

Eur newsport

Dünyayı yönetenler; kalem, mürekkep ve kağıttır

TEMMUZ - AĞUSTOS

www.euronewsport.com



TÜRKİYE’NİN ENERJİ FİLOSU ve ENERJİ POLİTİK ÖNEMİ



NGN ve Cerebrum Tech’ten
Yapay Zekâda Stratejik Hamle:
Yerli AI Compute Dönemi Başlıyor



AI COMPUTE İŞ BİRLİĞİ LANSMANI



NGN & CEREBRUM TECH AI COMPUTE
İŞ BİRLİĞİ LANSMANI



Prof Dr Kemal Memişoğlu

Vildan Kumrulu

Sinem Torun

Bedrettin Dalan

Serkan Kaptan



Güçlü Sistem, Güçlü Gelecek:
Sağlıklı Türkiye Yüzyılı



Ülke olarak etken maddeyi ve
primer ambalajı üretmek zorundayız



Sağlık alanında güven
bir tercih değil zorunluluktur



Sağlıkta Geleceğin İhtiyacı:
Nitelikli Eğitim ve Araştırma



Dünya hava ulaşımında büyüme bekliyoruz

MEDYA



Türkiye'nin Müzelerini keşfetmek için
MüzeKart sosyal medya hesaplarını

Takip Et



**TÜRKİYE'NİN
MÜZELERİ**



UYGULAMAYI İNDİRMEK
İÇİN QR KODU TARAT



İSO BİRİNCİ 500 LİSTESİNDE YÜKSELİŞİMİZ SÜRÜYOR!



TÜRKİYE'NİN
500 BÜYÜK SANAYİ
KURULUŞU
2025



AB Haber&Yayıncılık Mat. Bilg. Hiz.

Ltd. Şti. adına İmtiyaz Sahibi ve

Yazı İşleri Müdürü

Hasan Özer

Haber Müdürü

Doğancan Ay

Haber Editörleri

Prof. Dr. A. Beril Tuğrul

Merve Özer

Ada Özer

Reklam Müdürü

Süleyman Can

Grafik

İsmail Kara

Mali İşler

Ahmet Önemli

Yönetim Yeri

Akşemsettin Mah. Çifttekumrular Sok.

No 39/1 Fatih/İstanbul

Tel: 0212 532 96 70

info@euronewsport.com

www.euronewsport.com

Baskı

Radika Matbaa San. ve Tic. Ltd. Şti.

0212 629 07 47

Dağıtım

Dünya Süper Veb Ofset A.Ş.

Yayının Türü

Yaygın süreli yayın

İki ayda bir yayınlanır

Yıl: 21 Sayı: 128 - 2026/04

Merhaba

Türkiye 7-8 Temmuz tarihinde gerçekleştirecek olan 36. NATO Zirvesine hazırlanırken, ABD-İran savaşında da barış için somut adımlar atılmaya çalışılıyor.

FED'in politika faizi sabit tutması ekonomideki dengenin halen istenilen seviyede olmadığını herkese göstermiş oldu. FED Başkanı Kevin Warsh liderliğinde yapılan ilk para politikasında, "2026 yılına ilişkin büyüme beklentisi 2.4 seviyesinden 2.2 seviyeye düşmüştür. Ayrıca para politikası çerçevesini güçlendirmek amacıyla FED bünyesinde iletişim, bilanço yönetimi, veri analizi, üretkenlik, istihdam ve enflasyon dinamiklerine odaklanan çalışma gruplarını oluşturacağız" diyerek kurul üyelerinin en az yarısının 2026 yılında en az bir faiz artışı öngördüğüne değindi.

Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, Londra'da net sıfır emisyon zirvesinde yaptığı konuşmada, "İklim değişikliğiyle mücadeleye ilişkin tartışmalar son 10 yılda hedefler ve taahhütler etrafında yoğunlaşmıştır. Artık bu hedeflerin hayata geçmesi gerekiyor. İklim eyleminin ekonomik gerekçesi son derece açıktır. Eğer iklim değişikliğiyle mücadelede başarısız olursak bunun maliyeti son derece yüksek olacaktır. İklim eylemi yalnızca çevreyi korumakla ilgili değil, büyümeyi, istikrarı ve refahı korumakla da ilgilidir. 2030 yılına kadar yıllık yaklaşık 2.5 trilyon dolar finansmana ihtiyaç vardır. Şuanda ise yıllık yalnızca 200 milyar dolar seviyesinde kalmaktayız. Dünyada iklim kaynaklı kayıpların yalnızca dörtte biri sigortalanabiliyor. Geri kalan yük, hane halkına, şirketlere veya devlete kalıyor. Bu nedenle iklim riski giderek daha riskli hale geliyor" diyerek eylül ayında İstanbul'un iklim finansmanı haftasına ev sahipliği yapacağını vurguladı.

NATO Zirvesi öncesinde Polonya Cumhurbaşkanı Nawrocki ile bir araya gelen Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, "Polonya ile 6 asrı aşan köklü ta-

rihimizden aldığımız güçle, iki müttefik ve stratejik ortak olarak her alanda iş birliği gerçekleştiriyoruz. 10 milyar dolarlık ticaret hacmi hedefine erişilmesinin ardından 15 milyar dolarlık hedef belirledik. Polonya, yaklaşık 9 milyar dolar tutarında projeye müteahhitlik firmalarımızın en faal olduğu ülkeler arasında yer almaktadır. Bu projelerin sayısının da artmasını temenni ediyoruz. Savunma sanayi de ikili iş birliğimiz yine gündem maddelerinden biridir. Köklü ikili münasebetlerimizin eğitim ve kültürden, bilim ve turizme kadar uzanan geniş bir alanda güçlendirilmesi dostluğumuzun geleceğine yapacağımız müşterek bir yatırım teşkil edecektir" dedi. Yapılan görüşmede yaklaşan NATO zirvesine değinen Polonya Cumhurbaşkanı Nawrocki, "Yaklaşan NATO zirvesine katılma şansım olacak. Türkiye ve Polonya NATO ittifakı kapsamında çok önemli bir rol taşımaktadır. Her iki ülke NATO'nun kanatlarını savunmak mecburiyetindedir. Bu alanda da bizim iş birliğimiz çok stratejik bir öneme sahiptir. Polonya ve Türkiye savunma alanında iş birlikleri oluşturdu. Bu işbirlikleri ittifak için ne kadar önemli iki devlet olduğumuzun bir nişanesidir" diyerek NATO zirvesinin verimli bir şekilde geçeceğine inandığını belirtti.

Emtia fiyatlarının sürekli değiştiği 2026 yılının ortasında küresel ticaretteki sorunlara dikkat çeken Uluslararası Ticaret Odası Genel Sekreteri John Denton, yaşanan olumsuzlukların devam etmesi halinde 2026 yılında kayıpların 380 milyar dolara çıkacağını belirterek liderlere pragmatik işbirliği çağrısı yaptı. NATO zirvesi öncesi barışın kaybedeni olmayacağını belirterek bu zorlu dönemde üreten ve ihraç eden firmalarımıza Euro Newsport Ekonomi Dergisi okuyucuları adına teşekkür ederiz.

Saygılarımla...

**HER YOLUN
KAHRAMANI
KISRAK**



**GÜÇLÜ.
HAZIR.**



**KOLUMAN
TECH**

KOLUMAN



**Koluman Holding İş Geliştirme ve Strateji Başkanı
Dr. Önder Ege:**

Tayfun projesiyle mühendislik ve çözüm üretme
gücümüzü göstermiş olduk

30



SYS Grup-CANİK Genel Müdürü Utku Aral:
Günümüz ihtiyaçlarına uygun teknolojilere
yatırım yapmaya devam edeceğiz

34



58

**Türkiye-Kazakistan Yüksek Düzeyli Stratejik
İşbirliği Konseyi (YDSK) 6. Toplantısı**



Inpharmus Türkiye Genel Müdürü Batuhan Özenci:
Hayalimiz Türkiye’de üretim yapmak

28





**GE Vernova Elektrifikasyon Segmenti Şebeke Sistemleri Entegrasyonu
Orta Doğu ve Afrika Bölgesi Genel Müdürü Emre Burçak Arda:**
Türkiye enerji üretim çeşitliliği konusunda ciddi adımlar attı ve
atmaya da devam ediyor

48

- 06 GÜÇLÜ SİSTEM, GÜÇLÜ GELECEK: SAĞLIKLI TÜRKİYE YÜZYILI
- 10 Polifarma Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Vildan Kumrulu: Ülke olarak etken maddeyi ve primer ambalajı üretmek zorundayız
- 14 İstanbul Medikal ve Sağlık Ürünleri Tic. A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Sinem Torun: Sağlık alanında güven bir tercih değil zorunluluktur
- 18 Yeditepe Üniversitesi Kurucu ve Onursal Başkanı Bedrettin Dalan: Sağlıkta Geleceğin İhtiyacı: Nitelikli Eğitim ve Araştırma
- 22 TAV Havalimanları İcra Kurulu Başkanı Serkan Kaptan: Dünya hava ulaşımında büyüme bekliyoruz
- 26 İnpharmus Türkiye Genel Müdürü Batuhan Özenç: Hayalimiz Türkiye’de üretim yapmak
- 30 Koluman Holding İş Geliştirme ve Strateji Başkanı Dr. Önder Ege: Tayfun projesiyle mühendislik ve çözüm üretme gücümüzü göstermiş olduk
- 34 SYS Grup-CANİK Genel Müdürü Utku Aral: Günümüz ihtiyaçlarına uygun teknolojilere yatırım yapmaya devam edeceğiz
- 38 DEİK Türkiye Macaristan İş Konseyi Başkanı ve HT Division CEO’su Suat Gökhan Karakuş: Avrupa üretim standartlarını Türk savunma sanayiinin dinamizmiyle birleştiriyoruz
- 42 SARSILMAZ’dan ABD’de Bir İlk: SAR 109T, Polis Envanterine Giren İlk Türk Makineli Tabancası Oldu
- 44 Midyat Patlayıcı Maddeler Sanayi A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Bilal İleri: Midyat Patlayıcı olarak ürün geliştirmeye önem veriyoruz
- 46 NGN ve Cerebrum Tech’ten Yapay Zekâda Stratejik Hamle: Yerli AI Compute Dönemi Başlıyor
- 48 GE Vernova Elektrifikasyon Segmenti Şebeke Sistemleri Entegrasyonu Orta Doğu ve Afrika Bölgesi Gen. Müd. Emre Burçak Arda: Türkiye enerji üretim çeşitliliği konusunda ciddi adımlar attı ve atmaya da devam ediyor
- 52 TÜRKİYE’NİN ENERJİ FİLOSU ve ENERJİ POLİTİK ÖNEMİ
- 58 Türkiye-Kazakistan Yüksek Düzeyli Stratejik İşbirliği Konseyi (YDSK) 6. Toplantısı
- 60 Erguvan İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Emre Maraşlı: Enflasyonla mücadele programı önümüzü görmemizi sağladı
- 62 Türkiye ve Almanya’nın Enerji Ortaklığına ‘Mineral’ Dopingi
- 64 NATO’DA SAVUNMA HARCAMALARI TARTIŞMALARI: TRANSATLANTİK GÜVENLİĞİN DÖNÜŞÜMÜ VE KÜLFET PAYLAŞIMI



GÜÇLÜ SİSTEM, GÜÇLÜ GELECEK: SAĞLIKLI TÜRKİYE YÜZYILI

Sağlık, eğitim gibi alanlar bir ülkenin öncelikleri arasında olan gelecek ile ilgili planlamalarda dikkate alınan en önemli alanların başında gelmektedir. Sağlık alanında uzun yıllardır yapılan planlamalar ve yatırımlar meyvelerini vermeye başladı. Sağlık alanındaki gelişimimizi aktarmak için sorularımızı yönelttiğimiz Prof. Dr. Kemal Memişoğlu, tarihe not düşen açıklamalarda bulundu.

Sağlık alanında büyük bir dönüşüm yaşandığını görüyoruz. Bakanlık görevinizle birlikte bu birikimi “Sağlıklı Türkiye Yüzyılı” vizyonu ile daha ileri taşıyacağınızı ifade etmişsiniz. Bu vizyonu nasıl tanımlıyorsunuz?

Türkiye, Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan’ın güçlü liderliğinde son 24 yılda sağlık alanında tarihî bir gelişim gerçekleştirmiş; altyapısı, insan kaynağı, dijital kapasitesi ve yerli üretim hamleleriyle dünyanın dikkatle takip ettiği bir sağlık sistemine kavuşmuştur.

2002 yılında 1.156 olan hastane sayımız bugün 1.525’e yükselmiştir. Bu süreçte mevcut hastanelerimizin yaklaşık yüzde 80’ini yeniledik ya da yeniden inşa ettik; fiziki yapılarından teçhizatlarına kadar bütünüyle modernize ettik.

Nitelikli yatak kapasitemiz 18 binden 184 binin üzerine çıkarken, yoğun bakım yatak sayımız 2 binlerden 47 binin üzerine ulaşmıştır. Kamu, üniversite ve özel sektör sağlık kuruluşlarımızla birlikte bugün ülke genelinde 271 bini aşkın yatak kapasitesiyle hizmet sunuyoruz.

Sağlık tesislerimizi inşa ederken afetlere karşı dayanıklılığı da temel önceliklerimizden biri olarak ele aldık. Hastanelerimizi deprem başta olmak üzere olası

afetlere karşı dirençli, sismik izolatörlü ve son teknoloji yapı sistemleriyle güçlendiriyoruz. Bu adımlarla olası afet anlarında kesintisiz hizmet sunabilecek güvenli yapılar oluşturuyoruz.

“Sağlıkta Dönüşüm Programı” ile dağınık yapıları bir araya getiren, vatandaş odaklı, daha erişilebilir ve sürdürülebilir bir sistem inşa edilmiştir. Ülkemiz artık altyapısından insan kaynağına, koruyucu sağlık hizmetlerinden ileri teknoloji sağlık yatırımlarına kadar her alanda güçlü ve örnek alınan bir seviyeye ulaşmıştır.

Esasında “Sağlıklı Türkiye Yüzyılı” dediğimiz bu büyük ufuk; yalnızca sağlık hizmetlerinin yaygınlaştırılmasıyla sınırlı olmayan, her bir vatandaşımızın sağlığını koruyan, geliştiren ve yerli üretim sağlık teknolojileriyle taçlandıran bütüncül bir devlet iradesidir.

“Koruyan Sağlık” modelinde hastalanmadan önce sağlıklı kalmayı merkeze alan bir yaklaşım ortaya koyuyorsunuz. Aile Sağlığı Merkezleri, Sağlıklı Hayat Merkezleri, Toplum Sağlığı Merkezleri; kanser taramaları, sigara bırakma hizmetleri, normal doğum ve organ bağışı gibi birçok alanda önemli adımlar atıyorsunuz. “Koruyan Sağlık” modeli sahada nasıl karşılık buluyor?

Sayın Cumhurbaşkanımızın “hayalim” dediği Şehir Hastanelerimizi yurdumuzun dört bir köşesinde hızla inşa etmeye devam ediyoruz. Kapısından giren bir hastanın teşhis, tedavi ve rehabilitasyon hizmetlerini aynı kampüste alabildiği bu şifa modeliyle, hâlihazırda 27 şehir hastanemizde 39 bin 500’ü aşkın yatak kapasitesiyle hizmet veriyoruz. 12 hastanemizin inşaatı, 9’unun ise proje süreçleri kararlılıkla sürmektedir. Bu yatırımlar tamamlandığında 48 şehir hastanemizde ve



64 binin üzerinde yatak kapasitesiyle hizmet vereceğiz.

Diğer yandan inşası süren 117 sağlık tesisimizi tamamlayarak sistemimize 22 bini aşkın yatak ve 872 diş üniti daha kazandırmış olacağız.

Bu modern binaları birer “şifa merkezine” dönüştürdük, fedakâr sağlık çalışanlarımızdır. Toplam sağlık çalışanı sayımızı 1,5 milyona çıkararak bugün büyük bir aileye dönüştürdük. Hekim sayımızı 234 bine, uzman hekim sayımızı ise 117 binin üzerine yükselttik. Sahada yaklaşık 330 bin ebe ve hemşiremizle uluslararası standartların üzerinde bakım ve tedavi destek hizmetleri sunuyoruz.

Sadece 2025 yılında sağlık tesislerimizde 1 milyar 100 milyonun üzerinde muayene gerçekleştirerek, her gün 3 milyondan fazla vatandaşımıza şefkatle temas eden çok güçlü bir hizmet kapasitesine ulaştık.

Ulaştığımız bu seviyeyi daha ileri taşımak için sağlık politikalarımızı; Koruyan, Geliştiren ve Üreten Sağlık olmak üzere üç temel ilke üzerine inşa ediyoruz.

Birinci basamak sağlık hizmetlerini sistemimizin omurgası hâline getirdik. Vatandaşlarımızın hastalanmadan önce sağlıklı kalmasını, sağlıklı yaşamasını öncelik olarak görüyoruz. Göreve başladığımız günden bugüne yaklaşık 405 Aile Sağlığı Merkezi (ASM) ve 85’in üzerinde Sağlıklı Hayat Merkezi’ni (SHM) hizmete açtık. Hâlihazırda 483 adet birinci basamak tesisin de etüt, proje ve fizibilite çalışmaları devam etmektedir.

Bugün 8.332 Aile Sağlığı Merkezi, 348 Sağlıklı Hayat Merkezi ve 973 Toplum Sağlığı Merkezi’yle kesintisiz hizmet veriyoruz. Son bir yılda ASM’lerimiz 450 milyon başvuru alırken, kanser taramasından diyetisyene, gebe okulundan psikoloğa kadar 17 birimde tamamen ücretsiz hizmet veren SHM’lerimizde 2025 yılında 21 milyonu aşkın vatandaşımıza ulaştık.

“Ulusal Kanser Tarama Programı”mızla 15,4 milyon vatandaşımıza hatırlatma mesajı göndererek 7 milyon 700 bin tarama yaptık; 28 bin vatandaşımıza erken tanı koyarak vakit kaybetmeden tedavi süreçlerini başlattık.

Sağlıklı bir toplum için obezite, tütün ve diğer bağımlılıklarla topyekûn bir seferberlik yürütüyoruz. Sayıları 1.500’ü aşan sigara bırakma polikliniklerimiz, mobil ekiplerimiz ve ALO 171 Danışma Hattımızla bugüne dek 4 milyonu aşkın vatandaşımıza ücretsiz sigara bırakma desteği sağladık.

Saygıdeğer Emine Erdoğan Hanımefendi’nin himayelerinde “Normal Doğum Eylem Planı”nı devreye aldık. Mesleki mevzuatlarını güncelleyerek 62 bin ebemizi proaktif bir yaklaşımla sahanın merkezine konumlandırıdık. Açtığımız 554 yeni ebe polikliniğiyle 900 bini aşkın gebeye destek olduk. 1.814 gebe okulumuzda 1 milyon 100 bini aşkın anne adayına eğitim verdik. İlk gebeliğini yaşayan anne adaylarımıza gebeliklerinin son 3 ayında “Her Gebeye Ebe” ve ev ziyaretleri uygulamamızı başlattık. Annelik Yolculu-



ğu mobil uygulamamızı dijital platformlarda ücretsiz olarak erişime açtık. Tüm bu uygulamalar sayesinde Cumhuriyet tarihimize ilk defa sezaryen oranlarında düşüş eğilimi yakaladık.

Saniyelerin hayati önem taşıdığı acil sağlık hizmetlerinde istasyon sayımızı 3.621'e, ambulans sayımızı 6.115'e, yıllık müdahale sayımızı da 7 milyonun üzerine çıkardık. Bugüne kadar 70 binden fazla vatandaşımıza hizmet veren hava ambulans filomuzu, bu yıl sivil sertifikasyonunu tamamlayacağımız yerli ve millî gururumuz GÖKBAY helikopterleriyle taçlandırıyoruz.

Organ bağışında ise e-Devlet ve e-Nabız üzerinden dijital vasiyet dönemini başlatarak Ekim 2025'ten itibaren 113.853 yeni bağışçı kazandık. Son 5 yılda 22 binden fazla nakil operasyonunu başarıyla gerçekleştirdik. Organ nakli alanında dünyada adından söz ettiren bir ülke konumundayız.

Sağlıklı Türkiye Yüzyılı'nın en dikkat çeken başlıklarından biri de "Üreten Sağlık" modeli. Bu alanda nasıl bir ekosistem kuruyorsunuz?

Günümüzde sağlık alanında diri kalmanın yolu yenilikçi fikirler geliştirmekten, bilim üretmekten ve bunları birer sağlık teknolojisine dönüştürmekten geçmektedir. Nasıl ki savunma sanayisinde dünyada örnek gösterilen başarılarla imza attıysak, aynı özgüveni ve iradeyi sağlıkta da ortaya koyuyoruz.

Bakanlığımızın sağlık teknolojileri üssü TÜSEB

koordinasyonunda "Üreten Sağlık Portalı"nı devreye aldık; üniversitelerimizde ve şehir hastanelerimizde kurduğumuz 25 Teknoloji Transfer Ofisi aracılığıyla fikri olanı finansmanla, araştırmayı sanayiyle buluşturduk. Yaklaşık 2 yılda toplam 5 bin 800 yenilikçi proje başvurusu aldık.

Bakanlığımızın onayladığı, TÜSEB destekli klinik çalışma süreçlerini SGK iş birliğiyle destekleyerek üreticilerimizin ve araştırmacılarımızın yükünü hafifletmeyi, hastalarımızın da yenilikçi tedavilere daha kolay erişebilmesini hedefliyoruz.

Devam eden Ar-Ge projelerimiz kapsamında hasta-başı monitörleri, yerli hemodiyaliz ve anestezi cihazlarında sona yaklaştık. Yapay zekâ destekli endoskopik kapsül görüntüleme cihazı ve yerli SMA ilacımıza ilişkin klinik araştırma süreçlerini; yerli yara örtüsüne yönelik prelinik çalışmalarımızı başarıyla sürdürüyoruz.

Kısa süre önce Bakanlığımızın öncülüğünde "Yerli Renkli Doppler Ultrasonografi" cihazımızı için sözleşmeleri imzaladık; 24 aylık süreç sonunda ilk etapta 700 cihaz ve 3 farklı varyantta 2 bin 500 ultrason probu üreteceğiz.

İlk teslimatını yaptığımız yerli mobil röntgen cihazlarımızı ve yerli solunum cihazlarımızı hastanelerimizde kullanmaya başladık. Yapay zekâ tabanlı radyoloji destek sistemimiz RADİS'i tüm fonksiyonlarıyla devreye aldık.

Millî bir sorumluluk olarak gördüğümüz ilk yardım hizmetlerinde ve saniyelerle yarıştığımız ani kalp durmalarında sahadaki gücümüzü artıracak yerli üretim OED'lerimizi, insan yoğunluğunun olduğu alanlarda ülkemizin her köşesinde kademeli olarak yaygınlaştırıyoruz. Bilkent Şehir Hastanesine teslim ettiğimiz yerli üretim kalp-akciğer makinemizle ilk ameliyatımızı gerçekleştirilmeye hazırlanıyoruz.

Teknoloji transfer yöntemiyle ülkemize kazandırdığımız; formülasyon ve dolumu yerli olarak yapılan Hepatit A aşısını sahada kullanıma sunduk.

Şubat 2026 itibarıyla TÜSEB aracılığıyla 8 stratejik aşı için (Pnömonokok, meningokok, 6'lı karma, MMR vb.) "Yerli Aşı Çağırısı"na çıkarak kendi aşımızı kendi imkânlarımızla üreteceğimizin müjdesini verdik.

Yerli üretim sağlık teknolojileri hamlesiyle ilaçtan son teknoloji tıbbi cihazlara, biyoteknolojik ürünlerden dijital sağlık çözümlerine kadar geniş bir yelpazede attığımız bu adımlarla, Türkiye'yi üreten, geliştiren ve insanlığa değer katan bir sağlık ülkesi konumuna taşıyoruz. Sağlığı Türkiye'nin lokomotif sektörlerinden biri hâline getirmek istiyoruz.

Türkiye'nin ileri teknoloji modern tedavi yöntemleri ve sağlık turizmindeki küresel vizyonunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Tıp dünyası artık veriyi kullanarak "öngören" ve hastaya özel "kişiselleştirilmiş" hizmetler sunan bir yapıya evrilmiştir. Bizler de Sağlık Bakanlığı olarak, "Sağlıklı Türkiye Yüzyılı" vizyonu ile bu küresel dönüşümü tedavi teknolojileri ekosistemimizin merkezine aldık.

"Ulusal Genom Projesi" ile 12 bin biyolojik örnek toplayarak Ulusal Gen Bankamızın temellerini attık. Bugün Türkiye, hematolojik kanserlerde kişiselleştirilmiş

özel tedavinin zirvesi olan CAR-T Cell hücre tedavisini kamu bünyesinde tamamen yerli imkânlarla üretebilen ve başarıyla uygulayabilen bir ülkedir. Hâlihazırda 15 hastamıza CAR-T Cell hücre tedavisini başarıyla uyguladık. Bu tedaviyi üniversite hastanelerimizde de yaygınlaştırmak için YÖK ve ilgili üniversitelerimizle iş birliğimizi sürdürüyoruz. Şu an üç üniversitemizle ruhsatlandırma süreçlerinde son aşamaya gelmiş bulunuyoruz.

Yerli üretim sağlık teknolojilerimizi ve yenilikçi tedavi yöntemlerimizi tüm insanlığın yararına sunmak için ulusal ve uluslararası iş birliklerini geliştirmeye hazırız. Yerli üretim gücümüzü USHAŞ aracılığıyla küresel bir vizyona taşıyoruz. Üzerinde çalışmaya devam ettiğimiz "USHAŞ Medical" altyapısıyla yerli tıbbi cihaz, ilaç ve tanı kitlerimizi küresel pazarlara açıyoruz, "Health Türkiye" markamızla ülkemizin gücünü ve güvenilirliğini tüm dünyaya kanıtlıyoruz.

Ülkemizin büyük bir sağlık turizmi potansiyeline sahip olduğunu biliyoruz. Bu alanı sadece tedaviyle sınırlı görmüyor; rehabilitasyondan sağlıklı yaşama (wellness) kadar geniş bir esenlik perspektifiyle değerlendiriyoruz. USHAŞ bünyesinde veriye dayalı, izlenebilir ve güvenilir bir sağlık turizmi altyapısı oluşturuyor; kamu hastanelerimizi de sağlık turizmi sürecine daha güçlü biçimde dâhil ediyoruz.

Sağlıklı Türkiye Yüzyılı'nda sağlık sistemine dahil olacak gençler için nasıl bir gelecek perspektifi çiziyorsunuz?

Üniversitelerimiz ve tıp fakültelerimiz bu vizyonun merkezinde yer almaktadır. Ülkemizde eğitim veren 127 tıp fakültesindeki 129 bin 559 öğrencimiz ve yakın zamanda sağlık ordumuza katılan 16 bin 671 genç meslektaşımız, geleceğimizin teminatıdır. Birinci basamaktan Şehir Hastanelerimize uzanan bu devasa sistemde, gençlerimizin enerjisine ve zekâsına ihtiyacımız var. Kıymetli gençlerimize tavsiyem; Türkiye Yüzyılı'nın parlayan yıldızları olarak öğrenmekten ve idealizmden asla vazgeçmemeleridir. Çünkü bilim ucu bucağı olmayan bir okyanustur. Bugünün güncel bilgisi, yarın yerini yenisine bırakacaktır.

Sağlıkta yerli ve millî üretimi, dijital dönüşümü, koruyucu sağlık hizmetlerini ve güçlü altyapı yatırımlarını merkeze alan bir anlayışla yolumuza devam ediyoruz. Milletimizden aldığımız güçle, ilk günkü kararlılığımız ve inancımızla; Sağlıklı Türkiye Yüzyılı'nı, daha üretken, sürdürülebilir ve küresel ölçekte öncü bir yüzyıl hâline getirmek; gelecek nesillere kalıcı bir miras bırakmak için gece gündüz çalışmayı sürdüreceğiz. ■



Polifarma Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Vildan Kumrulu:

Ülke olarak etken maddeyi ve primer ambalajı üretmek zorundayız

Geleceğe yatırım yapmaya devam edeceklerini ifade eden Polifarma Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Vildan Kumrulu "Kader, cesur insanların yanında. Ülkeme olan inancım ve Polifarma'nın 40 yıllık köklü birikimi, eşsiz yeteneği ve güçlü duruşuyla; daha çok büyük projeleri hayata geçireceğimizi biliyorum" dedi.

Dünya Sağlık Örgütü'ne göre iyi işleyen bir sağlık sistemi, eğitilmiş ve motive sağlık çalışanlarına, iyi bakımlı bir altyapıya, güvenilir ilaç ve teknoloji tedarikine, uygun hizmet sunum yaklaşımlarına, yeterli finansmana ve bunların tümünün güçlü sağlık planları ve kanıta dayalı politikalarla ifade edilmesine dayanır diye ifade edilmektedir. Bu çerçevede ülkemizde alınan yolun azımsanamayacak boyutlarda olduğunu ifade eden Polifarma Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Vildan Kumrulu, bu durumun örneklerini pandemide gördüğümüzü belirtiyor.

Ülkemizde ilaç sanayinin önemi pandemide bir kez daha ortaya çıktı. Yaşanan süreçle ilgili düşüncelerinizi alabilir miyiz?

Ülkeler kapandığı zaman, yerli ilaç sanayinin ne kadar önemli olduğunu gördük, en az savunma sanayi kadar stratejik bir alan olduğunu gördük. Bir de asıl olan insanı yaşatmak olduğu bir ortamda yardımlaşmanın ne kadar önemli olduğunu gördük. Hasılı insan sağlığı için ilaç sektörü için ne denli önemli olduğu bir kez daha ortaya çıkmış oldu.

Bu açıdan bakıldığında sizin gelişim süreciniz

de oldukça önemli, Ar-Ge Merkezinizi geçen yıl hizmete açarak sektörde farklığınızı ortaya koyduğunuzu söyleyebilir miyiz?

Ülkemizde, alanında kapsam ve büyüklük olarak tek olan 'POLAR-GE' Merkezimizin açılışını 2025 Eylül ayında, Sağlık Bakanımız Sayın Prof. Dr. Kemal Memişoğlu yaptı. Kendisinin ilgi ve alakaları bizi mutlu etti, bu vesile ile kamuoyu önünde de teşekkür etmek isterim.

Merkezimizi geçtiğimiz yıl açtık ama temellerinin eskiye dayandığını söyleyebilirim. Yaptığımız çalışmalar ışığında, ülkemizin bu denli donanımlı bir Ar-Ge Merkezine ihtiyacının olduğunu gördük ve sektörde ilerleyebilmenin nasıl olabileceği hususunda önemli bir yol ayrımına geldik. Zaman içerisinde geliştire geliştire bugünlere getirdik.

Bugün, 70 kişilik bir ekiple 11.000 m² kapalı alanda çalışmalarımızı yürüttüğümüz Ar-Ge Merkezimizde hem formülasyon hem proses geliştirme hem de pilot üretimlerle GMP onayı alabileceğimiz çalışmalarını yürütüyoruz.

Sektörde ilerleme konusunda ifade ettiğiniz yol ayrımı ile ilgili detay alabilir miyiz?

İlaç sektöründe ilerleyebilmenin yolu etken madde-





yi üretebilmekten geçmektedir. Aksi takdirde yol alabilmeniz mümkün değil. Baktığımızda sayıları bir elin parmağını geçmeyen firmaların etken madde üretebildiğini görüyoruz. Ülkemizin ilaç üretimi teknolojisi açısından çok iyi noktada olmasına rağmen bu konuda gerekli ilerlemeyi sağlayamadığımızı söyleyebilirim. Biz bugün bu çerçevede projeler yürütüyoruz. Yaklaşık on yıldır nadir hastalıklar konusunda çalışmalarımıza devam ediyoruz. Etken maddeyi ürettikten sonra sektör için bir diğer önemli nokta ise primer ambalaj konusunda üretiminizin olmasıdır. Çünkü etken maddeyi üretseniz de onu ambalaj içerisine koyamazsanız bir anlam ifade etmez. Pandemi döneminde bunu yaşadık ama biz, ülkemizin de süreçte sorun yaşamaması için tüm imkanlarımızı seferber ettik. Ülkemiz söz konusu olduğu zaman gerekli özveriye göstermekten geri durmadık. Ülke ihtiyaçları için kaynaklarımızı, diğer ürünlerimizin üretimini durdurmadan seve seve kullandık. Kısaca ülke olarak etken maddeyi ve primer ambalajı üretmek zorundayız.

Bu çerçevede nadir hastalıklar ile ilgili hikayeniz başladı diyebilir miyiz?

Evet, yaptığımız araştırmalar sonrasında da SMA

ile ilgili çalışmalara başlamaya karar verdik. SMA projesine karar verdikten sonra ortaya koyduğumuz on yıllık çalışmanın yedi yılında etken maddenin sentezi ile ilgili çalışmalar yaptık. Laboratuvar ortamında sentezi gerçekleştirdikten ve etkin madde üretimi için alan kurduktan sonra GMP onayı aldık. Bugün, farklı nadir hastalıklara yönelik etkin madde ve bitmiş ilaç üretebiliyoruz; bu çok büyük bir gurur. Çünkü burada ülkemize ve toplumumuza hem ekonomik hem sosyal bir fayda yaratma söz konusu.

Bu çalışmaları yaparken ülke dışından bir yardım aldınız mı?

Her platformda söylüyorum çünkü biz, firmamızı kurarken de sonrasında da yabancı kaynaklardan ve hatta başka bir ülkelerden bir know-how almadık. Biz Polifarma olarak bilgi ve yeteneğimizi biliyorduk. Çok liyakatli ekibimiz vardı. Çok doğru bir modellemeye, dünyayı da bildiğimiz için şu anki mevcut üretim hattımızı kurduk.

Yabancı sermaye ye ayrı bir parantez açmak ister misiniz?

Yabancı sermayeyi ikiye ayırmak lazım. Birincisi bizim gibi bu işle işle iştigal eden firmalar var bir diğeri ise



para kazanıldığı dönemlerde bu işe yatırım yapan fonlar var ve zamanı geldiğinde geldikleri gibi gidiyorlar. Biz bu ortamda kendi imkanlarımızla ilerlemeyi tercih ettik. Ama her zaman yabancı firmaların ülkemize girme konusunda çok istekli olduğunu söyleyebilirim. Bu ortamda yerli firmalarımızın varlığı oldukça önemlidir.

Yabancı firmaların ülkemizde istediklerini bulamadığı yönünde söylemlerine tanık olduk. Özellikle ilaç fiyatlandırma sistemi ile ilgili eleştirileri var.

Yabancı firmaların ülkemizde büyük kazançlar elde ettiklerini gözlemledim. Özellikle bizim gibi yerli firmaların olmadığı ortamlarda kazançları katbekat fazlaydı. Hiçbir üretim yapmadan yurtdışından getirerek önemli kazançlar elde ettiler. O nedenle Türkiye pazarından memnun olmadıkları düşüncesine katılmıyorum. Bu firmaların kazanmadan bu ihalelere girdiğini düşünmek anlamsızdır. Ancak her şeyden önce insan sağlığı ile uğraştığımızı unutmamamız gerekir. Elbette ticari bir yanımız var ama insan olmamızın gereklerini de yerine getirmemiz gerekiyor.

Diğer taraftan Türkiye sadece Türkiye’den ibaret değildir. Türkiye istikrarlı bir ülke olarak bölgede sektöre merkez olabilme özelliklerine sahiptir. Bu çerçevede de uluslararası firmalar ülkemizde konumlanıp buradan yakın çevremize ve Asya’ya ulaşım sağlıyorlar.

Primer ambalaj konusunda söylemlerinizden o alanda da yatırım yapma isteğinizin olduğunu anlıyoruz. Bu yönde bir çalışmanız var mı?

Flakon, ampul (primer ambalaj) üretimi uzun vadede hedefimizde. Fakat ilk aşama etkin madde üretimi için yatırımlarımızı tamamlamak ki zaten SMA etkin maddesi olan Nusinersen üretimi ile ilk temeli attık. Bu konuda önce ülkem sonra da çalışanlarımızın sorumluluğu düşüncesi ile hareket ediyoruz. Polifarma olarak yerleşen Ar-Ge gücümüz ve milli üretim odağımızla, Türkiye’nin ilaçta tam bağımsızlığı için çalışmaya kararlılıkla devam edeceğiz.

Devlet bu konuda destekler veremez mi?

Devletimiz SMA ile ilgili çalışmalarda da gerekli desteği verdi. Hamle programı desteği de zaten bunun göstergesi. Yani devlet bunun çok farkında; dolayısıyla çok ciddi teşvikleri oluyor.

Bu konuda yeterli insan kaynağına sahip miyiz?

Bu konuda oldukça iyi bir noktadayız. Bir dönem alanımızda beyin göçü verdik ama şimdi geri dönüşlerin olduğunu gözlemliyoruz. Biz de Polifarma kültürü ile insan yetiştirmenin önemli olduğunu düşünüyor ve bu çerçevede çalışmalar yapıyoruz. Üniversite öğrencilerini destekliyoruz; üniversite-sanayi iş birliklerini çok önemsiyor ve gerçekleştiriyoruz. Bizimle çalışmaya başladıktan sonrada kurum içi eğitim çalışmalar ve gerekli yönlendirmelerle farklı eğitimler almasını ve kendisini geliştirmesini destekliyoruz.

“Kader, cesur insanların yanında.” Ülkeme olan inancım ve Polifarma’nın 40 yıllık köklü birikimi, eşsiz yeteneği ve güçlü duruşuyla; daha çok büyük projeleri hayata geçireceğimizi biliyorum. ■



AXA SİGORTA



KOÇ HEALTHCARE

AXA Dijital Sağlık Sigortası ile Tanışın, Uzaktan Dijital Muayene Kolaylığını Yaşayın

Koç Healthcare iş birliğiyle geliştirilen AXA Dijital Sağlık Sigortası; Amerikan Hastanesi ve Koç Üniversitesi Hastanesi doktorlarıyla 6 farklı branşta randevulu online muayene imkanı sunuyor. Sağlığınızı her an her yerden ulaşabileceğiniz dijital çözümlerle güvence altına alın, yatarak tedavilerde anlaşmalı hastanelerde limitsiz teminatın avantajını yaşayın.

- Dahiliye
- Dermatoloji
- Göğüs Hastalıkları
- Kardiyoloji
- Kulak Burun Boğaz
- Pediatri



Yeni ve mevcut tüm poliçelerde;
çeşitli network seçenekleriyle.

Detaylı bilgi ve hızlı teklif
almak için web sitemizi
ziyaret edebilirsiniz.



axasigorta.com.tr • AXA Sigorta A.Ş. Acenteleri

İstanbul Medikal ve Sağlık Ürünleri Tic. A.Ş Yönetim Kurulu Başkanı Sinem Torun:

Sağlık alanında güven bir tercih değil zorunluluktur

Yara bakım ürünlerine yaptığı yatırım ve insan odaklı çalışmalarıyla sağlık sektöründe marka olmayı başaran İstanbul Medikal, Türkiye Yüzyılına uygun kendini geleceğe hazırlıyor. Sürdürülebilir ürünler geliştirerek sağlık sektörüne katkı sunduklarını vurgulayan İstanbul Medikal ve Sağlık Ürünleri Tic. A.Ş Yönetim Kurulu Başkanı Sinem Torun, sağlık alanında gerçek başarının yalnızca ticari sonuçlarla değil, topluma bırakılan kalıcı değerle ölçüldüğünü değinerek sorularımızı yanıtladı.

Sağlık Bakanı ile yaptığımız görüşme de Türkiye Yüzyılına değindiler. Konu ile ilgili düşüncelerinizi alabilir miyiz?

Sayın Sağlık Bakanı'nın da ifade ettiği 'Türkiye Yüzyılı' vizyonunu, sağlık alanında yerli üretimin, teknolojik dönüşümün ve yüksek katma değerli sağlık yatırımlarının ön plana çıktığı yeni bir dönem olarak değerlendiriyorum. Sağlık, bir ülkenin kalkınmasının en stratejik alanlarından biridir ve bu alanda atılan her adım, geleceğe yapılan bir yatırım niteliği taşır.

Son yıllarda sağlık altyapısı, şehir hastaneleri, dijital sağlık uygulamaları ve sağlık turizmi alanlarında önemli gelişmeler yaşandı. Bundan sonraki süreçte ise yerli üretimin güçlenmesi, Ar-Ge yatırımlarının artırılması, medikal teknolojilerde dışa bağımlılığın azaltılması ve inovatif ürünlerin geliştirilmesi büyük önem taşıyor. Biz de İstanbul Medikal olarak bu vizyonun bir parçası olmayı önemsiyoruz. Özellikle yara bakım ürünleri ve medikal çözümler alanında kaliteli, yenilikçi ve sürdürülebilir ürünler geliştirerek hem ülkemizin sağlık sistemine katkı sunmayı hem de uluslararası pazarlarda Türkiye'yi başarıyla temsil etmeyi hedefliyoruz.

Türkiye Yüzyılı'nı, kamu, özel sektör, üniversiteler ve sağlık profesyonellerinin ortak akıl ve iş birliğiyle şekillenecek bir gelişim süreci olarak görüyoruz. İnaniyorum ki bilim, teknoloji, üretim ve insan odaklı sağlık hizmetleriyle desteklenen bu vizyon, Türkiye'yi bölgesel bir sağlık üssü olmanın ötesine taşıyarak küresel ölçekte güçlü bir oyuncu haline getirecektir. Biz de bu hedef doğrultusunda üretmeye, yatırıma yapmaya ve ülkemize değer katmaya devam edeceğiz.

Türkiye'nin yara bakım ürünleri pazarında geldiği noktayı aktarır mısınız?

Türkiye, yara bakım ürünleri pazarında son yıllarda önemli bir gelişim süreci yaşıyor. Sağlık hizmetlerine erişimin artması, kronik hastalıkların ve yaşlı nüfusun çoğalmasıyla birlikte modern yara bakım ürünlerine olan ihtiyaç da her geçen gün yükseliyor. Bu gelişme, sektörün hem teknolojik hem de ticari açıdan büyümesini destekleyen önemli bir dinamik oluşturuyor.

Geçmişte ağırlıklı olarak ithal ürünlerin hâkim olduğu pazarda, bugün yerli üreticilerin de Ar-Ge yatırımlarıyla daha güçlü bir konuma geldiğini görüyoruz. Özellikle ileri yara bakım ürünleri, enfeksiyon kontrolü sağlayan çözümler ve biyoteknoloji destekli ürünler konusunda önemli yatırımlar yapılıyor. Bu durum, hem sağlık hizmetlerinin kalitesine katkı sağlıyor hem de ülkemizin sağlık teknolojileri alanındaki rekabet gücünü artırıyor.

Bununla birlikte, yara bakımında doğru ürün seçimi ve bilimsel yaklaşımların yaygınlaştırılması büyük önem taşıyor. Sağlık profesyonellerinin eğitimlerinin desteklenmesi, güncel tedavi protokollerinin benimsenmesi ve multidisipliner yara bakım merkezlerinin yaygınlaşması, sektörün gelişimini hızlandıracaktır.

Önümüzdeki dönemde Türkiye'nin yalnızca iç pazarın ihtiyaçlarını karşılayan değil, aynı zamanda yüksek katma değerli yara bakım ürünlerini ihraç eden güçlü bir üretim merkezi olma potansiyeline sahip olduğuna inanıyorum. Kamu, üniversite ve özel sektör iş birliğinin güçlenmesi, Ar-Ge yatırımlarının artırılması ve yerli üretimin teşvik edilmesiyle bu hedefe ulaşmak mümkündür. İstanbul Medikal olarak biz de bu dönüşümün bir parçası olmayı, yenilikçi ve kaliteli ürünlerle hem ülkemize hem de uluslararası pazarlara değer katmayı hedefliyoruz.

İstanbul Medikal olarak sosyal sorumluluk projelerinizle ilgili bilgi verir misiniz?

İstanbul Medikal olarak, sağlığa katkı sağlamanın yalnızca ürün sunmakla sınırlı olmadığına inanıyoruz. Topluma değer katmayı, faaliyetlerimizin ayrılmaz bir parçası olarak görüyor ve sosyal sorumluluk projelerini kurumsal kültürümüzün önemli bir unsuru olarak benimsiyoruz.

Bu kapsamda; sağlık çalışanlarının mesleki gelişimini destekleyen eğitim programları, yara bakımı konusunda farkındalık çalışmaları, bilimsel toplantılar ve seminerler



düzenleyerek sağlık hizmetlerinin niteliğine katkı sunmayı hedefliyoruz. Bilginin paylaşılmasının, kaliteli sağlık hizmetinin temel taşlarından biri olduğuna inanıyoruz. Bunun yanı sıra, ihtiyaç sahibi bireylerin sağlık ürünlerine erişimini kolaylaştırmaya yönelik destek çalışmalarında yer alıyor, kamu kurumları, sağlık kuruluşları ve sivil toplum örgütleriyle iş birlikleri geliştiriyoruz. Özellikle dezavantajlı grupların yaşam kalitesini artıracak projelerde yer almak bizim için büyük bir sorumluluk taşıyor. Kadın girişimciliğinin ve gençlerin sağlık sektöründeki inovatif fikirlerinin desteklenmesini de sosyal sorumluluğun önemli bir boyutu olarak görüyoruz. Bu nedenle bilgi paylaşımını teşvik eden platformlarda yer alıyor, sektörün geleceğine katkı sağlayacak iş birliklerini destekliyoruz. Önümüzdeki dönemde de sosyal sorumluluk anlayışımızı daha da güçlendirerek; sürdürülebilir, eğitime ve toplumsal faydaya odaklanan projeler üretmeye devam edeceğiz. Çünkü inanıyoruz ki sağlık alanında gerçek başarı, yalnızca ticari sonuçlarla değil, topluma bırakılan kalıcı değerle ölçülür.

Sağlık alanında marka ve güvenilir olmanın önemi bilinmektedir. İstanbul Medikal olarak bu alanda marka değerinizle ilgili bilgi verir misiniz?

Sağlık sektöründe marka olmak, uzun yıllar boyunca güven inşa etmekle mümkündür. Biz İstanbul Medikal

olarak marka değerimizi yalnızca sunduğumuz ürün ve hizmetlerle değil; etik çalışma anlayışımız, kalite standartlarımız ve hasta ile sağlık profesyonellerine karşı duyduğumuz sorumluluk bilinciyle oluşturduk. Bizim için marka olmak, insanların ihtiyaç duyduklarında tereddüt etmeden güvenebilecekleri bir kurum olabilmektir.

Sağlık alanında güven, bir tercih değil, temel bir zorunluluktur. Bu nedenle tüm süreçlerimizde kaliteyi, şeffaflığı ve sürdürülebilir hizmet anlayışını ön planda tutuyoruz. Teknolojik gelişmeleri yakından takip ederek yenilikçi çözümleri hizmetlerimize entegre ediyor, aynı zamanda insan odaklı yaklaşımımızdan hiçbir zaman ödün vermiyoruz. İstanbul Medikal'in bugün ulaştığı noktada en büyük gücü, yıllar içinde oluşturduğu güven ilişkisi ve paydaşlarımızla kurduğu güçlü iş birlikleridir. Sağlık profesyonellerimizin, iş ortaklarımızın ve hastalarımızın bize duyduğu güven, en değerli sermayemizdir. Bu güveni korumak ve her geçen gün daha da güçlendirmek için sürekli kendimizi geliştiriyor, kalite standartlarımızı yükseltiyor ve sektörümüze değer katacak yatırımlar yapmaya devam ediyoruz.

Biz, marka değerinin reklamla değil; tutarlılıkla, kaliteyle ve verilen sözün arkasında durmakla oluştuğuna inanıyoruz. İstanbul Medikal olarak bundan sonra da güveni

merkeze alan hizmet anlayışımızla hem ülkemizde hem de uluslararası platformlarda örnek gösterilen bir sağlık markası olma hedefiyle çalışmalarımızı sürdüreceğiz.

Yabancı yatırımcıların Türkiye pazarına ilgisiyle ilgili gözlemlerinizi aktarır mısınız?

Son yıllarda yabancı yatırımcıların Türkiye sağlık sektörüne olan ilgisinin devam ettiğini gözlemliyoruz. Bunun en önemli nedenleri arasında Türkiye'nin stratejik coğrafi konumu, güçlü sağlık altyapısı, nitelikli insan kaynağı ve üretim kapasitesi yer alıyor. Özellikle medikal ürünler, sağlık teknolojileri ve sağlık turizmi alanlarında ülkemiz, bölgesel bir merkez olma potansiyelini her geçen gün daha fazla ortaya koyuyor. Yabancı yatırımcılar artık yalnızca iç pazarı değil, Türkiye'yi çevre coğrafyalara açılan stratejik bir üretim ve ihracat üssü olarak da değerlendiriyor. Avrupa, Orta Doğu, Orta Asya ve Kuzey Afrika pazarlarına erişim avantajı, Türkiye'yi uluslararası yatırımcılar açısından cazip kılan önemli unsurlardan biri. Elbette yatırım kararlarında öngörülebilirlik, sürdürülebilir ekonomi, güçlü mevzuat yapısı ve yatırım süreçlerinin etkinliği büyük önem taşıyor. Bu alanlarda atılacak her olumlu adımın uluslararası yatırımcı güvenini daha da artıracığına inanıyorum.

İstanbul Medikal olarak biz de yabancı iş ortaklarımızla yaptığımız görüşmelerde, Türk sağlık sektörüne ve yerli üretim kapasitesine duyulan ilginin arttığını görüyoruz. Özellikle kalite standartlarına uygun üretim yapan, Ar-Ge'ye yatırım yapan ve uluslararası sertifikasyon süreçlerini başarıyla tamamlayan firmaların küresel pazarda daha fazla öne çıktığını gözlemliyoruz.

Önümüzdeki dönemde Türkiye'nin yüksek katma değerli sağlık ürünleri geliştiren, inovasyona yatırım yapan ve uluslararası iş birliklerini artıran bir ülke olarak yabancı yatırımcılar için cazibesini daha da güçlendireceğine inanıyorum. Biz de İstanbul Medikal olarak bu sürece katkı sağlayacak yatırımlarımızı ve uluslararası iş birliklerimizi kararlılıkla sürdürmeye devam edeceğiz.

Yara bakım ürünlerinde merdiven altı ürünlerin insan sağlığına verdiği zararları aktarır mısınız?

Yara bakım ürünleri, doğrudan insan sağlığını etkileyen ve tedavi sürecinin başarisında kritik rol oynayan tıbbi ürünlerdir. Bu nedenle kalite standartlarına uygun üretilmeyen, gerekli test ve denetimlerden geçmeyen, halk arasında 'merdiven altı' olarak ifade edilen ürünler ciddi sağlık riskleri oluşturabilir. Steril olmayan veya uluslararası kalite standartlarını karşılamayan ürünler; enfeksiyon riskinin artmasına, yaranın geç iyileşmesine, doku hasarına ve tedavi sürecinin uzamasına neden olabilir. Özellikle diyabetik ayak yaraları, bası yaraları ve kronik yaralar gibi hassas vakalarda kullanılan ürünlerin güvenilirliği, hastanın sağlığı açısından hayati önem taşımaktadır.



Bu nedenle sağlık profesyonellerinin ve hastaların, ruhsatlı, izlenebilir ve kalite belgelerine sahip ürünleri tercih etmesi büyük önem taşımaktadır. Tıbbi ürünlerde düşük maliyet hiçbir zaman kalite ve güvenliğin önüne geçmemelidir. Çünkü yanlış ürün seçiminin oluşturacağı sağlık sorunları, hem hasta açısından hem de sağlık sistemi açısından çok daha büyük maliyetlere yol açabilmektedir.

İstanbul Medikal olarak üretim ve tedarik süreçlerimizde uluslararası kalite standartlarını esas alıyor, hasta güvenliğini her zaman önceliğimiz olarak görüyoruz. Bizim anlayışımıza göre yara bakımında başarı yalnızca doğru tedaviyle değil, aynı zamanda güvenilir ve bilimsel olarak kanıtlanmış ürünlerin kullanılmasıyla mümkündür. Sağlık sektöründe kalite, bir tercih değil; vazgeçilmez bir sorumluluktur.

Türkiye'de ve Dünyada nadir hastalık kabul edilen Epidermolizis Bülloza halk dilinde kelebek hastalığı dediğimiz hastalıktan biraz bahsedebilir misiniz?

Halk arasında 'kelebek hastalığı' olarak bilinen Epidermolizis Bülloza (EB), nadir görülen genetik bir hastalık olmasına rağmen, hastaların yaşam kalitesini derinden etkileyen ve özel bakım gerektiren önemli bir sağlık sorunudur. EB olarak adlandırdığımız bu hastalık deride ve mukozada bül (içi su dolu kabarcıklar-yanıkta da görüldüğü gibi) gelişimi olan bir hastalıktır. Genellikle büller bu bölgelerin maruz kaldığı bası ya da çarpma gibi benzeri olayların yaşanması ile gelişir. Epidermolizis bülloza genetik bir hastalıktır, genetik bağ dokusu bozukluğudur. Bilinen 30 dan fazla varyantı ile EB tipine göre çok çeşitli şiddetlerde ortaya çıkar.3 ana tip ise simplex (basit),distrofik (kusur bırakan), jonksiyonel (derinin bileşke yerinde) Türkiye'de bu hastalığın görülme sıklığının birçok ülkeyle benzer düzeylerde olduğu değerlendirilmekle birlikte, akraba evliliklerinin daha yaygın olduğu toplumlarda bazı kalıtsal hastalıkların daha sık görülebilmesi nedeniyle erken tanı, genetik danışmanlık ve hasta takibi büyük önem taşımaktadır. Dünyada yılda yaklaşık 200 çocuk EB ile doğmaktadır. Cinsel ve etnik grup ayrımı

yapmaz, kalıtsaldır fakat ebeveynler taşıyıcı olduklarını bilemeyebilirler. Bulaşıcı değildir.

Son yıllarda ülkemizde kelebek hastalığına yönelik farkındalığın artması, multidisipliner hasta takip merkezlerinin gelişmesi ve yara bakımına ilişkin bilgi birikiminin güçlenmesi sevindirici bir gelişmedir. Bununla birlikte, Avrupa ve gelişmiş ülkelerde olduğu gibi hasta kayıt sistemlerinin güçlendirilmesi, uzman merkezlerin yaygınlaştırılması, bilimsel araştırmaların desteklenmesi ve yenilikçi tedavilere erişimin artırılması, bu alandaki gelişimin sürdürülebilirliği açısından büyük önem taşımaktadır.

Kelebek hastalarının günlük yaşamında en kritik konulardan biri yara bakımının doğru ve düzenli şekilde yapılmasıdır. Kullanılan pansuman malzemeleri ve yara bakım ürünlerinin kalitesi, hastaların enfeksiyon riskinin azaltılması, ağrının kontrol altına alınması ve yaşam konforunun artırılmasında belirleyici rol oynar. Bu nedenle bu alandaki teknolojik gelişmeler ve yenilikçi ürünler, hastalar için sadece bir tedavi desteği değil, aynı zamanda yaşam kalitesini artıran önemli çözümler sunmaktadır.

İstanbul Medikal olarak biz de yara bakım alanındaki bilgi birikimimizi geliştirmeyi, sağlık profesyonellerini desteklemeyi ve uluslararası standartlara uygun ürünlerle nadir hastalıkların yönetimine katkı sağlamayı önemli bir sorumluluk olarak görüyoruz. İnaniyoruz ki kamu, akademi, sivil toplum kuruluşları ve özel sektörün ortak çalışmaları sayesinde hem hasta farkındalığı hem de tedavi olanakları önümüzdeki yıllarda çok daha ileri bir seviyeye ulaşacaktır.

Sağlık alanındaki bir yatırımcı olarak kamudan beklediğiniz destekleri aktarır mısınız?

Sağlık sektörü, yalnızca ekonomik büyümenin değil, aynı zamanda toplumsal refahın da temel yapı taşlarından biridir. Bu nedenle sağlık alanına yapılan her yatırımın uzun vadeli bir değer oluşturduğuna inanıyorum. Kamudan en büyük beklentimiz ise, yatırımcıların önünü açan, öngörülebilir ve sürdürülebilir bir ekosistemin güçlendirilmesidir. Özellikle yatırım ve ruhsat süreçlerinin daha hızlı ve etkin ilerlemesi, yenilikçi sağlık projelerinin desteklenmesi ve dijital sağlık teknolojilerine yönelik teşviklerin artırılması sektörün gelişimine önemli katkı sağlayacaktır. Bunun yanında Ar-Ge faaliyetlerini destekleyen mekanizmaların güçlendirilmesi, üniversite-sanayi iş birliklerinin teşvik edilmesi ve nitelikli insan kaynağının yetiştirilmesine yönelik projelerin artırılması da büyük önem taşıyor.

Kadın girişimciler açısından ise finansmana erişimi kolaylaştıran destek programları, mentorluk ağları ve yatırım teşvikleri, sektörde daha fazla kadının liderlik üstlenmesine katkı sağlayacaktır. Kadınların sağlık alanındaki girişimlerinin desteklenmesi, yalnızca girişimcilik ekosistemini değil, sağlık hizmetlerinin niteliğini ve çeşitliliğini de olumlu yönde etkileyecektir. Kamu ve özel sektörün ortak bir viz-



yonla hareket ettiği, inovasyonu teşvik eden ve yatırımcının önünü görebildiği bir yapı oluşturulduğunda, Türkiye'nin sağlık alanında bölgesel ve küresel ölçekte çok daha güçlü bir konuma ulaşacağına inanıyorum. Biz yatırımcılar da bu dönüşümün bir parçası olmaktan, ülkemize değer katacak projeler üretmekten büyük bir sorumluluk ve heyecan duyuyoruz.

Sağlık sektöründe kadın girişimci olmanın önemini ve avantajlarını aktarır mısınız?

Sağlık sektöründe kadın girişimci olmak benim için yalnızca bir işletme kurmak değil; insanların yaşamına dokunan, güven oluşturan ve topluma değer katan bir yolculuk. Kadınların sağlık alanındaki duyarlılığı, empati gücü ve çözüm odaklı yaklaşımı, bu sektörde önemli bir fark yaratıyor. Aynı zamanda kadın girişimciler olarak sadece ekonomik değer üretmiyor, yeni istihdam alanları oluşturuyor ve gelecek nesillere ilham veren rol modeller haline geliyoruz. Sağlık sektörü sürekli gelişen, yeniliklere açık ve insan odaklı bir alan. Bu nedenle kadınların liderliğinde geliştirilen dijital sağlık çözümleri, koruyucu sağlık hizmetleri ve hasta deneyimini iyileştiren uygulamalar her geçen gün daha fazla önem kazanıyor. Bugün kadın girişimciler için finansman, eğitim ve mentorluk gibi destek mekanizmalarının da artması, cesaret veren bir gelişme.

Ben, sağlık alanında girişimciliğin yalnızca ticari bir faaliyet değil, aynı zamanda topluma karşı bir sorumluluk olduğuna inanıyorum. Attığımız her adımın insanların yaşam kalitesine katkı sunması en büyük motivasyonumuz. Kadınların bilgi, cesaret ve kararlılıkla sağlık sektöründe çok daha güçlü başarımlara imza atacağına yürekten inanıyorum. ■

Yeditepe Üniversitesi Kurucu ve Onursal Başkanı Bedrettin Dalan:

Sağlıkta Geleceğin İhtiyacı: Nitelikli Eğitim ve Araştırma

Farklı disiplinlerde yürüttüğü nitelikli eğitim ve araştırma faaliyetleriyle öne çıkan Yeditepe Üniversitesi, sağlık alanındaki uluslararası başarılarıyla da dikkat çekiyor. Kâr amacı gütmeyen hem hastanede hem de üniversitede önemli çalışmalara imza attıklarını belirten Yeditepe Üniversitesi Kurucu ve Onursal Başkanı Bedrettin Dalan, mezun olan öğrencilerin dünya standartlarında bir yetkinliğe ve donanıma sahip olduğunu vurguladı.

Yeditepe Üniversitesi olarak sağlık alanında yaptığınız çalışmaları aktarır mısınız?

Üniversitemiz Tıp, Diş Hekimliği, Eczacılık ve Sağlık Bilimleri fakültelerinde sağlık eğitimi veriyor. Üniversitemize bağlı Koşuyolu ve Kozyatağı'nda olmak üzere iki büyük hastanemiz ve Bağdat Caddesi'nde Diş hastanemiz bulunuyor. Genetik Hastalıklar, Göz Merkezi, Geleneksel ve Tamamlayıcı Tıp, Doku Tipleme Laboratuvarı gibi birimlerimiz de sağlık alanında hizmet veriyor. Bu hastanelerde ve merkezlerde sağlık hizmetimiz devam ederken öğrencilerimiz de buralarda stajlarını tamamlıyor. Koşulları yerine getiren mezunlarımız hastanelerimizde görev alıyor. Dolayısıyla sağlık alanının her noktasında eğitim veriyor ve bu hizmetin devamlılığı için gereken neyse yapıyoruz. Onun ötesinde mühendislik fakültemiz sağlık alanındaki araştırmalarına ağırlık verirken Genetik ve Biyomühendislik Bölümümüz bu alanda çalışmalarını sürdürüyor. Tüm sağlık birimlerimizi koordineli bir şekilde çalıştırarak hem hastalıkların iyileştirilmesi için araştırmalar yapıyoruz hem de bu alanda en iyi vakıf üniversitelerinden biri olduğumuzu ortaya koyuyoruz.

Öğrencilerin sağlık alanına ilgisi nasıl?

Öğrencilerin sağlık bölümlerine ilgisinin her geçen

yıl arttığını görüyorum. Bu bölümler gençler tarafından yalnızca saygın meslekler olarak değil, aynı zamanda insanlığa doğrudan katkı sunabilecekleri alanlar olarak da görülüyor. Sağlık sektörü, teknolojik gelişmeler ve bilimsel araştırmalarla sürekli büyüyen ve dönüşen





bir yapıya sahip. Gençler de bu dönüşümün bir parçası olmak, bilime katkı sunmak ve uluslararası düzeyde kariyer yapmak istiyor. Biz de Yeditepe Üniversitesi olarak güçlü akademik kadromuz, uygulama olanaklarımız ve araştırma altyapımızla öğrencilerimizin bu ilgisini en iyi şekilde karşılamaya devam ediyoruz.

Bugün sağlık alanında yetişmiş nitelikli insan gücüne duyulan ihtiyaç her zamankinden daha fazla. Gençlerimizin bu alanlara yönelmesini ülkemizin geleceği açısından son derece değerli buluyorum.

Son yıllarda Cumhurbaşkanlığı da üniversite mezunlarının yurt dışına çıktığına, beyin göçünü tersine çevirmemiz gerektiğine vurgu yapıyor...

Bugün Türkiye'deki üniversiteler geçmişe kıyasla çok daha güçlü bir akademik altyapıya sahip. Üniversitelerimizden mezun olan gençlerimiz de bilgi, donanım ve yetkinlik açısından uluslararası düzeyde rekabet edebilecek niteliklere sahip olarak yetişiyor. Bu nedenle yurt dışında başarılı olan gençlerimiz, aslında ülkemizin yetiştirdiği değerli insan kaynağının bir göstergesidir.

Ancak beyin göçü yalnızca eğitimle veya bilimsel yeterlilikle açıklanabilecek bir konu değildir. Gençlerin kariyer olanakları, araştırma ve çalışma ortamları, ekonomik koşullar, yaşam standartları ve gelecek beklentileri gibi birçok unsur bu kararda etkili olabilmektedir. Dolayısıyla bu sürecin tersine çevrilmesi de çok boyutlu politikalar ve uzun vadeli çalışmalar gerektirir.

Türkiye ikinci yüzyıl hazırlıkları yapıyor. Bir

eğitim kurumu olarak sizin hedefleriniz nelerdir?

Türkiye, Cumhuriyetimizin ikinci yüzyılına hazırlanırken en büyük gücünü yine eğitimden, bilimden ve nitelikli insan kaynağından alacaktır. Biz de bu hedefe yönelik adımlarımızı eğitim ve sağlık alanında atıyoruz. Bir eğitim kurumu olarak temel hedefimiz; yalnızca diploma veren değil, bilgi üreten, araştıran, sorgulayan, dünyayla rekabet edebilen ve geleceği tasarlayan bireyler yetiştirmektir.

Bugün Yeditepe Üniversitesi mezunları Türkiye'de ve dünyanın farklı ülkelerinde önemli görevler üstleniyor, kendi alanlarında başarı hikâyeleri yazıyor. Bu





da üniversitemizin yıllar içinde oluşturduğu akademik kalite ve eğitim anlayışının bir sonucudur.

Bizim için en büyük başarı, mezunlarımızın yalnızca iş bulabilmesi değil; bilimde, teknolojide, girişimcilikte, sanatta ve toplum yaşamında değer üreten bireyler olarak öne çıkmalarıdır. Yeditepe Üniversitesi olarak gençlerimize potansiyellerini en üst düzeyde gerçekleştirebilecekleri bir eğitim ve gelişim ortamı sunmaya, onları Türkiye'nin ve dünyanın geleceğinde söz sahibi olacak bireyler olarak yetiştirmeye devam edeceğiz.

Dünyada yapay zekâ ön plana çıkmaya başladı. Bu alanda çalışmalar yapıyor musunuz?

Yapay zekâ da üniversitemizin araştırma ve geliştirme faaliyetlerinde öncelik verdiği alanlardan biri. Üretilen fikrin hayata geçirilmesi için Teknopark İstanbul bünyesinde Girişim Stüdyosu, Bilişim ve Yapay Zekâ Uygulama ve Araştırma Merkezi ile Karbon Çözümleri Laboratuvarı olmak üzere üç ayrı birimi hayata geçirdik. Yeditepe Üniversitesi Teknoloji Merkez Üssü olarak adlandırdığımız bu merkezde Almanya'nın en büyük araştırma kuruluşlarından biri olan ve dünyada da çalışmalarıyla önemli bir yer edinmiş Fraunhofer Enstitüsü ve IIB ile yapay zekâ alanında ulusal ve uluslararası çok sayıda teknoloji projesini yürütmeyi hedefliyoruz. Fikirden, ürüne kadar yapay zekâ alanındaki tüm süreçleri desteklemeyi amaçlıyoruz. Buradaki

iş birliği sadece Yeditepe Üniversitesi için değil, aynı zamanda Türkiye için de önemli bir iş birliği.

Yeditepe Üniversite Hastaneleri kurdunuz, hastanelere bölge halkının ilgisini aktarır mısınız?

Yalnızca bölge halkının değil, Türkiye ve dünya genelinden hastaların hastanemize ilgisi her geçen yıl artıyor. Gerek sağlık hizmetlerinin kalitesi gerekse hasta memnuniyeti açısından önemli bir güven oluşturduğu-



muza görüyoruz. Bu konuda yaptırdığımız araştırmalarda Yeditepe Üniversitesi Hastanesi'nin en güvenilir sağlık kurumları arasında yer aldığı görüldü. Halk zaten sağlık konusunda güvenilirlik istiyor, en çok buna dikkat ediyor ve biz hastanemizde kâr gayesi içinde değiliz. Bize gelen hastalarımız; yalnızca gerekli tetkikleri içeren, kapsamlı ve zamanında yapılan tedavilerden yüksek memnuniyet duyuyorlar.

Türkiye'de vakıf üniversitelerinin geldiği noktayı özetler misiniz?

Türkiye'de artık çok iyi üniversitelerimiz var. Fakat her yerde aynı nitelikte, kapsamda ve misyonda eğitim verilemediğini de biliyoruz. Tüm ülkenin refahı ve gelişimi için; Türkiye'de üniversiteler konusunda bir standart oluşturulmalı; yükseköğretimde kalite standardı güçlendirilmeli ve bu mutlaka korunmalı.

YÖK Başkanı eski lise mezunlarının daha nitelikli olduğuna vurgu yapmıştı.

Üniversite mezunu olmak artık herkes için neredeyse zorunluluk haline geldi. Ancak ara kademe çalışanlara da çok fazla ihtiyaç duyuluyor. Bu alandaki ihtiyacın karşılanması için çok yönlü çalışmalar yapılması yerinde olacaktır.

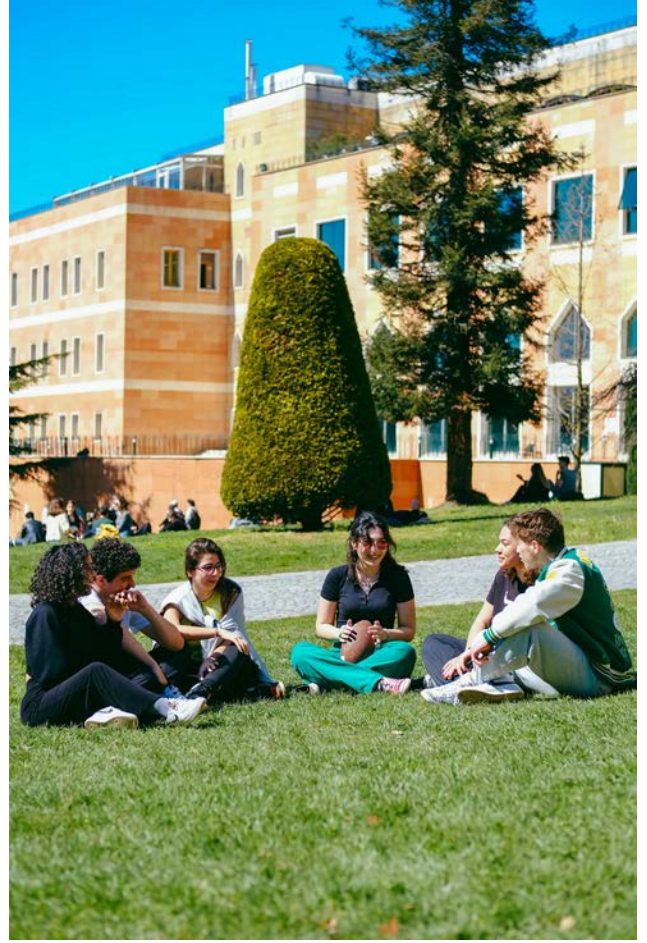
Yeditepe Üniversite diplomalarının ABD'de geçerliliği bulunuyor mu?

Yeditepe Üniversitesi Dış Hekimliği Fakültesi, ABD merkezli Dış Hekimliği Eğitim Programları Akreditasyon Komisyonu (CODA) tarafından akredite edildi. Bu akreditasyon Avrupa'da ilk, dünyada ikinci kez bir üniversiteye verildi. Yeditepe'den mezun olanlar ABD'de dış hekimliği mezunlarıyla aynı hak ve ayrıcalıklara sahipler. Bu alanda öncü bir üniversiteyiz.

Yeditepe Üniversitesi olarak sağlık alanında araştırmalar da yapıldığına değindiniz. Bu noktada yapılan çalışmaları aktarır mısınız?

Sağlık alanındaki araştırmalarımız hız kesmeden devam ediyor. En son gerçekleştirilen buluşlarımızdan biri Yeditepe Üniversitesi Genetik ve Biyomühendislik Bölümümüze ait. Bölümümüz akademisyenleri, Prof. Dr. Fikretin Şahin öncülüğünde mikroplara karşı kalın oluşturan bir yüzey kaplama geliştirdi. Bu kaplama insan sağlığına zarar vermeden mikropları etkisiz hale getiriyor. Evde, toplu taşımada veya ofislerde de kullanılabiliyor. Bunun gibi çokça örneğimiz var ve sağlık konusundaki araştırmalarımıza her yıl bir yenisi ekleniyor.

Yeditepe Üniversitesi bu yıl Türkiye'de ilk kez; Avrupa'nın en büyük akademik organizasyonlarından biri olan Avrupa Üniversiteler Birliği (EUA) Genel Kurulu'na ev sahipliği yaptı. Yapılan konfe-



ransla ilgili değerlendirme alabilir miyiz?

Avrupa'daki yaklaşık 900 üniversiteyi temsil eden ve yükseköğretimde stratejik kararların şekillendiği en önemli platformlardan biri kabul edilen Avrupa Üniversiteler Birliği'nin yıllık konferansını Türkiye'de ilk kez Nisan ayında Yeditepe Üniversitesi'nde gerçekleştirdik. Buraya 41 ülkeden 260 üniversitenin rektörü, yöneticisi, politika yapımcıları ve uzmanlar İstanbul'a geldi. İki gün süren konferans, yalnızca üniversiteleri değil, eğitim politikalarını, gençlerin geleceğini ve ülkelerin rekabet gücünü de gündeme getirdi. Konferansın en önemli çıktılarından biri, Avrupa üniversitelerinin önümüzdeki yıllarda izleyeceği yol haritasının ele alınması oldu. Üniversitelerin hangi alanlarda iş birliği yapacağı ve değişen dünya koşullarına nasıl uyum sağlayacağı kapsamlı biçimde değerlendirildi. 6 bin yıllık tarihiyle medeniyetlerin, kültürlerin ve düşünce geleneklerinin buluşma noktası olan İstanbul'da böyle bir konferansın gerçekleşmesinin de son derece anlamlı olduğunu düşünüyorum. ■

TAV Havalimanları İcra Kurulu Başkanı Serkan Kaptan:

Dünya hava ulaşımında büyüme bekliyoruz

2001 yılında Kazakistan'daki Almatı Havalimanı'nı devraldıklarında sadece 6 milyon yolcuya hizmet veren TAV Havalimanları 2025 yılında 11.9 milyon yolcuya ulaşmayı başardı. 2024 yılında tamamlandığında 257 milyon avroluk ilk yatırımlarını yaptıklarını belirten TAV Havalimanları İcra Kurulu Başkanı Serkan Kaptan, TAV Havalimanları olarak farklı coğrafyalara yayılan dengeli yatırımlarla riskleri yönettiklerini belirterek sorularımızı yanıtladı.

Havacılık sektörü açısından 2026 yılını değerlendir misiniz?

Yılın ilk yarısına baktığımızda havacılık sektörü açısından talebin güçlü seyrini koruduğu, ancak jeopolitik gelişmeler, maliyet baskıları ve kapasite kısıtlarının sektör üzerindeki

etkisinin daha belirgin hale geldiği bir dönem görüyoruz.

ACI World verilerine göre küresel yolcu trafiğinin 2026 yılında 10,2 milyar yolcuya ulaşması ve yıllık bazda yüzde 3,9 büyümesi bekleniyor. Uzun vadede dünya hava trafiğinde yıllık ortalama yüzde 3,6 büyüme beklenmesi de hava ulaşımına yönelik talebin gücünü ortaya koyuyor.

Ancak sektör artık pandemi sonrası toparlanma dönemini geride bırakarak daha dengeli bir büyüme evresine geçmiş durumda. Bu nedenle gündemde yalnızca yolcu artışı değil; kapasite yönetimi, altyapı yatırımları, dijitalleşme, sürdürülebilirlik ve verimlilik gibi başlıklar yer alıyor.

TAV Havalimanları olarak farklı coğrafyalara yayılan dengeli portföyümüz sayesinde bu tür riskleri daha etkin yönetebiliyoruz. Havalimanı işletmeciliğinin yanı sıra işti-





raklerimizden elde ettiğimiz çeşitlendirilmiş gelir yapısı da değişen piyasa koşullarına karşı dayanıklılığımızı artırıyor.

Akaryakıt sorunu ve bazı hava yolu şirketlerinin ekonomik sorunlarının sektöre yansımaları aktarır mısınız?

Yakıt maliyetleri havayolu şirketlerinin en önemli gider kalemlerinden biri olmayı sürdürüyor. Özellikle son dönemde Orta Doğu’da yaşanan jeopolitik gelişmelerin etkisiyle jet yakıtı fiyatlarında önemli artışlar görüldü. IATA’nın Haziran 2026’da güncellediği projeksiyona göre sektörün toplam yakıt harcamasının yaklaşık 350 milyar dolara ulaşması ve yakıtın toplam operasyonel maliyetlerin yaklaşık üçte birini oluşturması bekleniyor. Aynı dönemde küresel havayolu sektörünün kârlılık beklentileri de aşağı yönlü revize edildi.

Bununla birlikte hava yolculuğuna olan talep güçlü kalmaya devam ettiği için sektör genelinde yapısal bir daralma beklenmiyor. Güçlü bilançoya sahip havayolu şirketleri ile gelir kaynaklarını çeşitlendirmiş havalimanlarının bu dönemi daha dayanıklı şekilde yönetebileceğini düşünüyoruz. Türkiye doğru politikaları benimseyerek ve havacılık sektöründeki tüm paydaşların uyumlu çalışması sayesinde bu sorundan en az etkilenen ülkeler arasında.

TAV Havalimanları olarak Türkiye’deki yatırımlarınız ve 2026 yılı beklentileriniz hakkında bilgi verir misiniz?

2026 yılına dengeli bir başlangıç yaptık. Antalya Havalimanı’nda geçen yıl hizmete aldığımız yeni terminal

ve yardımcı tesislerin olumlu etkilerini bu yaz sezonunda tam olarak göreceğiz. Artan kapasite sayesinde hem yolcu deneyimini geliştirdik hem de yoğun yaz sezonuna daha güçlü hazırlandık. İzmir Adnan Menderes ve Ankara Esenboğa Havalimanı’nda yeni havayolu bağlantıları ve düşük maliyetli taşıyıcıların büyümesinin etkisiyle ilk beş ayda yolcu sayısı sırasıyla yüzde 10 ve yüzde 8 artış gösterdi. Bu iki havalimanının güçlenen performansının yıl boyunca sonuçlarımıza olumlu katkı sağlamasını bekliyoruz.

2026’nın ilk beş ayında portföyümüz genelinde hizmet verdiğimiz yolcu sayısı 36,7 milyona ulaştı.

Yılın geri kalanında da yolcu deneyimi, dijitalleşme ve sürdürülebilirlik alanlarındaki yatırımlarımıza devam edeceğiz. Küresel ekonomik ve jeopolitik belirsizliklere rağmen Türkiye’deki havalimanlarımızın güçlü talep dinamiklerinden yararlanarak sürdürülebilir büyümemizi koruyacağımıza inanıyoruz.

Kazakistan’da Almatı Havalimanı’nı geliştirmek üzere bir protokol imzaladınız. Yapılan yatırımın önemi hakkında bilgi verir misiniz?

Almatı Havalimanı, Kazakistan’ın kültürel ve ekonomik başkentinin giriş kapısı olmasının yanı sıra Avrupa ile Asya arasındaki hava ulaşım ağında ve Orta Koridor üzerinde stratejik bir konuma sahip. Bu nedenle burada gerçekleştirdiğimiz yatırımı yalnızca bir havalimanı geliştirme projesi olarak değil, bölgesel bağlantısallığı güçlendiren ve ekonomik büyümeyi destekleyen uzun



vadeli bir yatırım olarak görüyoruz.

Havalimanını devraldığımız 2021 yılından bu yana kapasiteyi artırmaya ve yolcu deneyimini geliştirmeye odaklandık. 2024 yılında tamamladığımız 257 milyon avroluk ilk yatırım programının ardından, 2025-2027 dönemini kapsayan 315 milyon avroluk ikinci faz yatırım programımız devam ediyor. Böylece Almatı Havalimanı'na yönelik toplam yatırımlarımız 572 milyon avroya ulaşıyor.

Yatırımlarımızın etkisini trafik rakamlarında da görüyoruz. Havalimanı devraldığımız dönemde yaklaşık 6 milyon yolcuya hizmet verirken, 2025 yılında 11,9 milyon yolcuya ulaştı. Ayrıca Skytrax tarafından yolcu değerlendirmeleriyle belirlenen Dünyanın En İyi 100 Havalimanı arasında yer alması da ulaşılan hizmet kalitesini ortaya koyuyor.

Almatı bugün bölgenin önemli ulaşım ve ticaret merkezlerinden biri konumunda. Türkiye ile Kazakistan arasındaki hava bağlantılarının güçlenmesi, turizm, ticaret ve yatırım ilişkilerinin gelişmesi açısından da önemli rol oynuyor. Biz de bilgi birikimimiz ve deneyimimizle Almatı'nın bölgenin önde gelen havacılık ve lojistik merkezlerinden biri olma hedefini desteklemeyi sürdüreceğiz.

TAV Havalimanları olarak yurt dışında yürüttüğünüz operasyonlarla ilgili bilgi verir misiniz?

TAV Havalimanları olarak sekiz ülkede toplam 15 havalimanı işletiyoruz. Faaliyet gösterdiğimiz tüm coğrafyalarda yolcu deneyimini geliştirmeye, kapasiteyi artırmaya ve bulunduğumuz ülkelerin havacılık altyapısına katkı sağlamaya devam ediyoruz.

Havalimanı işletmeciliğinin yanı sıra iştiraklerimiz

aracılığıyla da küresel ölçekte büyümeyi sürdürüyoruz. Yer hizmetleri, duty free mağazacılığı, yiyecek-içecek hizmetleri, bilişim çözümleri ve havalimanı işletme hizmetleri alanlarında faaliyet gösteren şirketlerimiz bugün 30'dan fazla ülkede, 100'ün üzerinde havalimanında hizmet sunuyor.

Doğu Avrupa, Kafkaslar, Orta Doğu, Afrika ve Orta Asya başta olmak üzere hedef bölgelerimizde yeni yatırım ve iş geliştirme fırsatlarını yakından takip ediyoruz.

Önümüzdeki dönemde özellikle TAV İşletme Hizmetleri, TAV Technologies, Havaş, BTA ve ATÜ'nün uluslararası büyümesini desteklemeyi sürdüreceğiz. Böylece yalnızca işlettiğimiz havalimanlarında değil, küresel havacılık ekosisteminin farklı alanlarında da Türkiye'nin bilgi birikimini ve uzmanlığını temsil etmeye devam edeceğiz. ■



in f @ canik

CANİK
SUPERIOR FIREARMS

X canikarms

YENİLİKÇİ KÜRESEL SAVUNMA TEKNOLOJİLERİ



SYS
GROUP

CANİK
SUPERIOR FIREARMS

AE Systems

UNIROBOTICS

MECANİK

CANİK
ACADEMY

Inpharmus Türkiye Genel Müdürü Batuhan Özenç:

Hayalimiz Türkiye’de üretim yapmak

İnovatif ürünlerin Türkiye’ye ve Rusya, Körfez ülkeleri de dahil olmak üzere MENA Bölgesi’ne ulaşmasını sağladıklarını belirten Inpharmus Türkiye Genel Müdürü Batuhan Özenç, “Bugün ilaç sektöründe daha küçük firmalar faz iki boyutuna kadar çalışmalar yapıp ortaya çıkardığı bilgiyi satıyor. Biz de sonraki aşamada bu çerçevede bir satın alma gerçekleştirip, üretim aşamasına geçmek istiyoruz. Şu anda çalışmalarımızı Türkiye merkezli yürütüyoruz. Üretim merkezimiz de ilk Türkiye olur. Hepimizin hayali, hevesi, isteği de budur” dedi.

Ilaç endüstrisi, insan sağlığının korunmasında ve yaşam kalitesinde önemli roller oynar. Bu çerçevede gelişmiş bir ilaç sektörünün varlığı önemli bir gündem maddesi olarak karşımızda durmaktadır. Dünyada ve ülkemizde sektörün gelişimi ile ilgili görüşlerini almak için bir araya geldiğimiz Inpharmus Türkiye Genel Müdürü Batuhan Özenç, sektörün dünyada ve ülkemizde paralel bir gelişim seyrinde olduğunu belirtti.

Sektörün gelişimi ile ilgili bir değerlendirme alabilir miyiz?

İlaç endüstrisinin her açıdan stratejik ve kritik bir endüstri olduğunu ifade etmemiz gerekir Dünya ölçeğine baktığımız zaman sektörün iki trilyon dolar mertebelerinde olduğunu gözlemliyoruz. Bu 2 trilyonluk pazarın %48’i Amerika Birleşik Devletleri’nin kapsadığını ifade ettiğimizde, yapısal olarak da baktığımız zaman, aslında çok dengesiz bir yapının olduğunu söyleyebiliriz. Böyle bir değerlendirme neticesinde sektörü ABD ve ABD dışı olarak ifade etmek doğru olacaktır. Biz ise ülke olarak büyüklük açısından 21. büyük pazar olarak yerimizi alıyoruz. Türkiye’de ilaç pazarı on milyar dolar mertebesinde.

Eskiden baktığımız zaman ilaç sektöründe daha çok kronik veya akut hastalıklar diye tanımladığımız hepimizin bildiği genel topluma hitap eden hastalıkların tedavilerine yönelik araştırma ve geliştirmeler yapıyordu. Antibiyotikler, anti hipertansifler, tansiyon ilaçları, şeker ilaçları, antidiabetikler yoğunlukta. Son 5 yılda dünyada büyük ilaç firmalarından ziyade daha küçük ölçekli ama sadece molekül araştırması yapan ilaç firmaları ortaya çıkmaya başladı. Ve bu ilaç firmaları

da daha çok nadir hastalıklar, onkoloji, nöroloji ama nörolojinin daha nadir alanları işte Alzheimer, MS gibi alanlarda çalışmalar yapıyor.





Bu yönelimin gerekçeleri ile ilgili neler söylenilebilir?

Her şeyden önce birçok alanda geniş kitleleri ilgilendiren alanlarda yapılması gerekenler büyük bir çoğunlukla yapıldı. Diğer tarafta ortalama insan ömrünün artması ile birlikte farklı ihtiyaçlar ortaya çıktı. Bu çerçevede son 10 yıldır bütün bilimsel kongrelerde, tartışmalarda artık hastalık yok, hasta var felsefesi ön plana çıkmaya başladı. Çünkü hastalıklar bile her hastada farklı seyrediyor. Yani siz de akciğer enfeksiyonu geçiriyor olabilirsiniz, ben de geçiriyor olabilirim. Siz çok daha hafif atlatıyorsunuz, ben daha ağır belki hastane yatışlı ilerlemek zorunda kalıyorum. Bu nedenle sektör daha insana odaklı, daha kişiye özel tedavi için çaba sarf ediyor. Kısaca genelden özele doğru gidişattan bahsedebiliriz. Bütün çalışmaların daha spesifik, daha dar, daha alt gruplara odaklı yapılmasından da bunu görüyoruz.

Bu durumun maliyetlerin de yükselmesine neden olduğunu söylenilebilir miyiz?

Kişiler azaldıkça, kullanıcı sayısı azaldıkça, yapılan klinik çalışmaların, yapılan bütün araştırmaların maliyetleri o az sayıdaki hasta üzerine bölündüğünden tedavi maliyetleri yükseliyor.

Ülkemiz ölçeğinde bakıldığında toplam pazar içerisinde nadir hastalıkların oranı nedir?

Toplam ilaç pazarı içerisinde çok büyük bir yer tutmuyor. 10 milyar da belki 1,5-2 milyar arasında bir banttı bahsediyoruz. Ancak bu noktada konuya farklı bir açıdan bakmak gerektiğini ifade edebilirim. Öncelikle verilen oranlar doğrultusunda yani iki binde bir ve

milyonda bir mertebelerine ulaşan kişilerde görülmesi insanlarda önemsiz bir rakam olarak görülebilir fakat başınıza geldiğinde ya da yakın çevrenizden birinin başına geldiğinde düşüncemiz değişecektir. Bu noktada her insanın tedavisi oldukça önemlidir. Diğer taraftan bu insanları tedavi etmediğiniz zaman, uzun yıllar ekonominin içerisinde yer almayarak ülke ekonomisinde önemli kayıplara yol açmaktadırlar. Doğru tedavilerle bu insanların hayatlarını sağlıklı bir şekilde sürdürebilmesini sağlamak daha az bir maliyet demektir.

Nadir hastalıklar konusunda gerekli bilgi birikimine sahip miyiz?

Aslında değiliz, birçok nadir hastalığın doğru dürist tanımı bilinmiyor. Bu çerçeve de hastaya doğru teşhis koyulması ve bu hastanın doğru tedaviye ulaşması oldukça güç. Bu alanda yaşanan gelişmeler bu durumu düzeltebilir.

Teknolojinin gelişmesi ile bu alanda yapılan çalışmaların maliyetlerinde azalmalar olabilir mi?

Olabilir, özellikle gen teknolojilerinde yaşanan gelişmeler maliyetleri azaltacaktır.

Nadir Hastalıklar ile ilgili ortaya çıkan tedavilere ülke olarak ulaşabiliyor muyuz?

%85'ine Türkiye'de erişim yok. %15' bandının %5'ine tam erişim var, %10'una ise kısıtlı erişim var.

Bu durumun önüne nasıl geçebiliriz?

En önemli noktanın farkındalığı artırmak olduğunu söyleyebilirim. Bu çerçevede insanların doğru bir yöntemle ile doğru teşhis ve tedaviye ulaşabileceği kanatındeyim. Bu farkındalığın doktorları da kapsadığını



söylemekte fayda var.

İlaç sektörünün önemli sorunlarından birinin de ilaç fiyatlandırma sistemi olduğu ifade ediliyor. Bu konudaki görüşlerinizi alabilir miyiz?

Dünya'daki birçok araştırma geliştirme firması, düşük fiyatlandırmalar nedeni ile Türkiye pazarında oldukça zorlanıyor. Türkiye'de ortaya çıkacak fiyat diğer ülkelerde de referans olarak kabul edileceği hususu firmaları farklı yönelimlere itiyor. Son dönemde kurla ilgili yapılan düzenlemelerle firmaların sıkıntıları giderilmeye çalışıldı. Bu olumlu gelişmeler sektörümüz açısından oldukça olumlu bir durumdur. Sorunların giderilmesi sektörün geleceğe daha sağlıklı adımlar atmasını sağlayacaktır. El birliği ile sağlık sisteminin gelişimi için adımlar atmak istiyoruz.

Sektörün önemli sorunlarından bir diğeri de primer ambalaj konusunda. Bu konuda ülkemizde atılacak adımlar ile ilgili neler söylemek istersiniz?

Bu konuda maliyetler nedeni ile üretimlerin dünyada birkaç ülkede yapıldığını söyleyebiliriz. Bu konuda atılacak adımların oldukça önemli olduğunu söyleyebilirim. Bu gerçekleşirse maliyetleri azaltan bir unsur olacaktır. Ama ülkemizin en önemli eksiği molekül üretmemektir. Jenerik ürün üretme konusunda çok güçlüyüz ama molekül üretmiyoruz. Bir molekül bulduğunuz zaman tüm dünya ölçeğinde hareket edeceğiniz için ülkemiz ilaç üretimi konusunda farklı bir noktaya taşınacaktır.

Inpharmus olarak bu ortamda neler yapıyorsunuz?

Şu anda distribütör olarak bu inovatif ürünlerin Türkiye'ye ve Rusya, Körfez ülkeleri de dahil olmak üzere MENA Bölgesi'ne ulaşmasını sağlıyoruz. Bugün ilaç sektöründe daha küçük firmalar faz iki boyutuna kadar çalışmalar yapıp ortaya çıkardığı bilgiyi satıyor. Biz de sonraki aşamada bu çerçevede bir satın alma gerçekleştirip, üretim aşamasına geçmek istiyoruz.

Üretim konusunda Türkiye gündeminizde mi?

Şu anda çalışmalarımızı Türkiye merkezli yürütüyoruz. Üretim merkezimiz de ilk Türkiye olur. Hepimizin hayali, hevesi, isteği de budur.

Sektörün geleceği ile ilgili neler söylemek istersiniz?

Türk ilaç sektörünün çok ciddi potansiyele sahip olduğunu söyleyebilirim. Çok ciddi insan kaynağına sahibiz. Çok kaliteli bir üretim yetkinliği var. Öncelikle klinik araştırmalar konusunda kendimizi geliştirmeliyiz. Bu konudaki eksikliklerin giderilip klinik araştırmalar konusunda gerekli adımları atmalıyız. Bugün sektör sentetik organ yapma noktasına geldi bu gelişmeleri gözden kaçırmamalıyız. Bu doğrultuda da gerekli adımları atmalıyız. İfade edebileceğim bir önemli diğer konu da dünyada sektörün önleyici tıp konusunda yaptığı çalışmalarıdır. Bu çerçevede amaç, insanların hasta olmadan gerekli önlemlerin alınmasıdır. Bu konuda da genetik araştırmalar öne çıkıyor. Yeni yaklaşımlar ışığında ülke olarak yolumuzu çizmeliyiz. Bunun için yeterli altyapıya sahibiz. ■

YENİ HAYATINA YEDİTEPE'DE BAŞLA!



#BilimEşittirYeditepe



YEDİTEPE
ÜNİVERSİTESİ

30.yıl

Koluman Holding İş Geliştirme ve Strateji Başkanı Dr. Önder Ege:

Tayfun projesiyle mühendislik ve çözüm üretme gücümüzü göstermiş olduk

Son dönemde katıldığı fuarlarda dikkatleri üzerine çekmeyi başaran Koluman, SAHA İstanbul'da da yerini aldı. Savunma sanayinde yerlilik ve milli konuların stratejik bir öneme sahip olduğunun altını çizen Koluman Holding İş Geliştirme ve Strateji Başkanı Dr. Önder Ege, Koluman araçlarına yurt dışından da önemli iş birliği teklifleri geldiğini belirterek sorularımızı yanıtladı.

Koluman olarak Malezya DSA Fuarı'na katıldınız. Fuarda Koluman araçlarına gösterilen ilgiyi aktarır mısınız?

DSA Malezya Fuarı, savunma sanayii açısından bölgenin en önemli organizasyonlarından biri konumunda. Biz de Koluman olarak fuara zırhlı akaryakıt tankeri ve konteyner taşıyıcı araç modellerimiz ile katılım sağladık. Araçlarımıza hem askeri heyetler hem

de sektör profesyonelleri tarafından oldukça yoğun bir ilgi gösterildi.

Özellikle araçlarımızın yüksek performansı, sahadaki operasyonel ihtiyaçlara cevap verebilmesi ve kullanıcı beklentilerinin üzerine çıkan çözümler sunması ziyaretçiler tarafından sıkça vurgulandı. Gerçekleştirdiğimiz görüşmelerin oldukça verimli geçtiğini söyleyebilirim. Önümüzdeki dönemde Malezya ile somut iş birlikleri geliştirmeyi ve bölgedeki varlığımızı daha da güçlendirmeyi hedefliyoruz.

SAHA İstanbul kümelenmesiyle ilgili değerlendirmenizi alabilir miyiz?

SAHA İstanbul, savunma sanayii ekosisteminde faaliyet gösteren firmaları aynı çatı altında buluşturan çok değerli bir yapı. Büyük ölçekli firmalardan KO-Bİ'lere kadar geniş bir ağın oluşmasına katkı sağlıyor. Bu yapı sayesinde firmalar arasındaki iletişim ve iş birliği imkanları çok daha güçlü hale geliyor.

Özellikle gerçekleştirilen etkinlikler, B2B görüşmeler ve sektör buluşmalarının tüm firmalara önemli katkılar sunduğunu düşünüyorum. SAHA İstanbul'un, Türk savunma sanayiinin birlikte gelişmesine ve küresel ölçekte daha rekabetçi hale gelmesine ciddi katkı sağladığına inanıyorum.

SAHA Expo'da Mülux Oy ile teknik iş birliği protokolü imzaladınız. Bu iş birliklerinin önemini aktarır mısınız?

Savunma sanayiinde gerçekleştirilen teknik iş birliklerinin, firmaların hem teknolojik yetkinliklerini hem de üretim kabiliyetlerini ileriye taşıdığına inanıyoruz. Firmalar arasında sağlanan bilgi ve tecrübe paylaşımı; mühendislik altyapısının gelişmesine, kalite standartlarının yükselmesine ve daha güçlü çözümler ortaya çıkmasına önemli katkılar sunuyor.

Özellikle zırh çeliği ve özel çelik çözümleri konusunda uzmanlaşmış olan Mülux Oy ile gerçekleştirdiğimiz iş birliğinin, firmamız açısından önemli kazanımlar sağlayacağını düşünüyoruz. Bununla birlikte savunma sanayiinde yerlilik ve millilik konularının stratejik bir öneme sahip olduğunun da altını çizmek isterim.

Koluman olarak yerli ve milli üretim kabiliyetlerinin geliştirilmesine büyük önem veriyoruz. Gerek mühen-





dislik altyapımız gerek üretim süreçlerimizde, ülkemizin savunma sanayiindeki bağımsızlığını destekleyecek çözümler geliştirmeyi öncelikli hedeflerimiz arasında görüyoruz.

Roketsan ile Tayfun Projesi için imza attınız. Bu anlaşmanın Koluman açısından önemini aktarır mısınız?

ROKETSAN ile Tayfun Projesi kapsamında gerçekleştirdiğimiz iş birliği, firmamız adına büyük bir gurur kaynağı. Geliştirdiğimiz araçların bu seviyede stratejik projelerde görev alması bizim için son derece değerli.

Koluman olarak yalnızca araç üreticisi kimliğimizle değil, aynı zamanda mühendislik çözümleri geliştiren bir firma olarak da projelere katkı sağlıyoruz. Araç platformlarının yanı sıra üstyapı çözümleri konusunda da kapsamlı geliştirme faaliyetleri yürütüyor, sahadaki ihtiyaçlara özel çözümler üretmeye odaklanıyoruz.

ROKETSAN projesi Tayfun gibi Türkiye açısından kritik öneme sahip projelerde bize güvenilmesi, Koluman'ın mühendislik kabiliyetlerinin ve savunma sanayiindeki çözüm üretme gücünün önemli bir göstergesi. Bu tür projelerde çözüm ortağı olarak bulunmak, Türkiye'nin göz bebeği vakıf şirketlerimizin ekosisteminde yer almak hem motivasyonumuzu artırıyor hem de gelecekte gerçekleştireceğimiz yerli ve milli projeler adına bize önemli bir tecrübe kazandırıyor.

SAHA Expo'da Koluman'a gösterilen ilgiyi aktarır mısınız?

Öncelikle SAHA Expo organizasyonunun son de-

rece başarılı geçtiğini söylemek isterim. Fuar boyunca hem yerli hem yabancı heyetlerin yoğun ilgisi vardı ve savunma sanayiine yönelik güçlü bir uluslararası katılım gözlemledik.

Koluman olarak fuara 4x4 KISRAK Ambulans aracımız ve 8x8 DERMAN Çekici platformumuz ile katılım sağladık. Sergilediğimiz araçlar, sahip oldukları operasyonel kabiliyetler, dayanıklılık ve sahaya yönelik çözümleriyle ziyaretçiler tarafından yoğun ilgi gördü. Özellikle farklı görev ihtiyaçlarına cevap verebilen platformlarımızın, profesyonel heyetler tarafından dikkatle incelendiğini söyleyebilirim.

Fuar öncesinde organizasyon tarafından planlanan heyet görüşmelerinin büyük kısmını gerçekleştirme fırsatı bulduk. Bu görüşmeler, firmamız adına oldukça verimli ve stratejik temaslar sağladı. Bunun yanı sıra, fuar alanındaki konumumuz ve sergilediğimiz çözüm-





Daimler Truck Holding AG CEO'su Karin Rådström, Yönetim Kurulu Üyesi Achim Puchert, Mercedes-Benz Special Trucks CEO'su Dennis Kinzelmann ve Dr. Önder Ege

ler sayesinde Koluman standının fuarın öne çıkan noktalarından biri olduğunu memnuniyetle ifade edebilirim.

EUROSATORY 2026 Koluman açısından nasıl geçti?

Koluman Tech, Eurosatory 2026 boyunca gerçekleştirdiği üst düzey görüşmeler, yeni iş birliği fırsatları ve uluslararası temaslarla fuarın öne çıkan şirketlerinden biri oldu. Standımızda Türkiye Cumhuriyeti Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, 2. Ordu Komutanı Korgeneral Zorlu Topaloğlu, Savunma Sanayii Başkan Yardımcısı Gökhan Uçar, SSB Kara Araçları Daire Başkanı Dr. Murat Ceran ve beraberiindeki heyetler başta olmak üzere çok sayıda yerli ve yabancı askeri ve kamu temsilcisini ağırladık. Ayrıca, sektörün büyük oyuncularını ziyaret ettik. Daimler Truck AG, OYAK, Nurol, FNSS, Savronik, Miilux, Çukurova Makina gibi sektörün önemli temsilcilerinin üst düzey yöneticilerinin yanı sıra özellikle NATO ülkeleri ataşeleri de Koluman standını ziyaret etti. Sergilediğimiz Kısraak aracını yakından deneyimleme şansı oldu. Tüm bu temaslar, Koluman Tech'in mühendislik gücü, üretim altyapısı ve entegrasyon kabiliyetleriyle uluslararası savunma sanayii ekosisteminin güvenilir ve stratejik çözüm ortaklarından biri olduğunu bir kez daha ortaya koydu. Aselsan, Daimler ve Koluman

arasında savunma platformları alanında imzalanan iş birliği anlaşması da bizim için Eurosatory'de stratejik bir adım oldu.

Koluman açısından 2026 yılı hedeflerinizi aktarır mısınız?

2026 yılı için en önemli hedeflerimizden biri, 10x10 Derman aracımızı aktif kullanıma hazır hale getirmek. Bu projeyi, Koluman'ın mühendislik kabiliyetlerini ve operasyonel çözüm gücünü ortaya koyan önemli bir adım olarak görüyoruz.

Bununla birlikte ihracat odaklı büyüme stratejimiz de öncelikli hedeflerimiz arasında yer alıyor. Görüşmeler yürüttüğümüz ülkelerle yeni iş birlikleri ve anlaşmalar gerçekleştirerek ihracat kapasitemizi artırmayı hedefliyoruz. Önümüzdeki dönemde hem yurt içinde hem de uluslararası pazarda daha güçlü bir şekilde yer almaya devam edeceğiz. ■





HT DIVISION



HUNTEREX



KATICA

WWW.HTDIVISION.COM

SYS Grup-CANiK Genel Müdürü Utku Aral:

Günümüz ihtiyaçlarına uygun teknolojilere yatırım yapmaya devam edeceğiz

Samsun Yurt Savunma'nın son on yıldaki gelişimine dikkat çeken SYS Grup-CANiK Genel Müdürü Utku Aral, "CANiK olarak son 10 yılda sadece yüksek sermaye gerektiren, inovatif ve çözümciül teknoloji ürünleri alanına yatırımlar gerçekleştirdik.

Bundan sonra da günümüz ihtiyaçlarına uygun teknolojilere yatırım yapmaya devam edeceğiz" dedi.

Yüksek katılımcı ile gerçekleştirilen SAHA 2026 Uluslararası Savunma Havacılık ve Uzay Sanayi Fuarı sektörün gelişimine katkı sağladı. Fuarda yerini alan Samsun Yurt Savunma yoğun ilgi gördü. Fuar ile ilgili düşüncelerini ve EFES 2026 ile ilgi görüşlerini almak için sorularımızı yönelttiğimiz SYS Grup-CANiK Genel Müdürü Utku Aral, önemli açıklamalarda bulundu.

Saha İstanbul Fuarı'nda CANiK markasına ilgiyi aktarır mısınız?

Bölgede yaşanan çatışmalara rağmen 1.700 katılımcı firma, 200'den fazla heyet ve 200.000'den fazla ziyaretçinin katıldığı Saha Expo 2026 Türk Savunma Sanayisinin aynası oldu. CANiK olarak fuara hafif ve orta kalibre silahlarımız, farklı kalibrede silahları barındıran uzaktan komutalı atış kontrol sistemlerimiz ve yine günümüzün en büyük tehdidi olan dronlara karşı çözümlerimiz ile kapsamlı bir katılım gerçekleştirdik. Ayrıca 2027 Ocak ayı itibari ile İstanbul'da kendi tesislerinde faaliyete geçecek CANiK Academy

ve CANiK'in ürünlerinin online ve offline mağazalarında satışlarını gerçekleştiren MECANiK şirketlerimiz fuarda güçlü bir şekilde yer aldı.

Hafif silah tarafında bu sene lansmanı yapılan Prime Radian silahımız, CANiK markalı refleksi nişangahlarımız ve susturucularımız yoğun ilgi görürken, orta kalibrede dron tehdidine karşı helikopterlere entegre edilen FALCON FLEX mesnetimiz ve dakikada 1.200 atım yapabilen M3 FALCON silahımız öne çıktı. Dronlara karşı katmanlı savunma çözüm paketimizde yer alan dron radarına entegre 30x113mm TRAKON 30, 12.7x99mm TRAKON LITE ve 7,62x51mm TRAKON 134 sistemlerimizde delegasyonların odağında yer aldı. Yine bu fuarda ilk kez sergilediğimiz ve 2027 yılı ocak ayı itibari ile seri imalata geçecek tek namlulu 20x102mm silahımız da CANiK'in 2027 yılında ürün portföyünün genişleme yönünün mesajını vermiş oldu.

Tabii Saha İstanbul Derneği'mizin bu fuarı gerçekleştirmesindeki vizyonu olan savunma sanayinin ülkemize yayılması politikası neticesinde tedarik bi-





rimlerimiz 161'i yeni olmak üzere 228 farklı firma ile görüşme gerçekleştirdi.

EFES 2026'ya katıldınız. Yapılan tatbikatların savunma sanayi firmalarına katkısını ve CANiK'in sahadaki başarısını aktarır mısınız?

Efes Tatbikatı, Türk Silahlı Kuvvetleri ve tatbikata katılan dost ve müttefik kuvvetler için önemli bir test alanı olma özelliği taşımaktadır. Tatbikatta ürünleri kullanılan savunma firmalarımız için de kuvvetler ile önemli bir iletişim platformudur. Bu sene tatbikatta yer alan müttefik kuvvetlerin komutanlarının yanında, savunma bakanı seviyesinde delegasyonlar ağırlandı. Türk Silahlı Kuvvetleri her kademede tatbikatta temsil edildi ve Savunma Sanayi Başkanlığımız da tüm başkanlıkları ile yer aldı.

Tatbikatta müttefik ülkeler tarafından da dronlara karşı kullanılan M3 FALCON çözümümüzü, yine birçok müttefikimizin deniz kuvvetlerinin de kullandığı TRAKON 30, TRAKON LITE gibi uzaktan komutalı atış kontrol sistemlerimizi sergileme imkanı bulduk. Tabii tüm bu ürünlerimizin yaygın bir şekilde mütefiklerimiz tarafından kullanılıyor olması, komutanlarımızı da memnun etti. Cumhurbaşkanımız ile kısa süreli görüşme sağlayabilmemiz ve hediyemizi takdim edebilmemiz ekip olarak da bizleri çok mutlu etti.

CANiK ağır makineli tüfek ailesine olan ilgiyi

ve bu alandaki çalışmalarınızı aktarır mısınız?

CANiK 12,7mm ağır makineli tüfek üretiminde dünyada en büyük kapasiteye sahip. Ayrıca bu silahın 4 farklı versiyonunu üretebilen tek firma. Bugün dünyada ister piyade kullanımı ister platform üzeri kullanım olsun birçok ülke tarafından kullanılıyor. Birleşmiş Milletler Barış Güçleri gibi ortak kuvvetlerin tercihi CANiK silahları. Bu silahların ister mekanik ister elektro mekanik entegrasyon çözümleri konusunda da önemli bir portföye sahibiz. Örnek olarak Romanya'ya teslimatı gerçekleştirilen karakol gemisinde de savaş yönetim sistemine entegre 12,7mm TRAKON TARGAN Kulelerimiz görev yapmakta. Yine Azerbaycan, Pakistan gibi müttefiklerimizin helikopterlerinde 12,7mm M3 FALCON FLEX kapı makineli tüfekleri görev yapmakta. Avrupa, Orta Doğu, Güneydoğu Asya ve Afrika'da birçok kara ve deniz platformu üreticisi CANiK silahlarını kullanmakta, Ukrayna gibi ağır çatışma ortamlarında yine CANiK silahları tercih edilmektedir.

Son dönemde uzaktan kumanda veya yapay zekalı çalışmaların savunma sanayi alanında öne çıktığını görmekteyiz. Bu açıdan TRAKON 30 uzaktan komutalı silah sistemlerinde gelenen noktayı aktarır mısınız?

TRAKON 30 Uzaktan Komutalı Atış Kontrol Sistemi üzerinde düşük geri tepmeli, ayarlanabilir atım



hızına sahip 30x113mm VENOM LR topumuzu barındırmaktadır. TRAKON 30 sisteminin dron radarı ile entegre edilmiş olması ve silah ile optiğinin birbirinden bağımsız stabilizasyona sahip olması ve en önemlisi de topun atım hızının dakikada 1.300 atıma çıkabilmesi, silahın asimetrik hedeflere karşı bastırıcı bir savunma çözümü olmasını sağlamaktadır. Mühimmat portföyünde Klas 3 ve 4 dronlara ve deniz üssü kamikaze İDA'lara karşı yüksek patlayıcılı ve Klas 1 ve 2 dronlarına karşı da havada parçalanan proximity bulunması, TRAKON 30 sistemini muharebe sahasının en çok aranan çözümü haline getirmektedir.

Farklı platformların üzerinde veya farklı lokasyonlarda yer alan TRAKON 30 sistemlerinin birbiri arasında haberleşebiliyor olması da yine muharebe sahasında önemli avantajlar getirmektedir. Yapay zeka tabanlı yazılımları sayesinde, tehditleri otonom olarak algılaması ve takibe geçmesi, tehdidi görüş açısında kaybetse dahi yönelimini hesaplayabilmesi sayesinde muhtemel gideceği yerde tekrar takibe alabilmesi özellikleri Sistemin operatif etkinliğine güç katmaktadır.

CANiK markasının uluslararası arenada geldiği noktayı ve gelecek hedeflerini aktarır mısınız?

CANiK markası Türkiye, Amerika, İngiltere ve Fransa'da yer alan tesisleri ve operasyonları ile global bir firma haline gelmiştir. CANiK ekosisteminde 15'den fazla ırktan 1.200'den fazla kişi çalışmaktadır.

Ekosisteminde robotik kabiliyetin de yer alması ile bir teknoloji firması haline gelmiştir. Bugün hafif silah segmentinde alanında 4'üncü en büyük firma, ağır makinalı tüfek alanında dünya lideri, 30x113mm topu üretebilen dünyada 3 üreticiden biri olma konumundadır.

CANiK olarak son 10 yılda sadece yüksek sermaye gerektiren, inovatif ve çözümçül teknoloji ürünleri alanına yatırımlar gerçekleştirdik. Bundan sonra da günümüz ihtiyaçlarına uygun teknolojilere yatırım yapmaya devam edeceğiz. ■





Yarının değil, bugünün meselesi İř Bankası'ndan Yeşil Dönüşüm Çözümleri.

İř Bankası Yeşil Dönüşüm Çözümleri ile
siz de finansman desteği alın, iřletmeniz
Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması'na (SKDM)
kolayca uyum saęlasın.

Ayrıntılı bilgi: isbank.com.tr

Kredi talepleri için son karar İř Bankası tarafından verilecektir. İř Bankası, kredi talebini reddetme
ya da gerekli gördüğü takdirde farklı şartlarda kredi tahsis etme ve teminat talep etme hakkına sahiptir.



DEİK Türkiye Macaristan İş Konseyi Başkanı ve HT Division CEO'su Suat Gökhan Karakuş:

Avrupa üretim standartlarını Türk savunma sanayiinin dinamizmiyle birleştiriyoruz

Türkiye Macaristan ticari ilişkilerinin gelişimine önemli katkılar sağlayan Suat Gökhan Karakuş, savunma sanayii alanında da iki ülke bilgilerini birleştirerek küresel pazara yeni nesil savunma sanayii platformları oluşturuyor. HT Division olarak savunma sanayinde yeni başan hikayeleri yazmaya hazırlandıklarını vurgulayan DEİK Türkiye Macaristan İş Konseyi Başkanı ve HT Division CEO'su Suat Gökhan Karakuş, rüşünü ispatlamış ürünlerle uluslararası arena da daha fazla talep gördüklerini belirtti.

Macaristan'da yeni yönetimin gelmesinin savunma sanayine bakışını ve katkısını aktarır mısınız?

Savunma sanayii yatırımları ve teknolojik dönüşüm süreçleri, doğası gereği hükümetlerin ötesinde, uzun vadeli devlet stratejileri ve uluslararası taahhütler çerçevesinde şekillenir. Macaristan, coğrafi konumu ve NATO içerisindeki sorumlulukları gereği, uzun süredir savun-

ma sanayiini modernleştirme ve bölgesel bir endüstri üssü haline getirme vizyonuna sahiptir. Yeni yönetim döneminde de bu stratejik vizyonun, geçmiş dönem birikimlerinin üzerine inşa edilerek kararlılıkla sürdürüleceğini tahmin ediyoruz. Avrupa savunma ekosistemine entegrasyonu derinleştiren yapısal adımlar ve modernizasyon programları, HT Division Zrt. gibi yüksek teknoloji odaklı yerel üreticiler için istikrarlı bir büyüme ve iş geliştirme ortamı sunmaya devam etmektedir. Biz de bu sektörel ivmenin, ülkemizin küresel savunma pazarındaki rekabetçiliğini artıracak yeni başarı hikayelerine zemin hazırlayacağına inanıyoruz.

HT DIVISION olarak savunma sanayii çalışmalarınızla ilgili bilgi verir misiniz?

Macaristan merkezli bir savunma sanayii şirketi olarak faaliyetlerimizi modern muharebe sahasının ihtiyaç duyduğu insansız ve otonom sistemler ile ileri teknoloji





entegrasyonları üzerine kurguluyoruz. Şirketimizin amiral gemisi ve en önemli Ar-Ge başarılarından biri, tamamen kendi mühendislik vizyonumuzla hayal ettiğimiz KATICA insansız kara aracı (UGV) ailesidir. AQAP 2110 ve ISO 9001 sertifikasyonlarına sahip, NATO standartlarında Avrupalı bir üretici ve entegratör olarak, savunma sanayiinde esnek, modüler ve yüksek otonomili platformlar geliştiriyoruz. Web sitemiz www.htdivision.com de takip edilebileceği üzere; amacımız yalnızca standart araçlar üretmek değil, küresel ekosistemin en güçlü silah ve alt sistem üreticileriyle entegrasyon sağlayabilecek, çok rollü harbe hazırlık altyapıları sunmaktır.

Türk savunma sanayii ile ortak çalışmaların size katkısını ve yapılan ortak çalışmalarını aktarır mısınız?

Türk savunma sanayii, sahada operasyonel olarak kendisini kanıtlamış sistemleri ve derin mühendislik birikimiyle bugün küresel ekosistemde bir standart belirleyici konumundadır. Macaristan ile Türkiye arasındaki güçlü stratejik ortaklık, HT Division Zrt. için de çok değerli bir endüstriyel köprü vazifesi görüyor. Bizim Türk savunma sanayii ile olan bağlarımız anlık veya tek bir projeye dayalı değil; aksine yıllara yayılan, kurumsal güven üzerine inşa edilmiş çok katmanlı bir ortaklık ağına dayanıyor. Geçmiş dönemde Aselsan'ın belirli ürünlerinde Macaristan yetkili temsilciliğini uzun süre başarıyla yürüterek bu ekosistemin dinamiklerini yakından tecrübe ettik. Benzer şekilde, havacılık ve uzay sanayiinin küresel devi TUSAŞ'ın hava araçları ve uzay teknolojileri konusunda ortak çalışmalarımız oldu. Bu köklü ilişkiler ve temsilcilik süreçleri, şirketimize hem küresel savunma standartlarını yönetme hem de büyük

sistem entegratörlerinin çalışma kültürünü özümseme açısından çok yönlü ve paha biçilemez bir kurumsal olgunluk kazandırdı. Bu tür üst düzey teknoloji ortaklıkları, şirketimizin Avrupalı üretim standartlarını Türk savunma sanayiinin dinamizmiyle birleştirerek, her iki tarafa da küresel pazarda çok ciddi bir “kuvvet çarpanı” ve operasyonel kas gücü kazandırıyor.

Saha İstanbul'a katıldınız. Fuarın sizin açınızdan önemini ve size olan ilgiyi aktarır mısınız?

Avrupa'nın en büyük sanayi kümelenmesi olan SAHA İstanbul'un düzenlediği SAHA EXPO, bizim için stand açarak ürün sergilediğimiz klasik bir fuarın ötesinde, Türk savunma sanayii liderleriyle yürüttüğümüz vizyoner projelerin ve kurumsal diplomasinin zemin bulduğu stratejik bir platformdur. Nitekim bu prestijli organizasyonda, Türk savunma sanayiinin yüzü yıllı aşkın üretim hafızasına sahip olan köklü üreticisi MKE (Makine ve Kimya Endüstrisi) ile şirketimiz arasında tarihi bir Mutabakat Zaptı (MoU) imzaladık. Bu anlaşma kapsamında, MKE'nin gelişmiş TOLGA yakın hava savunma sisteminin, bizim amiral gemisi platformumuz olan KATICA insansız kara aracımıza entegrasyonu sürecini resmileştirdik. Hatta bu stratejik iş birliğinin meyvesini çok hızlı alarak, TOLGA entegreli KATICA mobil drone savunma sistemimizin dünya lansmanını Paris'teki Eurosatory fuarında gerçekleştirdik.

Bizim bu tarz üst düzey mutabakatlarımız aslında kurumsal bir gelenek. Hatırlanacağı üzere, bir diğer teknoloji devimiz Havelsan ile de geçen yıl IDEF'te stratejik bir mutabakat zaptı imzalamıştık. Dolayısıyla SAHA İstanbul, bizim için MKE, Havelsan, Aselsan ve TUSAŞ



gibi endüstri liderleriyle uzun süredir devam eden köklü ve güzel ilişkilerimizi yeni somut projelere dönüştürdükümüz, uluslararası otoritelerin de HT Division Zrt.'nin mühendislik gücüne olan ilgisini bir kez daha teyit ettiği çok verimli bir dönüm noktası olmuştur.

İnsansız kara araçlarına olan ilgiyi ve taleple ilgili görüşlerinizi alabilir miyiz?

Modern muharebe sahalarında, özellikle FPV dronların ve taktik İHA'ların yoğun kullanımı, geleneksel savunma doktrinlerini tamamen değiştirdi. Personel riskini minimuma indirmek ve operasyonel sürati artırmak adına insansız kara araçlarına (İKA/UGV) olan küresel talep hiç olmadığı kadar kritiktir. Ancak bugün pazarın aradığı şey sadece düz bir robotik araç değil; üzerine farklı konseptlere uyum sağlayabilecek şekilde çok yönlü tasarlanmış gelişmiş silah sistemleri entegre edilebilen, manevra kabiliyeti yüksek mobil platformlar-

dır. İşte bizim KATICA UGV platformumuz, tam olarak bu operasyonel boşluğu dolduruyor. MKE TOLGA sistemi entegrasyonu ile KATICA, artık hareket halindeyken bile drone tehditlerine karşı koyabilen, dünyada eşine az rastlanır mobil bir kısa menzilli hava savunma (SHORAD) sistemine dönüştü. İnsansız kara araçlarının geleceği, bu tarz akıllı donanım ve hava/kara hibrit savunma senaryolarıyla şekillenecektir; HT Division Zrt. olarak biz de tam bu kırılma noktasında öncü bir rol üstleniyoruz.

HT DIVISION olarak ihracat çalışmalarınızla ilgili bilgi verir misiniz?

Macaristan merkezli bir Avrupa şirketi olarak, uzun vadeli büyüme stratejimizin temel eksenini ihracat kabiliyetlerimiz oluşturuyor. Çok farklı rollerde görev alabilecek tasarıma sahip KATICA UGV ailemizin silah sistemleriyle entegre edilmiş yeni versiyonları, başta Avrupa Birliği ve NATO üyesi müttefik ülkeler olmak üzere küresel pazarlarda çok güçlü bir ihracat potansiyeline sahip. MKE ile gerçekleştirdiğimiz TOLGA-KATICA projesinin Eurosatory fuarındaki küresel çıkışı, Avrupa ve dünya savunma pazarında çok net bir yankı uyandıracaktır. Bizim ihracat felsefemiz yalnızca hazır sistem satışı yapmaktan ibaret değil; uluslararası ortaklarımızla teknoloji transferi, distribütörlük ve ortak üretim modellerini kapsayan, sürdürülebilir ve güvene dayalı savunma ortaklıkları inşa etmektir. Önümüzdeki süreçte, rüştiünü uluslararası arenalarda ispat eden bu ileri teknoloji çözümlerimizle, ihracat ağıımızı çok daha geniş bir coğrafyaya yaymayı hedefliyoruz. ■



QUICK
SİGORTA



CORPUS
SİGORTA

GÜÇ BİRLİĞİ



MOTORA KASKONOMİQ 2.900 TL

BAŞLANGIÇ FİYATIYLA



HER YAŞA
HER ARACA

ARAÇ BEDELİNİN
%75'E KADARI BİZDE

GENİŞ TEMİNAT

İSTEYENE İMM

SERVİS SEÇİMİ
ARAÇ YAŞI **SINIRSIZ**

KAZA
HALİNDE **ÇEKİCİ
KURTARICI**



Düşük primli, büyük avantajlı kasko çözümü

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

HEMEN İNCELE, ANINDA AL >>>



KAREKODU TELEFONUNUZUN KAMERASI İLE OKUTARAK
UYGULAMAYI İNDİREBİLİRSİNİZ.

Q-BLOG Q-MAG Q-SÖZLÜK



QUICK
SİGORTA

SARSILMAZ'dan ABD'de Bir İlk:

SAR 109T, Polis Envanterine Giren İlk Türk Makineli Tabancası Oldu

Türk savunma sanayisinin lider şirketi Sarsılmaz, dünyanın en rekabetçi güvenlik ve savunma pazarlarından biri olan ABD'de önemli bir başarıya daha imza attı. ABD'nin Florida eyaletinde faaliyet gösteren Doral Miami-Dade County Polis Departmanı, SARSILMAZ'ın makineli tabanca modeli SAR 109T görev envanterine dâhil ederken; SAR9 Gen 3 Frontline serisini kapsayan test ve değerlendirme programını da başlattı.

Yaklaşık 150 yıllık üretim tecrübesi, yüksek mühendislik kabiliyeti ve dünya standartlarının üzerinde kalite anlayışıyla küresel ölçekte güvenlik güçleri ve profesyonel kullanıcılar tarafından tercih edilen SARSILMAZ, görev odaklı çözümleriyle uluslararası pazarlardaki etkinliğini güçlendirmeye devam ediyor. Bu kapsamda, 9 mm kalibrede kompakt bir AR platformu olarak geliştirilen SAR 109T, Doral Polis Departmanı'nın operasyonel kullanım, eğitim ve değerlendirme süreçlerinde yerini aldı.

SAR 109T'ye ek olarak departman, SAR9 SOCOM Compact, SAR9 Full Size ve SAR9 Gen 3 Frontline

serisi tabanca platformlarını da kapsayan kapsamlı bir test ve değerlendirme süreci başlattı. SAR9 ailesinin sahada kendini kanıtlamış altyapısı üzerine geliştirilen Frontline serisi; trityum gece nişangâhları, optik uyumlu sürgü yapısı, genişletilmiş şarjör ağız ve artırılmış şarjör kapasitesi gibi özellikleriyle kolluk kuvvetlerinin operasyonel ihtiyaçlarına yönelik olarak tasarlandı.

Güney Florida'nın kalbinde yer alan Doral; Miami International Airport'a yakınlığı, Latin Amerika ve Karayipler başta olmak üzere ABD'nin uluslararası bağlantılarındaki kritik konumu ve yüksek profilli tesislere ev sahipliği yapmasıyla öne çıkıyor. ABD Başkanı Donald J. Trump'ın adıyla özdeşleşen Trump



National Doral Golf Club'ın da bölgede yer alması, Doral'ı yalnızca yerel güvenlik ihtiyaçları açısından değil, temsil, protokol, koruma ve hızlı müdahale kapasitesi bakımından da stratejik bir merkez haline getiriyor. Bu çerçevede SARSILMAZ ürünlerinin bölgede test, değerlendirme ve envanter süreçlerine dahil edilmesi, ABD kolluk kuvvetleri pazarındaki görünürlüğünü artıran önemli bir adım olarak değerlendiriliyor.

ABD'de özellikle Güney Florida bölgesinde artan operasyonel yoğunluk ve kamu güvenliği gereklilikleri dikkate alındığında, SAR 109T ve SAR9 platformlarının devreye alınması; departmanın görev esnekliğini, eğitim kapasitesini ve müdahale kabiliyetini güçlendirir stratejik bir adım olarak değerlendiriliyor.

“Profesyonellerin tercihi olmak, mühendislik gücümüzün sahadaki karşılığıdır”

SARSILMAZ Yönetim Kurulu Başkanı Latif Aral Alish, iş birliğine ilişkin yaptığı değerlendirmede şu ifadeleri kullandı:

“SARSILMAZ olarak 150 yıla yaklaşan köklü tecrübemizi, ileri mühendislik kabiliyetimiz ve dünya standartlarının üzerinde üretim gücümüzle birleştiriyoruz. Bugün ürünlerimizin dünyanın en önemli pazarlarında kolluk kuvvetleri tarafından tercih edilmesi, yalnızca bir ticari başarı değil; güvenilirlik, kalite ve operasyonel performans anlayışımızın sahadaki güçlü karşılığıdır. Doral Miami-Dade County Polis Departmanı'nın SAR 109T'yi görev envanterine dahil etmesi ve SAR9 Gen 3 Frontline serimizi test ve değerlendirme sürecine alması, SARSILMAZ'ın uluslararası ölçekte kabul gören mühendislik gücünü bir kez daha ortaya koymaktadır. Profesyonel kullanıcıların ihtiyaçlarını merkeze alan son teknoloji çözümlerimizle, ABD başta olmak üzere küresel pazarlardaki varlığımızı daha da güçlendirmeyi sürdüreceğiz.”

Kolluk kuvvetlerine yönelik entegre görev platformları

SARSILMAZ'ın SAR 109T modeli, kompakt yapısına rağmen yüksek modülerlik sunan, kolluk kuvvetlerinin görev gereksinimlerine göre geliştirilen etkili bir platform olarak öne çıkıyor. AR ergonomisini 9 mm mühimmatın kontrol edilebilirliğiyle birleştiren SAR 109T, özellikle şehir içi operasyonlarda hızlı adaptasyon, yüksek kontrol ve görev esnekliği sağlıyor. Ani geri tepme sistemi (blow back) ile çalışan, damperli tampon (buffer) ile geri tepmesi optimize edilen, 9.8 inç namlusu ve 4 yüzde bulunan picatinny ray sistemi ile kişiselleştirilebilen SAR109T; optik uyumlu yapısı sayesinde farklı nişangâh ve görev aksesuarlarıyla



la kolayca entegre edilebiliyor.

SAR9 SOCOM ve SAR9 Gen 3 Frontline serileri ise SAR9 platformunun sahada kanıtlanmış güvenilirliği temel alarak geliştirilen, görev odaklı iyileştirmelerle güçlendirilmiş tabanca ailesi olarak konumlanıyor. Optik uyumlu tasarım, gelişmiş nişangâh sistemi, artırılmış ergonomi ve yüksek kapasite unsurları; seriyi hem eğitim hem de operasyonel kullanım için güçlü bir seçenek haline getiriyor.

SARSILMAZ, bu iş birliğiyle birlikte ABD pazarındaki kolluk kuvvetleriyle stratejik etkileşimini güçlendirmeyi, görev odaklı ürünlerinin uluslararası sahadaki kullanım alanını genişletmeyi ve profesyonel kullanıcıların ihtiyaçlarına yönelik ileri teknoloji çözümler sunmayı sürdürüyor. ■

Midyat Patlayıcı Maddeler Sanayi A.Ş Yönetim Kurulu Başkanı Bilal İleri:

Midyat Patlayıcı olarak ürün geliştirmeye önem veriyoruz

2026 Uluslararası Savunma, Havacılık ve Uzay Sanayi Fuarı Saha Expo bütün görkemliyi ile sona erdi. Fuarın kapanış konuşmasını yapan Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, “Türkiye savunma, havacılık ve uzay alanında küresel düzeyde yıldızı parlayan ülkeler arasına adını gururla yazdırdı. Bu başarı tablosunun gerisinde şüphesiz on yılların emeği, gecesini gündüzüne katarak adanmış bir ruhla çalışan 100 bini aşkın vatan evladının gayreti, milletimizin desteği ve devletimizin iradesi vardır. İn-

şallah daha iyi yerlerde olacağız” diyerek savunma sanayiinde tam bağımsız Türkiye hedefine ulaşana kadar durmadan, duraksamadan çalışacaklarının altını çizdi. Fuarda yerli üretimleriyle yer alan Midyat Patlayıcı, mühimmat alanında geldikleri noktayı fuar katılımcılarına göstermiş oldu. Yakın bir zamanda Almanya’da ki IWA OutdoorClassics 2026 fuarına katılan Midyat Patlayıcı Maddeler Sanayi A.Ş Yönetim Kurulu Başkanı Bilal İleri, mühimmat sektörünün önemine değindi.

Saha Expo fuarına katıldınız. Yapılan fuarın önemini ve Midyat Patlayıcı Maddelere olan ilgiyi aktarır mısınız?

Saha İstanbul’un gerçekleştirdiği bu fuar Türkiye’nin savunma sanayinde geldiği yeri net bir şekilde göstermiştir. Türkiye savunma sanayinin birçok alanında yerli çalışmalar yapmakta ve yine yerli ortaklıklarla bu çalışmaları daha üst seviyelere çıkarmaktadır. Midyat Patlayıcı olarak bizde bu fuarda yerimizi alarak gelecek ile ilgili attığımız adımları gösterme şansı bulduk. Gelişen teknoloji ve ihtiyaçlara cevap vermek için çalışmalar yaparak sektördeki gelişme paralel adımlar atıyoruz. Bizim standımıza da birçok savunma sanayi temsilcisi tarafından ziyaretler yapıldı. Bu ziyaret ve görüşmelerin olumlu geçtiğini söyleyebilirim. Türk Savunma Sanayii her geçen gün gelişiyor ve Midyat olarak bizde bu gelişime katkı sağladığımız için gururluyuz.

Son dönemde hammadde fiyatlarının yükselişine tanıklık ediyoruz. Bu durum sektörü nasıl etkiliyor?

2026 yılında İran ABD savaşı başladı. Yaşanan savaş maalesef barut fiyatlarını etkiliyor. Bu durumu normal karşılıyoruz. Artık savunma sanayii alanında üretim yapan ülkeler, stok yapan ülkeler elindeki gücün dege-





rini biliyor. Türkiye’de üreten bir ülkedir. Dolayısıyla üreten ülke olmanın avantajlarını geçmişle kıyasladığımızda geldiğimiz noktanın öneminin farkındayız.

Cumhurbaşkanı kapanış konuşmasında savunma sanayi ihracatına değindiler, bu noktada Midyat Patlayıcı olarak yurt dışı etkinliğiniz ile ilgili neler söylemek istersiniz?

Cumhurbaşkanı ilk 4 ayda savunma sanayii alanında 2 milyar 871 milyon dolar ihracat yapıldığını belirtti. Türkiye savunma sanayii alanında sadece iç piyasa değil uluslararası piyasalarında dikkatini çekiyor. Almanya’nın Nürnberg kentinde fuara katıldığımızda da Türk ürünlerine olan ilgiyi gördük. Çünkü Türklerin bu alanda ne kadar ilerlediklerini gördüler. Bunun verdiği cesaretle Midyat Patlayıcı olarak bizde yurt dışı fuarlarda aktif olma kararı aldık. Dost ve kardeş ülkelere ürünler vermek ve ihalelerine katılmak için çalışmalar yapıyoruz. İnanıyorum ki savunma sanayiünün yakaladığı ihracat ivmesini bizde kısa zamanda yakalamış olacağız.

Ürün gamınız hakkında bilgi verebilir misiniz?

Midyat Patlayıcı olarak NATO standartlarına uygun şekilde 9×19 mm, 5.56×45 mm, 7.62×51 mm

kalib-rlerinde hafif silah mühimmatı üretimi gerçekleştiriyoruz. Kurumların ihtiyaç ve beklentilerini karşılamak amacıyla üretim altyapımıza sürekli yatırım yapıyoruz. Aynı zamanda yeni ürün geliştirme çalışmalarına da büyük önem veriyoruz. Midyat Patlayıcı için en önemli hedef, kurumların ihtiyaçlarına hızlı ve güvenilir çözümler sunabilen güçlü bir çözüm ortağı olmaktır. Gelecek dönemde ürün gamımızı genişletmek ve üretim kapasitemizi artırmak için çalışmalarımıza hız kesmeden devam edeceğiz.

Makine Kimya ile çalışmalar yapıyorsunuz, buradaki çalışmalarınız devam edecek mi?

Midyat Mühimmat olarak önceliğimiz Türkiye’nin ihtiyaçlarını karşılamaktır. Şuanda bölgemizde bir savaş yaşanmakta ve ürünlerimize güvenlik güçlerinin ihtiyacı olabilir. Bu nedenle Makine ve Kimya Endüstrisi A.Ş ile çalışmalara her zamankinden fazla önem veriyoruz. Bunun dışında kalan üretimlerimizle ilgili dost ve müttefik ülkelerle çalışmalar yapmak için görüşmelerimizi sürdürüyoruz. Midyat Mühimmat olarak bizim önceliğimiz ürün geliştirme yatırımlarıdır. Bu alandaki gelişmeleri yakından takip ediyor, Ar-Ge çalışmalarına önem veriyoruz. ■

NGN ve Cerebrum Tech'ten Yapay Zekâda Stratejik Hamle: Yerli AI Compute Dönemi Başlıyor

Cumhurbaşkanı Yardımcısı Sayın Cevdet Yılmaz'ın katılımıyla gerçekleşen AI Compute İş Birliği Lansmanı'nda; Türkiye'nin veri merkezi ve yapay zekâ alanlarında iki önemli oyuncusu NGN ve Cerebrum Tech, yerli bulut üzerinde çalışan yapay zekâ altyapısını hayata geçirmek üzere stratejik bir iş birliğine imza attı.

Türkiye'nin yeni nesil yapay zeka şirketi Cerebrum Tech ve Türkiye'nin öncü altyapı sağlayıcılarından NGN stratejik bir iş birliği anlaşmasına imza attı.

Gelişmiş bir altyapıya sahip Star of Bosphorus Veri Merkezi'nde, Cumhurbaşkanı Yardımcısı Sayın Cevdet Yılmaz'ın katılımıyla gerçekleşen törenle hayata geçen AI Compute İş Birliği Anlaşması, Türkiye'nin veri egemenliği ve yapay zekâ kapasitesi açısından önemli bir adımı temsil ediyor.

Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz, lansmanda yaptığı konuşmasında, yerli veri merkezi altyapısıyla yüksek yapay zeka kapasitesini aynı stratejik çerçevede buluşturan etkinliğe katılmaktan mutluluk duyduğunu belirterek "Bu iş birliğinin veri merkez-

leri, yapay zeka uygulamaları, güvenli bulut altyapıları ve yüksek katma değerli teknoloji üretimi bakımından ülkemizin dijital dönüşüm sürecine ve bu alandaki sektörlere değerli katkılar sunacağına inanıyorum" dedi.

Gerçekleşen iş birliği kapsamında Cerebrum Tech'in yapay zekâ analizi, karar destek ve otomasyon yetenekleri; NGN'in yüksek kapasiteli veri merkezi ve bulut altyapısı ile entegre ediliyor. Bu entegrasyon ile birlikte, kamu ve özel sektörün ihtiyaçlarına yönelik güvenli, hızlı ve ölçeklenebilir yapay zekâ çözümlerinin sunulması hedefleniyor.

Türkiye'nin Yerli ve Güvenli

Yapay Zekâ Altyapısı

Bu anlaşmayla Cerebrum Tech'in yapay zeka analizi, karar alma ve otomasyon yetenekleri, NGN'in yüksek





kapasiteli veri hesaplama ve bulut altyapısıyla birleşiyor. İş birliğinin merkezinde Türkiye’de, tamamen yerli altyapı üzerinde işleyen ve güvenli bir yapay zeka destekli veri merkezi oluşturma hedefi yer alıyor.

Bu model sayesinde kurumlar, verilerini yurt dışına çıkarmadan işleyebilecek, analiz edebilecek ve katma değere dönüştürebilecek. Böylece hem veri güvenliği artırılacak hem de küresel bulut bağımlılığının azaltılması yönünde önemli bir adım atılmış olacak.

Bu yapı; finans, e-ticaret, kamu ve üretim gibi farklı sektörlerde veri odaklı karar alma süreçlerini hızlandırmayı ve kurumların rekabet gücünü artırmayı amaçlıyor.

Yerli Altyapı Üzerinde Çalışan Yerli Yapay Zeka

NGN Yönetim Kurulu Başkanı İnanç Erol “Güvenilir Altyapı, Veri Bağımsızlığı ve Veri Güvenliği...Bu üç başlık, günümüzde yalnızca teknoloji şirketleri için değil, ülkeler için de varoluşsal bir öncelik haline geldi. NGN olarak biz bu gerçeği yıllar önce gördük ve Star of Bosphorus Veri Merkezi’ni hayata geçirdik. Bugün Cerebrum Tech ile attığımız bu adım, o altyapıyı yapay zeka çağına taşıyor. Hedefimiz açık: Türkiye, yalnızca veri üreten değil, o veriyi kendi zekasıyla işleyen bir ülke olacak.” şeklinde konuştu.

Cerebrum Tech Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Dr.R.Erdem Erkul iş birliği ile ilgili şu değerlen-

dirmelerde bulundu:

“Yapay zeka artık bir tercih değil, küresel rekabetin temel şartı. Ama yapay zekanın gerçek gücü, onu hangi altyapı üzerinde çalıştırdığınıza bağlı. Türkiye hem jeopolitik konumu hem de birikimli yetkinlikleriyle bu dönemde sahada aktif rol alacak bir ülke. NGN ile kurduğumuz bu iş birliği, Türkiye’nin yalnızca teknolojiyi kullanan değil, üreten ve ihraç eden bir konuma gelmesi hedefine doğrudan hizmet ediyor. ‘Yerli bulut üzerinde çalışan yerli yapay zeka’ modelimiz veri egemenliği ve yapay zeka önderliği için attığımız önemli bir adım.”

Star of Bosphorus:

Yapay Zekanın Yeni Evi

Lansmana ev sahipliği yapan Star of Bosphorus Veri Merkezi; Uptime Institute Tier III tasarım ve tesis sertifikasına sahip, 16 MW toplam elektrik gücüyle yaklaşık 24.000 metrekare kapalı alanda konumlanan bir yapı. Bölge için kritik bir AI hub olma yolunda ilerleyen bu tesis, yeni iş birliğiyle yapay zeka destekli veri analizi ve işleme alanında bölgesel bir referans noktasına dönüşmesi bekleniyor.

Türkiye’de Uptime Enstitüsü Tier III tasarım & tesis sertifikasına sahip ilk “operatör bağımsız” ticari veri merkezi olan Star of Bosphorus Veri Merkezi, 16 MW toplam gücü ve yaklaşık 5.000 m2’lik beyaz alanda 2.000’in üzerinde standart kabinin işletimini gerçekleştirmektedir. ■

GE Vernova Elektrifikasyon Segmenti Şebeke Sistemleri Entegrasyonu Orta Doğu ve Afrika Bölgesi Genel Müdürü Emre Burçak Arda:

Türkiye enerji üretim çeşitliliği konusunda ciddi adımlar attı ve atmaya da devam ediyor

Enerji arz güvenliği, yaşanan belirsizlikler sonrası ülkelerin birincil gündem maddesi haline geldi. Bu çerçevede yapılması gereken yatırımların önem kazanması, sektörün geleceğine dönük yansımaları daha net görmemizi sağlıyor. Özellikle yenilenebilir enerji alanındaki yatırımlar daha fazla gündeme gelmeye başladı. Geline bu noktada sektörün yönelimlerini değerlendirmek için görüşlerine başvurduğumuz GE Vernova Elektrifikasyon Sistemleri Şebeke Sistemleri Entegrasyonu Orta Doğu ve Afrika Bölgesi Genel Müdürü Emre Burçak Arda sorularımızı yanıtladı.

Firma olarak ülkemizdeki geçmişiniz ile ilgili bilgi alabilir miyiz?

Türkiye’de 75 yılı aşkın bir geçmişimiz var. 1966 yılından bu yana ise Türkiye’de imalat sürecimiz devam ediyor. Gebze’de bir güç transformatörleri fabrikamız var. Bu çerçevede sektörde yetmiş insan kaynağının önemli bir bölümünün şirketimizde yetiştiğini söyleyebilirim. Biz GE Vernova Şebeke Sistemleri Entegrasyonu ekibi olarak işin müteahhitlik tarafını yapmaktayız. Üretim yaptığımız ürünlerin sisteme entegrasyonunu sağlıyoruz.

Çatışma ortamları ve bunun getirdiği belirsizlik ile ilgili neler söylemek istersiniz?

Sektör genelinde baktığımızda, birden fazla zorluğun ve önceliğin aynı anda yönetildiği bir dönemden geçiyoruz. Bir yandan hem enerji üretimi hem de iletim tarafında teknolojiye yönelik güçlü ve artan bir talep var. Diğer yandan değişen regülasyonlar, ticaret dinamikleri ve bölgemizde yaşanan güvenlik kaynaklı gelişmeler; tedarik zinciri, lojistik, maliyetler ve planlama süreçleri üzerinde etkili olabiliyor. Bu ortamda projeleri güvenilir şekilde hayata geçirme kabiliyeti her zamankinden daha önemli hale geldi. Bugün projeler yalnızca maliyet açısından değil; teslim edilebilirlik, kalite, dayanıklılık ve zamanında devreye alınabilme açısından da değerlendiriliyor. Bu nedenle çeviklik, müşteri odaklılık, şeffaf iletişim ve proje uygulama süreçlerinde verimlilik kritik önem taşıyor. GE Vernova olarak uzun vadeli yerel varlığımız ve güçlü stratejik iş birliklerimiz sayesinde müşterilerimizi mühendislikten tedarike, teslimattan finansmana kadar tüm proje yaşam döngüsü boyunca destekleyebiliyoruz. Böyle dönemlerde müşteriler, teknolojiyi güçlü uygulama kabiliyeti ve yerel pazar bilgisiyle birleştirebilen iş ortaklarına daha fazla ihtiyaç duyuyor.

Bu çerçevede verdiğiniz destek müşterilerinize maliyet avantajı sağlıyor mu?

Müşterilerimizle birlikte çalışarak onlara her konuda





destek olmaya çalışıyoruz. Hem bizim hem müşterinin ortak bir noktada buluşabileceği çözümler üretiyoruz. Müşterilerimiz de bizim gibi deneyimli firmaların oluşturduğu güven ortamından faydalanmış oluyor. Tabii, bizim ekstra getirebildiğimiz bazı katma değerler de var. Finansman, bu denklemden müşterilerimiz için önemli bir parametre olarak karşımıza çıkıyor. Biz GE Vernova olarak Türkiye’de bugüne kadar 1,6 milyar dolardan fazla enerji finansmanının harekete geçirilmesine destek verdik. Bunlar yenilebilir enerji projelerine ve karbonsuzlaştırma çalışmalarına ciddi katkılar sağladı. Yine rakamlarla konuşacak olursak, bu hacmin 600 milyon dolardan fazlası güneş enerjisi projelerine yönlendirildi.

Şu an ortaya çıkan maliyet artışları sadece Türkiye’ye özgü bir durum mu?

Hayır, bu durum sadece Türkiye’ye özgü değil. Enflasyonist baskılar, tedarik zinciri dinamikleri, finansman koşulları ve büyük altyapı projelerinin artan karmaşıklığı nedeniyle küresel ölçekte de benzer bir tabloyla karşılaşyoruz. Buna rağmen kritik enerji altyapısına yatırım yapma ihtiyacı azalmıyor; aksine daha da önemli hale geliyor. Güvenilir elektrik arzı ekonomik büyüme, sanayi rekabetçiliği ve uzun vadeli kalkınma açısından temel bir unsur. Bu nedenle enerji sektörüne yatırım, değişen ekonomik koşullar içinde de stratejik önceliğini koruyor. Gördüğümüz kadıyla müşteri ve yatırımcılar kararlarını daha disiplinli ve seçici bir yaklaşımla alıyor; uzun vadeli değer, uygulama güvenilirliği, verimlilik ve dayanıklılık daha faz-

la öne çıkıyor. Bu da kanıtlanmış teknolojiye, güçlü uygulama kapasitesine ve maliyet ile karmaşıklığı etkin şekilde yönetebilen çözümlere olan ihtiyacı artırıyor.

Son dönemde sadece üretim değil, iletim altyapısı ve depolama alanlarında da yatırım ihtiyacının arttığını söyleyebilir miyiz?

Genel olarak, sadece üretimdeki yatırımları değil, iletim altyapısına da yatırım yapıldığını görüyoruz. Şebekenin esnekliğine, dijital çözümlere ve hatta enerji depolama çözümlerine daha fazla müşteri tarafından yatırım yapma eğiliminin doğduğunu gözlemliyoruz.

Savaşın öncelikli olduğu bir ortamda yatırımcıların finansmana ulaşması zor mu?

Belirsizliğin arttığı her ortamda yatırımcıların proje temellerine, risk paylaşımına, uygulama kapasitesine ve uzun vadeli değer yaratma potansiyeline daha dikkatli baktığını söyleyebiliriz. Ancak bizim gördüğümüz kadarıyla, iyi yapılandırılmış, stratejik değeri net olan, teknik temeli güçlü ve uygulanabilirliği yüksek projeler finansman ilgisi çekmeye devam ediyor. Bu durum enerji sektörü için özellikle geçerli. Çünkü enerji altyapısı; ekonomik büyüme, enerji arz güvenliği ve rekabetçilik açısından kritik önemini koruyor. Türkiye’de de üretim, güneş ve iletim projelerinde başarılı örnekler görüyoruz. Dolayısıyla finansmana erişimin, büyük ölçüde projenin kalitesi, stratejik önemi ve uygulama güvenilirliğiyle bağlantılı olduğunu söyleyebiliriz.

Bir önemli nokta da yerel bir yapının olması. Bu

konudaki görüşlerinizi alabilir miyiz?

Türkiye dahil olmak üzere yerelde bir varlığınızın olması son derece önemli. Bu sizin enerji arz güvenliği söz konusu olduğunda uluslararası alanda görünümünüzü ortaya koyar.

Sizin gibi uluslararası firmaların Türkiye’de çok mutlu olmadıklarını gözlemliyoruz. Bu durum piyasada bir daralmaya işaret eder mi?

Biliyorsunuz, Türkiye’nin 2035 yılında ulaşmak istediği çok büyük hedefleri var. Biz kendi açımızdan baktığımızda, Türkiye’nin aslında bölgede bir merkez olma potansiyeli taşıdığını düşünüyoruz ve o yönde de yatırımlar devam ediyor. Türkiye güçlü ve çeşitlendirilmiş bir enerji ekosistemi oluşturma konusunda çok önemli ilerleme kaydetti ve izlediği yol aslında çok net. Türkiye’nin elektrik talebi büyümeye devam ediyor. Dolayısıyla bu büyüme önümüzdeki dönemde de ihtiyaçlarının olacağını açık bir şekilde gösteriyor. Türkiye’de tüketimin, yıllık ortalama %3,5 artışla 2035 yılında 510-511 TWh seviyelerine ulaşması öngörülüyor. Haliyle Türkiye’de bir daralmadan bahsedemeyiz. Biz bu noktada ortaya çıkacak altyapı ihtiyacını nasıl daha güvenli ve esnek bir şekilde imal ve hazır edebiliriz sorusuna odaklanmış durumdayız. Türkiye enerji üretim çeşitliliği konusunda ciddi adımlar attı ve atmaya da devam ediyor. Hidroelektrik, güneş, doğalgaz, kömür rüzgâr ve jeotermalden oluşan bu çeşitlilik önümüzdeki dönemde de Türkiye’ye büyük avantaj sağlayacak. Tabii, bu üretim kapasitesi gelişmiş bir şebekeye de ihtiyaç duyuyor. Bu enerji kaynaklarının sisteme entegrasyonu kritik bir konu olarak karşımıza çıkıyor. Eski sistemlerin yenilenmesi sadece

Türkiye’nin ihtiyacı değil. AB ülkeleri ve ABD’de de bu yönde ciddi ihtiyaçların ortaya çıktığı gözlemleniyor. Türkiye bu konuda ciddi yatırımlar yaptı ve yapmaya da devam ediyor. Türkiye’nin yaptığı aslında uzun vadeli bir enerji planlaması. Yenilenebilir enerjide büyüme ve enerji iletim altyapısının modernizasyonu yönünde atılan adımların son derece doğru olduğunu düşünüyoruz. GE Vernova olarak bu ilerlemeyi desteklemek için güçlü bir konuma sahibiz.

Bugüne kadar verdiğiniz destek konusunda bir rakam verebilir misiniz?

Türkiye’de bugüne kadar sağladığımız katkıya bakmanın bir yolu, devreye aldığımız teknolojilerin bugün ülkenin mevcut elektrik üretiminin yaklaşık yüzde 27’sine denk gelen bir kapasiteyi destekliyor olması. Bu kapasite; doğal gaz, hidroelektrik, buhar, güneş ve rüzgâr teknolojilerini kapsıyor. Bu da Türkiye’deki geniş kurulu teknoloji tabanımızı ve ülkenin enerji altyapısını desteklemedeki uzun soluklu rolümüzü gösteriyor. İletim tarafında ise son 25 yılda 380 kV ve 154 kV seviyelerinde 130’dan fazla anahtar teslimi yüksek gerilim trafo merkezi projesini tamamladık. Bu projeler de şebeke altyapısının güçlendirilmesine ve elektriğin güvenilir şekilde iletilmesine sağladığımız katkıyı ortaya koyuyor.

Türkiye’nin yaptığı yatırımları bölgedeki diğer ülkelerle kıyaslamanızı istesek neler söylemek istersiniz?

Türkiye’nin enerji yatırım gündemi, bölgede ve küresel ölçekte gördüğümüz birçok öncelikte örtüşüyor: kapasitenin artırılması, sistem esnekliğinin geliştirilmesi, dayanıklılığın güçlendirilmesi ve yenilenebilir enerjinin sisteme daha fazla entegre edilmesi. Bu açıdan Enerji Bakanlığı’nın





ortaya koyduğu 2035 hedefleri, yalnızca ölçek olarak büyümeyi değil; daha akıllı, daha esnek ve daha dayanıklı bir enerji sistemi kurmayı da öne çıkarıyor. Yenilenebilir enerji yatırımları hızlandıkça, üretim ve şebeke altyapısının da bu dönüşümü destekleyecek şekilde güçlenmesi gerekiyor. Daha çeşitlendirilmiş bir enerji karmasını sisteme entegre edebilmek için esneklik, sistem kararlılığı ve güçlü iletim kapasitesi kritik hale geliyor. Bölgesel bağlamda değerlendirdiğimizde Türkiye'nin, hem üretim hem de iletim yatırımlarına odaklanan önemli ve aktif bir pazar olarak öne çıktığını söyleyebiliriz. Bu da modern ve dayanıklı enerji altyapısının, gelecekteki enerji ihtiyaçlarını karşılamak ve uzun vadeli ekonomik gelişimi desteklemek açısından ne kadar kritik görüldüğünü ortaya koyuyor.

Türkiye'nin bu ortamda üretim, iletim, depolama vb. alanlarda eksikliği olduğu bir nokta var mı?

Kişisel olarak baktığımda, tek bir büyük eksiklikten söz etmekten ziyade, birbiriyle bağlantılı birkaç alanda eş zamanlı ilerlemeyi sürdürmenin önemli olduğunu düşünüyorum. Üretim, iletim, şebeke esnekliği ve depolama gibi gelişmekte olan alanların; artan talebi karşılayacak, enerji arz güvenliğini güçlendirecek ve daha çeşitlendirilmiş bir enerji karmasını destekleyecek şekilde koordineli ilerlemesi gerekiyor. Bu açıdan Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı'nın bu önceliklere uzun vadeli bir perspektifle yaklaştığını ve yatırımları geleceğin enerji sistemini şekillendirecek kilit alanlara yönlendirdiğini görmek memnuniyet verici. Önümüzdeki dönemde önemli olan, bu alanların tamamında ivmeyi birlikte koruyabilmek olacak.

Özel sektördeki oyuncuların sektöre yatırımlarında zaman zaman azalmalar oluyor mu?

Dönemsel olarak belli projeler, belli tarzdaki projeler daha fazla ön plana çıkıyor. Önceki döneme baktığınızda, bir dönem rüzgâr enerjisine daha çok yatırım olmuştuk. Şu anda güneş enerjisine yönelik yatırımların çok daha

aktif olduğunu görüyoruz. Bu durumun globalde de benzer bir şekilde seyrettiğini söyleyebilirim. Türkiye'nin planı önümüzdeki dönemde güneş ve rüzgâr konusunda ilerleme yönünde. Biz de müşterilerimize elimizden gelen desteği vermeye çalışacağız.

Yapay zekâ ile ilgili gelişmelerin enerji ihtiyacını artıracak ifade ediliyor. Bu konudaki görüşlerinizi alabilir miyiz?

Yapay zekânın gelişimi ve buna bağlı olarak veri merkezlerine olan ihtiyacın hızla artması, küresel ölçekte yeni ve ciddi bir elektrik talebi doğuruyor. Bu konu, enerji sektörü açısından giderek daha önemli bir başlık haline geliyor. Çünkü bu talebi karşılamak yalnızca üretim kapasitesinin artırılmasını değil; üretim, iletim, depolama ve şebeke altyapısının daha entegre bir yaklaşımla planlanmasını gerektiriyor. Veri merkezleri konusunda bugün büyük ölçekli yatırımların daha çok ABD ve Körfez bölgesi gibi pazarlarda yoğunlaştığını, Türkiye'nin ise bu alanda henüz daha erken bir gelişim aşamasında olduğunu görüyoruz. Bununla birlikte, bu durum Türkiye için anlamlı bir fırsat da yaratıyor. Doğru düzenleyici çerçeve, elektrik altyapısında devam eden iyileştirmeler ve enerji karmasının daha da çeşitlenmesiyle Türkiye, önümüzdeki dönemde bu alandaki büyümeyi destekleyen önemli ülkelerden biri olarak konumlanabilir. Türkiye'nin sahip olduğu güçlü ve yetkin insan kaynağı da bu projelerin zaman içinde hayata geçirilmesinde önemli bir avantaj sağlayacaktır.

Son söz olarak neler söylemek istersiniz?

Biliyorsunuz, COP 31 yaklaşıyor. O konuyla ilgili birkaç kelime etmekte fayda var. Çok önemli bir organizasyon ve Türkiye'nin bu organizasyona ev sahipliği yapması son derece değerli. Organizasyonda konuştuğumuz konuların farklı bakış açıları ile dile getirilecek olmasının sektörün geleceğine katkı sağlayacağı düşüncesindeyim. ■

Prof. Dr. A. Beril Tuğrul

TÜRKİYE’NİN ENERJİ FİLOSU ve ENERJİ POLİTİK ÖNEMİ

Bilindiği üzere, günümüzde su, jeotermal, maden, petrol, doğalgaz gibi kaynaklara ulaşabilmek için farklı amaçlarla sondajlar yapılabilmektedir. Bunlar içinde petrol ve doğal gaz sondajlarının ayrı bir yeri olup enerji politik açıdan stratejik öneme sahiptirler. Burada şunu da belirtmek yerinde olacaktır ki; teknolojinin gelişimiyle günümüzde kara sondajlarının yanı sıra hidrokarbon aramaları için deniz sondajları da hayli yaygınlaşmış bulunmaktadır.

Deniz sondajları tek aşamalı çalışmalar olmayıp, gelişkin donanım ve yüzer platformların kullanılmasını ve sondaj öncesinde de özel sismik araştırmaların yapılmasını gerektirmektedir. Bu bağlamda, deniz altından petrol ve doğal gaz çıkarımı kapsamında “deniz sondaj kabiliyeti”, sismik araştırma yapabilmenin yanı sıra sondaj işlemini gerçekleştirebilmeyi ve de çıkarılan enerji kaynağının işlenmesini ifade ediyor olmaktadır. Bu durum ise deniz hidrokarbon arama-çıkarma faaliyetleri için farklı kabiliyetli gemileri içinde barındıran bir “Enerji Filosu”na sahip olmayı zorunlu kılmaktadır.

Türkiye’nin Enerji Filosu

Son dönemlerde Türkiye için “Mavi Vatan” olarak nitelenen ve Anadolu’yu çevreleyen denizlerde “Münhasır Ekonomik Bölge (MEB)”leri ile belirlenen ülke deniz sınırlarının ekonomik ve stratejik bağlamda değerlendirilebilmesi gereklilik arz etmektedir. Zira, üç tarafı denizlerle çevrili bir ülke olan Türkiye’nin, denizlerini değerlendirebilme kabiliyetine sahip olması siyasi, ekonomik ve enerji politik açıdan son derece önem arz etmektedir. Bu bağlamda öne çıkan bir husus deniz sondaj kabiliyetine sahip olunması olmaktadır.

Türkiye’de önceleri (daha kısıtlı olanaklarıyla) bazı deniz inceleme gemileri bulunmaktaydı. Ancak Türkiye’nin konuya ilişkin olarak 21. Yüzyılda önemli ataklar yaptığı gözlenmektedir. Halen Türkiye’nin, denizlerde arama-araştırma ve sondaj faaliyetlerine ilişkin 10 dikkat çeken

gemisi ve destek gemileriyle kayda değer bir “Enerji Filosu” bulunmaktadır (Şekil 1). Söz konusu gemileri, başlıca üç kategoride incelemek mümkündür. Bunlar; “Sismik Araştırma Gemileri”, “Sondaj Gemileri” ve “Doğal Gaz Üretim Platformları” olmaktadır.

Burada şunu da belirtmek yerinde olur ki; söz konusu bu üç kategoride de ilgili donanımlarıyla (mümkünse birden fazla) gemilerinin bulunması halinde ülkeler için



Şekil 1 Türkiye'nin Enerji Filosu

Türkiye'nin enerji filosu

SONDAJ GEMİLERİ

 YILDIRIM Uzunluk 228 metre Genişlik 42 metre Azami sondaj derinliği 12.000 metre	 ÇAĞRI BEY Uzunluk 228 metre Genişlik 42 metre Azami sondaj derinliği 12.000 metre	 YAVUZ 2018'de envantere katıldı Sondaj derinliği 12.200 m Uzunluğu 230 m Genişliği 36 m
 KANUNİ 2020 başında filoya dahil oldu Uzunluğu 227 m Genişliği 42 m	 ABDÜLHAMİD HAN 2022'de filoya katıldı Sondaj derinliği 12.200 m Uzunluğu 238 m Genişliği 42 m	 FATİH Fatih ile Karadeniz'de Türkiye tarihinin en büyük doğal gaz keşfi yapıldı. Sondaj derinliği 12.200 m

SİSMİK ARAŞTIRMA GEMİLERİ

 BARBAROS HAYREDDİN PAŞA Denizin 8 km altındaki jeolojik yapıları inceleyebiliyor Brüt 4 bin 711 ton Uzunluğu 84 m Genişliği 21,6 m	 MTA ORUÇ REİS Deniz tabanından itibaren 15 bin m derinlikteki jeolojik yapıları görüntülenebiliyor Uzunluğu 87 m Genişliği 23 m
--	---

DOĞAL GAZ ÜRETİM PLATFORMLARI

 OSMAN GAZİ (FPU) Türkiye'nin ilk yüzer doğal gaz üretim platformu Uzunluk 298,5 m Genişlik 56 m	 YENİ YÜZER ÜRETİM PLATFORMU Günlük gaz üretim kapasitesi 25 milyon metreküp 2028'de devreye alınacak
--	--

29.01.2026 Kaynak: Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı

“Enerji Filosu” var olarak nitelenmektedir. Türkiye, hali hazırda “Sismik Araştırma Gemileri”, “Sondaj Gemileri” ve “Doğal Gaz Üretim Platformları” kategorilerinde birden fazla gemiye sahip bulunmaktadır. Dolayısıyla Türkiye artık “Enerji Filosu”na sahip ülkeler arasında yer almaktadır. Ayrıca bu gemilere ilaveten “Enerji Filosu” içinde düşünülebilecek 3 FSRU (Floating Storage Regasification Unit – Yüzer LNG Depolama ve Gazlaştırma Ünitesi) gemisi de bulunmaktadır. Tüm bu gemilerin hepsi 2010 yılından sonra edinilmiştir.

Türkiye'nin “Enerji Filosu”nu daha iyi değerlendirebil-

mek için söz konusu gemileri kategorileri bağlamında ele alıp incelemek yerinde olacaktır. İlk olarak “Sismik Araştırma Gemileri” incelenecek olursa; Türkiye'nin 2 sismik araştırma gemisi; sırasıyla, “Barbaros Hayrettin Paşa” ve “Oruç Reis” sismik araştırma gemileridir.

İlk edinilen sismik araştırma gemisi 2011 yılında Dubai'de inşa edilmiş olan ve 2013'te sismografik deniz araştırmaları yapmak üzere TPAO (Türkiye Petrol Anonim Ortaklığı) tarafından satın alınarak ünlü Osmanlı Kaptan-ı Deryası Barbaros Hayrettin Paşa'nın ismi verilen araştırma gemisidir. 84 m uzunluğa ve 17 m genişliğe sahip söz

Şekil 2 Türkiye'nin Enerji Filosu'ndan Bazı Gemilerin Karadeniz'deki Görev Alanları



konusu bu gemi 7 knot (31 km/saat) hız yapabilmektedir. Gemi teknolojik olarak sismik ve navigasyon sistemleri ile donatılmış olup, 2 ve 3 boyutlu veri alabilmekte ve değerlendirebilmektedir. “Barbaros Hayrettin Paşa Sismik Araştırma Gemisi” için halen Karadeniz, hidrokarbon arama ve veri toplama görev alanı olarak belirlenmiştir.

İkinci sismik Araştırma gemisi, ünlü Türk Denizci-si'nin ismini taşıyan “Oruç Reis Sismik Araştırma Gemi-si” olup, yerli ve milli imkanlarla inşa edilmiştir. Söz konusu sismik araştırma gemisinin inşasına 2012 yılında başlanmış ve 2017’de faaliyete geçmiştir. Boyu 86 m, genişliği 22 m olan bu gemi, jeolojik örnekleme yapabilme kabiliyetiyle ileri teknolojik teknik ekipman ve donanımlara sahip bulunmaktadır. Alınan verilerin iki ve üç boyutlu değerlendirilmesinin yapılabileceği araştırma laboratuvarlarında 15.000 m derinlikte jeolojik görüntüleme yapabilmektedir. “Oruç Reis Sismik Araştırma Gemi-si” için halen Karadeniz’de derin sismik araştırmalar; ayrıca kıta sahanlığı ve jeolojik süreklilik çalışmaları görev alanı olarak belirlenmiş bulunmaktadır.

Türkiye’nin deniz sondaj kabiliyeti açısından, sismik araştırma gemileri; araştırmalar için ilk aşama olarak önemli olmakla beraber sonuca ulaşabilmek açısından esas önemli olan gemiler, deniz sondaj gemileridir denebilir. Dolayısıyla hidrokarbon çıkarım işlemi bu gemilerin varlığı ve kullanımıyla mümkün olabilmektedir.

Türkiye’nin sahip olduğu sondaj gemilerinden önemli bir tanesi “Fatih Sondaj Gemisi”dir. Güney Kore yapımı olan bu sondaj gemisi 2011 yılında inşa edilmiştir. 2017’de ise TPAO tarafından satın alınmıştır. 229 m uzunlukta ve 36 m genişlikte olan sondaj gemisi, “Ultra Derinsu Sondaj Gemisi” olarak nitelenmektedir. Bu bağlamda 12.120 m (40.000 feet) derinlikte sondaj yapabilme kabiliyetine sahip bulunmaktadır. Ayrıca, sondaj gemisinde helikop-

ter inişine uygun bir platform da yer almaktadır. “Fatih Sondaj Gemisi” halen Karadeniz’de aktif sondajda görev yapmaktadır.

Türkiye’nin bir diğer sondaj gemisi “Yavuz Sondaj Gemisi”dir. Bu sondaj Gemisi de Fatih sondaj Gemisi gibi Güney Kore yapımı olup 2011’de denize indirilmiştir. 2018’de TPAO tarafından satın alınmış olup 229 m uzunlukta, 36 m genişliktedir. Derin deniz sondajı yapabilme kabiliyetine sahiptir ve bir helikopter iniş platformu bulunmaktadır. “Yavuz Sondaj Gemisi” halen “Fatih Sondaj Gemisi”nin açtığı kuyuların üretime hazırlanmasını sağlamaktadır.

Türkiye’nin üçüncü sondaj gemisi olan “Kanuni Sondaj Gemisi” yine Güney Kore yapımı olup ultra derin deniz sondaj gemisidir. 227 metre uzunluğunda ve 47 metre genişlikte olan sondaj gemisi 11.400 metre derinlikte çalışma yapabilme ve 3.000 metre derin sondaj açabilme kabiliyetine sahiptir. En zorlu koşullarda görev yapabilecek şekilde inşa edildiği belirtilmekte olan gemi, helikopter iniş platformuna da sahip bulunmaktadır. “Kanuni Sondaj Gemisi” halen kuyu tamamlama operasyonlarında görev yapmaktadır.

Türkiye’nin 4. sondaj gemisi ise 7. nesil ultra derin deniz teknolojisine sahip dünyanın en gelişmiş sondaj gemilerinden biri olan “Abdülhamid Han Sondaj Gemisi”dir. Dünya çapında bu teknolojiye sahip 5 gemiden biri olan bu gemi TPAO tarafından 2021 yılında satın alınmıştır. Uzunluğu 238 metre, genişliği 42 metre olup 3.600 m su derinliğinde (toplam) 12.000 metreye kadar sondaj yapabilmektedir. “Abdülhamid Han Sondaj Gemisi” halen Karadeniz’de aktif sondaj çalışmalarında yer almaktadır.

Son olarak Türkiye’nin enerji filosuna 2025–2026 döneminde katılan en yeni 7. nesil ultra derin deniz sondaj gemileri “Yıldırım” ve “Çağrı Bey” Sondaj Gemileri olup

Şekil 3 Çağrı Bey Sondaj Gemisinin Somali'deki Sondaj Alanı



bu gemilerle birlikte Türkiye'nin derin deniz sondaj gemisi sayısı 6'ya yükselmiş bulunmaktadır.

"Yıldırım Sondaj Gemisi", Türkiye'nin enerji filosuna 2026'da katılan en yeni ve en güçlü ultra derin deniz sondaj gemilerinden biridir. Güney Kore Yapımı olup 228 metre uzunluğunda, 42 metre genişliğinde olan gemi 12.000 metreye kadar sondaj yapabilme kapasitesine sahiptir. "Yıldırım Sondaj Gemisi", halen (Zonguldak) Filyos Limanı'nda reaktivasyon sürecinde bulunmaktadır.

"Yıldırım Sondaj Gemisi"nin ikizi olan "Çağrı Bey Sondaj Gemisi", Türkiye'nin sahip olduğu enerji filosunda ikizi ile birlikte en ileri sondaj gemilerini oluşturmaktadırlar. 200 kişilik yaşam alanı bulunan ve toplamda 500 saha personelinin dönüşümlü görev yapabildiği gemide helikopter pisti ve 4.000 m derinliğe dalabilen su altı robotları da yer almaktadır. "Çağrı Bey Sondaj Gemisi" Türkiye'nin yurt dışındaki ilk derin deniz sondajında görev yapmakta olup halen Somali'de Mogadişu Limanı Curad-1 kuyusunda sondaj yapmaktadır.

Sismik araştırma ve sondaj gemilerinden ayrı olarak önemli görevler üstlenen Türkiye'nin doğal gaz platform gemileri de bulunmaktadır. Bunların içinde en önemlisi "Osman Gazi Yüzer Üretim Platformu" olup bu platform Türkiye'nin ilk yüzer üretim platformudur. 2026 yılı ortalarında tam kapasite ile çalışması beklenen bu platform, Karadeniz'deki Sakarya Sahasında üretimi, iki katına çıkarması beklenmektedir. 298,5 m uzunluk, 56 m genişlik, 29,5 m derinliğe sahip platformun gaz işleme kapasitesi 10,5 Milyon m³/gün olup sağlayabileceği gaz

transferi 10 Milyon m³/gün mertebesinde dir. Barındırabileceği Personel Kapasitesi ise 140 kişidir. Türkiye, bir yeni yüzer üretim platformu daha edinmekte olup söz konusu bu yeni yüzer platformun 2028 yılında devreye alınması beklenmektedir.

"Enerji Filosu" içinde betimlenmesi gereken bir diğer önemli deniz gemisi de FSRU (Floating Storage Regasification Unit – Yüzer LNG Depolama ve Gazlaştırma Ünitesi) gemileridir. Halen Türkiye'nin sahip olduğu 3 aktif FSRU gemisinden biri, İzmir Aliğa'daki Etki Limanı'nda, bir diğeri Hatay Dörtöy'de bulunan Ertuğrul Gazi FSRU gemisi ve sonuncusu da Edirne-Keşan Saros Körfezi'nde devreye alınan Vasant FSRU gemisidir. Bu gemilerle birlikte Türkiye'nin toplam günlük gazlaştırma kapasitesi 150 Milyon m³'ü aşmış bulunmaktadır. Ertuğrul Gazi FSRU gemisi Maraş Depremi süreci ve sonrasında bölge için doğal gaz teminini sağlayarak hayatı önemde görevler üstlenmiştir.

Bütün bunlardan ayrı olarak, Türkiye'de özel bir şirket (Karpowership markasıyla) dünyanın en büyük yüzer enerji santrali filosuna sahip bulunmaktadır. Halen 45'ten fazla enerji üretim gemisiyle 20'den fazla ülkede toplamda 8.000 MW'ın üzerinde kurulu güç sağlanabilmektedir. Söz konusu yüzer enerji santralleri özellikle Afrika, Orta ve Güney Amerika ile Asya ülkelerinde hizmet vermektedirler. Maraş depremi sırasında bu gemilerden 2'si bölgeye hizmet vererek önemli işlev görmüşlerdir.

Görüldüğü üzere Türkiye'nin sahip olduğu ve güçlendirdiği "Enerji Filosu" hayli gelişkin ve operasyonel nite-



lıktır. “Enerji Filosu” halen yoğunlukla Karadeniz’de bulunmaktadır (Şekil 2). Yurt dışında ise Somali’de sondaj çalışmalarını yürütmektedir (Şekil 3).

Sonuç

Ülkelerin “Münhasır Ekonomik Bölgeler”ine gerçek anlamda sahip olması, söz konusu bu denizel bölgelerin rasyonel değerlendirilmesi ve ilgili aktivitelerin gerçekleştirilmesiyle mümkün olabilmektedir. Dolayısıyla, Türkiye için “Mavi Vatan” olarak betimlenen söz konusu denizlerimizde etkin olabilmek için bölgedeki hidrokarbon kaynaklarına da sahip çıkmak, kaçınılmaz bir yükümlülük olmaktadır. Enerji gereksinimi giderek artan ve (halihazırda bilinen) karadaki petrol ve doğal gaz rezervleri nispeten sınırlı olan Türkiye’nin denizlerde enerji araştırma-arama, sondaj ve işleme kabiliyetine sahip olması gereklilikten de öte zorunluluk arz etmektedir.

Bu bağlamda, Türkiye’nin enerji filosuna sahip olması enerji politik açıdan yadsınamaz önemdedir. Ancak sadece enerji politik değil aynı zamanda ekonomik ve siyasi yönlerden de önem arz etmektedir. Burada şunu da belirtmek gerekir ki; Türkiye sismik araştırma gemilerini kendi inşa edebilir duruma gelebilmiştir.

Halihazırda çok sayıda gemisiyle Dünyanın 4. Büyük “Enerji Filosu”na sahip olan Türkiye, denizlerde hidrokarbon arama-çıkarma ve işleme konusunda global ölçekte etkin bir ülke haline gelmiş bulunmaktadır. Ülkemizin “Enerji Filosu”nun Karadeniz bölgesinde yoğunlaşmış şekilde konuşlandığı da gözlenmektedir.

Türkiye için, jeopolitiğini rasyonel şekilde değerlendi-

rebilmesi ve ülke siyasasına hizmet edecek enerji-politik gelişmeleri sağlayabilmek bağlamında deniz sondaj kabiliyetini destekleyerek ve artırarak hız kesmeden devam etmesi hayati önem taşımaktadır. Gerçekten, deniz sondaj kabiliyeti ile Mavi Vatan’a sahip çıkılması, ülke enerji-politiğini olduğu kadar geleceğin ve güvenliğin de teminat altına alınmasını ifade ediyor olmaktadır.

Ülkemizin sahip olduğu kıyı şeridinin uzunluğu ve Mavi Vatan yüzölçümünün 460 bin km2 olduğu düşünülürse enerji filosuna sahip olmanın gerekliliği daha iyi anlaşılabilir. Burada, şu husus da unutulmamalıdır ki; Türkiye sadece kendi Münhasır Ekonomik Bölgelerinde değil, anlaşmalar ve mutabakatlar çerçevesinde farklı ülkelerle işbirliğine gidilerek o ülkelerin Münhasır Ekonomik Bölgelerinde de deniz sondajı yapabilecek durumdadır.

Nitekim Somali ve Libya gibi ülkelerle yapılan anlaşmalar çerçevesinde ilgili ülkelerin Münhasır Ekonomik Bölgelerinde arama-araştırma ve sondaj işlemlerine başlanmıştır bile... Özellikle son olarak Somali’de öne çıkan çalışmalar son derece dikkat çekicidir ve Türkiye’nin konu ile ilgili iddialı tutumunun bir kanıtı niteliğindedir.

Öz olarak belirtmek istenirse; Türkiye’nin sahip olduğu Enerji Filosunun Türkiye’nin enerji bağımsızlığına önemli katkı sağlayacak olması yadsınamaz bir gerçektir. Türkiye, sahip olduğu Enerji Filosu’yla artık ülke MEB’inde ve uluslararası anlaşmalarla yabancı ülke MEB’lerinde gerçekleştirmekte olduğu ve geliştireceği denizel hidrokarbon araştırma-çıkarma ve işleme yetisiyle enerjide kendi oyununu kurar konuma gelmektedir. ■

Kasko ve Trafik Sigortalarında Taksit Fırsatı Devam Ediyor!

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

TRAFİK
SİGORTASINDA
PEŞİN FİYATINA
10 TAKSİTE
VARAN
FIRSAT



SON GÜN
31
ARALIK
2026

KASKO SİGORTALARINA ÖZEL AVANTAJLAR


GENİŞ
ANLAŞMALI
SERVİS AĞI


MİNİ ONARIM
HİZMETİ


OTO YARDIM
HİZMETLERİ


TAKSİT
SEÇENEKLERİ


UYGUN
PRİM / BÜTÇE
DOSTU

Taksit imkânı anlaşmalı banka kredi kartlarında geçerlidir.

Detaylı bilgi için
QR kodu okutunuz.



DEİK Türkiye Kazakistan İş Konseyi Başkanı / Selçuk Yüce

Türkiye-Kazakistan Yüksek Düzeyli Stratejik İşbirliği Konseyi (YDSK) 6. Toplantısı

Türkiye-Kazakistan Yüksek Düzeyli Stratejik İşbirliği Konseyi (YDSK) 6. Toplantısı kapsamında resmi temaslarda bulunmak üzere 13 Mayıs 2026 tarihinde Astana'ya gelen Cumhurbaşkanımızı havalimanında görkemli bir törenle, Kazakistan Cumhurbaşkanı Kasım Cömert Tokayev bizzat karşıladılar. Çoşkulu karşılamının yanı sıra törenler esnasında ve yapılan tüm resmi temaslarda iki ülke Cumhurbaşkanlarını son derece samimi, dost ve kardeş sıcaklığında gördük.

Ziyaretin başından sonuna kadar başta Kazakistan Cumhurbaşkanı Kasım Cömert Tokayev olmak üzere Kazakistan makamları, fevkalade bir misafirperverlik sergilediler. Dolayısıyla bu temaslarda Cumhurbaşkanımızın şahsına ve ülkemize gösterilen sevgi, saygı ve önemi bizzat gözleme imkânı bulduk.

Astana'da 13 – 14 Mayıs 2026 tarihlerinde düzenlenen Türkiye-Kazakistan Yüksek Düzeyli Stratejik İşbirliği Konseyi (YDSK) 6. Toplantı kapsamında düzenlenen Kazakistan Türkiye İş Forumunun ev sahipliğini DEİK Başkanımız Nail Olpak, Kazakistan Ulusal Girişimciler Odası Atameken Başkanı Kanat Şarlapayev, Kazakistan Dış İşleri Bakanlığına bağlı Yatırım Komitesi Başkanı Gabidulla Ospankulov, DTİK Kazakistan Koordinatörümüz Ahmet Budan ve DEİK Türkiye Kazakistan İş Konseyi Başkanı Selçuk Yüce olarak gerçekleştirdiğimiz forumda her iki Cumhurbaşkanımızın yaptığı konuşmalarda Türkiye-Kazakistan ilişkileri, ortak ticaretimiz ve son ekonomik durum hakkında kapsamlı bilgiler verdiler. Özellikle stratejik ortaklık seviyesin genişletilmesi, güçlendirilmesi ve daha da derinleştirilmesini hedefleyen güçlü söylemlerin yanında, Türk ve Kazak İş İnsanlarının çalışmalarını, çabalarını desteklediklerini belirttiler.

Ayrıca Cumhurbaşkanımız hitaplarında, Orta Asya

ülkelerinin, 6 Şubat depremleri sonrası Türkiye'ye desteğe koşan ilk ülkeler olduğuna işaret ederek, Kazakistan'ın Gaziantep'te inşa ettiği, Hoca Ahmet Yesevi'nin ismini verdikleri okulun açılış törenini de bu vesileyle Astana'da gerçekleştirdiklerini belirttiler. Kazakistan ile ilişkilerimizin son yıllarda artan öneminden ve bilhassa ticaret, yatırımlar ve enerji alanında işbirliğimizin daha





da güçlendirilmesine vurgu yaptılar.

Son 5 yılda ortalama yüzde 5'in üzerinde büyüyen bir Kazak ekonomisinden bahsediyoruz.

Keza toplam dış ticaret hacmi 145 milyar doları bulan, Orta Asya'nın en büyük ekonomisine sahip bir Kazakistan var. Şirketimizin inşaatın finansla, turizmden bilişime, 6 milyar dolara ulaşan doğrudan yatırımları mevcut.

Müteahhitlerimizin üstlendikleri projelerin değeri ise 30 milyar dolara varıyor. 10 milyar dolar karşılıklı ticaret hacmimizi, 15 milyar dolara çıkarmayı hedefliyoruz. Enerji alanında da önemli bir işbirliğimiz söz konusu. Kazak petrolünün Bakü-Tiflis-Ceyhan Hattı üzerinden aktarımı konusunda, Kazakistan'ın Azerbaycan ile vardığı mutabakatı önemli görüyoruz. Ziyaretimiz sırasında Türkiye Petrolleri ile Kazak mudali arasında petrol ve gaz sahalarının işletilmesine dair belgeler imzalandı. Gelecekte enerji işbirliğimizin daha da güçleneceğine inandıklarını belirttiler.

Kazakistan Cumhurbaşkanı Kasım Comart Tokayev forumda yaptığı konuşmada, bugünlerde Ülkede 3800 Türk firmanın faaliyet gösterdiğini, finans, ticaret, inşaat ve diğer sektörlerden 73 Türk şirketinin Astana uluslararası finans Merkezinde kayıtlı olduğunu bildirdi. Türk firmalarının Kazakistan'da gerçekleştirdiği başlıca projelerden bahseden Cumhurbaşkanı Tokayev, AKSA Enerji, Alarko Holding, Tiryaki Holding ve YDA Holding'in projelerini dile getirdiler. GSYİH Geçen yıl %6,5 artışla 300 Milyar USD'yi aştığını, bununla iç pazarın istikrarını ve büyük potansiyeli

yansıttıklarını ifade eden Tokayev, Anayasanın yatırımcı haklarını koruduğunu, ancak yerli ve yabancı iş insanlarının yerel mevzuata uyumlarının önemini vurguladılar. İş için elverişli koşulların sağlanılmasının Kazakistan'ın devlet politikasının önceliklerinden olduğunu dile getiren Cumhurbaşkanı Tokayev, mevkidaşı Recep Tayyip Erdoğan'ın inisiyatifiyle Kazak ekonomisine büyük ölçekli yatırımların çekilmesi yönünde çalışmaların sürdürüleceğini, bu süreçte dürüst ve başarılı müteşebbislerin vergi avantajlarından ve diğer kolaylıklardan yararlanabileceklerini belirttiler.

Muhtelif alanlarda akdedilen 12 belgeye ilave olarak Cumhurbaşkanı ve Kazakistan Cumhurbaşkanı Tokayev ile "Ebedi Dostluk ve Genişletilmiş Stratejik Ortaklık Bildirisi"ni imzaladılar

Kazakistan Türkiye İş Forumuna Türkiye'den başkanlarımız ve iş dünyamızın önemli temsilcileri katıldılar. Ayrıca forum esnasında 15 şirketimiz Kazakistan Hükümeti ve muhataplarıyla toplam 2 Milyar USD değerinde 15 İşbirliği protokolü imzaladılar.

Türkiye-Kazakistan Yüksek Düzeyli Stratejik İşbirliği Konseyi (YDSK) 6. Toplantısında muhtelif alanlarda akdedilen 12 belgeye ilave olarak, Cumhurbaşkanı ve Kazakistan Cumhurbaşkanı Kasım Cömert Tokayev "Ebedi Dostluk ve Genişletilmiş Stratejik Ortaklık Bildirisi"ni imzaladılar.

Başarılı geçen 6. Konsey toplantısı ve İş Forumunun iki kardeş ülke arasındaki ilişkiler ve İş Dünyamız için çok önemli bir kilometre taşı ve hayırlara vesile olmasını içtenlikle diliyorum. ■

Erguvan İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Emre Maraşlı:

Enflasyonla mücadele programı önümüzü görmemizi sağladı

Konuta ihtiyaç olmasına rağmen üretimin azaldığı bir dönemden geçiyor. Nüfus artışı ve deprem gerçeği nedeni ile gerçekleştirilmesi gereken dönüşüm göz önünde bulundurulduğunda bu durum sağlıklı bir döneme işaret etmiyor. Sektörün içerisinde bulunduğu durumu konuşmak için bira raya geldiğimiz Erguvan İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Emre Maraşlı, sorunların çözümü için bir diktatöre ihtiyaç duyulduğunu ifade etti.

İnşaat sektörü rant kelimesi ile sıkça yan yana getiriliyor. Sektörün deneyimli isimlerinden biri olarak sektörün imajını bozan bu durum için neler söylemek istersiniz?

Bir yatırımcının gelecek vadeden bir bölgeye değer katacak bir proje geliştirmesi önemlidir. Ancak özellikle son dönemde insanların eski evlerini verip bire bir yeni bir eve sahip olmaları bana oldukça mantıksız geliyor. Bu durum eski arabanızı hiçbir bedel ödmeden yeni bir arabayla takas etmeniz gibi bir durumdur. İnsanların da böyle bir beklenti içerisinde olması oldukça karmaşık süreçleri beraberinde getiriyor. Bir kısım desteklerin olması önemli ama bu seviyede bir beklentinin olması durumu karmaşık bir noktaya taşıyor.

Hal böyleyken bile dönüşümün yeterli düzeyde gerçekleşmediğini görüyoruz. Sizin söyleminiz dönüşümü engellemez mi? Devlet bu noktada ne yapmalı?

Ben AK Partili değilim ancak devletinde bu noktada yapacak bir şeyi yok. Bu alışılmış bir durum ve

problem olarak önümüzde duruyor. Ancak siyaseten her partide hırsızlık ve yolsuzluk hat safhada olduğu için gerçekleri konuşmak yerine menfaatine uygun bir pozisyon almayı uygun buluyor. Örneğin Kanal İstanbul Projesi çok doğru bir proje olmasına rağmen yeterli adımlar atılmıyor. Oysa ki bu proje ile sıkışmış bölgelerin boşaltılması şehre farklı bir soluk kazandıracaktır. Mesela bu çerçevede İstanbul'un en güzel yeri olan Fatih'in çehresi değiştirilebilir. Gerçek değeri ortaya çıkarılabilir. Bizim şehrimizin dengi şehirlerden ne eksiği var.

Bu noktada yapılan çalışmaların da desteklenmediğini söyleyemeyiz. Örneğin Sulukule yapılan dönüşüm sırasında oradaki çarpıklığın bir renk olduğunu söyleyen insanların eleştirileri projeyi zora soktu.

Bir noktada kimseyi ikna edilemediği durumlarla karşı karşıya kalınıyor. Bu noktada bir diktatöre ihtiyaç duyduğumuzu söyleyebiliriz. Gereklilikleri yerine getirmek için kestirip atacak ve zaman kaybetmeden şehri daha yaşanılabilir bir hale getirecek.

Bu ortamda konuta ihtiyacımız var ve bu ihtiyacı gidermenin gerekliliklerinden biri de konut üretimi için gerekli olan finans konusudur. Son yıllarda bu konuda da sektörün ciddi sorunlar yaşadığını gözlemliyoruz. Bu konudaki düşüncelerinizi alabilir miyiz?

Bence bu konuda sektör eskisine göre daha iyi durumda. Evet kaynak bulmakta zorlanıyoruz ancak bulduğumuz kaynağı daha doğru bir şekilde değerlen-

Enflasyon ile mücadele ile kat edilen yolun önlerini görmesini sağladığını ifade eden Erguvan İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Emre Maraşlı, "Farklı sektörlerde enflasyon konusuna farklı bakanlar olabilir ancak bizim sektörde enflasyonist ortam sağlıklı bir ortamda çalışmanın önündeki en büyük engeldir. Biz enflasyonla mücadele programı çerçevesinde önümüzü görebiliyoruz ve yatırımlarımızı doğru bir zemine oturtabiliyoruz. Bu konuda Mehmet Bey'i destekliyoruz. Önümüzde bulanık bir yapı yok, bu ortamda her türlü olumsuzluğu hesaplarımıza katabiliyor ve yolumuza devam edebiliyoruz" dedi.



direbildiğimizi söyleyebilirim. Enflasyon ile mücadele ile kat edilen yol bize önümüzü görmemizi sağlıyor. Farklı sektörlerde enflasyon konusuna farklı bakanlar olabilir ancak bizim sektörde enflasyonist ortam sağlıklı bir ortamda çalışmanın önündeki en büyük engeldir. Biz enflasyonla mücadele programı çerçevesinde önümüzü görebiliyoruz ve yatırımlarımızı doğru bir zemine oturtabiliyoruz. Bu konuda Mehmet Bey'i destekliyoruz. Önümüzde bulanık bir yapı yok, bu ortamda her türlü olumsuzluğu hesaplarımıza katabiliyor ve yolumuza devam edebiliyoruz.

Erguvan İnşaat olarak yaptığınız çalışmalardan bahsedebilir miyiz?

Son dönemde güçlerek yolumuza devam ettik. Bu çerçevede verimliliğimizi artıracak çalışmalar içerisine girdik ve verimliliğimizi artırdığımızı söyleyebilirim. Daha karlı işler yapmaya çalışıyoruz. Kazanamayacağımız işlerin peşinde koşmuyoruz. Üçte bir oranında küçüldük ama karlılığımızın aynı olduğunu söyleyebilirim. Alaşehir'de AEB Residence Projesi'ne devam ediyoruz. İçerenköy'de bir dönüşüm projesini devam ettiriyoruz.

Dönüşüm projesi denilince akla Fikirtepe geliyor. Orada firmalar başarıya ulaşsaydı, dönüşüm konusu farklı bir noktaya gelebilirdi. Bu konuda ki düşüncenizi alabilir miyiz?

Kötü bir gidişat vardı ama bakanlık işe el koyunca toparlandı. Orada bakanlık masaya yumruğunu vurdu. İnsanların farklı beklentileri yüzünden müteahhitler zor duruma düşmüştü, işler yürümüyordu. Bakanlık el koyup yasayı çıkarınca birilerinin aç gözlülüğü yüzünden mağdur olan diğer insanların sorunlarına çözüm bulunmuş oldu.

Gelecek dönem ile ilgili neler söylemek istersiniz?

Eskiden biraz sermayesi olan insanın hemen konut yapabildiği bir süreç yaşıyorduk. Önümüzdeki dönemde bunun yeterli olamayacağını söyleyebiliriz. Önümüzdeki dönemde iyi fizibilite çalışması yapan ve verimliliği ön plana alan firmaların ayakta kalacağını düşünüyorum. Farklı sektörlerden gelen insanların sektörde hayatını devam ettiremeyeceğini söyleyebiliriz. ■

Türkiye ve Almanya'nın Enerji Ortaklığına 'Mineral' Dopingi

Türk-Alman Enerji Forumu'nun 7'ncisi Ankara'da düzenlendi. Forum marjında imzalanan protokol ile Türkiye ve Almanya arasında enerji alanındaki iş birliğinin kapsamı genişletildi. 'Türk-Alman Enerji Ortaklığı'nın adı "Türk-Alman Enerji ve Mineraller Ortaklığı"; 'Türk-Alman Enerji Forumu'nun adı ise "Türk-Alman Enerji ve Mineraller Forumu" olarak değiştirildi.

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar, "Türk-Alman Enerji Ortaklığı, artık 'Türk-Alman Enerji ve Madenler Ortaklığı' hâline gelecektir. Bu, yalnızca bir isim değişikliği değil; ortak hedeflerimizin bilinçli, stratejik ve vizyoner bir biçimde genişletilmesidir. Zira bugün enerji güvenliğinden söz ederken, yalnızca elektronu ve molekülü değil; o enerjiyi üreten teknolojilerin temelini oluşturan kritik mineralleri ve nadir toprak elementlerini de konuşmak zorundayız." dedi.

7. Türk-Alman Enerji Forumu, Bakan Bayraktar'ın ev sahipliğinde Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı'nda gerçekleştirildi. Forumun açılış programına Almanya Ekonomi ve Enerji Bakanı Katherina Reiche de iştirak etti.

Açılış töreninde konuşan Bakan Bayraktar, 15 yıl önce başlayan bu enerji iş birliği mekanizmasının teknik bir platform olmanın ötesine geçtiğini belirterek "Birlikte kurduğumuz bu köprü'nün, yalnızca enerji alanında değil Türkiye ile Almanya arasındaki köklü dostluğun güçlendirilmesinde ve iki ülkenin birbirine yakınlaşmasında çok önemli bir rolü olduğunu düşünüyorum." dedi. Jeopolitik gerilimler, bölgedeki çatışmalar, tedarik zincirlerindeki aksamalar ve piyasalardaki dalgalanmaların enerji alanında ülkelerin dayanıklılığını her geçen gün sınavına işaret eden Bakan Bayraktar, "Bu yıl forumumuzun temasını 'Enerji Güvenliği için Ortaklık' olarak belirlememiz de tam olarak bu anlayışın bir sonucudur. Zira enerji güvenliği, artık hiçbir ülkenin tek başına tesis edebileceği bir olgu değildir." diye konuştu.

Yenilenebilir Enerji ve Verimlilik

Bakan Bayraktar, bu zorlu denklemde Türkiye'nin önceliğinin 'enerji güvenliğini güçlendirmek', 'dışa bağımlılığı azaltmak' ve '2053 Net Sıfır' hedefine ulaşmak olduğuna dikkat çekti. Türkiye'nin toplam kurulu

gücünün yaklaşık yüzde 65'ini yenilenebilir enerjinin oluşturduğunu, bu kapasiteyle yenilenebilir enerjide Avrupa'nın 5'inci, dünyanın ise 11'inci ülkesi konumunda olduklarını ifade eden Bakan Bayraktar, "Bu yılın sonunda güneş enerjisi, kurulu güç kapasitemizdeki en büyük tekil kaynak hâline gelecektir. Bununla da yetinmiyor; elektrifikasyon eksenli, her zamankinden daha esnek, daha dijital ve daha dayanıklı yeni bir enerji mimarisi inşa etmeyi hedefliyoruz." dedi. Enerji verimliliğini stratejilerinin tam merkezine koyduklarını işaret eden Bakan Bayraktar, bu alanda 2030'a kadar 20 milyar doların üzerinde yatırım öngördüklerini belirterek, "Yenilenebilir enerji ve enerji verimliliği, Türkiye ile Almanya'nın birlikte hızla ilerleyebileceği son derece büyük bir potansiyele sahip iş birliği alanlarıdır." değerlendirmesinde bulundu. Bir taraftan yenilenebilir enerjiye odaklanırken, arz güvenliği için çeşitlendirilmiş bir doğal gaz tedarik portföyü oluşturmaya gayret ettiklerini belirten Bakan Bayraktar, bunun için boru hatlarına, yer altı depolama tesislerine, özellikle büyük ölçekli yüzen gazlaştırma tesislerine ve komşularla çok sayıda enterkoneksiyon projesine yatırım yaptıklarını söyledi. Bakan Bayraktar, "Doğu ile Batı arasındaki stratejik konumumuz ve inşa ettiğimiz bu kapsamlı altyapı sayesinde Türkiye, yalnızca kendi ihtiyacını karşılamıyor; güzergâh ve arz çeşitlendirmesi yoluyla Avrupa'nın enerji güvenliğine de kritik katkılar sağlıyor. Biz bunu tek başımıza üstlendiğimiz bir rol olarak değil; ortaklarımızla ve komşularımızla geliştirdiğimiz, uzun dönemli enerji iş birliğinin, gerekliliği olarak görüyoruz." dedi.

İki ülke arasındaki köklü iş birliğinde önemli bir güneş şahitlik ettiklerini de vurgulayan Bakan Bayraktar, şunları söyledi: "İmzalayacağımız protokol ile Türk-Alman Enerji Ortaklığı, artık 'Türk-Alman Enerji ve Madenler Ortaklığı' hâline gelecektir. Bu, yalnızca bir isim değişikliği değil; ortak hedeflerimizin bilinçli, stratejik ve vizyoner bir biçimde genişletilmesidir. Zira bugün enerji güvenliğinden söz ederken, yalnızca elektronu ve molekülü değil; o enerjiyi üreten teknolojilerin temelini oluşturan kritik mineralleri ve nadir toprak elementlerini de konuşmak zorundayız. Rüzgâr türbininden güneş



paneline, bataryadan şebeke ekipmanına kadar enerji dönüşümünün her halkası bu stratejik kaynaklara bağlıdır. Tedarik zincirlerinin tek bir kaynağa sıkışmaması, en az enerji kaynaklarının çeşitlendirilmesi kadar hayattır. Türkiye hem zengin maden potansiyeli hem de bu alandaki işleme kapasitesini geliştirme iradesiyle, bu denkleme güvenilir ve güçlü bir ortak olmaya hazırdır. Bu doğrultuda, kritik ham maddeler alanında başlatılan ilk kurumsal temasları memnuniyetle karşılıyoruz. Önümüzdeki dönemde araştırma kuruluşlarımızı, kamu kurumlarımızı ve sanayimizi bir araya getiren daha kurumsal bir iş birliği mekanizmasını bu güçlü zemin üzerine inşa etmemiz gerektiğini de ifade etmek istiyorum.”

Yenilenebilir enerji yatırımları, şebeke modernizasyonu, enerji depolama, dijitalleşme ve yapay zekâ tabanlı enerji çözümlerinin öncelikleri olmaya devam edeceğini belirten Bakan Bayraktar, “Bu kapsamda, YEKA ihalelerimizde ve deniz üstü rüzgâr hedeflerimizde Alman yatırımcıları görmekten büyük bir memnuniyet duyacağız. Elbette bu ölçekte bir dönüşüm, ki yatırım ihtiyacını 2035’e kadar 80 milyar doların üzerinde öngörüyoruz, güçlü ve sürdürülebilir bir finansmana bağlıdır. Bu hususta, Alman finans kuruluşlarıyla iş birliğimize büyük önem veriyoruz. Hem kamu hem de özel sermayeyi harekete geçiren, elverişli bir finansman ortamını birlikte oluşturmayı arzu ediyoruz.” açıklamasını yaptı. Bakan Bayraktar, “İnanıyorum ki bugün atılan imzalar ve başlatılacak yeni ortaklıklar; yalnızca ekonomilerimizi değil, bölgemizin istikrarını ve refahını da güçlendirecektir. Türkiye ve Almanya olarak, daha temiz ve daha güvenli bir enerji

geleceğini birlikte inşa edebileceğimize yürekten inanıyorum.” dedi. Almanya Ekonomi ve Enerji Bakanı Katherine Reiche de yaptığı konuşmada, Türkiye’nin NATO ve COP31 zirvelerine ev sahipliği yapacağını ifade ederek ülkesine enerjinin yüzde 10’unun Türkiye üzerinden geldiğini söyledi. Türkiye’nin konumu itibarıyla hem kendisi hem Avrupa için arz güvenliği sağladığını kaydeden Alman Bakan Reiche, Türkiye’nin sadece transit bir ülke olmadığını Karadeniz’de doğal gaz ürettiğini ifade etti. Reiche, foruma mineraller başlığını da eklediklerini dile getirerek dijitalleşme, yeşil ve sürdürülebilir teknolojiler için kritik minerallere ihtiyaç olduğunu söyledi. Kritik minerallere sahip olanların geleceğe etkide bulunacağını vurgulayan Bakan Reiche, bir sonraki forumda yeşil hidrojen konusunda odaklanmak istediklerine işaret etti.

Oturumun ardından iki bakan, 7. Türk-Alman Enerji Ortaklığı Forum Protokolü’ne imza koydu. İmzalanan protokol ile kritik minerallerin ve ham maddelerin artan stratejik önemi dikkate alınarak “Türk-Alman Enerji Ortaklığı’nın adı “Türk-Alman Enerji ve Mineraller Ortaklığı”; “Türk-Alman Enerji Forumu’nun adı da “Türk-Alman Enerji ve Mineraller Forumu” olarak değiştirildi.

Forum marjında Bakanlar Bayraktar ve Reiche’nin eş başkanlıklarında enerji şirketlerinin CEO’larının katılımı ile üst düzey yuvarlak masa toplantısı da gerçekleştirildi.

Forum kapsamında “Enerji Start-up Vitriini: Türk-Alman İnovasyon Değişimi”, “Dayanıklılığı Güçlendirmek: Daha Güçlü Enerji Sistemleri için İşbirliği” ile “Veri Merkezlerinde Enerji Verimliliği” başlıklı paneller düzenlendi. ■

Arif Bağbaşıoğlu / SETA

NATO'DA SAVUNMA HARCAMALARI TARTIŞMALARI: TRANSATLANTİK GÜVENLİĞİN DÖNÜŞÜMÜ VE KÜLFET PAYLAŞIMI

Savunma harcamaları bir devletin ulusal güvenliğini sağlamak, savunma kabiliyetlerini geliştirmek ve dış tehditlere yönelik caydırıcılığını sürdürmek amacıyla gerçekleştirdiği askeri nitelikli kamu harcamaları ve yatırımlarını ifade etmektedir. Bu harcamalar devletlerin iç ve dış güvenlik politikalarının temel bir bileşenidir ve ulusal bütçelerin önemli bir kısmını oluşturmaktadır. Kamu bütçeleri içerisindeki ağırlığı, dış ticarete, kaynak tahsisine ve ekonomik büyümeye yönelik etkileri dikkate alındığında savunma harcamaları günümüzde iktisadi analizlerin ve çalışmaların önemli bir konusunu oluşturmaktadır. Savunma harcamalarının tanımlanmasında en yaygın kullanılan yaklaşımlar, harcamaların doğrudan askeri amaçlı olup olmadığı ve savunma sanayii ile ilişkili dolaylı kalemlerin kapsama dahil edilip edilmediği üzerinden biçimlenmektedir. Bir devletin askeri kapasitesini sürdürmek ve geliştirmek için yapılan savunma harcamalarının kapsamı ve tanımı, devletlerin idari yapıları, muhasebe uygulamaları, tehdit algıları, ekonomik kapasiteleri, dış politikadaki hedefleri ve savunma doktrinlerine bağlı olarak farklılık gösterebilmektedir. Ancak genel olarak bu harcamalar askeri personel giderleri, askeri teçhizat ve silah sistemleri alımları, operasyonel faaliyetler, bakım-onarım giderleri, askeri altyapı yatırımları, modernizasyon faaliyetleri ile savunma amaçlı araştırma-geliştirme (Ar-Ge) harcamaları ve lojistik destek un surlarını kapsamaktadır.

Hukuki meşruiyet zeminini Birleşmiş Milletler (BM) Antlaşması'nın 51. maddesinden alan kolektif bir savunma örgütü olan NATO'nun savunma harcamaları meselesi, üye ülkelerin dayanışması ve tehditlere yönelik caydırıcılığın sağlanması açısından özellikle önemlidir. NATO'nun resmi söylemi incelendiğinde İttifakın savunma harcamalarını oldukça geniş kapsamda tanımladığı ifade edilebilir. NATO, savunma harcamalarını üye ülkelerin kendi silahlı kuvvetlerinin, diğer üye ülkelerin

veya İttifakın bir bütün olarak tamamının ihtiyaçlarını karşılamak için yaptığı ödemeler olarak tanımlamaktadır. Tablo 1'de gösterildiği gibi bu harcamalar kara, deniz ve hava kuvvetlerine ait giderlerin yanı sıra teçhizat alımları, Ar-Ge projeleri, askeri inşaat faaliyetleri ve diğer ülkelere yapılan askeri yardımları da içermektedir. Savunma Bakanlığı bütçesinden finanse edilen silahlı kuvvetlere yapılan ödemeler, savunma harcamalarının önemli bir bileşenidir. Savunma Bakanlığı dışındaki bakanlıkların bütçelerinden finanse edilen diğer kuvvetlere (Jandarma, Sahil Güvenlik vb.) yönelik harcamalar da savunma harcamalarına dahildir.

KÜLFET PAYLAŞIMI VE SAVUNMA HARCAMALARI: LİTERATÜRE YANSIMALAR

İttifakların üyeleri için ürettikleri faydaların –NATO örneğinde kolektif savunma ve caydırıcılığın– bir maliyeti de bulunmaktadır. Her zaman eşit olarak bölünemeyen bu maliyet, ittifak üyelerinin üstlenmesi beklenen sorumluluğu kapsamaktadır. Üyelerinin askeri ve ekonomik güçlerinin önemli ölçüde farklılık gösterdiği ittifaklarda eşitsiz külfet paylaşımı ittifak içinde bir sorun oluşturabilir. Bu durum literatürde külfet paylaşımı olarak tanımlanan bir sorunu ortaya çıkarmaktadır.

“Külfet paylaşımı” ortak bir hedefe ulaşmak için bir araya gelen üyeler arasında, bu hedefe ulaşma sürecinde doğan maliyetler ve risklerin dağıtılmasını ifade etmektedir. Bu bağlamda NATO içerisinde külfet paylaşımı, İttifakın kolektif savunma ve caydırıcılığı sağlamak amacıyla yürüttüğü faaliyetler neticesinde ortaya çıkan maliyetlerin karşılanması hususunda üye ülkelerin adil bir oranda katkı sağ lamasıdır. İttifak içerisinde birlikte çalışma ve külfet paylaşımına yönelik sorunlar 1960'lardan itibaren akademik literatürde de farklı boyutlarıyla tartışılmaktadır. Genelde bu çalışmalarda iki temel amacın olduğu ifade edilebilir. Birincisi NATO üyeleri arasındaki külfet paylaşımının nasıl gerçekleştiğini tanımlamak, ikincisi de İttifak üyelerinin külfet paylaşımı

TABLO 1. NATO SAVUNMA HARCAMALARININ İÇERİĞİ

Ana Kategoriler	İçerik	Açıklama
Ekipman	Yeni silah ve füze sistemleri, araçlar, uçaklar ve gemilerin satın alınması ile yeni ekipman geliştirmek için yapılan Ar-Ge maliyetleri	Bu kategori, modernizasyon için önemli bir göstergedir ve İttifak üyeleri toplam savunma harcamalarının en az yüzde 20'sini bu kategoriye ayırmayı kabul etmiştir.
Personel	Askeri ve sivil personel harcamaları (emekli personel maaşları da dahil)	Üye ülkelerin ulusal savunma bütçelerinin en büyük bölümünü oluşturan bu kategori personel maliyetlerini kapsar.
Operasyonlar, Bakım ve Tatbikatlar	Askeri hareketler, barışı koruma operasyonları, insani yardım çalışmaları, eğitim ve askeri tatbikat maliyetleri	Kuvvetlerin günlük operasyonel hazırlığı ve konuşlandırılmasıyla ilgili maliyetleri kapsar.
Altyapı	Askeri inşaat ve NATO altyapısı	Tesislerin inşası ve bakımı konularını kapsar. NATO Ortak Altyapısı, havalimanları, yakıt boru hatları ve komuta kontrol sistemleri gibi NATO operasyonlarını desteklemek için kullanılan ve üye ülkeler tarafından toplu olarak finanse edilen altyapıyı ifade eder.

davranışlarında belirleyici faktörlerin neler olduğuna odaklanılarak söz konusu davranışların nedenlerini araştırmaktır. Bu çalışmalarda konu ekonomi temelli yaklaşımlar ve uluslararası ilişkiler teorilerini içeren yaklaşımlar olarak iki ana eksenle ele alınmaktadır. Uluslararası ilişkiler teorilerinin ana eksen olduğu çalışmalarda uluslararası sistem, uluslararası sistemin yapısı ve İttifak içerisindeki üyelerin konumu ve üyeler arasındaki ilişkilerin niteliği gibi hususlara odaklanılarak İttifak üyelerinin ortaya çıkan külfeti yüklenme konusundaki davranışlarının nedenleri araştırılmaktadır.

Külfet paylaşımı literatürünün ilk ve kurucu çalışmalarını içeren ekonomi temelli yaklaşımlar ise külfet paylaşımının nasıl biçimlendiğine odaklanmaktadır. Bu çalışmalar içerisinde savunmayı bir "kamu malı" olarak tanımlayan Mancur Olson ve Richard Zeckhauser'ın "İttifakların Ekonomik Teorisi" adlı makalesi önemli bir yer tutmaktadır. Bu makalenin amacı, ittifaklar içinde yük paylaşımının nasıl işlediğini araştırmaktır. Onlara göre NATO'nun oluşturduğu savunma ve caydırıcılığın tamamen kamu malı olması, ekonomik açıdan daha büyük/zengin müttefiklerin, ekonomik açıdan daha küçük müttefiklere kıyasla GSYH'sinin büyük bir kısmını askeri harcamalara ayırmalarına ve orantısız derecede

büyük bir savunma yükü üstlenmelerine yol açmaktadır. Bu durum ise ekonomik açıdan daha küçük müttefiklerin kendi desteklerini en aza indirirken faydalarını en üst düzeye çıkarmak için diğer üyelerden bedava yararlanmaya çalışabilecekleri anlamına gelir ve bir sömürü ilişkisine yol açar.

İttifak temelli güvenliğin saf olmayan bir kamu yararı olduğunu savunarak Olson ve Zeckhauser'ın vardığı sonuca karşı çıkanlar da olmuştur. Eleştirenler, bedavacılık veya sömürü ilişkisini ittifakların kaçınılmaz ve doğal bir bileşeni olarak kabul etmekte ve ittifakların ürettiği genel faydanın yanında özel faydaların da bulunabileceğine dikkat çekmektedirler. Ayrıca ekonomik açıdan daha büyük güçler, küçük güçleri terk edilme ve marjinalleşme korkusuna düşürmek için itti fak içi güvenlik tehditlerine ve çeşitli diplomatik ve ekonomik disiplin araçlarına başvurabilirler.

Kısacası NATO'nun savunma harcamaları tartışmaları literatürde kamu yararı, saf olmayan kamu yararı ve özel (müttefiklere özgü) fayda gibi farklı kavramlar bağlamında ele alınmaktadır. Literatürdeki bu çalışmaların İttifak içerisinde külfet paylaşımını daha adil hale getirmek için politikalar geliştirmeye yönelik arayışları da etkilediği görülmektedir.

ESKİMEYEN BİR SORUN: NATO İÇERİSİN- DE KÜLFET PAYLAŞIMI TARTIŞMALARI

NATO içerisinde özellikle Avrupalı müttefiklerin adil bir oranda katkı sağlamasını içeren külfet paylaşımıyla ilgili ihtiyaç, 1950'lerden itibaren ABD'li siyasi ve askeri yetkililer tarafından dile getirilmektedir. Bu çerçevedeki ilk örnekler den biri NATO'nun ilk Avrupa Müttefik Kuvvetler yüksek komutanı da olan ABD'nin 34. Başkanı Dwight D. Eisenhower'ın 1953'te net bir şekilde ABD'nin Avrupa savunmasındaki mali yükünün fazlalığına dikkat çekerek Avrupalı müttefiklere ABD'nin kaynaklarının tükenebileceği yönündeki uyarısıdır. 1950'ler ve 1960'lar boyunca ABD'nin NATO'nun toplam savunma harcamalarına katkısı yüzde 70'in üzerindeydi. Transatlantik güvenlik yükünün daha dengeli ve sürdürülebilir bir şekilde paylaşılmasını sağlamak için çoğu Amerikan yönetimi Avrupalı müttefiklerini güvenlikleri için daha fazlasını yapmaya ve ulusal savunma bütçelerini artırmaya çağırılmışlardır.

Soğuk Savaş yılları boyunca, külfet paylaşımı konusu büyük ölçüde savunma mayna ayrılan GSYH açısından tartışılmıştır. ABD'nin Avrupalı müttefikleri üzerindeki baskısı en güçlü şekilde 1966-1975 arasında sunulan Mansfield Kararları'nda dile getirilmiştir. ABD'nin Avrupa'daki varlığına karşı çıkan İngiliz Senatör Mike Mansfield, Avrupa'daki Amerikan askerlerinin sayısında önemli bir azalma çağrısında bulunan bir dizi karar tasarısı sunmuştur. Karar tasarıları yasalasmamış olsalar da ABD'nin NATO'ya yönelik politikası üzerinde önemli bir baskı oluşturmuştur. Örneğin 1980'lerde Amerikan Kongresi, müttefiklerin ulusal savunma bütçelerini yıllık enflasyon oranından yüzde 3 daha fazla artırmaları durumunda Avrupa'daki ABD askeri gücünü sınırlayan bir yasa çıkarmıştır. Bu çabalar belirli sonuçlar doğurmuştur. Ronald Reagan yönetiminin (1981-1989) savunma harcamalarında yaptığı artışlar Avrupalı NATO müttefikleri tarafından aynı oranda izlenemese de 1980'lerde İttifak genelindeki savunma harcamaları görece olarak artmıştır. 1985'te ABD, GSYH'sinin yüzde 6,7'sini savunmaya harcarken bu oran Birleşik Krallık'ta yüzde 5,3, Fransa'da yüzde 4,1, Almanya'da yüzde 3,2 ve İtalya'da yüzde 2,7'dir. Soğuk Savaş'ın sona ermesinin ardından NATO ülkeleri savunma harcamalarını önemli ölçüde azaltmıştır. Birleşik Krallık'ın savunma harcamaları 1995'te yüzde 3'e, Fransa'nın yüzde 3,1'e, Almanya'nın yüzde 1,7'ye, İtalya'nın yüzde 1,8'e ve ABD'nin yüzde 3,8'e düşmüştür.

7-8 Kasım 1991 arasında gerçekleştirilen NATO'nun Roma Zirvesi'nde Soğuk Savaş sonrası ilk stratejik kon-

sept ilan edilmiş tir. Bu konseptin odak noktasını ise İttifakın sınırlarının dışındaki tehditler ile bölgesel istikrarsızlıklar oluşturmuştur. İttifakın görevleri listesinde kolektif savunmanın yanına kriz yönetimi görevini de ekleyen bu yaklaşım, 24-25 Nisan 1999 arasında gerçekleştirilen Washington Zirvesi'nde ilan edilen stratejik konseptte de yeniden teyit edilmiştir. Bu süreçte Yugoslavya'nın dağılması sonrasında NATO'nun oynadığı rol ve İttifakın Bosna ve Kosova müdahaleleri, Avrupa güvenliğinin değişen doğasını daha görünür kılmakla birlikte külfet paylaşımı tartışmalarını da yeniden İttifakın gündemine taşımıştır.

10-11 Ocak 1994 arasında gerçekleştirilen Brüksel Zirvesi'nde NATO için de daha dengeli bir yük paylaşımını sağlamak için Avrupa Güvenlik ve Savunma Kimliği girişimi kabul edildi. Bu amaçla Avrupa müttefiklerinin ABD'nin yokluğunda NATO araç ve yeteneklerini kullanarak operasyonlar yürütmelerini sağlamak üzere ayrılabilir ancak ayrı olmayan Birleşik Müsterek Görev Güçleri geliştirildi. Müsterek Görev Güçleri ile ilgili daha detaylı düzenlemeleri içeren kararlar ise NATO'nun 1996 Berlin'deki Bakanlar Toplantısı'nda alındı. Ancak 2002'nin sonları ve 2003'ün başlarında "Berlin Artı" düzenlemeleriyle geliştirilen NATO-Avrupa Birliği (AB) iş birliği, sorunun çözümünde önemli bir rol oyna yamadı. Atılan adımlara rağmen AB üye devletleri savunma harcamalarını düşük tuttukları ve bunları artırmaktan kaçındıkları için külfet paylaşımı konusunda transatlantik uyumsuzluk devam etti. Ayrıca NATO tarafından gerçekleştirilen Bosna ve Kosova operasyonları Avrupalı müttefiklerin askeri operasyonların etkin şekilde yürütülmesinde ABD'nin askeri kabiliyetlerine bağımlılıklarını bir kez daha gösterdi.

Soğuk Savaş sonrası dönemdeki askeri dönüşüm sırasında, külfet paylaşımı sorununu çözmek için NATO içinde çeşitli raporlar yayımlanmış ve faaliyetler yürütülmüştür. 1999'da kabul edilen "Savunma Yetenekleri Girişimi" ve 2002 Prag Zirvesi'nde yayımlanan "Prag Yetenekleri Taahhüdü" İttifak üyeleri arasında birlikte çalışma ve yükü paylaşma iradesini yansıtan belgelerdir. Bu yaklaşımın bir örneği hava taşımacılığı yeteneklerini geliştirmek amacıyla 2006'da başlatılan ve bugün on iki NATO üyesi ülke (ABD, Bulgaristan, Estonya, Finlandiya, Hollanda, İsveç, Litvanya, Macaristan, Norveç, Polonya, Romanya ve Slovenya) tarafından sürdürülen Uluslararası Stratejik Hava Taşımacılığı Çözümü'dür (The Strategic Airlift International Solution, SALIS).

NATO'nun askeri ve ekonomik kapasiteler açısından en büyük faaliyetlerinden olan Afganistan operasyonu,

savunma harcamalarının yalnızca bir bütçe kalemi değil müttefiklerin operasyonel kapasite ve diğer farklı askeri kabiliyetleri açısından da bir gösterge olduğunu teyit etmiştir. Bu noktada NATO liderliğinde yürütülmesine rağmen Avrupalı müttefiklerin Afganistan operasyonuna ABD'nin istediği ölçüde katkıda bulunmamasının da Amerikan yönetimleri tarafından tenkit konusu yapıldığı belirtilmelidir.

Barack Obama'nın başkanlığı döneminde (2009-2017) de Amerikan yönetimi NATO'da adil külfet paylaşımını gündemde tutmuştur. Ancak yine Avrupalı müttefikler savunma harcamaları ve askeri kabiliyet açısından Amerikan yönetiminin beklentilerini karşılayamamıştır. NATO'nun Libya operasyonu bu açıdan önemli bir örnektir. Fransa ve İngiltere'nin öncülüğünde başlatılan operasyonda ancak ABD'nin askeri kabiliyetleri operasyona dahil edildikten sonra NATO hedeflerine ulaşabilmiştir. Libya'da gerçekleştirilen operasyon kapsamında Avrupalı müttefiklerin operasyonel yetenekler (hava yoluyla istihbarat toplamak için kullanılan insansız hava araçları [İHA'lar], hava ikmal taşıtları, hassas güdümlü silahlar ve yer kontrol imkanları gibi gelişmiş bir askeri operasyon yürütmekte büyük önemi olan kaynaklar vb.) açısından ABD'ye olan bağımlılıkları göz önüne serilmiştir. 2011'de dönemin ABD Savunma Bakanı Robert Gates'in konuyla ilgili tespit ve düşünceleri bu açıdan önemlidir. Gates'e göre Avrupa savunma yeteneklerindeki düşüş eğilimleri durdurulmazsa, geleceğin siyasi liderleri ABD'nin NATO'ya yaptığı yatırımın getirisinin maliyetine değmeyeceğini düşünebilirler. Bu bağlamda NATO'nun Libya operasyonu ABD ile Avrupalı müttefikleri arasındaki külfet paylaşımı ve askeri kabiliyet farklılığını ortaya koyması açısından önemli bir örnektir.

KÜLFET PAYLAŞIMI SORUNUNA İTTİFAK İÇERİSİNDEKİ ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

NATO'nun Libya operasyonu sırasında bir kez daha gün yüzüne çıkan bu sorun, İttifak içinde bazı somut çözüm arayışlarını da beraberinde getirmiştir. Bu süreçte en dikkat çeken teşebbüslerden biri 2011'den itibaren "akıllı savunma" kavramı/girişimi çerçevesinde yapılan faaliyetlerdir. Akıllı savunma, uluslararası kamuoyuna Şubat 2011'de gerçekleştirilen Münih Güvenlik Konferansı'nda dönemin NATO Genel Sekreteri Anders Fogh Rasmussen'in yaptığı konuşmayla tanıtılmıştır. "Savunmaya tahsis edilen sınırlı kaynaklarla maksimum etkiye ulaşma" olarak betimlenen akıllı savunma, 20-21 Mayıs 2012 arasında gerçekleştirilen Chicago Zirvesi ile resmi olarak İttifakın savunma stratejisinin bir parçası

haline getirilmiştir. İzleyen süreçte 4-5 Eylül 2014 arasında gerçekleştirilen Galler Zirvesi'nde alınan kararlarda da akıllı savunmanın NATO'nun savunma planlama politika sisteminin temel bir unsuru olarak değerlendirildiği görülmektedir.

Akıllı savunma kavramının oluşturulmasıyla ilgili sürecin başlangıcı, erken Soğuk Savaş sonrası dönemde NATO'nun işlevine dair tartışmalara kadar uzanmaktadır. İttifakın işlevine ilişkin tartışmalarda örgütün kurumsal kimliğinin –mevcut koşullar dahilinde– asli bir öneminin kalmadığını iddia edenler bunu genel olarak iki temel gerekçeye dayandırmışlardır. Birincisi İttifakın temelinde yatan transatlantik bağlantının, üyelerinin çıkarlarına hizmet etme fonksiyonunu yitirmesidir. İkinci gerekçe ise NATO'nun Kıta Avrupası'nın güvenlik ve istikrarına hizmet edemez hale gelmesidir. İşte bu tartışmaların içinde doğan akıllı savunma kavramı, küresel tehditlerin arttığı fakat bunlarla mücadele edecek kaynakların ve daha önemlisi ortak iradenin azaldığı, ABD'nin stratejik önceliklerini Asya Pasifik'e kaydardığı bir uluslararası konjonktürde üretilmiştir. Rasmussen, Çin ve Hindistan gibi yükselen güçlerin askeri harcamalarını artırdıkları bir dönemde Avrupa ülkelerinin savunma harcamalarında yaşanan düşüşü endişe verici olarak değerlendirmiştir. Rasmussen'in akıllı savunmayı büyük ölçüde Avrupa ülkelerinden kaynaklanan bir sorunun çözümü olarak sunduğu ifade edilebilir. Bu bakımdan akıllı savunmanın, müttefik ülkelerin savunma harcamalarındaki daralmayı telafi etmek ve Avrupalı devletlerin ABD'ye olan askeri anlamdaki bağımlılıklarını azaltmak için bir fırsat olarak değerlendirildiği açıktır. Akıllı savunmanın tam anlamıyla intibakı üye ülkelerin savunma planlama politikalarının koordine edilmesine ve ortak tehdit algılarına bağlıdır. NATO içerisinde söz konusu koordinenin ve ortak tehdit algısının resmi metinler dışında fiili olarak hayat bulmasının zorluğu dikkate alındığında akıllı savunmanın tam anlamıyla gerçekleştirilemeyeceği ifade edilebilir. Ancak akıllı savunma bir söylem olarak NATO'nun gündeminde kalmayı sürdürmektedir.

2014'te Rusya'nın Kırım'ı ilhak ve işgal etmesi ise terörizmle mücadele faaliyetlerinin yanı sıra İttifakın kolektif savunma görevi ve caydırıcılığının artırılmasına vurgu yapan bir söylemi ve buna uygun eylem planlarını beraberinde getirmiştir. Bu durum ise NATO içerisindeki külfet paylaşımı tartışmalarına farklı bir yön çizmiş ve yeni çözüm önerilerini beraberinde getirmiştir.

4-5 Eylül 2014 arasında NATO'nun Galler Zirvesi'nde İttifak üyelerinin güvenliğini ve İttifakın kolektif sa-

savunma ve kriz yönetimiyle ilgili kabiliyetlerini artırmayı amaçlayan Hazırlık Eylem Planı uygulamaya koyulmuştur. Ayrıca bu kapsamda İttifak üyelerinin belirli kriterlere uygun bir biçimde savunma harcamalarının artırılmasına, NATO Mukabele Kuvvetinin parçası olarak Çok Yüksek Hazırlık Seviyesinde Kuvvet oluşturulmasına ve NATO kuvvetlerinin olası saldırılar karşısındaki hazırlık düzeylerinin yükseltilmesine karar verilmiştir. Bu zirvede külfet paylaşımı bağlamındaki en önemli konu ise 2006'da kabul edilen bir üye ülkenin savunma harcamalarının o ülkenin GSYH'sinin en azından yüzde 2'sini oluşturması şartıyla ilgilidir. 2014 Galler Zirvesi Sonuç Bildirgesi'nde üye ülke liderleri 2024'e kadar yüzde 2 şartını yerine getirme taahhüdünde bulunmuşlar ve söz konusu şartın yanı sıra İttifak üyesi devletlerin savunma bütçelerinin yüzde 20'sinden fazlasını Ar-Ge'yi de içerecek önemli teçhizat harcamasında kullanacakları bir taahhüt olarak sonuç bildirgesine eklenmiştir.

Trump'ın hem mevcut hem de 2017-2021 arasındaki başkanlığı dönemlerinde ve seçim kampanyalarında çeşitli vesilelerle külfet paylaşımı konusu gündemde olmaya devam etmiştir. Trump, Nisan 2016'da seçim kampanyası esnasında ABD'nin Avrupalı müttefiklerine kıyasla haksız mali yük taşıdığını defalarca dile getirerek NATO'nun modasının geçtiğini öne sürmüştür. Joe Biden yönetiminde (2021-2025) tartışılmakla beraber transatlantik ilişkiler açısından bir kriz niteliği taşımayan külfet paylaşımı, ikinci Trump yönetiminde NATO müttefiklerinin yeterli katkı sağlamamakla ve bedavacı olmakla suçlanması ile İttifakın ABD açısından mali külfet oluşturduğunu içeren söylemler, NATO'nun geleceğine ilişkin tartışmaları derinleştirmiştir.

Trump, transatlantik ilişkileri "Önce Amerika" (America First) perspektifin den değerlendirmekte; Avrupalı müttefikler savunma harcamalarını önemli ölçüde artırmadıkça ABD'nin bu ülkelerin güvenliğinin maliyetini üstlenmesinin gerekçesini sorgulamaktadır. 2014-2024 arasında NATO genel sekreterliği görevinde bulunan Jens Stoltenberg'in görev süresince yaşadıklarını anlattığı Ben Görevdeyken adlı kitabında Trump'ın savunma harcamaları ve adil külfet paylaşımı konusunda ki tutumunu detaylı bir şekilde anlatmaktadır. Jens Stoltenberg ile Donald Trump arasında savunma harcamaları ve külfet paylaşımı konusunda zaman zaman söylem ve yöntem farklılıkları yaşansa da her iki aktörün de NATO üyelerinin savunmaya daha fazla kaynak ayırması gerektiği konusunda büyük ölçüde aynı hedefi paylaştıkları ifade edilebilir. Savunma harcamaları konusunda Stoltenberg NATO'nun kolektif savunma kapasitesi,

TABLO 2. NATO ÜLKELERİNİN SAVUNMA HARCAMALARININ GSYH'LERİNE ORANLARI (2014-2025, YÜZDE)

Ülke	2014	2025*
Polonya	1,9	4,48
Litvanya	0,9	4,00
Letonya	1,0	3,73
Estonya	1,9	3,38
Norveç	1,5	3,35
ABD	3,5	3,22
Danimarka	1,2	3,22
Yunanistan	2,3	2,85
Finlandiya	1,5	2,77
İsveç	1,1	2,51
Hollanda	1,2	2,49
Birleşik Krallık	2,2	2,40
Türkiye	1,5	2,33
Romanya	1,4	2,28
Bulgaristan	1,3	2,06
Macaristan	0,9	2,06
Fransa	1,8	2,05
Slovakya	1,0	2,04
Hırvatistan	1,8	2,03
Karadağ	1,5	2,03
Slovenya	1,0	2,02
Arnavutluk	1,0	2,01
İtalya	1,2	2,01
Kanada	1,0	2,01
Portekiz	1,3	2,00
Almanya	1,2	2,00
Kuzey Makedonya	1,1	2,00
Belçika	1,0	2,00
Çekya	1,0	2,00
İspanya	1,0	2,00
Lüksemburg	0,4	2,00

İttifak dayanışması ve transatlantik güvenliğin sürdürülebilirliği bağlamında bir çözüm arayışına odaklanırken Trump ise meseleyi Önce Amerika söylemi çerçevesinde değerlendirmektedir.

RUSYA-UKRAYNA SAVAŞININ NATO'YA VE KÜLFET PAYLAŞIMINA YÖNELİK YANSIMALARI

24 Şubat 2022'de Rusya'nın Ukrayna'ya karşı başlattığı savaş, Avrupa güvenlik mimarisini etkilediği gibi aynı zamanda NATO'nun stratejik öncelikleri, savunma planlaması ve külfet paylaşımı anlayışını da değiştirmiştir. Bu çerçevede savaşın beş temel sonucu olmuştur.

Birincisi NATO'ya yönelik devlet kaynaklı tehdit

söylemini güçlendirerek İttifakın kolektif savunma misyonunu yeniden merkeze taşımıştır. 11 Eylül saldırıları sonrasında terörle mücadele operasyonlarına yönelen NATO, yeniden yüksek yoğunluklu devletler arası çatışma senaryolarına odaklanmaya başlamıştır. Savaşın başlamasıyla birlikte NATO illegal yapılar tarafından gerçekleştirilen terörizm gibi sadece asimetrik tehditlerle değil bir devletin –bu noktada Rusya’nın– silahlı kuvvetlerini ve o devletin konvansiyonel ve nükleer varlığını odak noktasına alan bir yaklaşım geliştirmiştir. Bu yaklaşım değişikliğinin en somut sonucu ise Doğu Avrupa ülkelerinde NATO’nun askeri varlığının artırılmasıdır.

İkincisi Avrupa’nın savunma kapasitesindeki eksiklikleri daha görünür hale getirmiştir. Ukrayna’ya sağlanan mühimmat ve silah desteği birçok Avrupa ülke sinin mühimmat stoklarının yetersiz olduğunu göstermiştir.

Üçüncüsü NATO içerisinde görece de olsa bir konsolidasyon sağlayarak İttifakın genişleme sürecini yeniden hızlandırmıştır. Finlandiya ve İsveç’in NATO üyelikleri, Rusya’nın saldırgan politikalarının Avrupa’da güvenlik kaygılarını artırdığının en somut göstergesidir.

Dördüncüsü NATO içerisinde külfet paylaşımı tartışmalarını yeniden artırmıştır. ABD, Ukrayna’ya verilen askeri desteğin büyük kısmını üstlenirken Amerikan yönetimi Avrupa devletlerinden daha fazla katkı sunmasını beklemektedir.

Son olarak da siber güvenlik, enerji güvenliği, kritik altyapıların korunması, yapay zeka (YZ) teknolojileri ve uzay güvenliği gibi alanları NATO’nun yeni güvenlik gündeminin önemli parçaları haline getirmiştir.

Bu çerçevede NATO’nun geleceği yalnızca savunma harcamalarının artırılmasına değil müttefiklerin ortak stratejik vizyon geliştirebilmesi, teknolojik dönüşüme uyum sağlayabilmesi ve transatlantik siyasi dayanışmayı sürdürülebilmesi ne bağlı olacaktır.

KÜLFET PAYLAŞIMI TARTIŞMALARINDA GÜNCEL GELİŞMELER

Galler Zirvesi’nde NATO üyelerinin belirli kriterlere uygun bir biçimde savunma harcamalarını artırmalarına yönelik alınan karar –NATO içerisinde İttifakın kuruluşundan itibaren yoğunluğu değişmekle beraber– gündemdeki yerini daima koruyan külfet paylaşımı sorunu açısından büyük önem taşımaktadır. Müttefikler arasında savunma harcamaları ve külfet paylaşımı konularında yürütülen tartışmalar İttifakın değişen güvenlik ortamına uyum arayışının bir sonucudur. Külfet paylaşımı tartışmalarında en dikkate değer kriterler üye devletlerin savunma harcamalarının GSYH’lerinin en az yüzde 2’sine ulaşması ve savunma bütçelerinin en az yüzde

TABLO 3. NATO ÜLKELERİNİN SAVUNMA HARCAMALARINDA EKİPMAN HARCAMASININ PAYI (2014-2025, YÜZDE)

Ülke	2014	2025*
Polonya	19	54,4
Lüksemburg	22	53,5
Finlandiya	14	46,0
Litvanya	15	45,8
Macaristan	8	45,0
Arnavutluk	17	42,1
Birleşik Krallık	23	36,0
İsveç	36	35,8
Letonya	8	35,5
Yunanistan	9	35,0
Karadağ	8	34,3
Kuzey Makedonya	6	32,4
İspanya	14	32,3
Romanya	16	31,8
Norveç	21	31,4
Slovakya	11	31,1
Fransa	25	31,0
Hırvatistan	28	29,9
ABD	26	29,7
Bulgaristan	1	29,1
Türkiye	25	27,0
Slovenya	0,5	26,6
Hollanda	1	26,1
Estonya	11	25,8
İtalya	23	25,7
Kanada	11	22,6
Almanya	13	20,0
Danimarka	14	20,0
Portekiz	11	20,0
Belçika	4	14,5

20’sini Ar-Ge faaliyetlerini kapsayan önemli teçhizat yatırımlarına ayırmalarıdır.

Tablo 2 ve 3’te yer alan güncel verilere göre üye ülkelerin GSYH’lerinin yüzde 2’sini savunma harcamalarına ayırma taahhüdüne uydukları görülmektedir. Külfet paylaşımı sadece finansal değil aynı zamanda operasyonel kabiliyetlerin paylaşımı olarak da yapılandırılmaktadır. Külfet paylaşımı NATO içerisinde somut, izah edilebilir hedefler ve taahhüt mekanizmalarıyla desteklenen kurumsal bir öncelik haline gelmiştir. Güvenliğin bölünmezliği, İttifak dayanışması, adil risk ve külfet paylaşımı İttifakın geleceği açısından kritik değer taşıyan hususlardır. Yeni savaşların ve devletler arasındaki

rekabetin daha görünür olduğu bir uluslararası ortamda müttefiklerin, kolektif güvenliğinin sağlanabilmesi adına sorumluluğun üzerleri ne düşen payını alma hususunda isteklilik ve yeteneklerini daha fazla göstermek zorunda oldukları açıktır. Türkiye, gelişen savunma sanayii imkanları, yüksek savunma harcamaları ve operasyonel tecrübesiyle bu gerçeğin farkında olarak külfet paylaşımına en fazla katkı sağlayan ülkelerden birisidir.

NATO Genel Sekreterliği tarafından yayımlanan NATO'nun 2025 faaliyet raporuna göre tüm müttefikler GSYH'lerinin en az yüzde 2'sini savunmaya ayırma hedefine ulaşmışlar ve yine tabloda görüldüğü üzere birçok ülke savunma harcamalarını önemli ölçüde artırmıştır. 2014-2025 döneminde NATO'nun Avrupalı müttefikleri ve Kanada'nın yıllık savunma harcamaları reel olarak yüzde 106 artarak iki katından fazla yükselmiştir. 24-25 Haziran 2025 arasında Lahey'de düzenlenen zirvede NATO üyeleri 2035'e kadar GSYH'lerinin yüzde 5'ini savunma ve güvenlik harcamalarına, bunun yüzde 3,5'lik bölümünü de temel savunma harcamalarına ayıracak şekilde daha da iddialı yeni bir hedef belirlemiştir. Bu taahhüdün hayata geçme potansiyeli İttifakın dayanışma söyleminin sürdürülebilirliği bağlamında kritik bir öneme sahiptir.

AVRUPA'NIN SAVUNMA HARCAMALARININ ARTMASI BEKLENTİSİ

Rusya-Ukrayna savaşı sonrasında ortaya çıkan yeni güvenlik ortamı, NATO içerisindeki külfet paylaşımı tartışmalarını yeniden İttifakın merkezi gündem maddelerinden biri haline getirmiştir. Külfet paylaşımı sorunu için atılan en somut adımlardan olan yüzde 2 kriterinin tüm üyeler tarafından sağlanmasında en önemli etkenlerden biri süregiden Rusya-Ukrayna savaşının Avrupalı müttefiklerde meydana getirdiği baskı ve olası tehdit algısının genişlemesidir. Savaş aynı zamanda İHA'ların yoğun kullanımı, YZ teknolojisinin savaş endüstrisine eklemlenmesi gibi savaş teknolojisine getirdiği yeniliklerle askeri modernizasyonu da zaruri hale getirmiştir. Dolayısıyla mevcut konjonktür Rus tehdidi ve savaş teknolojisinin YZ ile entegre olmuş dijital dönüşümü nedeniyle savunma harcamalarındaki artış eğilimini destekler niteliktedir. Polonya'nın hızlı silahlanma süreci, Almanya ve Baltık ülkelerinin savunma bütçelerindeki artışlar, Avrupa'nın uzun vadede daha yüksek savunma harcamaları yapmayı sürdüreceğini göstermektedir. Bu çerçevede değerlendirildiğinde hedeflenen yüzde 5 taahhüdünün hayata geçme olasılığı artmaktadır. Ancak İttifak içinde başta İspanya olmak üzere karara farklı ölçülerde muhalefet eden ülkelerin bulunduğu da belir-

tilmelidir.

NATO'DA KÜLFET PAYLAŞIMININ İÇERİĞİNDE DEĞİŞİM OLASILIĞI

İttifak içerisinde orta vadede külfet paylaşımının yalnızca savunma bütçeleri üzerinden değerlendirilmeyeceği açıktır. Bu minvalde düşünüldüğünde savunma sanayii üretim kapasitesi, mühimmat üretimi, siber güvenlik, YZ destekli askeri teknolojiler, hava ve füze savunma sistemleri gibi alanların da külfet paylaşımının önemli unsurları haline gelmesi olasıdır. Bu durum ise özellikle teknoloji ürete bilen ülkelerin NATO içerisindeki stratejik ağırlığını artıracaktır. Diğer taraftan tanımın içeriği genişlediği takdirde operasyonel katkılar, askeri hazırlık seviyesi, savunma sanayii üretimi, lojistik kapasite ve teknoloji geliştirme gibi alanlar da ölçüt haline gelebilir.

Karadeniz, Ortadoğu ve Doğu Akdeniz'deki gelişmeler dikkate alındığında Türkiye'nin NATO içerisindeki stratejik rolü daha da önem kazanacaktır. Bu noktada Türkiye'nin yalnızca savunma harcamaları açısından değil güçlü savunma sanayii, operasyonel tecrübesi ve coğrafi konumuyla da NATO'nun külfet paylaşımına önemli katkı sağladığı vurgulanmalıdır.

AVRUPA ÜLKELERİ ARASINDA STRATEJİK OTONOMİ TARTIŞMALARI VE GERÇEKLER

Orta vadede Fransa başta olmak üzere bazı Avrupa devletlerinin, ABD'ye bağımlılıklarını azaltmayı hedefleyen stratejik otonomi tartışmalarını sürdürmeleri olasıdır. Ancak Rusya tehdidinin devam etmesi ve Avrupa'nın askeri kapasite ek sıklıkları nedeniyle kısa ve orta vadelere NATO'nun yerini alabilecek bağımsız bir Avrupa savunma yapısının ortaya çıkması zor görünmektedir.

ABD'nin bilhassa Trump'ın mevcut ikinci başkanlığı döneminde daha sık dile getirdiği NATO'ya yönelik eleştirileri külfet paylaşımı sorunu için de kilit bir konumdadır. Grönland konusunda Danimarka ile yaşanan gerilim ve mevcut ABD/İsrail-İran savaşında NATO üyelerinden beklenen desteğin sağlanamaması başta olmak üzere İttifak üyesi ülkelerin ABD'nin beklentileri ile uyumayan tepkileri transatlantik ilişkilerin giderek kınılanlaşan yapısına işaret etmektedir. Ancak ABD'den bağımsız bir Avrupa savunma stratejisinin mümkün görünmediği koşullarda müttefikler arası dayanışmanın sürdürülebilirliğini sağlamak temel bir öncelik olarak belirlemektedir. Bu noktada külfet paylaşımı konusunda sağlanacak kolektif mutabakat yükselen yeni tehditlere karşı adapte olma mecburiyetinde olan İttifakın ortak kararlılık iradesini pekiştirecektir. ■

Her Yerde Prestijiniz Var

2x
Katlanan
Bankkart
Lira

Ücretsiz
Fast Track

Ekstra
Bankkart
Lira



Prestij
Lezzet Rotası

Ücretsiz
Lounge

bankKart
Prestij

bankKart
Prestij^{plus}

Ziraat Bankası
Bir bankadan daha fazlası

1.600
Karaciğer Nakli
1.650
Böbrek Nakli
1.500
Kemik İliği
Nakli



46.500
Kalp ve Damar
Cerrahi



Robotik
Göğüs
Cerrahisi
450

30.000
Ortopedi ve
Travmatoloji



Onkoloji
İmmünoterapi
Radyoterapi
Kemoterapi
PET-MR

1.600
Robotik
Cerrahi



Florence
Nightingale
Hastanesi



444 0 436



grupflorence

[florence.com.tr](https://www.florence.com.tr)

Florence
Nightingale
Hastanesi

Yönümüz Gelecek

145 ülkede, 370'in üzerinde temsilcilikle sınır tanımadan yol alıyor, dünyanın tüm denizlerinde ilerliyoruz. Deniz sigortacılığının geldiği son noktayı görmek için bizimle iletişime geçin.



TURKP&I

Türk P ve I Sigorta A.Ş.
Finanskent Mah. Finans Cad. No: 46 K3 Blok 12. Kat Ofis No: 74
Ümraniye/İstanbul
T. 0850 420 8136 F. 0216 545 0301



ATIK PİLLERİNİZİ GERİ DÖNÜŞTÜRÜN GELECEĞİMİZ İÇİN BÜYÜK BİR FARK YARATIN!



TASINABİLİR PİL
ÜRETİCİLERİ VE
İTHALATÇILARI
DERNEĞİ



VARTA

ÇEVRECİLERİ **SEVER**