



Temmuz / Ağustos 2026 SAYI:39

istanboool

T O D A Y

Ekonomi, Finans ve Ticaret Dergisi



Harun Yerlikaya
Yönetim Kurulu Başkan Vekili

“X Koren Electric: YERLİ ÜRETİM GÜCÜYLE KÜRESEL PAZARA UZANAN ORTAK AKIL”

HABER

“Enflasyon
beklentisindeki
bozulma
sınırlı kaldı” 25

HABER

MASAK’a çağrı:
Limitleri güncelleyip
dijital kayıtları
yaygınlaştıralım 41

HABER

Türk Telekom,
BIST
Sürdürülebilirlik
25 Endeksi’nde 40

HABER

BTM, Londra’da
küresel girişimcilik
ekosistemiyle bir
araya geldi 44

Kasko ve Trafik Sigortalarında Taksit Fırsatı Devam Ediyor!

KASKO
SİGORTASINDA
PEŞİN FİYATINA
12 TAKSİTE
VARAN FIRSAT VE
%10
İNDİRİM

TRAFİK
SİGORTASINDA
PEŞİN FİYATINA
10 TAKSİTE
VARAN
FIRSAT



SON GÜN
31
ARALIK
2026

KASKO SİGORTALARINA ÖZEL AVANTAJLAR


**GENİŞ
ANLAŞMALI
SERVİS AĞI**


**MİNİ ONARIM
HİZMETİ**


**OTO YARDIM
HİZMETLERİ**


**TAKSİT
SEÇENEKLERİ**


**UYGUN
PRİM / BÜTÇE
DOSTU**



MİSAFİRPERVERLİK: BİR KELİMEDEN ÇOK DAHA FAZLASI

Nefis ikramlar ve misafirperverliğimizle
her uçuşta keyfiniz yerinde.



TURKISH AIRLINES

istanbool TODAY

Fiyatı: 350 TL

Temmuz - Ağustos 2026

Yıl:5

Sayı:39

**İmtiyaz Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Genel Yayın Yönetmeni**

C & E Ajans ve Medya Hizmetleri adına

Cebrail Elmas

cebrailalmas@istanbooltoday.com

Yayın Danışmanı

Yusuf Kürkçüoğlu

ykurkcuoglu@gmail.com

Reklam Koordinatörü

Fehim Turan

Hukuk Danışmanı

Av. H. Rahmi Özkan

Grafik Tasarım

Ferda Taş

Danışma Kurulu

Prof. Dr. Ömer Bolat, Prof. Dr. Mehmet Ali Özbudun, Doç. Dr. Mesut Düzgün

Doç. Dr. Ahmet Faruk Levent, Dr. Nureddin Nebati,

Mahmut Gürçan, Dr. A. İbrahim Ulusoy, Doğan Erdoğan

Dr. Bilgehan Güntekin, Dr. Eyüp Vural Aydın, Dr. Ali İhsan Özeroğlu, Ferhat Yıldırım

Dr. Fatih Anıl, Dr. Muhammed Adil, Prof. Dr. Abdullah Ekinci, Dr. İsrail Kuralay

Faruk Saraç, Celal Toprak, İsmail Yılmaz, Hayri Ülgen, İbrahim Çiçek,

Dr. Ejder Ormancı, Selin Yıldırım, Yunus Ete, Fatih Akbulut

Kemal Yamankaradeniz, Sabahattin Arvas, Ahmet Yüksel Karahan

Temsilciliklerimiz

Katar

Khair Oughli

Hollanda

Rabia Alkılıç

+31(0)6 14408888

info@highjab.org

Mena (Odka) Ülkeleri

Dr. Ejder Ormancı

JENC8507, Jeddah, Kingdom of Saudi Arabia

+966 59 180 21 95

ejder.ormanci@dnoconsulting.com

Berlin Temsilcisi: Nihat EKİNCİ

Dangizer Str. 10405 Berlin - +491742028222

Ulusal Süreli Yayın

Basım Yeri

Akademi Basım yayın Ltd. Şti.

Davutpaşa Cad. Güven İş merkezi D Blok No: 114

Topkapı - Fatih - İstanbul - Tel: 0212 493 24 67

Matbaa Sertifika No: 47610

İletişim

Cebrail Elmas Ajans ve Medya Hizmetleri

Cumhuriyet Mah. Lale 2 Sk. No: 62/6 Küçükçekmece

GSM: 0532 355 94 63 iletisim@istanbooltoday.com

Dergide yer alan yazı, fotoğraf, illüstrasyon, harita gibi malzemelerden kaynak belirtmeksizin hiçbir şekilde alıntı yapılamaz. Basılan ilanların sorumluluğu, ilan sahiplerine aittir.

www.istanbooltoday.com

HER GÜNÜN KAZANANI SİZ OLUN!



GÜNLÜK HESAP

Dilediğiniz An
Çekin-Yatırın

Vade
Beklemeyin

Her Gün
Kazanın





Cebrail ELMAS

cebrailermas@istanbooltoday.com

Bu yazımı da doğduğum kadim şehir Şanlıurfa'ya, orada büyük emeklerle, fedakârlıklarla büyüyen ve katkılarıyla fark yaratan dostlarıma ayırmak istedim.

Uzun yıllar tarım kenti kimliğiyle anılan Şanlıurfa, son yirmi yılda geçirdiği sessiz ve derin dönüşümle sanayi ve üretim şehri imajını sağlamlaştırıyor.

GAP'ın sunduğu avantajlarla tarımsal hammadde zenginliğini katma değere dönüştüren kent, bugün gıdadan tekstile, enerjiden züccaciye kadar uzanan çeşitlenmiş bir üretim ekosistemine ev sahipliği yapıyor. Bu çeşitlenmenin en dikkat çekici ve nispeten yeni aktörlerinden biri ise termos üretimiyle öne çıkan ve geleneksel bakırcılık mirasını modern endüstriyle buluşturan züccaciye sektörü, Şanlıurfa ekonomisinin bu yeni yıldızı, hem şehir içindeki atölyelerde hem de organize sanayi bölgelerinde istihdam ve ihracat rakamlarını sürekli yukarı taşıyor.

Şehrin Kalbindeki Üretim: Değirmenler, Mutfak Kültürü ve Züccaciye

Şehrin içinde ve yakın çevresinde konumlanan tesisler, Urfa'nın kadim üretim kültürünü bugüne taşıyor. Gıda sektöründeki devlerin yanında, modern züccaciye markaları da bu bölgede kök salıyor.

Tıryaki Agro ve Tarımsal uyum

Bölgenin en stratejik yatırımlarından birine sahip Tıryaki Agro, yıllık milyon tonlarca işleme kapasitesiyle sadece bir hububat fabrikası değil, aynı zamanda bir tedarik zinciri devidir. Sözleşmeli tarım modeliyle on binlerce çiftçiye garantili alım ve destek sağlayarak kırsal kalkınmayı tetiklerken, lojistik ve ihracat operasyonlarıyla binlerce kişiye istihdam yaratır. Özellikle Ortadoğu pazarlarına yapılan yüksek hacimli ihracat, Türkiye'nin hububat mamulleri dış ticaretinde Şanlıurfa'nın payını belirgin şekilde artırıyor. Tarım sektörüne katkı sunan İsoT, fındık ve pamuk gibi ürünlerle ön plana çıkan bereket dolu topraklarla ülkemize değer veriyor.

Geleneksel Elden Modern Fabrikaya:

Züccaciye ve Termos Üretimine Yükselişi

Şanlıurfa denince akla ilk gelenlerden biri de sıcak iklimidir; Türkiye'nin termos ve yalıtımlı mutfak eşyası üretiminde önemli bir merkezi

ALTIN HİAL'IN YÜKSELEN ÜRETİM ÜSSÜ: TARIMDAN SANAYİYE, ZÜCCACİYEDEN KÜRESEL PAZARLARA ŞANLIURFA'NIN SESSİZ DEVLERİ



haline gelmektedir. Bu dönüşümün arkasında, şehrin yüzlerce yıllık bakırcılık ve mutfak eşyası imalat geleneği yatar. Bugün, şehir içindeki orta ölçekli işletmeler ve organize sanayi bölgesine taşınan daha büyük tesisler, modern paslanmaz çelik termoslar, buz kovaları ve saklama kapları üretmektedir. Bu firmalar, Urfa'nın meşhur sıcaklarında soğuk su ihtiyacından doğan yerel talebi, yenilikçi tasarım ve ileri teknolojiyle küresel bir ticari başarıya dönüştürmüştür. Ekonomiye katkıları çok yönlüdür: Yerel bakır ustalarının el işçiliğini endüstriyel üretimle birleştirerek katma değeri yükseltir, önemli ölçüde kadın ve genç istihdamı sağlar ve "Urfa'da üretilir" etiketiyle başta Orta Doğu ve Afrika olmak üzere dünya pazarlarına ihracat yaparlar.

Örneğin Termosan Çelik, Türkiye, Avrupa ve Orta Doğu'nun ilk ve en büyük çift cidarlı paslanmaz çelik termos üreticisidir. 2013 yılında Yılmazka Group ve Zekeriya Sonuç ortaklığıyla temelleri atılan şirket, üretim faaliyetlerini Şanlıurfa 2. Organize Sanayi Bölgesi'nde yer alan entegre tesisinde yürütüyor.

Organize Sanayiden İhracata Uzanan Yol

Şanlıurfa sanayisinin ağır topları, Organize Sanayi Bölgeleri'nde (OSB) konumlanarak büyük ölçekli üretim, enerji yatırımları ve ihracatın omurgasını oluşturuyor.

Tekstil Devlerimiz Bossa ve Menderes Tekstil

Bossa ve Menderes Tekstil, Şanlıurfa OSB'deki modern tesisleriyle şehrin sanayi haritasını değiştirdi. Özellikle Menderes Tekstil, 10.000'e yaklaşan çalışanıyla bölgenin en büyük özel sektör işverenlerinden biridir. Pamuğu kozadan kumaşa aynı kampüste dönüştüren bu entegre tesisler, bölge pamuğuna olan talebi

diri tutar ve ağırlıklı olarak kadınlara istihdam sağlayarak sosyo-ekonomik yapıyı dönüştürdü.

Enerjide Yeni Yatırımlar

Viranşehir ve Siverek kırsalındaki devasa Biyogaz ve Güneş Enerjisi Santralleri (GES), yıllık milyonlarca kilovatsaatlik üretimle hem sanayinin enerji maliyetini düşürmekte hem de yenilenebilir enerji yatırımları için bölgeye uluslararası fon akışını sağlamaktadır.

Mermer ve Madencilik

Hilvan ve Siverek çevresindeki zengin bej ve krem mermer rezervlerini işleyen çok sayıda ocak ve fabrika, blok ve işlenmiş mermeri ağırlıklı olarak Çin ve Hindistan'a ihraç ederek Şanlıurfa'nın yıllık maden ihracatının 200 milyon doların üzerine çıkmasında kilit rol oynadı.

Bu firmaların ekonomiye katkısı, yalnızca vergi ve ciro rakamlarıyla sınırlı değildir; Özellikle züccaciye ve termos üretimi, bu çarpan etkisinin somut bir örneğidir.

Bir termos fabrikası; paslanmaz çelik, plastik enjeksiyon, silikon conta ve baskı/ambalaj gibi yan sanayi kollarını besler. Lojistik firmaları için sürekli bir iş hacmi yaratır ve bu ürünlerin yurt dışı pazarlara taşınması, gümrük müşavirliğinden uluslararası nakliye kadar bir dizi hizmet sektörünü canlandırır. Sanayileşmeyle birlikte düzenli gelire kavuşan kitleler, şehir merkezinde konut ve perakende sektörünü büyütürken kentsel dönüşümü tetikliyor.

Geleneksel bakırcılık ustalığının modern paslanmaz çelik termoslara evrilmesi, aslında Şanlıurfa sanayisinin tüm hikâyesini özetler: Köklerine bağlı kalarak, çağın gereklerine uyum sağlayıp küresel rekabette pay kapmak. Bu dinamik yapı, kentin ekonomik geleceğinin en büyük teminatı.



TURKCELL'DEN 5G'DE DEV YATIRIM

EN YÜKSEK HIZ KAPASİTESİ

GÜÇLÜ KAPSAMA

5G'den 1 Nisan 2026 itibarıyla, 5G uyumlu cihazlar ve SIM kartla 5G kapsama alanı içinde faydalanabilirsiniz. 5G'de üst bağlantı hızı, kapsama alanına, hizmet alınan baz istasyonuna, coğrafi koşullara, şebeke yoğunluğuna, kullanılan cihaza ve baz istasyonuna olan uzaklığa göre değişebilir. 16 Ekim 2025 tarihinde yapılan 5G frekans tahsis sonuçlarını kapsar. Detaylar için: turkcell.com.tr/5G



10

"Daha güçlü bir NATO'nun temellerini Ankara'da attık"

12

10. Yılında 15 Temmuz Paneli
İSTANBUL TİCARET
ÜNİVERSİTESİ'NDE
Gerçekleştirildi



396 milyar dolarlık ihracatın şampiyonları ödülleri Cumhurbaşkanı Erdoğan'dan aldı

13

17

"AB'ye katılım müzakereleri uzatım müzakerelerine dönüşmemeli"



Cebirail ELMAS

Altın Hilaf'ın Yükselen Üretim Üssü: Tarımdan Sanayiye, Züccaciye'den Küresel Pazarlara Şanlıurfa'nın Sessiz Devleri



Celal TOPRAK

Küllerinden Doğan Kadim Şehir: Hatay



Ferhat Yıldırım

Öğretim Görevlisi-Akademisyen Gazeteci-Yazar

Taşkent'te Sadece Yatırım Değil, Gelecek İnşa Ediliyor



Dr. Ejder ORMANCI

REKABET



50

HAKAN BUCAK'tan 750 milyon dolarlık 3 proje lansmanı

Temmuz - Ağustos 2026

içindekiler



Görünmeyen Yangın Risklerine Karşı, Görünür Teknoloji

Kablo kopmaları, gevşek klemensler ve izolasyon bozulmaları sonucu oluşan tehlikeli arkları, yangın çıkmadan milisaniyeler içinde tespit eder ve devreyi keser.

X Koren Electric XFD Serisi



Ark Hatası Algılamalı Kaçak Akım Koruma Şalteri

PROF. DR. MURAT YALÇINTAŞ, ALTAY TANKI'NIN PERDE ARKASINI ANLATTI

İstanbul Ticaret Üniversitesi akademisyenlerinden ve OYAK Genel Müdürü Prof. Dr. Murat Yalçıntaş, 'Yeni Altay'ın Bilinmeyen Hikayesi' kitabı üzerine düzenlenen söyleşide öğrencilerle buluştu. Savunma sanayinde yerli ve milli üretimin önemine dikkat çeken Yalçıntaş, Altay Tankı Projesi'nin perde arkasını, yöneticilik deneyimlerini ve gençlere yönelik tavsiyelerini paylaştı.

İstanbul Ticaret Üniversitesi akademisyenlerinden ve OYAK Genel Müdürü Prof. Dr. Murat Yalçıntaş, kaleme aldığı 'Yeni Altay'ın Bilinmeyen Hikayesi' kitabı üzerine düzenlenen söyleşide, öğrencilerle bir araya geldi. Savunma sanayinden Altay Tankı Projesi'nin perde arkasına, Yalçıntaş'ın yöneticilik tecrübelerinden gençlere yönelik tavsiyelerine kadar pek çok başlığın ele alındığı etkinliğe; Mütevelli Heyet Başkanı Dr. İsrail Kuralay, Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek, Rektör Yardımcıları Prof. Dr. Hanifi Parlar ve Prof. Dr. Berk Ayvaz, Genel Sekreter Erdal Cesar, akademisyenler ve çok sayıda davetli katıldı.

Etkinliğin açılışında konuşan Mütevelli Heyet Başkanı Dr. İsrail Kuralay, Prof. Dr. Murat Yalçıntaş'ın akademiden iş dünyasına uzanan çok yönlü kariyerine dikkat çekerek, gençler için önemli bir rol model olduğunu ifade etti. Dr. Kuralay, Yeni Altay'ın Bilinmeyen Hikayesi'nin yalnızca bir savunma sanayi projesini değil, aynı zamanda Türkiye'nin savunma teknolojilerindeki gelişim sürecini de anlattığını belirtti.

BAĞIMSIZLIK YOLCULUĞU

Söyleşinin moderatörlüğünü İşletme Fakültesi İktisat Bölümü Öğretim Üyesi Doç. Dr. Şefik Memiş üstlendi. Etkinlikte konuşan Prof. Dr. Murat Yalçıntaş, Altay Tankı Projesi sırasında edinilen bilgi ve tecrübelerin gelecek nesillere aktarılması amacıyla kitabı kaleme aldığını belirterek, "Savunma sanayi projeleri yalnızca teknik başarılarla değil, aynı zamanda uzun soluklu birikim, deneyim ve kurumsal hafızayla şekilleniyor" dedi.

Prof. Dr. Yalçıntaş, kitabın yalnızca bir tankın üretim hikâyesini değil; Türkiye'nin savunma sanayinde bağımsızlık yolculuğunu, proje sürecinde yaşanan zorlukları



ve bu süreçten çıkarılan dersleri de içerdiğini ifade etti.

STRATEJİK GEREKLİLİK

Konuşmasında savunma sanayinin stratejik önemine değinen Prof. Dr. Yalçıntaş, "Yerli ve milli savunma teknolojileri, bir ülkenin bağımsız karar alabilme kabiliyetinin temel unsurlarından biri. Türkiye, savunma sanayiinde son yıllarda önemli mesafeler kat etti. Altay Tankı Projesi de bu dönüşümün önemli kilometre taşlarından biri" dedi.

Savunma sistemlerinde dışa bağımlılığın oluşturduğu risklere dikkat çeken Prof. Dr. Yalçıntaş, yerli ve milli üretim kapasitesinin geliştirilmesinin stratejik bir gereklilik olduğunu vurguladı.

BAŞARI FAYDA ÜRETEBİLMEKTİR

Söyleşide öğrencilerin kariyer ve liderlik konularındaki sorularını da yanıtlayan Prof. Dr. Yalçıntaş, hayatı boyunca benimsediği temel yaklaşımın insanlara fayda

üretmek olduğunu söyledi.

"Başarı, yalnızca makam, güç veya maddi kazanımlarla değerlendirilemez" diyen Yalçıntaş, gençlere şu tavsiyelerde bulundu: "İnsanın geride bıraktığı değer ve topluma sağladığı katkı daha önemli. İletişim, güven ve samimiyetin de liderlik süreçlerindeki önemi büyük. Dürüstlükten ve tutarlılıktan da kesinlikle taviz vermiyin."

ÜNİVERSİTE-SANAYİ İŞBİRLİĞİ

Üniversite-sanayi işbirliği konusunda ki görüşlerini de paylaşan Prof. Dr. Yalçıntaş, inovasyonun gelişebilmesi için güçlü bir ekosisteme ihtiyaç olduğunu söyledi. Yalçıntaş, "Teknoparklar, teknoloji transfer ofisleri ve araştırma-geliştirme faaliyetleri, bu sürecin önemli bileşenleri.

Akademi ile sanayi arasındaki işbirliğinin güçlendirilmesi, Türkiye'nin yüksek teknoloji üretim kapasitesine önemli katkılar sağlayacak" dedi.



Nissan Qashqai

Alışılmışı meydan oku



NISSAN'LA
YAZIN RİTMİNİ
YAKALA!



NISSAN K.TEPRETOĞULLARI

Acıbadem Bağ Sok. No:19/2 Kadıköy / İSTANBUL
0216 327 03 33 | nissanktepretoogullari.com

Nissan Qashqai'nin WLTP ortalama CO₂ salımı 100-154 g/km, yakıt tüketimi 4,4-6,8 lt/100 km aralığındadır. Yakıt tüketimleri 715/2007/EC'ye göre belirtilmiştir. Ayrıntılar www.nissan.com.tr/de

“DAHA GÜÇLÜ BİR NATO’NUN TEMELLERİNİ ANKARA’DA ATTIK”



Cumhurbaşkanı Erdoğan, Cumhurbaşkanlığı Külliyesinde gerçekleştirilen 36. NATO Devlet ve Hükümet Başkanları Zirvesi’nin ardından düzenlenen Uluslararası Basın Toplantısı’nda önemli açıklamalarda bulundu. Konuşmasına katılımcıları selamlayarak başlayan Erdoğan, “Cumhurbaşkanlığı Külliyesimize, milletin evine hoş geldiniz. NATO Ankara Zirvesi vesilesiyle sizlerle beraber olmaktan memnuniyet duyuyorum” dedi.

Türkiye’de 22 yıl aradan sonra ikinci, başkent Ankara’da ise ilk defa tertiplenen zirveyi başarıyla tamamladıklarını söyleyen Erdoğan, “Avrupa-Atlantik güvenliğinin sınanmış bir dönemde ev sahipliği yaptığımız bu tarihi zirve, ortak geleceğimize yön verecektir. İttifak içinde Avrupalı müttefiklerin daha fazla sorumluluk üstleneceği, adil bir külfet paylaşımı suretiyle askeri kapasitelerimizin tahkim edileceği daha güçlü bir NATO’nun temellerini Ankara’da atmış bulunuyoruz” ifadesini kullandı.

Türkiye’nin geçmişte haksızlığa uğradığını belirten Erdoğan, “Soğuk savaş sonrası dönemin barış hasılasından Avrupalı dostlarımız kadar istifade edemedik. Birçok kriz ve çatışma çevremizde yaşandı. Terör başta olmak üzere tehditlere karşı mücadele ederken yalnız bırakıldığımız dönemler oldu. Dolayısıyla kendi göbeğimizi kendimiz kes-

mek zorunda kaldık. Ama bugün savunma harcamaları, askeri yetenekler ve savunma sanayimiz bakımından birçok müttefike kıyasla hayli ilerdeyiz” dedi. Zirvede geçen yıl Lahey’de verilen taahhütlerin hayata geçirilmesi üzerinde durulduğunu ve Genel Sekreter Rutte’nin müttefiklerin sağladığı ilerlemeyi rakamlarla ortaya koyduğunu ekledi. Zirveye tüm müttefiklerin lider düzeyinde iştirak etmesini Türkiye’ye duyulan güvenin ve diplomasinin saygınlığının bir ispatı olarak gördüğünü söyleyen Erdoğan, “Başkan Trump da ülkemizin ev sahipliğinin belirleyici olduğunu vurgulamıştı. Şahsi dostluğumuzun altını çizmesi ayrıca anlamlıydı. Kendisine teşekkür ediyorum” dedi.

“Ortak Fonlara En Fazla Katkı Veren Ülkeler Arındayız”

Türkiye’nin 1952’den beri İttifakın üyesi olduğunu anımsatan Erdoğan, “Biz sadece Kara Kuvvetlerinin tarihi 2 bin 235 yılı geçen şanlı bir milletiz. NATO’ya yalnızca jeostratejik konumumuzu değil, 2 bin yıldır cenk meydanlarında olgunlaşan savaş sanatımızı da kazandırdık. Türk Silahlı Kuvvetleri, milli güvenliğimize yönelik her türlü tehdidi kaynağında bertaraf edecek kudrete sahiptir” diye konuştu.

Hâlihazırda NATO’nun ikinci büyük kara ordusunu sevk ve idare ettiklerini ve on yıllardır NATO’nun güneydoğu kanadının güvenliğinin Türkiye’ye emanet olduğunu vurgulayan Erdoğan, bu emanete hakkı-



la sahip çıktıklarını ifade etti. Türkiye'nin gerektiğinde bedel ödeyen bir müttefik olduğunu, NATO'nun harekât, misyon ve ortak fonlarına en fazla katkı veren ülkeler arasında yer aldığını belirtti. Yeni dönemde adil külfet paylaşımı konusunda daha fazla sorumluluk üstlenmeye hazır olduklarını bildiren Erdoğan, Türk F-16'larının ağustos ayından itibaren Estonya'da NATO Hava Polisliği misyonu kapsamında konuşlanacağını, Kosova Gücü (KFOR) komutasını 2026 Eylül sonuna kadar sürdüreceklerini ve 2028-2029 yıllarında İttifak Mukabele Kuvvetine komuta edeceklerini açıkladı. Ayrıca Türkiye ile Birleşik Krallık arasında imzalanan Güvenlik ve Savunma Ortaklığı Belgesi'nin önemine değindi. Erdoğan, "Gerçek caydırıcılığı üstün teknoloji, yeterli ölçek ve sürdürülebilir üretim oluşturur. Ülkemizin savunma sanayisi alanında son 23 yılda gerçekleştirdiği büyük atılım herkesin malumudur. Kendi savaş uçağını, tankını, gemilerini üreten, hava savunma sistemlerini geliştiren ender müttefiklerden biriyiz. Ordumuzu yerli kabiliyetlerle teçhiz ederken ihraç ettiğimiz ürünlerle müttefiklerimize destek oluyoruz" dedi. Avrupa Birliği'nin savunma alanındaki girişimlerinin NATO'yu tamamlayıcı olması ve gereksiz tekrarlara yol açmaması gerektiğini belirterek, AB üyesi olmayan müttefikler dışlandığında bu girişimlerin etkisinin sınırlı kalacağını söyledi.

Müttefikler arasındaki savunma ticareti engellerinin kaldırılması hususuna Zirve Bildirisi'nde özel olarak vurgu yapılmasını sağladıklarını ifade eden Erdoğan, "NATO bir birine bağımlı ülkelerin değil birbirine güç katan müttefiklerin ittifakı olmalıdır" dedi. Zirve kapsamında "Ankara Stratejisi"nin de kabul edildiğini hatırlattı.

Terörle Mücadele ve Bölgesel Krizler

Terörizmin NATO'ya yönelik iki ana tehditten biri olduğuna dikkati çeken Erdoğan, müttefiklerin samimi bir dayanışma içinde olmalarının önemini vurguladı. Ukrayna'daki savaşa da değinen Erdoğan, "Savaş, her ay on binlerce zayıf verilen bir kıyım makinesine dönüşmüştür. Türkiye olarak savaşın başından beri çözüm için diyalog ve diplomasiyi işaret ettik.

Adil bir barışın kaybedeni olmaz. Tarafları, Türkiye'de yeniden bir araya getirmeye hazırız" çağrısını yineledi.

Orta Doğu'daki gelişmeleri de değerlendirdiklerini belirten Erdoğan, İslamabad Mutabakatı'nı memnuniyetle karşıladıkları

rını söyledi. Lübnan ve Gazze'deki duruma dikkat çekerek, "Bir tarafta barış umutları yeşermekleyen öte tarafta Lübnan'a yönelik saldırılar hâlen durmuyor. Şehirler yıkılıyor, Lübnan toprakları adım adım gasbediliyor. Aynı şekilde çoğu çocuk ve kadın 73 bin masumun katledildiği Gazze'de işgal ve zulüm hız kesmeden sürüyor. Kendi güvenliğinin bölgenin istikrarsızlığında gören savaş bağımlısı zihniyete prim verilmemelidir. Bölgemizin yeni bir çatışmaya tahammülü yok" dedi.

Zirve marjında ABD Başkanı Trump başta olmak üzere Bulgaristan, Kanada, Finlandiya, Fransa, İtalya, Almanya ve Birleşik Krallık liderleriyle ikili görüşmeler gerçekleştirdiğini belirten Erdoğan, Suriye Cumhurbaşkanı Ahmed Şara'nın da Ankara'da olduğunu anımsattı. Önümüzdeki yıl Türkiye'nin NATO üyeliğinin 75'inci yıl dönümü olduğunu belirterek zirve organizasyonunda emeği geçenleri tebrik etti. Ayrıca Türkiye'nin 2026 yılı bitmeden Ankara'da Türk Devletleri Teşkilatı 13. Liderler Zirvesi'ni ve Antalya'da COP 31 İklim Zirvesi'ni tertipleyeceğini müjdeledi.

Basın Mensuplarının Soruları ve Yanıtlar

Cumhurbaşkanı Erdoğan, açıklamalarının ardından gazetecilerin sorularını yanıtladı.

• **F-35 Süreci ve Netanyahu-Miçotakis Açıklamaları:** İsrail ve Yunanistan başbakanlarının Türkiye'ye F-35 satılmasını istemedikleri yönündeki açıklamalarının hatırlatılması üzerine Erdoğan, "Her iki açıklamanın da benim dünyamda yeri yok. Netanyahu'nun hangi sulara yüzdüğü belli. Miçotakis'in böyle bir yanlışa düşmemesi gerekirdi. Biz komşumuzun aldığı savunma araçlarına 'niçin alıyorsun' dedik mi? Hayır. Türkiye ise bunları zaten üretiyor ve alma hakkına da sahiptir" yanıtını verdi. Trump'ın S-400 ve F-35 konusundaki sözlerine ilişkin soruya ise "Bizi izlemeye devam edin" karşılığını verdi. F-35'lerin teslimi gerçekleştiğinde tüm dünyanın Amerika'nın sözünü tuttuğunu göreceğini ekledi.

• **Çelik Kubbe Projesi:** Projenin NATO'nun bölgedeki en güçlü bilek güreşi olduğunu belirten Erdoğan, "Türkiye her geçen gün mesafe alıyor. Birilerinin elinde farklı kubbeler varsa, biz de Çelik Kubbe var" dedi.

• **Ege Denizi ve Deniz Yetki Alanları:** Miçotakis'in sorunları çözme açıklamasını paylaştığını belirten Erdoğan, "İnşallah Dı-



şileri Bakanlarımız, daha sonra gerekirse biz masaya otururuz. O suların sorununu çözmek birinci derecede liderlerin görevidir" dedi. Ayrıca 'casus belli' konusuyla milleti oyalamaya gerek olmadığını, Yunan dostlarına "gelin konuşalım" dediklerini belirtti ve Mavi Vatan kavramının kara sularında kullanılmaya devam edeceğini vurguladı.

• **Yaptırımlar ve KAA Motoru:** Trump'ın yaptırımları kaldırma açıklamasına değinen Erdoğan, "Şu anda Amerika'nın bize karşı yaptırımlar konusunda herhangi bir uygulaması yok. Büyük oranda kalkmış vaziyette. Bakanlarımız da bunu bizzat yaşıyor. Herhangi bir sıkıntı anında Sayın Trump 24 saat içerisinde bize döner" dedi. KAA'nın F110 motoru tedariki konusunda da Trump ile görüştüğünü ve olumlu bir yaklaşım sergilediğini, bir sıkıntı olmayacağını ifade etti. ABD ile savunma sanayiinde gemi inşa, fırkateyn, korvet veya denizaltı gibi alanlarda müşterek çalışmalar yürütülebileceğini belirtti.

• **Terörsüz Türkiye Süreci:** Türkiye'nin demokrasi ve savunmada geldiği noktaya dair, "Terörsüz Türkiye sürecini hükümetimiz başardı. Artık Doğu ve Güneydoğu'da çobanlarımız, yavrularımız yaylada rahatça sürülerini otlatıyor, nehirlerde yüzebiliyor. Bölgede mitinglerimizi en geniş anlamda yapabiliyoruz" değerlendirmesinde bulundu.

• **Hürmüz Boğazı ve AB Süreci:** Hürmüz Boğazı'nın bir savaş gölüne dönüşmesini istemediklerini söyleyen Erdoğan, AB üyeliği süreci için de "Liderlerle bu konuları görüşüyoruz. Türkiye'ye 53 yıllık bir beklenti bir zulümdür, artık bu zulümden Türkiye'yi kurtarın diyeceğiz. Temenni ederim ki artık kapıyı aralarlar" dedi.

10. YILINDA 15 TEMMUZ PANELİ İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ'NDE GERÇEKLEŞTİRİLDİ

İstanbul Ticaret Üniversitesi ile 15 Temmuz Derneği iş birliğinde düzenlenen “10. Yılında 15 Temmuz: İrademiz, Zaferimiz” başlıklı panel üniversitemizin Sadabad Kampüsü Söğütözü’de gerçekleştirildi.



Programı; İstanbul Valisi Davut Gül, Beyoğlu Kaymakamı Abdullah Atakan Atasoy, Mütevelli Heyet Başkanımız Dr. İsmail Kuralay, Rektörümüz Prof. Dr. Necip Şimşek, 15 Temmuz Derneği Başkanı İsmail Hakkı Turunç, Aile ve Sosyal Hizmetler İl Müdürü Ömer Turan, OSTİM Teknik Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Murat Yülek, Rektör Yardımcılarımız, Prof. Dr. Hanifi Parlar ve Prof. Dr. Berk Ayvaz, GAP Haber ve İstanbul Today İmtiyaz Sahibi Ceyrail Elmas'ın yanı sıra akademisyenlerimiz ve öğrencilerimiz katıldı. Rektör Yardımcımız

Prof. Dr. Hanifi Parlar'ın moderatörlüğünde gerçekleştirilen panelde; İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi Dekanımız Prof. Dr. Ahmet Kavas, Hukuk Fakültesi Öğretim Üyemiz Doç. Dr. Abdülkadir Akıl, Yeni Şafak Medya Grubu Başeditörü Hüseyin Likoğlu ve Paris İleri Araştırma Merkezi (PARC) Kurucusu ve Direktörü Dr. Nevzet Çelik konuşmacı olarak yer aldı. Panelde, 15 Temmuz'un toplumsal hafızadaki yeri, millî iradenin önemi ve demokrasi bilincinin gelecek nesillere aktarılması farklı perspektiflerden değerlendirildi.



396 MİLYAR DOLARLIK İHRACATIN ŞAMPİYONLARI ÖDÜLLERİNİ CUMHURBAŞKANI ERDOĞAN'DAN ALDI

TİM Başkanı Mustafa Gültepe: Bu yıl 282 milyar dolarlık mal, 128 milyar dolarlık hizmet ihracatı hedefliyoruz. İnşallah, bu yıl ihracatta ilk kez 400 milyar dolar sınırını aşacağız. Ancak bu sınırlı artışları yeterli görmüyoruz. Çünkü biz Türkiye'yi ihracatta ilk 10 ülke arasına çıkarmak istiyoruz.



Türkiye İhracatçıları Meclisi'nin (TİM) 33. Genel Kurulu ile 'İhracatın Şampiyonları' ödül töreni Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve bakanların katılımıyla İstanbul'da gerçekleştirildi. 2025'te Türkiye'nin toplam 396 milyar dolarlık mal ve hizmet ihracatına

en yüksek katkıyı sunan ilk 10 firmaya ödülleri Cumhurbaşkanı Erdoğan tarafından verildi. TİM Başkanı Mustafa Gültepe, törende yaptığı konuşmada, Türkiye'nin 2025'te toplam 396 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdiğini hatırlattı. Hem mal hem de hizmet ihracatında en yüksek yıllık değerlere ulaşıldığını vurgulayan Gültepe, şöyle devam etti: "2025'i Cumhurbaşkanımızın bizim için gösterdiği 390 milyar dolarlık hedefin üzerinde kapattık. Geçen yılı toplamda 396 milyar dolarlık mal ve hizmet ihracatıyla tamamlamanın gururunu yaşadık. Bu yıl 282 milyar dolarlık mal, 128 milyar dolarlık hizmet ihracatı hedefliyoruz. İnşallah, ihracatta bu yıl ilk kez 400 milyar dolar sınırını aşacağız. Bölgemiz-

deki savaşlara, artan jeopolitik risklere ve yükselen korumacılık duvarlarına rağmen ihracatta elde ettiğimiz sınırlı artışları asla yeterli görmüyoruz. Çünkü biz Türkiye'yi ihracatta ilk 10 ülke arasına çıkarmak istiyoruz. Hedefe ulaşmak için 27 sektörün tamamından katkı alabilmeli, ihracatımızı her yıl çift haneli büyütebilmeliyiz. Ülkemizde bu potansiyelin fazlasıyla olduğuna inanıyoruz."

ÜRETİM VE İHRACAT EKONOMİNİN LOKOMOTİFİ OLMALI

Mustafa Gültepe, kalkınmanın temelinde üretimin bulunduğunu, kalıcı büyümenin de ancak üretim ve ihracatla gerçekleşebileceğinin altını çizdi. Sürdürülebilir kalkınma için ekonomik büyümenin en az yarısının üretim ve ihracattan gelmesi gerektiğini vurgulayan Gültepe, sözlerini şöyle sürdürdü:



Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) 33. Genel Kurulu ile 'İhracatın Şampiyonları' ödül töreni Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve bakanların katılımıyla İstanbul'da gerçekleştirildi. 2025'te Türkiye'nin toplam 396 milyar dolarlık mal ve hizmet ihracatına en yüksek katkısı sunan ilk 10 firmaya ödülleri Cumhurbaşkanı Erdoğan tarafından verildi. TİM Başkanı Mustafa Gültepe, törende yaptığı konuşmada, Türkiye'nin 2025'te toplam 396 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdiğini hatırlattı. Hem mal hem de hizmet

ihracatında en yüksek yıllık değerlere ulaşıldığını vurgulayan Gültepe, şöyle devam etti: "2025'i Cumhurbaşkanımızın bizim için gösterdiği 390 milyar dolarlık hedefin üzerinde kapattık. Geçen yılı toplamda 396 milyar dolarlık mal ve hizmet ihracatıyla tamamlamanın gururunu yaşadık. Bu yıl 282 milyar dolarlık mal, 128 milyar dolarlık hizmet ihracatı hedefliyoruz. İnşallah, ihracatta bu yıl ilk kez 400 milyar dolar sınırını aşacağız. Bölgemizdeki savaşlara, artan jeopolitik risklere ve yükselen korumacılık duvarlarına rağmen ihracatta elde

ettiğimiz sınırlı artışları asla yeterli görmüyoruz. Çünkü biz Türkiye'yi ihracatta ilk 10 ülke arasına çıkarmak istiyoruz. Hedefe ulaşmak için 27 sektörün tamamından katkı alabilmeli, ihracatımızı her yıl çift haneli büyütebilmeliyiz. Ülkemizde bu potansiyelin fazlasıyla olduğuna inanıyoruz."

ÜRETİM VE İHRACAT EKONOMİNİN LOKOMOTİFİ OLMALI

Mustafa Gültepe, kalkınmanın temelinde üretimin bulunduğunu, kalıcı büyümenin de ancak üretim ve ihracatla gerçekleşebileceğinin altını çizdi. Sürdür-





2025 YILINDA MAL VE HİZMET İHRACATINDA İLK 10'DA YER ALAN FİRMALARLA E-İHRACATTA İLK ÜÇ FİRMA ŞÖYLE:

MAL İHRACATINDA İLK 10

- FORD OTOMOTİV SANAYİ A.Ş.
- TOYOTA OTOMOTİV SAN. TÜRKİYE A.Ş.
- TGS DIŞ TİCARET A.Ş.
- ARCA SAVUNMA SANAYİ TİCARET A.Ş.
- KİBAR DIŞ TİCARET A.Ş.
- TÜRKİYE PETROL RAFİNERİLERİ A.Ş.
- STAR RAFİNERİ A.Ş.
- BAYKAR MAKİNA SAN. VE TİC. A.Ş.
- ARÇELİK A.Ş.
- AHLATÇI KUYUMCULUK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

HİZMET İHRACATINDA İLK 10

- TÜRK HAVA YOLLARI A.O.
- PEGASUS HAVA TAŞIMACILIĞI A.Ş.
- SUNEXPRESS HAVACILIK A.Ş.
- İGA HAVALİMANI İŞLETMESİ A.Ş.
- ODEON TURİZM İŞLETMECİLİĞİ A.Ş.
- TAV HAVALİMANLARI HOLDİNG A.Ş.
- ANEXSERVICES TURİZM ORGANİZASYON TAŞIMACILIK TİCARET A.Ş.
- FUN AND SUN HOTELS OTEL İŞLETMECİLİĞİ TURİZM İNŞAAT TİC. A.Ş.
- AJET HAVA TAŞIMACILIĞI A.Ş.
- CORENDON AIRLINES TURİSTİK HAVA TAŞIMACILIK A.Ş.

E-İHRACATTA İLK 3 FİRMA

- TRENDYOL (DSM GRUP DANIŞMANLIK İLETİŞİM VE SATIŞ TİCARET. A.Ş.)
- LCWAİKİKİ MAĞAZACILIK HİZMETLERİ TİCARET A.Ş.
- K.F.C. GIDA TEKSTİL SANAYİ İTHALAT İHRACAT YATITIM A.Ş.

MUSTAFA GÜLTEPE İKİNCİ KEZ TİM BAŞKANI SEÇİLDİ

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) delegeleri, bir dönem daha Mustafa Gültepe ile devam kararı verdi. TİM'in İstanbul'da düzenlenen 33. Olağan Genel Kurulu'nda yapılan seçime tek aday olarak katılan Gültepe geçerli ... oyun tamamını alarak ikinci kez TİM Başkanı seçildi.

Mustafa Gültepe, sonucun açıklanmasının ardından yaptığı konuşmada güven ve destekleri için TİM delegelerine teşekkür etti. Zorlu bir süreçten geçen ihracat ailesinin gösterdiği birlik ve dayanışmanın çok anlamlı olduğunu vurgulayan Gültepe, şöyle devam etti:

"Küresel ve ulusal ölçekteki zorluklara rağmen ilk dört yılın hepsinde hem mal hem de hizmet ihracatını artırmayı başardık. Yine bu dönemde gerçekleştirdiğimiz projelerle yapısal dönüşümün temellerini güçlendirdik. İkinci dört yıl ise Türkiye'yi ihracatta ilk 10 ülke arasına çıkarma hedefine giden yolculukta hızlanma dönemi olacak. Sadece tonaj olarak ihracatı artırarak bu hedefe ulaşamayacağımızı biliyoruz. Katma değerli ihracat için yüksek teknolojiyi, Ar-Ge'yi, inovasyonu, tasarımı, markalaşmayı ve ikiz dönüşümü kaldıraç olarak kullanacağız. İkiz dönüşümü küresel rekabette ülkemiz için avantaja dönüştüreceğiz. Her yıl düzenleyeceğimiz milli ihracat haftasında ekosisteminin tüm paydaşlarını bir araya getirip Türkiye'nin üretim gücünü küresel vizyonla buluşturacağız. Rekabet-

çiliğimizi geri kazanmak için STK'larla birlikte çalışıp ekonomi politikalarının belirlenmesine katkı sağlayacağız. TİM'e ve ihracat ailesine yakışır bir kongre merkezi inşa edeceğiz."

Mustafa Gültepe ihracat ailesindeki mevcut birlik ve dayanışma anlayışıyla çok verimli bir dört yıl geçireceklerine inandığını sözlerine ekledi.





Şekib AVDAGIÇ

İstanbul Ticaret Odası Başkanı

İSTANBUL TİCARET ODASI BAŞKANI ŞEKİB AVDAGIÇ: TÜRKİYE MUTLAKA ÜRETİMLE BÜYÜYEN BİR ÜLKE OLMAK ZORUNDA

Enflasyonla Mücadele Programı önemli kırılganlıkları ortadan kaldırırken, anlamlı bir dengeleme etkisi de üretmiştir. Para politikasındaki sıkı duruş, iç talep kaynaklı enflasyonist baskıların hızını yavaşlattı. Ve fiyatlandırma davranışlarında kademeli bir normalleşme eğilimi oluşturdu. Döviz kurundaki görece istikrar, beklenti kanalı üzerinden enflasyon ataletiyle mücadeleyi destekleyen önemli bir unsur oldu.

Finansal istikrar tarafında ise risk primindeki gerileme ve portföy akımlarındaki dengelenme, programın dış kırılganlıkları azaltıcı etkisini güçlendirdi. **Bununla birlikte bu kazanımların kalıcı hale gelmesi, para politikasının yanı sıra mali disiplin ve yapısal reformlarla desteklenmesine bağlı görünüyor.**

Yılın ilk 6 ayında sepet kurun ortalama artışı yüzde 7,03 iken, TÜFE-ÜFE ortalaması yüzde 16,9 oldu. **Böylece ilk 6 ayda kur ile enflasyon arasındaki fark 9,9 puan olarak gerçekleşti.** İhracatçılar, dövizle iş yapanlar, turizm sektörü, hizmetlerdeki birçok sektör ve bunlara çalışanlar ilk 6 ayda oluşan bu 10 puanlık farktan olumsuz etkilendiler. Dolayısıyla bu konunun da mutlaka dikkate alınması ve bununla ilgili bir çözüm oluşturulması gerekiyor.

Enflasyonla mücadele önceliğimizi tehlikeye atmayacak şekilde finansman ve kur politikalarını revize ederek ihracattaki sıkıntıları aşabileceğimize inanıyoruz.

SANAYİNİN MİLLİ GELİRDEKİ PAYINI YÜZDE 25'E ÇIKARMALIYIZ

Türkiye tüketimle büyüyen bir ülke olmamalı. **Mutlaka üretimle büyüyen bir ülke olmak zorunda.** Sanayinin milli gelir içindeki payı 2021 yılında yüzde 25,5'e kadar çıkmıştı. 2026'nın itibarıyla pay önce yüzde 17,7 seviyesine indi. Türkiye'nin mutlaka bu oranı önce yüzde 20'ye sonra yüzde 25'e çıkarma konusunda, daha evvel başardığımızı tekrar başarmak zorunda ol-

duğumuzu ifade etmek istiyorum. Üretim yapımızı yukarı taşımadan ve bunu sürekli kılmadan ihracatta sıçrama yapmamızın mümkün olmadığını düşünüyorum.

Mal ve hizmet ihracatımız ilk çeyrekte geriledi. **Net ihracat büyümeye 5 çeyrek üst üste negatif katkı yapıyor.** Bu çok dikkat edilmesi gereken bir konu. Bir çeyreklik değil, arızı bir durum değil. 5 çeyreklik ihracatın büyümeye katkısı negatif. 2024 yılından bu yana yatırım malı ithalatı, tüketim malı ithalatının gerisinde kalıyor. Bu da çok önemli konu.

ÖNÜMÜZDEKİ 10 YILDA 3 FARKLI ALANDA SIÇRAMA YAPABİLİRİZ

Öte yandan **yüksek faiz ortamı, reel sektör üzerindeki baskısını sürdürüyor.** Özellikle ihracatçı şirketler yüksek finansman maliyetleri ve zayıf dış talep nedeniyle kârlılık baskısını giderek daha fazla hissediyor. Nitekim son büyüme verileri, 'gayrisafi katma değer' içinde kâr anlamındaki 'net işletme artışı' payının düşüş kaydettiğini gösteriyor.

Sürdürülebilir ve nitelikli büyüme için sanayi odaklı, ihracata dayalı ekonomi modelinin güçlendirilmesini temel öncelik olarak görüyoruz.

Avantajlarımızı doğru kullanabilirsek, önümüzdeki 10 yılda üç farklı alanda sıçrama yapabiliriz. Bu avantajların ilki, üretim ve ihracat merkezi olma potansiyeli, ikincisi lojistik merkez olma potansiyeli, üçüncüsü de enerji ve teknoloji merkezi olma potansiyelidir. Yeni teşvik kararları, bu anlamda büyük bir adımdır.

"AB'YE KATILIM MÜZAKERELERİ UZATIM MÜZAKERELERİNE DÖNÜŞMEMELİ"

"Avrupa Birliği ile daha güçlü ekonomik entegrasyon için, Türkiye'nin orta-yüksek ve yüksek teknoloji üretimine odaklanan daha seçici ve stratejik bir sanayi yapısına evrilmesi gerekiyor"

HABER: DOĞAN ERDOĞAN

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, "Türkiye'nin AB'ye tam üye olarak katılım müzakerelerinin 'uzatım' müzakerelerine dönüşmemesi gerekiyor. Üyelik müzakereleri yeniden canlandırılmalı ve Türkiye'nin katılım sürecine somut ve yeni bir perspektif kazandırılmalı. Bu perspektif AB yapısında öngütülen ülke anlayışından AB kimliğine kendi varlığıyla değer katan ülke anlayışına geçilmesi olmalıdır." değerlendirmesinde bulundu.

Avdagiç, İTO'nun temmuz ayı Meclis toplantısında, iş dünyasının gündemine ilişkin görüşlerini paylaştı.

Avdagiç, 15 Temmuz Demokrasi ve Millî Birlik Günü'nün 10. yıl dönümüne ilişkin olarak, halkın 15 Temmuz gecesi, işgalci küresel güçlere karşı asırlık Millî Mücadele ruhumuzun yeni bir destanını yazdığını kaydetti. Avdagiç, "FETÖ darbe girişiminin üzerinden tam 10 yıl geçti. Ve biz her yıl bu olayı aynı öfke, aynı bilinç ve aynı karşı koyuş ruhuyla anıyoruz. Anıyoruz ki, bundan sonra hiçbir güruh, hiçbir hain oluşum böyle bir ihanete cesaret edemesin istiyoruz" ifadelerini kullandı. Avdagiç, "O gece halkımız, aynı zamanda Türkiye'nin bir müstemle ekonomisine çevrilmesine izin vermedi." dedi. Avdagiç, vatan, millet ve manevi değerlerimiz uğruna canlarını veren bütün şehitlerimize Allah'tan rahmet, gazilerimize şifa diledi.

- "Başlangıç olarak Gümrük Birliği'nde mevcut adımların hızlandırılmasını bekliyoruz"

İTO Başkanı Avdagiç, konuşmasında Avrupa Birliği ile ilişkilere dikkat çekti. Avdagiç, Türkiye ve AB arasında atılması gereken adımlara ilişkin, "Başlangıç olarak Gümrük Birliği'nin güncellenmesinde, ekonomik ve ticari entegrasyonun derinleştirilmesinde, vize serbestliği sürecinde kalan kriterlerin tamamlanmasında ivedi adımlar atılmasını, mevcut adımların da hızlandırılmasını bekliyoruz." ifadelerini kullandı.

Türkiye'nin AB'ye katılım sürecine yeni bir perspektif kazandırılması gerektiğini belirten Avdagiç, "Türkiye'nin AB'ye tam üye olarak katılım müzakerelerinin 'uzatım' müzakerelerine dönüşmemesi gerekiyor. Üyelik müzakereleri yeniden canlandırılmalı ve Türkiye'nin katılım

sürecine somut ve yeni bir perspektif kazandırılmalı. Bu perspektif AB yapısında öngütülen ülke anlayışından AB kimliğine kendi varlığıyla değer katan ülke anlayışına geçilmesi olmalıdır" değerlendirmesinde bulundu.

- "3 temel dönüşüm alanı öne çıkıyor"

Türkiye'nin önündeki stratejik vizyonun inşasında 3 temel dönüşüm alanının öne çıktığını belirten Avdagiç, bunları "jeostratejik konumun jeoekonomik güce dönüşmesi, üretim ekonomisinin teknoloji ekonomisine evrilmesi ve transit ülke kimliğinin karar verici merkez ülke konumuna taşınması" olarak sıraladı.

Sanayi politikasının bu dönüşümün en kritik ayağını oluşturduğunu vurgulayan Şekib Avdagiç, "AB ile daha güçlü ekonomik entegrasyon için Türkiye'nin orta-yüksek ve yüksek teknoloji üretimine odaklanan daha seçici ve stratejik bir sanayi yapısına evrilmesi gerekiyor. Bunu başarmamız halinde sanayi yalnızca büyümenin motoru değil, aynı zamanda jeopolitik etkinliğin üretildiği bir alan haline gelecektir." dedi.

Küresel ekonomide değer oluşturma sürecinin gerek teknoloji, veri ve kritik üretim kabiliyetleri etrafında şekillendiğine dikkat çeken Avdagiç, Türkiye'nin de bu alanlarda yukarı yönlü bir sıçrama gerçekleştirmesinin yapısal bir zorunluluk olduğunu kaydetti.

- "Küresel ekonomi kalıcı bir belirsizlik rejimine yerleşti"

Konuşmasında dünya ve Türkiye ekonomisindeki gelişmeleri de değerlendiren Avdagiç, "Küresel ekonomi yılın ikinci yarısına girerken artık tekil krizlerin açıklayamadığı, daha kalıcı ve katmanlı bir belirsizlik rejiminin içine yerleşmiş görünüm sergiliyor. Artık mesele krizlerin olup olmaması değil, krizlerin ekonomik sistemin

doğal bir bileşeni haline gelmiş olmasıdır" dedi. Enerji piyasalarının bu dönüşümün merkezinde yer aldığını belirten Avdagiç, Hürmüz Boğazı çevresindeki jeopolitik risklerin petrol ve doğal gaz fiyatlarını arz-talep dengesinin ötesinde doğrudan risk primi üzerinden belirlenen bir yapıya taşıdığını, bunun enerji fiyatlarında yeni bir taban oluşmasına yol açtığını kaydetti.

Son 3 yıldır uygulanan Enflasyonla Mücadele Programı'nın önemli kırılma noktaları ortadan kaldırırken anlamlı bir dengeleme etkisi de ürettiğini vurgulayan Avdagiç, para politikasındaki sıkı duruşun iç talep kaynaklı enflasyonist baskıların hızını yavaşlattığını, fiyatlama davranışlarında kademeli bir normalleşme eğilimi oluşturduğunu kaydetti.

- "Küresel finansal koşulları para politikasında erken gevşeme alanını sınırılıyor"

Avdagiç, finansal istikrar tarafında risk primindeki gerileme ve portföy akımlarındaki dengelenmenin programın dış kırılma noktaları azaltıcı etkisini güçlendirdiğini belirterek, bu kazanımların kalıcı hale gelmesinin para politikasının yanı sıra mali disiplin ve yapısal reformlarla desteklenmesine bağlı olduğunu ifade etti. Merkez Bankası'nın sıkı duruşunu korumaya devam ettiğini belirten Şekib Avdagiç, "Dünyada enflasyon risklerinin yeniden yukarı yönlü hareket etmesi, küresel finansal koşullarının uzun süre sıkı kalma ihtimali ve kur üzerindeki baskı, para politikasında erken gevşeme alanını sınırılıyor. Enflasyondaki düşüş seyri ise TCMB'ye faiz indirimi konusunda alan açıyor" ifadelerini kullandı. Türkiye'nin artık yalnızca Doğu ile Batı arasında bir geçiş hattı olmadığını vurgulayan Avdagiç, "Türkiye aynı zamanda bu akışların hızını, maliyetini ve yönünü etkileyen bir ekonomik merkezdir. Bu vizyon, coğrafyayı pasif bir avantaj olmaktan çıkarıp ekonomik ve siyasi kararları şekillendiren aktif bir güce dönüştürecektir" değerlendirmesinde bulundu.



“X KOREN ELECTRIC: YERLİ ÜRETİM GÜCÜYLE KÜRESEL PAZARA UZANAN ORTAK AKIL”



Son dönemde sanayi dünyasında, ekonomi programlarında ve sektörün ortak akıl platformlarında adından sıkça söz ettiren X Koren Electric, kısa sürede elektrik altyapı sektörünün en güvenilir ve dikkat çeken markalarından biri haline geldi. X Koren Electric Yönetim Kurulu Başkan Vekili Harun Yerlikaya'ya göre bu başarı tesadüfi bir büyümenin değil; stratejik bir vizyonun, yerli üretim kararlılığının ve her şeyden önemlisi hata kabul etmeyen bir alanda “çözüm ortağı” olma felsefesinin bir sonucu.

Markayı sadece devrilmekle kalmayıp, ona katma değerli bir sanayi kimliği kazandıran, Ar-Ge ve teknoloji yatırımlarıyla yarının ihtiyaçlarını bugünden şekillendiren X Koren Electric'in vizyoner yöneticisi Harun Yerlikaya ile bir araya geldik. X Koren Electric Yönetim Kurulu Başkan Vekili Harun Yerlikaya ile kamu projelerinden dev sanayi tesislerine uzanan güvenin arkasındaki değerleri, Türkiye'nin üretim gücünü artıracak makro stratejileri, iş dünyasını temsil eden kurumların üstlenmesi gereken yeni nesil rolleri ve markanın önümüzdeki 10 yıllık küresel vizyonunu konuştuk. Sadece bir şirketin başarı hikâyesini değil, Türkiye sanayisinin ve sürdürülebilir



kalkınmanın şifrelerini barındıran bu ilham verici röportajla sizleri baş başa bırakıyoruz.

X Koren Electric, kısa sayılabilecek bir sürede elektrik sektörünün dikkat çeken markalarından biri haline geldi. Bugün geriye dönüp baktığınızda bu başarıyı getiren en önemli karar neydi?

Bir hikaye de başarılı olabilmek için değişen ihtiyaçları doğru okuyabilmek ve uzun vadeli düşünmek en önemli unsurlar diye düşünüyorum. Biz sadece bugünün taleplerine değil, yarının ihtiyaçlarına da yatırım yapmayı tercih ediyoruz. Ürün kalitemizi sürekli geliştirirken, müşteri memnuniyetini ve sürdürülebilir büyümeyi hiçbir zaman ikinci plana atmıyoruz. Bugün geldiğimiz nokta, güçlü bir ekip çalışmasının, doğru stratejik kararların ve uzun

soluklu bir vizyonun sonucudur. Tabi durmak yok daha gidecek yolumuz var...

Marka satın almak mümkündür. Ancak bir markaya yeniden kimlik kazandırmak, onu sadece devam ettirmek değil; ona yeni bir vizyon, yeni bir üretim anlayışı ve yeni bir gelecek inşa etmektir. X Koren Electric'in dönüşüm hikâyesinde bu değişimin temelini hangi stratejik kararlar oluşturdu?

Aslında bu süreçte en önemli kararımız, markayı olduğu gibi devam ettirmek yerine onu yeniden tanımlamaktı. Marka haklarını devraldıktan sonra hedefimiz sadece ticaret yapmak değildi; Türkiye'de üreten, geliştiren ve katma değer oluşturan güçlü bir sanayi markası inşa etmektir. Bunun için üretim altyapımıza yatırım yaptık, kalite süreçlerimizi uluslararası standartlara taşıdık ve insan kaynağımızı güçlendirdik. Bu istikamette yürümeye devam ediyoruz.

Bugün X Koren Electric'i farklı kılan en önemli unsur da bu dönüşümdür. Geçmişinden aldığı güveni korurken, yerli üretim gücü, mühendislik kabiliyeti ve yenilikçi yaklaşımıyla kendi kimliğini oluşturan bir marka haline geldi.

Bir markanın gerçek değeri yalnızca ismiyle değil; müşterisine sunduğu güven, kalite ve süreklilikle oluşur. Bugün X Koren Electric'in ulaştığı noktada, müşterilerimizin bize duyduğu güven en büyük kazanımımızdır. Bundan sonraki hedefimiz de bu güveni teknoloji yatırımları, sürdürülebilir üretim anlayışı ve küresel pazarlardaki büyümemizle daha da ileriye taşımaktır.

Bugün X Koren Electric'i yalnızca ürünleriyle değil, teknoloji yatırımları, sürdürülebilirlik yaklaşımı ve ihracat vizyonu ile da görüyoruz. Bundan sonraki büyüme yolculuğunuzun temel odak noktaları neler olacak?

En temeldeki önceliğimiz insanı ve doğayı korumak elbette. İçerisinde olduğumuz enerji sektöründeki dönüşümü yakından takip ediyor, ürün portföyümüzü bu doğrultuda geliştiriyoruz. Aynı zamanda ihracat pazarlarımızı çeşitlendirmeyi, Ar-Ge yatırımlarımızı artırmayı ve müşterilerimize daha entegre çözümler sunmayı hedefliyoruz.

Kamu projelerinden sanayi tesislerine kadar birçok önemli projede X Koren Electric ürünleri tercih ediliyor. Bu güveni

oluşturmanın arkasında hangi değerler yatıyor?

Yerli ve milli kimliği ile kısa zamanda büyük işlere imza attı X Koren, sizde takdir edersiniz ki elektrik altyapısı, hata kabul etmeyen bir alandır. Bu nedenle kalite, güvenilirlik ve teknik destek bizim için vazgeçilmez kriter. Ürün teslim etmekten ziyade çözüm ortağı olmayı hedefliyoruz. Müşterilerimizle kurduğumuz uzun vadeli iş birliklerinin temelinde de bu yaklaşım yer alıyor.

Sizce bugün bir müşteri neden X Koren Electric'i tercih etmeli?

Önceki soruya verdiğim cevapta da arz ettiğim üzere; biz yalnızca ticari bir ürün satmıyoruz; güven, teknik bilgi ve sürdürülebilir iş ortaklığı sunuyoruz. Yerli üretim gücümüz sayesinde hızlı çözüm üretebiliyor, müşterilerimizin ihtiyaçlarına esnek şekilde cevap verebiliyoruz. Kalite standartlarımızı sürekli geliştirirken satış sonrası hizmetlerimizi de aynı hassasiyetle sürdürüyoruz.

Sürdürülebilir Olmanın Yolu Finansmandan Değil, Nitelikli İnsan ve Teknolojiden Geçiyor"

Elektrik sektöründe rekabet her geçen gün artıyor. X Koren Electric olarak sizi farklılaştıran en önemli yetkinlik nedir?

En önemli unsur, değişime hızlı uyum sağlayabilmemiz diyebilirim. Pazarın ihtiyaçlarını yakından takip ediyor, ürün geliştirme süreçlerimizi buna göre şekillendiriyoruz. Bunun yanında, müşteri odaklı yaklaşımımız ve güçlü teknik ekibimiz de rekabet avantajımızı destekliyor.

Türkiye'nin üretim gücünü artırabilmesi için sizce sanayicilerin en çok hangi alanlarda desteklenmesi gerekiyor?

Davet edildiğimiz her mecrada da ısrarla kurduğumuz bir cümle var. Üretimin sürdürülebilir olması için sadece finansal destek yeterli



değil. Teknoloji yatırımlarının teşvik edilmesi, nitelikli insan kaynağının geliştirilmesi ve ihracat odaklı politikaların güçlendirilmesi büyük önem taşıyor. Sanayimizin rekabet gücü, katma değerli üretimle daha da artacaktır. Bizim buna devlet olarak gücümüz, nitelikli insan kaynağı olarak ta enerjimiz var.

İş dünyasında artık sadece başarılı şirketler kurmak değil, sektörün gelişimine katkı sunmak da önem taşıyor. Siz bu sorumluluğu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Şirketlerin başarısı elbette önemlidir; ancak sektörün birlikte gelişmesi çok daha değerlidir. Bilginin paylaşılması, ortak aklın oluşturulması ve kurumlar arası iş birliği, ülkemizin üretim gücünü artıracaktır. Biz de bu anlayışla sektörümüzün gelişimine katkı sağlamaya çalışıyoruz.

Sadece Bugünü Değil, Yarının İhtiyaçlarını İnşa Ediyoruz"

Sizi son dönemde sektör etkinliklerinde ve ekonomi programlarında daha sık görüyoruz. İş dünyasının ortak meselelerine katkı sunmayı neden önemsiyorsunuz?

Bizim ülkemize, gelecek nesillere karşı sorumluluklarımız var. Üretimin içinde olan herkesin edindiği tecrübeleri paylaşmasının önem-

li olduğuna inanıyorum. Çünkü endüstrinin kısacası tüm iş dünyasının karşılaştığı birçok sorun aslında ortak. Görüşlerimizi paylaşarak hem sektörün gelişimine katkı sunmayı hem de farklı bakış açılarından öğrenmeyi önemsiyoruz.

İstanbul, Türkiye ekonomisinin en önemli üretim ve ticaret merkezlerinden biri. Sizce iş dünyasını temsil eden kurumlar; sanayicilerin rekabet gücünü artırmak için hangi alanlara daha fazla odaklanmalı?

Temsil kurumlarının üyelerini yalnızca dinleyen değil, sorunlara çözüm üreten yapılar olması gerektiğini düşünüyorum. Dünya baş döndürücü bir hızla değişiyor. Özellikle ihracat, dijital dönüşüm, yeşil dönüşüm, nitelikli istihdam ve uluslararası rekabet gibi alanlarda daha fazla ortak çalışma yürütülmesi büyük katkı sağlayacaktır.

Sizce güçlü şirketler mi güçlü ekonomiyi oluşturur, yoksa güçlü kurumlar mı güçlü şirketleri ortaya çıkarır? Türkiye'nin sürdürülebilir kalkınması açısından bu dengeyi nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bence bu iki unsur birbirini tamamlıyor. Zira güçlü şirketler ekonomiyi büyütür; güçlü kurumlar ise bu büyümenin sürdürülebilir olmasını sağlar. Üretimi destekleyen, iş dünyasının önünü açan ve ortak aklı güçlendiren kuruluşlar ne kadar etkin olursa, şirketler de o kadar sağlıklı büyüyebilir. Türkiye'nin sürdürülebilir kalkınmasının anahtarı da buna göre bu iş birliğinden geçiyor.

Markayı Devralmak Yetmez, Ona Yeni Bir Kimlik Kazandırmak Gerek"

X Koren Electric'in önümüzdeki 10 yıllık vizyonunu tek cümleyle özetlemenizi istesek, ne söylersiniz?

Yerli üretim ve nitelikli iş gücümüzü teknolojiyle buluşturarak, Türkiye'de güvenle tercih edilen ve uluslararası pazarlarda rekabet gücü yüksek bir marka olmayı sürdürmek derim. Çünkü biz büyümeyi yalnızca rakamlarla değil; kalite, inovasyon ve ülkemize kattığımız değerle ölçüyoruz.



BULUTKLİNİK FOUNDER – CEO’SU ALİ HULUSİ ÖLMEZ: “BULUTKLİNİK TÜRKİYE’NİN ÖNDE GELEN DİJİTAL SAĞLIK PLATFORMU OLDU”

“Bulutklinik Türkiye’nin lider dijital sağlık platformu durumunda. Hedefimiz, 5 yıl içerisinde Avrupa’da tanınan bir sağlık teknoloji markası haline gelmek. Platformumuzda hastalar, doktorlar, hastaneler, sağlık sigortaları ve diğer tüm paydaşlar için ortak adres olma yolunda ilerliyoruz. Amacımız teknoloji ile sağlığı buluşturarak sağlığı herkese, her yerde ulaştırmak.”



hepsine ayrı ayrı dokunmadan gerçek bir dönüşüm yaratmak mümkün değil. Sektörün tüm aşamalarını çevreleyecek 360 derece bir platform kurduk; hasta, doktor ve sigorta firmalarını merkeze aldık, bunların çevresine sağlık kurumlarını, sağlık start-uplarını, kamu paydaşlarını ve sektörün tüm aktörlerini dahil ettik.

Bugün platform hangi hizmetleri sunuyor, rakamsal olarak neredesiniz?

Klinik yönetim yazılımımızda binlerce doktor hastalarının tüm medikal ve finansal verilerini sistemimiz üzerinden yönetiyor. Hasta tarafında insanlar aradıkları uzmana kolayca ulaşabiliyor; ihtiyaçlarına en uygun hekimi bulabiliyor, randevu alabiliyor, online muayene olabiliyor. Sigorta tarafında ise sağlık sigorta firmalarına ekosistemimiz aracılığıyla kapsamlı çözümler üretiyoruz; hem uzaktan sağlık altyapısı hem de doğrudan sağlık hizmetleri sunuyoruz. Tam olarak merkezde duran bir dijital sağlık platformu inşa ettik; milyonlarca hasta bu ekosistemden faydalandı. İstanbul’daki merkezimizin yanı sıra Berlin, Bakü ve Londra’da ofislerimiz var. İngiltere özellikle globalleşme stratejimizin merkezi haline geldi.

Hastalar için Bulutklinik ne ifade ediyor? Platformu tercih etmelerindeki en büyük sebep nedir?

“Doktoruna erişmenin en kolay yolu” sloganıyla yola çıktık. Doğru doktora hemen erişebilmek demek aslında Bulutklinik. Çocuğu gece ateşlenen bir anne de kullanıyor platformumuzu, yüzündeki sivilceler için dermatoloji desteği arayan bir genç de. Raporlarını farklı bir hekime yorumlatan, ikinci görüş almak isteyen

Dijital sağlık alanında Türkiye’nin öncü platformlarından birini kuran Bulutklinik Founder – CEO’su Ali Hulusi Ölmez ile hem Bulutklinik’in hikâyesini hem de sektörün geleceğini konuştuk.

Bulutklinik’i kurarken hangi problemi çözmeye çalışıyordunuz?

Türkiye’de sağlık hizmetlerine erişim her zaman kolay olmadı. Bir uzmana gö-

rünmek için haftalarca beklemek, şehir değiştirmek, saatlerce kuyrukta durmak zorunda kalan milyonlarca insan vardı. Ama bu sorunu tek bir bakış açısıyla, tek bir çözümle aşmanın mümkün olmadığını başından beri biliyorduk. Hasta, doktor ve sigorta firmalarının ihtiyaçları, öncelikleri ve beklentileri birbirinden çok farklı. Ama hepsi aynı döngünün bir parçası. Bunların

hastalar için de yoğun bir kullanım var. Hastalardan en çok duyduğumuz yorum şu: “Keşke daha önce olsaydı.”

Binlerce doktor müşterinizin olduğunu biliyorum, doktorlar arasında bu kadar başarıyı yakalamanızın nedenleri nelerdir? Onlara nasıl hizmetler veriyorsunuz?

Doktorlar platformumuzun kalbinde yer alıyor. Onlara sunduğumuz şey yalnızca bir yazılım değil, her doktorun dijital asistanı. Randevu yönetiminden hasta takibine, fatura süreçlerinden online konsültasyona kadar her süreci tek sistemde çözüyoruz. Hastalarının tüm medikal ve finansal verilerini tek ekrandan yönetiyorlar. Bunun yanında yapay zeka çözümlerimiz doktorların işini çok kolaylaştırıyor; teknolojiyle muayene kalitesini artırıyoruz. Doktorlar bizimle çalışınca hem zaman kazanıyor hem de hastasına çok daha fazla zaman ayırabiliyor. İşimizi iyi yaptığımızda büyüme kendiliğinden geliyor.

Bu sistemden hastaneler nasıl faydalanabilir? Onlara sunduğunuz hizmetler nelerdir?

Hastaneler için sunduğumuz çözümler klinik yönetiminden farklı bir alanda. Hastaneler bizim uzaktan sağlık altyapımızı ve yapay zeka çözümlerimizi kullanıyor. Hastalarıyla dijital bir köprü kuruyorlar; hasta hekim iletişimini kolaylaştıran çözümlerimizle hizmetlerini dijital taşıyorlar. Entegrasyon tamamen tak çalıştır şeklinde. Sadece birkaç gün içinde Bulutklinik'i dijital sağlık altyapısı olarak kullanmaya başlayabiliyorlar.

Sigorta şirketleri için Bulutklinik nasıl bir değer yaratıyor?

Sigorta şirketleri için en büyük değer hız, verimlilik ve maliyet düşüşü. Kendi uygulamaları içerisinde çalışabiliyoruz; tüm teknolojilerimize servis olarak erişebiliyorlar. Onların sağlık veritabanı oluyoruz. Çok büyük bir ekosistemimiz var; doğru müsaitlikleri doğru taleple eşleştirebiliyoruz. Bu ekosistem hem sigorta firmaları için maliyet düşüşü demek, hem de ekosistemimizdeki doktorlar ve klinikler için boş zamanlarını verimli kullanmak demek. Süreci online yürütmek her iki taraf için de kazanç.

Sağlık sektöründe girişimcilik yapan startüplara nasıl destek oluyorsunuz?



Bu soruya sadece startüplar özelinde değil, daha geniş bir çerçevede yanıt vermek istiyorum. Çünkü ekosistemimizi kullanan çok büyük firmalar da var. Neticede bir ekosistemiz. API servis bağlantılarımız açık. Sağlıkta çözülmesi gereken çok fazla iş var, tüm sorunları tek başımıza çözmeye çalışmıyoruz. Paydaşlarımızla birlikte büyümeye çalışıyoruz. Paydaşlarımız ekosistemimize erişebiliyor; hem bizim hizmetlerimizi kullanabiliyor, hem de kendi ürünlerini bize entegre ederek sistem içinde kullanılmasını sağlayabiliyor. Bir medikal teknoloji cihazı doğrudan sistemimize entegre olup pazarımıza erişebilir, bir yazılım doktorlarımıza hizmet üretebilir.

Yapay zeka sağlık sektörünü nasıl dönüştürecek, siz bu alanda ne yapıyorsunuz?

Yazılımla doktorculuk oynamak değil, doktora destek olacak sistemler geliştirmek bu aşamada odak noktamız. Yapay zeka sağlıkta artık bir seçenek değil, zorunluluk. Ama dikkatli kullanmak gerekiyor. Hassas sağlık verilerinin popüler yapay zeka platformlarıyla paylaşılması çok kritik; bu konuda dikkatli davranılması gerekiyor. Tam da bu nedenle sağlık yapay zekası alanında derinlemesine çalışan az sayıdaki firmadan biriyiz. Cilt hastalıklarının tahmininden doğru doktor hasta eşleşmesine, hekime ICD kodlamasında destek olmaktan doktorun gelecekte hangi slotunun boş kalacağını öngörüsüne kadar pek çok alanda tamamen kendi yazılımlarımızla yol alıyoruz. Teknolojiyi kendimiz geliştiriyoruz.

Türkiye’de dijital sağlığın önündeki en büyük engel nedir?

Önümüzde hem fırsatlar hem de aşılması gereken engeller var. Sektörün daha fazla yatırım çekmesi gerekiyor. Kronik hastalıklar için dijital sağlık kullanımı artık alışlagelen bir durum haline geldi. Ama asıl büyük yolculuk kişiselleştirilmiş sağlığa doğru. Hastayı anlayan, ona destek olan bir sistem; bununla birleşen dijital kullanıma alışkın bir uzman hekim. Bu ikisi bir araya geldiğinde gerçek fayda üretiliyor. Şimdiye kadar hep hasta olduktan sonrasını konuştuk. Oysa konu çok daha geniş; hasta olmadan önce sağlıklı yaşam, hastalık sırasında ne yapacağız, sonrasında takibi nasıl yöneteceğiz. Tüm bu sürecin dijitalde yönetilmesi mümkün ve biz tam da bunun üzerine çalışıyoruz.

Avrupa açılımı, Callendoc markasıyla ne hedefliyorsunuz, 5 yıl sonra neredesiniz?

Callendoc, Avrupa pazarı için geliştirdiğimiz markamız. Takvim anlamına gelen Calendar, aramak anlamına gelen Call ve Doctor kelimelerinin birleşiminden doğdu. “Stay ahead. Healthcare on demand.” Berlin ve Londra ofislerimizle bu adımı attık. İngiltere özellikle globalleşme stratejimizin merkezi haline geldi. 5 yıl sonra Bulutklinik Türkiye’nin lider dijital sağlık platformu, Callendoc ise Avrupa’da tanınan bir sağlık teknolojisi markası olacak. Hedefimiz hasta, doktor, hastane, sigorta ve tüm paydaşlar için tek adres olmak. Sağlığı herkese, her yerde ulaştırmak.

TÜRKİYE’NİN YAPAY ZEKA HAMLESİ DİJİTAL EGEMENLİĞİN ANAHTARI OLACAK

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, “ABD’de Trump yönetiminin en yeni yapay zeka modelleri Mythos ve Fable’a yabancı ülkelere erişimi yasaklaması, yapay zekanın güvenlikten ekonomik güce kadar belirleyici olacağını açıkça ortaya koyuyor” dedi.

HABER: DOĞAN ERDOĞAN

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, Türkiye’nin de Anthropic ve OpenAI gibi kendi modellerini geliştirmesinin önemine işaret etti.

Avdagiç, Türkiye’nin de Anthropic ve OpenAI gibi kendi modellerini geliştirmesinin önemine değinerek, aksi takdirde yeni modellere ayrıcalıklı erişim için Avrupa Birliği’nin (AB) ABD ile mevcut dönemde yürüttüğü “güvenilir ortak” anlaşmalarının Türkiye için de tek seçenek haline gelebileceğini söyledi.

Türkiye’nin yapay zeka alanında küresel aktörlere rakip çıkarabileceğini savunma sanayisindeki İHA başarısıyla örnekleyen Avdagiç, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan’ın açıkladığı Türkiye Yapay Zeka Eylem Planı’nın önemine dikkati çekerek, şöyle devam etti:

“Rekabetin anahtarı artık ‘yapay zeka altyapıları, çip teknolojileri, veri işleme kapasitesi ve ileri teknoloji girişimleri’ olarak öne çıkıyor. Milli egemenlik artık dijital egemenlikten geçiyor. Hedefimiz Türkiye’den de Anthropic ve OpenAI gibi aktörlere rakipler çıkarmak olmalı. Savunma sanayisindeki İHA’larda yakaladığımız küresel başarı, bunu da başarabileceğimizin en büyük delilidir. Türkiye, İHA gibi yüksek teknoloji ürünlerde dünyanın en büyük ihracatçılarından biri olmayı nasıl başardıysa, yapay zeka alanında da bunu başaracaktır. Cumhurbaşkanımız Erdoğan’ın açıkladığı Türkiye Yapay Zeka Eylem Planı önemli bir başlangıçtır.”

“En dikkati çekici vurgulardan biri ‘Micro is Macro’ yaklaşımı”

İTO Başkanı Avdagiç, Cumhurbaşkanı Erdoğan’ın İstanbul’u yapay zeka alanında Türkiye’nin uluslararası vitrini ve yatırım diplomasisinin merkezi haline getirme, 10 bin ileri düzey yapay zeka uzmanı ve 100



bin yapay zeka uygulama profesyoneli yetiştirme hedeflerine ulaşılması için gerekli desteği vereceklerini vurguladı.

Avdagiç, yapay zeka teknolojisine erişimin bir silah olarak kullanılmaya hazırlandığına dikkati çekerek, 2026 görünümünde öne çıkan en dikkati çekici vurgulardan birinin özellikle teknoloji ve yapay zeka yatırımları için kullanılan “Micro is Macro (Mikro Makrodur)” yaklaşımı olduğunu bildirdi. Şirket düzeyindeki mikro bir eylem ve yatırımın bile artık tüm ekonomiyi, piyasayı veya genel sistemi yani makroyu doğrudan belirleyebildiğini belirten Avdagiç, şöyle konuştu: “Buna göre yapay zeka yatırımları artık yalnızca teknoloji şirketlerinin konusu değil, enerji talebini, kredi piyasalarını, kamu altyapı yatırımlarını ve küresel sermaye akımlarını etkileyen makro bir dinamik haline geldi. Yapay zeka teknolojisine erişimi bir silah olarak kullanmaya hazır ülke ve bloklar beklemeye başladı. Şurası açık ki dünyada yeni nesil savaş uçağı programları gibi yeni yapay zeka modelleri de bundan sonra sadece yakın müttefiklere açık olacak. Türki-

ye’nin geliştireceği yapay zeka modelleri ve konseptleri de bu sebeple büyük önem taşıyor. Ticaret savaşları kadar önemli yeni bir mücadele alanı da yapay zeka savaşları olacak.” Avdagiç, Anthropic’in Mythos modelini kritik siber güvenlik açıklarını tespit edebilen bir sistem olarak tanıttığını, bu ayın başında erişimi seçilmiş Avrupa kurum ve şirketlerine genişlettiğini ancak hemen ardından ABD yönetiminin yasağıyla karşılaştığını anlatarak, “ABD’de Trump yönetiminin en yeni yapay zeka modelleri Mythos ve Fable’a yabancı ülkelere erişimi yasaklaması, yapay zekanın güvenlikten ekonomik güce kadar belirleyici olacağını açıkça ortaya koyuyor. Sadece Claude’un iki yeni modeli değil, OpenAI’nin GPT-5.5 modeli de benzer derecede gelişmiş olarak değerlendiriliyor. OpenAI, şu anda AB’nin siber güvenlik ajansı ENISA ve NATO’ya erişim izni verme sürecinde.” dedi.

800 bin üyenin iş süreçlerine yapay zeka entegrasyonu

Şekib Avdagiç, ABD yönetiminin Anthropic’in en yeni yapay zeka modelleri Mythos ve Fable’a yabancı ülkelere

den erişimini yasaklamasının yapay zeka savaşlarının önemli bir aşamasını temsil ettiğini dile getirdi.

Savaş uçağı programları gibi yeni yapay zeka modellerinin de gelecek yıllarda sadece en yakın müttefiklere açık olacağını vurgulayan Avdagiç, “Biz de ya Anthropic ve OpenAI gibi kendi modellerimizi geliştireceğiz, ki en doğrusu budur, ya da AB’nin ABD ile şu günlerde pazarlığını yaptığı ‘güvenilir işbirliği’ anlaşmaları bir zorunluluk olacak.” değerlendirmesinde bulundu.

İTO olarak 2018’den bu yana yürüttükleri dijitalleşme hamlesini yeni bir aşamaya taşıdıklarına işaret eden Avdagiç, şu ifadeleri kullandı: “2018’den bu yana sürdürdüğümüz dijitalleşme hamlesini, 2026’da yapay zekayı 800 bin üyemizin iş süreçlerine entegre ederek yeni bir aşama-

ya yaşıyoruz. ‘Dijitalleşme ve Yapay Zeka: Veriden Değer Üretmek’ temalı etkinliklerimizle bu sürece katkı sunarken; SoftİTO, Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) ve Teknopark İstanbul’dan oluşan teknoloji ekosistemimizle girişimcilikten inovasyona, eğitimden ticarileşmeye kadar yapay zekâ odaklı dönüşüme öncülük etmeyi sürdüreceğiz.”

“Teknoloji egemenliği artık milli güvenlik meselesi”

Avdagiç, yapay zeka gibi kritik teknolojilerde bağımlılığı azaltmanın milli güvenlik tanımının içine girdiğini belirterek, ABD’li teknoloji şirketlerine olan bağımlılığı azaltmanın ve teknoloji egemenliğini artırmanın milli güvenlik tanımının içine çoktan girdiğini söyledi.

Cumhurbaşkanı Erdoğan’ın açıkladığı programın yapay zeka gibi kritik tekno-

lojilerde bir şirkete veya üçüncü ülkelere bağımlı olmamak için önem taşıdığına dikkati çeken Avdagiç sözlerini şöyle tamamladı:

“Türkiye’nin önündeki yeni büyüme hikayesi teknoloji girişimciliği, yapay zeka yatırımları, yüksek katma değerli üretim ve küresel markalar üzerinden şekillenecek. Unutmayalım ki, bugün dünyada unicorn sayılarıyla, teknoloji ihracatıyla ve girişim sermayesi hacimleriyle öne çıkan ülkelerin ortak noktası, güçlü girişimcilik kültürü ve sürdürülebilir yatırım ekosistemleridir. Biz de bunu, sizlerle birlikte hayata geçirirsek, ülkemizi çok daha güçlü bir konuma taşımış olacağız.

Bu değişimde ancak ve ancak ‘veriyi yönetenler, teknolojiyi geliştirenler ve yapay zekayı ekonomik güce dönüştürenler’ oyun kurucu aktörler olacaklar.”

MARKET RAFLARINDA YENİ DÜZEN

Ticaret Bakanlığı, perakende ticaret sektörüne yönelik kapsamlı yönetmelik değişikliği çalışmalarını başlattı. Taslak düzenlemeyle tedarik zincirinin güçlendirilmesi, kadın kooperatiflerinin desteklenmesi, yerel ekonominin canlandırılması ve vatandaşların temel gıda ürünlerine daha uygun koşullarda erişiminin sağlanması hedefleniyor.

Ticaret Bakanlığı, perakende ticaret sektöründe daha adil, şeffaf ve sürdürülebilir bir yapının oluşturulması amacıyla “Perakende Ticarete Uygulanacak İlke ve Kurallar Hakkında Yönetmelik”te değişiklik çalışmalarını başlattığını duyurdu.

Taslak düzenlemeyle üretici, tedarikçi ve perakende işletmeleri arasındaki ticari ilişkilerin daha güçlü hale getirilmesi amaçlanıyor. Bu kapsamda yönetmeliğin adının “Tedarik Zincirinde Uygulanacak İlke ve Kurallar Hakkında Yönetmelik” olarak değiştirilmesi planlanıyor.

KOBİ sorgulama sistemi kurulacak

Ayrıca yönetmeliğin amaç ve kapsam bölümlerine üretici ve tedarikçi kavramları eklenecek, “üretici”, “tedarikçi” ve “otuz gün içinde bozulabilen tarım ve gıda ürünü” tanımları da güncellenecek.

Ticari faaliyetlerde ödeme süreçlerinin daha hızlı ve net şekilde yürütülmesini sağlamak amacıyla Ticaret Bakanlığı bünyesinde KOBİ tespit süreçlerini kolaylaştıracak bir sorgulama ekranının oluşturulması



da taslakta yer alan düzenlemeler arasında bulunuyor.

Kadın kooperatiflerine market raflarında öncelik

Düzenlemeyle kadın emeğinin ekonomik hayata daha güçlü katılımı da desteklenecek. Bu doğrultuda, ortaklarının çoğunluğu kadınlardan oluşan kooperatiflerin ürettiği yöresel ürünlere zincir market raflarında öncelik verilmesi planlanıyor. Bakanlık, söz konusu adımla hem kadın kooperatiflerinin görünürlüğünü

artırmayı hem de yerel ekonomiye katkı sağlamayı hedefliyor.

Ekmekte uygun fiyat hedefi

Taslakta vatandaşların temel gıda ürünlerine daha uygun şartlarda ulaşabilmesini sağlayacak düzenlemeler de yer alıyor. Bu kapsamda, kitlesel ekmek üretimi yapabilen büyük ekmek fırınlarına yönelik yeni düzenlemelerin hayata geçirilmesi planlanırken, ekmeğin daha uygun fiyatlarla tüketiciye ulaştırılması amaçlanıyor.

İSTANBUL HAVALİMANI'NDAN BİR GÜNDE 1603 UÇUŞ



İstanbul Havalimanı, 29 Haziran-5 Temmuz'da günlük ortalama 1603 uçuşla Avrupa'nın en yoğun havalimanı olarak kayıtlara geçti. Avrupa Hava Seyrüsefer Güvenliği Teşkilatının (EUROCONT-

ROL) 29 Haziran-5 Temmuz'a ilişkin "Avrupa Havacılık Raporu" yayımlandı. Rapora göre, İstanbul Havalimanı bu dönemde günlük ortalama 1603 uçuşla Avrupa'nın en yoğun havalimanları arasında ilk sıra-

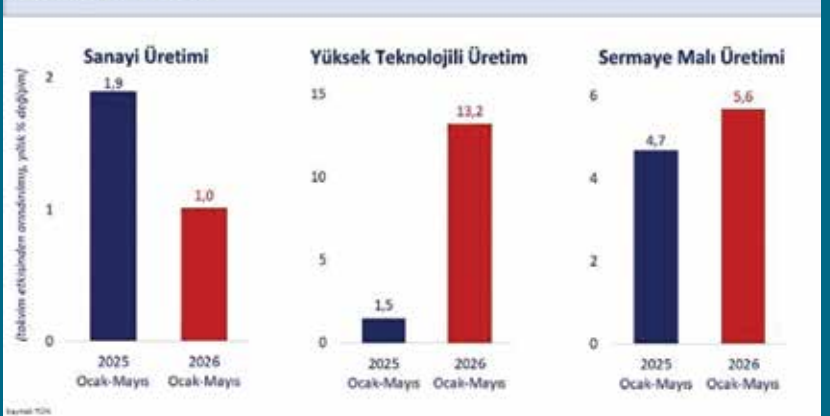
da yer aldı. İstanbul Havalimanı'nı, günlük 1398 uçuşla Amsterdam, 1389 uçuşla Paris Charles de Gaulle, 1323 uçuşla Londra Heathrow ve 1318 uçuşla Frankfurt havalimanları takip etti.

YÜKSEK TEKNOLOJİLİ ÜRETİMDE ARTIŞ

HABER: DOĞAN ERDOĞAN

Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, savunma sanayisinde yakalanan başarıyı diğer yüksek teknoloji sektörlerine de taşıyarak, katma değerli üretim kapasitesini ve rekabet gücünü artırmayı sürdüreceklerini belirtti. Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, NSosyal medya hesabından mayıs ayı sanayi üretim verilerine ilişkin paylaşım yaptı. Sanayi üretiminin mayısta beş çalışma günü eksikliği nedeniyle yıllık bazda gerilediğini ifade eden Şimşek, "Buna karşın, ilk beş ayda takvim etkisinden arındırılmış üretim yıllık yüzde 1 arttı." değerlendirmesinde bulundu. Şimşek, yüksek teknoloji üretimindeki yıllık artışın mayısta yüzde 7,9 olduğunu vurgulayarak, şunları kaydetti: "Uyguladı-

Sanayi üretimi



ğımız politikalar sayesinde savunma sanayisinde yakaladığımız başarıyı diğer yüksek teknoloji sektörlerine de taşıyarak katma değerli üretim kapasitemizi ve rekabet gücümüzü artırmayı

sürdüreceğiz. Katma değer zincirinde üst basamaklara çıkarken, geleneksel sektörlerimizin yaşadığı sıkıntıları da göz ardı etmiyor, üretimi güçlü şekilde desteklemeye devam ediyoruz."

“ENFLASYON BEKLENTİSİNDEKİ BOZULMA SINIRLI KALDI”

TCMB Başkanı Fatih Karahan, enflasyon beklentilerindeki bozulmanın sınırlı kaldığını belirterek, fiyat istikrarı sağlanana kadar sıkı para politikası duruşunun sürdürüleceğini söyledi.

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) Başkanı Fatih Karahan, JPMorgan Türkiye Forumu'nda yaptığı “Enflasyon ve Makro-ekonomik Görünüm” sunumunda enflasyon ve para politikasına ilişkin değerlendirmelerde bulundu.

Karahan, enflasyon beklentilerindeki bozulmanın sınırlı olduğunu belirtirken, arz şoklarının manşet enflasyonu yukarı taşıdığını ifade etti.

Maliyet baskılarının azalmasının beklendiğini kaydeden Karahan, temel enflasyondaki son dönemdeki yukarı yönlü hareketin yakın vadeli enflasyon görünümü açısından risk oluşturduğunu söyledi.

Ekonomik aktivitede yavaşlama sürüyor

Karahan, kredi büyümesinin ılımlı hale geldiğini, ikinci çeyrekte dış ticaret açığının daraldığını ve yerleşiklerin Türk lirasına talebinin güçlü seyrini koruduğunu ifade etti.

Döviz rezervlerinin de güçlü olduğunu belirten Karahan, sıkılaşan finansal koşullar nedeniyle ekonomik faaliyetteki yavaşlamanın sürdüğünü dile getirdi.

Çatışmaların dezenflasyon sürecinde gecikmeye yol açtığını kaydeden Karahan, fiyat istikrarı sağlanana kadar sıkı para politikası duruşunun talep, döviz kuru ve beklenti kanalları üzerinden dezenflasyon sürecini desteklemeye devam edeceğini vurguladı.

Para politikası enflasyon görünümüne göre şekillenecek

Karahan, Para Politikası Kurulu'nun politika faizini gerçekleştiren ve beklenen enflasyon ile enflasyonun ana eğilimini dikkate alarak dezenflasyon patikasının gerektirdiği sıkılığı sağlayacak şekilde belirleyeceğini söyledi.

Para politikası kararlarının toplantı bazında ve ihtiyatlı şekilde alınacağını belirten Karahan, enflasyon görünümünün ara hedeflerden belirgin şekilde sapması halinde para politikası duruşunun ilave sıkılaştırılacağını ifade etti.



İŞ DÜNYASININ GELECEK VİZYONU, ORTAK AKIL İŞ PLATFORMU STRATEJİK YÖNETİM ZİRVESİ'NDE ELE ALINDI

Ortak Akıl Danışmanlık tarafından düzenlenen Ortak Akıl İş Platformu Stratejik Yönetim Zirvesi, Ortak Akıl Danışmanlık Başkanı Dr. Yılmaz Sönmez'in ev sahipliğinde gerçekleştirildi.



İstanbul Sanayi Odası (İSO) Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçıvan'ın da konuşmacı olarak katıldığı İş dünyasının temsilcilerini, sanayi kuruluşlarını ve yönetim alanındaki profesyonelleri bir araya getiren zirvede, stratejik yönetim anlayışı, üretimde verimlilik, sürdürülebilir büyüme ve sanayinin gelecek vizyonu ele alındı.

Etkinliğin açılışında konuşan Ortak Akıl Danışmanlık Başkanı Dr. Yılmaz Sönmez, iş dünyasının hızlı bir dönüşümden geçtiğini belirterek şunları söyledi:

“Ekonomi değişiyor. Ticaretin ekosistemi sürekli yer değiştiriyor. Riskler daha belirsiz ve karmaşık hale geliyor. Dolayısıyla yönetim, liderlik ve iş yapış biçimleri de yeniden yazılıyor. Şirketleri büyüten refleksler, bugün aynı başarıyı tekrar elde etmeye yetmiyor. Artık sadece büyümek, sadece sermaye sahibi olmak ya da tek başına hareket etmek, küresel ekonomi liginde ayakta kalmak için yeterli olmuyor. Dolayısıyla dünyanın reçetesiyle bugünün sorunlarını teşhis etme imkânımız bulunmuyor.

Çünkü yeni çağın rekabeti artık yalnızca ürünler ve şirketler arasında değil; zihinler, sistemler ve yönetim modelleri arasında yaşanıyor. Tarihe baktığımızda, sadece büyük orduların her zaman kazançlı çıkmadığını görüyoruz. Başarılı olanlar; strateji üretenler, zamanı doğru yönetenler, riski önceden saptayanlar ve en önemlisi doğru zamanda doğru hamle yapanlar olmuştur. Şirketlerin büyüklüğü artık yalnızca varlıktaki güçle ölçülmüyor.

Esneklik, çeviklik, uyum becerisi ve geleceği doğru okumak büyük önem taşıyor. Dolayısıyla bugün ve gelecekte ayakta kalacak şirketler; şimdiden geleceği okuyabilenler, riski saptayabilenler, insan kaynağına doğru yatırım yapanlar, teknolojiye hükmedenler, finansal güçle birlikte markalaşma ve güven unsurlarını oluşturanlar ve en önemlisi stratejik akılla hareket edenler olacak. Biz biliyoruz ki birlikte büyürsek, bir araya gelirsek, güç birliğinde buluşursak işte o zaman gerçekten büyümüş olacağız. Yani ben büyürsem, siz büyürseniz, Türkiye büyüyecek; sizler büyüyecek-

siniz, ülkemiz büyüyecek. Hep birlikte bu gücü ve motivasyonu yakalamamız lazım. İşte bütün bunları bir araya getirerek bugün, Ortak Akıl İş Platformu olarak; piyasalardan para piyasalarına, yatırımlardan fırsatlara, liderlikten yönetim modellerine ve aile şirketlerinin dönüşüm stratejilerine kadar her konuyu masaya yatıralım ve buradan bir vizyonla çıkalım istiyoruz.”

Küresel ekonomide belirsizliğin artık yönetilmesi gereken kalıcı bir gerçekliğe dönüştüğünü söyleyen İSO Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçıvan, şirketlerin yeni dönemde stratejik yönetim anlayışını daha bütüncül bir bakış açısıyla ele alması gerektiğini belirterek şunları söyledi:

“Dünya son yıllarda köklü bir değişimden geçmektedir. Bu dönüşüm çok değişkenli ve öngörülmesi güç bir zeminde ilerlemektedir. Jeopolitik gerilimler, enerji arz-talep dengelerindeki kırılmalıklar, emtia piyasalarındaki dalgalanmalar, finansal koşullardaki sıkılaşıma, iklim odaklı gelişmeler ve teknolojik dönüşümün ivmelenmesi; küresel iş ortamını köklü biçimde

yeniden şekillendirmektedir. Tüm bu gelişmelerin yaşandığı ortamda, belirsizlik mefhumu artık yönetilmesi gereken kalıcı bir gerçekliğe dönüşmüş durumdadır. Bu tablo, şirketler için öngörü üretmeyi her zamankinden daha zor, aynı zamanda daha hayati hale getirmektedir. Bu yeni normalde şirketler yalnızca bugünün operasyonel ihtiyaçlarını değil, yarının rekabet koşullarını da düşünerek karar almak zorundadır. Maliyet yönetimi, enerji verimliliği, tedarik güvenliği, dijital kabiliyetler ve insan kaynağı dönüşümü gibi stratejik konular rekabetçilik gündeminin merkezinde yer almaktadır.

Büyümenin daha sınırlı, rekabetin daha sert, kaynakların daha limitli olduğu bir dünyada strateji üretmek de nitelikli bütüncül bir bakış açısı gerektirmektedir. Stratejik yönetim yalnızca şirket içi kararları planlamanın ötesinde; bölgesel ve küresel riskleri okuyabilmeyi, değişen koşullar içinde fırsat alanlarını görebilmeyi, sermayeyi doğru alanlara yönlendirebilmeyi ve organizasyonları çevik, dayanıklı ve öğrenen yapılarla dönüştürebilmeyi gerektirmektedir.

Yeni dönemde liderlik anlayışının belirsizlikleri yönetebilme, teknolojik dönüşümü benimseyebilme ve insan kaynağını geleceğin yetkinlikleriyle güçlendirebilme kabiliyetiyle şekillendiğini belirten İSO Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçıvan, ortak akıl ve iş birliği kültürünün önemine ilişkin şu değerlendirmelerde bulundu:

“Bugünün stratejik kararları yalnızca bilançoları değil, şirketlerin gelecekteki dayanıklılığını, rekabet gücünü ve büyüme kapasitesini de şekillendirmektedir. Bu çerçevede yönetim ve liderlik anlayışı da köklü bir dönüşüm geçirmektedir. Dönü-



şen iş dünyasında liderlik; belirsizlik içinde kuruma yön verebilmek, organizasyona çeviklik kazandırmak, yapay zekâ ve dijital teknolojiler gibi iş yapış biçimlerini yeniden tanımlayan gelişmeleri verimli biçimde benimsemek ve insan kaynağını bu yeni dönemin gerektirdiği yetkinliklerle güçlendirmeyi gerektirmektedir.

Ayrıca bugünün meseleleri; tek bir kurumun, tek bir sektörün veya tek bir disiplinin bakış açısıyla çözülemeyecek kadar çok boyutlu bir yapı sergilemektedir. Öngörünün bu denli zorlaştığı bu yapıda, akılcı ve katılımcı bir ortak akıl işletimi her zamankinden daha önemli hale gelmiştir. Bu nedenle kamu, finans, reel sektör, sanayi kuruluşları ve teknoloji ekosistemi arasında daha güçlü bir diyalog, daha sistematik bir iş birliği ve daha veri temelli bir karar alma kültürü geliştirmek zorundayız.”

Etkinlikte, iş dünyasının karşı karşıya olduğu dönüşüm süreçleri, rekabet gücünü artıracak yönetim modelleri ve sanayi kuruluşlarının geleceğe hazırlanmasında ortak akıl yaklaşımının önemi üzerinde duruldu. Katılımcılar, zirve boyunca stratejik yönetim, üretim, verimlilik ve sanayinin yeni dönem hedeflerine ilişkin

değerlendirmeleri dinleme fırsatı buldu. Zirve, belirsizliklerin arttığı küresel ortamda iş dünyasının daha dayanıklı, çevik ve vizyoner bir yapıya kavuşması için ortak akıl, güçlü iş birliği ve stratejik yönetim anlayışının taşıdığı önemi bir kez daha ortaya koydu. Zirvede farklı sektörlerden üst düzey isimlerin katılımıyla gerçekleştirilen oturumlarda; küresel ekonomideki dönüşüm, stratejik yönetim, finansal öngörü, enerji, sanayi, teknoloji, liderlik ve aile şirketlerinde kurumsallaşma başlıkları çok yönlü olarak değerlendirildi. İş dünyasının deneyimli temsilcilerinin görüş ve tecrübelerini paylaştığı etkinlik, katılımcılara değişen rekabet koşullarında sürdürülebilir büyüme ve güçlü gelecek vizyonu için önemli perspektifler sundu.

Etkinlikte şu isimler de konuşmacı olarak yer aldı:

Alarko Yönetim Kurulu Üyesi Leyla Alaton, Limak Holding Onursal Başkanı Nihat Özdemir, OYAK Genel Müdürü Prof. Dr. Murat Yalçıntaş, Bilkent Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Hakan Kara, ASTOR Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Feridun Geçgel, Dalgakıran Kompresör Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran.



ULUSLARARASI PİYASALARDAN TÜRK EXİMBANK'A GÜÇLÜ GÜVEN



Türk Eximbank, 830 milyon dolarlık sendikasyon kredisiyle yılın en güçlü dış finansman işlemlerinden birini gerçekleştirdi. Yüzde 129 yenileme oranıyla tamamlanan sendikasyon işlemine 9'u ilk kez olmak üzere 32 uluslararası banka katıldı. Türk Eximbank'ın 2026 başından bu yana uluslararası piyasalardan sağladığı kaynak 5,1 milyar dolara ulaştı

Türk Eximbank, uluslararası piyasalardaki güçlü kredi itibarı ve yatırımcı güvenini bir kez daha ortaya koyan yeni bir sendikasyon kredisi işlemini başarıyla tamamladı. Avro ve dolar cinsinden 1, 2 ve 3 yıl vadeli dilimlerden oluşan işlem kapsamında 830 milyon dolar tutarında kaynak sağlanırken, sendikasyon kredisi yüzde 129 yenileme oranıyla sonuçlandı. İşleme 9'u ilk kez olmak üzere toplam 32 uluslararası banka katıldı.

Uluslararası finans piyasalarında jeopolitik risklerin ve finansman maliyetlerindeki dalgalanmaların sürdüğü bir dönemde tamamlanan işlem, uluslararası finans kuruluşlarının Türk Eximbank'a ve Türkiye'nin ihracat odaklı büyüme perspektifine duyduğu güvenin önemli bir göstergesi olarak değerlendiriliyor. Sağlanan kaynak; üretim, yatırım ve istihdama katkı sağlayan, reel sektörde faaliyet gösteren ihracatçı firmaların finansman ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla kullanılacak.

2026'da 5,1 milyar dolar kaynak

Türk Eximbank, yılın başından bu yana uluslararası kredi ve sermaye piyasa-

larındaki etkin fonlama stratejisini sürdürerek toplam dış kaynak tutarını 5,1 milyar dolara yükseltti. Banka, uzun vadeli ve çeşitlendirilmiş finansman yapısıyla ihracatçılara daha rekabetçi kaynak sağlamayı sürdürürken, Türkiye'nin ihracat hedeflerine katkı sunan en önemli finans kuruluşlarından biri olmayı sürdürüyor.

Bununla birlikte, sendikasyon kredisinin 1 yıl vadeli bölümü sürdürülebilirlik bağlantılı olarak yapılandırıldı. Çevre dostu ürün ihracatı gerçekleştiren KOBİ'ler ile ihracatçı kadın girişimcileri de destekleyen Türk Eximbank, ihracat finansmanını yalnızca ekonomik büyümenin değil; yeşil dönüşümün, kapsayıcı kalkınmanın ve sürdürülebilir üretimin de önemli araçlarından biri haline getirmeyi hedefliyor.

"Yenileme oranı, uluslararası güvenin finansal karşılığı"

Küresel piyasalarda belirsizliklerin devam ettiği bir dönemde elde edilen sonuçun uluslararası finans kuruluşlarının Türk Eximbank'a duyduğu güveni açık biçimde ortaya koyduğunu belirten Türk Eximbank Genel Müdürü Ali Güney, "Bugün

uluslararası finans piyasalarında en değerli faktör, yatırımcıların güven duyduğu kurumlar arasında yer alabilmektir. Yüzde 129 yenileme oranıyla tamamladığımız bu işlem ve işleme katılan 9 yeni uluslararası banka, Türk Eximbank'ın güçlü bilançosuna, etkin risk yönetimine ve Türkiye'nin üretim gücüne duyulan güvenin somut bir göstergesidir. Bu güven, ihracatçılarımızın uluslararası rekabet gücünü destekleyen stratejik bir finansman kapasitesine dönüşmektedir" dedi.

2026 yılının başından bu yana uluslararası kredi ve sermaye piyasalarından sağladıkları toplam kaynağın 5,1 milyar dolara ulaştığını hatırlatan Güney, "Bu kaynak, yalnızca finansal büyüklüğü ifade etmiyor. Bu kaynak; ihracat yapan firmalarımızın yeni pazarlara açılmasını, yüksek katma değerli üretimin finansmanını ve Türkiye ekonomisinin sürdürülebilir büyümesini destekleyen uzun vadeli bir kalkınma yatırımını temsil ediyor. Sürdürülebilirlik bağlantılı yapısıyla öne çıkan bu işlem de yeşil dönüşümü, KOBİ'leri ve kapsayıcı ihracatı önceleyen finansman yaklaşımımızın önemli bir parçasıdır. Türk Eximbank olarak uluslararası piyasalardan sağladığımız kaynakları ihracatçılarımızın rekabet gücünü artıracak şekilde ekonomimize kazandırmaya devam edeceğiz" ifadelerini kullandı.



BAKAN YARDIMCISI YİĞİTBAŞI, KAYMAKAM ADAYLARIYLA BİR ARAYA GELDİ

İçişleri Bakan Yardımcısı ve Afyonkarahisar eski Valisi Doç. Dr. Kübra Güran Yiğitbaşı, 111. Dönem Kaymakamlık Kursu kapsamında eğitimlerini sürdüren kaymakam adaylarıyla Ankara'da bir araya geldi.



Eğitim Dairesi Başkanlığı'nda gerçekleştirilen programda, kamu yönetimi, devlet tecrübesi ve mülki idare amirliğinin taşıdığı sorumluluklar üzerine değerlendirmelerde bulunuldu.

“MİLLETİMİZİN GÖNLÜNE DOKUNAN KAYMAKAMLAR KALICI İZLER BIRAKACAKTIR”

Programın ardından değerlendirmelerde bulunan Yiğitbaşı, kaymakamlık mesleğinin

yalnızca idari bir görev olmadığını, aynı zamanda vatandaşın hayatına dokunan önemli bir kamu hizmeti olduğunu vurguladı. Yiğitbaşı, “İnanıyorum ki; milletimizin gönlüne dokunan, adalet ve hakkaniyeti esas alan her kaymakamımız, görev yaptığı ilçede kalıcı izler bırakacaktır.” ifadelerini kullandı.

KAYMAKAM ADAYLARINA BAŞARI DİLEDİ

Meslek hayatlarına başlamaya hazırlanan

kaymakam adaylarına başarı temennisinde bulunan İçişleri Bakan Yardımcısı Doç. Dr. Kübra Güran Yiğitbaşı, görevlerini büyük bir sorumluluk bilinciyle yerine getireceklerine inandığını belirtti. Yiğitbaşı, “Meslek hayatlarına adım atmaya hazırlanan tüm kaymakam adaylarımıza başarılar diliyorum. Rabbim, her daim milletimizin duasına mazhar olmayı nasip etsin.” ifadeleriyle konuşmasını tamamladı.

BTM GİRİŞİMLERİNİN DEĞERLEME TUTARI 560 MİLYON DOLARI AŞTI

İstanbul Ticaret Odası (İTO) tarafından 10 yıl önce kurulan Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM), girişimcilik ekosisteminin en önemli buluşmalarından biri haline gelen Sahne XL etkinliğini geçtiğimiz günlerde Fulyadaki yerleşkesinde gerçekleştirdi.

10'uncu yılın ilk Sahne XL'ı olan etkinlik “Türkiye’ye Değer” temasıyla düzenlendi. Etkinlik kapsamında 12 girişim sahnede projelerini anlatırken, 35'ten fazla girişim de stant alanlarında ziyaretçilerle bir araya geldi.

BTM'nin yalnızca girişimleri destekleyen bir yapı değil, aynı zamanda Türkiye'nin girişimcilik kapasitesini büyüten stratejik bir merkez olduğunu söyleyen İTO Yönetim Kurulu Üyesi ve BTM Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İbrahim Doğan Salman, BTM'nin kuruluşundan bu yana 8 binden fazla girişime ve 12 binden fazla girişimciye ücretsiz destek verdiğini dile getirdi. Salman, yatırım alan girişim sayısının 143'e ulaştığını, sadece bu yıl yatırım alan girişimlerin



toplam yatırım hacminin 11 milyon doları aştığını kaydetti.

Girişimcilerin bugüne kadar aldığı toplam yatırımın 66 milyon dolara yükselirken, toplam değerlendirme tutarının da 560 milyon

doları geçtiğini ifade eden Salman, “Portföy büyüklüğümüz ise 2.1 milyar dolar seviyesine ulaştı” diye konuştu.

YAPAY ZEKÂ HAMLESİ

Son dönemde ekosistemin farklı paydaşlarına yönelik yeni programları hayata geçirdiklerini belirten BTM Genel Müdürü Önder Kul da açılıшта yaptığı konuşmada “Bu çalışmalarından biri olan BTM Yatırımcı Hızlandırma Programı ile girişim sermayesi ve teknoloji yatırımları alanında bilgi sahibi olmak isteyen mevcut ve potansiyel yatırımcıları girişimcilik ekosistemiyle daha güçlü şekilde buluşturuyoruz” dedi. Konuşmasında özellikle yapay zekâ alanında yaşanan gelişmelerin, kurumların karar alma süreçlerinden üretim modellerine kadar pek çok alanda yeni fırsatlar oluşturduğuna vurgu yapan Kul, BTM olarak bu dönüşüme katkı sunmak amacıyla Kurumlar ve Liderler İçin Yapay Zekâ ve Dijital Dönüşüm Programı'nı başlattıklarının müjdesini verdi.

DİYALİZ DEVİ DAVIVA'DAN İLK ÖZEL HASTANE YATIRIMI

Daviva Sağlık Grubu bünyesinde yaklaşık 1 milyar TL yatırımla kurulan Daviva Avcılar Hastanesi, modern sağlık altyapısı, yüksek hizmet kapasitesi ve ileri teknoloji donanımıyla hizmet verecek.



Diyaliz ve ilaç alanındaki yatırımlarıyla sağlık sektöründe önemli bir konuma sahip olan Daviva Şirketler Topluluğu, özel hastanecilik alanındaki ilk yatırımını hayata geçirecek. Daviva Sağlık Grubu

bünyesinde yaklaşık 1 milyar TL yatırımla kurulan Daviva Avcılar Hastanesi, modern sağlık altyapısı, yüksek hizmet kapasitesi ve ileri teknoloji donanımıyla hizmet verecek. Yaklaşık 12.500 metrekare kapalı alanda

kurulu olan ve 203 yatak kapasitesine sahip hastane, deneyimli uzman kadrosuyla hasta kabulüne başlamaya hazırlanıyor.

Güçlü Altyapı ve Modern Sağlık Teknolojileri

Sağlık sektörüne büyük ölçekli yatırımlar yapan Daviva Sağlık Grubu, ileri teknoloji ile donatılmış altyapı ile çok sayıda branşta tanı ve tedavi hizmetleri sunacak. 27 erişkin, 22 yenidoğan, 7 koroner ve 5 kalp-damar cerrahisi olmak üzere toplam 61 yoğun bakım yatak kapasitesi olan Daviva Avcılar Hastanesi'nde toplam 11 ameliyathane ve cerrahi müdahale odası yer alıyor. Gelişmiş teknolojik altyapısıyla öne çıkan Daviva Avcılar Hastanesi'nde; genel cerrahi, üroloji ve kadın sağlığı operasyonlarında önemli konfor sunan robotik cerrahi sistemleri, robotik ortopedi cerrahisi, hibrit ameliyathane ve ileri görüntüleme teknolojileri bulunuyor. Ayrıca sağlık teknolojilerinin geleceğinde önemli bir yere sahip olan yapay zekâ destekli uygulamalar ile ilgili alt yapı çalışmaları sayesinde tanı ve tedavi süreçlerinde daha hızlı, doğru ve güvenilir çözümler sunulması hedefleniyor.



550 Kişilik İstihdam

Yaklaşık 550 kişilik sağlık profesyonellerinden oluşan kadrosuyla faaliyet gösterecek olan Daviva Avcılar Hastanesi, sağlık sektöründe önemli bir istihdam alanı oluşturuyor. Uzman hekimler, sağlık çalışanları ve teknik ekipten oluşan kadro ile multidisipliner sağlık hizmeti sunulması planlanıyor.

Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Yavuz:
“Sürdürülebilir ve entegre bir sağlık ekosistemi oluşturuyoruz”

“2008 yılında Daviva Diyaliz ile temellerini attığımız Daviva Şirketler Topluluğu’nu, bugün sağlık sektörünün farklı alanlarında büyüyen güçlü bir yapıya dönüştürmenin gururunu yaşıyoruz. Diyaliz alanında başlayan yolculuğumuz, Daviva İlaç yatırımıyla genişledi; hastane yatırımlarımızla da sağlık hizmetlerini daha bütüncül bir yapıya taşıyoruz. Daviva Sağlık Grubu’nu oluştururken hedefimiz yalnızca yeni sağlık yatırımları yapmak değil, birbirini tamamlayan hizmet alanlarıyla sürdürülebilir bir sağlık ekosistemi oluşturmaktır. İnsan hayatını merkeze alan, etik değerlere bağlı ve bilimsel gelişimi önceleyen yaklaşımımız doğrultusunda sağlık sektöründe uzun vadeli bir değer üretmeyi amaçlıyoruz. Daviva Avcılar Hastanesi de bu vizyonun önemli yapı taşlarından biri olacak. Bunun yanında Çorlu’da gerçekleştirdiğimiz hastane yatırımıyla birlikte sağlık hizmet ağıımızı genişletip, farklı bölgelerde kaliteli sağlık hizmetine erişimi artırmayı hedefliyoruz. Önümüzdeki dönemde Daviva markasını; diyaliz, hastane, ilaç ve ileri sağlık hizmetlerini kapsayan entegre bir sağlık yapısı olarak büyütmeye devam edeceğiz.”

Yönetim Kurulu Başkan Vekili Fuat Akın: “Teknolojiyi sağlık hizmetinin merkezine konumlandık”

Daviva Yönetim Kurulu Başkan Vekili Fuat Akın ise hastanenin teknolojik



altyapısı ve sağlık yatırımlarına ilişkin değerlendirmelerde bulundu: “Hastanemizi planlarken öncelikli odağımız güçlü bir teknolojik altyapı oluşturmak oldu. Gelişmiş görüntüleme sistemleri, modern tanı üniteleri, dijital sağlık altyapıları ve ileri tıbbi donanımlarla çağın ihtiyaçlarına uygun kapsamlı bir sağlık merkezi kurduk. Sağlık hizmetlerinde dijitalleşme ve ileri teknoloji kullanımının geleceğin sağlık sistemleri açısından belirleyici olduğuna inanıyoruz. Güçlü altyapısı ve teknolojik kapasitesiyle Daviva Sağlık Grubu’nun hem sağlık sektörüne hem de ülke ekonomisine önemli katkılar sunacağını düşünüyoruz. Daviva Sağlık Grubu’nun aynı zamanda Türkiye’nin sağlık turizmi alanındaki uluslararası rekabet gücünü destekleyen önemli bir merkez olacağına inanıyoruz.”



Genel Müdür Dr. Tarkan Dizdar:
“Hasta deneyimini merkeze alan bir sağlık modeli kurduk”

Daviva Sağlık Grubu Genel Müdürü Dr. Tarkan Dizdar ise hastanenin hizmet yaklaşımına ilişkin şu bilgileri paylaştı: “Daviva Sağlık Grubu’nda hasta güvenliği, hizmet kalitesi ve hasta deneyimini merkeze alan bir sağlık modeli oluşturduk. Bunun yanında çalışan memnuniyetini destekleyen, sürdürülebilir bir kurum kültürü oluşturmayı da öncelikli hedeflerimiz arasında görüyoruz. Deneyimli hekim kadromuz, multidisipliner yaklaşımımız ve güçlü sağlık altyapımız ile hastalarımıza kapsamlı sağlık hizmetleri sunmayı amaçlıyoruz.

Sağlık hizmetinin yalnızca tedavi süreçlerinden ibaret olmadığına; iletişim, güven, erişilebilirlik ve hasta memnuniyetinin de en az tıbbi başarı kadar önemli olduğuna inanıyoruz. Hastanemizde sağlık hizmetlerinin her aşamasında şeffaflık, erişilebilirlik ve hasta odaklı yaklaşım temel önceliğimiz olacak. Amacımız, hastalarımızın kendilerini güvende ve değerli hissettikleri bütüncül bir sağlık deneyimi sunmak.”



3,2 MİLYAR DOLARLIK İHRACATLA 2025'TE TÜRKİYE 3'ÜNCÜSÜ OLAN
TGS DIŞ TİCARET A.Ş.'NİN YÖNETİM KURULU BAŞKANI SERKAN LEKE:

2026 YILI İÇİN 4,5 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT HEDEFİNE ODAKLANDIK



Türkiye'de alanında çeşitli ilklere imza atan TGS Dış Ticaret, birçok sektörün rekabetçilikte zorlandığı 2025'te 3,2 milyar dolarlık ihracatla Türkiye 3'üncüsü oldu. TGS Yönetim Kurulu Başkanı Serkan Leke, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından düzenlenen ve ihracatın şampiyonlarının açıklandığı törende, 3'üncülük plaketi Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın elinden aldı.

Serkan Leke, Türkiye'nin genel ihracatının 2025'te yatay bir seyir izlediğini hatırlattı. TGS Dış Ticaret'in ise iş ortaklarıyla birlikte 26 yıllık tarihinin en yüksek ihracat hacmine ulaştığını bildiren Leke, şöyle devam etti:

"Küresel talebin yavaş seyrettiği, birçok sektörün rekabetçilikte zorlandığı bir yılda, ihracatımızı yüzde 26 arttırarak 3,2 milyar dolara çıkardık. Bu sonuç bize Türkiye 3'üncülüğünü getirdi. Böylece ülkemizde ihracat sıralamasında ilk üçe giren ilk dış ticaret sermaye şirketi olduk. Plaketimizi Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın elinden almaktan ayrıca gurur duyduk. Elbette ihracat bir takım oyunu. TGS Dış Ticaret'in başarısında sayıları ve sektör çeşitliliği giderek artan imalatçı firmalarımızın çok önemli katkısı var. Ben tüm iş ortaklarımıza teşekkür ediyorum. 2025 yılında başlayan ve devam eden iş görüşmelerinin de katkısıyla, bu yıl ihracat hacmimizi 4-4,5 milyar dolar seviyesine ulaştırmayı hedefliyoruz. İlk yarıyı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 20 artıda tamamladık. İkinci yarıda da güçlü bir performansla 2026 hedefimize ulaşacağımıza inanıyorum."

İŞ ORTAKLARIMIZ İÇİN 'MAL BEDELİ PREFİNANSMANI' MODELİNİ DEVREYE ALDIK

Serkan Leke, ortaklık yapısında 2025 yılında gerçekleşen değişimle birlikte TGS Dış Ticaret'in finansal tablosunun daha da güçlendiğini hatırlattı. Bu değişimin ardından imalatçı firmalara farklı fırsatlar ve finansal çözümler sunmak üzere çalışmalarına hız verdiklerini anlatan Leke, şunları söyledi:

"Yönetim Kurulumuzun stratejik desteğiyle, sektörde yenilikçi, verimliliği artıran ve sürdürülebilir çözümler üretiyoruz. Hizmet verdiğimiz imalatçı firmaların ihracat süreçlerini kolaylaştıran, maliyetlerini azaltan ve finansmana erişimlerini kolaylaştıran projeleri devreye alıyoruz. Örneğin mikro ihracatta hızlı ve güvenli taşımacılık ağına sahip lojistik şirketleriyle imalatçı firmalarımıza fiyat avantajı ve hız kazandıracak iş birlikleri yapıyoruz. Bu iş birlikleri sayesinde imalatçı firmalarımıza maliyetleri düşürme imkânı sağlıyoruz.

İhracatçılarımızın en önemli sorunlarından biri olan finansmana erişimi kolaylaştırmak için de 'Mal Bedeli Prefinansmanı' adını verdiğimiz modeli devreye aldık. Bu modelle firmalar mal bedelini erken tahsil edebilecekleri için üretim maliyetini düşürüp kapasiteyi artırma imkânı bulabiliyorlar. Firmalara KDV iadelerini erken alma konusunda uzun yıllardır destek oluyoruz. İmalatçı firma kendi imkânlarıyla KDV iadesini en iyi ihtimalle 3 ay sonra alabiliyor.

Süre bazen 6 aya kadar çıkabiliyor. Biz bu süreci en fazla bir ayda tamamlıyoruz. Talep olması halinde kendi öz kaynaklarımızla süreyi 10 güne kadar indirebiliyoruz. Yeni dönemle birlikte limitleri artırdığımız bu prefinansman modelimizle üretici firmalara ciddi bir nakit avantajı sağlıyoruz."

YÜKSEK HACİMLİ İHRACATI OLAN FİRMALARA DAHA FAZLA AVANTAJ SAĞLAMAK İSTİYORUZ

Serkan Leke, imalatçı firmalara sundukları hizmetleri çeşitlendirirken, portföylerini büyütüp çeşitlendirmek için de potansiyel ihracatçı firmalarla görüşmelerinin devam ettiğini söyledi. Halen aktif olarak 300'e yakın firmaya hizmet verdiklerini bildiren Leke, "Tekstil, hazır giyim ve otomobil başta olmak üzere toplamda 17 sektörden imalatçılarımızla çalışıyoruz. Firma sayısında tekstil ve hazır giyim önde olmakla birlikte toplam değer bazında toplam ihracatımızın yüzde 55-50'i otomotivden geliyor. Biz özellikle yüksek hacimli ihracatı olan sektörlerdeki firmalara daha fazla avantaj sağlamak istiyoruz. Farklı sektörlerdeki mevcut yapımızı yeni sektör açılımlarıyla güçlendirirken, katma değeri yüksek ve sürdürülebilir kârlılık potansiyeline sahip firmaları bünyemize dahil etmeyi önceliklendiriyoruz." diye konuştu.

**TGS DİŞ TİCARET A.Ş.'NİN YÖNETİM
KURULU BAŞKANI SERKAN LEKE**

BİK VE İŞKUR'DAN BASIN SEKTÖRÜNE İSTİHDAM DESTEĞİ

İletişim ve medya sektöründe istihdamın geliştirilmesi, nitelikli işgücünün sektöre kazandırılması ve aktif işgücü hizmetlerinin yaygınlaştırılması amacıyla Basın İlan Kurumu ile Türkiye İş Kurumu (İŞKUR) arasında “Aktif İşgücü Hizmetleri İş Birliği Protokolü” imzalandı



İLETİŞİM Başkanlığı'nda düzenlenen imza törenine, İletişim Başkanı Prof. Dr. Burhanettin Duran, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Prof. Dr. Vedat Işıkhani, Basın İlan Kurumu Genel Müdürü Abdulkadir Çay, İŞKUR Genel Müdürü Samet Güneş ve paydaş kurum yetkilileri katıldı. Törenin açılış konuşmasını yapan İletişim Başkanı Prof. Dr. Burhanettin Duran, Basın İlan Kurumu ve İŞKUR arasında imzalanan iş birliği protokolünün yerel ve ulusal basın için büyük önem taşıdığını vurguladı.

‘ANADOLU MEDYASININ GÜÇLENDİRİLMESİNE CİDDİ KATKI SAĞLAYACAĞINA İNANIYORUM’

Basın sektörünün dijitalleşen dünyaya uyum sağlamasının İletişim Başkanlığı için öncelikli bir hedef olduğunu belirten Prof. Dr. Duran, iletişim ekosisteminin büyük bir dönüşüm sürecinden geçtiğini ifade etti.

Yeni iletişim teknolojileri ve dijitalleşmenin etkisiyle hem vatandaşların alışkanlıklarının değiştiğini hem de iletişim ve medyanın yapısının hızla dönüştüğünü söyleyen Duran, bu değişime bağlı olarak medyadaki insan kaynağının niteliğinin de farklılaştığına dikkat çekti. Duran ayrıca tüm bu gelişmeler ışığında katılımcıların habercilik faaliyetlerini doğrudan haber merkezlerinde ve sahada deneyimlemesini son derece kıymetli bulduğunu söyleyerek “Bu yönüyle söz konusu protokolü,

sektörün ihtiyaçları ile insan kaynağını buluşturan stratejik bir adım olarak görüyorum. Projenin özellikle yerel basının, özellikle Anadolu medyasının güçlendirilmesine ciddi katkı sağlayacağına inanıyorum. Cumhurbaşkanı Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın belirttikleri üzere, Anadolu medyası milletimizin sesidir. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'nın bu anlayışla attığı adımın çok değerli olduğunu düşünüyorum” diyerek protokolün tüm basın çalışanları için hayırlı olmasını diledi.

‘PROTOKOL, SEKTÖRÜN NİTELİKLİ İŞ GÜCÜ İHTİYACINA CEVAP VERİR NİTELİKTEDİR’

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Prof. Dr. Vedat Işıkhani ise konuşmasında, İŞKUR vasıtasıyla nitelikli iş gücü yetiştirmek ve istihdam sağlamak amacıyla birçok sektöre yönelik aktif iş gücü programlarını büyük bir hassasiyetle ve başarıyla yürüttüklerini söyledi. Daha önce imzalanan protokol çerçevesinde 3 bin 635 kişinin muhabirlik ve ilgili mesleklerde düzenlenen işbaşı eğitim programlarından yararlandığını hatırlatan Işıkhani, “Basın İlan Kurumu ile 2016 yılında imzaladığımız iş birliği protokolü kapsamında, medya ve iletişim alanında çalışan veya çalışmak isteyenlere yönelik işbaşı eğitim programlarını 2021 yılında başarıyla nihayete erdirmiştik.

Gazetecilik eğitim programı kapsamında

bu süreçte, muhabirlik ve ilgili mesleklerde düzenlenen işbaşı eğitim programlarından 3 bin 635 kişi yararlanmıştır” dedi. Işıkhani son olarak “Bugün inşallah yeni bir protokol ile bu iş birliğine yeni bir pencere açarak, alanında uzman gazetecilerin, medya mensuplarının ve iletişimcilerin yetiştirilmesine katkı sunmaya devam edeceğiz.

İletişim Başkanlığımızla birlikte imza atacağımız, aynı zamanda kurumlar arası koordinasyon ve iş birliğimizi daha da kuvvetlendireceğine inandığım bu protokol, sektörün nitelikli iş gücü ve istihdam ihtiyacına cevap verecek niteliktedir” ifadelerini kullandı.

1075 BASIN İŞLETMESİNE İSTİHDAM, EĞİTİM VE İŞ GÜCÜ DESTEĞİ SAĞLANACAK

Resmî ilan ve reklam yayımlama hakkında sahip veya bekleme sürecindeki basın işletmelerinin işgücü ihtiyaçlarını karşılanması amaçlanan protokolle iş arayanların ve üniversite öğrencilerinin sektöre kazandırılması hedeflenirken, katılımcılara iş ve meslek danışmanlığı hizmetlerinin sunulması, mesleki eğitim kursları ile özellikle işbaşı eğitim programlarının yaygınlaştırılması öngörüldü. Gazeteler ve internet haber sitelerinde işbaşı eğitim programları düzenlenecek. Basın İlan Kurumu sisteminde yer alan 1.075 basın işletmesine istihdam, eğitim ve iş gücü desteği sağlanacak. Katılımcılara İŞKUR tarafından 9 ay boyunca net asgari ücret tutarında ödeme ve sigorta yapılacaktır. Mesleki eğitim kursunu tamamlayanlar, kurs süresinin en az iki katı kadar süreyle ilgili basın işletmesi tarafından istihdam edilecek. İki yıllık süreyi kapsayan protokol kapsamında İŞKUR, işgücü temini, işe yerleştirme, danışmanlık ve kurs faaliyetlerini yürütürken; Basın İlan Kurumu ise sektör ihtiyaçlarının belirlenmesi, işletmelerin bilgilendirilmesi, katılımın teşvik edilmesi ve koordinasyonun sağlanması görevlerini üstlenecek. Protokolün imzalanmasıyla birlikte, İŞKUR aracılığıyla personel alan ve resmî ilan-reklam yayımlayan süreli yayın kuruluşlarının teşviklerden

TİM YÖNETİM KADROLARINA ÜÇ EGELİ GİRDİ

Türkiye’de 27 sektörde, 61 ihracatçı birliğinde kümelenen, Türkiye’ye son 1 yılda 396 milyar dolar döviz kazandıran 160 bin ihracatçının çatı kuruluşu olan Türkiye İhracatçılar Meclisi’nin, 33. Genel Kurulu’nda 4 yıl süreyle Türkiye ihracatına yön verecek kadrolar belirlendi.



Ömer Celal Umur

Hayrettin Uçak

Emre Uygun

Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı Mustafa Gültepe güven tazelerken, Ege İhracatçı Birlikleri’nden 3 isim TİM Yönetim kadrolarına seçildi.

Hayrettin Uçak bir günde çifte mutluluk yaşadı

Türkiye Meyve Sebze Mamulleri İhracatçı Birlikleri Sektör Kurulu Başkanı ve Ege Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği Başkan Yardımcısı Hayrettin Uçak TİM Genel Kurulu’nda, çifte mutluluk yaşadı.

İlk olarak, TİM İhracatın Yıldızları Ödül Töreni’nde Yaş Meyve Sebze Sektöründe 10. Kez Türkiye İhracat Şampiyonluğu ödülünü Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek ve TİM Başkanı Mustafa

Gültepe ikilisinin elinden alan Hayrettin Uçak, sonrasında Türkiye İhracatçılar Meclisi Denetim Kurulu Üyeliğine seçilme mutluluğu yaşadı. Zeytin ve zeytinyağı sektörü Emre Uygun liderliğinde 1 milyar dolar ihracat hedefine ilerleyecek

Türkiye’deki zeytin ve zeytinyağı ihracatçıların çatı kuruluşu Ege Zeytin ve Zeytinyağı İhracatçıları Birliği’nin Yönetim Kurulu Başkanı Emre Uygun, önümüzdeki 4 yıl zeytin ve zeytinyağı sektörünü Türkiye İhracatçılar Meclisi Sektörler Konseyi’nde de temsil edecek.

Sofralık zeytin üretiminde dünya liderliğine yükselen, zeytinyağı üretiminde de dünya ikinciliğine oturan Türk zeytin-

cilik sektörü her yıl artan zeytin rekoltesini katma değere dönüştürmek ve ihracatta 1 milyar dolar barajını aşmak için mesai verirken EZZİB Başkanı Emre Uygun, sektöre rota çizicek.

Ömer Celal Umur güven tazeledi

Türkiye İhracatçılar Meclisi Sektörler Konseyi’nde Türk Tütün Sektörünü Ege Tütün İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ömer Celal Umur temsil edecek.

Ömer Celal Umur, 2018 yılından bu yana TİM Sektörler Konseyi Üyeliği görevini sürdürüyor. Türk tütün sektörü, 8 yıl aranın ardından 2025 yılında 1 milyar dolar barajını aşma mutluluğu yaşamıştı.

TÜRK OTOMOTİVİ GİRİŞİM SERMAYESİYLE BÜYÜYECEK

Otomotiv sektörü, teknoloji dönüşümünü hızlandırmak için girişim sermayesiyle buluşuyor. OİB öncülüğünde kurulan OİBVenture Mobilite İnovasyon Fonu, yapay zekâdan otonom sürüşe, batarya teknolojilerinden bağlantılı araç sistemlerine kadar birçok alanda yenilikçi girişimlere yatırım yapacak. Fonun beş yıl içinde 25 milyon dolarlık büyüklüğe ulaşması hedefleniyor.



Türkiye'nin ihracat şampiyonu otomotiv sektörü, küresel mobilite dönüşümünde rekabet gücünü artırmak için yeni bir adım attı. Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) öncülüğünde kurulan OİBVenture Mobilite İnovasyon Fonu, yapay zekâ, otonom sürüş, bağlantılı araçlar ve batarya teknolojileri gibi alanlarda faaliyet gösteren girişimlere yatırım yaparak sektörün teknoloji odaklı dönüşümünü hızlandırmayı hedefliyor. Beş yıl içinde 25 milyon dolarlık büyüklüğe ulaşması planlanan fon, otomotiv sanayisi ile girişimcilik ekosistemi arasında köprü kuracak.

Fonun tanıtım etkinliği; OİB Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Yazıcı'nın ev sahipliğinde, Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat'ın teşrifleriyle, TİM Başkanı Mustafa Gültepe, Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası Genel Müdürü İbrahim H. Öztıp, OİB Yönetim Kurulu Üyeleri ve çok sayıda ihracatçı firma temsilcisinin katılımıyla gerçekleştirildi.

Etkinliğin açılışında konuşan Ticaret Bakanı Ömer Bolat, OİBVenture Mobilite İnovasyon Fonu ile otomotiv sektöründeki üretim, tedarik ve hizmet süreçlerinde yaşanan dönüşüme finansal ve stratejik destek sağlayacaklarını söyledi.

Fonun akıllı araç ve otonom sürüş sistemleri, elektrikli araç ekosistemi, donanım ve alt yapı teknolojileri ile dijitalleşme ve yeşil dönüşüm alanlarına odaklanacağını belirten Bolat, Türkiye'nin ihracat potansiyeline ve mobilite sektörünün ihtiyaçlarına en yüksek katkıyı sağlayacak girişimlerin destekleneceğini ifade

etti. OİBVenture'in yüzde 3 girişim sermayesi yatırım yükümlülüğünü yerine getirmenin en güvenli, en rasyonel ve en verimli yolu olduğunu vurgulayan Bolat, "Bu fona aktarılabilecek kaynaklar, kaynağın çıktığı yere, yani doğrudan kendi sektörünüze geri dönecektir" dedi.

"Dönüşümün öncülerinden olmalıyız"

Yalnızca araç üretmenin yeterli olmadığını dile getiren TİM Başkanı Mustafa Gültepe, sözlerine şöyle devam etti: "Sektörde iddiamızı sürdürebilmemiz için dönüşümün öncülerinden biri olmak zorundayız. İstanbul gibi devasa metropollerimizdeki trafik sorununu, sadece yeni yollar yaparak çözemeyiz. Bu kronik sorunu akıllı yazılımlarla, esnek iş modelleriyle ve mikro mobilite araçlarıyla aşabiliriz. Dolayısıyla yeni nesil ulaşım araçlarına, karbon ayak izini azaltan çevreci teknolojilere, otonom yazılımlara ihtiyaç var. En önemlisi bu fikirleri büyütecek finansmana ihtiyaç var. OİB *Venture Mobilite İnovasyon Fonu, sadece girişimlere yatırım yapmayacak. Türkiye'yi, ihracatta ilk 10 ülke arasına çıkarma hedefimizin hızlanmasına katkı yapacak."

Beş yılda 25 milyon dolarlık büyüklük hedefi

Fona ilişkin detayları paylaşan OİB Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Yazıcı, şunları söyledi: "OİB tarafından kaynak taahhüdü olarak belirlenen 75 milyon TL'nin fon hesabına aktarılması ile fonumuz işler hale geldi. Amacımız bu fonu önümüzdeki yıllarda sektörümüzün tüm paydaşlarıyla birlikte büyütürken beş yıl içinde 25 milyon dolarlık bir büyüklüğe

ulaştırmaktır. Fonumuzun yatırım odağında; yazılım temelli otomotiv çözümleri, robotik, otomasyon, ileri sürüş destek sistemleri, yapay zeka, siber güvenlik, bağlantılı araç teknolojileri, elektrifikasyon ve batarya teknolojileri gibi alanlar yer alacak" diye konuştu.

OİBVenture'i kamu, özel sektör ve girişimcilik ekosistemini ortak bir hedef etrafında buluşturan stratejik bir kalkınma aracı olarak gördüklerini aktaran Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası Genel Müdürü İbrahim H. Öztıp, "Bu dönüşümü sadece sektörel bir değişim olarak değil, stratejik bir kalkınma fırsatı olarak değerlendiriyoruz. Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası olarak girişimcilik ekosistemini desteklemeyi ve ülkemizin dönüşümüne yön verecek stratejik sektörlerin yanında olmayı sürdüreceğiz" dedi.

Otomotiv sektörü ihracatta 43 milyar dolara odaklandı

Geçen yıl 41,5 milyar dolar ihracat gerçekleştirdiklerini kaydeden OİB Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Yazıcı, sektör olarak bu yıl sonuna kadar 43 milyar dolar ihracat yapmayı hedeflediklerini söyledi.

Türkiye'nin ihracatında kilo başına ihracat değeri ortalama 1,6 dolar seviyesinde olduğunu hatırlatan Yazıcı, sektöre ilgili şu bilgileri verdi: "Bu değer otomotiv ana sanayisi için 13,8 dolar, tedarik sanayisi için ise 6,3 dolardır. En yakın sürede otomotiv sektörünün ortalama 9,3 dolar olan kilo başına ihracat değerini 10 doların üzerine çıkartmak üzere çalışıyoruz."

TOSFED VE QMMF İŞBİRLİĞİ RESMİLEŞİYOR

Türkiye Otomobil Sporları Federasyonu (TOSFED) ile Katar Otomobil ve Motosiklet Federasyonu (QMMF) arasında, 18 Haziran 2026 Perşembe günü TOSFED İstanbul Park'ta imzalanan protokol ile iki ülke arasında motor sporları gelişimi için önemli bir adım atılıyor.



Bu işbirliği kapsamında; her iki federasyonun motor sporlarında sürdürülebilirlik, kapsayıcılık ve eğitim inisiyatifleri ile motor sporlarının daha fazla kişiye erişimini teşvik etmeyi amaçlayan faaliyetlerde, ortak bir yol izlenecek. Sportif branşlarda her iki ülke sporcu ve takımlarının katılımlarını amaçlayan ortak organizasyonlar da hedeflenirken, görevli ve gözetmenler için ortak eğitim da programları hayata geçirilecek. Her iki ülkedeki uluslararası yarış pistleriyle ilgili pazarlama ve tanıtım faaliyetlerini de kapsayan protokol, ayrıca Uluslararası Otomobil Federasyonu (FIA) Spor Hibe Programları ile ilgili bilgi alışverişini de içeriyor.

TOSFED Başkanı Eren Üçlertoprağı; QMMF ile olan ilişkilerin 2020 Formula 1 Türkiye GP'si zamanına dayandığını belirterek o yarıştan itibaren başlayan bilgi ve tecrübe paylaşımının, karşılıklı ziyaretlerle her geçen sene biraz daha pekiştiğini açıkladı. Üçlertoprağı "Katar; Formula 1, MotoGP ve Dünya Dayanıklılık Şampiyonası gibi organizasyonları başarıyla gerçekleştiren bir ülke. Bu tarz organizasyonlar için birlikte görevli eğitim ve değişim programları hedefliyoruz. Ayrıca ortaklaşa düzenlenebilecek, Türk ve Katarlı sporcuların beraber yarışabilecekleri organizasyonlar ve sosyal sorumluluk projeleri geliştirmeyi

hedefliyoruz." açıklamasını yaptı.

QMMF ve Lusail Uluslararası Pisti Başkanı Abdulrahman bin Abdullatif Al Mannai ise, yaptığı açıklamada "Bu anlaşmayı, Katar ve Türkiye arasında, sporumuzu ileriye taşıyacak yeni bir ortaklığın yansıması olarak görüyoruz. Motor sporlarında mükemmelliğin peşinde koşan iki ülke olarak, deneyimlerimizi birleştirip, sadece kendi federasyonlarımız için değil, daha geniş perspektifte küresel motor sporları topluluğu için de kalıcı bir değer yaratmayı hedefliyoruz. Önümüzdeki yıllarda TOSFED ile yoğun bir şekilde çalışarak, sporumuz için önemli adımlar atmayı dört gözle bekliyoruz" dedi.





Celal TOPRAK

İş Dünyası Genel Yayın Yönetmeni & YAPDER Başkanı

53 kadın kooperatifiyle Türkiye liderliğine, 68 coğrafi işaretli ürünle ise Türkiye 3.lüğüne yükselen Hatay, üreticisinin azmi ile küllerinden doğuyor

Büyük deprem felaketinin ardından en derin, en yürek burkan yarayı alan şehir şüphesiz Hatay'dı. Yüzyıllardır medeniyetlerin, inançların ve kültürlerin barış içinde harmanlandığı o kadim kent, 6 Şubat sabahı neredeyse tamamen yıkılmış, derin bir sessizliğe bürünmüştü. Ancak bu toprakların gençlerinde, harcında binlerce yıllık bir direnç, sarsılmaz bir bağ gizliydi. İlk şokun atlutulmasının ardından, kentin sadece fiziki olarak değil, ruhuyla ve üretimiyle de ayağa kalkması gerektiği çok açıktı. İşte tam o günlerde, kentin geleceğine inanan yürekler el ele verdi ve "Hatay deprem üssü değil, üretim üssü olsun" sloganıyla sivil bir bayrak açıldı. Bu sivil hareketin önderleri Erkan Gürkan, Alp Önder Özpamukçu ve Elif Attepe gibi isimler, şehrin hafızasından üretimin gücünü yeniden çıkarmak için çabalıyordu. Bu samimi çaba, devletin kararlı iradesiyle Hatay Valiliği'nde birleşti. Valilik bünyesinde görev yapan Mustafa Örgüt'ün fitilini ateşlediği "**Hayat Hatay**" çalışması, kısa sürede dalga dalga yayıldı. Projeyi adeta kendi şahsi meselesi, Hatay'a olan namus borcu olarak ele alan Hatay Valisi Mustafa Masatlı'nın liderliğinde bu girişim, tüm Türkiye'ye ilham verecek ve model oluşturacak devasa bir kalkınma seferberliğine dönüştü. Vali Masatlı'nın her fırsatta dile getirdiği şu sözler, aslında bu kadim şehrin küllerinden kaçınıcı kez

KÜLLERİNDEN DOĞAN KADİM ŞEHİR: HATAY



doğduğunun ve felsefesinin en net özetiydi: "*Biz, tarih boyunca 7 defa yıkılıp 8 defa şehrini kurmuş bir bilinciz. 6 Şubat'ta da 8. defa yıkıldık ama 9. defa şehri yeniden ayağa kaldırmanın kararlılığı içindeyiz. Açılan her dükkan bir ailenin umudu, dönen her tezgah bir mahallenin canlılığıdır. Üretilen her ürün, Hatay'ın yeniden doğuşuna atılmış güçlü bir imzadır.*"



Topraktan ve Emekten Gelen Rekorlar

Hatay bugün sadece binalarıyla değil, ekonomik ve markasal gücüyle de eskisinden çok daha gür bir sesle "Ben buradayım" diyor. Şehrin yerel dinamiklerini, unutturulmaya çalışılan o büyük potansiyelini canlandırmak adına atılan adımlar, çok kısa bir sürede ulusal çapta tarihi başarılarla ve rekorlara dönüştü. Bu başarının en ön safında ise hiç kuşkusuz Hatay'ın dirençli, çalışkan kadınları yer alıyor. Deprem felaketinden önce Hatay genelinde faaliyet gösteren kadın kooperatifi sayısı 35 iken, yürütülen yoğun teşvik ve destek çalışmaları sayesinde bu sayı bugün tam 53'e yükselmiş durumda. Bu olağanüstü artışla birlikte Hatay,

kadın kooperatifleri sayısında Türkiye'nin birinci sırasına yerleşerek bayrağı göğüsledi. Kadınların el emeği, kalkınmanın tam merkezine yerleşti.

Kentin marka değerini ve küresel bilinirliğini artırmaya yönelik vizyoner çalışmalar da eş zamanlı olarak meyvelerini verdi. Depremden önce kente ait coğrafi işaret tescilli almış ürün sayısı 25 ile sınırlıyken, sürdürülen titiz envanter ve başvuru süreçlerinin ardından bu sayı bugün 68'e çıkarıldı. Hatay bu hamlesiyle coğrafi işaretli ürün listesinde Türkiye üçüncülüğüne yükselerek zenginliğini tüm ülkeye tescilletmiş oldu. Üretimin yeniden yüksek sesle konuşulmaya başlanması, kentin yüzlerce yıllık lezzet harikalarını da yeniden gün yüzüne çıkardı. Hatay'ın eşsiz baharatları, zeytinyağı, nar ekşisi, zahteri, tescilli künefesi ve parmak ısırtan kebabları, sadece damaklara hitap eden birer yiyecek olmaktan öte, kentin bin yıllık paylaşma ve kardeşlik kültürünün birer simgesi olarak yeniden sofralardaki yerini aldı. Vali Mustafa Masatlı'nın önderliğinde açılan **Antakya Gastronomi Çarşısı**, bu zenginliğin dünyaya sunulan en güçlü medeniyet mesajı haline geldi. Üstelik Hatay'ın vizyonu sadece gastronomiyle de sınırlı kalmadı; Samandağ ilçesinde kurulan ve bölgenin en modern tesislerine kavuşması hedeflenen **Hatay Sörf Merkezi**, dalga sörfü alanında Türkiye ve Avrupa şampiyonları yetiştirmeye başlayarak spor turizminde de kenti bir cazibe merkezine dönüştürdü. Tesis bünyesinde yer alacak sörf ekipmanları üretim atölyeleri ise spor ile yerel kalkınma arasındaki o ince ve güçlü bağı somutlaştırdı.

Tarihi Kervansarayda Kurulan Ekonomik Köprü

Hatay'ın bu muazzam ekonomik direnişi



ve üretim potansiyeli, geçtiğimiz günlerde gerçekleştirilen uluslararası ölçekte çok önemli bir organizasyonla adeta taçlandı. Avrupa Birliği (AB) ve Alman Federal Ekonomik İş Birliği ve Kalkınma Bakanlığı (BMZ) tarafından ortaklaşa finanse edilen, Alman Uluslararası İş Birliği Kurumu (GIZ) tarafından Türkiye Belediyeler Birliği (TBB) ve Innovation for Development (I4D) ortaklığında yürütülen RE-SEED (Sürdürülebilir İstihdam ve Sosyoekonomik Kalkınma) Projesi kapsamında muhteşem bir buluşma organize edildi. **16 Haziran 2026** tarihinde, tarihte çok önemli ticari gelişmelere ve kervan yollarına ev sahipliği yapmış olan Belen ilçesindeki tarihi **Kanuni Sultan Süleyman Kervansarayı**’nda düzenlenen “Ortak Gelecek İçin Gıda Sektörü İşletmeler Arası Eşleştirme Toplantısı (B2B)”, adeta tarihi bir güne sahne oldu. Depremden etkilenen bölgelerde ekonomik toparlanmayı hızlandırmak amacıyla hayata geçirilen bu dev organizasyon; gıda sektöründe faaliyet gösteren yerel üreticileri, Türk ve Suriyeli girişimcileri, kadın kooperatiflerini ve KOBİ’leri Türkiye’nin en büyük perakende devleri ve satın alma profesyonelleriyle aynı çatı altında buluşturdu. Gün boyu süren ikili iş görüşmeleri, Hataylı üreticilerin doğrudan ulusal pazarlara erişmesini kolaylaştırırken, uzun vadeli ticari ortaklıkların ve yeni istihdam kapılarının da temelini attı.

Sektörün Öncüleri

Hatay İçin Tek Yürek Oldu

I4D Proje Müdürü Doğan Çelik, GİZ Özel Sektör ve Kalkınma Danışmanı Uğur Demir ve Hatay Valisi Mustafa Masatlı’nın vizyoner açılış konuşmalarıyla başlayan program kapsamında düzenlenen panel oturumları, salonu dolduran

üreticilere adeta birer rehber niteliğindedi. Doğan Çelik’in moderatörlüğünü üstlendiği “Market Rafına Giden Yol: Üreticiler için Satın Alma Süreci” başlıklı ilk panelde; Migros Bölge Pazarlama Müdürü Gökhan Çopuroğlu, A101 Bölge Satın Alma Müdürü Atakan Atalar ve İstanbul Ticaret Odama Perakende Komitesi Başkanı aynı zamanda Happy Center CEO’su Yavuz Altun konuşmacı olarak yer aldı. Sektörün bu dev isimleri, büyük perakende zincirlerinin satın alma politikalarını ve yerel bir ürünün ulusal bir rafa taşınırken geçmesi gereken tüm evreleri tek tek paylaştı.

Hemen ardından Güvenilir Ürün Platformu Başkanı Celal Toprak’ın moderatörlüğünde gerçekleştirilen “Doğru Ürün, Doğru Raf: Perakende Kategorisinde Üretici Konumu” isimli ikinci panelde ise; TURYİD Başkan Yardımcısı Ebru Koralı, Gıda Perakendecileri Derneği Başkanı Alp Önder Özpamukçu, TÜRES Yönetim Kurulu Üyesi Bilal Ermiş ve PERDER İstanbul Yönetim Kurulu Başkanı Rahmi Kartal söz aldı. Panelistler, doğru ürün konumlandırması, kategori yönetimi, ambalajlama kalitesi ve modern tüketici beklentilerinin yerel üreticiler üzerindeki doğrudan etkilerini değerlendirerek Hataylı girişimcilere hayati tavsiyelerde bulundular. Protokol sıralarında ise Belen Kaymakamı Onur Şarıdan DOĞAKA Genel Sekreteri Oğuz Alibekiroğlu’na, KOSGEB Müdürü Mustafa Öztaş’tan ilçe belediye başkan yardımcılarına ve HASİAD Başkanı Ahmet Horoz’a kadar kentin tüm dinamikleri üreticilerin arkasında kenetlenmiş bir şekilde hazır bulundu.

Geleceğe Yürüyen Umut Markaları

Etkinliğin kuşkusuz en heyecan verici, en duyguyu yüklü ve en göz alıcı kısmı, kervansarayın tarihi avlusunu dolduran stantlardı. Zeytinden

kömbeye, salçadan ipeğe, tıbbi aromatik bitkilerden künefeye kadar Hatay’ın ruhunu ve bereketini ürünlerine yansıtan yerel markalar, gururla ürünlerini sergiledi. Kuser Tarım, İnci Fırın, Esmertil Baharatları, Defneden Pelet Kozmetik, Dalgaç Gıda Künefe, Aryus Natural, Yarseli Olive Oil, Ramita Ticaret, Zad Foods Gıda ve Utlu Pastanesi gibi yerel ekonominin bayraktarlığını yapan markalar ticari bağlantılar için masadaydı.

Onların hemen yanında ise Hatay’ın azmini dünyaya haykıran kadın kooperatifleri göz kamaştırıyordu. Belen Üreten Eller, Hatay Altınözü Zeytin Emegi, Kırkhan Kadın Girişimi, İskenderun Demeter Hünerli Eller, Defne Ağacı, Medeniyetler Bahçesi, Dörttyol, Antakya Şubat, Antakya Tatları, Rihsen, Yeniden Hatay, Antakya Anne Eli, Gökkuşluğu, Horanta, Payas Emekçi Kadınlar, Vakıfköy, Samandağ ve Hatay Üreten Eller Kadın Girişimi Kooperatifleri ürettikleri her bir kavanozda, dokudukları her bir kumaşta Hatay’ın yeniden doğuşunun hikayesini anlatıyordu.

Hatay Valiliği ve Güvenilir Ürün Platformu’nun büyük katkılarıyla hayata geçen bu tarihi buluşma; Migros, CarrefourSA, BİM, A101, Trendyol, Hepsiburada, Getir, Pazarama, Happy Center, Caffè Nero, Çağrı Market, Özenler Market ve Tarım Kredi Market gibi dev yapıların satın almalarını yerel emekle doğrudan buluşturarak çok güçlü bir sinerji yarattı. Kanuni Sultan Süleyman Kervansarayı’nın asırlık taş duvarları arasında yankılanan bu iş birlikleri ve atılan imzalar net bir şekilde gösteriyor ki: Hatay sadece yaralarını sarmıyor; o kadim unvanına yaraşır bir şekilde, Türkiye’nin en ilham verici, en güçlü ve en mağrur **üretim ve dayanışma sembolü** olarak geleceğe doğru dev adımlarla yürüyor.



TÜRK TELEKOM, BIST SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK 25 ENDEKSİ'NDE

Türk Telekom, Borsa İstanbul'da işlem gören sürdürülebilirlik performansı en yüksek 25 şirketin yer aldığı BIST Sürdürülebilirlik 25 Endeksi'ne girdiğini duyurdu. Şirket açıklamasına göre, "Gelecek nesillere daha yaşanabilir bir dünya bırakmak" amacıyla sürdürülebilirlik ilkelerini iş stratejilerinin merkezine yerleştiren Türk Telekom, sürdürülebilirlik yolculuğundaki şeffaflık vizyonunu 2020'deki ilk raporuyla başlattı.

Borsa İstanbul'da işlem gören, sürdürülebilirlik performansı en yüksek ilk 25 şirketin bulunduğu BIST Sürdürülebilirlik 25 Endeksi'nde yer alan şirketin, 2023'te ilk Entegre Faaliyet Raporu'nu sunarak, başarı grafiğini güncel Entegre Faaliyet Raporu ile taçlandırdığı bildirildi.

Açıklamada, "Türk Telekom ayrıca Türkiye Sürdürülebilirlik Raporlama Standartları (TSRS) uyumlu ilk Sürdürülebilirlik Raporu'nu da kamuoyuyla paylaşarak, Morgan Stanley Capital International (MSCI), S&P Global (Standard & Poor's), London Stock Exchange Group (LSEG), Financial Times Stock Exchange Sürdürülebilirlik Endeksi (FTSE4Good) ve Sustainability gibi dünyanın prestijli uluslararası endekslerinde Çev-

Türk Telekom CEO'su Ebubekir Şahin, "BIST Sürdürülebilirlik 25 Endeksi'nde yer almamız, başarılı finansal performansımızın yanı sıra altyapıdan veri merkezlerine, akıllı şehir çözümlerinden yenilenebilir enerji kaynaklarına yönelik yatırımlarımıza kadar tüm iş süreçlerimize yansıttığımız sürdürülebilirlik odaklı vizyonumuzun en somut tescilidir." dedi.

resel, Sosyal ve Yönetişim (ÇSY) odaklı küresel değer yaratma modelini ve şeffaf raporlama liderliğini bir kez daha tesciledi." denildi.

GES yatırımları sürüyor

Verilen bilgiye göre, Türk Telekom, yeni nesil çevreci iletişim teknolojileriyle güneş enerjisi gibi yenilenebilir kaynaklara yönelerek yeşil dönüşüm adına öncü çalışmalar gerçekleştiriyor.

Şirketin, güneş enerjisi santralleri (GES) yatırımlarıyla enerji tüketimini yenilenebilir kaynaklardan sağlamaya odaklanırken Türkiye'nin enerji bağımsızlığı hedeflerine de katkı sunduğu vurgulandı.

Türk Telekom'un 1300 dönümlük arazi üzerine Sivas'ta inşa ettiği GES, yıllık 128 MWp enerji üretim kapasitesiyle Türkiye'nin en büyük yenilenebilir enerji tesislerinden biri olarak enerji üretimine başladı.

GES yatırımlarını Malatya ve Ağrı'da sürdüreceği olan Türk Telekom, toplam 6 bin dönüm arazi üzerinde 530 MWp seviyesinde kurulu güce sahip üç GES'i ilerleyen yıllarda devreye alarak tam kapasite üretim yapmayı hedefliyor.

Bu şehirlerde yapacağı yatırımlarla yıllık 800 GWh enerjiyi yenilenebilir kaynaklardan sağlamayı hedefleyen Türk Telekom'un, yıllık 350 bin ton seviyesinde karbon salımlarını engelleyeceği ifade edildi.

"Her adımımızı daha yeşil, daha adil ve daha yaşanabilir bir dünya hedefiyle atıyoruz"

Türk Telekom CEO'su Ebubekir Şahin, Türkiye'nin dijitalleşme yolculuğuna öncülük ederken teknolojiyi topluma ve çevreye değer katacak, sürdürülebilir geleceğin anahtarı olarak konumladıklarını belirtti.

Son 4 yıldır sektörlerinin yatırım lideri olduklarına dikkati çeken Şahin, "Dijital geleceğin inşasına yönelik çalışmalarımızı sürdürürken her adımımızı daha yeşil, daha adil ve daha yaşanabilir bir dünya hedefiyle atıyoruz. BIST Sürdürülebilirlik 25 Endeksi'nde yer almamız, başarılı finansal performansımızın yanı sıra altyapıdan veri merkezlerine, akıllı şehir çözümlerinden yenilenebilir enerji kaynaklarına yönelik yatırımlarımıza kadar tüm iş süreçlerimize yansıttığımız sürdürülebilirlik odaklı vizyonumuzun en somut tescilidir." ifadelerini kullandı.

Bu süreçte LSEG performanslarını artırırken, Sustainable Fitch notlarını 3'ten 2'ye yükselttiklerini ve global sıralamada en üst yüzdelik dilimde yer aldıklarını aktaran Şahin, şunları kaydetti: "CDP (Karbon Saydamlık Projesi) İklim Değişikliği Programı'nda A notumuzu koruyarak Global A Listesi'ndeki konumumuzu güçlendirdik, ilk defa raporlama yaptığımız Su Güvenliği Programı'nda ise A- notu aldık. Son 2 yılda gerçekleştirdiğimiz finansman hamleleriyle yeşil finansman portföyümüzü 1,1 milyar dolara yükselttik. Tüm bu başarılar, sürdürülebilir büyüme vizyonumuzun uluslararası ölçekte de karşılık bulduğunu gösteriyor.

Çevreye ve topluma duyarlı yönetim yaklaşımımız Türk Telekom'a uluslararası alanda duyulan güveni artırırken operasyonel nakit akışımız ve uluslararası finansman kaynaklarına erişimimiz uzun vadeli stratejik yatırımlarımızı güvence altına alıyor. Güçlü altyapımız ve teknoloji birikimimizle Türkiye'nin her köşesinde ve herkes için eşit bir dijital gelecek inşa ederken gelecek nesillere daha yaşanabilir bir dünya bırakma sorumluluğuyla çalışmaya devam edeceğiz."



MASAK'A ÇAĞRI: LİMİTLERİ GÜNCELLEYİP DİJİTAL KAYITLARI YAYGINLAŞTIRALIM

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, MASAK'ın kayıt dışı ekonomiyle mücadelesini desteklediklerini belirterek, "Ancak iyi niyetli işletmelerin mağduriyet yaşamaması için kimlik tespiti gerektiren limit tutarı güncellenmeli ve dijital kayıt sistemleri yaygınlaştırılmalı" çağrısında bulundu.



OSMAN KUVVET

Kayıt dışı ekonomi, suç gelirlerinin aklanması ve terörizmin finansmanının önlenmesi konularında 30 yıldır mücadele eden Mali Suçları Araştırma Kurulu Başkanlığı (MASAK), önemli adımlar atıyor. Bankalar ve diğer finansal kurumlar, değerli maden ve döviz alımında, yasal limitin aşılması halinde müşteri kimliklerini doğrulama ve MASAK'a bildirme gibi yükümlülüklerle karşı karşıya. MASAK'a 2023'te 601 bin 555 şüpheli işlem bildirilirken, bu rakam 2024'te 558 bin 595 ve 2025'te de 464 bin 10 olarak gerçekleşti.

İstanbul Ticaret Gazetesi'nin haberine göre sektörleri, kamu temsilcileriyle bir araya getirmeye devam eden İstanbul Ticaret Odası (İTO), 'MASAK Bilgilendirmesi Paneli' düzenledi. Yoğun katılımın olduğu toplantının açılış konuşmalarını İTO Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç ve MASAK Başkanı Hasan Kaymak yaptı. Moderatörlüğünü İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu'nun yaptığı seminerde; suç gelirlerinin aklanması ve terörizmin finansmanıyla mücadele kapsamında yürürlükteki mevzuat, sektörlerle getirilen yükümlülükler ve uygulamada dikkat edilmesi gereken hususlar ele alındı.

MASAK'ın çalışmaları büyük önem taşıyor

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, mali suçlarla mücadelenin, yalnızca kamu otoritelerinin değil, iş dünyasının da ortak sorumluluğu olduğunu belirterek, "Güçlü bir ekonomi; alın terine, helal kazanca, yasalara uygun ve adil bir çalışma düzenine dayanırsa kalıcı olabilir. Ticaretin ve üretimin olduğu her yerde para hareketi vardır. Ancak paranın yasa dışı yollardan kazanılması ya da kanunların yasakladığı alanlara yönlendirilmesi, hem ekonomik düzen hem de toplumsal güven açısından ciddi riskler doğurur. MASAK'ın kara para aklanmasının ve terörizmin finansmanının önlenmesi başta olmak üzere yürüttüğü çalışmalar, ülkemizin ekonomik güvenliği açısından büyük önem taşıyor" dedi.

Mali suç tipolojileri de değişti

MASAK Başkanı Hasan Kaymak ise sektörlerle doğrudan temas kurmanın ve sahadaki sorunları dinlemenin önemine dikkat çekti. "Dijitalleşmenin hız kazanmasıyla mali suç tipolojileri de değişti" diyen Kaymak, kripto varlıklar, siber suçlar, dolandırıcılık, yasa dışı bahis, kaçakçılık ve uyuşturucu suçları gibi alanlarda risklerin arttığını söyledi. Kaymak, "Mali suçlarla mücadelenin başarısında, kamu kurumlarının çabası kadar bu sistemin önemli paydaşları olan sektör temsilcilerimizin göstereceği hassasiyet de büyük rol oynuyor" diye konuştu.



İTO Meclis Katip Üyesi Ercan Özboyacı da kuyum sektörünün MASAK yükümlülüklerine uyum konusunda işbirliğine açık olduğunu belirterek, "Sahadaki bazı uygulamalar, döviz büroları ve kuyumcular açısından mağduriyete yol açabiliyor. Bölünmüş işlem değerlendirilmesinde, aynı kişinin kısa aralıklarla yaptığı alım satımların fiziken takip edilmesi mümkün olmayabilir. Apostil belgeleri konusundaki zorluklar da ihracatçılarımız için zaman ve iş kaybına neden oluyor. Merkezi elektronik doğrulama sistemlerine erişim imkânı sağlanma-sıyla hem müşteri bilgileri daha güvenli teyit edilebilecek hem de saklama ve ibraz yükümlülükleri daha sağlıklı yürütülebilecek" dedi.



Benden Söyemesi



Dr. Ejder Ormanlı

Kurucu & Değişim Lideri
DNO Değişim Eğitim İletişim Yönetim
Danışmanlık Hizmetleri
iletisim@ejderormanli.com

REKABET

Kazanmak mı, Değer Üretmek mi?

İnsanlık tarihi biraz da rekabetin tarihidir. İlk insan topluluklarından modern şirketlere, imparatorluklardan küresel markalara kadar her dönemde insanlar, kurumlar ve devletler daha iyisini yapmak, daha güçlü olmak ve gelecekte varlığını sürdürebilmek için mücadele etti. Ancak insanlık tarihinin belki de en eski sorusu bugün hâlâ karşımızda duruyor: Rekabet bizi daha iyiye mi taşır, yoksa kontrol edilmediğinde bizi birbirimizin rakibi olmaktan çıkarıp düşmanı hâline mi getirir? Rekabet kendi başına ne iyidir ne de kötüdür. Ona anlam veren insanın niyetidir, ahlakıdır, kurduğu sistemdir. Bir yarış düşünelim. Eğer herkes aynı çizgiden başlıyor, kurallar herkes için uygulanıyor ve kazanan emeğiyle öne çıkıyorsa bu yarış gelişimin motorudur. Bazıları yolu kısaltıyor, başkasının ayağına çelme takıyor veya hakemi satın almaya çalışıyorsa artık orada rekabet değil, sistemin çürümesi başlamıştır. Ekonomi de ticaret de iş dünyası da bundan farklı değildir. Rekabet, medeniyet üretme aracıken; ahlaktan kopmuş rekabet, medeniyetleri içeriden aşındıran bir güce dönüşebilir.

Rekabetin Tarihsel Hafızası

Antik Yunan'dan bugüne düşünürler insan doğasında rekabetin yerini anlamaya çalışmıştır. Aristoteles insanı "zoon politikon", yani toplumsal bir varlık olarak tanımlar. Ona göre insan yalnızca kendi çıkarını takip eden bağımsız bir canlı değildir. Başkalarıyla birlikte anlam bulan, toplum içinde erdem geliştiren bir varlıktır. Bu



bakış açısından hareket ettiğimizde rekabetin amacı karşıdakini yok etmek yerine, birlikte daha yüksek bir seviyeye ulaşabilmektir. Thomas Hobbes ise daha karamsar bir noktadan bakarak doğal durumda insanın insanla sürekli mücadele hâlinde olduğunu savunur. Onun meşhur ifadesiyle "insan insanın kurdudur." Ancak Hobbes'un da ulaştığı sonuç kuralızsız mücadele değildir. Tam tersine, insanın kendi çıkarı için bile olsa bir toplumsal sözleşmeye, kurala ve düzene ihtiyacı olduğunu anlatır. Kuralızsız güç, sonunda güçlü olanı da koruyamaz. Doğu düşüncesinde de benzer bir denge arayışı vardır. İbn Haldun, toplumların yükseliş ve çöküş süreçlerini incelerken yalnızca askeri veya ekonomik güçten bahsetmez. Toplumlara ayakta tutan şeyin ortak değerler, güven ve dayanışma olduğunu vurgular. Bir toplumda herkes sadece kendi kazancını düşünmeye başladığında, kısa vadede belki bazı bireyler güçlenebilir. Uzun vadede sistemi ayakta tutan güven zemini zayıflar. Bugünün iş dünyasında da değişen fazla bir şey yoktur. Güven kaybolursa sermaye de yetenek de müşteri de kaçır. Ekonominin görünmeyen altyapısı sadece para değil, güvendir.

Adam Smith Yanılgısı: Görünmez Elin Görünmeyen Ahlakı

Modern ekonomide rekabet denildiğinde ilk akla gelen isimlerden biri Adam Smith'tir. Ancak Smith çoğu zaman eksik okunur. 1776 yılında yayımlanan "Milletlerin Zenginliği" eseriyle piyasa ekonomisinin temel düşünürlerinden biri kabul edilen Smith, rekabetin verimlilik ve yenilik getireceğini savunmuştur. Unutulan nokta şudur: Adam Smith yalnızca ekonomi üzerine yazmamıştır. 1759 tarihli "Ahlaki Duygular Teorisi" eserinde insanın vicdan, sempati ve ahlaki değerlendirme kapasitesini de merkeze almıştır. Yani Smith'in dünyasında piyasa, ahlaktan bağımsız çalışan mekanik bir makine değildir. Serbest piyasanın çalışabilmesi için serbestlik kadar dürüstlük, rekabet kadar güven, kazanç kadar sorumluluk gerekir. Piyasa ekonomisi aslında çok hassas bir toplumsal anlaşmadır. Müşteri aldığı ürünün gerçekten vaat edildiği gibi olduğuna inanır. Yatırımcı finansal tabloların doğru olduğuna inanır. Çalışan emeğinin karşılığını alaca-

ğına inanır. Ortaklar verilen sözlerin tutulacağına inanır. Bu inanç ortadan kalktığında geriye sadece çıkar mücadelesi kalır. Çıkar mücadelesinin de kazananı olmaz. Sadece geç kaybedenleri olur.

Rekabetin Karanlık Yüzü: Kazanırken Kaybetmek

Her güçlü kavram gibi rekabetin de bir gölgesi vardır. Ateş insanlığı ısıtır ancak kontrol edilmezse de yakar. Rekabet de böyledir. Doğru yönetildiğinde inovasyonu hızlandırır, kaliteyi artırır, maliyetleri düşürür ve insan hayatını kolaylaştırır. Fakat yalnızca "kazanmak" üzerine kurulduğunda şirketleri, toplumları ve hatta ülkeleri ahlaki krizlerin içine sürükleyebilir. **Yakın tarihte bunun birçok örneğini gördük.** Enron, bir dönem Amerikanın en yenilikçi şirketlerinden biri olarak gösteriliyordu. Enerji piyasasının yıldızıydı. Büyüme rakamları etkileyiciydi. Hisse değerleri yükseliyor, yöneticileri başarı hikâyelerinin kahramanı olarak anlatılıyordu. Aslında görünen başarı, gerçek değer üretimine dayanmıyordu. Muhasebe oyunları ile, finansal manipülasyonlarla ve sürdürülemez hedeflerle inşa edilen bu yapı kısa sürede çöktü. Binlerce çalışan işini kaybetti, yatırımcılar büyük zarar gördü. Çöken de sadece bir şirket değildi. Bir güven sistemi çökmüştü. Ekonomide bilanço rakamlarından önce güven vardır. Benzer şekilde Volkswagen'in yaşadığı emisyon krizi, teknoloji ve mühendislik gücüyle dünyanın zirvesinde yer alan bir markanın bile rekabet baskısı altında nasıl büyük bir itibar riskiyle karşılaşabileceğini gösterdi. Bir şirket yıllarca teknolojiye, fabrikalara, insan kaynağına yatırım yapabilir. Yine de güven kaybedildiğinde yeniden inşa edilmesi gereken şey sadece marka değildir. Hafızadır.

Yeni Rekabet: Rakibi Yenmek mi, Geleceği Kazanmak mı?

20. yüzyılın rekabet anlayışı büyük ölçüde "rakibi geçmek" üzerine kuruluydu. Daha fazla üret. Daha hızlı sat. Daha büyük ol. 21. yüzyıl bize çok farklı bir gerçek gösterdi: En büyük olmak ile en değerli olmak aynı şey değildir. Bugün dünyanın en başarılı kurumları sadece rakiplerini takip edenler değildir. Oyunun kurallarını yeniden yazanlardır. Toyota'nın Kaizen felsefesi bunun en güzel örneklerinden biridir. Kaizen, büyük iç-

ramalardan önce küçük ama sürekli iyileşmeleri önemser. Rekabeti başkasını yok etmek olarak değil, dün olduğundan daha iyi olmak olarak tanımlar. Aslında en büyük rekabet çoğu zaman dışarıda değildir. İnsanın kendisiyledir. Kurumun kendi alışkanlıklarıyla. Geçmiş başarılarının oluşturduğu konfor alanıdır. Birçok şirket başarısız olduğu için değil, geçmişte çok başarılı olduğu için kaybeder. Başarı bazen en tehlikeli alışkanlıktır. Kodak dijital fotoğraf teknolojisini geliştiren şirketlerden biri olmasına rağmen kendi mevcut iş modelinden vazgeçemedi. Nokia dünyanın cep telefonu devi iken akıllı telefon çağının kültürel dönüşümünü yeterince okuyamadı. Problem teknoloji eksikliği değildi. Problem değişimi anlama eksikliği idi. Geleceğin rekabetinde kazananlar en güçlü kaslara sahip olanlar yerine en hızlı öğrenenler olacak.

Yapay Zekâ Çağında Rekabet: İnsan Nerede Duracak?

Bugün yeni bir kırılma noktasındayız. Yapay zekâ, büyük veri, robotik sistemler ve otomasyon ekonominin bütün kurallarını yeniden şekillendiriyor. Artık sadece şirketler rekabet etmiyor. Algoritmalar rekabet ediyor. Veriler rekabet ediyor. Ekosistemler rekabet ediyor. Burada sormamız gereken temel soru ise şudur: Daha akıllı makineler üretirken daha bilge insanlar yetiştirebiliyor muyuz? Keza teknolojinin hızı ile insanlığın ahlaki gelişimi arasındaki mesafe açılırsa, elimizde büyük bir güç ama küçük bir vizyon kalabilir. Endüstri 5.0 tam da bu noktada yeni bir çağrı yapıyor: Teknolojiyi insanın yerine koymaktan ziyade, insanın potansiyelini artırmak. Geleceğin rekabet avantajı yalnızca daha fazla veri toplamak olmayacak. Daha doğru soruları sorabilmek olacak. Yapay zekâ çağında herkes bilgiye ulaşabilecek. Bilgelige ulaşanlara fark yaratacak.

Rekabetten Ekosisteme

Geleceğin ekonomisinde şirketler artık tek başına kazanamayacak. Tedarik zincirleri, çalışanlar, müşteriler, şehirler ve hatta gezegen aynı büyük sistemin parçaları olarak değerlendirilecek. Artık biliyoruz: Kirlenmiş bir dünyada temiz bilanço olmaz. Mutsuz çalışanlarla sürdürülebilir başarı olmaz. Güvensiz toplumlarda güçlü ekonomi olmaz. Yeni dönemin rekabet kavramı bu nedenle "ben kazanayım" anlayışından "birlikte değer üretelim" anlayışına dönüşüyor. Belki de insanlık uzun bir yolculuktan sonra eski bir bilgeliği yeniden keşfediyor: Gerçek güç, başkasını zayıflatmakla elde edilmez. Birlikte güçlenebilmekle kazanılır.

Kurumların İçindeki Görünmeyen Rekabet

Rekabeti çoğu zaman şirketler arasında düşünürüz. Oysa en zor yönetilen rekabet ba-



zen kurumların kendi içindedir. Departmanlar arasında, ekipler arasında, hatta aynı hedef için çalışan insanlar arasında görünmez yarışlar yaşanır. Satış ile operasyon, finans ile pazarlama, merkez ile saha, eski kuşaklarla yeni kuşaklar... Her biri aslında aynı geminin içindedir. Fakat kurum kültürü doğru inşa edilmediğinde insanlar geminin nereye gittiğinden çok, kimin kaptana daha yakın olduğuyula ilgilenmeye başlayabilir. İşte o noktada rekabet gelişimi değil, enerjinin içeride tüketilmesini doğurur. Peter Drucker'ın yıllar önce ifade ettiği yönetim yaklaşımının merkezinde de aslında bu vardır: Kurumların amacı yalnızca kaynakları yönetmek olmamalıdır. İnsanların ortak hedef etrafında anlamlı katkı vermesini sağlamak daha önemli bir hedeftir. Başarılı organizasyonlarda bireyler birbirini geçmek yerine birlikte sonucu büyütme odaklanır. Kurum içinde enerji kaybederek değer üretmeye çalışan şirketlerin dışındaki rekabeti kazanması çok zordur. Hatta imkansızdır. İçeride güven yoksa dışarıda marka olmaz.

2035 ve Sonrası: Yeni Çağın Rekabet Haritası

Önümüzdeki on yıllarda rekabet bugünkünden çok farklı bir anlam kazanacak. 20. yüzyılın temel sorusu şuydu: "Kim daha fazla üretecek?" 21. yüzyılın başında soru değişti: "Kim daha hızlı dönüşecek?" Önümüzdeki dönemin sorusu ise muhtemelen şu olacak: "Kim daha güvenilir olacak?" Yapay zekânın içerik ürettiği, makinelerin karar süreçlerine katıldığı, verinin yeni ekonomik güç olduğu bir dünyada en kıymetli sermaye yeniden insanlığın en eski değerlerinden biri olacak: Güven. 2035'in şirketleri yalnızca finansal raporlarla değerlendirilmeyecek. Nasıl kazandıkları, hangi değerleri korudukları, çalışanlarına nasıl davrandıkları, çevreye nasıl etki ettikleri, topluma ne bıraktıkları daha fazla sorgulanacak. Belki de geleceğin en önemli rekabet alanı "ahlaki sermaye" olacak. Bugün finansal sermayeyi, insan sermayesini, sosyal sermayeyi konuşuyoruz. Yarın güven sermayesini çok daha fazla konuşacağız.

Teknoloji ne kadar gelişirse gelişsin, insanın en temel ihtiyacı değişmeyecek: İnanabileceği insanlar ve güvенеbileceği kurumlar.

Yeni Ekonominin Eski Gerçeği

Ekonomi tarihi bize ilginç bir ders verir: Kısa vadede kuralları zorlayanlar bazen daha hızlı ilerliyor gibi görünebilir. Ve fakat uzun vadede kurumları ayakta tutan şey sadece zekâ, sermaye veya güç değildir. Karakterdir. Aynı şey insanlar için de geçerlidir. Kariyer yolculuğunda başkasının başarısızlığı üzerine başarı inşa etmeye çalışan biri, belki kısa süreli avantaj sağlayabilir. Güven kaybı ise, insanın profesyonel hayatında ödeyebileceği en yüksek bedellerden biridir. Yetkinlik size kapıları açabilir. Karakterse o kapılardan tekrar davet edilmenizi sağlar. Geleceğin dünyasında rekabet ortadan kalkmayacak. Tam tersine daha yoğun, daha hızlı ve daha karmaşık olacak. Şirketler yalnızca kendi ülkelerindeki rakiplerle değil, dünyanın herhangi bir noktasındaki girişimlerle yarışacak. İnsanlar yalnızca diğer insanlarla değil, yapay zekâ destekli sistemlerle aynı sahada yer alacak. Değişmeyecek bir gerçek var: Oyunun hızı artsa bile oyunun ahlakına ihtiyaç devam edecek.

Benden Söylemesi

Rekabet kötü değildir. İnsanlık bugün sahip olduğu birçok gelişmeyi daha iyisini yapma arzusuna borçludur. Rekabet, vicdandan ayrıldığında ilerleme yerine yıpranma üretir. Rakibini yok etmeye çalışan, aslında oyunun kendisini zayıflatır. Oyunun olmadığı yerde kazanan da olmaz. Yeni çağda sormamız gereken soru "kimi geçtik?" ten ziyade "neye katkı verdik?" olmalıdır. İnsan sadece kazandıklarıyla değil, kazanırken koruduklarıyla da hatırlanır. Kurallarına saygı duyulan bir oyun, herkes için daha büyük fırsatlar üretir. Adaletin olmadığı yerde başarı tartışmalı, güvenin olmadığı yerde büyüme kırılmalı, ahlakın olmadığı yerde zafer eksiktir. Geleceğin dünyasında tabii ki güçlü olanlar yine yarışacak. Yine de kalıcı olanlar, yarışırken insan kalabilenler olacak.

Benden söylemesi.

BTM, LONDRA'DA KÜRESEL GİRİŞİMCİLİK EKOSİSTEMİYLE BİR ARAYA GELDİ

BTM heyeti, Londra'da girişimcilik, yatırım ve inovasyon ekosisteminin önde gelen temsilcileriyle bir araya geldi. Dört gün süren temaslarda uluslararası iş birliği fırsatları da değerlendirildi



Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM), uluslararasılaşma vizyonu doğrultusunda önemli bir yurt dışı programını daha başarıyla tamamladı. BTM Yönetim Kurulu üyelerinin katılımıyla 8-12 Haziran tarihleri arasında Londra'da gerçekleştirilen

program kapsamında girişimcilik, yatırım ve inovasyon ekosisteminin önde gelen temsilcileriyle bir araya gelinerek uluslararası iş birliği fırsatları değerlendirildi. BTM heyetinin ilk ve en önemli durağı dünyanın en önemli teknoloji ve inovasyon buluşma-

larından biri olarak kabul edilen London Tech Week (Londra Teknoloji Haftası) oldu. Etkinliğe katılan BTM heyeti, program boyunca girişim sermayesi fonları, kuluçka ve hızlandırma merkezleri, üniversiteler, teknoloji girişimcileri ve yatırım



ekosisteminin farklı paydaşlarıyla görüşmeler gerçekleştirdi.

Globalleşme stratejisine katkı

Ziyaretler London Tech Week'in ardından Londra'daki girişimcilik ekosisteminin önemli paydaşları ile de bir araya gelen BTM heyeti, Founders Factory, Level39, TTB Partners, Plexal, MassChallenge UK, Grow London Global ve University of East London ile görüşmeler gerçekleştirildi. Temaslarda; girişimlerin uluslararası pazarlara erişimini kolaylaştıracak mekanizmalar, Londra merkezli hızlandırma programları, yatırımcı ağlarıyla bağlantı imkanları, startup-kurumsal iş birliği modelleri, girişimlerin İngiltere pazarına açılım süreçleri ve ortak program geliştirme fırsatları ele alındı. Ayrıca BTM girişimlerinin uluslararası hızlandırma programlarına dahil edilmesi, karşılıklı startup yönlendirme mekanizmalarının oluşturulması ve Londra merkezli yeni iş birlikleri geliştirilmesi konusunda görüşmeler gerçekleştirildi.

Heyet Londra programı çerçevesinde, Türkiye Cumhuriyeti Londra Büyükelçiliği Konutu'nda düzenlenen resepsiyona da katılarak diploması, iş dünyası ve girişimcilik ekosisteminin temsilcileriyle bir araya geldi.

Gerçekleştirilen temaslarda Türkiye girişimcilik ekosisteminin son yıllarda or-

taya koyduğu gelişim, teknoloji odaklı girişimlerin küresel pazarlardaki potansiyeli ve İstanbul'un bölgesel girişimcilik merkezi olma hedefi üzerine görüş alışverişinde bulunuldu.

"Amaç küresel girişimciliğin bir parçası olmak"

Londra programını değerlendiren BTM Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İbrahim Doğan Salman, BTM'nin yalnızca Türkiye'nin değil bölgenin de önemli girişimcilik merkezlerinden biri olma yolunda ilerlediğini belirterek, "Girişimcilik ekosistemi artık yerel sınırlarla tanımlanmıyor.

Girişimlerin büyümesi, yatırım alması ve uluslararası pazarlara açılması için küresel ağlara erişim büyük önem taşıyor. Londra'da gerçekleştirdiğimiz temaslarda, BTM'nin uluslararasılaşma stratejisine önemli katkılar sağladı. Dünyanın önde gelen yatırımcıları, hızlandırma programları ve inovasyon merkezleriyle gerçekleştirdiğimiz görüşmeler sayesinde yeni iş birliği imkanlarını değerlendirme fırsatı bulduk. Hedefimiz, BTM'yi küresel girişimcilik ağlarının güçlü ve etkin bir parçası haline getirerek girişimcilerimize uluslararası ölçekte daha fazla fırsat sunmak" dedi.

"Dünyaya açılan kapıları çoğaltıyoruz"

BTM Genel Müdürü Önder Kul da gerçekleştirilen programın girişimciler

açısından önemli kazanımlar sunduğunu kaydederek, "BTM olarak girişimcilerimizin yalnızca Türkiye pazarında değil, küresel ölçekte de rekabet edebilen ve değer üreten şirketlere dönüşmelerini hedefliyoruz. Londra'da gerçekleştirdiğimiz görüşmeler, girişimcilerimizin yatırımcılarla buluşması, uluslararası hızlandırma programlarına erişimi ve yeni pazarlara açılması açısından önemli fırsatlar ortaya koydu. Kurduğumuz temaslarda önümüzdeki dönemde somut iş birliklerine dönüşmesini ve girişimcilerimize yeni imkanlar sunmasını bekliyoruz. BTM olarak girişimcilerimizin dünyaya açılan kapılarını çoğaltmaya ve onları küresel ekosistemin aktif oyuncularına haline getirmeye devam edeceğiz" ifadelerini kullandı.

Uluslararası ekosistemlerle kurduğu güçlü bağlantılar sayesinde girişimcilerin küresel pazarlara erişimini destekleyen BTM, önümüzdeki dönemde de yurt dışı iş birlikleri, yatırımcı ilişkileri ve uluslararası program geliştirme çalışmalarına devam etmeyi planlıyor. Bu doğrultuda BTM, girişimcilerinin küresel ölçekte büyümesine katkı sağlayacak yeni mekanizmalar oluşturmayı ve Türkiye ile dünya girişimcilik ekosistemleri arasında köprü görevi üstlenmeyi sürdürecektir.



Ferhat Yıldırım

Öğretim Görevlisi-Akademisyen
Gazeteci-Yazar

Gazetecilik bazen size rakamların anlatmadığını şehirlerin anlatmasına fırsat verir.

Son iki ayda birden fazla kez bulduğum Taşkent'te yalnızca toplantıları, yatırım forumlarını ve resmi görüşmeleri takip etmedim. Aynı zamanda bir ülkenin değişimine, ekonomik dönüşümüne ve gelecek vizyonuna da yakından tanıklık ettim.

Her ziyaretimde biraz daha büyüyen, biraz daha modernleşen ve biraz daha iddialı hale gelen bir Özbekistan gördüm.

Bu nedenle Taşkent'ten her dönüşümde bavulumda yalnızca notlar değil, geleceğe dair önemli gözlemler de taşıyorum.

İlk ziyaretimde dikkatimi çeken değişim rüzgârı, bu kez çok daha güçlü hissediliyordu. Beşinci Taşkent Uluslararası Yatırım Forumu vesilesiyle dünyanın dört bir yanından gelen devlet adamları, yatırımcılar, iş insanları ve akademisyenlerle aynı çatı altında buluşurken aslında sadece bir yatırım etkinliğini değil, yeni bir bölgesel vizyonun inşasını da gözlemleme fırsatı bulduk.

Bugün Özbekistan, yalnızca Orta Asya'nın değil, Avrasya'nın yükselen ekonomik merkezlerinden biri olma yolunda ilerliyor. Dünya Bankası'nın son tahminlerine göre ülke ekonomisinin 2026 yılında yüzde 6,4 büyümesi bekleniyor. Küresel ekonomideki yavaşlamaya rağmen bu tahminin yukarı yönlü revize edilmiş olması, yatırımcı güveninin en önemli göstergelerinden biri olarak değerlendiriliyor.

TAŞKENT'TE SADECE YATIRIM DEĞİL, GELECEK İNŞA EDİLİYOR

Forum kapsamında Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanımız Sayın Ömer Bolat ile de görüşme fırsatı yakaladık. Uluslararası organizasyonlarda çoğu zaman makamların gölgesinde kalan samimiyeti Sayın Bakan'da görmek mümkündü. Özbek dostlarımızla sohbet ederken kendilerine özellikle şunu ifade ettim; Sayın Bolat'ın nezaketi, mütevazılığı, Türk töresinden gelen misafirperverliği ve güler yüzü Türkiye'nin yumuşak gücünün önemli bir parçasıdır.

Yoğun programına rağmen iş insanlarının ve basın mensuplarının görüşme taleplerini geri çevirmemesi de dikkat çekiciydi. Bazen devlet yönetiminde büyük işler yapmak kadar ulaşılabilir olmak da önemlidir. Bahane üretmeyen, makamını hizmet için kullanan bir anlayışın temsilcisi olarak hafızalarımızda hoş bir seda bıraktı.

Taşkent'teki temaslarımız sırasında Özbekistan Cumhuriyeti Yatırım, Sanayi ve Ticaret Bakan Yardımcısı Akram Z. Aliev ile de bir araya geldik. Özbekistan'ın yatırım vizyonunu ve özellikle Yeni Taşkent Projesi'ni anlattığında aslında yalnızca yeni bir şehirden değil, geleceğin Özbekistan'ından söz ettiğini hissettik.

Aliev'in anlattıkları, Yeni Taşkent'in sıradan bir şehircilik projesi olmadığını ortaya koyuyordu. Bu proje, büyüyen nüfusun ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik modern şehircilik anlayışının ve uzun vadeli kalkınma planlarının önemli bir yansıması niteliğindedir.

Forumun önemli isimlerinden biri de Karakalpakistan Parlamentosu Başkanı Orinbaev Amanbay Tleubaevich oldu. Türk heyetimizi adeta ev sahibi edasıyla karşılayan Tleubaevich'in yaklaşımı, Türk dünyasının yalnızca ortak tarih ve kültürden ibaret olmadığını; aynı zamanda güçlü gönül bağlarıyla da birbirine bağlı olduğunu bir kez daha gösterdi.

Bu ziyaret sırasında dikkatimi çeken bir diğer önemli kurum ise Türkiye Cumhuriyeti Taşkent Büyükelçiliği Ticaret



Müşavirliği oldu. Özbekistan'da yatırım yapmak isteyen Türk şirketlerine sundukları kapsamlı bilgiler, rehberlik hizmetleri ve yönlendirmeler son derece kıymetli. Özellikle Türk iş dünyasının Özbekistan pazarına daha güçlü girebilmesi açısından önemli bir köprü görevi üstleniyorlar.

Forum süresince paylaşılan raporlar ve yapılan görüşmeler, Özbekistan'ın yatırım ortamını geliştirmek için önemli reformlar gerçekleştirdiğini ortaya koyuyor. Gümrük işlemlerinin dijitalleştirilmesi, yatırım süreçlerinin sadeleştirilmesi, sermaye hareketlerine yönelik kolaylıklar ve yabancı yatırımcıya yönelik yeni teşvikler dikkat çekiyor.

Özbekistan'da yabancı sermayeli işletme sayısı 20 bine yaklaşmış durumda. Çin ve Rusya'nın ardından Türkiye, 2 bin 237 işletmeyle üçüncü sırada yer alıyor. Bu tablo Türk yatırımcısının Özbekistan'a duyduğu güveni açıkça ortaya koyuyor.

Tüm bu dönüşümün arkasında ise Özbekistan Cumhurbaşkanı Şavkat Mirziyoyev'in son yıllarda uygulamaya koyduğu ekonomik reformların önemli payı bulunuyor. Taşkent Uluslararası Yatırım Forumu'nun açılışında konuşan Mirziyoyev, ülkeye yapılan yatırımların 35 milyar dolara, ihracatın ise 27 milyar dolara ulaştığını belirterek, Özbekistan ekonomisini 2030 yılına kadar 200 milyar dolarlık büyüklüğe

taşımayı hedeflediklerini açıkladı. Forum kapsamında 35 farklı yatırım anlaşmasının imzalanması ve yaklaşık 31 milyar dolarlık yatırım portföyünün oluşturulması da bu vizyonun uluslararası yatırımcılar nezdinde karşılık bulduğunu gösteriyor.

Forum kapsamında enerji, sanayi, otomotiv üretimi, ilaç, jeoloji, madencilik, inşaat ve altyapı alanlarında yeni iş birlikleri ve yeni ticari imkanların oluştuğunu gördük. Özbekistan ile Türkiye arasındaki ticaret hacmi 3 milyar dolara ulaşırken, kısa vadede 5 milyar dolar hedefi ortaya konuldu. Türk şirketlerinin Özbekistan'da enerji, otomotiv, madencilik, sanayi ve inşaat alanlarında 100'den fazla proje yürüttüğü açıklandı. Sadece 2025 yılında Türkiye'den gelen yatırım miktarının 2,6 milyar dolara ulaşması da ekonomik ilişkilerin ulaştığı seviyeyi açıkça göstermektedir.

Tarım sektöründe de önemli gelişmeler yaşanıyor. Meyve ve sebze ihracatı 454 milyon doları aşarken, tekstil sektöründe yeni ihracat ağırları kuruluyor. Özbek ürünlerinin uluslararası pazarlara açılması amacıyla yeni ticaret merkezleri ve showroom projeleri geliştiriliyor.

Otomotiv sektöründe Anadolu Grubu ile yürütülen görüşmeler, üretim kapasitesinin artırılması ve yeni yatırım projelerinin geliştirilmesi açısından önemli sinyaller veriyor. Yerelleştirme oranlarının yükseltilmesi ve yüksek katma değerli üretimin artırılması hedefleniyor.

Bir diğer dikkat çekici gelişme ise Türk Yatırım Fonu ile İslami İşbirliği Kalkınma Kurumu arasında imzalanan yeni ortak finansman mekanizması oldu. Bu sistem sayesinde Türkiye, Özbekistan, Azerbaycan, Kazakistan ve Kırgızistan'daki küçük ve orta ölçekli işletmeler için yeni finansman kaynakları oluşturulacak.

Türk dünyasının geleceği artık yalnızca kültürel birliktelik söylemleriyle şekillenmeyecek. Ortak yatırımlar, ortak ticaret koridorları, ortak teknoloji projeleri ve ortak ekonomik hedefler belirleyici olacak.

Taşkent'te gördüğüm manzara tam da buydu.

Bir şehir büyüyor...

Bir ülke dönüşüyor...

Ve Türk dünyası, geçmişin hatıralarından geleceğin ortak vizyonuna doğru emin adımlarla ilerliyor.



Gazetecilik sorumluluğumun gereği olarak Taşkent'te elde ettiğim bilgileri, yatırım fırsatlarını, ihale duyurularını, ekonomik gelişmeleri ve Türk iş dünyasına yol gösterecek detayları sizlerle paylaşmayı görev biliyorum. Taşkent'te yaptığımız görüşmeler sırasında yalnızca siyasi ve diplomatik mesajlar dinlemedik. Aynı zamanda Türk iş dünyası için son derece önemli yatırım fırsatlarını da yakından inceleme imkânı bulduk. Fergana Uluslararası Havalimanı'nda yatırımcılara açılan ticari alanlardan, tekstil sektöründeki yeni ihracat projelerine; otomotiv üretiminin enerji yatırımlarına kadar çok geniş bir alanda yeni iş fırsatlarının oluştuğunu



gördük. Özbekistan yönetimi bir yandan gümrük işlemlerini dijitalleştirirken diğer yandan yatırım süreçlerini sadeleştiriyor. Bürokratik engellerin azaltılması ve yabancı yatırımcıya sağlanan yeni kolaylıklar, ülkenin yatırım çekme konusundaki kararlılığını ortaya koyuyor.

Özellikle enerji, lojistik, soğuk hava depoculuğu, havaalanı işletmeciliği, tarım, tekstil, otomotiv yan sanayi ve inşaat sektörlerinde Türk yatırımcılar için önemli fırsatlar bulunduğunu söylemek mümkün.

Taşkent'te edindiğim izlenim şu oldu; Özbekistan artık yalnızca dost ve kardeş bir ülke değil, aynı zamanda Türk iş dünyasının mutlaka radarında olması gereken güçlü bir yatırım merkezi haline geliyor.

Özbekistan artık yatırım bekleyen değil, yatırım seçen ülkeler arasına girmeye hazırlanıyor. Bu nedenle Taşkent'te elde ettiğim yatırım bilgilerini, ekonomik gelişmeleri, ihale fırsatlarını ve iş dünyamıza yol gösterecek önemli detayları önümüzdeki süreçte de sizlerle paylaşmayı ülke ekonomimize karşı bir sorumluluk olarak görüyorum. Çünkü Türk girişimcisinin atacağı her doğru adım, hem Türkiye'nin hem de Türk dünyasının ekonomik gücüne katkı sağlayacaktır.

Çünkü gördüm ki;

Taşkent artık sadece Özbekistan'ın başkenti değil,

Türk dünyasının yükselen ekonomik başkentlerinden biri olmaya adaydır.

Başarsoft Teknoloji Günü'nde yerli navigasyon müjdesi: Yıl sonunda cepte olacak

TÜRKİYE'NİN NAVİGASYONU YERLİ TEKNOLOJİ İLE GELİYOR

Başarsoft Teknoloji Günü etkinliğinde konuşan Genel Müdür Dr. Tuncay Küçükpehlivan, Türkiye'nin kendi harita verisi, kendi mühendisliği ve kendi altyapısıyla geliştirilen Türkiye'nin navigasyonu uygulamasının bu yılın sonunda kullanıcılarla buluşacağını müjdeledi



tarafından benimsenmesini sağlayacak yöntem anlayışının çok daha kritik hale geldiğini vurguladı.

Küçükpehlivan, farklı sektörlerde yaşanan dönüşümleri değerlendirirken, geleceğin rekabet avantajının doğru teknolojiyi seçebilmekten çok, doğru teknolojiyi kurum kültürünün bir parçası haline getirebilmekten geçtiğini belirtti. Türkiye'de şirketlerin dijital dönüşüm sürecinde en önemli risklerinden birinin değişimi doğru okuyamamak olduğunu belirten Küçükpehlivan, yöneticilerin yalnızca bugünün ihtiyaçlarına değil, geleceğin iş modellerine göre de hazırlık yapması gerektiğine vurgu yaptı.

Veri ancak doğru analiz edildiğinde değer üretir

Başarsoft Genel Müdür Yardımcısı Dr. Ahmet Dabanlı ise gün boyunca gerçekleştirilen panel ve sunumların ortak noktasının, verinin doğru kullanılması olduğunu söyledi. Başarının artık yalnızca daha fazla çalışmakla değil, daha doğru görmek, daha doğru analiz etmek ve daha doğru karar verebilmekle mümkün olduğunu belirten Dabanlı, "Elinizdeki veri tek başına değer üretmez. Veri ancak doğru teknolojiyle, doğru bağlamda ve doğru insanların elinde gerçek bir rekabet avantajına dönüşür. Yaklaşık otuz yıldır geliştirdiğimiz coğrafi zekâ çözümleriyle kurumların geleceği daha net görülmeye katkı sağlıyoruz" dedi.

Farklı sektörlerin dijital dönüşüm deneyimleri

Başarsoft Teknoloji Günü kapsamında gerçekleştirilen panel ve oturumlarda perakendeden lojistiğe, enerji sektöründen havacılığa ekosistemine kadar farklı alanlarda faaliyet gösteren kurumların dijital dönüşüm deneyimleri ele alındı.

Konum teknolojileri, yapay zekâ destekli karar sistemleri, operasyonel verimlilik, müşteri deneyimi ve sürdürülebilir büyüme başlıklarında gerçekleştirilen sunumlarda, teknolojinin kurumların rekabet gücünü artırmadaki rolü değerlendirildi. Katılımcılar yeni iş birlikleri geliştirmelerine imkân sağlayan programda networking buluşmaları da gerçekleştirildi.

Türkiye'nin lider Coğrafi Bilgi Sistemleri şirketi Başarsoft tarafından geleneksel hale getirilen Başarsoft Teknoloji Günü'nün İstanbul buluşması, iş dünyasının teknoloji liderlerini, kamu temsilcilerini ve sektör profesyonellerini bir araya getirdi. "Doğruya Giden Yol" temasıyla gerçekleştirilen etkinlikte; dijital dönüşümden yapay zekâyâ, konum teknolojilerinden veri güvenliğine kadar birçok başlık ele alınırken, Türkiye'nin dijital geleceğine ilişkin önemli mesajlar verildi.

Etkinliğin açılış konuşmasını yapan Başarsoft Genel Müdürü Dr. Tuncay Küçükpehlivan, konum bilgisinin artık yalnızca navigasyon amacıyla kullanılan bir veri olmadığını, ülkelerin dijital altyapısının en stratejik unsurlarından biri haline geldiğini söyledi. Küçükpehlivan, Başarsoft'un proje yürütücülüğünde, Bilişim Vadisi, BVB ve Togg ortaklığında geliştirilen Türkiye'nin Navigasyonu Projesi kapsamında önemli bir aşamaya geldiğini belirterek, "Önümüzdeki yılın başlarında Türkiye'nin kendi navigasyonunu vatandaşlarımızın telefonlarına indirebilmeyi hedefliyoruz. Bu proje yalnızca yeni bir navigasyon uygulaması değil; Türkiye'nin kendi harita verisiyle, kendi mühendisliğiyle ve kendi teknolojik altyapısıyla oluşturduğu stratejik bir dijital egemenlik projesidir" ifadelerini kullandı.

Doğru kararın yolu doğru veriden geçiyor

Dijital dönüşümün yalnızca süreçleri hızlandırmak anlamına gelmediğini vurgulayan

Küçükpehlivan, kurumların bugün en büyük ihtiyacının doğru veriyi doğru analiz ederek doğru karar verebilmek olduğunu söyledi. Başarsoft'un yeni vizyonunu "Guiding the Right Way" (Doğruya Giden Yol) mottosuyla tanımlayan Küçükpehlivan, "Bugün kurumlar için doğru yol her zaman en kısa yol olmayabiliyor. Bazen maliyeti düşüren, bazen müşteri memnuniyetini artıran, bazen de ülkenin teknolojik bağımsızlığını güçlendiren yol, doğru yoldur. Biz yalnızca harita üretmiyoruz; kurumların doğru kararı verebilmesi için gereken dijital altyapıyı oluşturuyoruz" dedi. 29 yıldır Türkiye'nin yollarını, adreslerini ve değişen coğrafyasını dijital ortama taşıdıklarını ifade eden Küçükpehlivan, bugün kamu kurumlarından enerji sektörüne, lojistikten perakendeye kadar çok sayıda kurumun operasyonlarını Başarsoft'un geliştirdiği konum teknolojileriyle yönettiğini söyledi.

Alim Küçükpehlivan: Dijital dönüşüm liderlik meselesidir

Etkinliğin dikkat çeken bölümlerinden biri de Başarsoft Yönetim Kurulu Başkanı Alim Küçükpehlivan'ın katıldığı CEO Talk oturumu oldu. Kurumlarda dijital dönüşümün önündeki en büyük engelin teknoloji eksikliği olmadığını belirten Küçükpehlivan, başarının teknoloji yatırımı kadar kurum kültürü ve liderlikle de doğrudan ilişkili olduğunu söyledi. Şirketlerin artık yalnızca yeni teknolojilere yatırım yapmasının yeterli olmadığını ifade eden Küçükpehlivan, teknolojinin çalışanlar

HERMAN BARİN VE MOŞE YOHAY GENEL MÜDÜR YARDIMCILIĞI GÖREVLERİNE ATANDI

Çok kanallı ve çok markalı perakende yapısıyla büyümesini sürdüren FLO GROUP, organizasyon yapısını güçlendirmeye yönelik yeni bir adım attı. FLO GROUP, gerçekleştirdiği bu atamalarla kategori yönetimi, ürün yönetimi ve satın alma süreçlerinde daha entegre, veriye dayalı ve ölçeklenebilir bir yapı oluşturmayı hedefliyor. Yeni yapılanmanın şirketin yurt içi ve uluslararası büyüme hedeflerini desteklemesi amaçlanıyor.



Moşe Yohay

Şirket içinde yetişen ve uzun yıllardır farklı kademelerde sorumluluk üstlenen iki deneyimli yöneticinin yeni görevleriyle birlikte FLO GROUP'un yurt içi ve uluslararası büyüme hedeflerine daha güçlü katkı sunması hedefleniyor.

Herman Barin, Kategori Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Oldu

Kategori yönetimi, marka yönetimi ve satın alma alanlarında 20 yılı aşkın deneyime sahip olan Herman Barin, 2005 yılında FLO GROUP'a katıldı.

Kariyeri boyunca ürün yönetimi, marka yönetimi ve kategori yönetimi alanlarında farklı görevler üstlenen Barin, son olarak Kategori Grup Direktörü olarak görev yaptı.

Yeni görevinde FLO GROUP bünyesindeki markaların kategori yönetimi fonksiyonlarına liderlik edecek olan Barin;

şirketin yurt içi ve uluslararası operasyonlarında kategori yönetimi yapısının güçlendirilmesine, ticari karar süreçlerinin daha veriye dayalı hale getirilmesine ve global satın alma süreçlerinin daha entegre şekilde yönetilmesine katkı sağlayacak. Kanal ve ülke bazlı ticari modellerin geliştirilmesi, stok verimliliğinin artırılması ve sürdürülebilir büyümeyi destekleyecek stratejilerin oluşturulması da öncelikli sorumlulukları arasında yer alacak.

Perakende sektöründeki kariyeri boyunca ürün geliştirme, merchandising, tedarik zinciri ve ticari strateji alanlarında önemli deneyimler kazanan Barin, veri odaklı karar alma kültürünün güçlendirilmesi ve fonksiyonlar arası iş birliğinin artırılmasına yönelik çalışmalarla öne çıkıyor.

İstanbul Üniversitesi Sosyoloji Bölümü mezunu olan Herman Barin, aynı üniversitede Uluslararası Yönetim Programı'nı tamamladı ve İşletme alanında yüksek lisans (MBA) eğitimi aldı.

Moşe Yohay, Ayakkabı Ürün Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Oldu

Perakende sektöründe marka yönetimi, ürün yönetimi, satın alma ve ticari operasyonlar alanlarında 21 yılı aşkın deneyime sahip olan Moşe Yohay, 2005 yılında FLO GROUP bünyesine katıldı. Kariyeri boyunca Asistan Ürün Yöneticiliğinden başlayarak Ürün Yöneticisi, Marka Müdürü, Marka Direktörü ve son olarak Markalar Grup Direktörü görevlerini üstlenen Yohay, şirketin ürün ve marka yönetimi yapılanmasının gelişiminde önemli rol oynadı.

Ayakkabı Ürün Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapacak olan Yohay, FLO GROUP'un ayakkabı kategorilerine yönelik ürün yönetimi, marka portföyü ve satın alma fonksiyonlarına liderlik ede-



Herman Barin

cek. Yeni görevinde ürün geliştirme, marka portföyü ve satın alma süreçlerinin stratejik yönetimine liderlik ederek müşteri beklentilerine uygun yenilikçi ürün ve koleksiyonların geliştirilmesine katkı sağlayacak.

Ürün geliştirme, marka yönetimi, merchandising, tedarik zinciri ve ticari strateji alanlarında geniş deneyime sahip olan Yohay, müşteri ihtiyaçlarını ve pazar dinamiklerini ürün stratejilerine dönüştürme konusundaki uzmanlığıyla FLO GROUP'un ürün yönetimi yapılanmasına katkı sunmaya devam edecek. İstanbul Teknik Üniversitesi Kimya Mühendisliği Bölümü mezunu olan Moşe Yohay, ürün yönetimi, marka yönetimi, satın alma ve ticari operasyonlar alanlarındaki deneyimiyle FLO GROUP'un büyüme yolculuğuna katkı sunmaya devam ediyor.

HAKAN BUCAK'TAN 750 MİLYON DOLARLIK 3 PROJE LANSMANI

HAKAN BUCAK Gayrimenkul, iki gün içinde toplam değeri yaklaşık 750 milyon doları bulan üç farklı projeyi yatırımcılarla buluşturdu. İstanbul'da tanıtılan Ataköy Marina Residence, Hebil Blue ve Maslak Dream projeleri yoğun ilgi görürken; kapalı ön lansman döneminde Hebil Blue projesinin yaklaşık yarısı, Maslak Dream ve Ataköy Marina Residence'in ise yüzde 30'luk bölümü satıldı.

HAKAN BUCAK Gayrimenkul, gerçekleştirdiği lansmanlarla İstanbul ve Bodrum'da hayata geçirilen üç yeni projeyi yatırımcılar ve iş dünyası temsilcileriyle buluşturdu. Toplam yatırım değeri yaklaşık 750 milyon dolara ulaşan Ataköy Marina Residence, Hebil Blue ve Maslak Dream projeleri; farklı lokasyonlarda farklı yaşam ve yatırım beklentilerine hitap eden yapılarıyla dikkat çekti.

Kapalı ön lansman döneminde Bodrum Türkbükü'nde konumlanan Hebil Blue projesinin yaklaşık yarısı, Maslak Dream ve Ataköy Marina Residence projelerinin de yüzde 30'luk kısmı satıldı. Mevcut piyasa koşullarında bütçesi olup nitelikli proje arayışını sürdüren kullanıcı ve yatırımcı kitlesi; lokasyonu güçlü, yaşam kurgusu net ve uzun vadeli değer potansiyeli taşıyan projelere yöneliyor.

"Talep tarafında daha seçici ama daha güçlü bir dönem başladı"

HAKAN BUCAK Gayrimenkul Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Bucak, projelere gelen ilgiye yönelik, "Gayrimenkulde özellikle nitelikli ve sınırlı arz tarafında talebin yeniden hızlandığını görüyoruz. Hem yerli hem de yabancı yatırımcı tarafında, lokasyonu güçlü ve yaşam standardı yüksek projelere yönelik daha seçici ama daha kararlı bir ilgi oluşmuş durumda. Sadece Ataköy Marina Residence tarafında değil; Hebil Blue ve Maslak Dream projelerinde de ön lansman sürecinde bunun

somut karşılığını gördük. Bugün piyasada bütçesi olup doğru projeyi bekleyen ciddi bir kitle bulunuyor. Kullanıcılar artık yalnızca bir konut değil; yaşam biçimine, bulunduğu lokasyona ve uzun vadeli değer potansiyeline de yatırım yapıyor. Türkiye'nin stratejik önemini yeniden daha görünür hale gelmesi de yatırım kararlarını doğrudan etkiliyor" ifadelerini kullandı.

Üç farklı lokasyon, üç farklı yaşam yaklaşımı

Ataköy Marina Residence, deniz ve marina yaşamını şehir hayatıyla bir araya getiren merkezi konumuyla öne çıkıyor. Proje, Ataköy Marina çevresindeki sınırlı arz yapısı ve sahil hattındaki konumuyla özellikle şehir içinde marina yaşamını tercih eden kullanıcı kitlesine hitap ediyor.

Hebil Blue ise Bodrum Türkbükü'nde daha düşük yoğunluklu, doğayla ilişkisi güçlü ve daha sakin bir yaşam anlayışı

sunuyor. Bölgenin doğal dokusunu koruyan yaklaşımıyla öne çıkan proje, özellikle Bodrum'da daha seçili ve uzun vadeli yaşam arayışında olan kullanıcıların ilgisini çekiyor. Maslak Dream, Maslak Ayazağa bölgesindeki merkezi konumu, ulaşım avantajı ve modern yaşam yaklaşımıyla dikkat çekiyor. Şehir merkezine yakın yaşam tercih eden kullanıcı kitlesine hitap eden proje, yatırım tarafında da uzun vadeli potansiyeliyle öne çıkan projeler arasında gösteriliyor. Projelerin konseptlerine ve yaklaşımlarına ilişkin görüşlerini aktaran HAKAN BUCAK Gayrimenkul Genel Müdürü Levent Deveci, "Bugün kullanıcı beklentileri yalnızca konutun kendisiyle sınırlı değil. İnsanlar artık bulunduğu çevreyle ilişki kuran, yaşam temposuna uyum sağlayan ve bulunduğu bölgenin ruhunu taşıyan projeleri tercih ediyor. Üç projede de farklı yaşam alışkanlıklarına ve farklı kullanıcı beklentilerine karşılık veren bir yaklaşım oluşturduk. Özellikle İstanbul ve Bodrum'da sınırlı arz niteliği taşıyan projelere yönelik talebin sürdüğünü görüyoruz. Yatırımcı tarafında artık yalnızca konutun kendisi değil; lokasyonun geleceği, yaşam yoğunluğu ve uzun vadeli değer potansiyeli de çok daha belirleyici hale geliyor." dedi



İNOVASYONUN DEĞERİ ARTIK KORUMA STRATEJİSİYLE ÖLÇÜLÜYOR

Patent ve marka vekilliği, yalnızca başvuru süreçlerini yöneten bir yapı değil, şirketlerin rekabet gücünü belirleyen stratejik bir uzmanlık alanı olarak öne çıkıyor. TOBB Patent ve Marka Vekilleri Meclisi Başkanı ve Destek Patent Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Yamankaradeniz, patent ve marka vekilliğinin şirketler için stratejik bir uzmanlık alanı olduğunu ve sınai mülkiyet süreçlerinin doğru yönetilmesinin kritik önem taşıdığını vurguladı.

Küresel rekabetin veri, yapay zekâ ve ileri teknoloji ekseninde yeniden şekillendiği günümüzde, sınai mülkiyet haklarının korunması ve stratejik yönetimi giderek daha kritik bir önem kazanıyor. Özellikle inovasyonun hızla arttığı sektörlerde, şirketlerin geliştirdiği teknolojilerin yalnızca ortaya konulması değil, aynı zamanda doğru şekilde korunması ve yönetilmesi sürdürülebilir rekabet gücü açısından belirleyici hale geliyor. Bu yeni tabloda patent ve marka vekilliği, yalnızca teknik süreçleri yöneten bir meslek olmanın ötesine geçerek; şirketlerin yeniliklerini koruyan, riskleri öngören ve fikri değerleri ekonomik faydaya dönüştüren stratejik bir danışmanlık rolü üstleniyor.

TOBB Patent ve Marka Vekilleri Meclisi Başkanı ve Destek Patent Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Yamankaradeniz'e göre patent ve marka vekilliği, şirketlerin fikri değerlerini korumaktan ticari değere dönüştürmeye kadar uzanan geniş bir etki alanına sahip.

"Bugün geldiğimiz noktada inovasyonun değeri, yalnızca ortaya konulan fikirle değil, o fikrin ne kadar doğru konduğu ve yönetildiğiyle ölçülüyor. Patent ve marka vekilliği bu sürecin merkezinde yer alarak, başvuru aşamasından ticarileşmeye kadar tüm

adımlarda stratejik bir rehberlik sunuyor. Doğru kurgulanmamış bir başvuru süreci; şirketler için geri dönüşü mümkün olmayan hak kayıplarına yol açabilirken, doğru yönetilen bir sınai mülkiyet hakları stratejisi ise aynı fikri güçlü bir rekabet avantajına dönüştürebiliyor.

Veri ve yapay zekâ odaklı teknolojiler yeni riskleri ve fırsatları beraberinde getiriyor

Özellikle veri, yapay zekâ ve dijitalleşme odaklı teknolojilerin hızla yükseldiği günümüzde, geliştirilen çözümler klasik ürünlerden farklı olarak sürekli güncellenen ve gelişen yapılara sahip. Bu durum, yalnızca teknik bilgi değil aynı zamanda ileri düzey stratejik bakış açısı gerektiriyor. Patent ve marka vekilleri bu noktada şirketlerin yalnızca

mevcut durumlarını değil, gelecekte karşılaşılabilecekleri riskleri de öngörerek hareket eden kritik bir danışmanlık rolü üstleniyor. Sınai mülkiyet hakları süreçleri doğası gereği küresel bir perspektif gerektiriyor. Şirketlerin yalnızca yerel pazarda değil, uluslararası alanda da haklarını etkin şekilde koruyabilmesi için süreçlerin doğru kurgulanması büyük önem taşıyor. Bu nedenle yetkin ve sicile kayıtlı vekillerle çalışmak hem sürecin güvenliği hem de hakların sürdürülebilir şekilde korunması açısından belirleyici oluyor. Aksi durumda yaşanabilecek hatalar, yalnızca hukuki değil aynı zamanda ciddi ticari kayıplara da neden olabiliyor."



Yüksek maliyetler nedeniyle Türkiye'nin yabancılar için alışveriş cazibesini kaybettiğini belirten BMD Başkanı Sinan Öncel:

YABANCI TÜRKİYE'DEN ALIŞVERİŞİ KESİYOR YERLİ HARCAMASI YURT DIŞINA KAYIYOR

Sinan Öncel: 2025'in ilk dört ayında 284 milyar TL olan yabancıların Türkiye'deki toplam kartlı harcaması, bu yılın aynı döneminde 229 milyar liraya düştü. Aynı dönemde yerli kartlarla yurt dışından yapılan harcamalar ise 227 milyar TL'den 341 milyar liraya çıktı.

Birleşmiş Markalar Derneği'nin (BMD), Fast Company ile düzenlediği "Perakende Buluşması 2026" etkinliği, iş dünyasının ve perakendenin lider isimlerini bir araya getirdi. Toplantıda, BMD Başkanı Sinan Öncel ile Karaca Grubu Kurucusu Arif Karaca'nın da aralarında bulunduğu konuşmacılar, katılımcılarla deneyimlerini ve değerlendirmelerini paylaştılar. BMD Başkanı Sinan Öncel, konuşmasında yeme içme başta olmak üzere birçok sektörde maliyet enflasyonunun perakende sektörü için çok önemli bir sorun olduğunu vurguladı. Yüksek maliyetler nedeniyle Türkiye'nin yabancılar için alışveriş cazibesini kaybettiğini belirten Öncel, "Bankalararası Kart Merkezi (BKM) verilerine göre, 2025'in ilk dört ayında 284 milyar lira olan yabancıların Türkiye'deki toplam kartlı harcaması, bu yılın aynı döneminde 229 milyar liraya düştü. Aynı dönemde yerli kartlarla yurt dışından yapılan harcamaların ise 227 milyar liradan 341 milyar liraya çıktığını görüyoruz. Yani yerli harcaması yurt dışına kayıyor." diye konuştu.

PANDEMİDEN BU YANA DÜZENLİ ANKETLERLE MARKALI PERAKENDENİN NABZINI TUTUYORUZ

BMD çatısı altında 214 üye ve 516 marka bulunduğunu bildiren Sinan Öncel, pandemiden bu yana her ay düzenli yaptıkları anketlerle sektörün nabzını tuttuklarını söyledi. Fahiş kira artış taleplerinin uzun zamandır markalar için bir numaralı sorun olduğunu vurgulayan Öncel, şöyle devam etti:

"Haziran 2022'de 100 bin lira kira ödediğimiz bir mağazanın kirası, o tarihte 6

bin 68 dolara denk düşüyordu. Aynı mağaza için bugün 11 bin 164 dolar karşılığı kira ödüyoruz. Bu tabloya rağmen, hâlâ yüzde 300-400'e varan fahiş kira artış talepleriyle karşı karşıya kalıyoruz. Yüksek oranlı artışlar, kira/ciro oranlarına olumsuz yansıyor. 2024'te üyelerimizin yüzde 20'sinin kira ciro oranı yüzde 16 ve üzerindeyken, 2025'te bu oran yüzde 42'ye, 2026'nın ilk

dört ayında ise yüzde 56'ya yükseldi. Perakendede ciddi kan kaybına neden olan bu konuyla ilgili gerekli yasal düzenlemenin yapılması konusunda Adalet, Hazine ve Maliye ve Ticaret Bakanlığımızla yakın görüşmelerimiz devam ediyor."

ARIF KARACA: TÜRKİYE'DE SERMAYE BİRİKİMİ OLMADIĞI İÇİN GLOBAL MARKA ÇIKARAMIYORUZ

Karaca Grubu Kurucusu Arif Karaca da konuşmasında iş hayatındaki deneyimlerini ve markanın büyüme sürecindeki dönüm noktalarını anlattı. Karaca, İş hayatındaki en stratejik üç adımla ilgili şunları söyledi:

"Türkiye'de çok sık krizlerle karşılaştık ama biz o krizlerin hiçbirinde geri çekilmedik. Aksine krizlerin üstüne üstüne giderek hepsini fırsata dönüştürmeyi bildik. İthalatta başlattığımız ürün gamını geliştirmeyi iç piyasada yerli üretimle sürdürdük.

Hem ithal ettiğimiz hem de içeride ürettiğimiz ürünleri farklılaştırdık. Üçüncü stratejik adımımız ise elektrikli ev aletleri işine geçişimiz oldu. Bugün ciromuzun önemli bir kısmını elektrikli ev aletleri oluşturuyor. Elbette bu büyüme sürecinde, birkaç kez batmanın eşiğine geldik.

Çünkü dövizle aldığınız ürünü çekle senetle satıyorsunuz. Bir sabah kalkıyorsunuz devalüasyon olmuş, sermayeniz yarıya inmiş. Bu nedenle firmalar sermaye birikimi yapamıyor. Türkiye'de sermaye birikimi olamadığı için de global marka çıkaramıyoruz."

Arif Karaca, en büyük hayalinin kurucusu olduğu şirketi global bir marka haline getirmek olduğunu sözlerine ekledi.





Termosan Çelik

SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.



24 SAAT
SICAK



48 SAAT
SOĞUK



72 SAAT
BUZ



"Türkiye ve
Avrupa'nın
ilk ve en büyük
Çelik Termos
üreticisi "

TERMOSAN ÇELİK
SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Koçören OSB Mah.
206.Cadde No:17
Eyyübiye Şanlıurfa



+90 414 215 8989
info@termosancelik.com.tr

Akıllı Lojistik, Akıllı Kararlar WOP'ta!



WOP
weld online platform

www.weld-op.com
www.weld-int.com

WELD
INTERNATIONAL TRANSPORT