklamada, bugünün Türkiye ve Türk milleti açısından tarihi dönüm noktalarından biri olduğunu söyledi.

kısa sürede yeni tespit kuyularımızı açacağız ve bu çalışmalarımızı daha da netleştireceğiz. İnşallah Cumhuriyetimizin 100. yılında vatandaşımızla kendi gazımızı buluşturacağız. Yapılan test ve analizlerden sonra gazın kalitesi de son derece iyi görünüyor. Maliyet açısından son derece olumlu yansıyor. 6 bin kilometrekare daha sismik çalışma yapacağız bu bölgede. Arkadaşlarımız son derece umutlu. Biz her zaman inandık, büyük bir sabır, inanç ve tevekkülle bu yola çıktık. Her fırsatta kararlılığımızı belirterek ‘Varsa mutlaka bulacağız’ dedik. Cumhurbaşkanımız da ‘Ancak arayanlar bulur’ dedi. Aradık ve bulduk.”



DÜNYADA ÜLKELERİN DOĞALGAZ REZERVLERİ

TÜRKİYE 32. SIRAYA YERLEŞTİ: Türkiye'nin bulunduğu 320 milyar metreküplük doğalgaz rezervi ile Türkiye dünyada en fazla rezerve sahip ilk 35 ülke listesine 32'inci sıradan girdi. Listenin ilk sırasında Rusya yer alıyor. Rusya'yı İran ve Katar takip ediyor.

Fatih Sondaj Gemisi'nin bulunduğu 320 milyar metreküplük doğalgaz rezervinin ekonomik büyüklüğü 60 milyar dolara tekabül ediyor. Uzmanlar gazın çıkarılma koşulları, ekipman kiralama veya satın alma gibi unsurlara dikkat çekerken Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü'nün (OPEC) rakamlarına göre Türkiye bugünkü rezerv de dahil edildiğinde dünyada en fazla doğalgaz rezervine sahip 32. ülke oldu.

Türkiye'nin boru hatlarına karşılık çok uzun kontratlar yaparak yüksek maliyetli doğalgaz satın aldığı Rusya dünyada en fazla doğalgaza sahip ülke. Rusya'yı İran ve Katar izliyor. Türkiye bugünkü keşfini açıklamasıyla birlikte dünyada en fazla doğalgaza sahip 35 ülke arasına girmiş oldu.

2019 yılı dünya doğalgaz rezervinin ülkelere göre dağılımı ve toplam rezerve bakıldığında, dünyada kanıtlanmış doğalgaz rezervi tüketime rağmen yeni keşiflerle önceki 5 yıla göre arttı. 2014 sonunda 199,3 trilyon m³ olan toplam rezerv, 2019 sonunda 206,2 trilyon m³ seviyesine yükseldi. OPEC tarafından hazırlanan bu verilere göre 2014-2019 yılları arasında kanıtlandı, üretilebilir doğalgaz rezervleri yüzde 3,5 oranında yükseldi.

* 2019 sonu itibarıyla 3,3 milyar m³ alan Türkiye'nin doğalgaz rezervine 21 Ağustos 2020 günü bulunduğu açıklanan 320 milyar m³ rezerv ilave edildi. Açıklanan yeni doğalgaz rezervi henüz resmi/yıllık raporlarda yayınlanmadı.

Sıra	Ülke	2014 Rezervi	2019 Rezervi	Değişim (%)	Pay (%)
1	Rusya	49.896	50.279	1	24,38
2	İran	34.020	33.988	-0	16,48
3	Katar	24.531	23.831	-3	11,56
4	ABD	10.434	14.254	37	6,91
5	Türkmenistan	9.904	12.177	23	5,91
6	Suudi Arabistan	8.489	9.423	11	4,57
7	Birleşik Arap Emirlikleri	6.091	6.091	-	2,95
8	Nijerya	5.324	5.761	8	2,79
9	Venezuela	5.617	5.674	1	2,75
10	Cezayir	4.504	4.504	-	2,18
11	Irak	3.158	3.714	18	1,80
12	Avustralya	3.703	3.193	-14	1,55
13	Çin Halk Cumhuriyeti	3.275	3.013	-8	1,46
14	Endonezya	2.839	2.707	-5	1,31
15	Malezya	2.690	2.290	-15	1,11
16	Mısır	2.168	2.221	2	1,08
17	Norveç	2.547	2.119	-17	1,03
18	Kanada	2.028	1.933	-5	0,94
19	Kazakistan	1.918	1.830	-5	0,89
20	Kuveyt	1.784	1.784	-	0,87
21	Azerbaycan	1.291	1.718	33	0,83
22	Özbekistan	1.608	1.522	-5	0,74
23	Libya	1.505	1.505	0	0,73
24	Hindistan	1.427	1.330	-7	0,64
25	Umman	950	677	-29	0,33
26	Pakistan	736	567	-23	0,27
27	Bengales	418	549	31	0,27
28	Peru	414	375	-9	0,18
29	Arjantin	332	373	12	0,18
30	Brezilya	471	367	-22	0,18
31	Angola	308	343	11	0,17
32	Türkiye *	4	323	8.269	0,16
33	Bolivya	300	310	3	0,15
34	Ukrayna	324	288	-11	0,14
35	Myanmar	485	256	-47	0,12
	İngiltere	407	228	-44	0,11
	Vietnam	211	195	-8	0,09
	Hollanda	799	161	-80	0,08
	Romanya	109	87	-20	0,04
	Polonya	63	76	20	0,04
	Danimarka	90	71	-21	0,03
	İtalya	54	53	-2	0,03
	Almanya	63	30	-53	0,01
	Ermenistan	18	18	-	0,01
	Ekvador	11	11	-	0,01
	Şili	6,5	4,0	-38	0,00
	Diğer ülkeler	1.977	3.983	101	1,93
	Dünya toplamı	199.301	206.205	3,46	100



TÜRKİYE’NİN DOĞALGAZ KEŞFİNE RUS VE AVRASYA MEDYASINDAN BÜYÜK İLGI

KARADENİZ’DE DOĞALGAZ KEŞFİNİN YURTDIŞI YANSIMALARI

Türkiye’nin Karadeniz’de gerçekleştirdiği doğalgaz keşfi, Rus ve Avrasya basınında geniş yer buldu.

Rusya’dan ithal edilen doğalgaz’ın yerini alacak olan keşif, özellikle Rus basınında Türkiye’nin enerjide bağımsızlığa adım atışı olarak yorumlandı. Rus Vesti.ru internet sitesi, Karadeniz’deki doğalgaz keşfini “Türkiye, Rus gazına alternatif arıyor” başlığıyla verdi. Haberde, Türkiye Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan’ın açıklamaları “Bu tarihi bir olay. Karadeniz’de ülke tarihinin en büyük doğalgaz sahasını keşfettik. 320 milyar metreküp hacme sahip. 2023 yılına kadar bunu vatandaşlarımıza sağlamayı planlıyoruz.” ifadeleriyle okuyuculara aktarıldı.

Rusya’dan Türkiye’ye Mavi Akım ve Türk Akım boru hatlarıyla doğalgaz sevk edildiği hatırlatılan haberde, salgın döneminde Rusya’dan Türkiye’ye sevkiyatın yarı yarıya düştüğüne işaret edildi.

“TÜRKİYE’NİN BÜTÇESİNE DESTEK OLACAK”

Ren TV’nin haber sitesinde ise gelişme “Karadeniz’de yapılan doğalgaz keşfi Türkiye’nin bütçe durumunu değiştirecek” başlığıyla verildi. Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak’ın “Türkiye, enerjide tümünden bağımsızlık için büyük bir adım attı” ifadeleriyle aktarılan haberde, gerçekleştirilen doğalgaz keşfinin Türkiye’nin bütçesine katkı sağlayacağı bilgisi paylaşıldı.

Rus haber ajansı İnterfaks’ın “Türkiye Karadeniz’de büyük doğalgaz sahasını keşfetti” başlığıyla verdiği haberde, sahanın 320 milyar metreküp hacme sahip bulunduğu ve bunun Türkiye’nin en büyük doğalgaz keşfi olduğu bilgisine yer verildi.

Rus Pravda gazetesinin de “Türkiye Karadeniz’de doğalgaz buldu” başlığıyla aktardığı habere göre, Türkiye’nin Karadeniz’in yanı sıra Doğu Akdeniz’de de araştırma faaliyetleri yürüttüğüne işaret edildi.

Söz konusu keşif çalışmaları nedeniyle Türkiye ile Yunanistan arasında bazı sorunların yaşandığını savunan gazete,



Fransa’nın Yunanistan’ı desteklediği ve Cumhurbaşkanı Erdoğan’ın Fransa’yı sert bir şekilde uyardığı yorumunda bulundu.

KEŞFE AVRASYA’DAN İLGI VAR

Gürcistan’ın en büyük haber ajanslarından biri olan İnterpressnews, Türkiye’nin Karadeniz’de 320 milyar metreküp doğalgaz rezervi keşfettiğini duyurdu.

Cumhurbaşkanı Erdoğan’ın Karadeniz’deki sondajda 320 milyar metreküp doğalgaz rezervinin keşfedilmesi ile ilgili yaptığı açıklamasının ardından Gürcü haber ajansı İnterpressnews, “Recep Tayyip Erdoğan, Türkiye’nin Karadeniz’de büyük doğalgaz rezervleri keşfettiğini doğruladı” başlıklı haberi yayınladı.

Kaynak olarak Türk basınının gösterildiği haberde Erdoğan’ın, “Türkiye, Karadeniz tarihinin en büyük doğalgaz rezervlerini keşfetti” ifadelerini kullandığı belirtildi. Erdoğan’ın, “Karadeniz’de 320 milyar metreküp doğalgaz rezervinin keşfedildiğini” duyurduğu aktarılan haberde, Erdoğan’ın “Enerji kaynakları, kalkınmanın temel bir unsuru

olmasının yanı sıra ulusal bağımsızlık için çok önemli” ifadesine dikkat çekildi.

Kazakistan ulusal haber ajansı Kazinform, haberine “Türkiye, Karadeniz’de doğalgaz kuyusu buldu” başlığı attı. Türkiye’nin Tuna-1 kuyusunda 320 milyar metreküp doğalgaz rezervi keşfettiği belirtilen haberde, Erdoğan’ın “Hedefimiz 2023’te Karadeniz gazını kullanıma sunmak. Ülkemizin enerji meselesini kökten çözmekte kararlıyız” ifadesine yer verildi.

Zakon.kz haber sitesi, haberinde “Erdoğan, Karadeniz’de büyük doğalgaz kuyusunun bulunduğunu ilan etti” başlığını kullandı. Haberde, Erdoğan’ın “Türkiye tarihinin en büyük doğalgaz keşfini Karadeniz’de gerçekleştirdiği, Fatih sondaj gemisinin 320 milyar metreküp doğalgaz rezervi keşfettiği” sözlerine yer verildi. Haberde ayrıca, Cumhurbaşkanı Erdoğan’ın, “Ülkenin çok uzun yıllar boyunca derin deniz sondajlarında tamamen dışa bağımlı olduğu, 2017’de enerji stratejisinin yenilendiği ve derin deniz arama filosunun genişletildiği” ifadesi de aktarıldı.



KALYON ENERJİ DÜNYADA BİR İLKİ GERÇEKLEŞTİRDİ

Kalyon - PV PHOTOVOLTAIC



Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın katılımıyla açılışı yapılan Kalyon Güneş Teknolojileri Fabrikası, ingot, wafer, hücre ve panel üretiminin yanı sıra Ar-Ge'nin de tek çatı altında toplandığı entegre tesisler olarak dünyada bir ilk olma özelliğine sahip.

Güneş paneli üretiminin Ar-Ge de dahil olmak üzere tüm aşamalarını tek çatı altında toplayan dünyanın ilk ve tek tam entegre fabrikası olan Kalyon Güneş Teknolojileri üretime başladı.



Türkiye'nin yerli ve milli yenilenebilir enerji üretimi hedefine yönelik en büyük yatırımlardan biri olan Kalyon Güneş Teknolojileri Fabrikası Ankara'da açıldı. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımıyla gerçekleşen açılış törenine, Cumhurbaşkanı Yardımcısı Fuat Oktay, Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez, İçişleri Bakanı Süleyman Soylu, Dışişleri Bakanı Mevlüt Çavuşoğlu, Millî Savunma Bakanı Hulusi Akar, Çevre ve Şehircilik Bakanı Murat Kurum, Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Aile Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanı Zehra Zümrüt Selçuk, Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, Tarım ve Orman Bakanı Bekir Pakdemirli'nin yanı sıra siyaset ve iş dünyasının önde gelen isimleri katıldı. Kalyon Holding Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Kalyoncu ev sahipliğinde gerçekleşen tören esnasında üretilen güneş panellerinin Konya Karapınar'da bulunan güneş santraline ilk montajı da yapıldı.

Kalyon Güneş Teknolojileri Fabrikası, ilk aşamada bin MW kurulu güce sahip Konya Karapınar Güneş Santrali için üretim yapacak.

Fabrika ve santrale yapılan toplamda 1.4 milyar dolar yatırımla Türkiye'nin temiz enerji ihtiyacına katkı sağlanacak.

400 MİLYON DOLARLIK YATIRIMLA KURULDU

Güneş paneli üretiminin Ar-Ge de dahil olmak üzere tüm aşamalarını tek çatı altında toplayan dünyanın ilk ve tek tam entegre fabrikası olan Kalyon Güneş Teknolojileri Fabrikası 400 milyon dolar yatırımla kuruldu. Kalyon Güneş Teknolojileri Fabrikası, ilk aşamada bin MW kurulu güce sahip Konya Karapınar Güneş Santrali için üretim yapacak. Fabrika ve santrale yapılan toplamda 1.4 milyar dolar yatırımla Türkiye'nin te-

miz enerji ihtiyacına katkı sağlanacak. Bin 400 kişiye istihdam sağlayacak olan fabrika, yıllık 500 MW üretim kapasitesine sahip. Fabrikada üretilen güneş panellerinin Karapınar Güneş Santrali'ne kurulumundan sonra; santralin üreteceği yenilenebilir enerji Türkiye'nin güneş enerjisi üretimini yüzde 20 oranında artıracak.

Karapınar Güneş Santrali faaliyete geçtiğinde yılda 1.5 milyon ton fosil yakıt ve karbondioksit salınımına engel olunurken, fabrika ve santralden elde edilecek olan katma



Fabrika, güneş paneli üretiminin en önemli aşamalarından biri olan ve yüksek teknoloji gerektiren poli-silisyumdan ingot üretimi de gerçekleştiriyor. Bu özelliğiyle, sadece Türkiye’de değil Avrupa ve Ortadoğu’da ingot üreten ilk ve tek fabrika oldu.

değer ile 400 milyon dolar tutarında ithalat ikamesi sağlanacak. Fabrika yalnızca enerjiyi değil teknolojiyi de yerleştirme hedefiyle 2 bin 500 metrekarelik alanda kurulan dev bir Ar-Ge merkezini de bünyesinde bulunduruyor. 100 araştırmacının görev alacağı Ar-Ge merkezi Türkiye ve dünyadan çeşitli üniversiteler, araştırma merkezleri ve firmalar ile ortak çalışmalar yürütecek.

DÜNYADA TEK

Güneş paneli üretiminde 4 farklı fabrika olan ingot, wafer, hücre ve panel üretimi-

nin yanı sıra Ar-Ge’yi de tek çatı altında top-
layan Kalyon Güneş Teknolojileri Fabrikası,
bu özelliğiyle de dünyada tek.

TEKNOLOJİ ÜSSÜ

Fabrika, panel üretimine ek olarak güneş enerjisi için yeni teknolojilerin geliştirildiği bir “Teknoloji Üssü” olarak da hizmet verecek. Güneş paneli üretiminin tüm aşamalarını gerçekleştirecek Kalyon Güneş Teknolojileri Fabrikası, üretimin en önemli aşamalarından biri olan ingot üretimini de gerçekleştirerek Avrupa ve Ortadoğu’da

bu üretimi yapan ilk ve tek fabrika oldu. Güneş paneli üretiminin dört aşamasından ilki olan ingot üretimi üstün teknoloji ve bilgi gerektiriyor. Hammadde formundaki poli-silisyum, yaklaşık 1450C sıcaklıkta eritilerek mono-kristal silisyum ingot şeklini alıyor. Üretilen külçeler, saniyede 15 metre hıza sahip elmas kaplı tel testereler yardımıyla 180 mikrometre kalınlığında dilimleniyor. 30’dan fazla kimyasal ve fiziksel yarı iletken üretim sürecinden geçen silisyum dilimler fotovoltak güneş hücresi özelliği kazanıyor.

CUMHURBAŞKANI ERDOĞAN:

**“KALYON
HOLDİNG, GURUR
DUYULACAK BİR
TESİSİ TÜRKİYE’YE
KAZANDIRDI”**

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Ankara’da Başkent Organize Sanayi Bölgesi’ndeki Kalyon Güneş Teknolojileri Fabrikası Açılış Töreni’ne katıldı. Kalyon Holding’in teknoloji altyapısı ve vizyonu itibarıyla her açıdan gurur duyulacak bir tesisi Türkiye’ye kazandırıldığını vurgulayan Cumhurbaşkanı Erdoğan, “Tesisimizin, ülkemizi güneş paneli sektöründe liderliğe taşıyacağına inanıyorum” dedi.



Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Ankara'da Başkent Organize Sanayi Bölgesi'ndeki Kalyon Güneş Teknolojileri Fabrikası Açılış Töreni'ne katılarak incelemelerde bulundu.

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Ankara'da Başkent Organize Sanayi Bölgesi'ndeki Kalyon Güneş Teknolojileri Fabrikası'nın açılış törenine katıldı. Törende konuşan Cumhurbaşkanı Erdoğan, Kalyon Holding tarafından inşa edilen güneş paneli fabrikasının açılışında olmaktan büyük bir mutluluk duyduğunu ifade ederek Türkiye'nin ilk ve tam entegre güneş paneli üretim tesisinin ülkeye, millete ve enerji sektörüne hayırlı olmasını diledi.

Başkent Organize Sanayi Bölgesi'nin kendisi için farklı bir yeri olduğunun altını çizen Cumhurbaşkanı Erdoğan, Organize Sanayi Bölgesi'nin temelini kendisinin attığını hatırlattı.

"EKONOMİMİZİ YENİDEN BÜYÜME TRENDİNE SOKMAYA GAYRET EDİYORUZ"

Kalyon Holding'in teknoloji altyapısı ve vizyonu itibarıyla her açıdan gurur duyulacak bir tesisi Türkiye'ye kazandırdığını vurgulayan Cumhurbaşkanı Erdoğan, "400 milyon dolarlık bir yatırımla 100 bin metrekare kapalı alanda kurulan ve bin 400 insanımıza istihdam imkânı sunan tesisimizin, ülkemizi güneş paneli sektöründe liderliğe taşıyacağına inanıyorum. Yıllık 500 megavatlık güneş paneli üretim kapasitesinin, özellikle yurt dışından gelen talepler neticesinde iki katına çıkarılacak olması da bu hedefe ulaşma noktasında önemli bir referans" dedi.

Cumhurbaşkanı Erdoğan, günümüzde firmaların üretimin yanı sıra tasarım ve yenilikçilikte de öne çıktıkları bir dönem olduğunu belirterek şirketlerin üretim ile beraber inovasyona, araştırma geliştirme faaliyetlerine ağırlık vermesi gerektiğini, açılış yapılan tesisin 100 mühendis ve araştırmacının çalışacağı modern bir araştırma geliştirme merkezi ile desteklenmiş olmasının da bu bakımdan takdire şayan olduğunu söyledi.

Konya Karapınar'daki bin megavatlık güneş enerjisi santralının de devreye girmesiyle Türkiye'nin bu alanda muhteşem bir tesise kavuşacağına dikkat çeken Cumhurbaşkanı Erdoğan, toplam yatırım bedeli 1 milyar doları bulan 2 bin 600 futbol sahası büyüklüğündeki bu santralle hem 2 milyon vatandaşın yıllık enerji ihtiyacının karşılanacağı hem de 2 milyon ton fosil ve karbondioksit salınımının engelleneceğini kaydetti.

Cumhurbaşkanı Erdoğan, birçok ülkede koronavirüs sebebiyle yatırımlar dururken Türkiye'de özel sektörle, kamu kurumlarıyla özgün bir yol izlediklerini ifade ederek, "Bu süreçte ne salgınla mücadelemizi sek-



teye uğrattık ne de başkaları gibi yatırımlarımızı durdurma kararı aldık. İnsanımızın sağlığından taviz vermeden, hiçbir vatandaşımızı mağdur etmeden ekonomimizi yeniden büyüme trendine sokmaya gayret ediyoruz" diye konuştu.

"BİZE DÜŞEN ÜRETİME, YATIRIMA DEVAM ETMEK"

Cumhurbaşkanı Erdoğan, alınan tedbirler ve atıkları adımlarla Türkiye'nin salgını en başarılı şekilde yöneten nadir ülkelerden birisi olduğunu söyleyerek, son dönemde vaka sayılarında kısmi bir artış yaşanmasa da salgını hâlen kontrol altında olduğunu vurguladı.

Turizm sektörünün toparlanmaya başladığını, sanayi üretiminin aylık ve yıllık bazda güçlü bir performans gösterdiğini, Türkiye'nin yüzde 17,6'lık aylık üretim artışıyla dünyada en hızlı toparlanan ilk beş ülkeden biri olduğunu anlatan Cumhurbaşkanı Erdoğan, şu açıklamalarda bulundu: "Sermaye ve ara malı kalemlerindeki çift haneye varan artışlar yatırım talebi açısından da çok güçlü bir sinyal veriyor. Yılın ilk yedi aydaki yatırım talebi salgın şartlarına rağmen geçen senenin yüzde 28 üzerinde seyrediyor. Türkiye genelinde konut satışları 2020 Temmuz ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 125 artarak tarihi bir rekora imza attı. Üretimin temel girdilerinden olan elektrik tüketimi verileri artış eğiliminde. Organize sanayi bölgelerimizdeki elekt-

rik tüketimi Temmuz ayında Haziran'a göre yüzde 7 daha fazla gerçekleşti. Yine ilk yedi ayda sanayi siciline 8 bin 266 işletme kaydedildi. Burada da geçen seneye göre yüzde 6'lık bir artış var. Ülkemiz kaynaklı olmayan bazı sıkıntılarla karşılaşsak da hamdolsun Türk ekonomisi salgın öncesi ivmesini tekrar yakalamış görünüyor. İnşallah bu tempoyu daha da artırmakta kararlıyız. Bizim için her imtihan aynı zamanda bizlere sunulmuş bir imkân. Koronavirüs salgınıyla değişen küresel dinamikleri ülkemizin önünde yeni kapıların aralanmasına, yeni fırsatların belirlenmesine vesile olmuştur. Bu süreçte bize düşen; işi gücü sabah-akşam millete karamsarlık aşılacak olan muhalefete aldırılmadan üretime, yatırıma devam etmek."

"SAVUNMA SANAYİNDE OLDUĞU GİBİ ENERJİDE DE DIŞA BAĞIMLI BİR ÜLKENİN SİYASİ BAĞIMSIZLIĞI TARTIŞMALI"

Cumhurbaşkanı Erdoğan, diplomaside, ekonomide, üretimde, sürdürülebilir kalkınmada başarının temel şartının enerjide bağımlılığı en aza indirmek olduğuna vurgu yaparak, "Savunma sanayiinde olduğu gibi enerjide de dışa bağımlı bir ülkenin siyasi bağımsızlığı tartışmalı. Enerjide dışa bağımlılık sadece cari denge açısından değil, aynı zamanda enerji güvenliği açısından da bir tehdit unsuru" ifadelerini kullandı.

Türkiye'nin enerjide dışa bağımlılığı-

Cumhurbaşkanı Erdoğan, açılışı yapılan tesisin hayırlı olmasını dileyerek tesisin kurulmasında emeği geçenleri tebrik etti.



nı azaltmak için millî enerji ve maden politikasını hayata geçirdiklerine dikkat çeken Cumhurbaşkanı Erdoğan, şu bilgileri paylaştı: "Dışa bağımlılığımızı azaltmak için yerli ve yenilenebilir enerjinin enerji sepetimizdeki payımızı artıracak yatırımlara hız verdik. 2019 yılında elektriğimizin yüzde 62'sini yerli ve yenilenebilir kaynaklardan ürettik. 2002 yılında yenilenebilir kaynaklardan elektrik üretimimiz yüzde 26,3'ken, bu sayı 2019'da yüzde 48'e, bu yılın Temmuz sonu itibarıyla da yüzde 49,2'ye yükseldi."

Cumhurbaşkanı Erdoğan, "2019 yılında güneş enerjisinden elde ettiğimiz elektrikle yaklaşık 4,1 milyon hanenin elektrik tüketimini karşıladık. 2002'de 12305 megavat olan yenilenebilir enerji kurulu gücümüz, 2020 Temmuz sonu itibarıyla 46679 megavata çıktı. Daha önce termik santraller ve hidroelektrik santralleri Türkiye'nin baz yükünü karşılarken bugün rüzgardan, güneşten, jeotermal, biokütle gibi yenilenebilir enerji kaynaklarından istifade ediyoruz. Tek bir kaynağa bağımlı kalmadan farklı enerji kaynaklarını sisteme dâhil ederek enerji üretim altyapımızı zenginleştiriyoruz. Hâli hazırda Türkiye'nin kurulu gücünün yarısı temiz enerji kaynaklarından oluşuyor. Güneş enerjisi kurulu gücünde dünyada 13'ncü, Avrupa'da yedinci sıradayız. Bugün güneşten elektrik üretimimiz toplam elektrik üretimimizin yaklaşık yüzde 4'nü oluşturuyor. Bu yıl ilk defa güneş ve rüzgâr santrallerimizin toplam elektrik üretimimizdeki payı yüz-

de 10'un üzerinde gerçekleşti" diye ekledi.

"DOĞU AKDENİZ'DE ÜLKEMİZE DAYATILMAYA ÇALIŞILAN SEVR'E BOYUN EĞMEYECEĞİZ"

Cumhurbaşkanı Erdoğan, Akdeniz'de Türkiye'nin hak ve hukukunu korumaya yönelik atıkları adımların da enerji dışa bağımlılığı ortadan kaldırmak için hayati öneme sahip olduğunun altını çizerek, "Özellikle Doğu Akdeniz'de ne işimiz var diye soran muhalefetin bu hususları iyi dinlemesini, iyi öğrenmesini istiyorum. Türkiye'nin Doğu Akdeniz'den Libya'ya kadar farklı cephelerde yürüttüğü mücadeleye sadece bir hak mücadelesi değil, bir istikbal mücadelesidir. Vatanımızı savunmak için ne kadar önemli gayretler veriyorsak, bugün Mavi Vatan'ı savunmakta o derece önemlidir. Bir asır önce nasıl millet olarak Sevr'i yırtıp atmışsak, bugün de Doğu Akdeniz'de ülkemize dayatılmaya çalışılan Sevr'e boyun eğmeyeceğiz. Yüzde 100 haklı olduğumuz bu meselede şayet korsanlığa prim verirsek gelecek nesillerin yüzüne bakamayız" değerlendirmesinde bulundu.

Cumhurbaşkanı Erdoğan, geçmişte Misak-ı Milli sınırlarına sahip çıkılmamasıyla, adalar meselesinde ürkek davranılmasıyla çok büyük maliyetler ödendiğini dile getirerek, "Sadece uğruna şehitler verdiğimiz toprakları kaybetmedik, aynı zamanda güneyimizdeki zengin enerji kaynaklarının da dışında bırakıldık. Aynı şekilde Ege ve

Akdeniz'de yüzleştiğimiz kronik sorunların temelinde bu dönemde yapılan yanlış hamleler bulunuyor. Zamanın şartlarına sığınarak hataları örtmeye çalışmak kolaycılık" diye konuştu.

"TÜRKİYE, DOĞU AKDENİZ'DE HAKKINI SONUNU KADAR ARAMAKTA KARARLI"

Cumhurbaşkanı Erdoğan, "Türkiye, Doğu Akdeniz'de hakkını sonunu kadar aramakta kararlı. Hiçbir sömürgeci güç, hiçbir tehdit ülkemizi bu bölgede var olduğu tahmin edilen zengin petrol ve doğal gaz kaynaklarından mahrum bırakamaz. Biz hiç kimsenin hakkına, hukukuna el uzatmıyoruz. Biz medeniyetler beşiği Akdeniz'de gerilim ve kavga da istemiyoruz. Biz sadece milletimizin hakkını, Kıbrıs Türklerinin hukukunu savunuyoruz" dedi.

"Muhataplarımızdan da gerilimi tırmandıracak değil, düşürecek diyalog yolunu açacak adımlar bekliyoruz" diyen Cumhurbaşkanı Erdoğan, meseleyi Türkiye'nin hak ve hukukunu temin edecek şekilde çözüme kavuşturacaklarına inandığını kaydetti.

Cumhurbaşkanı Erdoğan, açılışı yapılan tesisin hayırlı olmasını dileyerek tesisin kurulmasında emeği geçenleri tebrik etti.

Cumhurbaşkanı Erdoğan, konuşmasının ardından Kalyon Güneş Teknolojileri Fabrikası'nda üretilen panellerin kullanılacağı Konya Karapınar'da kurulacak güneş enerjisi santraline video konferans yöntemiyle bağlandı.

Cumhurbaşkanı Erdoğan, böyle güçlü bir imkâna kavuşmuş olmanın Konya'ya ayrı bir güzellik katacağını vurgulayarak fabrikeyi hizmete sokacak butona bastı.

KALYON HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI CEMAL KALYONCU:

“FABRİKA DEĞİL, TEKNOLOJİ ÜSSÜ KURDUK”

Cumhurbaşkanı Erdoğan tarafından açılışı gerçekleştirilen Kalyon Güneş Enerji Teknolojileri Fabrikası'nın “Türkiye'nin Teknoloji Üssü” olacağını belirten Kalyon Holding Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Kalyoncu, fabrikada Türkiye'nin ilk yerli ingotunu ürettiklerini açıkladı.

Kalyon Holding bünyesinde yer alan Kalyon Enerji tarafından 400 milyon dolar yatırımla kurulan Kalyon Güneş Teknolojileri Fabrikası, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımıyla açıldı. Güneş paneli üretiminin entegre olarak tek çatı altında toplayan ve bu özelliği ile dünyada tek olan fabrikada, Çin'den başka hiçbir yerde üretilmeyen ingotu ürettiklerini ifade eden Kalyon Holding Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Kalyoncu, “Bu fabrikadan ziyade bir teknoloji üssü olacak” dedi.

Cemal Kalyoncu, fabrikanın açılışında yaptığı konuşmasında; “Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan önderliğinde başlatılan yerli ve milli enerji atılımı ile pek çok alanda büyük mesafeler kaydettik. Bu vizyon çerçevesi ile ülkemizin enerji üretiminde dünyada iyi bir noktaya gelmesini sağladı” ifadelerine yer verdi.

“FABRİKADAN ZİYADE TEKNOLOJİ ÜSSÜ OLACAK”

“Temiz enerji kaynaklarına yönelmemiz gerekiyor. Bu amaç doğrultusunda Kalyon Güneş Teknolojileri Fabrikamızı yerli ve mil-



CEMAL KALYONCU: “Temiz enerji kaynaklarına yönelmemiz gerekiyor. Bu amaç doğrultusunda Kalyon Güneş Teknolojileri Fabrikamızı yerli ve milli ve temiz enerji ile Türkiye'ye güç ve ivme kazandıracak bir yatırım olarak hayata geçirdik.”

li ve temiz enerji ile Türkiye'ye güç ve ivme kazandıracak bir yatırım olarak hayata geçirdik” diyen Cemal Kalyoncu, Türkiye'nin ilk yerli güneş paneli fabrikası olan Kalyon Güneş Teknolojileri Fabrikası hakkında şu

değerlendirmelerde bulundu:

“Cumhurbaşkanımızın teşriyle dünyada ilk, Türkiye'de ilk 4 fabrika bir arada güneş enerjisi teknolojileri yatırımı yapmış olduğumuz fabrikamızın açılışını gerçekleştirdik. 4

fabrika ve Ar-Ge merkeziyle birlikte 100 bin metrekarelik alanda ileri teknolojiye sahip bir entegre tesis kurduk. Bu fabrikadan ziyade bir teknoloji üssü olacak.

Biz ilk bu işe girdiğimizde güneş panellerinin verimi dünyada 16-18 arasındaydı. Bugün bu fabrikada üretilen panellerin verimi yüzde 22. Hedefimiz bunu 26-28-30'lara kadar çıkarabilmek. AR-GE merkezimiz buna çalışacak. Akıllı fabrika sistemlerine çalışacak. Çok daha önemlisi enerji depolama pil sistemlerine çalışacak. Bir de burada dünyada Çin'den başka hiçbir yerde üretilmeyen 'İngot'u üretiyoruz. İngot'ta monokristal kütükler üretiliyor. Bu monokristal kütüklerden sırf güneş panelinde kullandığımız malzemeler dışında çok farklı alanlarda da ürünler üreteceğiz. Ülkemize yeni teknolojik ürünler kazandırmak için var gücümüzle çalışacağız. Yatırımımızın ana amacı bu."

"YENİLENEBİLİR ENERJİ GELECEK İÇİN ÖNEMLİ"

Dünyada bir ilk olan tam entegre fabrika yatırımı ile ilgili açıklamalarda bulunan Kalyon Holding Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Kalyoncu, Türkiye'nin enerjide iyi bir noktaya geldiğini ve amaçlarının yeni yatırımlarla Türkiye'yi bu alanda daha üst sıralara taşımak olduğunu söyledi. Enerji rekabetinde güç kazanmak için yalnızca enerjide değil bilgi ve teknolojiyi de yerli kaynaklarla üretmek gerektiğinin altını çizen Kalyoncu, "Dünyada enerjide çok büyük bir dönüşüm var. Fosil yakıtlar dünyamızı kirletiyor. Çare temiz enerji! İklim değişikliği ve çevre hepimizin ana gündem maddesi olmak zorunda. Bu yüzden temiz enerji kaynaklarına yönelmemiz gerekiyor. Bu amaç doğrultusunda; Kalyon Güneş Teknolojileri Fabrikamızı; yerli, milli ve yenilenebilir enerji konusunda Türkiye'ye güç ve ivme kazandıracak bir yatırım olarak hayata geçirdik. Toplam 1 milyar dolar yatırımla bin megavat kapasiteli dünyanın en büyüklerinden biri olacak olan güneş enerjisi santralini Konya Karapınar'da kuruyoruz. Bu santralde kullanılacak tüm paneller fabrikamızda üretilenler" dedi.

"YURTDIŞINDAN YOĞUN TALEP VAR, KAPASİTE BİN MEGAVATA ÇIKACAK"

Güneş paneli üretiminde yer alan süreçlerin 4 aşamasını tek çatı altında topladığının altını çizen Cemal Kalyoncu, "6 yılda kurulamaz denen bu fabrikayı 1.5 yılda kurmayı başardık. Fabrikamızı 100 bin metrekare kapalı alanda kurduk. Bin 400 insanımıza istihdam sağladık. Yalnızca güneş



Kalyon Holding Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Kalyoncu, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'a tesis ile ilgili bilgiler verdi.

panelini ve enerjisi üretmek, yerli ve milli olmaya yetmez. Bilgi ve teknolojiyi de üretmek gerek. Şu an kurulu fabrikamızda yıllık 500 megavat kapasiteyle güneş paneli üretmeye başladık. Yurtdışından gelen yoğun talepler sebebiyle, bu yıl içinde üretim kapasitemizi bin megavata çıkartacağız. Amacımız ülkemizin ihracatını artırmak" şeklinde konuştu.

"AR-GE MERKEZİNDE 100 ARAŞTIRMACI GÖREV YAPACAK"

Kalyoncu, Ar-Ge yatırımıyla ilgili olarak şunları aktardı: "Bin 400 kişiye istihdam sağlayacak fabrikamız aynı zamanda teknoloji üreten bir merkez olacak. 2 bin 500 metrekare alandaki Ar-Ge merkezinde 100 araştırmacı görev yapacak. Dünyada bu alanda deneyimli çeşitli üniversiteler, AR-GE merkezleri ve firmalarla iş birlikleri yapılarak, hücre modüllerinin verimini artırma, akıllı fabrika uygulamaları ve batarya teknolojilerinin geliştirilmesi alanlarında çalışmalar yürütülecek. Hasan Kalyoncu Üniversitesi ve ODTÜ Güneş Araştırmaları Merkezi de bu çalışmaların önemli birer paydaşı olacak. Bu merkez, farklı teknolojileri de geliştirecek. Hücre ve modüllerin verimini artıracak. Akıllı fabrika çalışmaları yapacak ve batarya teknolojilerinin geliştirilmesi için çalışılacak."

"ÇEVREYE VE EKONOMİYE BÜYÜK KATKI"

Konya Karapınar'daki Güneş Enerjisi



Santrali hakkında da bilgi veren Cemal Kalyoncu şunları söyledi: "Konya Karapınar'da 2 bin 600 futbol sahası büyüklüğündeki arazide, 3,5 milyon panel kullanarak, 1 milyar dolar yatırım ile bin megavatlık güneş enerjisi santrali kuruyoruz. Bu santral 2 milyon kişinin yıllık elektrik enerji ihtiyacını tek başına karşılayacak. Bu santral kokusuz, bacasız, atıksız ve tükenmeyen enerji üretecek. Böylece ülkemizdeki güneş enerjisinin payını yüzde 20 artıracaktır. Ayrıca her yıl 1,5 milyon ton fosil yakıt ve karbondioksit salınımı da engellenmiş olacaktır. Fabrika ve santralimiz ile yurtdışına yıllık 400 milyon dolar daha az para ödeyeceğiz. Bu santral büyüklüğü ile dünyadaki en büyüklerden biri olacaktır. Ülkemizin geleceğini ve refahını doğrudan ilgilendiren bu yatırım sadece bizim değil tüm yurttaşlarımızın onur duyacağı bir iş olacaktır."



ŞEREF ÖZATA

Ekovitrin Medya Grubu
Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

”



EYLÜL GÜNDEMİ SICAK

Eylül ayı, bu yıl da yine umutların, beklentilerin bir başka mevsime kaldığı bir ay.

Havalar sıcak, gündem sıcak...

İçte ve dışta etrafımızda bir grilik, bir belirsizlik...

Peki, Eylül ayını sıcak tutan olaylar neler?

Öncelikle sağlıkla ilgili Covid-19 konusunda yaşanan süreç,

Türkiye'de para piyasalarında yaşanan sıcak gelişmeler, altın ve dövizdeki yükseliş,

Doğu Akdeniz'de Türkiye'nin önünün kesilmeye çalışılması,

ABD'de yaklaşan genel seçimler,

Okullarda yüz yüze eğitimin başlayıp başlamayacağı,

Yaz sıcaklarının Eylül'de yakıp kavurması, çıkan orman yangınları...

Hasat mevsiminde çiftçilerin rekolte tahminlerinin oluşmaması...

Gündem yoğun, biz ancak bir kaçına söyle bir göz atalım

İlk sırada Covid-19 var. Şubat-Mart ayında Dünyanın gündemine düşen amansız bir virüs... Çin'in Wuhan kentinde çıktı denildi. Bir anda bütün dünyaya yayıldı. Covid-19 yüz binlerce kişinin "ölüm" sebebinin adı oldu. Bütün dünyada ABD'den Avrupa ülkelerine, Asya'dan Afrika'ya her ülkede özellikle yaşı 65'i geçen tüm insanların "ortak kaderi" oldu. Bu ölümcül hastalığı yenen de oldu, hastalığa yenilen de...

Eylül ayına girdiğimiz günlerde Türkiye'de hastalığın 2. yükseliş dönemine girdiğini uzmanlar açıklıyor. Bir anda birçok şehirde Covid-19 sebebi ne olursa olsun duyarız insanlar sebebiyle yeniden artıyor.

Eylül ayında ilk, orta, lise ve üniversiteler yeni eğitim ve öğrenim yılına sevinçle girerdi. Bu yıl Covid-19'un tedbirleri dolayısıyla okulların ne zaman açılacağı belli değil. Milli Eğitim Bakanlığı'nın Bilim Kurulu kararları doğrultusunda uzaktan eğitime bir süre devam kararı var. Öğrenciler bu karara uygun bir düzen oluşturma çabasında.

Eylül ayı çiftçilerin hasat ayıdır. Ürünlerini toplar, pazara indirir, elde edeceği gelire bir yılın hesabını yapardı. Bu yıl yine Covid-19'un kısıtlama uygulamaları yüzünden tarım sektörü de sıkıntılı bir yıl geçirdi. Cumhurbaşkanlığı yönetim sisteminin aldığı kararlarla tarım sektörü destekleniyor ancak bu kararlar çiftçileri tatmin ediyor mu? Açıklanan tarım ürünlerini destekleme fiyatları uygun görülse de rekolte düşüklüğü tarım kesimini korkutmuş görünüyor.

Gündem öylesine hızla değişiyor ki, insanın nereye bakacağı, nelere öncelik vereceği saatlik değişiyor. Ülkemizde son yıllarda özellikle yerel yönetimlerin yaptığı imar hataların bedellerini masum halk çekiyor. Ağustos ayının son haftasında Giresun, Ordu, Rize ve Trabzon'da yaşanan sel

ve heyelan felaketleri bunun neticesi.. Yerel yönetimlerin imar izni verirken derelerin her hangi bir taşma veya benzeri sorunlara karşı tedbir almadan derelerin akışını beton duvarlarla daraltması sonucu Giresun'un Dereli ilçesi sele teslim oldu. Sel koca ilçeyi yıktı geçti. Geride bir enkaz bıraktı. Hiç kimse dere yataklarına suluklara imar izni verenleri sorgulamadı. Belki teknik lise mezunu bile olmayan, siyasi torpillerle imar müdürlüklerine çalışan yüzlerce personel; "Bu işte bizim de sorumluluğumuz var? Karşı çıkmadık? Başkana itaatte kusur etmedik" diye hala avunuyorlar mı?

Köy okullarını kapatarak halkı büyük şehirlere göçe zorlayan yönetim acaba kendini sorguluyor mu? Köylerde iş geliştirme projeleri yerine halkı şehir hayatına bir şekilde teşvik edenler acaba şimdi nasıl düşünüyor?

Anadolu özellikle Covid-19 vakaları yüzünden bitik. Esnaf siftah etmeden kepenk kapatıyor. Seyahat kısıtlamaları tarım sektörü için bir kayıp yıl oldu.

Dedim ya Eylül gündemi sıcak, hem içte hem dışta.

Yedi düvel bir olmuş, Doğu Akdeniz'de Türkiye'nin üzerine geliyor. ABD 39 yıldır silah satışı yapmadığı Kuzey Kıbrıs Rum kesimine ambargoyu kaldırıyor. AB ülkeleri Yunanistan'a açık açık Türkiye'ye saldır biz seninlezi mesajı veriyor. Fransa'nın Başkanı Macron, Birleşik Arap Emirlikle-



ri'yle birlikte Yunanistan'ın emrine ortak tabikat için, uçaklar ve uçak gemisi gönderiyor. Akdeniz'de gündem çok sıcak...

Beslediğimiz karga gözümüzü çıkarmaya çalışıyor.

Düşünün biz yıllarca Türkiye'ye komşu Yunan adalarını turizmle desteklemiştir. Tekne turlarıyla Türkiye'ye gelen turistleri oralara götürmüşüz. Onlara para kazandırmışız.

Bir örnek vermek gerekirse MEİS adası...

MEİS adası Antalya'nın Kaş ilçesine sadece 1500-2000 metre uzaklıkta tekneyle 5 dakikada geçiliyor. Bu adada 100'den fazla lüks villa bulunuyor. Oteller, cafe'ler...

Kış aylarında adanın nüfusu bin 500'ü geçmez. Yazın ise 15 ila 20 bin.

Şimdi Yunanistan bu adayı örnek göstererek bizim kıta sahanlığımıza saldırıyor.

Bu adanın elektriği, suyu ve gıda ihtiyacının tamamı Kaş'tan...

Yunanistan bu adaya uluslararası anlaşmalara aykırı asker gönderiyor. Hem de turistik gemilerle...

Türkiye şimdi uluslararası yasalardaki hakkını kullanarak MEİS adasının elektriğini, suyu ve gıda ihtiyaçlarına kısıtlama getiriyor, elektrik ve su hatlarını kapatsa ne olur?

Yunanlılar bunu düşünmeyecek kadar geri zekâli olamaz. Ama bilerek yapıyorlar. Tahrik ediyorlar. Türkiye'yi savaşa zorlamak için yapıyorlar...

Çünkü Türkiye Irak'da, Suriye'de, Libya'da yeni oyun kurucu kurdu. Zalimin karşısında, mazlumun yanında oldu.

Fransa'nın ABD'nin ve Avrupa Birliği'nin ve siyonistlerin oyunları bozuldu. Keza Afrika da Türkiye'nin etkinliği hızla artıyor. Böyle bir güç artışından rahatsız olan sömürgeciler, ister istemez Doğu Akdeniz'de Türkiye'nin egemenlik haklarına saldırı olarak Yunan maşasını üzerimize sürüyor.

Türkiye Doğu Akdeniz'de suların gideerek bulanıklaştığı bir dönemde MEİS adasına giden musluklar kapatsa... Bir hafta için de MEİS yaşanmaz olur... MEİS'de insan kalmaz. Çünkü suyun elektriğin olmadığı bir yerde nasıl yaşanır? MEİS adası Yunanistan'a binlerce kilometre uzak. Ne elektrik alabilir ne de su. Taşıma gemilerle gelse günler sürer. Bir kilo domatesi 100 eurodan bir bidon suyu 50 eurodan ne kadar süre alabilirler.

Türkiye 2023 hedeflerini yaparken dünyanın en büyük ilk 10 ülkesi arasına girme hesaplarını yıllardır yapıyor. Şimdi savunma sanayiinde atak içinde, teknolojik merkezlerin açıyor. Özellikle enerjide dışa bağımlılıktan kurtuluyor.

Dünyada enerji dengeleri değiştiriyor. Karadeniz'de bulunan zengin doğalgaz yatakları dünyanın ilgisini Türkiye üzerine çekiyor. Enerjide dışa bağımlılıktan kurtulan Türkiye'nin neler yapacağını kimse kestiremiyor.

Kim ne derse desin, bizi Doğu Akdeniz'e hapsedmek isteyen güçler, ne yaparsa yap-sın Türkiye ilerlemesini sürdürecektir.

Eylül sıcaklığı geçecek, önümüzdeki günler daha güzel olacak.



TÜRKLER DÜNYAYI İNŞA EDİYOR

44 MÜTEAHHİTLİK
ŞİRKETİMİZ
DÜNYANIN EN BÜYÜKLERİ
ARASINA GİRDİ

Türkiye, küresel pazarda başlayan daralmaya rağmen "Dünyanın En Büyük 250 Uluslararası Müteahhidi" listesinde, 44 firma ile yer alarak dünya liginde Çin'in ardından ikinciliğini korudu.



TÜRKİYE'NİN DÜNYA İKİNCİLİĞİNİ BU PROJELER TESCİLLEDİ

Türkiye, küresel pazarda başlayan daralmaya rağmen "Dünyanın En Büyük 250 Uluslararası Müteahhidi" listesinde, 44 firma ile yer alarak dünya liginde Çin'in ardından ikinciliğini korudu. Türkiye'den listeye giren ilk 10 müteahhitlik firması; RÖNESANS, LİMAK, TEKFEN, YAPI MERKEZİ, ANT YAPI, TAV, ENKA, MAPA, KOLİN ve NUROL oldu.

Uluslararası inşaat sektörü der-gisi ENR (Engineering News Record), tüm dünyada ekonomi çevreleri tarafından ilgiyle takip edilen, müteahhitlerin bir önceki yılda ülkeleri dışındaki faaliyetlerinden elde ettikleri gelirleri esas alarak yayımladığı "Dünyanın En Büyük 250 Uluslararası Müteahhidi" listesi ekonomi çevrelerinde ilgi uyandırdı. Küresel ve ulusal ekonomideki kırılganlıklara rağmen Türkiye'den listeye giren 44 firmanın 39'u, listedeki ilk 10 Türk müteahhitlik firmasının ise tamamı Türkiye Müteahhitler Birliği (TMB) üyelerinden oluştu. Söz konusu ilk 10 firma sırasıyla Rönesans, Limak, Tekfen, Yapı Merkezi, Ant Yapı, TAV, Enka, Mapa, Kolin ve Nuroldu.

TÜRK FİRMALAR ÜST BASAMAKLARA TIRMANDI

Türk müteahhitlerinin, her geçen gün zorlaşan rekabet şartlarına ve yaşanan ekonomik sıkıntılara rağmen, 'dünya devler ligi'nde 39'u Türkiye Müteahhitler Birliği üyesi olmak üzere toplam 44 müteahhitlik firması ile Çin'in ardından dünya ikinciliğini koruduğuna dikkat çeken TMB Başkanı Mithat Yenigün, konuya ilişkin olarak şu değerlendirmelerde bulundu:

"Geçen yıl da aynı listede yer alan müteahhitlerimiz çoğunluğu son listede daha yukarı basamaklara çıkmayı başardı. Ayrıca 2019 yılı uluslararası proje gelirlerine göre 2020 yılı listesinde ilk 100 firma arasına giren firmalarımızın sayısı yükseldi, bir firmamız da proje gelirine göre ilk 30 uluslararası müteahhit arasında yer aldı. Tüm bu başarılar, sektörümüzün küresel rekabet gücündeki artışa işaret etmesi açısından ayrıca önemli. Finansman temini konusunda güçlenirsek yılda 20 milyar ABD doları seviyesine çıkardığımız yurtdışı müteahhitlik hizmetleri proje tutarımı-



Rönesans'ın Rusya'daki
Lakhta Center projesi



TAV'ın Katar'daki Hamad
Havalimanı projesi

zı 50 milyar ABD Doları'na yükseltmeyi başarabiliriz."

İLK 10 TÜRK FİRMASININ PROJELERİ

Tüm dünyada referans alınan "Dünyanın En Büyük 250 Uluslararası Müteahhidi" listesine giren ilk 10 Türk firmasını bu başarıya götüren uluslararası projelerden bazıları şöyle sıralandı:

1. RÖNESANS: Türkiye listesindeki liderliğini bu yıl da koruyan ve dünya listesinde 23. sıraya yükselen RÖNESANS'ın öne çıkan son projelerinden biri, Rusya'nın St. Petersburg şehrinde inşa edilen ve 462 metre ile Avrupa'nın en yüksek binası olan Lakhta Center oldu. 5 bin kişilik ofis alanını da barındıran merkezin inşaatında 18 farklı ülkeden 20 bin kişi çalıştı. Sadece betonarme temel döşeme için kullanılan metaller, Eiffel Kulesi inşa etmeye yetecek boyutta...

2. LİMAK: Listede Rönesans'ı geçen yıl olduğu gibi LİMAK izledi. Dünya sıralamasında bu yıl 61. sırada yer alan Limak'ın Kuzey Makedonya'daki Üsküp Karma Kullanımlı Projesi dikkat çekiyor. 325 bin metrekare brüt alana sahip proje, tarihi kent merkezini, şehrin iş, hastane ve polis merkezine bağlayan aks üzerinde konumlanıyor. Makedonya Bulvarı alt geçit olarak düzenlenmiş olup, geçit üzerinde AVM, katlı otoparklar, otel, ofis ve rezidans kuleleri yer alıyor.

3. TEKFEN: ENR listesinde 65. sırada yer alan TEKFEN'in son projeleri arasında Türk Akım Alım Terminali projesi öne çıkıyor. Rusya'nın Anapa şehri yakınlarından başlayıp, her biri 930 kilometrelik çift sıra boru hattının Karadeniz boyunca ilerleyip kara ile bağlantısının yapıldığı terminal, İstanbul'a 100 kilometre uzaklıktaki Kiyköy'de inşa edildi ve 2020 yılı başında iki ülke devlet başkanları tarafından törenle hizmete açıldı. Proje ile doğalgaz 32 inç'lik boru hatları ile Karadeniz üzerinden Türkiye'ye nakledilecek.

4. YAPI MERKEZİ: Listede 78. sırada yer alan YAPI MERKEZİ'nin öne çıkan projelerinden biri Tanzanya'da inşa edilen 202 kilometre uzunluğunda ve stratejik güzergâha sahip Darüsselam - Morogoro Hızlı Tren Hattı oldu. Bu hat, Darüsselam - Mwanza arasındaki Doğu Afrika'nın en hızlı demiryolu projesinin birinci ve en önemli bölümü... Proje Uganda, Ruanda, Demokratik Kongo Cumhuriyeti ve Tanzanya'yı birbirine bağlayan merkezi koridorun bir parçası olarak Doğu Afrika'yı Hint Okyanusu'na açacak.

TEKFEN'in Rusya'daki Türk Akım Alım Terminali projesi



Ant Yapı'nın Moskova'da bulunan Grand Tower projesi



MAPA'nın BAE'de bulunan Dubai Su Kanalı projesi



"Devler Ligi"nin gerçekleştirdiği projeler arasında Türkiye'den RÖNESANS'ın Avrupa'nın en yüksek binası sayılan Lakhta Center, LİMAK'ın Üsküp'te tarihi kent merkezinde süren karma projesi, TEKFEN'in Karadeniz doğalgazını Türkiye'ye nakleden Türk Akım Alım Terminali, YAPI MERKEZİ'nin Tanzanya için stratejik güzergâh olan Darüsselam-Morogoro Hızlı Tren Hattı ve ANT YAPI'nın Moskova'nın Manhattan'ındaki dev projesi Grand Tower öne çıktı. Bunları TAV, ENKA, MAPA, KOLİN ve NUROL'un üstlendiği büyük projeler izledi.

Yapı Merkezi'nin
Tanzanya'daki
Darüsselam
Morogoro
Demiryolu projesi



5. ANT YAPI: ENR listesinde 80. sıraya yükselen ANT YAPI, "Moskova'nın Manhattan'ı" olarak bilinen Moscow City'deki Grand Tower projesinin yapımını üstlendi. Dev proje olarak bilinen merkezin toplam alanı 400 bin metrekare ve yüksekliği de 283 metre... Apartman, ofis binaları ve alışveriş merkezleri, ayrıca spor tesisleri ve konferans salonunu içeren proje 2022 yılında tamamlanacak.

6. TAV: Listede 84. sırada yer alan TAV, dünyanın en önemli hub'larından ve Körfez'in en büyüklerinden olan Hamad Ulus-

ENKA'nın Irak'taki
Petrol İşletme Tesisi



lararası Havalimanı Terminal Binası Genişletme Projesi'ni ortakları Midmac ve Taisei ile birlikte aldı. Proje, Katar'ın başkenti Doha'da firmanın daha önce Japon ortağı Taisei ile birlikte tamamladığı 550 bin metrekare inşaat alanına sahip Hamad Uluslararası Havalimanı Terminal Kompleksine ilave 170 bin metrekarelik ek terminal binası inşaatı ve çevresindeki işleri kapsıyor.

7. ENKA: ENR'in dünya listesinde 86. sıraya yükselen ENKA, Irak'ın West Qurna 1 Petrol Sahası'nda gerçekleştirdiği Petrol İşleme Tesisi ile dikkat çekiyor. ExxonMobil Irak Limited şirketi ile yapılan sözleşme ile inşa edilen yeni tesis, yıllık ortalama 100.000 stok tank varil/gün ham petrol üretebiliyor. Proje, British Safety Council'in "International Safety Awards 2019" yarışmasında "Üstün Başarı" ödülüne layık görüldü. Ayrıca proje Türkiye'deki katılımcılar arasından en yüksek puanı alarak "Best in Country" ödülünün sahibi oldu ve ENR tarafından bir süre önce Enerji ve Endüstriyel Proje kategorisinde 2020 yılı Küresel En İyi Projesi seçildi.

8. MAPA: Listede 35 sıra birden yükselerek 91. olan MAPA'nın son projeleri arasında Dubai Su Kanalı Sheikh Zayed Yolu Köprü Geçiş Projesi öne çıkıyor. Şehrin en prestijli işlerinden biri olarak gösterilen proje, 600 metre uzunluğundaki köprü dahil 5 kilometrelik otoyol inşaatını içeriyor. Proje, zorlu şartlara rağmen sözleşme süresinden önce tamamlanarak teslim edildi.

9. KOLİN: Dünya liginde geçen yıl büyük sıçrama yapan bir diğer Türk firması KOLİN, ENR listesinde 57 sıra birden yükselerek 94. oldu. Kolin'i başarıya taşıyan projeler arasında Kuveyt'te üstlendiği ve yeni bir şehrin altyapısının kurulduğu Güney Al Mutlaa Projesi dikkat çekici... Proje yaklaşık 100 kilometrekarelik bir alanda yeni oluşturulacak şehrin 150 kilometreyi aşkın yol, 40'dan fazla köprü, 1000 kilometreden uzun altyapı şebeke borulama işi, arıtma tesisleri ve pompa istasyonları işlerini içeriyor. Kuveyt Kamu Konut İdaresi'nin en büyük projelerinden biri...

10. NUROL: Türkiye ilk 10 listesine yeniden giriş yapan NUROL'un son büyük projelerinden biri, Cezayir'de üstlendiği Tizi Ouzou Şehri Doğu-Batı Otoyolu Bağlantı Projesi... Projede 48 kilometre otoyol, toplam 2 x 1.670 metre uzunluğunda çift tüp tünel, 21 adet viyadük, diğer sanat yapıları altyapı ve drenaj sistemi imatları yer alıyor. Projenin 10 kilometrelik kısmı kullanıma açıldı. Şirket, ENR listesinde 109. sıradan yer alıyor.

Kolin'in Kuveyt'te bulunan Güney Al Mutlaa projesi





LİMAK İNŞAAT, DÜNYANIN EN BÜYÜK 61'İNCİ MÜTEAHHİTLİK ŞİRKETİ

Limak İnşaat, Uluslararası inşaat sektörü dergisi Engineering News Record (ENR) tarafından hazırlanan "Dünyanın En Büyük 250 Uluslararası Müteahhidi" 2020 listesinde 2019'a göre 6 basamak birden yükselerek 61'inci sırada yer aldı.

Limak İnşaat, "ENR 2020 - Dünyanın En Büyük 250 Uluslararası Müteahhidi" listesinde 61'inci sıraya yükseldi. Uluslararası inşaat sektörünün referans dergisi ENR tarafından, müteahhitlerin bir önceki yılda ülkeleri dışındaki faaliyetlerinden elde ettikleri gelirler esas alarak hazırlanan "Dünyanın En Büyük 250 Uluslararası Müteahhidi" listesi açıklandı. İnşaat ve müteahhitlik alanında gerçekleştirdiği uluslararası dev projelerle küresel ligde yükselişini sürdüren Limak İnşaat, 2020 listesinde 2019'a göre 6 basamak birden yükselerek büyük bir başarıya imza attı. Dünyanın önde gelen inşaat gruplarından biri olan şirket, 61'inci sırada yer alırken listedeki 44 Türk şirketi arasında 2'nci sıradaki yerini korudu.

Havaalanlarından limanlara, barajlardan sulama tesislerine, otoyollardan hid-

roelektrik santrallere, endüstriyel tesislerden petrol ve doğal gaz boru hatlarına, tatil köylerinden bina komplekslerine kadar başarıyla tamamladığı 100'den fazla projenin toplam değeri 10 milyar doları aşan Limak İnşaat, İSG ve sürdürülebilirlik çalışmalarında da üstün başarı sağladı. Bu kapsamda birim su tüketiminde 2017'ye göre yüzde 20 verimlilik sağlarken, 2019'da yüzde 97 müşteri memnuniyeti elde etti.

Dünyanın 15 farklı ülkesinde farklı sektörlerdeki projeleri ve 60 binin üzerindeki çalışanıyla faaliyet gösteren Limak Şirket-

ler Grubu'nun geçtiğimiz günlerde yayımladığı 2018-2019 sürdürülebilirlik raporunda yer alan ve önümüzdeki on yıl için belirlediği sürdürülebilirlik hedefleri arasında; tüm sektörlerinde sürdürülebilirlik anlayışının geliştirilmesi yönünde çalışmalar gerçekleştirmek, 2026 yılına kadar kadın istihdamını grup bünyesinde yüzde 40 artırmak, 2026 yılına kadar ortalama yüzde 25 enerji verimliliği ve yüzde 28 su verimliliği sağlamak, emisyon salınımını ortalama yüzde 27 azaltmak, tüm şirketlerinde "sıfır atık" hedefine ulaşmak, 2030 yılına kadar toplam enerji tüketiminde Yenilenebilir Enerji Kaynakları kullanımını en az yüzde 30'a çıkarmak, çalışan bağlılığını her yıl artırarak, güvenli bir çalışma ortamı sağlamak ve tüm tedarikçilerinin sürdürülebilirlik eğitimlerini 2026 yılına kadar tamamlamak yer alıyor.



RÖNESANS, DÜNYANIN EN BÜYÜK 23'ÜNCÜ MÜTEAHHİTLİK ŞİRKETİ

Rönesans İnşaat, Engineering News Record'un (ENR) "Dünyanın En Büyük 250 Uluslararası Müteahhitleri" 2020 listesinde 2019'a göre 10 basamak birden yükselerek büyük bir başarıya imza attı. Rönesans, Avrupa'nın en büyük 9'uncu müteahhitlik şirketi olarak da sıralamada yerini korudu.

Türkiye'nin en büyük şirketlerinden olan Rönesans, yurt dışında gerçekleştirdiği projelerle, bu yıl da kendi sektörünün küresel liginde hızlı yükselişini sürdürdü. 1917 yılından bu yana yayın hayatını sürdüren uluslararası inşaat sektörü dergisi ENR'in (Engineering News Record) müteahhitlik firmalarının ülkeleri dışındaki faaliyetlerinden elde ettikleri yıllık gelirleri esas alarak yayınladığı "Dünyanın En Büyük 250 Uluslararası Müteahhidi" listesinde Rönesans İnşaat, 2020'de bir önceki yıla göre on basamak birden yükselerek 23'üncü sırada yer aldı. Rönesans İnşaat Avrupa'nın da en büyük 9'uncu müteahhitlik şirketi olurken, Türk şirketleri arasındaki liderliğini de korudu. Rönesans İnşaat, gelirlerinin %70'ini yurtdışındaki projelerden elde ederken, yurtdışında büyümeye ve ülkeye döviz girdisi sağlamaya devam ediyor.

28 ÜLKEDEKİ FAALİYETLERİNDEN 5,4 MİLYAR CİRO ELDE ETTİ

Türkiye'nin uluslararası arenada en hızlı büyüyen şirketlerinden olan Rönesans'ın 2019 yıl sonu konsolide cirosu 5,4 Milyar USD olarak gerçekleşti. Dünyanın 28 farklı ülkesinde faaliyet gösteren 'en'lerin şirketi Rönesans, hayata geçirdiği projeler, ülkeye yurtdışından getirdiği döviz ve tüm dünyada sağladığı istihdam ile Türkiye'ye ve dünyaya değer katmaya devam ediyor.

1993 yılında Rusya St. Petersburg'da kurulan Rönesans Holding, bugün Türkiye, Rusya ve Hollanda başta olmak üzere, Orta Asya, Avrupa, Orta Doğu ve Afrika'nın da bulunduğu geniş bir coğrafyada inşaat, gayrimenkul, sağlık, enerji ve petrokimya alanlarında ana müteahhit ve yatırımcı olarak faaliyet gösteriyor. Rönesans



Holding, ağır sanayi tesisleri, altyapı projeleri, imalat sanayi tesisleri, kimyasal ve ilaç üretim tesisleri, yiyecek ve içecek işleme tesisleri, otomotiv ve makina fabrikaları, devlet binaları, sağlık kompleksleri ve enerji santrallerinin yanı sıra alışveriş merkezleri, ofisler, oteller, konutlar ve karma yapılar inşa ediyor. 'İlk' ve 'en' projelerinde imzası olan Rönesans Holding, uluslararası arenadaki başarısını, dünyada yeni bir enerji hattı açılmasını sağlayan Yamal LNG Üretim Tesisi, dünyanın en uzun demiryolu Gotthard Base Tüneli, Avrupa'nın en yüksek binası Lakhta Center, Hollanda'nın en uzun kara tüneli Gaaspedammertunnel gibi geniş yelpazedeki projeleriyle sürdürüyor. Türkiye'de sağlık yatırımının en

önemli oyuncularından Rönesans Sağlık Yatırım'ı da bünyesinde bulunduran Rönesans Holding, Japon Sojitz ortaklığıyla hayata geçirdiği Başakşehir Çam ve Sakura Şehir Hastanesi'yle ENR'nin düzenlediği "Küresel En İyi Projeler" yarışması "Sağlık Hizmetleri" kategorisinde Merit Ödülü'nün de sahibi oldu.



TÜRKİYE MÜTEAHHİTLER BİRLİĞİ BAŞKANI MİTHAT YENİGÜN: 'ZAFERİN 98'İNCİ YILINI ULUSLARARASI BAŞARILARLA TAÇLANDIRIYORUZ'

Türkiye Mütcaahhitler Birliğı Başkanı Mithat Yenigün, 30 Ağustos Zafer Bayramı nedeniyle yayınladığı açıklamada, "Dünyanın dört bir tarafında üstlendiğı projelerle ülkesini temsil eden Türk mütcaahhitleri olarak, ulusal kurtuluş mücadelemizin mihenk taşlarından 30 Ağustos zaferinin 98'inci yıldönümünü yeni başarılarla taçlandırmanın gururunu yaşıyoruz" dedi.

Türkiye Mütcaahhitler Birliğı (TMB) Başkanı Mithat Yenigün, 30 Ağustos Zafer Bayramı'nın 98'inci yılı nedeniyle bir açıklama yayınladı. Açıklamasında, büyük zaferin yıldönümünde başta Türkiye Cumhuriyeti'nin Kurucusu Mustafa Kemal Atatürk olmak üzere Kurtuluş Savaşı şehit ve gazilerini rahmet ve minnet ile andıklarını söyleyen Yenigün, şöyle devam etti:

"Cumhuriyetimizin Kurucusu Mustafa Kemal Atatürk'ün 'Siyasi, askeri zaferler ne kadar büyük olurlarsa olsunlar, ekonomik zaferlerle taçlandırılmazlarsa meydana gelen zaferler devamlı olamaz, az zamanda söner' sözünü her zaman hatırlamaktayız. Dünyanın dört bir tarafında üstlendiğı projelerle ülkesini temsil eden Türk mütcaahhitleri olarak, ulusal kurtuluş mücadelemizin mihenk taşlarından 30 Ağustos zaferinin 98'inci yılını yeni başarılarla taçlandırmanın gururunu yaşıyoruz. Küresel olarak referans alınan sektörel dergi ENR'ın (Engineering News Record) 2020 yılı 'Dünyanın En Büyük 250 Uluslararası Mütcaahhidi' listesinde 44 firmamız ile yer alarak, dünya ikinciliğini muhafaza etmemiz de bu başarımızın göstergelerinden biridir. Sadece sektörümüz için çabalıyoruz. Hedeflerimiz, aynı zamanda ulusal başarılarımıza, ulusal refahımızın artırılmasına yönelik... Büyük Atatürk'ün işaret ettiği 'muasır medeniyetler seviyesine çıkma' hedefi çerçevesinde çalışıyor, 30 Ağustos zaferinin bütün kahramanlarını şükranla anıyoruz."



“DÜNYANIN EN BÜYÜK 250 ULUSLARARASI MÜTEAHHİDİ” LİSTESİNDEKİ TÜRK FİRMALARI VE KÜRESEL SIRALAMADAKİ YERLERİ

FİRMA LİSTESİ	2020	2019	
1	RÖNESANS	23	33
2	LİMAK	61	67
3	TEKFEN	65	69
4	YAPI MERKEZİ	78	77
5	ANT YAPI	80	87
6	TAV	84	71
7	ENKA	86	92
8	MAPA	91	126
9	KOLİN	94	151
10	NUROL	109	128
11	ONUR	116	131
12	YÜKSEL	118	142
13	GÜLERMAK	124	127
14	ESTA	129	156
15	DEKİNSAN	137	148
16	KUZU	142	147
17	AD KONUT	156	170
18	İC İÇTAŞ	157	139
19	ESER	158	164
20	DOĞUŞ	165	135
21	SUMMA	166	188
22	ÇALIK ENERJİ	171	119
23	TEPE	179	184
24	METAG	180	**
25	GÜRBAĞ	182	190
26	AE ARMA-ELEKTROPANÇ	183	176
27	ALARKO	189	105
28	YENİGÜN	197	163
29	ANEL	199	175
30	POLAT YOL	203	219
31	GAMA	212	118
32	İLK	213	203
33	GAP	216	172
34	NATA	217	193
35	STFA	218	179
36	CENGİZ	219	211
37	KUR	220	217
38	ÜSTAY	222	216
39	ÖZKAR	223	222
40	MAKYOL	227	231
41	MBD	229	248
42	ZAFER	230	228
43	BAYBURT	234	229
44	SMK	236	**

KOMPLE VE PARSİYEL TAŞIMACILIK



Komple taşımacılıkta, bir firma ya da kişiye ait yükün tek başına tek bir araç ile nakliyesi yapılırken, parsiyel taşımacılıkta birden fazla firma ya da kişiye ait olan yük tek bir araç ile taşınır. Yani eğer taşınması gereken yük oldukça fazlaysa komple taşımacılık, yük miktarı daha azsa parsiyel taşımacılık daha fazla tercih ediliyor. Lojistik dosyamızın bu ayki konusunu 'Komple ve Parsiyel Taşımacılık' oluşturuyor. Bu konularda uzman görüşlerine ve firmaların verdikleri hizmetlere yer verdik.

DOSYA / HARUN REŞİT TİĞLİ



KOMPLE VE PARSİYEL TAŞIMACILIK

” Komple taşımada, birim yük taşıma maliyeti bazında kıyaslandığından parsiyel yükten çok daha ucuz fiyata taşınıyor. Depolama olanakları arttıkça taşıma maliyetinin düşürülmesi amacıyla, firmalar komple taşımaya yöneliyor.“

Komple ve parsiyel taşımacılık dediğimiz aman aklımıza ilk gelen kara taşımasıdır. Bunun yanında özellikle konteyner taşımacılığının yaygın bir şekilde kullanılması ile komple ve parsiyel konteyner taşımacılığı, aynı şekilde demiryolunun yaygınlaşması ile komple ve parsiyel demiryolu taşıması artık gündemdedir. Hava taşımasında taşınan yüklerin birden fazla sahibi olduğu için taşıma genellikle parsiyeldir, çok az komple taşıma söz konusudur. Komple taşımacılıktan söz etmeyiz. Komple taşımacılık aracın taşıma kapasitesinin tek bir müşteri için değerlendirilmesi ve genellikle tek kalkış noktasından, tek varış noktasına olan taşımadır. Ekonominin gelişmesi, ölçeklerin büyümesi, uluslararası taşınmanın artması ile komple kara, deniz ve demiryolu taşıması artmaktadır. Özellikle deniz aşırı taşımalar, uzak mesafe uluslararası taşımalar yaygınlaşmaktadır. Komple taşıma birim yük taşıma maliyeti bazında kıyaslandığından parsiyel yükten çok daha ucuz fiyata taşınmaktadır. Depolama olanakları arttıkça taşıma maliyetinin düşürülmesi amacıyla, firmalar komple taşımaya yönelmektedir.

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

Firmalar komple taşıma ile nakliye



ATILLA YILDIZTEKİN

Tedarik Zinciri ve
Lojistik Yönetim
Danışmanı

maliyetlerinin artmasına karşılık depolama ve finansman giderlerinin artmasını hesaplayarak, bir fayda maliyet avantajı ve hangi periyotlarla, hangi maliyetlerle, hangi miktarda malzeme taşıyacaklarının hesabını yapmalıdır.

Parsiyel taşıma geçmişte ambar adını verdiğimiz taşıma şirketleri tarafından yapılmakta iken artık lojistik şirketler de komple taşımaya göre karlılığı yüksek olan parsiyel taşımaya ağırlık vermektedir. Lojistiğin,

İstanbul'da ağırlıklı olarak büyümesine paralel olarak, Anadolu'ya da yayılması parsiyel taşımayı büyütmektedir. Lojistik şirketler Anadolu'da depolarını açtıkça, hem diğer şehirlerden İstanbul'a taşınacak olan yüklerin parsiyel olarak taşınmasını, hem de şehirler arasında yapılacak olan taşımaların aktarma merkezleri kurularak konsolidasyonu ile parsiyel taşımaya ağırlık vermeleri izlenmektedir.

Günümüzdeki yapı şu şekildedir. Parsiyel taşımada küçük ebatlı ürünler ulusal kargo şirketleri le taşınmaktadır. Orta büyüklükteki taşımalar ise hala ambarlar tarafından yapılmaktadır. Bir tedarik zinciri içinde taşınması gereken malzemeler uzun süreli sözleşmelere dayandırılmış ise, lojistik şirketlerin kurdukları dağıtım ağında değerlendirilmektedir.

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

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

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

İSTİKRAR İNANÇ ÖZLEM BAŞARI DEĞER GELİŞİM YENİLİK
SORUMLULUK TECRÜBE SANAT ANIM TEKNOLOJİ

GÜVEN DOLU

35 yıl

alisangroup.com

Alisan
logistics

ANNIVERSARY 35TH YIL



MRLLOG LOGISTICS, YENİ YATIRIMLARLA FİLOSUNU BÜYÜTTÜ

İstanbul Çatalca'da 3 bin 500 metrekare serbest deposunu faaliyete geçiren MRLlog Logistics, filo tarafında yüzde 100 büyüme gerçekleştirerek, yeni yatırımlarla 60 araçlık öz mal araç parkuruna ulaşmayı başardı.

MRLog Logistics Direktörü Özkan Meral, 2020 yılının ilk yarısının beklediklerinden daha iyi geçtiğini söyleyerek, tüm dünyayı etkisi altına alan pandemi sürecine rağmen, MRLlog Logistics olarak izledikleri doğru stratejilerle olumlu sonuçlar aldıklarını belirtti. İstanbul Çatalca'da 3 bin 500 metrekare serbest depoyu faaliyete geçirdiklerini kaydeden Özkan Meral, "Bursa şubemizin kuruluşunu gerçekleştirdik. Filo tarafında yüzde 100 büyüme gerçekleştirerek, yeni yatırımlarımız ile 60 araçlık öz mal araç parkuruna ulaştık. Son yatırımlarımız Ford F-Max sınıfı araçlar oldu, ikinci yarıda da yatırımlarımız devam edecek. Pazarlama ekibimizin gelişimi de hızla devam ediyor. Bursa ve İstanbul olarak 8 kişilik saha ekibimiz ile sıcak satış ve saha ziyaretlerini de önem veriyoruz. Pazarda özellikle parsiyel çıkışlarda tercih edilen bir şirket olduğumuzu gözlemliyoruz" dedi.

"MÜŞTERİLERİMİZİN TALEPLERİNE ÖNEM VERİYORUZ"

Müşterilerin taleplerine önem verdiklerine değinen Özkan Meral, "Transit süre-maliyet-yük güvenliği en önemli kriterlerimiz arasında. Ortalama her hafta 30-40 araç arası parsiyel araç ve 50 civarında da komple araç çıkışımız var. Haftada ortalama 100

araç ile 500 civarında da yük elleçlememize rağmen hasar oranımız yok denecek kadar az. Bunun en önemli ayağını da Çatalca depomuzdaki ekip ve yurtdışı depolarımız oluşturuyor. Çıkan her parsiyel aracımızı teslimat öncesi muhakkak yurt dışı depolarımıza uğratarak, alıcı müşterilerin ürünleri, hasarsız ve boşaltmaya uygun, rahat boşaltabileceği şekilde almalarını sağlıyoruz. Bu organizasyon şekli de gerek Türkiye'deki müşterilerin gerekse alıcı firmalarının memnuniyetlerini artırıyor ve süreklilik esaslı ile tercih edilen bir lojistik şirketi olmamızı sağlıyor. Özellikle Almanya ülkesinde; Suben-Nürnberg-Augsburg-Köln-Krefeld ve Hamburg şehirlerinde depolarımız ile bu memnuniyetleri sağlıyoruz" diye konuştu.

Komple ve parsiyel taşımacılıkta sahip olduğu lojistik ağıdan da bahseden Özkan Meral, "Şu anda 3 ana hat ve 3 hattı ayrı yöneten tecrübeli ekip ile devam ediyoruz. Bu hatlardan ilki; Almanya-Hollanda-Belçika-Avusturya-İsviçre-Lüksemburg. İkincisi; Yunanistan-Arnavutluk-Makedonya-Hırvatistan-Sırbistan ve üçüncü hattımız ise İtalya. 2020 yılı ikinci yarısında iki ayrı hat daha oluşturacağız. Bunlar; İngiltere ve Britanya ülkeleri, diğeri ise Fransa-İspanya-Portekiz. Bahsettiğim tüm ülke ve hatlarda tamamen karayolu çalışıyoruz" şeklinde konuştu.

Özkan Meral, sözlerine şöyle devam etti:

"Sektör zor günler geçirdi ve bu süreçte 2020 yılı ikinci yarısında da devam edecek gibi gözüküyor. Pandemi sürecinin ilk başladığı anlarda, sınır kapılarında yaşanan kontroller ve karantina süreçleri, sefer sayılarımızı ve verimliliğimizi olumsuz etkiledi. İçerisinde bulunduğumuz günlerde karantina süreçleri esnemesine rağmen maalesef sınır kapılarındaki yoğunluklar devam ediyor. Bulgaristan ülkesinde çözüm odaklı park ve sıra numarası ile sınır kapısına yönlendirme ve ülkemizde de benzer bir sistemin başlangıcının yapılması sektör için umut verici. Ancak yine de geçiş belgesi ve Sırbistan-Hırvatistan sınırı ve Macaristan geçiş belgesi gibi konuların çözüme ulaştırılmasına da ihtiyaç var. Alternatif Ro-Ro ve demiryolu taşımacılığı da bu zor günlerde sektör için nefes aldırıcı yöntemler oldu."

"YATIRIMLARA DEVAM EDECEĞİZ"

Araç, nitelikli personel ve yazılım konusunda gelişmelerinin devam edeceği bilgisini veren Özkan Meral, "100 araç hedefimiz var. Hat kurulumlarımız devam edecek. İntermodal tarafında da swap ve box konteyner yatırımlarımız sürecektir. 2021 yılında denizyolu ve havayolu ile ilgili de projelerimiz olacak. Amacımız çalıştığımız müşterilerin, alanımız olan tüm ticaret alanlarında, müşteri-tedarikçi olarak değil, çözüm ortağı ve partneri olarak devam edebilmek" dedi.

SGS TRANSITNET İLE HIZLI, EKONOMİK, ÜSTELİK ÇOK KOLAY...



Transit destek hizmetlerinde global lider ve öncü **SGS TransitNet**'i tercih edenler, spedisyon kullanmadan ve ofisten ayrılmadan, **elektronik ortamda T1 / T2 / TR Beyanı** sunabiliyor. Üstelik tüm taşıma sürecini, varış gümrüğünde sonlanana kadar, yine ofisten takip edebiliyor. Siz de **SGS TransitNet**'in Türkiye dahil **35 Avrupa ülkesinde geçerli** sistemiyle tanışın, işinizde rahatlığı yaşayın.



SGS TRANSİTNET TRANSİT SİSTEMİ DESTEK HİZMETLERİ A.Ş.

Bağlar Mah. Osmanpaşa Cad. No:95 İş İstanbul Plaza A Girişi
Güneşli 34209 İstanbul / Türkiye

t +90 212 368 40 20 f +90 212 224 78 96

e transitnet.turkey@sgs.com w www.sgs.com.tr/transitnet

SGS



ALIŞAN LOJİSTİK YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI DAMLA ALIŞAN:

“AR-GE YATIRIMLARIMIZLA SEKTÖRDE FARK YARATMAYI HEDEFLİYORUZ”

Alışan Lojistik Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Damla Alışan, “Ülke çapında coğrafi büyümemizi sürdürmeyi, filomuzu gençleştirmeyi, VAS operasyonlarında yenilikler yaratmayı, teknolojik altyapımızı güçlendirmeyi ve Ar-Ge yatırımlarımızla sektörde fark yaratmayı hedefliyoruz” diye konuştu.

Kurulduğu 1985 yılında 20 araçlık filodan günümüzde 450 adetlik öz mal araç filosuna ulaşan Alışan Lojistik, 35. yılını kutladığı 2020 yılında yaklaşık yüzde 20 oranında büyümeyi hedefliyor. Alışan Lojistik Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Damla Alışan, komple ve parsiyel taşımacılıkta sundukları çözümleri ve lojistik sektörüne yönelik hedeflerini Ekovitrin'e anlattı.

Lojistik sektöründe 2020 yılının ilk ya-

rasında sergilediğiniz performansı ve yaptığınız yatırımları anlatır mısınız? Yatırım, filo ve pazar payı anlamında ulaştığınız büyüklükten bahsedebilir misiniz?

1985 yılında 20 araçlık bir filo ile kurulan Alışan Lojistik bugün 450 adet öz mal araç filosuna ulaşmış durumda ve Türkiye genelinde 16 farklı lokasyonda yaklaşık bin 400 çalışmamız mevcut. Kuruluşumuzun 35. yılını kutladığımız 2020 yılı için de, son yıllarda olduğu gibi, yüzde 20 seviyelerine yakın bir büyüme hedefi koyduk kendimize.

Bu dönemden önce tüm dünyada yeni planlamalar yapıyor; daha teknolojik çözümler, demiryolları, block chain tabanlı yapılanmalar ve daha birebir tedarik modelleri üzerinde çalışılıyordu. Korona günlerinden sonraki süreçte de lojistik sektörünün hızlı bir büyüme trendine gireceği kanısındayım. Senelerdir hepimizin gündeminde daha çok demiryolunu, deniz taşımacılığını ve dolayısıyla intermodal taşıma modlarını kullanmak vardı. Bu dönemde de Alışan Lojistik olarak, bu alanlarda geliştiriyor,



ülke çapındaki coğrafi büyümemizi sürdürüyor, filomuzu gençleştiriyor ve katma değerli hizmet operasyonlarında yenilikler yaratıyoruz.

Ayrıca, özellikle e-ticarette korona sonrasında mecburi değişiklikler görüldü; bu sebeple daha yaygın depoculuk ve mikro dağıtım faaliyetleri gündemimize geldi, gelmeye de devam edecek. Zira stok politikaları değişti, değişiyor. "Tam zamanında" ürün politikası, karantina dönemi sonrasında yeniden tasarlanacak bir üretim politikası haline geldi. Artık kurumlar, belirsizliklere karşı envanterlerini yeniden ayarlayacak ve daha fazla stok tutma eğiliminde olacaklar. Biz de Alışan Lojistik olarak buna karşı tedbirlerimizi aldık.

Bir de virüsten sonra değişen iş yapış şekillerini de unutmamak lazım. Endüstri 4.0'a geçiş ile sektörümüzde öncelikle insansız depolar gündeme geldi. Ayrıca, bilgi teknolojileri anlamında gerçekleştirdiğimiz işler var. Bu kapsamda fiziksel altyapı yenilemesi yolu ile teknoloji ve dijitalizasyon anlamında çağın gereklerine uygun yeni çalışma ve iş yapış modülleri tasarlanıyor. Ek olarak, Alışan Lojistik'te olduğu gibi, yazılım teknolojileri değişimi ile özellikle müşterilerin iş

takip sistemleriyle konuşan, entegrasyon kabiliyeti yüksek yazılım teknikleri hayata geçirilmeye başlandı.

"HEM PARSİYEL HEM DE KOMPLE ÇÖZÜMLER ÜRETİYORUZ"

Komple ve parsiyel taşımacılığa yönelik sunduğunuz çözümler, toplam lojistik hizmetleriniz içinde ne kadarlık yere sahip? Komple ve parsiyel taşımacılıkta hangi kriterlere önem veriyorsunuz?

Bu manada her iki hizmet biçimini de uygulamaya yönelik bir altyapımız var. Özellikle yurtiçi paketli ve uluslararası paketli taşıma anlamında hem parsiyel hem de komple çözümler üretebiliyoruz. Gidilen bölgenin lokasyonu, araçta bir arada taşınacak ürünün muhteviyatı ile sürücülerimizin özel ehliyet ve yetkinlikleri bu konudaki temel parametreler.

"ORTA AVRUPA'YA RO-RO VE TREN GÜZERGAHLARIYLA ULAŞIYORUZ"

Komple ve parsiyel taşımacılıkta sahip olduğunuz lojistik ağ hangi ülkeleri kapsıyor, hangi güzergahları kullanıyorsunuz?

Lojistik ağıımız Balkanlar, Orta Avrupa,

DAMLA ALIŞAN: "Lojistik ağıımız Balkanlar, Orta Avrupa, İran ve CIS ülkelerini kapsıyor. En büyük pay sahibi olan Orta Avrupa'ya Ro-Ro ve tren güzergâhlarıyla ulaşıyoruz."

İran ve CIS ülkelerini kapsıyor. En büyük pay sahibi olan Orta Avrupa'ya Ro-Ro ve tren güzergâhlarıyla ulaşıyoruz.

"KRİZLERE REFLEKSİLİ LOJİSTİK SEKTÖRÜ PANDEMİDEN GÜÇLENEREK ÇIKACAK"

Lojistik sektörüne baktığımızda karşımıza nasıl bir tablo çıkıyor? Koronavirüs sektörü ve firmanızı nasıl etkiledi?

Koronavirüsle birlikte dünya ekonomisi büyük ölçüde dururken, lojistik sektörü nispeten daha az etkilenecek yoluna devam etti. Özellikle uluslararası nakliye, sınırlarda yaşanan beklemler, şoför karantina süreçleri ve ithalat/ihracat daralması nedeni ile lojistik tarafında en büyük iş hacmi kaybına uğrayan alt iş kolu oldu. Buna rağmen ben, krizlere refleksli lojistik sektörünün pandemiden güçlenerek çıkacağı düşüncesindeyim. Biz Alışan Lojistik ailesi olarak, ağırlıklı şekilde kimyasal madde ve FMCG lojistiği yaptığımız için gıda ve temizlik malzemesi sektörlerine verdiğimiz hizmetlere büyük ölçüde devam ederek müşterilerimize ve ülkemize karşı sorumluluğumuzu yerine getirmeye çalıştık. Bu dönemde çarkların dönmeye başlaması ve tüketicinin temel ihtiyaçlarına ulaşabilmesi için tedarik zincirinin önemli bir halkası olarak görevimizin başında yer aldık.

2020 yılına yönelik hedefleriniz ve yatırım planlarınız nelerdir? Hangi yatırımlarla ve hizmetlerle sektörde ön planda yer alabilmeyi hedefliyorsunuz?

Yurtiçinde işlerimizin büyük çoğunluğu karayolunda. Senelerdir hepimizin gündeminde daha çok demiryolunu, deniz taşımacılığını ve dolayısıyla intermodal taşıma modlarını daha yoğun şekilde kullanmak var. İlk soruda bahsettiğim yatırımlarımızın dışında, bu alanlarda da gelişmek, ülke çapındaki coğrafi büyümemizi sürdürmek, filomuzu gençleştirmek, VAS operasyonlarında yenilikler yaratmak, teknolojik altyapımızı güçlendirmek ve Ar-Ge yatırımlarımız ile sektörde fark yaratmak gibi hedeflerimiz var.

KARA TAŞIMASI VE LOJİSTİK KÖYLER

” Artan iş kapasitesi büyük lojistik şirketlerin dikkatini çekti ve komple taşıma yanında parsiyel yük taşıması için dağıtım sistemlerini kurmaya başladılar.“

Uluslararası ve ulusal kara taşımasının verimli çalışması için bütün dünyada olduğu gibi ülkemizde de lojistik köylerin ve lojistik merkezlerin ele alınması ve devreye girmesi gerekmektedir.

Geçmişte kamyonlarla yapılan kara taşıması, taşınan yük miktarının artması ile TIR'larla taşınmaya başlandı. Kamyon taşıması yıldan yıla azalmaktadır. Bunun nedeni 60 ve 70'li yıllarda tüketim ve üretim ölçeklerinin büyümesi fabrikalara gelen hammadelerin veya üretilen ürünlerin diğer şehirlere büyük araçlarla taşınması ve böylece ürün başına taşıma maliyetlerinin azalmasıdır. Bu dönemin ardından daha küçük ölçekte üretim yapan firmalara için ambarlar devreye girmiş ve her şehirde bir ambar organizasyonu kurulmuştur. Zamanla ambarlar birleştirilmiş iş ortaklıkları yaratılmış daha küçük ölçekli taşımaların maliyeti düşürülmüştür.

Artan iş kapasitesi büyük lojistik şirketlerin dikkatini çekmiş ve komple taşıma yanında parsiyel yük taşıması için dağıtım sistemlerini kurmaya başlamışlardır. Büyük şehirlerden toplanan ürünler bu şirketlerin depolarına getirilmekte ve buradan konsolide bir şekilde büyük araçlara yüklenerek Anadolu şehirlerine veya yurt dışına sevk edilmektedir. Bu taşıma sırasında sorun ve maliyet yaratan



**GÜLŞEN YEŞILDAĞ
YELKENKAYA**

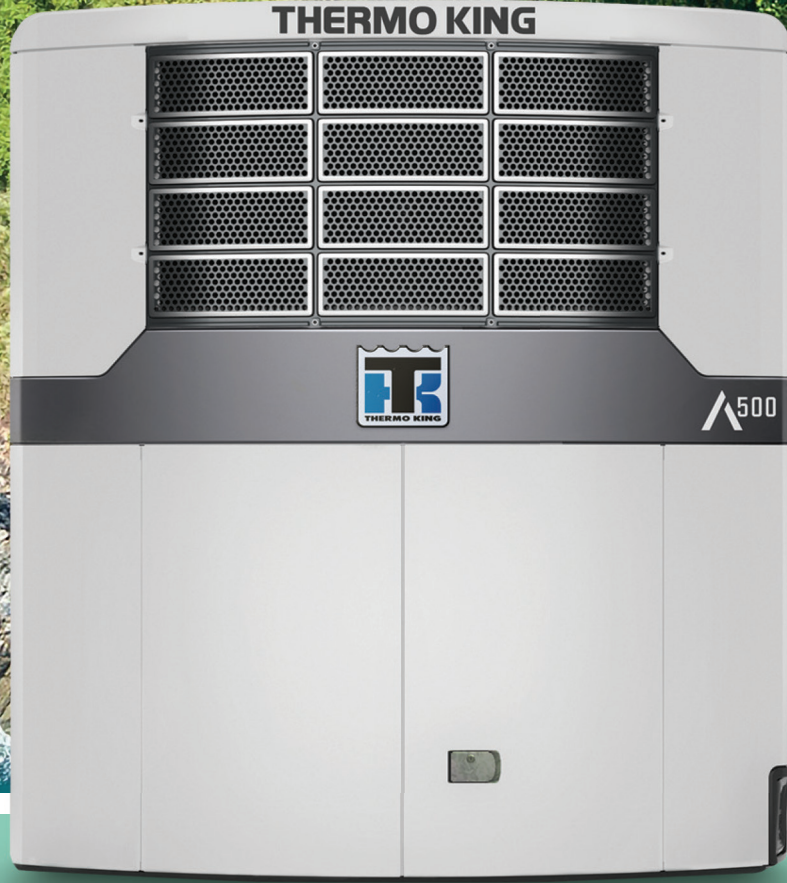
Lojistik Danışmanı

operasyonlar, ürünlerin fabrikalardan bir merkeze taşınması, kayıt işlemlerinin zaman alması, sevk noktasında yükleri indirecek bir depo işletilmesi, bu depoya indirilen ürünlerin küçük araçlarla teslim yerine iletilmesidir. 50 kg üzerindeki malzemeler kargo sistemleri ile taşınmadığı için kargo firmaları bile parsiyel taşıma yapacak ikinci bir organizasyon kurmuştur. Bu nedenle parsiyel taşımanın birim maliyeti komple taşımanın

birim maliyetinden daha yüksek olmaktadır. Hedef tedarik sistemi içinde maliyet avantajı yaratmak ve süreci hızlandırmaktır. Bu çözüm için bütün dünyada kullanılan sistem lojistik köy ve lojistik merkezlerin bu parsiyel taşıma sürecine dahil edilmesidir.

Lojistik köyler o bölgedeki hammadde veya bitmiş ürünlerin yan yana kullanılan depolarda elleçlenmesi amacını taşır. Her firma gerek hammadde gerek bitmiş ürünü bu köylerdeki depolarına stoklamaktadır. Stoklanan malzemeler bir lojistik şirketin hatta lojistik köyde yatırımı olan şirketlerin ortaklığı ile kurulan bir nakliye şirketinde elleçlenmektedir. Büyük araçlar her gün bu depolara gitmekte hangi şehre nakliye yapılacaksa araçlar yüklenmekte ve dolan araçlar ilgili şehirlere gidip oradaki depolara parsiyel olarak teslim edilmektedir. Bunun devamı olarak yine o lojistik köyde yatırımı olan şirketlerin ortaklığı olarak kurulan nakliye şirketi bu depolardan parsiyel yükleri almakta ve daha kısa rotalarda şehir içi dağıtımını yapmaktadır. Bu dağıtım sırasında aynı zamanda parsiyel yüklerin toplanması da gerçekleşmektedir.

Ölçeklerin büyüyeceği, maliyetin düşeceği, rekabetin azalacağı bu uygulamaya lojistik maliyetleri azaltarak tedarik zincirinde toplam maliyetin düşmesine ve rekabet avantajı yaratılmasına fırsat vermektedir.



THERMO KING ADVANCER SERİSİ SOĞUK ZİNCİR TAŞIMACILIĞININ GELECEĞİYLE TANIŞIN.

Soğuk zincir taşımacılığı yapıyorsanız, taşıdığınız yükü soğuk tutarken ne kadar güç harcadığınız da çok önemli. Akıllı soğutucu Thermo King Advancer da işte bunun için geliştirildi. %30'a varan yakıt tasarrufu sağlıyor ve değişken hava akımı özelliği sayesinde %40 daha hızlı soğutuyor. Üstelik çok daha düşük emisyon oranıyla çok daha çevreci. Advancer'ın akıllı özellikleriyle tanışmanız için sizi de Thermo King Yetkili Satıcılarına bekliyoruz.

KOMPLE VE PARSEYEL TAŞIMACILIK

” Parsiyel taşımacılık türü ile aynı güzergâh üzerinde bulunan birden fazla müşterinin yükü taşınabiliyor. Böylece komple araç kiralamak yerine yükler aynı araca yükleniyor.“

Maliyet açısından diğer taşıma türlerine göre daha avantajlı olan parsiyel taşımacılık, kelime anlamı itibari ile bir malın veya ürünün bütünüyle değil, parça olarak taşınması anlamına gelmektedir. Parsiyel taşımacılık türü ile aynı güzergâh üzerinde bulunan birden fazla müşterinin yükü taşınabilmektedir. Böylece komple araç kiralamak yerine yükler aynı araca yüklenmektedir. Bu sayede daha az yoğunluktaki yükler için büyük araç maliyetlerinden tasarruf edilmektedir. Parsiyel yük taşımacılığı ile istenilen başarıya ulaşılabilmesi için dikkat edilmesi gereken noktalar bulunmaktadır. Özellikle elleçleme ve dağıtım sürecinin büyük bir titizlikle gerçekleştirilmesi oldukça önemlidir. Bu önemli iki sürecin etkin yönetilmemesi halinde teslimatta gecikmeler ve büyük zararlar ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle gerekli bilgi akışının doğru yapılması ve ekipman yönetiminin standartlara uygun olması gerekmektedir.

Taşıma araçlarında birden fazla müşterinin yükünün bulunduğu parsiyel taşımacılıkta elleçleme işleminin LIFO (Last in First Out) yöntemi ile gerçekleştirilmesi son derece önemlidir. Bu yöntem, son giren ilk çıkar yöntemi olarak da ifade edilmektedir. Elleçleme işleminin bu yöntem ile düzenlenmesi zaman ve işgücü tasarrufu sağlamaktadır. Bu yöntemle birlikte güzergâha dayalı yükleme seçeneği de



BELKIS ÖNEL

İstanbul Esenyurt Üniversitesi Dış Ticaret Programı Öğretim Görevlisi

tercih edilmektedir. Parsiyel yük taşımacılığında önemli konulardan bir diğeri de yükün cinsine göre elleçleme işleminin yapılmasıdır. Hassas ve hafif yüklerin üst kısma ağır yüklerin alt kısma yerleştirilmesi oluşabilecek zararları minimize etmektedir. Bunlar dışında birden fazla müşterinin yükü bulunması nedeni ile etiketleme işlemine de özen gösterilmesi gerekmektedir. Karayolu parsiyel taşımacılık ile özel teknolojik meteryaller ile desteklenmiş kara araçları içerisinde birden fazla müşteriye ait ürünlerin taşınmaktadır.

Komple yük taşımacılığı ise bir kişi ya da firmaya ait yükün tek bir araç ile nakliyesinin yapılmasıdır. Komple taşımacılık dünya ülkelerinde FTL (Full Track Load) olarak bilinmektedir. Bir aracın kamyon, tır vb. yük taşıma kapasitesini tam olarak ağırlıklı ve hacim kaplayan yük anlamını taşımaktadır. Firmaların ya da kişilerin bir taşıma aracını tamamen dolduracak yük taşıma işlemi var ise bu taşıma türünün tercih edilmesi mantıklı olacaktır. Aksi takdirde komple araç bedeli ödeyerek sadece yarısı dolu olan bir aracın yola çıkarma maliyetine maruz kalacaktır. Komple taşımacılık ile fabrika, depo, antrepo gibi adreslerden alınan ürünler, sevk adresine ulaşıncaya kadar hiçbir aktarma işlemi görmez.

Parsiyel taşıma türünde en çok kara ve deniz taşımacılığı kullanılırken komple taşımacılıkta genelde kara taşımacılığı kullanılmaktadır. Karayolu taşımacılığında önemli olan ardiye ve bekleme masraflarıdır. Komple taşımacılıkta varış yerinin lokal masrafları önemli olurken, parsiyel taşımacılıkta bu durum teslim şekillerine göre değişebilmektedir. Sonuç olarak tek tük eşyaların nakliyesi söz konusu ise parsiyel taşımacılık tercih edilmektedir. Bu şekilde fazla ücret ödenmeyeceği için daha avantajlı olur. Fakat taşınacak yük fazla ise kamyon, kamyonet, tır gibi araçları dolduracak kapasitede ise avantajlı olan taşıma şekli komple taşıma şeklidir.

“İHRACATIMIZ ARTIYOR AMA ÇIKIŞ YOLU BULAMIYORUZ”

Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND) Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, pandemi sonrası uluslararası ticaretteki daralmaya rağmen, Türkiye'nin ihracatta birçok ülkeden daha olumlu bir tablo çizdiğini vurgulayarak, “Türk ihraç mallarına talep artıyor, ancak bu ürünleri sınırlarımızın ötesine çıkarmakta ciddi sıkıntılar yaşıyoruz” dedi.

İhracat taşımalarında yaşanan sıkıntıları vurgulayan UND Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, “Yılın ikinci çeyreğinde küresel ölçekte yaşanan pandemi krizinin yarattığı şoklarla başa çıkmaya çalışan dünya ticareti, hızla daralırken, Türkiye başarılı bir performans göstermişti. Haziran ayında COVID-19'un olumsuz etkilerini aşarak yükselişe geçen ihracatımız, önceki yılın aynı dönemin göre yüzde 15.7 artmıştı. Küresel tedarik zincirlerinde yaşanan kırılmalar ve sıkıntılar sürerken, Türk ihraç mallarına olan talep de artıyor. Fakat bu ürünleri sınırlarımızın ötesine çıkarmakta ciddi sıkıntılar yaşıyoruz” diye konuştu.

“BULGARİSTAN SINIRINI AŞAMIYORUZ, AB'YE ÇIKAMIYORUZ”

Sınır kapılarında yaşanan beklemele-re dikkat çeken Nuhoğlu, “Kapıkule'de gerçekleştirilen iyileştirmelerden sonra geçiş hızımız artsa da Kapıkule ve Hamzabeyli sınır kapılarında son 15 günlük çıkış rakamlarını incelediğimizde, ihracat çıkış sayılarımızın arttığını görüyoruz. Ancak, bu artışa rağmen Bulgaristan tarafındaki yavaşlık sebebiyle uzun süreli beklemele-ler yaşıyoruz” dedi.

Nuhoğlu; “Her aracın ortalama 70 bin dolar değerinde ihracat malı taşıdığı hesaplandığında, 2 bin araç yaklaşık 140 milyon dolar değerinde ihracat malı taşıyor anlamına geliyor. Ürün fiyatı ve kalitesi bakımından rekabet gücümüz yüksek olsa da zamanında teslimat konusunda rekabetçiliğimizi yitiriyoruz.” açıklamasında bulundu ve ekledi; “Ticaret Bakanlığımızın desteğiyle İran, Irak gibi ülkelere yapılan ticareti (Temassız Ticaret) yöntemleriyle gerçekleştirebildik. İhracatımıza talep her geçen gün artıyor, adeta siparişler yaşıyor. Ancak Bulgaristan engeli bir türlü aşamıyoruz.”





ŞEVKET SARAÇOĞLU: "Otomasyon teknolojilerimizle sadece sanayiye değil dünyanın en derin batırma tüp tüneline sahip Marmaray gibi hayatın içindeki projelere de kontrol sistemlerimizle yüksek katma değer sağlıyoruz."

MITSUBISHI ELECTRIC TÜRKİYE BAŞKANI ŞEVKET SARAÇOĞLU: "TÜRK HALKI İÇİN YATIRIM YAPIYORUZ"

"Türkiye'nin belirlediği yüksek ekonomik hedeflerine ulaşması için gerekli teknoloji ve bilgi kullanımını aktarmayı hedefleyen bir marka olarak üstün teknolojiye sahip, enerji verimli, çevreci, yenilikçi ürün ve hizmetlerimizle Türk halkı için yatırım yapıyoruz."

Dünyada 34 ülkede toplam 142 bini aşkın çalışanıyla hizmet veren ve yaklaşık bir asırlık dünya markası olan Mitsubishi Electric, her çağın gereksinimlerine uygun yeni teknolojiler geliştirerek büyümesine hızla devam ediyor. Mitsubishi Electric, tüm dünyada sahip olduğu ileri teknolojiyle dünya genelinde toplumların yaşam kalitesini artırmak için hizmetlerine devam ediyor. Ekovitrin olarak

Mitsubishi Electric Türkiye Başkanı Şevket Saraçoğlu ile verdikleri hizmetler ve hedefleriyle ilgili konuştuk.

Mitsubishi Electric olarak kuruluşunuzdan günümüze kadar kaydettiğiniz aşamaları özetler misiniz?

"Evden uzaya" kadar çok sayıda sektörde ileri teknoloji çözümleri ile öne çıkan Mitsubishi Electric; bilgi işlem ve iletişim sistemle-

ri, uydu teknolojileri ve haberleşme, tüketici elektroniği cihazları, sanayi teknolojileri, enerji, nakliye ve inşaat makinelerinde kullanılan elektrikli ve elektronik donanımların üretimi, pazarlaması ve satışında dünyanın öncü şirketleri arasında yer alıyor. Global çapta 142 bini aşkın çalışanıyla 34 ülkede faaliyet gösteren yaklaşık bir asırlık bir dünya markası olan Mitsubishi Electric, her çağın gereksinimlerini önceden görüp gele-



for a greener tomorrow

çeğin ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik yeni teknolojiler geliştirerek hızla büyümeye devam ediyor. Kurumsal ilkesi "Changes for the Better" (Daha İyisi İçin Değişim) ve çevre ilkesi "Eco Changes" (Eko Değişim) doğrultusunda hareket eden Mitsubishi Electric, tüm dünyada ileri teknolojisiyle dünya genelinde toplumların yaşam kalitesini artırmak için çalışıyor. Markamız Türkiye'de ise klimadan asansör ve yürüyen merdivene, fabrika otomasyonundan ileri robot teknolojilerine, CNC mekatronik sistemlerden görsel veri sistemlerine, ulaştırmadan enerji sistemlerine, yarı iletken cihazlardan otomotiv ekipmanlarına, havalimanlarına özel radar teknolojilerini de kapsayan kamu sistemlerinden uydu ve uzay sistemlerine kadar pek çok farklı kulvarda faaliyet gösteriyor.

"KOBİ'LERİN DÖRDÜNCÜ SANAYİ DEVRİMİ'NE UYUMUNA İMKÂN TANIYORUZ"

Sunduğunuz çözümleri ve kurumlar açısından sağladığınız avantajları paylaşabilir misiniz?

Fabrikaların dijital dönüşümlerini gerçekleştiren e-F@ctory konseptimizle fabrika yatırımından önce sanal bir fabrika oluşturarak ortaya çıkacak fabrikanın ve üretimin simülasyonunu gerçekleştirme, verimliliği değerlendirme ve oluşan çıktılar doğrultusunda yatırım şekillendirme fırsatı sunuyoruz. Bu sayede ekonominin lokomotif olan KOBİ'ler başta olmak üzere sanayicilerin Dördüncü Sanayi Devrimi'ne hızlı bir şekilde uyum sağlamasına imkân tanıyoruz. Dijital ikiz uygulamamız sayesinde ise gerçek üretim hattına müdahale edilmeden, üretim hattının dijital ikizinde simülasyon yapabiliyor ve hedeflenen üretimin gerçek olduğu zaman ne kadar verim ile çalışacağını fiziksel olarak üretime başlamadan görmek mümkün oluyor.

"YENİ NESİL ÜRÜN VE ÇÖZÜMLER GELİŞTİRİYORUZ"

Marmaray gibi büyük projelerde yer alıyorsunuz. Biraz da bunlardan bahsedebilir misiniz?

Otomasyon teknolojilerimizle sadece sanayiye değil dünyanın en derin batırma tüp tüneline sahip Marmaray gibi hayatın içindeki projelere de kontrol sistemlerimizle yüksek katma değer sağlıyoruz. Robotların üretimdeki rolünün hızla artacağı yönündeki gelecek vizyonundan hareketle ileri robot teknolojileri alanında da yeni nesil ürün ve çözümler geliştiriyoruz. Üretim bandındaki birçok işi yapabilen insan kolu ya da eline yakın hassasiyete sahip robotlarımız, özel-



likle riskli alanlarda iş güvenliği ve işçi sağlığı açısından fabrikalara önemli bir katkı da bulunuyor.

"DÜNYANIN LİDER FİRMALARINDAN BİRİSİYİZ"

Klima sistemlerinde sektörde ulaştığınız büyüklüğü ve konumu anlatır mısınız?

Mitsubishi Electric olarak konut, ticari ve sanayi kullanımı amaçlı klima sistemlerinde de dünyanın lider firmalarından biri olarak kabul ediyoruz. Mitsubishi Electric'in teknoloji, tasarım ve üretimde mükemmeliğe işaret eden Mitsubishi Electric Quality

anlayışıyla ürettiği ürünleri; uzun yıllar boyunca sorunsuz çalışıyor, deneyimleyenler en iyi seçim olduğunu teyit ediyor. Derin ve köklü teknolojik altyapısının yansımaları olan yüksek performanslı klimalarıyla dikkat çeken Mitsubishi Electric; farklı iklim koşulları, farklı büyüklükteki uygulamalar ve farklı uzmanlık çözümleri için üstün performans gösteren profesyonel sistemleri tasarlıyor. Klimada yapay zekânın öncüsü olan markamız, ürünleriyle sistem ömrünü tamamlayana kadar çevreye dost bir yaklaşımla maksimum enerji tasarrufu sağlamayı ve sorunsuz bir performansla en yüksek kon-

foru sunmayı hedefliyor.

Hızlı, konforlu, emniyetli ve yüksek enerji verimliliğine sahip asansör ve yürüyen merdivenleri ile dünya genelinde büyük projelere katma değer sağlayan Mitsubishi Electric, Türkiye'de de çok sayıda prestijli projede dikkat çekiyor. Özel tasarlanmış yapay zekâ denetleme sisteminin kullanıldığı asansörlerde katta bekleme süreleri en aza indiriliyor. Back up sistemi ile deprem ve elektrik kesintisi gibi durumlarda asansörün en yakın katta durması ve yolcuların güvenle tahliye edilmesi sağlanıyor.

Mitsubishi Electric'in kamu sistemleri alanındaki faaliyetleri kapsamında uçak ve uçuş güvenliğini artırmak amacıyla havalimanları için geliştirilen radar teknolojisi Antalya Havalimanı'nda kullanıma başlandı. Terminal Doppler Lidar Sistemi olarak adlandırılan bu radar teknolojisi, havalimanlarında rüzgar değişiminden kaynaklanan havayolu kazalarının daha etkin bir biçimde önlenmesini sağlıyor ve iniş kalkış güvenliğine destek olarak yalnızca yağış sırasında değil, açık havalar da dâhil tüm hava koşullarını tespit ediyor.

Uzay araştırma ve geliştirme sistemleri alanında dünyanın önde gelen üreticilerinden Mitsubishi Electric, Türkiye'de de üreticisi olduğu Türksat 4A ve 4B uyduları ile ülkemiz ve komşu ülkelerin iletişim ve yayıncılık altyapısına katkıda bulunuyor.

"TÜRK SANAYİNE KATKIDA BULUNMAYI SÜRDÜRECEĞİZ"

Türkiye'ye yönelik yatırım hedeflerinizi öngrenebilir miyiz?

Türkiye'deki sanayiciler ve alt yapı projeleri için iddialı bir çözüm ortağı olduğumuz dijital dönüşüm alanında ciddi yatırımlar gerçekleştiriyoruz. Manisa Organize Sanayi Bölgesi'nde ev tipi klima üretimi gerçekleştiren fabrikamızı da e-F@ctory konseptimiz ile akıllı ve dijital bir fabrika olarak tasarladık. Markamız Türkiye ve Avrupa pazarında klima ve soğutma sistemleri segmentini büyütmeyi hedefliyor. Fabrika otomasyon sistemleri iş kolumuzda geçmiş yıllarda olduğu gibi önümüzdeki yıllarda da Türk sanayiine katkıda bulunmayı sürdüreceğiz. Üniversitelerin mühendislik fakültelerinde robot eğitim merkezleri kurulmasına katkı sağlayarak geleceğin mühendis adaylarına da vizyoner bir bakış açısı sunmaya devam edeceğiz.

Mitsubishi Electric; jeopolitik konumu, genç nüfusu ve büyüme potansiyeli ile avantajlı bir ülke olduğuna inandığı Türkiye'nin global düzeyde rekabet için dünyadaki gelişmelere hızla uyum sağlayabilmesi ama-



cıyla ileri teknolojisini ülkemize getiriyor. Büyüyen Türkiye'nin belirlediği yüksek ekonomik hedeflerine ulaşması için gerekli teknoloji ve bilgi kullanımını aktarmayı hedefleyen bir marka olarak üstün teknolojiye sahip, enerji verimli, çevreci, yenilikçi ürün ve hizmetlerimizle Türk halkı için yatırım yapıyoruz.

Aynı zamanda, Mitsubishi Electric'in 100'üncü yıldönümü olan 2021 yılına doğru ilerlerken, uzun dönemli çevresel yönetim vizyonumuz "Çevre Vizyonu 2021" doğrul-

tusunda hareket ediyoruz. Bu vizyon kapsamında; toplumun karbon salınımını düşürmeye, geri dönüşüme dayalı bir toplum yaratmaya, biyolojik çeşitliliğe saygı duyarak doğaya uyum sağlamaya ve çevre bilincini artırmaya katkıda bulunmayı amaçlıyoruz.

TOFAŞ, SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK ÇALIŞMALARINI HIZLANDIRACAK

Türkiye otomotiv sektörünün öncü kuruluşu Tofaş, 7'nci Sürdürülebilirlik Raporu'nu kamuoyu ile paylaştı. 264 bin adetlik üretim ve 194 bin adetlik ihracat ile Türkiye'nin lider sanayi kuruluşları arasında yer almayı sürdüren Tofaş, enerji verimliliği alanındaki performansını daha da ileriye taşıdı.

Ülkemiz otomotiv sanayisinin öncü kuruluşu Tofaş, faaliyetlerine sürdürülebilirlik hedeflerine odaklanılan Dünya Klasında Üretim (WCM) programında 2013'te Fiat Chrysler fabrikaları arasında "Altın Seviye"deki ilk üç arasına girmişti. 2019'da gerçekleşen denetim sonucunda ise puanını 81'e yükselterek en yüksek puana sahip otomobil fabrikası oldu. Tofaş, aynı dönemde uzun yıllardır devam etmekte olan çevre yönetimi kapsamındaki çalışmalarını arttırarak, enerji, su ve karbondioksit azaltımı sağlamaya devam etti. Üretim süreçlerinde oluşan atığın tamamının uygun yöntemlerle geri kazanımını sağladı.

Tofaş 2006'da başlayan temel olarak iş güvenliği, kalite, maliyet ve çevre konularına odaklanılan Dünya Klasında Üretim (WCM) programında 2013'te Fiat Chrysler fabrikaları arasında "Altın Seviye"deki ilk üç arasına girmişti. 2019'da gerçekleşen denetim sonucunda ise puanını 81'e yükselterek en yüksek puana sahip otomobil fabrikası oldu. Tofaş, aynı dönemde uzun yıllardır devam etmekte olan çevre yönetimi kapsamındaki çalışmalarını arttırarak, enerji, su ve karbondioksit azaltımı sağlamaya devam etti. Üretim süreçlerinde oluşan atığın tamamının uygun yöntemlerle geri kazanımını sağladı.

"BAŞARILI PERFORMANSIMIZI SÜRDÜRÜYORUZ"

Uluslararası değerlendirme kurulu EIRIS'in Borsa İstanbul bünyesinde yaptığı kapsamlı değerlendirmede, BİST Sürdürülebilirlik Endeksi'nde yer almaya hak kazanan 50 Türk firması arasında yer alan Tofaş, BIST Kurumsal Yönetim Endeksi'nde yer alan ilk otomotiv şirketi olarak bu alandaki çalışmalarını sürdürüyor. Tofaş'ın 2019 yılı Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notu 9,26'ya yükseltildi. Konu hakkında açıklamalarda bulunan Tofaş CEO'su Cengiz Eroldu, "Yarım asırlık deneyim ve birikimimizin gücü ile 2019'da küresel ve ülke düzeyinde yaşanan zorlayıcı ekonomik gelişmelere rağmen, paydaşlarımız için değer yaratmaya devam ettik. Bir yandan 2,3 milyar dolar ihracat geliri ve 919 milyon dolar dış ticaret fazlası yaratırken iç pazara yönelik faaliyetlerimizde performansımızı artırdık."



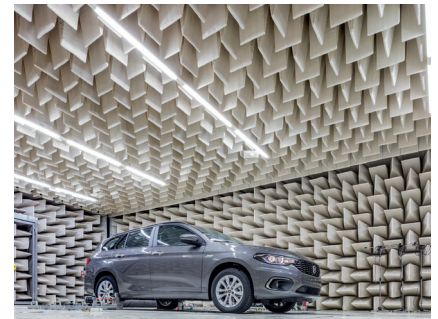
CENGİZ EROLDU: "Yarım asırlık deneyim ve birikimimizin gücü ile 2019'da küresel ve ülke düzeyinde yaşanan zorlayıcı ekonomik gelişmelere rağmen, paydaşlarımız için değer yaratmaya devam ettik. Bir yandan 2,3 milyar dolar ihracat geliri ve 919 milyon dolar dış ticaret fazlası yaratırken iç pazara yönelik faaliyetlerimizde performansımızı artırdık."

yönelik faaliyetlerimizde performansımızı artırdık. Tofaş olarak yatırımlarımızı ve iş planlarımızı uzun vadeli bakış açısıyla yapıyoruz. Bizi önemli değişimlerin beklediği bu dönemde dirençli olabilmek ve esneklik gösterebilmek sürdürülebilir başarı ve katma değer anahtarları olacak. Hedefimiz, şirketimizin sürdürülebilir başarısını, müşterileri için değer yaratan, çalışanlarının ve iş ortaklarının parçası olmaktan gurur duydukları küresel bir şirket olarak devam ettirmek. Bu doğrultuda, sürdürüle-

bilirlik kapsamındaki çalışmalarımızı hızlandıracağız" dedi.

"PANDEMİ SÜRECİNDE SAĞLIK EKİPMANI ÜRETTİK"

Pandemi sürecinde yürütülen çalışmalara değinen Cengiz Eroldu, "Sürecin başında mücadelenin ön safhalarında bulunan sağlık çalışanlarımızın ihtiyaçlarını anlamaya, bu mücadeleden başarıyla ayrılabilmemiz için onları korumaya odaklandık. Ar-Ge kapasitemizin avantajını kullanarak hızla biyolojik örnek alma kabini, entübasyon kabini ve siperlikli maske üretimine geçtik. Bu ekipmanlara yönelik mühendislik çalışmalarını internet üzerinden paylaşarak onun üzerinde kuruluşun üretime geçmesine destek olduk, hizmete soktuğumuz internet sitesiyle merkezi olarak talepleri toplayarak dağıtımını yaptık. Tofaş olarak ürettiğimiz 50 bin siperlikli maske, 1300 biyolojik örnek alma ve entübasyon kabinini 70 ildeki sağlık kuruluşlarına ulaştırdık. Bu süreçte çalışanlarımızın sağlığı önceliğimiz oldu. Güvenli İşe Dönüş Rehberi'nin hazırlanmasına katkıda bulunarak üreticilerimizin faydasını hedefledik, işlerimizin devamlılığı için uzaktan çalışma yöntemleri ve güncellenen yıllık planlarla faaliyetlerimizi sürdürüyoruz" açıklamalarını yaptı.



MERCEDES-BENZ TÜRK'TEN VARAN TURİZM'E YILIN TESLİMATI

Varan Turizm, Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen ve bugünkü değeriyle 70 milyon TL'yi aşkın 33 adet yeni otobüs alımı gerçekleştirerek 2020'nin bu alandaki en büyük yatırımına imza attı.

Türkiye şehirlerarası yolcu taşımacılığında çok önemli ve değerli bir marka olan Varan Turizm filosunu, Türkiye'nin şehirlerarası otobüs sektörünün en uzun soluklu lider firması Mercedes-Benz'ten satın aldığı 33 adet otobüs ile güçlendiriyor. Karayolu yolcu taşımacılığının en önemli markalarından Varan Turizm; tüm dünyayı ve ülkemizi etkileyen zorlu pandemi dönemine rağmen otobüs yatırımlarını sürdürüyor. Mercedes-Benz Türk Bayii Koluman aracılığıyla satışı gerçekleşen 33 adet Mercedes-Benz marka otobüsün 27 adedi Mercedes-Benz Turismo 16 RHD 2+1, 2 adedi Mercedes-Benz Turismo 16 RHD ve 4 adedi ise Mercedes-Benz Travego 15 SHD'den oluşuyor.

4 Eylül Cuma günü Varan Turizm'in İstanbul Ataşehir tesislerinde gerçekleşen teslimat töreninde Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Aksoy, Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Ba-

tumlu, Otobüs Satış Operasyonu Grup Müdürü Tolga Bilgisu, Koluman Ticari Araçlar Satış ve Pazarlama Direktörü Ali Saltık, Koluman Ankara Otobüs Satış Müdürü Hakan Öztekin, Koluman İstanbul Otobüs Satış Müdürü Şafak Şimşek ve Koluman Gaziantep Otobüs Satış Müdürü Fevzi Kaplan; araçları Sayın Abdullah İslam, Varan Turizm Yönetim Kurulu Üyeleri Fatih İslam ve Kemal Soğancı, Varan CEO'su Kemal Erdoğan ve LKS Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Ali İslam'a teslim ettiler.

Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu, "Şirketimizin kurulduğu günden bu yana, Türkiye'nin şehirlerarası yolcu taşımacılığının standartlarını belirleyen otobüsler ürettik. Türkiye'de üretilen her 2 otobüsten biri Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası'ndan çıkarken, Türkiye'den ihraç edilen her 10 otobüsten 6'sı ise yine Mercedes-Benz Türk'e ait. Fabrikamızda üretilen

her bir aracın en yüksek güvenlik standartları ile beraber en yüksek konforu sunması ve bunu müşterilerimizin kullanım süreleri boyunca en düşük işletim giderleri ile sağlamasını hedefleyerek üretiyoruz. Müşterilerimizin kullanımına sunulan ürünlerimizin yanı sıra finansman, ikinci el ve satış sonrası hizmetleri de kapsayarak onların oluşabilecek her türlü ihtiyaçlarına karşın çözüm üretmeye çalışıyoruz" dedi.

2020 yılının şu ana kadar gerçekleşen en yüksek adetli otobüs teslimatı ile ilgili olarak Burak Batumlu, "Şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında çok önemli ve değerli bir marka olan Varan Turizm ve Grup Şirketlerine 33 adet yeni otobüs satışı gerçekleştirilmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Mercedes-Benz Türk olarak, her geçen gün kendimizi daha da geliştirerek, müşterilerimizin talep ve beklentileri doğrultusunda ürünlerimizi geliştiriyoruz, çeşitlendiriyoruz ve tesislerimize yatırımlarda bulunuyoruz. Varan Tu-





rızın tüm dünyayı ve ülkemizi etkileyen bu pandemi döneminde bile yatırım kararlarından vazgeçmemiş olması ve geleceğe olan inancı doğrultusunda, en kısa zamanda bu yatırım tercihlerinin karşılığını göreceğine inanıyoruz. Başta Varan Turizm ortakları ve yöneticileri olmak üzere, Koluman bayimizin yöneticilerine ve çalışanlarına ve de çok önemli iki markanın bu birlikteliğinin sağlanmasında emeği geçen herkese teşekkür ediyorum. Varan Turizm ile iş birliklerimizin geçmişte olduğu gibi gelecekte de artarak devam edeceğine inanıyorum ve her iki şirkete de hayırlı olmasını diliyorum" diye konuştu.

Varan CEO'su Kemal Erdoğan; teslimat töreninde yaptığı konuşmada, "Türkiye'nin en güvenilir ve önemli markalarından biri olan Varan Turizm, tüm dünyada yatırımların azaldığı bir dönemde Mercedes-Benz'den aldığı otobüslere yenilerini ekleyerek ülkemizin istihdamına katkı sağlıyor. 23 Temmuz 2020'de Ankara Söğütözü'nde açtığımız terminalimizin ardından bugün hem İstanbul Ataşehir'deki terminalimizin açılışını gerçekleştiriyoruz hem de filomuza kattığımız yeni otobüslerimizle Türkiye'de ulaşım sektörüne önemli katkılar sağlamayı amaçlıyoruz. Şirketimizin misyonu; ulaşım sektöründe Türkiye'nin beklediği, Türk halkına yakışır kalitenin ve güvenin öncüsü olmak ve bu şekilde ülke istihdamına ve verimliliğe imkân sağlamak. Ülkemizin önemli sorunlarından biri olan katma değer yaratacak marka eksikliğini gidermeyi amaçla-



yan Varan Turizm, tüm dünyada tanınmış bir marka olarak, Türkiye'yi temsil eden kaliteli hizmet anlayışının ulaşım sektöründeki temsilcisi olma hedefinde. Bu kapsamda, güvenli, kaliteli, dünya standartlarındaki hizmet anlayışı ile ülkenin etkinlik ve verimlilik konularında öncü rol oynamak istiyoruz. Her sektörün pandemi döneminde birlik ve beraberlik içinde üzerine düşen görevi yapması gerekiyor. Özellikle ulaşım sektörü için çok zor zamanlar geçiriyoruz. Varan Turizm olarak bu dönemde taşın altına elimizi koyduk ve koymaya devam edeceğiz. Varan Turizm olarak hijyen konusuna özel bir önem atfediyoruz ve çok kapsamlı önlemler aldık. Yolcularımızın içini ferah tutması ve güvenli bir şekilde ulaşımının sağlanması için zor bir görev üstlendik. İnanıyoruz ki salgının sona ermesinden sonra ülkemiz ulaşım sektöründe dünyanın en önemli oyuncularından biri olacaktır. Varan Turizm olarak bu hedefe ulaşılmasında katkımız olabilirse ne mutlu bize" şeklinde konuştu.

Mercedes-Benz Türk, Varan Turizm ve Grup Şirketleri ile yöneticilerinin bir araya geldiği otobüs teslimat töreni, Varan Turizm'in İstanbul Ataşehir'de yeni açılan tesislerinde yapıldı.

OTOMOBİL PİYASASINDA NELER DÖNÜYOR?

” Yetkili bayiden sıfır kilometre araç bulmak bu sene imkansıza yakın bir durum. Yetkili bayide bulamadığınız araç spot piyasada çok yüksek fiyat farklarıyla sizleri bekliyor. Bazı modellerde spot piyasa fiyatıyla yetkili bayi resmi fiyat listesi arasında yüz bin liralara bulan farklar söz konusu.“

Bu sene etkileri tüm dünyada derinden hissedilen Covid-19 patlaması, ülkemizde otomotiv sektöründe daha önce pek tanık olunmamış piyasa hareketlerine neden oldu. Pandemi döneminde sektörün yaşadığı tedarik problemi nedeniyle, ne yazık ki çoğu markanın yetkili bayisinde sıfır kilometre araç bulunamaz oldu. Bu dönemde, kredi faizlerinin düşmesi ve hijyen kaygıları da otomobil talebini oldukça artırdı. Bayilere gidildiğinde aylar sonrasına gün verilmesi ve aylar sonrası için genelde bir fiyat sabitleme uygulamasının olmaması da spot ve ikinci el piyasasına hareketlilik getirdi. Sıfır kilometre araçları daha bayiye gelmeden satın alan özel veya tüzel kişiler, bu araçları liste fiyatının çok üstünde fiyatlara satmaya başladı. Haliyle ikinci el piyasasında da fiyatların yükselmesine neden olan bu durum, pek çok modelde ikinci el fiyatının sıfır kilometre fiyatından bile yüksek olmasına yol açtı. “Neden sıfır araba alayım, üstüne biraz daha para koyar ikinci el alırım” esprileri iyice popüler oldu.

TL’de özellikle Mart 2020’den beri devam eden değer kaybı da otomobil fiyatlarına aydan aya ciddi zamlar olarak yansdı. Geçmişten beri, pandemi ve düşük faizler nedeniyle bugün veya bir gün araba sahibi olmak isteyen insanlardaki “Eğer şimdi almazsam ileride aynı arabayı çok daha pahalıya



CAN İLGÜRGEN

almak zorunda kalırım veya hiç alamam” kaygısı da oldukça arttı. Ülkemizde maalesef otomobil fiyatlarının düştüğünün pek görülmesi de bu kaygıyı besleyen diğer bir etken oldu. Açıkçası ben de bu kaygıya sahip olan gruptayım. 27 Mart 2020’de sıfır kilometre aldığım arabanın o günkü liste fiyatıyla 19 Ağustos 2020 liste fiyatı arasında 36 bin lira fark var. Bu alışverişle daha mı zengin oldum veya param daha çok mu değer kazandı? Hayır. En azından aynı arabayı bugün çok daha yüksek bir fiyata alıp fakirleşmedim, paramın değerini korumuş

oldum. Enteresan bir döneme taahhüt ediyoruz.

Gelelim sizlerle paylaşmak istediğim diğer konuya. Pandemi döneminde sektör dinamikleri bu kadar farklılaşmışken, biz de oldukça farklı bir sıfır kilometre araba satın alma deneyimi yaşadık. Bu konuyu paylaşmaktaki amacım kimseyi karalamak veya şikayet etmek değil. Tamamen ticari bir süreçle ilgili sizlerin de görüşlerini duymak. O yüzden affınıza sığınarak marka veya kurum ismi kullanmayacağım.

Temmuz ayında, kulağa ne kadar tuhaf gelse de “araya hatırlı kişilerin girmesi vasıtasıyla” bir aile ferdimiz için bir markanın yetkili bayisinden sıfır kilometre bir araba satın aldık. Hangi arabayı almaya yeni karar verdiğimiz günlerde, henüz tanıdığımız hatırlı kişi devreye girmemişken, ben bir sade vatandaş olarak yetkili bayiye telefonla ulaştım. İstediklerimiz modelin ellerinde olup olmadığını sordum. Telefondaki yetkili, ellerinde hiç araba olmadığını, Ağustos sonu veya Eylül başı gibi tekrar aramamı söyledi. Daha sonra, bir dostumun vasıtasıyla aslında ellerinde satışa uygun bir adet araba olduğunu öğrendik. Spotçuluğa karşı önlem amacıyla sadece referansla son kullanıcıya satış yapmak istiyor olabilirler diye düşünüyorum.

Sonrasında, tanıdığımız kişi üzerinden satış temsilcisine ulaş-



tık. Ellerinde bir adet araba olduğunu doğruladı. Bu arabayı bize satabileceklerini, yalnız bazı şartları sağlamamız gerektiğini söyledi. Dört şart seçeneği sunup, bu şartlardan üçünü karşılamamız halinde yönetim kurulu onayına sunulacağını ve yönetim onaylarsa arabanın bize satılacağını açıkladı.

Şartlara gelince:

■ Araç bedelinin yaklaşık yüzde altmış kadar, bir yıldan üç yıla kadar vadeyle kredi kullanmak. Bu şart içlerinde en anlaşılabilir olanı. Arabanın spot piyasaya düşmesini önlemek ve son tüketiciye satışını sağlamak için bir yöntem olarak kullanılabilir.

■ Kasko ve trafik sigortasının yetkili bayi üzerinden satın alınması.

■ Mevcut aracımızın yeni aracımızı alırken yetkili bayiye takasla verilmesi.

■ Yeni aracımıza beş bin lira ücret karşılığında yetkili bayide boya koruma, seramik kaplama uygulaması yapılması.

dört şarttan takas şartı dışındaki üçüne evet dedik, yönetim kurulu onayına sunulduk ve arabanın bize satışı onaylandı.

Yetkili bayiden sıfır kilometre araç bulmak bu sene imkansızla yakın bir durum. Yetkili bayide bulamadığımız araç spot piyasada çok yüksek fiyat farklarıyla sizleri bekliyor. Bazı modellerde spot piyasa fiyatıyla yetkili bayi resmi fiyat lis-



tesi arasında yüz bin liralara bulan farklar söz konusu. Yetkili bayi size bu şartları kabul etmeniz için sunarken bu bilgilerden de besleniyor. Araba almasaydık olmaz mıydı? Olurdu ama almadığımız her gün o araba daha da pahalalanacağı ve gelirimiz aynı oranda artmayacağı için fakirleşmiş olurduk. Bu alışverişlerin arkasında biraz da negatif reel faize karşı mevduatın değerini koruma motivasyonu var.

Burada bilinmez olan tek konuya markanın, kendi yetkili bayisinin yaptığı bu uygulamalar hakkında bir bilgisi olup olmadığı konusu. Bu kadar göz önünde ve mercek altında olan bir sektörde, yetkili bayinin markadan habersiz bu uygulamalara gidebileceğini pek zannetmiyorum. Markanın en azından kulaktan kulağa da olsa bilgisi olduğunu

düşünüyorum.

Bu satış sürecinde markanın yetkili bayisi, sektördeki arz düşüklüğü ve talep fazlasının herkesten daha çok farkında olarak, bunu fırsat bilip müşterisinden istifade etmiş midir? Evet. Aynı zamanda, serbest piyasa şartları diyerek, "Benim koşullarım bunlar, zorla araba satmıyorum, isteyen alır istemeyen almaz" yaklaşımıyla karlılığını maksimize etmeye mi çalışmıştır? O da evet. En nihayetinde bu bir ticaret ve haliyle temel arz talep ilişkisinin yarattığı dinamiklerden besleniyor.

Sektörün gidişatı ve bu ilginç satın alma süreciyle ilgili görüşlerinizi okumak, eğer benzer deneyimler yaşadysanız veya duyduysanız e-mail yoluyla paylaşmanız dileğiyle, sağlıklı kalın.



“SALGIN SÜRECİ OKUL FOBİSİNİ ARTIRABİLİR”

İAÜ Eğitim Fakültesi Rehberlik ve Psikolojik Danışmanlık Ana Bilim Dalı Öğretim Üyesi Dr. Duygu Dinçer, “Özellikle okula yeni başlamış ve başlangıcında okul fobisi yaşamış olan çocukların böylesine uzun bir aradan sonra tekrar aynı durumu yaşamaları olası olabilir. Dolayısıyla okullar açıldığında okul fobisi vakalarında artış olması muhtemel” dedi.

Her yıl binlerce çocuk ve genç okul fobisi yaşayarak okula gitmeyi çeşitli nedenlerle duygusal olarak reddediyor. Okulların açılacağı duyurulmasıyla birlikte Mart 2020’den bu yana yüz yüze eğitim ortamın-

dan uzak kalan öğrenciler, aileler ve okullar açısından kaygı ve umutla karışık yeni bir süreç başladı. Bu kaygılı bekleyişte Covid-19 salgınının hala devam ediyor olması çok etkili. İstanbul Aydın Üniversitesi (İAÜ) Eğitim Fakültesi Rehberlik ve Psikolojik Danışman-

lık Ana Bilim Dalı Öğretim Üyesi Dr. Duygu Dinçer, okulların açılmasıyla birlikte her yıl binlerce çocuğun mustarip olduğu okul fobisinde artış yaşanabileceğini ve bu artışın görülmemesi için okulların şimdiden hazırlık yapmasının faydalı olacağını belirtti.



“OKUL FOBİSİNİN BELİRTİLERİNDE FARKLIŞMA GÖRÜLEBİLİR”

Covid-19 salgınıyla birlikte okul fobisi yaşayan öğrencilerin gösterdiği belirtilerde farklılık oluşabileceğini belirten Dr. Dinçer, “Okul fobisi genellikle karın ağrısı, mide bulantısı, kusma, baş ağrısı, baş dönmesi, titreme, sık tuvalet ihtiyacı, baygınlık gibi psikosomatik belirtilerle ortaya çıksa da salgın sürecinde Covid-19 belirtilerini öğrenen çocuklar okula gitmemek için, işittikleri bu belirtilere benzer şikayetlere başvurabilir. Böylece kendisini ve ailesini evde tutmayı unutulmamalı ki salgınla birlikte çocuk ve gençlerde aile üyelerinden birini kaybedebilecekleri endişesi tetiklendi. Ebeveynlerinden birini kaybeden, karantina sürecine tanık olan veya kendisinin ve ailesinin virüs kapmasından endişelenen birçok çocuk evde kalmak ve ailesini de evde tutmak için taktik Covid-19 belirtileri sergile-

yebilir. Yani okul fobisi belirtilerine Covid-19 belirtileri sirayet edebilir” diye konuştu.

Salgın sürecinin okul fobisini arttırabileceğini belirten Dr. Dinçer “Yapılan araştırmalar okul fobisinin yaz tatili gibi okula uzun soluklu ara verme dönemlerinden sonra artış gösterebildiğini ortaya koyuyor. Tabi, bunda birçok farklı unsur belirleyici olabiliyor. Salgının baş göstermesiyle birlikteyse öğrenciler yaklaşık beş aydır okuldan fiziksel olarak uzak bir süreçten geçiyor. Yani öğrencilerin çoğu okuldan ilk kez bu kadar uzun süreli uzak kalıyor. Kimi öğrencilerse zaten okula başladıkları ilk yılda, yani 2019-2020 eğitim-öğretim yılında böyle olağanüstü bir durumla karşılaştığı için okuluyla, öğretmeniyle, arkadaşlarıyla güçlü bir bağ kurmaktan mahrum kalıyor. Bu anlamda özellikle okula yeni başlamış ve başlangıcında okul fobisi yaşamış olan çocukların böylesine uzun bir aradan sonra tekrar aynı durumu yaşamaması olası olabilir. Dolayısıyla okullar açıldığında okul fobisi vakalarında artış olması muhtemel. Üstelik öğrenciler salgın sürecinde aile içinde, yakın çevrede ya da kitle iletişim araçlarında salgının etkileri ile ilgili birçok endişe verici olaya tanık oldu. Bir kısmı ailesinde Covid-19 virüsünün ortaya çıkması nedeniyle karantina sürecine şahit oldu. Bir kısmı sevdiği bir aile büyüğünü kaybetti. Bir kısmı arkadaşlar arasında söylenti yoluyla hayal ürünü olaylar yaratarak kaygısını tetikleyici ek içerikler üretti. Tüm bu yaşananlar sadece okuldan uzak kalmaya değil kaygılı bir şekilde uzak kalmaya yol açtı. Deprem gibi jeolojik afetlerin ya da savaş ve terör saldırıları gibi sosyal afetlerin çocukların psikolojik sağlığını olumsuz etkilediği göz önünde bulundurulduğunda Covid-19 gibi küresel bazlı bir biyolojik afet durumunun, önlem alınmazsa,



DR. DUYGU DİNÇER: “Okullarda özellikle okul psikolojik danışmanlarına, sanat, edebiyat ve spor derslerini veren öğretmenlere ayrıca büyük görev düşüyor. Yeni dönemle birlikte okul psikolojik danışmanlarının okul fobisi ve salgın konusunda yıllık faaliyet planına yeni içerikler eklemesi, sunduğu rehberlik hizmetlerini zenginleştirilmesi sürecin yönetimi ve öğrencilerin okula adaptasyonu açısından büyük önem taşıyor.”

çocukların benliğinde uzun vadeli birçok iz bırakması muhtemel. Sürecin okul, aile, akran iş birliği içinde çok yönlü bir şekilde yönetilmesi gerekiyor” dedi.

“EĞİTİMCİLERE AYRICA GÖREV DÜŞÜYOR”

Okulların açılmasıyla birlikte, öğrencilerin okula uyum süreçleriyle ilgili olarak, eğitimcilere çok iş düştüğünü söyleyen Dr. Duygu Dinçer, “Okullarda özellikle okul psikolojik danışmanlarına, sanat, edebiyat ve spor derslerini veren öğretmenlere ayrıca büyük görev düşüyor. Yeni dönemle birlikte okul psikolojik danışmanlarının okul fobisi ve salgın konusunda yıllık faaliyet planına yeni içerikler eklemesi, sunduğu rehberlik hizmetlerini zenginleştirilmesi sürecin yönetimi ve öğrencilerin okula adaptasyonu açısından büyük önem taşıyor. Yine edebiyat, sanat ve spor dersleri bu süreçte kritik bir rol oynuyor. Çünkü bu alanlar uygulayarak aktarılabilmesi ve anlaşılabilmesi; gerilimlerin, travmatik deneyimlerin üstesinden gelinebilmesi için alternatif bir ifade ve iletişim aracı sunuyor. Bu nedenle yeni dönemde okullarda öğrencilerin takip ettiği sanat, edebiyat ve spor derslerinin arttırılması, okul psikolojik danışma ve rehberlik servislerinin sanat, edebiyat ve spor derslerini veren öğretmenlerle dışa vurumsal sanat çalışmalarını ve kinestetik etkinlikleri içerecek şekilde ortak programlar yürütmesi öğrencilerin okul fobisi de dahil olmak üzere birçok psikolojik güçlüğü aşmasında koruyucu ve destekleyici bir değer taşıyor. Dolayısıyla okullarda hiç vakit kaybetmeden sanat, edebiyat ve spor temelli pedagojik içerikler üretme konusunda öğretmen eğitimleri, hizmet içi eğitimler düzenlenmesi son derece önemli” ifadelerini kullandı.



TÜRKİYENİN EN İYİ HACKERLARI YARIŞTI

İstanbul Aydın Üniversitesi ve SODER Bilgi Teknolojileri'nin düzenlediği HackAydın Siber Güvenlik Maratonu'nun (Hackathon) sonuçları açıklandı. Buna göre NYX takımı yarışmayı birinci tamamladı.

İstanbul Aydın Üniversitesi, (İAÜ) BrightLab Siber Güvenlik Uygulama ve Araştırma Merkezi ile SODER Bilgi Teknolojileri'nin 25-26 Temmuz tarihleri arasında düzenlediği "HackAydın" Siber Güvenlik Maratonu'nun (Hackathon) sonuçları açıklandı. Intelprobe, Pavotek, Blackbox Security ve İAÜ Teknoloji Transfer ve Proje Yönetim Ofisi'nin (TTPYO) sponsor olduğu yarışmada Hakkı Dizdar ve Recep Aksakal'dan oluşan NYX ekibi, altı farklı kategoride sorulan 20 sorunun 19'unu doğru cevaplayarak birinci oldu. İki gün süren maratonda 192 kayıtlı takım ve 378 kayıtlı yarışmacı mücadele etti. Maraton sonunda birinci takıma 7 bin 500 TL, ikinci takıma 5 bin TL ve üçüncü takıma 2 bin 500 TL'lik para ödülü verildi. Ayrıca organizatör firmalarda iş, staj, danışmanlık ve mentörlük gibi birçok olanak sunuldu. Bundan başka, başarılı görülecek bireyler için de farklı eğitimler verilecek ve Hackathon'a destek veren firmalarda gerçekleştirilen projelerde görev almalarına olanak sağlanacak.

Siber güvenlik konusunda farkındalık ya-

ratmayı, bu alandaki en büyük problemlerin başında gelen yetişmiş insan kaynağı sorununa çözüm bulmayı ve özellikle COVID-19 pandemisi sürecinde oluşabilecek güvenlik açıklarına dikkat çekmeyi amaçlayan maraton; siber güvenlik ve veri madenciliği gibi konulara ilgi duyan katılımcılarla gerçekleştirildi.

"ANAHTAR KELİME FARKINDALIK VE EĞİTİM"

Geçtiğimiz ay içinde kendilerine "lol" ve "ever so anxious" isimlerini vermiş 2 genç tarafından, Barack Obama, Joe Biden, Bill Gates, Jeff Bezos ve Elon Musk gibi isimlerin Twitter adreslerinin çalındığını hatırlatan İAÜ BrightLab Siber Güvenlik Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürü Hanifi Volkan İslim, bu gençlerin birinin 20, birinin ise 19 yaşında olduğunu hatırlatarak, "Yaşamı paylaştığımız, dünyanın dijital gerçekliği ve genç neslinin farkında olmak bir zorunluluk. Anahtar kelime ise her zaman olduğu gibi 'farkındalık' ve 'eğitim'. HackAydın ile bu alana hizmet etmeyi amaçlıyoruz. Bu yarış-

madan çıkacak gençlerin, geleceğin önemli siber güvenlik uzmanları olacağını ümit ediyoruz" diye konuştu.

"KAYBEDEN YOK"

SODER Bilgi Teknolojileri Yöneticisi Ferit Ağacıklar ise şunları söyledi: "Pandemi süreciyle beraber uzaktan çalışmanın arttığı bu dönemde siber güvenliğin öneminin bir kez daha şiddeti artarak fark ettik. Dünyanın bilişim tarihinden ve son günlerde yaşanan gelişmelerden biliyoruz ki siber şiddet giderek artıyor ve artacak. Geçtiğimiz ay yaşananlar şunu gösteriyor ki, bu konuya gerektiği kadar önem verilmezse siber dünyada kimse güvende olamaz. Bu alanda da ilerlemenin kilit gereksinimi, bu konuya gönül veren özel insan kaynağına ulaşmak ve bu kişileri ülkemize fayda sağlayacak şekilde desteklenmesini SODER Bilgi Teknolojileri olarak önemli olduğunu düşünüyoruz. HackAydın etkinliğini de bu nedenle gerçekleştirmiş bulunuyoruz. Çünkü amacımız, dereceleri ne olursa olsun, siber güvenlikle ilgili gençlerimize dokunabilmek."

PANDEMİ DÖNEMİNDE NASIL BESLENİLMELİ?

Koronavirüsten korunma sürecinde sosyal mesafe, temizlik kurallarına uyma ve maske kullanımı gibi birçok tedbir alınırken bağışıklık sistemini güçlü tutmak için de doğru beslenmeye dikkat etmek gerekiyor.

C OVID-19 pandemi döneminde bağışıklık sistemini güçlü tutmak için çok daha dikkatli beslenmek gerekiyor. İstanbul Aydın Üniversitesi (İAÜ) Beslenme ve Diyetetik Bölüm Başkanı Öğr. Üyesi Dr. Indrani Kalkan, pandemi döneminde doğru beslenmeyle ilgili, "Tüm dünyayı saran koronavirüsün tedavisinde, tek başına bir gıdanın mucizevi etkilerinin olduğunu söyleyemeyiz. Ancak bilimsel veriler ışığında, kişilerin gereksinimlerine yönelik olarak planlanan yeterli ve dengeli beslenme ile fiziksel aktivite ve düzenli uykunun bağışıklık sistemini güçlendirdiği biliniyor. Özellikle bu dönemde bağışıklığın düşmemesi için, ihtiyaç duyulan makro ve mikro besin öğelerinin temini oldukça önemli. Öğünler planlanırken et grubu, süt grubu, ekmek grubu, sebze-meyve ve yağ gruplarında bulunan besinlerin dengeli seçimi ile bireylerin besin öğeleri ihtiyacı sağlanmış olacak" diye konuştu.

"HER GÜN YETERLİ MİKTARDA PROTEİN ALINMALI"

Dr. Indrani Kalkan "Bağışıklık sisteminin düşmemesi için, seçilecek gıdaların protein, lif, vitamin, mineral ve antioksidanlardan zengin olmasının yanı sıra yeterli su tüketiminin de sağlanması dengeli beslenme yönünden önem arz ediyor. Her gün yeterli miktarda protein alımı, hastalıklara karşı savunmada ve vücudun bağışıklık sisteminin desteklenmesinde oldukça elzem. Başlıca protein kaynakları; et grubu (kırmızı et, tavuk, balık, yumurta, peynir vb.), süt grubu (süt, yoğurt, ayran, kefir vb.), kuru baklagiller ve yağlı tohumlar. Günlük yeterli sebze ve meyve tüketiminin (mevsimine uygun) sağlanması, vitamin ve minerallerin temininde önemli. Özellikle narenciye grubu meyveler bağışıklık sistemini destekleyici C vitamininden zengin olduğu için, bu meyvelerin tüketimi gerekli. Probiyotiklerden zengin besinlerin de bu dönemde tüketilmesi bağışıklık sistemini destekleyecek" ifadelerini kullandı ve tüketilmemesi gereken ürünleri şöyle sıraladı: "Hastalık etkenlerine karşı oldukça hassas olduğumuz bu süreçte, katkı maddesi bulunan işlenmiş ve paketli ürünler ve kan şekeri hızla yükselten, posa içeriği düşük ürünlerden kaçınılmalı. Ayrıca alkollü içecekler vitamin, mineral emilimini olumsuz etkilediğinden, tüketimi mümkün olduğunca sınırlı olmalı."

DR. INDRANI KALKAN: "Özellikle bu dönemde bağışıklığın düşmemesi için, ihtiyaç duyulan makro ve mikro besin öğelerinin temini oldukça önemli. Öğünler planlanırken et grubu, süt grubu, ekmek grubu, sebze-meyve ve yağ gruplarında bulunan besinlerin dengeli seçimi ile bireylerin besin öğeleri ihtiyacı sağlanmış olacak."



PROF. DR. ELİF YEŞİM ÜSTÜN, YÖK'ÜN 'YETKİ DEVRİ' KARARINI DEĞERLENDİRDİ:

“EĞİTİM İÇİN TARİHİ BİR ADIM”

YÖK'ün Eğitim Fakülteleri ile ilgili aldığı “yetki devri” kararını değerlendiren İstanbul Aydın Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Elif Yeşim Üstün, kararın tarihi bir adım olduğunu söyledi.

Yükseköğretim Kurulu'nun (YÖK) geçtiğimiz gün aldığı “Eğitim Fakültelerine yetki devri” kararını değerlendiren İstanbul Aydın Üniversitesi (İAÜ) Eğitim Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Elif Yeşim Üstün, “Bu karar, YÖK Başkanımız Prof. Dr. Yekta Saraç'ın da ifade ettiği gibi tarihi bir karar” dedi.

“ÇAĞA DAHA HIZLI UYACAĞIZ”

Kararla Eğitim Fakültelerindeki öğretmenlik programlarındaki derslerin, müfredatın ve kredilerin belirlenmesi Üniversitelerin yetkili kurullarına bırakıldığını hatırlatan Prof. Dr. Üstün, “Bu tarihi kararla birlikte Eğitim Fakülteleri programlarındaki öğretmen adaylarının gereksinimlerini dikkate alarak, bir yandan dünyayı ve gelişen değişimleri izleyerek, diğer yandan da ülkemizin ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak müfredatlarında gerekli düzenlemeleri daha hızlı gerçekleştirebilecek. Dolayısıyla çağa çok daha hızlı ayak uydurabileceğiz” diye konuştu.

“OKULLARLA İŞBİRLİĞİ GELİŞMELİ”

YÖK'ün Eğitim Fakültelerine tanıdığı bu özgürlüğün, nitelikli öğretmen yetiştirmede büyük bir fırsat olduğunu belirten Prof. Dr. Üstün, “Şimdi fakülteler bu noktada, en önemli paydaşları olan okullar ile daha çok iş birliği yaparak bu değişim ve gelişimi yönetmeli. Çünkü öğretmen adaylarının mesleki beceri ve yetkinlikleri kazanmalarında, mesleğe hazırlanmalarında okullarımızın payı büyük. Bu dinamik süreci Eğitim Fakültelerimiz bilimsel normlarda yönettiği süreç, alana daha donanımlı öğretmenler kazandırılacak” ifadelerini kullandı.

“İAÜ EN İYİ DONANIMA SAHİP”

Prof. Dr. Üstün, “Eğitim programlarının geliştirilmesi noktasında İAÜ Eğitim Fakültesinin genç ve zengin akademik kadrosu bu dinamik süreci en iyi şekilde yönetecek



donanıma sahiptir. Bu önemli sorumluluğun bilincinde olan bir fakülte olarak her zaman daha iyiye ulaşma hedefimiz ile yolumuza devam edeceğiz” diyerek sözlerini noktaladı.

PROF. DR. ELİF YEŞİM ÜSTÜN: “Bu tarihi kararla birlikte Eğitim Fakülteleri programlarındaki öğretmen adaylarının gereksinimlerini dikkate alarak, bir yandan dünyayı ve gelişen değişimleri izleyerek, diğer yandan da ülkemizin ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak müfredatlarında gerekli düzenlemeleri daha hızlı gerçekleştirebilecek. Dolayısıyla çağa çok daha hızlı ayak uydurabileceğiz.”

“METRO YATIRIMLARI İSTANBUL TRAFİĞİNDE ÇOK ÖNEMLİ ROLE SAHİP”

Prof. Dr. Mehmet Fatih Altan, metro başta olmak üzere kent içi raylı sistem yatırımlarının İstanbul trafiğinin geleceğinde çok önemli bir rolü olduğunu söyledi.

İstanbul Aydın Üniversitesi (İAÜ) Afet Eğitim Uygulama ve Araştırma Merkezi (AFAM) Müdürü Prof. Dr. Mehmet Fatih Altan, “İstanbul’da trafik tıkanıklıklarının ortadan kaldırılması çok zor. Ancak katlanılabilir düzeylere çekilmesi, zor olsa da mümkün. Bunun yolu ise kenti bir metro ağı ile donatmaktan geçiyor” dedi.

HANGİ HAT NE ZAMAN BİTECEK?

İstanbul Büyükşehir Belediyesi’nin 10 yılı aşkın bir süredir yürütmüş olduğu hummalı çalışmayla İstanbul’da raylı sistem uzunluğunun 2019 Mart ayına kadar 330 km’lerin üzerine taşındığını hatırlatan Prof. Dr. Mehmet Fatih Altan, “Bir iki yıl içerisinde, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı’nın çabaları ile bu uzunluk 350 km’lerin üzerine çıkabilir” ifadelerini kullandı. Altan, “İstanbul Havalimanı metrosu Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı’nın inşa ettiği bir proje ve 3 etaptan oluşuyor. Bu etapların en uzununu olan 28 km’lik İstanbul Havalimanı-Hasdal etabının 2020 sonunda açılması bekleniyor. Diğer etapları ise 2021 yılı içerisinde peyderpey tamamlayacak gibi görünüyor” dedi.

“AZ ZAMANDA ÇOK İŞ YAPILDI”

Prof. Dr. Altan, “Hat uzunluklarında adeta katlanarak bir artış yakalandı. Tabir yerinde ise az zamanda çok iş yapıldı. Ancak açığı kapatmak için daha da hızlanmaya ihtiyaç var. Gayretlerin bu yönde olduğu biliniyor. Bu büyük ölçüde organizasyonel planlama ve bütünleşmeden geçiyor. Sözün özü hükümet ve yerel yönetimler arası sıkı koordinasyon ve işbirliği daha kurumsal bir yapıya dönüştürülmeli” diye konuştu.

HANGİ HATLAR DEVAM EDİYOR?

Altan ayrıca “2023-2025 gibi İstanbul ciddi bir hat kilometresine her şeye rağ-

men ulaşabilir. Hükümetin 10 yıldan fazladır demiryollarına verdiği bu önem ve giriştiği çaba ise aynı zamanda doğru- dan sürdürülebilirlik, petrole bağımlılığın azaltılması ve çevre dostu yaklaşım- la da ilgili” ifadelerini kullandı. Altan “Öte yandan İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB) tarafından da Dudullu-Bostancı, Çekmeköy-Sancaktepe metro hatlarında çalışmalar sürdürülüyor” şeklinde konuştu.

“İSTANBUL DÜNYANIN EN UZUN METROSUNA SAHİP OLABİLİR”

Prof. Dr. Altan, sözlerine şöyle devam etti: “Daha alınacak yol var ancak son on yılda yapılanlar, bize güç ve ümit veriyor. Sıkı bir planlama ile hedeflere ulaşılabilir. İstanbul dünyanın en uzun metro ağlarından birisine sahip olabilir. Planlama ve entegrasyon ile kentin trafiğini iyileştirmek mümkün.”



TÜKETİCİ HAKLARININ KORUNMASI KONUSUNDA BÖLÜNMÜŞLÜK NE ZAMAN BİTECEK?

” Tüketici haklarının korunması meselesi, çok bileşenli. Bu nedenle de farklı düşüncelerden oluşan, karmaşık yapılarla bir yere varılamaz. Öncelikle rekabetin korunması ve tüketici hakları konusunda dernek ve federasyonlar, tek ses olacak şekilde ya konfederasyon ya da kooperatif birliği şeklinde yeniden örgütlenmeli.“

Uzun yıllar, rekabet hukuku ve tüketici haklarının korunması konusunda çalışmalar yaptım. Kurucularından biri olduğum ve 2013'de kurulan TÜRDER-Tüketicinin ve Rekabetin Korunması Derneği Başkan Yardımcılığını yürütmekteyim. Bu görevimin yanı sıra, uzun bir dönem, TÖF-Tüketici Örgütleri Federasyonu Yönetim Kurulu Üyeliği, TTH-Türkiye Tüketici Hareketi Kurucu Üyeliği, TTH-İletişim ve Eşgüdüm Komisyonu Başkanlığı, Tüketici Hakem Heyeti İlçe Üyeliği gibi görevlerde aktif olarak bulundum. TTH-Türkiye Tüketici Hareketi, esasen, konfederasyon oluşumuna zemin hazırlayan bir yapıydı. Halen de "Konfederasyon" kurulması sürecini de açık olarak desteklemekteyim.

Tüketici Haklarının korunması, Türkiye'nin Avrupa Birliği (AB)'ne tam üye olma hevesi ile başlayan bir serüvendir. Türkiye ile AB arasında idari, teknik ve hukuki süreci yürütmek üzere tesis edilen, "Ortaklık Konseyi" 1995 yılında yaptığı ilk toplantıda, AB ile Gümrük Birliği (GB)'ne "evet" dedi ve 1/95 Sayılı Ortaklık Konseyi Kararı sonucunda, AB ile Gümrük Birliği'nin tarafı oldu.

Türkiye, AB ile 1 Ocak 1996'da GB'ne girdikten sonra, tüketicinin ve rekabetin korunması konusunda gereken yasal düzenlemeler yaptı. Her ne kadar 1982 Anayasası'nın 171. ve 172. maddeleri, tüketici haklarının korunmasına yer verse de ge-



MUSA KARADEMİR

ARGEV Vakfı Kurucu Mütevelli Heyeti II. Başkanı
Türk Kuzey Kıbrıs Türk Ticaret Odası Başkan Yrd.
musakarademir@turk kibristicaretodasi.org

rekli kanun ve yönetmeliklerin çıkarılması ancak Gümrük Birliği ile olmuştur. 4054 Sayılı Rekabet Kanunu ve 4077 Sayılı Tüketicinin Korunması Kanunu çıkarıldı. Bu arada tüketici haklarının korunması konusunda toplumun bilinçlenmesiyle alakalı bir yasal düzenleme yapılarak, tüketici hakları konusunda faaliyet gösteren derneklere kaynak yaratılmasına olanak sağlandı. 1997'de yapılan düzenlemeye göre; yeni kurulan şirketlerin sermayelerinin binde ikisi (yüzde 0.2) Merkez Bankası'nda bir fonda toplanacak, fonda biriken paranın yüzde

90'ı Rekabet Kurumu'na, yüzde 10'u ise tüketici hakları konusunda faaliyet gösteren dernek ve federasyonlara aktarılacaktı. Bu yasal düzenlemenin mimarlarından bir tanesi de Prof. Dr. Uğur Özgöker'di.

Yaratılan kaynağın büyüklüğü iştah kabartıcıydı ve herkes bu pastadan pay almak için, peş peşe tüketici dernekleri kurdu. Bu derneklerin bazıları başarılı oldu, bazıları ise başarılı iş yapan diğer dernek yöneticileriyle kavga etmenin ve çamur atmanın ötesine gidemedi. Zaten fonda biriken para, hiçbir derneğe ödeme yapıldan, doğrudan Hazine'ye aktarıldı. Böylece 1997'deki dernek kurma furyası, sona erdi. Ancak bu işe gerçekten gönül veren dernekler ayakta kaldı ve tüketici haklarının korunmasında aktif rol üstlendi.

25 yıl ardından geriye baktığımızda, bugün rekabetin korunmasında yapılan çalışmaların yanı sıra, tüketici haklarının korunmasında, pek çok dernek faaliyet göstermektedir. Ancak bazıları gerçekten aktiftir ve "Sezar'ın hakkı Sezar'a" deritecek türden doğru çalışmalar yapmaktadır. Bazıları ise kısır çekişmeler içindedir ve modern dünyanın bakış açısının çok gerisinde, güdük kalmıştır. Ayrıca yöneticiler arasındaki rekabet ve kavgalarda, tüketici haklarının korunması çabalarına, fena halde gölge düşürmektedir. Ülkemizde tüketici bilinci, istenen seviyenin çok uzağındadır.



Federasyon ve derneklerin finansal kaynakları olmadığı için de sivil toplum kuruluşları, tüketiciye ulaşma ve tüketiciye hizmette çok yetersizdir. Bu noktada bazı AB hibe projeleri ile kaynak imkanları oluşturulmuş, lakin kullanılan bu hibe kaynakları da gereken başarıya ve sonuca ulaşmamıştır.

Konunun bir başka boyutu ise, üretici firmalar, tüketicinin korunması konusunda gereken hassasiyeti göstermekten çok uzaktır. Bu nedenle de tüketiciler her zaman mağduriyet yaşamaktadır. Konuyla doğrudan ilgili olan Ticaret Bakanlığı ise sadece denetimler yapmakta ve gerekli hallerde firmalara para cezaları vermektedir. Yine aynı Bakanlığa bağlı olan Tüketicinin Korunması ve Piyasa Gözetimi

Genel Müdürlüğü ise, dernek ve federasyonlarla sıkı işbirliği içinde değildir.

Sonuç olarak, tüketici haklarının korunması meselesi, çok bileşenlidir. Bu nedenle de farklı düşüncelerden oluşan, karmaşık yapılarla bir yere varılamaz. Öncelikle rekabetin korunması ve tüketici hakları konusunda dernek ve federasyonlar, tek ses olacak şekilde ya konfederasyon ya da kooperatif birliği şeklinde yeniden örgütlenmelidir. Tek ve güçlü bir Konfederasyon/Kooperatif ve ona destek veren alt federasyon ve dernekler ile Ticaret Bakanlığı ve konusuna hakim, doğru kararlara imza atan Tüketici Hakem Heyetleri, birlikte ger-

çek anlamda, tüketicinin korunmasına şemsiye olacaktır. Bunun yanı sıra göz ardı edilmemesi gereken bir başka konu ise tüketiciyi temsil eden STK(lar)'nın, "masada olması"dır. Tüketicinin Kanunu ve bu kanuna bağlı çıkarılmış yönetmeliklerde, tüketiciyi temsil eden STK'lara yer verilmemiştir. Ticaret Bakanlığı, politika üretirken, masaya tüketici dernek veya federasyonlarından kimseyi almamaktadır. Oysa tüketici haklarının korunmasında paydaşlık mecburidir. Bu yüzden de ilk fırsatta, yasa ve yönetmeliklerde yapılacak düzenlemelerle, tüketiciyi temsilen konfederasyon veya federasyonlar, masadaki koltuklardan birine oturmalıdır.



GÜVENLİKTE EN BÜYÜK ZORLUK KARMAŞIKLIKLA MÜCADELE

Cisco'nun 13 ülkeden 2800 güvenlik profesyoneliyle yaptığı araştırmaya göre, üst düzey yöneticiler güvenliği hâlâ en önemli öncelik kabul ediyor. 6'ncısı yayımlanan 2020 CISO KarŐılaŐırmalı Değerlendirme Raporu, karmaşıklıkla mücadele için bulut güvenliğine ve otomasyon teknolojilerine yatırımın arttığını gösteriyor.



Işletme güvenliği alanında lider teknoloji şirketi Cisco, 13 ülkeden 2 bin 800 güvenlik profesyoneliyle görüşülerek gerçekleştirilen ve bu profesyonellerin güvenlikle ilgili durum ve duruşlarını irdeleyen CISO Karşılaştırmalı Değerlendirme Raporu'nun altncısının sonuçlarını yayımladı. Rapor, 2020 için siber güvenlikle ilgili dikkate alınacak konuları kapsıyor.

Dijital dönüşüm, BT ve güvenlik yöneticilerinin yenilik yapması ve rekabette avantaj sağlaması için bir fırsat olmaya devam ediyor ancak aynı zamanda altyapı değişikliğinde tsunami etkisi yaratıyor. Bu da genellikle güvenlik profesyonellerinin sofistike tehditleri bertaraf etmesinde yeni zorlukları beraberinde getiriyor.

SİBER GÜVENLİK YORGUNLUĞU

Günümüzün güvenlik ortamında, ortalama bir şirket 20'den fazla güvenlik teknolojisi kullanıyor. Kuruluşların yüzde 86'sı 1 ve

20 arası tedarikçiyle çalışıyor; kuruluşların yüzde 20'sinden fazlası ise birden fazla tedarikçili ortamın oldukça zorlayıcı olduğunu düşünüyor. Bu oran 2017'den bu yana yüzde 8 artmış durumda. Diğer önemli bulgular ise şöyle:

■ Araştırmaya katılanların yüzde 42'si kötü niyetli aktörlere karşı proaktif savunmadan vazgeçme anlamına gelen siber güvenlik yorgunluğundan mustarip.

■ Yorgunluktan mustarip olanların yüzde 96'sından fazlası, birden fazla tedarikçili ortamı yönetmenin zorlayıcı olduğunu söylerken bunun ana nedeninin tükenmişliğe sebep olabilen karmaşıklık olduğunu dile getiriyor.

■ Karmaşıklıkla mücadele için güvenlik profesyonelleri, güvenlik ekosistemlerinde yanıt verme sürelerini basitleştirmek ve hızlandırmak için otomasyona yönelik yatırımlarını artırıyor; ağlarının görünürliğini artırmak için bulut güvenliği kullanıyor ve ağ, uç nokta ve güvenlik ekipleri arasındaki iş birliğini sürdürüyor.

ZORLUKLAR VE FIRSATLAR

■ Araştırmaya katılan kuruluşların yüzde 41'i veri merkezlerinin savunmasının aşırı derecede zor olduğunu gördü, yüzde 39'u da uygulamaların güvenliğini sağlamada zorlandıklarını ifade etti. Verilerin korunmasında en çok sorun çıkan yer açık bulut oldu. Araştırmaya katılanların yüzde 52'si verileri korumayı çok zorlayıcı bulurken, yüzde 50'si özel bulut altyapısının güvenlikle ilgili karşılaşılan en büyük zorluk olduğunu iddia etti.

■ Araştırmaya katılanların yarısından fazlası (yüzde 52) mobil cihazların korunmasının artık son derece zorlayıcı olduğunu ifade etti.

■ Araştırmaya katılan kuruluşların yalnızca yüzde 27'si şu anda iş gücünün güvenliğini sağlamada değerli bir sıfır-güven teknolojisi olan çok faktörlü kimlik doğrulamayı (MFA) kullanıyor. MFA'yı en yüksek düzeyde benimsemiş ülkeler sırasıyla: ABD, Çin, İtalya, Hindistan, Almanya ve İngiltere. İş yüklerinin erişiminin güvenliğini sağlanması için kullanılan sıfır-güven yaklaşımlarından biri olan mikro kesimleme ise en az benimsenen yaklaşım. (Yüzde 17)

■ 2020 değerlendirme raporunda ortaya çıkan hususlardan biri de kuruluşların yüzde 46'sının (geçen seneye göre yüzde 30 daha yüksek) düzeltilmemiş korunmasız noktalar nedeniyle kötü bir olayla karşılaşmış olmasıydı. Araştırmaya katılan kuruluşların yüzde 68'inin verilerine, eksikleri giderilmemiş korunmasız noktalar-

dan sızıldı. Bu kuruluşlar geçen yıl 10.000 ya da daha fazla veri kaydını yitirdi. Diğer nedenlerden dolayı veri ihlali yaşadıklarını söyleyenlerin yalnızca yüzde 41'i aynı süre içinde 10.000 ya da daha fazla veri kaydını yitirdi.

■ Ağ ve güvenlik ekipleri arasındaki iş birliği hâlâ yüksek. Araştırmaya katılanların yüzde 91'i üst düzeyde işbirlikçi olduğunu belirtti.

■ Güvenlik uygulayıcıları daha fazla makine öğrenimi ve yapay zekâ özellikleri olan çözümleri benimsedikçe yetenek eksikliği sorunlarını çözmek için otomasyonun faydalarını fark ediyor. Araştırmaya katılanların yüzde 77'si güvenlik ekosistemlerinde yanıt verme süresini basitleştirmek ve hızlandırmak için otomasyonu artırmayı planlıyor.

■ Bulut güvenliğinin benimsenme oranı artıyor. Araştırmaya katılanların yüzde 86'sı bulut güvenliği kullanmanın, ağlarının görünürliğini artırdığını söylüyor.

BULUT GÜVENLİĞİ VE OTOMASYON

CISO'LARA TAVSİYELER:

■ MFA (çok faktörlü kimlik doğrulama), ağ kesimleme, ve uç nokta korumayı da içeren katmanlı koruma ve savunma anlayışını benimseyin.

■ Veri yönetişimini desteklemek, daha az risk ve uyumluluğu artırmak için en yüksek düzeyde görünürlüğü elde edin.

■ Siber hijyene odaklanın: savunmayı destekleyin, cihazları güncelleyin ve eksikleri giderin, tatbikat ve eğitim düzenleyin.

■ Güvenliği olgunlaştırmak için sıfır-güven çerçevesi uygulayın.

■ Birden fazla güvenlik çözümünü yönetirken, karmaşıklık ve aşırı uyarı yükünü azaltmak için entegre bir platform yaklaşımı benimseyin.

Cisco Orta Doğu & Afrika Siber Güvenlik Satış Direktörü Fady Younes da raporu şöyle değerlendirdi: "Kuruluşlar her geçen gün dijital dönüşümü daha çok benimserken, CISO'lar tehditlere maruz kalma olasılığını azaltmak için yeni güvenlik teknolojilerini kullanmaya daha fazla öncelik veriyor. Bu çözümlerin çoğu genellikle entegre olmuyor ve bu da güvenlik ortamlarını yönetmede karmaşıklığa neden oluyor. Bu zorluğu aşmak için güvenlik profesyonelleri, ürün/hizmet/çözüm tedarikçilerini konsolide etme yolunda tutarlı adımlar atmaya devam edecek; aynı zamanda da güvenliği güçlendirmek ve veri ihlali riskini azaltmak için bulut güvenliğe ve otomasyona daha çok bel bağlayacak."

KÜRESEL EKONOMİYE 'DOĞAL AFET' DARBESİ

Küresel ekonomi 2020'nin ilk yarısında doğal afetler nedeniyle 75 milyar dolarlık kayıp yaşadı. Aon'un yayınladığı rapora göre 2020'nin ilk yarısında son 20 yılın ortalamasından daha fazla sayıda doğal afet yaşandı. Sigortacılar yılın ilk altı ayında doğal afetlerden kaynaklı kayıplar için 30 milyar doların üzerinde ödeme yaptı.

Risk, emeklilik ve sağlık konularında veri ve analizlerden faydalanarak profesyonel hizmetler sunan Aon, 2020'nin İlk Yarısını Kapsayan Küresel Doğal Afetler Raporu'nu yayınladı. Aon'un felaketlere yönelik model geliştirme ekibi Impact Forecasting tarafından yayınlanan rapor, 2020'nin ilk yarısında yaşanan küresel doğal afetlerin toplam ekonomik kaybının tahmini 75 milyar dolar olduğunu ortaya koydu. Bu miktar, 2000-2019 yılları arasında ortalama kayıp miktarı olan 98 milyar dolardan yüzde 23 oranında daha düşük seviyede gerçekleşti. Sigortalanan kayıplar ise 30 milyar dolar (son 20 yılın ortalaması olan 28 milyar dolardan yüzde 8 oranında daha yüksek) olarak gerçekleşti. Raporda ön sonuç olarak değerlendirilen bu kayıp miktarlarının, kayıplar yaşanmaya devam ettikçe değişebileceği değerlendiriliyor.

2020'NİN İLK YARISINDA 2.200 KİŞİ DOĞAL AFETLER NEDENİYLE YAŞAMINI YİTİRDİ

2020'nin ilk yarısında doğal afetler yaklaşık 2 bin 200 kişinin ölümüne neden olurken, ölümler 1980 ile 2019 arasındaki dönemin ortalaması olan 39 bin 800 ölümün bir hayli altında (orta değer 7 bin 700) sayıda gerçekleşmiş oldu. Raporun kapsadığı dönemde en ölümcül doğal felaket olan sel baskınları toplam ölüm sayısının yüzde 60'ından sorumlu oldu.

YILIN İLK YARISINDA 207 KÜRESEL DOĞAL AFET OLDU

2020'nin ilk yarısında toplamda 207 küresel doğal afet kaydedilirken, bu sayı son 20 yılın ortalaması olan 184'ün üzerinde seyretti. Yılın ilk yarısında milyar dolarlık ekonomik kayıplara neden olan en az 20 ayrı doğal afetin 10'unu tek başına ABD, beşini Asya Pasifik, üçünü Avrupa, Ortadoğu ve Af-



FERHAN ÖZAY: "2020'nin ilk yarısı, halihazırda yaşadığımız COVID-19 salgını ve bir dizi hava ve iklim kaynaklı afet nedeniyle oldukça zorlu geçti. Doğal afet etkilerinin çoğu gök gürültülü (konvektif) fırtınalardan kaynaklandı."



rika (EMEA), ikisini ise Kuzey ve Güney Amerika yaşadı. 2020'nin ilk yarısının en maliyetli ekonomik kaybına neden olan doğal afeti ise Mayıs ayında Hindistan'da 133 kişinin ölümüne ve tahmini 15 milyar dolarlık doğrudan kayba neden olan Amphan siklonu oldu. Kayıpların sigortalanmış olduğu doğal afetler arasında en maliyetli afet ise 10-14 Nisan arasında ABD'de 38 kişinin ölümüne neden olan ve 3 milyar dolarlık kayba sebebiyet veren, şiddetli hava olayı oldu. Yılın ilk altı ayı irili ufaklı birçok doğal afete tanıklık ederken dünya çapında da pek çok topluluk da bu afetlerden olumsuz etkilendi. Yıkıcı afetler açısından 2020'nin ilk yarısı olağandışı seviyede düşük sayıda depreme tanık oldu.

Raporun bulgularını değerlendiren Aon Türkiye Eş CEO'su Ferhan Özay şu açıklamayı yaptı: "2020'nin ilk yarısı, halihazırda yaşadığımız COVID-19 salgını ve bir dizi hava ve iklim kaynaklı afet nedeniyle oldukça zorlu geçti. Doğal afet etkilerinin çoğu gök gürültülü (konvektif) fırtınalardan kaynaklandı. Yalnızca Amerika Birleşik Devletleri'nde yılın ilk altı ayında, gök gürültülü fırtınalardan kaynaklı 10 münferit afette 1 milyar Amerikan dolarından fazla ekonomik kayıp yaşandı. Avustralya ve Kanada'nın her biri,



milyar dolarlık hasar faturalarına yol açan şiddetli dolu fırtınalarıyla karşı karşıya kaldı. Hindistan ve Bangladeş'teki Amphan gibi mevsimsel tropik siklonlar, Avustralya'daki orman yangınları, Avrupa'da rüzgar fırtınaları ve Kuzey Kutup Dairesi'nde rekor kıran sıcaklıklar gibi olaylar yılın ilk yarısında

dikkat çekiciydi. İlk yarı kayıpları, yılın ikinci yarısıyla doğrudan bir korelasyon göstermezken, La Niña koşullarının gelmesi beklendiğinden Atlantik Kasırga Mevsimi'nin yaklaşan zirvesi, yalnızca önümüzdeki aylarda doğal tehlike riski konusunda dikkatli olma ihtiyacını artırıyor."

YENİ DÜNYA DÜZENSİZLİĞİ: "VUCA"

Dünya çok yüksek bir hızla, sürekli değişiyor. Bir yanda devrimsel dijital dönüşümler, dijital bozulma (İngilizce "disruption") sonucu oluşan yenilikçi iş modelleri, diğer yanda dur durak bilmeyen küreselleşme, artan sosyal medya kullanımı ve çalışanların değişen değer sistemi. VUCA terimi, 1990'larda ABD ordusu tarafından icat edilen bir ifade. Soğuk Savaş sonrası meydana gelen değişiklikleri ve "modern savaşı" tanımlamak için, ABD ordusu askeri okulları literatüründe sıkça kullanıldı. Sovyetler Birliği çöküşünden sonra Amerikan ordusunun birdenbire mücadele içinde olması gereken kesin ve yek bir düşmandan ziyade, asimetrik tehditler ortaya çıktı.

21. yüzyıl dünyamız çok dinamik, genellikle öngörülemez, gittikçe de daha karmaşık ve çelişkili hallere bürünüyor. Yeni dünyaya hükmeden, yeni VUCA düzensizliği iş ve sosyal yaşantımızın artık "yeni normal" oldu. Eskiyeye dönüş gibi bir opsiyonumuz yok. VUCA dünyası belirsiz olduğu kadar, risk sever girişimcilere de büyük fırsatlar beraberinde getiriyor.

Bahsettiğim VUCA dünyasına ayak uydurmak isteyen, yani sonuç itibariyle rekabetçiliğini korumayı hedefleyen şirketler, kendilerini yeniden keşfetmeli ve ileri derecede çevik (İngilizce "agile") olmalı. Yapı, içil süreçler ve çalışma yöntemlerini dönüştürmeyen şirket ve kuruluşlara VUCA dünyası iktisadi yaşam hakkı tanımıyor. VUCA'da yaşam, yeni beceriler ve açık kurumsal kültür (fikir, görüş) gerektiriyor. Şeffaflık, çevreye uyum (oryantasyon) ve vizyon; tartışmasız olmazsa olmazları. Ve tabii cesaret istiyor, bağımsız ve karakteristik kararlar alabilme özgüveni. Genel iş dünyası ve özellikle de VUCA dünyasında değişimi şekillendirmede kilit rol üstlenen kurumsal yöneticiler açısından bu düşünce yapısı, değişiklikleri tanımlamak ve onlarla yüzleşip, uzlaşmak anlamına gelir. VUCA liderlik bilgi ve becerilerinizi sürekli genişletip, geliştirmeye ve değişimi heyecan verici bir meydan okuma olarak görmeye hazır olmak demek.

Meselenin özü aslında geleceği öngörmek (ön-düşünmek), yeni fikirlere açık olmak ve kompleks problemler için çağdaş çözümler geliştirmekle ilgili. Açılımda; yeni bir li-



MİKAYİL BAYDAROĞLU

Bilgisayar Mühendisi ve Master of
Science M.Sc. / Almanya
baydaroglu@metopia.org

derlik anlayışı şekillendirmek ve çalışanları aktif ve bağımsız olarak şirketin gelişimine dahil etmek anlamına gelir. VUCA dünyası zorluklarının üstesinden birlikte gelmek için, yöneticiler bilinçli ve sistematik bir şekilde personeline sorumluluk ve karar alma yetkisi devretmesi gerekir.

"VUCA" KELİME TANIMI VE KÖKENİ

VUCA bir "akronim". Yani birkaç kelimenin baş harflerinin birleşmesiyle meydana gelen, bizim örneğimizde ise askeri men-

şeli, son yıllarda revaçta olan bir kavram. VUCA bileşenlerini ilk etapta kısaca açmak istiyorum:

Volatility (DEĞİŞKENLİK): Pazar/piyasa ortamı sık sık ve kapsamlı bir şekilde değişir.

Uncertainty (BELİRSİZLİK): Gelecekteki pazar gelişmeleri tahmin edilemez, öngörülemez.

Complexity (KARMAŞIKLIK): Ekonomik çevre bilinmeyen birçok unsurdan oluşur.

Ambiguity (MUĞLAKLIK): Bilgi farklı şekillerde yorumlanabilir, anlam belirsizliği taşır.

VUCA terimi, 1990'larda ABD ordusu tarafından icat edilen bir ifade. Soğuk Savaş sonrası meydana gelen değişiklikleri ve "modern savaşı" tanımlamak için, ABD ordusu askeri okulları literatüründe sıkça kullanıldı. Sovyetler Birliği çöküşünden sonra Amerikan ordusunun birdenbire mücadele içinde olması gereken kesin ve yek bir düşmandan ziyade, asimetrik tehditler ortaya çıktı. Yeni oluşan koşullar itibariyle, savaş artık belirgin iki büyük ordunun cephele arasında gerçekleşmeyecekti. Modern düşman ve savaş tanımı ABD askeriyesinde belirli bir intibak ve yönelim kaybına sebep oldu. Buna ek olarak ordu içi düzeninde de büyük değişiklikler oldu, artı yeni militer algılama ve tepkime metotları geliştirildi.

Günümüzde bu terim ekseriyetle çoğu idarecinin karşı karşıya olduğu zorlu piyasa ortamını tanımlamak için kullanılmaktadır. Bu bağlamda başarılı liderlik etmek için, VUCA dünyasının dört zorluğunun şirketleri nasıl etkilediğini anlamak ve yönetimsel gardını almak gerekir.

VOLATILITY (DEĞİŞKENLİK)

VUCA dünyasında "değişkenlik", piyasa ortamında sık ve güçlü dalgalanmalar anlamına gelir. Sözkonusu değişikliklerin çoğu yeni teknolojiler, politik düzenlemeler ve kültürel trendlerden kaynaklanır. Bunlarda nitekim beraberinde yeni ticari rakipler, ikame ürünler ve çok daha kısa mamul yaşam evreleri getirir.

Bu yeni teknolojilere dayalı ürünler ve hizmetler de müşteri beklentilerini ve ihtiyaçlarını değiştirir. Mesela, 2007 yılında akıllı telefonların piyasaya sürülmesinden bu yana "her zaman çevrimiçi" (İngilizce "always-online") olan bir toplum oluştu. Bu dijital zümreye göre, iyi bir müşteri deneyimi (İngilizce "customer experience") her zaman ve her yerde mevcut olan bilgi ve işlevsel fonksiyonlara dayanır.

UYARI NİTELİĞİNDE "TELEKOMÜNİKASYON" SEKTÖRÜ

Özellikle telekomünikasyon sektörü son yıllarda çokça "değişkenlikle" yüzleşti. Yakın geçmişte döner kadranlı telefonları evimiz veya ofisimizde onlarca yıl kullanmışken, günümüz cep telefonları miadının birkaç ay içinde dolduğuna ve demode olduklarına inanırız. Temelinde yatan tüketim kültürümüze gerekçe olarak "akıllı telefon" teknoloji devrimini ileri sürmeyi, şahsen doğru bulmuyorum. 5G gibi son yıllarda daha ileri seviyelere geliştirmekte olduğumuz çip, batarya ve şarj gibi teknolojilerdeki değişimler, sürekli ve kesintisiz dönüşümlere yol açacak.

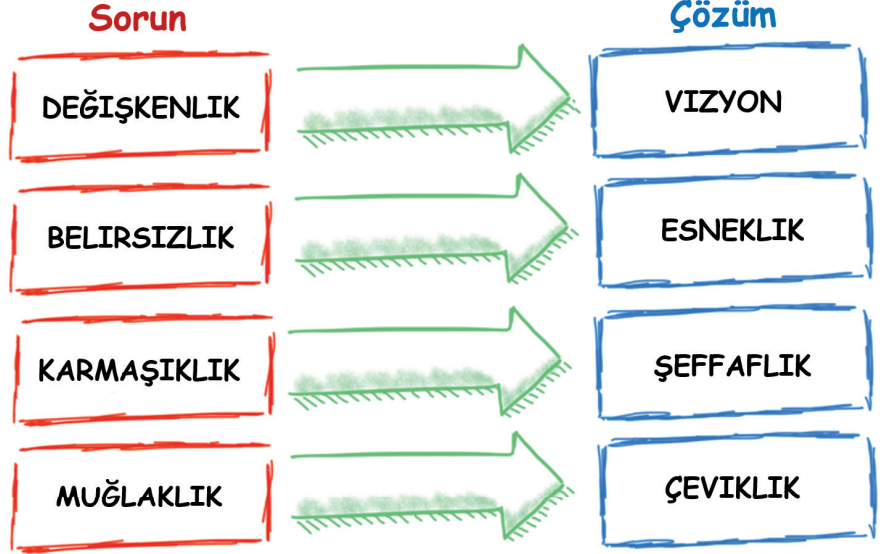
Bu "değişken" piyasalar nedeniyle halen halihazırda dünyanın lider bellek çip, akıllı telefon ve televizyon üreticisi olan Güney Kore'nin Samsung şirketi, 2019 yılı son çeyreğinde önce kâr uyarısında bulunup, global çip fiyatlarının kalımlı düşmesi sonucunda, geçen yılı 2018'le kıyasla, yüzde 56'lık bir kâr firesiyle kapattı.

UNCERTAINTY (BELİRSİZLİK)

Cep telefonu örneğinde vurguladığım kısalmış ürün yaşam evreleri, eldeki piyasa analizlerini şüphesiz çok daha hızlı çürütüyor. Sonuç olarak, kantitatif (nicel) karar alma temelleri kaybolduğu için, karar mercilerinin belirsizliği ve şüpheleri artıyor. Bu nedenle değişikliklere daha hızlı tepki vermek gayretinde olan VUCA dünyasındaki şirketler, büyük bir baskıya maruz kalıyorlar.

Her şirket adına peşinen cevaplanması gereken temel sorular bulunuyor:

VUCA İLKELERİ



■ İş modelimiz ne kadar daha işleyecek (bize para kazandıracak)?

■ Hangi teknolojik trenlere yönelmemiz ve yatırım yapmamız gerekiyor?

■ Kendimizi daha ucuz üretim ülkelerinde faal olan küresel rakiplerden nasıl farklılaştırabiliriz?

■ Müşterilerimize vadettiğimiz değer önerisini (İngilizce "value proposition") hangi personel profilleriyle elde edebiliriz?

Orta vadede yüksek tahrip güce sahip "yenilikçi" inovasyonlar genellikle peyderpey gerçekleştiği için, şirketler açısından özel ve ekstra tehlike arz ediyorlar. Bu ticari yeni yetmeler oluşumlarının ilk aşamalarında piyasanın yerleşik, ağır topları tarafından genelde hafife alınır ve marjinal sayılabilecek fikirleriyle alay konusu olurlar. Fakat pazarın ağır abilerinin köhneleşmiş iş modelleri kökten sarsılmaya başlayınca, önceki kibirli

tutum yerini hızlı bir şekilde panik ve ekonomik gelecek kaygısına bırakır.

UYARI NİTELİĞİNDE "OTOMOBİL İMALATÇILARI"

Bu davranış tarzının güncel bir örneğini otomobil üreticileri arasında görüyoruz. Sektör devleri Amerikan menşeli Tesla şirketinin potansiyelini uzun süre yok sayıp, görmezden geldiler. Bugün geldiğimiz noktada, sektörün geleneksel ve muhafazakâr global oyuncularını elektrikle hareket ve iletişim teknolojilerinde; Kaliforniyalı öncü firma arkasından amiyane tabirle nal topluyor. Bu bağlamda "fast follower" (hızlı takipçi) derecesine gerileyen Mercedes, VW ve BMW gibi ağır toplar, anca 2019 yılında piyasaya tam fonksiyonlu elektrikli araç sürme başarısını gösterdiler(!) Fakat belirtmem gerekiyor ki, otonom sürüş, araç eğlence düzeni

VUCA dünyasında "değişkenlik", piyasa ortamında sık ve güçlü dalgalanmalar anlamına gelir. Sözkonusu değişikliklerin çoğu yeni teknolojiler, politik düzenlemeler ve kültürel trendlerden kaynaklanır. Bunlarda nitekim beraberinde yeni ticari rakipler, ikame ürünler ve çok daha kısa mamul yaşam evreleri getirir.

Yeni teknolojiler, yeni politik düzenlemeler, küreselleşmiş pazarlar, yeni rakipler, değişen müşteri gereksinimleri VUCA dünyasındaki değişiklikler, artık kontrol ve yönetimi çok güçleştiriyor. Çok yönlü ve çeşitli gelişmelerin sebep ve sonuçlarını kavramak her geçen gün daha da zorlaşıyor.

ve performans (menzil, çekiş) bakımından, Elon Musk'ın geliştirip, ürettiği araçlar halen branşın nirengi noktasını ifade ediyor.

COMPLEXITY (KARMAŞIKLIK)

Yeni teknolojiler, yeni politik düzenlemeler, küreselleşmiş pazarlar, yeni rakipler, değişen müşteri gereksinimleri VUCA dünyasındaki değişiklikler, artık kontrol ve yönetimi çok güçleştiriyor. Çok yönlü ve çeşitli gelişmelerin sebep ve sonuçlarını kavramak her geçen gün daha da zorlaşıyor.

Değişiklikler çok farklı seviyelerde paralel olarak gerçekleşiyor. Sözkonusu reaksiyonlar, akımlar ve etkileşimler ağında, yöneticiler giderek daha çok "sistemin" kontrolünü kaybediyor.

Şirketler bu gelişmelerin üstesinden gelmek adına, genellikle buldukları ticari durumu daha da karmaşık bir hale sokacak yollara yöneliyorlar. Tabiri caizse kaş yapayım derken, istemeyerek de olsa, göz kırıyorlar:

■ İş kalitesini artırmak uğruna alakalı faaliyetleri gittikçe küçülen, mikro görevlere bölüyorlar. Bu mikro görevleri daha başarılı şekilde yerine getirmek için son derece nitelikli uzmanlara yatırım yapılır ve yine bu eksperleri yönetip, yönlendirecek idarecilere ihtiyaç duyulur. Ancak bu yapıyı kurup, ayakta tutmak için gereken efor, çoğu zaman etkinliği ile orantısızdır ve üstüne üstlük kurumsal yapı çok daha karmaşık hale gelir.

■ Satışlarını yükseltmeyi hedefleyen şirketler sıkça hizmet portföylerini genişletir ve ürün çeşitliliğini artırır. Bununla beraber, her bir ürünün ayrı ayrı planlanması, geliştirilmesi ve pazarlanması gerektiğini



göz önünde bulundurursak, ürün yelpazesinin ne denli bir karmaşık hale geldiğini tahmin edebiliriz.

■ Projelerin daha hızlı tamamlanması için çalışma hızı artırılmaya çalışılır. Ama bu seferde, işin kısaltılmış bitiş tarihi zaruri proje standart ve planlamalarına negatif etki eder ve sonuç itibarıyla gereken revizyonlar proje ortamını karmaşıklığa sürükler.

Yöneticiler, kompleks iş ortamlarında karşılaştıkları yeniliklerin yani fırsatların etkisini ve başarısını tahmin etmekte güçlük çekerler. Olası bir hata veya yanlışın kariyerini sektete uğratmasından korkan yönetici, genellikle mevcut çözümlere ve sü-

reçlere bağlı kalma eğiliminde. Tipik "riske girmektense, statükoya sadık kal" garantici amir zihniyeti! Bu tarz, sırf şahsi menfaatlere endeksli yönetici sayesinde!! şirketin inovasyon gücü düşer, gelişemeyen firmanın uzun soluklu bir ticari başarı öyküsü 'de yazılamaz.

UYARI NİTELİĞİNDE "IT ALTYAPISI"

Karmaşık sistemlere betimleyici örnek olarak, büyük kurumsal organizasyonların IT altyapısını gösterebiliriz. Şirket tarihi süresince sıklıkla kontrolsüz büyümüş bu sistemler, yıllar içinde farklı IT çözümlerinin birleştirilmesi sonucunda, bir nevi bireysel



Görsel: Mikayil Baydaroğlu

bir altyapı oluşturur. Bu tür eski sistemler (İngilizce "legacy system") genellikle yeterli belgelenmiş olmakla beraber, köhne işletim ortamlarına dayanır ve hatta bazıları da unutulmuş olan çok sayıda arabirime sahip. Miadını doldurmuş IT altyapılarının dezavantajları sırf yavaş işleyişleri ve zor kullanımlarından ibaret değil maalesef. Kompleks ve birbirine bağımlılık derecesi yüksek olan çözümlerden oluşan bu IT altyapılara, yeni uygulamaların kullanıma sunulması aşamasında, her seferinde bütüncül sistem açısından öngörülemez sorun ve sonuçları beraberinde getirebilir.

Yakın geçmişte, sonu hüsran olan bazı büyük çaplı IT projelerine örnek olarak değinmek istiyorum. Dünyanın 10 farklı ülkesinde, 16 üretim tesisi bulunan Alman şekerleme üreticisi Haribo, 2018 yılında hayata geçirilen yeni bir merkezi IT sistem sonucunda ciddi bir tedarik zinciri darboğazından geçti. Stok yönetimi ve lojistik IT çözümleri arasındaki iletişimdeki sorunlar düzenli ve sabit bir şekilde sağlanamadığı için, şirket perakende piyasa talebini aylar boyunca sırf yüzde 65'lik bir oranda karşılayabildi. Almanya'nın en büyük ticaret işletmelerinden biri olan OTTO gurubu ise, 2009 yılında şirket tarihinin en büyük IT projesine start verdi. "Passion for Performance" ismini verdiği dev projeyi 2012 yılında durdurmak zorunda kaldı. Fiyaskoyla sonuçlanan projenin 3 yıllık maliyeti hakkında bir açıklama yapılmadı. Firma başarısızlığın sebebi olarak kısa ve öz bir demec verdi: " karmaşıklık"

2015 yılında, bu sefer Deutsche Bank zorunlu olarak yüksek bütçeli bir IT projesini durdurdu. Finans kurumu tarafından resmi beyan yapılmamış olsa da "Magellan" proje ismine sahip sonuçsuz çalışmanın 4 yıllık süre zarfında, üç haneye sahip milyon Euro'luk bir zarara yol açtığı tahmin edilir. Deutsche Post "New Forwarding Environment" ismini verdiği IT projesine, 2015 yılında havlu atmak zorunda kalan şirketlerden. Yapılan resmi açıklamaya göre, projenin şirkete verdiği zarar 345 milyon Euro olmuş.

Uyarı niteliğine sahip, bu başarısız IT projelerinin ortak noktası; risk analizinde göz ardı edilen ve şirketlerin apaçık gerekli kalitede yönetemediği tarihsel IT altyapı " karmaşıklığı".

IT altyapı kompleksliği modern IT sistemlere geçilerek, teorik açıdan kolayca azaltılabilir. Ancak, gerekli transformasyon yüksek maliyetlerle ölçüldüğünden, birçok şirket bu adımı atmaktan çekiniyor. Her yeni sistem entegrasyonu, beklenmedik yan etkiler riskini beraberinde getirir.



VUCA dünyasında muğlaklık, bilginin belirsizliği anlamına gelir. Aynı bilgi çok farklı şekillerde yorumlanabilir ve bundan dolayı çoklu anlam belirsizliği taşır.

Bu nedenle, şirketin rekabet gücünü korumak adına gereken yenilikçi IT projeleri pek nadir, gerekenden çok daha yavaş hızda ve IT yönetimini ciddi baskı altına alarak hayata geçiriyor.

AMBIGUITY (MUĞLAKLIK)

VUCA dünyasında muğlaklık, bilginin belirsizliği anlamına gelir. Aynı bilgi çok farklı şekillerde yorumlanabilir ve bundan dolayı çoklu anlam belirsizliği taşır.

Çok yönlü yorumlanabilen bilgiler yüksek risk taşır ve çoğu zaman yanlış kararlara yol açar. Bu bağlamda yöneticiler yine yukarıda ifade ettiğim sorunla karşı karşıyalar: Yanlış kararlarla şirket veya şahsi itibarına zarar verme endişesi, her idareciyi cesur stratejik eylemlerde bulunmasını engeller. Bu korkunun doğal sonucu olarak, yöneticisi olduğu şirket ileriye doğru herhangi bir yol kat edemez.

UYARI NİTELİĞİNDE "DİJİTAL FOTOĞRAFÇILIK"

Muğlaklığın yol açtığı yanlış stratejik kararların trajik bir temsilcisi şüphesiz bir zamanların köklü Amerikan şirketi Kodak. 1975 yılında Kodak mühendisleri dünyanın ilk dijital kamerasını geliştirdi. Fakat Kodak yönetim kurulu bu yeni icadın şirket ana faaliyet

alanı olan fotoğraf filmciliğini tehlikeye atmasını istemediği için, dijital fotoğrafçılık teknolojisi gelişimini sürdürmeme kararı aldı.

Rakip Sony, 1980'lerin başında ilk dijital kamerayı piyasaya sürdüğünde, Kodak yönetimi dijital fotoğrafçılığın film temelli öz faaliyet alanları için bir tehdit oluşturup oluşturmadığını araştırmak için, kapsamlı bir çalışma hazırlattı. Bilirkişi raporlarına göre, dijital fotoğrafçılık en erken 10 yıl sonra klasik analog fotoğrafçılığın piyasadaki konumunu elinden alacaktı.

Bu kritik dönemde, Kodak yöneticileri değişken bir bilgi içeriğinin kurbanı oldu diyebiliriz ve sonuç itibarıyla şirketi dijital fotoğrafçılığa hazırlamadan 10 yıllık süreyi büyük ölçüde, rölantide geçirdiler.

Nihayetinde 1980'lerin sonuna doğru, satışlar kaçınılmaz bir şekilde dibe vurdu ve Kodak, radikal tasarruf önlemleri almak zorunda kaldı. Kodak 1991 yılında kendi dijital kamerasını piyasaya sürmesine rağmen, bir daha hiçbir zaman eski kurumsal başarısına ulaşamadı ve 120 yıllık tarihe sahip şirket iflas bayrağını çekti! Hikâyeyi kuşkusuz trajediye dönüştüren etken, firmanın sonunu hazırlayan dijital fotoğrafçılık teknolojisinin başlangıç noktasının, yine aynı kurumun Ar-Ge departmanı olmuş olması gerçeği.



ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

VUCA dünyası şartları ve güncel dinamik durumu, şirketler açısından ilk bakışta umutsuz gibi görünebilir. Ancak bu karmaşık değişkenlerden oluşan vaziyetten yarar sağlayan birçok örnek firmada mevcut. Mevzubahis kurumlar, VUCA bardağının dolu kısmına yoğunlaşmış, olumlu yönlerini kalkınma fırsatı olarak görüyorlar.

Kurum yöneticilerinin şüphesiz iş ekibinin tutumu ve iş birliği üzerinde belirleyici etkileri vardır. Menajerin duruş ve bakış açısı, idare ettiği takımının VUCA dünyası kaotik koşullarını bir tehdit veya fırsat olarak algılayıp algılamadığını direkt etkiler.

Aşağıdaki üç ilke belirleyici farkı yaratma ihtimalini doğurup, ekiplerin belirsiz ve karmaşık iş ortamlarını düzenli olarak rekabet avantajına dönüştürmesini sağlar:

■ Perspektifleri değiştirin ve VUCA dünyasını anlayın.

■ Empati kurun ve VUCA dünyasında netliği ve şeffaflığı sağlayın.

■ Çevik (İngilizce "agile") ekiplerle VUCA dünyası karmaşıklığına karşı koyun.

Bu üç esasın ne anlama geldiğini ve ne-

den VUCA dünyasında başarının temelini oluşturduğunu detaylı bir şekilde izah etmek istiyorum.

Değişkenlik, belirsizlik, karmaşıklik ve muğlaklık her şirkette aynı merkezi sorunu gün yüzüne çıkarır: BİLMEZLİK ve bilgisizlik! VUCA dünyasındaki değişiklikleri öngörmek veya tahmin etmek neredeyse imkansız. Bu yüzden söz konusu ani dönüşümlere etkili bir şekilde tepki vermeyi gerektirecek bilgi ve know-how daima eksik kalır.

Bu bilmezlik ve bilgisizlik yöneticileri gardsız bıraktığı için, giderek daha fazla tedirgin olmalarına sebebiyet verir. Bu durumda, yöneticiler refleks olarak ekipleri daha yakın ve sıkı idare ederek, kontrolü yeniden kazanmaya çalışırlar. "Sıkı yönetim" ve yakın markaj diğer bir taraftan pek zararlı ve etkisiz bir yönetim biçimi olan mikro yönetimi teşvik eder. Her karar geniş bir gurupla istişare edilmesi gerekir, fuzuli raporlar oluşturulur, sonucu açık toplantılar düzenlenir ve şirket içi politik hassasiyetten ötürü, çok sayıda sözüm ona karar otoritesi e-mail yazışmalarında CC'ye eklenmek zorunda.

Ancak bu yönetim biçimi genelde ters etki yaratır ve VUCA dünyasındaki kontrol

kaybını gideremez. "Micro Management" için gerekli kaynak harcaması, etkinliği ile orantısız ve üstüne üstlük çalışanların motivasyonunun düşmesine neden olur. Karar mekanizmasını destekleyecek temeli oluşturana dek bilgi toplama fikri de VUCA dünyasında çok fazla zamana mal olur ve etkili değildir. Karmaşıklik aslında, sistemi tam olarak anlamının imkânsız olduğu manasına gelir. Bu yüzden klasik, nicel pazar araştırması yoluyla VUCA dünyasında komple şeffaflık elde etme girişimi, genellikle büyük bir hayal kırıklığıyla sonuçlanır. Yönetici açısından başarıya giden ilk adım, kontrol kaybını kabul etmek. Tabi bu yöneticilerin şirketlerini körü körüne yönlendirmeleri gerektiği anlamına gelmiyor. Yeni bakış açıları geliştirmeleri gerekmektedir. Uzun vadeli, kalıplaşmış iş modeli ve planlamaların dışına çıkıp, ekiplere "hızlı deneme", "hızlı yanılma" ve "hızlı ders çıkarma" (İngilizce "try fast", "fail fast", "learn fast") esnekliği ve fırsatları sunmaları mecburi. Total sistemi anlama ve çözme hedefinden ziyade, ani değişikliklere en hızlı tepkiyi verebilecek şirket kabiliyet ve bilgisine sahip olduğu sistem bölümlerine yoğunlaşmalı.

VUCA dünyası karmaşıklığını daha önce belirttiğim gibi topyekûn ele almak imkânsız. Bunu kısmen de olsa başarmanın yolu şirket bünyesinde birçok uzmanlık alanını barındırmaktan geçiyor. Çeşitli fonksiyonlardan uzmanları birleştiren ve bölümler arasında yakın işbirliğini sağlayan takımlar gerekiyor. Söz konusu çapraz işlevli ekipler, şirket içi çevikliği mümkün kılan temel unsur. Çevik çalışma yöntemlerine sahip çapraz işlevli uzman ekipler, ani değişikliklerle çok daha iyi başa çıkar ve böylece VUCA dünyasıyla başarılı bir şekilde yüzleşebilirler.

Yukarıda da belirttiğim üzere, şirketler sürekli değişkenlik gösteren VUCA dünyasında, en kısa reaksiyon süresine ve esnek manevra alanına sahip oldukları bölümlere odaklanmalı. Etkin yoğunlaşma için, şirketlerin hizmet verdikleri pazar(lar) hakkında derinlemesine bilgi edinmeleri gerekir. Somut tanımlanmış müşteri gruplarının ihtiyaçlarını, amaçlarını, sorunlarını ve endişelerini bilmek, anlamak ve kullanmak elzem.

Bunu mümkün kılmak için şirket ile müşteri arasındaki mesafenin önemli ölçüde azaltılması gerekir. Firma çalışanları, müşterilerinin "dünyasına" çok düzenli olarak girmeli, doğrudan alışveriş yapmalı veya ürünlerini müşterinin bakış açısından deneyimlemeliler. Bu şekilde empati kurmuş olurlar ve tüm kararlarda müşterinin bakış açısını ve çıkarlarını temsil ederler.

Müşteri hakkında daha fazla bilgi edinme ve empati noktalarını belirleme adına niteliksel müşteri araştırmaları ve prototip çalışmalarını yapılabilir. Bu bağlamda niteliksel müşteri araştırması, ilgili bir müşteri grubunun bilimsel gözlem ve anket çalışmaları şeklinde yoğun incelenmesi anlamına gelir. Pazar araştırmasının aksine burada amaç, belirli bir yaşam bağlamında müşterilerin ihtiyaçlarını, güdülerini ve engellerini kavramak. Böylelikle müşteriyi satın almaya teşvik eden nedenlerden fazlasını öğrenmiş olur şirketler. Firmaların, hizmet ve çözümleriyle yardımcı olmak istediği insanlar hakkında derinlemesine bilgi edinmesini sağlar ve bu veriler ışığında müşteri problemleriyle empatik bir şekilde ilgilenmeyi mümkün kılar. Bu sayede müşteri ihtiyacını özünde barındıran ve gerçekten karşılayan çözümler yaratılır. Sonuç olarak hedef kitle açısından katma değer yüksek olduğundan, bu tür çözümlerin piyasada rağbet görme olasılığı büyük ölçüde artar.

Karmaşık dünya hakkında daha fazla bilgi biriktirmek için ikinci bir yol, prototip çalışmalarlarıyla hedef odaklı deneyler. Bu alternatif, test deneklerine (İngilizce "proband")



VUCA dünyası şartları ve güncel dinamik durumu, şirketler açısından ilk bakışta umutsuz gibi görünebilir. Ancak bu karmaşık değişkenlerden oluşan vaziyetten yarar sağlayan birçok örnek firmada mevcut. Mevzubahis kurumlar, VUCA bardağının dolu kısmına yoğunlaşmış, olumlu yönlerini kalkınma fırsatı olarak görüyorlar.

erişimin zor veya yalnızca sınırlı bir ölçüde mümkün olduğu alanlar için özellikle uygun. Prototip deneyler, belirli sorulara pazardan hızlı yanıt almaya yardımcı olur. Örneğin küçük çapta pazar testlerinin yardımıyla, karışık ve karmaşık konular hakkında daha fazla netlik elde edilebilir. Güvenlik artar ve başarısızlık riski azalır.

Her geçen gün daha fazla şirket, VUCA dünyasına karşı koymak için çevikliği (İngilizce "agility") kullanıyor. Çeviklik uzun zamandan beri sırf Silicon Valley genç girişimlerine has bir çalışma modeli olmaktan çıktı. "Yeni çalışma düzeni" uluslararası iş dünyasında ciddi rağbet görmekte. Şirket yönetimleri, ekiplerinin çevik metotlar, yapılar ve çevik düşünce yapısı sayesinde karışık ve karmaşık zorlukları, kolayca çevirdiklerinden emin. Ekiplerin karmaşık çalışma ortamlarına- yani hem problem tanımının hem de muhtemel çözümünün "muğlak" olduğu durumlara, karşı en etkili önlem; her zaman çeviklik.

Çevik çalışmanın VUCA dünyasında başarı belirleyici avantajları var:

- Çevik çalışma, başarısızlık riskini azaltır.
- Çevik çalışma, ekiplerin çalışma hızını artırır.

■ Çevik çalışma, daha etkin çözümlerin oluşmasını sağlar.

■ Çevik çalışma, daha iyi ekip yetkinliği sağlar.

SON OLARAK "VUCA DÜNYASINDA LİDERLİK"

VUCA dünyası, liderlerden tekrar faaliyet ve sorumluluklarının orijinine (özüne) dönmelerini keskin bir şekilde talep ediyor: yönetime ve yönlendirme.

Bir mimar edasıyla yönetici, çevik bir sistemi tasarlamalı, özdeşleştirilmiş bir vizyon ve net bir stratejiyle çalışma ekiplerinin bağımsız kararlar almasına olanak tanımalı. Müşteri odaklı çalışma modellerinin, VUCA dünyasının dinamiklerini ve karmaşıklığını azaltmaya yardımcı olduğunu çok iyi bilmeli.

VUCA dünyasında başarılı olmak isteyen yönetici, bu iki temel ilkeyi çok iyi benimsemeli:

■ Belirsizliği bir dereceye kadar kabul etmelisiniz. Prototip deneyler ve niteliksel müşteri araştırmaları, sistemde yön belirlemenizi ve yoğunlaşmanızı sağlar.

■ Çevik çalışma modelleri, şirketlerin daha verimli organize edilmesine ve piyasa değişikliklerine hızlı reaksiyon vermesine yardımcı olur. VUCA dünyasının kar-

2020 KASIM AYINDA YAPILACAK ABD BAŞKANLIK SEÇİMLERİ VE TÜRKİYE'YE OLASI ETKİLERİ

” Çok değişik tarihi, kültürel, dinsel, mezhepsel farklılıklara sahip olsalar da dünyanın en büyük ekonomik, siyasi ve askeri gücü ve tek hegemon devleti olan (Pax-Amerikana) ABD’de yaşayan 331 milyon insanı bir arada aynı potada tutan tutkal görevi gören birleştirici unsur “ABD vatandaşlığı”. İşte bu 331 milyon ABD vatandaşı dünyanın tek süper gücünün eşit haklara sahip vatandaşları olduklarının bilinciyle, Kasım ayında yeni başkanlarını seçecekler.“

ABD, bir milletin kurmadığı, tarihi-kültürel-dini ortaklıkları ve geçmişleri olmayan değişik halkların, kendilerini idare eden ve sömüren İngiliz Koloni idaresine karşı 7 yıl savaşlarında İngiltere karşısındaki muazzam yenilgisinin öcünü almak için Fransa'nın da kışkırtması ve para ve silah ile desteklemesi sonucu, 13 İngiliz Kolonisi (sömürgesi) halklarının birleşerek 1776'da Filadelfiya Bağımsızlık Bildirgesi'ni imzalamak suretiyle İngiliz Monarşisi'ne başkaldırması sonucu oluşmuş bir devlet.

Bugün ABD halkını (milletini değil) oluşturan insan topluluğunun ataları; birkaç yüzyıl önce kıta Avrupa'sındaki çeşitli devletlerden, kendi ülkelerindekinden daha iyi yaşam şartlarına kavuşmak ve baskı ve zulümden kurtulmak için yeni keşfedilen Amerikan kıtasının kuzeyine yerleşmiş değişik kültürler-diller-dinler-mezhepler ile örf ve adetlere sahip insanlardı. Protestan İngiliz Kralarının mezhepsel (dinsel) ve dilsel (kültürel) tahakkümü altında ezilen Katolik ve Irish (İrlandaca) konuşan İrlandalılar, bu baskı ve zulümden kurtulmak için gruplar halinde değişik zamanlarda münferiden veya topluca Büyük Britanya'dan Kuzey Amerika'ya göç ettiler. ABD bağımsızlığını kazandıktan sonra seçilen her 3 başkandan birinin kökenlerinin İrlanda asıllı bir aileden gelmiş olduğu tespit edildi. 1871'de Prusya liderliğinde Alman Birliği kurulmadan önce deği-



PROF. DR. UĞUR ÖZGÖKER

Arel Üniversitesi İngilizce Uluslararası İlişkiler Bölümü ve Milli Savunma Üniversitesi Kara Harp Enstitüsü Öğretim Üyesi Kıbrıs Amerikan Üniversitesi Mütevelli Heyet Üyesi Uluslararası Diplomatlar Birliği ve Türkiye-Avrupa Vakfı Yönetim Kurulu Üyesi.

şik Alman Prenslüklerinde, köylü/çiftçi olarak çalışıp zor ekonomik ve sosyal koşullarda yaşayan Almanlar da 18 ve 19. yüzyılda kıta Avrupa'sından Kuzey Amerika'ya göçtüler. Mevcut ABD Başkanı Donald Trump da böyle Alman asıllı bir aileden geliyor.

Keza, Almanya gibi birliğini 1861 tarihinde en geç oluşturan Avrupa ülkelerinden olan İtalya'nın ekonomisi tamamen Ortaçağ'daki gibi tarım ve balıkçılığa dayalı olduğu için çok fakir olan başta iki Sicilya Krallığı ve Sardinya Krallığı olmak üzere; özellikle çizmenin (İtalya'nın coğrafi görünüm biçimi) güneyinde bulunan İtalyan şehir devletlerinden daha yüksek hayat standartlarına erişmek için Kuzey Amerika'ya göç eden İtalyan kafilelerinin torunları da bugün ABD iş ve siyaset dünyasında çok önemli pozisyonlara geldiler. Bugün dünyanın en büyük organize suç örgütü olan ABD merkezli MAFIA örgütü de Sicilya'da kuruldu ve göçmen İtalyanlarla birlikte ABD'ye taşınıp dünyanın en büyük yeraltı teşkilatı haline geldi. MAFIA'nın yıllık cirosunun Afrika kıtasındaki ülkelerin yarısından fazlasının GSMH'nin toplamından da fazla olduğu tahmin ediliyor. Bugün İtalya dünyanın en gelişmiş 7 devletinden biri olmasına rağmen, sanayileşmiş zengin Kuzey İtalya bölgesi ile kırsal Güney İtalya arasında hala büyük çapta iktisadi ve sosyal gelişmişlik farkı var. Bu gelişmişlik farkı sadece İtalya için siyasi, iktisadi ve toplumsal bir sorun teşkil etmeyip; kurucusu olduğu ve bölgesel, yapısal ve tarım fonlarından büyük miktarda Güney İtalya için mali kaynak aldığından AB açısından da büyük sorun teşkil ediyor. Kuzey Amerika topraklarına 19. yüzyılda Prusya İmparatorluğu-Rus Çarlığı-A-

vusturya Macaristan İmparatorluğu ve Osmanlı İmparatorluğu'nun hegemonya mücadeleleri altında ezilmiş olan Çek (Bohemyalı)- Macar-Leh (Polonyalı)-Litvanya-Yunan-Güney Slavlar gibi Orta ve Doğu Avrupa halkları da büyük çapta göç etmeye başladılar ve daha önce gidenler Atlantik kıyılarını mesken ve yurt edindiği için çok daha ucuz hatta bedava olan ABD'nin orta eyaletleri ve Pasifik kıyılarına kadar Batı Eyaletlerine yerleştiler.

Bu Avrupa'nın çeşitli bölgelerinden gelen Katolik-Protestan ve Ortodoks Hıristiyan ile Yahudi ve Müslüman gibi değişik din ve mezhepler ile farklı dilleri konuşan ve kültürel özelliklere sahip olan insan topluluğu, Amerikan vatandaşlığı potasında eriyerek Amerikan halkını oluşturdu. 1492'de Amerika kıtasının keşfiyle Güney Amerika topraklarına yerleşen Latin Katolik halklarından İspanyollar ve Portekizliler yüzyıllar boyu Güney Amerika'yı sömürdüler; altın gümüş gibi değerli madenlerini Avrupa'ya taşıdıkları gibi kendi dilleri olan Portekizce'yi (dünyanın en büyük ülkelerinden biri olan Brezilya) ve İspanyolca'yı (22 ülke) Güney Amerika'da resmi dil yaptılar; ortak mezhepleri olan Hıristiyan Katolik mezhebini de bütün Latin (Güney) Amerika devletlerinin resmi dini haline getirdiler. 19. yüzyılın sonunda ABD eski İspanyol sömürgesi olan Meksika Krallığı'nı yenerek bu ülkeden, halen ABD'nin en zengin eyaletleri olan Texas, Kaliforniya (tek başına bu eyalet dünyanın 7. büyük ekonomisi. Bilişim üssü olan Silikon Vadisi de bu eyalette) ve Florida eyaletlerini gasp etti. ABD bu eyaletleri işgal ve ilhak ederek sadece çok zengin petrol (Texas- Dallas) ile çeşitli madenler ve çok geniş ve verimli zirai plantasyonları değil; ayrıca Latin Katolik kültürünü de alarak ABD'nin hakim kültürü olan Protestan Kültürü ve hakim ve resmi dili olan İngilizce yanında, dünyanın en çok inanan Katolik mezhebi ve dünya üzerinde ana dil olarak Çince'den sonra en çok kullanılan ve en yaygın lisan olan İspanyolca'yı da ABD kültürel değerlerine ithal ederek, Katolik Dünyası üzerinde de egemen olmasına vesile oldu. Bugün ABD'nin en zengin eyaletleri, dünyanın en zengin bölgeleri olan Teksas, Kaliforniya ve Florida eyaletlerinde İngilizce'nin yanı sıra İspanyolca da

ABD Başkanlık seçim sonuçları sadece Amerikan halkını değil, ABD'nin dünyanın tek süper gücü olmasıyla bütün ülkelerin vatandaşlarını ve 1952'den beri NATO bünyesinde müttefiki ve stratejik partneri olarak ülkemizi ve Türk Halkını da yakından ilgilendiriyor.



ABD Başkanı Donald Trump, Alman asıllı bir aileden geliyor.



ABD Başkan adayı Joe Biden

resmi dil.

1917 Bolşevik Devrimi'nden kaçan 1,5 milyon Rus (Beyaz Rus olarak adlandırılıyor) ile Çin'deki totaliter Krallıkların iç baskısı, önce İngiliz işgali sonradan da Japon işgalinin dış baskısıyla 20.

yüzyıl başlarında da 2 milyon Çin'inin ABD'ye göçüşü ile ABD tam bir çeşitli dinler, kültürler, ırklara mensup insanların oluşturduğu bir mozaik haline geldi.

Amerikan kültürel ve siyasi de-

ğerlerine dahil olan son unsur zenciler. 15. yüzyılda Portekiz'in Brezilya'daki geniş zirai üretim alanı olan plantasyonlarda karın tokluğuna çalıştırmak üzere Afrika'dan zorla kaçırarak veya para karşılığı satın alarak getirdiği zenci işgücü, üretim faktörü koloni idaresi sırasında ABD Kolonilerinde de kullanılmaya başlandı; ABD'nin bağımsızlığından sonra da özellikle ABD ile Federasyona, girmeyi reddeden; geniş pamuk, tütün, şeker, mısır ve pirinç plantasyonlarında zenci köle işgücü faktörüne dayanan karlı üretim biçimini sürdürmek için ABD'nin Güney Eyaletlerine Afrika'dan, çoğunluğu Müslüman yüzbinlerce zenci köle getirildi. ABD iç savaşını kazanan ekonomisi sanayi ve ticarete dayanan Kuzey Eyaletleri birliği, ekonomisi köle işgücü faktörüyle tarım ve madencilğe dayanan Güney'i yenerek Güney Eyaletlerini 1865 de ABD Federasyonu'na dahil ettiler ve köleliği yasakladılar. Ancak resmen kölelik ve zencilere ayrımcı muamele yasak olsa da 1960'lı yılların ortasına kadar ABD'de zencilere 2. sınıf muamelesi yapılmış, zenci çocuklarının beyaz çocukların okul servislere binmesi yasaklanmış, zencilerin belli mahallelerde ikamet etmesine izin verilmedi ve zencilerin devlet kademelerinde üst düzey görevlere getirilmeleri engellendi. Çok yakın bir tarihte zenciler ABD toplumsal ve siyasi hayatında fiilen de beyazlarla eşit duruma gelmişler; bunun tezahürü olarak da Irak'ın Kuveyt'i işgaliyle başlayan 1. Körfez Krizi akabindeki Çöl Fırtınası olarak adlandırılan Irak

1776'da Konfederat olarak İngiliz işgaline karşı bağımsızlığını kazanmak üzere kurulan ABD, 1789 da yapılan anayasa ile eyaletlerden oluşan Federal bir devlet olarak bugünkü idari ve anayasal yapısına kavuştu. 13 koloniyile başlayan ABD Federal demokratik cumhuriyet sistemi daha sonra katılan topraklarla bugün 50 eyaletten (state) oluşan Amerika Birleşik Devletleri haline geldi.



savaşında ABD Genel Kurmay Başkanı olan Colin Powell, ABD tarihindeki ilk zenci Genelkurmay Başkanı oldu ve ABD'nin 44. Başkanı olan Barak Hüseyin Obama'nın ilk zenci ABD Başkanı olmasıyla da Afro-Amerikan olarak adlandırılan zenciler ve Müslümanlar da Amerikan siyaset ve kültür potansında etkili olarak yer almaya başladılar.

Çok değişik tarihi, kültürel, dinsel, mezhepsel farklılıklara sahip olsalar da dünyanın en büyük ekonomik, siyasi ve askeri gücü ve tek hegemon devleti olan (Pax-Amerikana) ABD'de yaşayan 331 milyon insanı bir arada aynı potada tutan tutkal görevi gören birleştirici unsur "ABD vatandaşlığı". İşte bu 331 milyon ABD vatandaşı dünyanın tek süper gücünün eşit haklara sahip vatandaşları olduklarının bilinciyle, Kasım ayında yeni başkanlarını seçecekler.



Çöl fırtınası olarak adlandırılan Irak savaşında Colin Powell, ABD tarihindeki ilk zenci Genelkurmay Başkanı oldu.



Yukarıda kısaca anlattığımız Amerikan halkının yani dolayısıyla seçmenlerinin tarihi kökenleri ile sosyo-ekonomik ve kültürel yapılarının farklılığının Kasım ayında yapılacak ABD Başkanlık seçimlerini nasıl yansıtabileceğini analiz etmeye çalışacağız. ABD Başkanlık seçim sonuçları sadece Amerikan halkını değil, ABD'nin dünyanın tek süper gücü olmasıyla bütün ülkelerin vatandaşlarını ve 1952'den beri NATO bünyesinde müttefikli ve stratejik partneri olarak ülkemizi ve Türk Halkını da yakından ilgilendiriyor.

ABD, gevşek bir konfederasyon şeklinde oldukça serbest ve Avrupa halklarına göre çok daha fazla özgür 13 İngiliz Kolonisi olarak örgütlenen ve İngiliz Monarşisinin Londra'dan yolladığı Genel Valiler tarafından idare edilen siyasi bir yapının kendi iradesiyle bağımsızlığını ilan ederek İngi-

liz Kralına başkaldırması ve nispeten çok az can kaybına neden olan bir bağımsızlık savaşı sonucu bağımsızlığını kazandı. Dolayısıyla Kuzey Amerika halkları tarihte hiç imparatorluk, şahlık, krallık, emirlik gibi bir hanedan tarafından idare edilmediği; Kuzey Amerika topraklarında otokton (kökten) bir etnik ya da dini grup daha önce otorite kurmadığından; yeni bağımsızlığına kavuşan bu heterojen Amerikan vatandaşları yönetim biçimi olarak halkın kendi kendisini yönettiği "Demokrasi" (Liberal Demokrasi) ve yönetim şekli olarak da yönetimin babadan oğula geçtiği hanedan değil Devletin Başkanını halkın doğrudan seçtiği ve periyodik seçimlerle sürekli değişebilen "Cumhuriyet" rejimini benimsedi.

1776'da Konfederal olarak İngiliz işgaline karşı bağımsızlığını kazanmak üzere kurulan ABD, 1789 da yapılan anayasa ile eyaletlerden oluşan Federal bir devlet olarak bugünkü idari ve anayasal yapısına kavuştu. 13 koloniyle başlayan ABD Federal demokratik cumhuriyet sistemi daha sonra katılan topraklarla bugün 50 eyaletten (state) oluşan Amerika Birleşik Devletleri haline geldi.

Hem federe devletlerin (states-eyaletler) hem federal devletin yönetimlerinin ayrı ayrı belirlendiği, örnek olarak eyaletlerde hakimlerin eyalette yaşayan vatandaşlarca seçildiği keza yerel güvenlikten sorumlu şeriflerin de eyalet halkınca seçildiği, ayrıca eyaletin en yüksek yürütme organı olan Valinin de Başkan'tan atanması eyalet halkınca seçildiği; buna karşılık Washinton DC deki başkanlık ABD Başkanının yönettiği federal devletin hakimleri ile federal polisin (FBI- Federal Bureau of Investigation) federal yönetimce atandığı ikili bir siyasi yapı var. Bu yürütme erkindeki ikili yapı kendisini yasama erkinde de göstermekte, ABD' de hem federal düzeyde yasama organı olan Kongre hem de eyaletlerin ayrı meclisleri var. Ceza kanunu, borçlar kanunu, medeni kanun gibi kanunlar eyaletlerde farklı. Bazı eyaletlerde idam cezası varken diğerlerinde yoktur. Bazı eyaletlerde evlenme ve boşanma mevzuatı çok basit ve kolayken bazı eyaletlerde mevzuat farklılığı nedeniyle yıllarca süren boşanma davaları ve ticari ihtilaf davaları görülebiliyor. Orta

Kasım ayında Trump tekrar Başkan seçilirse ABD'nin mevcut politikalarının devam edeceği ve Ortadoğu'da, Batı Balkanlarda ve Kafkasya'da en güçlü devlet olarak Türkiye ile müttefiklik ilişkisini ve işbirliğini artırarak devam ettireceği, rakibi Demokrat Parti adayı Joe Biden seçilirse Türkiye'ye karşı hasmane bir politika izleyeceği değerlendiriliyor.



Barack Obama

öğretim ve yüksek öğretim standartları belirleme yetkisi ve kuruluş izin yetkileri de eyalet yönetiminde. Dolayısıyla Üniversite eğitim süreleri, müfredatlar ve mesleki yeterlilikler eyaletler arasında farklılar gösteriyor. Aynı şekilde iş kurma, ticari ve ekonomik faaliyette bulunma şartlarını belirleme ve gerekli yasal izinleri verme yetkisi de eyaletlerde olduğu için şirket kurma, yatırım yapma, ticari faaliyette bulunma şartları eyaletten eyalete değişebiliyor. Bu ikili yapıya paralel şekilde ABD Federal yasama organı olan Kongre de 2 kanattan oluşuyor: 1. kanatta her eyaletten nüfusa oranlı olarak belirlenen sayıda seçilen Temsilciler Meclisi; üst meclis olarak da faaliyette bulunan 2. kanatta ise nüfusa bakılmaksızın her eyaletten eşit olarak 2 şer senatörün seçildiği 100 üyeden oluşan Senato.

ABD'nin 1776'da kuruluşundan beri

oluşan bu konfederasyon-gevşek federasyon karışımı "sui generis" (nevi şahsına münhasır-kendine özgü) yönetim şekli; ABD vatandaşlarının Avrupa'dan göçlerle ikinci anavatan topraklarına (ülke) yerleşmeleri ve yeni bir halk (Amerikan Halkı) oluşturmaları ile koloni idaresinin boyunduruğundan kendi özgür ve kararlı iradeleriyle tam bağımsızlıklarını ve egemenliklerini kazanma sürecinde oluşan siyaset geleneklerinin bir sonucu.

Bu siyasi gelenek, ABD seçim sisteminde de kendini gösterdi. ABD'de seçim sistemi, siyasi temsil sistemi, siyasi partiler sistemi demokrasinin gereği olarak çok partili sistem olmasına karşın; 250 seneden beri oluşan siyasi teamüller uygulamada 2 partili sistem olarak tezahür etti. Hukuken ABD'de birçok siyasi parti varken; fiilen 2 büyük parti siyasi hayatı ve siyasi kurumları ve siyasal davranışları oluşturuyor ve yönetiyor. Bu siyasi partilerden birincisi şimdiki Başkan Donald Trump'un Partisi olan genel olarak siyaset bilimine "Sağ" kavramıyla tanımlayabileceğimiz Cumhuriyetçi Parti; diğeri ise bir önceki başkan Barak Obama'nın partisi kısaca "Sol" olarak siyaset bilimi kavramı ile tanımlayabileceğimiz Demokrat Parti. Bu 2 partinin dışında birçok siyasi parti mevcut olsa da seçimlerde bir varlık gösterecek oyu alamamakta Kongrede temsil edilemiyorlar.

Demokrat Parti genel olarak Türkiye'de CHP'nin yapısına benziyor; seçmen tabanı da CHP seçmen tabanına benzer özellikler gösteriyor. De-



mokrat Parti okyanus kıyılarında yani West Coast ve Esat Coast eyaletlerinde oy alıyor; seçmen tabanı iyi ve yüksek eğitilmiş, büyük şehirlerde ve metropollerde yaşayan beyaz yakalı olarak adlandırılan orta ve üst düzey yöneticilerden oluşan üretim araçlarına sahip olmayan eğitim, yetenek ve emekleriyle ücretli olarak çalışarak hayatlarını idame eden kentli zümreden oluşuyor. Buna karşılık Cumhuriyetçi Parti Türkiye'deki geçmişteki Terakkiperver Cumhuriyet Partisi-Serbest Fırka-Demokrat Parti-Adalet Partisi-Anavatan Partisi-Doğru Yol Partisi ve bugünkü AK Parti yapısına benziyor ve seçmen tabanı da buna paralellik arz ediyor. Cumhuriyetçi Parti daha çok ABD'nin okyanuslara kıyası olmayan orta ve güney eyaletlerinden, eğitim düzeyi daha düşük Amerikan vatandaşlarından, büyük çiftçi, sermaye sahibi işletmeci, kendi nam ve hesabına çalışan serbest meslek sahibi, esnaf-tüccar-işadamları ile büyük medya, banka-sigorta gibi finans kuruluşu, sanayi kuruluşları ile holding sahip ve ortak-

larından oluşuyor.

İç politikada Demokratlar federal bütçenin büyük kısmının eğitim-sağlık-ulaşım-barınma gibi Amerikan halkının sosyal ve kültürel ihtiyaçları için harcanmasını savunurken; Cumhuriyetçiler minimal devlet anlayışı ile sanayici, banker ve holding sahipleri gibi işverenlerden daha az vergi alınması ve zengin yatırımcıların sermaye birikimlerinin ve karlarının artırılması böylece daha çok yatırım yapmaları, Amerika'nın üretim miktarı ve dünyadaki ekonomik üstünlüğünün pekiştirilmesi taraftarlar. Fakir halka zengin Amerikan vergi mükelleflerinin parasının verilmesine karşılar. Demokratlarca ileri sürülen vergi oranlarının artırılması ve vergi kaynaklarının çeşitlenip geliştirilmesi fikirlerine kesinlikle karşılar. Bu durumda zenginlerin yatırım yapmaktan kaçınmasına ve servetlerini yurtdışına kaçıracaklarına neden olacağını iddia ediyorlar. Sosyal transfer denilen bütçenin az gelirli Amerikan halkına bedava eğitim, sağlık, ulaşım ve kültür hizmeti olarak harcanmasına liberal iktisadi siste-

me aykırı olduğu için karşı çıkıyorlar. ABD' de devletin iktisadi faaliyetteki payının sadece yüzde 2 olduğu ve ekonominin tamamen özel sektör tarafından idare edildiği göz önüne alınırsa Cumhuriyetçi Parti'nin 2. Dünya Savaşı'ndan sonra Demokrat Parti'ye karşı iktisadi dalgalanmalar ve küresel kriz dönemleri hariç sürekli başarı sağlamanın nedeni açıkça ortaya çıkıyor. Keza aynı durum Türkiye'de de paralellik göstermektedir. 1946'da 2. Dünya Savaşı'ndan sonra çok partili döneme geçilmesinden bu yana 1977'de yüzde 43'lük CHP galibiyeti dışında bütün seçimleri Demokrat Parti-Adalet Partisi-Anavatan Partisi-Doğru Yol Partisi ve AK Parti gibi sağ partiler kazandı. CHP'nin 1977 seçimlerindeki başarısının altında da Kıbrıs Zaferi başarısı yatıyor.

İç politikadaki bu yapılanmanın yanı sıra dış politikada Demokrat Parti, ABD bütçesi ve mali kaynaklarının Amerikan vatandaşlarına harcanması; ABD'nin Irak, Afganistan, Bosna, Yemen, Libya gibi ülkelere askeri müdahaleler yapmaması; Vietnam fe-

Kasım ayında Trump tekrar Başkan seçilirse ABD'nin mevcut politikalarının devam edeceği görüşü hakim.



lakentinin bir daha yaşanmaması için ABD'nin dünyanın jandarmalığı görevini bırakıp iç işlerine dönmesi ve bütün enerjisi ve kaynaklarının ABD içinde harcanması taraftarı. Cumhuriyetçiler için Pax-Amerikana (Yani Amerikan Barışı Amerikan karşıtlarının ironik ve aşağılayıcı söylemiyle Amerikan İmparatorluğu) söylemine uygun olarak dünyanın neresinde ABD'nin çıkarlarına aykırı veya potansiyel olarak ileride aykırı olacak oluşumlar, hareketler varsa derhal onları siyasi, askeri ve psikolojik harp taktikleri ile bertaraf etmek; o yapıların yerine kendi emirlerini dinleyen, kendine bağlı yönetimleri işbaşına getirmek oldu. Cumhuriyetçiler bu amaçlarını gerçekleştirmek için Amerikan vatandaşlarının 100 milyarlarca dolarını Rusya, İran, Kuzey Kore, Libya, Yemen gibi yerlerde harcamakta tereddüt etmediler.

Amerikan siyasi partilerinin Dine bakış açıları ve dini siyasette kullanmaları hususunda ise Demokratlar, dini değerlere fazla atıfta bulunmayan laik bir yapıya sahipken, Cumhu-

riyetçiler ise yeni ahit yani İncili temel alan Protestan ve Katolik Hıristiyan ve Yahudilerin kutsal kitabı eski ahitten yani Tevrat'tan esinlenerek Hıristiyanlığı yorumlayan Evanjelik Hıristiyan değerlerine sürekli referans vererek iç ve dış politikalarını bu dini-kültürel değerlerinin üzerine inşa ediyorlar.

Demokrat ve Cumhuriyetçi Partilerin etnik ve kültürel yapıya göre seçmen tabanları ise; Çinli ve diğer Asya ülkelerinden göçmenler, Ortadoğu'lu ülkelerden göç edenler, zenciler ve Yahudiler ile Meksikalı, Porto Rikolu, Kübalı vb hispaniklerin çok büyük bir bölümü kitle halinde Demokratlara oy verirken, Beyazlar, Protestanlar, Hispanik olmayan Katolikler, Ortodokslar, ataları İrlanda, İngiltere, Hollanda, İtalya, Almanya gibi Avrupa ülkelerinden göç etmiş kitleler Cumhuriyetçilere oy veriyorlar. Bu nedenle ABD'yi ve Dünyayı WASP'ların (White- Anglo-Sakson-Protestan) idare ettiği iddia ediliyor. Trump'un seçildiği son Başkanlık seçimlerinde etnik ve dini temellere dayanan seçmen davranışlarında şaşırtıcı bir değişim görüldü.

Genellikle ABD'yi Hıristiyanların idare ettiği için kendilerini azınlık hissedene bu nedenle yüzde 90 nispetle Demokratlara oy veren Yahudiler geçen seçimde Yahudi inançları üzerine Hıristiyanlığı okuyan ve inşa eden Evanjelistlerin topluca Cumhuriyetçilere oy vermesi, Trump' un kendisinin de koyu bir Evanjelist olmasından dolayı Yahudilerin yarısının Cumhuriyetçilere oy verdiği ölçüldü. Bu eğilimin devam edeceğini Yahudilerin zaten iktisadi menfaatlerinin Cumhuriyetçilerin iktidarında olduğu ancak etnik ve dinsel nedenlerle azınlık psikolojisi ile şimdiye kadar Demokratlara oy verdikleri biliniyor. Bütün bu tespitlerden ortaya çıkan sonuç; Kasım ayında Trump tekrar Başkan seçilirse ABD'nin mevcut politikalarının devam edeceği ve Ortadoğu'da, Batı Balkanlarda ve Kafkasya' da en güçlü devlet olarak Türkiye ile müttefiklik ilişkisini ve işbirliğini artırarak devam ettireceği, rakibi Demokrat Parti adayı Joe Biden seçilirse Türkiye'ye karşı hasmane bir politika izleyeceği değerlendiriliyor.

İSO YÖNETİM KURULU BAŞKANI ERDAL BAHÇIVAN:

“DÜNYA, SALGININ GELECEĞİNİ HALA ÖNGÖREMİYOR”

İstanbul Sanayi Odası (İSO) Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçivan, “Yeniden kısıtlayıcı önlemlerin gündeme gelebileceği dünyada, salgının orta ve uzun vadeli etkilerini halen tam olarak yaşamadığımız ve hatta bazılarını öngöremediğimiz ortada. Yılın ortalarından itibaren küresel ekonomi tablosunda gözlenen iyileşmenin sürdürülebilir olmasının önünde muhtemel potansiyel engeller var” dedi.

İstanbul Sanayi Odası (İSO) Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçivan, mart ayından bu yana devam eden koronavirüs salgınının dünyada geleceğini hala öngörülemediğini söyledi. Bazı verilerin ekonominin koronavirüs şokunu atlattığı yönünde umut verdiğine, bununla birlikte sürdürülebilir büyümeye ve finansal istikrara özen gösterilmesi gerektiğine dikkat çeken Bahçivan, “Salgının ilk iki ayında kümülatif olarak yaklaşık yüzde 35 daralan takvim ve mevsim etkilerinden arındırılmış sanayi üretim endeksi, mayıstaki yüzde 18’lik toparlanmanın ardından haziranda da yüzde 17,6 büyümeye kaydetti. Temmuz öncü göstergeleri de faaliyet koşullarında iyileşmenin belirginleştiğini gösteriyor: İSO Türkiye İmalat PMI 56,9 ile 9,5 yılın en yüksek seviyesine ulaşarak bu yılın ikinci yarısına oldukça güçlü bir başlangıca işaret etti. Sanayicilerimizin ihracat koşullarını ölçen İSO Türkiye İhracat İklimi Endeksi de 53’e yükselerek son 5 ayda ilk kez 50 eşiğini aştı. Büyümenin olmazsa olmaz unsuru olan talep koşullarına da baktığımızda, otomobil ve konut başta olmak üzere ertelenmiş tüketim harcamalarının büyük bir ivme kazandığı görülüyor. Bu gelişmede bankaların kredi kullandırmasını teşvik edici önlemlerin ve elverişli faizlerin rolü tartışmasız

çok büyük. Yaşanan görece iyileşmeye paralel olarak, ekonomik güven endekslerinde de genel bir toparlanma var. Fakat bu güçlü göstergeler elbette ekonomimizin tüm sorunlarının üstesinden geldiği anlamını taşımıyor. En az büyümenin hızı kadar sürdürülebilirliğine, niteliğine ve onun temel taşlarından biri olan finansal istikrara özen göstermemiz gereken bir dönemdeyiz” değerlendirmesinde bulundu.

“MERKEZ BANKALARI DESTEKLEYİCİ PARA POLİTİKALARINI SÜRDÜRECEK”

Salgının küresel ekonomiye verdiği hasarın boyutlarına da değinen Bahçivan, gelişmelerin koronavirüsün bir süre daha hayatın bir gerçeği olarak kalacağına ve ekonomide yüksek risk ve belirsizlik ortamının geniş bir zamana yayılacağına işaret ettiğini kaydetti. Dünyada ikinci çeyrek Gayrisafi Yurtiçi Hasıla verilerine bakıldığında, Euro Bölgesi’nin yüzde 12, İngiltere’nin yüzde 20, Japonya’nın yüzde 28, ABD’nin de yüzde 33 gibi tarihi oranlarda küçüldüğüne tanık olduklarını söyleyen Bahçivan “Diğer yandan mayıs ve özellikle haziran ayından itibaren dünya çapında salgına karşı uygulanan kısıtlamaların gevşetilmesiyle birlikte üçüncü çeyrekte normalleşme belirtileri

gözleniyor. Küresel PMI endeksleri, temmuz ayında küresel imalat sanayi ve hizmet sektörlerinin 6 aylık daralma sürecinin ardından yavaş da olsa büyüme eğilimine dönebildiğine işaret etti. Covid-19 kaynaklı küresel ekonomik krizle mücadeledeki son gelişmelere baktığımızda ise krizin başlangıcından bu yana tüm kaynaklarıyla sürece müdahale eden büyük merkez bankalarının daha uzun bir süre destekleyici para politikası duruşlarını sürdüreceği anlaşılıyor. Geçtiğimiz ay Avrupa Birliği tarafından 750 milyar Euro’luk kurtarma paketi ve 7 yıllık bütçe üzerinde varılan uzlaşma, birtakım eksikleriyle eleştirilmesine rağmen güvensizliğin hafiflemesi açısından önemli bir gelişme oldu. Başkanlık seçimlerine doğru ilerleyen ve salgının hızında bir azalma belirtisi görülmeden ABD’de ise Kongre’nin benzer bir ek destek paketi üzerinde anlaşıp anlaşamayacağı halen önemli bir soru işareti” dedi.

“KORONAVİRÜSE YÖNELİK PARA POLİTİKALARI CİDDİ RİSK YARATACAK”

Son haftalarda birçok ülkede koronavirüs grafiğinin yeniden yönünü yukarıya çevirdiğini de belirten Bahçivan, görüşlerini şu şekilde paylaştı: “Bazı ülkelerde virüsün



yayılımındaki ivmelenme nedeniyle kısıtlayıcı tedbirlerin yeniden alındığına dair haberler kış aylarına ilişkin karamsarlığı pekiştiriyor. Bu risk ve kaygılar gerçekleşmese dahi salgının orta ve uzun vadeli etkilerini halen tam olarak yaşamadığımız ve hatta bazılarını halen öngöremediğimiz ortada. Yılın ortalarından itibaren küresel ekonomi tablosunda gözlenen iyileşmenin sürdürülebilir olmasının önünde muhtemel engeller var. Örneğin koronavirüsün yol açtığı ekonomik hasarı onarmak için uygulanan "ultra gevşek" para ve maliye politikaları nedeniyle, önümüzdeki dönemde bütçe dengeleri, fiyat istikrarı ve finansal istikrar alanlarında da ciddi riskler olabilecek. Zira pandeminin etkileri sürdürük-

çe, merkez bankalarının geniş çaplı para enjeksiyonları, hükümetlerin ise yüksek bütçe açığı verme ihtiyacı devam ediyor ve pandemi sonrası uygulanması gerekecek konsolidasyonun da boyutu artıyor. Üstelik salgın öncesinde de oldukça sıcak olan jeopolitik, ticari ve stratejik gerilimler de yeni dönemde artarak devam ediyor. Tedarik zincirlerinde Çin'e bağımlılığı azaltmaya yönelik girişimler, yaklaşan ABD seçimleri, bazı ülkelerde artan toplumsal huzursuzluklar, Akdeniz'de yükselen gerilim, Belarus'taki gelişmelerle yeniden ısınan Doğu Avrupa, Beyrut'taki patlamanın ardından Ortadoğu'daki yeni konumlanmalar ve benzeri birçok faktör, geleceğin daha da belirsiz görünmesine yol açıyor."

ERDAL BAHCIVAN: "Yaşanan görelî iyileşmeye paralel olarak, ekonomik güven endekslerinde de genel bir toparlanma var. Fakat bu güçlü göstergeler elbette ekonomimizin tüm sorunlarının üstesinden geldiği anlamını taşıyor. En az büyümenin hızı kadar sürdürülebilirliğine, niteliğine ve onun temel taşlarından biri olan finansal istikrara özen göstermemiz gereken bir dönemdeyiz."



Akdeniz Üniversitesi Rektörü
Prof. Dr. Özlenen ÖZKAN

AKDENİZ ÜNİVERSİTESİ

EN ÇOK TERCİH EDİLEN ÜNİVERSİTELER ARASINDA

Akdeniz Üniversitesi, 2020 Yükseköğretim Kurumları Sınavı (YKS) yerleştirme sonuçlarına göre yüzde yüze yakın kontenjan doluluğuna ulaşarak en çok tercih edilen üniversiteler arasında yer aldı.

Öğrenci Seçme ve Yerleştirme Merkezi tarafından yapılan YKS'nin tercih sonuçları raporuna göre Akdeniz Üniversitesi ön lisans eğitiminde 7 bin 824 kontenjanından 7 bin 751'i dolarken lisans eğitiminde 6 bin 689 kontenjanından 6 bin 647'sine öğrenci yerleştirilmesiyle kontenjanlarının tamamına yakını doldu. Tıp Fakültesi, Diş Hekimliği, Ziraat, Turizm Fakültesi gibi temel alanlarda yüzde 100'lük doluluk oranına ulaştıklarını belirten Akdeniz Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Özlenen Özkan, Üniversitemiz ön lisansta yüzde 99,07, lisans eğitiminde ise

yüzde 99,37 doluluk oranlarına ulaştı. Böyle yüksek bir doluluk oranına ulaşmak üniversitemiz adına memnuniyet verici. Sağlık, fen ve sosyal başta olmak üzere her alanda verdiğimiz kaliteli eğitim, öğrencilerimize sunduğumuz sosyal olanakların yanısıra öğrenci dostu bir şehirde olmamızın da etkisiyle Üniversitemiz öğrenciler için her zaman tercihlerin başında yer alıyor." diye konuştu. Akdeniz Üniversitesini kazanan öğrencileri tebrik eden Akdeniz Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Özlenen Özkan, "Hepimizin bildiği gibi zorlu bir süreçten geçiyoruz. Ancak üniversitemize yeni katılan ve diğer öğ-

rencilerimizin içi rahat olsun. Onların sağlığını tehdit etmeyecek şekilde en iyi eğitim modeli için planlamalar yapıyoruz. Öğrencilerimizin eğitimlerini verimli ve sağlıklı bir şekilde almaları için elimizden geleni yapacağız." diye konuştu.

Rektör Özkan, Akdeniz Üniversitesini kazanan öğrencilerin kayıtlarını 6 Eylül 2020 tarihine kadar arasında e-devlet üzerinden yapabileceğini, e-devlet üzerinden gerçekleştiremeyenlerin ise yine bu tarihe kadar yüz yüze yapabileceğini belirterek kayıt ile ilgili bilgilere <http://oidb.akdeniz.edu.tr> adresinden ulaşabileceğini kaydetti.

YÖNETİCİ ÇALIŞANIN HAYATININ NERESİNDE?

” Yöneticiler sadece işletmenin karından, makinalarından, hizmetinden değil, insan kaynağının da gelişiminden sorumlular. Kurumsallaşmış işletmeler insan kaynağını bu anlamda geliştirip hem birlikte uzun yıllar çalışıp hem de kurum ve ekonomiye artı değer katabiliyorlar.“

Yöneticilik kişilere görünenen fazla sorumluluk yükleyen bir meslek. Çalışanlara yönelik olarak, işe doğru personeli almak, maaşları ödemek, çalışanın yasal haklarını vermek vs. Bunlar tamam da. Daha başka nasıl etkiliyorsunuz?

Mesela mı?

- Ufkunu açmak,
- Yeni fırsatlar vermek,
- Mesleki olarak kendini geliştirmesini sağlamak,
- Maddi ve manevi olarak desteklemek,
- Doğru iletişim kurarak motivasyonunu yüksek tutmak
- Sorumluluklar vermek
- Eşit davranmak,
- Güven vermek...

Liste uzayabilir. Çalışanlar özellikle çalışma hayatlarının başında bir işe girmiş olmak, hayatını sürdürebilmek için kendilerini, gelişimlerini pek düşünmeyebilirler veya kendilerini geliştirmek isterler ama o günkü yönetim/yönetici bunu uygun bulmaz.

Bir zaman sonra geriye baktıklarında eğer çalıştıkları kurumda gelişemediklerini, yerlerinde saydıklarını düşünüyorlarsa bu durumda yöneticinin payı nedir?

YÖNETİCİ HER ŞEYİ YÖNETİR

Yöneticiler sadece işletmenin karından, makinalarından, hizmetinden değil, insan kaynağının da gelişiminden sorumlular.

Kurumsallaşmış işletmeler insan kaynağını bu anlamda geliştirip



TÜMAY MERCAN

Yönetim İletişim Danışmanı

hem birlikte uzun yıllar çalışıp hem de kurum ve ekonomiye artı değer katabiliyorlar.

Fakat kurumların büyük çoğunluğunun KOBİ ve bunların da büyük oranının aile şirketi olduğunu düşünürseniz insan kaynağını geliştirme ne durumda dersiniz?

ENGEL OLMAK VEYA YOL AÇMAK

Aile şirketleri genellikle aile bireylerini geliştirip onlara yatırım yapıyorlar: Çalışanlara pek sıra gelmiyor. Ancak son dönemde kurumsallaşmış aile şirketleri bu konunun üzerinde durabiliyor. Elbette kurumlar personel yetiştirince bırakıp gitmemesi konusunda güvenmek istiyor.

Hizmet sektörü bu konuda daha vahim durumda. Turizm gibi çalı-

şan sirkülasyonunun çok olduğu bir alanda yönetici "çalışana yatırım yaparsam kaçır bana faydası olmaz, rakibe eleman yetiştiremem" diyor. Diğer alanlar da çok farklı değil.

Kamuda yönetici yetkilerini objektif ve insan odaklı kullanmıyorsa burada da sıkıntı var. Personelinin gelişimini kendi eliyle durdurabiliyor, yavaşlatabiliyor, mobbing uyguladığının çoğu zaman farkına bile varmıyor. Yöneticiliğin ego keyfini sürüyor.

Yöneticiler birlikte çalıştıkları her unvan ve görevdeki kişilerin hayatını kararları ile olumlu veya olumsuz etkiliyorlar. Sonuçta bu karar dönüp dolaşıp insan kaynağı verimliliğine ve ülke ekonomisine dayanıyor.

Ya insanlar çalışmaktan mutsuz, kendine güvensiz, gelecek kaygısı içinde ve motivasyonsuz ya da tam tersi.

İşte bu yüzden herkes için hayatı eş, iş, arkadaş önemli.

Siz bir yönetici olarak aldığınız kararlarla personeli geliştiren, önünü açan, motive eden, dolayısıyla memleketi faydalı olan birimisiniz, ya da tam tersi mi? Vicdanınız ne durumda?

Çalışanda iş hayatı, sistem, yönetim, yönetici konusunda nasıl duygular uyandırıyor, bırakıyorsunuz? Bu gün yüksek oranda çalışan memnuniyetsizliği neden kaynaklanıyor, sebeplerden biri bu.

Sözün özü; Çalışanın hayatında neredesiniz, çalışanlarınızın/insanın hayatını/kariyerini sonuç olarak memleketi bu konuda nasıl etkiliyorsunuz?



ÖZARSLAN TANGÜN: "Pandemi döneminde de müşteriye odağımıza alarak hareket ettik ve hijyeni işimizin temel unsur olarak ele aldık. Bu noktada şehir içi ofis yatırımları da yaparak müşterilerimizin araç kiralama süreçlerini olabildiğince kolaylaştırmayı hedefliyoruz."

ENTERPRISE'DAN ANKARA YHT GARI'NDA YENİ OFİS YATIRIMI

Ulaşım ihtiyaçlarına hızlı yanıt vermek için şehir içi ofis yatırımları yapan Enterprise, Ankara'da bulunan Yüksek Hızlı Tren (YHT) Garı içerisinde yeni bir ofis açtı. Pandeminin başından bu yana Bodrum, Antalya, Sivas, Fethiye ve İstanbul'da şehir içi ofisler açan Enterprise, böylece altıncı ofis yatırımını da gerçekleştirmiş oldu.

Dünyanın en büyük araç kiralama şirketi Enterprise, 2020 yılında odaklandığı büyüme hedefleri doğrultusunda şehir içi ofislerinin yatırımlarına devam ediyor. Koronavirüs (Covid-19) salgını sonrası yeni normale dönüşün getirdiği mobilite ihtiyacıyla birlikte Bodrum, Antalya, Sivas, Fethiye ve İstanbul'da şehir içi ofisleri açan Enterprise, son olarak Ankara YHT Garı içerisindeki yeni ofisinde hizmet vermeye başladı. Ankara YHT Garı ile birlikte pandeminin başından bu yana toplamda 6'ncı ofis yatırımını

gerçekleştiren marka, yıl sonuna kadar şehir ofislerinin sayısını 40'a kadar çıkarmayı hedefliyor.

"MÜŞTERİYİ ODAĞIMIZA ALIYORUZ"

Enterprise Türkiye CEO'su Özarslan Tangün, "Enterprise dünyanın açık ara en büyük araç kiralama şirketi ve bu büyüklüğü borçlu olduğu temel unsur müşteri memnuniyeti. Türkiye'de de var olduğu günden beri de bu unsuru her daim odağına koydu. Pandemi döneminde de müşteri-

riyi odağımıza alarak hareket ettik ve hijyeni işimizin temel unsur olarak ele aldık. Bu noktada şehir içi ofis yatırımları da yaparak müşterilerimizin araç kiralama süreçlerini olabildiğince kolaylaştırmayı hedefliyoruz" açıklamasında bulundu. Araç kiralamaya yönelik talebi de değerlendiren Tangün, "İnsanlar pandeminin etkisiyle toplu ulaşımdan uzak durmaya çalışıyor. Bunun etkisiyle araç kiralamaya olan ilgi artıyor. Sadece günlük, haftalık değil aynı zamanda aylık kiralamada da talep artışını görebiliyoruz" dedi.



KUVEYT TÜRK'ÜN İNSAN KAYNAKLARI UYGULAMALARINA ULUSLARARASI İKİ ÖDÜL

Kuveyt Türk Strateji, İK ve Dijital Dönüşüm Grubundan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Aslan Demir, "6 bine yakın çalışanımızın tamamının 'İyi ki Kuveyt Türklüyüm' demesini önemsiyor ve insan kaynakları süreçlerimizi buna göre şekillendiriyoruz" dedi.

Türkiye'nin öncü katılım finans kuruluşlarından Kuveyt Türk, dünyanın en prestijli iş ödülleri arasında yer alan Stevie Büyük İşverenler Ödülleri 2020'de (2020 Stevie Award for Great Employers) iki kategoride ödüle layık görüldü. Kuveyt Türk'ün finans sektöründe bir ilke imza atarak hayata geçirdiği yan haklar uygulaması "Sepetim" gümüş, iç iletişim çalışmalarına yer verdiği başvurusu ise bronz ödülü aldı.

ÇALIŞANLARIN ÖZEL BÜTÇESİ "SEPETİM"DE BİRİKİYOR

Kuveyt Türk çalışanlarının memnuniyetini artıran uygulamaların başında, 2017 yılında Türkiye'de finans sektöründe bir ilk olarak hayata geçirilen ve her yıl kapsamı genişletilen yan haklar uygulaması "Sepetim" geliyor. Bu uygulama sayesinde Kuveyt Türk çalışanları yan haklarla ilgili kendilerine özel bütçe oluşturabiliyor ve bu bütçeyle başka yan haklara sahip olabiliyor. Örneğin, sisteme tanımlanan kıyafet yardımını almak istemeyen bir çalışan, buradan elde ettiği bütçeyi BES'e aktarabiliyor, seyahat edebiliyor ya da cep telefonu satın alabiliyor.

ŞEFFAF MOBİL İLETİŞİM AĞI: İYİ Kİ

2018 yılında hayata geçirilen "İyi ki Mobil Uygulaması" ise Kuveyt Türk çalışanlarının birbirleriyle iletişim kurabildikleri interaktif bir platform olarak dikkat çekiyor. Etkinlik, duyuru, kutlama gibi çalışanlara yönelik iç iletişimi eksensiz açıklamalar bu plat-

form üzerinden paylaşılıyor. Bu sayede, Türkiye'nin herhangi bir yerindeki şubeden yapılan bir paylaşım, genel müdürlüğe ve diğer tüm şubelere anında ulaşıyor. İyi ki mobil uygulamasının yanı sıra diğer iç iletişim araçları, iletişim süreçlerinde kurulan dinamik yapı ve çalışan memnuniyeti odaklı süreçler Kuveyt Türk'ü, iç iletişim kategorisinde ödüle götürülen yapıyı oluşturuyor.

"ÖNCE İNSAN-ÖNCE ÇALIŞAN" SÖYLEMİ İLE GELİŞTİRİLDİ

Aldıkları ödüllerle ilgili değerlendirmede bulunan Kuveyt Türk Strateji, İK ve Dijital Dönüşüm Grubundan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Aslan Demir, "6 bine yakın çalışanımızın tamamının 'İyi ki Kuveyt Türklüyüm' demesini önemsiyoruz. İnsan kaynakları süreçlerimizi her geçen gün biraz daha geliştirerek, mutlu ve huzurlu bir işyeri ortamı sunmaya gayret ediyoruz. Özgür düşünce ortamının ve çalışan memnuniyetinin insan kaynakları süreçlerimizi pozitif bağlamda güncellemeye katkısını gördükçe seviniyoruz. 'Önce insan-önce çalışan' söylemiyle hayata geçirdiğimiz 'Sepetim' ve iç iletişim uygulamalarımız ile dünyanın en prestijli organizasyonlarından biri olan Stevie Büyük İşverenler Ödülleri'nde iki ödüle birden layık görülmemiz yaptığımız çalışmaların ne denli yerinde olduğunu uluslararası bir teyidi niteliğinde. Bundan sonraki süreçte de çalışanlarımızın memnuniyetini ve gelişimini odağımıza alan bir yaklaşım sergilemeye devam edeceğiz" dedi.



Aslan DEMİR

DEİK TÜRKİYE-HİNDİSTAN İŞ KONSEYİ İLE NBD EMİRATES BANKASI ARASINDA İYİ NİYET ANLAŞMASI

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Türkiye-Hindistan İş Konseyi ile NBD Emirates Bankası arasında iyi niyet anlaşması imzalandı. Böylece, Türkiye’de 15 yerli kamu ve özel bankasıyla ilişkileri bulunan ve Hindistan’ın Mumbai şehrinde 2017 yılından beri ticari bankacılık faaliyetleri yürüten NBD Emirates Bankasıyla işbirliğinin güçlendirilmesi için önemli bir adım atıldı.

DEİK Türkiye-Hindistan İş Konseyi Başkanı Tevfik Dönmez ve NBD Emirates Hindistan CEO’su Sharad Agarwal’ın katılımlarıyla video konferans aracılığıyla düzenlenen toplantıda, iyi niyet anlaşmasının imzaları da dijital olarak gerçekleştirildi.

DEİK Türkiye-Hindistan İş Konseyi Başkanı Tevfik Dönmez, “Türk firmalarına birçok banka işlemlerinde kolaylık sağlama noktasında iyi niyet göstergesi olan bu anlaşmayla birlikte, düşük masraflı teminat mektuplarından hızlı para transferlerine ve DEİK üyelerinin NBD Emirates bankasının sağladığı kurumsal hizmetlere ilişkin dağıtım listesine eklenmesine kadar çok sayıda önemli adımların atılması gerekliliğini DEİK/ Türkiye-Hindistan İş Konseyi olarak NBD Emirates Bankasına ilettik” dedi. Dönmez, imzalanan iyi niyet anlaşmaları sayesinde Türkiye ve Hindistan arasındaki ticaret ve yatırım ilişkilerinin kolaylaştırılması ve geliştirilmesinin hedeflendiğini söyledi.

TİCARETİ KOLAYLAŞTIRACAK ÖNERİLER SUNULDU

DEİK Türkiye-Hindistan İş Konseyi ile Emirates NBD Mumbai Ofisi anlaşma kapsamında iki ülke arasında ticareti kolaylaştıracak öneriler bulunuyor. Öneriler arasında; DEİK üye firmalara verilecek hizmet ve servislerin listesinin olduğu broşür veya tanıtım föyünün bankada yer alması, Hindistan ile ticaret yapmak isteyen firmalar için NBD’nin gerek Türkiye üzerinden gerekse Hindistan/Dubai üzerinden çalışabilecekleri, görüş alabilecekleri, operasyonda görevli ilgili kişilerin bilgilerinin sağlanması ile ticari aktivitelerin hız kazanması, NBD Emirates Bankası’nın, Hindistan bankacılık kanun



DEİK Türkiye-Hindistan İş Konseyi Başkanı Tevfik Dönmez ve NBD Emirates Hindistan CEO’su Sharad Agarwal’ın katılımlarıyla video konferans aracılığıyla düzenlenen toplantıda, iyi niyet anlaşmasının imzaları da dijital olarak gerçekleştirildi.

ve regülasyonlarında yapılan değişikliklerin müşterilerine aktarılırken, DEİK’e de bilgi gönderimi yapmaları ile ülkedeki bankacılık anlamındaki güncel gelişmelerin İş Konseyi üyelerinin de takibini kolaylaştırması ve düşük masraflı teminat mektubu sunulması yer alıyor.

DÜŞÜK MASRAFLI TEMİNAT MEKTUBU BEKLENTİSİ VAR

Özellikle Türk ve Hint bankaları arasındaki sorunlar, ikili ticareti olumsuz etkiliyor. Hint bankalarıyla ilgili temel sorun ise, Hint bankalarının Türk bankalarıyla olan muhabir ağlarını kullanmaması ve dolayısıyla direkt çalışılmamasından kaynaklanıyor. Hindistan’da iş yapmak isteyen Türk şirketleri banka teminatına ihtiyaç duyduğunda, her iki ülke bankalarının çalıştığı üçüncü başka bir ülke bankasının araya



DEİK Türkiye-Hindistan İş Konseyi Başkanı Tevfik Dönmez, “Türk firmalarına birçok banka işlemlerinde kolaylık sağlama noktasında iyi niyet göstergesi olan bu anlaşmayla birlikte, düşük masraflı teminat mektuplarından hızlı para transferlerine ve DEİK üyelerinin NBD Emirates bankasının sağladığı kurumsal hizmetlere ilişkin dağıtım listesine eklenmesine kadar çok sayıda önemli adımların atılması gerekliliğini DEİK Türkiye-Hindistan İş Konseyi olarak NBD Emirates Bankasına ilettik” dedi.

girmesi maliyetleri oldukça artırıyor. Bu konuda, NBD Emirates Bankası tarafından yapılabilecek bir çalışmanın da DEİK üye firmalarına avantaj sağlayacağı düşünülüyor.

İSTANBUL TÛCCARLAR KULÛBÛ BAŞKANI İLKER ÖNEL:

“İHRACATTA İYİLEŞME BEKLENTİSİ 3. ÇEYREK RAKAMLARINA POZİTİF YANSIYACAK”

İstanbul Tüccarlar Kulübü Başkanı İlker Önel, “İhracat rakamlarındaki iyileşme beklentisi 3. çeyrek rakamlarına pozitif yansiyacak. Az da olsa yeme içme ve konaklama sektöründeki hareket pozitif ivme katabilir” diye konuştu.

Küresel ekonomiyi olumsuz yönde etkileyen pandemi döneminin büyüme rakamları üzerindeki etkisi, tedbirlerin hafifletilmesi ile azalmaya başladı. Kısıtlamaların hafifletilmesi ile iç ve dış pazarda talep yönünde bir hareketlenme sağlandığını vurgulayan İstanbul Tüccarlar Kulübü Başkanı İlker Önel, şunları söyledi: “Türkiye 2. çeyrekte beklentiler doğrultusunda yüzde 9,9 daraldı. 2019 yılını tümünde yüzde 0,9 büyüme ile kapatan veriler 2020 ilk çeyrekte beklentilerin biraz aşağısında yüzde 4,5 büyümeyi yakalamıştı. Özellikle devletin nihai tüketim harcamaları ve hane halkı harcamaları ilk çeyrekte büyümeyi desteklemiş, ihracat aşağı yönü ivme kaydetmişti. Yatırımlardaki azalmalar dikkat çekiciydi. 2. çeyrekte pandemi etkisi ile dünya genelinde çiftli rakamlarda daralmalar yaşandı. Özellikle nisan ayındaki çok düşük kapasite kullanım ve sanayi üretim verileri rakamların aşağıda oluşmasına sebep olmuş mayıs ayının 2. yarısında kısıtlamaların hafifletilmesi ve haziran ayında kaldırılması büyüme rakamının daralmasını azaltıcı etki yaptığı görülüyor.”

“İmalat sanayinde yüzde 18,4 hizmetler sektöründeki yüzde 25 azalma büyümeyi olumsuz etkilemiş ve pazarımızın büyük kısmını oluşturan Avrupa ülkelerinin rekor daralması ihracatımızı yüzde 35,3 azaltmış görünüyor” diyen Önel, “Kısıtlamaların temmuz ayı ile birlikte iyice hafiflemesi hem iç pazarda hem de dış pazarda talep yönünde bir hareketlenme sağladı. İhracat rakamlarındaki iyileşme beklentisi 3. çeyrek rakamlarına pozitif yansiyacak. Az da



olsa yeme içme ve konaklama sektöründeki hareket pozitif ivme katabilir” değerlendirilmesinde bulundu.

İLKER ÖNEL: “İmalat sanayinde yüzde 18,4 hizmetler sektöründeki yüzde 25 azalma büyümeyi olumsuz etkilemiş ve pazarımızın büyük kısmını oluşturan Avrupa ülkelerinin rekor daralması ihracatımızı yüzde 35,3 azaltmış görünüyor.”

DİJİTALLEŞEMEYEN ŞİRKETLERİ CEZALAR BEKLİYOR

Temmuz ayı itibarıyla cirosu 5 milyon lirayı aşan şirketlerin e-Faturaya geçmesi zorunlu oldu. Bu gelişmenin ardından yaklaşık 450 bin şirket ve serbest meslek mensubunun e-Faturaya geçmesi bekleniyor. Bu güne kadar e-faturaya geçiş yapan şirket sayısı 296 bin 471'e ulaşırken, Gelir İdaresi Başkanlığı'na kayıt yaptırmayanları ise cezalar bekliyor.

2014 yılında yapılan yasal bir düzenleme ile belirli bir cironun üzerindeki işletmeler için getirilen elektronik faturaya (e-Fatura) geçiş zorunluluğu, Ocak 2020 itibarıyla cirosu 5 milyon TL ve üzerinde olan işletmeler için de uygulanmaya başlanmıştı. Ancak işletmelere 1 Temmuz 2020'ye kadar ek süre tanınmıştı. Temmuz ayı itibarıyla yaklaşık 280 bin işletmenin ve 170 bin serbest meslek mensubunun e-Dönüşümünü tamamlaması zorunlu hale geldi. Hesapküğü Kurucu Ortağı ve Genel Müdürü Murathan Kılıç, düzenlemeler kapsamında, vergiden muaf olmayan serbest meslek erbabı sayılan doktor, mühendis, sanatçı, menajer, serbest muhasebeci ve mali müşavir, yeminli mali müşavir gibi meslek sahiplerinin de kestikleri serbest meslek makbuzlarınının 1 Temmuz 2020 itibarıyla Elektronik Serbest Meslek Makbuzu (e-SMM) olarak düzenlemek zorunda olduklarını kaydetti.

E-İRSALİYE'DE LİMİT 25 MİLYON LİRA

e-Dönüşüm çalışmalarında kapsamında e-Fatura uygulamasına da geçildiğini belirten Kılıç, "e-İrsaliye'de ise limit 25 milyon liraya çekildi. EPDK'den lisans alan mükellefler, tütün ürünleri, alkollü içecek, gazoz ve meyve suyu üreticileri ve ithalatçıları, maden üretimi faaliyetinde bulunanlar, şeker imali gerçekleştirenler, demir ve çelik sektörü temsilcileri, gübre üreticileri gibi çok sayıda gerçek ve tüzel kişiler de Temmuz ayı itibarıyla e-Fatura uygulaması kapsamına girdi" dedi.

DİJİTALE GEÇMEYEN ŞİRKETLERİ CEZA BEKLİYOR

Bazı firmalar ve serbest meslek mensuplarının geçiş süreçlerini hala tamamlamadıklarını kaydeden Kılıç, "Özel usulsüzlük cezası Elektronik Serbest Meslek



Makbuzu uygulamasına tanınan süre içinde geçmeyen mükellefler ile e-Serbest Meslek Makbuzunu düzenlemeyen ve almayan (kağıt serbest meslek makbuzu düzenleyen ve alanlar dahil) mükellefler hakkında her bir belge için 350 TL'den aşağı olmamak üzere serbest meslek makbuzunda yazılması gereken meblağın veya meblağ farkının yüzde 10'u nispetinde özel usulsüzlük cezası kesilebilecek. Söz konusu kesilecek cezaların toplam tutarı bir takvim yılı içinde 180 bin TL'yi geçemeyecek" şeklinde konuştu.

ŞİRKETLERİ ÖN MUHASEBE PROGRAMLARI KURTARACAK

e-Dönüşüm kapsamında şirketler için en önemli dijital araçlardan birinin ön muhasebe programları olduğunu vurgulayan Hesapküğü Genel Müdürü Murathan Kılıç, "Ön muhasebe programları, istenilen yerden müşteriye fatura gönderme ve ulaşım ulaşılmadığını online olarak takip edebilme imkanı sağlıyor. Üstelik mutabakat süre-

cinde hata oranı sifıra iniyor. Kağıt fatura koçanını basma, saklama, fiziki olarak gönderme ve arşivleme gibi eski düzenin getirdiği tüm maliyetler yok oluyor. Aynı zamanda, faturaların teslim edilmesi, müşterinin yollanan faturaları görüp ödeme planına alması gibi işlemler için fiziksel bir mekâna bağımlılık da ortadan kalkıyor. Fatura müşteriye online olarak ulaşıyor. Bu sebeple faturaların maliyeti 5-10 kuruştan aşağı düşüyor. Zira bir fatura göndermenin kargo ücretiyle maliyeti 10-12 TL'yi buluyordu. Artık hem tahsilat süreci hızlanıyor hem de geleneksel operasyonlardan ve zamandan tasarruf edilerek maliyet avantajı sağlanıyor, verimlilik artıyor" ifadelerini kullandı.



TURKCELL VE SAP TÜRKİYE'DEN ŞİRKETLERİN VERİMLİLİĞİNİ ARTIRACAK İŞBİRLİĞİ

SAP ile işbirliğine giden Turkcell, şirketlerin üretim, tedarik süreçlerini akıllandıracak ve daha verimli hale getirecek. İş ortaklığı kapsamında Turkcell'in IoT çözümleri ile SAP iş uygulamaları entegre çalışmaya başlayarak şirketlerin akıllı üretim süreçlerini uçtan uca yönetmesi sağlanacak.

Turkcell'in sağlıktan enerjiye, üretimden lojistik ve ulaşım sektörlerine kadar onlarca farklı sektörün dijitalleşmesi için kurumlara özel çözümler sunduğu Dijital İş Servisleri şirketi, dünyanın önde gelen yazılım şirketlerinden SAP ile iş ortaklığına imza attı. İş ortaklığı kapsamında SAP yazılımıyla entegrasyonu sağlanan Turkcell IoT (Nesnelere İnterneti) çözümleri, şirketlere tek elden sunularak kurumların farklı alanlardaki verimliliklerine katkı sağlayacak. Şirketlerin üretim süreçlerini akıllandırarak daha verimli hale getirmeyi amaçlayan bu yeni projeye iş kalitesinin artırılması, imalatın hızlanması ve maliyetlerin daha iyi yönetilmesi gibi konularda çözümler sunulacak.

"KURUMLARIN İHTİYACINA ÖZEL ÇÖZÜMLER ÜRETMEYE ODAKLANDIK"

Pandemi sürecinin şirketler için en önemli öğretisinin dijitalleşme olduğunun altını çizen Turkcell Genel Müdürü Murat Erkan şunları söyledi: "Şirketler özellikle pandemi döneminde dijitalleşmenin ne kadar önemli olduğunu anladı. Normalleşme süreciyle birlikte neredeyse tüm şirketlerimizin dijitalleşme çalışmalarını önceliklendirdiğini gördük. Turkcell olarak kurumların dijitalleşmesi için ihtiyaca özel çözümler üretmek bizim en önemli odak alanlarımızdan biri. Bu doğrultuda kurduğumuz Dijital İş Servisleri şirketimiz ile KOBİ'den büyük ölçekli şirketlere ve kamuya değin tüm kurumların dijitalleşmesi için sektörel çözümler sunuyoruz. Dünyanın önde gelen şirketleriyle iş birliği yaparak şirketlerimizin uluslararası alanda rekabet gücünü artırmayı ve uçtan uca dijitalleşmelerine katkı sağlamayı hedefliyoruz. Son olarak SAP ile gerçekleştirdiğimiz iş birliğimiz sayesinde artık kurumlar Turkcell'in IoT uygulamalarını SAP yazılımıyla entegre bir şekilde kolayca kullanarak dijital ortamda yönetebilecek. Ayrıca SAP ile çalıştığımız bir diğer projeye de üretimin her safhasında kritik rol



Turkcell Genel Müdürü Murat Erkan ve SAP Türkiye Genel Müdürü Uğur Candan

oynayan tedarik zinciri yönetimini de şirketler için uçtan uca akıllı hale getirmeyi amaçlıyoruz. Böylesine değerli projeleri hayata geçirmemizi sağlayan SAP Türkiye ekibine teşekkürlerimi sunuyorum."

SAP Türkiye Genel Müdürü Uğur Candan ise iş birliğine ilişkin yaptığı açıklamada şunları söyledi: "Deneyim ekonomisinde büyümek, hız kazanmak ve rekabette öne geçmek için yenilikçi teknolojilerle verimliliği artırmak ve daha esnek bir yapıya kavuşmak şirketler için gittikçe önem kazanıyor. Turkcell ile daha önce tüm donanım ve güvenlik altyapısının SAP tarafından karşılandığı bir bulut bilişim hizmeti olan SAP HANA Enterprise Cloud çözümümüzü, Turkcell'in

veri merkezlerinden sunmak için iş birliğine imza atmıştık. Bu yeni iş birliği kapsamında bu kez Turkcell'in IoT çözümleri ile SAP iş uygulamaları entegre çalışmaya başlayacak. SAP Global Partner Programı'nda 'Yeni Nesil İş Ortaklığı' kapsamında Turkcell Dijital İş Servisleri gibi stratejik bir iş ortağı ile ekosistemimizin daha da büyüyeceğine ve müşterilerimize hep birlikte değerli katkılar sunacağımıza inanıyoruz. Bu projelerde emeği geçen Turkcell ve SAP ekibine teşekkür ediyor; bu önemli iş birliği ile sunduğumuz hizmetleri bir adım öteye taşımaktan ve müşterilerimizin dijital dönüşüm yolculuğuna destek olmaktan büyük gurur ve mutluluk duyuyoruz."



GÖRKEM ÖĞÜT:
"Endeksa verilerine göre önümüzdeki 1 yılda konut fiyatlarının Türkiye genelinde yüzde 2,86, İstanbul'da yüzde 1,28, Ankara'da yüzde 2,48, İzmir'de ise yüzde 3,68 artış göstermesini bekliyoruz" dedi.

KONUT SATIŞ DEĞERİ EN FAZLA ARTAN İLLER ANTALYA, ŞANLIURFA VE GAZİANTEP

Pandemi sürecinin yeni normal hayata geçmesinin ardından konut satışları arttı, gayrimenkul sektörü eski canlı günlerine geri döndü. Temmuz ayında rekor seviyede konut satışı gerçekleşti ve Türkiye genelinde konut satış fiyatları yüzde 19,5 arttı. Nüfusun en yoğun olduğu ve konut değer artışının en yüksek olduğu iller ise Antalya, Şanlıurfa ve Gaziantep oldu. Adana, Konya ve İzmir'deki artış da dikkat çekiyor.

Yeni nesil gayrimenkul değerleme ve lokasyon analizi platformu Endeksa verilerine göre, Temmuz ayı sonu itibarı ile Türkiye genelinde ortalama konut metrekare satış fiyatı son 1 yılda yüzde 19,5 artış gösterdi ve 2 bin 514 TL olarak gerçekleşti. Nüfusun en yoğun olduğu 10 ildeki değer değişimini inceleyen Endeksa'ya göre, konut değer artışının en yüksek olduğu iller sırasıyla Antalya, Şanlıurfa ve Gaziantep oldu. Bu illeri Adana, Konya, İzmir, Ankara, Bursa, İstanbul ve Kocaeli izliyor.

ANTALYA'DA YAZLIK BÖLGELERE TALEP ÇOK

Önemli bir turizm merkezi olmasının yanı sıra ekonomik, demografik ve sosyal

özellikleri itibarı ile de Türkiye'nin en gelişmiş illerinden olan Antalya net göç oranı en yüksek 2. il olma özelliğini taşıyor. Son 4 yıldır konut fiyatları sürekli artış gösteren Antalya, pandeminin etkisi ile yazlık bölgelere olan konut talebinin de artması ile daha da ön plana çıktı. Endeksa verilerine göre, Antalya'da konut fiyatları son bir yılda yüzde 30,67 artış gösterdi. Antalya'da ortalama konut metrekare satış fiyatı 2.825 TL, ortalama konut fiyatı 347.475 TL, konut yatırımının geri dönüş süresi ise 17 yıl.

ŞANLIURFA'DA KONUT FİYATLARI YÜZDE 28,88 ARTTI

Endeksa verilerine göre uzun süredir artış görülmeyen illerden biri olan Şanlı-

urfa'da ise son bir yılda konut fiyatları son bir yılda yüzde 28,88 artış gösterdi. Şanlıurfa'da ortalama konut metrekare satış fiyatı 1.351 TL, ortalama konut fiyatı 239.127 TL, konut yatırımının geri dönüş süresi ise 17 yıl.

Tarihi ve kültürel mirasının yanı sıra sanayi, ticaret ve turizm alanındaki gelişmişliği ve kentsel dönüşüm kapsamındaki projeleri ile dikkat çeken Gaziantep'te konut fiyatları son bir yılda yüzde 24,17 artış göstermiş durumda. Gaziantep'teki konut talebini artıran iki önemli unsur da şehirde yer alan dört üniversite ve uzun yıllardır bölge illerden alınan göç. Gaziantep'te ortalama konut metrekare satış fiyatı 2.124 TL, ortalama konut fiyatı 350.460 TL, konut yatırımının geri dönüş süresi ise 17 yıl.

KÜÇÜK BANYOLARDA BİLE SİZİNLE

GEBERİT İCON BANYO MOBİLYALARI SERİSİYLE BANYO TASARIMINDA ESNEKLİĞE YER AÇIN

Geberit iCon banyo serisi, çok yönlü yapısıyla banyoları kişiselleştirme dönemini başlatıyor. Net, modern bir estetik dille oluşturulmuş Geberit iCon serisi; etkileyici tasarımı ve esnekliği ile küçük mekanlarda dahi mimariyi güçlendiren bir öge olarak banyolarda ışıldıyor.

Design Meets Function / Tasarım Fonksiyonla Buluşuyor" mottosu ile banyolara yeni nesil teknolojileri ve zamansız tasarımları entegre eden Geberit, iCon banyo mobilyaları serisinin sağladığı ürün çeşitliliğiyle klasikten moderne benzersiz geçişler sağlıyor.

FARKLI MEKAN BOYUTLARINA UYUM SAĞLAYAN ESNEK YAPI

Geberit iCon banyo serisi; açık ve modern tasarımlı geniş bir vitrifiye ve banyo mobilyası yelpazesi sunarken küçük banyolara mükemmel şekilde uyarlanabilen küçük lavabolar, köşe çözümleri, banyo mobilyaları, aynalar içeriyor. iCon banyo serisinin kişisel tasarıma imkan veren bu çeşitliliği, farklı boyutlardaki banyo planlaması ve montajı için ideal seçenek oluyor.

OPTİMİZE EDİLMİŞ FONKSİYONEL DETAYLAR

Geberit iCon; simetrik etajlı lavabolar, işlevsel seçenekler ve yavaş kapanan özel çekmece mekanizmasıyla reel olarak tasarımı fonksiyonla bütünleştiriyor. Serinin neme dayanıklı banyo mobilyaları doğal meşe, platin antrasit, mat beyaz, parlak beyaz renk seçeneklerinden oluşuyor. Seride yer alan aydınlatması asimetrik de konumlandırılabilen Geberit iCon aynalar, mobilyalar ile mükemmel uyum sağlarken aynaların yanına ek olarak seçilebilecek prizli ve USB girişli Geberit güç ünitesi ile büyüteçli ayna aksesuarları banyoları detaylandırıyor.

SIHHİ TESİSATTA DÜNYA LİDERİ

1874 yılında Albert Gebert tarafından atılan Geberit, 1905 yılında ahşap dış kaplamalı ve kurşun armatürlü ilk rezervuarı çalışır hale getirerek ve 1912 yılında patentini alarak tüm dünyada faaliyet gösteren Geberit Grup, Avrupa'da sıhhi tesisat sektörünün lideri konumunda. Sıhhi tesisat,



vitrifiye ve banyo mobilyaları alanlarında, özellikle merkez Avrupa'da hemen hemen tüm ülkelerde sektör lideri olarak varlığını devam ettiren Geberit 6 tanesi denizaşırı ülkelerde olmak üzere 29 üretim tesisine sahip. Genel merkezi İsviçre'de, Rapperswil-Jona'da bulunan şirket, 50 ülkede, 12 bin 000 çalışanı ile faaliyet gösteriyor. Geberit, 2019 yılında 3,1 milyar CHF net satış açıklamıştır. SIX Swiss Exchange'de listelenmiş olan Geberit hisseleri 2012'den beri de SMI'da (Swiss Market Index) yer alıyor.





FANUC, YENİ NESİL HAFİF ROBOTUNU AVRUPA PAZARINA SÜRÜYOR

ÜRETİMDE İDEAL ORTAK CRX-10iA

Japonya merkezli CNC, Robot ve Makine üreticisi FANUC, Aralık 2019'da Tokyo'daki IREX fuarında ilk prototiplerini sunduğu yeni nesil hafif robotu CRX-10iA'yı Avrupa pazarına sürüyor. 10 kilogramlık yük taşıyan ince beyaz robotu CRX-10iA'nın ilk üretim birimlerini Avrupa çapındaki showroom'larına kuracak olan FANUC, müşteri teslimatı da gerçekleştirecek. CRX-10iA, yüksek düzeyde güvenilirlik, kolay programlama ve çok yönlü uygulama nitelikleriyle öne çıkıyor. CRX-10iA, özellikle paletleme, CNC yükleme-boşaltma, vidalama, kaynak yapma, konveyörlerden parça toplama ve bunları kutulara yerleştirme uygulamalarında yüksek verim kapasitesi ve kullanım kolaylığı ile tercih ediliyor.

FANUC'un hafif robotu CRX-10iA, tüm Avrupa'daki yerel FANUC showroom'larında yerini alıyor. Yüksek düzeyde güvenilirlik, kolay programlama ve çok yönlü uygulama nitelikleriyle CRX-10iA, ISO 10218-1 güvenlik standardıyla öne çıkıyor. İnsanlarla en hafif temasta hareket etmeyi otomatik olarak durduran robot; kullanım kolaylığı, hafifliği, kusursuz ve zarif tasarımı, sıkışmaya karşı koruma sağlayan yapısıyla da üretim işçileri için ideal bir ortak olarak kabul görüyor.

KULLANIM KOLAYLIĞI

CRX-10iA'nın kullanım kolaylığı kurulumla başlıyor. Sadece 40 kilogram ağırlığındaki robot ve 20 kilogramlık kontrolör, kullanım noktalarına elle taşınabiliyor veya kurulabiliyor. CRX-10iA yeni, sezgisel dokunmatik panele, grafik sembollere sahip belirgin bir biçimde düzenlenmiş bir kullanıcı ara yüzüne sahip olup "sürük- le ve bırak" işleviyle programlanabiliyor. Bu işlev, robotları yeni kullanmaya başlayanların bile basit adımlarla çalışma programları oluşturmalarını sağlıyor. Ayrıca, robota istenen hareket sırasını öğretmek için operatör, robotu uygun noktalara manuel olarak yönlendirebiliyor. Öte yandan profesyoneller tek düğmeyle ara yüzü değiştirebiliyor ve geleneksel bir öğretim kumandasının görüntülenmesini sağlayabiliyor veya alternatif olarak CRX-10iA'ya bir iPendant bağlayabiliyor. Öğretim kumandası modu ve iPendant ile karmaşık programlamalar dahi mümkün hale geliyor.

OPTİMİZE EDİLMİŞ GÜVENİRLİLİK STANDARTLARI

CRX-10iA güvenilirlik açısından en yüksek kalite standartlarında üretiliyor. Robot, örneğin, nemli yerlerde makinelere yük-leme yapılmasına ve boşaltmasına izin veren zorlu IP67 endüstri standardını karşılıyor. Bu sayede cilalama uygulamaları ile oluşan çok ince toz parçacıkları dahi sorun haline gelmekten çıkıyor. Kontrolör ve tablet ise IP54 endüstri standardıyla tasarlandığından endüstriyel üretimde kullanım için ideal.

MODA BAĞLI HIZ

CRX-10iA, oldukça esnek bir yapıda olup maksimum 1000 milimetre hızda işbirliği modunda ve saniyede 2000 milimetre-ye kadar hızlarda bağımsız modda çalışabiliyor. Söz konusu mod değişikliği, gece veya hafta sonları örneğin, robotun insan işçiler olmadan tek başına görevleri yerine getirebileceği durumlarda fayda sağlıyor. Robot üzerinde bulunan trafik lamba-



sı sistemi aktif modu gösteriyor ve bir kişi şayet menzile girerse hızı izin verilen hıza düşürmek için ek güvenlik sensörleri kullanılabilir.

UZUN HİZMET ÖMRÜ: BAKIM GEREKTİRMEYEN SEKİZ YIL

CRX-10iA ile FANUC, bakım gerekmeden sekiz yıl hizmet süresi vaat ediyor. Bu süre dahilinde robot doğru kullanıldığında motorların, redüktörlerin, sensörlerin, kabloların ve greşlerin değiştirilmesi gerekmiyor. Müşteriler için bu hem çok düşük toplam sahip olma maliyeti (TCO) hem de üretimde minimum kesinti süresi anlamına geliyor. Hatalı programlama gibi nedenlerle robota yine de bakım yapılması gerekiyorsa, robotun çıkarılması kolay kapağı sayesinde parçaların hızlı ve kolay bir şekilde değiştirilebiliyor. En önemli ilkelerinden ikisi "ömür boyu bakım" ve "önce servis" olan FANUC, üretimi durdurulan ürünler için bile yeterli yedek parça depoluyor ve müşteriler kullanmaya devam ettiği sürece

tüm ürünleri için hizmet veriyor. 108 ülkede 264 bölgeye hizmet veren kapsamlı bir servis ve destek ağını yöneten otomasyon uzmanı şirket, tüm geleneksel sarı robotları için olduğu gibi CRX için de aynı mükemmel müşteri desteğini sağlıyor.

2 FARKLI TASARIM VERSİYONU

CRX-10iA'nın 1249 milimetre menzilli standart bir model ve 1418 milimetre menzilli uzun kollu bir model olmak üzere iki versiyonu bulunuyor. Uzun kollu robot, kolunu doğrudan kendi tabanına hareket ettirebilecek şekilde tasarlanmışken, bu kol uzunluğu robotun parçayı önündeki bir tezgahdan alıp düz bir hareketle doğrudan arkasındaki tezgaha koymasını sağlıyor. Paletleme görevlerine ek olarak CRX-10iA, vidalama, kaynak yapma, parçaları raflardan veya konveyörlerden toplama ve bunları kutulara yerleştirme veya ham parçaları CNC makinesine yükleme ve bittiğinde buradan boşaltma gibi çok çeşitli görevleri otomatikleştiriyor.

ALTIN EN PARLAK DÖNEMİNDE

” Orta ve uzun vade için beklentim, altında yeniden 2000\$ seviyesinin görülebileceği yönünde. Ancak bu durumda yatırımcıların dikkat etmesini öneririm, hızlı bir yükseliş görülmesi durumunda beklentilerini ve piyasanın dinmesi durumunda sağlıklı bir şekilde stratejilerini belirlemeleri daha uygun olabilir.“

2020 yılı dünya geneli için oldukça zorlu geçiyor. Eylül ayına başladığımız bu günlerde yavaş yavaş yılı bitirmeye doğru ilerliyoruz. Covid-19 nedeniyle dünyanın durma noktasına geldiği bu yıl altın açısından olumlu geçti ve geçmeye devam ediyor. Piyasalarda likidite sıkışıklığı, ekonomilerden daralma sinyallerinin gelmesi, ABD ile Çin arasındaki gerilim altına olan talebi artırdı. Ağustos ayında altın tüm zamanların en yüksek seviyesini test ederek 2075\$ seviyesine yükseldi. Soluksuz bir yükseliş görülen altın yazıyı kaleme aldığım gün 1925\$ seviyesinde seyrediyor. Virüs ile ilgili yavaş yavaş aşı haberlerinin gelmeye başlaması, DSÖ yaptığı açıklamasında tünelin sonunda ışık göründüğünü belirtmesi son günlerde borsalara olumlu etkiliyor ve özellikle ABD’de S&P500 endeksinde rekor seviyeleri izliyoruz. Daha önceki yazılarımda da belirttiğim gibi, virüsün seyri ciddi anlamda önem arz ediyor. Zaman zaman açıklanan ekonomik veriler beklentilerin üzerinde açıklansa bile yine de bu durum ekonomilerde çarkların dönmeye başladığını bizlere göstermiyor. Kısacası, virüs konusunda aşı için net bir gelişme olur veya endişeler daha da azalır o zaman piyasalarda risk iştahı daha güçlenerek altına satışlar gözlemlenebilir.

Orta ve uzun vade için beklentim, altında yeniden 2000\$ seviyesinin görülebileceği yönünde. Ancak bu durumda yatırımcıların dikkat etmesini öneririm, hızlı bir yükseliş görülmesi durumunda beklentilerini ve piyasanın dinmesi durumunda



EDA KARADAĞ

Gedik Yatırım - Yatırım Danışmanı



sağlıklı bir şekilde stratejilerini belirlemeleri daha uygun olabilir.

Teknik görünümde, ağustos ayı içerisinde 2075\$ seviyesine kadar yükselen ons altın, aynı ay içerisinde 1860\$ seviyesine kadar geri çekildi. Altında görüldüğü üzere volatilité oldukça fazla. Aylık ortalamalarının üzerinde seyreden ons altında 1980\$ kritik direnç noktası olarak izleniyor ve bu direncin üzerine doğru ısrarı yeniden 2000\$ seviyesine doğru tepkiler oluşabilir. 1900\$ ve ardından 1860\$ seviyeleri şimdilik destek konumunda.

SINIRLARI AŞAN TEKNOLOJİ

Dilediğiniz video ve ses kaydını zamandan ve bütçeden tasarruf yaparak sadece birkaç dakika içinde metne çevirebilir, algıda tamamlama özelliği sayesinde, %100'e yakın çeviri başarısı elde edebilirsiniz.



Avrasya'daki ekonomik gelişmelerden haberiniz olsun istiyorsanız...



Abone olun! Derginizi evinize ulaştıralım...

1 yıllık abonelik bedeli ve kargo ücreti dahil **180 TL**

ABONELİK FORMU



ÖDEME ŞEKLİ: Visa

Mastercard

Havale

Peşin

Kredi Kartı No

UHA ULUSLARARASI YENİ HABER AJANSI
Yapı Kredi Bankası, Florya Şubesi (230)
IBAN TR19 0006 7010 000000 61006645
Garanti Bankası, Florya Şubesi (407)
IBAN TR95 0006 2000 407000 6298872

Abone formumuz peşin
ödemelerde makbuz
yerine geçer.

Kredi Kartı son kul. tarihi

Kredi Kartı ile Abonelik: Yukarıda belirtilen tutarı, işaretlenen ödeme şekline göre VISA/MASTERCARD kredi kartı hesabıma borç kaydedilerek, Firmanızın Yapı Kredi Bankası, Florya Şubesi nezdindeki ilgili hesaplarına, Firmanız ile Yapı Kredi Bankası arasında belirlenen koşullar çerçevesinde alacak kaydedilmesini kabul ediyorum ve bu konuda Yapı Kredi Bankası'nı yetkili kılıyorum.

Ad, Soyad:.....

Gönderi Adresi:.....

E-Posta:.....

Tel:..... Gsm:.....

Tarih :.....

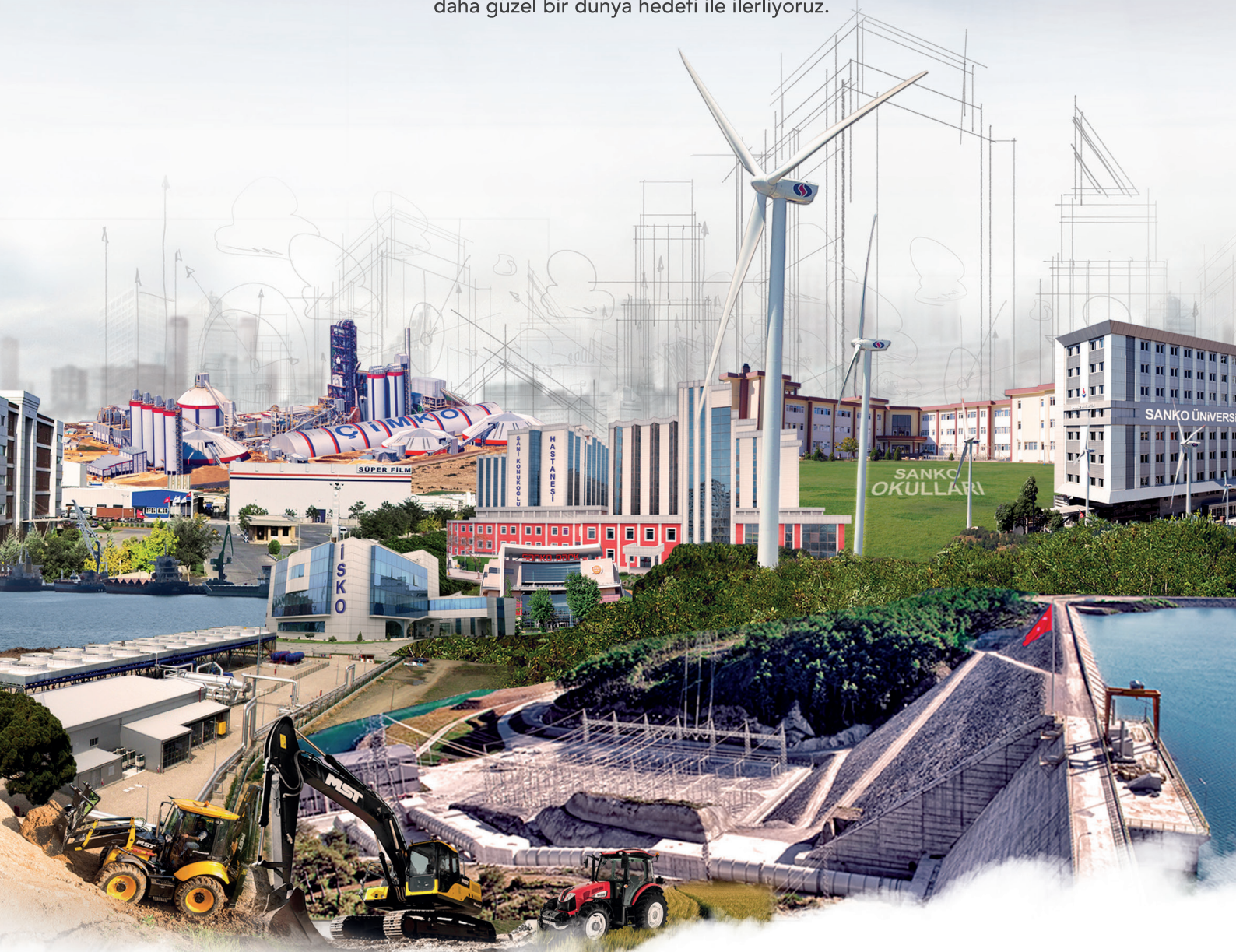
Abone
İMZA

İlk Gönderi Ayı :.....

Abone Merkezi • Tel: 0212 426 88 00 • web: www.ekovitrin.com

TÜRKİYE'DE ÜRETİYORUZ

Türkiye'nin önde gelen sanayi kuruluşlarından biriyiz.
Bir asrı aşan başarılı geçmişimizle geleceğe güvenle bakmanın haklı gururunu yaşıyoruz.
Türkiye'de, farklı sektörlerde, binlerce çalışanımızla her adımda
daha güzel bir dünya hedefi ile ilerliyoruz.



Halkın içinden geldik, halk için varız.
Türkiye hız kesmeden büyüsün,
83 milyon geleceğe güvenle baksın diye,
halkımızın hep yanındayız.

Tıpkı adımızda yazdığı gibi...

ÖNCE HALK, SONRA BANKAYIZ.

