SEKTÖR
Mobilya Sektörü Dünya ile Buluştu

GÜNDEM
Dünyada Güven Yeniden İnşâ Ediliyor

HABERLER
Ticari Diplomasiyi Kimler Yönetecek?

BORSA ODASI
Borsada Bankacılık Endeksi Öne Çıkacak

TÜRKİYE'DE İŞ DÜNYASI

ISSN 2791-8467
FİYATI 75 TL I ŞUBAT 2024 I SAYI 27

İŞ MODELLERİ YAPAY ZEKÂ İLE ŞEKİLLENİYOR

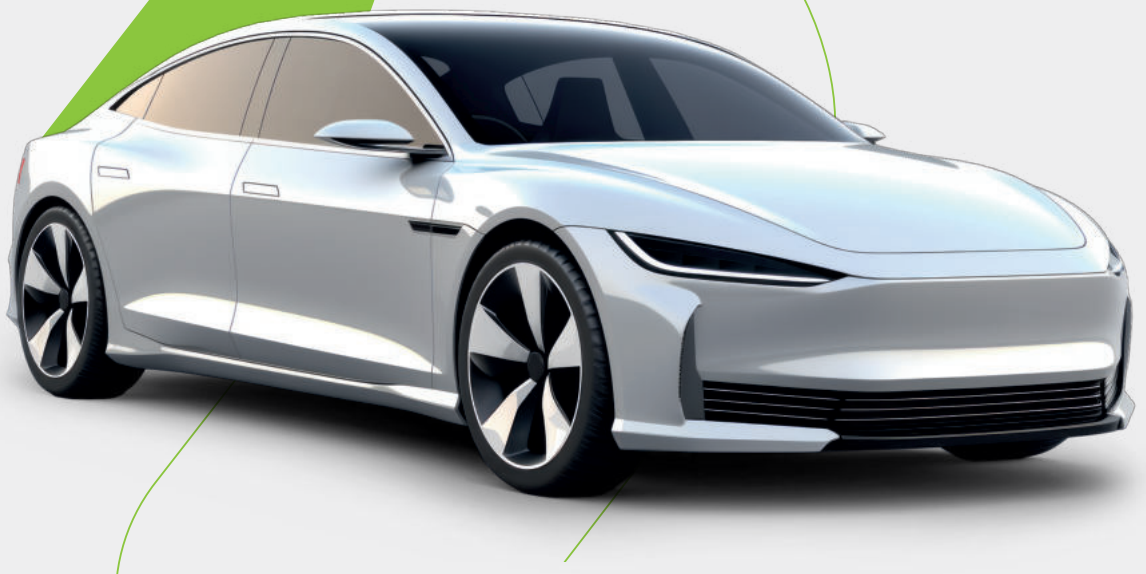


TURİZM
EKONOMİNİN İTİCİ GÜCÜ NEDEN İHRACAT SAYILMIYOR?

SEKTÖR
HAZIR GİYİM IFCO İLE 2024'E HAZIR

EKONOMİK, PRATİK, TAM SENLİK

YOLCULUK BAŞLADI!



QCar ile yepyeni bir araç kiralama deneyimi başladı!

QCAR, mobilite ihtiyaçlarınız için günlük, aylık ve kurumsal kiralama hizmetleriyle "Ekonomik, Pratik, Tam Senlik" bir çözüm sunuyor.

QCAR.COM.TR

QCAR MOBİLİTE


A STAR ALLIANCE MEMBER
AŞK HER YERDE
14 Şubat Sevgililer Günü'nüz kutlu olsun.
TURKISH AIRLINES
ARTVİN-TÜRKİYE



Hiç mütevazi olmayacağım dergi yine muhteşem oldu

CELAL **TOPRAK**
Genel Yayın Yönetmeni

Siz okurlarımıza bu sayıda yer alan önemli konuların özetini aktarmak için bilgisayarın başına geçtim.

Şaşkınım… Hangisini yazacağımı bilemedim. Evet hiç mütevazi olmayacağım. Dergi muhteşem olmuş. Türkiye'nin alanında en iyilerinin görüşlerini aktardık sizlere... Neden iş dünyasının ekonomiyi bu dergiden takip ettiğini bir kere daha anlamış olduk.

Evet Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı Mustafa Gültepe ile yapılan söyleşide her şey var. Hemen arkasında hazır giyimin en önemli isimlerinden biri olan Mustafa Paşahan'ın hem önümüzdeki günlerde sektöre damgasını vuracak fuarı anlattığı hem de geleceğe ilişkin mesajlar verdiği yazıyı nefessiz okuyacaksınız.

Mobilya sektörünün başkanı Ahmet Güleç'in bir başarı hikayesi yazdığı fuarın hikayesini heyecanla okuyacaksınız. Ahmet Güleç fuara 3 bin marka 30 bin yabancı alıcının geldiğini söylüyor.

DEİK'in en çok katılımlı genel kurulundan sonra oluşan, yine iş konseyi başkanlarının tam listesine mutlaka bakınız. O başkanlar gelecekte Türkiye'nin dünyadaki elçileri olacak.

İki önemli sigorta yazısı var. Birincisi derginin en başında yer alıyor. Senetle satışta sigortalı devrin başlatıldığı haberi, diğeri Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Uğur Gülen'in sektörün geleceğine yönelik mesajlarını içeren söyleşi… Her ikisi de okuyanları yeni ufuklara taşıyacak özellikte.

Merve Sibel Sili'nin GCM Yatırım Genel Müdürü Alper Nergiz ile yaptığı söyleşi yatırımcılara ışık tutuyor.

Ve Yazı İşleri Müdürümüz Hüsne Pamuk yine çok önemli bir ilke imza attı. Geçen sayımızda yer alan kadının adı yok mesajına gönderme yapan lider kadınların görüşlerini toparlayarak kadının nasıl adı olacağını ortaya koymuş.

Ve bu yazının arkasından Esin Güral Argat ve Emine Sabancı Kamışlı ile yapılan söyleşiler çok uygun düşmüş.

En önemlisi yapay zekâ konusu… Levent Karadağ ve Cem Şirolu'nun analizleri önümüzdeki günlerde yeni etkinliklerin habercisi olacak.

İki önemli bankacı İş Bankası Genel Müdürü Hakan Aran ve Garanti Bankası Genel Müdürü Recep Baştuğ 2024 yılında rehber olacak bilgilendirmeleri ile iş dünyasına rehber oluyor.

Hemen belirtelim Türkiye'nin turizmde yolunu açan ve Rumeysa Kocaman'ın elinden çıkan Emitt ile ilgili ayrıntılı dosya sektörün yol haritasını ortaya koyuyor.

Elif Attepe'nin "Üreten yöre üreten Türkiye" kapsamında yapılan Adıyaman buluşmasını ele aldığı yazıda yeni atılımların mesajları yer alıyor.

Demet Kalendergil'in İstanbul Sanayi Odası Başkanı Erdal Bahçıvan ile ilgili söyleşisi ise yeni döneme ilişkin ayrıntıları ortaya koyuyor.

İyi okumalar…

TÜRKİYE'DE İŞ DÜNYASI
SAYI 27 ŞUBAT 2024
www.turkiyedeisdunyasi.com
Aylık Ekonomi Dergisi

Sahibi
İhlas Gazetecilik A.Ş.

Genel Yayın Yönetmeni
Celal Toprak

Yazı İşleri Müdürü
Hüsne Pamuk

Editörler
Merve Sibel Sili
Ruken Baran

Muhabir
Rümeysa Kocaman Alp
Yusuf Başgöl

Yayın Kurulu
Prof. Dr. Emre Alkin
Prof. Dr. Esfender Korkmaz
Dr. Berra Doğaner
Ahmet Coşkunaydın
Günseli Özen
İrfan Altıkardeş
Kadri Yeltekin
Senur Akın Biçer
Yücel Koç
Dr. Beyza Toksoy

Grafik Tasarım
Murat Dirlik
Bahadır Köksal
Ahmet Katmerlikaya
Hira Hüsnanur Dolgun

Reklam Koordinatörü
Fatih Pakkan
Enver Özsoy

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Abdulhakim Arvas

Reklam Departmanı
0212 454 37 16 - 31 62

Adres
Merkez Mahallesi
29 Ekim Caddesi İhlas Plaza
No: 11 A/41 34197 Yenibosna
Bahçelievler/İSTANBUL

Baskı
İhlas Gazetecilik A.Ş.
34197, Yenibosna / İstanbul

DİJİTAL VARLIKLAR
facebook.com/turkiyedeisdunyasi
twitter.com/ trdeisdunyasi
instagram.com/turkiyedeisdunyasi
youtube.com/turkiyedeisdunyasi

ABONE SERVİSİ
Telefon No: (0212) 454 31 50
e-mail: abone@turkiyedeisdunyasi.com
Yenilenen Web sitemize ulaşmak için →


KİĞILI | 85.YIL
Aşka Yakışan
Kalpten Bir
Hediye
KİĞILI'DASIN
RAHATSIN
kigili.com
kigiligiyim


68

İŞ DÜNYASINDA KADIN

YATIRIMLA BÜYÜMENİN ŞİFRESİNİ VERDİ

Esin Güral Argat, iş yaşamının kilometre taşlarını tüm samimiyeti ile sayfalarımıza anlatırken, kadın girişimciliği için de kendi tecrübelerinden yola çıkarak başarıya giden yolda kadınların alması gereken önlemleri sıraladı.

İŞ DÜNYASI


38

BORSADA BU YIL BANKACILIK ENDEKSİ ÖNE ÇIKACAK

GCM Yatırım Genel Müdürü Alper Nergiz "Borsa İstanbul'da 2024'de de pozitif iyimser beklentilerimizi koruyoruz" diyerek borsada 2024 yılında banka ve holding hisselerinin öne çıkacağını söyledi.

İHRACAT PENCERESİ


54

EV ÖDEVİNİ YAPAN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK TRENİNİ KAÇIRMAYACAK

İhracatta sürdürebilir olmak için öncelikle yapılması gereken ev ödevlerimiz olduğuna dikkat çeken ve Türkiye'nin ihracat karnesini değerlendiren TİM Başkanı Mustafa Gültepe, sürdürülebilir üretim ve döngüsel ekonomiye neden hızla adapte olmamız gerektiğini anlattı.

SIGORTA DÜNYASI


80

SİGORTANIN YENİ BAŞKANI İŞE NEREDEN BAŞLAYACAK?

Türkiye Sigorta Birliği'nin yeni başkanı Uğur Gülen, sigorta sektörüne ilişkin güncel konulara değinirken, üzerinden çalışmaya başladıkları ilk projeleri hakkında da önemli bilgiler paylaştı.

BAŞKANLAR KONUŞUYOR 36

NİTELİĞİ KONUŞACAĞIMIZ BİR DÖNEME GİRİYORUZ

Türkiye'nin 2024 yılında nicelikten daha öte niteliği konuşacağı bir döneme girdiğini belirten İstanbul Sanayi Odası (İSO) Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçıvan "Dijitalleşme, sürdürülebilirlik, teknoloji, insan kaynakları... Bunların her biri hayatımızı çok daha farklı etkileyecek" diyor.

SÖYLEŞİ 44

GELECEĞİMİZ İÇİN "ESAS"LI BİR ADIM

2015 yılında 'Esas Sosyal Fırsat Eşitliği Sağlar' mottosuyla Esas Sosyal tarafından hayata geçirilen, "İlk Fırsat", "İngilizce Fırsatım" ve "Mezun Programları" ile gençlerin fırsat eşitliğine kavuşmasına vesile olunuyor. Emine Sabancı Kamışlı oluşturdukları sosyal etkiyi sürdürülebilir kılmayı ve daha çok gence dokunarak hikâyelerini geliştirmeyi amaçladıklarını söylüyor.

DOSYA 48

TURİZM NEDEN İHRACAT SAYILMIYOR?

Ülkemize katma değer sağlama potansiyeli en yüksek sektörler arasında yer alan turizm, etki alanını gün geçtikçe artırıyor. Turizm sektörü döviz kazandırma noktasında birçok sektörü geride bıraksa da ihracatçı sayılmadığı için ayrıcalıklardan yararlanamıyor. Sektör temsilcileri ise bu konuya çözüm getirilmesini bekliyor...

DOSYA 60

2024'ÜN İŞ DÜNYASINDA YENİLİK VE VERİMLİLİK DEVRİMİ

Dünya genelinde yapay zekâ devrimi hızla ilerlerken, Türkiye'nin yerli yapay zekâ girişimleri küresel rekabeti kızıştırıyor. Dünya trendlerini incelediğimiz bu yazımızda, aynı zamanda Türkiye'deki yapay zekâ vizyonunu da masaya yatırdık.

SEKTÖREL PANORAMA 72

HAZIR GİYİM IFCO İLE 2024'E HAZIR

Tekstil ve hazır giyim sektörü gerek ekonomiye gerek istihdama katkısı nedeniyle ülkenin lokomotif sektörü olma özelliğini taşıyor. İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) Başkan Yardımcısı Mustafa Paşahan, adım adım İFCO Fuarı'na yaklaşırken hedef ve beklentilerini sayfalarımızı açıklıyor.

GIDA GÜVENLİĞİ 100

UMUTLARIMIZ TAM... ÜRETEREK AYAĞA KALKACAĞIZ

Deprem bölgesindeki üretici ile büyük satış kanallarını bir araya getirerek bölgedeki üretimi artırma projesi olan "Üreten Yöre Üreten Türkiye"nin ikinci buluşması Adıyaman'da düzenlendi. Bu sayımızda Adıyaman'ı üretime yeniden kavuşturmak için yapılması gerekenleri konuştuk...

TÜRKİYE GÜNDEM 6

DÜNYA GÜNDEM 10

HABERLER 12

GÜNDEM 24

CAN DOSTLAR 28

KİM NEREDE? 30

BİZDEN HABERLER 32

YAZAR 41

FİNANS 42

BAŞARI HİKÂYESİ 76

LEZZET DURAĞI 84

OTOMOTİV KÖŞESİ 89

SEKTÖREL BAKIŞ 90

SÖYLEŞİ 92

EMLAK 96

SAĞLIK KÖŞESİ 98

SİGORTA DÜNYASI 104

KÜLTÜR SANAT 106

GİRİŞİM 108

SİVİL TOPLUM 110

İŞ VE YAŞAM 112

AKTÜEL 114

KİTAP KOKUSU 116

2028 hedefi 375 milyar Dolar mal ihracatı



Ticaret Bakanı Ömer Bolat, son 20 yılda Türk malı imajının Avrupa'da ve dünyada kalitenin, tasarımın, dayanıklılığın, markanın, hızlı teslim ve başarılı satış sonrası hizmetin adeta simgesi haline geldiğini söyledi. Bakan Bolat, 2028'de 375 milyar Dolar mal ihracatı ile 200 milyar Dolar hizmet ihracatı hedeflediklerine işaret ederek, "Mal ihracatımızda yaklaşık 7 kat, hizmet ihracatımızda 6,5 katlık bir artış kaydettik. Dünya mal ihracatındaki payımız yüzde 0,55'ten yüzde 1,06'ya yükseldi. Türkiye Yüzyılı'nda ihracatımızın öncülüğünde ekonomik büyümemiz hızlanarak devam edecek. Bu yıl 267 milyar Dolar mal ihracatı, 110 milyar Dolar hizmet ihracatı hedefliyoruz. Bunun üstüne çıkarsak büyük bir başarı olacak ama hedefi gerçekleştirirsek rekorları altüst etmiş olacağız" dedi.

Kredi kartı kullanımında rekor artış

Bankalararası Kart Merkezi (BKM), aralık ayı verilerini açıkladı. Buna göre, aralık itibarıyla Türkiye'de kredi kartı sayısı 117,7 milyon, banka kartı sayısı 189,5 milyon ve ön ödemeli kart sayısı 90,0 milyon oldu. 2022 Aralık'la kıyaslandığında kredi kartı adedi yüzde 18, banka kartı adedi yüzde 12, ön ödemeli kart adediyse yüzde 26 arttı. Kart sayısıysa 397,2 milyona ulaşarak geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 17 arttı.



Türkiye'nin en zenginleri açıklandı



Amerikan iş dünyası dergisi Forbes, dünyanın en zengin 500 insanının yer aldığı Forbes 500 listesini yayınladı. Forbes'a göre, Türkiye'nin en zengin 10 ismi de belli oldu. Listenin zirvesinde 5,2 milyar Dolarlık servetiyle Murat Ülker yer aldı. Geçtiğimiz yıl Türkiye'nin en zengin insanı olan SASA'nın patronu İbrahim Erdemoğlu, bir yıl içerisinde servetinin yarısını kaybederek liderlik koltuğunu Murat Ülker'e kaptırdı. İbrahim Erdemoğlu'nun 5,3 milyar Dolarlık serveti yarı yarıya eriyerek 2.5 milyar Dolara geriledi ve listede 5'inci sırada yer aldı.

Kadınlar erkeklerden daha az maaş alıyor



Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) verilerine göre 2022'de aylık ortalama kişi başı brüt maaşa bakıldığında tüm eğitim seviyelerinde erkeklerin maaşının kadınlardan daha yüksek olduğu görüldü. Toplamda erkeklerin brüt aylık maaşı 11 bin 233 lira olurken kadınlarınki 10 bin 961 lira oldu. Üniversite mezunu bir erkeğin aylık brüt maaşı 18 bin 525 lirayken kadınların maaşı 15 bin 951 lira. Yıllık brüt maaş üzerinden hesaplandığında tüm eğitim seviyelerinde cinsiyete dayalı ücret farkı erkeklerin lehine. Eğitim seviyesi arttıkça cinsiyete dayalı ücret farkının da arttığı görülüyor. En yüksek fark yüzde 17.1'le üniversite mezunlarında.





WOW

ISTANBUL

Hotels & Convention Center

You are not Istanbul's Guest, **You are a Home Owner!**

At WOW Hotels & Convention Center, you will continue your work without sacrificing your comfort, and be enchanted by the tranquility of working in the comfort of a holiday.

Away from the crowd of the city, in the most vibrant commercial and residential center of Istanbul, you are invited to a comfortable and luxurious experience.

444 0 969 **www.wowhotelsistanbul.com**

Yatırımın rotasını risk yönetimi belirleyecek

İntegral Yatırım, Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu, (TÜRKONFED) Marmara ve İş Anadolu Sanayi ve İş Dünyası Federasyonu (MARSİFED) ile birlikte Bursa'da yeni bir "Ekonomi ve Finans Buluşmaları"na imza attı. Bursa iş dünyasından çok sayıda ismin katıldığı organizasyonda yatırımcılar için risk yönetiminde son dönemde öne çıkan başlıklar, gelecek dönemde iş dünyası için yatırım süreçlerindeki fırsatlar ve dikkat edilmesi gereken konulara dikkat çekildi.



e-ticaret 2023'de yüzde 118 büyüdü

IdeaSoft 2023 KOBİ e-ticaret Raporu açıklandı. Rapora göre; Ideasoft'un geliştirdiği e-ticaret altyapısını kullanan siteler; 2023 yılında 9 milyondan fazla tüketicinin 103 milyon adet ürün ihtiyacını karşıladı. Toplam hacim ise 2022 yılına göre yüzde 118 oranında artarak 15 milyar TL'yi geçti. Sektör bazında zirveyi yine İlk Hırdavat&Yapı Market korurken, bu kategoriyi Mobilya, Elektronik, Gıda, Beyaz Eşya&Ev Aletleri, Av&Kamp Outdoor takip etti. Raporda dikkat çeken bir diğer nokta ise; taksit komisyonlarının artması nedeniyle tek çekim ödemelerin ve kargo ücreti dahil siparişlerin artması oldu.



Yapısal reformlar hayata geçirilecek

Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz başkanlığında, Cumhurbaşkanlığı Külliyesi'nde, Ekonomi Koordinasyon Kurulu (EKK) toplantısı gerçekleştirildi. Toplantı sonrasında yapılan yazılı açıklamada, 2023 yılında enflasyonla mücadeleye, mali disiplinin sağlanmasına, büyümenin dengelenmesine, cari açığın azaltılmasına ve rezervlerin güçlendirilmesine yönelik önemli adımların atıldığı ifade edildi. Enflasyonla mücadelenin kararlılıkla sürdürülmesi neticesinde 2023 yıl sonu enflasyonunun, Orta Vadeli Program (OVP) hedefinin altında kaldığı hatırlatılan açıklamada, mali disiplinin yeniden tesisine yönelik alınan tedbirler sayesinde bütçe açığının milli gelire oranının, OVP'de öngörülen seviyeden çok daha olumlu bir düzeyde gerçekleştiği vurgulandı.

Safranbolu Safranı coğrafi işaret alan ilk baharat oldu



Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, sosyal medya hesabından yaptığı bir paylaşımla Safranbolu Safranının Avrupa Birliği'nden (AB) coğrafi işaret tescili alan ilk baharat olduğunu duyurdu. Hisarcıklıoğlu yaptığı paylaşımda şunları söyledi; "Safranbolu Safranı, AB'den coğrafi işaret tescili alan 19. ürünümüz. Ülkemize hayırlı olsun. Emeği geçen herkesi kutluyorum. Avrupa Birliği süreci devam eden 45 coğrafi işaret ve beş geleneksel ürün adı ile ilgili çalışmalarımız devam ediyor."

canik

CANiK

SUPERIOR FIREARMS

canikarms

TÜM DÜNYADA



Samsun Yurt Savunma (SYS) grup şirketleri, 3 kıtada üretim tesisleri bulunan global savunma sanayinin önemli aktörlerinden olup, dünyaca ünlü CANiK markasıyla silah, uzaktan komutalı silah sistemleri (UKSS) ve silah aksesuarları öne çıkmaktadır. Yılda 450 bin tabanca, 6000 uçaksavar, 250 orta kalibre top ve bu silahların atış kontrol sistemlerini üreterek küresel hafif silah, orta kalibre top ve sistem entegrasyonu pazarının zirvedeki aktörleri arasında yer alır.

www.canik.com

CANiK SUPERIOR FIREARMS | SYS GROUP COMPANY

Apple otomobil için tarih verdi



Dünya genelindeki otomotiv sektörünün büyümesiyle birlikte, akıllı telefon üreticileri kendi araç modellerini tanıtma yarışına girdi. Son olarak, Çinli firma Xiaomi, SU7 elektrikli aracını sahneye çıkarırken, Huawei de Luxeed adlı sedanıyla bu pazardaki varlığını sürdürüyor. Apple'ın da yaklaşık 10 yıldır kendi elektrikli araç projesi üzerinde çalıştığı iddia ediliyor. Şu ana kadar aracın prototipini göremesek de, bugünlerde yeni bir bilgi ortaya çıktı. Bloomberg'den Mark Gurman, "Apple Car" olarak adlandırılması beklenen otomobilin 2028 yılında çıkmasının planlandığını bildirdi.

2023'ün en popüler yapay zekâ araçları açıklandı

OpenAI'in ChatGPT ile başlattığı furya kısa sürede önemli bir büyüme kaydetti ve yayıldı. Şu anda teknoloji devlerinin odak noktası haline gelen yapay zekâ , çeşitli alanlara hizmet veren modellere sahip. Peki en popüler yapay zekâ araçları hangisi? Tanınmış platformlardan Writerbuddy.ai, en çok ziyaret edilen yapay zekâ araçlarını sıraladı. En popüler yapay zekâ araçları listesinin ilk sırasında 14 milyardan fazla ziyaret alan ChatGPT'nin olduğu görülüyor. Hemen ardından onu 3.8 milyar ile Character.ai takip ediyor. Üçüncü sırada ise 1.1 milyar ziyaretçiye sahip Quillbot yer alıyor.



Türkiye uzaya ilk adımı Alper Gezeravcı ile attı

Türkiye'nin ilk astronotu Alper Gezeravcı'nın da içinde bulunduğu SpaceX'e ait uzay aracı, bir günlük ertelemenin ardından 19 Ocak Cuma günü Türkiye saati ile 00.49'da NASA'nın Florida'daki Kennedy Uzay Merkezi'nden başarıyla fırlatıldı. İlk Türk astronot Gezeravcı, 14 gün boyunca mikro yer çekimi, uzay ortamında insan sağlığı, Tuz Gölü bitkisinin uzay ortamında araştırılması, katı-akışkan karışımların yerçekimsiz ortamda araştırılması gibi alanlarda bilimsel projeler üzerinde deneyler yaptı. Gezeravcı'nın uzaya ulaştığındaki ilk sözü ise "İstikbal göklerdedir" oldu.



ICBC'ye 32,4 milyon Dolarlık rekor ceza



ABD Merkez Bankası (FED) ile New York Finansal Hizmetler Departmanı (NYDFS), Çin Sanayi ve Ticaret Bankası (ICBC) ile bankanın New York şubesine yaklaşık 32,4 milyon Dolar ceza verdi. Fed'den yapılan açıklamada, "gizli denetim bilgilerinin yetkisiz kullanıldığı ve ifşa edildiği" gerekçesiyle ICBC ile bankanın New York şubesine yaklaşık 2,4 milyon dolar para cezası verildiği bildirildi. Açıklamada, Fed'in ICBC'ye yönelik eyleminin NYDFS ile birlikte yürütüldüğü belirtilerek, iki kurumun açıkladığı cezanın toplamının yaklaşık 32,4 milyon Dolar olduğu ifade edildi.

Doğa sigorta

İHTİYACA UYGUN

Esnek seçeneklerle kişiselleştirilebilen

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası

Klasik Ağ

Ekonomik Hastane Ağı

Yaygın Hastane Ağı

Klas Ağ



0 850 **811 51 00** **dogasigorta**.com

Zorlu Enerji'nin duyarlı adımları artık Altın Sertifikalı

Akıllı Hayat 2030 vizyonu doğrultusunda inovasyon ve sürdürülebilirliği, yenilikçilik ve yaratıcılıkla harmanlayarak iş kültürü haline getiren Zorlu Enerji Osmangazi Elektrik Perakende; Afyonkarahisar, Bilecik, Eskişehir, Kütahya ve Uşak illerindeki ofislerinde, İş Dünyası ve Sürdürülebilir Kalkınma Derneği (SKD Türkiye) iş birliğiyle hayata geçirilen "Duyarlı Ol!" (do!) projesi kapsamında Altın Sertifika almaya hak kazandı.



CANİK ihracatta ilk 10'da

Türkiye, dünyada son yıllarda daha da büyük önem kazanan savunma sanayinde, rekorlar kırmaya devam ediyor. 2023 yılını tarihi ihracat başarısı ile tamamlayan Türkiye, ilk kez ihraç edilen ürünlerle de dikkatleri üzerinde topladı. Dünyanın önde gelen hafif ve orta kalibre silah üreticisi CANiK de Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin verilerine göre savunma sanayi ihracatında ilk 10'da yer alarak, önemli bir başarı sağladı. CANiK 2024 yılı ihracat hedefleri için de hazırlıklarını tamamladı.



Pegasus'tan yapay zekâ destekli hizmet

Üretken yapay zekâyı süreçlerinde konumlandıran Pegasus Hava Yolları, CBOT iş birliğiyle ChatGPT teknolojisini seyahat asistanı FlyBot'a entegre ederek "ChatGPT ile Seyahatini Planla" desteğini hizmete açtı. Pegasus böylece, Türkiye'de havacılık sektöründe ChatGPT entegrasyonuyla misafirlerin taleplerine uygun rotalar önererek seyahat planlama hizmeti sunan ilk hava yolu şirketi oldu.



Yeşil hidrojene ilgi giderek artıyor



Dünyanın en büyük 10 fuar şirketi arasında yer alan Deutsche Messe tarafından 22-26 Nisan 2024 tarihleri arasında düzenlenecek HANNOVER MESSE fuarı teknolojiyle dünyaya ilham vererek; endüstride inovatif, sürdürülebilir ve dijital dönüşüme öncülük edecek. 4 bin firmanın katılacağı fuarda öne çıkan endüstri trendleri arasında; yapay zekâ, karbon-nötr üretim, enerji sistemleri, Endüstri 4.0, Üretim-X ile hidrojen ve yakıt hücreleri yer alacak.


Sosyal
İnovasyon
Ajansı
Çözüm uzayı kurar!
BENİM
ŞEHRİM
KONYA
BÜYÜKŞEHİR
BELEDİYESİ
UĞUR
İBRAHİM
Altay
NECMETTİN ERBAKAN
ÜNİVERSİTESİ
www.sosyalinovasyonajansi.com

Doğayla bütünleşen şehir yaşamı



Kalyon Gayrimenkul Yatırım'ın modern orman evlerinden ilham alarak hayata geçirdiği Nevbahar Kemer Konakları, Kemerburgaz'ın yeşilini gökyüzünün mavisiyle buluşturuyor. 20 bin 380 metrekare alan üzerine kurulu Nevbahar Kemer Konakları'nda 16 bloktan oluşan daire ve müstakil villa seçeneklerinin de bulunduğu 137 konut yer alıyor. Kalyon Gayrimenkul Yatırım İcra Kurulu Üyesi Ayşegül Öztürk, "Bir yandan yatırımı devam eden mevcut projeleri teslime hazırlarken, diğer yandan da önümüzdeki üç yıl içinde 3 bin yeni konutu sektöre kazandıracağız" diyor.

Ytong 60'ıncı yılını 'Sarının İzi' projesi ile kutladı



Yapı malzemesi sektörünün lider kuruluşu Türk Ytong, Türkiye genelinde hizmet sunan yetkili satıcıları ile 53'üncü kez bir araya geldi. Geride kalan 2023 yılının değerlendirmesi yapılırken, 2024 yılı için belirlenen hedefler ve piyasa öngörüleri paylaşıldı. Ayrıca 2024 yılında ülke ekonomisi başta olmak üzere Ytong ve sektöre ilişkin beklenti rakamları üzerinde duruldu. Türk Ytong Yönetim Kurulu Başkanı Fethi Hinginar, geride bıraktığımız yılda Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşunun 100'üncü yılını ve Türk Ytong'un 60'ıncı yılını Ytong ailesiyle birlikte coşkuyla kutladıklarını belirterek, "Bu yılki temamız 'Geçmişten Geleceğe Sarının İzinde'" dedi.

Küçük yatırımcıya büyük imkân

Ankara'daki Metafor Ankara Projesi hakkında açıklamalarda bulunan View Yapı Yönetim Kurulu Başkanı Ali İmran Bozdoğan, Gayrimenkul Yatırım Fonu ile düşük bütçelerle küçük yatırımcıların da gayrimenkul sahibi olacağını belirtti. Bozdoğan, "Gayrimenkul Yatırım Fonu üzerinden yapılan yatırımlar sayesinde, Ankara'daki Metafor Ankara Projesi'nden düşük bütçelerle yatırımcılar gayrimenkul sahibi olabilecek. Bu strateji, küçük yatırımcıların geniş bir portföye erişimini sağlamanın yanı sıra, sektörde çeşitlilik ve katılımı artırmayı hedefliyor" dedi.



Manivela Ventures'den stratejik yatırım

Girişimlerin pazarlama ihtiyaçlarına odaklanarak her dikeyde en iyi hikâyeleri yazmak için yola çıkan Manivela Ventures, ilk stratejik yatırımını Turna.com'a yaptı. Söz konusu yatırım ile Türkiye'nin köklü seyahat platformu Turna.com'un çoğunluk hissesine sahip olan Manivela Ventures, Turna.com'un uçak bileti alanındaki bilinirliğini otobüs bileti, otel ve araç kiralama alanlarında da genişleterek kullanıcılarının tüm seyahat ihtiyaçlarını tek noktadan zahmetsizce karşılamasını sağlayacak.


TEXHIBITION
ISTANBUL
KUMAŞ, İPLİK ve TEKSTİL AKSESUARLARI FUARI
Tekstil Sektörünün Buluşma Noktası
6-8 MART 2024
İSTANBUL FUAR MERKEZİ
İLKBAHAR/YAZ 25
texhibitionist.com
TÜRKİYE CUMHURİYETİ
TİCARET BAKANLIĞI
TİM
TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ
İTKİB
BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ (TOBB) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.
BU FUAR İTKİB FUARCILIK A.Ş. TARAFINDAN DÜZENLENMEKTEDİR.

İhlas Holding teknoloji buluşmalarının üçüncüsünü gerçekleştirdi



İhlas Holding Teknoloji Buluşmaları'nın üçüncüsü "Dijital Dönüşüm ve Siber Güvenlik" başlığı ile gerçekleştirildi. Sırasıyla "Dönüşüm ve Dönüştürücü Teknolojiler", "Yapay Zekâ Teknolojisi ve Sektör Uygulamaları" temalarıyla dijital dönüşüm ekseninde sürdürülen teknoloji buluşmalarının bu ayki konuğu Gazi Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Mustafa Alkan oldu. Bilgi artışının teknolojiyi, teknolojinin de bilgi artışını tetiklediği pozitif geri beslemeli bir sarmal içinde olduğumuzu söyleyen Prof. Alkan, dijital dönüşümün sadece fiziki değişimle gerçekleştirilmesinin mümkün olamayacağını, en büyük hatanın burada yapıldığını; kültürel değişimin mutlaka sağlanması gerektiğine vurgu yaptı.

Ülker'den globalde büyük başarı



Türkiye'nin lider gıda şirketi Ülker; çevresel, sosyal ve yönetişim (ESG-Environmental, Social & Governance) performansıyla kendi kategorisinde dünya genelinde değerlendirilen şirketler arasında birinci olarak önemli bir başarı elde etti. Ülker ayrıca Borsa İstanbul'da işlem gören tüm sektörlerden 108 şirket arasında da ilk sıranın sahibi oldu.

Yapay zekâ girişimlerine banka desteği

Teknoloji alanında önemli yatırımlar yapan ve girişimcilik ekosistemini tamamlayıcı olarak gören İş Bankası Grubu'nun hayata geçirdiği 100. Yıl Girişim Sermayesi, yine Banka bünyesinde faaliyet gösteren Yapay Zekâ Fabrikası Programı kapsamında 2023 yılında 23 girişime yönelik yatırım kararı aldı. Yapay Zekâ Fabrikası'na kabul alan girişimler, kohort olarak adlandırılan jüri değerlendirmelerinde yaptıkları sunumlar ve seçim komitesi değerlendirmesi doğrultusunda seçildi ve 100. Yıl Girişim Sermayesi vasıtasıyla 100 bin Dolar yatırım almaya hak kazandı.



Kiğılı Cezayir pazarında

Kiğılı'nın yurt dışı mağaza atağında yeni durağı Cezayir oldu. Ülkenin sahil şeridinde turistik bir şehir olan Oran'da ilk mağazasını açan Kiğılı, böylece 85 yıllık kalitesi ve seçkin koleksiyonlarını Cezayir'de de müşterileriyle buluşturdu. Oran'ın en yeni ve en lüks alışveriş merkezi olan Oran Grand Mall'da müşterilerini ağırlamaya başlayan 142 metrekarelik mağazada, Kiğılı'nın değişen ve gençleşen tasarım çizgisi ile 'Hayatın içinde daha fazla Kiğılı' mottosunu yansıtan koleksiyonlar yer alıyor.



expense
araç maliyet yönetim sistemi

GÖZÜNÜZ ARKADA KALMASIN

ARAÇ MALİYETLERİNİN SESSİZ TEHLİKESİ GÖRÜNMEYEN GİDERLER

ARAÇLARIN İŞLETMELER İÇİN NE KADAR ÖNEMLİ OLDUĞUNU BİLİYORUZ, ANCAK MALİYETLERİN YÜZEYİN ALTINDA GİZLENDİĞİ SIKÇA UNUTULUYOR.



Peki Nedir Bu Görünmeyen Giderler ?

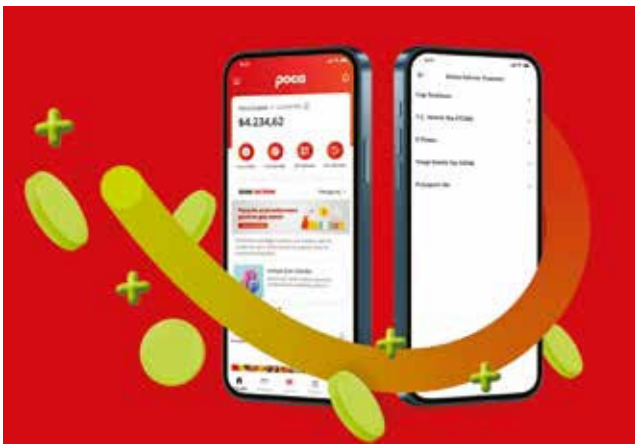
- Akaryakıt Sarfiyatı
- Lastik Eskime Hızı
- Fren Balata Eskime Hızı
- Disk Eskime Hızı
- Kaza Risk Artışı
- Servis Bakım Artışı

DETAYLI BİLGİ

0212 653 30 00

www.expense.com.tr

Dijital cüzdanla yeni bir deneyim



United Payment ile OYAK Portföy Yönetimi ortaklığıyla kurulan ve kullanıcılarına birçok ayrıcalık sunan dijital cüzdan Poca, ürün çeşitliliğini artırmaya devam ediyor. Farklı finansal ihtiyaçlara, hızlı, kolay ve güvenli bir şekilde çözüm sunmak amacıyla çalışmalarını sürdüren Poca, para transferinde yepyeni bir deneyimi kullanıcılarla buluşturuyor. Ülkenin ve bölgenin en büyük para transferi operasyonunu yürüten United Payment'ın yüksek teknolojili altyapısı sayesinde Poca, bankalar arası her saat hızlı para transferi yapılmasını sağlayan FAST sisteminin ardından, sektörde bir ilki daha gerçekleştiriyor. Kolay Adres Tanımlama Uygulaması KOLAS, ilk kez Poca ile dijital cüzdan kullanıcılarına sunuluyor.

NAKİT İADE VE ÖDÜL FIRSATI

Poca Genel Müdürü Cihan Çepni, "Poca olarak 2022 yılından bu yana kullanıcılarımıza çeşitli finansal ürünleri kusursuz bir müşteri deneyimi sunmak için çalışıyor, uygulamamızın hızlı, kolay ve güvenli yapısına sadık kalacak şekilde ürün çeşitliliğimizi artırıyoruz. FinTek sektöründe ilklerin öncüsü United Payment'ın yüksek teknolojili altyapısı sayesinde, Poca cüzdan üzerinden kolayca para transferi imkânı sunuyoruz. Kullanıcılarımız avantajlarla dolu Poca dünyasında tüm para transferlerini 7/24 olarak saniyeler içinde gerçekleştirebiliyorlar. Poca'yı uygulama marketlerinden indirdikten sonra birkaç kişisel bilgi ile anında ve ücretsiz üye olarak para transferi, sigorta satın alımı, yatırım işlemleri, fatura ödeme yapabiliyor ve QR işlemler, ön ödemeli kart seçenekleri gibi özelliklerden yararlanabiliyorlar. Üstelik bunları yaparken nakit iade kampanyalarından ve ödüllerden de faydalanabiliyorlar" diye konuştu.

Elektrikli otomobilde liderlik savaşı



Geride bıraktığımız 2023 takvim yılında Çinli markalardan peş peşe gelen model atakları Avrupalı üreticileri rahatsız etmeye başladı. Teknoloji savaşında yatırımlar devam ederken otomotiv sektöründe sadece "elektrikli" için yapılan yatırımlar yarım trilyon Doları aştı. KPMG tarafından 24'üncü kez yayınlanan "Küresel Otomotiv Yönetici" anketinde konuyla ilgili sıradışı sonuçlar yer aldı. Aralarında Türkiye'nin de bulunduğu 30 ülkede, otomotiv sektöründen 1.000'den fazla yöneticiyle yapılan ankette ilk dikkat çeken konu yatırım miktarı oldu. Elektrikli araçlara geçiş için yarım trilyon Dolardan fazla yatırım yapan sektörde yöneticiler bu yatırımların geri dönüş zamanını sorgulamaya başladı.

"KRİTİK BİR DÖNEMEÇTEYİZ"

Yayınlanan raporla ilgili değerlendirmelerde bulunan KPMG Türkiye Otomotiv Sektörü Lideri Hakan Ölekli, yöneticilerin artık daha temkinli adım attıklarına dikkat çekerek; "Küresel otomotiv liderlerini endişelendiren konuları mercek altına aldık. Otomotiv pazarında kaybeden değil kazanan olmak için yöneticiler stratejilerini yeniden düşünmeye başladı. Artık kendilerine bazı önemli sorular sormaları gereken kritik bir dönemeçteyiz. Bu stratejik soruların doğru yanıtlarını bulmak, şirketlerin önümüzdeki yıllarda bu alanda nasıl başarılı olacaklarını belirlemelerine de yardımcı olacaktır. Biz otomotivde hâlâ göz kamaştırıcı bir gelecek olduğuna inanıyoruz" dedi.

Sigorta güvenceli, taksitli ve senetli alışveriş dönemi başladı



İhlas Pazarlama ve Quick Sigorta Türkiye'de bir ilke imza atarak, "Fatura Koruma Sigortası Anlaşması" yaptı. Yapılan anlaşmayla Türkiye'de; sigorta güvenceli, taksitli ve senetli alışveriş dönemi başlamış oldu.

İhlas Pazarlama ve Quick Sigorta stratejik bir iş birliğine gitti. İki sektör devi, ticari devamlılığı sağlamak ve tüketicilere güvenli ödeme alternatifi oluşturmak amacıyla ortak projede buluşarak "Fatura Koruma Sigortası Anlaşması" yaptı. Anlaşma, İhlas Pazarlama Genel Müdürü Orhan Korkusuz, Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy ve Gülsoy Brokerlik Yönetici Ortağı Teoman Gülsoy'un katılımıyla düzenlenen törende imzalandı.

İhlas Pazarlama Genel Müdürü Orhan Korkusuz, "Bizi tanıyanlarla güzel bir ilişkimiz var. Onlarla bu sıcak diyaloğu mağazacılık kültürüne uyguluyoruz. Ama daha çok insanla tanışmak için bizi tanımayanlarla aramızda köprü kuracak fatura koruma sistemine ihtiyacımız vardı. Günümüzde bir ürünü taksitle almak istiyorsanız ve bunu alacak yeterli imkânınız yokken bu imkânı kredilendirerek yapmak istiyorsanız İhlas Mağazalarına gelin. Quik'le birlikte taksitle bütün ihtiyaçlarınızı görebilirsiniz. İhlas mağazalarından daha önceden almış, ödemiş ve onların tanıdığı bir müşteri olmanıza gerek yok. Quick aramızdaki bu ilişkiyi bir an önce kuruyor. Sizlerin taksitli mal almanıza imkân sağlıyor" ifadelerini kullandı.

Korkusuz sözlerini şu şekilde sürdürdü; "Seneler içerisinde doğrudan satışın getirdiği İhlas Mağazalarıyla devam eden çok büyük bir müşteri kitlemiz var. Ama çok büyük dediğimiz müşteri kitlesi hala Türkiye ölçeğinde perakende sektörü için oldukça küçük. 2024 yılında Quick uygulamalarını tüm Türkiye mağazalarında iyi bir şekilde uyguladığımızda senetli satışımızı iki katına çıkarmayı hedefliyoruz."

SENETLİ ALIŞVERİŞ DÖNEMİ

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ise anlaşmayla ilgili olarak şunları söyledi; "Bu anlaşma ile sigortalılarımıza bir kredi tesis etmiş oluyoruz. Bankaların verdiği banka teminat mektuplarına nasıl gayri nakdi kredi deniliyorsa aslında bizim kefalet sigortalarına yaptığımız işte gayri nakdi kredi teslimi. Fatura koruma sigortası da bir gayri nakdi kredi ürünü sayılabilir. Dolayısıyla bu ürünü kullanacak, bizim ona kefil olacağımız fatura koruma sigortası vereceğimiz kişilerin sistemde bir değerlendirmesini yapıyoruz. Kredi kartı olmayan, kredi kartı limitini kullanmak istemeyen, bu limiti başka alanlarda kullanmak isteyen kişilerin taksitle, senetle alışveriş yapabilmesi noktasında biz şirket olarak onlara kefil oluyoruz. Onlara bir kefalet veriyoruz. İhlas Pazarlama'nın, İhlas Mağazacılığın, Türkiye'ye yayılmış 320 şubesinden güvenle huzurla senetle alışveriş yapmasının önünü açıyoruz."

Büyüme mücadelemiz Ağustos ayından sonra başlayacak

Büyümeden enflasyona, kur ve cari açıktan yabancı sermayeye kadar merak edilen birçok konu ile ilgili Bursa'da düzenlenen "İhracatta Sürdürülebilir Gelecek" buluşmasında açıklama yapan Garanti BBVA CEO'su Recep Baştuğ, bu yılın ilk yarısında enflasyonun tepe noktasını görüp, ardından gerilemesini beklediklerini söyledi.

Garanti BBVA'nın Avrupa Yeşil Mutabakatı uyum sürecinde sürdürülebilir yatırımların önünü açmak amacıyla start verdiği "İhracatta Sürdürülebilir Gelecek" buluşması, Bursa'da iş dünyasını bir araya getirdi. Buluşmada bankacılık ve ekonomiye dair konuşan Garanti BBVA Genel Müdürü Recep Baştuğ, 2024'ün geçen yıl başlayan ekonomide dengelenmenin devamı niteliğinde olacağını söyleyerek, sadeleşmenin kendini derinden hissettireceğini ifade etti.

"YIL SONU ENFLASYON BEKLENTİMİZ YÜZDE 40-45 ARALIĞINDA"

Bu yılla birlikte 2025 yılının ana konusunun enflasyon olacağını belirten Baştuğ, enflasyonun hedeflendiği seviyelere yaklaşabilmesi için bir süre yüksek faiz ortamının içinde kalacağımızı söyledi. "Uygulanan ekonomi politikalarının sonuçlarını, son dönemde hızlı artan rezervlerimizde ve enflasyon eğiliminde elde edilen düşüşte gözlemlemeye başladık. Yılın ilk yarısında enflasyonun tepe noktasını görüp ardından gerilemesini bekliyoruz. Sene sonu Merkez Bankasının hedefi yüzde 36. Bizim ise yıl sonu enflasyon beklentimiz yüzde 40-45 aralığında. Özellikle baz etkilerin çıkmasıyla Ağustos'tan sonra kalıcı enflasyon oranına yaklaşacağız" diyerek asıl büyüme mücadelesinin bundan sonra başlayacağını ifade etti. Baştuğ, enflasyonla mücadelenin bir başka boyutunun bütçe olduğunu vurgulayarak, "Hükümet, bugüne kadar benim gördüğüm en istikrarlı bütçe yönetimini yaptı. Göstergeler sürekli kontrol altında ilerledi. Geçtiğimiz yıl da aynı manzara ile karşı karşıyaydık. Aslında bütçe çok kontrol altındaydı ama istenmeyen bir deprem etkisi yaşandı." dedi.

"ENFLASYONLA MÜCADELEDE KILCAL DAMARLARA DOKUNULMALI"

Kredi kartlarının şu anda en ucuz finansman aracı olduğunun altını çizen Baştuğ, eğer enflasyonla mücadele edilecekse bu tür kılcal damarlara dokunulması gerektiğini belirterek kredi kartlarında caydırıcılığı sağlamak için kart faizlerinin artırılmasının önemine vurgu yaptı. Bankacıların enflasyonun atında para kazanmaya devam ettiğini belirten Baştuğ, ortalama mevduat faizinin yüzde 40-45 olduğunu hatırlatarak negatif marjla çalıştıklarını anlattı. Bankaların sermayelerinin çok güçlü olduğunun altını çizen Baştuğ, ancak bugüne kadar düşük faiz yüksek enflasyon döneminde gerileyen ödenemeyen kredilerde faiz artışı ile birlikte sorunların beraberinde geldiğini söyledi.

"HERKES DARALMAYA HAZIRLIKLI OLMALI"

Yabancı yatırımda pozitif beklentilerinin olduğunun altını çizen Baştuğ, yabancı yatırımın gelmeye başladığını belirterek şimdiye kadar 8 milyar dolar bono piyasasına ve 3 milyar dolar da hisse piyasalarına yönelen yabancı sermayenin gelmeye devam edeceğini ifade ederek. "Para ve maliye politikaları bunu hak ediyor. Eğer para ve maliye politikaları birbirine uyumlu olursa ciddi girişler bekliyorum" diye konuştu.

Taşımacılıkta
ONURLUYUZ



ONURLU TURİZM

AS ONURLU TURİZM İÇ VE DIŞ TİCARET A.Ş.
Yakuplu Mah. 64. Sk. No:18A Beylikdüzü/İstanbul
Telefon: 0(212) 875 0 800 Fax: 0(212) 875 0 535
E-Posta: info@onurluturizm.com

www.onurluturizm.com

Mobilya sektörü dünya ile buluştu



Uluslararası İstanbul Mobilya Fuarı, 23-28 Ocak tarihlerinde İstanbul Fuar Merkezi ve TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde ziyaretçilerine kapılarını açtı. MOSFED Sektör Kurulu Başkanı Ahmet Güleç, "Uluslararası İstanbul Mobilya Fuarı ile Türk mobilya sektörü dünya ile buluştu. 3 bin markanın ürünlerini sergilediği bu dev organizasyon, 30 bini yabancı olmak üzere 200 binden fazla ziyaretçi ağırladı" dedi.

Uluslararası İstanbul Mobilya Fuarı, 23 Ocak tarihinde İstanbul Fuar Merkezi ve TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde ziyaretçilerine kapılarını açtı. Fuara; Ticaret Bakanı Ömer Bolat, Ticaret Bakan Yardımcısı Mahmut Gürcan, İstanbul Valisi Davut Gül'ün yanı sıra bir çok isim katıldı.

Fuarın açılış gününde bu buluşmanın küresel anlamda birçok olumlu katkısının olduğunun altını çizen Ticaret Bakanı Ömer Bolat, "Fuarın yeni pazarlara açılmak, mevcut iş ilişkilerimizi geliştirmek ve ihracatımızın artırılması noktasında çok faydalı olacağına inanıyorum. Küresel ihracat, küresel ticaret 2023 yılında soluklandı ve yüzde 5,6'lık bir gerileme kaydetti. Ama bizim ihracatçılarımız durmadı ve bize 2023 yılında 255,8 milyar dolarlık bir mal ihracatı rekoru yaşattı. 2023 yılında hizmet ihracatçılarımız bize 100 milyar dolarlık hizmetler ihracatı ile güzel bir hediye verdi" dedi.

İstanbul'un bir ticaret başkenti olduğunu dile getiren İstanbul Valisi Davut Gül, "Ticaret Bakanımızın liderliğinde İstanbul'da her hafta birden fazla fuarımız oluyor. İstanbul ticaretin başkenti. Anadolu'da üretilen mobilyalar buraya geliyor. Kayserilileri tebrik ediyorum. Hulusi Akar bakanımızın başkanlığında valisiyle, belediye başkanıyla, milletvekilleriyle, oda başkanlarıyla, sanayicileriyle Kayseri'nin tesadüfen Kayseri olmadığını bir kez daha gösterdiler. Katılımlarıyla burayı şenlendiren bütün sektöre, ev sahipliği yapan başkanlarımıza, hamiliklerinden dolayı bakanlarımıza ve emeği geçen herkese teşekkür ediyorum" ifadelerini kullandı.

"10 MİLYAR DOLARLIK HEDEF"

Sektörün gün geçtikte büyük bir gelişme kaydettiğini belirten İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, "Her iki fuar merkezinin aklı selim yaklaşımı ve sektörün de olumlu katkısıyla beraber İstanbul'da iki noktada yapılan tek fuar olma özelliği taşıyor bu fuar. 3 bine yakın markamız var. Sektörümüz büyüyor, gelişiyor. 10 milyar Dolarlık bir hedefimiz var ve 2024 yılından başlayarak kısa süre içerisinde 2028'e varırken 10 milyar dolarlık hedefimize de ulaşmış olacağız" şeklinde konuştu.

"İHRACATIMIZI ARTIYLA KAPATMAYI BAŞARDIK"

Sektördeki küresel düşüşe rağmen ilerleme kaydettiklerini söyleyen Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı Mustafa Gültepe; "Küresel talebin gerilediği bir dönemde ihracatımızı artıyla kapatmayı başardık. 121 firmamızla Cumhuriyet tarihimizin en yüksek ihracat rakamına ulaştık. Bugün geldiğimiz noktada istikrarın başarımızın arkasındaki en temel unsur olduğunu belirtmek istiyorum" diye konuştu.

"TÜRKİYE'YE 35 MİLYAR DOLAR KAZANDIRDIK"

Mobilya Dernekleri Federasyonu (MOSFED) Sektör Kurulu Başkanı Ahmet Güleç birçok marka ile bir araya geldiklerini belirterek, "Türk mobilya sektörünün iftihar ve dünyayla buluşma günü. 3 bin markanın ürünlerini sergilediği bu dev organizasyonun 30 bini yabancı olmak üzere 200 binden fazla ziyaretçi ağırladı. Mobilya fuarı küresel trendlerin buluştuğu, çok sayıda ticari iş birliğinin gerçekleştirildiği ve her yıl bir önceki yıla göre daha iyi organize edilen verimli bir etkinlik olması açısından önem taşıyor" şeklinde konuştu.

Türk mobilya sektörünün dünya ticareti adına önemli bir yerde olduğunu belirten MOSFED Başkanı Ahmet Güleç, "Türkiye'de üretim yapan mobilya sektörünün dünyada bir saygınlığı var. Bunun yanında, dünya ticareti adına aldığı bir pay var. Bir ülkenin mobilya sektöründe liderliğe oynaması için üretim yapması ve sivil toplum tarafından desteklenmesi gerekir. Tüm bunların dışında, uluslararası fuarlara katılım sağlanıyor mu buna bakmak lazım. Mobilya sektörü Türkiye'de üretici bir sektör. Toplamda 45 bin tane üreticimiz var. Bunun 20 bini ihracatçı. Türkiye'deki imalat yapan sektörlerin yüzde 10'u mobilyacı. Türkiye'de imalatta çalışan ve istihdam edenlerin yüzde 5'i de mobilyacı. Demek ki Türkiye bir mobilya üretim ülkesi" ifadelerini kullandı.

Mobilya sektörünün tasarımdan üretime kadar birçok yeniliğe katılmasını dile getiren Ahmet Güleç, "Sürekli olarak dünyadaki iş ortaklarımız ile tasarım geliştirmeliyiz. Özellikle markalaşma meselesi tasarımdan da geçiyor. Bunları yaptığımızda MOSFED, dernekler ve sivil toplum örgütleri tarafından destekleniyoruz. Ancak, yapılan bu fuarların faydası yadsınamaz. Özellikle pek çok üreticinin bir araya geldiği bu tür etkinlikler, sektörün gelişmesinde oldukça etkili. Bizler burada sektöre neler kazandırabiliriz diye düşünüyoruz. Birçok ziyaretçi ve üreticiyi burada buluşturuyoruz. Tüm bunlar ile birlikte tasarımda yenilikler yaparak, mobilya sektöründe önce olmak istiyoruz" dedi.

Mobilya sektörünün global anlamda enflasyon etkeni ile birlikte yüzde 7 oranında küçüldüğünü söyleyen Ahmet Güleç, "Dünyadaki mobilya sektörü yüzde 7 civarında küçüldü. Bir kere dünyanın her yerinde 'enflasyon' diye bir canavar var. Biz bu düşüşün ana sebebi olarak enflasyonu görüyoruz. Mobilya sektörü de bu canavarın etkisiyle değer kaybetti.



MOSFED Başkanı Ahmet Güleç, "Bir ülkenin mobilya sektöründe liderliğe oynaması için üretim yapması ve sivil toplum tarafından desteklenmesi gerekir. Tüm bunların dışında, uluslararası fuarlara katılım sağlanıyor mu buna da bakmak gerekiyor.

Gıda veya kıyafeti daha az etkileyen enflasyon, mobilya sektöründe daha büyük bir etki oluşturdu. Bu süreçte mobilya satışları ötelendi ve maliyetleri çok yükseldi. Maalesef Türkiye'de de yüzde 3 oranında bir küçülme yaşandı. Dünya bizden daha fazla etkilendi. 2024'te bu etkileri azaltmak en büyük hedefimiz" dedi.

"YÜZDE 10 BÜYÜMEYİ PLANLIYORUZ"

Yeni yılın mobilya sektörü açısından ivme kazanacağı bir dönem olacağını ifade eden Ahmet Güleç, "2024 mobilya sektörü açısından artış yılı olacak. Beklentimiz dünyada yüzde 2 civarında bir artış yaşanması. Ancak, biz de Türk mobilya sektörü olarak yüzde 10 büyümeyi planlıyoruz. Yalnızca şimdiki yıl değil, 2028 yılına kadar ki büyüme planlarımız devrede. 2028 yılında 375 milyar Dolar ihracatın 12 milyar Dolarını mobilya sektörü olarak yapacağız. Bunun alt yapısı için yeni fikirler ve üretim yatırımları lazım. Tüm bunların yanında, yeni teknolojiyi takip etmek gerekiyor. Hep söylediğimiz gibi markalaşma ve dünya için ürün geliştirmemiz çok önemli. Bizler Türk mobilyacıları olarak; 200 ülkede bulunan evlere, ofislere, rezidans ve otellere ulaşabileceğimiz yeni projeler ile var olmak durumundayız" şeklinde konuştu.



İŞTE TİCARİ DİPLOMASİYİ YÖNETECEK YENİ BAŞKANLAR



Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK), 2024 Yılı İş Konseyleri Seçimli Olağan Genel Kurulunu gerçekleştirdi. DEİK Başkanı Nail Olpak'ın ev sahipliğinde gerçekleştirilen seçimli genel kurulda İş Konseylerinin yeni dönem Başkanları ve Yürütme Kurulu Üyeleri seçildi.

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, 2024 Yılı İş Konseyleri Seçimli Olağan Genel Kurullarını DEİK Başkanı Nail Olpak ev sahipliğinde gerçekleştirdi. DEİK çatısı altında 'İkili İş Konseyleri', 'Sektörel İş Konseyleri', ve 'Özel Amaçlı İş Konseyleri' olarak faaliyet gösteren İş Konseyi'nin Seçimli Genel Kurulu aynı gün eş zamanlı yapılarak, İş Konseylerinin yeni dönem Başkanları ve Yürütme Kurulu Üyeleri seçildi.

DEİK İş Konseyleri 2023 Yılı Seçimli Olağan Genel Kurulları ile ilgili açıklamalarda bulunan DEİK Başkanı Nail Olpak, "Türk İş Dünyasının 144 ülkesiyle, yedi sektörel alandaki temsilini üstlenen 151 İş Konseyimizin Başkan ve Yürütme Kurullarını seçtiğimiz İş Konseyleri Genel Kurulumuz hayırlı olsun. Görevini tamamlayan İş Konseyi Başkanlarımıza ve Yürütme Kurullarına emekleri için teşekkür ediyorum. Göreve yeni başlayan İş Konseyi Başkanlarımıza ve Yürütme Kurullarına başarılar diliyorum" ifadelerini kullandı.

"11 KADIN BAŞKANIMIZ VAR"

Seçim sonuçlarıyla ilgili konuşma gerçekleştiren Nail Olpak, "46 üyemiz ilk defa oldu. 22 Başkanımız üç dönem kuralı gereğince görevini bıraktı. 66 Başkanımız da görevlerine tekrar seçildi, 11 Kadın Başkanımız var. Bu değişim oranı ve kurumsal hafızayı canlı tutan makul devam, çok güzel bir dinamizm. Devamla, vefamızın unutulmaz bir ifadesi olarak, kurulduğu günden bugüne kadar, bu güzel aileye emek ve destek veren herkese teşekkür ediyor, vefat edenlere Allah'tan rahmet diliyorum" dedi.

DEİK'İN YENİ BAŞKANLARI

Ülke	Başkan
ABD	Murat Özyeğin
Afganistan	Samet Öztürk
Almanya	Mehmet Ali Yalçındağ
Angola	Halil Enes Olpak
Arjantin	Şükrü Bozluolcay
Arnavutluk	Bilal Kara
Avustralya	Steven Young
Avusturya	Burak Bilge
Azerbaycan	Selçuk Akat
Bahreyn	Bilgün Gürkan
Bangladeş	Hidayet Onur Ozden
Belarus	Yılmaz Soycan
Belçika	Şerif Tosyalı
Benin	Halit İnci
Birleşik Arap Emirlikleri	Mehmet Ali Akarca
Birleşik Krallık	Osman Okyay
Bosna Hersek	Hasan Topaloğlu
Brezilya	Burak Altay
Bulgaristan	Mustafa Zeki Saribekir
Cezayir	Muhammet Mesut Toprak
Cibuti	Fatih Volkan Kazova
Çekya	Ali Yüce
Çin	Korhan Kurdoğlu
Danimarka	Berna Gözbaşı
DEİK/Dijital Teknolojiler	Recep Erdem Erkul
DEİK/Eğitim Ekonomisi	İrfan Gündüz
Ekvador	Metin Öngel
Ekvator	Murat Efendi Ataer
Endonezya	Doğan Karadeniz
DEİK/Enerji	Ahmet Taha Yıldız
Estonya	Banu Küçükel
Esvatini Krallığı	Mehmet Cihat Demir
Etiyopya	Salim Metin
Fas	Hatice Zeynep Bodur Okyay
Fildişi Sahili	İhsan Şahin
Filipinler	Hamit Altunkaya
Filistin	Cemalettin Kerim
Finlandiya	Erdi Çapar
Fransa	Hüseyin Çağatay Özdoğru
Gabon	Ersel Topaloğlu
Gambiya	Hakkı Tuna Sayın
Gana	Abdulkadir Turan
Güney Afrika	Abubekir Salim
Gürcistan	Recep Ali Karakoyun
Hırvatistan	Can Soyak

Ülke	Başkan
Hindistan	Hülya Gedik
Hollanda	Stefano Kaslowski
Hong Kong	Talip Murat Kolbaşı
Irak	Halit Acar
İran	Osman Aksoy
İrlanda	Emre Yıldız
İspanya	Ebru Özdemir
İsrail	Mert Özgün
İsveç	Bahadır Balkır
İsviçre	Zeki Yıldırım
İtalya	Lale Cander
Japonya	Ahmet Çalık
Kamboçya	Mahir Alp
Kanada	Mehmet Yılmaz
Karadağ	Bayram Akgül
Katar	Mustafa Başar Arıoğlu
Kazakistan	Selçuk Yüce
Kenya	Ömer Karadeli
Kırgızistan	Aydın Mıstaçoğlu
KKTC	Fatih Mehmet Keçebir
Kolombiya	Özer Öz
Kongo Demokratik Cumhuriyeti	Yusuf Cenk Dağsuyu
Kore	Haluk Kayabaşı
Kosova	Batuhan Özdemir
Kuveyt	Turhan Serdar Bacaksız
Kuzey Makedonya	Vedat Ergünbaş
Küba	Oğuz Satıcı
Letonya	Vehbi Serkan Kaptan
Liberya	Semih Fermanlı
Libya	Murtaza Karanfil
Litvanya	Serdar Kurt
DEİK/Lojistik	İbrahim Kemal Barış Dillioğlu
Lübnan	Abdülkadir Akkuş
Macaristan	Suat Gökhan Karakuş
Malezya	Temel Kotil
Mali	Savaş Geyik
Malta	Erhan Çiloğlu
Mauritius	Fikret Murat Tural
Meksika	Yüksel Yıldırım
Mısır	Mustafa Denizer
Moğolistan	Özkan Öztürk
Moldova	Burak Burçin Kılıçoğlu
Moritanya	Zeynel Abidin Kaymak
Mozambik	Temel Akgün
Namibya	Muhammed Yusuf Bedir
Nepal	Cem Aker
Nijerya	Doruk Nüshet Emiroğlu
Özbekistan	Özgür Onur Özgüven
Pakistan	Atilla Demir Yerlikaya
Paraguay	Erdoğan Ayboğan
Peru	Lale Keşoğlu
Polonya	Ercan Emrah Duman
Portekiz	Mustafa Mertcan
Romanya	Ali Kibar
Ruanda	Selim Bora
Rusya	İzzet Ekmekçibaşı
DEİK/Sağlık	Mehmet Altuğ
Senegal	Fuat Tosyalı
Seyşeller	Fuat Eroğlu
Sırbistan	Osman Arslan
Sierra Leone	Fatih Altunbaş
Singapur	İbrahim Süha Güçsav
Slovakya	Harika Güral
Slovenya	Mustafa Adnan Sezgin
Somali	Ahmet Sami İşler
Sri Lanka	Mehmet Ali Uğur
Sudan	Serdar Yıldızgörer
Suriye	İbrahim Fuat Öçzörekçi
Suudi Arabistan	Haşim Süngü
Şili	Ahmet Bilge Anbarlılar
Tacikistan	Cihangir Fikri Saatçioğlu
Tanzanya	Erdem Arıoğlu
Tayland	Cemil Çakar
Tayvan	Necmetdin Uzun
Togo	Abide Gülel (Birsen)
Tunus	Kadir Mete Geçer
Türkmenistan	Mahmut Er
Uganda	Doğan Ali Doğan
Ukrayna	Ruşen Çetin
Uluslararası Tek. Müşavirlik Kon.	Tolga Şahin
Umman	Yunus Ete
Uruguay	Faruk Kayar
Ürdün	Levent Birant
Venezuela	Ali Galip İlter
Vietnam	Reha Denemeç
Yemen	Abdullah Eriş
Yeşil Burun	Kemal Arslan
Yunanistan	Adnan Polat
Yurt Dışı Yatırımlar	Kübra Orakçıoğlu Kazan
Zambiya	Volkan Okur Yılmaz

DÜNYADA GÜVEN YENİDEN İNŞÂ EDİLİYOR

Kamu, özel sektör, sivil toplum ve akademi dünyasından 3 bine yakın katılımcının bir araya geldiği Dünya Ekonomik Forumu 54. Yıllık Toplantısı'nda, küresel güvenlik sorunları, yeni istihdam fırsatları, iklim acil durumuyla mücadele ve yapay zekâ uygulamaları masaya yatırılırken, dünyanın ve insanlığın geleceği için çözüm önerileri tartışıldı. Dünya liderlerinin, yapay zekâ yenilikçilerinin katılımıyla gerçekleşen Davos Zirvesi'nin bu yılki ana teması ise " Güveni Yeniden İnşâ Etmek" oldu.

Davos Zirvesi bu yıl 15 Ocak'ta başladı, 120 ülkeden 2 bin 800'ü aşkın siyasetçi, akademisyen, iş insanları ve sivil toplum kuruluşu temsilcilerinin katıldığı, Zirve'de 300'den fazla oturum düzenlendi. Dünyanın geleceği hakkında çeşitli tartışmalarda bulunan liderler, yapay zekânın gelişimi, Orta Doğu'da yükselen gerilim, Ukrayna ve Rusya arasında yaşanan savaş, küresel güvenlik problemleri, ekonomik büyüme, enerji dönüşümü, teknolojik gelişmeler ve dijitalleşme gibi pek çok konu üzerinde tartışmalarda bulundular. Dünyanın dört bir yanından 3 binden fazla katılımcının buluştuğu Davos Zirvesi'nde 1.600 iş insanı, 350 devlet başkanı yüzlerce bakan, akademisyen ve girişimci yer aldı.

TÜRKİYE'DEN İŞ İNSANLARI DAVOS'TA YERİNİ ALDI

Düzenlenen forumlara Türkiye'den de şirket yöneticileri katıldı. Tosyalı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Fuat Tosyalı, Sabancı Holding CEO'su Cenk Alper, Koç Holding CEO'su Levent Çakıroğlu, Sabancı Holding Enerji Grup Başkanı Kıvanç Zaimler, Limak Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ebru Özdemir, Aydem Enerji CEO'su İdris Küpeli, Eczacıbaşı Topluluğu CEO'su Atalay Gümrah gibi isimler çeşitli oturumlara katıldı.

DAVOS'TA GÖRÜŞÜLEN ANA BAŞLIKLAR

Jeopolitik gerilimler

Katar Maliye Bakanı, Hamas ile İsrail arasında süre gelen çatışmaların tüm Orta Doğu ekonomisini yavaşlattığını dile getirdi, Arap devletleri kalıcı barış sağlamadıkça yeniden fon oluşturmayacaklarını belirttiler.

İklim değişikliği mercek altına alındı

Davos'ta düzenlenen çeşitli oturumlarda iklim değişikliğinin toplum üzerinde etkisi ve oluşturulan farkındalığa dikkat çekildi, Brezilya Sağlık Bakanı Nisia Trindade Lima, sel ve aşırı yağışlarla birlikte gelen su ve sivrisinek kaynaklı hastalıklar, kuraklıkla birlikte gelebilecek yetersiz beslenme gibi endişeler anlatıldı.



Ekonomistlerin 2024 tahminleri

Ekonomistler, dünya ekonomisinin jeopolitik gelişmeler, finansman koşullarının sıkılaşması ve belirsizleşmesi sebebiyle zayıflayacağını aktardı.

Davos'ta gerçekleştirilen WEF yıllık toplantısında "Baş Ekonomist Görünüm Raporu 2024" açıklandı. Raporda dünya ekonomisi için beklenilen durumun "durgun" olmaya devam ettiği belirtildi, Küresel ekonominin yüksek enflasyon sebebiyle sıkı finansman koşulları ve jeopolitik anlaşmazlıklarla mücadeleye devam ettiği belirtildi.

Baş ekonomistlerin yüzde 56'sı küresel ekonomide bu yıl zayıflama gerçekleşeceğini düşünürken, yüzde 43'ü ko-



şullarda değişiklik yaşanmayacağını ve küresel ekonomide büyüme gerçekleşeceğini aktardı.

54'üncü Dünya Ekonomik Forumuna (WEF) sunulan 2024 Küresel Risk Raporu ekonomi ve siyasetin hem yakın hem de orta vadedeki en büyük 10 riskini de gözler önüne serdi. 2024 Küresel Risk Raporu'nun en çarpıcı yanı önümüzdeki 2 yıl ve 10 yıllık sürelerde ekonomi ve siyaseti tehdit eden risklerin çoğunluğunun mali ya da güvenlik kaynaklı değil, doğa ve teknoloji kaynaklı olarak gösterilmesi.

İki yıl olarak alınan yakın vade için en büyük risk olarak küresel plandaki yanlış ve çarpıtma bilginin (misinformation and disinformation) yayılması gösteriliyor. Bunun hükümetlerin ve kurumların meşruiyetine zarar verdiği yorumu yapılıyor. Yanlış ve çarpıtma bilgi (10) yıllık orta vade risk analizlerinde de 5'inci sırada yer alıyor.

VitrA KARO DAVOS ZİRVESİ'NDEN ÖDÜLLE DÖNDÜ

VitrA Karo, Dünya Ekonomik Forumu tarafından karo seramik sektöründe Global Lighthouse Network'e seçilen ilk kuruluş olarak 'geleceğin üretim tesisleri' arasında yerini aldı. VitrA Karo'nun GLN'ye katıldığını belgeleyen ödül, Davos Zirvesi kapsamında düzenlenen ödül gecesinde takdim edildi. GLN Danışma Kurulu'nun ev sahipliğinde, zirvenin ilk gününde düzenlenen törende ödülü Eczacıbaşı Topluluğu CEO'su Atalay Gümrah ve VitrA Karo CEO'su Hasan Pehlivan, McKinsey&Company Küresel Operasyon Teknolojisi Başkanı Enno de Boer ve Dünya Ekonomik Forumu Gelişmiş Üretim ve Tedarik Zincirleri Merkezi Başkanı Kiva Allgood'dan aldı.

VitrA Karo Ceo'su Hasan Pehlivanın ödül töreninde yaptığı konuşmada "Dünya çapında bir ödülle taçlandırılan başarımız, sonu olan bir yatırım değil, uzun soluklu bir yolculuk, yeni bir iş yapma şekli. Eczacıbaşı Topluluğu'nun desteğiyle, akıllı teknolojilerin rüzgarını arkamıza alarak ülkemiz ve dünyanın geleceği için katma değer üretmeye devam edeceğiz" şeklinde oldu.

"TÜRKİYE BU COĞRAFYANIN EN KİLİT ÜLKELERİNDEN BİRİ"

Zirvede iki ayrı oturumda konuşmacı olan Sabancı Holding CEO'su Cenk Alper, WEF İcra Kurulu Başkanı Mirek Dušek moderatörlüğünde gerçekleşen "Avrasya için Yeni Bir Şafak?" panelinde yaptığı konuşmada Türkiye'nin bölgedeki önemini özel sektör perspektifinden değerlendirdi. Cenk Alper, "Türkiye bu coğrafyanın en kilit ülkelerinden biri. Stratejik coğrafi konumunun yanında, aynı zamanda güçlü altyapısı, kaliteli iş gücü, dinamik nüfusu ve yatırımcılar için sunduğu yüksek potansiyel ile bölgede kalıcı kalkınmaya örnek teşkil eden, bölge ülkeleri için 'kutup yıldızı' görevi gören bir ülke" diye konuştu.

Sürdürülebilirliğe vurgu yapan Alper, "Özellikle Avrupa Yeşil Mutabakatı ile birlikte, sürdürülebilirlik yaklaşımı bölgedeki iş yapma kültürünün de ana belirleyicilerinden biri olacak. Bu noktada, Türk iş dünyasının ortaya koyduğu yaklaşım da bölgenin ekonomik kalkınması için kilit rol oynayacak" dedi.

SU VERİMLİLİĞİ İÇİN YENİ TEKNOLOJİLER

Zirve kapsamında düzenlenen "İklim Değişikliğine Uyum için Yeni Uygulamalar" başlıklı oturumda konuşan Koç Holding CEO'su Levent Çakıroğlu, topluluğun 2050 yılında karbon nötr olma hedeflerine vurgu yaptı. "Su kıtlığı, iklim değişikliği kaynaklı en önemli problemler arasında yer alıyor" diyen Çakıroğlu, bu nedenle su verimliliğini artıracak projelerin hayata geçirilmesinin kritik öneme sahip olduğunun altını çizdi. Çakıroğlu, "Bu kapsamda suyun verimli kullanımına yönelik teknolojiler geliştiriyor ve tüm değer zincirimizde iklim değişikliğine uyum için gerekli adımların atılmasına öncülük ediyoruz" dedi.







Patili dostlarımız kışa hazır mı?

Patili canların hayatlarına sağlıklı ve mutlu bir şekilde devam etmeleri için kışa hazırlanması gerekir. Can dostlarımız için gerekli olan tüm besin ve takviye ihtiyaçlarını karşılayarak kışı sağlıklı bir şekilde geçirmelerini sağlamak mümkün.

İnsanlar gibi patili canlar da mevsim geçişlerinden etkilenir. Daha soğuk bir döneme girecek olan dostlarımız bu döneme hazırlık için tüylerini yeniler, deri nem ve yağ dengesi başta olmak üzere tüm metabolizmasını kışa hazırlar. Hazırlık sürecinde de patili canlarımızın vitamin, mineral gibi hayati ihtiyaçları her zamankinden fazla olur. Supplement markası BioFeline, geliştirdiği Plus+B, Fish Oil ve Derma Paste ile patili canlarımızın mevsim geçişlerinde ve özellikle kış aylarında artan besin ve bakım ihtiyaçlarını karşılar. Kışa, BioFeline ile hazırlanan patili canlar, hazırlık sürecinde ve kış aylarında deri, tüy sorunları yaşamaz. Mutlu ve sağlıklı bir kış geçirir. Patili dostlarımızın sağlığı için birçok ürün geliştiren BioFeline, aralık ayına özel hazırladığı yeni yıl kampanyasıyla da hayvanseverlerin ekonomisine destek oluyor.



CAN DOSTLARIMIZIN SAĞLIKLARI İÇİN GEREKLİ TÜM İHTİYAÇLARINI KARŞILAR

Kedilerin biotin ve çinko ihtiyacını karşılayan, köpeklerin sağlıklı deri ve tüy yapısına sahip olması için gerekli vitamin ve mineralleri içeren BioFeline Plus+B, dermatolojik problemlerin giderilmesine yardımcı olur. Deriyi nemlendirerek kuruluk ve kaşıntıların önüne geçer. E vitamini içeriğiyle deriye zarar verebilecek serbest radikalleri ortadan kaldırır. BioFeline Fish Oil, patili dostlarımızın kaliteli ve sağlıklı bir yaşam sürmesi için gerekli olan omega-3 ve omega-6 ihtiyaçlarını karşılar. Tüy dökülmesinde, diş ve diş eti sağlığında, alerjik deri rahatsızlıklarında, bağışıklık sisteminin güçlendirilmesinde, kalp ve göz rahatsızlıklarında etkili bir takviye sağlar. Aynı zamanda kan basıncını, sindirim ve dolaşım sisteminin düzenlemesine destek olur. Çuha çiçeği yağı içeriğiyle BioFeline Derma Paste, deriyi nemlendirir. Omega 3 ve omega 6 yağ asitleri ile dermatolojik problemlere karşı koruma sağlar. Deri ve tüy yapısını biotin, çinko ve B vitamini bileşimi ile destekler.


VIBE
Çatal Kaşık
Bıçak Takımı
24 - 36 Parça
bambum®
www.bambum.com.tr
@bambum



MURAT **BAŞAR**

L'Oréal Türkiye'de Satış Direktörü görevini üstlenen Murat Başar, 1 Ocak 2024 itibarıyla L'Oréal Türkiye Kurumsal E-Ticaret Direktörü olarak görev yapmaya başladı.



ECE TURA **EREN**

Kärcher Türkiye'de Tüketici Ürünleri Yönetimi ve Pazarlama Direktörlüğü görevine Ece Tura Eren getirildi.

> ***Abdi İbrahim'de Uluslararası Pazarlar ekibi bünyesinde iki üst düzey atama gerçekleştirildi. Barış Güven, Orta Doğu Kuzey Afrika (MENA) ve Körfez Ülkeleri (GCC), Cemal Battal ise Balkan ve Bağımsız Devletler Topluluğu (CIS) Bölge Direktörlüğü görevlerine getirildi.***



PELİN **AYDOĞDU**

Pazarlama ve ürün yönetimi alanında farklı liderlik rollerinde 20 yıllık deneyimi bulunan Pelin Aydoğdu, Danone Uzman Beslenme Erişkin Grubu Başkan Yardımcısı oldu.



ERDEM **ATAY**

YDA, Gama-Türkerler PPP Projelerinden Sorumlu Operasyon Başkanı olan Erdem Atay, 2024 yılının Ocak ayından itibaren ISS Türkiye Grup İnsan ve Kültür Başkanlığı görevine getirildi.



BAŞAK **ÜNAL**

118 yıldır Türkiye'de faaliyetlerini sürdüren Nestlé'nin Pazarlama ve Kurumsal İletişim Direktörlüğü görevini Başak Ünal üstlendi.



ONUR **DEDE**

Castrol ve bp'de birçok ulusal ve uluslararası görevde bulunan Onur Dede, Castrol Ortadoğu, Türkiye ve Afrika Pazarlama Direktörü oldu.



ECE **DEMİRPENÇE**

Akfen Holding bünyesinde Gayrimenkul Geliştirme Koordinatörü olarak görevini sürdüren Ece Demirpençe, Akfen GYO A.Ş.'de Genel Müdür olarak atandı.

“P&G Türkiye, Kafkasya ve Orta Asya Yönetim Kurulu Üyeliği ve Satıştan Sorumlu Başkan Yardımcılığı görevine, P&G Türkiye, Kafkasya ve Orta Asya Güzellik, Erkek Bakım ve Sağlık Grubu’nun Ticari Operasyonlarından Sorumlu olan Armağan Sunerli getirildi. Türkiye, Kafkaslar ve Orta Asya Bebek Bakım Pazarlama Direktörü Özge Tanju ise Sunerli’den bayrağı devralarak Procter & Gamble Türkiye, Kafkasya ve Orta Asya Güzellik ve Kişisel Bakım Kategorileri Ticari Operasyonlar Kıdemli Direktörlüğü’ne atandı.”



FİLİZ **GÜVENÇ**

Demant Türkiye ve İdis Türkiye’nin Genel Müdürlüğü görevini yürüten Filiz Güvenç, İspanya ve Portekiz ülkelerini kapsayan Demant İberica Bölgesinin yeni Genel Müdürü oldu.



KADRİ **SAMSUNLU**

Kadri Samsunlu, altın, finans, enerji, sağlık, otomotiv ve gayrimenkul sektörlerinde faaliyet gösteren ve Türkiye'nin en büyük holdingleri arasında yer alan Ahlatcı Holding’in CEO’su oldu.



SİNEM AKGÜL **YILMAZ**

Sinem Akgül Yılmaz, LC Waikiki’nin Pazarlama, İletişim ve Müşteri İç görülerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine getirildi.

DEĞİŞİM ÖNCE ZİHİNDE SONRA YÖNETİM KURULLARINDA OLACAK





Bugüne kadar attığı her adımda dezavantajlı grupların yanında olmak ve seslerini duyurmak adına tüm gücünü kullanan Türkiye'de İş Dünyası dergisi, bu duruşunu bir kez daha kanıtladı. Bugüne kadar kadın girişimciliğinin yükselmesi adına birçok proje üreten Türkiye'de İş Dünyası, bunlara bir yenisini daha ekledi. 6. Kadın Girişimcileri Destekleme Zirvesi ile el ele veren dergi, Ocak sayısının lansmanını kadın girişimcilerle birlikte kutladı. Derginin son sayısında yer alan ve yönetim kurullarındaki eşitsizliği gözler önüne seren kadın dosyası ise zirveye damga vurdu.

İş dünyasının nabzını tutmayı ve yol gösterici bilgiler paylaşmayı kendine misyon olarak belirleyen Türkiye'de İş Dünyası dergisi, Ocak sayısında da yine bu misyonun altını dolduracak röportajlara imza attı. Türkiye'nin en vizyoner isimlerinden biri olan BMC CEO'su Murat Yalçıntaş savunma sanayindeki başarı hikâyesini anlatırken, Türk Dünyası'nda iş yapacak patronlar için çok önemli bilgilerin yer aldığı Türk Devletleri Teşkilatı'na ilişkin hazırlanan dosyada birbirinden önemli analizler yer aldı.

COP28'de ses getiren etkinliklere imza atan ve iş dünyasının güçlü kadınlarından Sultan Tepe, geleceğe ışık tutacak çalışmaları tüm ayrıntıları ile paylaştı.

Ve Türkiye'de İş Dünyası dergisi, kadın dosyası ile bir kez daha acı gerçeği gün yüzüne getirdi. Yönetim kurullarındaki kadın eksikliğini gündeme getiren dergi, bunu rakamlarla da pekiştirerek bilançoyu ortaya çıkardı. Bu haberinden yola çıkarak 6. Kadın Girişimcileri Destekleme Zirvesi ile payda da buluşan dergi, Ocak sayısının lansmanını da 9 Ocak Salı günü Elite Worl Hotel'de birbirinden önemli kadın girişimcilerle kutlayarak, YAPDER ile birlikte alanında lider kadınları ödüllendirdi.

TÜRKİYE'DE İŞ DÜNYASI ZİRVE İLE AYNI PAYDADA BULUŞTU

Açılışta konuşan Türkiye'de İş Dünyası dergisi Genel Yayın Yönetmeni ve YAPDER Başkanı Celal Toprak, "Biz bu zirveyi daha çok kadın girişimci olsun diye yapıyoruz.



Kadın girişimci sayımız ne kadar fazla olursa dünyamız o kadar güzel olur. Hepimizin gördüğü gibi erkeklerin yönettiği dünya çok iyi değil. Daha çok kadının yönetim kurullarında yer alması ve yaşamda daha etkin olması için böyle bir zirve düzenliyoruz. Amacımız bu zirvede başarılı olan kadınları kamuoyu ile buluşturmak ve bir nebze de olsa farkındalık ortaya koymak. Bugün altıncısını yaptığımız zirve, artık sürdürülebilir bir hale ulaştı ve kadınlar tarafından çok sevildi. Kadın girişimciliğinin en önemli noktası kadınların ayrıntıcılığa önem veriyor olması. Ayrıntılara dikkat ettiğiniz zaman daha az hata yapıyorsunuz. Daha az hatalı dünya için önümüzdeki yılların kadın yılı olmasını istiyoruz" diye konuştu.

Türkiye'de İş Dünyası dergisinin Ocak sayısında kadın girişimciliğinin masaya yatırıldığını dile getiren Toprak, şunları söyledi; "Dergimizin son sayısında arkadaşlarımız bir kadın dosyasına yer verdi. Burada yönetim kurullarındaki eksiklik dile getirildi ve bu çalışmamız Zirve ile aynı payda da buluştu."

"ZİRVE, SADECE BİR İŞ ETKİNLİĞİ DEĞİL... "

Kadın Girişimcileri Destekleme Zirvesi Başkanı Senur Akın Biçer ise, "40-50 yıl öncesine kadar girişimcilikten bahsedilince akla sadece erkekler geliyordu. Ancak burada da dinleme fırsatı yakalayacağımız çok başarılı kadın girişimcilerimizin attığı adımlarla çok hızlı bir ilerleme yaşadık.

> **SENUR AKIN BİÇER: BU ZİRVEDE, AKSİYON ALMIŞ, HAYALLERİNİ GERÇEKLEŞTİRMEK İÇİN EYLEME GEÇMİŞ BİRBİRİNDEN KIYMETLİ KADINLARIMIZLA BULUŞUYORUZ. TOPLUMSAL CİNSİYET EŞİTLİĞİNİN MÜMKÜN OLDUĞUNUN KANITI OLAN GİRİŞİMCİLİK HİKAYELERİNİ TOPLUMUN GENİŞ KESİMLERİNE ULAŞTIRMAYI HEDEFLİYORUZ.**

> **EMİNE ERDEM: TÜİK RAKAMLARINA GÖRE KADIN GİRİŞİMCİLER ORANI YİNE GERİLEYEREK YÜZDE 11,5 OLARAK GERÇEKLEŞTİ. KENDİ HESABINA İŞ YAPAN KADIN ORANI İSE YÜZDE 18'LERDEN 19'LARA ULAŞTI. KADINI GÜÇLENDİRMEDEN GİRİŞİMCİ BİR KADIN OLUŞTURAMAZSINIZ.**

Türkiye İstatistik Kurumu iş gücü verileri, 1990'larda tüm girişimcilerin yüzde 9'unun kadın olduğunu gösteriyor. Yine aynı veriler, 2020 yılında bu oranın yüzde 16 düzeyine yükseldiğini gösteriyor. Elbette bu ilerleme sevindirici, ancak yeterli değil. Bu oranın toplumsal refahımızı artıracak düzeye erişmesi için kadınlarımızı güçlendirmemiz gerekiyor. Ne yazık ki kadınların girişimcilik konusunda karşılaştıkları engeller sadece eğitim, finansman, satış ya da pazarlama ile sınırlı değil. Bunun için eğitimin yanı sıra, kişisel gelişim, katılımcılık, cinsiyet ayrımcılığının kaldırılması gibi noktalarda da politikalar geliştirilmeli" dedi. Güçlü kadınların, iş dünyasına farklı bakış açıları ve liderlik yetenekleriyle oldukça başarılı olduklarını söyleyen Biçer, ayrıca kadınların liderlik pozisyonlarında yer almasının, genç kızlara ilham kaynağı olarak güçlü birer rol model örneği sunduğunu belirtti.



SENUR AKIN **BİÇER**

Toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanması için sadece kadınlara yönelik bilgilendirme ve farkındalık çalışmalarının yeterli olmadığını ifade eden Senur Akın Biçer, sözlerini şu şekilde sonlandırdı; "Bu konu da erkeklerin masanın diğer tarafında gibi görülmeden eşitlik çalışmalarına dahil edilmesi, etkin yer alması önemli. Bu nedenle kadınların iş dünyasında daha etkin olmasının şirketler, toplum ve ülke ekonomisi için çok daha kazançlı olduğunu onlara da anlatmamız, göstermemiz gerekli. Bu noktada zirvemizin önemine de dikkat çekmek isterim. Çünkü Kadın Girişimcileri Destekleme Zirvesi, sadece bir iş etkinliği değil. Toplumun kalkınması ve ilerlemesi için bir katalizör işlevi de görüyor. Girişimcilik hayal ile başlar ve aksiyon alarak devam eder. Biz de bu zirvede, aksiyon almış, hayallerini gerçekleştirmek için eyleme geçmiş birbirinden kıymetli kadınlarımızla buluşuyoruz. Toplumsal cinsiyet eşitliğinin mümkün olduğunun kanıtı olan girişimcilik hikayelerini toplumun geniş kesimlerine ulaştırmayı hedefliyoruz."

İLHAM VEREN LİDER KADINLAR KONUŞTU

İş dünyasında cinsiyet eşitliğinin sağlanması, kadınların çalışma gücünün ekonomiye kazandırılması konusunda farkındalık geliştirilmesi açısından özellikle sivil toplum alanında atılan adımlar büyük önem taşıyor. Kadın Girişimcileri Destekleme Zirvesi de bu kapsamda büyük bir boşluğu dolduruyor. Kadınların geleceğe daha güvenle baktıkları bir yol izleyebilmeleri için onlara ilham veren deneyimleri sunan Zirve, yine birbirinden önemli iş insanlarını bir araya getirdi. İlham veren lider kadınların konuştuğu panelde moderatörlüğü Envoyo Kurucu Yönetici Ortağı Özge Yürür üstlenirken, konuşmacılar arasında Shopsa Yönetim Kurulu Başkanı Demet Sabancı Çetindoğan, Yanındayız Derneği Kurucu Başkanı Nur Ger, SEDEFED Yönetim Kurulu Başkanı Emine Erdem yer aldı. Kendi hayat tecrübelerinden yola çıkarak deneyimlerin paylaşıldığı panelde ilham veren bilgiler yer aldı.

Panelin moderatörlüğünü üstlenen Özge Yürür, "Kendimi çok şanslı hissediyorum. Çünkü bugün burada bir kadın olarak kabul görüyorum ve destekleniyorum. Bu şansı güçlü, etrafına ışık saçan, yılmadan kadın girişimcilerin yolunu aydınlatan kadın liderlerimize borçluyum" dedi.





Zirvede, SEDEFED Başkanı Emine Erdem, Celal Toprak ve Hüsne Pamuk'a kadın girişimciliğine ilişkin önemli açıklamalar yaptı.

"KADIN GİRİŞİMCİ ORANI YÜZDE 11,5'LERE GERİLEDİ"

Emine Erdem, "KAGİDER 2002 yılında kurulduğunda Türkiye'de kadın girişimcilik oranı yüzde 4'lerde seyrediyordu. Bu rakam pandemi döneminde yüzde 14'lere ulaşmış durumda ancak bu hala istenilen noktada değil. Pandemi sürecinde kadınlar evdeki sorumluluklarını artmasıyla istihdamdan çekildiler. Hal böyle olunca kadın girişimciliğine yöneldiler ve bu rakamlara ulaşılmış oldu. Eğer kadın ekonomiye katılırsa öncelikle aile bütçesine katkı sağlar. Son TÜİK rakamlarına göre kadın girişimciler oranı yine gerileyerek yüzde 11,5 olarak gerçekleşti. Kendi hesabına iş yapan kadın oranı ise yüzde 18'lerden 19'lara ulaştı. Kadını güçlendirmeden girişimci bir kadın oluşturamazsınız. Hep birlikte güçleneceğiz. Özellikle YAPDER'e böyle bir zirve düzenlediğinden ötürü teşekkür ediyorum" ifadelerini kullandı.

"HER GEÇEN GÜN BÜYÜYORUZ"

Demet Sabancı Çetindoğan ise kadın girişimcileri desteklemek amacıyla kurdukları Shopsa'yı anlatarak, şu ifadeleri kullandı; "Gençlerin ileri ki bakış açısında ailelerin çok büyük önemi var. Hem girişimci bir aileden geldiğim için hem de ailemde sosyal konulara çok önem verildiği için ben de bu alanda birçok proje yürütüyorum. Pandemi döneminde yani yaklaşık 3 yıl önce kadınlarımızın üretimleri noktasında onlara nasıl destek oluruz diye çalışma yaptık ve e-ticaretin büyüdüğünü de görünce Shopsa'yı kurduk. 300 binden fazla ürünümüzün olduğu bir platforma ulaştık. Her geçen gün büyüyoruz. Bununla da yetinmiyoruz bir taraftan da e-ticarette satış olurken bir taraftan da toptan satışlar yaparak kadınlarımıza destek oluyoruz. Şu anda 360 markamız oldu. Kadınlar olarak el ele verirsek çok şey başarabiliriz. Sadece kadınlar değil erkeklere de bu noktada görev düşüyor. Kadınlarımızın daha iyi noktalara gelmesi için toplum olarak birlikte olmamız lazım."



DEMET SABANCI **ÇETİNDOĞAN**

"KADININ ÖNÜNDEKİ TÜM ENGELLERİ KALDIRMAK LAZIM"

2018 yılında toplumsal cinsiyet eşitliğini sağlamak için değişimin erkeklerden başlaması gerektiği düşüncesi ile kurduğu Yanındayız Derneği'ni anlatan Nur Ger, "Toplumsal cinsiyet dediğimiz bize biyolojik cinsiyetimizden dolayı atfedilen görevler silsilesi. Burada kadına bir birey olma hakkı tanınmıyor. Kadının; annelik, aile içinde eşine itaat ve evinde olması bekleniyor. Erkeğin ise kamusal alanda kadını ve çocuklarını koruyan ve bir anlamda onların üzerinde hak sahibi olan cinsiyet olarak görülüyor. Maalesef her ikisi yan yana duramıyor. Asıl soru şu; temelde zihniyet olarak nerede duruyoruz? Biz bu durumu artık değiştirmek istiyoruz. Eğer niyet olarak bunu değiştirmek istiyorsak kadının yerini aile içinde çocuklarının annesi, bir erkeğin eşi olarak tanımlamadan ve onu desteğe muhtaç bir konuma koymadan önündeki tüm engelleri kaldırmak lazım" dedi.

> **"DEMET SABANCI ÇETİNDOĞAN: KADINLAR OLARAK EL ELE VERİRSEK ÇOK ŞEY BAŞARABİLİRİZ. SADECE KADINLAR DEĞİL ERKEKLERE DE BU NOKTADA GÖREV DÜŞÜYOR. KADINLARIMIZIN DAHA İYİ NOKTALARA GELMESİ İÇİN TOPLUM OLARAK BİRLİKTE OLMAMIZ LAZIM."**

"GÜÇLÜ KADINLAR, GÜÇLÜ YARINLAR" DEDİLER ÖDÜLLERİ VERDİLER

Altıncı Kadın Girişimcileri Destekleme Zirvesi'nde ödül alan isimler şu şekilde;

- ***Özlem Korkmaz Turan / Cadence Art& Hobby Paints Kurucu Ortağı***
  "Sanata Değer Katan Ödülü"
- ***Çiğdem Ulucasoy / Fws Havacılık Uzay ve Simülasyon Teknolojileri Kurucu Başkanı***
  "Yaratıcılıkta Başarı Ödülü"
- ***Betül Zabun Kenger / Kahramanmaraş Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı***
  "Dayanışma Ödülü"
- ***Prof. Dr. Aygün Attar / Cumhurbaşkanlığı Güvenlik ve Dış Politikalar Kurulu Üyesi***
  "Türk Dünyası Ödülü"
- ***Pınar Adabağ / Marshall Pazarlama Direktörü***
  "Sosyal Girişimcilik Ödülü"
- ***Zeynep Yosun Akverdi / AKUT Arama Kurtarma Derneği Yönetim Kurulu Başkanı***
  "Hayata Değer Katan Ödülü"
- ***Esin Güral Argat / Kütahya Ticaret ve Sanayi Odası (KUTSO) Yönetim Kurulu Başkanı***
  "Kadına Girişimciye Değer Katan Ödülü"
- ***Pınar Ersoy / Alman-Türk Ticaret Sanayi Odası Başkanı***
  "Yurtdışında Ülkemize Değer Katan Ödülü"
- ***İzlem Erdem / Türkiye İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı***
  "Sürdürülebilir Tarımda Başarı Ödülü"
- ***Işınsu Kestelli / İzmir Ticaret Borsası Başkanı***
  "Fayda ve Değer Yaratan Ödülü"
- ***Dr. Neslihan Kahraman / Türkiye Hastanesi Sağlık Yönetim Danışmanı***
  "Sağlıkta Değer Katan Ödülü"
- ***Cennet Polat / Türkoğlu Mutlu Besin Tarımsal Kalkınma Kooperatifi Kurucu Başkanı***
  "Tarım ve Kırsal Kalkınma Ödülü"
- ***Arzu Akyol Ekiz / Ekol Lojistik Türkiye Ülke Müdürü***
  "En Başarılı Yönetici Ödülü"
- ***Neslişah Tavukçu / Wixiw Yazılım ve Bilgi Güvenliği Teknoloji şirketi Kurucusu***
  "Siber Güvenlikte Kadın Gücü Ödülü"
- ***Oğuzeli Hanımelleri Kooperatifi Koordinatörü Ebru Zorkirişçi***



Başkanlar Konuşuyor

NİCELİKTEN DAHA ÖTE NİTELİĞİ KONUŞACAĞIMIZ BİR DÖNEME GİRİYORUZ

Türkiye'nin 2024 yılında nicelikten daha öte niteliği konuşacağı bir döneme girdiğini belirten İstanbul Sanayi Odası (İSO) Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçıvan "Dijitalleşme, sürdürülebilirlik, teknoloji, insan kaynakları... Bunların her biri hayatımızı çok daha farklı etkileyecek" diyerek yeni neslin nasıl bir dünya beklediğini çok iyi anlayarak değerlendirilmesi gereken bir dönemden geçildiğine vurgu yapıyor.



Röportaj
Demet Kalendergil

Enflasyonla mücadelenin 2024'te de en önemli gündem konusu olacağına işaret eden İSO Başkanı Erdal Bahçıvan, "Türkiye'de son yıllarda alışılmış olan 'ne pahasına olsun büyüme' noktasından biraz daha enflasyonun dizginlenmesine dönük bir noktaya doğru geçiş olduğu görülüyor. Bunu 2023 yılının son aylarında da görmeye başlamıştık. Ancak adı konmuş bir sorun ve doğru tedavi yöntemleri uygulanarak, güven verici bir ortam sonucunda belli bir dönem içinde sonuca varılacağı düşüncesi de geleceğe pozitif olarak bakılmasını sağlıyor. Hep birlikte nicelikten daha öte niteliği konuşacağımız döneme giriyoruz. Dijitalleşme, sürdürülebilirlik, teknoloji, insan kaynakları… Bunların her biri hayatımızı çok daha farklı etkileyecek" diyerek yeni neslin nasıl bir dünya beklediğini çok iyi anlayarak değerlendirilmesi gereken bir dönemden geçildiğine vurgu yapıyor.

> **OVP'DE KONAN RAKAMIN ALTINDA BİR BÜYÜMENİN SÜRPRİZ OLMAYACAĞINI DÜŞÜNÜYORUM. AMA BUNU ÇOK DA DERT ETMEMEK LAZIM. YANİ EĞER GELECEKTEN ÇALMAYACAK MAKUL BİR BÜYÜMEYLE KARŞILAŞACAKSAK DA ONA BİR SÜRE KATLANMAMIZ GEREKİYOR.**

"TÜRKİYE'NİN KAYNAK PROBLEMİ YOK"

Bahçıvan'a göre Türkiye'nin kaynak problemi yok. Ancak Türkiye'nin kaynaklarını doğru kullanma, kaynaklarını doğru değerlendirme sorunu var. Bu noktada da Bahçıvan artık bundan sonra hiçbir kaynağımızı heba etmememiz gerektiğini ifade ediyor. "İnsan kaynağımızı da, maddi kaynaklarımızı da, toprak kaynaklarımızı da en doğru, en güçlü verim ve katkı sağlayacak şekilde kullanmamız gerekiyor. Şu andaki model, daha çok yüksek teknolojinin önemsendiği bir tabloyu ön plana çıkarıyor" diyor Bahçıvan.

"HER CEFANIN SONUNDA MUTLAKA BİR SEFA GELİYOR"

Orta Vadeli Program (OVP) hedefleri üzerinden bu yılın büyüme hedefi için düşüncelerini paylaşan İSO Başkanı Bahçıvan, "Tabii her cefanın sonunda mutlaka bir sefa geliyor. Rahatsızlık doğru tespit edilmiş ve tedavisi güven verici bir şekilde ise, belli bir dönem sonunda geleceğe iyimser bakma konusunda moraller de yükselecek. Bunu CDS'lerde de görmeye başladık. Orta Vadeli Program'da hedefleri üzerinden büyüme hedefine baktığımızda büyümenin niteliğinin önemsenmesi gerekiyor. OVP'de konan rakamın altında bir büyümenin sürpriz olmayacağını düşünüyorum. Ama bunu çok da dert etmemek lazım. Yani eğer gelecekten çalmayacak makul bir büyümeyle karşılaşacaksak da ona bir süre katlanmamız gerekiyor" diyor.



FİNANSA ERİŞMEK Mİ ESAS, YOKSA O MALİYETİ KARŞILAMAK MI?

Para politikaları ile ilgili atılan adımları da değerlendiren Bahçıvan, bu noktada olaya sadece para politikaları olarak ya da kısa vadede bakmamak gerektiğini belirtiyor. Bahçıvan; "Disiplinli adımlar atıldığını görüyoruz. İç piyasa tarafında ticari kredi erişiminde kredi ve maliyetini kaldırabilme sorunu var. Burada finansa erişmek mi esas, yoksa o maliyeti karşılamak mı? Bu durum o firmanın o günkü şartlarına bağlı olan bir durum" diye konuşuyor.

Diğer taraftan Türkiye'ye bir fon akışının başladığını söyleyen Bahçıvan, yurt dışından ülkeye tasarruf getiremediğiniz müddetçe Türkiye'nin mevcut tasarruf kapasitesinin; ülkenin, bireysel tüketicisinin, ticaretinin ihtiyacı olan krediyi yeterli kadar sağlamasına imkan vermediğine vurgu yapıyor.

"Bu anlamda Türkiye'ye belli ölçüde nakit akşının sağlanmasını olumlu olarak değerlendirebiliriz. Türkiye'nin kredisi yükseldikçe, reytingi yükseldikçe bankaların da kendi marka değerleriyle çok daha güçlü imkanlara kavuşacağını düşünüyorum" diyen Bahçıvan,

2023'ün ardından 2024 yılının, en kötünün artık geride kalmaya başlayacağı bir dönem olacağına işaret ediyor.



BORSADA BU YIL BANKACILIK ENDEKSİ ÖNE ÇIKACAK

"Ralli" yaşayan BIST 100 endeksi, yıllık performans açısından 2023'te dünya çapında öne çıkan borsalar arasında zirvede yer aldı. Uluslararası kredi kuruluşlarının bir bir Türkiye kredi not görünümünü pozitife çevirmesi ve yabancı yatırımcıların 2024 yılında Türkiye'ye sermaye girişlerinin artması bekleniyor. GCM Yatırım Genel Müdürü Alper Nergiz, "Borsa İstanbul'da 2024'de de pozitif iyimser beklentilerimizi koruyoruz" diyerek borsada 2024 yılında banka ve holding hisselerinin öne çıkacağını söyledi.



GCM Yatırım'dan biraz bahseder misiniz? Ne tür hizmetler veriyorsunuz?

GCM Yatırım Menkul Değerler, 2011 yılında kurulmuş, 2012 yılında faaliyete geçmiş, uluslararası piyasalar, kaldıraçlı işlemler ile vadeli İşlemler uzmanlık alanı olmak üzere genel borsa işlemlerinde hizmet veren sektörün genç ve dinamik bir yatırım kuruluşudur.

Merve Sibel Sili

İsviçre sermayeli olan kurumumuz 2023 yılsonu tarihi itibariyle 850 Milyon TL öz sermayesi ile sektörün en güçlü mali yapılı kurumları arasındadır. 12 yıllık geçmişimiz göz önüne alındığında Vadeli İşlemler ve Opsiyon Piyasası ve kaldıraçlı işlemler alanlarında hem işlem hacmi, hem de aktif müşteri sayısı bakımından da sektörün en önde gelen kurumları arasındayız.

Yatırımcılarımızdan gelen yoğun talep üzerine, Şirketimiz hizmetleri arasına 2021 yılının 3. çeyreğinden itibaren Borsa İstanbul nezdindeki Pay Piyasası'nda müşterilerine hisse senedi alım satım işlemleri hizmeti vermektedir. Kaldıraçlı işlemlerde gösterdiğimiz yüksek performansı aynı şekilde Borsa İstanbul Pay piyasasında da sürdürme misyonundayız ve şimdiden bu işlemlerde de önemli yol aldık.

Mevcut durumda Şirketimizin, İstanbul'daki Genel Merkezi yanında, Ankara, Adana, Balıkesir, Bursa, Denizli, İzmir, Mersin, Samsun ile 2024 yılı başında faaliyete geçecek olan Kayseri de dahil 9 irtibat bürosu bulunmaktadır.

Türkiye'de kalıcı, istikrarlı ve sürdürülebilir iş modeli ile kurumsal yapımızı oluşturduk. Bugün Şirketimiz 605 personelle en fazla istihdam sağlayan yatırım kuruluşu konumundadır ve istihdamda 12 yılda lider şirket konumuna ulaşmıştır.

Kurum olarak sosyal sorumluluk bilinci ile birçok projeyi destekliyoruz. Mesela, TOÇEV le birlikte Cumhuriyetimizin 100 yılında eğitime erişime güçlük çeken 100 çocuğumuzun 1 yıllık eğitim masraflarına katkıda bulunduk. Kahramanmaraş'ta iki okulda bilişim teknoloji derslikleri oluşturduk.

"2024'TE BORSANIN PERFORMANSI POZİTİF OLACAK"

Borsa İstanbul'da 2024 yılı beklentileriniz neler? Sizin öngörünüze göre Borsa İstanbul'da bu yıl hedef ne? Yüzde kaç getiri sağlanır?

Borsa İstanbul'da 2024'de de pozitif iyimser beklentilerimizi koruyoruz. Yeni ekonomi yönetiminin uluslararası yatırımcılarla yaptığı toplantılarda aldığı pozitif geri dönüş, kredi derecelendirme kuruluşlarının ülke görünümünde



olumlu yönde raporlar yayınlaması ile daha da güç kazandı. Kredi derecelendirme kuruluşlarından not artırımı olarak yeni aksiyonların alınması dahilinde uluslararası yatırımcılar borsamızda daha etkin olabilir ve 2024 yılı için Borsa İstanbul'un performansına olumlu katkı verecek gelişmeler olarak öne çıkabilir.

Diğer taraftan yılın ilk yarısında içeride yerel seçimlerin olması, yüksek enflasyon, jeopolitik riskler, sıkı para politikasına bağlı ekonomide daralma ve artan kredi maliyetlerine bağlı şirket bilançolarına yansımalar, kredi taşıma maliyetlerinin artması riskli temasında mevduat faizlerinde aylık yüzde 4'leri bulan risksiz getiri potansiyeli borsada ki yerli müşteriler açısından alternatif oluşturabilir ve borsaya yatırımcı ilgisini sınırlandırabilir.

2024 yılında içerde orta vadeli programın enflasyon hedefi, büyüme, cari açık, yapısal reformlar, yeşil ve dijital dönüşüm ile başta Ortadoğu olmak üzere bölgesel jeopolitik risk temasına yönelik gelişmeler piyasalarca yakından takip edilecek.

Dışarıda ise küresel durgunluk, muhtemel faiz indirimlerinin ne zaman başlayacağı Küresel Merkez bankalarının şahin ve güvercin yönde yapacakları açıklamalar ve Enerji ve emtia fiyatları seyri ile küresel anlamda jeopolitik riskler Çin, ABD, Rusya ilişkiler takip edilecek.





Tüm bu çerçevelerde Borsa İstanbul hem yerel hem de global konu başlıkları ile yeni yılda dalgalı bir seyir izleyebileceğinden uzun vadeli düşünüp temkinli iyimser olmakta fayda var. Borsa İstanbul'da sektör ve hisse seçiminde iyi analiz yapılırsa enflasyonun üzerinde bir getiri oranı sağlanabilir. Aracı kurumların Borsa Model Portföy öneri listeleri dikkate alınmalıdır.

Hisse senedi seçiminde yatırımcılar şirketlerin hangi değerlerine bakmalı? En doğru hisse nasıl seçilir?

Güncel trendlere adapte olabilen yatırımcılar yıl genelinde finansal varlıklarda izlenecek değişimlerden pozitif performans sağlayarak enflasyon karşısında başarıya ulaşabilir. Faizlerdeki yükseliş sonrası borsaya alternatif oluşması sektör ve şirket bazında seçici olunmalı. Borsada yatırımcının ihtiyacı olmayan bir para ile yatırım yapması ve sabırlı olması önemlidir.

Hisse seçiminde uygun çarpanlara sahip, fiyat kazanç oranı, piyasa defter değerleri, esas faaliyet karlılığı, öz sermaye karlılığı, borçluluk durumunu gösteren cari oranı, gibi önemli rasyoların uluslararası rakiplere ve sektörler ortalamalarına göre iskonto oranları değerlendirmeli. Büyüme beklentisi yüksek gelecek hikayesi olan, ihracat potansiyeli iyi, kurumsal yönetim ilkelerine uyum derece notu yüksek olan şirketler ile dünya konjonktüründeki trendler de yakından takip edilmelidir. Yatırımcının sektör ve hisse seçiminde iyi araştırıp, profesyonel destek alıp, iyi zamanlama vadede seçici ve sabırlı olması önemlidir.

"BU YIL BORSA YATIRIMCISI SEÇİCİ OLACAK"

2023 yılında Halka Arzlar öne çıktı. Yatırımcı sayısının artmasında da rol oynadı. Bu yıl yatırımcı sayısında artış bekleniyor mu?

Borsadaki yatırımcı sayısında son yıllarda çok önemli artış kaydedildi. Yatırımcı sayısı 8 milyonu aştı. Pay senedi yatırımcı sayısı 2019 yılında 1,20 milyon iken 2020 yılında 1,99 milyon, 2021 yılında 2,35 milyon, 2022 yılında 3,78 milyon ve 2023 yılında 8,60 milyon olarak kaydedildi. 2023 yılında borsadaki yatırımcı sayısında izlenen artışın en önemli sebepleri arasında seçim belirsizliğinin bitmesi, yeni ekonomi yönetiminin izlediği rasyonel politikalar, yabancı bakış açısındaki pozitif iyimserliğin yerli ile desteklenmesi, özellikle de halka arzlara olan yüksek talep olarak izah edilebilir.

2023 yılında 54 şirket halka arz edildi ve 79.5 milyar TL'yi aşan bir kaynak reel sektöre finansman sağladı. 2022 yılında toplamda 20 milyar TL halka arz hasılatı düşünüldüğünde borsadaki yatırımcı sayısındaki önemli değişimlerde halka arzın önemli bir etki sahibi olduğunu söyleyebiliriz.

2024 yılında da halka arzlara şirketler kredi maliyetlerinin yükselmesi ile ucuz kaynak açısından daha sıcak bakacak olsalar da, talep tarafında TL enstrümanlar da getirilerin borsaya alternatif oluşturması yatırımcılar açısından halka arzlarda seçici olunacak bir dönem olacaktır.

"BANKA VE HOLDİNG SEKTÖRÜ ÖNE ÇIKACAK"

Hangi endeksler 2024 yılının parlayan yıldızı olacaktır? Yabancı yatırımcılar hangi sektörlere alım ağırlığı veriyor?

Yeni ekonomi yönetiminin enflasyon ile mücadele konusundaki kararlı tutum ile oluşan kredibilite kazancı ve kredi derecelendirme kuruluşlarının 2024 yılında not artırımı olarak yeni aksiyonlar alması uluslararası yatırımcıların mevcut risk iştahının daha da güçlenmesini sağlayabilir. Mevcut kur seviyesi ve kademeli artan faizler yavaş yavaş yabancı girişine olanak sağlıyor.

Bu doğrultuda Borsa İstanbul'da özellikle yabancı yatırımcıların yerel seçim sonrasında piyasada daha iştahlı olabileceği düşüncesiyle uygun çarpan ve likit banka ve holding sektörü, yeşil enerji, sıfır karbon emisyon gibi konuların gündemde olacak olması ile enerji sektörü şirketleri, kentsel dönüşüm teşvikleri ile, inşaat sektörü, artan kapasiteleri ve turizm beklentisi ile havacılık sektörleri, iletişim sektörü, 2024'ün öne çıkacak sektörleri arasında sayılabilir.

Moody's Ocak ayında Türkiye'nin görünümünü durağandan pozitife yükseltti. Sırada, Mart ayında Fitch ve Mayısta da S&P'un notları var. Neler öngörüyorsunuz? Yapacakları açıklamalar Türkiye'deki sermaye piyasalarını nasıl etkiler?

Enflasyon kararlılığı ve sıkı para politikasının sürmesi ile birlikte not ve görünümlerin yükseltilmesini bekliyoruz. Yerel seçim sonrasında daha net sinyaller alabileceğimiz bir ortam öngörüyoruz. Ekonomik karar alıcıların mesajlarında değişiklik olmaması, bölgesel jeopolitik risklerde önemli bir artış yaşanmaması halinde ilginin ve risk iştahının artacağını düşünüyoruz.

Kurumlardan gelebilecek pozitif yönlü açıklamalar ülkemize portföy yatırımlarını çekebilir. Bunun sonucunda da hem tahvil hem de hisse senedi piyasaları olumlu yönde etkilenebilir.

PARİS ANTLAŞMASI HEDEFLERİNDE ANAHTAR KELİME; HİDROJEN



DR. S. ARMAĞAN **VURDU**

Hidrojen, Paris Anlaşması hedeflerini gerçekleştirmede önemli bir rol oynayabilir. Ancak burada kastettiğim, hidrojenin her türü değil; yenilenebilir enerjiden üretilen yeşil hidrojen. Şu anda hidrojen, çoğunlukla fosil yakıtlardan elde ediliyor ve karbon yoğun bir üretim sürecine sahip. Ancak, iklim değişikliğiyle mücadelede net sıfır hedefine ulaşmak için hidrojenin üretim ve tüketim biçimlerinde köklü değişiklikler yapılması bekleniyor.

2022 yılında dünya hidrojen ithalatı 2021'e kıyasla yüzde 71 oranında artarak yaklaşık 300 milyon dolar seviyesinde gerçekleşti. Bu ticarete konu olan hidrojen çoğunlukla doğal gazla üretilmiş olduğundan doğal gaz fiyatındaki dalgalanmalar hidrojen ticareti rakamlarını önemli ölçüde etkiledi. Hidrojen ticareti, birkaç ekonomide yoğunlaşmış durumda. En büyük ithalatçılar ABD ve Hollanda. 2022 yılında 56,8 milyon dolarlık ithalat yapan ABD'nin tedariki yüzde 99 oranında Kanada'dan sağlanmış. 52,3 milyon dolarlık ithalat yapan Hollanda'nın büyük tedarikçileri ise Belçika yüzde 96) ve Almanya yüzde 3). Hidrojen ithalatında üçüncü sırada gelen Singapur'un 18,2 milyon dolarlık ithalatı Tayvan yüzde 85), ABD yüzde 13) ve Malezya'dan yüzde 1) gerçekleşmiş. Hidrojen ithalatında dördüncü sırada olan ülke Almanya; 5,9 milyon dolarlık ithalatını Hollanda yüzde 65), Fransa yüzde 19) ve Belçika'dan yüzde 6) yapmış. Beşinci ve altıncı büyük hidrojen ithalatçıları Kanada ve Fransa görünüyor. Kanada 4,1 milyon dolarlık alımın yaklaşık yüzde 96'sını ABD'den ve yüzde 3'ünü Fransa'dan gerçekleştirmiş. Fransa da 4,1 milyon dolarlık alımın yaklaşık yüzde 36'sını Almanya'dan, yüzde 36'sını Hollanda'dan ve yüzde 13'ünü Belçika'dan gerçekleştirmiş.

Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) ve Uluslararası Yenilenebilir Enerji Ajansının (IRENA) ortak raporuna göre, yeşil hidrojenin üretimi ve ticareti, 2050'ye kadar önemli ölçüde artmalı. Bu hedefe ulaşmak için de doğal olarak yenilenebilir enerji üretiminin artması gerekiyor. Yenilenebilir enerji kaynaklarına dayalı hidrojen üretimi, mevcut fosil yakıt piyasalarından farklı bir dinamik sunuyor. Güneş ve rüzgar enerjisi gibi yenilenebilir kaynaklar coğrafi olarak dağılmış durumda ve bu durum ticaret dinamiklerini değiştirecektir. Yeşil hidrojen ticareti, farklı coğrafi bölgeler arasındaki enerji potansiyeli farklılıklarını dengeleyebilir.

Ticaret maliyetleri, yeşil hidrojenin endüstri ve taşımacılık gibi son kullanım alanları için sınır ötesine arzını belirleyen önemli bir faktör. 153 DTÖ üyesinde hidrojene (yeşil ve diğer formlarına) uygulanan ortalama tarife oranı yaklaşık yüzde 5,3. 39 üye hidrojen ithalatına %5 ila %10 arasında oranlar uygularken, yedi üye yüzde 10'dan daha yüksek tarife uyguluyor. Tarifelerin yanı sıra, karbon emisyonlarından ötürü ilave vergiler de uygulanabilir. Bu noktada, Avrupa Birliği'nin Sınırda Karbon Düzenleme Mekanizması (SKDM) kapsamında ele alınan ilk sektörler arasında 28041000 GTİP ile hidrojenin ve 2814 GTİP ile amonyağın da bulunduğunu hatırlatalım.

Dünya genelinde, düşük karbonlu hidrojen stratejilerine yönelik politikalar geliştiren 30'dan fazla ekonomi mevcut. Hidrojen ticaretini kolaylaştırmak için altyapı geliştirme, piyasa tasarlama, düzenleme ve uygun ticaret politikaları büyük önem taşıyor. Yeşil hidrojen ticaretinin ve hidrojen üretimi için gerekli olan teknoloji ve hizmetlerin ticaretinin dünya çapında artması beklenirken, bu yeni enerji emtiası vesilesiyle enerji yoğun endüstrilerin yer değiştirmesi de söz konusu olabilir.



KREDİYE ERİŞİM RAHATLAYACAK

2023 yılında kemer sıkan Türkiye ekonomisi için 2024'de nasıl bir tablo ile karşı karşıya kalınacağı merak konusuyken finans uzmanları pozitif yönlü bir gidişatla karşılaşacağımızı ifade ediyor. Ekonomi gündemine ilişkin görüşlerini paylaşan İş Bankası Genel Müdürü Hakan Aran "Merkez Bankası'nın enflasyonla mücadelede başarılı olacağını ve bu yıl hedefini tutturacağını düşünüyorum" ifadelerini kullanarak, 2024 yılından umutlu olduğunu dile getiriyor.



Bu yıla dair umutlu olduğunu dile getiren İş Bankası Genel Müdürü Hakan Aran, "Sene sonuna kadar Merkez Bankası'nın enflasyonla mücadele konusunda başarılı olabileceğini düşünüyorum. Dolayısıyla enflasyon konusunda Merkez Bankası'nın hedefini tutturacağı bir yıl olacağına inanıyorum. Kredi konusunda ise şu anda banka kredi iştahı oldukça yüksek ama müşterilerimizin kredi alma konusundaki talebi o kadar güçlü değil. Bankalar olarak şu andaki faiz oranı seviyeleriyle kredi vermenin de kolay olmadığını söylemem gerekir. Yatırım kredileri konusunda en çok tercih edilen yabancı para kredilerinin de özellikle yılın ilk çeyreğinden sonra açılabileceğini düşünüyorum.

2024'ün ikinci yarısından itibaren 2025-2026 yıllarında artık faizlerin düşeceği bir katkı elde edebileceğimiz için maliyetlerinde hızla azalma görülecek. Krediye erişim konusu da rahatlayacaktır. Eskiden bankalar kredi vermekte nazlanıyorlardı, şimdi bankaların iştahı yerinde kredi vermek istiyor ama bu sefer de müşteriler haklı olarak kredi almakta tereddüt ediyor. Bizim çok sıkı bir şekilde o güveni telkin etmemiz gerekiyor" ifadelerini kullandı.

"FAİZ ARTIRILIRKEN İSTİHDAMA DİKKAT EDİLMELİ"

Faiz seviyesinin çok hassas bir noktaya ulaştığını söyleyen Aran, bu artışın istihdamda bir sorun teşkil etmemesi için dikkatli artırılması gerektiğini belirtti.

Hakan Aran, "Son politika metni farklı bir şekilde kaleme alınsaydı ve 42.5 seviyesi korunsaydı hem enflasyon hedefine ulaşmak için hem yabancı yatırımcı için hem de istihdamda bozulmayı engellemek için yeterli bir seviye olabilirdi. Merkez Bankası şu anda 2,5 puanlık bir artışın sinyalini veriyor. 45'li seviyeler bazı sektörlerde istihdam kaybına neden olabilir. Yüzde 50'lik asgari ücret artışıyla finansman maliyeti yan yana geldiğinde tekstil başta olmak üzere farklı sektörlerde istihdamdaki bozulmanın sinyallerini almaya başladık. Ocak ayındaki politika metni artık faiz artışlarının son bulduğunu söylerse bu hem enflasyonla mücadele için hem de istihdam için önemli bir adım olur" dedi.

"TÜRKİYE'DE POZİTİF FAİZE GEÇİLDİ"

Bir bankacı olarak bu yıl devalüasyon beklentisi bulunmadığını aktaran Aran, şunları söyledi; "Devalüasyon beklentim bulunmuyor. Aksine kurun aşırı değerlenmesinden dolayı ihracatı zorlaştıracak, ithalatı artıracak risklerin daha fazla olduğunu söylemek mümkün. Bu nedenle ithalatı bu kadar kolaylaştırmamak, ihracatı ise zorlaştırmamak adına Merkez Bankası'nın bu dengeyi gözetecek şekilde kurları yönetmesi gerekecek. Seçim ekonomisinin olmayacağını düşünüyorum. Enflasyonla mücadele, fiyat istikrarı konusu ve bu konuda sonuca ulaşmanın ana motivasyon kaynağı olacağı görüşündeyim. Türkiye'de pozitif faize geçildi. Dolayısıyla eksi faiz ortamı yok."

DAHA ÇOK YATIRIMCI İÇİN KOŞACAK TARIMDA PROJELER DEVAM EDECEK

Tarımsal faaliyetlerde teknolojiyi merkeze alarak verimliliğin sürdürülebilir bir şekilde artırılmasına katkı sağlamayı amaçlayan İş Bankası, stratejik öncelikleri arasında yer alan tarımı milli bir mesele olarak sahipleniyor. İş Bankası içerisinde tarım konusunda önemli çalışmalar gerçekleştiren Genel Müdür Yardımcısı İzlem Erdem, "Geleneksel bankacılık yaklaşımının ötesine geçerek köklerimizden aldığımız güçle tarımı teknoloji ve finans ile buluşturarak çiftçilerimize en çok fayda sağlayan banka olmayı hedefliyoruz" diyor.

Tarımın milli gelir içerisindeki payı azalırken öneminin arttığını kaydeden Erdem; "Her şeyden önce artan dünya nüfusunu beslemek durumundayız. Dolayısıyla da tarım, önümüzdeki yıllarda stratejik açıdan daha fazla önem arz edecek. Çünkü iklim değişikliği ve yakın dönemde küresel anlamda yaşadığımız riskler sadece tarımın yaşamsal yönlerine işaret etmekle kalmıyor aynı zamanda gıdaya erişim anlamında da çok ciddi risklerle karşı karşıya olduğumuzu gösteriyor. Son 20 yılda Türkiye özelinde baktığımız zaman olağanüstü doğa olaylarının geometrik hızda arttığını görüyoruz. Ani mevsim dönüşlerinin, iklim değişikliklerinin en büyük olumsuz etkisi tarım sektörü üzerinde gözleniyor" diye konuştu.



İŞ BANKASI'NIN TARIM ÇALIŞMALARINI ERDEM'DEN TAKİP ETTİK

Belki geçmişte de çok önemli çalışmalar vardı ama biz İzlem Erdem'in Genel dan sonra İş Bankası'nın tarım bankacılığı vizyonunu yakından takip etmeye başladık. Konuyla ilgili çalışmaları yakından öğrenmek için geçtiğimiz günlerde kendisini ziyarete gittik.

Geç kalmıştık… Bankacılık çalışmasının ötesinde tarımı millî mesele olarak gören İzlem Erdem, Genel Müdür Hakan Aran tarafından yeni dönemde çok öne çıkacak olan bir konuda görevlendirilmişti.

İzlem Erdem döneminde İş Bankası köklerinden aldığı güçle tarımı teknoloji ve finans ile buluşturmak için var gücü ile çalıştı. Örnek projelere destek verdi… Ve bu başarısında sonra şimdi İş Bankası içinde bir başka görevi üstlendi. Sermaye piyasalarını iyi bilen bankanın baş ekonomisti olarak da görev yapan İzlem Erdem, yeni dönemde Türkiye'nin daha fazla yabancı yatırımcı alması için çalışacak.

Yeni yatırımların önünün açılmasına gayret edecek. Belki bu arada tarımın da yeni yatırımlarla buluşmasını sağlayacak. Bankanın Genel Müdür Yardımcısı olarak yeni dönemde CFO görevini yürütecek.

İş Bankası konuyla ilgili bir açıklama yapmadı. Bunu rutin bir değişiklik olarak değerlendirdi. Duyuru sadece banka içinde yapıldı. İş Bankası İzlem Erdem profilinin katkıları ile yabancı yatarımla ilgili yeni dönemde daha da öne çıkacak.

İzlem Erdem'den uzun süredir birlikte çalıştığı tarım ekibi ile çok önemli projelerin yeni dönemde devam edeceğini öğrendik. Özellikle yeni dönemde tarıma bakacak olan Genel Müdür Yardımcısının sektörü çok önemsediğinin altı çizildi.

Tarımda yeni dönemde çok önemli atılımlar olacak. Onu da yeni Genel Müdür Yardımcısının ağzından en kısa zamanda sizlere aktarmak isteriz.

GELECEĞİMİZ İÇİN "ESAS"LI BİR ADIM

Türkiye'de toplumsal fayda odaklı önemli çalışmalar yapılıyor. Ama öyle esaslı bir proje var ki; işte o da gençlerimiz için bir umut vadediyor. Hem de sürdürülebilir ve ölçülebilir etki oluşturan bir umut. 2015 yılında 'Esas Sosyal Fırsat Eşitliği Sağlar' mottosuyla Esas Sosyal tarafından hayata geçirilen, "İlk Fırsat", "İngilizce Fırsatım" ve "Mezun Programları" ile işverenler tarafından daha az tercih edilen devlet üniversitelerinden mezun olan gençlerin fırsat eşitliğine kavuşmasına vesile olunuyor.

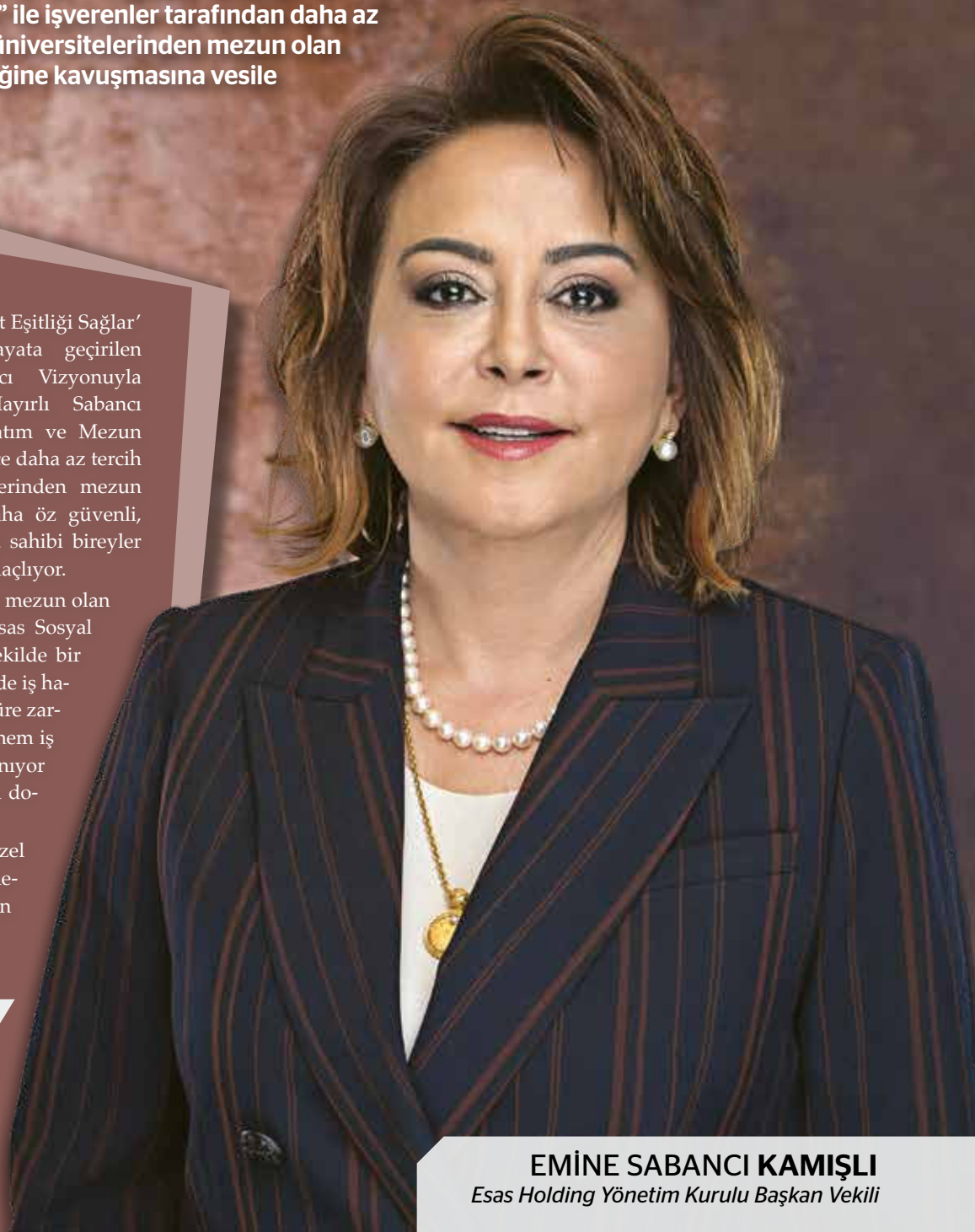
'Esas Sosyal Fırsat Eşitliği Sağlar' mottosuyla hayata geçirilen Şevket Sabancı Vizyonuyla İlk Fırsat, Hayırlı Sabancı Desteğiyle İngilizce Fırsatım ve Mezun Programları ile işverenlerce daha az tercih edilen devlet üniversitelerinden mezun gençlerin; iş hayatına daha öz güvenli, donanımlı ve sorumluluk sahibi bireyler olarak adım atmalarını amaçlıyor.

Şöyle ki; üniversiteden mezun olan öğrenci tüm masrafları Esas Sosyal tarafından karşılanacak şekilde bir yıl için belirlenen bir STK'de iş hayatına başlıyor. Bir yıllık süre zarfında söz konusu öğrenci hem iş hayatına dair tecrübe kazanıyor hem de hayata dair sosyal donatılarla bezeniyor….

Çalışmaların en güzel yanı ise programlardan mezun olan gençlerle bağların hiç kopmuyor olması.



Hüsne Pamuk



EMİNE SABANCI **KAMIŞLI**
Esas Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili

4 BİN KİŞİLİK EKO SİSTEM

- *Esas Sosyal hayata geçirdiği bu anlamlı projelerle 'Gençlere Fırsat Geleceğe Yatırım' diyerek çıkılan bu yolda **4 bin kişilik** güçlü ve paylaşan bir ekosistem oluşturmuş.*
- *Söz konusu programlar çerçevesinde **50 Kurumsal Destekçi ve 44 STK** genç istihdamında fırsat eşitliği sağlamak amacıyla bir araya gelmiş...*
- *Eğitimli genç işsizlik için geliştirilen çözüm modelleri ile **81 ilden, 90 üniversiteden, 118 farklı bölümden** genç çeşitlilik, eşitlik ve kapsayıcılık çatısı altında fırsatlarla buluşturuldu.*
- *Esas Sosyal'in şimdiye kadar hayatlarına dokunduğu gençlerin **yüzde 75'i** kadınlardan oluşuyor.*

Kariyerinin ilk yıllarında genç profesyoneller olarak mezunların gelişimini desteklemeye devam eden Esas Sosyal ekibi, buradan yola çıkarak 2022 yılında Mezun Programı'nı hayata geçirmiş. Çünkü biliyor ki; sürdürülebilir başarı için ekosistemi doğru beslemek çok önemli.

Esas Sosyal'in dokunduğu gençler arasında yer alan Çiğdem Ezgi Şen ve Süheyla Mercan bugün zamanında mucize olduklarını düşündükleri bir dünyanın tam da ortasında yaşıyor. Üstelik ayakları yere sağlam basan, gelecekten umutlu ve de gelecek vadeden zihinler olarak…

Oluşturdukları sosyal etkiyi sürdürülebilir kılmayı ve daha çok gence dokunarak hikâyelerini geliştirmeyi amaçladıklarını ifade eden Esas Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili Emine Sabancı Kamışlı; "Bu projelerle önümüzdeki dönemlerde daha fazla gence ulaşacağımıza inanıyoruz. Geleceğimiz olan gençlere fırsat verilmesi, iş mülakatlarına çağırılması, staj yaparak deneyim kazanmalarına ve kendilerini geliştirmelerine destek olunması gerekiyor. Bu noktada iş dünyası olarak el ele vererek eğitimli gençlerimizin önündeki engelleri kaldırmalıyız. Gençlerimiz umutlarını yitirmesin. Bu bizim en önemli toplumsal sorumluluğumuz…" diyor.

Esas Sosyal'in bu anlamlı projelerini konuşmak için bir araya geldiğimiz Esas Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili Emine Sabancı Kamışlı bakın daha neler anlatıyor…



Esas Sosyal'in dokunduğu gençler arasında yer alan Çiğdem Ezgi Şen ve Süheyla Mercan bugün zamanında mucize olduklarını düşündükleri bir dünyanın tam da ortasında yaşıyor. Üstelik ayakları yere sağlam basan, gelecekten umutlu ve de gelecek vadeden zihinler olarak…

Gençlik ve sürdürülebilirlik alanında Esas Sosyal olarak, çalışmalar yapıyorsunuz. Öncelikle nasıl bir misyon ve vizyon ile yola çıktınız, bu vizyonun bugün neresindesiniz?

Biz Esas Holding'de çok farklı alanlarda işler yapıyoruz, ana iş kollarımız var ve bunlardan bir tanesi de sosyal yatırım konumuz. Bu alanda projelerimizi hazırlarken; "Biz bu alandaki çalışmalarımızı diğer işlerimizi yaptığımız gibi yapacağız" dedik. Bu bizim için iştir, bir heves değildir. Diğer işlerimizi yönettiğimiz şekilde yöneterek sürdürülebilir olsun diye çalışacağımızı belirttik. İşimize kâr amaçlı nasıl bakıyorsak toplumsal kâr amaçlı işimize de öyle bakıyoruz. Dolayısıyla biz 2015'te yola çıktık, gençlik dedik, hedefimiz gençlik olsun istedik. Çünkü bu ülkenin geleceği gençlerdir. Ama gençlerimizin sorunları var ve bu sorunlar daha da artıyor. Hal böyle olunca biz de Esas Sosyal'i kurduk.

2015 yılında 'Gençlere Fırsat Geleceğe Yatırım' diyerek çıktığımız bu yolda 4 bin kişilik güçlü ve paylaşan bir ekosistem oluşturduk. Özellikle akranları ile eşit fırsatlara erişme şansı olmayan gençlere ulaşmayı hedefledik. Odak noktamız; eğitim yatırımı yapılmış gençlerin 'umut'lu ve üretken olması. Çünkü umudu olmayan hayal kuramaz, hayal kuramayan da toplumun inkişafına katkıda bulunamaz. Biz de bunun için programlar geliştiriyor ve sürdürülebilir bir şekilde yürütüyoruz.

“TÜRKİYE’NİN EN ÖNEMLİ DEĞERİ GENÇLER, ONLAR BİZİM GELECEĞİMİZ. BU NOKTADA ÖZELLİKLE AKRANLARI İLE EŞİT FIRSATLARA ERİŞME ŞANSI OLMAYAN GENÇLERE ULAŞMAYI HEDEFLEDİKLERİNİ SÖYLEYEN ESAS HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKAN VEKİLİ EMİNE SABANCI KAMIŞLI, “ODAK NOKTAMIZ; EĞİTİM YATIRIMI YAPILMIŞ GENÇLERİN ‘UMUT’LU VE ÜRETKEN OLMASI. ÇÜNKÜ UMUDU OLMAYAN HAYAL KURAMAZ, HAYAL KURAMAYAN DA TOPLUMUN İNKİŞAFINA KATKIDA BULUNAMAZ” DİYEREK NE KADAR ESASLI BİR HAMLE YAPTIKLARINI ÖZETLİYOR.”



"Esas Sosyal Fırsat Eşitliği Sağlar” diyerek; gençlere umut veriyor, iyi olma hallerini destekliyor, istihdam edilebilirliklerini artırıyor ve sorumluluk sahibi bireyler olarak kariyerlerine ilk adımı atmalarını sağlıyoruz.

Tüm bunları yaparken el ele vermenin gücüne olan inancımızla özel sektörü, sivil toplumu, iş insanlarını ve akademisyenleri fırsat eşitliği misyonu etrafında bir araya getiriyor ve harekete geçiyoruz. Böylece sürdürülebilir bir toplumsal fayda oluşturuyoruz.

İlk Program Şevket Sabancı Vizyonuyla İlk Fırsat oldu ve Anadolu’nun daha az bilinen üniversitelerinden gelen gençlerimize iş imkanları sunduk. Ama bu imkanı nerede sunduk? Sivil toplum kuruluşlarında. Sivil toplum kuruluşlarına “Sizin paranız olsa hangi iş pozisyonunu açarsınız?” diye sorduk. Onlar da özel sektörde karşılığı olan gerçek işler açtılar ve bu gençler sekiz senedir tam kadrolu sivil toplum kuruluşlarında kendi okudukları alanda çalışıyorlar. Kendi üniversitelerinde yapamadıkları network, referans veya eğitim eksikliklerini bizim aracılığımız ile söz konusu STK’larda ediniyorlar.

Gençlerin umutlu olması çok önemli. Bu programları yapıyoruz ki, bu gençler başarsın, onları gören gençler daha çok umutlarına sarılsın istiyoruz.

“YAPTIĞIMIZ BİR ARAŞTIRMA PROGRAMIN KATILIMCILAR VE PAYDAŞLAR ÜZERİNDE YARATTIĞI DEĞİŞİMİN FİNANSAL AÇIDAN, PROGRAMA YAPILAN HER 1 TL’LİK YATIRIMIN 2.5 KATI KADAR TOPLUMDA SOSYAL DEĞER YARATTIĞINI GÖSTERDİ.”

Şevket Sabancı Vizyonuyla İlk Fırsat programının ardından gençler için İngilizce fırsatına Hayırlı Sabancı vizyonuyla başladık. Burada üniversitede okuyan öğrencilerimize bir yıl İngilizce eğitimi veriyoruz. Bunun ardından da bütün sistemi bir arada tutacak Mezunlar Programı yapalım dedik ve bu programı da hayata geçirdik.

Bütün programlarımız gayet güzel gidiyor. Oluşturduğumuz sistem sayesinde sivil toplu kuruluşları sürekli eleman alıyorlar. Bu sayede sivil toplum kuruluşu zihniyetini de geliştiriyoruz.

SÜRDÜRÜLEBİLİR BAŞARI İÇİN EKOSİSTEMİ DOĞRU BESLEMEK ÖNEMLİ

Yerelde güçlenmenin önemine de dikkat çeken çalışmalara start verdiniz....

Esas Sosyal olarak oluşturulan sosyal faydanın yerele de yayılması gerektiğine inanıyoruz. Bu bakış açımızdan yola çıkarak Hayırlı Sabancı Desteğiyle İngilizce Fırsatım Programı ile attığımız yerelleşme adımını büyütmek istiyoruz. Bu yıl İlk Fırsat Programımız kapsamında Anadolu’da faaliyet gösteren STK’ların sayısını artırmayı hedefliyoruz. Genç istihdamında fırsat eşitliği sağlamanın kurumların insan kaynakları politikalarında kalıcılık arz etmesini ve kamuoyunda bu konuda farkındalık oluşturmayı amaçlıyoruz. Programlarımız kapsamında oluşturduğumuz sinerjinin meyvelerini alıyoruz. Programlardan mezun olan gençlerimizle bağımız hiç kopmuyor. Kariyerinin ilk yıllarında genç profesyoneller olarak mezunlarımızın gelişimini desteklemeye devam ediyoruz. Buradan yola çıkarak 2022 yılında Mezun Programı’nı hayata geçirdik. Sürdürülebilir başarı için ekosistemi doğru beslemek çok önemli…

Bugüne kadar kaç gence dokundunuz? Hayata geçirdiğiniz bütün projeleri dahil edersek bu gençlerin istihdama kazandırılma oranı ne oldu?

Esas Sosyal olarak 900 gence dokunduk bugüne kadar. 600'ü İngilizce fırsatında, 250'si devam ediyor, hepsinin özgeçmişleri güçleniyor. İlk Fırsat programında işsizlik oranı yüzde 0. Programlarımızın ortalamasını aldığımızda ise işsizlik oranı yüzde 7. Özel sektörden teklifler almalarına rağmen programa dahil olan gençlerin yüzde 40'ı STK'larda çalışmaya devam ediyor, Yüzde 86'sı program bitmeden işini buluyor.

Biz sürdürülebilir bir şekilde 4 bin kişilik bir ekosistemi temsil ediyoruz. 2016'dan beri programlarımız çerçevesinde misyonumuza inanan 50 Kurumsal Destekçi ve 44 STK'yı genç istihdamında fırsat eşitliği sağlama amacıyla bir araya getirdik.

Burada çok özel bir projeden bahsediyoruz. Söz konusu böyle bir durum olunca hem STK hem de öğrencileri belirlemede önünüzde duran birtakım kriterler olmalı?

Detayına giremeyeceğim ama çok objektif kriterlerimiz var hem gençleri hem de STK seçmede. Belli üniversitelerden olacak, özellikle Anadolu'nun daha az bilinen devlet üniversitelerinden ortalamaları belli bir seviyede olan gençleri bu programa dahil ediyoruz. Kulüplere girmiş çıkmış olacak veya sosyal fayda da bulunmuş olacaklar. STK tarafındaki kriterimiz ise belli sayıda çalışanı olması gerekiyor.

Bu yıl 22 Ocak'ta başlattığımız STK seçimleri ay ay sürecek. Buradaki süreyi uzun tutmamız da ilgili STK'yı çok detaylı araştırıyor olmamızdan kaynaklı. Çünkü biz bir genci STK'ya yerleştirdiğimizde iki ay sonra ben gidiyorum dememeli. Bu nedenli öğrenci seçimi gibi STK'ları belirlerken de ince eleyip sık dokuyoruz.



Emine Sabancı Kamışlı oluşturdukları sosyal etkiyi sürdürülebilir kılmayı ve daha çok gence dokunarak hikâyelerini geliştirmeyi amaçladıklarını söylüyor.

> **"ESAS SOSYAL'IN 2015 YILINDAN BU YANA SÜREGELEN ÇALIŞMALARINDA; İŞVERENLER TARAFINDAN DAHA AZ TERCİH EDİLEN DEVLET ÜNİVERSİTELERİNDEN MEZUN OLAN GENÇLERİN FIRSAT EŞİTLİĞİNE DUYDUĞU İHTİYAÇ ETKİLİ OLMUŞ."**

"FIRSAT VERİRSENİZ NE CEVHERLER ÇIKTIĞINI GÖREBİLİRSİNİZ"

Bu proje ile Anadolu'nun ücra köşelerindeki bir üniversiteden mezun olan öğrencilere fırsat verildiğinde neler yapabileceğinin önünü açıyorsunuz, bu konuda bir öncü kuvvetsiniz aslında....

Evet tam da bahsettiğiniz bu durumu İnsan Kaynakları departmanında çalışan arkadaşlarımıza anlatıyoruz. İnsan Kaynakları departmanımızın birinci görevi, şirketimizin ilerideki başarılı takımını kurmaktır. Burada herkes lider olamaz. Herkes en tepedeki okuldan gelemez. Bilinen üniversitelerden eleman seçmek kolay, riski daha az. Önemli olan oluşturduğumuz takımı çeşitlendirmeniz. Hep aynı havuzdan seçme yaparsanız ekonomi de yaratamazsınız. Fırsat verirseniz ne cevherler çıktığını görebilirsiniz.

Bu projenin toplumsal ve ekonomik fayda tarafıyla ilgili neler söylemek istersiniz?

Bu ekosistem giderek büyüyor. Gençlerimiz mülakata gittiğinde karşısına iki dönem önceki İlk Fırsatçıyı veya İngilizce Fırsatçıyı görüyor. Dolayısıyla toplumsal olarak birbirlerine kenetleniyorlar. Diğer yandan bir ekol ve aidiyet oluşturduk. Depremde biz bunu gördük mesela. Birbirini tanımayan Esas Sosyalliler birbirlerine yardım ettiler. Bu bizim için çok ama çok kıymetliydi.

Gençler istihdam edilemediklerini söylüyorlar... Ama diğer yandan asgari ücretten işe başlamak istemiyorlar... Bunun üzerine bir de tam zamanlı çalışmak istememeleri eklenince, işler iyice sarpa sarıyor... Gençler işverenden ne istiyor? Bu noktada sizin öğütleriniz ne olacak gençlere?

Benim öğüdüm şu; sabırlı olacaklar ve hayal kuracaklar, hayal kurmadan hiçbir şey olamaz, ama o hayali kurup devam ettirebilmek için önce karnını doyurman lazım ondan sonra yoluna bakmalısın. Gençleri sabırsız buluyorum ve kendilerine de söylüyorum. Bu sabırsızlığın altında da özgüven sorunları var, o sebeple gençlere söylüyorum; "bizim size inandığımızın yarısını siz kendiniz için inanırsanız çok iyi şeyler olur bu ülkede."

EKONOMİNİN İTİCİ GÜCÜ

TURİZM

NEDEN İHRACAT SAYILMIYOR?

Ülkemize katma değer sağlama potansiyeli en yüksek sektörler arasında yer alan turizm, etki alanını gün geçtikçe artırıyor. Dünyanın birçok yerinden turist ağırlayan ülkemiz, barındırdığı güzelliklerle bir çekim merkezine ulaşırken aynı zamanda ekonomik gelişime de kaldıraç etkisi oluşturuyor. Ancak turizm sektörü döviz kazandırma noktasında birçok sektörü geride bıraksa da ihracatçı sayılmadığı için ayrıcalıklardan yararlanamıyor. Sektör temsilcileri ise bu konuya çözüm getirilmesini bekliyor...



Rümeysa Kocaman Alp

Dört mevsimi bir arada yaşayan nadir ülkelerden olan Türkiye, turizm denildiğinde de akla ilk gelen bölgeler arasında yer alır. Doğal güzellikleri, tarihi yapıları ve içinde birden çok kültürü barındırması Türkiye'yi adeta bir çekim merkezi konumuna ulaştırıyor. Hal böyle olunca da turizm, ülkemizin lokomotif sektörleri arasında başı çekiyor. Turizm her geçen gün farklı boyutlara giden ve içinde birçok alt dalı barındıran oldukça önemli bir sektör. Öyle ki, ülke ekonomisine en çok girdi sağlayan ve katkı oluşturan turizm, etki alanını gün geçtikçe çeşitlendiriyor.

TURİZM GELİRİ GEÇEN YILIN AYNI ÇEYREĞİNE GÖRE YÜZDE 13,1 ARTTI

Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) açıkladığı verilere göre turizm geliri Temmuz, Ağustos ve Eylül aylarından oluşan III. çeyrekte bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 13,1 artarak 20 milyar 225 milyon 317 bin Dolar oldu. Turizm gelirinin yüzde 16,5'i ülkemizi ziyaret eden yurt dışı ikametli vatandaşlardan elde edildi.

Ziyaretçiler, seyahatlerini kişisel veya paket tur ile organize etti. Bu çeyrekte yapılan harcamaların 14 milyar 644 milyon 632 bin Dolarını kişisel harcamalar, 5 milyar 580 milyon 686 bin Dolarını ise paket tur harcamaları oluşturdu.

ZİYARETÇİ SAYISINDA ARTIŞ

Ülkemizden çıkış yapan ziyaretçi sayısı 2023 yılı III. çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 6,8 artarak 22 milyon 428 bin 234 kişi oldu.



2023 yılı Ocak - Kasım döneminde ülkemize en çok nerelerden ziyaretçi geldi?

• Rusya Federasyonu yüzde 13,02 (6.083.696) ile birinci,

• Almanya yüzde 12,76 (5.959.843) ile ikinci,

• İngiltere (Birleşik Krallık) yüzde 7,94 (3.711.802) ile üçüncü sırada.

• İngiltere'yi ise (Birleşik Krallık) Bulgaristan ve İran izlemektedir.

Ziyaretçilerin yüzde 12'sini 2 milyon 687 bin 458 kişi ile yurt dışında ikamet eden vatandaşlar oluşturdu.

Bu çeyrekte ülkemizden çıkış yapan ziyaretçilerin gecelik ortalama harcaması 103 Dolar oldu. Yurt dışında ikamet eden vatandaşların gecelik ortalama harcaması ise 74 Dolar oldu.

Bu çeyrekte geçen yılın aynı çeyreğine göre spor, eğitim, kültür harcaması yüzde 33,3, konaklama harcaması yüzde 26,1, yeme-içme harcaması yüzde 24,6 artarken tur hizmetleri harcaması yüzde 1,6 azaldı.

İkinci sırada yüzde 16,6 ile "akraba ve arkadaş ziyareti", üçüncü sırada ise ile yüzde 3 ile "alışveriş" yer aldı. Yurt dışı ikametli vatandaşlar ise ülkemize yüzde 61,2 ile en çok "akraba ve arkadaş ziyareti" amacıyla geldi.

YURT DIŞINI ZİYARET EDEN VATANDAŞ SAYISI YÜZDE 43,7 ARTTI

Yurt içinde ikamet edip başka ülkeleri ziyaret eden vatandaşlarımızın harcamalarından oluşan turizm gideri, geçen yılın aynı çeyreğine göre yüzde 74,8 artarak 1 milyar 933 milyon 781 bin Dolar oldu. Bunun 1 milyar 491 milyon 933 bin Dolarını kişisel, 441 milyon 848 bin Dolarını ise paket tur harcamaları oluşturdu.

Bu çeyrekte yurt dışını ziyaret eden vatandaş sayısı bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 43,7 artarak 2 milyon 978 bin 418 kişi oldu. Bunların kişi başı ortalama harcaması 649 Dolar olarak gerçekleşti.



> **TURİZM GELİRİ TEMMUZ, AĞUSTOS VE EYLÜL AYLARINDAN OLUŞAN III. ÇEYREKTE BİR ÖNCEKİ YILIN AYNI ÇEYREĞİNE GÖRE YÜZDE 13,1 ARTARAK 20 MİLYAR 225 MİLYON 317 BİN DOLAR OLDU.**



DÜNYANIN EN BÜYÜK BEŞ TURİZM FUARINDAN BİRİ

Her yıl düzenlenen ve dünyanın en büyük beş turizm fuarı arasında yer alan EMITT – Doğu Akdeniz Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı, 30 binden fazla sektör profesyonelini bir araya getirdi.

Bu yıl Balkanlar, Orta Doğu ve Orta Asya başta olmak üzere 300'den fazla satın almacının yer aldığı fuarda Almanya, Bulgaristan, Mısır, İran, Japonya, Kuzey Kıbrıs gibi birçok ülkeden katılımcı firma da ağırlananlar arasında yer aldı. EMITT 2024, aynı zamanda 27 yıllık turizm sektörü deneyimi ve gerçekleştirdiği araştırma ve çalışmalarla edindiği bilgi birikimini, ziyaretçileriyle buluşturdu.

Geçtiğimiz yıl 26'ncısı gerçekleşen EMITT Turizm Fuarı'nda 95 ülkeden 28 bin 815 ziyaretçi ve 600'e yakın katılımcı ağırlanmıştı. Fuar kapsamında her yıl gerçekleşen "Davetli Tur Operatörü" programında Fransa, Tunus, Kanada, Bulgaristan, İspanya, İngiltere, İsviçre, İran, İtalya, Yunanistan, Macaristan, Singapur ve Azerbaycan gibi önemli ülkeler başta olmak üzere toplam 42 ülkeden gelen 150'yi aşkın davetli tur operatörü fuarda yer aldı.

Sunduğu iş birliği fırsatları ile geçtiğimiz yıl 500 milyon Euro'nun üzerinde iş hacmi sağlayan fuar bu yıl yine katma değeri artırarak büyük bir başarıya imza attı. Türk turizminin daha da büyümesine ve çeşitlenmesine katkı sağlayan bu organizasyon her yıl binlerce tatil tüketicisi ve sektör profesyonelini ağırlayarak Türkiye'nin turistik cazibesini artırıyor.

Dünyanın dört bir yanındaki tatil destinasyonlarının ve seyahat şirketlerinin sunduğu yeni seyahat fırsatlarına ilgi duyan binlerce tatil tüketicisinin ağırlandığı fuarda aynı zamanda turizm sektöründeki son gelişmeler de yer buldu. Dört günlük program boyunca, sektörün önde gelen isimleriyle bir araya gelme imkânı bulunurken, sektör trendleri paylaşılarak 2024 yılı turizminde beklenen gelişim seyrine ışık tutuldu.

6 Şubat'ta başlayan fuar Türkiye'de ve dünyada 2023 Turizm Raporu ile 2024 Turizm Öngörüleri ve yeni trendler konulu panellerle zenginleşirken, günün kapanışı sektör liderlerinin katılacağı başkanlar oturumuyla tamamlandı. Fuarın ikinci gününde sağlık turizmi politikaları, teşvik uygulamaları ve yerel mükemmellikten küresel etkiye uzanan bir panel, gün boyunca sektör profesyonellerini bir araya getirdi.

Üçüncü gün, gezginlere öneriler ve sürdürülebilirlik konularındaki paneller katılımcılara farklı bir bakış açısı sunarken, sektöre yön veren teknolojik gelişmeler de ele alındı. Etkinliğin kapanış gününde ise, tanıtım odaklı konuşmaların yanı sıra, spor, gastronomi ve sinemada başarı hikayeleri paylaşıldı.

HEDEF TURİZMİ ÇEŞİTLENDİRMEK

27. EMITT fuarı öncesinde konuşan ve Türkiye ekonomisine, turizmine ve ülke markasına büyük katkısı olduğuna dikkat çeken EMITT Fuar Direktörü Hacer Aydın, "EMITT Fuarı'nda geçtiğimiz yıl, turizm sektörüne dair 2023 ve sonrasına yönelik öngörülerimizi paylaştık ve çözüm önerilerine odaklandık. Toplam 28,815 ziyaretçi ve 600'e yakın katılımcı ile gerçekleştirdiğimiz bu organizasyon, 95 farklı ülkeden ve 5 uluslararası influencer'ın katılımıyla uluslararası alanda büyük ilgi gördü. EMITT, yeni satın alma, iş geliştirme ve iş birliği fırsatları sunan bir platform olarak öne çıkarken, katılımcılarımıza daha fazla fayda sağlamak ve verimli görüşmeler yapabilmeleri için geliştirilen B2B randevu sistemi sayesinde 42 ülkeden 150'den fazla davetli tur operatörü ile önceden randevulaşma imkanı sundu. 2024'e dair hedeflerimiz arasında turizmi çeşitlendirmek, alternatif turizm ürünlerini tanıtmak ve bu sayede turizmi yılın 12 ayında tüm ülkeye yaymak bulunuyor. Özellikle dünya genelinde yükselen pazarlara ve Amerika ile Uzak Doğu gibi uzak pazarlardaki ülkelerin üst gelir grubuna odaklanarak turizmi genişletmeyi planlıyoruz.





HACER **AYDIN**
EMITT Fuar Direktörü

Yerli turizm sezonunun 12 aya yayılmasının, sektörde karlılık ve rekabet gücünün artmasına önemli katkılar sağlayacağına inanıyoruz. Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın 2024 stratejisi, öncelikle Birleşik Krallık, Batı Avrupa, Doğu Avrupa ve Türk Cumhuriyetleri gibi stratejik pazarlara yoğunlaşarak pazar çeşitliliğine odaklanacak. 2023 hedeflerine ulaşma çabaları devam ederken, 2024 yılında 59.6 milyar dolar gelir, 62.8 milyon turist ve kişi başına 950 dolar gelir hedefleniyor. Yeni pazarlar arasında Çin, ABD, Güney Amerika, İskandinavya, Körfez Ülkeleri ve Uzak Doğu öne çıkıyor. Bu nedenle, EMITT, bu ülkelerle olan ilişkileri güçlendirmeyi ve çeşitlendirmeyi amaçlayarak katılımcılara yeni iş birliği fırsatları ve programlar sunmaya devam ediyor. Dijital teknolojiler ve sürdürülebilir turizm gibi sektörün öncelikli konularına odaklanan fuarımızda, 2024 yılında Türkiye'nin turizm gücünü birlikte keşfetmeyi hedefliyoruz" dedi.

2024 YILINDA 59.6 MİLYAR DOLAR GELİR HEDEFİ

Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın 2024 stratejisi, öncelikle Birleşik Krallık, Batı Avrupa, Doğu Avrupa ve Türk Cumhuriyetleri gibi stratejik pazarlara yoğunlaşarak pazar çeşitliliğine odaklanacak. 2023 hedeflerine ulaşma çabaları devam ederken, 2024 yılında 59.6 milyar Dolar gelir, 62.8 milyon turist ve kişi başına 950 Dolar gelir hedefleniyor. Yeni pazarlar arasında Çin, ABD, Güney Amerika, İskandinavya, Körfez Ülkeleri ve Uzak Doğu öne çıkıyor.

> **"HACER AYDIN: 2024 YILINDA 59.6 MİLYAR DOLAR GELİR, 62.8 MİLYON TURİST VE KİŞİ BAŞINA 950 DOLAR GELİR HEDEFLENİYOR. YENİ PAZARLAR ARASINDA ÇİN, ABD, GÜNEY AMERİKA, İSKANDİNAVYA, KÖRFEZ ÜLKELERİ VE UZAK DOĞU ÖNE ÇIKIYOR."**

SAĞLIK TURİZMİ ARACI KURULUŞLARA YÜZDE 60 DEVLET DESTEĞİ

Ticaret Bakanlığı, EMITT' e katılım sağlayan sağlık turizmi aracı kuruluşları, sağlık kuruluşları ve spor turizmi konaklama tesislerine yüzde 60'a varan devlet desteği sunarak, yerli katılımcıların uluslararası platformda yüzlerce katılımcı ve ziyaretçi ile bir araya gelmesini teşvik ediyor.

Balkanlar, Orta Doğu ve Orta Asya başta olmak üzere 300'den fazla satın almacı ve Almanya, Bulgaristan, Brezilya, Mısır, İran, Japonya, Kuzey Kıbrıs, Venezuela gibi birçok ülkeden katılımcı firmayı ağırlayacak olan EMITT, Ticaret Bakanlığının desteği ile sektörde faaliyet gösteren işletmelerin uluslararası platformda daha etkin bir şekilde tanıtılmasını, iş birlikleri kurulmasını ve Türkiye'nin sağlık ve spor turizmi alanındaki potansiyelini daha geniş kitlelere duyurmasını amaçlıyor.

Hastaneler & tedavi merkezleri, sağlık ve spa & wellness merkezleri, özel estetik merkezleri, saç ekim merkezleri, termal oteller, kaplıca otelleri, spor otelleri, sağlık ve spor turizmi acenteleri alanlarında faaliyet gösteren şirketler, Ticaret Bakanlığı'nın sağladığı teşvikten yararlanabiliyor.

"TURİZMİN GÜCÜNÜ BİRLİKTE KEŞFEDECEĞİZ"

27. EMITT fuarında Ticaret Bakanlığı'nın desteğinin önemini dile getiren EMITT Fuar Direktörü Hacer Aydın, "Bakanlığımız tarafından sağlanan bu destek, sağlık ve spor turizmi alanındaki gelişmeleri teşvik etme ve sektördeki paydaşları bir araya getirme misyonumuzda bir katalizör görevi görecek. Sağlık turizmi aracı kuruluşları, sağlık kuruluşları, spor turizmi konaklama tesisleri için sağlanan devlet desteği, katılımcıları uluslararası arenada daha görünür kılarken, Türkiye'nin sağlık ve spor turizmi alanındaki potansiyelini dünya genelinde daha etkin bir şekilde tanıtmamıza da olanak sağlayacak. EMITT 2024 Fuarı, sağlık turizmi ve spor turizmi alanındaki son trendleri sergileyerek, sektördeki son bilgiler ışığında, profesyonellerin rekabet avantajlarını artırmalarına ve iş yapma stratejilerini güncel tutmalarına da yardımcı olacak. 2024 yılında Türkiye'nin turizm gücünü birlikte keşfedeceğiz" ifadelerini kullandı.

TURİZMDEKİ ZORLU SÜREÇ, ORTAK AKIL VE İŞ BİRLİĞİ İLE AŞILACAK

Turizm denince aklımıza ilk gelen tatil beldelerden biri de şüphesiz ki Bodrum. Bodrum'u kültürel yapısı ve doğal güzelliklerinden ayırmamak adına pek çok çalışma yürüten Belediye Başkanı Ahmet Aras, bu çalışmalardan şu şekilde bahsetti; "Göreve geldiğimiz 2019 yılından bu yana Bodrum'un doğasını, kültürel yapısını korumak ve sanatsal etkinliklerle kentimizi buluşturmak için önemli çalışmalar yürüttük. Bodrum'daki kaçak yapılaşmanın önüne geçebilmek için önemli adımlar atarak çeşitli mahallelerde yeşil alanlar oluşturduk. Bodrum'un daha yaşanabilir ve keyifli bir yer haline getirilmesi, kentteki sosyal donatı alanlarının çoğaltılması amacıyla projeler hayata geçirdik. Bu doğa dostu projeler sayesinde sadece şehrin fiziksel çehresini değil aynı zamanda yaşam kalitesini de artırdık."

"DALGALANMALARLA BAŞA ÇIKMANIN YÖNTEMLERİNİ ARIYORUZ"

Turizmdeki mevsimsel dalgalanmalarla başa çıkmak için alınabilecek önlemlerden bahseden Aras, "Ülkemizde son yıllardan yaşanan salgın ile ekonomik çalkantılar sosyal yaşamı olduğu kadar turizm sektörünü de etkiledi. Pandemi sonrası büyük şehirlerden turizm bölgelerine yoğun bir göç yaşandı. Göç ile birlikte meydana gelen nüfus patlaması mevcut kaynakların yetersiz kalmasına sebebiyet verdi. Turizm de bu durumdan payını aldı. Turizmde mevsimsel dalgalanmalarla başa çıkmanın yöntemlerini araştırıyoruz. Turizm inisiyatifleriyle bir araya gelerek Bodrum'un turizm potansiyelini artıracak görüşmeler yapıyoruz. STK ve meslek kuruluşları iş birliği ile kitle turizminin yanında nitelikli turizmi de destekleyen çalışmalar gerçekleştirmenin gerekliliği konusunda hemfikiriz. Mevcut ekibimiz ve belediye meclis üyelerimiz de turizm konusunda deneyimliler" diye konuştu.

Enflasyonla birlikte artan maliyetlerin turizmcileri zorladığına değinen Ahmet Aras, sözlerini şu şekilde sürdürdü; "Enflasyon ile birlikte girdi maliyetlerinin artmasına bağlı olarak turizm sektöründe fiyatlar arttı. Bodrum'da turizmciler, 1 yıllık maliyeti 3-4 ayda karşılamaya çalışıyor. Bunun doğal sonucu ise iş verenlerin, turizmcilerin çok da mutlu olmadığı bir sezon geçirmesi oldu. Önümüzdeki 5 yılda tüm bu sıkıntıları yok etmek, daha verimli yıllar geçirmek için şimdiden planlamalar yapmaya başladık. Prof. Dr. Sayın Muharrem Tuna'nın öncülüğünde akademisyen bir grupla turizm eylem planı üzerinde çalışıyoruz. Kentimizde nitelikli turizmi oluşturabilmek ve ivmeyi yukarılara taşımak için çoktan harekete geçtik. Önemli ve güzel sonuçlar elde edeceğimize inanıyorum. Turizm sektöründeki zorlu süreci, ortak akıl ve iş birlikleri ile rahatlıkla aşacağız."



AHMET ARAS
Bodrum Belediye Başkanı

"EMITT BULUNMAZ BİR NİMET"

Son olarak TÜYAP'ta gerçekleştirilen Emıtt Turizm Fuarı ile ilgili görüşlerini de paylaşan Aras, sözlerini şu şekilde tamamladı; "Köklü tarihi, kültürel yapısı ve çeşitli doğal güzellikleri olan kentimiz, her yıl hem yurt içi hem de yurt dışından ziyaretçileri kendine çeken önemli bir cazibe merkezi. Doğal güzelliklerimiz dışında, spor ve kültürel donanımlara da sahip olan kentimizi daha geniş kitlelere tanıtmak ise bizlerin en önemli görevi. Fuarlar profesyonellerin ve destinasyonların bir araya gelmesi açısından büyük bir önem taşır. Bu nedenle turizm paydaşlarımızla birlikte birçok fuara katılıyoruz. Doğu Akdeniz Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı, bu fuarların en önemlilerinden biridir. Birçok bölgede olmayan bu enstrümanlarımızı öne çıkarmamız lazım. Bodrum turizminin gelişmesi, 12 aya yayılması, kalitesinin artması için, Bodrum'da turizm çeşitliliğini anlatmak için bu fuarlarda yerimizi almalıyız. Bu olanakları anlatmak için ise yine dünyanın en önemli organizasyonlarından bir tanesi olan EMITT, bulunmaz bir nimet."





EMEL ELİK **BEZAROĞLU**

Elite World Hotels & Resorts Yönetim Kurulu Üyesi

"TÜRKİYE'NİN YEDİ BÖLGESİNE DEĞER KATMAK İÇİN ÇALIŞIYORUZ"

Türkiye'nin önde gelen otel zincirlerinden Elite World Hotels & Resorts, 50 yıla yaklaşan deneyimini bir adım öteye taşıyarak, Franchise iş modeliyle zinciri genişletmeye karar verdi. Elite World Hotels & Resorts, bu sayede büyüme stratejisi doğrultusunda gruba dört yeni marka daha kazandıracak.

Elite World Hotels & Resorts Yönetim Kurulu Üyesi Emel Elik Bezaroğlu, ülkeye gelen turist sayısı ve turizm gelirini artırma gerekliliğine vurgu yaparak, "Bu hedefe sadece büyük şehirler veya resort otellerle değil, ülkenin her ilinde konaklama tesislerinin kalitesini artırarak ulaşabiliriz. Turizmde çeşitlendirmenin önemli bir kriter olduğunu düşünüyoruz. Bundan hareketle biz de Elite World olarak bu çeşitlendirmeyi sağlayıp Türkiye'nin yedi bölgesinde otellerimizle var olmak istiyoruz" dedi. Elik Bezaroğlu, "Biz otellerimizle bu çeşitlendirmeye katkı sağlarken ülkemize yurt dışından gelen turist pazarlarındaki çeşitliliği de önemsiyoruz. Bu nedenle bu yıl global pazarlarda tanıtım çalışmalarımıza ağırlık veriyoruz. Doğru hedef kitle, doğru bütçe ve hedeflerde turizmde istediğimiz yere geleceğimize inanıyoruz" diye konuştu.

YATIRIMCILARI TURİZMDE BÜYÜMEYE DAVET EDİYOR

Elite World Hotels & Resorts CEO'su Orkun Petekçi, "Turizmde değişen trendlere hızla adapte olan Elite World Hotels & Resorts olarak farklı kategorilere hitap edecek dört yeni marka daha yaratarak turizmde çeşitliliği artırmayı hedefliyoruz. Bu büyümeyi gelen talepler doğrultusunda 3 ve 4 yıldızlı oteller ağırlıklı olmak üzere franchise iş modeliyle Türk turizminin büyümesine katkı sağlamak isteyen yatırımcılarla birlikte gerçekleştireceğiz. Sektörde yerli zincir olarak sahip olduğumuz deneyim ve sunduğumuz uluslararası standartlardaki hizmetle yatırımcılara tüm hizmetleri paket olarak sunuyoruz. Sekizi kendi yatırımımız olan otellerimiz sayesinde yatırımcılarımızla aynı dili konuşuyoruz. Bu hedeflerimizi gerçekleştirmek için yatırımcıları Türk turizminin büyümesine katkı sağlamaya davet ediyoruz. 2030 yılına kadar 50 otele ulaşma hedefimiz doğrultusunda Türkiye'nin farklı illerine markamızı taşımak için yatırımcılarla bir araya geliyoruz. Amacımız otel sayımızı artırmaktan öte kaliteden ödün vermeden turizme katkı sağlamak. Açtığımız otellerle istihdama da büyük ölçüde katkı sağlayacağız" dedi.

> **"EMEL ELİK BEZAROĞLU: ŞU ANDA İLK 10 AYLIK DÖNEME BAKTIĞIMIZDA 46 MİLYON TURİSTİ AŞTIĞIMIZI GÖRÜYORUZ. GELİRLERE BAKTIĞIMIZDA DA 42 MİLYAR DOLARLIK BİR GELİR SÖZ KONUSU. 2023 YILI BAŞINDA TURİZM BAKANIMIZIN VERMİŞ OLDUĞU HEDEFLER VARDI. 60 MİLYON TURİST, 56 MİLYAR DOLARLIK BİR GELİR SÖZ KONUSUYDU. BU HEDEFLERE YAKLAŞACAĞIMIZI UMUT EDİYORUZ."**



ORKUN **PETEKÇİ**

Elite World Hotels & Resorts CEO'su

EV ÖDEVİNİ YAPAN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK TRENİNİ KAÇIRMAYACAK

Sürdürülebilir üretim ve döngüsel ekonomiye çok hızlı bir şekilde odaklanmak artık ülkeler için zaruri bir ihtiyaç haline geliyor. Bu bilinçle AB Yeşil Mutabakat'a uyum için sektörlerin yol haritası niteliğindeki sürdürülebilirlik eylem planlarını hazırlayan Türkiye İhracatçılar Meclisi, 27 sektörden 16'sının eylem planlarını hazırlamış durumda. İhracatta sürdürebilir olmak için öncelikle yapılması gereken ev ödevlerimiz olduğuna dikkat çeken TİM Başkanı Mustafa Gültepe, "Birincisi uzun vadeli hedeflerimiz için üretimimizi artırmak durumundayız. Üretimimizi artırmamız yetmez rekabetçi olabilmeliyiz. Rekabetçi olmak yetmez yüksek teknolojili, markalı ürünlerin ihracatımızdaki payını artırmalıyız" diyor.



Hüsne Pamuk

2023 yılında bir önceki yıla göre, yüzde 0,6 artışla 255 milyar 809 milyon dolara ulaşan Türkiye ihracatı, bu rakamla Cumhuriyet tarihinin rekorunu kırdı.

Evet, Türkiye 2023'te 255,8 milyar dolarlık mal ihracatı gerçekleştirdi. Bu rakamla küresel ihracattan aldığı payı yüzde 1,02'den yüzde 1,06'ya çıkardı.



Pazarlardaki daralmaya ve yurt içinde yüksek maliyetler nedeniyle bazı sektörlerin rekabetçiliğini kaybetmesine rağmen önemli bir başarı elde edildiğini söyleyebiliriz.

Küresel ticarete baktığımızda ise buradaki rakamın geçen yıl 2 trilyon dolar daraldığını görüyoruz. Talebin gerilediği bir dönemde, emek yoğun sektörlerimiz, yüksek maliyetler nedeniyle fiyat tutturmakta zorlandı. Bunun üzerine bir de depremler, bölgesel savaşlar ve çatışmalar da eklenince ticaretimizin bu tablodan etkilenmesi kaçınılmazdı.

Dünya konjonktüründe yaşanan bu gidişata karşı ihracattaki sağlam adımlarını sürdüren Türkiye'nin önünde şimdi kritik bir süreç var. Bu kritik süreç sadece ülkemize özgü değil elbet. AB'ye ihracat gerçekleştiren tüm ülkeleri yakından ilgilendiren Avrupa Yeşil Mutabakatı Türkiye ihracatı için de kritik bir dönemecin başlangıcı anlamına geliyor.

Avrupa Yeşil Mutabakatı, ihracatta sürdürülebilir gelecek için anahtar bir kelime niteliği taşıyor.

Bu sayımızda Türkiye'nin ihracat karnesini değerlendiren TİM Başkanı Mustafa Gültepe, sürdürülebilir üretim ve döngüsel ekonomiye neden hızla adapte olunmamız gerektiğini anlattı.

> **"ÜRETİM VE İHRACAT TÜRKİYE EKONOMİSİ İÇİN HAYATİ ÖNEM TAŞIYOR. İHRACATIMIZI ARTIRABİLMEMİZ İÇİN ÖNCELİKLE REKABETÇİ MALİYETLERLE ÜRETİM YAPABİLECEK BİR ALT YAPIYI OLUŞTURMAMIZ GEREKİYOR."**

Ana pazar olan AB'de de durgunluk söz konusu. Bu alanın canlandırılması için neler yapılmalı?

Avrupa Birliği (AB) Türkiye'nin en büyük pazarı. Toplam ihracatımızın yüzde 42'sini AB ülkelerine yapıyoruz. İngiltere'yi de ilave ettiğimizde oran yüzde 45'in üzerine çıkıyor. İhracatımız için alternatifi bulunmayan ve stratejik önem taşıyan Avrupa'da bir yılı aşkın süredir talep yavaş seyrediyor. Mevcut tablonun 2024'ün ilk yarısında da devam edeceği öngörülüyor. Dolayısıyla ihracatımızın yeniden artış ivmesini güçlendirebilmesi için öncelikle AB Bölgesi'nde talebin canlanması gerekiyor. Ancak sadece bu da yeterli değil. Ülkemizde yüksek maliyet artışlarına rağmen kurun özellikle haziran ayına kadar yatay seyretmesi rekabetçiliğimize zarar verdi. Toplam ihracatımızın yüzde 53'ünü oluşturan ve aralarında hazır giyim, tekstil ve çeliğin de bulunduğu 12 sektörümüzde ciddi kan kayıpları yaşadık. Avrupa'da talebin canlanmasına ilave olarak bizim de rekabetçi bir fiyat düzeyini tutturmamız gerekiyor.

"MODA ENDÜSTRİSİ İLK GÖZ AĞRIM"

Hazır giyim sektöründe başkanlık yaptığınız dönemi göz önünde bulundurarak bu sektörün Türkiye ihracatındaki konumundan söz eder misiniz?

Hazır giyim ve konfeksiyon, yani moda endüstrisi benim ilk göz ağrım. 30 yılı aşkın süredir sektörün içindeyim. TİM'in yanı sıra halen İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği'nin (İHKİB) de başkanlığını yürütüyorum. Türkiye'de sanayileşmenin ve dışa açılmanın liderliğini yapan moda endüstrisi ülkemizin sanayileşmesinde, kalkınmasında ve ihracatında öncü rol üstlenen sektörler arasında ilk sırada yer alıyor. Sektör bugün de üretimi, istihdamı ve katma değerli ihracatı ile Türkiye ekonomisi için stratejik önemini koruyor. 81 ilimizdeki 35 bin işletmede üretim yapıyoruz. En çok ihracat gerçekleştiren sektörler arasında ilk üçte yer alan moda endüstrimiz, ortalama 19



dolarlık kilogram birim değeriyle katma değerli ihracatta mücevher ve savunma sanayinin ardından üçüncü sırada bulunuyor.

Dünyanın altıncı, Avrupa Birliği'nin üçüncü büyük tedarikçisiyiz. Küresel hazır giyim ihracatının yaklaşık 3,5'ini gerçekleştiriyoruz. 2022'yi 21,2 milyar dolar gibi rekor bir ihracatla kapattık. Ancak 2022'nin son çeyreğinden itibaren en büyük pazarımız AB ve ABD'de talebin yavaşlamasının olumsuz etkilerini hissetmeye başladık. Küresel talepteki daralma, Cumhuriyetimizin 100'üncü yılını kutladığımız 2023 boyunca ihracatımıza olumsuz yansıdı. Biraz önce belirttiğim gibi ülkemizde yüksek maliyet artışlarına rağmen Haziran ayına kadar kurun yatay seyretmesi rekabetçiliğimize zarar verdi. Fiyat tutturmakta zorlandığımız için pandemi döneminde gelen müşterilerimizin bir bölümü yeniden Asya ülkelerine döndü. Dolayısıyla ihracatta 2023 yılı beklentilerimizin gerisinde kaldık.

Moda endüstrisi küresel pazarlardaki gelişmelerden ilk etkilenen sektörlerden biri. Daralmanın etkilerini ilk biz hissetmiştik. 2024'ün ikinci yarısından itibaren talepte beklediğimiz canlanmanın ilk pozitif yansımalarının da moda

> **"ELBETTE İHRACATÇIMIZIN KISA VADELİ KREDİ İHTİYAÇLARINI DA KARŞILAMAMIZ GEREKİYOR. FİNANSMANA ERİŞİM, HAZİRAN'A KADAR FİRMALARIMIZ İÇİN BÜYÜK BİR SORUN OLUŞTURUYORDU. SEÇİMDEN SONRA İŞBAŞI YAPAN EKONOMİ YÖNETİMİ BU ALANDA ÖNEMLİ İYİLEŞTİRMELERE İMZA ATTI. EXİMBANK'IN KREDİ HACMİNİN ARTIRILMASININ ARDINDAN REESKONT KREDİLERİNDE GÜNLÜK LİMİT 300 MİLYON TL'DEN 3 MİLYAR TL'YE ÇIKARILDI."**

endüstrisinde olacağını ve yılı 20 milyar doların üzerinde bir ihracatla tamamlayacağımızı öngörüyoruz.

"AR-GE KONDİSYONUMUZU YÜKSELTECEK"

Türkiye'nin ihracatta kondisyonu yüksek ülkeler arasında olduğu söylenebilir mi?

Bizim büyük hedeflerimize ulaşabilmemiz için ihracatta yüksek teknolojili inovatif ürünlerin payını artırmamız gerekiyor. İhracatımızın halen yüzde 3,1'ini yüksek, yüzde 33,8'ini orta yüksek teknolojili ürünler oluşturuyor. Biz yüksek teknolojili ürünlerimizin oranını yüzde 10'a çıkarmak istiyoruz. Bu doğrultuda Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarında farkındalık oluşturmak için tüm gücümüzle destekliyoruz. Ülkemizin ve yakın coğrafyamızın en kapsamlı inovasyon haftasını düzenliyoruz. Bu alanlarda son 10 yılda genel olarak bir iyileşme olmasından da büyük memnuniyet duyuyoruz. Birkaç örnek vermek isterim:

Ülkemizde 1298 Ar-Ge merkezi, 326 tasarım merkezi bulunuyor. 10 yıl önce 7,3 milyar dolar olan Ar-Ge harcamaları 11,3 milyar dolara çıktı. Ar-Ge harcamalarının milli gelire oranı yüzde 0.83'den yüzde 1.40'a ulaştı. Patent başvuruları 14 bin düzeyinden 17 bin 400'lere yükseldi. Küresel İnovasyon





Endeksi'nde 10 yıl önce Türkiye 74'üncüyken bu yıl 39'uncu sıraya yükseldik. Bütün bu çalışmaların kondisyonumuzu yükselteceğini ve özellikle orta ve uzun vadede ihracatımıza çok olumlu yansımaları olacağını söyleyebilirim.

ÜRETİMDE MARKAYIZ

"Dönemsel gelişmelerden bağımsız olarak biz moda endüstrisinin geçmişte ve bugün olduğu gibi orta ve uzun vadede de ülke ekonomimiz için kritik önemini koruyacağına inanıyoruz. Tüm stratejilerimizi, gelecek planlarımızı da bu bilinçle kurguluyoruz. Bu sektör son 50 yılda büyük başarı hikâyelerine imza attı. Bugün üretimde marka ülkeyiz. Çok güçlü bir üretim alt yapımız ve bilgi birikimimiz var. Tasarım ve markalaşma konusunda her geçen yıl çok daha ileriye gidiyoruz. Hazır giyim markalarımız 100'ü aşkın ülkede 2 binden fazla mağazayla moda endüstrimizi temsil ediyor. Bu tablonun verdiği özgüvenle mevcut ihracatımızı 40 milyar dolara çıkarma stratejimiz doğrultusunda yenilikçi, yaratıcı, küresel rekabet gücü çok daha yüksek bir moda endüstrisi inşa etmek için çalışıyoruz. Sürdürülebilir üretim, dijital tedarik ve değer zinciri temelinde sektörü küresel pazarlarda yeniden konumlandırıyoruz.

Hazır giyim ve konfeksiyon ihracatımızın yüzde 60'ını AB ülkelerine yapıyoruz. İngiltere'yi de dahil ettiğimizde oran yüzde 70'e yaklaşıyor. Dolayısıyla Yeşil Mutabakat'a uyum moda endüstrimizin gelecek stratejisi için hayati önem taşıyor. Biz de bu bilinçle moda endüstrimizin Yeşil Mutabakat'a uyum sürecinin yol haritası niteliğindeki eylem planımızı Ocak 2023'te kamuoyu ile paylaştık. Eylem planımızla yeşil dönüşüm için kararlılığımız konusunda Avrupalı iş ortaklarımıza da çok güçlü bir mesaj vermiş olduk."

EN ÇOK İHRACAT GERÇEKLEŞTİREN SEKTÖRLER ARASINDA İLK ÜÇTE YER ALAN MODA ENDÜSTRİMİZ, ORTALAMA 19 DOLARLIK KİLOGRAM BİRİM DEĞERİYLE KATMA DEĞERLİ İHRACATTA MÜCEVHER VE SAVUNMA SANAYİNİN ARDINDAN ÜÇÜNCÜ SIRADA BULUNUYOR.

"İHRACAT AİLEMİZE 18 BİN FİRMA DAHA KATTIK"

2023 yılında bir önceki yıla göre, yüzde 0,6 artışla 255 milyar 809 milyon dolara ulaşan Türkiye ihracatı, bu rakamla Cumhuriyet tarihinin rekorunu kırdı. İhracattaki gidişatı siz nasıl değerlendiriyorsunuz?

Evet Türkiye 2023'te 255,8 milyar dolarlık mal ihracatı gerçekleştirdi. Bu rakamla küresel ihracattan aldığı payı yüzde 1,02'den yüzde 1,06'ya çıkardı. Sektörel anlamda da bakıldığında otomotiv sektörü 35 milyar dolarla ihracat şampiyonu oldu. Kimyevi maddeler 30,5 milyar dolarla ikinci, hazır giyim ve konfeksiyonun ise 19,2 milyar dolarla üçüncü sırada yer aldı. Pazarlardaki daralmaya ve yurt içinde yüksek maliyetler nedeniyle bazı sektörlerin rekabetçiliğini kaybetmesine rağmen önemli bir başarı elde edildiğini söyleyebiliriz.

Küresel ticarete baktığımızda ise buradaki rakamın geçen yıl 2 trilyon dolar daraldığını görüyoruz. Talebin gerilediği bir dönemde, emek yoğun sektörlerimiz, yüksek maliyetler nedeniyle fiyat tutturmakta zorlandı. Depremler, bölgesel savaşlar ve çatışmalar da ticaretimize olumsuz yansıdı. Kayıplarımızı telafi etmek için alternatif pazarlara yöneldik. Tarihimizin en fazla heyet organizasyonuna imza attık. Toplam 222 alım ve ticaret heyeti organize ettik. 2023'te ihracat ailemize 18 bin firma daha kattık. Toplam ihracatçı firma sayısında 120 bine, 10 sektörde en yüksek ihracat değerine ulaştık. 23 sektörde 1 milyar dolar ihracat sınırını aştık. En çok ihracatı Almanya, ABD ve Irak'a yaptık. 113 ülkeye ihracatımızı artırırken 66 ülkede ihracat rekoru kırdık. 1 milyar doların üzerinde ihracat yaptığımız ülke sayısını 50'ye çıkardık. Kilogram ihracat birim değerimiz 1,57 dolar oldu.

MODA ENDÜSTRİSİ KÜRESEL PAZARLARDAKİ GELİŞMELERDEN İLK ETKİLENEN SEKTÖRLERDEN BİRİ. DARALMANIN ETKİLERİNİ İLK BİZ HİSSETMİŞTİK. 2024'ÜN İKİNCİ YARISINDAN İTİBAREN TALEPTE BEKLEDİĞİMİZ CANLANMANIN İLK POZİTİF YANSIMALARININ DA MODA ENDÜSTRİSİNDE OLACAĞINI VE YILI 20 MİLYAR DOLARIN ÜZERİNDE BİR İHRACATLA TAMAMLAYACAĞIMIZI ÖNGÖRÜYORUZ

İKİNCİ YÜZ YILDA İHRACATTA İLK 10 ÜLKE ARASINA GİRME HEDEFİ

İhracatçılar rekabet gücünü artırabilmek için finansal pek çok desteğe ihtiyaç duyuyor. Eximbank'ın bu kapsamda ihracatçıya can suyu olduğu söylenebilir mi? Artan faizlere karşı ihracatçı nasıl korunmalı, hükümetin alması gereken önlemler neler olmalı?

Üretim ve ihracat Türkiye ekonomisi için hayati önem taşıyor. İhracatımızı artırabilmemiz için öncelikle rekabetçi maliyetlerle üretim yapabilecek bir alt yapıyı oluşturmamız gerekiyor.

Biz Cumhuriyetimizin ikinci yüz yılına Türkiye'yi ihracatta ilk 10 ülke arasına çıkarma hedefiyle başladık. 12. Kalkınma Planı'nda 2028 için öngörülen 375 milyar dolarlık ihracat hedefi ilk sınavımız olacak. İhracatta büyük hedeflerimize ulaşabilmemiz için daha çok ve ölçekli yatırım yapmamız, teknolojimizi yenilememiz gerekiyor. Elbette bütün bunları ancak uygun maliyetli finansmanla gerçekleştirebiliriz. İhracatçılarımızın finansmana erişimini kolaylaştırmak için 2023'te çok önemli bir adım attık. Türkiye'nin 'milli sermayeli ilk özel bankası' unvanını elinde bulunduran Türk Ticaret Bankası'nı İGE A.Ş aracılığıyla ihracatçılarımıza kazandırdık.

Elbette ihracatçımızın kısa vadeli kredi ihtiyaçlarını da karşılamamız gerekiyor. Finansmana erişim, Haziran'a kadar firmalarımız için büyük bir sorun oluşturuyordu. Seçimden sonra işbaşı yapan ekonomi yönetimi bu alanda önemli iyileştirmelere imza attı. Eximbank'ın kredi hacminin artırılmasının ardından reeskont kredilerinde günlük limit 300 milyon TL'den 3 milyar TL'ye çıkarıldı.

TİM olarak Ağustos ayında kamu ve özel 11 bankamızla ihracatçı firmalarımız için toplam 1 milyar dolarlık bir kredi protokolü imzaladık. Öngördüğümüz hedef kısa sürede aşıldı. Protokol çerçevesinde 5 bine yakın firmamızın kullandığı kredi miktarı toplamda 1,7 milyar dolara yaklaştı.

Türkiye'yi ihracatta ilk 10 ülke arasına çıkarma hedefine halen 1,5 dolar düzeyinde bulunan ortalama kilogram ihracat birim fiyatımızı 3 dolar seviyesinin üzerine taşıyarak ulaşabiliriz. Katma değerli üretimi artırmanın yolu ise yüksek teknoloji, inovasyon ve tasarımdan geçiyor. Bu çerçevede Eximbank'ın katma değerli ve yüksek teknolojili ihracat yapan firmaların kredi ihtiyacının çözümünü kolaylaştırmak için Kasım ayında açıkladığı finansman paketini çok olumlu bir adım olarak değerlendiriyoruz. Son olarak Merkez Bankası'nın reeskont kredilerinde iskontoyu sabitleme kararını da büyük bir memnuniyetle karşıladık.



2024 yılı için bir öngörünüz var mı? Seçim sonrasında ihracat dengesinin ne oranda değişeceğini düşünüyorsunuz? İhracatta sürdürülebilir olmak için neler yapılmalı sizce?

2024'e ihracatımızı en az yüzde 10 büyütme hedefi ile başladık. Ancak küresel pazarlarda 2024 yılının ilk yarısı için de çok iyimser bir tablo görünmüyor. Örneğin OECD'nin son raporunda küresel büyümenin 2024'te yüzde 2,7'ye gerileyeceği tahmin ediliyor. Ukrayna'nın ardından Gazze'de başlayan savaş da yakın coğrafyamızdaki belirsizlikleri artırıyor. Koşullar çok elverişli olmamakla birlikte biz elimizden gelenin en iyisini yaparak 2024'ü mümkün olan en yüksek performansla tamamlamak için var gücümüzle çalışacağız.

İhracatta sürdürebilir olmamız için öncelikle bizim ev ödevlerimiz var. Birincisi uzun vadeli hedeflerimiz için üretimimizi artırmak durumundayız. Üretimimizi artırmamız yetmez rekabetçi olabilmeliyiz. Yüksek teknolojili, markalı ürünlerin ihracatımızdaki payını artırmalıyız.

Bütün bunlara ilave olarak sürdürülebilir üretim ve döngüsel ekonomiye çok hızlı bir şekilde odaklanmak ve adapte olmak zorundayız. Bu bilinçle AB Yeşil Mutabakat'a uyum için sektörlerimizin yol haritası niteliğindeki sürdürülebilirlik eylem planlarını hazırlıyoruz. TİM'in ve 27 sektörümüzden 16'sının eylem planları hazır. Diğerlerinin de en kısa zamanda hazırlamalarını bekliyoruz.


TÜM TÜRKİYE'DE
UCUZLUKLA BULUŞAN
LEZZETİN
%101
ARKASINDAYIZ
Ovadan
Baldo Pirinç
Vera
Birşah
Yoğurt
A101
HARCA
HARCA
BİTMEZ



İş dünyasında yenilik ve verimlilik devrimi

ÜRETKEN YAPAY ZEKÂ

Dünya genelinde yapay zekâ devrimi hızla ilerlerken, Türkiye'nin yerli yapay zekâ girişimleri küresel rekabeti kızıştırıyor. Tüm iş yapış süreçleri yavaş yavaş bu alana doğru kayarken, yeni yol haritaları ve stratejileri de ardı ardına geliyor. Dünya trendlerini incelediğimiz bu yazımızda, aynı zamanda Türkiye'deki yapay zekâ vizyonunu da masaya yatırdık.

Yapay Zekâ (AI), insan zekasını taklit eden ileri teknolojiyle, iş süreçlerini dönüştürüyor. Üretken Yapay Zekâ, bu temelden yola çıkarak, tahmin ve otomatik karar verme yetenekleriyle daha ileri bir seviyeye ulaşıyor. Veri analizi ve öğrenme becerileriyle iş dünyasında devrim yaratan bu teknoloji, 2024'te şirketlerin verimlilik, yenilikçilik ve maliyet etkinliği odaklarını güçlendiriyor. İş modellerini yeniden şekillendiren Üretken Yapay Zekâ, şirketlerin pazar değişikliklerine hızla adapte olmasını sağlıyor ve rekabet üstünlüğünü artırıyor. Gelişmiş analitik kabiliyetleri ve adaptasyon yeteneğiyle, sürekli iyileşme ve yenilikçilik imkanı sunuyor. Yapay zekâ destekli iş süreçleri, etkin ve hedef odaklı stratejilerin geliştirilmesine olanak tanıyor, böylece iş dünyasında sürekli gelişimi ve sürdürülebilir başarıyı destekliyor.



Levent Karadağ

2024'TE YAPAY ZEKÂ: YENİ YOL HARİTASI VE SÜRPRİZLER

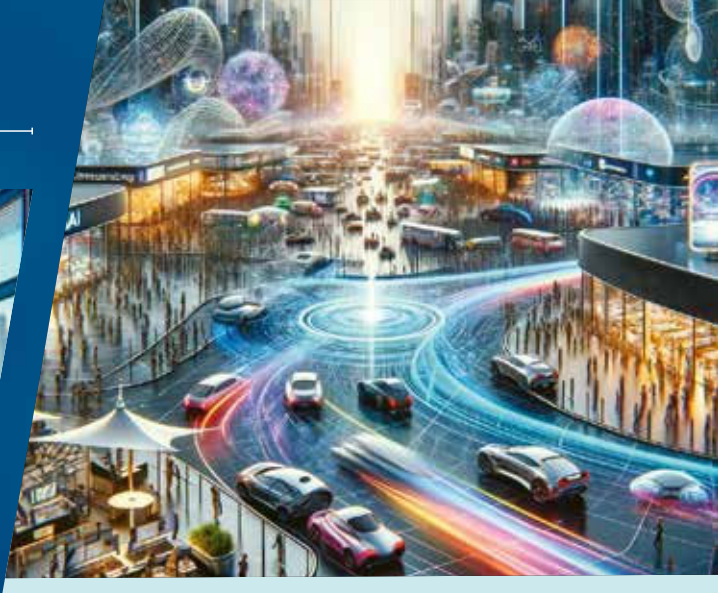
2024, teknolojinin heyecan verici bir dönemini müjdeliyor. Yapay zekâ, bu yılın başrol oyuncusu olarak sahneye çıkıyor ve iş dünyası, toplum ve teknolojiyi kökten değiştirme potansiyeli taşıyor. Yapay zekâ ve teknoloji dünyasında olası trendlere bir göz atalım ve geleceği hayal edelim.

I. 2024'ÜN ÖNE ÇIKAN YAPAY ZEKÂ TRENDLERİ:

1. Üretken Yapay Zekâ, iş stratejilerini kökten yeniden tanımlıyor: 2024, üretken yapay zekânın iş dünyasında devrim yapma yılı olabilir. İlk başta bir moda gibi görünen bu teknoloji, şimdi iş stratejilerinin temel bir parçası haline geliyor. İşletme sahiplerinin çoğu, ChatGPT gibi üretken yapay zekâ araçlarının işlerine olumlu bir etki yapacağına inanıyor. Bu teknoloji, iş stratejilerini yeniden şekillendirme potansiyeline sahip.

İşletme sahiplerinin yüzde 97'si halihazırda ChatGPT gibi üretken yapay zekâ araçlarının işletmeleri üzerinde olumlu bir etki yaratacağına inanıyor (Forbes).





2024 manzarası, yalnızca bir moda deyimi olmayan, aynı zamanda teknolojik ilerlemenin ve iş dönüşümünün kritik bir itici güç olduğu heyecan verici bir ortam sunuyor

2. 2024, giyilebilir teknoloji ile insan etkileşimlerini ve deneyimlerini yeniden tanımlama yılı olacak: 2024, yapay zekâ ve giyilebilir teknolojilerin XR cihazlarıyla birleşmesiyle devrim başlıyor. Bu cihazlar sadece sağlık takibi ve bildirimlerle sınırlı değil, insan etkileşimini geliştiriyor, yapay zekâ yardımı sağlıyor ve çevremizi zenginleştiriyor.

Rewind gibi inovasyonlar, anılarımızı kaydetmekten öte, onları tekrar yaşamamıza, anlamamıza ve düşünmemize olanak sağlıyor. Apple ve OpenAI gibi devler de giyilebilir alanda büyük adımlar atıyor. XR Apple Vision Pro gibi cihazlar, benzersiz kullanıcı deneyimleri sunacak şekilde entegre ediliyor. Meta, VR cihazlarıyla dijital deneyimlerde inovasyona liderlik ediyor, yeni keşifler bekleniyor.

2024, yapay zekâ giyilebilir cihazlarının kişisel asistanlarımızı, dijital yoldaşlarımızı ve yeni gerçeklikleri keşfetmemize olanak tanıdığı bir yıl. Teknolojiyi yaşama dönüştürdüğümüz bir çağın başlangıcıdır. Dijital ve fiziksel dünyaların daha da iç içe geçtiği, teknolojiyle daha derin bir bağ kurduğumuz bir geleceğin müjdecisidir.

3. Yapay zekâ aracıları diğer yapay zekâ aracılarıyla iletişim kurmaya başlayacak: 2024'e doğru, uzman temsilcilerin işbirliği yaptığı bir yapay zekâ ekosistemi gelişiyor. Bu yeni dönem, temsilcilerin kendi ihtiyaçlarına ek olarak diğer temsilcilerle etkileşime girdiği bir paradigma değişimini temsil ediyor. Bu değişim, veri ürünleri kavramıyla birlikte organizasyonların aracılar aracılığıyla gelir elde etme potansiyelini artırıyor.

Robot bilimi ve insansılar arası iletişim, şirketlerin robot teknolojilerini geliştirmek için çalıştığı bir alana işaret ediyor. Finans ve hukuk gibi belirli sektörlerde güçlü veri kaynaklarına sahip şirketler, bu alanda lider konumda olma yolunda ilerliyorlar. Bu aracılar, sadece kullanıcılara hizmet etmekle kalmayacak, aynı zamanda diğer organizasyonlara ve sistemlere paha biçilmez bir dijital iş gücü kaynağı sağlayacaklar.



“2024, ÜRETKEN YAPAY ZEKÂNIN İŞ DÜNYASINDA DEVRİM YAPMA YILI OLABİLİR. İLK BAŞTA BİR MODA GİBİ GÖRÜNEN BU TEKNOLOJİ, ŞİMDİ İŞ STRATEJİLERİNİN TEMEL BİR PARÇASI HALİNE GELİYOR.”

> **İŞ MODELLERİNİ YENİDEN ŞEKİLLENDİREN ÜRETKEN YAPAY ZEKÂ, ŞİRKETLERİN PAZAR DEĞİŞİKLİKLERİNE HIZLA ADAPTE OLMASINI SAĞLIYOR VE REKABET ÜSTÜNLÜĞÜNÜ ARTIRIYOR. GELİŞMİŞ ANALİTİK KABİLİYETLERİ VE ADAPTASYON YETENEĞİYLE, SÜREKLİ İYİLEŞME VE YENİLİKÇİLİK İMKANI SUNUYOR.**



Temsilci orkestrasyonu, dijital robotik süreç otomasyonu ve üretimde insansı gelişmeler, otomasyon ve robotik sistemlerde deneyimleri ile bu alanda etkili bir rol oynamaya başlayacaklar. Bu evrimsel süreç, yapay zekânın yaratıcı gücünü vurguluyor.

4. 2024'te Üretken Yapay Zekâ: Daha Kapsayıcı ve İnovasyon Dolu Yeni Yollar

Üretken yapay zekâ, iş stratejilerini kökten dönüştürme potansiyeline sahip. 2024'te, bu teknoloji sınırlarını zorlayarak yeni ve ilgi çekici yöntemlere evriliyor. Bu yenilikler, sadece metin, kod, resim, video ve sesle sınırlı kalmayarak 3D, genomik bilim, koku, tat gibi daha zengin ve kapsayıcı duyuları içeriyor. Bu gelişmeler, bilimsel araştırmalardan protein yapılarının çözümüne ve yeni malzemelerin keşfine kadar birçok alanda büyük katkı sağlıyor. Yapay zekâ, iş dünyasından sağlık sektörüne kadar her alanda büyük bir dönüşümün başlangıcını temsil ediyor. Bu değişim, daha verimli, yaratıcı ve bilgiye dayalı bir geleceğe kapı açıyor.

5. Yapay Zekâ İle Dijital Pazarlamanın Dönüşümü "Geleneksel Yaklaşımdan Farklılıklar"

Yapay Zekâ Destekli Pazarlama Stratejileri, geleneksel pazarlamayı kökten değiştiriyor. ChatGPT gibi yapay zekâ araçlarının etkisiyle, pazarlamacılar dijital çağın gereksinimlerine ayak uydurmalı. Bu yeni dönem, geleneksel medya ile yapay zekâ teknolojilerini birleştirerek hedef kitleleriyle daha etkili iletişim kurma çabasıyla şekilleniyor. Teknolojideki değişiklikler, tarayıcı tabanlı araçlardan cihaz içi uygulamalara geçiş ile çevrimiçi ve çevrimdışı etkileşimler arasındaki ayrımı azaltıyor. Yanıt analitiği platformları ve yapay zekâ odaklı etkileşimlerin anlaşılmasını destekleyen işletim modelleri, pazarlamacılara daha iyi sonuçlar sunuyor. Bu değişikliklerle, pazarlama profesyonelleri geleneksel ve yapay zekâ dünyalarını bir araya getirerek başarıya ulaşıyor.

Eş zamanlı olarak teknolojik ortamda da önemli bir değişime tanık oluyoruz. Tarayıcı tabanlı araçlardan cihaz içi uygulamalara geçiş ivme kazanıyor. Bu yükün başında Microsoft Co-Pilot, Google Bard ve Gemini gibi yenilikler ve Apple'ın kendi büyük dil modelinin (LLM) 2024'te piyasaya sürülmesi beklenenler yer alıyor.

6. OpenAI ve Meta Öncülüğünde Yapay Zekâ Pazaryerleri: Geleceğin İş Modeli"

Yapay zekâ pazaryerleri, esnek ve tepkisel platformlar olarak yükseliyor, teknoloji işlemleri ve etkileşimlerimizi yeniden şekillendiriyor. Öncüsü OpenAI, 2024 başlarında merakla beklenen "GPT pazar yerini" tanıtarak yapay zekâ alanında yeni bir standart oluşturuyor. Meta ve diğer teknoloji devleri hızla bu adımı takip ediyor. Amazon, Apple, Bytedance gibi büyük ve yeni girişimler bu alanda rekabet ediyor.

Otonom araçlar ve giyilebilir teknolojideki artış, Apple iPhone ve App Store'un yeniden yükselmesine yol açabilir. Geliştiriciler bu fırsatı değerlendirmeye çalışacaklar.



7. Tüketiciler ve düzenleyiciler, daha demokratik ve adaletli bir yapay zekâ geliştirme çabaları için baskı yapıyorlar. Yapay zekâ, erişilebilirlik ve kapsayıcılığı artırmak amacıyla ilerlerken, temel yapay zekâ modellerinin artan karmaşıklığı ve maliyetleri gibi zorluklarla yüzleşmektedir. Bu durum, toplumun genelinde endişe yaratmakta ve gizlilik sorunlarına odaklanmaktadır. Sonuç olarak, düzenleyici kurumlar ve tüketiciler, bu teknolojinin etik ve güvenli kullanımını sağlama konusunda daha sıkı denetim ve yönetim taleplerini artırmaktadır. Bu dönüşüm, yapay zekâ alanındaki geleceği daha adil ve şeffaf bir şekilde şekillendirmeye yönelik önemli bir adımdır.

8. Yapay Zekâ İle Entegre Dijital Kimlikler: Veri Gizliliği ve Geleceğin İşyeri

Yapay zekâ araçlarının yaygınlaşması, dijital kimliklerin genişlemesine yol açıyor. Kullanıcılar, tercihlerini kişiselleştirmenin önemini vurguluyorlar. Bankalar ve e-devlet platformları, bu dijital kimliklerin koruyucuları olarak öne çıkıyor. Kendi Yapay Zekânızı Getirin (BYO AI) kavramı, dijital tercihlerinizi farklı etkileşimler arasında taşımanıza imkan tanırken, giyilebilir cihazlar kişisel veri merkezleri haline geliyor.

Yapay zekânın işyerlerine entegrasyonu, ofis ayarlarını otomatik hale getirebileceğimiz bir geleceği işaret ediyor. Ancak bu seviyedeki kişiselleştirme ve veri entegrasyonu, gizlilik ve veri kullanımı sorularını da beraberinde getiriyor. Kimliğin yapay zekâ ile bu entegrasyonu, kişisel ve profesyonel yaşamımızı yeniden tanımlıyor. Bu geleceği benimserken, etik ve gizlilik konularının ne kadar kritik olduğunu unutmamak önemlidir.

2024'teki yapay zekâ trendleri, iş dünyasını kökten değiştiriyor ve geleceğin şekillenmesine yardımcı oluyor. Üretken yapay zekâ, iş stratejilerini baştan sona dönüştürüyor ve bu teknolojiye olan güven giderek artıyor. Giyilebilir teknoloji ve yapay zekâ, insan etkileşimlerini ve deneyimlerini daha zengin hale





getiriyor, yeni bir dijital çağın kapılarını aralıyor. Ayrıca, yapay zekâ araçları arasındaki iletişim artıyor ve bu, iş dünyasında işbirliğini ve verimliliği artırıyor. Ancak, bu teknolojik ilerleme beraberinde gizlilik ve etik sorunları da getiriyor. Geleceği benimserken, bu konuların da göz ardı edilmemesi gerekiyor.

II. TÜRKİYE'DE YAPAY ZEKÂ VE ÜRETKEN YAPAY ZEKÂ

Türkiye'deki Yapay Zekâ Girişimleri Türkiye, yapay zekâ alanında önemli adımlar atıyor. Özellikle finans, sağlık ve perakende sektörlerinde yerli yapay zekâ çözümleri geliştiriliyor. Türk şirketleri, AI tabanlı analitik araçlar, müşteri hizmetleri otomasyonu ve kişiselleştirilmiş pazarlama stratejilerinde yerli ve milli çözümler üreterek, global rekabette yer almaya başlıyor. Bu girişimler, hem yerel ekonomiye katkı sağlıyor hem de Türkiye'nin teknolojik inovasyon kapasitesini artırıyor.

1.Türkiye'nin Yapay Zekâ Stratejisi ve Geleceği

Türkiye, yapay zekâ alanında önemli bir strateji geliştiriyor. Yerel işletmeler, yapay zekâ entegrasyonuyla iş süreçlerini modernize ediyor ve küresel rekabetçiliğini artırıyor. Ülkenin yapay zekâ vizyonu, teknolojik yenilikleri destekleyen projeler ve girişimleri içeriyor. Bu vizyon, özellikle eğitim, sağlık ve finans gibi sektörlerde dijital dönüşümü hızlandırıyor. Geleceğe yönelik yatırımlar, yapay zekâ araştırmalarını ve yerli AI geliştirmelerini teşvik ediyor, bu da Türkiye'nin teknoloji alanındaki bağımsızlığını ve yenilikçi kapasitesini güçlendiriyor.

2.Üretken Yapay Zekâ ve Türkiye'nin Geleceği

Türkiye için yapay zekâ, ekonomik büyüme ve teknolojik ilerlemenin anahtarıdır. İş dünyası liderlerine, yapay zekâ stratejilerini iş modellerine entegre etme ve sürekli yenilik yapma konusunda tavsiyelerde bulunuluyor. Geleceğe yönelik vizyon, yapay zekâ tabanlı bir ekosistemi destekleyerek, Türkiye'nin global teknoloji sahnesindeki konumunu güçlendirmeyi ve sürdürülebilir kalkınmayı hedefliyor. Bu süreçte, etik ve sorumlu yapay zekâ kullanımı, öncelikli önem taşıyor.

2024 yılında Yapay Zekâ ile ilgili neler konuşacağız ?

Gelecek üzerine spekülasyonlar üretmek eğlenceli olabilir. Tutarlı tahminlerde bulunmak ise faydayı artırmanın yanı sıra olası zararı azaltmak bakımından da değerlidir. Savunma, enerji, haberleşme, ulaşım gibi kritik sektörler başta olmak üzere ekonomi, ticaret ve sosyal yaşam başlıkları söz konusu olduğunda tahminler - hele ki başkalarının önünde doğru tahminleme – kişiler, şirketler ve elbette devletler düzleminde stratejik avantajlar sağlayabilir.

Bugün bilgi ve iletişim teknolojileri bütün sektörlerin altlığı olmuş durumda. Bilişime akıl giydiren "Yapay Zekâ" teknolojisi de bütün bu teknolojilerin bazası. Artık, bütün diğer teknolojiler yapay zekâ üzerinde yükseldiği için bu teknolojinin geleceğine, uygulamalarına ve getireceklerine dair yapılacak tahminlemeler oldukça kıymetli.

Yapay zekâ ile insanlık ana teması "otonomi" olan yeni bir yaşam platosuna geçmekte; çarpan etkisi çok yüksek olan bu teknolojinin "dönüştürücü", "hızlandırıcı" ve "verimliliği artırıcı" özellikleriyle erişilen yeni platoda yerini alamayan şirketlerin ve hatta devletlerin varlıklarını devam ettirmeleri dahi mümkün olmayacaktır, diyerek en sert spekülasyonu en baştan yapalım. Varlık – yokluk ekseninde yapılan bir değerlendirmeden daha sert hangi tahminleme olabilir ki?

BÜYÜK SAVAŞA DOĞRU AKAN ZAMAN

2024 yılında yapay zekâ teknolojisinin farklı türlerini ve farklı sektör uygulamalarını her gün biraz ama bu teknolojinin "güvenilirlik" sorunsalını hep konuşacağız. İnsan gözünden daha iyi görmeye başlayan, insan kulağından daha iyi duyan, insandan çok daha iyi ve çok daha hızlı öğrenir hale gelen yapay zekânın insanı tedirgin etmemesi şaşırtıcı olurdu.

İnsanlığın adalet ve müşterek faydada buluşamadığı durumda dördüncüsünün "baltalarla" yapılacağı iddia edilen büyük savaşa doğru akan zamanın 2024 penceresinde yapay zekâ hep gündemde olacak:

• Geçtiğimiz yıl boyunca gündemde olan "üretken yapay zekâ" uygulamalarının kullanımının - fikri mülkiyet tartışmaları eşliğinde – artacağını; iş dünyası, eğitim ve toplum üzerinde güçlü etkilerinin olacağını söylemek işten bile değil.

Zira; tasarım süreçlerini hızlandırıcı, kişiselleştirilmiş eğitim ve pazarlamada üretkenliği artırıcı, pazara çıkış süresini kısaltıcı bir dizi değer önerilerine sahip. Hastalık temelli modern tıbbın, sınıf ve sınıflandırma tabanlı modern eğitimin yapay zekâ ile kişiselleştirilmesi, enteresan ve belki kaderin bir cilvesi olarak insanı merkeze alan disiplinler-arası bakışın (hastayı esas alan, öğrenciye odaklanan kadim tıp ve eğitim anlayışına dönüşümün de) tetikleyicisi olabilir.



Cüneyt Deliktaş



• "Derin sahte" metinlerin, video ve fotoğrafların 50'den fazla ülkede seçimin olduğu 2024 "süper seçim yılında" yaygınlaşması, toplumsal hareket ve provokasyonlara alet edilmesi, para piyasalarında manipülasyon aracı olması şaşırtıcı olmayacaktır. Sosyal medya uygulamalarının üzerine inşa edildiği "yankı odalarında" pozitif geri beslemeyle kuvvetlenen ve derinleşen politik kutuplaşmaları çözmekte yetersiz kalacak olsa da derin sahte görüntüleri gerçek zamanlı olarak tespit edebilen yapay zekâ ürünleri tasarımcılarını farklılaştıracaktır.

• Yapay zekâdaki ilerlemelerin kod geliştirme kolaylığını daha da artıracağı, uçtan buluta kadar sunucusuz gibi yeni programlama modellerinin geliştirilebileceği 2024'teki temel beklentiler arasında.

• Zorlu ortamlarda insanların yerini alacak otonom ve hibrit sistemlerin; özellikle sürüş, laboratuvar çalışmaları, tarım gibi alanlarda yaygınlaşmasını bekleyebiliriz. Bu yöndeki gelişmeler belli alanlardaki işgücü eksikliğinin olumsuz etkilerini hafifletebileceği gibi tehlikeli işlerin insan hayatı üzerindeki olumsuz risklerini de ortadan kaldırabilecektir. Elbette madalyonun diğer yüzünde sensör füzyonu, entegrasyon kabiliyeti, hızlı hesaplama ve hızlı karar alma yetenekleriyle birlikte otonom savaş makineleri durmakta.

• Düşük güçlü yapay zekâ hızlandırıcılarının otonom sürüş araçları, yapay zekâ robotları, veri merkezleri, akıllı telefon ve oyunlar için pratik, bütünleşik, uygun maliyetli, uzun vadeli güvenilir hesaplamada temel bileşenler olması bekleniyor. Çalışması ve soğutması için büyük güç tüketilen yapay zekâ birimlerinin ve sunucularının hem sürdürülebilirlik ve karbon nötürlüğü hem de daha az pil şarjına sahip pratik sistemlere dönüştürülebilmesi ihtiyacı var.



YAPAY ZEKÂ UÇUŞA GEÇİYOR

Pazarda benimsenme sürecini çoktan tamamlamış olan yapay zekâ, her ne kadar içinde güvenliğe ve geleceğe dair kuşkular barındırsa da uçuşa geçme aşamasında. Ancak; sorunları, talepleri, fırsatları, etkileri, sürdürülebilirliği, önerdiği çözüm ve iş fırsatları ile bu teknolojinin istenen hıza ulaşması için aşması gereken temel sorunları da var.

Bu sorunların başında etik düzenlemeler ve regülasyon geliyor.

2024 Dünya Ekonomi Forumunun küresel risk raporunda aşırı hava olaylarını takip eden ilk riskin "yapay zekâ ile üretilen yanlış ve/ya yanıltıcı bilgi", ikincisinin de "sosyal ve/ya politik kutuplaşma" olması oldukça anlamlı ve son derece uyarıcı.

Yapay zekâ teknolojisi içerdiği riskler sebebiyle bilinçli olarak çoğunlukla adının önüne eklenen "güvenilir", "sorumlu" veya "açıklanabilir" sıfatlarıyla anılmakta. Etik ise güvenilir, tarafsız ve önyargısız ise sorumlu, algoritmaları şeffaf ise açıklanabilir. Peki, yapay zekânın güvenilir, sorumlu ve açıklanabilir olmasını kim, nasıl teminat altına alacak? Elbette, hukuk ile.

Yaşam nereye doğru evrilirse, bir süre sonra, hukuk oraya girerek birlikte onurlu yaşamı tesis edecek kuralları inşa eder. Ubis Societas İbi lus: Nerede toplum varsa, orada hukuk vardır.

İhtiyaçların teknolojik "hızlandırıcıyla" süratle değiştiği günümüzde hukuki düzenlemeler ile hayatın işleyişi arasındaki fark zaman zaman açılabiliyor, boşluklar oluşabiliyor. Tanımsız alan anlamına gelen hukuki boşluk, insan ve toplum üzerinde belirsizlik, kaygı ve güvensizliğe sebep oluyor. Her gün bir önceki günden daha hızlı dönen ve küçülen yerkürede hukukun da süratle yapay zekâ ile evrilmekte olan teknolojik, ekonomik ve sosyal yaşamı düzenlemek üzere "yeni platoya" ulaşmasına ihtiyaç var.

KODLARI YAPAY ZEKÂ MI YAZACAK?

Yapay zekânın halihazırda etki alanını genişlettiği ve yaşamımızı doğrudan etkilediği su geçirmez bir gerçek olarak karşımızda duruyor. Hal böyle olunca yapay zekâ ile ilgili en çok merak edilen konuların başında "gelecekte nasıl bir noktaya evrileceğiz?" sorusu geliyor. Bu soruya yanıt veren Yenasoft Yazılım CEO'su Cem Şirolu, "Yapay zekâ günümüzde sağlık, finans, üretim, hukuk, ulaşım gibi birçok farklı sektörde etkili bir şekilde kullanılıyor. Derin öğrenme ve büyük veri analitiği gibi teknolojik ilerlemeler, yapay zekanın görüntü-ses tanıma, doğal dil işleme, sağlık teşhisi-tedavisi, otonom sistemler ve robotik gibi alanlarda daha karmaşık görevleri yerine getirebilmesine olanak tanıdı. Gelecekte ise teknolojinin ilerlemesiyle özellikle nesne tanıma, doğal dil işleme ve otonom sistemler alanlarında büyük ilerlemeler olabilir" dedi.

Yapay zekânın insanların yaptığı bazı temel becerileri yapamayacağını belirten Şirolu, "Gelecekte, bazı seviyelerdeki otomatik programlama ve kod oluşturma görevleri yapay zekâ tarafından gerçekleştirilebilir. Ancak, insanlar tarafından yazılan kodlar yaratıcılık, bağlam anlayışı ve mantıksal düşünce gibi karmaşık yetenekleri içerir. Bu nedenle yakın gelecekte yapay zekânın kod yazma işini komple devralmasını beklemiyorum. Diğer taraftan teknoloji o kadar hızlı gelişiyor ki daha uzak bir gelecek için tahmin yürütmek pek olası değil" ifadelerini kullandı.

ÜRETKEN YAPAY ZEKÂNIN AMACI...

Chatgpt gibi yapay zekâ programlarının şu anda geldiğin noktaya değinen Cem Şirolu, şunları söyledi; "Yapay zekâda 2023'te karşımıza çıkan en dikkat çekici gelişme, Generative AI (üretken yapay zekâ – ÜYZ) dediğimiz yeni veriler veya içerikler oluşturabilen yapay zekâ sistemleridir. Bunlar, öğrenme süreçleri sırasında mevcut veri setlerinden örnekler alarak yeni veriler üretebilirler. Üretken Yapay Zekâ'nın temel amacı, belirli bir konsepti veya veri dağılımını anlamak ve bu temelde yeni ve özgün içerikler oluşturmaktır. Örneğin sanat ve yaratıcılık alanında Refik Anadol'un kullandığı araç üretken yapay zekadır. Görsel ve içerik üretimi, müzik ve ses üretiminde de bu teknolojiden yararlanılıyor. Doğal dil işleme dediğimiz özgün yazılar, hikayeler, şarkı sözleri veya dil tabanlı diğer içeriklerin oluşturulmasında da bu teknoloji kullanımını görebiliriz."

Tüm bu teknolojik gelişmelerin mevcut iş dünyasına ve şirketlere ne tür bir etkisi olduğuna da değinen Şirolu, "Yapay zekâ her ne kadar bazı firmalar tarafından kullanılıyor olsa da bu şirketlerin ilerlemesi gereken yolda 2. aşama. İlk aşama özellikle üretim sektöründeki şirketlerin dijital dönüşümlerini gerçekleştirmeleri. Yapay zekadan bahsederken hep veri setlerinden konuşuyoruz.



CEM **ŞİROLU**
Yenasoft Yazılım CEO'su



Ancak günümüzde birçok şirket hala benzersiz veri setleri oluşturabilecek durumda değil. Çünkü birbiriyle konuşmayan birçok farklı sistemde verilerini yönetiyor. Bu verilerin de birbiriyle örtüşmeyen kısımları oluyor. Bu nedenle şirketlerin ilk amacı tek gerçek veri kaynağını sağlayacak yapıya geçmek olmalı. Ardından oluşturdukları veri setleriyle yapay zekâ uygulamalarından da yararlanabilirler" dedi.

YAPAY ZEKÂNIN GÜNÜMÜZDE KULLANILDIĞI ALANLAR

Yapay zekânın şu anda günümüzde kullanıldığı alanlara değinen Cem Şirolu, bunları şu şekilde sıraladı;

1. Sağlık Hizmetleri: Teşhis ve tedavi planlaması için yapay zekâ kullanımı, genetik analizler, hasta takibi ve sağlık verilerinin analizi.

2. Finans ve Bankacılık: Risk analizi, dolandırıcılık tespiti, müşteri hizmetleri, portföy yönetimi ve otomatik ticaret gibi finansal işlemlerde kullanılır.

3. Perakende ve E-ticaret: Müşteri davranışı analizi, talep tahmini, stok yönetimi, öneri sistemleri ve müşteri hizmetlerinde kullanılır.

4. Enerji ve Çevre: Enerji verimliliği, enerji tahmini, çevresel izleme ve sürdürülebilirlik analizleri gibi alanlarda kullanılır.

5. Üretim ve Endüstri: Otomasyon, kalite kontrol, tahmin analizi ve bakım planlaması gibi işlemlerde kullanılır.

6. Ulaşım ve Lojistik: Rota optimizasyonu, trafik tahmini, lojistik planlama ve otomatik sürüş teknolojilerinde kullanılır.

7. Eğitim: Öğrenci performans analizi, öğrenci özelleştirilmiş öğrenme materyalleri ve sınav değerlendirmelerinde kullanılır.

8. Hukuk ve Güvenlik: Hukuki belgelerin analizi, güvenlik kameraları üzerinden yüz tanıma, suç analizi ve tehdit değerlendirmelerinde kullanılır.

9. Doğal Dil İşleme: Konuşma tanıma, metin anlama, dil çevirisi ve otomatik metin oluşturma gibi alanlarda kullanılır.

> **“ŞİRKETLERİN İLK AMACI VERİ KAYNAĞINI SAGLAYACAK YAPIYA GEÇMEK OLMALI. ARDINDAN OLUŞTURDUKLARI VERİ SETLERİYLE YAPAY ZEKÂ UYGULAMALARINDA YARARLANABİLİRLER.”**

10. Oyun Endüstrisi: Oyunlarda yapay zekâ, rakiplerle etkileşim, oyun içi kararlar ve düşman davranışları gibi unsurlarda kullanılır.

YAPAY ZEKÂYI GELECEKTE NERELERDE GÖRECEĞİZ?

Yapay zekanın gelecekte kullanılacağı alanlar hakkında da bilgi paylaşan Şirolu, sözlerini şu şekilde sonlandırdı; “Nesne Tanıma: Büyük veri analitiği, nesne tanıma alanında önemli ilerlemelere olanak tanır. Özellikle derin öğrenme teknikleri sayesinde, büyük veri setleri üzerinde eğitilen modeller, nesneleri daha hassas bir şekilde tanıma yeteneği kazanabilir. Bu, güvenlik sistemlerinden otomotiv endüstrisine kadar birçok alanda uygulama bulabilir.

Doğal Dil İşleme (NLP): Doğal dil işleme, büyük veri analitiği ve derin öğrenme sayesinde daha etkili hale gelir. Büyük veri setleri üzerinde eğitilen NLP modelleri, metin verilerinden anlam çıkarma, dil çevirisi, duygusal analiz gibi görevlerde daha yüksek doğruluk ve kapsama sahip olabilir. Bu, müşteri hizmetleri, sosyal medya analizi ve diğer metin tabanlı uygulamalarda iyileşmeye yol açar.

Otonom Sistemler: Büyük veri ve derin öğrenme, otonom sistemlerin (örneğin, otonom araçlar) gelişimine büyük katkı sağlar. Büyük veri setlerinden elde edilen gerçek zamanlı veriler, otonom araçların çevrelerini daha iyi anlamasına ve güvenli bir şekilde hareket etmesine olanak tanır. Ayrıca, derin öğrenme, otonom sistemlerin karmaşık kararlar almasında önemli bir rol oynar.”



ESİN GÜRAL ARGAT YATIRIMLA BÜYÜMENİN ŞİFRESİNİ VERDİ

Örnek iş yaşamı ve kadının güçlendirilmesine verdiği destekle akıllara kazınan bir isim Gürok Grup Yönetim Kurulu Başkan Vekili Esin Güral Argat. Geçtiğimiz yıl Türkiye tarihinin ilk kadın Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı seçilerek bu başarısını bir kez daha tasdikledi. Esin Güral Argat, iş yaşamının kilometre taşlarını tüm samimiyeti ile sayfalarımıza anlatırken, kadın girişimciliği için de kendi tecrübelerinden yola çıkarak başarıya giden yolda kadınların alması gereken önlemleri sıraladı.



Röportaj : ***Celal Toprak***
Hüsne Pamuk

Sofra camı, cam ambalaj, kiremit, yapı, turizm... 1948'de Kütahya'da faaliyete geçtiği günden bu yana sanayi, turizm ve yapı sektörlerindeki uzmanlık alanlarını genişleterek Türkiye'yi ileriye taşıyan projeleri hayata geçiren bir grup. Kısaca ülkemize değer katan ve globalde de bizi en iyi şekilde temsil eden çok yönlü markaların başında geliyor Gürok Grup. Bu başarısında iş dünyasında çalışkanlığı ve başarısı ile bilinen Esin Güral Argat'ın da payı büyük elbet. İş yaşamının kilometre taşlarını şu şekilde anlatıyor Gürok Grup Yönetim Kurulu Başkan Vekili Esin Güral Argat, "Kütahya doğumluyum. Lise eğitimimi de orada tamamladıktan sonra üniversite eğitimi için Kütahya'dan ayrıldım. Master yaptıktan sonra bir çini fabrikası kiraladım. Çini fabrikası kendi girişimimdi ve ailenin dışında girişimini yapan tek kişi ben oldum.

> **KADININ GÖRÜNÜRLÜĞÜNÜN ARTMASI GEREKİYOR. SADECE ODALARDA DEĞİL; KADININ SOSYAL YAŞANTIDA, İŞ HAYATINDA SİVİL TOPLUM ÖRGÜTLERİNDE, SİYASETTE KISACASI HER YERDE GÖRÜNÜRLÜĞÜNÜN ARTMASI GEREKİYOR. BUNUNLA BİRLİKTE EĞER SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR KALKINMA HİKAYESİ BEKLİYORSAK YEREL KALKINMIŞLIK FARKLILIKLARININ GİDERİLMESİ VE KADIN KONUSUNUN ÇÖZÜLMESİ GEREKİYOR.**

Çok şey öğrendim, insanın kendi işini tek başına yapması o girişimcilik hikayesi bana çok büyük bir değer kattı. Bazen satışlar durgun oluyordu bazen açılıyordu. Çininin ölçek ekonomisine getirilmesi için çok uğraştım. Benim için muazzam bir öğreti oldu. Sonra yine bu kez aile şirketinde olan ev perakendeciliği işine girdik. Benim hikayem aslında hep yeniyi ve iyiyi yapmak üzerinde kurgulandı. Yeni projeler, yeni girişimler, yeni markalar hep onların peşinde koştum ve bu girişimcilik ruhu bana çok şey getirdi."

"İLK KADIN TİCARET VE SANAYİ ODASI BAŞKANI OLDUM"

Kadın girişimciliği ülkemizde gün geçtikçe yükselse de rakamlar henüz istenilen seviyeye ulaşmadı. Bu durum ne yazık ki ticaret odalarında da mevcut. Cumhuriyet tarihinin ilk kadın ticaret ve sanayi odası başkanı seçilen Esin Güral Argat, bu algıyı yıkarak büyük bir başarıya imza attı. 100 yıllık oluşumun hemen yıkılmayacağını söyleyen Argat, "Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı olmam benim adıma ve Türkiye'deki kadını temsilen gelinen noktada önemli bir konu. Bunun diğer kadınlara örnek olmasını çok önemsiyorum. Kadının görünürlüğünün artması gerekiyor. Bu sadece odalarda değil. Kadının sosyal yaşantıda, iş hayatında sivil toplum örgütlerinde, siyasette kısacası her yerde görünürlüğünün artması gerekiyor. Bununla birlikte eğer sürdürülebilir bir kalkınma hikayesi bekliyorsak yerel kalkınmışlık farklılıklarının giderilmesi ve kadın konusunun çözülmesi gerekiyor. " dedi.

YAPTIKLARI ARAŞTIRMADAN ÇIKAN SONUÇ NEYDİ?

Kadınların öncelikli ihtiyaçlarını belirlemek üzere geçtiğimiz yıllarda bir araştırma yapan Esin Güral Argat, araştırma sonucu gelen şaşırtıcı bilgiyi şu şekilde aktardı; "LAV markamız kadınlara dokunan bir marka olduğu için bir proje geliştirelim istedik ve İstanbul, Kayseri, Adana, Konya ve İzmir'de 'Türkiye'de yaşayan kadınların öncelikli ihtiyacı nedir?' diye bir araştırma yaptık. Benim düşüncem kadınların teknoloji ve dijital dönüşümün daha çok içerisinde olmasıydı. Ancak gelen araştırmada planımın içerisinde hiç olmayan bir başlık geldi. Bir kayınvalide konusu… Kadınlar evleniyorlar, evlendikten sonra çalışıyorsa gelirleri, günlük yaşantılarındaki planları, arkadaşlarıyla buluşmalarında kayınvalide önemli bir figür. Ancak ben hala görüşümden vazgeçmiş değilim. Kadınların teknolojiyle ilişkisinin artması gerektiğini ve dijital dönüşümle entegre olmaları gerektiğini düşünüyorum. Çünkü bu olmadığı takdirde şu anda arada olan açık daha da büyüyerek kapatılamayacak bir hale bürünecek. Bu sadece Türkiye'nin değil, dünyanın konusu.



Esin Güral Argat, tüm samimiyetiyle Gürok Grup'un başarı grafiğini çizerken, kadın girişimciliğine dair altın değerinde tavsiyelerde bulundu.



Dünyadaki büyük teknoloji şirketlerine baktığımızda yönetici oranının yüzde 10'larda olduğunu görüyoruz. Dolayısıyla kadınların teknolojiyle ilişkisinin artırılması ve dijital okuryazarlığının yükseltilmesini gerekli görüyorum" diye konuştu.

Kadınların yönetici pozisyona gelmelerinin çok önemli olduğunu dile getiren Argat, "LAV üretim tesislerimizde kadın çalışan sayısında özellikle mavi yakada bir problem olduğunu tespit ettik. Biraz araştırdığımızda kadın erkek birlikte çalışmadan oluşan rahatsızlıkları gördük. Kadınları vardiya amiri yaptık. Bu hamlemizle dönüş hızımız aşağıya düştü ve konumuz çözülmüş oldu. Bu çok basit bir örnek. Dolayısıyla kadınların yönetici olduğu şirketlerde, kurumlarda çeşitliliğin getirdiği verimlilik de artıyor. Kadınların yönetici pozisyonunda olduğu görevlerde daha hızlı büyüme ve kadın çalışan sayısının da arttığını görüyorsunuz. Dolayısıyla kadınların yönetici pozisyonuna gelmelerini kritik görüyorum. Bununla birlikte kadınların üzerinde çocuk bakımı, yaşlı bakımı gibi yükler var. Bu sebeple kreşler yaygınlaştırılmalı, yaşlı bakımının kadınların üzerinden alınıp alt yapıların oluşturduğu belli bakım evleri oluşturulmalı. Bu çözümlerden de önce kadınların kendilerini ikna edip, "Ben varım!" demeleri gerekiyor. Her şey akılda başlıyor, akılda bitiyor… Dolayısıyla özgüvenli olunacak. "Ben bu yolda gidiyorum" denilecek ve gerçekten o özgüveniniz ve bir planınız varsa destek de alıyorsunuz."

"BU AİLENİN BİR PARÇASI OLMAKTAN GURURLUYUM"

Fenerbahçe Spor Kulübü'nün Fenerium'dan sorumlu Yönetim Kurulu Üyeliği görevini de yürüten Esin Güral Argat, sporun kendi yaşamında destekleyici bir rolü olduğunu ifade etti. Fenerbahçe ailesinin bir parçası olmaktan dolayı gururlu olduğunu dile getiren Argat, "Göreve ilk geldiğimde acaba bizim taraftarımız kim diye merak ettim. Taraftarımızı bilelim ve taraftarımızın ihtiyaçlarına göre gelişelim diye çalışmalar yaptık. Çok güzel işler yapıldı. Bütün ekibimle birlikte çok büyük gururla, keyifle çalışıyoruz" ifadelerini kullandı.

ESİN GÜRAL ARGAT İÇİN BAŞARILI KADININ TANIMI...

İş yaşamında birçok kadına örnek olan Esin Güral Argat için başarılı kadın demek şunları ifade ediyor; "Başarılı kadın ayaklarının üstünde duran demektir benim için. Bir kadının pozisyonu ne olursa olsun dışarıdan hiçbir destek beklemeden kendinde o gücü biriktirmiş olması gerekiyor. Bugünden yarına ayağa kalkıp yürümek, koşmak kolay olmuyor, emek harcamanız, zaman harcamanız gerekiyor. Ne yapmak istediğinizi ve ne yapmak istemediğinizi net bir şekilde bilmeniz önemli. İş yaşamında kadınların olması çok kıymetli. Bu; ülke ekonomisine çok önemli bir değer katıyor. Kadınların iş yaşamına daha fazla dahil olması daha hızlı kalkınmak, daha hızlı büyümek demek. Hepimizin ideali ve hayali olan müreffeh hayata ulaşmak kadınlar olmadan olmuyor. Kadınların dışarıya çıkmasını, görünür olmasını, potansiyellerini önce kendilerinin keşfetmesini ve de her zaman kalplerinin sesini dinlemelerini öneriyorum."

GÜROK GRUP YATIRIMLARLA BÜYÜYOR

Birçok alanda faaliyet gösteren Gürok Grup, dünyada ve Türkiye'de ekonominin durgunlaştığı bir dönemde ortaya koyduğu yatırımlarla büyüme ivmesini yukarı yönlü hareket ettirmeyi sürdürüyor. Ortaya koydukları bu başarının sırrını paylaşan Gürok Grup Yönetim Kurulu Başkan Vekili Esin Güral Argat, şirketin kilometre taşlarını da anlatarak şu ifadelere yer verdi; "Büyüklerimizin hep söylediği bir söz vardır; 'Cephaneliği dolu tutacaksınız, projeleriniz elinizde hep hazır duracak. Fırsat geldiğinde hazırlanırsanız geç kalırsınız' denir. Bu öğreti bizim şekillenmemize büyük yardımcı oldu. Dolayısıyla elimizde her zaman projelerimiz var. Pandemi döneminde bir cam ambalaj yatırımını ve Maldivler'de ikinci resort yatırımımızı tamamladık. Bir fırsat görüyorsak yatırım yapmaktan geri kalmıyoruz. Geçen yıl dünyanın önemli ölçüde daralma yaşadığı dönemde Türkiye'de 20 milyon dolarlık bir turizm yatırımını hayata geçirdik. Ayrıca Gürok Grubu olarak içecek sektörüne giriş yapıyoruz. Burada da 30 milyon dolarlık bir yatırıma imza attık. Burdur'da faaliyete başlayacak fabrikamızın da önümüzdeki aylarda açılmasını planlıyoruz" dedi.

İçecek sektörü her ne kadar Gürok Grup için yeni bir alan olsa da, sektöre dolaylı olarak ürettikleri cam ambalaj ile çok da uzak olmadıklarını söylemek mümkün. Esin Güral Argat bu bağlantıyı şu sözlerle aktarıyor; "GCA markamız ile cam ambalaj sektöründe yer alıyoruz. Bu alandaki ilk yatırımımızı 2014 yılında yapmıştık. 2021 yılında ise ikinci fabrikamızı açtık. GCA şu an için yalnızca flint dediğimiz beyaz, şeffaf cam ambalaj üretimi yapıyor ve flint cam ambalaj pazarının yaklaşık yüzde 40'ına sahip olan, 2. büyük flint cam ambalaj üreticisi olarak yoluna devam ediyor" diye konuştu.

> **"TÜRKİYE'DE YAŞAYAN KADINLARIN ÖNCELİKLİ İHTİYACI NEDİR?" DİYE BİR ARAŞTIRMA YAPTIK. BENİM DÜŞÜNCEM KADINLARIN TEKNOLOJİ VE DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜN DAHA ÇOK İÇERİSİNDE OLMASIYDI. ANCAK GELEN ARAŞTIRMADA PLANIMIN İÇERİSİNDE HİÇ OLMAYAN BİR BAŞLIKLA KARŞILAŞTIM. BİR KAYINVALİDE KONUSU... KADINLAR EVLENİYORLAR, EVLENDİKTEN SONRA ÇALIŞIYORSA GELİRLERİ, GÜNLÜK YAŞANTILARINDAKİ PLANLARI, ARKADAŞLARIYLA BULUŞMALARINDA KAYINVALİDE ÖNEMLİ BİR FİGÜR.**

CAM SEKTÖRÜNDE ATILAN İLK ADIMLAR

Cam sektörüne giriş yapma serüvenlerini paylaşan Argat, "İlk olarak züccaciye alanına yatırım yaptık. İşi öğrenmek amacıyla çok küçük bir sermaye ile başladık. Cam sektörü oldukça zor bir pazar. Hem teknolojik engeller nedeniyle hem de rekabetçi olması sebebiyle çok oyuncu olmamasına rağmen bu alanda sektörde tutunması oldukça güçtü. O dönem 60 ton/gün kapasite ile girdiğimiz pazarda bugün geldiğimiz noktada 500 ton/günlük bir kapasiteye eriştik. Bu rakamlarla da dünyadaki beşinci büyük kapasiteye gelmiş durumdayız ve 140 ülkeye ihracat yapıyoruz" şeklinde konuştu.

Yurt dışında çok önemli noktalarda yapmış oldukları yatırımlarla da adından sıkça söz ettiriyor Gürok Grup. Turizm sektörüne ilişkin bilgiler de paylaşan Esin Güral Argat, turizm yatırımlarıyla ilgili şu bilgileri veriyor; "Maldivler'e bir yatırım yapmak için gittiğimizde kendimize şu hedefi koyduk; Maldivler'de lüks segmentteki ilk üç otelden biri olacağız. 2018 yılında ilk JOALI Maldives otelimizi açtığımız günden bugüne geldiğimizde bu hedefimizi gerçekleştirdik ve burada ultra lüks segmentte ilk üç otelden biri olduk. Bu da dünyada önemli bir marka olma yolculuğuna başlamamızın temelini attı. Maldivler niş bir alan eğer orada markanızı oturtup önemli bir konuma ulaşabiliyorsanız bu global yolculuğa çıkmışsınız anlamındadır."

"2024 YILINDA VERİMLİLİK ÜZERİNE ODAKLANDIK"

2024 yılında verimlilik üzerine odakladıklarını belirten Esin Güral Argat, "2024 yılında daralmanın devam edeceğini biliyoruz. Dolayısıyla verimliliğe ve nakit akışımıza odaklanmış durumdayız. Bununla birlikte 2023 yılında temelini attığımız 'İş Dönüşümü Programı'mızı hazırladık. Tüm yönetişimimizi, iş süreçlerimizi, iş modellerimizi ve tüm teknolojik altyapımızı tekrar tasarlıyoruz. Bunun için önemli bir bütçe ayırdık ve bir fırsat olarak görüyoruz. Yeşil dönüşümü ve dijital dönüşümü doğru yapanlar ayrıca da bunu bir kültürel dönüşüm olarak yapabilenler ileride yolculuklarına gayet rahat devam edebilecekler."



GÜROK GRUP'UN KİLOMETRE TAŞLARI

- ***1948*** *yılında Ali Güral kuruculuğunda Kütahya'da faaliyetlerimize başladık.*
- ***1956*** *yılında kereste ticareti ve imalatında Türkiye'de lider konumuna geldik.*
- ***1958'de*** *Ali Güral ve ortakları Heriş Kollektif Şirketi'ni kurdu.*
- ***1959'da*** *Yönetim Kurulu Başkanımız Rıza Güral, Heriş Torna Atölyesi'ni kurarak ilk şahsi yatırımını tamamladı.*
- ***1961*** *yılında Yönetim Kurulu Başkanımız Rıza Güral, Gürallar çatısı altındaki tüm şirketlerde aktif olarak görev almaya başladı.*
- ***1967'de*** *ilk turizm yatırımımız olan Gül Palas Oteli Kütahya'da açtık.*
- ***1972'de*** *Değirmisaz Kömür İşletmeleri ile madencilik sektörüne ilk yatırımımızı yaptık.*
- ***1982*** *yılında Gürok Kiremit ile faaliyetlerimize başladık.*
- ***1983'de*** *1974 yılında kurulan Kütahya Porselen, Gürallar bünyesine dahil oldu.*
- ***1987'de*** *RYG Makine'yi kurduk.*
- ***1988'de*** *Lapis Yapı'yı kurduk ve faaliyetlerimize başladık.*
- ***1989*** *yılında Gürallar Makine ile bu sektördeki yatırımlarımıza yenisini ekledik. Kütahya Seramik ve Güral Porselen faaliyete geçti.*
- ***1991'de*** *Ali Bey Club Manavgat tatil köyümüz misafirlerini ağırlamaya başladı.*
- ***1994'de*** *Gürallar ArtCraft markamızla sofra camı üretimine başladık.*
- ***1995*** *yılında Ali Bey Park Manavgat tatil köyümüz misafirlerini ağırlamaya başladı.*
- ***1996'da*** *Kütahya Ambalaj Sanayi ve Naturaceram ile bu sektörde büyümeye devam ettik.*
- ***2001*** *yılında üretimde yeni teknolojiler geliştirmek üzere Teknopark'ımızı hizmete açtık.*
- ***2005'de*** *Gürallar Yapı Malzemeleri ve Kimya A.Ş. ile bu sektördeki yatırımlarımızı genişlettik. Gürallar ArtCraft kalıp üretim tesisini açarak bu alanda büyümeye devam ettik.*
- ***2010*** *yılında Ali Bey Resort Sorgun tatil köyümüz misafirlerini ağırlamaya başladı.*
- ***2011*** *yılında Gürallar ArtCraft markamızın ikinci sofra camı üretim tesisi faaliyete geçti. Kütahya Porselen ve Güral Porselen, şirket grubumuzdan ayrıldı.*
- ***2012*** *yılında Lapis Yapı ile Lapis Han'ın inşaatına başladık.*
- ***2015'de*** *GCA cam ambalaj üretim tesisimiz üretime başladı. LAV Marka Lansmanı -Yenilenme misyonuyla LAV'ın marka lansmanını gerçekleştirdik.*
- ***2018'de*** *Ultra lüks segmentteki ilk otelimiz JOALI Maldives açıldı.*
- ***2020*** *yılında LAV, New York mağazasıyla Amerika'daki yatırımlarının ilkini gerçekleştirdi.*
- ***2021*** *yılında yenilenen marka kimliğimizle birlikte ismimizi Gürallar'dan Gürok Grubu'na dönüştürdük. Maldivler'in ilk iyi yaşam konseptli oteli JOALI BEING'i açtık. GCA üretim tesisinde 2. fırını devreye aldık. Gürok İçecek Burdur fabrikasının temeli atıldı.*
- ***2023*** *yılında ise BIJAL ile ultra lüks segmentteki yeni otelimizi açtık.*

HAZIR GİYİM

IFCO İLE 2024'E HAZIR

Tekstil ve hazır giyim sektörü, gerek ekonomiye gerek istihdama katkısı nedeniyle ülkenin lokomotif sektörü olma özelliğini taşıyor. Türkiye'nin bu alandaki ulusal ya da uluslararası gelişmeleri takip etmesi sektörün ihtiyaçlarını belirlemede büyük rol oynuyor. İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) Başkan Yardımcısı Mustafa Paşahan, "Türk hazır giyim sektörü, ihracat hacmi nedeniyle giyim pazarının en büyük üçüncü tedarikçisi konumunda. Kuzey ve Güney Amerika gibi diğer pazarların önemi artıyor. Bu nedenle oradaki gelişmeleri takip etmemiz gerekiyor" diyor.



Türk ekonomisinin gelişim sürecinde önemli bir yere sahip olan hazır giyim, 2022 yılının ilk dokuz ayını 16,2 milyar Dolar ihracatla tamamladı. Bu durum 2023 yılında ise 19,3 milyar Dolar oranında seyretti. Sektörün son yıllarda Türkiye'deki payının azalmasına rağmen ihracat oranı giderek arttı. Ancak, rekabet düzeyinin yüksek olduğu küresel pazarlarda üreticilerin başarılı olabilmeleri, markalaşma ve müşteri memnuniyetinin sağlanması gibi faktörlerle sıkı sıkıya ilişkilendirildi. Müşterileri memnun etmenin yolu ise, belirlenen ya da öngörülen ihtiyaçlar doğrultusunda tamamen yeni ürünler tasarlamak ya da mevcut olanları geliştirmekten geçiyor. Zamana karşı yarışılan böyle bir ortamda yeni tasarımların; düşük maliyetle ve yüksek kalitede sunulması, üreticilere önemli bir rekabet ortamı sağlıyor. Bu nedenle günümüzde ürünlerin yeniden tasarlanması, ürünün nasıl geliştirileceği, üretim sürecindeki adaptasyon ve geliştirilen ürünün hangi tüketici grubuna hitap edeceği üreticiler açısından üzerinde önemle durulması gereken konulardır. Bu nedenle markalaşma ya da yeni ürün tasarımı sürecinde fuarlar, ulusal ya da uluslararası üreticiler ile ağ oluşturmada önemli konumdadır.

MUSTAFA **PAŞAHAN**
İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) Başkan Yardımcısı



> **HAZIR GİYİM SEKTÖRÜ ÜLKE GENELİNDE ÜRETİMİN YÜZDE 17'SİNİ OLUŞTURMAKTA VE 1,2 MİLYON KİŞİYE İSTİHDAM SAĞLAMAKTADIR. BU ORANIN YÜZDE 50'SİNİ İSE KADINLAR OLUŞTURMAKTADIR.**

Bununla birlikte, üreticilerin hazır giyim sektöründeki yenilikleri yakalamak adına yüksek kalite ve kısa zaman gibi öncelikli değişim gereklilerini uygulaması gerekiyor.

IFCO'DA NELER OLACAK?

Türkiye, hazır giyim tasarımında öncü ülkelerden biri konumunda. İFCO ise katılımcıların kendi koleksiyonlarını ve tasarımlarını dünyanın dört bir yanından gelen alıcılar aracılığıyla yeni lokasyonlara ve müşterilere tanıtmalarına katkı sağlayacak.

İstanbul Fashion Connection Fuarı'nda özellikle dijital dönüşüm, akıllı giyim, teknik tekstiller ve sürdürülebilirlik konularında tasarım, etkileşim ve deneyimi bir araya getirecek trend alanları, seminerler, atölyeler ve defileler yer alacak.

Toplam 35 bin metrekarelik alanda gerçekleşecek olan fuarın katılımcıları, özellikle AB Ülkeleri, İngiltere, Rusya Federasyonu ve Bağımsız Devletler Topluluğu, Kuzey Afrika ve Orta Doğu olmak üzere çok sayıda bölgeden gelen binlerce firmanın satınalma heyetleri ile bir araya gelecek.

Türkiye'nin moda başkenti olan İstanbul, trendleri, modayı, tasarımı, markaları, ticareti ve iş birliklerini bir araya getirmek için ideal bir merkez. Hatta modanın başkenti olma yolunda da emin adımlarla ilerliyor. İHKİB de, bu canlı merkezi tüm dünyaya tanıtacak olan İstanbul Fashion Connection Fuarı ile hazır giyim sektöründe yeni bir dönem açmayı hedefliyor. İHKİB'in temsilcisi olduğu giyim sektörü, kadın ve erkek giyimden bebek ve çocuk giyime, abiye ve gelinlikten deri giyime, kottan spor giyime, iç giyimden çoraba ve ayakkabıdan çantaya kadar tüm ürün gruplarını tek bir çatı altında bir araya getiriyor.

"IFCO TÜRKİYE EKONOMİSİ İÇİN KİLİT FAKTÖRLERDEN BİRİ"

IFCO fuarının adeta doğu ile batı arasında köprü görevi gördüğünü belirten İHKİB Başkan Yardımcısı Mustafa Paşahan," İstanbul bu fuar ile doğu ile batı arasında köprü konumunda. Bu tanım Türk moda endüstrisi için de geçerlidir. Özetlemek gerekirse IFCO eski kıtada düzenlenen en büyük fuar etkinliklerinden biri oldu. Expo Center'da gerçekleştirilen bu etkinlik, 100'den fazla ülke ve 600'den fazla sergi standına ev sahipliği yaptı.

> **TÜRKİYE'NİN İHRACAT HARİTASINA BAKILDIĞINDA, TERCİH EDİLEN PAZARIN YÜZDE 70'İNİ AVRUPA OLUŞTURUYOR. ANCAK, TÜRKİYE AVRUPA'DAKİ ENERJİ KRİZİ VE BUNA BAĞLI ENFLASYON ARTIŞLARI NEDENİYLE PAZAR ÇEŞİTLİLİĞİNE ÖNEM VERİYOR.**



RAKAMLAR NE DİYOR?



- Türkiye hazır giyim ve konfeksiyon ihracatı (Ocak-Aralık 2023) **19.30 milyar Dolar**
- İHKİB hazır giyim ve konfeksiyon ihracatı (Aralık-Ocak 2023) **13.03 milyar Dolar**
- İHKİB hazır giyim ve konfeksiyon ihracatı (Aralık 2023) **841.96 milyon Dolar**
- İHKİB'in hazır giyim ve konfeksiyon ihracatındaki payı (Aralık 2023) **%68.40**
- İHKİB ihracatçı üye sayısı **22 bin 491**

Etkinliğin düzenlediği kapsamlı gösteriler, seminerler ve moda yarışmaları, Avrupa ve Asya arasında sıkışmış, kozmopolit bir bakış açısına sahip karmaşık bir sektör için umut verici üç boyutlu görüntüler sunmaya yardımcı oldu. Fuar, Türkiye ekonomisi ve istihdamı içinde moda endüstrisinin oynadığı kilit rolü anlatarak, ihracat sahasında uluslararası bir satranç tahtasında kendi oyununu oynuyor" dedi.

"PAZARIN YÜZDE 70'İNİ AVRUPA BİRLİĞİ OLUŞTURUYOR"

2022 yılında 21,2 milyar Dolar gelir elde ettiklerini dile getiren Paşahan, sözlerini şu şekilde sürdürdü; "Hazır giyim sektörü ülke genelinde üretimin yüzde 17'sini oluşturmakta ve 1,2 milyon kişiye istihdam sağlamaktadır. Bu oranın yüzde 50'sini ise kadınlar oluşturmaktadır. Daha genel anlamda 2022 yılındaki tekstil ve giyim endüstrisi 79 milyon değerindeydi. Türkiye'nin ihracat haritasına bakıldığında, tercih edilen pazarın yüzde 70'ini Avrupa oluşturuyor. Ancak, Türkiye Avrupa'daki enerji krizi ve buna bağlı enflasyon artışları nedeniyle pazar çeşitliliğine önem veriyor. Bu bağlamda, ABD, Brezilya, Arjantin, Kanada, Arap Yarımadası ve Doğu Asya'daki bazı ülkeleri hedef olarak belirledik."

"ABD İHRACATI YÜZDE 60 ARTMIŞ DURUMDA"

Son 5 yılda ABD'ye yapılan ihracatın yüzde 60 arttığını söyleyen Paşahan, "Deniz aşırı pazarın büyümesini öncelikli olarak hedefliyoruz. Ülkenin moda endüstrisinin orta vadeli vizyonunda dünya genelindeki tedarik zincirlerine benzer zorluklar bulunmaktadır. Pandemi krizinin uzun dalgası, Rusya-Ukrayna çatışması bunlara örnek gösterilebilir" dedi.

Konuşmasına sürdürülebilirliğe sektöre dahil olan tüm tedarik zincirlerinin dahil olması gerektiğini ekleyen Paşahan, "Tamamen sürdürülebilirliğe yönelik çaba, sektörü kat eden tüm tedarik zincirini ilgilendirmeli. Bu Istanbul Fashion Connection etkinliğinde de ortaya çıkan bir konudur. Ancak dönüşüm, öncelikli küçük ve orta ölçekli işletmelerden oluşan Türk moda sistemi için 'yüksek maddi dayanıklılık' gerektirecektir, bu da gerçek bir zorluk oluşturacaktır" ifadelerini kullandı.

"YEŞİL MUTABAKATA UYUMAMIZ GEREKLİ"

Türkiye'nin hazır giyim ve konfeksiyon ihracatının yüzde 60'a yakın kısmını oluşturan Avrupa Birliği'nin küresel iklim değişikliğiyle mücadelede karbon ayak izini azaltmaya yönelik Avrupa Yeşil Mutabakatını ortaya koyduğunu ve bir dizi teşvik ve yaptırımlarının devreye alacağını



> **İSTANBUL FASHION CONNECTION FUARI'NDA ÖZELLİKLE DİJİTAL DÖNÜŞÜM, AKILLI GİYİM, TEKNİK TEKSTİLLER VE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK KONULARINDA TASARIM, ETKİLEŞİM VE DENEYİMİ BİR ARAYA GETİRECEK TREND ALANLARI, SEMİNERLER, ATÖLYELER VE DEFİLELER YER ALACAK.**



anımsatan Başkan Paşahan, şunları söyledi; "Merkezde aynı zamanda çevresel dönüşüm de bulunuyor ve ihracata yönelik güçlü vizyona sahip olan bir endüstri için Yeşil Mutabakat tarafından belirlenen iklim hedeflerine uyum sağlama çabasını içeriyor. Sürdürülebilirliği sağlamak için iklimsel ve çevresel sorunları fırsatlara dönüştürmeyi ve bu dönüşümü adil ve herkesi kapsayacak şekilde gerçekleştirmeyi hedefliyoruz."

"PANDEMİ İLE HEDEF BÜYÜTTÜK"

"İHKİB olarak pandemi sonrası hedef büyüttük" diyen Mustafa Paşahan, konuşmasında küresel pazarlardaki resesyon beklentilerine rağmen IFCO'ya yurt dışından büyük ilgi olduğunu söyledi.

Paşahan, sözlerini şu şekilde sonlandırdı; "İHKİB olarak pandemi sonrası hedef büyüttük. Orta vadede hazır giyim ihracatımızı 40 milyar Dolara çıkarmak istiyoruz. IFCO, bu hedef için en önemli motivasyon kaynaklarımızdan biri olacak. Cumhuriyetimizin kuruluşunun 100'üncü yılını kutladığımız 2023'te 100 bin metrekarelik bir alanda, tüm ürün gruplarını sergileyeceğimiz bir fuarla biz de moda endüstrimizin gücünü dünyaya göstereceğiz. Küresel anlamda bir moda merkezi olabilmemiz için IFCO gibi bir fuara sahip olmamız gerekiyordu. Sektörün yıllardır hayali olan bu fuarı gerçeğe dönüştürdük. Küresel doygunluk ve resesyona rağmen fuarımıza ilgi çok yoğun. 100'e yakın ülkeden 15 binin üzerinde ziyaretçi ağırlayacağız."

İSTANBUL SEKTÖR İÇİN İDEAL BİR MERKEZ

Türkiye'nin moda başkenti olan İstanbul, trendleri, modayı, tasarımı, markaları, ticareti ve iş birliklerini bir araya getirmek için ideal bir merkez. Hatta modanın başkenti olma yolunda da emin adımlarla ilerliyor. İHKİB de, bu canlı merkezi tüm dünyaya tanıtacak olan IFCO ile hazır giyim sektöründe yeni bir dönem açmayı hedefliyor.

Toplam 35 bin metrekarelik alanda gerçekleşecek olan IFCO'nun katılımcıları, özellikle AB Ülkeleri, İngiltere, Rusya Federasyonu ve Bağımsız Devletler Topluluğu, Kuzey Afrika ve Orta Doğu olmak üzere çok sayıda bölgeden gelen binlerce firmanın satınalma heyetleri ile bir araya gelecek.





Rümeysa Kocaman Alp

KELİMELERİN SEVGİLİSİ TEKNOLOJİYE YENİLMEZ

“Söz uçar yazı kalır...” Bu söz atalarımız tarafından boşuna söylenmemiş. Bugün yıllara şahitlik eden, zaman ve mekândan bağımsız diyalog kurmamıza olanak sağlayan da kağıt ve kalem ikilisi değil midir? Her ne kadar yavaş yavaş kalemin yerini klavyenin, mürekkebin yerini ise tuşların almaya başladığını görsek de gelenekselden vazgeçmek oldukça güç. Gelin kelimelerin sevgilisini -kalemi- sektörün en büyük kalem üreticilerinden biri olan Scrikss Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ahmet Özay ile konuşalım...

Teknolojinin yaşamımıza iyiden iyiye entegre olmasıyla birçok alışkanlığımız da buna bağlı olarak değişim ve dönüşüm yaşadı. Kitabın, kalemin, defterin yerini yavaş yavaş telefon, tablet ve bilgisayar alırken yine de gelenekselden vazgeçemeyenlerin sayısı bir hayli fazla. Scrikss de gelenekselden vazgeçmeyenlerin en sevdiği markalar arasında yer alıyor. Dünya genelinde 52 ülkeye ihracat gerçekleştiren Scrikss, küresel bir Türk markası olma özelliği ile de öne çıkıyor. Peki sektörde talep şu anda ne durumda? Kalemin devri kapanıyor mu? Kırtasiye pazarında Türkiye’nin konumu nasıl? Gelin bu soruların yanıtını Scrikss Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ahmet Özay’dan alalım…



YAZMAK GÜZELDİR...

Dünyaca ünlü bir marka olarak Türkiye'de kırtasiye pazarını dünya piyasasına kıyasla değerlendirecek olsanız neler söylersiniz?

Türkiye kırtasiye pazarı her geçen gün büyüyen ve başarılı rakamlara ulaşan bir pazar. Okullardan ofislere, devlet kurumlarından özel kurumlara kadar birçok noktada kırtasiye ürünleri düzenli olarak kullanılıyor. Çeşitli kağıtlar, kalemler, ajandalar, defterler, notluklar ve daha birçok ürün kullanım özelliklerine göre düzenli olarak tüketiliyor. Bununla birlikte kırtasiye sektörü belki de trendleri en çok takip eden ve kullanım alışkanlıklarını önemseyen sektörlerden bir tanesi. Üreticiler her yıl yeni ürünlerini bir yandan gelişen kullanım pratikleri doğrultusunda diğer yandan da trendler doğrultusunda hazırlıyor. Sektör 7'den 70'e herkese hitap ettiği için çeşit olarak da zenginlik sunuyor. Dünya ile ülkemizi kıyasladığımızda ise ülkemizin geride olduğunu söyleyemeyiz. Ülkemizde kırtasiye sektörünün tüm alt dallarında üretim gerçekleştiren üreticiler başarılı işler yapıyor ve ülkemizi dünyada gururla temsil ediyor. Biz de Türkiye'nin ilk dolma kalem üreticisi olarak, 1964'ten bu yana, "yazmak güzeldir" mottosuyla üretiyor ve kendimizi geliştirmeye devam ediyoruz.

Dünya genelinde 52 ülkeye ihracat yapan küresel bir Türk markası olarak ülkemizi gururla temsil edip, ülkemizin ekonomisine önemli ölçüde katkıda bulunuyoruz.

Kaliteli ve özgün tasarımlarımız, dünya genelinde kullanıcıların hayatlarına dokunurken, bizlere de ulusal ve uluslararası platformlarda onlarca ödül kazanma gururunu yaşatıyor. Kalemlerimiz, kullanıcılarımız açısından bir kalemden öte, adeta yaşam tarzlarının bir ifadesi olmaktadır.



Kalemin yerini klavyenin, mürekkebin yerini de tuşların aldığı günümüzde Scrikss zinde kalmayı nasıl başarıyor?

Biz yola çıktığımız ilk günden bu yana güzel yazı kültürüne verdiğimiz değer ve kaleme yüklediğimiz anlamla üretim yapıyoruz. Bu sayede kalemlerimiz nesilden nesle geçen kültürel bir öğe, bir miras hatta bir gelenek haline gelerek bir kalemden fazlasını yansıtmaya başladı. Türkiye'nin ilk dolma kalem üreticisi Scrikss olarak oluşturduğumuz bu değer ile zamana meydan okuyoruz. Evet, son 20 yılda dünya hızla dijitalleşmeye başladı ancak yazma eylemine tutkulu olan bireyler gün içerisinde ne kadar teknolojik cihazlarla haşır neşir olsalar da konu yazma olduğu zaman kalemlere sarılıyorlar. Yazmanın ayrı bir anlamı olduğuna inanan kullanıcılarımız sayesinde biz her zaman ilk günkü enerjimizle üretiyoruz. Sadık kullanıcılarımız sürekli olarak yeni modellerin peşinden koşar, koleksiyonlarına yeni parçalar eklemek isterler. Hatta çoğu zaman, üretimden kalkmış modellerimizi yeniden üretmemiz ya da mevcut kalemlerimizde önemli geliştirmeler yapmamız için bizi yönlendirirler. Biz de bu çağrılara kayıtsız kalmıyor, ürünlerimizi teknoloji ile buluşturup kullanıcı konforunu ön plana çıkarmaya özen gösteriyoruz. Özellikle ürünlerimizde verdiğimiz 'Ömür Boyu' garanti, kullanıcılarımız ile aramızdaki bağı daha da kuvvetlendiriyor. Kalemseverler açısından ürünlerimizin ayrı bir değeri vardır. Onlarca yıl boyunca kullanıcılarımızın

> **"DÜNYA GENELİNDE 52 ÜLKEYE İHRACAT YAPAN KÜRESEL BİR TÜRK MARKASI OLARAK ÜLKEMİZİ GURURLA TEMSİL EDİP, ÜLKEMİZİN EKONOMİSİNE ÖNEMLİ ÖLÇÜDE KATKIDA BULUNUYORUZ. KALİTELİ VE ÖZGÜN TASARIMLARIMIZ, DÜNYA GENELİNDE KULLANICILARIN HAYATLARINA DOKUNURKEN, BİZLERE DE ULUSAL VE ULUSLARARASI PLATFORMLARDA ONLARCA ÖDÜL KAZANMA GURURUNU YAŞATIYOR."**



hayatındaki sayfalara dokunan kalemler, bugün hala teknik servisimizde elden geçirilmesi için bize gönderiliyor. Biz de onların bakımını ve temizliğini özenle yaparak kullanıcılarımızla tekrar buluşturuyoruz.

100. YILIN SİMGESİ

Son çalışmalarınızdan, üretiminizden bahseder misiniz?

Çok uzun yıllardır kalemlerimizin tasarımlarında tanınmış tasarımcılarla çalışıyor ve özel hikâyeleri ürünlerimize yansıtmaya çaba gösteriyoruz. Tasarım ve geliştirme süreçlerinde çok hassas davranıyoruz, bir ürünü piyasaya sürmeden önce ciddi testlerden geçiriyor, her detayına titizlikle yaklaşıyoruz. Tasarım konusundaki titizliğimiz bize ulusal ve uluslararası platformlarda ödüller getirirken, kullanıcılarımızın konforunu da ihmal etmiyor ve onlara birçok ergonomik ve kaliteli seçenek ile geniş bir ürün gamı sunuyoruz.

Scrikss olarak kısa bir süre önce bizim için çok anlamlı olan, cumhuriyetin 100. yılına özel hazırladığımız koleksiyonumuzu duyurduk. Bu koleksiyona özel '1923' ve 'Cumhuriyet Yolu' adlı kalemleri tasarladık. Her iki kalemi de sınırlı sayıda ve tamamen el işçiliği ile ürettik.

Kalemlerde som altın, som gümüş, elmas ve pırlantalar bir arada kullanılırken ince ince işlenen detaylarla da Türk Milletinin bağımsızlık tutkusuna, tarihsel başarılarına ve milli gururlarına bir saygı duruşu sunmaya çalıştık. Bu koleksiyonda yer alan kalemlerimizde, cumhuriyetimizin kurucusu Mustafa Kemal Atatürk'ün silüetinden Türk bayrağına, Selçuklu motiflerinden Milli Mücadele iradesinin şekillendiği şehirlerin haritalarına kadar birçok detay yer alıyor.

Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün askeri ve siyasi kişiliklerine atıfta bulunduğumuz, mine tekniği ile işlenmiş fotoğraflarının yer aldığı '1923' kalemimizin ucunda 18k altın, damakta ebonit kullanırken kalem kapağının tepesine ise 100. yıl logosunu konumlandırdık. Kapağın alt kısmında 100 adet çizgiden oluşan ve 100 adet pırlantaya ulaşan her bir çizgi ile cumhuriyetin 100. yılını simgelerken, kalem kapağının üzerinde mine tekniğiyle Türk bayrağını işledik. Klipste yer alan ay-yıldızın üzerindeki pırlantalar ise kaleme şıklık kattı. Kalemimizin alt gövdesinde de kadim atalarımızın ortaya koyduğu azim, cesaret, özgüven ve başarıyı temsil eden Selçuklu motifleri yer alıyor.

Türk Milletinin bağımsızlığını ve egemenliğini korumak için verdiği büyük mücadele ve cumhuriyete giden yoldaki önemli hikâyeleri ise tek tek, çizgi çizgi 'Cumhuriyet Yolu' adlı kalemimizle yansıtmaya çalıştık. Özellikle bağımsızlık tutkumuzu vurgulayan kalemimizin ucunu 14k altından hazırlarken, gövdesinin tamamını som gümüş, som altın ve pırlantalardan oluşturduk. Kalemimizin tepe noktasında Milli Mücadele'nin lideri Mustafa Kemal Atatürk'ün silüeti yer aldı. Ayrıca yer silüetin hemen altında 50 adet çizgi ve 50 adet pırlanta ile 100. yıla atıf yaptık. Mine tekniğiyle Türk bayrağını işlediğimiz kapağın yanı sıra kalem klipsinin üzerinde de ay-yıldız yer alıyor.

YAŞI BİRAZ İLERİ OLANLAR MARKAMIZI "KELİMELERİN SEVGİLİSİ" OLARAK HATIRLARLAR. BİZ DE BU GÜZEL KELİMELER GÜZEL SAYFALARA DÖKÜLEBİLSİN DİYE VAR GÜCÜMÜZLE ÇALIŞMAYA VE ÜRETMEYE DEVAM EDİYORUZ...

Tarih boyunca kurulan büyük Türk devletlerine atıfla kalemin üzerine 16 yıldız işlenirken, Milli Mücadele iradesinin şekillendiği şehirlerin haritaları, Türkiye haritası ve içinde 100. yıl logosu da kalemimizin gövdesinde yer alıyor.

Her markanın boynunun borcu olan sosyal sorumluluk projeleri vardır, Scrikss bu kapsamda neler yapıyor?

Toplum yararına çalışmaların önemini biliyor ve kurulduğumuz ilk günden bu yana bu felsefeyle hareket ediyoruz. Scrikss ailesi olarak bugüne kadar sosyal sorumluluk kapsamında birçok faaliyetimiz oldu. Ancak bu faaliyetleri gerçekleştirirken herhangi bir reklam kaygısı taşımadığımız için çok fazla göz önünde olmasını da istemedik. Yakın dönemden örnek verecek olursak, ki burada sektörün en geniş toptancı ve perakendeci ağının desteğini vurgulamamız lazım, gerek pandemi döneminde, gerekse ülkemizi derinden sarsan depremler sonrasında bu geniş ağımızın yayılımından faydalanarak ihtiyaç sahiplerine olabildiğince ulaşmaya çalıştık. Ayrıca işyerimizde arkadaşlarımızın doğum günlerini birlikte kutlamaktan hoşlanıyoruz, ancak bu yıl doğum günlerimizi farklı bir şekilde kutlamaya karar verdik. Genç bir öğretmenimizin başlattığı projeye destek olarak, Doğu Anadolu'daki kardeşlerimize oyuncaklar ve pastalar gönderiyoruz. Onların bu pastaları bizim için keserek zor şartlarda bir nebze tatlı anlar yaşamaları bizi çok mutlu ediyor.

"KALİTEDEN HİÇBİR ZAMAN ÖDÜN VERMEDİK"

Giyilebilir teknolojinin tuş kültürünü bile geçtiği günümüzde kırtasiye sektörünün geleceğine dair öngörüleriniz nelerdir?

Dünya her geçen gün değişiyor ve gelişiyor. Bu noktada bizleri ileriye götürecek olan şey değişime ve gelişime ayak uydurmak veya bununla barışık davranmak olacak. Bu nedenle teknolojinin sunduklarından korkmamamız gerekiyor. Biz Scrikss olarak çağa ayak uydurup, konforlu yazma deneyimini her geçen gün geliştirmeye çalışıyoruz. Kırtasiye sektörü de bu minvalde yaşamını sürdürecektir. Elbette ki dijitalin sunduğu fırsatlar doğrultusunda sektörün alt dallarında da ekonomik değer kayıpları görülecektir ancak uzun vadede insanların alışkanlıkları hızlı değişim göstermiyor. Kalem tutkunları, defter, ajanda tutkunları bu ürünleri kullanmaya devam ediyor ve devam edeceklerini de düşünüyoruz.

"İLK GÜNKÜ ENERJİMİZLE ÜRETİYORUZ"

Türkiye'nin ilk dolma kalem üreticisi Scrikss olarak oluşturduğumuz bu değer ile zamana meydan okuyoruz. Son 20 yılda dünya hızla dijitalleşmeye başladı ancak yazma eylemine tutkulu olan bireyler gün içerisinde ne kadar teknolojik cihazlarla haşır neşir olsalar da konu yazma olduğu zaman kalemlere sarılıyorlar. Yazmanın ayrı bir anlamı olduğuna inanan kullanıcılarımız sayesinde biz her zaman ilk günkü enerjimizle üretiyoruz.

Geçmiş sayfaları açtığınızda Scrikss'i yıldız bir marka yapan altın noktalara ve ilk olma özelliklerine yer verecek olsanız neler söylersiniz?

Scrikss'i marka yapan en büyük değerlerin başında güzel yazı kültürüne verdiği değer ve kaleme yüklediği anlam yatıyor. Markamızın bugünlere gelmesinde özenle hazırladığımız koleksiyonlarımız, müşteri memnuniyetini her zaman önemseyen yapımız, kaliteden hiçbir zaman ödün vermememiz önemli rol üstleniyor. Hem ülkemizin ilk dolmakalem üreticisi olmamız hem dolmakalemlere garanti vermeyi başlatan ilk firma olmamız hem de tüm yazı araçlarında 'Ömür Boyu' garanti uygulamasını başlatmamız tüketicilerimizle kurduğumuz bağları kuvvetlendiren noktalar. Scrikss kalemleri çok uzun bir süreden beri özel ve önemli günlerde değerli hediyeler olarak kalpleri ısıtır. Kimi zaman bir öğrencinin harçlıklarından artırıp, o günü heyecanla bekleyerek öğretmenine verdiği bir armağandır. Kimi zaman bir babanın çocuğunu güzel yazı becerisine, yahut edebi denemelere teşvik etmek için ona vereceği bir hatıradır. Yaşı biraz ileri olanlar markamızı "Kelimelerin Sevgilisi" olarak hatırlarlar. Biz de bu güzel kelimeler güzel sayfalara dökülebilsin diye var gücümüzle çalışmaya ve üretmeye devam ediyoruz…



SİGORTANIN YENİ BAŞKANI İŞE NEREDEN BAŞLAYACAK?

Atilla Benli'nin görevi bırakmasıyla Türkiye Sigorta Birliği'nde kıyasıya bir mücadele yaşandı. Yarıştan galip ayrılan isim Uğur Gülen olurken, masaya koyacağı ilk projeler ise merak konusu oldu. Nisan 2024'te yapılacak TSB Genel Kurulu'na kadar başkanlık görevini sürdürecek olan Uğur Gülen, sigorta sektörüne ilişkin güncel konulara değinirken, üzerinden çalışmaya başladıkları ilk projeleri hakkında da önemli bilgiler paylaştı.



UĞUR **GÜLEN**
Türkiye Sigorta Birliği Başkanı

Ülkemizde sigorta ve emeklilik sektörünün Türkiye'nin ekonomik ve sosyal gelişiminde oynadığı stratejik rolü daha da etkin hale getirmek için faaliyetlerine devam eden Türkiye Sigorta Birliği (TSB), sigortalılık oranını ve finansal sistemdeki payı artırmak, güçlü ve sürdürülebilir bir yapıya ulaşmasını sağlama vizyonuyla büyük bir sorumluluk üstleniyor. Sektörün çatı kuruluşu olan TSB'de geçtiğimiz Eylül ayında bir değişim gerçekleşti. Düzenlenen Olağanüstü Genel Kurul'da Uğur Gülen başkan seçilerek görevi önceki başkan Atilla Benli'den devraldı. Aynı zamanda Aksigorta Genel Müdürlük görevini de yürüten Uğur Gülen, Nisan 2024'te yapılacak TSB Genel Kurulu'na kadar TSB Başkanlığı görevini sürdürecek. Gülen ile yeni dönemdeki projeleri ve sigorta sektörünün son gelişmelerini konuştuk…

"GÖREVE GELDİĞİMDE İLK İŞİM..."

Türkiye Sigortalar Birliği başkanlığınız sürecince neler değişime uğradı?

Türkiye Sigorta Birliği eski ve çok köklü bir kurum. Burada başkanlar belirli bir süreliğine seçiliyorlar ve tabii ki herkesin kendine özel bir çalışma şekli var. Başkanlık yapmaya başladığım dönem içerisinde çok büyük değişim ve dönüşümlerden söz edemeyiz ancak, ben her zaman ölçerek yönetmekten yana bir tutum sergilerim. Bu nedenle işe başlar başlamaz birliğin yönetim şeklini, stratejisini ve uygulamalarını gösteren Avrupa Kalite Sistemi adıyla anılan EFQM çerçevesinden geçirmeyi düşündüm ve çalışmalarımız devam ediyor. Bu çalışmayı mühim kılan faktör Türkiye Sigorta Birliği'nin yola çıkmadan önce nerede olduğunu görmesi açısından belirleyici rol üstlenmesi. Bu kurum büyük bir sektörü temsil eden ekosistemden oluşuyor. Buradan bakıldığında özellikle toplumun her kesimini etkileme gücüne sahip. 'Bu ekosistemdeki paydaşlar kimdir?' diye baktığımızda düzenleyici denetleyici kurumlar, acenteler, brokerler, müşteriler (ticari ve kurumsal), hastaneler, eczaneler, avukatlar, danıştay ve sayıştay gibi çok geniş bir sorumluluk barındıran ekosistemden söz ediyoruz.

Türkiye Sigorta Birliği'nin amacı, paydaşlarına hizmet etmek ve Türkiye'de sigortacılığın gelişimini sağlamak. Bunun dışında birliği bir düşünce kuruluşu olarak görüyorum. Tam da bu noktada Sigorta Birliği'nin amacı sektörde gelişime neden olacak stratejiler üretmektir. Bu stratejiler hangi alanlarda üretilmeli, hangi problemleri çözmeli bu noktada dünyadaki değişimler izlenmelidir. Ardından bu politika ve çözümleri diğer paydaşların satın almasını sağlamak ve etkilemek üzere hayata geçirmek gerekiyor. Tüm bunları yaparken iletişimi sağlamak çok önemli, yalnızca reklam değil yüzyüze iletişim gibi kanalları kullanmak da gerekir. Bunun dışında sektördeki sürdürülebilirlik düşüncesinin gelişmesini sağlayacak bir düşünce kuruluşu olduğunu da düşünüyorum. Ancak bunu herkes yapamıyor. Kuruluş önemli bir kaynağın üzerine oluşturuldu. Bu yönüyle aslında birçok kişiye ulaşma gücü var. Bu kaynağı doğru hedeflere yönlendirip, sürekli olarak bir yeniliğin içerisinde yer bulmalı. Özellikle EFQM ile yeni stratejiler ve düşünceler üretebiliriz, buna eğiliyoruz. Tüm bunlarla birliğin daha güçlü ve sektörde söz sahibi olan bir kurum haline getirme hayalimiz var.

EFQM raporu neler baz alınarak oluşturuluyor?

Rapor üç faktör ile oluşturuluyor. Bunlar; yön, uygulama ve kurumun strateji ve misyonuna bakar.



Uygulamalar kurumun genellikle değer önerileri ile ilgilenir. Yapılan çalışmalar sonuçlara yansıdı mı? Aslında bunun cevabını alabilmek çok önemli. Bizim için en önemli sonuç ise, paydaşların birlik algısının değişimidir. Üç tane ana bloğu var. Yön, uygulamalar ve sonuçlar… Rapor bu yönüyle nerede eksiklikler var, hangi yönden gelişmeliyiz, bu noktalarda yol gösteren öneriler sunar. Bu da bizim için bir yol haritası oluşturacak.

"SİGORTA SEKTÖRÜ SOSYAL FAYDA DA BAŞI ÇEKTİ"

Sigorta sektörü 6 Şubat depreminin enkazından nasıl çıktı, rakamlarla açıklayabilir misiniz?

Depremin en büyük özelliği geniş bir coğrafyayı etkilemesiydi. Bu deprem de birden fazla şehri etkiledi. Bölgenin sanayileşmiş ve daha az sanayileşmiş tüm bölgeleri bu felaketten etkilendi. Türkiye coğrafyasının başına gelmiş en yıkıcı depremlerden biriydi. Ancak, bölge insanının sahip olduğu bir direnç ve yılmazlık var. Sigorta sektörü aslında bugünler için var.

Çok fazla sahnede değiliz ancak, görülmez bir el gibi davrandık. Burada "hasır ödemesinden" bahsetmiyorum aslında. Çünkü 5 milyar Doların üzerinde bir ödeme yapıldı. Tabii hasar çok daha büyük, biz ancak 5 milyar Dolarını ödeyebildik. Bu yaklaşık yüzde 5'ini ödediğimiz anlamına geliyor. Bunun yüzde 30'larda olması asıl hedefimiz olmalı. Bunun dışında depremin ardından orada bir sürü paydaşımız vardı. Acentelerimiz, brokerlerimiz, banka şubemiz onları el birliğiyle kalkındırdık. Oradaki insanların paydaşlarımız ile yaralarını sarmaya çalıştık. Eksperlerimiz o bölgede günlerini geçirdiler. Ancak, bu insanlar yalnızca ekspertiz yapmadılar çoğu psikolojik danışmanlıkta yaptı. İşin finansal bir kısmı var ama tazminat kısmının çok ötesinde sağlanan bir sosyal fayda da var. Sigorta sektörü bu sosyal fayda da başı çekti. Gelecekte hedefimiz hasarın ortadan kaldırılması değil de hasarı engellemek. Hedefimiz Türkiye'de sigortacılığı geliştirmek ama bunun yanında sigortalıyı bilinçli hale getirmek.

"SİGORTA YAPTIRAN KİŞİLERİN SAYISI DA AZ DEĞİL"

Ülkemizde sigortalılık bilinci hala istenilen noktaya ulaşamadı... İnsanlar neden sigorta yaptırmıyor?

Bu insanların doğasında olan bir şey. İnsanın en temel ihtiyacı güvenlik… İnsanımız başına kötü bir şey geleceğini düşünmüyor. Kimse sabah uyandığı zaman 'benim sigortam var mı?' diye sormuyor. Bu yalnızca Türk insanına has bir durum değil. İnsan kendine kötüyü yakıştırmıyor. O yüzden baktığınızda sigorta gelişmiş ülkelerde hala dünya genelinde gidilecek çok yolu olan bir sektör. Tabii ki maddi nedenler buna neden olabilir ortalama milli gelir arttıkça sigortalılık durumu da artıyor. Sigorta aylık gelirinizin iyi olduğunu göstermiyor. Gelir gider tablonuzun fazla olması sigorta ihtiyacınızı gösteriyor. Bilançonuzda ne var, ne kadar varlığınız var, kaybedecek neyiniz var? Gelir kaybedilecek bir şey değil sonuçta çalışarak gelirinizi yeniden elde edebilirsiniz. Ancak birikmiş varlıklarınızı kaybetmek daha farklıdır. Bu sebeple sigorta başvurusuna artış söz konusudur. Bu açıdan baktığımızda Türkiye çok fazla bir milli gelire sahip değil. Toplumda aynı şekilde



servet birikimi yüksek seviyelerde değil. Ancak toplumun servet birikimine sahip kesimine bakarsanız sigorta yaptıran kişilerin sayısı da az değil.

Servet birikimi olmayan kesime sigortacılığı nasıl sevdirebiliriz?

Ulaşılabilirlik ve ürünlerin daha fazla mikro düzeye çekilmesi, satın alınmasının, hasar yönetiminin, tazminat ödemesinin kolaylaştırılması özellikle kamunun desteği (kamunun primsel desteği) örneğin sorumluluk sigortalarında kamu primlerin bir kısmını ödüyor. Bireysel emeklilikte sağlık sigortasında yüzde 30'luk katkı payı bunun çok güzel bir örneği. Aslında sigorta şirketlerinin varlığı kamu ile yapılan iş birliği sonucunda ortaya çıkacak bir olgu. Ben bardağın dolu tarafını devamlı doldurmaya ve o yönden bakmaktan yanayım.

Yönetim kurulunda kadın sigortacının varlığı nasıl artırılabilir?

Kadın veya erkek olmanın bir iş yaparken etkin olduğunu düşünmüyorum. Ancak şunu söylemeliyim ki kadın olmak erkek olmaktan daha zor. Bunu da kabul etmek gerekiyor. Toplumda kadına ve erkeğe verilmiş çok farklı roller var. Türk toplumunda genelde erkek çalışıp kazanan, kadın bakan, merhamet gösteren ve şefkat veren bir konuma sahip. Maalesef bu faktörler kariyer hayatlarında kesintiye uğramalarına neden oluyor. Bizim yıllık hedef kartlarında kadın ve erkeğin eşit oranda atanması bir başarı göstergesi. Kendi ekibimi oluştururken kadınlarında bulunmasına önem gösteriyorum. Çünkü kadınların olduğu ortamlar daha renkli ve her şeye farklı açılardan bakmayı başarabiliyorlar.

> **"İŞE BAŞLAR BAŞLAMAZ BİRLİĞİN YÖNETİM ŞEKLİNİ, STRATEJİSİNİ VE UYGULAMALARINI GÖSTEREN AVRUPA KALİTE SİSTEMİ ADIYLA ANILAN EFQM ÇERÇEVESİNDEN GEÇİRMEYİ DÜŞÜNDÜM VE ÇALIŞMALARIMIZ DEVAM EDİYOR. BU ÇALIŞMAYI MÜHİM KILAN FAKTÖR TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ'NİN YOLA ÇIKMADAN ÖNCE NEREDE OLDUĞUNU GÖRMESİ AÇISINDAN BELİRLEYİCİ ROL ÜSTLENMESİ."**



KAYIT DIŞILIĞIN ÖNÜNE GEÇİLMELİ

Tarımda çalışan işçinin bir sigorta kaydı yok, özellikle bu alanda sigorta eksiği çok fazla. Bu konunun iyileştirilmesi için neler önerirsiniz?

Yalnızca tarım için değil ancak kayıt dışılık büyük bir problem. Yalnızca bizler için değil, toplumun çok büyük bir kesimi için sorun arz ediyor. Aslında kayıt dışı olanların büyük bir hak kaybına sahip olduğunu düşünüyorum. Hak kaybı olduğu gibi hakkını da savunamıyorsun. Bugün kayıtlı bir işçinin SGK primi yatırılıyor, emeklilik primi, işsizlik primi yatırılıyor. Bir iş kazası durumunda başvuracağı bir kurum var. Ya da işten haksız bir şekilde çıkarıldığında başvuracağı kurum var. Kayıtsız olduğunuz zaman bu haklara sahip olamıyorsunuz. Bu kayıt dışılığı ortadan kaldırmak çok kritik bir nokta. Özellikle kayıt dışılığa neden olan nedir, bunu bulduğumuzda kayıt dışılığı ortadan kaldırmak daha kolay hale gelir. Kayıt dışılığın fazla olmasının sebepleri arasında vergilerin çok yüksek olması, kayıtlı hale gelince iş akışının zorlaşması gibi nedenlerdir. Dünyanın her yerinde aslında vergiler çok fazla arttığında kurumlar vergiden kaçınmak için ve olası yasal yöntemleri kullanmak için yollar arayabilirler ya da kayıt dışılığa yönelebilirler. Türkiye'de 80'li yıllarda yabancı marka sigaralar satılmazdı. Tekel kurumunun sigaraları satılırdı. Ama sokağa indiğinizde her yerde yabancı marka sigara bulabilirdiniz. Neden diye soracak olursanız bu bir vergi konusuydu. Ondan sonra serbestleşince tüm dükkanlarda sigara markaları gözükmeye başladı. Bundan tabii ki devlet daha çok vergi kazanmaya başladı. Maliye politikaları bu konuların toparlanmasında önemlidir. Tabii Türkiye şimdi büyük bir finansal krizden çıktı. 2000'li yılların başında özellikle ve bunun üzerine bir de deprem eklenince müthiş bir bütçe açığı ile karşı karşıya kalındı. Bu bütçeyi toparlama ve enflasyon ile mücadele edebilmek için mevcut ekonomi yönetimi sağlıklı adımlar atıyor. Para piyasaları tarafında faizlerin yükseltilmesi, piyasadaki para miktarının çekilmesi gibi politikalarla enflasyonunun belini kırmaya çalışıyor.

Türkiye Sigorta Birliği olası Marmara depremine nasıl hazırlanıyor?

Bu yalnızca Sigorta Birliği'nin bir konusu değil. Marmara bölgesi sanayileşmenin ve hizmet sektörünün büyük kısmını kaplayan bir alan. Bu kapsamda kamu tarafında atılmış çok önemli adımlar var. Yapı denetiminin artırılması, riskli yapıların güçlendirilmesi önemli adımlardan biri. Bizim üzerimize düşen de aslında sigortacı olarak, önce bir risk var, bu riskin bir kısmını doğru zemin ve doğru zeminin kullanılması ile azaltabiliriz. Deprem reformu ile ilgili uzmanlarla birlikte bir çalışma yaptık. Bu görüşmenin içerisinde birden fazla konuya odaklandık. Önce farklı ihtiyaçlara göre farklı çözümler olabilir mi buna bakıldı. Dağıtım kanalları, bu ekosistemin ortakları ve iletişim kanalları gibi konulara değinildi.

DÜNDEN BUGÜNE TSB

1900: *"İstanbul'da Faaliyette Bulunan Yangın Sigorta Şirketlerinin Sendikası" kurulmuştur.*

1916: *"Türkiye'de Çalışan Sigorta Şirketleri Cemiyeti"ne dönüştürülmüştür.*

1923: *Türkiye Cumhuriyeti'nin kurulmasından hemen sonra, bu cemiyet kaldırılarak, yerine "Sigortacılar Kulübü" kurulmuştur.*

1925: *"Sigortacılar Cemiyeti Daire-i Merkeziyesi" Sigortacılar Kulübü'nün yerini almıştır.*

1959: *Türkiye'de çalışmakta olan yerli ve yabancı tüm sigorta şirketlerinin zorunlu olarak üye oldukları bu kuruluş, Sigorta Şirketlerinin Murakabesi Hakkında 7397 Sayılı Kanunla "Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği" ismini almıştır.*

1975: *Ana Tüzüğü ile "Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği" adını almıştır.*

1987: *7397 sayılı Kanunun bazı maddelerini değiştiren ve kanuna bazı maddeler ekleyen 3379 sayılı kanunla, Birliğe "Kamu kurumu niteliğinde meslek kuruluşu" hüviyeti verilmiştir. Yapılan bir başka değişiklikle de, Birliğin organ seçimlerinin yargı gözetimi altında, yani hakim nezaretinde yapılması esası getirilmiştir.*

2007: *5684 Sayılı Sigortacılık Kanunu'nun 24. Maddesinde tüzel kişiliği haiz kamu kurumu niteliğinde meslek kuruluşu olduğu hükmü yer almıştır.*

2012: *5684 sayılı Sigortacılık Kanununda 29 Haziran 2012 tarihinde yapılan değişiklikle Birlik çatısı altına emeklilik şirketleri de dahil edilmiş ve Birliğin unvanı "Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği" olarak değiştirilmiştir. Bu değişimden sonra Birliğin logosu değiştirilmiş ve logo ile birlikte "Türkiye Sigorta Birliği" ibaresinin kullanılması kararlaştırılmıştır.*

DEPREM REFORMU İLE İLGİLİ UZMANLARLA ÇALIŞMA YAPTIK



Tarihi hamamdan Fine Dining bir restorana "OLDEN 1545"

Mimar Sinan'ın 16. yüzyılda inşa ettiği Kapıağası Yakup Ağa Hamamı, Gen Grup'un günümüzün gastronomi trendlerini yansıtan Olden 1545'i ile adeta yeni bir hayat buluyor. Restoran, benzersiz atmosferiyle bir nevi zamana meydan okuyor ve Aykut Şefin mutfağının en özel tatları, ziyaretçileri unutulmaz bir lezzet yolculuğuna çıkarıyor.

İstanbul'un Tarihi Yarımadasında yeni bir sır kapısı aralanıyor. Tarihin derinliklerinde saklı hazineler gün yüzüne çıkıyor. Samatya'da, 16. yüzyıldan kalma bir hamam, şahane bir restorana dönüşerek "Olden 1545" adıyla sizi şehrin yeni bir sırrını keşfetmeye davet ediyor.



Talip Bayram

Orijinal hamam unsurları, taş duvarları ve tarihi mermerleri ile konuklarını sırlarla dolu bir ortama davet eden restoran, 2023 yılının en çok konuşulan mekânlarından biri olan Olden 1772'nin yatırımcıları Gen Group ortakları Alper Karavar ve Gürol Yığar tarafından hayata geçirildi.

Yüzlerce yıllık tarih kokan ortamı ve inanılmaz keyif veren lezzetli yemekleri ile Olden 1545, İstanbul'un en özel restoranlarından biri olma iddiasında.

500 YILLIK HAMAMDA FİNE DİNİNG BİR RESTORAN

Bir Mimar Sinan eseri yaklaşık 500 yıllık bir tarihe sahip "Kapıağası Yakupağa Hamamı" ya da diğer ismiyle

Ağa Hamamı'nda yeni bir restoran gastronomi dünyasına merhaba diyor. Sirkeci'de bulunan Olden 1772'yi bilmeyen yoktur sanırım. Açılışın üzerinden henüz 1 yıl geçmesine rağmen kısa sürede büyük bir ilgi gören, tarihi geçmişi ve lezzetli yemekleri ile dikkat çeken restoranın bir nevi ikizi sayılan Olden 1545, aynı lezzetli keyfin devamı niteliğinde.

TARİHİ MEKÂNDA MODERN LEZZETLER

İstanbul'un tarihi ve kültürel zenginliğini yansıtan Olden 1545, eşsiz bir lezzet deneyimi sunuyor. Restoranın menüsü, Anadolu'nun zengin mutfak mirasından ilham alınarak hazırlanmış. Restoranın nostaljik ambiyansı, modern yorumlanmış geleneksel Türk yemekleri ile bir araya gelerek, misafirleri geçmişin büyüsü içinde sanki bir yolculuğa çıkarıyor. Genç Şef Aykut Can Akın, Anadolu'nun zengin mutfak mirasını, dünya mutfağının farklı lezzetleri ile harmanlayarak, yenilikçi ve özgün bir mutfak ortaya koymuş. Şefin mutfağından çıkan yemekler, taze ve kaliteli malzemelerin yanı sıra, ustalık gerektiren pişirme teknikleri ile de öne çıkıyor. Olden 1545'in tadım menüsü, mutfağının zenginliğini ve çeşitliliğini gözler önüne seriyor. Soğuk başlangıçlar, ara sıcaklar, et, balık, sebze ve tatlılar, her damak tadına hitap edecek şekilde özel olarak hazırlanmış. İçecekler konusunda da iddialı olan restoran, zengin bir kokteyl menüsü eşliğinde lezzetli bir yemek deneyimi vaat ediyor.

ÖZEL ODALARDA ÖZEL SOFRALAR

İstanbul'u yeniden keşfetmek isteyenler için mutlaka görülmesi gereken bir yer Olden 1545. Oldukça geniş etkinlik alanıyla büyük kutlamalara, 6-12 kişilik özel odalarıyla da davetlere ev sahipliği yapabilen restoran, lezzet tutkunları için sayısız ayrıcalıklar sunuyor. 500 yıllık sırlarla dolu mekan, İstanbul'un en keyifli adreslerinden biri olma yolunda. Tarihi atmosferi ve lezzetli yemekleri ile İstanbul'un yeni gözde mekanlarından biri olan restoran, kalabalık gruplar için ideal bir seçenek.

> **"MENÜMÜZÜ 2-3 AYDA BİR YENİLİYORUZ. BU SAYEDE HER MEVSİMDE TAZE ÜRÜNLER KULLANABİLİYORUZ. MENÜ DEĞİŞİKLİĞİNDE ÖNCEKİ MENÜDEN HİÇBİR YEMEK KALMIYOR. VARSA BİLE O YEMEĞE MUTLAKA BİR FARK KATIYORUZ. TÜRK MUTFAĞI İLE İLGİLİ ÇOK ŞEY YAPIYORUZ VE BİR ANLAMDA ONU MODERNİZE ETMEYE ÇALIŞIYORUZ"**



ŞEF AYKUT CAN **AKIN**

GEN GRUP'UN 2 ORTAĞI ALPER KARAVAR VE GÜROL YIĞAR 'DAN 3 SORUMA KISA CEVAP

Tarihi bir hamamdan fine dining bir restoran kurma fikri çok enteresan, nasıl doğdu?

İstanbul'da yeme-içme sektörünün önemli markaları, şehrin belli başlı lokasyonlarında yatırım yapıyor. Ancak İstanbul, her sokağında bir tarihe, her caddesinde bir ize sahip, yaşayan bir şehir. Biz de Gen Group olarak, bu motivasyondan hareketle, insanların alışkın olduğu lokasyonlardan farklı olarak, oldukça önemli tarihi yapıların değerlerini geri kazandırmaya karar verdik. Mimar Sinan'ın 500 yıl önce inşa ettiği bir hamamın içinde işletme kurma fikri heyecan vericiydi. Ancak böylesine değerli bir binada yapacağımız her hamle de bir o kadar riskliydi. Neyse ki, binanın sahipleri Necati Polat ve oğulları, 15 yıl süren zorlu bir renovasyon sürecini başarıyla tamamlamışlardı. Bu başarılı renovasyon döneminden sonra Polat Ailesi, Gen Group ile tanıştı. Olden 1772 markasını gördükten sonra, "Bu değerli yapıyı ancak Gen Group ekibi değerine uygun yapabilir" düşüncesiyle, çözüm ortaklığı teklifinde bulundular. Bu teklif, Olden 1545'in doğuşunu hazırladı.



Gen Grup hakkında bilgi verir misiniz?

Gen Group olarak her geçen gün yeni markalar kurarak büyüme yolunda ilerlemeye devam ediyoruz. Bizim mekanlarda aradığımız en temel konu, nasıl bir hikayeye sahip olduğu. Mevcut mekanlarımızın hepsinin çok özel hikayeleri var. Yeme-içme, turizm, tekstil, artwork ve teknoloji üzerine çok farklı noktalarda yer alan dinamikleri, sektörlerinin en iyisi olarak, yenilikçi ve vizyoner bir bakış açışıyla buluşturuyoruz. Yeme-içme sektöründe Mesai Karaköy markası ile çıktığımız bu yolda, 2022 yılının Kasım ayından itibaren 70 binden fazla misafiri ağırlayan Olden 1772 ile büyük bir ivme yakaladık. İtalyan kahvesi konsepti ile hayata geçirdiğimiz Genova 1050'nin ikinci şubesini açmaya hazırlanıyoruz. Mimar Sinan'ın çok özel bir eserini Olden 1545 olarak, yeme-içme hayatına kazandırdık. Son olarak, İstanbul silüetine nazır lezzet ve eğlencenin yeni adresi 'Nite' restoranı, boğazın incisi Ortaköy'de açtık. Çok yakında İtalyan mutfağının tüm lezzetlerini Visorante'de tadacağız.

TARİH, LEZZET VE MİSTİK ATMOSFER"

Mimar Sinan'ın eseri Kapıağası Yakup Ağa Hamamı, tüm ihtişamı ve büyüsüyle Olden 1545 olarak hizmet vermeye başladı. Restoran, konuklarını tarihin derinliklerinden, lezzetin olağanüstü zevkine ve büyülü bir atmosferine davet ediyor. Zamanı durmuş gibi hissettiren, şehrin tüm hücrelerine işleyen ve modern dünyanın masalsı görseliyle büyüleyen bir mekan. Konuklar, taş duvarlar, tarihi mermerler ve orijinal hamam öğeleri eşliğinde unutulmaz bir lezzet yolculuğuna çıkıyor. 16. yüzyılın dünyasından günümüze uzanan Olden 1545, mimarisi, mistik havası ve özel menüsüyle de konuklarına unutulmaz bir gastronomi deneyimi yaşatıyor.

GEN GROUP'UN MİSYONU

Gen Group olarak, "eski" ve "tarihi" kavramlar arasındaki farkı ortaya çıkarmak ve yapıları eski hallerinden de güzel hale getirmek için çalışıyoruz. Bu doğrultuda, 500 yıllık hamamın külhan bölümü olarak kullanılan taş tüneldeki kısmını, tarihi dokuyu bozmadan Olden markasının şıklığı ile taçlandırdık. Taş duvarlar ve orijinal tünel formu içinde inşa edilen mermer mekan, özel seçki müzikler eşliğinde zaman tünelinde bambaşka bir deneyim yaşatıyor.

Şef Aykut Can Akın ile Olden 1545 restoranını ve lezzetlerini konuştuk.

Kendinizden biraz bahsedip Olden 1545 Restoranındaki rolünüz hakkında bilgi verebilir misiniz?

Samsun Çarşambalıyım, 29 yaşındayım. 16 yaşında başladığım şeflik mesleğinde, hep çalışarak, çok şey öğrendim ve kendimi yetiştirdim. İstanbul'un birçok yerindeki fine dining mekanlarda çalıştım. 2023 yılının başında, Gen Group'un Sirkeci'de açtığı Olden 1772'nin şef kadrosuna dahil oldum.

TARİHİN İZİNDE BİR MEKAN

Mimar Sinan'ın 1545 yılında inşa ettiği Kapıağası Yakupağa Hamamı, İstanbul'un tarihi ve kültürel mirasının önemli bir eseri. Restore edilerek Olden 1545 adıyla gastronomi dünyasına kazandırılan hamam, İstanbul'un tarihi dokusunun bozulmadığı semtlerinden Samatya'da bulunuyor. Mimarisi korunarak modern bir restorana dönüştürülen bu tarihi yapı şimdilerde ise lezzetli yemekleri ve büyüleyici atmosferi ile ziyaretçilerini ağırlıyor. Çifte hamam olarak tasarlanan, kadın ve erkek bölümleri, ortak bir duvar boyunca paralel ve simetrik olarak düzenlenmiş hamamın arkasında ise ortak bir külhan ve odun deposu bulunuyor. Restoranın duvarlarında, hamamdan kalan tarihi taş ve çini süslemeler yer alıyor. Hamamdaki orijinal mimari unsurları kullanılarak tasarlanan restoran, ziyaretçilerini geçmişe doğru bir yolculuğa çıkarıyor.



Genç Şef Aykut Can Akın, Anadolu'nun zengin mutfak mirasını, dünya mutfağının farklı lezzetleri ile harmanlayarak, yenilikçi ve özgün bir mutfak ortaya koymuş. Şefin mutfağından çıkan yemekler, taze ve kaliteli malzemelerin yanı sıra, ustalık gerektiren pişirme teknikleri ile de öne çıkıyor.

Sous şef olarak başladığım mekanda, 2-3 ay sonra başımdaki şefin ayrılmasıyla baş şefliğe terfi ettim. Patronlarımın bana güvenmesi, benim için büyük bir fırsattı. İlk başta ayrılan şefin menüsünü devam ettirdim. Ancak sezon değiştiğinde, tamamen bana ait bir Chef's Table menüsü hazırladım. 2023 yılının sonunda, Gen Group'un Samatya'da açtığı Olden 1545'in de şefliğini üstlendim. Şu anda, her iki mekanın da şefliğini yürütmekteyim.

ANNEDEN GELEN TARİF

Evinizde güzel yemekler pişer miydi? Bu yeteneğinizi kimden aldınız?

Annemle beraber yaşıyorum. Annem çok iyi yemek yapar. Ben de onun sayesinde bu mesleği seçtim. Örneğin, menüde olan Ördekli Tirid tarifi annemin eseri. Annem bu yemeği bizim oralarda kaz ile yapardı. Ben de ördek ile denedim. Altında pilav, üstünde ördek ve yufka olurdu. Ben tarifi biraz güncelledim. İç pilavı ekledim ve Pekin Ördeği kullandım. Yufkayı da annem hazırlıyor. Tuzlu yoğurt ise değişmedi.

"İYİ BİR ŞEF OLMA HAYALİ KURUYORDUM"

Genç bir şef olarak iki restoranı birden yönetmek nasıl bir duygu?

Olden 1772'ye başlamadan önce çok çalışıyordum ve ileride iyi bir şef olacağımı hayal ediyordum. Çalışkanlığım ve yeteneğimle, yönetici şefimle çalıştığım süreçte patronlarımın dikkatini çekmiş olmalı ki, şef ayrılınca bana baş şeflik teklif ettiler. Onları mahcup etmedim. Ancak önemli olan sürdürülebilirlikti. Kendi menümü hazırlayıp başarılı olduğumu gören patronlarım, benimle devam etme kararı aldılar. Olden 1772'de başarılı olduğumu gördükleri için Olden 1545'i de tamamen bana teslim ettiler. Burada başlangıçtan itibaren tamamen kendi mutfağımı kurmam bende çok güzel bir his uyandırdı. Her şeyiyle bana ait bir menü hazırladım.

Başarının sürdürülebilir olması, benim için çok önemli. Bunun için sürekli kendimi geliştirmeye çalışıyorum. Yeni lezzetler denemek, farklı kültürleri tanımak ve mutfağıma yansıtmak beni çok heyecanlandırıyor. Olden 1772 ve Olden 1545'te, Türk mutfağının en güzel örneklerini sunmaya çalışıyorum. Amacımız, konuklarımıza unutulmaz bir gastronomi deneyimi yaşatmak. Bu hedefe ulaşmak için elimizden geleni yapıyoruz.

Açılışın üzerinden kısa süre geçmesine rağmen çok başarılısınız. Bunu neye bağlıyorsunuz?

Ben mutfaktan çok keyif alıyorum. Yemek yaparken de araştırırken de yeni şeyler yaparken de hep keyif alan biriyim. Bu keyif, beni her zaman daha iyisini yapmaya teşvik ediyor. Dünyanın dört bir yanındaki restoranları araştırıyorum, farklı kültürlerin mutfaklarını öğreniyorum ve bu bilgileri kendi mutfağımda uygulamaya çalışıyorum. Bu, konuklarımı her zaman yeni ve heyecan verici lezzetlerle buluşturmamı sağlıyor.



Olden 1545, 2023 yılının en çok konuşulan mekânlarından biri olan Olden 1772'nin yatırımcıları Gen Group ortakları Alper Karavar ve Gürol Yığar tarafından kuruldu.



"Başarının Sırrı: Sürekli Öğrenmek"

İleride şef olacağımı düşündüğümden dolayı kendime hep yatırım yaptım. Çalıştığım yerlerde hep kendimi geliştirdim ve kendime bir şeyler kattım. İyi şefleri hep örnek aldım. Önceki çalıştığım yerde sene-de birkaç defa yabancı şefler geliyordu. Onlardan çok şey öğrendim. Kendi şeflerimden ve bazı etkinliklerdeki yabancı şeflerden insan yönetimi ve maliyet gibi önemli konularda bilgi aldım. Kendime çok şey kattım ve hep çalıştım. İşte bana bir fırsat geldiği zaman kendimi dolu olarak hazır hissettiğim için kabul ettim ve şu anda da başarılı olduğumu düşünüyorum.

Olden 1545'in mutfağından neler çıkıyor?

Menümüzü 2-3 ayda bir yeniliyoruz. Bu sayede her mevsimde taze ürünler kullanabiliyoruz. Menü değişikliğinde önceki menüden hiçbir yemek kalmıyor. Varsa bile o yemeğe mutlaka bir fark katıyoruz. Türk mutfağı ile ilgili çok şey yapıyoruz ve bir anlamda onu modernize etmeye çalışıyoruz. Örneğin, farklı bir keşkek yapıyoruz. Kendi yemeklerimizi Avrupa lezzetleriyle birleştiriyoruz. Türk mutfağı yemeğinin orijinalini alıyor, modern dokunuşlar ve modern teknikler ekleyerek şahane bir lezzet ortaya çıkarıyoruz. Yabancı turistler bu yemeklerden çok memnun kalıyor. Biz aslında turistlere kendi bölgelerinden yemekler ve dünya mutfağıyla da hitap ediyoruz. Türk ve dünya yemeklerini bu anlamda sentezliyoruz diyebilirim. Her menüde yeni ve yenilikçi yemekler oluyor. Bu dönemde restoranlarımızı ve kendimizi yeniliyoruz. Her bir menü döneminde mutlaka bir yenilenme yaşıyoruz.

Olden 1545 fine dining bir restoran mıdır?

Kesinlikle Olden 1545 fine dining bir restorandır. Buraya gelen misafir, bizim için çok özeldir. Kendini rahat ettirecek bir ortam ve lezzetlerimiz bulunuyor. Servisimiz akşam 18.00'de başlar ve 22.30'da sona erer. Daha sonra içecek servisimiz gece 02.00'ye kadar devam eder. Misafirimiz masaya oturup siparişini verdiği anda yemeği taze olarak yapılmaya başlanır. Tabii ki gerekli hazırlıklar önceden yapılır, malzemeler kesilir, hazırlanır ve sadece pişirme süresi kalır ve bu süre de 15-20 dakikadır. Restoranımızda herhangi bir sınırlama yok. İstenildiği zaman vegan lezzetler de yapabiliriz. Pancardan harika yemekler yapıyoruz. Kuzu incikten ara sıcak olarak servis ettiğimiz mantımız var. Menümüzde benim icadım birçok lezzet bulunuyor. Soslarımız da en az yemeklerimiz kadar lezzetlidir. Yemeklerimizi lezzetlendirecek baharat kullanıyoruz. Ustalarımız pişiriyor, abiyerde bulunan şeflerimiz de tabaklama yapıyor ve ben de neredeyse tüm yemekleri salona giderken kontrol ediyorum.

"SUNUMLA KARŞILIYOR VE LEZZETLE UĞURLUYORUZ"

Bir şef olarak sunum ve lezzet kelimeleri sizin için ne anlam ifade ediyor?

Bana göre bir tabakta lezzet çok önemli ama artık günümüzde sunum da dikkat çekiyor. Şöyle diyebilirim sunumla karşılıyor, lezzetle uğurluyoruz. Bir şef olarak burada istediklerimi özgür bir şekilde yapabiliyorum. 120 kişilik kapasiteli Olden 1545'te tek oturum var, Sirkeci gibi değil. Bu açıdan müşterilerin taleplerine daha iyi cevap verebiliyorum. Biz burada menüdeki tüm yemeklerde kendimizi gösterebiliyoruz. Çalışma alanımız çok geniş ve burada tamamen imza yemeklerimiz çıkıyor.

OLDEN 1545, DAHA BÜYÜLÜ

Olden 1545 de Sirkeci'deki Olden 1772'ye benzer bir atmosfere sahip. Ancak, restoranın bir hamam binasında bulunması, aydınlatmaları, tabloları ve dekoratif öğeleri ile Olden 1545, daha bir farklı sanki. Naif Tasarım tarafından tasarlanan iç mekan, misafirleri mekana girdikleri ilk andan itibaren adeta büyülüyor. Ahşap, taş ve mermer gibi doğal malzemeler kullanılarak yeniden tasarlanan Olden 1545, şık ve modern bir görünüme sahip. Restoranın ihtişamını yansıtan dev avize, girişte ziyaretçilerini karşılıyor. Salon boyunca uzanan sarkıt avizeler romantik bir atmosfer oluştururken tablolar ve dekoratif öğeler ise restorana tarihi bir hava katıyor.

İÇTEN YANMALI MOTORLARI KATI FAZ BATARYALAR ALT EDECEK Mİ?



İBRAHİM AYBAR
Vesiile A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı

Bildiğimiz gibi otomotiv endüstrisi hızla oyun bozan elektrifikasyona doğru yarış halinde. Dolayısıyla içten yanmalı motorların pazarda artık yüksek pazar payı alamayacağını söyleyebiliriz. Bu yıldan itibaren sahip olduğu pazar payı daha da düşecek ve birkaç yıl içinde global üstünlüğünü elektrik enerjisi kullanan motorlara bırakacak.

Elbette bu gelişme aniden gerçekleşmiyor. Halen batarya kapasite yeterliliği ve şarj altyapısı ile ilgili sorunlar var. Henüz hidrojen yakıtı da otomobiller de yaygınlaşmaktan çok uzak. O nedenle içten yanmalı motorlardan elektrik kullanan motorlara dönüş hızlı olmayacak. Gerçi ekonomisi en gelişmiş ilk 10 ülkeye baktığımızda elektrik enerjisi kullanan motorlu yeni taşıtların (NEV) yıllık satışlarında yüzde 100 üzerinde artış görüyoruz. Bazı ülkelerde ise yıllık bazda rekor artışlar var. Globaldata.com haber sitesine göre örneğin Brezilya'da geçen yıl NEV tipi taşıt pazarı yüzde 285 büyürken İsrail'de yüzde 282 ve Hindistan'da yüzde 183 büyüme görüldü. Uzmanlar, elektrifikasyon dönüşümünün artık kaçınılmaz olduğu fikrinde uzlaşmış durumdalar.

Aslında bu dönüşümde otomotiv üreticilerinin yatırımlarının yanı sıra, devlet yönetimlerinin otomotiv markalarını bu yöne döndüren teşvikler ve yasal düzenlemeler rol oynuyor. Avrupa Birliği Komisyonu'nun Yeşil Mutabakat düzenlemesi buna örnek. Keza Çin'de yakıt pili dahil, enerji verimliliğine ve elektrik enerjisine dönüş için sağlanan teşvikler dönüşümü özendiriyor. ABD eyalet hükümetleri de Çin'e benzer teşvikler verme yarışı içinde.

Bu arada dönüşümün daha da hız kazanması için batarya teknolojisinde yapılacak yeniliklerin etkisi tartışılmaz. Özellikle katı hal batarya teknolojisi mevcut lityum iyon bataryalarla kıyaslandığında bir dizi avantaj getirecek görünüyor. Daha yüksek enerji yoğunluğu, çok daha uzun menzil imkânı, batarya geometrisinde standardizasyon gibi önemli gelişmeler söz konusu.

TOYOTA KATI FAZ BATARYA TEKNOLOJİSİNDE ÖNDE

Toyota markası, katı faz batarya teknolojisi geliştirme yarışı içinde en önde görünüyor. 2026 yılında katı faz bataryaların bulunduğu yeni otomobil modellerinin seri üretime geçeceğini yakınlarda duyurmuştu. Bu bataryalarda katı faz elektrolit sayesinde iyonlar çok daha hızlı hareket ederek hızlı şarjı destekleyecek, menzil önemli ölçüde artacak.

Toyota'nın geliştirdiği katı faz bataryalar iki tip olacak. Bir tanesi tek şarjda 621 mil (1000 km) menzil verirken daha gelişmiş ikinci tipi ise tek şarjda 745 mil (1200 km) üzerine çıkan menzil sunacak.

Ancak bu gelişmelere rağmen elektrifikasyonun önündeki bazı engeller devam ediyor. NEV tipi taşıtların fiyat seviyesi, şarj altyapısında yeterli düzeye ulaşılamamış olması ve şarj şebekesine güvenirlilik sorunu bu engellerin en önemlileri. Ülkeler elbette bu engelleri bertaraf eden politikalar uyguluyor. NEV tipi taşıt fiyatlarına teşvikler devam ediyor. Şarj üniteleri artırılıyor. Örneğin İngiltere günlük 40 adet şarj ünitesi kurulum hızını bu yıldan itibaren günde 110 adete çıkararak 2030 yılına kadar 300 bin şarj noktası hizmete sokmayı planlıyor. Kolay bir hedef olmadığını söyleyelim. Çünkü şarj noktalarının kurulacağı özel mülkiyete tabi otoparklarda kurulum kolay olmuyor. İnsanlar henüz park alanlarında inşaata istekli değil. Şarj noktası kurulumunda en aktif otomotiv markaları ise BYD ve Tesla. Diğer markaların satışlarında NEV tipi taşıt ağırlığının nispeten düşük olması, markaların şarj noktası kurulumunu yavaşlatan bir etken.



KAYNAK MAKİNESİNİN GELECEĞİ YAPAY ZEKÂDA



Vega Makine Genel Müdürü Serdar Selim Sezgin, önceliklerinin kaynak makine sektöründe yenilik olduğunun altını çizerek; "Hedefimiz Türkiye'de daha önce denenmemiş, üretimi yapılmayan teknoloji odaklı kaynak makineleri üretmek. Yurt içi ve yurt dışında üretim yapmak isteyen partnerlerimizi üreticiler ile bir araya getirerek pazarlamak ve eğitimler vermek" ifadelerini kullandı.

Lazer kaynak yöntemi geleneksel ve teknolojik üretim tekniklerinin uygulanması olarak iki kategoriye ayrılır. Teknolojinin özellikle yeni üretim tekniği olarak uygulanması kullanım alanlarının da artmasına neden olmuştur. Lazer kaynak makineleri, yüksek enerji üretebilme özelliği sayesinde otomotiv, elektronik ve beyaz eşya gibi birçok sektörde kullanılır. Bu nedenle kaynak makine üreticisinin teknolojiyi olabildiğince sektöre uyarlaması gerektiğini söyleyen Vega Makine Genel Müdürü Serdar Selim Sezgin, "Teknolojik makine üretme konusunda öne çıkabilecek çok firma var. Ama bizler nedense adım atmaktan çekiniyoruz. Cesaretli olmamız lazım. Yeniliklere açık olmamız gerekiyor" ifadelerini kullandı.

"TEKNOLOJİYİ UYGULAMA NOKTASINDA ZAYIFIZ"

Teknolojinin kaynak makine üretiminin ayrılmaz bir parçası haline gelmesi gerektiğini ifade Serdar Selim Sezgin, "Biz kaynak makine üreticileri olarak aslında birçok fırsata sahibiz. Türkiye'de teknolojiyi üretim noktasında kullanabilecek çok firma var. Ama bizler genelde eski usul ilerliyoruz. Aslında bakarsanız biz yurt dışından da bu noktada olumlu anlamda ayrışıyoruz. Onlar genelde Uzak Doğu'dan ürün getiriyorlar. Ama bizler yeterli kaynağa da sahibiz. Söylemek gerekirse biz şu anda pazarda ikinci durumdayız. Amerika'da yılların Türkiye mümessiliyiz. Yalnızca olması gereken biraz cesaret" cümlelerini ekledi.

Yeni yılda hedeflerinin birinci firma konumuna gelmek olduğunu söyleyen Serdar Selim Sezgin, "Amacımız Türkiye'de üretilmeyen ürünleri kullanıcıyla buluşturarak birinci firma konumuna yükselmek. Bu noktada birçok adım atıyoruz. Özellikle ekip olarak yenilikleri takip ediyor ve uygulamaya çalışıyoruz. Tabii bunu yaparken olumsuzluklarla da karşılıyoruz. Ama bizim bir hedefimiz var. Bu sebeple en kısa zamanda nasıl bu sorunu çözebiliriz diye düşünüyoruz. Özellikle bu noktada ekibinizden de çok büyük destekler alıyorsunuz. Tüm bunları tek başınıza yapmıyorsunuz" dedi.

"KRİZİ FIRSATA ÇEVİRDİK"

Sektördeki iç daralmayı ya da kriz dönemlerini fırsata çevirdiklerini ifade eden Serdar Selim Sezgin, "Türkiye bir krizler ülkesi aslında. Bizler de belirli dönemlerde bundan çok etkilendik. Ancak, böyle dönemleri fırsata çevirmek çok önemli. 2001 ve 2006 yıllarında yaşanan krizde saf malzeme ürettik. Bunun ardından pandemi de üç kat büyüdük.



Bu büyüme pozitif anlamda oldu. Biliyoruz ki pandeminin de bir sonu olacaktı. Tedarik konusunda belirli sıkıntılar yaşadık. Ancak, biz çalışmaya başladık. Kısacası yalnızca büyümeye odaklandık" ifadelerini ekledi.

"YAZILIMLA MAKİNELERİ DİJİTALE UYARLAYACAĞIZ"

Son yıllarda yapay zekânın makineleşmeyi bir adım öne çıkardığını cümlelerine ekleyen Serdar Selim Sezgin, "Kısa zamanda yapay zekâ destekli makinelerin kullanılmaya başlandığını gördük. Artık makinelerin daha da işlevsel hale geldiğini biliyoruz. Bizler de kaynak makinelerini konuşturmaya çalışıyoruz. Tabii ki bunu üretici firmaların desteğiyle yapmak istiyoruz. Teknoloji öyle bir şey ki internete bağlandığınız her yerde fabrika sahibi ve yöneticisi olabilirsiniz. Dünyada hiç kimsenin yapamadığını bizler lazer kaynak makinelerini konuşturarak yapmak istiyoruz. Yazılımla makineleri dijitale uyarlamak istiyoruz" dedi.

Kaynak makine üretimi yaparken sektörde farklılık ortaya koymak istediklerini dile getiren Sezgin, "Kaynak makine üretirken yapacağımız şey farklılık oluşturmak. Bu düşünceyi her zaman içimizde uygulamaya çalışıyoruz. Biz kendi dışımızda üreticilerle de konuşuyoruz. Kaynak makine sektörü nasıl yenilikleri yakalar ve uygular bu noktada pek çok kişiyle görüşüyoruz. Türkiye'deki ihracatçıya söylüyoruz. Bu ürünü üreteceğiz ya da vereceğiz ama sizlere şu gibi faydaları olacak. Sizi üretici aşamasında farklı bir noktaya getirecek. Çünkü bu insanlar ihracat pazarlarında mücadele ediyorlar. Özellikle kısa zamanda daha az enerji ve işçilikle adet olarak daha fazla ürün bekliyorlar. Biz de diyoruz ki bunu ancak zamanla değişen teknolojiye ayak uydurarak yapabilirsiniz. Biz üretici olarak başka bir tarafa gitmek istiyoruz" diye konuştu.

Sektörün ekonomik değişikliklerden etkilenmesinin dışında nitelikli insan bulma aşamasında da belirli sorunlar yaşadığını söyleyen Serdar Selim Sezgin, "Biz ekonomik sorunları konuşuyoruz. Ancak, Türkiye'nin en büyük sorunu nitelikli insan kaynağının giderek azalması. Şöyle söylemek gerekirse birkaç yıl önce en büyük sorunumuz ekonomik sıkıntılardı. 2024 yılındaysa en büyük problem beyin göçü. Tabii sektördeki Ar-Ge çalışmalarının yetersizliği de bir diğer etken. Ama şunu biliyoruz ki kendi sektörümüzde nitelikli insanları elimizde tutamıyoruz. Şu an kaynak makine üretimi yapan insanlarla ihtiyacımız var" ifadelerini kullandı.

"ÜRETİCİ ÖNLEM ALMAK İSTİYOR"

Türkiye'deki kaynak makinelerinin gelişim sürecinde üreticilerin ortak çekincelere sahip olduğunu dile getiren Serdar Selim Sezgin, "Türkiye'deki kaynak makineleri eski teknoloji. Kendimizi bu alanda geliştirmemiz gerekiyor. Pazarın ve üreticinin yeni ürünlere bir direnci var. Bunu da göz ardı etmemek gerekiyor. Firmalar teknoloji kullanmayayım ya da kendimi bu alanda yenilemeyeyim diye düşünüyor. Eski firmalar hala karbüratörlü araç üretiyor. Üreticiler bunu genelde önlem amaçlı yapıyor. Çünkü pazarın beklentisi az, üretici kârını maksimize etmek istiyor. Bunu kullanarak kendilerine göre bir önlem alıyorlar. Aslında bu nokta da mücadele gerekiyor. Çünkü orada da bir pazar ve rekabet var" dedi.

"AR-GE'YE ÖNEM VERİLMELİ"

Kaynak makine üretimi sırasında Ar-Ge çalışmalarının önemli bir faktör olduğunu cümlelerine ekleyen Serdar Selim Sezgin, "Üretim aşamasında Ar-Ge çalışmalarına önem vermemiz gerekiyor. Bence firmaların bilanço büyüklüklerine göre yüzde on veya on beş oranında Ar-Ge yatırımı yapmaları gerekiyor. Tabii ki bunu devlet zorunlu kılmalı. Çünkü bu alandaki aksaklıkları ancak o şekilde giderebiliriz. Kaynak üretiminin mazisine baktığınızda Avrupa'da daha önce başladığını görürsünüz. Ben bunu Ar-Ge çalışmalarına bağlıyorum. Bir kıstas getirilerek Ar-Ge çalışmalarına yatırım yapılması gerekli" ifadelerini kullandı.

"İŞ BİRLİĞİ YAPILMASI GEREKLİ"

Global anlamda üretimi geliştirmenin gerekli iş birliğinin yapılmasından sonra elde edileceğini ifade eden Serdar Selim Sezgin, "Biz üretim yapalım ama bunu tek başımıza kontrolsüzce değil. Bu noktada pek çok kurum ya da üreticiyle iş birliği gerekli. Özellikle sivil toplum örgütleri ya da meslek liseleriyle iş birliği yapılması gerekiyor. Bu bizi global anlamda da öne çıkaracak başka bir etken olur.



EGENİN DOKUSUNU MODAYA YANSITTILAR

Tasarımlarında Ege'nin ruhunu yansıtan Jimmy Key üretimden ambalaja kadar olan tüm süreci bilinçli ve sürdürülebilir bir moda anlayışıyla ilerletiyor. Solar enerji panellerinden faydalanan şirket; enerjisini güneşten, ilhamını da kuruldukları şehir olan İzmir'in ruhundan alıyor. Hâl böyle olunca ortaya bambaşka tasarımlar çıkıyor. Hem yurt içinde hem de yurt dışında sundukları hizmeti anlatan Jimmy Key Yönetim Kurulu Başkanı Elvan Ünlütürk, aynı zamanda hazır giyimde doğa dostu bir marka oluşturmanın detaylarını aktarıyor.

Sürdürülebilir moda anlayışını perakende ilkelerinde ilk sıraya koyan Jimmy Key, 27 yıllık birikimi ile yurt dışında altı ülkeye hizmet sunuyor. Ege'nin dokusunu tüm dünyaya servis eden firma, hazır giyimde doğa dostu üretimin ilkelerini baştan yazıyor. Bizlere markasının hız kesmeden sürdürdüğü bu başarının sırrını anlatan Jimmy Key Yönetim Kurulu Başkanı Elvan Ünlütürk, aynı zamanda bilinçli ve sürdürülebilir moda anlayışlarının sırrını açıklıyor.

Eğitimini tekstil mühendisliği alanında tamamladıktan sonra Sun Tekstil'de kariyer hayatına başlayan Elvan Ünlütürk burada insan kaynakları, üretim planlama, satış departmanı olmak üzere çeşitli kademelerde görev aldığına vurgu yaparak Jimmy Key'in kuruluşuna nasıl öncülük ettiğini şöyle anlatıyor; "2006-2016 yılları arasında Genel Müdürlük yaptım. Sun Tekstil'de halen Yönetim Kurulu Başkanıyım. Bu iki büyük şirketin sorumluluğunu taşıyor olmak her ne kadar stresli görünse de sektörü çok iyi tanıyor ve çok da seviyorum. Bu yoğunlukla sevmeden başa çıkmak zaten mümkün olmazdı.

> **JIMMY KEY, 2024 YILI ŞUBAT AYINDA FETHİYE'DE, MART AYINDA DA MALTEPE PARK'TA OLMAK ÜZERE İKİ MAĞAZA AÇMAYA HAZIRLANIYOR. MARKA, SÖZ KONUSU AÇILIŞLARLA BİRLİKTE TÜRKİYE'DE MAĞAZA SAYISINI 70'E ÇIKARMIŞ OLACAK.**

1997 yılında kendi markamızı ortaya koyma tutkusuyla Jimmy Key kuruldu. O yılların moda dünyasında trendlerin mihenk taşlarını daha çok Amerika ve Avrupa belirliyordu. Bizim de hedefimiz hızlıca yurt dışına açılacak bir marka oluşturmaktı. Bu doğrultuda günlük giyimi daha rahat ve spor stille birleştiren bir imaj oluşturduk."

"AZ SU VE AZ ENERJİ KULLANARAK ÜRETİM YAPIYORUZ"

Sürdürülebilir bir marka olmanın önemli noktalarının altını çizen Elvan Ünlütürk şunları söylüyor; "Şirket olarak hedeflerimizi ve değerlerimizi daima ekonomik, sosyal ve çevresel sürdürülebilirlik çerçevesinde belirliyor ve faaliyetlerimizi de bu kapsamda yürütüyoruz. Tüm süreçlerimizde etik ürün tedarik etmenin yanı sıra, yaşam boyu sürdürülebilirlik için insan kaynaklarına yatırım yapıyor, işimizin her alanında çevre dostu uygulamalar kullanmaya çalışıyoruz.



'Key For Life' projesi kapsamında doğaya, çevreye ve insana saygılı bir moda anlayışıyla çalışıyoruz. Az su ve az enerji kullanımıyla üretilen ürünleri müşteriyle buluşturuyoruz. Sürdürülebilirlik kuramlarına bağlı bir marka olma vizyonuyla, kullandığımız kumaşlardan üretime kadar bütün perakende sürecini doğayı ve insanı koruma perspektifiyle yürütüyoruz."





2030 YILINDA YÜZDE 100 SÜRDÜRÜLEBİLİR ÜRETİM HEDEFİ

Tam anlamıyla sürdürülebilir üretime geçme hedeflerinden söz eden Ünlütürk "2030 yılına kadar ürünlerimizin yüzde 100'ünü sürdürülebilir malzemelerle imâl etmemizi sağlayacak yenilikçi çözümleri geliştirmeyi hedefliyoruz. Doğal kaynakları daha etkin biçimde kullanmamızı sağlayan çevre ve enerji politikamız sayesinde doğa dostu uygulamalarımızı sürekli geliştirmeye devam etmekteyiz. Tüm ürünlerimizde ve numunelerde kullandığımız ambalaj ve etiketler geri dönüştürülmüş ve geri dönüştürülebilir özellikli malzemeler imal ediliyor. Boyama ve apre işlemleri dahil olmak üzere tüm tedarik zincirimizde suyun bilinçli ve verimli kullanılmasını, ZDHC kapsamında toksik kimyasalların kullanılmamasını ve kimyasalların yalnızca yasal koşullara uygun şekilde kullanılmasını destekliyoruz. Tedarikçilerimizi denetlemek üzere geliştirdiğimiz bütünsel notlama sistemi sayesinde belirlediğimiz kriterlere uygunluklarını değerlendiriyor; operasyonel başarı, sosyal ve teknik uygunluk, çevresel etkiler, kurumsal yönetişim seviyesi, rekabet yönetimi puanlaması ve sürdürülebilirlik performansları açısından düzenli olarak aylık raporlarla takip ediyoruz "diyor.

3 BUÇUK TONLUK KARBON EMİSYONUNU ENGELLEDİK

2025'te uygulanması beklenen ve karbon emisyonu sıfırlama düzenlemesine yönelik çalışmalarına dikkat çeken Elvan Ünlütürk şunları anlatıyor; "Jimmy Key, Paris Anlaşması doğrultusundaki karbon emisyonu azaltma hedeflerini yerine getirmek için yoğun çalışmalar ve projeler yürütüyor. Üretim süreçlerinde ve mağazalarda enerji tasarrufu sağlayacak çevreci ve yenilenebilir enerji kaynaklarından solar enerji panellerinden faydalanıyoruz. Ayrıca Jimmy Key LogD iş birliğiyle gerçekleştirdiğimiz Green Opening projesi kapsamında karton koli uygulamasını sonlandırarak, 2023 yılında açılan 17 mağazamızda da çevreci plastik koliler kullandık. Bu operasyonla 3,5 ton karbon salınımını önlemeyi başardık, 300 ton su tüketiminde tasarruf ettik ve toplam 78 ağaç kurtardık. Bu iş birliğini tüm lojistik süreçlerimize entegre ederek karbon salınımındaki

"MODA BENİM İÇİN DEĞİŞİME AYAK UYDURMAK DEMEK"

Moda anlayışından bahseden Elvan Ünlütürk: "Benim için moda değişime ayak uydurmanın da bir ifadesi aslında. Genel anlamıyla daha çok giyimde kullanılsa da her alanı kapsayan bir değişim olgusunu temsil ediyor. İnsanların bir spor dalına, bir tatil beldesine hatta beslenme biçimine olan yaklaşımı da moda ve trendlerle yön alıp değişkenlik gösterebiliyor.



iyileştirmeyi büyük ölçüde artırıyor olacağız. Yakaladığımız başarıyı devam ettirmek ve sürekli geliştirmek adına iş süreçlerimizi dijitalleştirmeye ve Ar-Ge faaliyetlerimize özellikle önem veriyoruz. Tasarımlarımızı hayata geçirmek için 3 boyutlu tasarım programları kullanıyoruz. Bu sayede numune üretimini azaltıyor ve oluşan tekstil atığının da azaltılmasını hedefliyoruz. Tasarım ve ürün geliştirme ekiplerimizin ana hedeflerinden birisi, sürdürülebilir ürünler ortaya çıkarmak."

2023 "BÜYÜME" YILI OLDU

Tekstilde Türkiye'nin ihracat yükünü ne kadar hafiflettiklerine rakamlarla dikkat çeken Ünlütürk açıklamasına şöyle devam ediyor; "2022 yılında ilk yurt dışı mağazacılık operasyonlarımızı doğrudan yatırım ile Kuzey Irak'ta Erbil'de başlattık. Şu an Erbil'de iki mağazamız bulunuyor. 2023 Ağustos ayında yine doğrudan yatırımla Romanya Bükreş'te ilk mağazamızı, Kasım ayında ikinci mağazamızı açtık. Romanya, Balkanlar bölgesinde derinlemesine büyümek istediğimiz bir ülke. Franchise kanalında ilk operasyonumuz 2023'ün son çeyreğinde Azerbaycan'da başladı. Kıbrıs ve Suudi Arabistan'da ilk mağazalarımızı 2024'ün ilk çeyreğinde açmış bulunuyoruz. 2023 yılında yeni başlayan organizasyonlarımızla birlikte ciromuzun yüzde 3'lük payını yurt dışından elde ettik. 2024 sonuna kadar yurtdışında franchise ve corporate yatırımlarımızla global büyüme stratejimizi sürdüyoruz. Türkiye, Kıbrıs, Azerbaycan, Birleşik Arap Emirlikleri ve Suudi Arabistan'daki mağazalarımız ile bölgede lider bir marka olmayı hedefliyoruz. Strateji planlaması yapılmış, sözleşme süreçleri devam eden 18 global marketplace ile 30 ülkeye hizmet veriyor olacağız.



Jimmy Key 6'ncı yurt dışı mağazasını Kıbrıs'ta açtı

Türkiye'de 70 mağazaya ulaşan Jimmy Key, yurt dışındaki 6'ncı mağazasını Kıbrıs Dereboyu Lefkoşa'da açtı. Kıbrıs'ta açılan Jimmy Key mağazası Lefkoşa'da 175 metrekarelik alana sahip. Önümüzdeki beş yıl içinde Romanya'da ondan fazla mağaza açmayı planlayan, geçtiğimiz aylarda Azerbaycan'daki ilk mağazasını Park Bulvar Bakü'de açarak hizmete sunan Jimmy Key, 2024 sonuna kadar Türkiye'de de 74 mağazaya ulaşacak. Jimmy Key, Türkiye, Kıbrıs, Azerbaycan, Birleşik Arap Emirlikleri ve Suudi Arabistan'daki mağazaları ile bölgede lider bir moda markası olmayı hedefliyor.

Bu stratejik büyüme planı ile 2024 sonunda ciro içindeki yurt dışı payının minimum yüzde 14 olmasını hedefliyoruz. İhracat yapacağımız ülkenin müşteri profili ile Jimmy Key marka dinamiklerinin uyumluluğunu çok önemsiyoruz. Bu aşamadan sonra ülke maliyetleri, marka konumlandırması, perakende kültürünün ülkede oturmuş olması, sezonsal geçişler, sevk süresi, kârlılık gibi birçok parametreyi içeren detaylı fizibilitelerimiz sonucunda ülkeler belirleniyor. Bu metodolojiyle hedef pazarların tamamını sürekli araştırıyoruz. Bunun yanında global rakiplerimizin ülkedeki mağaza sayısı, performansları ve Türk markalarının ayak izleri de bizler için önemli kriterler arasında yer alıyor."

Sosyal sorumluluk çalışmalarına da değinen Elvan Ünlütürk şu noktaların altını çizdi; "Jimmy Key olarak topluma yönelik çalışmalarımız ve iş birliklerimiz her yıl önemini artırarak var olmaya devam ediyor. 12 yıldır Urla Yelken Klübü ile Jimmy Key Universail Yelken Yarışları'nın ana sponsoruyuz. Her yıl onlarca üniversiteden yüzlerce yelkenciyle bu spora olan ilginin artırılması ve deneyim kazanılacak alanın oluşturulması için çalışıyoruz. Boğaziçi Üniversitesi, Ege Üniversitesi, Dokuz Eylül Üniversitesi, ODTÜ, İzmir Ekonomi Üniversitesi gibi pek çok önemli eğitim kurumlarımızdaki sosyal çalışma gruplarını destekliyor, ürün sponsorlukları yürütüyoruz. Bunun dışında Sun Design Project, Gelecek Sun'da, Digitilize the Next gibi şirket içi staj programlarımızla her yıl yüzlerce lise ve üniversite öğrencisine deneyim fırsatı sunuyor, bu programların ardından iş hayatına atıldıklarında işe alım önceliği tanıyoruz. Eçev ile kız öğrencilerin eğitim burs fonları ve yurt fonları için düzenli çalışmalarla destekler gerçekleştiriyoruz."

KENTSEL DÖNÜŞÜM 2024 YILINA CAN SUYU OLACAK

KONUTDER Başkanı Ramadan Kumova, geçtiğimiz yıla ilişkin değerlendirmelerde bulundu. 2023 yılının gayrimenkul sektörü için durgun geçtiğini söyleyen Kumova, 2024 yılında kentsel dönüşümdeki hareketliliğin artmasıyla bu durgunluğun azalmasını beklediklerini dile getirdi. Ramadan Kumova ayrıca, İstanbul için 10 yıllık konut ihtiyacını ortaya koyan "İstanbul Konut Stratejisi Raporu"na ilişkin de önemli bilgiler paylaştı.

2023 yılına ilişkin değerlendirmelerde bulunan KONUTDER Başkanı Ramadan Kumova, "2023 yılı deprem felaketiyle başladı. Arkasından bir seçim sürecine girildi. Dolayısıyla satın almanın yavaşlamasını beklediğimiz bir yıldı ve satış rakamları olarak baktığımızda yaklaşık olarak 2023 yılını 2022 yılının yüzde 20 gerisinde bir satış oranıyla kapattık. Özellikle son dönemde faizlerin de yüksek şekilde artması konut kredi faizlerin aylık oranlarının yüzde 3.3'e gelmesi de özellikle kredili satışlarımızı çok geriye itti. Son 3 aydaki satış rakamlarımız eylül, ekim ve kasımda yüzde 6'lara kadar geriledi. Tüm bunları değerlendirdiğimizde hedeften çok uzaklaşmadık ama 2022'nin biraz gerisinde kaldık. Satışlarımızın düşmesinin bir ekseni de aslında yabancıya satıştan kaynaklandı. Orada da 2022'ye göre göre yüzde 45'lik bir gerileme var. Üst üste tüm bunları topladığımızda arz talep dengesi 2023 beklentilerimizden uzak değil ama 2022'nin gerisinde gerçekleşti" dedi.

"TÜRKİYE'DE EV SAHİPLİĞİ ORANI DÜŞÜYOR"

2024'te faiz oranlarının sübvanse edilmediği bir tabloda 2023'ü aratan bir yıl olacağını öngördüklerini söyleyen Kumova, 2024 yılıyla ilgili ümitli oldukları konunun kentsel dönüşümdeki hareketlilik olacağını söyledi.

Kentsel dönüşüme ilişkin bilgi veren Ramadan Kumova, "Kentsel dönüşümle ilgili kanun yeniden düzenledi. Düzenlenen kanunda sahadaki aksaklıkların hepsini giderecek yeni kanun metinleri onaylandı. Devletin yarısı bizden desteği kentsel dönüşümün potansiyelini artırdı. Kentsel dönüşüme katılamayan birçok mal sahibinin kentsel dönüşüme dahil olmasını kolaylaştırdı. Dolayısıyla 2024 yılını kentsel dönüşümün getireceği hareketle birlikte 2023'ün önünde bir rakamla kapatmamız söz konusu olabilecek" ifadelerini kullandı.

"KENTSEL DÖNÜŞÜM BİR RANT DÖNÜŞÜMÜ DEĞİL, CAN DÖNÜŞÜMÜ"

Kentsel dönüşümün sektör için can suyu olduğunu dile getiren Ramadan Kumova, "Kentsel dönüşüm bir rant dönüşümü değil, can dönüşümü. Mal sahipleri bu konuya bu açıdan bakmalı. Bütün dünyadaki örneklerine baktığımızda kentsel dönüşüm hareketlerinin başarısı devletin maddi kaynak ayırmasına bağlı olarak gerçekleşmiş. Şu anda devletimiz bu maddi katkıyı sağladı. Bunun açıklamasını yaparak bütçesini ortaya koydu. Bunun bir zenginleşme umudu değil de bir dönüşüm modeli olduğu algısı yerleşirse o zaman bu süreç başarılı bir şekilde nihayete erer" dedi.





KONUTDER Yönetim Kurulu Üyeleri

İSTANBUL KONUT STRATEJİSİ RAPORU

Türkiye'nin markalı konut üreticilerini temsil eden Konut Geliştiricileri ve Yatırımcıları Derneği KONUTDER, İstanbul için 10 yıllık konut ihtiyacını ortaya koyan ayrıntılı bir "İstanbul Konut Stratejisi Raporu" hazırladı. Rapora yansıyan verilerin sunulduğu toplantıda konuşan KONUTDER Başkanı Ramadan Kumova, "Konut ihtiyacını derli toplu bir biçimde ortaya koyan bir araştırma raporuna ihtiyacımız vardı"dedi.

RAPOR BİRÇOK BAŞLIKTAN OLUŞUYOR

Rapor, konut sektörü açısından ihtiyacı ortaya çıkaran; demografik gelişmeler, İstanbul'un aldığı ve verdiği göçlerden oluşan göç hareketliliği, yeni nesil turizm faaliyetlerinin etkileri, başka bir kentte ikamet etmesine rağmen iş insanlarının, yabancıların ve öğrencilerin İstanbul'da bulundukları süreyi göze alarak oluşan konut talepleri gibi birçok kriteri göz önüne alan gelecek 10 yıllık konut ihtiyacına dayalı verilerden oluşuyor.

İstanbul'un yıllık konut ihtiyacı 123 bin

İstanbul'da önümüzdeki 10 yılda hane oluşumundan kaynaklı 1.084 milyon, diğer talep faktörlerinden kaynaklı 143.4 bin konut olmak üzere toplam 1.23 milyon, yıllık ortalama 123 bin yeni konut ihtiyacı oluşması bekleniyor.

Nüfus değişimi

• Nüfus artış hızımız düşüyor.

İstanbul'da nüfus artış hızı 2010'dan 2022'ye kadar yıllık ortalama yüzde 1.5 artarken 2023'den 2032'ye gelindiğinde ise yıllık yüzde 0.5 artmaktadır. Artış hızı üçte bire düşmektedir.

• Evlilik artıyor

Evlilik sayısı numerik olarak artmasına rağmen artış hızındaki yavaşlama etkisiyle oransal olarak azalmaktadır.

• Nüfus yaşlanıyor.

Gelecek 10 yılda doğum artış oranı azalacak ve yaşam koşullarının da iyileşmesiyle birlikte yaşlı nüfus oranı artacaktır.

• Hane halkı

Hane halkı sayısı 3.18'den 2.74'e düşecek buna paralel olarak hane sayısı yüzde 20 artacaktır.

Göç Hareketleri:

İstanbul göç veren bir şehir haline geliyor.

• Daha iyi yaşam koşullarına erişim, ekonomik ve diğer nedenlerle İstanbul'dan diğer illere göçün artması tahmin edilmektedir. Buna karşın, expatlar (doğduğu ülke dışında çalışan bireyler) başta olmak üzere yurt dışından gelenlerde belirgin bir değişim olmayacağı varsayılmaktadır.

Göç hareketleri nedeniyle İstanbul'da 10 yılda nette 136 bin konutun eksileceği yani boşalacağı öngörülmektedir. Böylelikle, önümüzdeki 10 yılda nüfus ve göç hareketlerinde değişimler neticesinde; nüfus 15.9 milyondan 16.7 milyona çıkarken yıllık ortalama 108.4 bin konut ihtiyacı oluşması tahmin edilmektedir.

İkamete Dayalı Olmayan Konut Talebi:

Turizm, öğrenciler, yabancılar, ikinci konutunu alanlar, il dışından iş insanları İstanbul'daki konut ihtiyacını etkileyen ikametgaha dayalı olmayan faktörlere bakıldığında ise:

• İstanbul'da turistik amaçla kullanılmak üzere 2032 yılında İstanbul'da yaklaşık 34 bin yeni konuta ihtiyaç doğacaktır.

• Yapılan hesaplamaya göre İstanbul'da hâlihazırda bulunan 21 bin İstanbul'da okuyup ikametgahını aldırmayan öğrenciler temsil eden hane seviyesinin nüfus değişimine göre 2032'de 25 bin haneye yükseleceği tahmin edilerek, mevcut talebe eklenecek toplam konut talebinin 10 yılda yaklaşık 4 bin olacağı beklenmektedir.

• İkincil konuta olan talebin geçmiş trendler dikkate alınarak senede yüzde 4.6 artacağı varsayımı ile ek konut talebi hesaplanarak 10 yıl içerisinde toplam 51 bin konut talebi oluşturması tahmin edilmektedir.

• İkametgahı İstanbul dışında olup, İstanbul'da kısa süreli kullanım amaçlı konutu bulunan yüksek gelirli kişilerin toplam 10 bin ek konut talebi oluşturması öngörülmektedir.

• Yabancılara yapılan konut satışı kapsamında 10 yıl içerisinde toplam 45 bin ek konut talebi oluşması beklemektedir. Bu değişkenlerin bütüncül etkisiyle İstanbul'un ortalama hane halkı büyüklüğü 2022 yılında 3.18 iken bu ortalamanın 2032 yılında 2.74'e düşmesi bekleniyor.

YENİ NESİL SAĞLIK HİZMETİ
GELENEKSEL VE TAMAMLAYICI TIP

Geleneksel tıp, yüzyıllardır insanların sağlık ve iyilik hali arayışında önemli bir yer tutar. Türkiye Hastanesi olarak bizlerde, sağlık ve iyilik hali konusunda yeni bir döneme adım atıyoruz. Geleneksel ve tamamlayıcı tıbbın getirdiği faydaları modern tıp hizmetleriyle birleştirdiğimiz Sağlıklı Yaşam Merkezinde, hastalarımıza daha kapsamlı bir bakım imkânı sunmayı hedefliyoruz. GETAT merkezinde yapılan işlemlerden olan hacamat, akupunktur ve osteopati tedavileri hakkında merak edilenleri konuşmak üzere GETAT Uzmanı Dr. Muhammad Keliç ile bu sayıda sizler için bir araya geldik.



Öncelikle hacamat nedir ve hangi hastalıklar için uygulanmalıdır?

Hacamat, vücuttaki toksinlerin temizlenmesine yardımcı olan eski bir tedavi yöntemidir. hacamat, belirli noktalardan kan alınarak yapılan bir tedavi şeklidir. Vücutta biriken zararlı maddelerin atılmasına yardımcı olurken aynı zamanda kan dolaşımını artırarak vücudun kendi iyileşme mekanizmalarını harekete geçirir. Bu uygulama, ağrıların hafifletilmesi, stresin azaltılması ve genel sağlık durumunun iyileştirilmesi için kullanılır.

Hacamat tedavisi nasıl uygulanır?

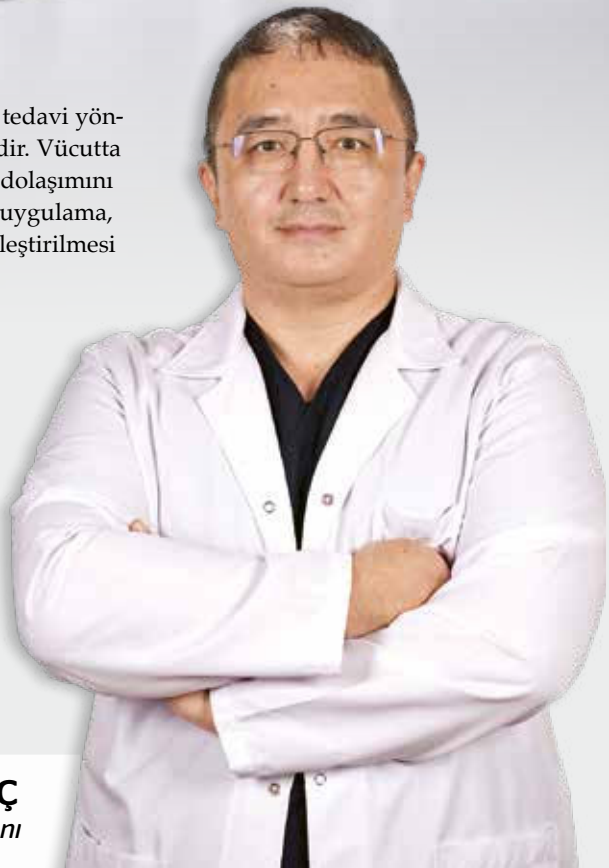
Bu tedavi yöntemi, uzmanlık gerektiren bir alan olup, deneyimli sağlık profesyonelleri tarafından gerçekleştirilmelidir. Hacamat, geleneksel tıp uygulamaları arasında yer alsa da, modern tıp teknikleriyle entegre edilerek kişisel tedavi planlarının bir parçası haline gelmiştir.

Hacamatın temel amacı, vücudun dengesini sağlamaktır. Belirli noktalara yapılan bu işlem, doğal bir arınma süreci olarak görülür ve birçok kişi için rahatlama ve iyileşme sağlar.

Özellikle migren, sırt ağrıları, kas gerginliği gibi durumlarda etkili olduğu gözlemlenmiştir.



Hayati Odabaşı



DR. MUHAMMAD **KELİÇ**
GETAT Uzmanı

HACAMAT KEŞFEDİLMEYİ BEKLEYEN BİR YÖNTEM

Hacamat hangi koşullarda önerilmez?

Herkes için uygun olmayabilir, ancak doğru durumlarda ve uzmanlar tarafından yönlendirildiğinde hacamat, vücudun doğal iyileşme sürecini destekleyen etkileyici bir seçenek olabilir.

Hacamat tedavisi, tıbbın ileri düzey teknolojileriyle desteklenen modern bir hastanenin sağlıklı yaşam merkezinde sunulan seçenekler arasında yer almaktadır. Sağlığınızı önemseyen ve daha doğal bir iyileşme süreci arayanlar için hacamat, keşfedilmeyi bekleyen bir yöntem olabilir.

Peki Akupunktur tedavisi hakkında bilgi verir misiniz?

Binlerce yıllık bir geçmişe sahip olan akupunktur, vücuttaki enerji akışını düzenleyerek sağlık ve iyilik halini destekleyen etkili bir geleneksel tıp uygulamasıdır.

Akupunktur, ince iğnelerin belirli vücut noktalarına yerleştirilerek enerji akışının dengeye alınmasını hedefler. Bu yöntem, bedendeki enerji meridyenlerinin açılmasına ve düzeltilmesine odaklanır. Çin tıbbına dayanan akupunktur, birçok rahatsızlıkta, ağrıda ve ruhsal dengesizlikte destekleyici bir rol oynayabilir.

Akupunkturun temel prensipleri nelerdir ve nasıl çalıştığına dair bir açıklama yapabilir misiniz?

Tedavi sırasında kullanılan ince iğneler, vücudun kendi iyileşme sürecini harekete geçirebilir. Bu, ağrıların hafiflemesi, stresin azalması, uyku düzeninin sağlanması ve genel bir rahatlama sağlanması gibi faydaları beraberinde getirebilir. Akupunktur, birçok kişi için etkili ve güvenli bir tedavi seçeneği olarak kabul edilir.

Akupunktur hangi tıbbi durumlarda uygulanır?

Özellikle migren, sırt ağrıları, fibromiyalji, osteoartrit gibi kronik ağrı durumlarında ve kaygı, depresyon gibi psikolojik rahatsızlıklarda destekleyici bir yöntem olarak kullanılır. Ayrıca, bağışıklık sisteminin güçlendirilmesi ve genel sağlık durumunun iyileştirilmesi konusunda da olumlu etkileri olduğu araştırmalarla desteklenmektedir.

Herkes için uygun olmayabilir, ancak doğru durumlarda ve deneyimli profesyoneller tarafından yönlendirildiğinde akupunktur, sağlığın desteklenmesinde etkili bir seçenek olabilir. Ayrıca akupunktur, tamamlayıcı bir tıp yöntemi olup, modern tıbbın sunduğu tedavilerle birlikte kullanılabilir.

Osteopati nedir?

Osteopati, vücuttaki yapısal dengesizlikleri düzeltmeyi, hareket kısıtlılıklarını gidermeyi ve genel sağlığı iyileştirmeyi amaçlayan kapsamlı bir tedavi yöntemidir. Ellerle yapılan manuel terapi ve dokunsal terapi ile vücudu uyumlu bir yapıya kavuşturmayı hedefler.



VÜCUT DENGESİNİ OSTEOPATİ TEDAVİSİYLE YENİDEN KURUN

Osteopati hangi tıbbi durumlarda uygulanmaktadır?

Bu tedavi yaklaşımı, vücuttaki kemikler, kaslar, bağlar ve organlar arasındaki ilişkiyi vurgular. Bu tedavi yönteminde uzmanlar, vücudun kendi kendini iyileştirme mekanizmalarını desteklemeye odaklanır. Bedenin dengesini sağlamak için yapılan manuel terapi, dolaşımın artmasına, dokuların beslenmesine ve vücudun iyileşme sürecinin hızlanmasına yardımcı olabilir.

Osteopati, özellikle sırt ağrıları, boyun ağrıları, eklem problemleri, kas gerginlikleri ve spor yaralanmaları gibi durumlarda etkili olabilir. Bu tedavi, ağrıları azaltmaya, dolaşımı düzenlemeye ve vücuttaki esnekliği artırmaya yardımcı olabilir.

Osteopati tedavisi nasıl yapılmaktadır?

Tedavi süreci, hastanın bireysel durumuna göre şekillenir. Bu alanda çalışan uzmanlar, hastanın tıbbi geçmişini değerlendirir ve fiziksel muayene yaparak hangi bölgelerin tedaviye ihtiyaç duyduğunu belirler. Ardından, elle yapılan manuel terapi ve dokunsal terapi teknikleriyle vücutta dengeyi sağlamayı amaçlarlar. Ayrıca Uzmanlar, genellikle multidisipliner bir yaklaşımla çalışarak hastaların sağlık ve iyilik hali için kişiselleştirilmiş bir plan oluştururlar.

Kullandığımız tüm bu tedavi yöntemleri, modern tıbbın sunduğu tedavileri tamamlayıcı niteliktedir. Merkezimiz, hastaların tedavi seçeneklerini artırmayı ve kişiselleştirilmiş bir yaklaşım sunmayı amaçlar. Bununla birlikte, her hasta için en uygun tedavi planını belirlemek için uzman doktorlarımızın değerlendirmesi ve önerisi esastır.

Sağlıklı yaşam merkezimiz, hastaların fiziksel, zihinsel ve duygusal iyilik halini desteklemek adına bu geleneksel ve tamamlayıcı tıp yöntemlerini uzman bir ekip tarafından sunmaktadır.

UMUTLARIMIZ TAM... ÜRETEREK AYAĞA KALKACAĞIZ



6 Şubat yaklaşıyor, her yerde bir hazırlık... Depremin yıldönümünde yitirdiğimiz değerleri anacağız. Sadece anmak yetecek mi, oradaki kültürel değerlerimizi eski gücüne nasıl kavuşturacağız? Geçtiğimiz günlerde Adıyaman'daydık. Deprem bölgesindeki üretici ile büyük satış kanallarını bir araya getirerek bölgedeki üretimi artırma projesi olan 'Üreten Yöre Üreten Türkiye'nin' ikinci buluşması Adıyaman'da düzenlendi. Birçok üreticinin evleri, iş yerleri yıkılmış üretimleri sekteye uğramış, bazıları ise bahçesindeki tarlasındaki mahsulü toplayamayacak kadar yalnız kalmış... Evet bugün Adıyaman'ı konuşacağız... Dünya mirası ilan edilen Nemrut dağına, dünyanın en lezzetli bademlerine, en tatlı narına, coğrafi işaretli Adıyaman Çiğköftesi'ne ev sahipliği yapan ve 6 Şubat'ta yapılarının yüzde 65'i yıkılan, insanlarını kaybeden ama umudunu asla kaybetmeyen, ayağa kalkmak için çalışan Adıyaman'ı...

Adıyaman havalimandan şehre yolculuk başlıyor… Şehir çok sessiz, unutulmuş, kırılmış, binaların geneli hasarlı ya da yıkık… Bu görüntüye alışmaya çalışarak yola devam ediyoruz çünkü biliyoruz ki durağımız Umut… Koç Holding tarafından yaptırılarak AFAD'a teslim edilen Umut Kent adı gibi umut veriyor bize. Ulaştığımızda Arçelik ekibi ve Umut Kent sakinleri karşılıyor bizi. Arçelik muhteşem bir iş yapmış ve büyük bir enerji ile kentle ilgilenmeye devam ediyorlar. 1000 üzerinde konteyner da 4 bin 100 kişi yaşıyor 500 tanesi çocuk… Arçelik ekibinden Aylin Nurkan şunları söylüyor; "6 aydır buradayım birlikte hem insanların dertlerine derman olmaya hem AFAD'a destek olmaya hem de devletimize destek olmaya geldik. Burada1390 tane konteyner var ve yaklaşık yüzde 95'i dolu, yüzde 5'lik kısımda da AFAD sürekli kontroller yapıyor, ihtiyacı olmayana verdiyse onu çıkartıyor. Burada gördüğünüz tüm üst yapıyla Koç Holding tarafından yapıldı. Altyapı, elektriğin alt yapısı, suyun altyapısı gibi şeylerde AFAD tarafından yani devlet tarafından. Burada sahalardan farklı olarak yaklaşık dört tane sosyal alanımız var. Amaçladığımız şey burada insanlara sadece yatacakları bir yer değil, yaşayacakları, umutlu olacakları bir yer bırakmak, ismi de Umut Kent bu sebeple. Umut Kent isminin hikayesini anlatayım. Biz antropologlarla çalıştık, nasıl bir kent yaparsak insanlar daha hızlı adapte olur, daha mutlu olur, daha çok yaşamak ister diye. O seyahatler sırasında üst yönetimimizden Levent Çakıroğlu'na bir depremzede: 'Her şeyimiz bitti ama umudumuz bitmedi, umudumuz ayakta' diyor ve bu kentin isminin Umut Kent olması kararlaştırılıyor. Umut Kent'ler olarak İskenderun Hatay, Kahramanmaraş, Malatya ve Adıyaman' da olmak üzere toplamda 5 bin 500 tane konteyneri içeren konteyner kentler yapılıyor."



Elif Aşlamacı Attepe





"Burada üretim yapılabilir mi?" diye sorduğumuzda ise şöyle yanıt veriyor Nurkan; "Yakın zamanda bununla ilgili planlarımız var, Adıyaman'da yaşadıkça bazı şeyleri fark ediyoruz mesela Adıyaman'dan müthiş nar var. Herkesin Ege'de diye bildiği narın en güzeli burada, sokakta çalı çırpı yok nar ağacı var, bademde Türkiye şampiyonular, en büyük ihracatı Adıyaman yapıyor ama baktığınızda ne bademle ilgili ne narla ilgili markalaşmış bir şey yok. Ama sizlerin de desteği ile yapacağız."

ÜRETEN YÖRE ÜRETEN TÜRKİYE ADIYAMAN İÇİN BİR ARAYA GELDİ

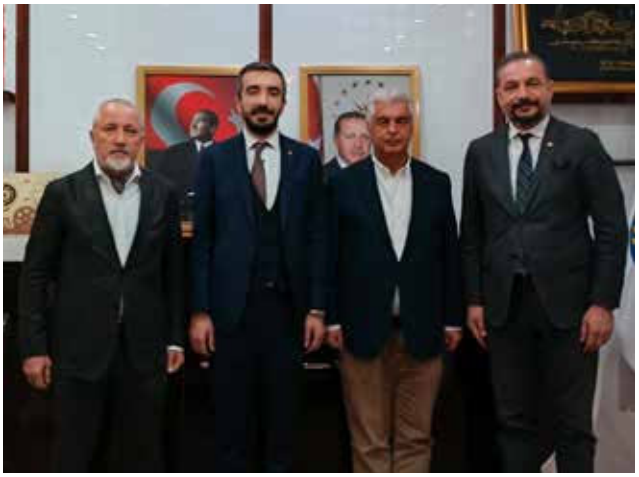
Deprem bölgesindeki üreticiye ses olmak ve üreticilerin pazara erişimini desteklemek amacıyla Güvenilir Ürün Platformu tarafından hayata geçirilen Üreten Yöre Üreten Türkiye projesinin ikinci buluşması Adıyaman'da gerçekleştirildi. Adıyaman Ticaret ve Sanayi Odası ve Sosyal Zincir iş birliğiyle düzenlenen buluşmada yerel üreticilere Türkiye'nin önde gelen satış kanallarıyla buluşma imkânı sağlandı.

Deprem bölgesindeki yerel üreticiyi potansiyel alıcılarla buluşturarak üretimi geliştirme ve bölge ekonomisine katkı sağlamak için Güvenilir Ürün Platformu tarafından hayata geçirilen 'Üreten Yöre Üreten Türkiye'nin' ikinci buluşması Adıyaman'da yapıldı. Tarım ve Orman Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı, TBMM Tarım Komisyonu, Güvenilir Ürün Platformu, Sosyal Zincir ve Adıyaman Ticaret ve Sanayi Odası iş birliğinde gerçekleştirilen Adıyaman buluşmasında yerel üreticilere Türkiye'nin önde gelen satış kanallarıyla buluşma imkanı sağlandı. Heyette yer alarak programa katılan Migros, CarrefourSA, BİM, A101, Onur Marketler, Trendyol, Hepsiburada, ShopSA, Getir, Oğuz Holding, Em Group, Muratbey, Ahsaf Gıda, Arnica, Türkiye İş Bankası, WOW İstanbul, BEE'O Propolis ve daha birçok firmanın üst düzey yetkilisi üreticilerle gün boyu ticari görüşmeler yaptı.

Etkinliğin açılışından konuşan Adıyaman Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Mehmet Torunoğlu, "6 Şubat'ta ülkemiz büyük bir yıkıma uğradı. Bu yıkımdan nasibini alan iller arasında da Adıyaman vardı. Adıyaman'da yapı stoğunun yüzde 60'ından fazlasını kaybettik. Yaklaşık bir yıldır tekrardan ayağa kalkmanın mücadelesi içerisindeyiz. Bugünde o mücadelenin en önemli günlerinden birindeyiz.

> **"MEHMET TORUNOĞLU: ADIYAMAN'DA YAPI STOĞUNUN YÜZDE 60'INDAN FAZLASINI KAYBETTİK. YAKLAŞIK BİR YILDIR TEKRARDAN AYAĞA KALKMANIN MÜCADELESİ İÇERİSİNDEYİZ. BUGÜNDE O MÜCADELENİN EN ÖNEMLİ GÜNLERİNDEN BİRİNDEYİZ."**







Bugün aramızda çok kıymetli misafirlerimiz var. Hepsi birbirinden değerli kurumların başındalar. Adıyaman'a ne yapabilirizi konuşmak için buradalar. Duyarlılıklarından dolayı kendilerine teşekkür ediyorum. Adıyaman 650 bin nüfusa sahip. Türkiye'nin suç oranının en düşük olduğu ilden bahsediyoruz. Huzurun ve barışın şehri olarak adlandırılan aslında tam kabuğunu kırmak üzereyken büyük bir felaketle karşılaşıp şu anda tekrardan ayağa kalkmaya çalışan bir il. Çok sayıda üreticimiz var. Bugün onlara destek olmak için hem zincir marketlerimizin hem e-ticaret platformlarımızın çok ciddi kurumlarımızın inşallah stantlarında sanal mağazalarında Adıyaman'ın ürünlerini görmek için buradayız. Biz Adıyaman Ticaret ve Sanayi Odası olarak bütün misafirlerimize iletişim bilgilerimizi vereceğiz. Her konuda bizler sizin emrinizdeyiz. Sizler nasıl bugün en kötü günümüzde yanımızdaysanız Adıyamanlı hiçbir zaman kendisine yapılan iyiliği unutmaz. Bizler her zaman sizin yanınızda olmaya çalışacağız" dedi.

UNUTMADIK, UNUTTURMAYACAĞIZ

Deprem bölgesinin dayanışma ile ayağa kalkacağını söyleyen Güvenilir Ürün Platformu Başkanı Celal Toprak "Güvenilir Ürün Platformu çok sayıda sivil toplum liderinin desteklediği bir platform. Yapmak istediği şey farkındalık oluşturmak. Üreten Yöre Üreten Türkiye toplantısının ikincisini Adıyaman'da yapmak istedik. Biz sıkıntılı süreçte dayanışmayı çok iyi başarıyoruz. Burada bir üretim var ve bu üretimin satışa dönüşmesi mümkün. Dayanışma, üretim, üretimin satışa dönüşmesi gerek. Başka türlü ayağa kalkmamız mümkün değil. Onun için daha sıkı dayanışma içerisinde olmamız gerekiyor. Bu etkinliğe destek veren bütün kurum ve kuruluşların yöneticilerine teşekkür ediyorum. Buradaki üreten insanlara moral veriyorsunuz. Onların üretmelerini teşvik ediyorsunuz. Biz deprem bölgesini unutmadık ve sizlerin de desteği ile unutturmayacağız."



"ADIYAMAN POTANSİYELİ ÇOK YÜKSEK BİR ŞEHİR"

ATSO Meclis Başkanı Abdulgani Bereket; "Bildiğiniz üzere 6 Şubat depreminde çok sıkıntılı günler geçirdik. O dönemki ihtiyaçlarımız çok farklıydı şimdiki ihtiyaçlarımız çok farklı olmaya başladı. Tabi konumuz gıda, üretim. O dönemde biz o gıda zinciri o gün tamamen kaybolmuştu. Sağ olsun Ticaret ve Sanayi Odamız ikinci günden sonra o zinciri bir nebze de olsa kendi çapında halletmeye başladı. Çünkü biz depremin ilk günü bir bisküvi bile bulamadık. Zincir kırıldı derken bunu demek istiyordum. Belki sıcak bir çorbaya dördüncü gün ulaştık. Dolayısıyla öyle kötü günlerden geldik ki bir sloganımız vardı 'Konuşacak kimse yok.' Hakikaten konuşacak kimse bile yoktu. Şimdi çok şükür sizler varsınız iyi ki buradasınız tekrar hoş geldiniz şeref verdiniz. Tabi Adıyaman gerçekten biraz ihmal edilmiş ama potansiyeli çok yüksek olan bir şehrimiz. Tarımsal

ABDULGANİ BEREKET: ÖNCE YEREL VE YÖRESEL OLACAĞIZ. ÖZELLİKLE ALICILARDAN BİR RİCAM VAR. ADIYAMAN'IN İÇİNDE BULUNDUĞU DURUMU BİRAZ DAHA DİKKATE ALALIM. ÜRETEN İNSANLAR GERÇEKTEN ÇOK ZOR ŞARTLARDA ÜRETMEYE BAŞLADILAR. BU COĞRAFYADA ÜRETMEK ÇOK ZOR SATMAK DAHA DA ZOR.

> **CELAL TOPRAK: BİZ SIKINTILI SÜREÇTE DAYANIŞMAYI ÇOK İYİ BAŞARIYORUZ. BURADA BİR ÜRETİM VAR VE BU ÜRETİMİN SATIŞA DÖNÜŞMESİ MÜMKÜN. DAYANIŞMA, ÜRETİM, ÜRETİMİN SATIŞA DÖNÜŞMESİ GEREK. BAŞKA TÜRLÜ AYAĞA KALKMAMIZ MÜMKÜN DEĞİL.**



üretimi marka değeri çok yüksek ürünlerimiz var. Ben önce yerel ve yöresel olmadan evrensel olunmayacağına inanıyorum. Önce yerel ve yöresel olacağız. Özellikle alıcılardan bir ricam var. Adıyaman'ın içinde bulunduğu durumu biraz daha dikkate alalım. Üreten insanlar gerçekten çok zor şartlarda üretmeye başladılar. Bu coğrafyada üretmek çok zor satmak daha da zor. Çok şükür üreten ve satanı bir araya getirdik"

BÜYÜK PERAKENDE VE E-TİCARET MARKALARI BÖLGEYE MORAL VERDİ

Hepsiburada adına etkinliğe katılan Kıdemli Kurumsal İlişkiler Müdürü Ömer Ertüm, deprem bölgesinde kalıcı refahın tesisine katkı amacıyla başlattıkları "Deprem Bölgesine Ticaret ve Teknoloji Gücü" programı kapsamında bölgedeki üreticilere sunulan faydaları genişlettiklerini; depremin ilk gününden itibaren şirket olarak bölgede olduklarını ve her zaman ticari, teknolojik ve lojistik kabiliyetleri ile bölgedeki KOBİ'lerin, esnafın ve işletmelerin yanında olacaklarını söyledi.

Türkiye'nin birbirinden değerli yörelerine özgü ürünlerin paylaşıldığı, kültür transformasyonunun yapıldığı bir dijital platform olarak hayata geçirilen shopsa.com.tr'de den bahseden ShopSA Yetkilisi Canan Özkan ''Shopsa'ın çıkış noktası yöredeki üretici kadından global ölçekte marka yaratmış kadınların bir araya geleceği bir platform oluşturmaktır. Nihai amaç, Türk kadının emeğine değer katmak, ülke ekonomisine katkısının artmasına aracılık etmek ve sahip olduğumuz zengin kültürümüzü paylaşma fırsatı sağlamaktır. Sitede gıda, yöresel ürünler, giyim, kozmetik, aksesuar, ev&yaşam, bebek&çocuk, ayakkabı&çantadan oluşan 8 farklı kategoride ürünler bulunmaktadır. Her geçen gün artmakta olan ürün sayısı ile çok yakın zamanda Türkiye'nin her şehrindeki üretici ve girişimci kadınların ürünlerine yer vermeyi planlıyoruz.



Getir Satın Alma Direktörü Mert Gürsel ''Anadolu'nun kadim ve güzide şehri Adıyaman'ı ziyaret etmekten dolayı çok mutlu oldum. Getir olarak yerel üreticilerimizin birbirinden değerli ürünlerini, ülkemizin tamamına ulaşmasını sağlamak için var gücümüz ile çalışmaya devam edeceğiz. Adıyaman'ın son bir senede yaşadığı zorluklara ve olağanüstü şartlara rağmen üreticilerimizin üretme azmi, şehri tekrar ayağa kaldırmak için gösterdikleri çaba, şehrin kenetlenmesi beni çok etkiledi. Bu doğrultuda Getir'in şimdi olduğu gibi ilerleyen dönemde de yerel üreticilerimizin yanında olacağını dile getirmek isterim.

"ADIYAMAN'IN TRENDYOL'DAKİ YERİ AYRI"

Trendyol Satış ve İş Geliştirme Müdürü Özkan Çokaygil: *"Depremin üzerinden bir yıl geçti ve bu sürede felaketin ilk gününden bu yana tüm Türkiye, bireysel ve kurumsal olarak, imkanları ölçüsünde elinden geldiği kadar yardıma koştu. Trendyol olarak o gün "siz ayağa kalkana kadar biz ayaktayız" demiştik. Adıyaman'ın Trendyol'daki yeri ayrı. Çünkü burada yaşayan ve platformumuzda satış yapan esnafımız, KOBİ'miz, sanayicimizin yanında Trendyol Milla için üretim yapan atölyeden fabrikaya kadar 40'a yakın üreticimiz var. Bu üreticilerimizin ürünleri Trendyol ile dünyanın yaklaşık 100 ülkesinde satılıyor ve bu sayede Adıyaman ekonomisine katkı sağlıyor, istihdam yaratıyorlar. Bu bizim için çok ayrı bir gurur. Ayrıca 2023 yılında başladığımız e-ihracat programı çerçevesinde Adıyamanlı üreticilerimizin, esnafımızın, KOBİ'lerin ürünlerini Azerbaycan, Suudi Arabistan, Katar, Kuveyt, Bahreyn, Birleşik Arap Emirlikleri ve Umman'daki müşterilerine ulaştırmalarını sağlıyoruz."*

CAM TAVANI YÜKSEK TOPUKLAR KIRACAK

Kırılmaz denen bir cam tavan var sigorta sektöründe. 9 bin kadın personelden yalnızca dördünün genel müdür olmasından anlıyoruz bunu. Herkesin baktığı ama kimsenin tam anlamıyla görmediği bu orana hatta orantısızlığa Kadın Sigortacılar Derneği'ni (KASIDER) kurarak dikkat çekiyor Sema Tüfekçiler. "Yüksek Topuklar" başta olmak üzere bu amaca yönelik attığı tüm adımları tek tek anlatıyor bizlere.



Sigorta sektöründe kadın çalışan sayısı erkeklerden fazlayken sigorta yönetiminde yer alan kadın sayısı toplamda bir elin beş parmağını geçmiyor. Sigortacılığın duayen isimlerinden olan Sema Tüfekçiler, Kadın Sigortacılar Derneği'ni kurarak müdahale ediyor bu eşitsizliğe. Amacı sigorta yönetiminde sayısı yok denecek kadar az olan kadınları artırmak olan KASIDER bu yolda beş buçuk yıldır yürüyor.

Kurucusu olduğu Kadın Sigortacılar Derneği'nin hikâyesinden bahseden Sema Tüfekçiler; "1989 yılında adım attım sigortacılık sektörüne. Piyasaya girer girmez kurucu üyesi olup 25 yıl yönetiminde kaldığım Genç Sigortacılar Derneği'ni sektöre kazandırdım. Sonrasında Kadın Sigortacılar Derneği (KASIDER) Kurucu Başkanı olarak sigortacılık sektöründe eksik gördüğüm bir noktayı tamamlamak için 'sektörde yönetim kurulunda kadın sayısının yetersiz rakamlarda olduğu' gerçeğini göstermek ve buna çözüm bulmak için yola çıktım" diyor.

"KADIN ERKEK BERABER VARIZ" AMACIYLA YOLA ÇIKTIK

Kadın çalışan sayısı erkeklerden fazla iken kadın üst düzey yönetici sayısının yok denecek kadar az olduğu gerçeğine dikkat çeken Tüfekçiler söz konusu orantısızlığı şöyle özetliyor; "Herkesin de bildiği gibi sigorta sektöründe çalışan pozisyonunda kadın-erkek oranı dengelidir ta ki C level dediğimiz alana çıkana kadar. Alt ve orta kademede gayet orantılı olan cinsiyet dengesi üst kademeye geçişte anormal derecede erkek ağırlıklı olarak artıyor. 17 bin kişinin istihdam edildiği sigorta sektöründe 9 bin kadın 8 bin erkek çalışan varken yalnızca dört kadın genel müdürlük yapıyor. Sözün kısası; sigorta sektöründe yönetim kademesinde kadın yönetici sayısı yok denecek kadar azdır. Alanında duayen olan kadın sigortacıların tecrübesini sektöre kazandırmak amacıyla KASIDER çatısı altında çıktık yola. Her biri ayrı bir kütüphane olan kıdemli kadın sigortacıların üst yönetimde yer almasını sağlamak amacıyla 19 Mayıs 2019 günü kurduğumuz derneğimizin 250'ye aşkın destekçisi bulunmaktadır. Kuruluş amacı olarak ise 'Kadın Erkek Birlikte Var'ız, Beraber Tam'ız' mottosunu belirledik. Çünkü amacımız sigorta yönetimlerindeki kadın- erkek dengesini sağlamak. Yanlış bir feminist anlayışa engel olmak için çıktığımız yolda bizlere destek olan erkeklerin sayısını da göz ardı etmemek gereklidir."

Beş buçuk yıldır çok büyük işler başardıklarını anlatan Tüfekçiler; "Öncelikle manifestomuzu neredeyse bütün yöneticilere imzalattık. İngiltere'den getirttiğimiz iş hayatında kadın-erkek eşitliğinin onaylanmasını içine alan tüm kriterleri kapsayan "Eşit Kadın Sertifikası"nı tüm sigorta ve sigorta türevi şirketlere tanıttık. Birçoğu bu sertifikayı almaya hak kazandı.

BANA YILLARCA "SEMA BEY" DİYE HİTAP EDİLDİ

1990 yılında bir sigorta şirketinin hasar servisinde yöneticilik yapıyordum, sıkça birlikte çalıştığımız servislerden birinin yöneticisi bir beyefendi bana "Sema Bey" diye hitap ediyordu. Her seferinde uyarmama rağmen "Bizim buralarda kadından müdür olmaz" yanıtını almıştım ve bana yıllarca "Sema Bey" dedi.

Bununla birlikte bağışlarla topladığımız kitaplarla Altınbaş Üniversitesi'nde sigortacılığın duayeni Osman Yücesan'ın adını verdiğimiz kütüphanemizi açtık. Kütüphane, eğitim gören gençlerin araştırma yapmasını kolaylaştırarak Yücesan'ın büyük önem atfettiği eğitime katkı sunmayı hedefliyor. İçerideki bütün kitapları aynı zamanda sanal sisteme de aktardık" ifadelerini kullanıyor.

SİGORTACILIK ÖĞRENCİSİ GENÇ KIZLARA DESTEK

Öte yandan sigortacılık bölümünde öğrenim gören genç kadınları unutmadıklarını söyleyen KASIDER Başkanı Tüfekçiler; "Lisans öğrenimi gören kız kardeşlerimizi düşünerek 'Kampüsten Ofise' isimli bir program hazırladık. Bu programın içeriğine göre; kızlarımızın üniversiteden sonra sigorta sektöründe geleceğine yön vermek amacıyla onlara mentörlük yapıyoruz, pilot bölge olarak Marmara Üniversitesi'ni seçtik. Burada aynı zamanda finansal durumu zor durumda olan kız çocuklarımıza burs ve staj desteği de sunuyoruz. Yakın zamanda ise Tuluhan Tekelioğlu ile çektiğimiz sigorta sektöründe kadın yöneticinin azlığına ve önemine vurgu yapan 'Yüksek Topuklar' isimli belgeselimizi yayınladık" diyor.

YÜKSEK TOPUKLAR İLK KADIN HAREKETİNİ SİMGELİYOR

Sigortacılığın itibarlı, güven esasına dayalı bir meslek olduğunu ve kadınlara atfedilen güven ve detaycılık yeteneğinin bununla tam örtüştüğüne dikkat çektikleri yüksek topuklar projesine de vurgu yapan Sema Tüfekçiler, "Adına 'Yüksek Topuklar' dediğimiz projemiz ilk başta plaza kültüründe yetişmiş kadınları çağrıştırsa da aslında tam olarak öyle değildir. Yüksek topuklar tarihte kadın hareketini temsil eder. Anlatıya göre; at binicili-ğiyle öne çıkan İngilizler biniş için çamurdan ayaklarını korumak amacıyla Yüksek Topuklu ayakkabılar giyerdi aynı zamanda bilindiği gibi İngiliz kültüründe ata binme asalet göstergesiydi. Asil İngilizler bu yüzden topuklu ayakkabıyla özdeşleştirilirdi. İlk kadın hareketi de yüksek topuklarla burada başladı. Ayaklanan kadınlar kendilerine Yüksek Topuklu ayakkabılar yaptırarak bu asalete layık olduklarını göstermişlerdir. Dolayısıyla aslında biz de "Yüksek Topuklar" ismiyle her kesimden kadına hitap ediyoruz. Aynı isimli belgeselimiz de tarihten aldığı bu ilhamın karşılığını buldu. 25 Eylül'de 600 kişinin katılımıyla gösterime giren Yüksek Topuklar belgesel filmimiz büyük yankı uyandırdı.

9 BİN KADIN PERSONELDEN YALNIZCA 4'Ü KADIN YÖNETİCİ

Sema Tüfekçiler: 17 bin kişinin istihdam edildiği sigorta sektöründe 9 bin kadın 8 bin erkek çalışan varken yalnızca 4 kadın genel müdürlük yapıyor. Bu orantısızlık kadınların cam tavanı geçemediklerini açıkça ifade ediyor.



SANATIN İYİLEŞTİRİCİ GÜCÜ

Yıkılan evler, yardım istekleri, etrafta ne yapacağını bilmeyen insanlar ve çocuklar... Tüm bunlar depremin boyutunu anlatmaya yetmez elbet... 6 Şubat'ın o karanlık etkisinden kurtulmak ve oradaki vatandaşlara bir nebze de olsa umut olmak için birçok proje ortaya konuldu. Bunlardan sonuncusu ise Tiyatro Kooperatifi Başkanı Yeşim Özsoy'un Renkli Hayaller Sahnesi projesi oldu.



YEŞİM ÖZSOY
Tiyatro Kooperatifi Başkanı

Depremlerden etkilenen çocukların iyi olma haline katkı sağlamak amacıyla yola çıkan Renkli Hayaller Sahnesi projesiyle Kahramanmaraş, Göksun, Elbistan, Afşin ve Hatay Antakya'daki çadır ve konteyner kentlerde tiyatro oyunları, atölyeler, konserler, film gösterimler ve sokak performanslarından oluşan 200'ün üzerinde etkinlik çocuklarla buluştu.

2 ay boyunca 32 ekipten 123 sanatçının katıldığı, 53 tiyatro oyunu, 32 atölye, 14 sokak performansı, 18 konser ve 84 film gösterimi yapıldı. Etkinliklerin, oyunların her biri çocuklarda ikincil bir travma oluşturmaması adına İstanbul Psikodrama Derneği'nin kurduğu uzman ekip tarafından kontrol edildi.

"RENKLİ HAYALLER SAHNESİ DAYANIŞMA OLGUSUNU GÜÇLENDİRDİ"

"6 Şubat depremlerinin ardından sanatçı olarak neler yapabiliriz" düşüncesi ile yola çıktıkların altını çizen Tiyatro Kooperatifi Yönetim Kurulu Başkanı Yeşim Özsoy, "Pek çok kentte yaşanan şiddetli depremin ardından Tiyatro Kooperatifi ortakları ve tiyatromuzla bir araya geldik. Sahneden dayanışma başlığı altında değişik projeler geliştirdik. Aslında yapmak istediğimiz şey yalnızca Renkli Hayaller Sahnesi değildi. Yapmak istediğimiz başka projelerde vardı. Bunları ilk aşamada arkadaşlarımızın oylarına sunarak, yürürlüğe geçirmeye çalıştık. Çünkü toplumu ve bizleri etkileyen şeyler olduğunda bir tiyatrocu duyarlılığıyla tiyatrocular muhakkak bir şeyler yapmak istiyor. Bizim çalıştığımız arkadaşlarımız ve ortaklarımızda bu konuda çok duyarlıydı. Ancak bizim için öncelik burada çocuklar için projeler hayata geçirmekti" ifadelerini kullandı.

Projenin onaylanmasının ardından kaynak bulma noktasında birçok görüşme yaptıklarını söyleyen Yeşim Özsoy, "Proje herkes tarafından onaylandıktan sonra daha çok gişeden nasıl yardım aktarılır, sivil toplum kuruluşlarıyla ortak nokta nasıl bulunabilir diye düşündük. Tüm bunların sonucunda Netflix, TOBB Kreatif ve İhtiyaç Haritasının desteğiyle bu yola çıkmaya karar verdik" dedi.

Depremin vurduğu bölgelerde aktif olarak çocuklar ve insanlarla bir araya geldiklerini söyleyen Yeşim Özsoy, sözlerini şu şekilde sürdürdü; "Yapacağımız etkinliği yalnızca bir bölgeyle sınırlı tutmadık. Ankara birlik tiyatrosunda bulunan Gül Göker hocamız çalışma alanlarına sevgi ve şefkati bir araya getirerek çocuklarla buluştu. Bunun dışında orada çocuk tiyatrosuyla uğraşan oyuncu arkadaşlarımızda vardı. Daha sonrasında bu gruplar insanlarla adeta bütünleşerek ve bulundukları durumu anlamaya çalışarak orada bir şeyler yapmaya çalıştılar. Özellikle o sıralar kukla gösterileri yapan ve gönüllü orada bulunan insanlarda vardı. Ancak, bizi bunlardan ayıran destekçilerimiz ile birlikte hareket edebilme imkânı oldu" ifadelerini kullandı.

"PROJE ÇOK KISA SÜREDE HAYATA GEÇİRİLDİ"

Çadırların belirli noktalara kurulmasının ardından tiyatrocu arkadaşlarıyla orada bulunduklarını söyleyen Yeşim Özsoy, "Depremin ardından belirli noktalara çadırlar kuruldu. Biz de oradaydık. Bir nebzede olsa o karanlığı açabilmek adına çocuklarla konuştuk. Oradaki iletişim ağını güçlendirmeye çalıştık. Tabii ki bu noktada paydaşlarımızın da çok büyük destekleri oldu. Özellikle ihtiyaç haritası insanlara ulaşmak ve lojistik konusunda her zaman bizlere destek verdi. Burada yapmak istediklerimizi çok hızlı bir şekilde hayata geçirdik. Projeyi arkadaşlarımızla mart ayında konuştuktan sonra biz Nisan'da alanlardaydık" diye konuştu.

"7 BİN 500 ÇOCUĞA ULAŞTIK"

Renkli Hayaller Sahnesinin yalnızca bir proje olmadığını özellikle oradaki çocukların pek çok farklı etkinliğe de bu sayede katıldığını ifade eden Yeşim Özsoy, şunları söyledi; "İlk süreçte bu bölgede film gösterileri, konserler, müzik gösterileri olacak diye düşündük. Programı hemen devreye soktuktan sonra ilerlemeye karar verdik. Ayrı bir çalışma grubu oluşturduk. Bu çalışma grubunun yürütücüsünü de ayrıca belirledik. Genelde böyle zamanlarda belirli mecralar etkinlikler yapıyor. Bizim gibi tiyatroyu içerisinde örgütleyen kurumlar bir araya geldiğinde daha fazla çocuğa ulaşıyoruz. Biz orada iki ay boyunca sokak ve film gösterileri yaptık. Bu sayede 7 bin 500 çocuğa ulaştık."

"ÖNEMLİ OLAN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK"

Alanda oldukları süreçte oyuncu arkadaşlarıyla birlikte çadırda kaldıklarını söyleyen Yeşim Özsoy, "Hatay'da bir çadırda kalıyorduk. Maalesef ki çadır kentte yaşanan bir sorundan dolayı kaldırmak zorunda kaldık. Sonra mobil hareket halinde ilerlemeye başladık. Özellikle bu noktada sürdürülebilirlik çok önemli. Çünkü çocuklar ilk önce bir bakıyorlar. Ne oluyor burada diyor ve merak ediyor. Eğer çocuğu bir noktada yakalamayı başarabilirsen bir süre sonra her gün gelmeye başlıyor" dedi.

"BAZI ÇOCUKLAR İLK KEZ TİYATROYLA TANIŞTI"

Bölgede bulunan bazı çocukların ilk kez tiyatroyla tanıştıklarını dile getiren Yeşim Özsoy, "O alanda çocuklarla ilgili sürekli fikir elde etmeye çalışıyordum. Net olarak gördüğüm şeyse pek çok çocuğun ilk kez tiyatroyla bir araya geliyor olmasıydı. Bu çocuklar hayatlarında ilk defa böyle bir ortamla karşılaşıyorlardı. Zamanla atölyelere katıldılar, onların ilgisini çekebildik" diyerek projenin önemine değindi.

"AİLELERE DE DOKUNMAK İSTEDİK"

Renkli Hayaller Sahnesi projesinin yalnızca bölgedeki çocuklara ulaşmak noktasında aracı olmadığını bizzat ailelerine ulaşmak noktasında da fırsat yarattığını ifade eden Yeşim Özsoy, sözlerinin şu şekilde sonlandırdı; "Bizim yaptığımız proje yalnızca bölgedeki çocuklara değil, ailelerine ulaşmak içinde bir araç oldu. Hatta bölgedeki bazı aileler çok kötü hissediyoruz aslında bizim de tiyatro izlemeye ihtiyacımız var dediler. Gerçekten de öyle her şeyden öte insanın sanatla ruhunu beslemeye ihtiyacı var. Zaten sanatta böyle bir şeydir. Özellikle depremler, savaşlar gibi kriz anlarında travmanın dışına insanlar yazarak, okuyarak ve izleyerek çıkabilirler. Tabii ki barınma bir insan için en önceliklisi. Ama bizim görevimizde böyle kriz anlarında insanları sanatla buluşturmak."



"YAPAMAZSIN!" DEDİLER...

KENDİME VE FİKRİME OLAN İNANCIMLA DEVAM ETTİM

Çay ülkemiz için çok önemli bir kültür. Demleme bulamazsak bile muhakkak poşet çaylar tüketiyoruz. Peki tükettiğimiz bu çayların sağlığımız için zararlarını biliyor muyuz? Tea Co. fayda odaklı bir girişime imza atarak, ülkemizde ilk defa müslin bezden çay poşeti üretiyor. Markanın Kurucusu Nazlı Esen Ummansu, doğaya ve sağlığa zararı olmayan bu ürünü şu sözlerle anlatıyor; "Müslin bezler fabrikamızda yüzde 100 pamuktan el işçiliğiyle dikiliyor ve demlenen çaya mikro ve nanoplastik bulaştırmıyor..."



Türk milleti için çay denildiğinde akan sular durur… Hatta ve hatta öyle büyük roller yüklenir ki ona; harareti alır, yorgunluğu azaltır, sinirleri yatıştırır… Demleme yapamadığımız zamanlarda ise imdadımıza poşet çaylar yetişir. Peki poşet çayların sağlığımızı tehdit ettiğini söylesek… Her plastik çay poşetinin yaklaşık dörtte biri plastikten oluşuyor. Dolayısıyla bu da çayı çok seven birinin oldukça fazla plastiğe maruz kalmasına işaret ediyor. İşte tam da bu noktada Tea Co. ile kendi girişimini yaparak Türkiye'de ilk müslin bezden çay üretimini gerçekleştiriyor markanın Kurucusu Nazlı Esen Ummansu. Markanın kurulma hikâyesini ise şu sözlerle aktarıyor; "Tea Co. olarak Türkiye'nin en büyük çay ithalatçısı konumumuzla sekiz farklı ülkeden ithal ettiğimiz artizan dünya çaylarını bitki ve meyve harmanlarıyla birleştiriyoruz. Çaylarımız kaliteli gevşek yaprak çaylardan oluşuyor. Çayın, toz, dal ve kırıntısı yerine çay yapraklarının tamamını kullanmış oluyoruz. Böylece yüksek tat profili sunmuş oluyoruz. En çok sevdiğimiz özelliğimiz ise paketleme aşamasında klasik poşet çayların aksine müslin bezler kullanıyoruz. Müslin bezler fabrikamızda yüzde 100 pamuktan el işçiliğiyle dikiliyor ve demlenen çaya mikro ve nanoplastik bulaştırmıyor. 2016 yılında henüz 24 yaşında bir yüksek lisans öğrencisiyken bir Amerika ziyaretim sırasında artizan çaylarla tanışıp, araştırmalarım sonucu dünyadaki çay pazarını keşfetmemle Tea Co. hikâyem başladı.

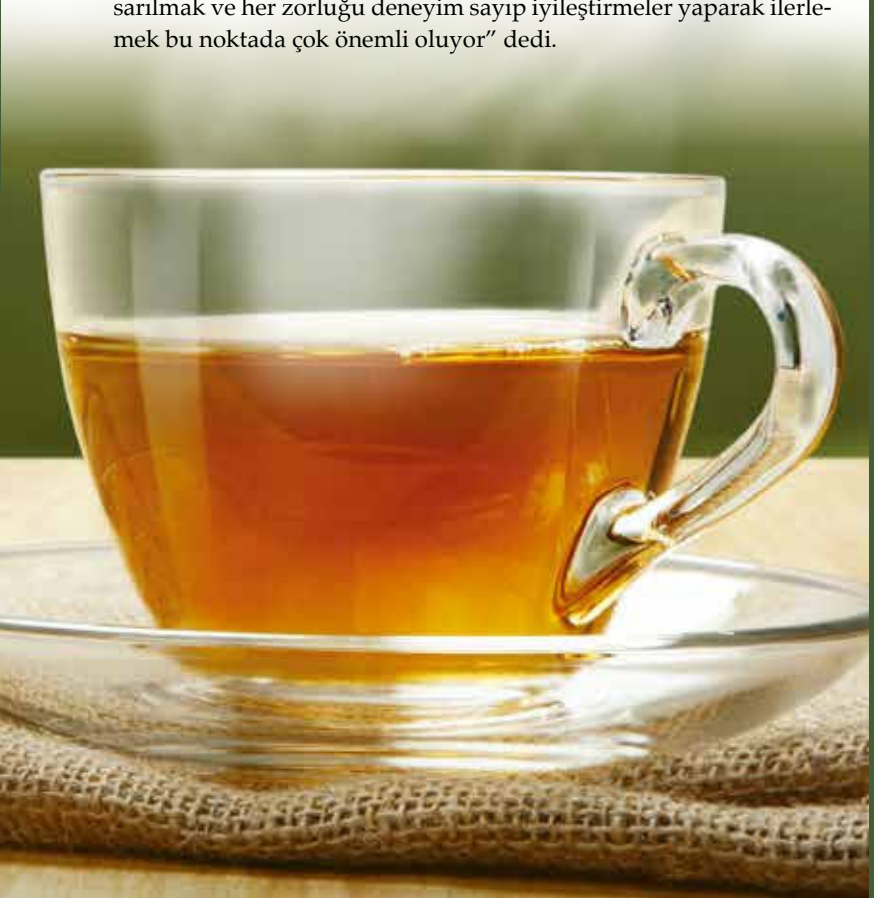
Eda Kurt

NAZLI ESEN **UMMANSU**
Tea Co. Kurucusu

Tüm dünyada erişilebilir olan fakat henüz ülkemizde o zamanlar pekte bilinmeyen artizan çayların, kahve sektörünün çok hızlı geliştiği 2016 yılında büyük bir potansiyeli olacağını düşünerek başladım. 90 saniyede infüzyon teknolojisiyle çay demleyebildiğimiz makinelerimizle kafe işletmeciliğinden ziyade toptan müşterilerimizi ağırlayabileceğimiz bir ortam oluşturabilmek adına ilk Tea Co. şubemizi Ankara Çayyolu'nda açtık. Çayın müşterilere alışılmışın dışında ve modernize edilerek sunulması zamanla yoğun ilgi gördü. Çayın siyah çaydan çok daha fazlasını anlatmak istediğimiz yolculuğumuzda geçen yıl haziran ayı itibarıyla şube operasyonlarımızı durdurarak yoğunluğumuzu üretim ağına verme kararı aldık. Günün sonunda hem kaliteli ve lezzetli bir çay deneyimi sunuyor, hem de gayet pratik hazırlanışıyla her an her yerde çay keyfini yaşatabiliyoruz. Bunu yaparken de doğayı koruyabiliyor olmak benim için oldukça kıymetli."

"FİKRİNİZ, İNANCINIZ VE HEYECANINIZ HER ZAMAN DAİM OLMALI"

Ne yazık ki kadın girişimci rakamlarımız istenilen seviyede değil. İnanmış ve başarmış bir kadın girişimci olarak kendi deneyimlerinden yola çıkarak görüşlerini paylaşan Ummansu, "Bir girişim sürecinin bütün tatlı yorgunlukları bir yana en yorucu tarafı kesinlikle yalnız kalmak. Ben de kendi yolculuğumda işimle birlikte devam ettirdiğim yüksek lisans programından 'Biz çok gördük böyle hayalperest çocuklar ya iş ya okul birini seç' denerek uzaklaştırıldım. 'Yapamazsın, delilik bu, garantisi yok, kesin batacaksın o zaman kapımıza gelme' tarzında cümleleri de sıklıkla duydum. Özellikle yeni kadın girişimci adaylarına da hep bunu söylerim. Girişimcilik serüveni bir 'Kan, ter, gözyaşı' sürecidir. Fikriniz, inancınız ve heyecanınız her zaman daim olmalı. Sektörde kadın olarak barınmak bir şeyleri başarabiliyor olmak tabii ki kolay değil ama işine tutkuyla sarılmak ve her zorluğu deneyim sayıp iyileştirmeler yaparak ilerlemek bu noktada çok önemli oluyor" dedi.



DOĞA İÇİN SÜRDÜRÜLEBİLİR SEÇENEK

Müslin bezden çay torbaları üreterek Türkiye'de bir ilke imza atan Nazlı Esen Ummansu, bu girişimin klasik poşet çaylar ile arasındaki farka değinerek şu ifadeleri kullandı; "Müslin çay torbalarının diğer poşet çayların aksine demlenen çaya nano ve mikroplastik kalıntısı bırakmaması ve doğada tamamen çözünebilmesi benim tercih etmemdeki en büyük etken oldu. Bununla birlikte çay yapraklarının bez içerisindeki serbest hareketleri sayesinde daha kaliteli bir deneyim sunması da kesinlikle müslin bezlerin sektöre uyarlanması için önemli bir noktaydı. Klasik poşetleme yönteminde kullanılan malzeme plastiklerden oluştuğundan sıcak su ile temasında içtiğimiz çaya mikro ve nanoplastik bulaştırıyor. Bu sebeple de vücudumuza doğrudan bu mikro ve nanoplastikleri almış oluyoruz. Müslin bezler yüzde 100 pamuk olduğundan bu etkinin önüne geçmiş oluyor. Hem çok daha sağlıklı hem çok daha lezzetli hem de doğa için sürdürülebilir seçenekleri bir arada sunmuş oluyor."

Çayın bizim kültürümüzde oldukça önemli bir yeri var ancak son dönemlerde kahveye de bir yönelim olduğu görülüyor. 'Bu ikili çekişmenin galibi kim olur?' diye sorduğumuzda ise şu yanıtı veriyor Ummansu, "Çay sektörü, dünya genelinde oldukça büyük bir hacme sahip ve birçok ülkede önemli bir ekonomik faaliyet alanı olan bir sektör. Çay sektöründeki milyarlarca Dolarlık değer, üretim, işleme, dağıtım ve tüketim aşamalarında gerçekleşen ekonomik faaliyetlerin bir sonucu. Biz de Tea Co. olarak 7 yıldır bu sektörde var olmaya ve gelişmeye devam ediyoruz. 7 yıl önce artizan dünya çaylarını keşfettiğimde çayın bizim bildiğimiz ve kültürümüzde yer alan siyah çaydan çok daha fazlası olduğunu yakından gözlemleme fırsatım olmuştu. Her geçen gün de çayın siyah çaydan çok daha fazlası olduğunu anlatıyoruz. Kahveyle ilgili görüşlerimi sorarsanız kahveyi tabii ki hala seviyorum. Bazen bir fincan kahve içmek de bana çok iyi geliyor ancak sektörün bu kadar içindeyken tabii ki çayların yeri bende her zaman özel oluyor."

"ÇAY SEKTÖRÜNDE BİR İLKE İMZA ATTIK"

Son olarak Tea Co. için gelecek hedef ve planlarından bahseden Nazlı Esen Ummansu, sözlerini şu şekilde sürdürüyor; "Şu an yıllık 125 ton çay işleme kapasitemiz mevcut. Yeni tesis yatırımlarımızla yıl sonunda bu rakamı 245 tona çıkarmayı hedefliyoruz. Türkiye merkezli bir marka olarak global pazarda bilinirlik yakalamak için yurt içi ve yurt dışında birçok fuara katılıyoruz. Tea Co. olarak Türkiye'deki çay sektöründe birçok ilke ve yeniliğe imza attık, her geçen gün de markamızı iyileştirmeye ve geliştirmeye devam ediyoruz. Yurt dışı pazarında ürün ve marka bilinirliğimizi, satışlarımızı belli bir seviyeye çıkarmak ve Tea Co. ile Türkiye merkezli bir marka olarak ulusal ve globalde çay pazarının önde gelen isimlerinden olmak, Türkiye'den çıkan inovatif içecek ürünleri üreticisi olarak konumlanmak istiyoruz."

EŞİTLİK İÇİN 167 YIL BEKLEMEK Mİ GEREKİYOR?

Dünyada ve özellikle de ülkemizde çözüme kavuşması beklenen temel konuların başında toplumsal cinsiyet eşitsizliği geliyor. Toplumun yarısını oluşturan kadına biçilen roller ne yazık ki hala ev işlerini önceliklerken, iş yaşamında kendine yer edinmiş kadınlar hak ettikleri konuma ulaşmıyor. Küresel Cinsiyet Eşitliği Endeksi raporuna göre Türkiye'nin de dahil olduğu Avrasya ve Orta Asya bölgesinin toplumsal cinsiyet eşitliğine ulaşması 167 yıl alacak. Peki kadınların hak ettikleri seviyelere ulaşabilmesi için 167 yıl beklemesi mi gerecek? Gelin bu sorunun yanıtını Yönetim Kurulunda Kadın Derneği (YKKD) Başkanı Hande Yaşargil'den alalım...



HANDE **YAŞARGİL**

Yönetim Kurulunda Kadın Derneği (YKKD) Başkanı

Yapılan araştırmalar ile elde edilen verilere göre; BIST'te işlem gören 517 şirketin yönetim kurullarında kadın üye oranı yalnızca yüzde 17.9. Bu 517 şirketin 179'unun yönetim kurulları ise sadece erkeklerden oluşuyor. Hem iş'te hem de eğitimde fırsat eşitliğinin konuşulduğu şu günlerde bu tabloyu değerlendiren Yönetim Kurulunda Kadın Derneği Başkanı Hande Yaşargil, derneğin faaliyetlerine değinerek şunları aktardı; "Yönetim Kurulunda Kadın Derneği (YKKD) olarak, Türkiye'de kadınların yönetim kurullarında daha fazla yer almasını sağlamak amacıyla 10 yılı aşkın bir süredir çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Kadınların iş dünyasının tepe noktasında ve karar merciinde daha fazla etkin olmalarını sağlayarak toplumsal cinsiyet eşitliğini iş hayatının merkezine taşımaya çalışıyor, toplumsal kalkınmayı desteklemek üzere faaliyetler yürütüyoruz. Bugüne kadar yönetim kurullarında kadın temsil oranının artırılmasını desteklemek üzere bu role hazır kadın havuzumuzda YKKD Şirketler Arası Mentorluk ve Bağımsız Yönetim Kurulu Üyeliği Sertifika Programımızın ilk beş döneminden mezun 263 kadın lider yer almakta. Yönetim kurullarında kadın üye oranı 2022 'de 17,5 iken 2023'te sadece yüzde 17,9 yükseldi. Biz bu role hazır kadın havuzumuzla işte tam da bunun için 'Varız, Buradayız, Hazırız' diyoruz."

"HEDEFLER İÇİN SOMUT ADIMLAR ATILMALI"

Kadınların liderlik pozisyonlarına yükselmesini desteklemek adına atılması gereken adımlara da değinen Yaşargil, yönetim kurullarında kadın ağırlığının artmasının şirket kârlılıklarına yansıdığı su götürmez bir gerçekken şirketlerin bu konudaki kararlılıklarını şu şekilde değerlendirdi; "Kadınların liderlik pozisyonlarına yükselmesini desteklemek adına atılması gereken adımlar arasında, şirketlerin eşit fırsat politikaları benimsemesi ve uygulaması önemli bir rol oynar. İşe alım, terfi ve ödüllendirme süreçlerinde cinsiyet ayrımcılığını engellemek adına şeffaf politikalar oluşturulmalı, cinsiyet çeşitliliği hedefleri belirlenmeli ve bu hedeflere ulaşmak için somut adımlar atılmalı. Kadın liderlere eşit fırsatlar sunan, cinsiyet eşitliği politikalarını açıkça belirten ve bu yönde sürekli çaba sarf eden şirketler, sadece etik bir duruş sergilemekle kalmayıp aynı zamanda iş performanslarını artırma potansiyeline sahip olacaktır."

Türkiye'nin fırsat eşitliğinde diğer ülkelerin gerisinde kaldığını söyleyen Hande Yaşargil, "Küresel Cinsiyet Eşitliği Endeksi raporuna göre Türkiye'nin de dahil olduğu Avrasya ve Orta Asya bölgesinin toplumsal cinsiyet eşitliğine ulaşması 167 yıl alacak. Türkiye, Ekonomik Katılım ve Fırsat Eşitliği Endeksi'nde diğer ülkelerin gerisinde kaldı. İlerlemeyi hızlandırmak ve gerçek cinsiyet eşitliğine ulaşmak için acil ve hedefe yönelik önlemlerin gerektiği kaçınılmaz olarak ortada.



TÜRKİYE FIRSAT EŞİTLİĞİNDE GERİDE

Türkiye'nin de dahil olduğu Avrasya ve Orta Asya bölgesinin toplumsal cinsiyet eşitliğine ulaşması 167 yıl alacak. Türkiye, Ekonomik Katılım ve Fırsat Eşitliği Endeksi'nde diğer ülkelerin gerisinde kaldı. İlerlemeyi hızlandırmak ve gerçek cinsiyet eşitliğine ulaşmak için acil ve hedefe yönelik önlemlerin gerektiği kaçınılmaz olarak ortada.

Oysa ki yapılan çalışmalar, yönetim veya liderlik poziyonlarında daha fazla kadının olmasının, iş dünyasına ve siyasete olumlu etkisini açıkça göstermekte. Liderlikte cinsiyet dengesinin sağlanmasının şirketlerin performanslarını artırdığını, ekonomik büyümeyi teşvik ettiğini ve iyi yönetime ve kamu güvenine katkıda bulunduğunu gösteriyor" ifadelerini kullandı.

"KOTA SİSTEMİ TÜRKİYE'YE DE GELMELİ"

AB'de büyük şirketlerin yönetim kurullarına kadın kotası getirilmesi söz konusu olmuştu. Bunun bizim ülkemiz için de bir çözüm olup olmayacağı sorusuna da yanıt veren Yaşargil, "Kadın kotası, cinsiyet eşitliğini sağlamak ve kadınların iş dünyasındaki temsilini artırmak amacıyla uygulanan bir politika türüdür. 12 yıl önce yola çıkarken kadınların temsil oranı bizde yüzde 11 idi, şimdi ise sadece yüzde 17,9 ulaştı. O zaman ortalamada yüzde 9-10 olan ülkelerde ise şimdiki oranlara baktığımızda, Fransa yüzde 44, Norveç yüzde 43, İspanya, İngiltere'de oranlar yüzde 40'lara ulaştı, Japonya 2023 için yüzde 30 olarak koyduğu hedefini 2023'e çekti. Farklı yöntemlerle kota uygulaması yapanlar var, tavsiye kararları var. AB Komisyon, Parlamentosu uygulamaları var. Amerika'da kota uygulanmasına hissedarların serbest karar vermesine engel olacağı gerekçesiyle karşı olan büyük bir grup var. Aynı zamanda Aralık 2023 kararı ile Amerikan Menkul Kıymetler ve Takas Komisyonu da uygulamaları benimseyeceğini açıkladı" diyerek rakamların idealden çok uzak olduğunu, kotanın sistematik bir müdahale olması dolayısıyla yapılması gerektiğini ifade etti.

Son olarak Yönetim Kurulunda Kadın Derneği olarak, kadınların iş yaşamında etkin rol oynaması için yürüttükleri çalışmalara da değinen Hande Yaşargil, sözlerini şu şekilde sonlandırdı; "Bahsetmiş olduğum ve 6. Dönemine başladığımız Şirketler Arası Mentorluk ve Bağımsız Yönetim Kurulu Üyeliği Sertifika Programımızdan mezun olacak kadın liderlerle birlikte göreve hazır yönetim kurulu aday havuzumuzu daha da genişletmeyi hedefliyoruz. Bugüne kadar Yönetim Kurullarında kadın temsil oranının artırılmasını desteklemek üzere bu role "hazır" kadın havuzumuzdaki YKKD programına katılan kurumlarının en tepe kadın yöneticileri olan 263 kadın liderin 175'i bu süreç boyunca en az 1 yönetim kurulu üyeliğine seçildi. -36 Bağımsız YK üyeliği, 79 Grup YK üyeliği, 103 STK YK üyeliği, 18 Danışman YK üyeliği- YKKD'nin oluşturduğu eğitimli, sertifikalı, güçlü aday havuzunun kurumlar tarafından tercih edilmesinden gurur duyuyor, her geçen gün bu çeşitliliğin oluşturacağı değerin daha iyi anlaşılacağına kuvvetle inanıyoruz. Bu rakamlar YKKD'nin artık sadece hazırlama ve geliştirme değil yerleştirme misyonunda da sorumlu bir yapı olduğunu ortaya koyuyor. YKKD olarak bir yandan bu özgün programı devam ettirirken, yönetim kurullarında kadın temsil oranının artırılması yönünde iletişim, iş birliği, farkındalık ve bilgi paylaşım platformu olarak çalışmalarımızı da hayata geçirmekteyiz."

> **"KADINLARIN İŞ DÜNYASININ TEPE NOKTASINDA VE KARAR MERCİİNDE DAHA FAZLA ETKİN OLMALARINI SAĞLAYARAK TOPLUMSAL CİNSİYET EŞİTLİĞİNİ İŞ HAYATININ MERKEZİNE TAŞIMAYA ÇALIŞIYOR, TOPLUMSAL KALKINMAYI DESTEKLEMEK ÜZERE FAALİYETLER YÜRÜTÜYORUZ."**

OYUNUN KURALLARI YENİDEN YAZILIYOR

Siber güvenlik tehditlerine karşı proaktif bir yaklaşım benimseyen Brandefense, dijital dünyadaki güvenlik zorluklarına karşı müşterilerine kapsamlı koruma sunmaya devam ediyor. Brandefense'nin tehdit aktörleri dünyasında şirketlerin göz ve kulağı olma vizyonuyla yola çıktıklarını söyleyen Brandefense Co-Founder & COO'su Hakan Eryavuz, "Topladığımız zengin istihbarat sayesinde binlerce vakayı önledik. Şu anda sekiz farklı kritik modülle birlikte, şirketlerin geçmişte yaşadıkları sorunlara ve gelecekte karşılaşabilecekleri risklere dair kapsamlı bir perspektif sunuyoruz" diyor.



Öncelikle kısaca Brandefense'den bahseder misiniz? Neler yapar, nasıl bir fikrin ürünü olarak doğdu?

Brandefense'in hikayesi üç kişiyle başladı; danışmanlık ile ürün arayışı sürecinde bu fikri yedi kişilik bir ekiple hayata geçirmeye çalıştık. Yol arkadaşım Caner Köroğlu ile birlikte 2019'un üçüncü çeyreğinde ilk prototipimizi çıkardık. O dönem elde ettiğimiz danışmanlık gelirinin büyük bir çoğunluğunu Brandefense'in gelişmesine ve büyümesine yönlendirmeye çalıştık. Brandefense şu an 70'ten fazla ekip üyesine sahip genç, dinamik, heyecanlı ve son derece yetenekli bir start-up.

İşimizin temelini siber suçla mücadele ve kurum/kuruluşların marka ile reputasyonunu siber tehditlere karşı koruyacak önemli hizmetleri tasarlamak oluşturuyor. Bu kritik hizmetler arasında tehdit istihbaratı, atak yüzeyi yönetimi, marka ve reputasyon koruması, darkweb izlemesi, tedarik zinciri güvenliği gibi birçok önemli servis bulunuyor.

Son dönemde siber güvenlik önemli hale geldi. Şirketleri bu tehditten korumak için neler yapıyorsunuz?

Siber güvenlik üreticilerinin büyük bir çoğunluğu, şirket içinde ortaya çıkan sorunlarla ilgilenmekte, ancak maalesef kurumlar, dış dünyada, yani darkweb, deepweb olarak adlandırdı-



HAKAN **ERYAVUZ**

Brandefense Co-Founder & COO

ğımız dünyada, kendileriyle ilgili konuşulanlar, planlananlar ve yapılanlar hakkında genellikle bilgi sahibi olmuyorlar. Brandefense olarak tehdit aktörleri dünyasında şirketlerin göz ve kulağı olma vizyonuyla yola çıktık. Topladığımız zengin istihbarat sayesinde binlerce vakayı önledik. Şu anda sekiz farklı kritik modülle birlikte, şirketlerin geçmişte yaşadıkları sorunlara ve gelecekte karşılaşabilecekleri risklere dair kapsamlı bir perspektif sunuyoruz. Bu sayede iş birliği yaptığımız şirketler, kendileriyle ilgili veya sektörleriyle ilgili kritik durumların çoğundan haberdar olabiliyor, buna yönelik önlemler alabiliyor ve siber güvenlik önlemlerini sıkılaştırabiliyorlar.

Yapay zekâ ve makine öğrenimi gibi teknolojilerin siber güvenlik alanındaki rolü nedir?

Yapay zekâ, siber güvenlikte de diğer sektörlerde olduğu gibi oyunun kurallarını değiştiren bir aktör haline geldi; hem tehdit oluşturan hem de savunma sağlayan veya artıran bir etkisi var. Siber suçlular, yapay zekâ kullanarak daha sofistike saldırılar geliştirebilirken, güvenlik uzmanları da yapay zekâ kullanarak tehditleri tespit etmek, saldırıları engellemek ve savunma stratejilerini güçlendirmek için önemli bir rol oynuyor. Burada daha hızlı ve etkili tepkiler üretmek iki taraf için de kritik. Ayrıca, makine öğrenme algoritmaları ve analitik yetenekler, tehditleri daha iyi anlamak ve önlemek için kullanılmaya başlandı. Yapay zeka, geleceğin siber güvenlik trendlerini ve tehditlerini önümüzdeki dönemde daha da etkileyecektir, bu daha başlangıç.

BİLMEDİĞİNİ YÖNETEMEZSİN!

Şu andaki en büyük siber güvenlik tehditi nedir?

Şu an en büyük siber güvenlik tehditini belirlemek fazlasıyla karmaşık bir konu. Tehditler sürekli olarak değişiyor, gelişiyor, evrim geçiriyor ve çeşitleniyor.

Her organizasyonun tehdit modeli farklı oluyor, bu nedenle siber güvenlik stratejileri, kurum/kuruluşun ihtiyaçlarına özel ve risk toleransına uygun olacak şekilde tasarlanmalıdır.

Özellikle dijital dönüşümün hız kazanması ve yapay zekanın da bu denkleme eklenmesiyle kurum ve kuruluşların teknolojiye olan bağlılıkları fazlasıyla arttı. Artık eskisine göre dijitalde korunması gereken daha fazla varlığımız var ve bu evrenin de tek bir kuralı var: Bilmediğini yönetemezsin!

Ülkemiz dışında hangi ülkelere hizmet veriyorsunuz? Bu ülkeleri Türkiye ile karşılaştırdığınızda talep ve isteklerde ne gibi farklılıklarla karşılaşıyorsunuz?

2023 yılında Türki Cumhuriyetlerinin yanında Avrupa ve Ortadoğu & Afrika pazarında hızlı ve emin adımlarla ilerledik. 2024 yılında ise Amerika ve Asya Pasifik bölgesine de açılma planlarımız bulunuyor.

Brandefense 2.0'ı sınırları aşacak bir vizyonda tasarlamaya özen gösterdik. Brandefense 2.0 için aldığımız stratejik kararların bizi siber güvenlik alanında farklı ve güçlü kıldığını görüyoruz. Bu kararlar, müşterilerimize daha kapsamlı, kapsayıcı ve etkili siber güvenlik çözümleri sunma kapasitemizi artırmamıza, yeni tehditlere hızlı yanıt vermemize ve teknolojik olarak güncel kalmamıza olanak tanıdı.

Gelecek projeksiyonunuzda neler yer alıyor?

Brandefense olarak orta ve uzun vadeli planlarımızı oldukça detaylı olarak yaptık. Müşterilerimize yönelik 2024 yılında geliştirmeyi planladığımız çözümler arasında daha etkili tehdit tespiti ve yanıt süreçleri bulunmaktadır. Ayrıca, güvenlik bilincini artıracak eğitimlerimizi güncelleyerek çalışanların siber tehditlere karşı daha dirençli olmalarını sağlamayı hedefliyoruz. Yeni nesil güvenlik tehditleriyle başa çıkmak için müşterilerimize özel çözümler sunarak onların dijital varlıklarını korumaya devam edeceğiz.

> **"ÜRÜN GELİŞTİRME PLANLARIMIZA EK OLARAK EMEA, AMERİKA VE APAC BÖLGELERİNE YAPACAĞIMIZ YATIRIMLARIN ZAMANLAMASINI, KAYNAK PLANLAMASINI VE PAZARA ÇIKIŞ STRATEJİLERİNİ DE BELİRLEDİK. BU DOĞRULTUDA AKSİYONLARIMIZI ALMAYA BAŞLADIK. ŞİRKET OLARAK TEMEL HEDEFİMİZ BRANDEFENSE'İ BİR GLOBAL BİR TEKNOLOJİ ÜRETİCİSİ YAPMAK."**

GERÇEK OLAN TEK MASAL YERİ KİDZANİA

Çocukların hayattaki en keyifli amacı olan oyunu pedagojik bir düsturla gerçekleştirmek, gelişimleri için tartışmasız önemlidir. Duvarlarla örülü metropol yığını arasında saklı, çocuklar için oluşturulan KidZania bu amaca hizmet ediyor. Gerçek bir masal yeri olan bu alan; insanın ön yargısız hali olan çocukluğu muhafaza etmek için oluşturulmuş adeta. İçerisindeki her alan, her program muhakkak pedagog ve uzmanların kontrolünden geçmiş ve gerçeklik üzerine kurulmuş. Üstelik deneyim odaklı çalışmalar yürütülüyor burada ve bu yönü büyük bir merak uyandırıyor Kidzania'nın. Gelin içimizde uyanan bu merakı, KidZania İstanbul Yönetim Kurulu Üyesi ve CEO'su Ebru Timur'a sorduğumuz sorularla yatıştıralım.

Çocukları yanıltamazsınız diyor Ebru Timur ve şöyle devam ediyor; "Onlar için ağaçlar ağaç gibi görünür, binalar bina gibi. KidZania'yı çocuklar için özel yapan da işte bu gerçekliktir..." Çocukları aldatmadan illüzyondan uzak öğretici bir eğlence dünyası Kidzania. İçerisinde tiyatrodan markete kadar her şeyin bulunduğu bir çocuk dünyası adeta. Üstelik Türkiye'nin ilk ve tek çocuk şehri olma özelliğini taşıyor. Ezcümle ifade etmek gerekirse her yönüyle büyük bir ilgi uyandırıyor. Biz de bu ilgiyi bilgiyle birleştirip iki sayfalık bir seyahat düzenledik Kidzania'ya...

Sözlerine önce KidZania'nın yapısından sonra da çıkış öyküsünden bahsederek başlayan Ebru Timur şunları söyledi; "KidZania İstanbul; tamamen çocuklar için tasarlanmış, 1-14 yaş arasındaki çocuklar için, kendine ait tiyatrosu, meydanı, itfaiyesi, polis merkezi, süpermarketi olan gerçek bir şehir. Çocuk Şehri KidZania, deneyim odaklı hizmet vererek misafirleri için eğlenerek öğrenme 'edutainment' kavramını hayata geçiren ilk kurum.



EBRU TİMUR
KidZania İstanbul Genel Müdürü

Bugün dünya genelinde 17 ülke, 26 şehirde yer alan kocaman bir çocuk şehri. KidZania İstanbul, bu ülkelerin 16'ncısı olarak Akasya Acıbadem'de 10 bin metrekarelik bir alanda hizmet veriyor. KidZania İstanbul'da 67 aktivitede 120'den fazla meslek mevcut. KidZania İstanbul, fabrikaları, tiyatrosu, itfaiyesi, akaryakıt istasyonu, süpermarketi, kapalı çarşısı, sokakları ve meydanı ile gerçek kocaman bir şehir... Çocukları yanıltamazsınız.

Onlar için ağaçlar ağaç gibi görünür, binalar bina gibi görünür. KidZania'yı çocuklar için özel yapan da işte bu gerçeklik.



Bu gerçekliğe katkı sağlayan, sosyal sorumluluğa inanan amaç ortağımız olan güçlü markalarla birlikte, çocukların anılarında unutulmaz bir deneyim olarak yer alıyoruz.

Ortaya çıkış hikayemiz ise KidZania Kurucusu ve CEO'su Xavier López Ancona'nın dünya genelinde çocukların öğrenme ve eğlence ihtiyaçlarının nasıl birleştirilebileceği sorusu ile başlıyor. Meksikalı iş insanı Xavier López Ancona, bundan 24 yıl önce çocukların eğlence ve öğrenme açısından sınırlı seçeneklere sahip olduğunu gözlemlemesi sonucunda eğlenerek öğrenme konseptini geliştirerek KidZania'yı kurdu. KidZania, gerçekliği eğlenceyle harmanlayıp, çocukların gelişimine yönelik sahici ve güçlü deneyimler kazandırıyor."

Türkiye'nin ilk ve tek çocuk şehri olan KidZania İstanbul'un Genel Müdürü olarak sizin için oyun ne demek sorumuza anlamlı bir yanıt veren Ebru Timur şöyle konuştu; "Oyun oynamak her çocuğun hakkı ve ihtiyacı. Oyunlar; çocukların kendilerine güvenmelerini, iş birliği ve kendini ifade etme becerilerini geliştirmelerine, topluluklarına ve evrensel değerlere saygı göstermelerine yardımcı oluyor. Çocukların oyunla geliştiğine ve yaratıcılığının arttığına inanıyorum."

KidZania İstanbul'un çocuklar üzerindeki etkisini değerlendiren Ebru Timur şu ifadeleri kullandı; "Çocuklar, KidZania'da, rol yaparak öğrenme metoduyla yeni beceri ve değerleri kazanırken yeteneklerini geliştiriyor. Finansal okuryazarlık, sorumluluk bilinci, takım çalışması, sürdürülebilirlik ve özgüven gibi önemli kavramları öğrendikleri gerçek hayatın bir simülasyonu olan çok özel bir şehiriz. Çocuklar, KidZania deneyimi ile dünyalarını anlamaya başlıyor ve yönetmeye hazırlanıyorlar.

KidZania'da tüm mesaimizi çocuklarla geçiriyoruz ve onlar için bir dünya inşa etmek istiyoruz. Bu nedenle de hem dünyada hem ülkemizde KidZania'yı ziyaret eden çocuklara farklı konularda fikirlerini sunuyoruz. Yaptığımız bu çalışmalardan bazı çıktıları da paylaşmak isterim. KidZania İstanbul'u ziyaret eden çocuklar arasında, KidZania'daki meslekler arasındaki tercihlerini belirlemek amacıyla yapılan Mesleki Eğilimler Araştırması günümüzün çocuklarının meslek tercihlerine ilişkin önemli sonuçlar ortaya çıkardı."

Oyunlar ve eğitimler başta olmak üzere konseptlerini oluştururken pedagog, psikolog ve benzeri uzmanlardan destek aldıklarını söyleyen Timur; "KidZania'da tüm aktivitelerin içerikleri Global Eğitim Komitesi tarafından çocukların yaşlarına, ilgi alanlarına ve becerilerine göre pedagoglar, oyun uzmanları ve eğitmenlerin yönlendirmeleriyle hazırlanıyor. KidZania İstanbul'da içerik geliştirme bölümümüz, çocuk gelişimi uzmanı bir yöneticimizin liderliğinde çalışmalarını yürütüyor. Öğrenme içeriğimiz, oyun uzmanları, eğitimciler ve yaratıcı tasarımcılar tarafından en iyi küresel uygulamalara, OECD "Eğitim 2030- İstediğimiz Gelecek" çerçevesine ve diğer uluslararası standartlara uygun ve Millî Eğitim Bakanlığı müfredatına uyumlu olacak şekilde tasarlanıyor. Müfredatla bağlantılı KidZania deneyiminde, çocukların okulda öğrendiklerini pekiştirmelerine olanak sağlıyoruz" diye konuştu.

KidZania'nın bu zamana kadar İstanbul'da ve dünyada kaç ziyaretçi ağırladığı konusuna tüm hatlarıyla yer veren Timur şunları söyledi; "1-14 yaş arası çocukların; 67 farklı aktivite alanında 120'den fazla meslek deneyimleme imkânı bulduğu KidZania İstanbul, 2 milyonun üzerinde ziyaretçiye ev sahipliği yaptı. Dünyada ise toplam 100 milyonun üzerinde ziyaretçiyi ağırladık. 1 Eylül'de, 100 milyonuncu ziyaretçi, dünyanın dört bir yanındaki KidZania'larda o günün şanslı ziyaretçisi ile sürprizle kutlandı. Biz de KidZania İstanbul'da tüm dünyayla aynı anda, şehrimize giriş yapan ilk ziyaretçimizi sürprizlerle karşıladık. Şanslı ziyaretçilerimiz bir baba-oğuldu. Kamu görevlisi olan babasının tayini nedeniyle ertesi gün İstanbul'dan ayrılacak olan çocuğumuzu bu çerçevede karşılamak da bizim için sürpriz oldu."



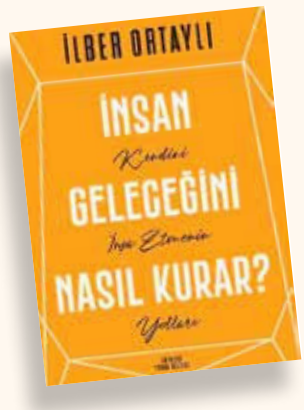
VERİNİN ETKİSİNE IŞIK TUTTULAR

Uçuşları kontrol eden veya belgesiz ikamet edenleri saptayabilen yüz tanımadan, kimin kredi kimin kefalet alacağına dair bilgi sunan otomatik karar verme sistemlerine kadar her birimiz veri temelli algoritmalar tarafından belirlenen bir dünyada yaşıyoruz. Chris Wiggins ve Matthew L. Jones, bir araç ve silah olarak verinin etkisine ışık tutuyorlar. Verinin nasıl oluşturulduğunu ve düzenlendiğini, aynı zamanda bu verilerle mücadele etmek için geliştirilen farklı matematiksel tekniklerin halkları, fikirleri, toplumu, askeri operasyonları ve ekonomileri nasıl şekillendirdiğini araştırıyorlar.

MİMAR SİNAN'IN GİRİŞİMCİLİK RUHUNDAN ESİNTİLER



Mimar Sinan, 15. ve 16. yüzyıllarda Osmanlı İmparatorluğu'nda yaşamış ve eserleri günümüze kadar ulaşmış bir mimardır. 3000'den fazla eserden günümüze ulaşan 400'ü aşkın yapı, onu dünyanın en üretken mimarları arasında saymaktadır. Sinan'ın hikâyesi, yaratıcı düşüncenin ve kararlılığın nasıl başarıya dönüşebileceğinin en çarpıcı örneklerinden biridir. Bu kitap, Mimar Sinan'ın yaratıcılığını ve başarısını günümüz girişimciliğiyle harmanlayarak okurlara ilham veren bir rehber sunuyor. Kitapta, Sinan'ın yenilikçi yaklaşımı, cesur fikirleri ve sıkı çalışmasının başarısını nasıl etkilediği ele alınıyor. Sinan'ın hikayesi, başarılı olmanın yaratıcı düşünceyle mümkün olduğunun en diri örneği olarak önümüzde duruyor.



KENDİNİ İNŞAA ETMENİN YOLLARI

İnsanı harekete geçiren en önemli duygunun ne olduğunu hiç düşündünüz mü? İlber Ortaylı, eserinde bu sorunun cevabının merak olduğuna ve merak duygusunun önemine vurgu yapıyor. Merak duygusunun kişinin yeteneklerini fark etmesini sağlayacağı anlatılıyor. Çalışmak, okumak, seyahat etmek ve zamanı planlamak; insanın hayat inşa etme sürecindeki yardımcıları arasında yer alıyor. Tüm bunları gerçekleştirirken mutluluğu da görmezden gelmemek gerekiyor. İlber Ortaylı, mutluluğun hem hak hem bir görev olduğunu ifade ediyor. Bu yolculukta zor zamanlarla karşılaştığında insan direnme gücünü ve ilhamını nasıl bulabilir? Bu noktada tarihteki önemli insanların hayatlarından etkileyici örnekler sunan İnsan Geleceğini Nasıl Kurar? kitabı, yol gösterici bir nitelik taşıyor. Bilge bir insan olan Ortaylı'nın hayat tecrübeleri ve tavsiyeleri, geleceğinizi planlarken yolunuzu aydınlatacak güçlü bir ışık görevi görüyor.

GELECEĞİN İSTİHBARATINI, İNSAN BEYNİ ŞEKİLLENDİRECEK



Prof. Dr. Ramazan Biçer ve Eda Alemdar'ın kaleme aldığı, Mehmet Hakan Sancar'ın Editörlüğünü üstlendiği, interdisipliner bir çalışma olan "Kuantum Boyutunda İstihbarat", insan beyninin daha yüksek boyutları algılayabilecek kapasitede olduğunu ve bu nedenle yüksek bilince sahip olan insanların araştırılması ve tespit edilmesi gerektiğini vurguluyor. Kitap, Kuantum mekanik süreçlerin beynin işleyişinde ve bilinç oluşumunda oynayabileceği rolleri anlatırken, bilim ve teknolojinin yanı sıra insanın doğası, psikolojisi ve potansiyelini anlamada yeni bakış açıları sunuyor.



DAMAT | TWEEN

damattween.com

Bonus'a özel peşin fiyatına 6 taksit

Garanti BBVA bonus

YÜKSEK HIZ, ETKİLİ İŞLEM!



Yenilikçi adımlarla piyasalarımızın gelişimini ve sürekliliğini sağlayarak Borsa İstanbul'un finansal ve teknolojik altyapısını güçlendirmek için BISTECH 3.0'ı 7 Ağustos 2023'te hayata geçirdik. Borsamıza ait yerli ve milli işlem platformumuzu dünyaya örnek olacak bir yeterlilik düzeyine taşıdık.

BORSA İSTANBUL | 150 YIL | TÜRKİYE YÜZYILI | 100 TÜRKİYE CUMHURİYETİ'NİN YÜZÜNCÜ YILI

www.borsaistanbul.com

/ borsaistanbul