

19. YILIN STARLARI ÖDÜLLERİ BELİRLENİYOR



PASHA BANK GENEL MÜDÜRÜ CENK EYNEHAN: "REEL SEKTÖRÜN HER ZAMAN YANINDAYIZ"

AYLIK EKONOMİ DERGİSİ

HAZİRAN 2021

YIL: 21 SAYI: 258

Ekovitrin

ISSN 1302-4701-S

FİYATI: 15 TL

www.ekovitrin.com



SÜLEYMAN ÇETİNSAYA

İNŞAAT SEKTÖRÜ CANLANACAK



LOJİSTİK ÖZEL DOSYA

PROJE TAŞIMACILIĞI



TÜRK SİHA'LARIN ULUSLARARASI BAŞARISI



HALUK YILDIZ

KASTAMONU ENTEGRE'DEN YATIRIM HAMLESİ

TÜRKİYE'NİN SANAYİ DEVLERİ

ÖZEL DOSYA



Dilediğiniz an, dilediğiniz yerde

DİJİTAL BANKACILIK TEKNOLOJİLERİMİZ SİZİNLE!

KOLAY ADRES İLE IBAN'SIZ PARA TRANSFERİ | FAST İLE 7/24 PARA TRANSFERİ

QR KODLA PARA ÇEKME | BARKODLA VERGİ ÖDEME | FATURA ÖDEME



halkbank.com.tr | 0850 222 0 400 Dialog

HALKBANK

GELECEĞİNE

GÜÇ KAT



HÜRJET

JET EĞİTİM VE HAFİF TAARRUZ UÇAĞI

TUSAŞ - Türk Havacılık ve Uzay Sanayii A.Ş.

TSKGV'nin Bağlı Ortaklığı ve SSB'nin İştirakidir.

tusas.com

TÜRKHAVACILIK UZAYSANAYİİ

AVRUPA KONUTLARI

KONUTUN MARKASI

Bugüne kadar sahiplerine teslim ettiğimiz 20.000 konutla,
sektörün önde gelen markası, on binlerce ailenin de ayrıcalığı olduk.

Bu gurur ve mutlulukla, geleceği inşa etmeye devam ediyoruz.
Çünkü daha Avrupa Konutları ayrıcalığıyla buluşmayı bekleyen on binler var.

SATIŞTAKİ PROJELERİMİZ



AVRUPA KONUTLARI ÇAMLIVADİ



AVRUPA KONUTLARI YAMANEVLER



AVRUPA KONUTLARI ATAKENT 4 B



AVRUPA KONUTLARI ATAKENT 4 C



AVRUPA RESIDENCE-OFFICE ATAKÖY



ECLIPSE MASLAK BUSINESS

Satışı Tamamlanan Projelerimiz

Avrupa Konutları **ATAKENT 1**	Avrupa Konutları **ATAKENT 2**	Avrupa Konutları **ATAKENT 3***	Avrupa Konutları **ATAKENT 4 A**	Avrupa Konutları **TEM***
Avrupa Konutları **TEM 2***	Avrupa Konutları **ISPARTAKULE 1***	Avrupa Konutları **ISPARTAKULE 2***	Avrupa Konutları **ISPARTAKULE 3***	Avrupa Konutları **BAŞAKŞEHİR***
Avrupa Konutları **KALE**	Avrupa Konutları **KALE 2**	Avrupa Konakları **FLORYA**	Avrupa Konakları **SAKLIBAHÇE**	**TEMA İSTANBUL**
VADİSTANBUL	* T.C ÇEVRE VE ŞEHİRCİLİK BAKANLIĞI TOKİ iştiraki EMLAK KONUT GYO A.Ş. Kaynak Geliştirme Uygulamaları kapsamında yapılmış projedir.			

/ AvrupaKonutlari

avrupakonutlari.com.tr

444 38 25

artaş İNŞAAT

Ekovitrin
AYLIK İŞ VE EKONOMİ DERGİSİ MOUNTHLY BUSINESS AND ECONOMICS MAGAZINE

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

YÖNETİM KURULU BAŞKANI
Chairman Of The Board
KAMURAN ABACIOĞLU

BAŞKAN YARDIMCISI
Vice Chairman
ŞEREF ÖZATA

GENEL YAYIN YÖNETMENİ VE SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Editor In Chief
BİLAL KOÇAK

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

HABER MERKEZİ
News Center
ALİ KARABAŞ, SİNAN SAYGI

REKLAM VE HALKLA İLİŞKİLER
Advertising And Public Relations
HARUN REŞİT TIĞLI
GÜLSÜM DOĞAN

MALİ İŞLER SORUMLUSU
Chief Of Financial Affairs
ALPTEKİN ATASOY

AMERİKA TEMSİLCİSİ
Representative Of The Us
A. VAHAP YAZAROĞLU - TEL: 9782892143

RUSYA TEMSİLCİSİ
Representative Of Russia
ERCAN BEKAR - TEL: +79182136565

FRANSA TEMSİLCİSİ
Representative Of The France
HASAN BENER - TEL: +33663559994

ALMANYA TEMSİLCİSİ
Representative Of Germany
ARİF KARACA - TEL: +00 491622984444

İNGİLTERE TEMSİLCİSİ
Representative Of The Uk
MUSTAFA KÖKER - TEL: +447785258541

HOLLANDA TEMSİLCİSİ
Representative Of The Netherlands
YUSUF TÜRKMEN - TEL: +31104849532

MACARİSTAN TEMSİLCİSİ
Representative Of The Hungary
FADIL BAŞAR +30703109275

ROMANYA TEMSİLCİSİ
Representative Of Romania
DR. DURSUN ALTINIŞIK - TEL: +40213237200

AZERBAYCAN TEMSİLCİSİ
Representative Of Azerbaijan
CEMAL YANGIN - TEL: +994124982086

SUUDİ ARABİSTAN TEMSİLCİSİ
Representative Of Saudi Arabia
BÜNYAMİN TANOĞLU - TEL: +966506300610

KATKIDA BULUNANLAR
Contributors
ALİ COŞKUN, ERDEM RESNELİ, MELİKE KOÇAK, HAKAN BUCAK, AHMET ALPER KOÇAK, MUSA KARADEMİR, BÜLENT GÖRER, MİKAYİL BAYDAROĞLU, TÜMAY MERCAN, ŞİNASİ KARA, EDA KARADAĞ, YUNUS KAYA, ATİLLA YILDIZTEKİN, EMRE ELDENER, GÜLŞEN YEŞİLDAĞ, CEM KUMUK, AHMET ELER, HÜSEYİN BARANER, ELVAN KILIÇ.

HUKUK DANIŞMANI
Legal Advisers
Av. Veysel Özer

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

İNTERNET ADRESİ
Web Address
www.ekovitrin.com

MAİL ADRESİ
e-Mail
info@ekovitrin.com

BASKI VE CİLT
Printing And Skin
MATSİS MATBAA SİSTEMLERİ
TEL: (0212) 624 21 11
www.matbaasistemleri.com

DAĞITIM
DISTRIBUTION-DÜNYA SÜPER VEB OFSET A.Ş.



editör

Bilal KOÇAK
bilalkocak@ekovitrin.com

TÜRKİYE, DÜNYADA EN HIZLI BÜYÜYEN 3. EKONOMİ OLDU

Covid-19 salgınının küresel ekonomi üzerindeki yıkıcı etkisi devam ederken, Türk ekonomisinin yılın ilk çeyreğinde yüzde 7 büyümesini önemli bir başarı olarak değerlendirmek gerekiyor. Türkiye, ilk çeyrekte yakaladığı büyüme oranıyla, şu ana kadar verileri açıklayan 51 ülke arasında Çin ve Moğolistan'ın ardından dünyada en hızlı büyüyen 3. ekonomi oldu. Yılın ilk çeyreğinde Çin yüzde 18.3, Moğolistan ise yüzde 15.7 büyüdü. Türkiye Avrupa'nın en hızlı, OECD ve G20'nin ise Çin'in ardından en hızlı büyüyen ikinci ekonomisi konumunda yer aldı. Avrupa'da Türkiye'yi yüzde 5.4 ile Estonya takip etti.

ALMANYA EKONOMİSİ YÜZDE 3.1 KÜÇÜLDÜ

Avrupa Birliği ekonomisi yılın ilk çeyreğinde yüzde 1.7 daraldı. Avrupa'nın büyük ekonomilerinde salgın nedeniyle yaşanan kapanmalar bunda etkili oldu. Normalde Avrupa'nın büyüme motoru olarak anılan Almanya'nın ekonomisi yüzde 3.1 küçülürken, İngiltere'de daralma yüzde 6.1'i buldu. İspanya yüzde 4.3'lük, İtalya ise yüzde 1.4'lük bir daralma yaşarken Fransa ekonomisi yüzde 1.2 büyüdü.

ABD 0.4 BÜYÜDÜ

Dünyanın en büyük ekonomisi olan ABD ise aşılama çalışmalarının hızlanması ve buna bağlı olarak atılan normalleşme adımlarıyla yüzde 0.4 büyüdü.

TÜRKİYE DEV EKONOMİLERİ GERİDE BIRAKTI

Almanya gibi dev bir ekonomi yüzde 3.1 oranında küçülürken, İngiltere ekonomisi yüzde 6.1 oranında daralırken , ABD ise ancak 0.4 gibi çok düşük bir büyüme elde ederken, Türkiye ekonomisi yüzde 7 büyüme ile bir rekora imza attı.

Çin'in 18.3 olağanüstü bir büyüme oranı ile dünyada ilk sırada yer alması da, bu ülkenin gelecekte küresel ekonomiyi yönlendirecek en büyük güç olacağının işaretlerini veriyor.

Türkiye ve Çin, genç, dinamik ve üreten insan kaynakları açısından birbirine benzeyen önemli iki ülke. Geleceğin küresel ekonomisi Türkiye ve Çin'in bulunduğu bir coğrafya üzerinde şekillenecek.

TÜRKİYE'NİN SANAYİ DEVLERİ

Ekovitrin, Haziran sayısında, İSO'nun açıkladığı Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2020 Araştırması'nı 'Türkiye'nin Sanayi Devleri' başlığıyla kapağına taşıdı. İSO 500 Araştırması'nda TÜPRAŞ, üretimden satışlarda 58,6 milyar lirayla en büyük sanayi kuruluşu oldu. Ford Otomotiv 45,2 milyar lirayla ikinci, Oyak-Renault Otomobil Fabrikaları ise 31,2 milyar lirayla üçüncü sırada yer aldı.

ÇETİNSAYA: "İNŞAAT SEKTÖRÜ HAREKETLENECEK"

Artaş İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Çetinsaya, Ekovitrin'e yaptığı açıklamada, pandemi sonrası inşaat sektörünün canlanacağını söyledi. Çetinsaya, "Pandemi sürecine rağmen Türkiye konut sektöründe büyümesini sürdürdü. Bilindiği gibi 2020'de sektör yılı rekor satışla kapatmıştı. Ekonominin lokomotifi olan inşaat sektörünün 2021 yılında da aktif rolünü sürdüreceği kanısındayım. Normalleşmeyle birlikte inşaat sektöründe ciddi bir hareketlilik yaşanacak" diyor.

H. CENK EYNEHAN: "REEL SEKTÖRÜN HER ZAMAN YANINDAYIZ"

Haziran sayımızda PASHA Bank haberine yer verdik. PASHA Bank Genel Müdürü H. Cenk Eynehan, pandeminin yaşandığı 2020 yılında, kredilerini sürekli artırarak, reel sektörün her an yanında yer aldıklarını, bu yıl da yer almaya devam edeceklerini ifade ediyor. H. Cenk Eynehan, "PASHA Bank olarak her zaman önceliğimiz Türkiye, Azerbaycan ve Gürcistan üçgenindeki ticaretin gelişmesine ve ülkemiz ekonomisine katkı sağlamak oldu. Bundan sonra da öyle olacak" mesajını veriyor.

BAYRAKTAR TB2 SİHA'LARIN İHRACAT ATAĞI

Türkiye'nin ilk milli ve özgün Silahlı İnsansız Hava Aracı (SİHA) Bayraktar TB2, bundan böyle Polonya'ya da ihraç edilecek. Yani Türkiye, ilk defa NATO ve Avrupa Birliği üyesi bir ülkeye yüksek teknoloji içeren SİHA satacak. Bilindiği gibi daha önce Bayraktar TB2 SİHA'lar, Ukrayna, Katar ve Azerbaycan'a ihraç edilmişti. Haberin detayları Haziran sayımızda yer alıyor.

Bir dahaki sayıda görüşmek üzere.

PASHA Bank

Türkiye, Azerbaycan ve Gürcistan'ı birbirine bağlayan finans köprüsüyüz.

Azerbaycan'da ve Gürcistan'da yatırım yapan Türk şirketlerine rehber olmak için #bizvarız.



www.pashabank.com.tr | 0212 705 89 00

İÇİNDEKİLER



TÜRKİYE, 2021'İN İLK ÇEYREĞİNDE YÜZDE 7 BÜYÜDÜ

SAYFA 12

TÜRKİYE'NİN SANAYİ DEVLERİ

Türkiye'nin 2020'de 500 Büyük Sanayi Kuruluşu açıklandı. TÜPRAŞ üretimden satışlarda 58 milyar 593 milyon lirayla listede ilk sırayı alırken, Ford Otomotiv 45 milyar 223 milyon lirayla ikinci, Oyak-Renault Otomobil Fabrikaları ise 31 milyar 242 milyon lirayla üçüncü oldu. İSO 500 ihracatı yüzde 12,8 gerilerken, faaliyet karı yüzde 55 arttı. Finansman giderleri yüzde 39,2 artarken, borç-özkaynak dağılımı hala kronik sorun olmaya devam etti. Krediler daha çok sanayi dışı sektörlere yönelirken, duran varlıkların payı yüzde 2,8 azaldı.

SAYFA 22



SÜLEYMAN ÇETİNSAYA:

"İNŞAAT SEKTÖRÜNDE CİDDİ BİR HAREKETLİLİK YAŞANACAK"

SAYFA 56

CENK EYNEHAN:

"REEL SEKTÖRÜN HER ZAMAN YANINDAYIZ"

SAYFA 60



TÜRK SİHA'LARIN ULUSLARARASI BAŞARISI

SAYFA 66



DALGA SÖRFÜ CENNETİ; ORDU

SAYFA 70



LOJİSTİK ÖZEL DOSYA PROJE TAŞIMACILIĞI

SAYFA 74

İAÜ DR. DYT. SERAP ANDAÇ ÖZTÜRK:

"HERKES GLUTENSİZ BESLENMEK ZORUNDA DEĞİL"

SAYFA 100







BİLAL KOÇAK AÇIK KALP AMELİYATI OLDU

EKOVİTRİN Medya Grubu Kurucu Ortağı, Yönetim Kurulu Üyesi, Ekovitrin Dergisi ve Ekovitrin.com sitesi Genel Yayın Yönetmeni Bilal Koçak, Özel Çamlıca Erdem Hastanesi'nde 8 Mayıs Cumartesi günü açık kalp ameliyatı oldu. Operasyon kalp ve damar cerrahı Op. Dr. Özkan Kantarcı, Op. Dr. Konul Ahmedova, Kardiyoloji Doktoru Muhammet Fatih Ayçiçek ve ekibi tarafından gerçekleştirildi. Bypass ameliyatında Bilal Koçak'ın tıkanan 3 damarı başarılı bir şekilde değiştirildi. Operasyon başarılı bir şekilde sonuçlandı. 1 haftalık tedavi sürecinin ardından taburcu edilen Bilal Koçak, şu teşekkür mesajını yayınladı: "Başarılı bir ameliyat geçirip sağlığıma kavuşmak bana en güzel bayram hediyesi oldu. Her şey Allah'ın takdiri. Ameliyatım 8 Mayıs Kadir Gecesi'ne denk geldi. Operasyonu başarılı bir şekilde gerçekleştiren Özel Çamlıca Erdem Hastanesi'nin doktorlarına, büyük bir fedakarlıkla hizmet veren sağlık ekibine, hastanenin kurucusu olan Külünk ailesine, ameliyat sırasında kan bağışında bulunanlara, hastanede kaldığım sürece yanımdan hiç ayrılmayan eşime, çocuklarıma ve geçmiş olsun dileklerini ileten dostlarıma gönülden teşekkür ediyorum."





Universal Robots Türkiye ve MEA Ülke Müdürü Kandan Özgür Gök, yapay zeka ve nesnelerin internetine entegre olabilen cobot'ların, esnek üretimde elimizdeki en önemli koz olduğunu söyledi.



ESNEK ÜRETİM, YAPAY ZEKA VE COBOT'LARLA SAĞLANABİLİR

DÜNYANIN 1 numaralı kolaboratif robot üreticisi Universal Robots Türkiye ve MEA Ülke Müdürü Kandan Özgür Gök, esnek üretimde cobot'ların önemine değinerek, kesintisiz ve verimli bir üretim için atılması gereken adımları açıkladı. Pandemi döneminde üretimin kesintileri yaşadığını ya da tümüyle durduğunu belirten Gök, cobot'ların bugün birçok sektörde insanlarla yan yana çalışarak kesintisiz üretimde yer aldığını, yapay zeka ve otomasyon temelli gelecek üretimin de cobot'lara dayandırılması gerektiğini söyledi. Üretimde esnekliğin, yapay zeka ve otomasyonla sağlanabileceğini savunan Gök, "Dünyanın birçok ülkesinde tamamen insana dayalı üretim modeli yerini robot ve yapay zekalı üretime bırakıyor. Hammaddenin fabrikaya gelişinden son ürüne kadar tüm süreçler yine otomasyonla sürdürülüyor. Böylece üretimde insan hatası ya da duygularına bağlı aksamaların da önüne geçiliyor. Endüstri 4.0'ın da temeli olan modelde; yapay zeka ve otomasyon sistemleriyle entegre olabilen, kamera, sensör ve özel yazılımlarla üretim ya da sürece özel eklentiler yapılabilen cobot'ları da dahil ederek üretimde yeni bir döneme geçebiliriz. Her zaman yüksek hassasiyet ve kalitede çalışan cobot'larla üretimde yüzde 500'e varan verim artışları sağlayabiliriz" diye konuştu.



TCHIBO'DAN BAĞDAT CADDESİ'NE ÜÇÜNCÜ MAĞAZA

KENDİ kulvarını yaratarak Türkiye'de 15 yılı aşkın süredir müşterilerinin karşısına yeniliklerle çıkan Tchibo, İstanbul Anadolu yakasında yeni mağazasını hayata geçirdi. Bağdat Caddesi'ndeki üçüncü mağazasında kahve keyfinin yanı sıra taze ve sağlıklı atıştırmalıklar ile gıda dışı ürünler yer alacak.

Anadolu yakası Bağdat Caddesi'ndeki yeni mağazasında bir mola vermek isteyenler, Tchibo'nun dünyanın dört bir yanından gelen kahve çeşitleri ve günün her saati kahveye eşlik edecek lezzetli ve taze atıştırmalıkları ile değişen temalarına ulaşabilecek.

Benzersiz bir iş modeline sahip olan Tchibo, 14 ülkede binden fazla mağaza, 22 bin 300 satış noktası ve internet mağazaları ile müşterilerine hizmet veriyor. Şirket bu çok kanallı dağıtım sistemini, her hafta değişen gıda dışı ürünlerle birlikte, kahve ve kapsüllü kahve makinesi Cafissimo'yu sunmak üzere kullanıyor. 2016 yılında dünya genelindeki 12 bin çalışanıyla 3,3 milyar Euro kazanç sağlayan Tchibo; Avusturya, Çek Cumhuriyeti, Almanya ve Macaristan'da kavrulmuş kahve pazarının lideri ve Avrupa'nın önde gelen e-ticaret şirketlerinden birisi. 1949'da Hamburg'da kurulan aile şirketi, uyguladığı sürdürülebilir politikalar sayesinde, 2012 yılındaki Kurumsal Ahlak ve Çevresel Lojistik Ödülü ve 2013 yılındaki Federal Hükümet KSS Ödülü başta olmak üzere birçok ödüle layık görüldü. Tchibo 2016 yılında, Almanya'nın en büyük sürdürülebilir şirketi seçildi.





TÜRKİYE'NİN
500 BÜYÜK SANAYİ
KURULUŞU

"Türkiye'nin En Büyük 500 Sanayi Kuruluşu"nun açıklandığı
ISO 500 listesinde Çalık Denim olarak 2020 yılında

Genel Sıralamada 275.
Tekstil Sektöründe 8.

sırada yer aldığımızı duyurmaktan gurur duyarız.

Bu başarımıza ortak olan tüm değerli çalışanlarımıza ve
iş ortaklarımıza teşekkür ederiz.

ÇALIK DENIM

IAS GENEL MÜDÜRÜ İLKER ER:

"İŞLETMELERİ GELECEĞE TAŞIYAN TEKNOLOJİYİ ÜRETİYORUZ"

canias4.0 teknolojileri ile sundukları IoT çözümlerini anlatan IAS Genel Müdürü İlker Er, "İşletmeleri günümüze ve geleceğe bağlayacak teknolojileri geliştirmeye odaklanmış tecrübeli mühendislik ekibimizle var gücümüzle üretiyoruz" diyor.

IAS Genel Müdürü İlker Er, birbiriyle tam entegre çalışabilen sistemlerin firmalar için çok önemli olduğunu söyledi. canias4.0 teknolojileri ile sundukları IoT çözümlerinden bahseden İlker Er, "canias4.0 çözümlerinin özellikle ERP ile bütün üretim yönetim sistemlerini bütünleştirmesi, mevcut ve potansiyel müşterilerinin dijital dönüşüm yolculuğu boyunca teknoloji tedarikçisi olma hedefiyle konumlandırması çok önemli" dedi.

Firmaların kendilerine en uygun ERP sistemini seçebilmek için önce neye ihtiyaçları olduğunu iyi analiz etmiş olmaları gerektiğini belirten İlker Er, "ERP yazılımından ne bekliyoruz? Bundan 10 yıl sonra firmamız nerede ve hangi ölçekte olacak? Hedeflerimiz neler? Mevcut iş süreçlerimizde sorun yaratan noktalar hangileri? Neye ihtiyacımız var? gibi sorulara yanıt bulmalı. Sonrasında kendilerine en uygun olan ERP yazılımı için detaylı bir araştırma yapmalılar. Standart çözümlerinin yanı sıra, firma ihtiyaçlarına özel olarak, düşük maliyetle ve hızlı şekilde kurgulanabilecek, esnek, özelleştirilebilir, mevcuttaki ve gelecekteki tüm ihtiyaçlara cevap verebilecek kapasitede bir yazılım tercih etmeleri gerekir. Ayrıca, muhatap alacakları teknoloji firmasının danışmanlarının uzmanlık seviyelerini, uluslararası başarılarını ve yine uluslararası standartlara uygun olup olmadığını da iyi analiz etmeliler. ERP yazılımları, alıp kullanmaya başlayacağınız bir ürün, fişe takıp çalıştıracağınız bir cihaz gibi değil. ERP'yi ve aslında tüm dijital dönüşüm projelerini uzun soluklu iş birlikleri olarak görmek gerekir. Teknoloji hızla gelişirken ona ayak uydurabilmek için değişime açık olmak ve sürekli çalışmak gerekir. Biz canias4.0 Teknolojileri çatısı altında caniasERP, IoT, big data, canias IQ, iasDB, TROIA Geliştirme Platformu gibi inovatif pek çok ürünü müşterilerimizin hizmetine sunuyoruz. Ayrıca, müşterilerimize ürünlerimizle sayesinde sunduğumuz hareket özgürlüğünün yanı sıra tecrübeli danışmanlarımız ve bünyemizdeki IAS Business Academy ile eğitim ve adaptasyon desteği veriyoruz" diye konuştu.





İLKER ER: "canias4.0 çözümlerinin özellikle ERP ile bütün üretim yönetim sistemlerini bütünleştirmesi, mevcut ve potansiyel müşterilerinin dijital dönüşüm yolculuğu boyunca teknoloji tedarikçisi olma hedefiyle konumlandırması çok önemli."

İlker Er, canias4.0 ile müşterilerine sundukları avantajları şöyle anlattı: "canias 4.0 IoT çözümü, müşterilerine dijital dönüşüm süreçlerinde veri toplama, verileri anlamlandırma ve toplanan verilerden anlamlı iç görüler üretmeye olanak sağlayacak bir platform sunuyor. Raporlama aşamalarında bütünleşik yapısı ile üretim yönetim sistemleri ile ilgili tüm ERP modüllerini de otomatize edecek şekilde konumlanıyor ve üretim alanındaki iş merkezlerinde doğrudan caniasERP'nin bir uzantısı haline getiriyor. canias4.0 IoT Gateway yazılımımız, ERP sunucuları ile kontrol birimleri, sensörler ve akıllı cihazlar arasında iki yönlü bağlantı sunan piyasadaki en yaygın iletişim protokolleri ile doğrudan haberleşme yetkinliğine sahip. Bu nedenle de protokol bağımsız olarak adlandırabileceğimiz bir iletişim teknolojisi. IoT Gateway üretim verileri, kaynak tüketimi, çevresel değerler gibi verileri gerçek zamanlı olarak izler, analiz eder ve görselleştirir. Daha önceden tanımlanmış kurallara dayalı olaylar meydana geldiğinde izlenen veriler doğrudan caniasERP fonksiyonlarını tetikleyebilir ve ERP tablolarına yazabilir. Bu süreçte herhangi bir üçüncü parti entegrasyona ihtiyaç duymaz. Veri toplama aşamasında eğer makinalar üzerinde bulunan otomasyon üniteleri veri yaymaya kapalıysa veya otomasyon altyapısının yetersiz olduğu durumlarda en yaygın müşteri ihtiyaçlarını karşılamak üzere tamamen canias4.0 teknolojisi ile geliştirilen IoT BOX IO ve Touch IO cihazları ile iş merkezlerinden anlık veriler toplanır."



TÜRKİYE, 2021'İN İLK ÇEYREĞİNDE YÜZDE 7 BÜYÜDÜ

Türkiye ekonomisi, 2021 yılının ilk çeyreğinde beklentilerin üzerinde bir büyüme performansıyla yüzde 7 büyüme kaydetti. Beklentiler Türkiye'nin yüzde 6,5 civarı büyüyeceği yönündeydi. Hazine ve Maliye Bakanı Lütfi Elvan, bu yılın ilk çeyreğindeki yüzde 7'lik büyümenin yüzde 56'sının net dış talep ve yatırımlardan geldiğini belirterek, "Bu, dengeli ve sağlıklı büyümenin göstergesi" dedi.

Türkiye ekonomisi, 2021 yılının ilk çeyreğinde yüzde 7 oranında büyüdü. Beklentiler Türkiye'nin yüzde 6,5 civarında büyüyeceği yönündeydi. Üretim yöntemine göre cari fiyatlarla GSYH tahmini, yılın birinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 29,1 artarak 1 trilyon 386 milyar 347 milyon lira olarak gerçekleşti. GSYH'nin birinci çeyrek değeri cari fiyatlarla ABD doları bazında 188 milyar 65 milyon oldu.



LÜTFİ ELVAN: "İstihdam oluşturan, gelir dağılımını iyileştiren ve istikrara odaklanan politikaları kararlılıkla uygulayacağız. Büyümenin finansman kalitesi önceliğimiz."

HANGİ SEKTÖR NE KADAR BÜYÜDÜ?

GSYH'yi oluşturan faaliyetler incelendiğinde bu yılın birinci çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine kıyasla zincirlenmiş hacim endeksi olarak bilgi ve iletişim faaliyetleri yüzde 18,1, diğer hizmet faaliyetleri yüzde 14,4, sanayi yüzde 11,7, tarım yüzde 7,5, hizmetler yüzde 5,9, mesleki, idari ve destek hizmet faaliyetleri yüzde 5,3, kamu yönetimi, eğitim, insan sağlığı ve sosyal hizmet faaliyetleri yüzde 3,7, finans ve sigorta faaliyetleri yüzde 2,9, inşaat yüzde 2,8 ve gayrimenkul faaliyetleri yüzde 2,4 arttı. Takvim etkisinden arındırılmış GSYH, zincirlenmiş hacim endeksinde, yılın birinci çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 7,3 yükseldi. Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış GSYH, zincirlenmiş hacim endeksi ise bir önceki çeyreğe göre yüzde 1,7 artış gösterdi.

HANE HALKI NİHAİ TÜKETİM HARCAMALARI YÜZDE 7,4 ARTTI

Hane halkı nihai tüketim harcamaları yılın birinci çeyreğinde, geçen yılın aynı çeyreğine göre zincirlemiş hacim endeksine göre yüzde 7,4 yükseldi. Devletin nihai tüketim harcamaları, yüzde 1,3, gayrisafi sabit sermaye oluşumu yüzde 11,4 artış kaydetti. Mal ve hizmet ihracatı, yılın birinci çeyreğinde geçen yılın aynı çeyreğine göre zincirlenmiş hacim endeksi olarak yüzde 3,3 artış gösterirken ithalatı yüzde 1,1 azaldı.

İŞ GÜCÜ ÖDEMELERİNDE YÜZDE 16 ARTIŞ

İş gücü ödemeleri yılın birinci çeyreğinde, geçen yılın aynı çeyreğine göre yüzde 16, net işletme artığı/karma gelir yüzde 39,1 yükseldi. İş gücü ödemelerinin cari fiyatlarla gayrisafi katma değer içindeki payı geçen yılın birinci çeyreğinde yüzde 39 iken bu oran yılın birinci çeyreğinde yüzde 35,5 oldu. Net işletme artığı/karma gelirin payı ise yüzde 41,9'dan yüzde 45,8'e çıktı.

"BÜYÜMENİN FİNANSMAN KALİTESİ ÖNCELİĞİMİZ"

Hazine ve Maliye Bakanı Lütfi Elvan, Twitter hesabından yılın birinci çeyreğine ilişkin büyüme verilerini değerlendirdi. İlk çeyrekteki yüzde 7'lik büyümenin yüzde 56'sının net dış talep ve yatırımlardan geldiğini vurgulayan Elvan, şunları kaydetti: "Bu, dengeli ve sağlıklı büyümenin göstergesi. İstihdam oluşturan, gelir dağılımını iyileştiren ve istikrara odaklanan politikaları kararlılıkla uygulayacağız. Büyümenin finansman kalitesi önceliğimiz."





İSTANBUL AYDIN ÜNİVERSİTESİ

Kariyerinde yüksekleri hedefleyenlere

YÜKSEK LİSANS ve DOKTORA

www.aydin.edu.tr • 444 1 428

İstanbul Aydın Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, 135 yüksek lisans ve doktora programını, akademik kariyer hedefleyen ve profesyonel yaşamın gerekleri doğrultusunda uzmanlık alanlarına yenilerini eklemek isteyenler için açıyor.

Güçlü bir akademik kadro, günümüz iş dünyasının ihtiyaçlarına göre tasarlanmış program alternatifleri, uluslararası bağlantılar, iş dünyasıyla entegre, hafta içi ve hafta sonu eğitim seçenekleri ile

İAÜ LİSANSÜSTÜ EĞİTİM PROGRAMLARI SİZİ BEKLİYOR.

İAÜ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM
ENSTİTÜSÜ

BÜYÜKÇEKMECE • FLORYA • KADIKÖY

HALKBANK, 83. YAŞINI KUTLUYOR

Halkbank Genel Müdürü Osman Arslan, "83 milyonun bankası olarak 83'üncü yılımızda da ihtiyacı olan tüm kesimlerin yanında olmaktan ve büyüyen ülkemize sorumluluk içinde hizmet sunmaktan gurur duyuyoruz" dedi.

Mustafa Kemal Atatürk'ün himayesinde 1938 yılında faaliyetine başlayan Halkbank, 83. yaşını kutluyor. Halkbank'tan yapılan açıklamaya göre, küçük esnaf ve sanayi erbabına uygun koşullarla kredi kullandırma amacıyla kurulan banka, sağladığı finansal imkanlarla Türkiye'deki ekonomik istikrarın korunması yolundaki misyonunu aksatmadan sürdürüyor. Türkiye ekonomisinin gelişmesinde ve gücünü koruyabilmesinde önemli sorumluluklar üstlenen banka, reel sektörün finansmana erişimine yönelik çözümler geliştirmeye ilk günkü heyecanıyla devam ediyor.

Açıklamada görüşlerine yer verilen Halkbank Genel Müdürü Osman Arslan, finansman imkanları ve bankacılık çözümleriyle Türkiye ekonomisinin hizmetinde olduklarını belirterek, şunları kaydetti: "Üreten Türkiye'nin güçlü bankası olarak 83 yıldır ülkemizin ekonomik kalkınmasına katkımızı etkin şekilde ortaya koyuyoruz. Özellikle KOBİ bankacılığı alanındaki uzmanlığımızla reel sektörün ihtiyaçlarına yanıt veren ürün ve hizmetler geliştiriyor, kredilerimizle küçük işletmelerin büyük sanayi kuruluşlarına dönüşmesine katkı sağlıyoruz. Ayrıca, bireysel müşterilerimize sağladığımız imkanlarla da toplumsal yaşam kalitesinin yükselmesine destek veriyoruz. 83 milyonun bankası olarak 83'üncü yılımızda ihtiyacı olan tüm kesimlerin yanında olmaktan ve büyüyen ülkemize sorumluluk içinde hizmet sunmaktan gurur duyuyoruz. Bu süreçte bize güvenini esirgemeyen tüm müşterilerimize, iş ortaklarımıza ve halkımıza teşekkür ediyoruz. Halkbank, bundan sonra da 'Önce Halk, sonra Bankayız' yaklaşımıyla ülkemizi gelecek hedeflerine ulaştırmak için çalışmaya devam edecek."



OSMAN ARSLAN: "Özellikle KOBİ bankacılığı alanındaki uzmanlığımızla reel sektörün ihtiyaçlarına yanıt veren ürün ve hizmetler geliştiriyor, kredilerimizle küçük işletmelerin büyük sanayi kuruluşlarına dönüşmesine katkı sağlıyoruz."

ŞUBE SAYISI BİN 17'YE YÜKSELDİ

Açıklamada yer alan bilgiye göre, Halkbank, müşteri gereksinimlerini karşılamak için halka değer sunma yöntemini dijitalleşme ekseninde yeniden yapılandırıyor. İnternet ve mobil bankacılık hizmetlerine üye 10 milyonu aşkın müşterisiyle, sahadaki gücünü dijitale taşıyan Halkbank, güçlü finansal etkinliğini ekonomik performansına yansıtarak, aktif büyüklüğünü yaklaşık 700 milyar TL'ye yükseltti. Halkbank, bu dönemde çalışan sayısını 23 bin 500 kişiye yükselterek gelecek neslin bankacılarına halkımıza hizmet etme fırsatı veriyor. Banka son bir yılda 11 yeni şube açarak toplam şube sayısını bin 17'ye çıkardı.



KOBİ KREDİ BÜYÜKLÜĞÜNÜ 200 MİLYAR TL'YE TAŞIDI

Halkbank, kuruluş misyonuna uygun şekilde KOBİ'lere, esnaf ve sanatkarlara önemli destekler sunmayı sürdürdü. Banka, yeni yaşına girerken KOBİ kredilerinde büyüklüğünü 200 milyar TL'ye, pazar payını ise yüzde 21,5 seviyesine taşıyarak sektördeki lider konumunu korudu. Son 4 yılda milli ekonomiye sağladığı 1,1 trilyon TL'yi aşan destek ile reel sektörün her zaman yanında olduğunu kanıtlayan Banka, ahilik geleneğinin bugünkü temsilcisi olan esnaf ve sanatkarlara, 2002 yılından bu yana kullandırılan kredilerin yüzde 64'üne karşılık gelen 109 milyar TL'yi, son 4 yılda tahsis etti. Bu çalışmaların sonucunda, salgın sürecini en iyi yöneten banka olarak halkın takdirini kazanan Halkbank, çeşitli meslek grupları ve girişimcilerin finansman ihtiyaçlarını gidermeye yönelik çözümler sağladı, ayrıca 2021 yılını, kadın girişimcilere pozitif ayrıcalık tanıdığı bir yıl olarak öne çıkardı. Özgün çözümleriyle sektörlerin finansmana erişimini sağlamaya odaklanan Banka, bu yaklaşımıyla da 'Topluma Değer Katan Marka' ödülüne layık görüldü. Ülke ekonomisine katma değer sağlayan büyük markaların ödüllendirildiği Değer Zirvesi'nde ödülü alan Halkbank, 'Üreten Türkiye'nin en büyük destekçisi' olarak tanımlandı.



19. YILIN STARLARI *ödülleri*



SAHİPLERİNİ BULUYOR

Ekovitrin Dergisi tarafından 2001 yılından bu yana düzenlenen ve geleneksel hale gelen 'Yılın Starları Ödülleri', bu yıl 19. kez sahiplerini bulacak. Ekonomi ve iş dünyasının Oscar'ı kabul edilen 'Yılın Starları Ödülleri', başarılı kişi, kurum, kuruluş ve sivil toplum örgütlerine düzenlenen görkemli törenlerle veriliyor. Uluslararası 'Yılın Starları Ödül Töreni', Ekovitrin Dergisi tarafından 19 yıldır düzenleniyor. Geçen yıl pandemi sebebiyle yapılamayan, 'Yılın Starları Ödül Töreni'ne her yıl iş ve siyaset dünyasının önemli isimleri katılıyor.



Herkesin varmak istediği yerde.

Actros 3242 L Plus

İşiniz gereği yükler ve varacağınız yer hep belliydi. Artık vazgeçilmeziniz de belli, **Actros 3242 L Plus.** Onunla konfor ve güvenlikte kalitenin farkına varacak, geleceğe herkesten önce ulaşacaksınız.

mercedesbenzkamyon
MercedesKamyon
www.mercedes-benz-trucks.com

Mercedes-Benz 444 MB 44 İletişim Hattı

Mercedes-Benz
Trucks you can trust.

TK ELEVATOR S200 MERDİVEN ASANSÖRÜNE BÜYÜK ÖDÜL

TK Elevator S200 merdiven asansörü, sıradışı tasarım kalitesiyle prestijli Red Dot Ürün Tasarımı 2021 Ödülü'nün sahibi oldu. Kullanıcılarına benzersiz bir mobilite çözümü sağlayan asansör, en son ergonomik tasarım ve teknolojiyi içeriyor.

TK Elevator S200 merdiven asansörü, Red Dot Ürün Tasarımı 2021 Ödülü'nü kazandı. TK Home Solutions tarafından düşünülen ve dünyaca ünlü Pearson Lloyd tasarım stüdyosu tarafından tasarlanan S200, TK Elevator'ın Hollanda'daki en son teknolojilere sahip fabrikası tarafından yönetilen beş yıllık bir sürecin sonucunda doğdu. Kullanıcılarına benzersiz bir mobilite çözümü sağlayan asansör, en son ergonomik tasarım ve teknolojiyi içeriyor.

S200, koltuk ve ayak dayama yerinin merdivene en kısa mesafeyi sağlayacak şekilde birlikte döndüğü, patentli gelişmiş dönme ve seviyelendirme teknolojisi olarak bilinen gelişmiş Advanced Swivel and Leveling Technology (ASL) ile rakipsiz ergonomi sunuyor. Diğer bir tasarım özelliği de koltuk ve ayak dayama yerinin otomatik olarak katlanması. Merdiven asansörü, sadece bir düğmeye basarak merdiven üzerinde minimum yer kaplayarak saklanabiliyor. Uygun bir yüksekliğe yerleştirilen asansör hareket halindeyken koltuk ve ayak dayama yeri aynı hizada kalarak sırt ve dizlerin bükülmesini önlemenin yanı sıra, kullanıcıya maksimum konfor sunuyor. Konik kol dayanakları kullanıcılara otururken veya ayakta dururken hem güvenli bir tutuş hem de ekstra destek sağlıyor ve merdiven asansöründen tekerlekli sandalyeye kolay geçiş sağlamak için kol dayanakları açılabiliyor. Ayrıca kol dayanağı üzerinde bulunan entegre çağrı cihazı özelliği sayesinde kullanıcı; arkadaşları, ailesi ve tıbbi danışmanlar arasından üç kişiyi arayarak gerektiğinde yardım isteyebiliyor.



ARTUĞ ÖZEREN: "S200 ile kullanıcılarımız için benzeri görülmemiş boyutta yenilik, tasarım ve konfor sunuyoruz. Her yaşam alanına uyum sağlayan özelleştirilmiş seçenekler sağlıyoruz."

"MAKSİMUM GÜVENLİK VE KONFOR SUNUYOR"

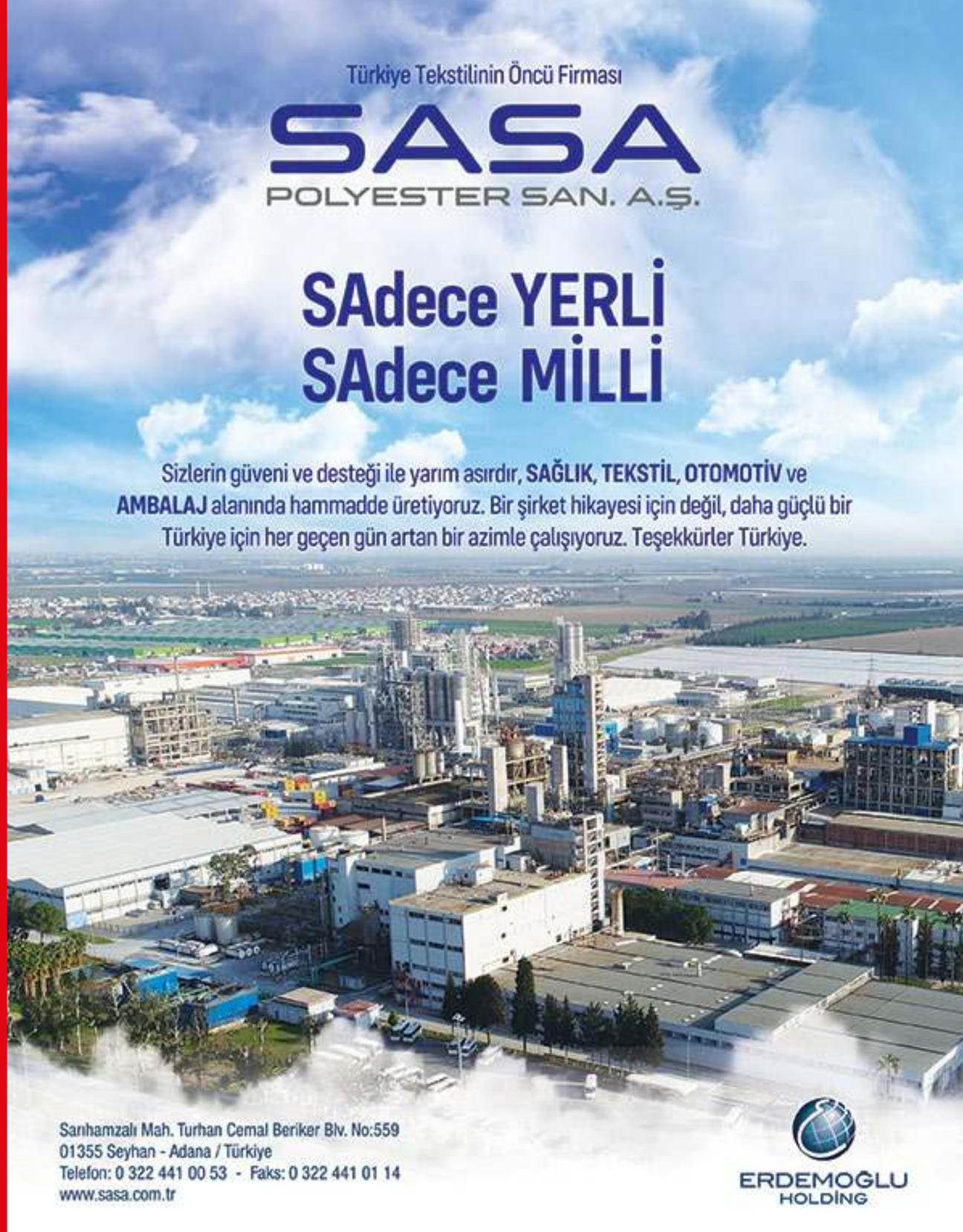
TK Elevator CEO'su Artuğ Özeren, "TK Elevator'ın S200 asansör merdiveniyle Red Dot Ürün Tasarımı Ödülü 2021'e layık görülmesi, bizim için oldukça gurur verici bir gelişme. S200 ile kullanıcılarımız için benzeri görülmemiş boyutta yenilik, tasarım ve konfor sunuyoruz. Her yaşam alanına uyum sağlayan özelleştirilmiş seçenekler sunuyoruz. Ergonomik konseptimiz, kullanıcı için maksimum güvenlik ve konforu garanti ediyor. Mühendislik ve tasarımla ilgili çalışmalarımızın verdiği sonuçlardan; özellikle yaşlı ve engellilerin hayatını kolaylaştırdığını bilmekten son derece mutluluk duyuyorum" şeklinde konuştu.

Pearson Lloyd'un Kurucu Ortağı Luke Pearson ise, "Red Dot Ürün Tasarımı 2021 Ödülü'nü kazanmış olmaktan dolayı S200 merdiven asansörü proje ekibinin tamamı büyük bir onur duyuyor. 3. nesil ürünlerin oranı arttıkça "tasarım", birçok önemli üründe bu zorluğu aşmaya hazır olmak zorunda kalacak. Red Dot'un bu merdiven asansörü tasarımındaki kaliteyi ve yenilikçi yaklaşımı takdir etmiş olması harika" dedi. 'Ürün Tasarımı', 'Markalar ve İletişim Tasarımı' ve 'Tasarım Konsepti' kategorilerinden oluşan Red Dot Ödül Töreni, dünyanın en büyük uluslararası tasarım yarışmalarından biri. Jüri, 70'den fazla ülkeden 18 binden fazla başvuru arasından kazananları belirledi.



100'Ü AŞKIN ÜLKEDE HİZMET VERİYOR

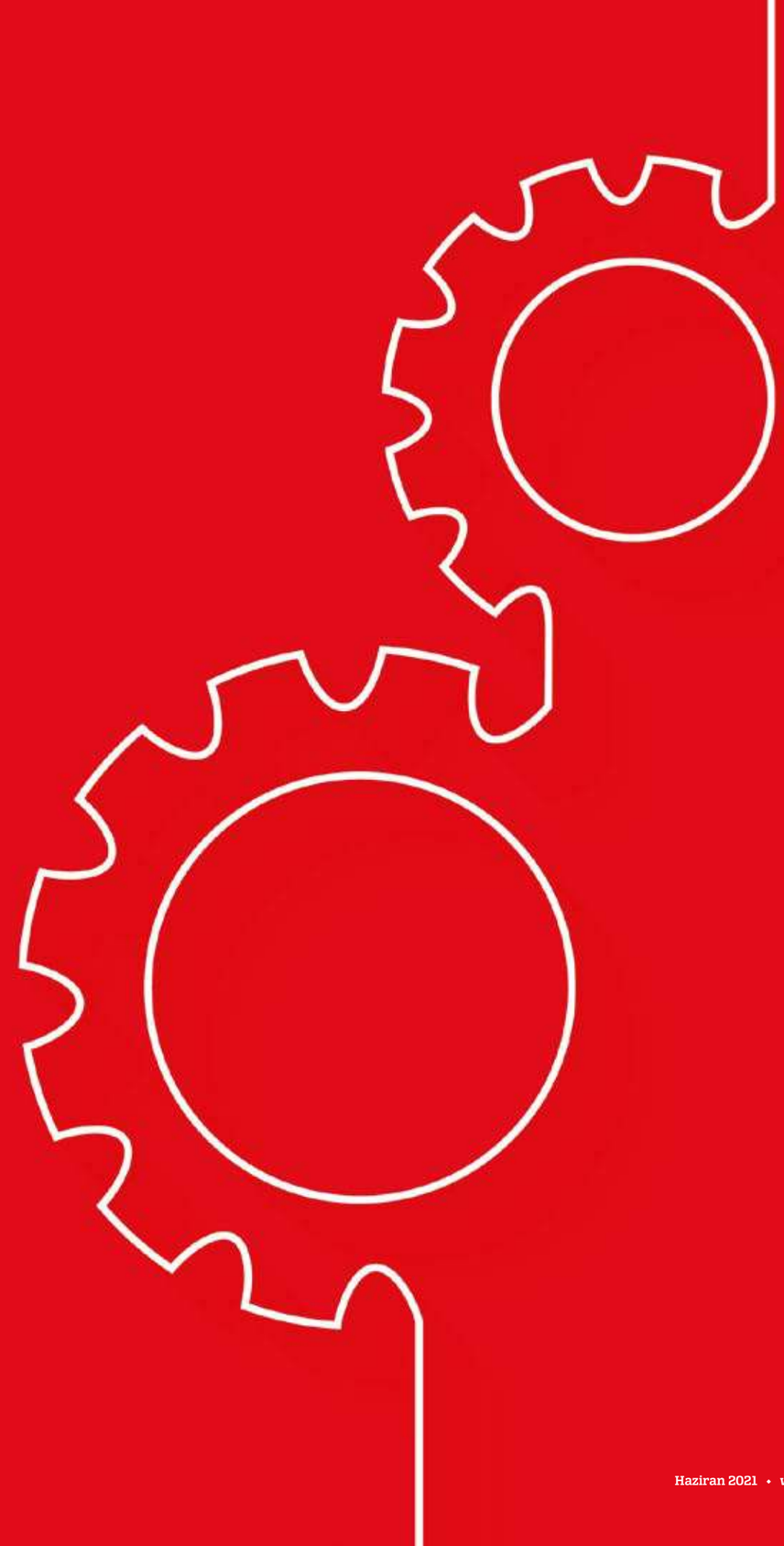
50 bin çalışanıyla 100'ü aşkın ülkede müşterilere hizmet sunan TK Elevator 2019/2020 mali yılında 8 milyar € satış gerçekleştirdi. Dünya genelindeki bini aşkın tesisinde müşteri odaklılığı ve müşteriye yakın hizmet sunmayı temel müşteri deneyimi prensiplerinden sayıyor. TK Elevator geçtiğimiz yıllar içinde dünyanın lider asansör şirketlerinden biri olarak kendini ispatlayarak Ağustos 2020'de thyssenkrupp AG tarafından satılmasından beri bağımsız bir şirket oldu. Şirketin en önemli faaliyet alanı, 24 bini aşkın servis teknisyeniyle birlikte servis hizmeti sunmayı kapsıyor. Şirketin ürün portföyü, işyeri ve konut binaları için asansörlerden, New York'taki Dünya Ticaret Merkezi gibi gelişmiş gökdelenler için modern ve özelleştirilmiş çözümlere kadar ürünleri içine alıyor. Ayrıca portföyünde yürüyen merdivenler ve yürüyen bantlar, yolcu körükleri, merdiven ve platform asansörleri ve sektörün ilk bulut tabanlı öngörücü bakım sistemi MAX gibi ürünler için kişiselleştirilmiş hizmet çözümlerini de içeriyor ve tüm bunlar şirketin kent hareketliliğinin her alanında var olduğunu gösteriyor. Bu dijital gelişmelerle artık kentsel mobilite için bütün sınırlar ortadan kalktı.



TÜRKİYE'NİN SANAYİ DEVLERİ

Türkiye'nin 2020'de 500 Büyük Sanayi Kuruluşu açıklandı. TÜPRAŞ üretimden satışlarda 58 milyar 593 milyon lirayla listede ilk sırayı alırken, Ford Otomotiv 45 milyar 223 milyon lirayla ikinci, Oyak-Renault Otomobil Fabrikaları ise 31 milyar 242 milyon lirayla üçüncü oldu. İSO 500 ihracatı yüzde 12,8 gerilerken, faaliyet karı yüzde 55 arttı. Finansman giderleri yüzde 39,2 artarken, borç-özkaynak dağılımı hala kronik sorun olmaya devam etti. Krediler daha çok sanayi dışı sektörlere yönelirken, duran varlıkların payı yüzde 2,8 azaldı.

İSO 500'ün devreden KDV yükü yüzde 14,3 artış gösterirken, Ar-Ge harcaması yapan kuruluş sayısı 271'e yükseldi. İstihdamın yaklaşık yüzde 3 arttığı İSO 500 listesinde yabancı kuruluş sayısında da azalma yaşandı. İstanbul Sanayi Odası (İSO) Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçıvan, "İSO 500 Büyük 2020'nin sonuçları, ekonomimizin sanayi gibi güçlü bir sacayağının olduğunu ortaya koyuyor" dedi.





Türkiye'nin 2020'deki Sanayi Devleri belli oldu. İSO'nun Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2020 Araştırması'na göre, TÜPRAŞ, üretimden satışlarda 58,6 milyar lirayla en büyük sanayi kuruluşu oldu. Ford Otomotiv 45,2 milyar lirayla ikinci, Oyak-Renault Otomobil Fabrikaları ise 31,2 milyar lirayla üçüncü sırada.

Türkiye'nin 2020'de 500 Büyük Sanayi Kuruluşu açıklandı. İstanbul Sanayi Odası (İSO) Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçıvan, düzenlediği basın toplantısında, İSO'nun 'Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu' araştırmasının sonuçlarını kamuoyuyla paylaştı. Araştırmaya göre, TÜPRAŞ üretimden satışlarda 58 milyar 593 milyon lirayla listede ilk sırayı alırken, Ford Otomotiv 45 milyar 223 milyon lirayla ikinci, Oyak-Renault Otomobil Fabrikaları ise 31 milyar 242 milyon lirayla üçüncü oldu. Listede Oyak-Renault'yu 30 milyar 812 milyon lirayla Toyota takip ederken, beşinci sıradaki şirket, isminin açıklanmasını istemedi. Star Rafineri 24 milyar 30 milyon lirayla altıncı, Arçelik 21 milyar 803 milyon lirayla yedinci, Tofaş 20 milyar 719 milyon lirayla sekizinci, Ereğli Demir ve Çelik 16 milyar 976 milyon lirayla dokuzuncu, İskenderun Demir ve Çelik ise 16 milyar 910 milyon lirayla onuncu sırada yer aldı.

BAHÇIVAN: SANAYİ, EKONOMİNİN GÜÇLÜ SACAYAĞI

İSO Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçıvan, "İSO 500 Büyük'ün 2020 sonuçları, ekonomimizin sanayi gibi güçlü bir sacayağının olduğunu ortaya koyuyor. Ama bunun sürdürülebilir kılınması adına dünün sonuçlarını güncel gelişmeler ve veriler ışığında da değerlendirmeliyiz. Bu anlamda İSO-Markit işbirliği kapsamında açıklanan İmalat Sanayi Satınalma Yöneticileri Endeksi (PMI) verilerine baktığımızda, özellikle son birkaç aydır ülkemizin dünya sanayi verilerinden negatif ayrıştığını görüyoruz. Açıklanan son Nisan 2021 PMI verilerine baktığımızda, 55,8 olarak ölçülen Küresel İmalat Sanayi Satınalma Yöneticileri Endeksi (PMI) son 11 yılın en yüksek seviyesine ulaşmış görünüyor. En büyük ihracat pazarımız olan Euro bölgesi PMI endeksi de 62,9'luk seviyesi ile 24 yıllık veri geçmişinin rekoruna imza atıyor. Buna karşın Türkiye PMI endeksinin Nisan'da 50,4'lük seviyesiyle dünyadan negatif ayrışmasını her kesimin dikkate alması gerekiyor. Dünya sanayisi, 2009 yılından bu yana en olumlu günlerini yaşarken, global kıyaslama yapabilme noktasında en değerli ve güvenilir marka olan ve imalat sektöründe 34 ekonomide ölçülen PMI verilerinde performansı en düşük dördüncü ülke olduğumuzu göz ardı etmememiz gerekiyor. Bunun temel sebeplerine mutlaka inmeliyiz" diye konuştu.

"ENFLASYON NEDENİYLE YATIRIM YAPILMAZ"

Bu konuda enflasyonda ve finansman piyasalarında tekrar başlayan olumsuzlukların en temel iki neden olduğunu vurgulayan Bahçıvan, şunları söyledi: "Öte yandan yurtdışından gelen hammaddelerin fiyatlarında yaşanan yüksek boyutlu artışlar sanayicimiz üzerinde giderek daha fazla baskı yaratıyor. Bu artışlar, ilave bir işletme sermayesi ve buna bağlı bir finansman ihtiyacı oluşturması bakımından önümüzdeki günler için çok ciddi bir stres kaynağı olacak. Bu yıl sanayicimiz açısından bir başka önemli stres kaynağı da enflasyon. Biz sanayiciler olarak asla ve asla yüksek enflasyonlu bir ortamda yaşamak istemiyoruz. Enflasyonun toplumlar için de, ekonomiler için de, sanayiler için de öngörülemezlik, istikrarsızlık olduğuna inanıyoruz. Onun için ne yapıp edip enflasyon mücadelesini mutlaka kazanmalıyız. Enflasyonun olduğu ortamda kolay kolay yatırım yapılmaz. Nitekim geçen yıl yatırım teşvik belgelerinde yaşanan yüksek oranlı artışa rağmen, yatırım iştahının fiiliyata dönmediğini son dönemlerde net bir şekilde gözlemliyoruz."

Araştırma sonuçlarına göre, Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun üretimden satışları 2020 yılında 1 trilyon 22 milyar TL'den 1 trilyon 179 milyar TL'ye yükselerek yüzde 15,3 oranında arttı. Büyüme performansı, 2018'deki yüzde 34,5 ve 2019'daki yüzde 16,4'lük artışlar ile karşılaştırıldığında yavaşladı. İSO Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçıvan, "Tüketici enflasyonu ile arındırıldığında 2020 yılında üretimden satışlar reel olarak sadece binde 6 artış gösterdi. Bu oran son dört yılın en düşük reel artışı oldu. 2020 yılında görülen bu yavaşlamada Covid-19'a karşı uygulanan kısıtlamalar ve küresel pazarların bir süre kapalı kalması tabii ki etkili oldu. Yılın ikinci yarısında talep toparlanmaya başlasa da, finansal dalgalanma, yükselen faizler ve salgında yükselen ikinci dalga iç satışları sınırladı" dedi.

İSO 500'ün ihracatı da yüzde 12,8 oranında gerileyerek 64,1 milyar dolar oldu. İSO 500'ün ihracat performansı Türkiye'nin genel ve sanayi ihracat performansından bir ölçüde olumsuz ayrışsa da yine de İSO 500, Türkiye ihracatı içindeki ağırlığını korudu. 2020 yılında İSO 500 Türkiye ihracatının 37,8'ini, sanayi sektörü ihracatının ise yüzde 39,2'sini gerçekleştirdi. 2000'li yılların ortalarından itibaren 460 bandında seyreden ihracat yapan kuruluşların sayısı 2020 yılında da 465 oldu.

FAALİYET KARI YÜZDE 55 ARTTI

Araştırmaya göre, sıralamanın ilk 50'sini oluşturan kuruluşların toplam üretimden satışlar içinden aldığı pay bir miktar azalmakla birlikte toplamda yüzde 50'ye yakın seviyelerini korudu. Araştırmanın temel göstergelerinden İSO 500 Büyük'ün esas faaliyetlerinden elde ettiği karı gösteren faaliyet karı bir önceki yıla göre yüzde 55 oranında artarak 142,8 milyar TL oldu. Faaliyet karlılığı oranı da 2,7 puan artarak yüzde 10,8'e çıktı. Benzer şekilde ölçülmeye başlandığı 2013'ten bu yana 2019 yılı hariç sürekli artış gösteren FAVÖK büyüklüğü, 2020 yılında yüzde 43,1 artışla 184,4 milyar TL'ye çıkarken, FAVÖK karlılığı oranı da 2,6 puan artışla yüzde 13,9'a yükseldi. Yine vergi öncesi dönem kar ve zarar toplamı da yüzde 50,1 artarak 92,5 milyar TL oldu. Sanayi kuruluşlarının karları 2020 yılında artış eğilimi gösterdi.

FİNANSMAN GİDERLERİ YÜZDE 39,2 ARTTI

İSO 500'ün karlılık verilerine göre, faaliyet karlılığındaki iyileşmenin yanı sıra özellikle net kambiyo karlarının etkisiyle üretim faaliyeti dışı gelirlerdeki artış da karlılığa pozitif katkı yaptı. İSO 500'ün diğer faaliyetlerden olağan gelir ve karları 237,9 milyar lira iken, gider ve zararları 194,4 milyar lira olarak gerçekleşmiştir. Bu iki rakam arasındaki fark alındığında, İSO 500'ün 43,4 milyar liralık üretim faaliyeti dışı net gelir elde etti.

Finansman giderleri, İSO 500'ün karlılığında





belirleyici olmayı sürdürdü. Erdal Bahçıvan, "2020 yılında Covid-19 salgını ile oluşan finansal koşullar içinde Türk lirasındaki değer kaybı, enflasyondaki artış ve faiz oranlarındaki dalgalanmalar sonucunda bir önceki yıla göre finansman yükü önemli ölçüde arttı. 2020 yılında İSO 500'ün finansman giderleri yüzde 39,2 artışla 88,8 milyar TL'ye yükseldi. Bununla birlikte, faaliyet karı yüzde 55'lik artışla 142,8 milyar TL'ye çıktı ve bu sayede finansman giderlerinin faaliyet karına oranı yüzde 69,3'ten yüzde 62,2'ye geriledi. Yaşanan bu göreli iyileşmeye rağmen, sanayi kuruluşları ana faaliyetlerinden elde ettikleri karların halen oldukça önemli bir bölümünü finansman giderlerine ayırmaya devam etti" diye konuştu.

BORÇ-ÖZKAYNAK DAĞILIMI HALA KRONİK SORUN

Borçlanma ile öz kaynakların dağılımını yansıtan kaynak yapısında, İSO 500'ün 2020 yılında toplam borçları yüzde 23 gibi yüksek bir oranda arttı. Firmalar, faaliyet karlılığındaki artışın desteğiyle öz kaynaklarını da yüzde 23,2 gibi benzer bir oranda büyütebildi.

Bahçıvan "Bu durum, borçların öz kaynaklara göre çok daha hızlı arttığı geçmiş iki yılla kıyaslandığında umut verici görünüyor. Buna rağmen mevcut borç-öz kaynak dağılımı sanayicilerimiz için mutlaka çözülmesi gereken kronik bir sorun. Çünkü borçlanma ile öz kaynakların dağılımına baktığımızda, İSO 500'de 2015 yılı ile birlikte ilk kez yüzde 60'ların üstüne çıkan toplam borçların payı takip eden yıllarda artış eğilimini sürdürdü. 2020 yılında ise toplam borçların payı yüzde 68,4 ve öz kaynakların payı yüzde 31,6 ile aynı kaldı" değerlendirmesini yaptı.

KREDİLER DAHA ÇOK SANAYİ DIŞI SEKTÖRLERE YÖNELDİ

İSO 500'ün toplam mali borçları 2020 yılında yüzde 23 oranında artarak 406,3 milyar TL'den 499,6 milyara ulaştı. Borçların vadelerine göre gelişiminde ise kısa vadeli mali borçlar yüzde 22,4'lük artışla 168,3 milyar TL'den 206 milyar TL'ye yükselirken, uzun vadeli mali borçlar ise yüzde 23,3 oranında artarak 238 milyar TL'den 293,5 milyar TL'ye çıktı.

Erdal Bahçıvan, "Burada bir noktaya dikkatinizi çekmek istiyorum. 2020 yılında Türkiye'de yüzde 35'lerde seyreden oldukça güçlü bir kredi büyümesi yaşanırken, İSO 500'ün mali borçlarındaki artışın yüzde 23'le sınırlı kalması, kredilerin daha çok sanayi dışı sektörlere yöneldiğini gösteriyor. Yine 2017 ve 2018 yıllarında artış eğilimi gösteren kısa vadeli mali borçların toplam mali borçlar içindeki payı, 2019'da yüzde 41,4'e, 2020'de ise yüzde 41,2'ye geriledi. Son iki yılda gerek borç yapılandırmaları gerekse farklı finansal enstrüman seçeneklerine rağmen kısa vadeli mali borçların toplam mali borçlar içindeki payı yatay seyrini korudu" şeklinde konuştu.

DURAN VARLIKLARIN PAYI 2,8 AZALDI

En önemli göstergelerden toplam varlıklar içinde dönen ve duran varlıklar ilişkisine bakıldığında İSO 500'de duran varlıkların toplam aktifler içindeki payı 2015 yılında yüzde 46,3'e kadar yükseldikten sonra gerilemeye başlayarak 2019 yılında yüzde 39,1 oldu. 2020 yılında duran varlıkların payı 2,8 puan daha azalarak yüzde 36,3'e geriledi. Olağan dışı koşullar firmaları likit varlıklara yöneltirken, duran varlık yatırımlarını sınırladı. Erdal Bahçıvan, "Her ne kadar duran varlıklar son yıllarda düşüş eğiliminde olsa da buna yol açan bir faktöre daha dikkatinizi çekmek istiyorum. Biliyorsunuz en son enflasyon muhasebesi uygulaması 2004 yılında yapılmıştı. Sonrasında firmaların bilançolarında yeniden değerleme işlemi genellikle yapılamadı. Son 3 yılda yüksek enflasyonun hayatımıza yeniden girdiği göz önüne alındığında, sanayimizin duran varlığını yeniden değerleme ihtiyacı açıkça görülüyor. Sanayicilerimizin son dönemlerde yeniden değerleme taleplerini giderek daha sık bir şekilde dile getirmeleri de bunu gösteriyor" açıklamasını yaptı.

KDV YÜKÜ YÜZDE 14,3 ARTTI

İSO 500'ün devreden KDV yükü, yükselişini sürdürdü, bir önceki yıla göre yüzde 14,3 oranında artarak 12,4 milyar TL oldu. Bahçıvan, "Bu rakam, İSO 500'ün toplam mali borçlarının yüzde 2,5'i düzeyinde. Sanayicilerimizin yüksek finansman ihtiyacı sürerken, kuruluşlarımız önemli bir kaynağı, sıfır faiz ile devlete borç vermeye devam ediyor. Bu noktada, sürekli gündeme getirdiğimiz gibi KDV reformunun hayata geçirilmesi ve artık sanayici üzerindeki yükün kaldırılması gerekiyor" dedi.

Yine İSO 500'te 2020 yılında kar eden kuruluş sayısı 411'den 423'e yükseldi. İSO 500'de teknoloji yoğunluğuna göre yaratılan katma değer dağılımına göre, 2018 yılında İSO 500'de yaratılan katma değer içerisinde orta yüksek ve yüksek teknoloji ile yaratılan katma değer toplamı yüzde 27,5 iken, bu oran 2019'da yüzde 30,4'e, 2020 yılında yüzde 31,2'ye çıktı.

İSO 500'de Ar-Ge harcaması yapan kuruluş sayısı 2013 yılından itibaren kademeli olarak artıyor. Bir önceki yıl yaşanan duraksamanın ardından 2020 yılında İSO 500'de Ar-Ge yapan kuruluş sayısı 271 oldu. İSO 500'ün 2020 yılı Ar-Ge harcamaları ise anket verileri ile 6,2 milyar TL olurken, 2019 yılına göre 4,9 oranında artış gösterdi. 2019 yılında yüzde 0,58 olan Ar-Ge harcamalarının üretimden satışlara oranı, 2020'de hafif bir düşüşle yüzde 0,53'e geriledi.

İSTİHDAM YAKLAŞIK YÜZDE 3 ARTTI

İSO 500'ün istihdamı ise 2020 yılındaki tüm olumsuz gelişmelere rağmen yüzde 2,9 oranında artarken, ödenen maaş ve ücretlerdeki artış da yüzde 14,4 oldu. Teknoloji yoğunluklarına göre yaratılan katma değer dağılımına bakıldığında, 2018 yılında İSO 500'de yaratılan katma değer içerisinde orta yüksek ve yüksek teknoloji ile yaratılan katma değer toplamı yüzde 27,5 iken, bu oran 2019'da yüzde 30,4'e, 2020 yılında yüzde 31,2'ye çıktı.

İSO 500'de yabancı sermaye paylı kuruluşların sayısı, 2020 yılında 110'a indi. Bu gelişme, 2009 yılından sonra İSO 500 içinde yer alan yabancı sermaye paylı kuruluş sayısında yaşanan kademeli gerilemenin devam ettiğini gösterdi. İSO 500'de halka açık kuruluşların sayısı 67 ile yatay seyrini korudu. Ayrıca İSO 500'de yer alan kuruluşların bağlı olduğu oda bilgilerine göre sıralanması sonucu sanayideki Anadolu ağırlığının arttığı gözlendi. Buna göre son yıllarda sayısal olarak düşüş yaşanmasına karşın en büyük pay 161 şirket ile hala İstanbul Sanayi Odası'na ait bulunuyor İSO'yu sayının beş yıl önce 180 olduğunu görüyoruz. İstanbul'u Ege Bölgesi Sanayi Odası 44 şirket ile izlerken, Ankara 37, Kocaeli 36, Gaziantep 29, Bursa 19 şirket ile yer alıyor.

İŞTE TÜRKİYE'NİN 500 BÜYÜK SANAYİ KURULUŞU

İSO Birinci 500 Büyük Kuruluş Sıra No: 2020	2019	KURULUŞLAR	Üretimden Satışlar (Net) (TL)
1	1	TÜPRAŞ-Türkiye Petrol Rafinerileri A.Ş.	58.592.905.460
2	2	Ford Otomotiv Sanayi A.Ş.	45.223.467.516
3	4	Oyak-Renault Otomobil Fabrikaları A.Ş.	31.241.977.176
4	3	Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye A.Ş.	30.812.443.512
5	9	-	-
6	5	Star Rafineri A.Ş.	24.030.141.769
7	6	Arçelik A.Ş.	21.802.646.702
8	7	TOFAŞ Türk Otomobil Fabrikası A.Ş.	20.718.883.453
9	10	Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları T.A.Ş.	16.976.379.559
10	8	İskenderun Demir ve Çelik A.Ş.	16.909.929.603
11	11	Aselsan Elektronik San. ve Tic. A.Ş.	13.236.811.864
12	16	İçdaş Çelik Enerji Tersane ve Ulaşım Sanayi A.Ş.	12.650.031.791
13	13	Çolakoğlu Metalurji A.Ş.	12.175.373.073
14	12	Hyundai Assan Otomotiv San. ve Tic. A.Ş.	11.898.882.338
15	14	Mercedes-Benz Türk A.Ş.	11.256.666.375
16	24	Tosçelik Profil ve Sac Endüstrisi A.Ş.	10.225.909.161
17	20	BSH Ev Aletleri San. ve Tic. A.Ş.	10.088.239.812
18	-	Türkiye Şişe ve Cam Fabrikaları A.Ş.	10.027.870.061
19	-	Gram Altın Pazarlama San. ve Tic. A.Ş.	9.812.913.573
20	23	Vestel Beyaz Eşya San. ve Tic. A.Ş.	9.764.034.809
21	19	EÜAŞ Elektrik Üretim A.Ş. Genel Müdürlüğü	9.096.866.456
22	21	Vestel Elektronik San. ve Tic. A.Ş.	8.782.534.593
23	17	PETKİM Petrokimya Holding A.Ş.	8.732.370.052
24	38	Eti Bakır A.Ş.	7.410.202.773
25	26	KARDEMİR Karabük Demir Çelik San. ve Tic. A.Ş.	7.302.244.812
26	25	Unilever San. ve Tic. T.A.Ş.	7.295.482.773
27	22	Aygaz A.Ş.	7.022.363.780
28	27	Borçelik Çelik San. Tic. A.Ş.	6.809.491.293
29	30	Yıldız Entegre Ağaç San. ve Tic. A.Ş.	6.656.687.252
30	28	Er-Bakır Elektrolitik Bakır Mamulleri A.Ş.	6.482.664.540
31	18	TUSAŞ-Türk Havacılık ve Uzay Sanayii A.Ş.	6.390.271.195
32	29	Sarkuysan Elektrolitik Bakır San. ve Tic. A.Ş.	6.317.837.136
33	34	Enerjisa Enerji Üretim A.Ş.	6.061.108.208
34	31	Bosch San. ve Tic. A.Ş.	5.714.209.104
35	32	Eren Enerji Elektrik Üretim A.Ş.	5.683.442.469
36	33	Eti Gıda San. ve Tic. A.Ş.	5.437.168.514
37	56	Türk Traktör ve Ziraat Makineleri A.Ş.	5.326.618.681
38	68	Sasa Polyester Sanayi A.Ş.	5.077.661.832
39	39	Hayat Kimya Sanayi A.Ş.	5.013.166.999
40	42	Yücel Boru ve Profil Endüstrisi A.Ş.	5.009.196.068
41	35	Assan Alüminyum San. ve Tic. A.Ş.	4.869.819.788
42	36	Eti Maden İşletmeleri Genel Müdürlüğü	4.798.324.128
43	47	Baştuğ Metalurji Sanayi A.Ş.	4.599.355.216
44	37	Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı	4.545.960.084
45	61	Diler Demir Çelik Endüstri ve Ticaret A.Ş.	4.535.131.460
46	44	Kastamonu Entegre Ağaç San. ve Tic. A.Ş.	4.470.172.502
47	55	İzmir Demir Çelik Sanayi A.Ş.	4.436.541.356
48	49	Konya Şeker San. ve Tic. A.Ş.	4.290.923.397
49	-	-	-
50	46	AKSA Akrilik Kimya Sanayii A.Ş.	4.158.855.136
51	45	Coca-Cola İçecek A.Ş.	4.117.019.413
52	41	Kroman Çelik Sanayi A.Ş.	4.068.702.939
53	59	Türkiye Şeker Fabrikaları A.Ş.	4.048.530.361
54	74	Tatmetal Çelik San. ve Tic. A.Ş.	4.046.797.526
55	54	BRİSA Bridgestone Sabancı Lastik San. ve Tic. A.Ş.	3.849.714.131
56	77	ROKETSAN Roket San. ve Tic. A.Ş.	3.822.998.223
57	52	Toros Tarım San. ve Tic. A.Ş.	3.822.432.853
58	60	MAN Türkiye A.Ş.	3.695.241.026
59	62	MMK Metalurji San. Tic. ve Liman İşletmeciliği A.Ş.	3.678.787.859
60	43	Nadir Metal Rafineri San. ve Tic. A.Ş.	3.654.447.085
61	50	Philsa Philip Morris Sabancı Sigara ve Tütüncülük San. ve Tic. A.Ş.	3.628.047.640
62	72	Yazıcı Demir Çelik Sanayi ve Turizm Ticaret A.Ş.	3.552.862.486
63	65	ASAŞ Alüminyum San. ve Tic. A.Ş.	3.494.045.756
64	73	Tosyalı Toyo Çelik A.Ş.	3.452.945.886
65	58	Banvit Bandırma Vitaminli Yem Sanayii A.Ş.	3.432.002.880
66	48	Türkiye Kömür İşletmeleri Kurumu	3.428.947.752
67	57	SÜTAŞ Süt Ürünleri A.Ş.	3.426.086.914
68	71	Kaptan Demir Çelik Endüstrisi ve Ticaret A.Ş.	3.397.951.443
69	82	Gülsan Sentetik Dokuma San. ve Tic. A.Ş.	3.364.611.982
70	64	Kazan Soda Elektrik Üretim A.Ş.	3.350.894.193
71	79	Bosch Termoteknik Isıtma ve Klima San. Tic. A.Ş.	3.274.573.304
72	76	Modern Karton San. ve Tic. A.Ş.	3.269.757.991
73	-	Honda Türkiye A.Ş.	3.222.205.939
74	78	Çay İşletmeleri Genel Müdürlüğü	3.159.163.182
75	53	İpragaz A.Ş.	3.152.426.362
76	66	Şenpiliç Gıda Sanayi A.Ş.	3.148.120.974
77	81	Atakaş Çelik San. ve Tic. A.Ş.	2.997.688.862
78	75	JTI Tütün Ürünleri Sanayi A.Ş.	2.994.219.256
79	69	Erdemir Çelik Servis Merkezi San. ve Tic. A.Ş.	2.988.835.248
80	87	Bunge Gıda San. ve Tic. A.Ş.	2.955.388.047
81	63	İçdaş Elektrik Enerjisi Üretim ve Yatırım A.Ş.	2.905.335.884
82	95	Petlas Lastik San. ve Tic. A.Ş.	2.831.973.912
83	92	Otokar Otomotiv ve Savunma Sanayi A.Ş.	2.793.569.068
84	102	Sarten Ambalaj San. ve Tic. A.Ş.	2.785.057.671
85	128	Abalıoğlu Yağ San. ve Tic. A.Ş.	2.767.121.972
86	117	Oba Makarnacılık San. ve Tic. A.Ş.	2.747.249.388
87	113	Yeşilyurt Demir Çelik Endüstri ve Liman İşletmeleri A.Ş.	2.736.750.766
88	83	Posco Assan TST Çelik Sanayi A.Ş.	2.687.231.087
89	97	Abdi İbrahim İlaç San. ve Tic. A.Ş.	2.678.438.168
90	90	Makina ve Kimya Endüstrisi Kurumu (MKEK) Genel Müdürlüğü	2.659.526.174
91	112	Pro Yem San. ve Tic. A.Ş.	2.658.831.551
92	-	Er Piliç Entegre Tavukçuluk Üretim Pazarlama ve Tic. A.Ş.	2.641.103.797
93	91	Abalıoğlu Lezita Gıda Sanayi A.Ş.	2.547.653.650
94	88	Atlas Enerji Üretim A.Ş.	2.482.760.568
95	80	Borusan Mannesmann Boru San. ve Tic. A.Ş.	2.479.693.450
96	99	Autoliv Cankor Otomotiv Emniyet Sistemleri San. ve Tic. A.Ş.	2.472.957.543
97	120	Merinos Halı San. ve Tic. A.Ş.	2.450.544.066
98	136	Gümüşdoğa Su Ürünleri Üretim İhracat ve İthalat A.Ş.	2.439.306.383
99	86	Kipaş Mensucat İşletmeleri A.Ş.	2.387.325.533
100	130	Et ve Süt Kurumu Genel Müdürlüğü	2.368.325.242
101	108	HES Hacılar Elektrik San. ve Tic. A.Ş.	2.357.218.290
102	96	Sanko Tekstil İşletmeleri San. ve Tic. A.Ş.	2.327.279.007
103	89	Namet Gıda San. ve Tic. A.Ş.	2.323.242.778
104	-	OYAK Çimento Fabrikaları A.Ş.	2.312.173.812
105	103	Eti Soda Üretim Pazarlama Nakliyat ve Elektrik Üretim San. ve Tic. A.Ş.	2.292.993.903
106	315	Koç Metalurji A.Ş.	2.281.303.173
107	101	Köksan Pet ve Plastik Ambalaj San. ve Tic. A.Ş.	2.281.260.372
108	104	C.P. Standart Gıda San. ve Tic. A.Ş.	2.250.935.030
109	110	Modern Oluklu Mukavva Ambalaj San. ve Tic. A.Ş.	2.243.770.575
110	98	Goodyear Lastikleri T.A.Ş.	2.218.213.706
111	123	Tosyalı Filmaşin ve İnşaat Demir Üretim Sanayi A.Ş.	2.191.087.756

112	100	BEYPİ Beypazarı Tarımsal Üretim Pazarlama San. ve Tic. A.Ş.	2.155.177.275
113	131	Cargill Tarım ve Gıda San. Tic. A.Ş.	2.138.165.316
114	122	Altınmarka Gıda San. ve Tic. A.Ş.	2.109.731.538
115	165	Betek Boya ve Kimya Sanayi A.Ş.	2.091.271.238
116	126	Pınar Süt Mamülleri Sanayii A.Ş.	2.071.624.573
117	-	Atmaca Elektronik San. ve Tic. A.Ş.	2.065.678.902
118	114	Ekinciler Demir ve Çelik Sanayi A.Ş.	2.060.416.165
119	150	Kılıç Deniz Ürünleri Üretimi İhr. İth. ve Tic. A.Ş.	2.059.402.632
120	111	Eczacıbaşı Tüketim Ürünleri San. ve Tic. A.Ş.	2.054.125.929
121	124	Kayseri Şeker Fabrikası A.Ş.	2.052.287.724
122	148	Limak Çimento San. ve Tic. A.Ş.	2.042.172.689
123	141	Ravago Petrokimya Üretim A.Ş.	2.015.118.368
124	157	Mega Metal San. ve Tic. A.Ş.	1.989.175.565
125	125	Esan Eczacıbaşı Endüstriyel Hammaddeler San. ve Tic. A.Ş.	1.988.330.505
126	140	HAVELSAN Hava Elektronik San. ve Tic. A.Ş.	1.970.349.812
127	144	Tarım Kredi Yem San. ve Tic. A.Ş.	1.949.633.033
128	119	Asil Çelik San. ve Tic. A.Ş.	1.946.129.251
129	109	Korteks Mensucat San. ve Tic. A.Ş.	1.942.937.461
130	106	Indorama Ventures Corlu Pet Sanayi A.Ş.	1.930.904.599
131	225	Mescier Demir Çelik San. ve Tic. A.Ş.	1.926.342.087
132	185	Durak Fındık San. ve Tic. A.Ş.	1.920.577.626
133	198	AGT Ağaç San. ve Tic. A.Ş.	1.909.533.657
134	133	Federal Mogul Powertrain Otomotiv A.Ş.	1.896.469.293
135	135	Şölen Çikolata Gıda San. ve Tic. A.Ş.	1.889.621.852
136	134	Akenerji Elektrik Üretim A.Ş.	1.879.032.756
137	151	Koçak Farma İlaç ve Kimya Sanayi A.Ş.	1.878.350.834
138	176	Tosyalı Demir Çelik Sanayi A.Ş.	1.873.439.471
139	273	Yazaki Otomotiv Yan San. ve Tic. A.Ş.	1.867.122.291
140	158	Deva Holding A.Ş.	1.855.614.565
141	127	Akçansa Çimento San. ve Tic. A.Ş.	1.850.172.027
142	121	Prometeon Turkey Endüstriyel ve Ticari Lastikler A.Ş.	1.844.653.625
143	161	Hasçelik Kablo San. ve Tic. A.Ş.	1.832.407.995
144	51	BMC Otomotiv San. ve Tic. A.Ş.	1.831.088.524
145	115	Maxion İnci Jant Sanayi A.Ş.	1.826.686.192
146	129	Kocaer Haddecilik San. ve Tic. A.Ş.	1.812.422.433
147	116	Beyçelik Gestamp Otomotiv Sanayi A.Ş.	1.794.014.765
148	137	S.S. Trakya Yağlı Tohumlar Tarım Satış Kooperatifleri Birliği	1.786.098.829
149	156	Çimsa Çimento San. ve Tic. A.Ş.	1.774.294.596
150	163	Başhan Tarımsal Ürünleri Pazarlama San. ve Dış Tic. A.Ş.	1.764.017.518
151	160	Korozo Ambalaj San. ve Tic. A.Ş.	1.759.720.367
152	175	Daikin Isıtma ve Soğutma Sistemleri San. Tic. A.Ş.	1.750.999.275
153	142	İGSAŞ-İstanbul Gübre Sanayii A.Ş.	1.742.345.886
154	173	Tırsan Treyler San. ve Tic. A.Ş.	1.738.889.243
155	143	Eti Alüminyum A.Ş.	1.737.704.090
156	195	Hidromek-Hidrolik ve Mekanik Makina İmalat San. ve Tic. A.Ş.	1.734.044.761
157	174	Öznur Kablo San. ve Tic. A.Ş.	1.723.301.863
158	-	-	-
159	118	Kordsa Teknik Tekstil A.Ş.	1.672.665.941
160	154	Panagro Tarım Hayvancılık Gıda San. ve Tic. A.Ş.	1.668.870.610
161	181	Bosch Rexroth Otomasyon San. ve Tic. A.Ş.	1.660.967.208
162	139	Progıda Tarım Ürünleri San. ve Tic. A.Ş.	1.659.890.442
163	212	Memişoğlu Tarım Ürünleri Ticaret Ltd. Şti.	1.657.770.098
164	172	Türk Prysmian Kablo ve Sistemleri A.Ş.	1.653.748.499
165	-	-	-
166	147	İstikbal Mobilya San. ve Tic. A.Ş.	1.633.215.484
167	159	Eczacıbaşı Yapı Gereçleri San. ve Tic. A.Ş.	1.603.785.592
168	294	Şa-Ra Enerji İnşaat Tic. ve San. A.Ş.	1.599.295.878

169	192	Seval Kablo Aydınlatma Cihazları İth. İhr. San. ve Tic. A.Ş.	1.586.287.141
170	-	-	-
171	219	Mutlu Makarnacılık San. ve Tic. A.Ş.	1.582.128.034
172	177	Reka Bitkisel Yağlar San. ve Tic. A.Ş.	1.580.286.065
173	275	Aves Enerji Yağ ve Gıda Sanayi A.Ş.	1.568.931.018
174	94	Tusaş Motor Sanayii A.Ş.	1.561.737.912
175	171	Aunde Teknik Tekstil San. ve Tic. A.Ş.	1.561.153.665
176	218	RWE & Turcas Güney Elektrik Üretim A.Ş.	1.547.684.879
177	182	Mitaş Endüstri San. Tic. A.Ş.	1.526.626.731
178	216	Polibak Plastik Film San. ve Tic. A.Ş.	1.515.189.872
179	138	Sofra Yemek Üretim ve Hizmet A.Ş.	1.510.764.276
180	168	Erdemir Madencilik San. ve Tic. A.Ş.	1.505.822.876
181	170	Abalioğlu Yem Sanayi A.Ş.	1.466.274.986
182	188	Doğuş Çay ve Gıda Maddeleri Üretim Pazarlama İth. İhr. A.Ş.	1.455.188.154
183	162	Gedik Tavukçuluk ve Tarım Ürünleri Tic. San. A.Ş.	1.452.451.874
184	190	Naksan Plastik ve Enerji San. ve Tic. A.Ş.	1.447.187.818
185	194	Tat Gıda Sanayi A.Ş.	1.441.679.506
186	248	Tersan Tersanecilik San. ve Tic. A.Ş.	1.427.265.239
187	193	Zorluteks Tekstil Tic. ve San. A.Ş.	1.423.288.944
188	207	DYO Boya Fabrikaları San. ve Tic. A.Ş.	1.422.958.986
189	153	Anadolu Efes Biracılık ve Malt Sanayii A.Ş.	1.422.841.560
190	215	Astor Enerji A.Ş.	1.419.999.936
191	155	Mutlu Akü ve Malzemeleri Sanayii A.Ş.	1.418.225.035
192	202	Balsu Gıda San. ve Tic. A.Ş.	1.409.406.342
193	209	Çekok Gıda San. ve Tic. A.Ş.	1.408.835.710
194	-	Türk Demir Döküm Fabrikaları A.Ş.	1.408.005.867
195	189	Türk Tuborg Bira ve Malt Sanayii A.Ş.	1.400.611.815
196	166	Bellona Mobilya San. ve Tic. A.Ş.	1.400.585.047
197	186	Bifa Bisküvi ve Gıda Sanayi A.Ş.	1.397.381.075
198	-	Almaxtex Tekstil San. ve Tic. A.Ş.	1.395.759.928
199	208	Kardemir Haddecilik San. ve Tic. A.Ş.	1.394.760.142
200	183	İnci GS Yuasa Akü San. ve Tic. A.Ş.	1.390.313.560
201	258	YATAŞ Yatak ve Yorgan San. Tic. A.Ş.	1.381.376.936
202	213	Döktaş Dökümcülük Tic. ve San. A.Ş.	1.374.597.544
203	178	Sumitomo Rubber AKO Lastik San. ve Tic. A.Ş.	1.374.206.371
204	169	Melike Tekstil San. ve Tic. A.Ş.	1.359.015.487
205	399	Arslantürk Tarım Ürünleri San. İhr. ve İth. A.Ş.	1.356.905.227
206	187	Toyota Boshoku Türkiye Otomotiv San. ve Tic. A.Ş.	1.356.875.449
207	356	Sanko Enerji San. ve Tic. A.Ş.	1.355.076.274
208	-	Aydın Kuruyemiş San. ve Tic. A.Ş.	1.349.303.854
209	196	Gübre Fabrikaları T.A.Ş.	1.334.794.735
210	149	CMS Jant ve Makina Sanayii A.Ş.	1.324.455.168
211	214	Selçuk İplik San. ve Tic. A.Ş.	1.317.644.885
212	-	-	-
213	164	Soma Termik Santral Elektrik Üretim A.Ş.	1.307.431.511
214	210	Kipaş Kağıt Sanayi İşletmeleri A.Ş.	1.307.180.229
215	197	Aynes Gıda San. ve Tic. A.Ş.	1.307.126.427
216	199	Menderes Tekstil San. ve Tic. A.Ş.	1.301.137.039
217	191	HT Solar Enerji A.Ş.	1.298.266.113
218	-	-	-
219	146	Karsan Otomotiv San. ve Tic. A.Ş.	1.295.923.106
220	249	Nuh Çimento Sanayi A.Ş.	1.293.137.767
221	304	Kadooğlu Yağ San. ve Tic. A.Ş.	1.291.342.453
222	237	Tadım Gıda Maddeleri San. ve Tic. A.Ş.	1.283.051.595
223	206	Nexans Türkiye Endüstri ve Ticaret A.Ş.	1.279.920.383
224	217	Süper Film Ambalaj San. ve Tic. A.Ş.	1.279.585.402
225	105	FNSS Savunma Sistemleri A.Ş.	1.271.611.390

226	318	Adopen Plastik ve İnşaat Sanayi A.Ş.	1.267.693.184
227	422	Ateş Çelik İnşaat Taahhüt Proje Mühendislik San. ve Tic. A.Ş.	1.263.521.660
228	205	Mondi Tire Kutsan Kağıt ve Ambalaj Sanayi A.Ş.	1.260.865.243
229	228	Hastavuk Gıda Tarım Hayvancılık San. ve Tic. A.Ş.	1.259.886.155
230	303	Goknur Gıda Maddeleri Enerji İmalat İth. İhr. Tic. ve San. A.Ş.	1.239.462.094
231	404	Balıkesir Elektromekanik Sanayi Tesisleri A.Ş.	1.228.281.083
232	278	AYD Otomotiv Endüstri San. ve Tic. A.Ş.	1.224.596.302
233	233	Yayla Agro Gıda Sanayi ve Nakliyat A.Ş.	1.219.078.300
234	229	Olmuksan International Paper Ambalaj San. ve Tic. A.Ş.	1.211.748.293
235	241	Arpaş İhracat İthalat ve Pazarlama A.Ş.	1.201.412.630
236	201	Zorlu Doğal Elektrik Üretimi A.Ş.	1.193.313.271
237	236	Elvan Gıda San. ve Tic. A.Ş.	1.182.023.253
238	250	Çamsan Entegre Ağaç San. ve Tic. A.Ş.	1.181.320.072
239	242	Nobel İlaç San. ve Tic. A.Ş.	1.178.630.022
240	238	Yiğit Akü Malzemeleri Nakliyat Turizm İnşaat San. ve Tic. A.Ş.	1.178.133.471
241	251	Lila Kağıt San. ve Tic. A.Ş.	1.174.634.695
242	232	Mem Tekstil San. ve Tic. A.Ş.	1.173.033.610
243	-	-	-
244	223	CMS Jant Sanayi A.Ş.	1.169.469.117
245	257	Çimko Çimento ve Beton San. Tic. A.Ş.	1.157.426.758
246	264	Beyteks Tekstil San. ve Tic. A.Ş.	1.154.505.027
247	366	Onsa Rafineri A.Ş.	1.138.542.007
248	266	Altek Dökum Hadde Mamulleri San. ve Tic. A.Ş.	1.136.060.910
249	272	Elita Gıda San. ve Tic. A.Ş.	1.135.507.738
250	221	Hema Endüstri A.Ş.	1.132.546.477
251	268	Koruma Klor Alkali San. ve Tic. A.Ş.	1.132.209.466
252	259	Savola Gıda San. ve Tic. A.Ş.	1.131.148.454
253	288	Ege Profil Tic. ve San. A.Ş.	1.127.882.483
254	296	Jotun Boya San. ve Tic. A.Ş.	1.118.420.010
255	-	-	-
256	252	Ak-Kim Kimya San. ve Tic. A.Ş.	1.103.541.953
257	262	Kansai Altan Boya San. ve Tic. A.Ş.	1.101.768.209
258	-	Elif Plastik Ambalaj San. ve Tic. A.Ş.	1.094.209.914
259	265	Beşler Makarna Un İrmik Gıda San. ve Tic. A.Ş.	1.086.612.632
260	394	Yavuz Gıda San. ve Tic. A.Ş.	1.084.510.516
261	351	Yarış Kabin San. ve Tic. A.Ş.	1.083.621.056
262	282	Arslan Alüminyum A.Ş.	1.078.900.593
263	305	Medcem Madencilik ve Yapı Malzemeleri San. ve Tic. A.Ş.	1.074.921.239
264	330	ANKUTSAN Antalya Kutu Sanayi Oluklu Mukavva Kağıt Ticaret A.Ş.	1.063.538.977
265	220	Bayer Türk Kimya Sanayii Ltd. Şti.	1.063.287.794
266	285	Teklas Kauçuk San. ve Tic. A.Ş.	1.061.342.844
267	255	Akdeniz Chemson Kimya San. ve Tic. A.Ş.	1.060.909.211
268	254	Kent Gıda Maddeleri San. ve Tic. A.Ş.	1.053.903.612
269	-	-	-
270	286	Lesaffre Turquie Mayacılık Üretim ve Ticaret A.Ş.	1.040.963.866
271	270	BAGFAŞ Bandırma Gübre Fabrikaları A.Ş.	1.035.531.370
272	204	Sun Tekstil San. ve Tic. A.Ş.	1.033.469.969
273	420	Eksun Gıda Tarım San. ve Tic. A.Ş.	1.029.342.114
274	234	Assan Hanil Otomotiv San. ve Tic. A.Ş.	1.026.660.468
275	227	Çalık Denim Tekstil San. ve Tic. A.Ş.	1.023.674.692
276	287	Sarbak Metal Tic. ve San. A.Ş.	1.020.186.704
277	300	Yonca Gıda Sanayi İşletmeleri İç ve Dış Ticaret A.Ş.	1.015.308.459
278	295	Gazi Metal Mamülleri San. ve Tic. A.Ş.	1.013.710.365
279	267	Şireci Tekstil San. ve Tic. A.Ş.	1.013.339.203
280	319	Saray Döküm ve Madeni Aksam Sanayi Turizm A.Ş.	1.012.529.096
281	247	Ege Çelik Endüstrisi San. ve Tic. A.Ş.	1.008.739.710
282	376	ÇİMTAŞ Çelik İmalat Montaj ve Tesisat A.Ş.	1.004.160.798

283	329	Kahramanmaraş Kağıt San. ve Tic. A.Ş.	1.002.562.594
284	180	Anadolu Isuzu Otomotiv San. ve Tic. A.Ş.	1.002.025.599
285	410	Sapro Temizlik Ürünleri San. ve Tic. A.Ş.	1.001.586.943
286	377	Küçükçalık Tekstil San. ve Tic. A.Ş.	1.000.635.677
287	306	KÇS Kahramanmaraş Çimento Beton Sanayi ve Madencilik İşletmeleri A.Ş.	1.000.024.980
288	230	Hugo Boss Tekstil Sanayi Ltd. Şti.	999.105.820
289	280	Üniteks Tekstil Gıda Motorlu Araçlar San. ve Tic. A.Ş.	999.001.586
290	281	Dinarsu İmalat ve Ticaret T.A.Ş.	997.861.159
291	-	Bien Yapı Ürünleri Sanayi Turizm ve Ticaret A.Ş.	991.292.347
292	231	Klimasan Klima San. ve Tic. A.Ş.	983.003.701
293	293	Vatan Plastik San. ve Tic. A.Ş.	980.718.966
294	320	Sistem Alüminyum San. ve Tic. A.Ş.	979.050.465
295	430	Emas Makina Sanayi A.Ş.	968.532.011
296	276	Şık Makas Giyim San. ve Tic. A.Ş.	967.683.758
297	349	Abdioğulları Plastik ve Ambalaj Sanayi A.Ş.	966.952.330
298	327	Çayırova Boru San. ve Tic. A.Ş.	964.225.768
299	314	Sensim Dayanıklı Tüketim Malları San. ve Tic. Koll. Şti. İbrahim ve Mustafa Ustaoğlu	962.734.918
300	308	Kartal Halı Tekstil San. ve Tic. A.Ş.	961.201.838
301	406	Armada Gıda Tic. San. A.Ş.	958.201.851
302	338	Nuh'un Ankara Makarnası San. ve Tic. A.Ş.	956.058.615
303	245	Farplas Otomotiv A.Ş.	952.742.985
304	222	Boyteks Tekstil San. ve Tic. A.Ş.	951.266.265
305	323	Has Çelik San. ve Tic. A.Ş.	949.976.183
306	256	Alp Havacılık San. ve Tic. A.Ş.	947.757.377
307	337	Femaş Metal San. ve Tic. A.Ş.	946.856.297
308	355	Aşkale Çimento Sanayi T.A.Ş.	945.747.064
309	-	-	-
310	348	Ofis Yem Gıda San. Tic. A.Ş.	937.480.944
311	341	Düzce Cam San. ve Tic. A.Ş.	935.047.618
312	302	Şahinler Metal San. ve Tic. A.Ş.	931.806.530
313	326	Ortadoğu Rulman San. ve Tic. A.Ş.	931.149.320
314	350	Kimteks Poliüretan San. ve Tic. A.Ş.	928.831.887
315	240	Akyem Adana Yem Yağ Biodizel Tarım ve San. Tic. A.Ş.	928.039.417
316	-	-	-
317	298	Şirikçioğlu Mensucat San. ve Tic. A.Ş.	920.811.999
318	291	Elba Basınçlı Döküm Sanayii A.Ş.	918.575.917
319	334	Lidersan Sağlık ve Gıda Ürünleri A.Ş.	909.181.720
320	289	İskur Tekstil Enerji Tic. ve San. A.Ş.	906.611.118
321	317	Boyçelik Metal San. ve Tic. A.Ş.	905.783.427
322	312	Teknorot Otomotiv Ürünleri San. ve Tic. A.Ş.	902.363.536
323	-	-	-
324	360	Vitra Karo San. ve Tic. A.Ş.	899.077.699
325	297	Çınar Boru Profil San. ve Tic. A.Ş.	888.755.110
326	261	Coşkunöz Metal Form Makina Endüstri ve Ticaret A.Ş.	886.318.635
327	382	Hektaş Ticaret T.A.Ş.	883.377.964
328	-	-	-
329	-	Sampa Otomotiv San. ve Tic. A.Ş.	879.452.456
330	224	İmbat Madencilik Enerji Turizm San. ve Tic. A.Ş.	878.576.524
331	409	Form Sünger ve Yatak San. Tic. A.Ş.	878.334.604
332	340	Park Cam San. ve Tic. A.Ş.	875.265.793
333	368	Nitto Bento Bantçılık San. ve Tic. A.Ş.	867.518.719
334	342	Sun Chemical Matbaa Mürekkepleri ve Gereçleri San. ve Tic. A.Ş.	865.456.058
335	398	Kronospan Orman Ürünleri San. ve Tic. A.Ş.	865.324.053
336	290	Turkuvaz Plastik ve Temizlik Ürünleri San. Tic. A.Ş.	864.371.110
337	277	Dünya Uluslararası Mücevherat ve Kuyumculuk San. ve Tic. A.Ş.	863.622.298
338	389	Öz-Ka Lastik ve Kauçuk San. Tic. A.Ş.	861.050.942
339	397	Frimpeks Kimya ve Etiket San. Tic. A.Ş.	860.627.589

397	328	Orta Anadolu Ticaret ve Sanayi İşletmesi T.A.Ş.	722.342.909
398	462	Konveyör Beyaz Eşya ve Otomotiv Yan San. Tic. A.Ş.	721.365.911
399	463	Peyman Kuruyemiş Gıda Aktariye Kimyevi Maddeler Tarım Ürünleri San. ve Tic. A.Ş.	717.336.409
400	279	Durmazlar Makina San. ve Tic. A.Ş.	715.186.766
401	412	Maxion Jantaş Jant San. ve Tic. A.Ş.	711.909.218
402	452	Samet Kalıp ve Madeni Eşya San. ve Tic. A.Ş.	711.499.758
403	437	S.S. Marmara Zeytin Tarım Satış Kooperatifleri Birliği	708.947.244
404	347	Bossa Ticaret ve Sanayi İşletmeleri T.A.Ş.	708.756.515
405	388	İzdemir Enerji Elektrik Üretim A.Ş.	704.094.477
406	369	Poyraz Poyraz Fındık Entegre San. ve Tic. A.Ş.	701.432.622
407	391	Biska Tekstil San. ve Tic. A.Ş.	700.679.446
408	457	Özyılmaz Fındık San. ve Tic. A.Ş.	699.530.150
409	417	Yörükoğlu Süt ve Ürünleri San. Tic. A.Ş.	698.575.376
410	415	Teksüt Süt Mamülleri San. ve Tic. A.Ş.	696.728.518
411	478	Akcoat İleri Kimyasal Kaplama Malzemeleri San. ve Tic. A.Ş.	696.704.474
412	418	ABC Deterjan San. ve Tic. A.Ş.	695.221.558
413	450	Gamateks Tekstil San. ve Tic. A.Ş.	694.673.874
414	309	Noksel Çelik Boru Sanayi A.Ş.	694.224.005
415	407	Özer Metal Sanayi A.Ş.	692.865.998
416	-	-	-
417	458	Durum Gıda San. ve Tic. A.Ş.	691.661.744
418	-	-	-
419	-	Bayteks Teknik Tekstil San. ve Tic. A.Ş.	690.024.744
420	479	Kalde Klima Orta Basınç Fittings ve Valf Sanayi A.Ş.	687.509.441
421	-	Verde Yağ Besin Maddeleri San. ve Tic. A.Ş.	685.638.160
422	-	Çebitaş Demir Çelik Endüstrisi A.Ş.	684.858.830
423	442	Harput Tekstil San. ve Tic. A.Ş.	683.930.120
424	-	Kervan Gıda San. ve Tic. A.Ş.	682.485.550
425	396	Mey Alkollü İçkiler San. ve Tic. A.Ş.	682.118.135
426	-	Yorglass Cam San. ve Tic. A.Ş.	681.551.279
427	411	Uludağ İçecek Türk A.Ş.	672.851.240
428	424	Agrobest Grup Tarım İlaçları Tohumculuk İmalat İth. İhr. San. ve Tic. A.Ş.	672.591.840
429	446	Teverpan MDF Levha San. ve Tic. A.Ş.	672.470.811
430	444	Kalibre Boru San. ve Tic. A.Ş.	670.538.896
431	244	Norm Civata San. ve Tic. A.Ş.	670.217.825
432	414	Gemlik Gübre Sanayii A.Ş.	669.449.888
433	456	Atom Kablo San. ve Tic. A.Ş.	668.762.035
434	499	Beşler Et Gıda San. ve Tic. A.Ş.	665.890.514
435	336	T.T.L. Tütün San. ve Dış Tic. A.Ş.	665.153.793
436	464	Kaltun Madencilik Sanayi Nakliye ve Akaryakıt Ticaret A.Ş.	662.390.004
437	-	İSTON İstanbul Beton Elemanları ve Hazır Beton Fabrikaları San. ve Tic. A.Ş.	662.104.152
438	375	Santa Farma İlaç Sanayii A.Ş.	661.806.209
439	401	Europap Tezol Kağıt San. ve Tic. A.Ş.	659.134.175
440	-	Unat Yağ Gıda San. ve Tic. A.Ş.	658.672.098
441	335	Tayeks Dış Ticaret ve Tekstil Sanayi A.Ş.	656.727.890
442	-	Ulusoy Elektrik İmalat Taahhüt ve Ticaret A.Ş.	656.005.059
443	431	Oyak Beton San. ve Tic. A.Ş.	653.910.215
444	-	As Çimento San. ve Tic. A.Ş.	653.518.870
445	495	Bak Ambalaj San. ve Tic. A.Ş.	653.369.474
446	-	Yavuzkan Hazel Gıda San. ve Tic. Ltd. Şti.	650.669.779
447	390	Işıl Tekstil San. ve Tic. Ltd. Şti.	650.221.626
448	425	Kale Kilit ve Kalıp Sanayi A.Ş.	650.095.891
449	-	Erişler Yem San. ve Tic. A.Ş.	644.015.493
450	484	Enka Süt ve Gıda Mamülleri San. ve Tic. A.Ş.	642.641.655
451	-	-	-
452	-	Detay Gıda San. ve Tic. A.Ş.	638.001.094
453	467	Uğur Konfeksiyon San. ve Tic. A.Ş.	637.946.372

340	448	Nev Saç Metal Sanayi İnşaat Nakliye ve Tic. Ltd. Şti.	857.366.017
341	274	Chassis Brakes International Otomotiv San. ve Tic. A.Ş.	855.938.984
342	316	Pınar Entegre Et ve Un Sanayii A.Ş.	844.890.720
343	-	Sedef Gemi İnşaatı A.Ş.	839.750.536
344	301	Doğuş Yiyecek ve İçecek Üretim San. Tic. A.Ş.	837.602.640
345	380	Ulusoy Un San. ve Tic. A.Ş.	837.287.067
346	449	Er Yem Gıda Tarım Ürünleri San. ve Tic. A.Ş.	834.690.034
347	333	Ağır Haddecilik A.Ş.	834.053.734
348	-	Nadir Yağ San. ve Tic. A.Ş.	829.046.333
349	357	Pamukkale Kablo San. ve Tic. A.Ş.	828.316.614
350	322	Leoni Kablo ve Teknolojileri San. ve Tic. Ltd. Şti.	824.465.660
351	299	Polisan Kansai Boya San. ve Tic. A.Ş.	824.136.495
352	313	Stackpole International Otomotiv Ürünleri Ltd. Şti.	819.576.308
353	345	Trakya Döküm San. ve Tic. A.Ş.	816.539.922
354	427	ADM Besin ve Tanm A.Ş.	815.798.496
355	384	Üniteks Tekstil ve Ticaret A.Ş.	814.332.242
356	-	Ontex Tüketim Ürünleri San. ve Tic. A.Ş.	813.999.710
357	370	Kartonsan Karton San. ve Tic. A.Ş.	813.546.133
358	421	Flokser Tekstil San. ve Tic. A.Ş.	811.891.121
359	-	-	-
360	344	Beyçelik Gestamp Şasi Otomotiv Sanayi A.Ş.	810.547.970
361	353	ÇEMTAŞ Çelik Makina San. ve Tic. A.Ş.	805.864.123
362	363	Nursan Kablo Donanımları San. ve Tic. A.Ş.	805.409.128
363	373	Kozlu Gıda İmalat San. Tic. ve Taşımacılık A.Ş.	804.710.316
364	292	Umur Basım San. ve Tic. A.Ş.	804.074.656
365	365	Silopi Elektrik Üretim A.Ş.	802.120.219
366	482	Doğtaş Kelebek Mobilya San. ve Tic. A.Ş.	800.041.268
367	343	Bupiliç Entegre Gıda San. Tic. A.Ş.	799.823.269
368	-	Tarımkredi Birlik Tarım Ürünleri Hayvancılık Ambalaj Petrol Nakliyat İth. İhr. San. ve Tic. A.Ş.	797.808.118
369	263	Sırmagrup İçecek San. ve Tic. A.Ş.	796.458.250
370	491	Teknopanel Çatı ve Cephe Panelleri Üretim San. ve Tic. A.Ş.	796.279.979
371	402	Tukaş Gıda San. ve Tic. A.Ş.	789.197.658
372	-	Likit Kimya San. ve Tic. A.Ş.	787.086.898
373	332	Çağ Çelik Demir ve Çelik Endüstri A.Ş.	784.618.888
374	359	Erciyas Çelik Boru Sanayi A.Ş.	778.884.374
375	392	Çamlı Yem Besicilik San. ve Tic. A.Ş.	771.886.085
376	362	ISS Hazır Yemek Üretim ve Hizmet A.Ş.	769.424.658
377	440	ENPAY Endüstriyel Pazarlama ve Yatırım A.Ş.	767.829.856
378	436	Ulaş Gıda Un Tekstil Nakliye Tic. ve San. A.Ş.	765.911.234
379	346	Özgün Gıda San. ve Tic. Ltd. Şti.	763.220.900
380	429	Oruçoğlu Yağ San. ve Tic. A.Ş.	762.960.529
381	-	Tümosan Motor ve Traktör Sanayi A.Ş.	761.419.561
382	433	Agromey Gıda ve Yem San. Tic. A.Ş.	758.940.785
383	451	Akpa Alüminyum San. ve Tic. A.Ş.	757.496.405
384	476	Baykan Denim Konfeksiyon A.Ş.	754.205.294
385	385	Termo Teknik Tic. ve San. A.Ş.	750.458.918
386	438	Özerdem Mensucat San. ve Tic. A.Ş.	747.500.894
387	426	Güney Çelik Hasır ve Demir Mamülleri San. Tic. A.Ş.	746.529.698
388	-	-	-
389	416	Legrand Elektrik Sanayi A.Ş.	734.969.694
390	-	World Medicine İlaç San. ve Tic. A.Ş.	734.038.789
391	395	Tirsan Kardan San. ve Tic. A.Ş.	733.861.806
392	310	TYH Uluslararası Tekstil Pazarlama San. ve Tic. A.Ş.	732.659.003
393	483	Yakupoğlu Tekstil ve Deri San. Tic. A.Ş.	729.988.339
394	473	Teksan Jeneratör Elektrik San. ve Tic. A.Ş.	727.590.838
395	460	Jantsa Jant San. ve Tic. A.Ş.	724.620.146
396	381	Bekaert İzmit Çelik Kord San. ve Tic. A.Ş.	723.046.546

454	-	Roteks Tekstil İhracat San. ve Tic. A.Ş.	637.454.240
455	468	Omnia Nişasta San. ve Tic. A.Ş.	636.798.304
456	403	TARFAŞ Tarımsal Faaliyetler Üretim San. ve Tic. A.Ş.	635.815.160
457	500	Aydın Mensucat Döşemelik Kumaş San. ve Tic. A.Ş.	634.933.950
458	378	Boğaziçi Beton San. ve Tic. A.Ş.	633.994.370
459	-	Aycan Entegre Gıda A.Ş.	633.099.625
460	-	Kale Havacılık Sanayi A.Ş.	631.340.953
461	498	Soyyiğit Gıda San. ve Tic. A.Ş.	631.313.636
462	469	Felda Iffco Gıda San. ve Tic. A.Ş.	629.715.672
463	434	İskur Boya Tekstil Tic. ve San. A.Ş.	629.650.626
464	489	İzocam Tic. ve San. A.Ş.	629.256.116
465	354	Ova Un Fabrikası A.Ş.	627.930.851
466	-	Işık Tarım Ürünleri San. ve Tic. A.Ş.	626.416.613
467	485	Torun Bakır Alaşımları Metal San. ve Tic. A.Ş.	618.572.494
468	-	Kula Yağ ve Emek Yem San. Tic. A.Ş.	617.631.137
469	-	-	-
470	-	Borsan Kablo Elektrik Aydınlatma İnşaat San. ve Tic. A.Ş.	614.899.500
471	-	Tufan Endüstri Demir Çelik San. ve Tic. A.Ş.	610.038.184
472	-	Mikropor Makina San. ve Tic. A.Ş.	607.194.887
473	387	Mioro Hediyelik Eşya San. ve Tic. A.Ş.	604.656.463
474	-	Yurtbay Seramik San. ve Tic. A.Ş.	603.607.651
475	-	Dardanel Önentaş Gıda Sanayi A.Ş.	602.076.286
476	475	Safa Tarım A.Ş.	600.825.468
477	471	Gürsoy Yem Gıda ve Hayvancılık San. Tic. A.Ş.	600.125.735
478	-	Rollmech Automotive San. ve Tic. A.Ş.	598.577.612
479	428	Karel Elektronik San. ve Tic. A.Ş.	598.051.096
480	364	Akbaşlar Tekstil Enerji San. ve Tic. A.Ş.	597.695.119
481	-	Ege Seramik San. ve Tic. A.Ş.	595.728.567
482	-	Panasonic Life Solutions Elektrik San. ve Tic. A.Ş.	594.372.816
483	-	İşbir Sentetik Dokuma Sanayi A.Ş.	594.135.132
484	-	Şenocak Gıda Fındık Entegre Tur. Nak. İnş. San. Tic. Ltd. Şti.	593.519.490
485	-	Empera Halı San. ve Tic. A.Ş.	593.378.868
486	480	Realkom Tekstil Ürünleri Sanayi Pazarlama ve Dış Ticaret A.Ş.	592.068.255
487	441	Odelo Otomotiv Aydınlatma A.Ş.	590.785.380
488	-	Milat Halı San. ve Tic. A.Ş.	589.861.526
489	432	Georg Fischer Hakan Plastik Boru ve Profil San. Tic. A.Ş.	589.571.288
490	-	Assan Gıda San. ve Tic. A.Ş.	588.404.926
491	400	ERBOSAN Erciyas Boru San. ve Tic. A.Ş.	587.622.556
492	-	Gürteks İplik San. ve Tic. A.Ş.	587.570.463
493	447	Özyaşar Tel ve Galvanizleme Sanayi A.Ş.	586.698.086
494	494	Maren Maraş Elektrik Üretim San. ve Tic. A.Ş.	585.277.000
495	-	-	-
496	-	Erdem Tekstil San. ve Tic. A.Ş.	583.041.026
497	-	Vezirköprü Orman Ürünleri ve Kağıt Sanayi A.Ş.	582.941.779
498	-	Nikel Paslanmaz Çelik San. ve Tic. A.Ş.	581.756.090
499	-	Gesbey Enerji Türbini Kule Üretim San. ve Tic. A.Ş.	581.640.182
500	-	Üntel Kabloları San. ve Tic. A.Ş.	579.112.672
		GENEL TOPLAM	

ÖNEMLİ NOT: İstanbul Sanayi Odası'na kayıtlı üye kuruluşlar listede koyu renkli olarak belirtilmiştir.



İSO 500'E SANKO DAMGASI

SANKO Holding şirketlerinden Sanko Tekstil İşletmeleri Sanayi ve Ticaret AŞ, Sanko Enerji Sanayi ve Ticaret AŞ, Süper Film Ambalaj Sanayi ve Ticaret AŞ ve Çimko Çimento ve Beton Sanayi Ticaret AŞ, Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu listesinde yer almaya devam ediyor. İstanbul Sanayi Odası (İSO) tarafından, şirketlerin 2020 yılı üretimden net satışlar baz alınarak yapılan araştırmaya göre, Sanko Tekstil İşletmeleri 102'nci, Sanko Enerji 207'nci, Süper Film Ambalaj 224'üncü, Çimko Çimento ve Beton ise 245'inci sırada bulunuyor. Sanko Enerji, önceki yıla göre listede 149 sıra yükseldi.

İSO'nun, 2019 yılı verilerini baz alarak 2020 yılında açıkladığı Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu araştırmasında ise Sanko Tekstil 96'ncı, Sanko Enerji 356'ncı, Süper Film Ambalaj 217'nci, Çimko Çimento ve Beton 257'nci sırada yer alıyordu.

DOĞTAŞ KELEBEK MOBİLYA GRUBU, YENİ YATIRIMLARA HIZLA DEVAM EDECEK



Doğtaş Kelebek Mobilya Grubu, İstanbul Sanayi Odası (İSO) 500 Büyük Sanayi Kuruluşu-2020 Araştırması sonuçlarına göre 116 basamak yukarı çıktı. İSO Türkiye'nin ilk 500 sanayi kuruluşunun açıklandığı rapor bu yıl, pandemi koşullarına rağmen geçtiğimiz senelere göre çok daha erken bir tarihte paylaşıldı. İlk 500'e giren sanayi kuruluşları arasında yerini alan Doğtaş Kelebek Mobilya Grubu'nun yükselen ivmesi, fırsata çevirdiği zorlu dönemi başarıyla tamamlamış olduğunun haklı kanıtı oldu.

2020 yılını yüzde 60 büyümeyle kapatan Doğtaş Kelebek Mobilya Grubu, 2020 yılında uygulamaya koyduğu yeni mağazacılık hizmetleriyle hız kesmeden yoluna devam etti. 2021 yılı İSO araştırma sonuçları için, hedeflerinin ilk 250 içinde, Cumhuriyet'in 100. yılı olan 2023'de ise ilk 100 arasında yer almak olduğunu söyleyen Doğtaş Kelebek Mobilya Grubu CEO'su İsmail Doğan, 2021 yılında da mobilya grubunda yeni yatırımların yapılacağının bilgisini verdi. Doğtaş Kelebek Mobilya Grubu, teknoloji ve bayii - mağaza yatırımlarını da değerlendirerek, 2021 yılında, 50 milyon TL yatırım harcaması yapmayı hedefliyor. Ciro hedefini 1,6 milyar TL olarak açıklayan grup, 2021 yılında yeni yatırımlara hız kesmeden devam edecek.

KASTAMONU ENTEGRE'DEN YURTİÇİ YATIRIM HAMLESİ

Ağaç bazlı panel sektörünün global markası Kastamonu Entegre, yeni yatırımlarla üretim kapasitesini artırmayı sürdürüyor. Samsun'da 600 milyon TL'lik kontinü tesis yatırımını tamamlayarak yıllık 500 bin m3 üretim hacmine sahip yeni tesiste üretime başladıklarını belirten Kastamonu Entegre CEO'su Haluk Yıldız, yurtiçinde yeni tesis ve makine yatırımlarına ara vermeden devam ettiklerini kaydetti.



HALUK YILDIZ: "Bu yıl yurtiçinde gerçekleştireceğimiz yeni tesis ve makine yatırımlarıyla kapasitemizi, katma değerli ürün çeşitliliğimizi ve tesislerimizdeki verimliği daha da artırmayı hedefliyoruz."



Sektöründe Türkiye'nin lider, dünyanın 6. büyük üreticisi olan Kastamonu Entegre, stratejik yatırımlarıyla üretimdeki gücünü pekiştirmeye devam ediyor. Samsun Yonga Levha Tesisi'nde yenileme ve kapasite artırımına yönelik 600 milyon TL'lik yatırımı tamamlayan şirket, mevcut katlı yonga levha tesisini kontinü tesise dönüştürdü. Devreye giren yüksek kaliteli levha ve laminasyon hatları ile Samsun'daki yıllık üretim kapasitesi yaklaşık 2,5 kat artarak 500 bin m3'e, şirketin toplam kapasitesi ise 6 milyon m3'e ulaştı.

Ağaç bazlı panel endüstrisinin, mobilya sektörü ile birlikte ülkemizde cari fazla veren nadir sektörlerden olduğuna dikkat çeken Kastamonu Entegre CEO'su Haluk Yıldız, Türkiye'nin büyüme hedeflerine ulaşmasında önemli bir role sahip olduklarının bilinciyle üretimlerine ve yatırım çalışmalarına ara vermeden devam ettiklerini söyledi. Yıldız, "Bu yıl yurtiçinde gerçekleştireceğimiz yeni tesis ve makine yatırımlarıyla kapasitemizi, katma değerli ürün çeşitliliğimizi ve tesislerimizdeki verimliği daha da artırmayı hedefliyoruz. Üretim kapasitemizde sağlayacağımız büyüme ile pazarın talebini karşılamaya ciddi katkı sağlayacağımıza inanıyoruz" dedi. Samsun'un ardından şimdi Balıkesir'de büyük bir yatırımı hayata geçirmeye hazırlanan firma, 140 milyon Euro değerindeki MDF yatırımının tamamlanmasıyla buradaki tesis sayısını ikiye çıkartacak. Yeni tesis ile Kastamonu Entegre'nin MDF üretim kapasitesi 500 bin m3 artarken, yıllık toplam üretim kapasitesi 6,5 milyon m3'e yükselecek.

DEĞİŞEN İHTİYAÇLAR HİJYEN+ ÜRÜN AİLESİNE İLGİYİ ARTIRDI

Pandemi sürecinde oluşan yeni ihtiyaçlara cevaben hijyen ve güvenlik konularına odaklanan Kastamonu Entegre, Ar-Ge merkezindeki çalışmalara hız vererek Hijyen+ teknolojisini laminat parkelerin ardından panel ürünlerine taşıdı. Bu teknoloji sayesinde; ayakkabılar, evcil hayvanlar ve başka kaynaklar aracılığıyla iç mekânlara taşınan zararlı mikroorganizmaların çoğalması büyük ölçüde önleniyor. Yüksek hijyen gerektiren kreş ve sağlık yapılarından, restoran, kafe, otel gibi yüksek trafikli alanlara kadar geniş bir kullanım alanı sunan Hijyen+ teknolojisi, yaşam alanlarında maksimum temizlik sağlıyor.

Yaşam alanlarına estetik ve konfor katarken, çevreye ve insan sağlığına duyarlı teknolojilere de öncülük eden şirketin Hijyen+ özellikli ürünleri, çevre dostu ham madde formülasyonuyla da dikkat çekiyor. Türkiye'de parke üreticileri arasında en fazla dekor seçeneğini bünyesinde bulunduran Kastamonu Entegre, Hijyen+ özellikli parke serileri Boutique ve Stonex ile kullanıcılara farklı ihtiyaç ve zevklere hitap eden çok sayıda seçenek sunuyor. Melamin kaplı MDF ve yonga levha, melamin kaplı parlak ve mat panel ürünlerinin yer aldığı Hijyen+ panel serisi ise zengin dekor seçenekleri ile yaratıcı tasarımlara olanak sağlıyor.











FATİH DOĞAN: "2020, her sektörde olduğu gibi tekstil sektörü için de zorlu bir yıl oldu. Pandemi yılında ihracat oranları geriledi. Buna rağmen sektörümüzde öncü uygulamalarımız, uzun yıllara dayanan yurtiçi ve yurtdışı iş birliklerimizle denim sektörü için büyük önem taşıyan ülkelerde yerimizi koruduk."





ÇALIK DENİM
İSO 500'DE 275. SIRADA

Türkiye'nin ilk 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2020 araştırmasının sonuçlarına göre Çalık Denim İSO 500 listesinde 275. sırada yer aldı. Çalık Denim, İSO 500 listesinde tekstil şirketleri arasında ise 8. sıraya yerleşti.

İstanbul Sanayi Odası (İSO) 'Türkiye'nin ilk 500 Büyük Sanayi Kuruluşu' araştırmasının 2020 yılı sonuçları açıklandı. Çalık Grubu'nun ilk şirketi olan ve dünyanın önde gelen premium denim üreticileri arasında yer alan Çalık Denim, 2020 yılı İSO 500 listesinde 275. sırada yer aldı.

Pandemi yılında, İSO 500 listesine tekstil sektöründen 18 şirket girerken, Çalık Denim tekstil şirketleri arasında 1.023.674.692 TL üretimden satış rakamıyla 8. sırayı aldı. Yaklaşık 40 ülkeye ihracat yapan ve ülke ekonomisine katkı sağlamak için çalışmalarını sürdüren Çalık Denim, yaptığı yatırımlar, inovatif ürünleri, öncülük ettiği dijital dönüşüm projeleriyle rekabetçi piyasadaki yerini koruyabilmeyi ve müşteriye daha kaliteli ürün sunabilmeyi hedefliyor.

"PANDEMİDE YERİMİZİ KORUDUK"

Çalık Denim Genel Müdürü Fatih Doğan, konuyla ilgili yaptığı değerlendirmede, "2020 yılı her sektörde olduğu gibi tekstil sektörü için de zorlu bir yıl oldu. Pandemi yılında ihracat oranları geriledi. Buna rağmen sektörümüzde öncü uygulamalarımız, uzun yıllara dayanan yurtiçi ve yurtdışı iş birliklerimizle denim sektörü için büyük önem taşıyan ülkelerde yerimizi koruduk. Markanın global alandaki varlığını güçlendirmeyi ve Türk Malı'nın kalitesini daha geniş kitlelere duyurma hedefimizle yaptığımız yatırımların karşılığı olarak İSO 500 şirketleri arasında bu yıl da yer almanın gurunu yaşıyoruz. Bu başarıyı, zorlu bir yılda, her türlü fedakarlığı göstererek işlerini en iyi şekilde yapan Çalık Denim ailesinin tüm çalışanlarının özverilerinin karşılığı olarak görüyorum. Hepsine teşekkür ediyorum" dedi.

2 BİN 700'ÜN ÜZERİNDE KİŞİYE İSTİHDAM SAĞLIYOR

Çalık Holding'in ilk sanayi yatırımı olan Çalık Denim, 111 milyon ABD dolarlık bir yatırımla 1987 yılında Malatya'da kuruldu. 2020 yıl sonu itibarıyla Çalık Denim, 379 bin 322 metrekare kapalı alanda yıllık 55 milyon metre kapasitesi ile üretim yapıyor ve 2 bin 700'ün üzerinde kişiye istihdam sağlıyor.

1996 yılında denim kumaş üretimine başlayan Çalık Denim, istikrarlı adımlarla büyümeye devam etti; 1997 yılında ring iplik işletmesini hayata geçirdi. Her geçen gün etkin üretim ve pazarlama stratejileriyle dünyanın dört bir yanında pazar payı ve marka bilinirliğini artırmakta olan Çalık Denim, 2003 yılı itibarıyla entegre bir tesise dönüşerek, gabardin/kadife kumaş ürünlerini de eklediği ürün yelpazesini geliştirmeye devam ediyor.

Ar-Ge çalışmalarına oldukça önem veren, kurulduğu günden bu yana yeni teknolojileri tekstil sektörüne adapte etmek için çalışan Çalık Denim, 2011 yılında Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından aldığı sertifika ile tekstil sektöründe yedinci Ar-Ge merkezini açtı. Çalık Denim, sektördeki köklü birikimini Ar-Ge çalışmaları ve yeni teknolojilerle harmanlayarak pekiştirmeye devam ediyor, bu konuda sektörde bir bilim merkezi haline gelen Ar-Ge merkezi ile tanınıyor.

40 ÜLKEYE İHRACAT YAPIYOR

Türk ve dünya tekstil sektörüne vizyon kazandıran kumaşlar üretmekte olan Çalık Denim, Malatya'daki üretim tesisi ve Ar-Ge merkezi ile İstanbul'daki Satış ve Pazarlama Merkezi'nde faaliyetlerini başarıyla sürdürüyor. Çalık Denim müşteri odaklı çalışmalarıyla premium denim pazarında var olan; Acne, J Brand, GAP, Supreme, PRPS, Scotch & Soda, Polo Ralph Lauren, Banana Republic, Mother, Hugo Boss, Lucky Brand, Uterque, Massimo Dutti, H&M, Top Shop, Gerry Weber, Mavi Jeans, Tommy Hilfiger, Frame, Brax, Zara, Replay, Ann Taylor, Calvin Klein, Diesel, River Island, Kaporal 5, Mac Mode, Benetton, G Star, Salsa, Next, Jack & Jones, VF ve 7 for AllManKind gibi küresel markalar için dinamik bir tedarikçi ve güvenilir bir iş ortağı. Denim kumaş denilince dünyada akla gelen ilk şirketlerden biri olan ve ektöre sürdürülebilir ve inovatif yaklaşımları ile öncülük eden Çalık Denim; başta Almanya, İspanya, ABD, İngiltere, Hollanda, Fransa, İskandinavya, Uzadoğu, Portekiz ve İtalya olmak üzere yaklaşık 40 ülkeye ihracat yapıyor. Kumaş gelirlerini direkt ihracattan elde eden ve satışlarının büyük çoğunluğunu yurt dışı menşeili markalara yaparak dolaylı yoldan ihracat gerçekleştiren Çalık Denim, kumaş gelirlerinin yüzde 82'sini doğrudan ve dolaylı olarak yaptığı ihracat faaliyetlerinden elde ediyor.

Çalık Denim markası, bugün denim ve gabardin kumaş yelpazesinde fark yaratan ürünleriyle ekonomiye değer katıyor. Ayrıca, Turquality Destek Programı'na dâhil olan Çalık Denim, faaliyetlerinde çevreye verdiği önceliğin bir göstergesi olan GOTS, OCS, GRS, RCS, OEKOTEX, Nordic Swan Ecolabel ve EU ecolabel sertifikalarıyla ve geniş ürün portföyüne eklediği sürdürülebilir ve organik denim kumaşlarla tekstil sektöründe doğa dostu bir yaklaşımı destekleyerek de örnek teşkil ediyor. Sürdürülebilirliği, "Passion for Denim, Passion for Life" sürdürülebilirlik stratejisi kapsamında iş modelinin merkezine konumlandırmış olan Çalık Denim, sadece ürünlerinde değil; tüm iş süreçlerinde bu anlayışı benimsiyor. Şirket bu bağlamda; faaliyetlerinin tamamında, iş ortakları ile temasta olduğu her projede sürdürülebilirliği iş yapış şeklinin önemli bir parçası haline getirdi. Çalık Denim'in belirlediği 2025 sürdürülebilirlik hedefleri ile tüm şirket departmanlarının dâhil olduğu bu yolculukta tüm ekipler sürdürülebilirlik prensiplerini benimsedi ve içselleştirdi.

TÜMOSAN'IN HASILATI GEÇEN YILA GÖRE YÜZDE 141 ARTTI

Albayrak Grubu şirketlerinden TÜMOSAN 2021 yılı ilk çeyrek dönemi finansal sonuçlarını açıkladı. TÜMOSAN yılın ilk çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine göre satış adedini yüzde 72, hasılatını da yüzde 141 artırdı. Brüt kâr marjı ise geçen yıl aynı dönemde yüzde 17 iken 2021 yılının aynı döneminde yüzde 25 oldu.

TÜMOSAN'dan yapılan açıklamaya göre, 2021 Mart sonu itibarıyla, şirketin hasılatı geçen yıla göre yüzde 141'lik artışla 27.249.163 TL'ye yükselirken üretim adedindeki artış da yüzde 129 olarak gerçekleşti. Satış adedinde ise geçen yıla oranla yüzde 72'lik bir artış yaşandı. Şirketin brüt kâr marjı 2020 yılının 1. çeyreğinde yüzde 17 iken 2021 yılının aynı döneminde yüzde 25 oldu.

Açıklamada görüşlerine yer verilen TÜMOSAN Genel Müdürü Halim Tosun, "Tarım sektöründe büyüme performansına baktığımızda yıllık bazda yüzde 4,6 olarak gerçekleştiğini görüyoruz. Sektörel bazda sanayi sektörünün yüzde 16,5 daraldığı, hizmet sektörünün yüzde 25 küçüldüğü bir ortamda tarım sektöründe yüzde 4,6 oranında bir büyüme yakalanması tarım sektörünün ülkemizde Covid-19 pandemi sürecine rağmen nasıl hızlı ve yeterli aksiyon alabildiğinin göstergesi oldu. Bu sebeple yeni ve sürdürülebilir bir milli tarım politikası şarttır. Yapmış olduğumuz acil eylem planlarımız sayesinde bu dönemi en az hasarla atlatma çabası içerisinde olduğunu bundan önceki değerlendirmelerimizde çokça kez dile getirmiştik. Yerli ve milli tedarik zincirimiz sayesinde bu dönemi özellikle üretim ve satış anlamında hissedilebilir bir olumsuz durum yaşamadan atlatmanın mutluluğu içindeyiz" dedi.

TÜMOSAN, EN BÜYÜK 500 SANAYİ KURULUŞU ARASINDA

İSO'nun Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2020 Araştırması'na göre TÜMOSAN ilk 500'e girerek 381. sırada yer aldı. Bu başarıyla ilgili görüşlerini aktaran Halim Tosun, "2020 yılında tüm dünyayı etkisi altına alan küresel salgına rağmen üretime devam eden ve ülke ekonomisine değer katan, bu başarının emektarı tüm çalışanlarımızı kutluyorum. TÜMOSAN olarak her geçen sene bu başarıyı aşmayı, yerli ve milli üretime desteğimizi sonuna kadar sürdürmeyi hedefliyoruz" dedi.



TÜMOSAN GENEL MÜDÜRÜ HALİM TOSUN: "TÜMOSAN olarak her geçen sene bu başarıyı aşmayı, yerli ve milli üretime desteğimizi sonuna kadar sürdürmeyi hedefliyoruz."



www.canias40.com

canias4.0 TECHNOLOGIES

Güçlü ve Güvenli

YENİ ANALİZLERE HAZIR MISINIZ?

Büyük Veri projeleriniz için çözümümüzü inceleyin.

IASDB: Uzmanlığınızı ve büyük boyuttaki verilerinizi güvenli bir şekilde kullanmak için büyük veri ve ERP süreçlerine göre optimize edilmiş, gelişmiş veri tabanı yönetim sistemimizle tanışın.

Sadece birkaç adımda kurulumu kolay, özelleştirilebilir ve kullanıma hazır. iasDB veritabanı son derece verimlidir ve tüm canias4.0 ürünleriyle tam uyumludur. Olası geliştirmeler de kolayca uygulanabilir.



TOSHİHİKO KUDO: "Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye, geride bıraktığımız 2020 yılında, pandemiye rağmen 217 bin adet araç üretirken, 180 bin adet ihracat gerçekleştirdi."

TOYOTA OTOMOTİV SANAYİ TÜRKİYE, 4. SIRADA

İstanbul Sanayi Odası'nın açıkladığı 'Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu (İSO 500)' araştırmasının sonuçlarına göre Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye 4. sırada yer aldı. Sektör için en değerli verileri oluşturan araştırmada Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye, 30 milyar 812 milyon TL ile üretimden satışlara göre en büyük kuruluşlar içinde yer buldu.

2020 yılında 30. kuruluş yıldönümünü kutlayan Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye, İSO 500 araştırmasındaki 4'üncülüğünün yanı sıra, Amerikalı bağımsız araştırma şirketi JD Power tarafından Avrupa ve Afrika bölgesindeki en iyi fabrika seçilerek 'Golden Plant' ödülüne layık görüldü. Türkiye'de bu ödülü alan ilk ve tek fabrika olan Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye, Avrupa'daki en yüksek üretim hacmine sahip fabrika olma özelliğini de taşıyor.

Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye Genel Müdürü ve Üst Yöneticisi Toshihiko Kudo, Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye'nin, geride bıraktığımız 2020 yılında, pandemiye rağmen 217 bin adet araç üretirken, 180 bin adet ihracat gerçekleştirdiğini söyledi. Kudo, "Hali hazırda 280 bin adetlik kapasitesiyle Sakarya'da yer alan üretim tesisinde Corolla ve C-HR modelleri yüksek kalite standartlarında üretiliyor. Üretilen araçların her yıl ortalama yüzde 90'ı yaklaşık 150 ülkeye ihraç ediliyor. 3 vardiyalı üretim sisteminde ise haftada 6 gün çalışma ile 5 binin üzerinde kişiye istihdam sağlıyor" dedi.

'MOBİLİTE ŞİRKETİ' VİZYONU İLE YENİDEN ŞEKİLLENİYOR

Toyota, yepyeni bir vizyon çerçevesinde kendini 'mobilite şirketi' olarak adlandırarak, yeniden şekilleniyor. Araç üretmenin ötesinde bir bakış açısı ile yeni iş yapış şekillerinden toplumsal ve bireysel yaşama kadar birçok proje ile çalışmalarına devam ediyor.

Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye, 2021 yılında 247 bin adet araç üreterek bunun 197 binini ihraç etmeyi hedefliyor. Gelecek yıllarda ise yeni dünya düzenine en iyi şekilde adapte olarak yüksek kaliteli araçlarının yanında verimlilik, güvenlik, çevre ve diğer üretim faktörlerini de fabrikada en üst seviyede tutmaya devam etmeyi planlıyor. Toyota'nın 2050 vizyonu çerçevesinde ortaya koyduğu 6 çevreci hedef ve sürdürülebilir kalkınma hedefleri doğrultusunda sosyal sorumluluk konusunda da ilerleme kaydetmeye devam ediyor.

Castrol MAGNATEC'in Teknolojisi
Tüketici İnovasyon Ödüllü!*
Tüketiciler seçimini yaptı.
Castrol MAGNATEC, DUALOCK Teknolojisi ile
Yılın Seçilmiş Ürünü Tüketici İnovasyon Ödülü'nde
madeni yağ kategorisinin kazananı oldu.
YILIN SEÇİLMİŞ ÜRÜNÜ 2021 TÜKETİCİ İNOVASYON ÖDÜLÜ
Castrol MAGNATEC
DUALOCK TECHNOLOGY
*Nielsen Türkiye tarafından 15-25 Şubat 2021 tarihleri arasında Türkiye'de 18-55 yaş arasında 4012 tüketici ile yapılan araştırma sonucuna göre Madeni Yağ kategorisinde 20 yaş üzerinde ve arabasının bakımını yaptıran/bakım kararı veren 1.299 tüketiciyle yapıldı.
Castrol



TMSF BAŞKANI MUHİDDİN GÜLAL: "Bize verilen görevi layıkıyla yerine getirmenin huzur, gurur ve mutluluğunu yaşıyoruz. İSO 500 listesinde yönetimimiz altındaki 8 şirketin yer alması, bu şirketleri 'Milletin Emaneti' anlayışıyla yönetmemizin bir sonucu."

TMSF'NİN YÖNETTİĞİ 8 ŞİRKET İSO-500'DE YER ALDI

Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu'nun (TMSF) kayyım olarak görev aldığı şirketlerdeki başarısı tescilleniyor. TMSF yönetimindeki 8 şirket, Türkiye'nin en büyük 500 sanayi kuruluşunun listelendiği İSO-500'de yer aldı.

Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu'nun (TMSF) yönettiği 8 şirket, İstanbul Sanayi Odası'nın (İSO) açıkladığı "Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu" listesinde yer aldı. İSO'nun her yıl sanayi sektörünün en değerli şirketlerini ortaya koyduğu araştırmasında, TMSF'nin yönettiği şirketler üretim, karlılık, ciro, satış sıralamasında 500 büyük sanayi kuruluşu arasına girdi. TMSF yönetiminde, 2019 yılında 108. sırada bulunan HES Hacılar Elektrik 101. sıraya, 190. sırada bulunan Naksan Plastik 184. sıraya, 409. sırada bulunan Form Sünger ve Yatak ise 331. sıraya yükselerek büyük başarı elde ettiler.

Listeye giren TMSF yönetimindeki diğer şirketler ise şunlar; "İstikbal Mobilya 166., Bellona Mobilya 196., Aynes Gıda 215., Boyteks Tekstil 304. ve Boyçelik Metal 321."

"ŞİRKETLERİMİZİN DEĞERLERİNE DEĞER KATTIK"

TMSF yönetimindeki şirketlerin İSO-500 araştırmasındaki başarısı hakkında açıklama yapan TMSF Başkanı Muhiddin Gülal, "Bize verilen görevi layıkıyla yerine getirmenin huzur, gurur ve mutluluğunu yaşıyoruz. İSO 500 listesinde yönetimimiz altındaki 8 şirketin yer alması, bu şirketleri 'milletin emaneti' anlayışıyla yönetmemizin bir sonucu. Devraldığımız andan itibaren, milletimizin emaneti olarak gördüğümüz ve bu sebeple gözümüz gibi baktığımız şirketlerimizin değerlerine değer kattık ve büyüttük. Şirket yönetmedeki bilgi birikimimiz ve tecrübemizle, aynı başarıyı gelecek yıllarda da sürdürmeyi hedefliyoruz" dedi.

Şirket aracınızı tıklar, kiralarsınız;
işlemin kolaylığına inanamaz, sorarsınız:

Bu kadar mı?

tiklakirala.com yenilendi.
Operasyonel kiralamada LeasePlan avantajlarına çok daha kolay ulaşın.

tiklakirala.com

LeasePlan

FORD OTOSAN'DAN KURUMSAL GİRİŞİM SERMAYESİ ŞİRKETİ; 'DRIVENTURE'

Ford Otosan, Türkiye'nin En Büyük 500 Sanayi Kuruluşu Listesi'nde 2. sırada yer aldı. Ford Otosan, elektrikli ve bağlantılı yeni nesil ticari araç projelerini hayata geçireceği 2 milyar Euro'luk Türkiye'nin en büyük otomotiv yatırımının ardından, otomotiv endüstrisi ve mobilite dünyasının geleceğini şekillendirecek yeni fikir ve teknolojileri bulmak ve büyütmek amacıyla kurduğu kurumsal girişim sermaye şirketi Driventure'u tanıttı.

Avrupa'nın ticari araç üretim lideri Ford Otosan, otomotiv sanayinin dönüşümünde kilit rol üstlenecek yeni nesil teknolojileri Türkiye girişim ekosistemi ile hayata geçirmek üzere kurumsal girişim sermayesi şirketi 'Driventure'u kurdu. Ford Otosan'ın girişim sermaye şirketi olan Driventure, mobilite (akıllı hareketlilik), bağlanabilirlik, otonom teknolojiler ve elektrikli araçlar odağında girişimlerle birlikte yeni fikir ve teknolojileri geliştirecek.

Driventure'ın amacının Ford Otosan ile birlikte odak alanlarda yenilikçi ve rekabetçi avantaj sağlayan tamamlayıcı girişimler bulmak ve stratejik yatırım yapmak olduğunun altını çizen Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, şunları söyledi: "Küresel otomotiv ekosistemi, teknoloji ve mobilite bazlı start-up ekseninde dikkat çekici büyümesine devam ediyor. 2009'dan bu yana, sadece 'akıllı hareketlilik-mobilite' alanında girişimlere 260.6 milyar dolarlık yatırım sağlandı ve 2020'de bu rakama 41.1 milyar dolar daha eklendi. Bu sürecin dışında kalmak, müşteri beklentilerine yanıt verememek, geç kalmak anlamına geliyor. Ford Otosan olarak, bu yeni mobilite ve akıllı üretim ortamında başarılı olmak için, şirketlerin benzeri görülmemiş bir hızda değişiklik yapmaları ve yeni iş modelleri, uygulamaları benimsemeleri gerektiğini görüyoruz. Bu doğrultuda, uzun süredir gerek kurum içindeki girişimleri gerekse de yerel ve uluslararası girişim ekosistemini yakından takip ediyoruz."

Bu bakış açısıyla, girişim ekosistemi ekseninde neler yapabileceklerine dair çalışmalara başladıklarını vurgulayan Yenigün, "Ford Otosan olarak, girişim ekosistemini hem Türkiye'de hem dünyada takip edebilecek, fırsatları ve yeni teknolojileri anlayacak bir yapı oluşturmaya karar verdik. Yeni iş modellerini ve olası iş birliklerini hayata geçirecek bir yapıyı kurmak için harekete geçtik ve kurumsal girişim sermayesi şirketi olarak 'Driventure'u kurduk. Driventure ile yatırım yapacağımız girişimlerin sadece büyümelerini değil bizimle birlikte yenilikçi projeleri hayata geçirmelerini hedefliyoruz" diye konuştu.



GÜL ERTUĞ: "Driventure bünyesinde otonom teknolojiler, bağlantılı araçlar, müşteri deneyimi, akıllı hareketlilik (mobilite), endüstri 4.0 ve elektrifikasyon olmak üzere başlangıçta 6 odak alanda start-up ve girişimcilerle işbirlikleri geliştirmeyi planlıyoruz."



HAYDAR YENİGÜN: "Ford Otosan olarak, girişim ekosistemini hem Türkiye'de hem dünyada takip edebilecek, fırsatları ve yeni teknolojileri anlayacak bir yapı oluşturmaya karar verdik."

Ford Otosan İnovasyon ve Yeni Girişimler Direktörü Gül Ertuğ ise, Driventure ile yatırım yapmayı planladıkları odak alanlarını ve hedeflerini şöyle aktardı: "Driventure bünyesinde otonom teknolojiler, bağlantılı araçlar, müşteri deneyimi, akıllı hareketlilik (mobilite), endüstri 4.0 ve elektrifikasyon olmak üzere başlangıçta 6 odak alanda start-up ve girişimcilerle işbirlikleri geliştirmeyi planlıyoruz. Driventure ile stratejik rekabet avantajı yaratmak, bununla birlikte pazardan bilgi ve içgörü kazanmayı amaçlıyor, aynı zamanda Ford Otosan'ın yeni iş geliştirme anlamında çevikliğini artırmayı ve kurum içi girişimciliği de desteklemeyi hedefliyoruz. Driventure'ın potansiyel yatırım alanları ve coğrafyasında ise hem Türkiye'den, hem de yurtdışındaki önemli girişim ekosistemlerinden girişimleri inceliyoruz. Bugüne kadar 300'ün üzerinde görüşme, 10'un üzerinde girişimle derinlemesine değerlendirme gerçekleştirdik. Tüm bu ekosistem keşfi sonucunda Driventure ile 2 önemli girişime yatırım yaparak bünyemize kattığımızı da gururla paylaşmak istiyorum."

Bilime, Teknolojiye ve Girişimciliğe Öncü Olan Bir Beylikdüzü Tasarlıyoruz:

BEYLİKDÜZÜ SMART

Girişimcilik - Deneyim - İnovasyon ve Ortak Çalışma Merkezi

90 kişilik ortak çalışma alanları

1.100 m² alan

20 kişilik bilgisayar atölyesi

- Ortak çalışma alanları
- Etkinlik alanları
- Toplantı salonları
- Bilgisayar atölyesi
- SMART Box
- Mentor odaları
- Bahçe
- Kafe

Gençler, Beylikdüzü SMART'ta birlikte çalışıp birlikte üreteceksiniz.
Burada geliştirdiğiniz fikirler ülkemizin ilerlemesine katkı sağlayacak.
Size inancım ve güvenim tam!

Mehmet Murat Çalık
Belediye Başkanı











BUGÜNE NEFES YARINA UMUT Beylikdüzü

beylikduzusmart
beylikduzusmart
beylikduzusmart

Adres: Barış Mahallesi., Kır Sokak, No:21, Beylikdüzü / İSTANBUL

SMART-B Beylikdüzü Belediyesi

Beylikdüzü Belediyesi

TIRSAN, TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK 154. SANAYİ KURULUŞU, EN BÜYÜK 76. İHRACATÇISI

Türkiye treyler sektörünün öncü ve güvenilir lideri Tırsan, her sene olduğu gibi Türkiye'nin en büyük ilk 500 sanayi şirket sıralamasında yerini aldı. Treyler sektörünü temsilen listede yer alan tek üretici konumunda olan Tırsan, 2020 yılı üretim performansına göre 154. sırada, ihracat performansı genel sıralamada ise 76. sırada konumlandı.

Sakarya Ticaret Odası'na kayıtlı ilk 500'de yer alan ikinci büyük otomotiv sanayi şirketi olan Tırsan, aynı zamanda otomotiv üreticileri arasında ihracat performansına göre ISO 500 sıralamasındaki ilk 15 şirketten biri oldu.

Müşterilerinin her zaman yanında olan güvenilir lider Tırsan, uzman çalışanları, güçlü Ar-Ge ve yalın üretim altyapısı ile Avrupa başarılarına yenilerini eklemeye, müşterilerinin rekabet gücünü artırmaya ve kendi teknolojisi ile sektöre yön vermeye devam edecek.



MERCEDES-BENZ TÜRK, **2020 YILINI** ZİRVEDE TAMAMLADI

Mercedes-Benz Türk, 1967'den günümüze Türkiye'ye değer katan faaliyetlerini aralıksız sürdürüyor. 2020 sonu itibarıyla Türkiye'deki faaliyetleri için toplamda 1.3 milyar Euro'yu aşkın yatırım değerine ulaşan Mercedes-Benz Türk, Mayıs ayında İstanbul Sanayi Odası'nın (İSO) açıkladığı, Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu Araştırması'nın 2020 yılı sonuçlarına göre bir kez daha ilk 15 şirketin arasında yer aldı.

Mart 2020'den itibaren Türkiye'de etkileri hissedilen pandemi sebebiyle birkaç ay yaşanan durgunluğun ardından kamyon ve otobüs pazarında yeniden hareketlilik yaşanmaya başladı. 'Ekonominin aşısı üretim' diyerek Aksaray Kamyon Fabrikası ve Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda sürdürülebilir üretime odaklanan Mercedes-Benz Türk, 6 bini aşkın çalışanı ile birlikte ürettiği araçlar vasıtasıyla kamyon ve şehirlerarası otobüs pazarında gelenekselleşen liderliğini 2020'de de korudu. 2019 yılına kıyasla şehirlerarası otobüs satışlarında yüzde 90, kamyon satışlarında ise yüzde 141'lik artış ile 2020 yılını zirvede tamamlayan şirket, pandemi döneminde müşteri memnuniyetini odağına alarak, müşterilerine kesintisiz hizmet sağlamak amacıyla satış sonrası servis ağı faaliyetlerini zorlu koşullara rağmen aralıksız sürdürdü.

HEDEF, SEKTÖRDE LİDERLİĞİ KORUMAK

2020 yılında, Türkiye'de üretilen ve Türkiye'den ihraç edilen otobüslerin yarısı, üretilen her 10 kamyondan 7'si ve ihraç edilen her 10 kamyondan 8'i Mercedes-Benz Türk imzasını taşıdı. Pandeminin etkisine rağmen otobüs ihracatından 422 milyon Euro, kamyon ihracatından 479 milyon Euro, Ar-Ge ve diğer alanlardaki hizmet ihracatından da 41 milyon Euro'yu aşkın gelir elde eden Mercedes-Benz Türk, 2020 yılında yaklaşık 1 milyar Euro'luk ihracat gelirine ulaşarak Türkiye ekonomisine katkısını devam ettirdi. 2021 yılında da mevcut ihracat pazarlarında sürdürülebilir büyümeyi devam ettirmeyi hedefleyen Mercedes-Benz Türk, muhtemel yeni pazar fırsatlarını da sürekli takip ediyor. Mercedes-Benz Türk, 2021 yılında, kamyon ve şehirlerarası otobüs pazarlarındaki liderliğini koruyarak, 2020'den daha fazla üretim, satış ve ihracat gerçekleştirmeyi hedefliyor.

AKDENİZLİ İHRACATÇILAR 54 ŞİRKETLE İSO 500'DE

İstanbul Sanayi Odası'nın (İSO) hazırladığı Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2020 Araştırması'nda Akdeniz İhracatçı Birlikleri'ne (AKİB) üye 54 şirket listeye girdi. AKİB'e bağlı firmaların araştırmaya konu olan yıldaki üretimden net satışları toplam 169 milyar 239 milyon TL'ye ulaştı.

AKİB Koordinatör Başkanı Nejdat Sin, İSO 500 araştırmasının sanayi sektörü başta olmak üzere Türkiye ekonomisinin büyümesinden ihracatına, finansmanından yatırım iklimine kadar birçok alanda detaylı bilgiler içerdiği için önemli bir gösterge olduğunu belirtti. Covid-19 salgınının hüküm sürdüğü 2020 yılında İSO 500'de AKİB olarak 54 firma ile temsil edilmenin gurur verici olduğunu söyleyen Nejdat Sin, "Sıralamaya giren tüm firmalarımızı pandemiden kaynaklı zor koşullara rağmen, ülkemiz ekonomisi, ihracatı ve istihdamına sağladıkları katkılardan dolayı tebrik ediyor, başarılarının devamını diliyorum" dedi.

Demir çelik, hazır giyim ve konfeksiyon, hububat, bakliyat ve yağlı tohumlar, kimyevi maddeler ve mamulleri, mobilya, kâğıt ve orman ürünleri, su ürünleri ve hayvansal mamuller, tekstil ve ham maddeleri ile yaş meyve sebze sektörlerinden aldığı güçle Türkiye'nin en çok ihracat gerçekleştiren birliklerinden biri olan AKİB'in İSO 500'de önemli bir temsil gücü elde ettiğini vurgulayan Nejdat Sin, "İstanbul Sanayi Odası'nın şirketlerin üretim ve satışlarını dikkate alarak değerlendirdiği araştırmada AKİB'in sorumluluk bölgesindeki illerden Kayseri 13, Adana 10, Mersin 7, Hatay 6 ve Karaman'dan 1 üyemiz İSO 500 listesine girmeyi başardı. Kanuni merkezi AKİB bölgesi dışında olan ancak üretim tesisleri Akdeniz Bölgesi'nde bulunan 17 şirket de bu prestijli sıralamaya adını yazdırdı. Kocaeli merkezli üyemiz Türkiye Petrol Rafinerileri A.Ş. (TÜPRAŞ), 58 milyar 592 milyon TL üretimden net satışıyla İSO 500 listesinde birinci sıradaki yerini korudu. AKİB klasmanında şeref kürsüsüne çıkan diğer üyelerimiz İskenderun Demir Çelik AŞ 16 milyar 909 milyon TL ile 10'uncu, Tosçelik Profil ve Sac Endüstrisi A.Ş. 10 milyar 225 TL ile 16'ncı sıraya yerleşti. İSO 500'ün 1 trilyon 179 milyar TL'lik üretimden net satış tutarında AKİB üyesi şirketler 169 milyar 239 milyon TL değer ile yüzde 14,35'lik pay aldı" diye konuştu.



NEJDAT SİN: "İstanbul Sanayi Odası'nın şirketlerin üretim ve satışlarını dikkate alarak değerlendirdiği araştırmada AKİB'in sorumluluk bölgesindeki illerden Kayseri 13, Adana 10, Mersin 7, Hatay 6 ve Karaman'dan 1 üyemiz İSO 500 listesine girmeyi başardı."

AKİB'DEN DÖRT SEKTÖR İSO 500'DE ÖNE ÇIKTI

İSO 500 listesinde yer alan AKİB üyelerinin faaliyet alanlarına göre kimyevi maddeler, demir çelik, mobilya, hububat ve bakliyat ile tekstil sektörlerinin öne çıktığını kaydeden Nejdat Sin, şunları söyledi: "Tüm dünya genelinde tahminlerin çok ötesinde sınırları zorlayan koronavirüs salgını 2020 yılında küresel ticaretin daralmasına ve tedarik zincirinde kopmalara neden oldu. Bu zorlu yılda 11 milyar 206 milyon dolarlık ihracata imza atan Birliğimizin, İstanbul Sanayi Odası'nın (İSO) hazırladığı Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2020 Araştırması'nda 54 üye ile temsil edilmesi bizlere büyük gurur ve mutluluk yaşatıyor. Sanayi devleri arasına adını yazdıran tüm üyelerimizi ve çalışanlarını canı gönülden tebrik ediyoruz. Katma değeri yüksek tarımsal üretimin yanında tasarım üstünlüğüne sahip teknoloji yoğun sanayi ürünlerinde de söz sahibi olan Akdeniz Bölgesi'nin üretim gücünü dünya genelinde 215 ülke ve özerk bölgeye yansıtan üyelerimizin Covid-19 virüsünün aşılama ile ortadan kaldırılmasıyla birlikte hem üretimde hem de ihracatta daha iyi noktalara geleceğine inanıyoruz."



MERİNOS HALI YÖNETİM KURULU ÜYESİ MEHMET ERDEMOĞLU:

"İSO 500'E 4 FİRMA İLE GİRMEYİ BAŞARDIK"

Merinos Halı Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Erdemoğlu, Erdemoğlu Holding'in geçmiş yıllarda olduğu gibi bu yıl da İSO 500 listesine 4 firma ile girmeyi başardığını söyledi.

Erdemoğlu Holding bünyesinde yer alan Sasa Polyester, Merinos Halı, Dinarsu İmalat ve Özerdem firmaları İstanbul Sanayi Odası'nın (İSO) her yıl açıkladığı ilk 500 firma arasında ön sıralarda yer aldı. Merinos Halı Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Erdemoğlu, Erdemoğlu Holding'in geçmiş yıllarda olduğu gibi bu yıl da İSO 500 listesine 4 firma ile girmeyi başardığını söyledi. Mehmet Erdemoğlu, İSO'nun 2020 verilerine göre yayınladığı listede Erdemoğlu Holding bünyesinde Adana´da kurulu Sasa Polyester 38. sırada, Gaziantep´te kurulu Merinos Halı 97. sırada, Çerkezköy´de kurulu Dinarsu İmalat 290. sırada ve Uşak´ta kurulu Özerdem Mensucat 386. sırada yer aldı" dedi.

Merinos Halı olarak 2020 yılında pandeminin sebebiyet verdiği tüm zorluklara rağmen büyümeyi sürdürdüklerini ve döviz bazında satış rakamlarını bir önceki yıla göre artırmayı başardıklarını belirten Mehmet Erdemoğlu, "Şirketimiz 2020 yılında 100'den fazla ülkeye ihracat yapma başarısını göstererek kendini yineleyen değil, geliştiren firma olma hedefini gerçekleştirdi. Tüm dünyada olduğu gibi bizde de 2020 yılı olumlu olumsuz beklenmedik durumlarla mücadele etmekle geçti, deneyimlenen tüm zorlukların yanında global düzeyde bize kattığı ticari tecrübe her şeyden kıymetliydi. Pandemi dolayısıyla, haftalarca tam kapanmada olan ülkelere mal satmak ve bunu rekabet unsuruna dönüştürüp buradan başarıyla çıkmak hem zorlayıcı hem de öğretici bir deneyimdi. Onursal Başkanımız Mehmet Erdemoğlu'nun bir sözü vardır: 'Zaman size uymaz, siz zamana ayak uyduracaksınız.' Biz de bütün çalışma arkadaşlarımızla, bu sözün ışığında tüm gayret ve çabalarımızı çeviklikle harmanlayarak bu zor dönemin üstesinden gelmeye çalıştık, bu da bizi başarıya taşıyan en önemli etken oldu" diye konuştu.

Mehmet Erdemoğlu, "2020 yılında sektörümüzde kullanılan hammadde ve sarf malzeme fiyatlarının hızlı değişim göstermesi ve bununla beraber dünyada yaşanan lojistik kriz nedeniyle müşterilerin süreklilik ve güvenli tedarik odaklı satın alma planları yapmalarını gerektirdi. Bu durumda firma olarak trendleri, renkleri ve yeni tasarımları hayata geçirmenin yanında tedarik zincirini optimal maliyetle aksatmamaya odaklandık. Yine pandeminin etkisiyle yurtdışındaki tüketicilerin değişen tüketim alışkanlıkları bizi anlık büyük siparişlerle karşı karşıya bıraktı. Fuarlar, ziyaretler ve sıcak temaslar olmadan dünyanın farklı coğrafyalarına satışlarımızı arttırabilmeyi ve ticareti en kırılgan koşullarda bile sürdürebilmeyi denemiş olduk" şeklinde konuştu.



MEHMET ERDEMOĞLU: "Merinos Halı olarak 2020 yılında pandeminin sebebiyet verdiği tüm zorluklara rağmen büyümeyi sürdürdük ve döviz bazında satış rakamlarını bir önceki yıla göre artırmayı başardık."

"TÜRKİYE, TEDARİK ÜSSÜ KONUMUNU GÜÇLENDİRİYOR"

Türkiye'nin uzun yıllardır halı üretimi konusunda dünyaya ev sahipliği yaptığını ve dünyadaki tüm halı alıcıları için tedarik üssü konumunu her geçen gün güçlendirdiğini kaydeden Mehmet Erdemoğlu, "Bu sebeple dünyanın neresinde olursa olsun halı gereksinimi olan bir alıcı mutlaka yönünü ülkemize çevirmek zorunda. Biz ve meslektaşlarımızın uzun yıllardır süre gelen ve devam eden ciddi yatırımlarıyla makine halısında dünyanın en büyük kapasitesine sahip olan ülkeyiz. Sektörümüzdeki paydaşlarla birlikte bunun sürdürülebilirliğine ve iyileştirilmesine odaklanmış durumdayız. Ülkemizin ve üretim tesislerimizin bulunduğu coğrafi konumunun avantajları ihracatımızı artıran en önemli etkenlerden. Aynı zamanda hem halı sektöründeki bilgi, birikim ve tecrübe hem de alternatif tedarikçi ve yetişmiş işgücü sektörümüze başarı yolunda ışık tutuyor. Sektörümüzün şu an için en büyük avantajı ülkemizin dünyada halı üretimiyle beraber anılıyor olması" dedi.

Sahip oldukları sorumlulukların kendilerine ulusal çapta ciddi görevler yüklediğine değinen Mehmet Erdemoğlu, sözlerine şöyle devam etti: "Bunlardan en önemlileri istihdama daha fazla katkı sağlamak ve ham madde gereksinimleri konusunda ithalata en az bağımlı olacak şekilde cari açığı azaltarak ülkemize katkı sağlamak. Erdemoğlu Holding çatısı altında bulunan bütün şirketlerimiz şu anda yeni yatırımlar yapıyor ve önümüzdeki dönemler, yıllar için bu günden yatırım kararları almış bulunuyor. Her fabrikamız bulunduğu sektörde yaşadığımız topraklara olan sorumlulukları gereğiyle istihdamı artıracak ve cari açığı azaltacak yatırım plan ve hedeflerini hayata geçirmek için tüm gücüyle çalışıyor. Kimya ve Polyester konusunda faaliyet gösteren SASA şirketimiz gerçekleştirdiği ve önümüzdeki dönemde petrokimya alanında gerçekleştireceği büyük yatırımlarla cari açığı azaltma ve istihdamı artırma hedefine ulaşmamızdaki en büyük pay sahibi şirketimiz olacak. Halı ve iplik üretimi konusunda faaliyet gösteren Merinos ve Dinarsu şirketlerimiz 2020 yılından başlayan ve 2021'in sonuna kadar devam edecek yeni yatırımlarını gün gün hayata geçiriyor, özellikle istihdamın artmasına ve ülkemizin halı üretiminde dünyadaki gücüne güç katmasına katkı sağlıyor."

Teşvik avantajlarını tüm şirketlerinde etkin şekilde yönetmeye çalıştıklarına dikkat çeken Mehmet Erdemoğlu, "Doğru teşvik yönetimi, sahip olduğumuz hak ve istisnaları bilmek üretim ve yatırım maliyetine direk etkisi olan sonuçlar doğuruyor. Özellikle makine yatırımlarında sunulan kolaylıkları tüm güncellemeleriyle anlık takip ediyoruz. Tabi ki tüm sektörlerin beklentisi prosedürlerin ve onay süreçlerinin de minimize edilmesidir, böylece yatırımların bir an önce hayata geçmesi, üretim, ihracat ve istihdam oluşturmasının hızlı şekilde sağlanması en önemli gereklilik" açıklamasını yaptı.

"AR-GE ÇALIŞMALARIMIZI YOĞUNLAŞTIRACAĞIZ"

Mehmet Erdemoğlu, sözlerini şöyle noktaladı: "2021, yeni normallerimize uyum sağlamaya çalışmakla geçecek. Dünyadaki değişen tüketim alışkanlıklarına göre biz de üretim ve yatırım planlarımızı şekillendireceğiz. Son birkaç yıldır tekstil ve halı pazarında yer edinen geri dönüştürülebilir ürünler için Ar-Ge çalışmalarımızı yoğunlaştıracak, sürdürülebilirlik konusunda üzerimize düşen vazifeyi en iyi şekilde yapmaya çalışacağız. Dünyanın peşinde koştuğu, en faydalı olduğunu düşündüğümüz bu akımı biz de önemsiyor, üretim ve yatırım planlarını hep bu yönelimle değerlendiriyoruz. Bilindiği üzere bu akım özellikle hazır giyimde tüketicinin tercihlerini belirlemesinde ilk etken durumuna geldi. Çok yakında halı için de pazarın bu yönde şekil alacağını ön görüyoruz. Bu kapsamda geri dönüşüm yatırımımızı tamamladık ve üretim tesisimizi devreye aldık. 2021 yılında hedefimiz her sene olduğu gibi tüm şirketlerimizdeki büyümeyi sürdürerek ülkemize fayda sağlamak ve en çok ihracat yapan şirket liderliğini devam ettirmek."

YORGLASS, ÜRETİMİNİN YARISINI İHRAÇ EDİYOR

Endüstriyel cam işleme ve düz cam ticareti alanlarında faaliyet gösteren Yorglass, ISO 500 listesine 426'ncı sıradan giriş yaptı. İstanbul Sanayi Odası tarafından hazırlanan Türkiye'nin en büyük sanayi kuruluşlarının bulunduğu listede konumlanan Yorglass, dört iş koluyla sektörüne öncülük ederken, bugün beş kıtada 60'a yakın ülkeye ürünlerini sunuyor.

"TÜM DÜNYAYA ÜRÜNLERİMİZİ ULAŞTIRIYORUZ"

Yorglass CEO'su Semavi Yorgancılar, onlarca ülkeden artan ivmeyle talep gördüklerini, bunun da büyümeyi beraberinde getirdiğini söyledi. Global bir oyuncu olarak bugün itibarıyla üretimlerinin yüzde 50'sini ihraç ettiklerinin bilgisini veren Yorgancılar, "Trendleri yakından takip ediyor, taleplere en uygun şekilde üretim yaparak tüm dünyaya ürünlerimizi ulaştırıyoruz" dedi.

Yurt içinde sektörün lideri olduklarını belirten Yorgancılar, "Taleplere daha hızlı yetişmek için de pandemi döneminde çalışan sayımızı iki katına çıkardık ve Çerkezköy'de bulunan beyaz eşya fabrikamızı devreye aldık. Türkiye'nin beş farklı şehrinde bulunan toplam altı tesisimizde üretim yapıyor, müşterilerimizin taleplerine uygun şekillendirdiğimiz ürünler sunuyoruz. Sektörümüzdeki trendleri yakından takip etmeye ve inovatif ürünleri pazarla buluşturmaya devam edeceğiz. Ayrıca beyaz eşya üreticilerinin tüm ihtiyaçlarını tek elden karşılamak adına bu yıl hayata geçirmeyi planladığımız yatırımlarımız da bulunuyor. Tüm bu çalışmaların sonucunda ise ihracatımızı artırmayı ve 2021 yılını 153 milyon dolar ciro ile kapatmayı amaçlıyoruz" diye konuştu.





SEMAVİ YORGANCILAR: "Taleplere daha hızlı yetişmek için de pandemi döneminde çalışan sayımızı iki katına çıkardık ve Çerkezköy'de bulunan beyaz eşya fabrikamızı devreye aldık."

"50 MİLYAR DOLARLIK TİCARET HACMİNİ TEMSİL EDİYORUZ"

Türkiye Genç İş İnsanları Derneği (TÜGİAD) Genel Başkanı Nilüfer Çevikel, İstanbul Sanayi Odası (İSO) tarafından açıklanan Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu Araştırması'na giren tüm firmaları tebrik ederek, TÜGİAD üyesi 25 firmanın listede yer almasından dolayı ayrıca gurur duyduklarını belirtti. Çevikel, salgın döneminde sorumlu davranarak ülke ekonomisine önemli katkıda bulunan firmaları desteklemeye devam edeceklerini söyledi.

Türkiye sanayisinin salgın döneminde sorumluluğunun bilincinde olarak üretimi sürdürdüğünü belirten TÜGİAD Başkanı Nilüfer Çevikel, "İstanbul Sanayi Odası'nın açıkladığı, 'Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2020 Araştırması'nda yer alan üyelerimizi yürekten tebrik ediyorum.



NİLÜFER ÇEVİKEL: "Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu Araştırması'nda, TÜGİAD üyesi 25 firma yer aldı. Güçlü üye yapımız ve 50 milyar dolar ticaret hacmimizle fark yaratmaya devam edeceğiz."

Olumsuz koşullarda bile üretim yaparak ekonomimizin iyileşmesine katkı koyan iş insanlarımız, ciddi fedakârlıklarda bulunarak bugünlere gelmemizi sağladı. 16 milyar dolarlık ihracat, 50 milyar dolarlık ticaret hacmini temsil eden TÜGİAD ailesi olarak, güçlü üye profilimizle sürdürülebilir kalkınma hedeflerine giden yolda atılan tüm adımlarda izimiz olacak. Araştırmada yer alan 25 firmamıza gelecek yıl yenileri eklenecek" diye konuştu.

Zorlu bir dönemde alkışlanacak bir başarı tablosu oluşturan firmaların bu çabalarının ödüllendirilmesi gerektiğini de kaydeden Çevikel, "Yüksek enflasyonun yanı sıra ham madde fiyatlarındaki artış, sanayicilerimiz üzerinde git gide daha fazla stres oluşturuyor. Oynak döviz kurları, enflasyondaki önlenemeyen yükseliş tablosu ve yüksek faiz oranları önemli birer engel. Sanayicinin hammadde ve enerji maliyetleri tamamen dövize endeksli olduğu unutulmamalı" dedi.

"DÜNYA ÇAPINDA BÜYÜMEYİ HEDEFLİYORUZ"

İşbir Holding'in ilk ve en büyük şirketi olarak faaliyetlerini sürdüren İşbir Sentetik, İstanbul Sanayi Odası'nın (İSO) sanayi sektörünün en değerli verilerini oluşturan "Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu" listesinde 483. sırada yer aldı. İşbir Sentetik 2020 yılında İSO'nun yayınladığı "2019 yılı Türkiye'nin En Büyük İkinci 500 Kuruluşu" listesinde 19. sırada yer almıştı.

İşbir Holding CEO'su Metin Gültepe, İSO 500'de yer almanın tüm sanayi kuruluşları için bir hedef olduğunu ifade ederek bunun aynı zamanda bir sorumluluk olduğunun altını çizdi. İSO 500 listesini sanayinin süper ligi olarak tanımlayan Gültepe, bu motivasyonunun halka arz sürecinde olan firma için büyük bir motivasyon kaynağı olduğunu ifade etti.

Gültepe, "Ülkemiz ekonomisinin en değerli kaldıracı konumunda olan sanayi sektörünün süper liginde yer almaktan gurur duyuyoruz. Geçen yıl ikinci büyük 500 arasında ilk sıralarda yer aldık ve istikrarlı büyümemiz lig atlamamızı sağladı. Şimdi hedef bu listede tırmanışa geçmek. Üretim ve ihracat alanındaki başarımıza, Ar-Ge çalışmalarıyla ivme kazandıracak ve performansımızı yıldan yıla artıracağız" dedi. İşbir Sentetik'in, 2020'nin ilk aylarında başlayan yatırım planlarını pandemiye rağmen ertelemediğini ve 2021 yılının ilk çeyreğinde planlanan büyümenin gerçekleştiğini belirten Gültepe, hem üretim hem de istihdam kapasitesinin planlı biçimde artmaya devam edeceğini belirtti. Gültepe, "Balıkesir fabrikamız ülkemizin ve Avrupa'nın en büyük Bigbag üretim tesislerinden biri olma özelliğini taşıyor. Türkiye'deki 60 bin ton olan yıllık üretim kapasitemize ilave olarak Hindistan'da açtığımız BigBag fabrikamız ile dünya çapında büyümeyi hedefliyoruz" diye konuştu.



METİN GÜLTEPE: "Üretim ve ihracat alanındaki başarımıza, Ar-Ge çalışmalarıyla ivme kazandıracak ve performansımızı yıldan yıla artıracağız."

ULUSOY UN, TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK 345. FİRMASI OLDU

Sektörünün lider markalarından Ulusoy Un, pandemiye rağmen büyümeye devam etti ve Türkiye'nin en büyük sanayi kuruluşlarının belirlendiği İSO 500 listesinde 2020'de de yer aldı. Her sene listede yer alan Ulusoy Un, 2019'da 380. sırada bulunuyordu. 2020 yılında da 35 basamak yükselerek Türkiye'nin en büyük sanayi kuruluşları arasında 345. oldu. Türkiye'nin en büyük sanayi kuruluşları arasında gerçekleştirdiği 837 milyon TL'lik net satışla 345. sırada bulunan Ulusoy Un, sektörünün ise en büyük 3. firması olarak dikkat çekti. Ulusoy Un, 2020 yılında gerçekleştirdiği 51 milyon dolarlık ihracatla, ihracat tarafında da büyümeye devam etti. Konuyla ilgili açıklama yapan Ulusoy Un Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Eren Günhan Ulusoy, "Pandeminin tarım ve gıda sektörünün önemini artırmış olmasını, şirketimiz açısından olumlu olarak değerlendiriyoruz. Buradaki hedefimiz; ilk olarak yüksek kalite standartlarında üretim gerçekleştirmek. Bu dönemde Samsun Organize Gıda Sanayi Bölgesi'nde Aralık 2019 yılında faaliyete geçirdiğimiz '50. Yıl Tesisi'mizin ikinci fazını faaliyete geçirdik. Böylece günde 2 bin 100 ton buğday öğütme gücüne geldik. Yılın son çeyreğinde tesisimizin 3. fazı da tamamlandığında, günlük 2 bin 700 tona ulaşan bir üretim kapasitesi ortaya çıkacak. 2020 yılında şirketimiz 4 milyar 345 milyon TL satış hasılatı ile, bir önceki yıla göre konsolide satış hasılatını yüzde 42 artırdı. Başarılı geçen bir yılın sonunda yine İSO 500 listesinde yer almak, şirketimizin 100. yıl hedeflerine bizi bir adım daha yaklaştırıyor" dedi.





DR. EREN GÜNHAN ULUSOY: "Başarılı geçen bir yılın sonunda yine İSO 500 listesinde yer almak, şirketimizin 100. yıl hedeflerine bizi bir adım daha yaklaştırıyor."

ARTAŞ İNŞAAT YÖNETİM KURULU BAŞKANI SÜLEYMAN ÇETİNSAYA, EKOVİTRİN'E KONUŞTU:

"PANDEMİ SONRASI İNŞAAT SEKTÖRÜNDE CİDDİ BİR HAREKETLİLİK YAŞANACAK"

Artaş İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Çetinsaya, Ekovitrin'e yaptığı açıklamada, "Pandemi sürecine rağmen Türkiye konut sektörü büyümesini sürdürdü. Bilindiği gibi 2020'de sektör yılı rekor satışla kapatmıştı. Ekonominin lokomotifi olan inşaat sektörünün 2021 yılında da aktif rolünü sürdüreceği kanısındayım. Normalleşmeyle birlikte inşaat sektöründe ciddi bir hareketlilik yaşanacak" dedi.



SÜLEYMAN ÇETİNSAYA: "Artaş İnşaat olarak Avrupa Konutları Atakent 4 B, Atakent 4 C, Yamanevler 2. etap ve Çamlıvadi'de inşaat çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Önümüzdeki dönemde başladığımız bu projeleri tamamlarken, sektöre yönelik yeni yatırım planlarımıza devam edeceğiz."


ÇAMLIVADİ PROJESİ


ATAKENT 4 PROJESİ


YAMANEVLER PROJESİ

Özellikle son 15 yılda büyük projelere imza atan inşaat sektörü, pandemi döneminde de büyümeye devam etti. İnşaat sektöründe pandeminin ardından yaşanacak normalleşmeyle birlikte ciddi bir hareketlilik beklentisi hakim. Artaş İnşaat, pandemi döneminde düzenlediği kampanyalarla konut alıcılarına esnek ödeme modelleri sundu. Artaş İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Çetinsaya, gayrimenkul sektörünün ulaştığı büyüklüğü ve Artaş İnşaat olarak pandemi döneminde uyguladıkları stratejileri Ekovitrin'e anlattı.

Türkiye'de gayrimenkul ve inşaat sektörünün ulaştığı büyüklüğü anlatır mısınız? Sektöre baktığımızda karşımıza nasıl bir tablo çıkıyor?

İnşaat sektörü özellikle son 15 yıl içinde çok büyük yol kat etti. Devlet ve özel sektör eliyle dünya ölçeğinde dev projeler bir bir hayata geçirildi. Sektör, ülkemiz geneline yayılan bir kaliteyi yakaladı. Bu kalitenin yeni teknolojik gelişmeleri de takip ederek sürdürülmesi gerekiyor. Ülkemiz, ekonominin tüm aksları ve lokomotif konumundaki inşaat sektörü ile 2023 hedeflerine emin adımlarla ilerliyor. Türkiye'nin önünü hem ekonomik, hem de stratejik atılımlar anlamında açık görüyoruz. İnşaat sektörü şimdilerde olduğu gibi gelecekte de Türkiye'nin en büyük ve güçlü sektörü olarak konumlanacak.

"KREDİ FAİZLERİNİN YÜZDE 1'İN ALTINA ÇEKİLMESİ ÇOK ÖNEMLİ"

Gayrimenkul sektöründe faizler çok yüksek düzeyde. Bu durum konut satışlarını nasıl etkiliyor?

Olumlu etkilediği tabi ki söylenemez. Konut satışlarının hareketlilik kazanması için kredi faizlerinin yüzde 1'in altına çekilmesi çok önemli. Geçtiğimiz yıl bunu başarmıştık. Konut piyasasında hareketliliğin azaldığı o dönemde kamu bankaları güzel bir hamle yapmış, konut kredi faiz oranlarını aşağıya çekmişti. Düzenlenen kampanyada Avrupa Konutları Yamanevler, Atakent 4 B ve Atakent 4 C projelerimizle biz de yer almıştık. Yatırımcı ve ev sahibi olmak isteyenler bu cazip şartları çok iyi değerlendirmiş, bu hamle konut satışında geçtiğimiz yılı rekorla kapatmamızda büyük etken olmuştu. Önümüzdeki süreçte konut kredi faizlerinin yüzde 1'in altına çekilmesiyle geçtiğimiz yıl yaşadığımız aynı olumlu etkiyi göstereceği kanaatindeyim.

Konut satışlarına baktığımızda sektörün 2. el satışlara döndüğünü görüyoruz. Sıfır konut satışlarının artırılması için neler yapılması gerekiyor?

Burada üç önemli konunun altını çizmemiz gerekiyor. Bankaların konut kredi faizlerini indirmesi, TOKİ, Emlak Konut GYO gibi sektörün çatı kuruluşlarının konut alımını kolaylaştıracak kampanyaları başlatması ve KDV, tapu harcı gibi bedellerin düşük tutularak devlet desteğinin sağlanması.

Konut kredi faiz oranlarının eski günlerdeki gibi tekrar yüzde 1'in altına çekilmesiyle kampanyaların hızla hayata geçeceği ve satışların artacağı aşikar.

"YABANCILARIN TÜRKİYE İLGİSİ DEVAM EDİYOR"

Yabanılara konut satışı sektörü nasıl etkiliyor? Sizin projelerinizde yabancılara konut satış oranınız hakkında bilgi verir misiniz?

Yüksek karlılığı ve istikrarlı değer artışıyla ülkemizdeki gayrimenkulleri güçlü bir yatırım aracı gören yabancıların kendilerine vatandaşlık imkanının da sağlanması ile Türkiye ilgisi devam ediyor.

Yabancı yatırımcının ciddi oranda ülkemizdeki arsa, konut, ofis gibi gayrimenkullere yatırım yaptığını Türkiye İstatistik Kurumu verilerinden görebiliyoruz. Nisan ayında yabancılara yapılan konut satışları bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 416 artış gösterdi. Ülkemize daha fazla döviz girdisi sağlama adına yabancıların mülk sahibi olmasını kolaylaştıran hükümetimiz bu noktada güzel adımlar attı. Artaş İnşaat olarak inşa çalışmaları hızla devam eden projelerimizden başta Avrupa Konutları Atakent 4 B,

Atakent 4 C ve Yamanevler 2. etap ile İstanbul'un yeni yaşam merkezlerinden biri haline gelen Ayazağa-Arıcılar bölgesinde konumlandırdığımız Avrupa Konutları Çamlıvadi'ye yabancı ilgisi beklentimizin üzerinde. Hem yatırım hem de oturum için yabancı yatırımcıların projelerimizi tercih ettiğini söyleyebiliriz.

"İNŞAAT SEKTÖRÜNDE CİDDİ BİR HAREKETLİLİK YAŞANACAK"

Pandemi gayrimenkul ve inşaat sektörünü nasıl etkiledi? Sektör bu dönemde nasıl bir dönüşüm yaşadı? Pandemi'de nasıl bir strateji izlediniz, hangi tedbirleri aldınız?

Pandemi sürecinin getirdiği olumsuzluklara rağmen Türkiye'de konut alımı noktasında ciddi bir talep var. Bu talebin geçmişte alıma dönmesini tetikleyen en büyük unsur düşük konut kredi faizi idi. Salgının yoğun olduğu dönemde gerçekleştirilen kampanyalardaki satış rakamlarıyla da bu etkiyi gördük. Normalleşmeyle birlikte inşaat sektöründe ciddi bir hareketlilik yaşanacağı aşikar. Bunu destekleyecek en büyük unsurun yine yüzde 1'in altına çekilecek düşük konut kredi faizinin olacağını ifade etmek isterim. Artaş İnşaat olarak biz bu dönemde kendi proje özelimizde kampanyalar yaparak konut alıcılarına esnek ödeme modelleri sunduk. Markamızı bilen ve bizi tavsiye eden konut alıcılarının bu süreçte projelerimize büyük ilgi gösterdiğini söyleyebiliriz.

"İNŞAAT LOKOMOTİF SEKTÖR OLMAYA DEVAM EDECEK"

Pandemi sonrasında gayrimenkul sektörünün geleceğini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Pandemi sürecine rağmen Türkiye konut sektöründe büyümesini sürdürdü. Bilindiği gibi 2020'de sektör yılı rekor satışla kapatmıştı. Ekonominin lokomotifi olan inşaat sektörünün 2021 yılında da aktif rolünü sürdüreceği kanısındayım. Bu noktada ülkemizin önü gayet açık. Türk inşaat ve gayrimenkul sektörünün önemli kurumsal aktörü olan bizler, yılların getirdiği kurum kültürü ve yönetim anlayışımızın gereği ülkemize katkı sağlamaya, bu sahada lokomotif olmaya devam edeceğiz.

"2021 SONUNDA PROJELER HIZLANACAK"

Sektörde yaza yönelik beklentilerden bahseder misiniz?

Sektör beklentisi, pandemi kısıtlamalarının kalkması, her daim güvenli liman olarak görülen konutlara alıcıların kolay ulaşımının sağlanması yönünde. Bu da ifade ettiğimiz gibi düşük konut kredi faizi, düzenlenecek kampanyalar ve devlet desteklerinin sağlanması ile mümkün. Bunu hayata geçirebilirsek 2021 son çeyreği ile birlikte konut geliştiricilerinin yeni projelerini hızlandıracağı kanaatindeyim.

Kısa ve uzun vadedeki hedeflerinizi öğrenebilir miyiz?

Önümüzdeki dönemde başladığımız projeleri tamamlarken, sektöre yönelik yatırım planlamalarımızı sürdürmeye devam edeceğiz.

PASHA BANK GENEL MÜDÜRÜ H. CENK EYNEHAN:

"REEL SEKTÖRÜN HER ZAMAN YANINDAYIZ"

PASHA Bank ve OMG Capital Advisors, Türkiye'de ilk kez 'Finansman Kaynağı Olarak Sermaye Piyasaları ve Varlığa Dayalı Menkul Kıymetler' toplantısını gerçekleştirdi. PASHA Bank Genel Müdürü H. Cenk Eynehan, "Pandeminin yaşandığı 2020 yılında, kredilerimizi sürekli artırarak reel sektörün her an yanında yer aldık, bu yıl da yer almaya devam ediyoruz" dedi.

HABER: ALİ KARABAŞ



H. CENK EYNEHAN: "PASHA Bank olarak her zaman önceliğimiz Türkiye, Azerbaycan ve Gürcistan üçgenindeki ticaretin gelişmesine ve ülkemiz ekonomisine katkı sağlamak oldu. Bundan sonra da öyle olacak."

Toplantının açılış konuşmalarını; PASHA Bank Genel Müdürü H. Cenk Eynehan, T.C. Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi Başkanı Prof. Dr. Göksel Aşan, Sermaye Piyasası Kurulu Başkan Yardımcısı Ali Erdurmuş ve OMG Capital Advisors Genel Müdürü Murat Gülkan yaptı.





PASHA Bank Genel Müdürü H. Cenk Eynehan, pandeminin yaşandığı 2020 yılında, kredilerini sürekli artırarak, reel sektörün her an yanında yer aldıklarını, bu yıl da yer almaya devam edeceklerini kaydetti. H. Cenk Eynehan, Türkiye-Azerbaycan-Gürcistan arasındaki ticaretin gelişimine katkı sağlayan PASHA Bank'ın 2020 yılından bu yana tarım ve otomotiv sektörleri için 165 milyon TL'lik varlığa dayalı menkul kıymet (VDMK) ihracı gerçekleştirdiğini ifade etti. Reel sektöre verdiği destekle adından söz ettiren PASHA Bank, VDMK'ın bilinirliğini artırmak üzere OMG Capital Advisors işbirliğiyle 27 Mayıs'ta Türkiye'de ilk kez 'Finansman Kaynağı Olarak Sermaye Piyasaları ve Varlığa Dayalı Menkul Kıymetler' toplantısını düzenledi. Webinar olarak gerçekleştirilen toplantının açılış konuşmalarını; PASHA Bank Genel Müdürü H.Cenk Eynehan, T.C. Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi Başkanı Prof. Dr. Göksel Aşan, Sermaye Piyasası Kurulu Başkan Yardımcısı Ali Erdurmuş ve OMG Capital Advisors Genel Müdürü Murat Gülkan yaptı. Webinar, iki oturum şeklinde devam etti.

"ÖNCELİĞİMİZ TÜRKİYE, AZERBAYCAN, GÜRCİSTAN ÜÇGENİNDEKİ TİCARETİN GELİŞMESİ"

Webinarın açılış konuşmalarından ilkini gerçekleştiren PASHA Bank Genel Müdürü H. Cenk Eynehan, "Kuruluşumuzdan bu yana, 'müşterilerinin gücüne güç katan, sınır ötesi bir banka' olmayı kendimize misyon edindik. PASHA Bank olarak her zaman önceliğimiz Türkiye, Azerbaycan ve Gürcistan üçgenindeki ticaretin gelişmesine ve ülkemiz ekonomisine katkı sağlamak oldu. Bundan sonra da öyle olacak. PASHA Bank olarak pandeminin etkisi altında kalan 2020 yılında, kredilerimizi sürekli artırarak reel sektörün her an yanında yer aldık, bu yıl da yer almaya devam ediyoruz" dedi.

H. Cenk Eynehan, sözlerine şöyle devam etti: "2016 yılında yurt içinde PASHA Bank finansman bonosu ihraçlarıyla başladığımız yola, 2017 yılından itibaren Azerbaycan'da gerçekleştirdiğimiz dolar ve euro cinsinden tahvil ihraçlarımızla devam ettik ve Azerbaycan sermaye piyasalarından 87 milyon dolarlık uzun vadeli finansman sağladık. Bu fonları ülkemizde proje finansmanlarına kaynak olarak aktardık ve aktarmaya devam edeceğiz. Bankamız, sermaye piyasası araçlarını kullanarak kendisine kaynak yaratırken, kaliteli varlık havuzuna sahip müşterilerine de fon sağlanmasına aracılık etmek amacıyla 2020 yılında bünyesinde Varlık Finansman Fonları'nı kurdu. Tarım ve otomotiv sektörlerinde faaliyet gösteren müşterilerimizin geçtiğimiz yıldan bu zamana kadar toplamda 165 milyon liralık Varlığa Dayalı Menkul Kıymet ihraçlarına aracılık ederek müşterilerimize sermaye piyasalarından kaynak yarattık. Önümüzdeki aylarda da planladığımız Varlığa Dayalı Menkul Kıymet ihraçları ile yıl sonuna kadar reel sektöre 100 milyon liralık ilave kaynak yaratılmasını hedefliyoruz."

OMG Capital Advisors Genel Müdürü Murat Gülkan ise "Son 1 yılda yepyeni bir ürün olan VDMK'ın sahneye çıkışına tanıklık ediyoruz. Daha yolun başındayız. İstanbul'un finans merkezi olmasındaki en önemli avantajımız, Türkiye'nin bu ekosistemi hayata geçirecek olan iyi yetişmiş iş gücüne sahip olması" açıklamasında bulundu.

"VDMK ÇALIŞMALARINI DESTEKLİYORUZ"

OMG Capital Advisors Genel Müdürü Murat Gülkan'dan sonra Sermaye Piyasası Kurulu'nun (SPK) çalışmaları hakkında bilgi veren Sermaye Piyasası Kurulu Başkan Yardımcısı Ali Erdurmuş, şöyle konuştu: "Finansman sistemlerinde şu an iki temel model üzerinde duruluyor; Özkaynak finansmanı ve borçlanma araçları ile uzun vadeli finansman. Uzun vadeli borçlanma araçlarında son 10 yılda ivmelenme oldu. Bunlardan VDMK, geleneksel finans sistemine yeni bir alternatif ve güven veriyor. İlk örnekleri 90'lı yıllarda bankalarda görsek de 2006 yılında SPK tarafından konut finansmanı yasasıyla VDMK'ın ilk örneklerini gördük. 2008 kriziyle birlikte söz konusu yasaların hayata geçmesi zaman aldı. Yasal altyapıyla birlikte makro ekonomik piyasa koşullarının ve piyasa paydaşlarının da hazırlıklı olması gerekiyor. Lehman Brothers'ın batışıyla birlikte 3-4 yıl kimse kapımızı çalmadı. Oysa bu alanın gelişmesini önemsiyoruz çünkü halka arzın yanında borçlanma yoluyla da finansman sağlanabilir. Geçtiğimiz 4-5 yıldaki verilere baktığımız zaman OMG'nin ve PASHA Bank'ın örneklerinde gördüğümüz gibi reel sektör ihracı çok fazla değil. Ekonomik Reformlar paketinde olduğu gibi projeye dayalı menkul kıymetler ve projeye dayalı finansman modelini de hayata geçirmeye hazırlanıyoruz. Menkul kıymetlendirme ve borçlandırma da son 10 yılda ortaya çıktı. Reel sektörün kalkınması, istihdamın artması için VDMK ve diğer benzeri ürünleri önemsiyoruz."





"REEL SEKTÖR İLE FİNANS SEKTÖRÜ ARASINDAKİ BAĞ KUVVETLİ OLMALI"

T.C. Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi Başkanı Prof. Dr. Göksel Aşan etkinliğin açılış konuşmasında, "Küresel ölçekte bakıldığında, günümüzde finansal sektör ile reel sektör arasındaki bağ kopmuş durumda. Finansman maliyetinin sıfıra yakın olduğu ortamda reel sektör yatırım oranları tarihi düşük seviyelerde seyrediyor. Dünya önümüzdeki dönemde yeni bir finansal sistem arayışının içine girecek. Sürdürülebilirlik, sorumlu finans, yeşil finans kavramları finansal sistemin içinden çıkan küçük çabalar ve bunlar önümüzdeki günlerde büyüyerek daha değerli hale gelecek. Bizim de bu konularda ciddi bir yol almamız gerekiyor. Reel sektör ile finans sektörü arasındaki bağın kuvvetli olması şart. SPK ile yürüttüğümüz çalışmalarda bunu sağlamaya çalışıyoruz" ifadelerini kullandı.

Açılış konuşmalarından sonra finans kaynağı olarak VDMK ile ilgili Ekonomist Ali Ağaoğlu moderatörlüğünde Maygold Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Av. Cansu Yazkan Erkal'ın, Borsa İstanbul İş Geliştirme Direktörü Kerem Aksoy'un, Tarfin Tarım Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Memecan'ın ve Türkay Grup CEO'su ve Nart Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi Sinan Dallı'nın katılımlarıyla 'Operasyonel Etkinlik ve Kaynak Çeşitliliği' paneli ve PwC Partner Umurcan Gago'nun moderatörlüğünde İzmir Ekonomi Üniversitesi İşletme Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Coşkun Küçüközmen'in, Ak Portföy Genel Müdür Yardımcısı Emrah Ayrancı'nın, TSPB Yönetim Kurulu Üyesi ve Gedik Yatırım Holding Yönetim Kurulu Başkanı Erhan Topaç'ın ve Polsan Genel Müdürü Mustafa Selçuk'un katılımlarıyla 'Yatırım Seçenekleri ve Risk Unsurları' konulu iki panel düzenlendi.

T.C. CUMHURBAŞKANLIĞI FİNANS OFİSİ BAŞKANI PROF. DR. GÖKSEL AŞAN: "Sürdürülebilirlik, sorumlu finans, yeşil finans kavramları finansal sistemin içinden çıkan küçük çabalar ve bunlar önümüzdeki günlerde büyüyerek daha değerli hale gelecek. Bizim de bu konularda ciddi bir yol almamız gerekiyor."

PASHA BANK TÜRKİYE'DE 6. YILINI DOLDURDU

PASHA Yatırım Bankası AŞ, 25 Aralık 1987'de Yatırım Bank AŞ unvanıyla İstanbul'da kuruldu. PASHA Yatırım Bankası, Türkiye-Azerbaycan-Gürcistan arasındaki ticaretin gelişimine katkı sağlamak, bölgede yatırım yapan işletmelere kaynak ve rehberlik sağlamak üzere, yatırım bankacılığı ve kurumsal bankacılık ürünleriyle hizmet veriyor. Türkiye'de 6. yılını dolduran PASHA Bank, Türkiye-Azerbaycan-Gürcistan arasındaki ticaretin gelişimine katkı sağlıyor. 2015 yılına kadar farklı sermaye gruplarının yönetiminde hizmet veren bankanın Aralık 2015 tarihi itibariyle yüzde 99,92 oranında sermaye payı, Bakü merkezli bölgesel finans kuruluşu PASHA Bank OJSC'ye geçti. Mayıs 2018 itibariyle, Bankanın ortaklık yapısı yüzde 51 PASHA Bank OJSC, yüzde 49 PASHA Holding LLC olarak değişti.



CUMHURİYET TARİHİNİN İLK 5 AYLIK İHRACAT REKORU KIRILDI

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), mayıs ayı ihracat rakamlarını açıkladı. Mayıs ayında Türkiye'nin ihracatı, pandemi nedeniyle oluşan küresel talep daralmasına rağmen geçtiğimiz yılın aynı ayına göre, yüzde 65,5 artışla, 16 milyar 480 milyon dolara ulaştı. TİM Başkanı İsmail Gülle, "Mayıs ayı ihracatımızla beraber, Cumhuriyet tarihimizin en yüksek ocak-mayıs dönemi ihracatını da gerçekleştirdik" dedi.

Ocak-mayıs döneminde, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 38,3 artışla 83 milyar doları da geçmesiyle Cumhuriyet tarihinin en yüksek ilk 5 aylık ihracatına imza atıldı. Mayısta geçtiğimiz yılın aynı ayına göre 25 sektör ihracatını artırdı. Birçok sektörde artışlar yüzde yüzleri de geçerken, Çelik sektörü, 1 milyar 745 milyon dolarla, tarihinin en yüksek aylık ihracatını gerçekleştirdi.

Mayısta Türk bayrağını 214 ülke ve bölgede dalgalandırmayı başaran ihracatçı ailesi, 175 ülkeye ihracatını artırdı. Türk ihracatçı, son 12 ayda 193 milyar doları da geçmesiyle, 200 milyar dolarlık ihracat hedefine emin adımlarla ilerlendiğini gösterdi. Türk lirası ile açılan beyannamelere göre, 179 ülkeye toplam 4,75 milyar TL tutarında Türk Lirası ile ihracat gerçekleştirildi.

Bu yıla da rekorla başlangıç yapan Türk ihracatçısı, pandeminin zorlu şartlarına rağmen her koşulda üretebilme yeteneğini ve tedarikçi gücünü gösteriyor.'Dış Ticaret Fazlası Veren Türkiye' hedefine ulaşmak için çalışmalarına tüm hızıyla devam eden 61 İhracatçı Birliği, 27 sektörü ile 100 bin ihracatçının tek çatı kuruluşu olan Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), Ticaret Bakanı Mehmet Muş'un katılımıyla mayıs ayı geçici dış ticaret verilerini, Ankara'da düzenlediği toplantıyla açıkladı.

EN YÜKSEK İKİNCİ MAYIS AYI IHRACATI

Genel Ticaret Sistemi'ne (GTS) göre mayıs ayında ihracat bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 65,5 artışla, 16 milyar 480 milyon dolara ulaştı. Nisan ayı ile beraber son beş ayı üst üste rekorla kapatan ihracat ailesi, geçtiğimiz ay bayram ve hafta sonu tatillerinin iş günü sayısını düşürmesi ve tam kapanma tedbirlerine rağmen tüm zamanların en yüksek ikinci mayıs ayı ihracatını gerçekleştirdi. Türk ihracatçı, bu yılın ocak-mayıs döneminde ise geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 38,3 artışla 85 milyar 220 milyon dolarla Cumhuriyet tarihinin en yüksek ilk 5 aylık ihracatına imza attı. Son 12 ayda, bir önceki aynı döneme göre, yüzde 16,6 artışla 193 milyar 267 milyon dolarlık ihracata imza atan ihracat ailesi, 200 milyar dolarlık hedefe emin adımlarla ilerlendiğini gösterdi.

"İHRACATÇIMIZIN HIZLA AŞILANMASI ÖNEM ARZ EDİYOR"

Mayıs ayı ihracat rakamlarını değinmeden önce, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın açıkladığı normalleşme döneminin Türkiye ve ülke ihracatına hayırlı ve uğurlu olması temennisinde bulunan TİM Başkanı İsmail Gülle, "Haziran ayında inşallah hızlı bir aşılama kampanyasıyla beraber, normalleşme hız kazanacak. Bu noktada, ihracat ailesi dünyanın birçok noktasıyla doğrudan teması olması nedeniyle risk altında. Ayrıca, önemli pazarlarımızın aşı pasaportu uygulamasına başlamış olması, pazara erişimi noktasında çeşitli sorunları beraberinde getirmektedir. İhracat ailemiz, hükümetimizden, bu minvalde, aşılama programında öncelikli gruplar arasına dahil edilmeyi talep etmektedir. Özellikle yeşil pasaport hamili ihracatçılarımızın seyahatlerinde problem yaşamaması adına hızla aşılanması önem arz etmektedir. Başta Sayın Cumhurbaşkanımız olmak üzere, tüm hükümetimize, pandemi dönemi boyunca ihracat ailesine vermiş oldukları desteklerden ötürü şükranlarımı sunuyorum" dedi.

"BÜYÜMEYE İHRACATTAKİ ARTIŞLAR ÖNCÜLÜK ETTİ"

Pazartesi günü açıklanan büyüme rakamlarının Türkiye ekonomisinin gücünü ortaya koyduğunu dile getiren Gülle, "Yılın ilk çeyreğinde Türkiye ekonomisi, beklentilerin de üzerinde bir performansla yüzde 7 büyüdü. Bu büyümeye, ihracattaki ve sanayi üretimindeki artışlar öncülük etti. Net ihracatın ilk çeyrekte büyümeye katkısı yüzde 1,1 seviyesinde oldu. Ayrıca, OECD'nin en güncel Ekonomik Görünüm raporuna göre, Türkiye; ekonomik olarak pandemi öncesine en hızlı dönecek ikinci ülke konumunda. Böylesi olumlu veriler, ihracatçılarımızı, pandemi sonrası dönem için daha da heyecanlandırıyor. İhracatçılarımız her zaman daha yükseği hedefleyerek, çalışmaya, üretmeye ve ihraç etmeye devam ediyorlar.

İhracatta rekorla kapattığımız nisan ayından sonra, mayıs ayında da, oldukça başarılı bir performans ortaya koyduk. İhracat ailesi olarak, 17 günlük tam kapanma dönemine ve takvimin olumsuz iş günü etkisine rağmen, mayıs ayında en yüksek ikinci mayıs ayı ihracatını gerçekleştirdik. Yılın ilk dört ayını da ihracatta rekorla kapattık. Geçtiğimiz ay, 2021'i ihracatın yılı yapacağımızı söylemiştik. Hamdolsun bu ay da, ihracat ailesi hedeflerinin peşinde, kararlı mücadelesini sürdürdü. Aynı zamanda, mayıs ayı ihracat rakamımızla beraber, Cumhuriyet tarihimizin en yüksek Ocak-Mayıs dönemi ihracatını da gerçekleştirmiş olduk. Her zaman daha ileriye gitmek, daha iyisini hedeflemek, bu aile için köklü bir gelenek" diye konuştu.

Gülle, ticaret diplomasisinin saha neferleri olarak, çalışmalarına hızla devam ettiklerine ve TİM ve İhracatçı Birlikleri olarak, 6 kıtada, 61 ülkeye, 76 sanal ticaret heyeti ve 11 sanal fuar düzenlediklerine dikkat çekti. Gülle, ihracatçıların pazarlara kolaylıkla ulaşabilmeleri ve Türk bayrağını dünyanın dört bir köşesinde dalgalandırabilmeleri için, ticaret diplomasisi faaliyetlerini aralıksız bir şekilde sürdüreceklerini söyledi.



"İLK 5 AYDA İHRACAT 85 MİLYAR DOLARI GEÇTİ"

Mayıs ayı ihracat rakamlarını değerlendiren TİM Başkanı İsmail Gülle, "Mayısta ihracatımız geçtiğimiz yılın aynı ayına göre, yüzde 65,5'lik artışla, 16 milyar 480 milyon dolar oldu. Yılın ilk 5 ayında ise ihracatımız, yüzde 38,3'lük artışla 85 milyar 220 milyon dolara ulaştı. Son 12 ayda 193 milyar 267 milyon dolar ihracat gerçekleştirerek, yıllık ihracat hedefimiz olan 184 milyar doların üzerinde bir seviyeye eriştik. İnşallah çok daha yüksek rakamlara, 200 milyar dolarlara hep birlikte ulaşacağız" ifadelerini kullandı.

"ÇELİK SEKTÖRÜ LİDERLİĞE YÜKSELDİ"

Mayıs ayında sektörlerin performansı ile ilgili Gülle, şunları söyledi: "Bir önceki yılın aynı ayına göre, 25 sektörümüzün ihracatını artırdığını görüyoruz. Çelik sektörümüz ise, 1 milyar 745 milyon dolarlık ihracatla, tarihinin en yüksek aylık ihracat performansına imza attı. Bu ay, 2 milyar 131 milyon dolarlık ihracat gerçekleştiren Kimyevi Maddeler ve Mamulleri sektörümüz liderliğe yükselirken, 1 milyar 882 milyon dolara ulaşan otomotiv sektörümüz ikinci, 1 milyar 745 milyon dolara ulaşan çelik sektörümüz ise üçüncü oldu. Mayıs ayında en güçlü artış performansına imza atan sektörler; yüzde 134 artışla 136 milyon dolara ulaşan gemi ve yat sektörü; yüzde 114 artışla 1 milyar 745 milyon dolara ulaşan Çelik; yüzde 113 artışla 490 milyon dolara ulaşan mücevher sektörleri oldu."

"175 ÜLKEYE İHRACATIMIZ ARTTI"

Mayıs ayında Türk ihracatçısının, ülke bayrağını 214 ülke ve bölgede dalgalandırmayı başardığına vurgu yapan Gülle, "175 ülkeye ihracatımızı artırma başarısı gösterdik. Mayıs ayında, ihracatçılarımızın en çok ihracat gerçekleştirdiği ilk 3 ülke; 1 milyar 405 milyon dolarla Almanya, 1 milyar 149 milyon dolarla ABD ve 1 milyar 105 milyon dolarla Birleşik Krallık oldu. İhracatımızı tutar bazında en çok artırdığımız ülkeler ise; 545 milyon dolarlık artışla Birleşik Krallık, 486 milyon dolarlık artışla Almanya ve 450 milyon dolarlık artışla İspanya oldu" şeklinde konuştu.



TÜRK SİHA'LARIN ULUSLARARASI BAŞARISI

Türkiye'nin ilk milli ve özgün Silahlı İnsansız Hava Aracı (SİHA) Bayraktar TB2, Türkiye'nin göğsünü kabartıyor. Bayraktar TB2 SİHA'lar, artık Polonya'ya ihraç edilecek. Böylece, Türkiye ilk defa NATO ve Avrupa Birliği üyesi bir ülkeye yüksek teknoloji içeren SİHA ihraç etmiş olacak. Anlaşmalar kapsamında Bayraktar TB2 SİHA'lar, Antonov kargo uçaklarını üreten Ukrayna'ya, sonrasında ise Katar ve Azerbaycan'a ihraç edilmişti.

Türk havacılık tarihinde ilklere imza atan Bayraktar TB2 SİHA'lar, Ukrayna, Katar ve Azerbaycan'dan sonra Polonya semalarında uçacak. Türkiye ilk defa NATO ve Avrupa Birliği (AB) üyesi bir ülkeye yüksek teknoloji içeren SİHA ihraç etmiş olacak.

İhracata yönelik anlaşma Cumhurbaşkanlığı Külliyesi'nde Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve Polonya Cumhurbaşkanı Andrzej Sebastian Duda'nın huzurunda Baykar Genel Müdürü Haluk Bayraktar ve Polonya Savunma Bakanı Mariusz Blaszczak tarafından imzalandı.

Polonya ile yapılan anlaşma kapsamında Türkiye'den ihraç edilecek 4 sistemin içinde 24 adet Bayraktar TB2 SİHA ile yer kontrol istasyonları (YKİ) ve yer veri terminalleri (YVT) yer alacak. Polonya'ya ayrıca milli SİHA'larda kullanılan ve Roketsan tarafından üretilen milli MAM-C ve MAM-L mini akıllı mühimmat da ihraç edilecek.

BAYRAKTAR TB2 BAŞARILARIYLA ADINDAN SÖZ ETTİRİYOR

Dünyada rekor sayılacak düzeyde yüzde 93'lük yerli sanayi katılımıyla üretilen Bayraktar TB2 SİHA'lar dünya havacılık ve savunma sektörü tarafından da ilgiyle takip ediliyor. Milli SİHA'ların kullanıldığı ülkelerdeki operasyonel başarısı, Cumhuriyet tarihinde ilk kez NATO ve AB üyesi bir ülkeye gelişmiş bir hava aracının ihraç edilmesine de olanak sağladı. Anlaşmalar kapsamında Bayraktar TB2 SİHA'lar, havacılıkta 100 yıllık köklü bir geçmişe sahip olan ve dünyanın en büyük uçakları olan Antonov kargo uçaklarını üreten Ukrayna'ya, sonrasında ise Katar ve Azerbaycan'a ihraç edildi. Türkiye, Ukrayna, Katar ve Azerbaycan envanterinde 180 Bayraktar TB2 SİHA bulunuyor.

KUVEYT'TE UÇUŞ SÜRESİYLE REKOR KIRDI

Milli SİHA'lara ilgi duyan birçok ülkeyle de görüşmeler devam ediyor. Bayraktar TB2 SİHA, 16 Temmuz 2019 tarihinde Kuveyt'te katıldığı demo uçuşunda yüksek sıcaklık ve kum fırtınası gibi zorlu coğrafi ve iklim şartlarında tam 27 saat 3 dakika kesintisiz uçarak kendi rekorunu geliştirdi. Milli SİHA'lar Katar, Suriye, Ukrayna ve Karabağ'da karşılaştığı çöl sıcağı, dondurucu soğuk, kar ve fırtına gibi tüm olumsuz hava şartlarında görev yapıyor.

TÜRKİYE KENDİ SİHA'SINI ÜRETEN 4 ÜLKEDEN BİRİ

Baykar tarafından milli ve özgün tasarım, yazılım, aviyonikler ve mekanikler ile geliştirilen robot uçak Bayraktar TB2'de yaklaşık 40 ayrı bilgisayar sistemi kullanılıyor. Bayraktar TB2 SİHA sistemi, 3 yedekli aviyonik sistemleri ve sensör füzyon mimarisiyle tamamen otonom taksi, kalkış, normal seyir ve iniş kabiliyetine sahip. Kanatlarında Roketsan tarafından üretilen 4 adet MAM-L ve MAM-C füzelerini taşıyabilen Bayraktar TB2, yerleşik lazer hedef işaretleyicisi ile hassas hedefleme yapabiliyor. Bu özelliklerle Türkiye, dünyada kendi SİHA'sı ve mühimmatını üreten 4 ülkeden biri olarak öne çıkıyor. Milli SİHA, hedefe yakın alanlara verilebilecek hasarları önlemek amacıyla "hızlı gör-ve-vur" özelliğine sahip hepsi bir arada çözüm sunan bir sistem olarak dikkat çekiyor. Türk Silahlı Kuvvetleri için silahlandırılan sistem, keşif, sürekli havadan gözetleme, hedef tespiti ve imha imkanı sağlıyor.



İhracata yönelik anlaşma Cumhurbaşkanlığı Külliyesi'nde Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve Polonya Cumhurbaşkanı Andrzej Sebastian Duda'nın huzurunda Baykar Genel Müdürü Haluk Bayraktar ve Polonya Savunma Bakanı Mariusz Blaszczak tarafından imzalandı.

OPERASYONLARDA VE HAREKATLARDA ETKİN ROL OYNUYOR

Baykar tarafından milli ve özgün tasarlanıp geliştirilen, teknik özellikleri ve katıldığı operasyonlar değerlendirildiğinde kendi sınıfında dünyanın en iyisi olan Bayraktar TB2, 320 bin saat başarılı uçuşu geride bıraktı. Milli SİHA'lar, gökyüzünde en uzun süre görev yapan milli hava aracı unvanını da taşıyor. Türk Silahlı Kuvvetleri'nin (TSK) envanterine 2014'te giren, o tarihten bu yana yurt içi ve dışında terörle mücadelede etkin rol üstlenen ve 2015'te silahlandırılan insansız hava aracı Bayraktar TB2 SİHA'lar, TSK, Jandarma Genel Komutanlığı, Emniyet Genel Müdürlüğü ve MİT tarafından operasyonel olarak kullanılıyor. Bayraktar TB2, TSK tarafından sınır içi ve ötesinde gerçekleştirilen Hendek, Fırat Kalkanı ve Zeytin Dalı harekatlarında oyun kurucu olarak rol aldı. Savunma uzmanları, harekatların beklenenden çok daha kısa sürede sona ermesini ve daha az kayıp yaşanmasında en önemli etkenlerden birinin milli SİHA'lar olduğunu belirtti.

SİHA'LAR İLE KAZANILAN İLK SAVAŞ KARABAĞ'DA

Bayraktar TB2 SİHA'lar kardeş ülke Azerbaycan'ın yaklaşık 30 yıldır devam eden Karabağ işgalini sonlandırmasında da önemli bir rol üstlendi. Azerbaycan, Ermenistan'ın işgali altındaki Dağlık Karabağ'a yönelik olarak 27 Eylül 2020 tarihinde bir askeri harekât başlattı. Ermenistan'a yönelik harekât esnasında Azerbaycan Ordusu, Baykar tarafından milli ve özgün olarak geliştirilen Bayraktar TB2 SİHA'ları tüm cephe hattında kullandı.

Savunma analistleri tarafından teyit edilen çalışmalara göre Bayraktar TB2 SİHA'lar ile Ermenistan Ordusu'na ait birçok hava savunma sistemi, radar sistemi, tank, zırhlı araç, kamyon, cephanelik, mevzi ve birlik imha edildi.

Azerbaycan ordusunun dünyayı şaşırtan bu başarısı dünya medyası ve savunma uzmanları tarafından Türk SİHA'larının harp tarihini değiştirerek oyun kurucu bir güce ulaştığı şeklinde yorumlandı.



40 AYRI BİLGİSAYAR SİSTEMİNE SAHİP: Baykar tarafından milli ve özgün tasarım, yazılım, aviyonikler ve mekanikler ile geliştirilen robot uçak Bayraktar TB2'de yaklaşık 40 ayrı bilgisayar sistemi kullanılıyor. Bayraktar TB2 SİHA sistemi, 3 yedekli aviyonik sistemleri ve sensör füzyon mimarisiyle tamamen otonom taksi, kalkış, normal seyir ve iniş kabiliyetine sahip.

TERÖRİSTLERİ TAM İSABETLE VURDU

Terör örgütüne yönelik Pençe ve Kıran gibi birçok operasyonda da görev yapan Bayraktar TB2 SİHA'lar, "Kırmızı Liste"de aranan terör örgütünün sözde yöneticilerine yapılan operasyonlarda da önemli rol üstlendi. Barış Pınarı Harekatı'nda da Türk Silahlı Kuvvetlerinin keşif gözetleme kabiliyetlerini büyük oranda artırarak başarıya ulaşılmasına katkı sağlayan Bayraktar TB2 SİHA'lar harekat boyunca birçok hedefi başarıyla imha etti. Son olarak Bahar Kalkanı Harekatı'nda ilk defa sürü halinde filo olarak uçuşlar yapan SİHA'lar birçok zırhlı araç, obüs, çok namlulu roketatar (ÇNRA) ve hava savunma sistemini tam isabetle vurdu. SİHA'ların harekattaki bu etkin görevi dünya basınında da büyük yankı uyandırdı. Bayraktar TB2 SİHA dünyada ilk defa muharebe sahasında birincil unsur olarak SİHA'ların kullanıldığı Bahar Kalkanı Harekatı'na katılan hava araçlarının yaptığı tüm sortilerin yüzde 80'ini gerçekleştirdi. Suriye'nin İdlib bölgesinde düzenlenen harekat kapsamında her türlü elektronik harbe rağmen başarıyla görev yapan Bayraktar TB2 SİHA'lar, 2 bin saatin üzerinde uçtu.

MAVİ VATAN DA SİHA'LARA EMANET

Milli SİHA'lar Mavi Vatan'ın korunmasında da görev alıyor. Bu kapsamda Doğu Akdeniz'de görev yapan Fatih ve Yavuz sondaj gemilerine SİHA'lar güvenlik için havadan refakat etti. Yine aynı kapsamdaki görevler için KKTC'de konuşlandırılmak üzere 16 Aralık 2019'da Dalaman Deniz Hava Üs Komutanlığı'ndan kalkarak Geçitkale Havaalanı'na inen Bayraktar TB2 SİHA tarihi bir uçuşa imza attı.

ORMANLARIN KORUNMASINDA ROL ÜSTLENDİ

Bayraktar TB2 SİHA'lar 24 Ocak 2020'de meydana gelen Elazığ Sivrice merkezli 6,8 büyüklüğündeki depremin ardından 25 dakika gibi çok kısa bir sürede bölgeye intikal ederek ulaşımın zor sağlandığı noktalardan Ankara'ya ve deprem olan illerin komuta merkezlerine görüntülü bilgi aktardı. Bayraktar TB2 SİHA'lar arama ve kurtarma çalışmalarına gökyüzünden destek vermenin yanı sıra deprem sonrası oluşan yoğun araç trafiğinin kontrol edilmesi ve





KENDİ SINIFINDA DÜNYANIN EN İYİSİ: Teknik özellikleri ve katıldığı operasyonlar değerlendirildiğinde kendi sınıfında dünyanın en iyisi olan Bayraktar TB2, 320 bin saat başarılı uçuşu geride bıraktı. Milli SİHA'lar, gökyüzünde en uzun süre görev yapan milli hava aracı unvanını da taşıyor.

gelecek yardımların aksamadan devamı için görev yaptı. Bayraktar TB2'ler güvenlik ve insani yardım görevleri ile birlikte orman yangınlarıyla mücadelede de kullanıldı. Tarım ve Orman Bakanlığı bünyesinde görev alan milli İHA, 7/24 uçarak yangın tehlikesine karşı 3,5 milyon hektarlık orman alanını gözetleyerek ormanların korunmasında da önemli bir rol üstlendi. Ege ve Akdeniz'de devam eden düzensiz göç hareketlerini de gökyüzünden takip eden milli SİHA'lar, birçok düzensiz göçmenin hayatının kurtarılması ve insan hakları ihlallerinin belgelenmesine de katkı sağlıyor.



SAVUNMA SANAYİİNDE BÜYÜK BAŞARI

2000'li yılların başından itibaren insansız hava araçları alanında en büyük katma değer olan yazılım ve donanım sistemlerini Türk mühendislerden oluşan ekibiyle milli ve özgün şekilde geliştiren Baykar, 13 farklı disiplindeki mühendislik gücüyle, alanında dünyanın lider teknoloji firmalarından biri olarak gösteriliyor. Geçen yıl Baykar'ın gelirlerinin büyük kısmı yurtdışına yapılan ihracattan elde edildi. İlk milli İHA ihracatını 2012'de gerçekleştiren Baykar, 2020 yılında 360 milyon dolarlık SİHA sistemi ihracatıyla savunma sanayii gibi stratejik bir alanda büyük bir başarıya imza attı. Milli SİHA Türk havacılık tarihinde sınıfında 27 bin 30 feet yükseklikle Türkiye irtifa rekorunu da kırdı.







DR. MEHMET HİLMİ GÜLER: "Şehrimiz bir deniz kenti olmasına rağmen maalesef denizimiz ile arzu ettiğimiz ölçüde barışık değildik. Yaptığımız çalışmalarla denizin hayatımızın bir parçası olmasını hedefledik. Daha önce kano ve yelken gibi sporları, ilimize kazandırmıştık. Şimdi ise sıra dalga sörfünde."

DALGA SÖRFÜ CENNETİ; ORDU

Ordu Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Mehmet Hilmi Güler, sörf sporunu yaygınlaştırmak istediklerini söyleyerek, "Ordu'da yıl boyunca 200 günden daha fazla sörf eğitimine uygun hava ve deniz şartları mevcut. Ordu, tam bir dalga sörfü cenneti. Dalga Sörfü Eğitim Merkezi ile Ordu'yu bir alanda daha dünya markası hâline getireceğiz" dedi.

Ordu Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Mehmet Hilmi Güler'in '3 ay değil 12 ay yaşanabilir bir şehir' hedefiyle başlattığı çalışmalar aralıksız devam ediyor. Denizden daha fazla istifade etmek amacıyla birçok çalışmaya imza atan, denizi yelken ve kanolarla renklendiren Ordu Büyükşehir Belediyesi, Karadeniz'i dalga sörfünde iddialı konuma getirmek amacıyla başarılı bir çalışmayı daha hayata geçiriyor.

"ORDU DALGA SÖRFÜNDE ÖRNEK BİR İL OLACAK"

Bu kapsamda sörf sporunda adından söz ettiren isimleri Ordu'ya davet ederek araştırma yapmalarına imkan sunan Başkan Güler, yaklaşık bir yıldır devam eden çalışmalarla Ordu'nun tam bir dalga sörfü cenneti olduğunun tespit edildiği söyledi. Yıl boyunca 200 günden fazla sörf eğitimine uygun hava ve deniz şartlarının mevcut olduğunu ve bu kapsamda kısa süre içerisinde tamamlanacak olan Dalga Sörfü Eğitim Merkezi ile Ordu'nun dalga sörfüyle anılan bir il olacağını vurgulayan Başkan Güler, "Şehrimiz bir deniz kenti olmasına rağmen maalesef denizimiz ile arzu ettiğimiz ölçüde barışık değildik. Yaptığımız çalışmalarla denizin hayatımızın bir parçası olmasını hedefledik. Daha önce kano ve yelken gibi sporları, ilimize kazandırmıştık. Şimdi ise sıra dalga sörfünde. Yurtdışından gelen misafirlerimiz Ordu'daki dalga sörfü imkanları ile ilgili araştırmalarda bulundular. Yaklaşık bir yıl süren bu çalışma sonucunda ilimizin dalga sörfü için çok elverişli alanlara sahip olduğunu öğrendik. Yıl boyunca 200 günden daha fazla sörf eğitimine uygun hava ve deniz şartları mevcut. Bugün artık rahatlıkla söyleyebiliriz ki 'Ordu bir dalga sörfü cenneti'. Yakın zamanda hizmete sunacağımız Dalga Sörfü Eğitim Merkezi ile Ordu Ordu'yu bir alanda daha dünya markası haline getireceğiz" diye konuştu.

TOPRAK: "ORDU'DA İNANILMAZ BİR DALGA SÖRFÜ KEŞFETTİM"

Yurt dışından gelerek Ordu'da araştırmalarda bulunan ve dalga sörfü eğitimlerine devam eden Sörf Eğitmeni Deniz Toprak, "Yaklaşık dört yıldır Sri Lanka'da sörf ile ilgili bir tesis işletiyorum. Ordu'ya geldiğimizde burada inanılmaz bir dalga sörfü keşfettim. Yaklaşık bir yıldır Ordu'nun farklı yerlerinde sörf ile ilgili veri topluyoruz. Burası Karadeniz'e örnek olabilecek bir dalga sörfü merkezi" şeklinde konuştu.

Sörf sporunda adından söz ettiren ve Ordu'da da sörf yapma imkanı bulan Sörf Gezgini Kepa Acero, Ordu'ya hayran kaldığını belirtti. Ordu'da dalgaların kendini çok şaşırttığının altını çizen Acero, "Sizler bana ulaşana kadar Ordu'daki dalgalar ile ilgili hiçbir fikrim yoktu. Buraya geldim ve müthiş egzotik bir şehir ile karşılaştım. Kısa süre Ordu'da kalmama rağmen buranın dalgaları beni çok şaşırttı" ifadelerini kullandı.

Karadeniz'de sörf araştırmaları yapan Film Yapımcısı Clint Davis, "Yaklaşık iki yıldır Ordu başta olmak üzere Karadeniz'deki potansiyel sörf imkanlarını araştırıyorum. Ben yakın gelecekte sörf topluluğu ve genç sörf jenerasyonunun Karadeniz'de yetişeceğine inanıyorum" açıklamasında bulundu.

Ordu Büyükşehir Belediyesi tarafından Perşembe ilçesi Efirli Mahallesi'nde inşa edilen Dalga Sörfü Eğitim Merkezi'nde çalışmalar tüm hızıyla sürüyor. Kısa süre içerisinde kullanıma sunulacak olan merkez, sörfe ilgi duyan herkese açık olacak.













ORDU YAYLALARI ZİYARETÇİLERİNİ BEKLİYOR

Ordu yaylaları, kamp, karavan, trekking, kayak ve kış turizmi gibi birçok alternatif turizm faaliyetini bir arada yapmak isteyen ziyaretçilerini bekliyor.

Ordu, uçsuz bucaksız yeşillikleri, doğa harikası menderesleri, irili ufaklı şelaleleri ve doğal gölleri bünyesinde barındıran yaylarıyla yerli ve yabancı turistlerin ilgisini çekiyor. Ordu Büyükşehir Belediyesi'nin gerçekleştirdiği yatırımlarla daha da güzelleşen yaylalar yılın 12 ayı misafirlerini ağırlıyor.

Yeşil ile mavinin buluştuğu, uçsuz bucaksız yaylaları, şelaleleri ve gölleri ile Ordu, doğa turizminin gözde mekanlarından biri oluyor. Yaz aylarının gelmesi ile birlikte yayla turizmine olan ilgi her geçen gün artarken doğa harikası Ordu yaylaları yerli ve yabancı turistlerin ilgisini çekiyor.

YAYLALARIN CAZİBESİ BÜYÜKŞEHİRLE ARTIYOR

Çambaşı, Perşembe, Keyfalan yaylaları başta olmak üzere birçok yaylaya sahip olan Ordu, Büyükşehir Belediyesi'nin yaylalarda gerçekleştirdiği yatırımlarla cazibesini artırıyor. Büyükşehir Belediyesinin gerçekleştirdiği dış cephe iyileştirme çalışmaları ile yaylaların doğal mimarisi korunurken birçok bölgede gerçekleştirilen çevre düzenlemeleri, bisiklet yolları, yeni mesire alanları, kanyon ve şelalelere kurulan çay evleri ile turizme alternatif alanlar oluşturuluyor.

Çambaşı Kayak Merkezinde pist sayısını artıran ve bungalov evler inşa eden Büyükşehir Belediyesi kış turizminde de Ordu'yu iddialı iller arasına taşıyor. Yaylalara ulaşım konusunda da önemli yatırımlar yapan Büyükşehir Belediyesi, yaylalara çıkan birçok alternatif yolu asfalt ve beton yol konforu ile buluşturuyor.

Ordu Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Mehmet Hilmi Güler'in büyük önem verdiği yaylalarda birçok turizm faaliyetinde de ilkler yaşanıyor. Bu kapsamda çalışma başlatan Başkan Güler, Perşembe Yaylası'nda denemesini gerçekleştirdiği balon turizmi ile Ordu yaylarına ve Ordu turizmine yeni bir vizyon kazandırıyor. Yapılan yatırımlarla ve doğal güzellikleri ile Ordu yaylaları, kamp, karavan, trekking, kayak ve kış turizmi gibi birçok alternatif turizm faaliyetini bir arada yapmak isteyen ziyaretçilerini bekliyor.

PROJE TAŞIMACILIĞI

Standart dışı ölçülerdeki ağır yüklerin bir yerden başka bir yere yine standart dışı yöntemlerle taşınması olarak tanımlanan proje taşımacılığı, uzmanlık gerektiren bir taşımacılık yöntemi. Zaman kavramının ön planda yer aldığı proje taşımacılığı, karlı bir taşımacılık olduğu gibi oldukça fazla riski de içerisinde barındırıyor. Tecrübe ve bilgi gerektiren proje taşımacılığı konusunda uzman görüşleri ile bu alanda hizmet veren firmaların özel röportaj ve haber çalışmalarına yer verdik.

LOJİSTİKTE KATMA DEĞERLİ HİZMETLER

Lojistik sektöründe önemli bir yere sahip olan katma değerli hizmetler, bir yandan ürünlerin lojistiğine değer katarken diğer yandan bu hizmeti veren lojistik şirketlere de ilave gelir olarak destek veriyor. Lojistik dosyamızda, 'Lojistikte Katma Değerli Hizmetler' konusunu da ele alıyoruz.



HAZIRLAYAN
HARUN REŞİT **TIĞLI**

PROJE LOJİSTİĞİ HEM KARLI HEM DE RİSKLİ

> Proje lojistiği, yapılacak hataların bedellerinin ağır olduğu riskli bir iş koludur. Karlı bir iştir ancak riski de aynı derecede fazladır. Tecrübe ve bilgi gerektirir."

Lojistik yönetiminin, tedarik zinciri yönetiminin bir alt kümesi olduğunu biliyoruz. Proje yönetimini düşündüğümüzde, bunun tedarik zinciri yönetimi ile başladığını görüyoruz, yeni bir projenin gerçekleşmesi için; inşası sözkonusu olduğu sürece, inşaat ekibi tarafından ihtiyaç duyulduğunda malzeme ve hizmetlerin mevcut olması gerekir.

Proje lojistiği basitleştirilmiş lojistik değildir. Sadece gelen lojistik olması, belki de hatalı malzemeleri iade etmek için bir miktar ters lojistik olması basittir. Ancak her proje benzersizdir ve her proje sahası farklıdır. Bu, her projenin tek olduğu ve tedarik zinciri optimizasyonu ve ince ayar avantajına sahip olmadığı anlamına gelir. Proje lojistiği, bir projenin fizibilite çalışması aşamasında başlar. Ulaşım yolları, demiryolu taşıma kapasiteleri ve köprü genişlikleri açısından sahaya erişilebilirlik, izlenecek tasarım yaklaşımını belirleyebilir. Ekipman için çok uzun teslim sürelerinin geçerli olduğu durumda, nihai tasarım tamamlanmadan önce sipariş edilmesi gerekebilir. Tedarik zinciri profesyonellerinin projeye erken katılımı gerekir.

Proje tedarik zincirini üretim ve perakende satış için sürekliliği olan tedarik zincirlerinden ayıran özellikler şunlardır:

Birleştirme: Tüm malzemeler, tesisin monte edildiği şantiyede birleşir. İnşaat çalışması tek bir ürüne, yani işletme tesisine yöneliktir;

Geçicidir: İstisnalar dışında, bir projenin tedarik zinciri geçicidir ve proje yüklenicilerinin ve tedarikçilerinin tekrar tekrar yapılandırılması yoluyla, tek seferlik inşaat projeleri üretilir.



ATİLLA **YILDIZTEKİN**

Tedarik Zinciri ve
Lojistik Yönetim Danışmanı

Sipariş üzerine üretim: Her projenin yeni bir tesis oluşturduğu, siparişe göre tedarik zincirleri gerektirir. Yine küçük istisnalar dışında çok az tekrar vardır.

Proje sahipleri ve yönetim yüklenicileri, proje lojistiği için dış kaynak kullanmak zorundadır. Bu kaynaklarda elde edilen hizmetler; personel temini, personel taşımacılığı, barınma, yemek tesisleri, iletişim altyapısı, tıbbi destek, atık yönetimi, deniz, kara, demiryolu taşıma hizmetleri, depolama hizmetleri olabilir.

Projelerde kullanılan malzemeleri, operasyonları ve ekipmanları şu şekilde sınıflandırabiliriz:

Toplu malzemeler: Kum, taş, ahşap, çimento ve tuğla gibi temel yapı malzemeleri, baret, güvenlik botları ve güvenlik eldivenleri gibi genel güvenlik ekipmanları.

Malzemeler: Şartnameye göre satın alınan ve aktif kalite kontrolü gerektiren yapısal çelik, borular ve boru bağlantı parçaları, valfler, küçük pompalar, kablolar, saha aletleri.

Proses ekipmanları: Bu kategori, ayrıntılı spesifikasyonları olan, proses ekipmanını kapsar. Proses tankları, tanklar, ısı eşanjörleri, kolonlar ve proses kontrol ekipmanları.

Modüler tesis birimleri: Tasarlanan, inşa edilen, test edilen ve ardından sahaya teslim edilen prefabrik işlem birimleridir. Tesis modülleri, üçüncü nesil tak ve çalıştır modüllerine kadar her şey olabilir.

Bir defaya mahsus yüksek değerli ürünler: Çok katı spesifikasyonlara göre oluşturulan büyük, yüksek değerli ve uzun vadeli ürünlerdir. Damıtma üniteleri, benzersiz proses reaktörleri ve özel kompresörler ve türbinler gibi.

İnşaat ekipmanları: Projenin inşaat aşamasında kullanılacak vinçler, greyderler, yükleyiciler, ekskavatörler, forkliftler, bulldozerler ve kamyonlar bu gruba girer.

Projeler için danışmanlar görevlendirilir. Tecrübeli danışmanlar proje lojistiğinin üçüncü ve dördüncü taraf lojistik hizmet sağlayıcılarına (3PL ve 4PL), dış kaynak kullanımı, mal sahibi kuruluşun ve proje yüklenicisinin maliyetleri düşürmesine yardımcı olabilir ve başarılı bir projenin olasılığını artırabilir. Hem mal sahibi hem de proje yüklenicisi, mevcut en iyi proje lojistiği uygulamalarını ve tekniklerini uygulama fırsatı nedeniyle projelerde danışmanlardan çok şeyler öğrenebilir.

Proje lojistiği yapılacak hataların bedellerinin ağır olduğu riskli bir iş koludur. Karlı bir iştir ancak riski de aynı derecede fazladır. Tecrübe ve bilgi gerektirir.

KATMA DEĞERLİ HİZMETLER

> Katma değerli hizmetler tüm lojistik şirketleri için önemli. Araca yüklenecek ve depo içinde bekleyen bir ürüne şirketlerin verecekleri her hizmet ilave bir gelir olarak değerlendiriliyor."



GÜLŞEN **YEŞİLDAĞ**
Lojistik Danışmanı

Lojistik tanımında müşteri, daha ötesinde tüketici taleplerini karşılamak üzere yapılan depolama ve taşıma operasyonları olarak tanımlanmaktadır. Amaç tüketiciye uygun hizmeti onun beklentilerinin ötesinde bir hizmet kalitesiyle ulaştırmaktır. Bu amaçla lojistik firmaları sadece taşıma ve basit depolama hizmeti vermekten öte, tedarik zinciri süresince yani hammaddeden tüketime kadar olan süreç içinde çok farklı operasyonları yerine getirmek zorunda kalmaktadır.

Basit taşıma veya depolama hizmetlerinin içine gömülmüş olan çok sayıda hizmet vardır. Bu hizmetlere akademik adıyla katma değerli hizmetler (KDH) adı verilmektedir. Piyasada sektör çalışanları bu terminoloji yerine İngilizcesi olan Value Added Services (VAS) tanımını kullanmaktadır.

Katma değerli hizmetler tüm lojistik şirketleri için önemlidir. Araca yüklenecek bir ürün, depo içinde bekleyen bir ürüne şirketlerin verecekleri her hizmet ilave bir gelir olarak değerlendirilmektedir. Lojistik şirketler müşterilerine ne kadar çok VAS hizmeti verebilirlerse o derecede müşterisini kendine bağlamakta ve hizmet kalitesi iyi olduğu sürece müşteri kaybı ile karşı karşıya kalmamaktadır.

En çok rastladığımız VAS hizmetler şunlardır;

- Sipariş hazırlama işlemlerinde müşteri taleplerine uygun sipariş paketleri hazırlanmaktadır.
- İrsaliye ve faturalama hizmetleri ile ürün sahibinin adına ürünlerin irsaliye ve faturaları lojistik firmalarca kesilmektedir.
- İade kabulü yapan şirketler gelen iadelerin yeniden değerlendirilmesi veya imhası işlemi,
- Karantinada tutulması gereken ürünlerin yönetimi,
- Müşteriye özel etiketleme, yeniden ambalajlama, kılavuz ve garanti kartı prospektüs ilavesi,
- Kolilerin veya ürünlerin shrink ambalajlaması, paletlerin streclenmesi,
- Kıymetli ürünlerin çalınmasına karşılık alarm takılması ve alarm takibi,
- Ürün Birleştirme takım yapılması,
- Üretim/Son Kullanma Tarihi Kontrolü, Lot/Batch Kontrolü,
- Ürünün piyasaya sürülmesi hazırlıklarının yapılması,
- Promosyon malzemelerinin depolanması ürüne eklenmesi ve dağıtımı,
- Gelen ürünlerde kalite kontrolü yapılması,
- Geri çağırma işlemlerinin planlanması ve yapılması,
- Private Label (Özel Markalı Ürün Üretimi/Paketlenmesi),
- INKJET Baskı, barkod ve fiyat etiketi yapıştırılması,
- Sezon sonu iadelerin toplanması ve kabulü,
- Konfeksiyon ürünlerinin ütülenmesi, ambalajlanması ve etiketlenmesi,
- Tekstil ve konfeksiyon ürünlerinde Asorti uygulaması,
- Kısa süreli kampanya çalışmalarına destek verilmesi,
- Promosyonlu ürün hazırlama,
- Sevk öncesi ürün fonksiyonlarının kontrolü ve kalite kontrol,

Katma değerli hizmetler bir yandan ürünlerin lojistiğine değer katarken diğer yandan bu hizmeti veren lojistik şirketlere de ilave gelir olarak destek vermektedir. Bu hizmetlerin sözleşmelerde net olarak tanımlanması, KPI'larının belirlenmesi, ölçülmesi verilen hizmetin değerini artırmaktadır.

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



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

SGS TRANSİTNET TRANSİT SİSTEMİ DESTEK HİZMETLERİ A.Ş.
Bağlar Mah. Osmanpaşa Cad. No:95 İş İstanbul Plaza A Girişi
Güneşli 34209 İstanbul / Türkiye
t +90 212 368 40 20 f +90 212 224 78 96
e transitnet.turkey@sgs.com w www.sgs.com.tr/transitnet

SGS

PROJE TAŞIMACILIĞINA EĞİTİMLİ ÇÖZÜM

”Farklı yetkinliklerin bir arada olması gerektiği proje taşımacılığı için Milli Eğitim Bakanlığı önemli bir adım attı. 2021 eğitim öğretim döneminden itibaren proje taşımacılığı lojistik müfredatları arasında yer alıyor.”



ÖMER **SAÇAR**

Lojistik Eğitimcisi

Karayollarında karşımıza çıkan geniş, uzun, değişik görüntüye sahip taşımaları sürekli görüyoruz. Karayolu aracında, önünde ve arkasında eskort araçlar eşliğinde kendi güzergahında giden araçlar ile karşılaşıyoruz. Tüm bu taşımalar proje taşımacılığı olarak adlandırılmaktadır.

Proje taşımacılığının arka planında çok büyük planlama vardır. Can ve mal güvenliği ile trafiğin tehlikeye düşürülmemesi sürecin merkezini oluşturur.

Ağır, havaleli, fazla geniş, fazla yüksek eşyaların taşınmasında kullanılır. Proje taşımacılığı yapan kurumlar alanlarında ihtisaslaşmışlardır. Çünkü her bir taşıma kendi özelinde bağımsız ve kendine hastır. Son zamanlarda yapılan mega projeler, bu taşımacılığı artırmaktadır. Esasında ekonomik gelişimler proje taşımacılığı ile doğru orantılıdır.

Fabrika, rafineri, madencilik, enerji, inşaat gibi altyapı yatırımlarında gerekli olan malzemeler, cihazlar, taşınan eşyalar arasındadır. Buhar ve gaz türbinleri, doğalgaz santral projeleri, termik santral projeleri, baraj ve hidroelektrik santralleri projeleri, boru hatlarında kullanılan borular, metro ve tren aksamları ile altyapı projeleri, proje taşımacılığında taşınmaktadır.

Proje taşımacılığında her müşteri projesinin kendine özgü olmasını ve talepleri doğrultusunda en iyi şekilde gerçekleşmesini ister. Lojistik işletmesinin taşınacak malzemenin özelliklerini, monte-demonte işlemlerini iyi anlaması ve bilmesi, müşteriyle iş birliği içinde olması ve işinde uzman olması gerekir. Dolayısıyla, hizmet veren kurumun yeri geldiğinde inşaat yapabilme kapasitesi, köprü yapma becerisi ve bu süreci yakından takip edecek hukuki bilgisi olması gerekmektedir. Charter gemi kiralamaları, intermodal&multimodal taşımalar, liman hizmetleri, ekipman tedariki, duruma göre yol izni ve eskort araç tedariki, projeye has depolama yapılabileceğinden, organizasyon becerisi olmalıdır.

Farklı departmanlar, farklı sektörler hatta farklı ülkeler arasında takım çalışması önemli bir faktördür. Oluşabilecek hasar ve kazalara karşı risk yönetimi planı yapılması çok önemlidir. Taşınan ürün, bir kereye mahsus üretildiği için ya da alternatifi olamayacağı için sözleşmelerde ağır tazminat koşulları olabilmektedir. Dolayısıyla sigorta proje lojistiğinde hayatidir.

Tüm bu durumlar proje taşımacılığında kalifiye eleman ihtiyacını ortaya çıkarmaktadır. Farklı yetkinliklerin bir arada olması gerektiği bu özel ihtisas için Milli Eğitim Bakanlığı önemli bir adım attı. 2021 eğitim öğretim döneminden itibaren proje taşımacılığı lojistik müfredatları arasında yer alıyor. Sertifika programı olarak yer alacak dersleri öğrencilerin 12. sınıftan itibaren bir sene boyunca görebilecek olması sektör için büyük kazanç olacaktır.

DKV LIVE

DKV

Rakipleri kolayca geride bırakın!



Dijital asistanınız yükünüzü yönetmenize, araç-kart eşleştirmesi ile yakıt güvenliğini artırmanıza, boş sefer yapmamanız için yük bulmanıza ve diğer rutin işlerinize yardım eder. **DKV LIVE** ile öncü olun, işinizi hiç olmadığı kadar kolaylaştırın.

Şimdi hizmetimizle ilgili daha fazla bilgi alın ve bir teklif isteyin!

www.dkv-euroservice.com/tr



www.dkv-euroservice.com/tr

YOU DRIVE, WE CARE.





ALIŞAN LOJİSTİK, KATMA DEĞERLİ HİZMETLERDE DİKKAT ÇEKİYOR

35 yıldan bu yana ağırlıklı olarak kimya ve hızlı tüketim malları (FMCG) sektörlerinde faaliyet gösteren müşterilerine terzi dikimi hizmetler sunan ve üst üste son 7 yıldır Fortune 500 şirketler listesinde yer alan Alışan Lojistik'in İcra Kurulu Üyesi Ayhan Özekin, "Coğrafi anlamda büyüyecek, filomuzu gençleştirecek ve katma değerli hizmet operasyonlarında yenilikler yaratacağız" dedi.

1985 yılından bu yana Tehlikeli Madde Güvenlik Taşımacılığı denilince ilk akla gelen firma olan Alışan Lojistik, profesyonel iş disiplini ile çözüm odaklı işler geliştirmeye devam ediyor. Dünya koronavirüs salgını ile mücadele ederken pek çok ülkenin farklı yöntemlere başvurduğunu ancak, tümünün tedarik zincirinin kesintiye uğramaması için lojistik faaliyetlerini sürdürdürdüğüne dikkat çeken Alışan Lojistik İcra Kurulu Üyesi Ayhan Özekin, "Biz sektör temsilcileri ve firmaları bu krizlere alışık ve üstesinden gelebilme kasına sahip bir sektörüz. Alışan'a baktığınızda ise, ağırlıklı olarak kimyasal madde ve FMCG lojistiği yaptığımız için, gıda ve temizlik malzemesi sektörlerine verdiğimiz hizmetlerde bir kapasite azalması olmadı. Çarkların dönmesi ve tüketicinin temel ihtiyaçlarına ulaşabilmesi için tedarik zincirinin önemli bir halkası olarak görevimizin başında yer aldık, almaya devam ediyoruz "dedi.

"ENTEGRE LOJİSTİK HİZMETİ SUNUYORUZ"

500 adet öz mal araç filosu ile Türkiye genelinde 32 farklı lokasyonda müşterilerine entegre Lojistik hizmeti sunan Alışan Lojistik'in, Türkiye genelindeki bin 500 çalışanı ile uluslararası karayolu taşımacılığı hizmeti sunan bir marka olduğuna dikkat çeken Özekin, "35 yıldan bu yana müşterilerimize terzi dikimi hizmetler sunuyor; çoğunlukla kara ve deniz yollarını kullanıyoruz. Intermodal taşımacılık, aynı taşıma aracı ile iki veya daha fazla taşımacılık modu kullanılarak yapılan ve mod değişimlerinde araç içindeki yüklerin herhangi bir elleçlemeye tâbi tutulmadığı taşıma şekli. Biz de intermodal taşımacılık hizmetimizde müşterilerimize katma değer yaratacak, maliyetlerini azaltacak ve onlara sürat kazandıracak çeşitli ulaşım türlerini kullanarak, kapıdan kapıya hızlı, etkili ve güvenilir ulaşım hizmeti sunuyoruz. Ülke çapındaki coğrafi büyümemizi sürdürmek, filomuzu gençleştirmek ve Katma Değerli Hizmet operasyonlarında yenilikler yaratmak olmazsa olmazımız. Entegre olarak kullandığımız taşıma modları, teslimat ve yüklemeler karayolu olmak üzere, denizyolu (Ro-Ro Servisleri) ve demiryolu. Son yıllarda uluslararası operasyonlarımız arasında payı yükselen bir taşıma modu olan intermodal taşımacılık alanında partnerlerimizin de katkısıyla dünyadaki bütün güzergâhlar üzerinden taşıma planlaması yapmamız mümkün" diye konuştu.

"YILDA 60 MİLYON ADET İŞLEM KAPASİTESİNE ULAŞTIK"

12 bin metrekare kapalı alanda, yıllık 60 milyon adet işlem kapasitesine ulaştıklarını belirten Ayhan Özekin, "Yüksek standartlardaki ekipman yatırımlarımız ile özel markalı (private label) ürünlerin üretimi/paketlenmesinden promosyon, paketleme operasyonlarına (re-packaging); etiketleme ve dolumdan multi-pack, co-pack, barkodlamaya; inkjet baskıdan fiyat basımına, rework işlemleri ile kolilemeye kadar pek çok projeye özel katma değerli hizmetler üretebilme kasına sahibiz" şeklinde konuştu.

1985 yılından bu yana Kimyasal ürün ve Tehlikeli Madde Taşımacılığı denilince ilk akla gelen firma olan Alışan Lojistik'in, kimyasalların elleçlenmesinden, taşınmasına ve depolanmasına kadar olan süreçlerin tamamında sundukları hizmet konusunda çok ciddi bir uzmanlıkları ve altyapıları olduğuna ve bu alanda sürmekte olan yatırımları ve başarılı bir çalışma modeli bulunduğuna da dikkat çeken Ayhan Özekin, "Teknoloji ve dijitalizasyon anlamında çağın gereklerine uygun yeni çalışma ve iş yapış modülleri tasarlamak; müşterilerimizin iş takip sistemleriyle konuşan, entegrasyon kabiliyeti yüksek yazılım tekniklerini hayata geçirmek de yürüyen projelerimiz arasında" ifadelerini kullandı.

"Teknoloji ve dijitalizasyon anlamında çağın gereklerine uygun yeni çalışma ve iş yapış modülleri tasarlamak; müşterilerimizin iş takip sistemleriyle konuşan, entegrasyon kabiliyeti yüksek yazılım tekniklerini hayata geçirmek de yürüyen projelerimiz arasında."

"AĞIRLIKLI OLARAK ORTA AVRUPA VE BALKANLAR'A TAŞIMA YAPIYORUZ"

Yurtdışı projeleri hakkında da bilgiler veren Ayhan Özekin, "Yurtdışı taşımalarımıza baktığımızda, toplam taşımalarımız içinde yaklaşık yüzde 30'luk bir yere sahip olduğunu görüyoruz. Ağırlıklı olarak Orta Avrupa ve Balkanlar'a taşıma yapıyoruz. Ortadoğu ise, herkes gibi bizim de ilgimizi çekiyor. Yurtiçinde ise Marmara, Trakya, Ege Bölgesi ve Çukurova Bölgesi'nden sonra tüm İç Anadolu Bölgesi'ndeki müşterilerimize hizmetler sunmak amacıyla 4 yıl önce Konya'da kendimize bir üs yarattık ve o bölgedeki yatırımlarımıza da hız kesmeden devam ediyoruz" dedi.



AYHAN ÖZEKİN: "Ülke çapındaki coğrafi büyümemizi sürdürmek, filomuzu gençleştirmek ve Katma Değerli Hizmet operasyonlarında yenilikler yaratmak olmazsa olmazımız."



HOROZ BOLLORE LOGİSTİCS PROJE KARGO KIDEMLİ YÖNETMENİ ÖZLEM BAŞYİĞİT:

"SEKTÖRLERE ÖZEL KATMA DEĞERLİ ÇÖZÜMLERİMİZLE HİZMET VERİYORUZ"

Horoz Bollore Logistics Proje Kargo Kıdemli Yönetmeni Özlem Başyiğit, "Sektörlere özel katma değerli çözümleriyle öne çıkan lojistik şirketlerinden biri konumundayız. 2000 yılından itibaren sürekli büyüyerek, bugün Türkiye'nin önde gelen 'freight forwarding' kuruluşlarından biri haline geldik" dedi.

Horoz Bollore Logistics, 109 ülkede 600'ü aşkın ofisle hizmet vermeye devam ediyor. Kurulduğu 2000 yılından itibaren sürekli büyüyerek, bugün Türkiye'nin önde gelen 'freight forwarding' kuruluşlarından biri haline gelen Horoz Bollore Logistics'in Proje Kargo Kıdemli Yönetmeni Özlem Başyiğit, lojistik sektöründe ulaştıkları büyüklüğü ve proje taşımacılığında verdikleri hizmetleri Ekovitrin'e anlattı.

Horoz Bolloré Logistics'in bugün itibariyle lojistik sektöründe ulaştığı büyüklüğü anlatır mısınız? 2020 yılında hangi yatırımlara imza attınız? 2021'deki yeni yatırımlarınız neler olacak? Lojistik sektöründe sunduğunuz hizmetler neler?

Türkiye'nin lojistik lideri Horoz Lojistik ile dünyanın lojistik devleri arasında yer alan Fransız Bolloré Logistics grupları tarafından 2000 yılında hava ve deniz forwarding hizmetleri ile konteyner dahili taşımacılığı alanında faaliyet göstermek üzere kurulan Horoz Bollore Logistics, sektörlere özel katma değerli çözümleriyle de öne çıkan lojistik şirketlerinden biri konumunda.

109 ülkede 600'ü aşkın ofisle hizmet veren Horoz Bollore Logistics, kurulduğu 2000 yılından itibaren sürekli büyüyerek, bugün Türkiye'nin önde gelen 'freight forwarding' kuruluşlarından biri haline geldi. Fransa'da ve Afrika kıtasında 1. sırada, Avrupa'da ilk 5'te ve dünyada en büyük 10 forwarder arasında yer alan şirketimiz, genel kargo kapsamında değerlendirebileceğimiz standart yüklerin ithalat ve ihracat taşımaları dışında Horoz Bollore Logistics'in tüm kıtalarda geliştirdiği uzman lojistik çözümleri sayesinde, enerji ve inşaat sektörlerine yönelik proje taşımacılığı hizmetlerinin yanı sıra başta uzay-havacılık ve savunma sanayii olmak üzere sağlık, soğuk gıda ve lüks ürünler gibi sektörlere yönelik özel lojistik çözümlerle fark yaratan hizmetler vermeyi sürdürüyor.

"ÖZELLİKLE AFRİKA KITASINDA DENEYİM SAHİBİYİZ"

Proje taşımacılığı hizmetine baktığımızda sektörde nasıl bir tablo karşımıza çıkıyor? Sektörün büyüklüğü ve sektörde sahip olduğunuz pazar payı hakkında bilgi verir misiniz?

Türkiye'de enerji, endüstri, inşaat vb. alanlarda şirketlerin hem yurtiçi hem de yurtdışında geliştirdiği projelerdeki artış, bu alandaki lojistik hizmetlerinin de gelişimini beraberinde getirdi. Lojistik alanında faaliyet gösteren firmalarda, projeler kapsamındaki bu özel yüklerin taşınmasında deneyim ve bilgi sahibi olan uzmanlaşmış ekiplerin kurulduğunu görebiliyoruz. Uluslararası proje taşımacılığında dünya çapında ofisleri bulunan şirketlerin çok daha avantajlı olduğunu söyleyebiliriz. Hem ülke içindeki yatırımların artışı hem de Türk şirketlerin yurtdışı projelerinde artış, proje taşımacılığına yeni bir ivme daha kazandıracak. Horoz Bollore Logistics, özellikle Afrika kıtasındaki deneyimi, uzmanlaşmış ekibi ve özellikli ekipmanları ile özellikle endüstriyel ve enerji projelerinde önemli bir avantaja sahip.

"MÜŞTERİLERİN TALEPLERİNE TEK ELDEN ÇÖZÜM SUNUYORUZ"

Horoz Bolloré Logistics olarak hem yurtiçi, hem uluslararası proje kargo taşımacılığında hizmet verdiğiniz alanlar hangileridir? Proje taşımacılığına yönelik hizmetlerinizden ve proje taşıma kapasitenizden bahseder misiniz?

Horoz Bolloré Logistics, Bolloré Logistics'in oluşturduğu büyük ve güçlü 'network'ün bir üyesi olarak üst düzey bilgili ve deneyimli profesyonellerden oluşan uzman ekibiyle birlikte müşterilerinin özel lojistik çözüm taleplerine tek elden çözüm sunuyor. Bolloré Logistics bugün, bir yandan Afrika kıtasında geçmişten beri süregelen liderlik pozisyonunu korurken, diğer yandan operasyonlarını Avrupa, Amerika, Ortadoğu, Güney Asya ve Asya Pasifik bölgelerinde de genişletmeyi ve hizmetlerini daha geniş bir coğrafyaya yaymayı sürdürüyor. Proje Kargo taşımacılığı, ağırlığı ve/veya ölçüleri itibariyle standart araç ve ekipmanlar kullanılarak taşınması mümkün olmayan gabari dışı yüklerin lojistiğinde özellikli nakliye, vinç, montaj gibi çözüm ve elleçleme gerektiren denizyolu, karayolu, havayolu taşımacılığını kapsayan alanımız. Özetlersek, sektörel olarak özel elleçleme kriterleri olan, özel bir operasyon gerektiren işler proje kargo taşımacılığı altında takip ediliyor. (savunma sanayii yükleri, sondaj sahası lojistiği, kuru yük kiralama vb.)



ÖZLEM BAŞYİĞİT: "Horoz Bollore Logistics, özellikle Afrika kıtasındaki deneyimi, uzmanlaşmış ekibi ve özellikli ekipmanları ile endüstriyel ve enerji projelerinde önemli bir avantaja sahip."





"SON YILLARDA AFRİKA'DAKİ PROJELERE AĞIRLIK VERİYORUZ"

Proje taşımacılığı, toplam hizmetleriniz içerisinde ne kadarlık bir yer teşkil ediyor?

Horoz Bolloré Logistics olarak hem yurtiçi, hem uluslararası proje kargo taşımacılığında butik hizmet verdiğimiz alanlar: Endüstriyel projeler (enerji, inşaat, makina), petrol & gaz, savunma sanayii, kuru yük kiralama.

Proje kargo departmanı altında verilen servisler: Gemi/uçak kiralama, özel tip araçlarla ve özel izinler alınarak gerçekleştirilen yurt içi ve dışı kara taşımaları, mobil vinçler, hidrolik krikolar vb. kullanılarak yükleme/boşaltma/montaj çözümleri, liman operasyonları, uygun maliyetli depolama optimizasyonu çözümleri (gemi depolama planı, depolama alanı planlaması, römork yerleştirme hesapları vb.), sertifikalı lashing servisleri, 3rd party survey servisi, yol survey çalışmaları.

Şirketimizin toplam taşımaları içinde proje kargo taşımalarının oranı yüzde 10-15 civarında oluyor. Son yıllarda özellikle Afrika ülkelerindeki projelere ağırlık veriyoruz. Son yıllarda operasyonunu gerçekleştirdiğimiz büyük projelerin çoğu Afrika ülkelerine gerçekleşti. Bundan sonra da beklentimiz bu yönde olacak.

HOROZ BOLLORE LOJİSTİK GENEL MÜDÜRLÜK
ADRES: Mahmutbey Mahallesi Taşocağı Yolu, Özlem Sokak, Kısık Plaza, Kat:2, No: 6, Bağcılar-İSTANBUL
TEL: (0 212) 456 10 00
E-MAİL: horozbollore@horoz.com.tr

PANDEMİDE MALİYETLER ARTTI, SEFER SAYILARI DÜŞTÜ

> Uluslararası çalışan paydaşlarımız için sınır kapılarındaki 'PCR Test Süreci' ve pandemi döneminde kısıtlı olarak verilen vizeler sebebi ile sefer süreleri uzadı, maliyetler arttı, sefer sayıları düştü."



FİLİZ **BOZAT**

Ağır Nakliyeciler Derneği (AND)
Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

2020 Mart ayı itibarı ile toplum sağlığını korumak adına Devletimiz tarafından alınan tüm önlem ve tedbirleri hem Dernek olarak, hem de sektör paydaşlarımız olarak uyguladık, uygulanmasını sağladık. Aylık dernek toplantılarımızı; seyahat yasağı olmayan zamanlarda seyreltilmiş olarak İstanbul Kartal'da bulunan dernek merkezimizde; diğer zamanlarda bilgisayar ve mobil iletişim kanallarını kullanarak uzaktan bağlantı ile aksama olmadan gerçekleştirdik. Toplantılarımızda sektörümüz ile ilgili konuları masaya yatırmaya, bürokratik olarak başlatmış olduğumuz ilişkilerimizi değerlendirmeye, derneğimizin başarısını sürdürülebilir kılmak için geliştirme önerilerini paylaşmaya devam ettik.

Ülkemizin, tüm dünyada olduğu gibi bu dönemde daha çok ortaya çıkan tabana yayılmış enerji ihtiyacındaki artış sebebi ile hizmet verdiğimiz sektörler arasında enerji üreten kesimde bir düşüş olmadı. Bilakis 2020 ağır kış şartlarının geç oluşması ve kısa sürmesi sebebi ile özellikle Rüzgar Projelerinde 2020-2021 yılı mevsimsel şartlardan dolayı 'en az duraklama yaşanan' yıllardan biri olarak tarihe geçti.

Ancak evlere kapanma ve alışılagelmiş sarf malzemelerinin tüketimindeki azalma sebebi ile fabrikalar daha az üretmeye, daha az makine kullanmaya başladı. Önceden siparişi verilen ve satın alması yapılmış pres, endüstriyel tezgahlar, fırınlar, kazanlar, iş makineleri, vb gibi ürünlerin taşınması, kesintisiz olarak 2020 ilk yarısı sonuna kadar devam etti. İthalat/ihracat ve yurtiçi taşımalarındaki olumsuz etkiyi yılın 2. yarısında nispeten daha fazla hissetti sektörümüz. Ulaştırma ve lojistik sektörüne pandemi sürecinde yurtiçinde herhangi bir kısıtlama getirilmemiş olması, lokal çalışan üyelerimize işlerini devam ettirebilme imkanı tanıdı. Ancak uluslararası çalışan paydaşlarımız için sınır kapılarındaki 'PCR Test Süreci' ve pandemi döneminde kısıtlı olarak verilen vizeler sebebi ile sefer süreleri uzadı, maliyetler arttı, sefer sayıları düştü. İthalat/ihracat dengesizliği sebebi ile dolu/boş ring sefer ihtiyacı ortaya çıktı ancak bu olumsuzluklar birebir navlunlara yansıtılamadığı için kısmi de olsa finansal zorlanmalar yaşandı.

Bu süreç içerisinde; tüm tedbirleri almamıza rağmen, limanlar, gümrükler, fabrikalar, şantiyeler gibi ortamlara giriş çıkış yapan sektör çalışanlarımızdan maalesef hastalananlar ve kaybettiklerimiz de oldu. Yine de pandemi sürecinde çalışma şartları olarak şanslı sektörlerden biri olduğumuzu düşünüyoruz. Şoförlerimiz sadece kendilerinin bulunduğu araçlarında zaman geçirdiği ve taşıdığımız yüklerin ebatları sebebi ile yükleme boşaltma alanları genelde açık hava olduğu için hastalığa yakalanma oranları düşük kaldı. Üzülerek bildirmek istiyoruz ki, hastalıkların çoğu maalesef ev ortamlarından bulaş sonucu ortaya çıktı.

Saha personeli haricinde beyaz yaka ofis çalışanlarımız, seyreltilmiş sayılarda veya uzaktan bağlantı ile işlerine devam ettiler. Bu sayede sektörümüz de yeni bilgisayar programları ve internet bağlantı opsiyonları ile oldukça haşır neşir oldu ve çağa ayak uydurdu. Tüm diğer sektörlerde olduğu gibi; 'Esnek çalışma saatleri' kavramını tecrübe ederek yaşamış olduk, gece/gündüz, iş günü/tatil günü, mesai saati içi/mesai saati dışı gibi kavramlar nispeten ortadan kalktı.

Mevzuatlar ve bürokrasi ile ilişkimize gelince; 2014 yılından bu yana çalışmalarına devam etmekte olduğumuz 'Ağır ve Havaleli Yük Taşımacılığı Yönetmelik Taslağı' konusunda, Karayolları Genel Müdürlüğü ile irtibatımızı, pandemi sürecinde de devam ettiriyoruz. Diğer yandan Türkiye Odalar Borsalar Birliği 'Lojistik Temsil Grubu'nda bulunan AND sandalyemizin görev ve sorumluluklarının bilincinde olarak; TOBB ile iletişimde kalmaya ve sektörümüz temsilcisi olarak yapılan anketlere katılmaya, görüş istenen konularda bilgi paylaşmaya devam ediyoruz.

Dileriz normalleşme sürecimiz de kısa sürede Devletimizin arzu ettiği şartlara kavuşur, bizler de üyelerimizle tekrar yüz yüze toplantılarımızla, fuarlarımızla, iftar davetlerimizle birlikte oluruz.





ŞİMDİ SİZİ HİÇBİR ŞEY DURDURAMAZ.
TÜM OFF-ROAD ARAZİ SEÇENEKLERİ İLE.

IVECO

SEDA & BEREN SRL ULUSLARARASI TAŞIMACILIK GENEL MÜDÜRÜ RAFET ALTINOĞLU:

"TRIESTE LİMANI'NDA HİZMET SUNMAYA DEVAM EDİYORUZ"

Seda & Beren SRL Uluslararası Taşımacılık Genel Müdürü Rafet Altınoğlu, "Avrupa'nın dört bir yanından Türkiye, Ortadoğu ülkeleri, Rusya, Azerbaycan, Türkmenistan, Gürcistan ve Kazakistan gibi ülkelere mal taşımacılığı yapıyoruz. Trieste Limanı'nda sınırsız hizmet sunmaya devam ediyoruz" dedi.

Seda & Beren SRL Uluslararası Taşımacılık Genel Müdürü Rafet Altınoğlu, uluslararası taşımacılık, aktarma, mafi lashing, gümrük, depolama, parsiyel toplama ile kara ve deniz taşımacılığı alanlarında hizmet verdiklerini söyledi. Avrupa'nın dört bir yanından Türkiye, Ortadoğu ülkeleri, Rusya, Azerbaycan, Türkmenistan, Gürcistan ve Kazakistan gibi ülkelere mal taşımacılığı yaptıklarını belirten Rafet Altınoğlu, Trieste Limanı'nda sınırsız hizmet sunmaya devam ettiklerini ifade etti.







RAFET ALTINOĞLU: "Gerçekleştirilen her işlem, resimler ve videolar ile müşterilerimize bildiriliyor. Saha kadromuz ile müşterilerimizin tüm taşımaları güven altında gerçekleştiriliyor. Yüzde 100 müşteri memnuniyeti odaklı olarak çalışıyoruz."

"YÜZDE 100 MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ ODAKLI ÇALIŞIYORUZ"

Trieste Limanı'nda müşterilerinin tüm işlemleriyle bizzat saha kadrolarının ilgilendiğini kaydeden Rafet Altınoğlu, "Gerçekleştirilen her işlem, resimler ve videolar ile müşterilerimize bildiriliyor. Saha kadromuz ile müşterilerimizin tüm taşımaları güven altında gerçekleştiriliyor. Yüzde 100 müşteri memnuniyeti odaklı olarak çalışıyoruz" dedi.

Seda & Beren SRL'nin 2012 yılında kurulmasından bu yana hizmet süresi boyunca pek çok başarılı projeyi hayata geçirdiğini ve yıllar içinde sektörüne öncülük eden başarılara imza attığını ifade eden Rafet Altınoğlu, "Şirketimiz, gerçekleştirdiği nakliye hizmetleri sırasında edinilmesi en zor yeti olan tecrübeyi artırdı, aynı zamanda çözüm odaklı çalışan uzman ve yenilikçi personeller ile çalışarak personeller yetiştirdi. Seda & Beren SRL, uzun bir zamandan beri müşterilerimize yüksek kalite ile sorunsuz nakliye hizmeti sunmayı ilke edindi. Firmamız, tecrübesiyle sonuç odaklı olarak nakliye işlerinizde profesyonel çözümler sunuyor. Yüzde 100 müşteri odaklı sloganıyla hizmet sunan, genç, dinamik, güler yüzlü uzman kadrosuyla her geçen gün büyüyen Seda & Beren SRL, sektördeki başarısının, müşterilerinin nakliye ihtiyaçlarına sunduğu kesintisiz destek ve güvenden geldiğine inanıyor. Her çeşit nakliye işlerinde Seda & Beren SRL güvencesi ile müşterilerimizin gönül rahatlığı içerisinde sevkiyatlarını sağlamak için tüm uzman kadromuz ile hizmetinizdeyiz" şeklinde konuştu.



ONUR TALAY: "Artan talebe cevap verebilmek, uluslararası ticaretin akışını devam ettirebilmek ve pazar payımızı daha da artırabilmek için bu yatırım kararını aldık."

SARP INTERMODAL'DEN 41 MİLYON LİRALIK YENİ YATIRIM

Sarp Intermodal, 41 milyon liralık yatırımla 500 adet 45'lik konteyner siparişi verdi. Şirketin CEO'su Onur Talay, "Yeni yatırımla birlikte özmal 45'lik konteyner sayımız bin 550'ye çıkacak. Ülkemizin uluslararası ticaretine katkı sağlayabilmek ve intermodal taşımacılığı geliştirebilmek için elimizden geleni yapıyoruz" dedi.

Sarp Intermodal, 41 milyon liralık yeni ekipman yatırımı gerçekleştirdi. Şirket, yeni siparişle birlikte 45'lik konteyner sayısını bin 550'ye çıkaracak. Sarp Intermodal CEO'su Onur Talay, pandemi sürecinde karantina önlemleri ve insana bağlılığın az olması nedeniyle intermodal taşımacılığa ilginin arttığını belirtti. Salgın tedbirleri kapsamında geçen yıl sınır kapılarında oluşan uzun TIR kuyrukları ve sürücülere karantina uygulamaları nedeniyle karayolunun hız avantajını kaybettiğini hatırlatan Talay, denizyolunda da konteyner krizi nedeniyle navlunların 2-3 katına çıktığını anımsattı. Talay, intermodal taşımacılığın güvenlik ve maliyet avantajlarının yanı sıra bu dönemde teslimat süresiyle de öne çıktığını ifade etti.

4 BİNİN ÜZERİNDE KONTEYNERE DİREKT ERİŞİM

Artan talebe cevap verebilmek, uluslararası ticaretin akışını devam ettirebilmek ve pazar paylarını daha da artırabilmek için bu yatırım kararını aldıklarını dile getiren Talay, şunları kaydetti: "500 adet 45'lik konteyner siparişimiz yıl bitmeden teslim edilecek. Böylece özmal konteyner sayımız bin 550'ye çıkarken, iş ortaklarımızın ekipmanlarıyla birlikte de 4 binin üzerinde konteynere direkt ulaşma imkânımız olacak. 2022 yılı sonu için belirlediğimiz 2 bin 500 konteyner hedefimize artık daha yakınız."

"PANDEMİDE BÜYÜME HIZIMIZI İKİ KATINA ÇIKARDIK"

Türkiye'de intermodal taşımacılığı odağına alarak kurulan ilk şirketin Sarp Intermodal olduğunu vurgulayan Talay, "Kurulduğumuz 2014'ten bu yana hızlı ama gerçekçi büyüdük. Intermodal taşımacılığa ilgi her geçen yıl hızla artıyordu, pandemi bu süreci hızlandırdı. Geçen yıl 2019'a göre büyüme hızımızı iki katına çıkardık. Araç ve ekipman filomuzu ciddi yatırımlarla büyüttük. Çalışan sayımızı da yüzde 25 artırdık" dedi.

ADVERTORIAL

MERCEDES-BENZ'DEN ASLANTÜRK LOJİSTİK'E 5 ADET ACTROS 1848 LS TESLİMATI

Kamyon ürün grubu pazarının lideri Mercedes-Benz, Aslantürk Lojistik'e 2021 yılında toplam 10 adet Actros 1848 LS teslimatı gerçekleştirmeyi planlıyor. 10 adetlik teslimatın başlangıcı olan 5 adet Mercedes-Benz Actros 1848 LS teslimatı gerçekleştirildi.

Faaliyetlerine 2008 yılında başlayan, yurtiçi taşımacılık ve depolama hizmetleri sunan Aslantürk Lojistik'in 2021 yılında gerçekleştireceği toplam 10 adetlik Actros 1848 LS alımına, 5 adetlik teslimat ile başlandı. Taşımacılık faaliyetlerini aralıksız olarak sürdüren Aslantürk Lojistik'in filosu, 46 adedi Mercedes-Benz modellerinden oluşan toplam 59 araçtan oluşuyor.

Mercedes-Benz Finansman Türk AŞ kredi desteğiyle Mercedes-Benz Türk Yetkili Bayii Koluman İstanbul tarafından yapılan satışın ardından Mercedes-Benz Aksaray Kamyon Fabrikası'nda gerçekleştirilen törende, Aslantürk Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Aslantürk ve Aslantürk Lojistik Bölge Müdürü Zeki Aslantürk araçlarını, Koluman İstanbul Kamyon Satış Müdürü Aytekin Yeşil'den teslim aldı.



Mercedes-Benz Aksaray Kamyon Fabrikası'nda gerçekleştirilen törende, Aslantürk Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Aslantürk ve Aslantürk Lojistik Bölge Müdürü Zeki Aslantürk araçlarını, Koluman İstanbul Kamyon Satış Müdürü Aytekin Yeşil'den teslim aldı.

Mercedes-Benz Türk Satış Operasyonları Grup Müdürü Murat Kızıltan, "Aslantürk Lojistik ile 2011 yılında başlayan iş birliğimizin sağlam adımlarla bugünlere taşınmasından ve Aslantürk Lojistik filosunun büyük bir kısmının markamız araçlarından oluşmasından dolayı çok mutluyuz. Aksaray Kamyon Fabrikası'nda üretilen Actros 1848 LS modellerimizin Aslantürk Lojistik'e hayırlı olmasını diliyor, satışta emeği geçen herkese teşekkürlerimi sunuyorum" dedi.

Aslantürk Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Aslantürk de yaptığı konuşmada, "Ülkemizde üretilen Mercedes-Benz Actros 1848 LS'lerin toplam sahip olma avantajları, Mercedes-Benz Türk ve Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in sağladığı destekler, satış sonrası hizmetlerinin yaygın servis ağı ve ilgisi, ikinci el değerini koruması gibi faktörler ile Mercedes-Benz Yetkili Bayii Koluman İstanbul'un desteği bu kararımızı vermemizde etkili oldu. İnanıyorum ki, işbirliğimiz ilerleyen yıllarda da devam edecek. Yeni araçlarımızın filomuza katılmasında emeği geçen tüm Mercedes-Benz Türk yöneticilerine ve Koluman İstanbul'a teşekkür ediyor, şirketimiz ve ülkemiz adına hayırlı olmasını diliyorum" diye konuştu. Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası'nda üretilen Yeni Actros çekici ailesi; yakıt ekonomisi, teknoloji, güvenlik ve konfor odaklı yapılan standart donanım değişiklikleri ile pazarda ön plana çıkıyor. Yapılan değişiklikler sonucu araçların motor güçleri ve performansları artırılırken; sahip oldukları MirrorCam ve Öngörülü Sürüş Sistemi gibi donanımları, Economy/Power sürüş programı ve optimize edilmiş arka aks tahvil oranları ile yakıt ekonomisi sağlanıyor. Aktif Fren Asistanı 5, LED Gündüz Sürüş Farı ve Elektronik Park Freni tüm Yeni Actros çekici ailesinde standart olarak sunuluyor.

Yeni Actros 1848 LS, standart donanımları arasında yer alan MirrorCam, Öngörülü Sürüş Sistemi, üst ve yan rüzgârlıklar sayesinde yakıt ekonomisine katkıda bulunuyor. 2,5 metre genişliğindeki çift yataklı, düz zemin StreamSpace sürücü kabininde bulunan; buzdolabı, ısıtmalı koltuk ve Multimedya Kokpit ile kullanıcıya konfor sunan araç, standart donanımı içinde yer alan 520 kW gücündeki retarderi, 480 beygir gücündeki motoru ve bin litre yakıt tankı ile uzun yolda yüksek performanslı ve güvenli sürüş imkânı sunuyor.

Yeni Actros'un üstün özellikleri ile donatılan Mercedes-Benz çekici ailesinin yeni üyeleri Actros 1845 LS, 1848 LS ve 1851 LS ve 1851 Plus; sürücü ve araç sahiplerine teknoloji, yakıt ekonomisi, güvenlik ve konfor konularında sundukları benzersiz özellikleriyle müşteri beklentilerine cevap vererek, Türkiye kamyon pazarındaki Mercedes-Benz markasının gücünü bir kez daha vurguluyor.



Tırsan'ın gerçekleştirdiği teslimat törenine, Miran Lojistik Müdürü Bayram Gökdemir, Miran Lojistik Yurt İçi Operasyon Sorumlusu Furkan Gökdemir, Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç ve Tırsan Treyler Satış Uzmanı Emin Dilovan Kınay katıldı.

MİRAN LOJİSTİK, TIRSAN'DAN OLUŞAN FİLOSUNU 150 ADEDE YÜKSELTTİ

Miran Lojistik, en son yatırımı 50 adet Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus Treyler ile tamamı Tırsan olan filosundaki Tırsan araç sayısını 150'ye yükseltti. 44 yıldır treyler sektörünün güvenilir lideri Tırsan, Adapazarı Fabrikası'nda Covid-19'a karşı tüm güvenlik önlemlerini alarak, teslimatlarına hız kesmeden devam ediyor. Müşterilerinin ihtiyaçları doğrultusunda geliştirdiği en geniş ürün gamıyla sektöre yön veren ve lojistik firmalarının ilk tercihi olmaya devam eden Tırsan'ın gerçekleştirdiği teslimat törenine, Miran Lojistik Müdürü Bayram Gökdemir, Miran Lojistik Yurt İçi Operasyon Sorumlusu Furkan Gökdemir, Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç ve Tırsan Treyler Satış Uzmanı Emin Dilovan Kınay katıldı.

Miran Lojistik Müdürü Bayram Gökdemir, "Firma olarak Mersin, İstanbul ve Bursa olmak üzere 3 merkezden Türkiye operasyonlarımızı yürütüyoruz. Yine ülkemizde olduğu gibi İngilterede'de şirket sahibimiz Ali GÖKDEMİR 'in öncülüğünde kurmuş olduğumuz Miran Logistics UK şirketimiz ile de müşterilerimizin İngiltere içindeki taşıma faaliyetlerini organize ediyoruz. Ayrıca, Erbil'de yapılanmamız bulunuyor ve bölgeye yapılan taşımalar bu merkezden yönetiliyor" dedi. Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç ise, "Miran Lojistik'in bugün teslimatını yapmış olduğumuz 50 adetlik Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus araçlarını özellikle tercih etme nedeni aracın intermodal taşımacılığa uygun tren yükleme sistemi opsiyonunun olmasıdır, araç bu özelliğiyle müşterimizin kendi iş yapış şekillerini tam destekleyecek, kolaylık ve hız sağlayacaktır. Ayrıca iş ortağımızın ihtiyaçlarını karşılayan bir diğer önemli neden ise treylerlerin sahip olduğu Yük Emniyet Sertifikası ve araç üst yapısıyla yükün güvenliğini garanti altına almasıdır. Miran Lojistik'in filo yatırımında yine Tırsan'ı tercih etmesinden büyük memnuniyet duyuyor ve başarılı iş birliğimizin uzun yıllar devam edeceğine inanıyoruz" ifadelerini kullandı.

PLASTNAK, YATIRIMLARINA ‘SCHMITZ CARGOBULL’ İLE DEVAM EDİYOR

Plastnak, yatırımlarına 2021 yılında da Schmitz Cargobull ile devam ediyor. 15 adetlik yeni yatırımın teslimat töreninde konuşan Plastnak Genel Müdürü Emir Çakmak, “Schmitz Cargobull firması ile başlattığımız yatırımlarımız devam ediyor. Bu yıl 15 araç daha teslim aldık ve bünyemizdeki Mavi Fil sayısını 35'e çıkarttık. Yatırım analizlerimiz doğrultusunda hedefimiz, alırken, kullanırken ve satarken kazanmak. Schmitz Cargobull firmasına teşekkür ediyoruz” dedi.

Schmitz Cargobull Marmara Bölge Müdürü Kaan Kayral ise, “Farklı yüklere, farklı çözümler sunarak kazandıran Varios teknolojimiz ile müşterilerimize daha iyi hizmet veriyor ve olumlu geri dönüşler alıyoruz. Özel soğutma yapısı ve 6 yıl/1.000.000 km garanti imkânı sağlayan Rotos yürüyüş takımı ile en zorlu koşullarda bile kullanıcıların gözü yollarda kalmıyor. Aynı zamanda rulo havuzlu Varios treylerlerimiz yeni tip Genios (kaynaksız) şasisine ek olarak sunulan, 1,5 metrede 30 ton taşıyabilme kapasitesi, zorlu yüklerde büyük güven ve gabari yüklerde avantaj sağlıyor. Sektörümüzün köklü firmalarından biri olan Plastnak'ın bir kez daha bizi tercih etmesi, bizleri mutlu etti ve gururlandırdı. Bu bağlamda Plastnak Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Fevzi Çakmak ve Plastnak Genel Müdürü Sayın Emir Çakmak'a teveccühlerinden ötürü teşekkür ederiz” diye konuştu.





Önder Canbek İnşaat, Nakliye, Akaryakıt Sanayi Ticaret Ltd. Şti’ne yeni araçları Doğuş Otomotiv Scania adına Scania Bölge Satış Yöneticisi Volkan Kahya tarafından teslim edildi.

SCANIA’DAN ÖNDER CANBEK’E ARAÇ TESLİMATI

Önder Canbek firması filosuna 30 adet Scania R500 A4x2NA Style paket çekici ekledi. Firmaya ilk 10 adetlik teslimat Tuzla Doğuş Otomotiv tesislerinde gerçekleştirildi. Önder Canbek Nakliyat daha önce de filosuna 13 adet Scania araç almıştı. Ankara merkezli, dökme çimento, silis kumu, kalsit, dolomit, kireç, perlit, kuvars, bazalt, uçucu kül temini ve nakliyesini gerçekleştiren Önder Canbek İnşaat, Nakliye, Akaryakıt Sanayi Ticaret Ltd. Şti'ne yeni araçları Doğuş Otomotiv Scania adına Scania Bölge Satış Yöneticisi Volkan Kahya tarafından teslim edildi.

“İHTİSAS TAŞIMACILIĞI GERÇEKLEŞTİRİYORUZ”

Önder Canbek Ltd. Şti. yetkilileri araçlarını teslim alırken, “Nakliyesini gerçekleştirdiğimiz ürünler genelde temini ve taşınmasında ihtisas gerektiren ürünler. Bu yüzden daha önce inşaat faaliyetlerimizde kullanmak üzere filomuza dahil ettiğimiz Scania araçlardan aldığımız performans aynı marka ile devam etme kararımızda etkili oldu. İşletme maliyetlerinde sağladığı tasarruf ve operasyonel devamlılık bizim her zaman daha iyisini başarmak için gerçekleştirdiğimiz çalışmalarımızda en büyük destekçimiz olacağına inanıyoruz” şeklinde açıklama yaptılar.

IVECO’DAN ARSPET LOJİSTİK’E 10 ADET DAİLY TESLİMATI

IVECO İzmir yetkili satıcısı ve servisi Meyeks Otomotiv tarafından İzmir'in uluslararası taşımacılıkta önde gelen firmalarından Arspet Lojistik'e uluslararası nakliyede kullanılmak üzere satışını gerçekleştirdikleri 15 Adet 3,5 ton Daily panel van ve 5 adet 3,5ton Daily şasi kamyonetin 10 adedi törenle teslim edildi. Törende konuşan Arspet Yönetim Kurulu Başkanı Aslan Savaşan, IVECO ile işbirliklerinden memnun olduklarını ve araç parklarında 200'e yakın araç olduğunu söyleyerek, bunun 170 adedinin IVECO olduğunu, yeni aldıkları araçları da ekonomi, sağlamlık ve konforu birlikte sunduğu için tercih ettiklerini ifade etti.

Meyeks Satış Müdürü Erdal Demir de şunları söyledi: “Markamıza ve bizlere göstermiş olduğu ilgiden dolayı Arspet yönetim kurulu üyelerine ve çalışanlarına teşekkür eder, yeni araçlarını güzel günlerde kullanmalarını temenni ederiz.”

Iveco, Türkiye çapında 27 satış ve 53 satış sonrası noktası ile faaliyet gösteriyor. Çok geniş bir ürün gamına sahip olan Iveco hafif ticari araç segmentinde Daily, orta kamyon segmentinde Eurocargo, ağır vasıta segmentinde Stralis, Trakker ve Astra markası ile hizmet veriyor. Iveco orta kamyon segmentinde yüzde 25 pazar payı ile Avrupa'da pazar lideri. Iveco 2018 yılında Türkiye'de 3.5 ton ve üstü ticari araç pazarında yüzde 7,8 pazar payı ile üçüncü sıraya yükseldi.



Meyeks Otomotiv, Arspet Lojistik’e 15 adet Daily’nin 10 adedini törenle teslim etti. Tören sonrası Meyeks Satış Müdürü Erdal Demir tarafından Arspet Yönetim Kurulu Başkanı Aslan Savaşan’a bir plaket takdim edildi.

GÜVENOK LOJİSTİK, FİLOSUNU OKT TANKERLERİ İLE GÜÇLENDİRİYOR

OKT Trailer, 10 yılı aşkın süredir işbirliği yaptığı akaryakıt taşımacılığı sektörünün öncü firmalarından Güvenok Lojistik'e 4 adet Araç Üstü Eliptik Tanker aracının teslimatını gerçekleştirdi. OKT Trailer Yönetim Kurulu Üyesi ve Satın alma Koordinatörü Fatih Maraş, “Tehlikeli madde taşımacılığında kalitesi ile tüm dünyada kendini aratan ve uluslararası yetkili makamlardan birçok tasarım tip onayına sahip geniş opsiyonel özellikleri ve konfigürasyon seçenekleri sunduğumuz tankerlerimiz ile kullanıcı ergonomisini artırırken yüksek hacimdeki dinamik yükleri zor şartlar altında güvenli taşınabilir hale getiriyoruz. Güvenok Lojistik şirketinin akaryakıt taşımacılığında ihtiyaç duyduğu desteği anlayıp birebir karşılamayı hedefleyerek çözüm ortağı olduk. Kendileri ile uzun süredir devam eden çalışmaktan ve gerçekleştirdiği operasyonlara değer katmaktan dolayı mutluluk duyuyoruz” şeklinde konuştu.



Teslimat töreni, Güvenok Lojistik Filo Müdürü Fatih Zorlu, Teknik Koordinatör Necati Turan, OKT Trailer Genel Müdürü Hakan Maraş ve Satın alma Koordinatörü Fatih Maraş’ın katılımı ile OKT Trailer’da sosyal mesafe kuralları dahilinde gerçekleştirildi.

Güvenok Lojistik Filo Müdürü Fatih Zorlu ise “Kaliteli, güvenli ve kanunlara uygun operasyonlar sayesinde akaryakıt taşımacılığı sektöründe Türkiye'nin en büyük kuruluşlarının lojistik süreçlerine destek veriyoruz. Uzun yıllara dayanan tecrübemizle, OKT Trailer akaryakıt tankerlerini eklediğimiz güçlü filomuz ile profesyonel ve akılcı çözümler üreterek hizmet vermeye devam edeceğiz” dedi.



KRONE COOLLINER 25 YAŞINDA

Soğutuculu treyleri Coolliner'ın 25'inci yılını kutluyor olması 2021 yılını Krone için özel bir yıl kılıyor. Krone Coolliner'ın 1996 yılından günümüze gelene kadar gelişimi, piyasanın en prestijli treyleri olma vizyonunu koruması ve teknik anlamda uğradığı değişimler, 25 yıllık başarı hikayesine tanıklık ediyor.

Krone, 1996 yılında ürün yelpazesinde Krone-Wabash ismiyle ilk kez soğutuculu treylere yer verdiğinde, Amerika Birleşik Devletleri'nde faaliyet gösteren, dünyanın en büyük treyler üreticisi Wabash firmasıyla bir ortaklığa imza atılmıştı. Wabash o günlerde Almanya'ya soğutucu üniteye sahip kutular ihraç ediyordu. Sonrasında Amerikan Doları'nın beklenmedik yükselişi ve Wabash ile ortaklığın artık kârlı olmaması sebebiyle Krone, piyasanın lider üreticisi konumunda bulunan Danimarka'lı Norfrig A/S şirketini satın alma kararı verdi. Yaklaşık 200 çalışanı olan bu şirket, 2000 yılının Nisan ayında Krone tarafından satın alındı. Danimarka'nın Hvam kentindeki fabrika, 7 milyon Euro'luk bir yatırımla modernleştirildi ve yıllık 3 bin adetlik üretim kapasitesine kavuşturuldu. Bu fabrikanın cirosu 2004 yılında 4'e katlandı. Krone, yaygın dağıtım ağı aracılığıyla çok hızlı davranarak, Avrupa'da GRP üst yapıya sahip Coolliner'ları başarılı bir şekilde dağıtabildi.



ÜRETİM HACMİ 3'E KATLANDI

Krone Coolliner araçlar için her geçen gün artan uluslararası talep, Danimarka'nın Hvam kentindeki fabrikanın kapasitesini kısa sürede aştı. Bu gelişmelerden sonra Krone, 2007 yılında, Almanya'nın Lübtheen kentinde tamamen yeni bir fabrika yatırımı yapma kararı aldı. 2007 yılında, çelik güverte tasarımlı dünyanın en modern, tam otomatik frigorifik yarı römork üretim tesisi burada inşa edildi. Yıllık yaklaşık 10 bin adetlik üretim kapasitesine ulaşılarak üretim hacmi 3'e katlandı. Lübtheen'in soğutuculu yarı römorku sürdürülebilir bir başarı olduğunu kanıtladı ve ünite sayısını her geçen yıl artırdı. Krone ayrıca 2014 yılında Coolliner için minimum kullanım ömrü maliyetleri nedeniyle hızla çok popüler hale gelen yeni Krone treyler aksını tanıttı. 2016 yılında ise soğutulmuş malları farklı sıcaklıklarda esnek bir şekilde taşımak için taşıma bölmesinde hareket ettirilebilen yeni ve oldukça hafif ara bölme duvarı (Isowall plus)'ın lansmanı yapıldı. IAA 2018'de Coolliner, birçok akıllı telematik özelliği içeren çift katlı bir versiyonda kendisini 'kaliteli ve akıllı' olarak sundu. Ertesi yıl 2019'da Krone, Almanya'dan Liebherr firması ile işbirliği içinde yenilikçi, modüler bir soğutma ünitesi olan 'Celsineo' soğutma ünitesini sundu.

COOLLINER 25 YAŞINDA

Bu yıl 25'inci yaşını kutlayan Krone Coolliner, yenilikçi aydınlatma konsepti, geliştirilmiş kapı fitilleri, yeniden dizayn edilen ara bölme duvarı, çarpışma önleyici sistemi, yeni arka tampon, ve kapsamlı diğer ek geliştirmeleriyle hem Krone'nin vizyonunu hem de soğutucu treylerler arasındaki tartışılmaz konumunu en iyi şekilde temsil etmeye devam ediyor.

MİKRO DAĞITIM PAZARININ YENİ OYUNCUSU: LİFT DAĞITIM

Kişiselleştirilmiş dağıtım hizmetleri ve teknoloji temelli atılımları ile lojistik sektörüne yeni bir soluk getirmeyi amaçlayan Lift Dağıtım, mikro dağıtım pazarında fark yaratmayı hedefliyor. Şehir içi ve şehirler arası dağıtıma organizatör mantığıyla yaklaşan şirket, butik hizmet anlayışından yola çıkarak müşteri taleplerine özel çözüm önerileri geliştiriyor.

Lojistik sektöründe giderek daha fazla ihtiyaç duyulan mikro dağıtım pazarına yeni bir oyuncu daha katıldı. Özelleştirilmiş dağıtım hizmetleriyle dikkat çeken Lift Dağıtım, müşteri odaklı çözümler üreterek, lojistik sektöründeki standart hizmet anlayışının dışına çıkmayı hedefliyor. Şehir içi ve şehirler arası dağıtımda etkin bir organizasyon kuran şirket, faaliyetlerine başladığı 2020 yılından bu yana bir yıllık zaman zarfında yalnızca bir müşterisi için ülke genelinde aktif hizmet verdiği il sayısını 64'e çıkardı. Saatinde sevkiyat prensibi, müşteri ihtiyaçlarına göre araç tedariki sağlayan bölgesel iş ortaklarının yanı sıra teknoloji odaklı yatırımlarıyla kargo ve ara nakliye hizmeti veren rakiplerinden ayrılan Lift Dağıtım, fayda - maliyet ekseninde yürüttüğü çalışmalarla da üretici, ithalatçı firmaların üzerindeki nakliye ve dağıtım yükünü devralmayı hedefliyor.


MURAT ÖGE: "Lojistik sektöründe ana maliyetleri personel, yakıt ve araçlar oluşturuyor. Üretici ve ithalatçıları bu yapıdan kurtarıp, onlara esas işlerine odaklanmaları adına fayda sağlamayı amaçlıyoruz. Otomotiv satış sonrası pazarındaki müşteri sayımızı kısa bir süre içerisinde artırmayı ve ardından da hizmet alanlarımızı genişletmeyi hedefliyoruz."

MÜŞTERİYE ÖZEL SEVKİYAT OPERASYONU VE TESLİM SAATİ

Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan Lift Dağıtım Genel Müdürü Murat Öge, müşteri beklentilerini esnek lojistik çözümlerle en üst seviyede karşılamayı hedeflediklerini belirterek, "Lojistik sektöründe ana maliyetleri personel, yakıt ve araçlar oluşturur. Üretici ve ithalatçıları bu yapıdan kurtarıp, onlara esas işlerine odaklanmaları adına fayda sağlamayı amaçlıyoruz. Bu noktada dağıtımı özelleştiriyor, sevkiyat ile lojistik hizmetlerini kendi üretim ve çıkış hattıyla birleştirmek isteyen firmalara hizmet etmeyi amaçlıyoruz. Şu anda otomotiv satış sonrası pazarında hizmet veren tek bir müşterimizin 7 deposu ve 8 aktarma merkezi ile bu hizmeti sunuyor, ürünlerini Türkiye'nin 4 bir yanındaki dağıtım kanallarına ulaştırıyoruz. Dolayısıyla her bir müşterimiz için deposundaki üretim süresine göre bir sevkiyat operasyonu planlayacak ve belli bir saatte teslim edecek butik bir anlayışla hizmet organizasyonu kurduk. Bunu şu anda gerçekleştirebilen bir başka firma da bulunmuyor" diye konuştu.



"Hizmetimizi özmal araçlarımızla değil, faaliyet gösterdiğimiz bölgelerdeki araç tedariki sağlayan iş ortaklarımızla gerçekleştirerek fayda maliyet dengesini optimum çerçevede gözetiyoruz" ifadelerini kullanan Murat Öge, "Şirket olarak öncelikli hedefimiz; otomotiv satış sonrası ve parça pazarına odaklanarak, bu alandaki tecrübemizle üretici ile distribütörlerin dağıtım ihtiyaçlarını karşılamak. Kısa süre içerisinde bu sektörde faaliyet gösteren yeni müşterilerimize hizmet vermeyi planlıyoruz. Ardından da hizmet alanlarımızı genişletmeyi hedefliyoruz" dedi.

BİR MÜŞTERİSİ İÇİN GÜNLÜK 8 BİN 600 KOLİ DAĞITIYOR

Faaliyetlerine 2020 yılında başladıklarını anlatan Murat Öge, ülke çapında kurduklarını organizasyonla birlikte, yalnızca bir müşterileri için 8 ilden çapraz sevkiyatla 64 ile dağıtım gerçekleştirdiklerini aktardı. Öge, aynı müşterileri için 7 dağıtım merkezinden çıkan ürünlerine yönelik, günlük 2 bin 900 noktada toplam 8 bin 600 koli dağıtım kapasitesiyle hizmet verdiklerini sözlerine ekledi.



CASTROL MAGNATEC'E TÜKETİCİ İNOVASYON ÖDÜLÜ

Yeni Dualock teknolojisine sahip Castrol MAGNATEC, Nielsen'in gerçekleştirdiği 'Yılın Seçilmiş Ürünü Tüketici İnovasyon' araştırmasında Tüketici İnovasyon Ödülü'ne layık görüldü.

Türkiye dahil 45 ülkede düzenlenen Yılın Seçilmiş Ürünü Tüketici İnovasyon Ödülü programı kapsamında, Türkiye'deki tüketiciler seçimini yaptı. Tüketicilerin oylarıyla seçilen yılın ürünleri, online gerçekleştirilen ödül töreniyle açıklandı. 'Castrol MAGNATEC' ve 'Castrol MAGNATEC Stop-Start' ürünleri, bu yıl Türkiye'de altıncı kez gerçekleştirilen programın, madeni yağ kategorisinin kazananları oldu. Yılın Seçilmiş Ürünü 2021 pazar araştırması, Nielsen Türkiye tarafından gerçekleştirildi. Araştırmada 4 bin 12 tüketici oy kullandı. Araç üreticilerinin ve ustaların tercihi Castrol, tüketicilerin de tercihi olduğunu bu kez de ödülle taçlandırılarak gösterdi.

İNOVATİF TEKNOLOJİLERİYLE FARKLILAŞIYOR

Yılın ürünü seçilen Castrol MAGNATEC'in benzersiz kılan özelliği, sahip olduğu DUALOCK molekülleri olarak öne çıkıyor. Bu moleküller, hem motorun parçalarına tutunarak hem de birbirine kenetlenerek motor yüzeyinde güçlü bir koruma kalkanı oluştuyor. Castrol MAGNATEC'in bu inovatif teknolojisi sayesinde; motorun çalışmasıyla birlikte hem motor ısınmasında hem de dur-kalk sürüş anlarında meydana gelen motor aşınması yüzde 50 azalıyor. Madeni yağ kategorisinin bir diğer kazanan ürünü 'Castrol MAGNATEC Stop-Start' ise tam sentetik baz yağları Dualock molekül teknolojisi ile bir araya getirilerek geliştirildi. Castrol MAGNATEC Stop-Start, aşınmayı yüzde 50, yakıt tüketimini ise yılda 60 litre azaltıyor.

HYUNDAI YENİ TUCSON'DAN KONFORLU VE SPORTİF SÜRÜŞ İMKANI

Hyundai Yeni Tucson'da yol şartlarına ve sürücü tercihine bağlı olarak çok yönlü bir sürüş modu dikkat çekiyor. Amortisörler daha iyi bir sürüş için daha fazla ayar esnekliği sunan yeni bir valf teknolojisi kullanıyor. Yeni Tucson'da sürücüye en iyi düzeyde konfor ve kullanım imkanı sağlanıyor.





Hyundai Yeni Tucson, markanın yeni 'Sensuous Sportiness' tasarım kimliğine göre geliştirilen ilk Hyundai SUV modeli olarak öne çıkıyor. Bu tasarım felsefesinde, dört temel unsur arasındaki uyum karakterize ediliyor. Yani; oran, mimari, stil ve teknoloji. Yenilikçi teknoloji ve çözümlerle üretilen Hyundai modelleri, kullanıcılara duyusal ve duygusal bir dokunuş sunmayı amaçlıyor. 'Sensuous Sportiness' yani 'Duygusal Sportiflik' misyon olarak otomobillerdeki tasarımın duygusal niteliklerini yükseltmeyi üstleniyor. Geleneksel çizim ve eskiz yöntemlerinden kaçınan Hyundai tasarımcıları, en yeni dijital teknoloji ile üretilen geometrik algoritmalar aracılığıyla Yeni Tucson'un fütüristik tasarım öğelerini geliştirdiler. 'Parametrik dinamikler' olarak bilinen bu süreç, benzeri görülmemiş cesur tasarım estetiği yaratmak için dijital verilerle oluşturulan çizgileri, yüzleri, açıları ve şekilleri kullanıyor. Sonuç olarak, 'parametrik mücevherler' olarak bilinen bu belirgin geometrik desenler, Tucson'un tasarımının tamamında görünerek ona daha belirgin bir karakter kazandırıyor.

Tucson'un en güçlü bölümü, kesinlikle yan tarafı. Çünkü, yandan bakıldığında etrafı saran kapılar, dinamik ve açılı tekerlek yuvalarıyla beraber oldukça sağlam bir karakter çizgisi oluşturuyor.



AKICI İÇ MEKAN

Yeni Tucson'un sofistike ve ferah iç mekanı, düzenli şekilde organize edilmiş bir evin odasına benziyor. İç mekanda teknoloji ve konfor uyumlu bir şekilde kesişirken, şelalelerden ilham alınmış. Orta ön panodan arka kapılara kadar sürekli akıcı, ikiz gümüş renkli çizgiler, birinci sınıf plastik ve deri kaplamalarla birleştirilmiş.

Yeni Tucson daha fazla koruma için en yeni Hyundai Smartsense aktif güvenlik ve sürüş yardımı özellikleriyle donatılmış durumda. Yeni özellikler arasında yer alan 'Kavşak Dönüşlü Ön Çarpışma Önleme Yardımı (FCA)', Kör Nokta İzleme Monitörü (BVM) ve Kör Nokta Çarpışma Engelleme Yardımcısı (BCA) sürücülerin günlük kullanımda olası tehlikelerden korunmasına yardımcı oluyor. Kavşak Dönüşlü Önden Çarpışma Önleme Yardımı (FCA), aslında bir nevi otonom fren işlevi demek. Yayaları ve bisikletlileri de algılayabilen bu sistem, sola dönerken kavşaklardaki olası çarpışmaları önlemeye yardımcı oluyor.

Hyundai mühendisleri yol şartlarına ve sürücü tercihine bağlı olarak çok yönlü bir sürüş modu geliştirdiler. Normal veya Eco mod günlük kullanım için uygun olurken aynı zamanda en zorlu yollarda bile konforlu, düz ve dengeli bir sürüşe odaklanıyor. Sport modundaysa ekstra bir tepki verilerek daha dinamik ve daha rijit bir sürüş imkanı sunuluyor. Bu arada, amortisörler daha iyi bir sürüş için daha fazla ayar esnekliği sunan yeni bir valf teknolojisi kullanıyor. Önde MacPherson gergi kolu ve arkada da çok bağlantılı süspansiyon bulunuyor. Bu sistem, sürücüye en iyi düzeyde konfor ve kullanım imkanı sağlıyor.



GÜCÜNÜ GÜÇSÜZDE DENEMEK YÖNETİCİLİK Mİ?

> Özellikle alt kademe yöneticiler tarafından insan kaynağı zayi oldukça, yöneticiler iş ortamlarını ve ekiplerini, kişisel egolarının tatmin aracı olarak gördükçe verim alınamaz.

Her yönetici, bulunduğu konuma, yetkisine göre güçlüdür. Üst, orta, alt kademe fark etmez. Her yöneticinin bir yaptırım gücü var.

İşletme ve kurumlarda üst yöneticiler eskiye oranla daha iyi. Daha akıllıca düşünüp, davranıp, karar alabiliyorlar. Çoğu da epey deneyim sahibi oldu veya danışmanlıklar adı altında eğitim aldı. Danışmanların dediklerini dinlemeyip, işlerine son verip sonra yine danışmanların söylediklerini yaptılar ama olsun. Onlar tepe yönetici. Her şeyi biliyor gibi görünüyor olmaları gerek. Yani onlar öyle düşünüyorlar. Orta kademe yöneticilerin üst kademeye çıkma ihtimalleri olduğu için onlar da gayret ve dikkatlerini geliştirmeye çalışıyorlar.



TÜMAY **MERCAN**

Yönetim İletişim Danışmanı

ALT KADEMELERDE SIKINTI VAR

Alt kademe yöneticilerin ise bir üste çıkma imkanları, istekleri, umutları yoksa, ellerindeki gücü acımasızca kullanma yolunu seçiyorlar. Hele fazla karışan, görüşenleri de yoksa, sevmediği personeli ezmek, duyguları ile hareket etmek, objektif ve adaletli olamama sorunları ortaya çıkıyor. Farkındalar mı? Hayır. Hayatlarında görüp göremeyecekleri son ve tek yöneticilik unvanına sahip oldukları için umursamazca ve bu konuda kendilerini geliştirme isteği duymadan kötü davranışlar sergiliyorlar. (Bazıları da bilerek yapıyor, sevmediği personele karşı. Neden sevmiyor? Kişisel kapris. Çünkü birinde gücünü denemesi gerek. Herkesi severse kimde deneyecek o sonsuz gücünü.)

MOBBING UYGULAMAK RUHLARINDA VAR

Meslek ve unvanları ne olursa olsun bu zamanda akıllı bir yöneticinin yapmayacağı bu davranışlar bir mobbing unsuru aynı zamanda. Bir işin ve durumun ortam ve çalışana uygun hale gelmesi ve getirilmesinden ziyade, personele eziyet olacak şekilde düzenlenmesi için ayan beyan emir bile verebiliyorlar. Kabiliyetsizlik, ego, adaletsizlik bir araya gelince ne huzur oluyor ne de motivasyon. Ama ne gam, yönetici anlık veya kalıcı egosunu şöyle bir okşayıp gücünü gösterdi ya. Zafer kazanmış kumandan edasına giriyor. Bu zafer kazanmış kumandan halleri artık mobbing olarak adlandırılıyor ve kanunda yeri var. Farkında mı? O sadece gününü zayıfta, ekipte en zayıf kişide, (unvan ve yetki olarak zayıf) denerken sarhoşluk içinde. Çünkü verdiği karar karşısındaki kişinin önemli bir zaman diliminde o kişinin hayatını olumsuz etkileyebilir. Bu bir tür çalışana verilen ceza.

Peki, bir yönetici çalışan ve çalışmayı seven birine neden ceza verir? Çünkü aslında kurumuna aidiyet hissetmiyor ve kurumunun daha iyi olmasını istemiyordur. Peki, bu yöneticinin bir üstü bunu görmüyor mu? Bir üst görse de, duysa da çeşitli sebeplerden bir şey yapamıyor olabilir. Bazı kurumlarda hiyerarşik sistem böyle tıkanmalara yol açabiliyor. Çözüm; Yönetim sistemlerinin yeniden gözden geçirilmesi, hiyerarşinin tekrar düzenlenmesi, kurum en üst yönetiminin açık kapı sistemi uygulaması. Yoksa memlekette çalışma hayatında daha çokça insan zayi olacak. Her alanda inovasyon yeni bakış açıları ve fikirle oluyorsa ve inovasyonu insanlar yapacaksa, moral, motivasyon, iş hayatındaki pozitif duygular önemli.

ZARAR BÜYÜK

Özellikle alt kademe yöneticiler tarafından insan kaynağı zayi oldukça, yöneticiler iş ortamlarını ve ekiplerini, kişisel egolarının tatmin aracı olarak gördükçe verim alınamaz. Bir toprağa bile bakarsan ürün veriyor. İhmal edilir veya zayıf bırakılırsa verdiği ürün cılız kalıyor.

Pandemi ve olumsuz etkileri bir taraftan, iş dünyasında ego tatmini yapan özellikle alt kademe yöneticiler bir taraftan her alanda ülkeyi kısırlaştırıyor. Bu iyi bir durum değil.

Sözün özü; İnsan odaklı, toplum odaklı, ülke odaklı alt yöneticiler, değişmeden, yenileri yetişmeden, ehliyet almadan, kurumlara ve ülkeye zarar vermeye devam edecekler. Üstelik bu zarar negatif çarpan etkileriyle geleceğe gidecek. Kendi çocuklarına zarar verdiklerinin bile farkında olmayan bu tür alt yöneticilere 'bir dur' demek gerekmez mi?

GELENEKSEL VE DİJİTAL MEDYA
TEK BİR TIKLA
PARMAĞINIZIN UCUNDA!

Ajans Press, markanız hakkında tüm mecralarda yer alan haberleri **yapay zekâ** modülleri ile takip ederek her sabah size toplu haber sunumu yapıyor.



AJANS PRESS
medyadaki gözünüz

444 7 212
info@ajanspress.com.tr
AjansPressMT AjansPress.Turkey

"BİLİNÇSİZ ANTİBİYOTİK KULLANIMI DİŞLERE DE ZARAR VERİYOR"

Sık sık gündeme gelen 'bilinçsiz antibiyotik kullanımı' konusunu değerlendiren periodontoloji uzmanı Dr. Süleyman Emre Meşeli, bilinçsiz antibiyotik kullanımının, genel sağlığın yanında dişlere de ciddi zararlar verdiğini söyledi.

Toplumun sağlık konusunda yaptığı en büyük hatalardan biri olarak sık sık gündeme gelen bilinçsiz antibiyotik kullanımının dişlere de ciddi zararlar verdiği ortaya çıktı. İstanbul Aydın Üniversitesi Diş Hekimliği Fakültesi (Dentaydın) Periodontoloji Anabilim Dalı Öğretim Üyesi Dr. Süleyman Emre Meşeli, bilinçsiz antibiyotik kullanımının sadece genel sağlığa değil, dişlere de ciddi zararlar verdiğini söyledi.

AĞIZ VE DİŞ SAĞLIĞINA NASIL ZARAR VERİYOR?

Meşeli, gereksiz ve bilinçsiz antibiyotik kullanımının ağız ve diş sağlığına etkisini şöyle açıkladı: "Gereksiz yere kullanılan antibiyotiklerin dişler, dişetleri ve ağız dokuları üzerinde de olumsuz etkileri mevcut. Örneğin çocuklarda tetrasiklin grubu antibiyotik kullanımı daimi dişlerin minesinde kahverengi çizgilere neden olabiliyor. Yine gebelik döneminde aynı ilacın kullanımı dişlerde benzer renklenmeye sebep olabilir. Bunun yanı sıra bazı antibiyotiklerin tükürük akış hızını ve miktarını etkileyerek ağız kuruluğu yaptığı biliniyor. Ağız kuruluğuyla ilişkili ağız yaraları ve dudakların çatlaması yine görülebilecek bulgular arasında."

"BİLİNÇSİZ KULLANIM ÇOK TEHLİKELİ"

Antibiyotiklerin bakteri kaynaklı enfeksiyonların iyileştirilmesinde kullanılan ilaçlar olduğunu hatırlatan Meşeli, "Toplumda yapılan en büyük hata grip, soğuk algınlığı gibi virüs kaynaklı enfeksiyon hastalıklarının tedavisinde antibiyotik kullanılması. Gereksiz ve bilinçsiz antibiyotik kullanımının en büyük tehlikesi bakterilerin antibiyotiklere direnç göstermesi. Antibiyotik direnci, tedavi edilebilir düzeydeki zatürre, tüberküloz veya başka bakteriyel enfeksiyonların tedavisini zorlaştırmakta hatta bazen imkansız kılıyor" dedi. Antibiyotiklerin vücuda zarar veren bakterilerin yanında, vücuda yararlı bakterileri de öldürebildiğinin altını çizen Meşeli, "Bu sebeple çok sık antibiyotik kullanımı vücudumuzda denge içinde yaşayan bu faydalı bakterilerin yokluğuna ve bunlarla ilişkili başka hastalıkların meydana gelmesine sebep olabilir. Aşırı duyarlı kişilerde bazı antibiyotikler alerjik reaksiyonlara sebep olarak hayatı tehdit edebilir" diye konuştu.

"DOKTOR TAVSİYESİYLE KULLANILMALI"

Meşeli, her antibiyotiğin her bakteriyel enfeksiyonda işe yaramayabileceğini, 'antibiyotik kullanmadan hastalık geçmez' düşüncesinin son derece yanlış olduğunu, bu nedenle her ilaç gibi, antibiyotiklerin de sadece hekim önerisi ve reçetesi ile kullanılması gerektiğini ifade ederek, sözlerini tamamladı.



DR. SÜLEYMAN EMRE MEŞELİ: "Gereksiz yere kullanılan antibiyotiklerin dişler, dişetleri ve ağız dokuları üzerinde de olumsuz etkileri mevcut. Örneğin çocuklarda tetrasiklin grubu antibiyotik kullanımı daimi dişlerin minesinde kahverengi çizgilere neden olabiliyor."

"DİJİTAL TİCARET VE ONLINE ALIŞVERİŞ FARKLI KAVRAMLAR"

Dijital ticaret ve elektronik ticaret kavramları birbirinden farklı mı? Dr. Adil Salepçioğlu, bu iki kavramın birbirinden farklı olduğunu ve dijital ticaret kavramının daha üst bir kavram olarak ifade edilebileceğini belirtti.

E-ticarette iş modellerindeki farklılıkların şirketleri konumlandırdığını belirten İstanbul Aydın Üniversitesi Kurumsal Yönetim ve Sürdürülebilirlik Uygulama ve Araştırma Merkezi (KURSAM) Müdürü Dr. Öğr. Üyesi Adil Salepçioğlu, "Dijital alışveriş şirketleri başka, sanal market veya online market dediğimiz başka bir şey. İkisinin arasındaki temel fark iş modelleri. Diğer taraftan, dijital şirket siteleri pandemi öncesi stratejik olarak önce pazar yaratıp, sonra o pazarda ticaret oluştururken, pandemi sonrası stratejik olarak insanların beklentilerine uygun bir ticaret uygulamasına geçmiş, yani artan talebe göre değişen bir arz yaratmaya başladılar" diye konuştu.

PANDEMİDE SANAL TİCARET DOĞRU STRATEJİLERLE DESTEKLENDİ

Dr. Salepçioğlu, "Dijital ticarette pazarın büyüklüğü ticaret yetkinlikleri ve teknolojik olgunluğuna göre belirleniyor. Sanal market uygulamalarına gelince, bunlar zaten var olan e-ticaret siteleri. Burada teknoloji ve iş modelini uyumlaştıran firmalar, pandemi koşullarında patlayan talep karşısında lokal marketlere potansiyel pazarı kullanma imkanı verdi. İş stratejisi açısından zaten var olan sanal ticareti doğru stratejilerle destekleyerek, koşulların yarattığı bir yapıya dönüştürdüler ve başarı sağladılar. Buradaki iş modelini doğru anlamak önemli. Bir de bunlara pozisyonlama denilen yönetim-organizasyon modelleriyle; network sağlayan, diğer bir değişle ağ tipi çalışma biçimlerini kullanan sanal organizasyonlar olarak ayrıştırılması yerinde olacak" dedi.

"E-TİCARET TÜKETİCİ İÇİN MAĞAZADAN DAHA AVANTAJLI"

Dr. Salepçioğlu, şöyle devam etti: "Satış rakamları içinde maliyet parametreleri oldukça düşük olan dijital şirketler ve e-ticaret siteleri maliyet avantajları ile normal mağaza veya lokal alışveriş mağazalarından çok daha ucuz, kolay ve hızlı ürün ve hizmet temini elde edebiliyorlar. Ayrıca iş modeli olarak, online sanal marketlerden farklı olarak dijital ticaret organizasyonları sadece marketlerde satılan ürünlere müşterilerin erişimini sağlamak yanı sıra, ticareti dönüştürecek teknolojik yatırımlarla tüketicilere zamanı satıyorlar." Dr. Salepçioğlu sözlerini, "Dijital ticaret, pandemi sonrası da teknolojik yetkinlikler, lojistik altyapı ve doğru pazarlama stratejileri ile tüketicilerin artarak deneyimleyecekleri bir tercih olarak devam edecek" diyerek tamamladı.



DR. ADİL SALEPÇİOĞLU: "Dijital ticaret, pandemi sonrası da teknolojik yetkinlikler, lojistik altyapı ve doğru pazarlama stratejileri ile tüketicilerin artarak deneyimleyecekleri bir tercih olarak devam edecek."

"HERKES GLUTENSİZ BESLENMEK ZORUNDA DEĞİL"

Glutensiz beslenme son yılların adeta yeni diyet trendi. En küçük markette bile glutensiz ürünlerin bulunduğu raflar görüyoruz. Oysa Dr. Dyt. Serap Andaç Öztürk, çölyak hastası ya da gluten hassasiyeti olan bireylerin dışında glutensiz beslenmenin şart olmadığını ifade ediyor.

Gluten, başta ekmek olmak üzere tahıl ağırlıklı besinlerin çoğunda yer alan, bulunduğu gıdaya kıvam veren, kabarmayı sağlayan ve ürünlerin birbirine bağlanmasına yardımcı olan bir protein türü. Ancak bazı durumlarda, söz gelimi çölyak hastalığı, buğday alerjisi gibi, sindirim ve emilim sorunları yaşayan insanların glutensiz beslenmesi gerekiyor. Bunun yanında zayıflamak için de glutensiz diyet uygulayanlara rastlanabiliyor. Glutensiz diyet o kadar popüler oldu ki, en küçük marketlerde bile glutensiz ürünlerin olduğu raflara denk gelinebiliyor.

Peki bu ne kadar geçerli? Gluteni tamamen hayatımızdan çıkarmak mı gerekiyor? Yediden yetmişe herkes, sağlık için glutensiz gıdalarla beslenmek zorunda mı? İstanbul Aydın Üniversitesi Sağlık Bilimleri Fakültesi Beslenme ve Diyetetik Bölümü Öğretim Üyesi Dr. Dyt. Serap Andaç Öztürk, bütün bu soruların yanıtını verdi.

"GLUTENSİZ DİYET ÇOK POPÜLER AMA..."

Sözlerinin başında herkesin glutenden uzak durmasının gerekmediğinin altını çizen Dr. Dyt. Andaç Öztürk, "Günümüzde glutensiz beslenme, özellikle zayıflama, sindirim sistemi hassasiyetleri ve otizm, şizofreni, fibromiyalji gibi kimi hastalıkların tedavisinde sıkça tercih edilen, çok popüler bir yaklaşım. Ancak glutensiz diyet temel olarak; sadece çölyak hastası, çölyak olmayan gluten duyarlılığı, buğday alerjisi gibi durumlarda kullanılan ve bu rahatsızlıklara sahip kişiler tarafından bir ömür boyu uygulanması gereken diyet programı. Bunun dışında kalan kişilerin 'muhakkak glutensiz diyet programı izlemeleri gerekir' şekilde kesin ve net bir bilimsel görüş birliği yok. Ancak elbette tıbben gerekli olduğu durumlarda glutensiz diyet uygulamalarının tercih edilmesi gerek" diye konuştu.

GLUTEN YERİNE NE KULLANACAĞIZ?

"Glutensiz diyette buğday, arpa, çavdar ve bunları içine alan ürünler diyetten çıkartıldığı için yerine kurubaklagil, mısır, pirinç, patates ya da bizim 'psödotahıl' olarak adlandırdığımız amarant, kinoa, karabuğday kullanılabilir" diyen Dr. Dyt. Andaç Öztürk, "Yulaf içinse bir parantez açmak gerekebilir. Eğer diğer tahıllar ile karışmamışsa, yetişkinlerde 50 grama kadar yulaf tüketimine izin verilebilmektedir. Bunun dışında buğday, arpa ve çavdar gibi tahıllardan uzak durulması gerekir" ifadelerini kullandı.

"ÇOK DİKKATLİ BİR TÜKETİCİ OLUNMALI"

Glutensiz ürünlerin posa ve B grubu vitaminleri diğer besinlere göre daha az bulundurduğunu hatırlatan Dr. Dyt. Andaç Öztürk, "Glutensiz diyet programı uygularken çok dikkatli bir tüketici olmak gerekiyor. Zira gluten, kıvam artırıcı olarak diş macunu gibi maddelerde de kullanılıyor. Bu nedenle gluten diyeti yapanların, satın alacakları ürünleri çok dikkatli okuması, dışarıda yemek yerken bu hassasiyetin altını çizmesi ve sipariş içeriğini titizlikle sorgulanması gerekir" diyerek sözlerini tamamladı.



DR. DYT. SERAP ANDAÇ ÖZTÜRK: "Glutensiz diyet programı uygularken çok dikkatli bir tüketici olmak gerekiyor. Zira gluten, kıvam artırıcı olarak diş macunu gibi maddelerde de kullanılıyor. Bu nedenle gluten diyeti yapanların, satın alacakları ürünleri çok dikkatli okuması, dışarıda yemek yerken bu hassasiyetin altını çizmesi ve sipariş içeriğini titizlikle sorgulaması gerekir."

TÜRKİYE'NİN İLK STEM LABORATUVARI'NDAN 600 ÖĞRETMENE SERTİFİKA

İAÜ STEM Eğitimi Uygulama ve Araştırma Merkezi tarafından 2015 yılında başlatılan STEM Öğretmeni Yetiştirme Projesi kapsamında, bugüne kadar gerçekleştirilen 27 sertifika programında 600'den fazla öğretmen 'STEM Öğretmeni' sertifikası aldı. Programda 28'inci dönemin de startı verildi.

İstanbul Aydın Üniversitesi (İAÜ) STEM Eğitimi Uygulama ve Araştırma Merkezi tarafından Türkiye'de ilk defa 2015 yılında başlatılan 'STEM Öğretmeni Yetiştirme Projesi' kapsamında, bugüne kadar gerçekleştirilen 27 sertifika programında 600'den fazla öğretmene 'STEM Öğretmeni' sertifikası verildi.

Türkiye'nin ilk STEM laboratuvarında yüz yüze yapılan eğitimler, pandemi koşullarında online senkron ve asenkron olarak yapılıyor. Şu anda 28'inci dönem katılımcılarının kayıtlarının alınmaya başlandığı program, İAÜ STEM Eğitimi Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürü Doç. Dr. Devrim Akgündüz eğitmenliğinde gerçekleştiriliyor.

"ÖĞRENCİLER 21'İNCİ YÜZYIL BECERİLERİNİ EDİNECEK"

Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan İAÜ Eğitim Fakültesi Öğretim Üyesi ve STEM Eğitimi Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürü Doç. Dr. Devrim Akgündüz, "Science (Fen), Technology (Teknoloji), Engineering (Mühendislik) ve Mathematics (Matematik) kelimelerinin baş harflerinin birleşiminden oluşan STEM, fen bilimleri ve matematik bilgisinin mühendisliğin tasarım basamakları ile entegre ederek teknoloji geliştirmeyi hedefliyor. Öğrencilerin 21. yüzyıl becerilerini elde etmesini sağlamak ve öğrencileri STEM kariyer alanlarına yönlendirmek için okullarda uygulanmasını öneriyoruz. Ancak, STEM eğitimi yaklaşımı, bu süreci bilen ve doğru uygulayabilen STEM öğretmenleri ile gerçekleştirilebilir. Bu kapsamda başlatılan STEM Öğretmeni Yetiştirme Projesi kapsamında başlattığımız Türkiye'nin ilk STEM Öğretmen Sertifika Programı oldukça önemli. Yaptığımız çalışmalarla STEM eğitiminin Türkiye'de yaygınlaştırılmasını ve doğru uygulanmasını istiyoruz. Bu bağlamda okullarla ve öğretmenlerle çalışmalar yürütüyoruz" dedi.

STEM eğitimini gerçekleştirecek STEM öğretmenlerinin bu kapsamda ders planlarını hazırlayabilmesi, mühendislik tasarım süreçlerini bilmesi, disiplinlerarası bağlantıları kullanabilmesi, bilimsel yöntemi kullanması, öğrencileri yönlendirebilmesi, tüm süreci başarılı bir şekilde yönetebilmesi gerekiyor. Öğrencilerin, '21'inci yüzyıl becerileri' olarak kabul edilen; eleştirel düşünme, yaratıcılık, iletişim kurma, karmaşık problem çözebilme ve iş birliği yapma gibi çeşitli becerileri elde etmesini STEM eğitimi sürecinde sağlayabileceğini belirten Doç. Dr. Akgündüz, günümüzde disiplinlerin artık tek başına kullanılmasının yeterli olmadığını, farklı disiplinleri kullanabilme becerisinin önem kazandığını söyledi. Akgündüz, "İnsanlığın Mars'ta koloni kurma hedefinin olduğu; gezegenler arası çağa, Endüstri 4.0 ve Toplum 5.0'a hazır bireyler yetiştirmek için eğitim sistemini de buna adapte etmek gerekir. Tüketen değil, üreten bireylerin yetiştirilmesi gerekiyor. Biz İAÜ STEM Merkezi olarak hem öğrencilere hem de öğretmenlere yönelik çok sayıda proje hazırladık. Kızlar ve dezavantajlı çocuklara UNESCO ve ABD Dışişleri Bakanlığı ile, mesleki eğitimde TÜSİAD ve Milli Eğitim Bakanlığı, okul dışı olarak yapılan STEM etkinliklerinde TÜBİTAK ve diğer kuruluşlarla ve destekleriyle eğitim programları ve projeler geliştirdik. Bu eğitimleri ve projeleri başarıyla uyguladık. Kitaplar ve makaleler yayınladık. Bunlar arasında Türkiye'nin ilk STEM rapor kitapları da bulunmakta" diye konuştu.

Sertifika programı kapsamında öğretmenlerin almış oldukları uygulamalı eğitimleri daha sonrasında okullarında uygulama fırsatı yakaladıklarına da değinen Doç. Dr. Akgündüz, "STEM ile ilgili en önemli çalışmalarımızdan biri, içinde STEM Öğretmeni Sertifika Programını gerçekleştirdiğimiz Türkiye'de kurulmuş ilk STEM laboratuvarı. Öğretmenlerimiz ve öğrencilerimiz burada uygulamalı eğitim alıyorlar. STEM eğitimin tüm bileşenlerini ve eğitimini uygulamalı olarak veriyoruz. Dolayısıyla öğretmenlerimiz burada aldıkları eğitimi kendi okullarında uygulama şansı yakalıyor. Bu konuda talep eden okullarla da çalışıyoruz" şeklinde konuştu.



Şu anda 28'inci dönem katılımcılarının kayıtlarının alınmaya başlandığı program, İAÜ STEM Eğitimi Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürü Doç. Dr. Devrim Akgündüz eğitmenliğinde gerçekleştiriliyor.

TÜRKİYE-ABD İLİŞKİLERİ MASAYA YATIRILDI

İAÜ Lisansüstü Eğitim Enstitüsü'nün düzenlediği, 'Son Gelişmeler Işığında Türk-Amerikan İlişkilerinin Geleceği' webinarında, Türkiye-ABD ilişkilerinin dünü, bugünü ve yarını ele alındı. Webinarda Türkiye ile ABD arasındaki sorunların karşılıklı güvenle aşılabileceği, sorunların iç ve uluslararası hukuk bağlamında değerlendirilmesi gerektiği ifade edildi.

İstanbul Aydın Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü tarafından düzenlenen Uluslararası Webinar Serisinin beşincisi 'Son Gelişmeler Işığında Türk-Amerikan İlişkilerinin Geleceği' adıyla gerçekleştirildi. Üniversitenin resmi YouTube kanalından canlı yayınlanan webinarın moderatörlüğünü İstanbul Aydın Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Müdürü Prof. Dr. Ragıp Kutay Karaca ve TRT World editörü Yusuf Erim gerçekleştirdi. Webinarda Altınaş Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Çağrı Erhan, Suriyeli eski diplomat ve PeopleDemandChange platformu kurucusu Bassam Barabandi, Catholic Üniversitesi'nden Prof. Herbert Reginbogin, emekli deniz amirali ve danışman Richard Outzen ve İAÜ Öğretim Görevlisi ve ABD-Türkiye İlişkileri Dış Politika Uzmanı Ali Çınar konuşmacı olarak yer aldı. Webinarda Türkiye-ABD ilişkilerinin dünü, bugünü ve yarını ele alınırken, Türkiye-ABD ilişkileri kapsamında masada olan sorunların, ABD'de Biden ile gelişen anlayış değişikliğinden kaynaklandığı, bu sorunların çözümü için her şeyden önce karşılıklı güvenin tesis edilmesi gerektiği, konuların iç ve uluslararası hukuk bağlamında ele alınması gerektiği ifade edildi.



"ADETA HASMANE BİR DÖNEM YAŞIYORUZ"

Toplantının açılış konuşmasını yapan İstanbul Aydın Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Doç. Dr. Mustafa Aydın, "18. yüzyılda deniz ticaretiyle başlayan, II. Dünya Savaşı sonrası NATO ile zirveye ulaşan Türk-ABD ilişkileri 1974 Kıbrıs Barış Harekatı'ndan bu yana ilk defa bu kadar gergin, deyim yerimdeyse hasmane bir dönem geçiriyor. Bu 'hasmane' durumda her iki tarafın da payı var" ifadelerini kullandı.

Türkiye-ABD ilişkilerinin yaklaşık 200 yıllık bir geçmişe sahip olduğunu hatırlatarak sözlerine başlayan Altınbaş Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Çağrı Erhan, "Türk-Amerikan ilişkilerinde belki de ilk kez masada bu kadar çok sorun mevcut. ABD'nin Suriye'nin kuzeyinde PKK'yı desteklemesi, FETÖ terör örgütü liderinin halen Pennsylvania'da ikamet ediyor olması, Rusya'dan S-400 savunma sistemlerinin satın alınması, Türkiye'nin F-35 programından çıkarılması, CAATSA yaptırımları, sözde soykırım iddiaları ve Halkbank davası gibi pek çok sorun sayabiliriz" dedi.

Türkiye-ABD ilişkilerindeki sorunların, Erdoğan ve Trump arasındaki ikili ilişkilerden dolayı bir süre görmezden gelindiğini ifade eden Eski Suriyeli diplomat ve PeopleDemandChange platformu kurucusu Bassam Barabandi, "Sözkonusu sorunlar yönetim anlayışı değişikliği sebebiyle açığa çıktı. ABD Başkanı Biden'ın 'soykırım' ifadesini kullanması da bu anlayış değişikliği ile doğrudan ilgili" diye konuştu. İAÜ Öğretim Görevlisi ve ABD-Türkiye İlişkileri Dış Politika Uzmanı Ali Çınar ise, "Türk-Amerikan ilişkilerinde mevcut en başlıca sorun güven eksikliği, iki liderin 90 gün sonra ilk kez konuşması bunun en temel göstergesi. Her iki NATO müttefiki öncelikle güven sorununu aşmalı. Güven sorununun aşılabilmesi için pozitif diyalog kanalı açabilecek her konu ön plana çıkarılmalı" dedi. Biden yönetiminin göreve gelmesini Türk-Amerikan ilişkileri için yeni bir dönüm noktası olarak değerlendiren Catholic Üniversitesi'nden Prof. Herbert Reginbogin, "Halkbank, terör örgütü elebaşı ve 'soykırım' iddialarında ABD'nin tutumu uluslararası hukukun gerektirdiği şekilde. Türkiye'nin bu konudaki iddiaların delillendirilmesi gerekli" şeklinde konuştu.

Son olarak söz alan ve Türk-Amerikan ilişkilerini bir çeşit 'döngü' olarak tanımlayan emekli deniz amirali ve danışman Richard Outzen, "Her ne kadar NATO Türkiye'nin çıkarlarını korumamış olsa bile Türkiye'nin NATO'dan ayrılması öngörülmüyor ve Türkiye'yi birlik dışına itecek bir mekanizma da mevcut değil" açıklamasını yaptı.

"RUH SAĞLIĞI ALANI 'YAŞAM KOÇLUĞU' ADI ALTINDA İSTİSMAR EDİLİYOR"

Yaşam koçları ile terapi veren uzmanların yetkinliklerini karıştıran birçok kişi var. Klinik psikolog Dr. Kahraman Güler, ülkemizde ruh sağlığı alanının 'yaşam koçluğu' adı altında oldukça istismar edildiğini ve insanların yanlış bilgi edinmesine neden olunduğunu ifade ediyor.

Yaşanan hastalıklar karşısında nasıl uzman bir doktora gidiliyorsa, psikolojik destek alınması gerektiğinde de kişilerin, psikolojik danışmanlar, psikologlar, psikiyatristler, klinik psikologlardan destek almaları gerekiyor.

Yaşam Koçları ile Uzmanların kesinlikle birbirine karıştırılmaması gerektiğinin altını çizen İstanbul Aydın Üniversitesi (İAÜ) Fen Edebiyat Fakültesi Psikoloji Bölümü Öğretim Üyesi Dr. Kahraman Güler, yaşam koçlarından uzak durulması gerektiğini kaydetti.

"PSİKOLOJİK HİZMETLERDE RUH SAĞLIĞI ÇALIŞANLARI YETKİLİ""

Problem yaşandığında ve aşılamayacak durumlarda uzmanların asıl başvurulması gereken kişiler olduğunu belirten Dr. Kahraman Güler, "Ruh sağlığı çalışanları, danışanlarına en iyi hizmeti verebilmek için eğitim hayatları boyunca ilgili konularda kendilerini eğitirler ve bunu lisansla belgelendirirler. Özellikle ülkemizde sınır tanınmayan alanlardan olan ruh sağlığı alanı 'yaşam koçluğu' adı altında oldukça istismar ediliyor ve insanların yanlış bilgi edinmesine neden oluyor. Yaşam koçlarının ihlal ettiği alan sadece psikologların/psikiyatrların çalışma alanı değil, bu kişilere başvuran kişilerin hayatları da. Psikolojik hizmet danışan ve terapist arasında kurulan profesyonel bir ilişki, danışanın (psikolojik hizmet alan kişi) temel ihtiyaçları merkeze alan birinci amacı danışana zarar vermemek olan belli kuramsal bilgi çerçevesinde yürütülen sistemli bir uygulama alanı. Zamanla her bireyin hayatında problemler yaşadığı, bu problemler karşısında kendini koşulsuz kabul edecek, onu anlayacak profesyonel birine ihtiyaç duyduğunu söylemek mümkün. Bu tarz durumlarda bir yardım almak problemin etkisini azaltacak ve problemlerle başa çıkmamız konusunda bizlere yardımcı olacak" diye konuştu.

"BİRKAÇ AYLIK EĞİTİMLERLE RUH SAĞLIĞI HİZMETİ VERİYORLAR"

Dr. Kahraman Güler, "Ben, meslektaşlarım ve öğrencilerim uzun yıllar süren eğitimler, emeklerle bu işi yapma konusunda yetkinlik kazanıyoruz. Örneğin psikologlar ve psikolojik danışmanlar 4 yıl süren lisans eğitimlerinin üzerine 2 yıl yüksek lisans ve yıllarca süren çeşitli psikoterapi eğitimlerini tamamlamış uzmanlardır. Psikiyatristler 6 yıllık tıp eğitimi üzerine uzmanlık sınavıyla girdikleri psikiyatri asistanlığında 4-5 yıl çalışarak ilgili hizmetleri sunarlar, bu emeğin çabanın yanında, birkaç aylık eğitimlerle ruh sağlığı hizmeti verdiklerini iddia eden yaşam koçlarının mantıksızlığı da ortaya çıkıyor. İnsanların bilgiye, bilime ulaşma ve öğrenme çabalarına değil, yetkin olmadıkları hizmet alanlarında uygulamaya girişimde bulunmalarına tepki vermeye çalışıyoruz" dedi.

Hiçbir psikolojik danışman, psikolog, psikiyatrist, klinik psikoloğun kendini yaşam koçu diye tanıtmayacağını belirten Dr. Güler, "Psikolojik danışmanlar, psikologlar, psikiyatristler, klinik psikologlar, sosyal hizmet uzmanları, çocuk gelişimi uzmanları ruh sağlığı yasası istiyor. Ülkemizde henüz bir ruh sağlığı yasası olmadığından alan ciddi tehdit altında ve aslında tehdit altında olan ruh sağlığımız. Yaşam koçu olduklarını söyleyenlerin hiçbir şekilde yasal yetkileri yok. Bunları yaşam koçluğu yapan insanları eleştirme ya da hedef göstermek için değil doğru bilgilendirme yapmak için söylüyorum" diye konuştu.



DR. KAHRAMAN GÜLER: "Psikolojik danışmanlar, psikologlar, psikiyatristler, klinik psikologlar, sosyal hizmet uzmanları, çocuk gelişimi uzmanları ruh sağlığı yasası istiyor. Ülkemizde henüz bir ruh sağlığı yasası olmadığından alan ciddi tehdit altında ve aslında tehdit altında olan ruh sağlığımız."

HAZİRAN AYINDA FED VE ENFLASYON, TÜRKİYE'DE KONTROLLÜ NORMALLEŞME ETKİLERİ

> 15-16 Haziran tarihlerinde Fed'in toplantısı olacak. Bu toplantısında, Fed'in açıklamaları sonrasında Fed Başkanı Powell'ın konuşması, varlık alımlarına yönelik mesajlar açısından kritik olacak."

Dünyada artan enflasyon endişeleri Mayıs ayının genelinde oynaklığa neden oldu. ABD'de Nisan ayı enflasyonu yıllık bazda son 13 yılın en yüksek seviyesinde gerçekleşirken, ABD 10 yıllık tahvil faizinin yüzde 1,70 seviyesine doğru yeniden yükselişine neden olduğunu gözlemledik. Enflasyondaki görünüme rağmen, Fed'in sakin kalması, erken aksiyon almak istememesi ve enflasyonda geçici bir yükseliş beklediklerini ifade etmeleri, piyasaları tedirgin ediyor. Bu nedenle hisse senetlerinde zaman zaman sert çıkışlar olduğunu gözlemledik. Fed sakin kalıyor desek bile Nisan ayında yapılan toplantısının tutanakları, Mayıs ayı içerisinde açıklandı ve tutanaklarda, varlık alımlarına yönelik sinyaller olduğu dikkat çekti. Bazı üyelerin, bu konuda fazla gecikmeden tahvil alım programıyla ilgili konuşmaların başlaması gerektiğini ifade etmeleri, piyasalarda sürprizle karşılandı. Haziran ayında Fed'i yakından izliyor olacağız. 15-16 Haziran tarihlerinde Fed'in toplantısı olacak. Bu toplantısında, Fed'in açıklamaları sonrasında Fed Başkanı Powell'ın konuşması, varlık alımlarına yönelik mesajlar açısından kritik olacaktır. Yeni bir sinyal gelmesi, piyasanın artık Fed'den varlık alım programını azaltmaya ikna olmasını destekleyebilir, ABD 10 yıllık tahvil faizinde yükseliş görebiliriz. Biraz Fed'in söylemlerine bağlı olacaktır. Ayrıca,



EDA **KARADAĞ**

Gedik Yatırım
Yatırım Danışmanı

bu toplantısında, ekonomik projeksiyonlarını da yayınlayacaklar. Özellikle burada büyüme, enflasyon ve noktasal grafiklerde Mart ayından bu yana Fed üyelerinin bakışında bir değişiklik olmuş mu, bunu görüyor olacağız.

FAİZ, EKONOMİNİN TOPARLANMASINA BAĞLI

Faiz konusunda 2022-2023 yılından önce bir aksiyon beklenilmiyor ancak bu durumun biraz ekonominin toparlanmasına bağlı olacağını düşünüyorum. ABD'de Biden hükümeti Ocak ayından bu yana aşılama konusunu iyi yönetmesi ve aşılamanın her yaştan gruba artık ulaşmış olması, işletmelerin açılması ve bazı eyaletlerin tedbirlerini gevşetmesi bununla birlikte açıklanan ABD verilerinin beklentileri karşılamasıyla, ekonomik aktiviteye dair canlanma sinyalleri nedeniyle piyasa Fed konusunda ikna olamıyor. Bu durum gelecek dönem için ekonomik verilerin ön planda olacağını bize gösteriyor. Veriler ne kadar tatmin edici olursa, Fed'in aksiyon alması biraz daha erken olabilir. Türkiye de toparlanma yolunda ilerlemeye devam ediyor. BioNTech-Pfizer, Türkiye'ye ek 60 milyon doz aşı sağlanacağını duyurdu. Bu doğrultuda, toplam anlaşmayı 120 milyon doza çıkardığı görülüyor. Sağlık Bakanı Fahrettin Koca bu konu hakkında yapmış olduğu açıklamasında, Haziran ayında gelecek 30 milyon BioNTech aşısının, ikinci doz için yedekleme yapılmadan 30 milyon kişiye uygulanacağını ve Haziran ayında 20 yaş üstü herkesin aşılanacağını belirtti. Aşılamada hız kazanılması adına olumlu bir adım. Türkiye 17 Mayıs sonrası kontrollü normalleşmeye geçti ve Haziran ayı itibariyle vaka sayılarının durumuna göre ikinci etaba geçileceği ifade ediliyor. Kademeli bir şekilde tedbirlerin kaldırılması, turizm sezonu açısından biraz daha önemli olacaktır.

30 MİLYON TURİST HEDEFİ

Turizm Bakanı, 30 milyon turist hedefini koruduklarını ifade ediyor. Bazı ülkeler hala Türkiye'yi riskli ülke grubunda tutuyor bu ülkelerinde Türkiye'ye dair söylemlerinin değişmesiyle, Haziran sonrası turizmde hareketlenmenin başlaması, sektörel anlamda da canlanmaları destekleyebilir. Bu beklentiler, vaka sayılarındaki düşüş ve aşılamanın hızlanmasına bağlı olacaktır. Mayıs ayında Bitcoin ile ilgili gelişmelerde piyasaların gündemindeydi. Çin Devlet Konseyi'ne bağlı Finansal İstikrar ve Kalkınma Komitesi açıklamasında, Bitcoin işlemleri ve madenciliğine yönelik kısıtlama çağrısında bulundu. Bu haberin ardından kripto paralardaki düşüş hızlandı ve bu etki borsalar açısından da olumsuz yorumlandı. Haziran ayında da kripto paralarla ilgili haber akışları gündemde olabilir. Avrupa'da Merkez Bankası Başkanı Lagarde, Avrupa'nın ekonomik toparlanma sürecinde olduğunu, ülkenin salgın öncesi GSYIH seviyesine 2022 yılında ulaşabileceğini belirtti. Ekonomik toparlanmayla ilgili belirsizliklerin devam etmesi nedeniyle Bankanın destekleyici politikasına devam edeceğini de yineledi. Küresel anlamda artan enflasyon endişesi konusuyla ilgili olarak ECB olarak 2021 yılında enflasyonda geçici bir yükseliş beklediklerini ifade etti. Mayıs ayında yukarıda değinmeye çalıştığım konuları izledik ve zaman zaman küresel piyasalarda etkilerini de gördük. Haziran ayında da aynı konuları konuşmaya devam edeceğiz sonuçta bitmiş değiller. Türkiye'nin normalleşme adımları, Fed'in söylemleri ve Avrupa'da kademeli bir şekilde toparlanma sinyalleri gelse bile ekonomik verilere yansıması ne derece güçlü olacak, bu açıdan izlenmeli.



PİYASALARDA NASIL BİR FİYATLAMA BEKLENİYOR?

Borsa İstanbul Mayıs ayının genelini 1400 puan üzerinde geçirmeye çalıştı. Satışlarda sınırlı kaldı ancak yükselişinde özellikle 1460 seviyesinin üzerinde zorlandığını gözlemledik. Yurtiçi piyasalar açısından aslında yeni bir gelişme bulunmuyor. Yabancı ilgisizliği sürüyor, jeopolitik riskler zaman zaman baskı yaratabiliyor ve küresel anlamda risk iştahının zayıf kalması, iç piyasayı da olumsuz etkiliyor. Haziran ayında, öncelikle Türkiye'nin normalleşme takvimi önemli olacak, turizm ve havacılık sektörleri açısından. Türkiye normale döndükçe, turist girişlerinin artış kaydetmesi ve aynı zamanda ulaştırmada kayıpların hızlı bir şekilde telafi edilmesi beklenebilir. Yabancı konusunda kısa vadede pek iyimser değilim ki piyasada aynı görüşte. Bu nedenle Haziran ayı içerisinde de yabancı girişlerinin zayıf devam etmesi beklenebilir bu da Borsada belli dirençlerin üzerinde ısrarcı seyrini zorlaştırabilir. Sadece içeriyi değil dışarıyı da unutmamak gerekiyor. ABD borsaları, Mayıs ayı içerisinde de rekor seviyeler test etmişti ancak tahvildeki yükseliş ve bazen salgınla ilgili endişeler, satışları kısa soluklu tetikledi. Haziran ayında Fed ve ABD verilerinin, borsaların seyrinde belirleyici olacağını düşünüyorum. Olası bir durum olmadıkça ABD borsalarındaki iyimser tablonun, Haziran ayı içinde korunmasını bekliyorum. Haziran ayında Fed'den tahvil alım programına yönelik net ve yeni bir sinyal pek öngörmemekteyim ancak yılın sonlarına doğru bu konuda bir adım gelebilir, düşüncesindeyim. Dolayısıyla Fed'in bu ayda piyasaları desteklemeye devam edeceğini söyleyebiliriz. Emtialarda oynaklık oldukça hızlı. Mayıs ayında da yukarı yönlü tepkiler izlendi. Altın yatırımcısı, 1900$ üzeri seyirler korundukça, altının yükselişini sürdürmesini bekleyebilirsiniz. Dolar ve ABD 10 yıllık tahvil faizindeki görünüm kritik. Dolardan ziyade ABD 10 yıllık tahvil faizinde bir yükseliş beklentisi hala sürüyor bu da zaman zaman emtiaların yükseliş hızını törpüleyebilir. Ancak tahvildeki kalıcı bir yükseliş olmadıkça ons altında da 1865$ altında güçlü bir görünüm oluşmayabilir ve bu da yükselişin devam etmesini destekleyebilir. Piyasada likidite bol olduğu için emtialar için kısa vadede görünüm hala pozitif.

TL'DE DEVAM EDEN MAJÖR DEĞER KAYIPLARI İLE YAZ SEZONU BEKLENTİLERİ

> Özellikle TL'nin hızla değer kaybetmeye devam etmesinin yarattığı etki net olarak bu kadar çalışkan insanlarımızın ürettiği değerlerin yok olması anlamına geliyor. Uygulanan yanlış finansal politikaların sonuçlarını bu aziz milletin daha fazla kaldırabilmesi çok zor.

2020 yılında Türk Lirası yüzde 25'e yakın değer kaybı yaşamasına rağmen ihracat yüzde 6 azalmış, ithalat ise yüzde 4 artmıştı. İhracatın azalmasına rağmen TL'deki bu yüksek değer kaybının sebebi ürün sattığımız ülkelerdeki ekonomik gidişatların gerilemesinden kaynaklanmaktadır. 2021'in ilk çeyreğindeki TL'nin dolar karşısındaki yüzde 115 oranındaki değer kaybıyla beraber ihracatın yüzde 17 arttığı gözlemlenmektedir. 2021 ilk çeyreğini geçen yılın ilk çeyreği ile kıyasladığımızda sanayi üretimindeki yüzde 10 oranındaki artış, imalat sanayisinde kapasite kullanım oranının yüzde 75 düzeyinde istikrar kazanması ilk çeyrekteki bu büyümenin gelecek potansiyelini ortaya koymaktadır.

Ayrıca, 2020 yılında yaşanan Covid-19 salgını nedeniyle birçok alanda ama en çok da turizm alanında ekonomimize darbe vurmuş, 2021 yılında, hastalığı önleyici aşı uygulaması ve hastalığa karşı ilaç geliştirilmesi ile salgının büyük ölçüde atlatılacağı beklentisi 2021 yılında turizmde durumun normale döneceği umudunu yeşertmişti. Eğer bu Turizm hedeflerimizi doğru aşılanma stratejisi ile bu yaz iyi yönetebilirsek, ilk çeyrekteki iyi rakamların üzerine daha da pozitif ekonomik değer ortaya çıkacaktır. Covid-19'un etkisiyle 2020 yılında turizm gelirlerinde majör



AHMET **ELER**

KEYİAD Başkanı

düşüşler yaşanmış, 2019 yılında ülkemizi 52 milyon turist ziyaret ederken geçen yıl 16 milyon kişide kalmış, turizm gelirleri 34,5 milyar dolardan 12 milyar dolara düşmüştür. Aslında geçen yılki turist başına yapılan harcamanın 2019 yılındaki kişi başına harcamadan daha yüksek olduğunu gözlemlemekteyiz. 2021 yılında gelen turistin kişi başına harcaması 943 dolara yükselmiş olup 2021 yaz sezonu için olumlu mesaj vermektedir.

Tüm bunlara rağmen 2019 yılındaki fiili rakamlara ulaşmak oldukça zor görünmektedir.

EKONOMİDE STABİL BÜYÜME

Covid-19 sürecini iyi yönettiğimiz takdirde yoğun sanayi çıktıları ile ekonomimizin stabil büyüme sürecine gireceğini de göz ardı etmemek gerekir. Turizm gelirleri, sanayi üretim kapasitesi ve tarım, ülkemiz için çok önemli temel ekonomi faktörleri niteliğindedir. Yeraltı kaynaklarından fiili para kazanabilme yetisi çok düşük olan ülkemizin çalışkanlığı ve verimli işgücü ile yine kendi göbeğini kendisi kesmesi mottosu önümüzdeki 5 yılda daha da ön planda olacaktır.

Geçtiğimiz ay "Sanayi ve Verimlilik Günleri" etkinliğine katılan Ankara Sanayi Odası Başkanı'nın ifadesine bakılırsa; "Türkiye'deki çalışanlarımız Almanya'daki kadar verimli olsaydı, Türkiye'nin gayrisafi milli hasılasını en az on kat artırmak mümkün olacak ve bu durumda, dünyanın sekizinci büyük ekonomisi haline gelinmesi sağlanacaktı." Keza, benzer bir yaklaşımla, ülkemizde tarım kesimi verimliliğinin, mesela Belçika'daki benzerine kıyasla, sekiz kat düşük oranda kaldığı ölçülmektedir. Türkiye'nin gelişme sağlaması gereken kulvarlar arasında verimlilik meselesinin ön plana çıktığı açıktır. Bununla beraber, resmin tamamına takılıp kalmaktansa, arka plana bakmakta; insaflı ve hakkaniyetli değerlendirmelere yer vermekte fayda görmekteyiz.

Düşük verimlilik tablosunun ana sebebi, sadece Türkiye'deki işgücü değildir; insan sermayemizde yapısal bir sorun; onarılamaz bir eksiklik yoktur. Ülkesinde düşük verimlilik tablosuna da; mesela Almanya'da verimlilik rekorlarına da imza atanlar, bu toprakların insanıdır. Dolayısıyla ülkemizde kur, faiz oranlarının ve finansal istikrarın normalize olmasıyla işin ne kadar daha iyi noktalara geleceğini düşünebiliriz.

VERİMLİLİK ARTIŞI

Elbette, işgücümüzün yetkinlik ve kalifikasyonu geliştirilmeye; motivasyonu yükseltilmeye muhtaçtır. Mesleki eğitimin; "ara eleman" değil ve fakat "ana eleman" yetiştirdiğini kabule ve gereğine vaziyete mecburuz. Ancak, verimlilik meselesini sadece işgücüne indirgemeye; onun üzerinden yorum yapmaya son vermeliyiz. Verimlilik artışı; "iş göreni daha düşük ve/veya zamsız ücretle daha çok çalıştırma" anlayışına emanet edilmemelidir. Üretim faktörleri arasında yer alan sermayenin verimliliği konusunu en temel öge olarak işimizin merkezine oturtmak





mecburiyetindeyiz. Enflasyonun yüksek olduğu ortamda yüksek kredi maliyetleri ve "vadeli çek" gibi ticari kurgular ile finansal verimlilik'ten bahsetmek mümkün değildir.

Özellikle TL'nin hızla değer kaybetmeye devam etmesinin yarattığı etki net olarak bu kadar çalışkan insanlarımızın ürettiği değerlerin yok olması anlamına gelmektedir. Uygulanan yanlış finansal politikaların sonuçlarını bu aziz milletin daha fazla kaldırabilmesi çok zordur. Yüksek faiz lobisi bu sistemin içinde her zaman bir "sevimsiz rolü" olan ekonomik faktör olarak vardı ama MB, döviz rezervlerimizin muazzam hızla erimesi ve milli paramızda yaşanan majör değer kayıpları için artık sürdürülebilir ve üretimi merkeze alan politikaları fiilen uygulamalıdır. Beton ekonomisi, belli zümrenin üzerinde dönen devlet ihaleleri, araç geçiş sayısı garantili yollar bu milleti maalesef gelecekte de yoracak olan büyük yatırımlardır. Yatırım ve kalkınma karşıtı gibi algılanmak kesinlikle istemem, "yol medeniyettir" mottosu her zaman çok mühimdir lakin aynı anda birçok yerde yapılan büyük yatırımlardaki hedeflenen araç sayısı ile fiili sonuçların arasındaki makas açıldıkça bu sistemin içinde vatandaşın sırtına binen ekonomik yükler daha da ağırlaşmaktadır.

Tarım ve üretime dayalı büyüme modeli ile tam liyakate dayalı devlet bürokrasi sistemine fiilen geçiş geleceğimiz için çok önemlidir.

Güzel bir ay olması dileklerimle.

ÖNCELİĞİ EKONOMİYE VERELİM

> Mevcut ekonomi yönetimi ve devleti yöneten iktidar mutlaka önceliği ülke ekonomisine vermeli, eski ve de doğru şekilde ülkeyi yönetme anlayışına geri dönülmeli.



ERDEM **RESNELİ**

Ekonomist-Piyasa Uzmanı

Geçtiğimiz yazılarımda Türkiye'nin en büyük önceliğinin ekonomi olması gerektiği vurgusunu ısrarla satırlarıma taşımıştım. Maalesef ki ülkeyi yönetenler ısrarla gereksiz gündem maddeleri ile oyalanıp duruyorlar. Bunun bedelini de hep birlikte biz ödüyoruz. Yani ne Ayasofya ne Sedat Peker ne de diğer çekişmeler kimsenin karnını doyurmuyor. Enflasyon ve kur yükseldikçe faturası bize çıkıyor. Devletin borç yükü de gitgide ağırlaşıyor ve maalesef bunun için sadece laf üretilmekten başka bir şey yapılmıyor.

Gelelim ekonomide acil yapılması gerekenlere. Hatırlarsınız Merkez Bankası eski başkanının doğru işler yaptığını, bu çizgiyi sürdürmesi gerektiğini anlatmıştık. Peki ne oldu? Bir gecede bir kararname ile görevinden alındı. Başarısız mıydı? Neden görevden alındı? Kimse bir şey bilmiyor. Başarısız diyemezsiniz çünkü geldiğinde kur 8.30'du, kısa bir süre içerisinde 7'nin altında rakamlar gördük, yurtdışı araştırma kuruluşları bile kurun 6.80' e geleceğini raporluyorlardı. Demek ki başarısız değil. Bence gayet başarılıydı, piyasalarla inatlaşmadı, MB gösterge faizini piyasa faizine çekerek ilk doğru hamlesini yapar yapmaz TL'nin nasıl hemen değerlendiğini gördük. Size burada birçok örnekle anlatmıştım, hiç kimse piyasadan büyük değil. Siz faiz düşecek demekle faizin düşmediğini gördük. Piyasa ile birlikte yol alırsanız, düşmesini istiyorsanız, kur ve faizin piyasa ile birlikte düzenlenmesi gerekiyor. Düşünebiliyor musunuz? Yeni Şafak'ta köşesinden Merkez Bankası Başkanı Naci Ağbal'ın faiz artırımını eleştiren yazar, bir kararname ile MB Başkanı oldu. Peki ne oldu yani yeni başkan Şahap bey düşürebildi mi faiz ya da kuru? Tabi ki sorunun cevabı hayır, düşüremedi. Tam tersi kur geldi 8.50'ye, faizler de 20'lere ulaştı. Peki Naci Ağbal'ın yaptığı faiz artırımı ve olumlu hamleler bir gecede, gereksiz bir kararla çöpe gitti. Sonra da çıkıp yeni başkanın, 'Eski başkanın politikasını devam ettireceğim' demesine rağmen bunun hiç bir etkisini piyasa fiyatlamalarında göremedik. Neden? Çünkü güven yitirildi. Madem böyle bir değişikliğe gideceksiniz ki eski Ak Parti yönetiminde bu geçişler çok güzel yapılırdı. İlk önce piyasalar hazırlanırdı, ondan sonra beklenen kararlar alınırdı.

KISA VADELİ ACİL FAİZ ARTIRIMI YAPILMALI

Yeni başkanımız Şahap beye bu satırlardan seslenmek istiyorum. 30 yıldır bu piyasanın içindeyim, ekranlara devamlı bakarım. Gördüğüm şudur ki, piyasa faizleri 5 yıllıklar 19'un üstünde, bu Türkiye tarihinde ilktir. Çok büyük bir tehlike çanıdır. Bakacağınız yer burası Şahap bey başkanım. Bu 5 yıllık faizi indirmeniz için kısa vadeli acil faiz artırımı yapmanız gerekiyor. Bunu yapmazsanız ne kuru ne de faizi tutamazsınız. Bakın verdiğim fiyatlamalar şu anki piyasa fiyatlamaları ve de kırılma noktaları. Eğer ki faiz artırımı gerekliliğini pas geçerseniz, hep beraber bayır aşağı uçuruma gideriz. Bu kadar durum ciddidir. Bunu söylerken bir hatırlatma yapayım, MB eski başkanı Naci bey faiz artırdığında ve olumlu hamleler yaptığında, kısa vadeli faizleri 17'lere çektiğinde, bu 5 yıllık faizler 15'lerden 11'lere çekildi. Yani şu an kısa vadeli faizi artırmazsanız ne uzun vadeli faizleri ne de mevcut kur rakamlarını aşağı çekemezsiniz. Dolayısıyla sıkı para politikası ve enflasyonla mücadele edilmeye devam edilecek söylemleriniz hem havada hem de lafta kalır.

İnanın değerli takipçilerimiz, gereksiz kısır tartışmaları izlemek bile istemiyorum. Önümüzdeki ay ülke için önemli kırılma noktası olacaktır, hem iyi hem kötü yönde olabilir. Biliyorsunuz ki NATO zirvesinde bizim ve ABD'nin liderleri baş başa gelecekler. Özellikle o görüşmede ılımlı bir hava olmaz, restleşme olursa piyasalarda algı kötü yönde bozulur. İyi çıkarsa, Merkez Bankası da piyasa ile birlikte hareket ederse, en azından bu yılı kurtarırız. Bu kadar kritik bir döneme giriyoruz Haziran ayında.

İKİ SENARYO

İzah ettiğim bilgiler ışığında kur ve faiz fiyatlamaları ne olur, bunu analiz edelim. Aslında iki senaryo var; Birincisi eğer ki MB başkanı faiz artırır, arkasından ABD görüşmeleri ılımlı bir hava ile kapanırsa, dolar 7.50-8 bandına çekilir. Kötü senaryoda ise yani MB faiz artırımına kayıtsız kalır ve ABD görüşmelerinde bir uzlaşma olmaz ise burada bir önemli şey söylemek istiyorum. Bugün dolar tüm para birimleri karşısında değer kaybediyor. Yani şu an gördüğünüz 8.50 dolar kuru aslında paritenin ortalamasına vurduğunuzda sepette 9 lira olarak baz alınmalı. Kötü senaryo gerçekleşirse maalesef çift haneli kur hanesi görebilmemiz çok yüksek ihtimal olur.

Borsa için uzunca bir süredir tavsiye ettim, biliyorsunuz. Fakat endeks için çok bir satış gelmese de hisse bazlı negatif olacağını düşünüyorum. O yüzden borsada da yeni pozisyon almak için beklemenizi ve gelişmeleri takip etmenizi öneririm. Özellikle halka arzlarda seçici olmanızı tavsiye ederim. Bu zamana kadar ki bahar havası sona erdi. Artık burada da dikkatli olunuz. Bu halka arzlar ard arda geliyor, bir yandan ekonomi için önemli ve gerekli, fakat piyasaların gücünü ölçtüğümde gücünün geçmişe göre azaldığını görüyorum. Borsada banka fiyatlamaları yukarı gitmedikçe, endeks fiyatlamalarında yeni ralliler ve iyimserlikler çok zor gözüküyor. Çünkü bankalar halen çok satış yiyor ve piyasa güçlü olduğu zaman bu yabancı satışlarını yerliler karşıladılar. En iyi zamanda bile banka hisseleri yabancı satışı yedi. Yerli bunları karşıladı fakat her yeni halka arz, yeni bir para çekişi demek, piyasalarda durum olumlu bir algıya dönmedikçe piyasaların gücü azalır, yönün negatif fiyatlamalara dönebilme riskini kulağınıza küpe yapın. O nedenle borsada yeni pozisyon alacaklar biraz daha izlemeliler. Pozisyon taşıyanlar biraz kar realizasyonuna gitmeliler diye düşünüyorum. Çünkü yakın zamanda tecrübe ettiğiniz gibi rallilerde mal taşıyanlar para kazanır. Ama karışık piyasalarda borsaya gir çık yapanlar para kazanır. Şu an piyasalarda karışıklık devam ediyor. Bu tip piyasalarda hisse alayım, bekleyeyim, elbet çıkar gibi düşüncelere asla kapılmayın. Çünkü yukarıda da bahsettiğim gibi ekonomide çok kritik dönemlerden geçiyoruz. Bu kadar yıllık tecrübeme güvenerek şunu ifade etmeliyim ki, ekonomi ve ülkeyi yönetenler mevcut yönetim düzenlerini devam ettirirse hisse senetlerinde gördüğümüz zirve fiyatları uzunca bir dönem unutmanızı tavsiye ederim.





BORÇLULUK YÜKÜ SÜRDÜRÜLEBİLİR DEĞİL

Son olarak şunu açıkça ifade etmek istiyorum. Mevcut ekonomi yönetimi ve devleti yöneten iktidar mutlaka önceliği ülke ekonomisine vermeli, eski ve de doğru şekilde ülkeyi yönetme anlayışına geri dönülmelidir. Verilere baktığımızda bu borçluluk yükü sürdürülebilir değildir. Bu düzen devam ederse yurtdışı araştırma raporlarında da dillendirilmeye başlanan bankacılık krizi ülkeyi vurur. O yüzden ülkeyi yönetenlerden tek ricam, önceliği ekonomize verelim. Yapılması gerekenleri, siyaset ekseninden çıkıp, gereken adımları düşünüp, ona göre hareket edilmesini bizi yönetenlerden istirham ediyorum.

GELECEK(SİZ) AVRUPA BİRLİĞİ'NE DOĞRU MU?

Sosyal değişim kararı, AB'nin geleceği konferansı ve Yeşil Mutabakat. Bu üç kavram, bozulma ve uyumsuzluğun gölgesindeki AB'yi değiştirebilecek mi?"



MUSA **KARADEMİR**

BDU Uluslararası İş İnsanları ve Diplomatlar Birliği Başkanı

"Görünüş, gerçekliktir." Avrupa Birliği (AB), görünen yüzü ile bir barış projesi, 2. Dünya Savaşı sonrası, Avrupa'yı bir daha savaşmayacak şekilde bir araya getiren, ekonomik ve siyasi entegrasyonun eşsiz modeli. Demokrasinin, temel hak ve özgürlüklerin geniş biçimde yaşandığı, ayrışmanın olmadığı, yüksek yaşam standardının olduğu bir değerler bütünü. 1957'de imzalanan Roma Antlaşması ile başlayan ve 64 yıldır devam edegelen bir süreç.

Bugün AB'nin görünüşüne baktığımızda ne görüyoruz? AB nerede? Bundan sonra nereye gidecek? Sebep-sonuç ilişkisiyle değerlendirmeye ihtiyaç duyulan AB serüvenini anlamak gerekecek.

AB, bir çıkmazın eşiğinde geleceğini aramaktadır. Mevcut atmosfere baktığımızda;

- Covid-19'un dünyayı kasıp kavurduğu ortamda pandemi, AB'de dayanışma duygusunu yıkıp geçti. AB'nin üzerinde uzlaştığı ve gurur duyduğu "AB Değerleri" yerle bir oldu. AB üyesi ülkeler, salgının ilk aylarında, birbirlerini neredeyse yok saydılar.

- Brexit sonrası, Avrupa'da Almanya-Fransa ittifakı ile ABD-İngiltere ittifakının çekişmesine tanıklık etmekteyiz. Fransa, NATO'suz bir AB Ordusu ve AB Savunma Doktrini tezini ortaya atıp, taraftar toplamaya çalışırken, ABD ve İngiltere, NATO'nun Batı'nın küresel savunma paktı olarak kalmasına inanmaktadır.

- Küresel siyasette AB'nin etkin rol oynayamadığı gerçeğini de görmeliyiz. Bu başarısızlıklar silsilesi, Yugoslavya'nın parçalanmasıyla başladı diyebiliriz. Bosna Savaşı ve Sırp soykırımında AB bir varlık gösteremedi. Çin, Rusya ve ABD çekişmesine seyirci kaldı. Arap Baharı, Irak ve Suriye meselelerinde de durum aynıydı. Özellikle mülteci sorununa yaklaşımıyla AB, insani değerlerde tamamen sınıfta kaldı.

- AB anayasası, dış politika, karar alma mekanizmalarının güncellenmesi, Türkiye-AB ilişkileri, serbest ticaret anlaşmaları ve AB'de artan ırkçılık ve İslam düşmanlığı ile nasıl mücadele edeceğini bilmiyor olması, AB'nin küresel bir varlık olup, olamayacağını ve dünyaya sadece kendi pragmasıyla bakıp bakmayacağını da bize gösterecektir. Kısacası AB'ye dışarıdan bakıldığında, pusulanın yön bulma ibresi, sürekli oynamakta ve sabit durmamaktadır.

SONRA NE OLACAK?

Sosyal değişim kararı, AB'nin geleceği konferansı ve Yeşil Mutabakat. Bu üç kavram, bozulma ve uyumsuzluğun gölgesindeki AB'yi değiştirebilecek mi? AB'nin kurucu temel unsuru olan Fransa'da bile Frexit tartışmaya açılmışken AB, siyasi ve hukuki meşruiyetinin dışında, AB halkları nezdinde meşruiyetini sürdürebilecek mi? Peki, AB'nin bugünkü liderleri, Avrupa halklarının nasıl bir AB istediğini biliyor mu? Elitistleşen AB kurumları, halka inebilecek mi? AB'li siyasiler, bürokratlar ve teknokratlar, üye ülkelerin kurumlarına tepeden bakmaya ve emretmeye devam edecekler mi?

Bu sorunun cevabı, aslında AB'nin kuruluş felsefesinde saklıdır. Bugünün AB liderleri, AB kurucu antlaşmalarına ve ruhuna bakmalılar. Yapılması gereken sadece "değerler diyalektiği"nin örtüsünün kaldırılmasıdır. Zorunlu değişim AB için kaçınılmaz olmakla birlikte, değerler AB'sinin bir zorlamayla değişime uğratılması riski taşımaktadır. Değişimin gücü, değerlerden beslenir ve bu değerleri yaşatan da vatandaştır. Vatandaş ise sesini ve gücünü sivil toplum örgütlenmesinden almaktadır. Bu noktada sivil toplum diyaloğu yoluyla toplumların ve siyasilerin yakınlaşmasının yanında, AB kurumlarının da toplumla yakınlaşması gerekir. Belirsizlikler ortamında, AB'nin geleceği konferansının başarısızlığa şartlanması, AB'de yıkıcı ve kalıcı hasar bırakacaktır. Bu açıdan değerlendirildiğinde, bu konferansın yeni açmazlara meydan vermeyecek şekilde, bir uzlaşı şemsiyesi altında, yapılması gerekir. Sonuçsuz bir zirve, AB'yi beklenmedik krizlere sürükleyebilir. Çevresel ve sosyal sürdürülebilirlik temel ilkesiyle ve sosyal yaşamı değişime zorlayacağı yeni nesil bir belge olan AB Yeşil Mutabakat (European Green Deall), yeni tüketici alışkanlıklarına da sebep olacaktır. Tarladan sofraya temiz ve güvenilir gıda, temiz enerji, sürdürülebilir endüstri 4.0/5.0, gibi içerikleri barından bu belge, yeni sosyal döngüye evrilecektir. Bu süreçte değişimin etkileyeceği ülkeler, bölgesel, sektörler ve insanlar olacaktır. Görüldüğü üzere AB, bir açmaz, belki de bir çıkmazın gölgesinde, dijitalizmin değişime zorladığı, eski dünya ile yenidünyanın çatışmasında ve ikilemindedir. Son cümle şöyle diyebiliriz: Seçimlerimizin sonuçlarını öngöremeyiz ancak seçtiğimiz insanların, zeki, vizyon sahibi, öngörülü ve düşünceli insanlar olduğunu umabiliriz. Bu düşünceden yola çıkarak, AB liderlerinin bu meziyetlere uygun davranış beklemek, hepimizin hakkıdır. Evet 2021'in 9 Mayıs'ı hem Avrupa Günü'ne hem de Anneler Günü'ne denk geldi. O halde AB, bir anne şefkati ile hem AB toplumunu hem de dünyanın geri kalanını kucaklamalıdır.

EMEKLİLİK HAYALİ

Türkiye'de çalışanların hemen hepsinin iki konuda kaygıları ve hayalleri bulunuyor. Birincisi; "Kıdem tazminatım ne kadar ve nasıl alabilirim?", ikincisi ise, "Ne zaman ve hangi şartlarda emekli olabilirim?" Buna ilaveten ne kadar emekli maaşı alınacağı da merak edilen konular arasında.



FARUK **ERDEM**

Sabah Gazetesi Yazarı

Üniversite yıllarımda en sevdiğim derslerden birisi Çalışma Ekonomisi idi. Merhum Prof. Sabahattin Zaim hocamızın kitabının katkısı, dersimize giren hocalarımın yakınlığının da etkisi büyüktür. Bir de vergi derslerini çok severdim. Daha sonra gazetecilik hayatımın büyük bölümü ekonomi sayfalarını yönetmekle geçti. Çalışma ekonomisi ve vergi konuları hep ayrıcalıklı bir yer aldı benim için. Bunlara bir de tüketici haklarını ekledim sonralarda. Bu üç konunun hemen herkesi ilgilendiriyor olması benim için cazibesini de artırıyor. Size, bana hepimize dokunan konular.

Özellikle de çalışma hayatı ve sosyal güvenlik... İşçiyi, memuru, emekliyi, askeri, polisi, ev kadınını, işsizi, anneyi... Kim aklınıza geliyorsa ilgilendiren bir yönü var. Bir bakıma vergi de öyle. Ne iş yaparsak yapalım birer tüketici olduğumuz için, bu alan da önemli. Gazete yazılarımda ve TV programlarımda binlerce soruyla karşılaşıyorum. Bunların hepsi de basit temel kurallardan oluşuyor. Yani haklarımızı çok bilmiyoruz. Bilinen çok fazla da yanlış var. Bir de bu alanda mevzuat çok sık değişiyor. Sürekli yasalar çıkıyor, ihtiyaca göre yönetmelikler yayınlanıyor ve kurallar yenileniyor. Çalışanların bunları da takip edebilmeleri zorlaşıyor. Takip etseler bile, kanun dilinin ağırlığı meseleyi anlamayı önlüyor. Ayrıca sosyal güvenlik konularının kişiden kişiye değişen bir durumu da var. O yüzden de ince hesapları gerektiriyor.

GENEL ANLAMDA GÖRDÜĞÜM MANZARA ŞU...

Türkiye'de çalışanların hemen hepsinin iki konuda kaygıları ve hayalleri bulunuyor. Birincisi; "Kıdem tazminatım ne kadar ve nasıl alabilirim?", ikincisi ise, "Ne zaman ve hangi şartlarda emekli olabilirim?" Buna ilaveten ne kadar emekli maaşı alınacağı da merak edilen konular arasında.

İşyerinde, toplu taşıma aracında, evde, kahvehanede hep konuşulan konudur emeklilik. Hangimiz arada bir iç çekip, "Ah bir emekli olsam" diye aklımızdan geçirmiyoruz? Hangimiz emeklilik hayatımızla ilgili türlü hayaller kurmuyoruz? "Şöyle bir kıyı kasabasına taşınsam, akşama kadar balık tutup, doğayla iç içe olsam, torunlarımı sevsem" demiyoruz. Ya da "Ev alsam, araba alsam, teknem olsa, tatile çıksam, dünyayı gezsem" diye planlar yapmıyoruz. Kaynaklar kıt olsa da, hayallerde sınır yok.

Bu aralar kime rastlasam yanıma gelip, "Ne zaman emekli olurum?" diye soruyor. Hatta henüz çalışma hayatının başında olanlar bile, "Şu benim emekliliği bir hesaplasak" diye elde kağıt kalem dolaşıyor.

Ortaya çıkacak tarihe karşı büyük bir merak var. İster yakın ister uzak. Herkes o tarihi bilmek istiyor. Çalışmayı sevmediğimizden değil aslında. Bir güvenceye ihtiyaç duyduğumuz için emekliliği önemsediğimizi düşünüyorum.

Yoksa hepimiz biliyoruz ki, "Kıyı kasabasında balık tutmak, tekne ile dünya turuna çıkmak" her emekliye nasip olacak bir hayal değil. Türkiye'de emeklilerin azımsanmayacak bölümü zaten çalışmaya devam ediyor ve mevcut hayatında çok büyük bir değişiklik yapamıyor. Ama sabit bir maaş güvencesine kavuşuyor. Varsa çalıştığı son işyerinde birikmiş tazminatını alıyor.

BİR İHTİYAÇTAN DOĞDU

Özellikle emeklilik hayali çok geniş kitleleri ilgilendiriyor. Çünkü çalışan, çalışmayan, evde oturan herkes bir gün emekli olup sabit bir maaşa kavuşmak istiyor. Türkiye şartlarında aslında emeklilik, çok büyük getirisi olmamasına rağmen bir güvence olarak görülüyor. Belli bir yaşa gelmiş olanlar çalışmaya devam etseler bile sabit bir maaş güvencesi ile kendilerini sağlama almaya çalışıyor.

Emekli maaşı, ölümden sonra da kalan eş ve çocuklara ödenmeye devam ettiği için, aslında sadece bir kişinin değil, ailenin bütünü için bir güvence haline geliyor. Dul ve yetim maaşı sistemi belli şartlar dahilinde emekli ücretinin ödenmesini devam ettiriyor. Böylece başta kız çocuklar olmak üzere çocuklar ve eşler bu maaşı almayı sürdürüyor. Böylece ölüm sonrası geride kalanların hayatlarını sürdürmeleri noktasında bir katkı sağlanıyor.

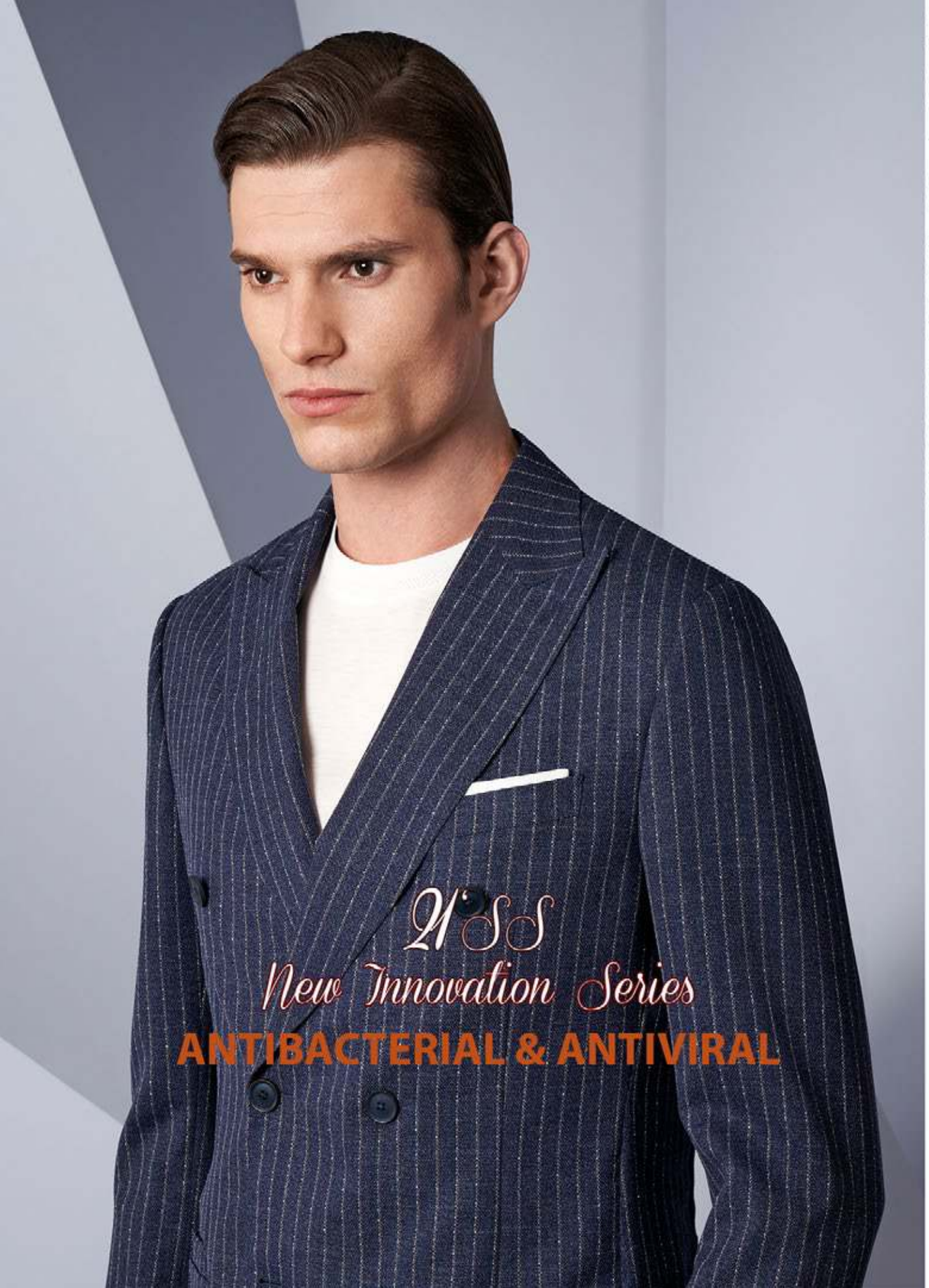
Özel sektörde alternatif emeklilik sistemleri bulunsa da en geçerlisi yine devlet garantisi. Bu yüzden herkes şartlarını zorluyor ve özellikle sağlanan avantajlardan yararlanmaya çalışıyor.

"Ah Bir Emekli Olsam" isimli eserimizle başlayıp bir seri halinde devam edecek olan çalışmalarımız biraz da bu ihtiyaçtan doğdu. Son birkaç yılda çıkartılan torba kanunlarla sosyal güvenlik uygulamaları ve mevzuatımız çok fazla değişiklik gösterdi. Yeni kurallar ve haklar geldi.

Gazete yazılarımda da, TV programlarında da izlediğim bir yöntem var. Kanunların ağır dilinden uzaklaşarak anlaşılır örneklerle konuları anlatmak. Bunu yaparken konuyu önce kendime anlatıyorum. Anladığım şekliyle de aktarmaya çalışıyorum.

Ah Bir Emekli Olsam'da da bu yolu izledim. Yasaları elbette hatırlattım ama en basit anlatımla bunları yorumlamaya çalıştım. Böylece ihtiyaç duyan okurlarımız en azından nasıl hareket etmeleri gerektiği ve hakları konusunda temel bilgiye sahibi olacak. Tabi bazı kişiye özel durumlarda uygulamalar değişebilir. Ama temel haklar konusunda bilgi sahibi olunması bu işlemleri kolaylaştıracaktır.

Bu kitapta ağırlıklı olarak emeklilik mevzuatını anlatıp okuyan herkesin "Ne zaman ve nasıl emekli olurum?" sorusunun cevabını kimseye ihtiyaç duymadan bulabilmelerini sağlamaya çalıştım. Bunun yanında yasalarımızda yer alan ama çok bilinmeyen erken emeklilik avantajlarını da yine örneklerle anlatmaya çalıştım. Küçük hikayeler, bol örnekler ve tablolar okuyanların işlerini kolaylaştırıyor. Faydalı olabilirsek ne mutlu bize...



TÜRKİYE'DE ÜRETİYORUZ

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



SANKO

www.sanko.com.tr


Her işimizde memleketimizden ilham alıyor,
her koşulda halkımızın sesine kulak veriyoruz.
Çünkü biz...
ÖNCE HALK,
SONRA BANKAYIZ.
TAM 83 YILDIR!
HALKBANK
halkbank.com.tr | 0850 222 0 400 Dialog
HALKBANK