

4.SAYI / 2026

# HALKA ARZ DERGİSİ

www.halkaarzdergisi.com

YATIRIM VE EKONOMİ DERGİSİ

SOHO GİYİM VE ENERJİ A.Ş.  
YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI  
HÜSEYİN MERT ERDOĞAN  
EMİLİANO ZAPATA İLE  
DÜNYA SAHNESİNE ÇIKAN  
SOHO GİYİM

DİJİTAL ÇAĞIN  
EKONOMİK DEVRİMİ  
PROF. DR. KORHAN GÖKMENOĞLU

Merkez Bankasının İşlevleri ve Para Politikası

DOÇ. DR. Erhan ÇANKAL

Yeni Teşvik Uygulaması  
Tarık BİRTANE

Zorunluluktan Stratejik Avantaja:  
Sürdürülebilirlik Raporlaması  
DR. Mehmet Cem KILIÇASLAN



İkincil Halka Arzlar:  
Türkiye Sermaye Piyasasında Yeri  
ve Önemi

# Sıfır Atıkla Üretim, Sonsuz Enerjiyle Gelecek

Düşük karbonlu üretim anlayışıyla geleceğe yön veriyoruz. Panda Alüminyum ve iştiraki Panab Enerji, yenilenebilir enerji kaynakları ve geri dönüştürülebilir çözümleriyle sektörün sürdürülebilirlik dönüşümünde öncü rol üstleniyor.



Güvenli Yaşam Alanları İçin  
**Halojensiz Kabloları** Tercih Edin!



 **ALVES SAFE**

Fatih Mah. Karatay Cad. No: 6  
Kahramankazan / ANKARA  
T. : 0 312 802 05 55  
F. : 0 312 802 05 56

 [info@alveskablo.com](mailto:info@alveskablo.com)  
 [export@alveskablo.com](mailto:export@alveskablo.com)  
 [/alveskablo](https://www.facebook.com/alveskablo)  
 [/alveskabloresmi](https://www.instagram.com/alveskabloresmi)



Kalite belgelerimize  
Qr okutarak  
ulaŐabilirsiniz.

[www.alveskablo.com](http://www.alveskablo.com)

# HALKA ARZ DERGİSİ

## KÜNYE

**YAYIN SAHİBİ**  
MBY MEDYA A.Ş.

**TÜZEL KİŞİ TEMSİLCİSİ ve GENEL MÜDÜR**  
NİHAT YILDIZ

**GENEL YAYIN YÖNETMENİ**  
DOĞAN SİPAHİ

**GÖRSEL YÖNETMEN**  
ÖZGE AYDOĞAN

**EDİTÖR**  
SEMİH KIR

**YAZI İŞLERİ**  
SEMİH KIR

## KATKIDA BULUNANLAR

Hüseyin Mert Erdoğan, Prof. Dr. Korhan Gökmenoğlu,  
Doç. Dr. Erhan Çankal, Dr. Mehmet Cem Kılıçaslan, Sagi  
Gün, Başar Yılmaz, Tarık Birtane, Onur Buluz, Semih Kır,  
Doğan Sipahi, Neslihan Bal, Serkan Bal

**SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ**  
NİHAT YILDIZ

**MARKA YÖNETMENİ**  
AYŞE AYAN

e-mail: ayse.ayan@embay.com.tr

**REKLAM ve SATIŞ SORUMLUSU**  
SEMİH KIR

e-mail: semih@embay.com.tr

**REKLAM REZERVASYON**  
e-mail: info@halkaarzdergi.com.tr

Tel: 0312 446 70 07  
0212 909 85 87

**ABONE OPERASYON MÜDÜRÜ**  
Tel: 0312 446 70 07

0212 909 85 87

e-mail: info@halkaarzdergi.com.tr

HALKA ARZ DERGİSİNİN İSİM HAKKI  
MBY MEDYA A.Ş.'YE AİTTİR

HALKA ARZ DERGİSİ BASIN MESLEK İLKELERİNE UYMAYI  
TAAHHÜT EDER

e-mail: info@halkaarzdergi.com.tr

YAZI ve FOTOĞRAFLARIN TÜM HAKLARI  
MBY MEDYA A.Ş.'YE AİTTİR

**MBY MEDYA A.Ş.**

KURUMSAL İLETİŞİM

## MATBAA

Eflal Ajans Matbaacılık Reklam Organizasyon  
San. ve Tic. Ltd. Şti.

Kazım Karabekir Cad. Koyunlu İşhanı 95/1A  
İskitler/ANKARA  
T: 0 312 341 47 48

Sertifika No: 53627

ISSN 978-625-00-7280-6

## YAYINCI

MBY MEDYA A.Ş.

## YÖNETİM YERİ ve YAZIŞMA

Aziziye Mahallesi, Kırkpınar Sokak No: 10/16  
ÇANKAYA - ANKARA

## YAYIN TÜRÜ








AYLIK SÜRELİ YAYIN

# Akıllı Yatırım Uygulaması infoX,

piyasalardaki gözünüz,  
kulağınız ve rehberiniz  
olmaya geliyor!

infoX'ta  
neler  
var?



-  Tüm Piyasalar Tek Uygulamada
-  Algoritmik işlemler ve portföy optimizasyonu
-  Yapay zeka destekli teknik ve temel analizler
-  Hisse senedi önerileri
-  Kişiselleştirilmiş alarm seçeneği
-  Ücretsiz teknik ve temel analiz eğitimleri
-  Detaylı araştırma raporları

HEMEN  
İNDİR



App Store'dan  
İndirin

İNDİRİN  
Google Play

İndirin  
AppGallery





# İNDEKİLER

6	Editörün Kaleminden	66	Stagflasyon
12	Son Halka Arzlara Genel Bakış	70	Finansal Fenomenler: Yeni Nesil Yatırımcıların Rol Modelleri Gerçekten Ne Kadar Bilgili?
15	Halka Arz Taslak İzahname İncelemeleri	72	Yeni Dönem, Yeni Kurallar: Dijital Çağın Ekonomik Devrimi
26	Sıkça Sorulan Sorular	80	Veriye Dayalı Kararlar için İnsan Kaynakları Analitiği
32	Zorunluluktan Stratejik Avantaja: Sürdürülebilirlik Raporlaması	86	Brüt Takas Uygulaması
40	Özel Röportaj- Bir Markanın Küresel Yükselişi & Soho Giyim ve Enerji A.Ş.	90	İkincil Halka Arzlar (SPO)
44	Tüik, İto ve Enag Enflasyon Verileri	94	İleri Düzey İndikatörler ve Yapay Zekâ Destekli Sinyal Sistemleri
50	Merkez Bankaları ve Amaçları	96	Para, Güven ve Yatırım Üzerine: Dönüşen Dünyada Finansın Temel Dinamikleri
54	İşin Sürekliliği ve İtibarın Güvencesi	102	Borsa Sözlüğü
58	Yeni Teşvik Uygulaması	108	Chint Green Energy ile Ges Yatırımlarında Yeni Dönem: Finansman, Model ve Vizyon
62	Fiyat Kazanç Oranı (F/K)		

# Editörün Kaleminden

## DOĞAN SİPAHİ

Halka Arz Dergisi  
Genel Yayın Yönetmeni

### Çok Çalışıp Kaybedenler Dönemi

Bazı şirketler vardır; çok çalışır, çok üretir, çok satar.

Rakamlar büyür, tablolar dolgunlaşır, grafikler yukarı bakar.

Ve yine de yorulurlar. Sıkışırlar. Nefesleri daralır.

Bu bir tesadüf değildir.

Bu, çağımızın en sessiz ama en yaygın şirket hastalığıdır: **kârlı görünüp nakitsiz kalmak.**

Bugün pek çok şirket tam da bu noktada duruyor. Gelir tablosu güçlüdür, bilanço ilk bakışta “makul” dür. Net işletme sermayesi artmıştır, alacaklar büyümüştür. Hikâye anlatılabilir hâldedir.

Ama kimse şu soruya yeterince eğilmez:

**Bu büyüme ne pahasına finanse ediliyor?**

### Büyüyen Satışlar, Uzayan Vadeler

Satış arttıkça seviniriz.

Hasılat yükseldikçe rahatlarız.

Ama satışın nakde dönüşme süresi uzadığında, sevinç yerini sessiz bir riske bırakır.

Alacak bakiyesi büyür.

Kâğıt üzerinde varlık artar.

Ama kasaya giren para aynı hızda artmaz.

İşte tam bu noktada şirket, farkında olmadan kendi müşterisini finanse etmeye başlar.

Bu finansman;

- Ya şirketin kendi sınırlı işletme sermayesinden
- Ya da borçlanarak sağlanır.

Her iki yolun da ortak bir sonucu vardır: **finansman giderleri yükselir, kârlılık erir.**

Şirket daha çok çalışır, daha çok üretir... ama kazandığı paranın önemli bir kısmını, o üretimi ayakta tutmak için geri verir.

### Raporlar Geriye Bakıyorsa, Yönetim Geç Kalmıştır

Sorun çoğu zaman rakamlarda değildir.

Sorun, o rakamların nasıl izlendiğinde başlar.

Faaliyet raporları, yatırımcı sunumları, iç raporlama setleri; sadece “olanı anlatmak” için hazırlandığında, şirketin geleceğine katkısı sınırlı kalır.

Oysa iyi raporlama,

yönetime şu soruları erkenden sordurur:

- Satış artışı nakit yaratıyor mu, yoksa tüketiyor mu?
- Alacakların büyümesi bir başarı mı, bir uyarı mı?
- Bu finansman yükü ne kadar süre taşınabilir?
- Büyüme sürdürülebilir mi, yoksa sadece hızlanmış bir risk mi?

Bu sorular zamanında sorulmazsa, en düzgün bilanço bile yanıltıcı olabilir.

### Zor Dönemler, İyi Yönetimi Ayırır

2024 ve 2025, nakdin ne kadar değerli olduğunu hatırlatan yıllar oldu.

# BİR YATIRIMCI PERSPEKTİFİ

Kolay para dönemleri kapandı.  
Finansman pahalılaştı.  
Hatalar daha görünür hâle geldi.

2026'nın ise bir sınav yılı olacağı çok açık.

Bu sınavda ayakta kalanlar;

- En çok satanlar değil
- En parlak sunum yapanlar değil

**Nakdi yönetenler** olacak.

Nakit akışını düzenli izleyen,  
alacak vadesini satış kadar önemseyen,  
finansman giderini “katlanılabılır bir maliyet” değil,  
stratejik bir risk olarak gören şirketler...

Ve en önemlisi,  
raporlamayı bir vitrin çalışması değil,  
**yönetimin pusulası** olarak kullananlar.

**Raporlama Bir Ayna Meselesidir**

Ayna süs değildir. Yumuşatmaz, gizlemez, makyaj yapmaz. Sadece gösterir.

İyi raporlama da böyledir. Gerçeği çarpıtmaz. Ama doğru soruları sormayan yöneticiyi de affetmez.

Bugün şirketlerin ihtiyacı olan şey daha fazla veri değil,  
**daha doğru okuma becerisidir.**

Çünkü bu dönemde fark yaratanlar; çok çalışanlar değil,  
**neye baktığını bilenler** olacak.





# S P K

**Kayıtlı Sermaye Sistemi** - Asgari 200.000.000 TL

**Hasılat** - Asgari 1.800.000.000 TL

**Aktif Büyüklüğü** - Asgari 3.600.000.000 TL



ADİLLİK

ŞEFFAFLIK

HESAP  
VERİLEBİLİRLİK

SORUMLULUK

## KURUMSAL YÖNETİM İLKELERİ

**“Yöneticilerin, başkalarının paralarını harcarlarken kendi paralarını harcarken gösterdikleri aynı özeni göstermeleri beklenemez. Yöneticilerin ihmalkarlıkları ve israfları, şirket yönetiminde kaçınılmazdır.”  
(Adam Smith, 1776)**

**HAZIRLIK ve ÖN DEĞERLENDİRME SÜRECİ**

Şirket içerisinde çalışma grubu oluşturulur.

- Şirketin mali yapısı, büyüklüğü, sektör konumu ve kurumsal yapısı gözden geçirilir.
- Halka arz kararı yönetim kurulunca alınır.
- Halka arza uygunluk açısından bağımsız bir danışman sürece dahil edilir.
- Şirketin finansal tabloları TMS / TFRS ve enflasyon muhasebesine göre yeniden hazırlanır.

**KURUMSAL YAPININ ve BELGELERİN HAZIRLANMASI**

- Halka arz için gerekli belgeler düzenlenir:
  - a.İzahname ve taslak izahname
  - b.Finansal raporlar (son 3 yıla ait bağımsız denetimli)
  - c.Şirket ana sözleşmesi güncellenir.
  - d.Sermaye artırımı yapılacaksa yeni pay alma hakkı gibi işlemler planlanır.
- Kurumsal yönetim yapısı, SPK'nın uyum ilke setine göre şekillendirilir.

**YETKİLİ KURUMLARDAN ONAY SÜRECİ**

- SPK'ya izahname ve ekleriyle başvuru yapılır.
- SPK, şirketin finansal yapısını ve bilgi dokümanlarını inceler.
- Aynı zamanda Borsa İstanbul'a başvuru yapılır.
- BIST şirketi Pazar kriterlerine göre değerlendirir:
  1. Yıldız Pazar / Ana Pazar / GİP / YİP
  - 2.Pazar kriterleri: Aktif büyüklüğü, özkaynak tutarı, yıllık net satışlar, faaliyet süresi vb.

**FİYAT TESPİTİ ve TALEP TOPLAMA**

- Aracı kurum, şirketle birlikte fiyat tespit raporu hazırlar.
- SPK onayı sonrası izahname yayımlanır ve yatırımcılara bilgi verilir.
- Belirlenen tarihler arasında talep toplama süreci gerçekleştirilir.
- Fiyat sabit ya da talep toplama yoluyla belirlenebilir.

**PAYLARIN BORSA'DA İŞLEM GÖRMEYE BAŞLAMASI**

- Başarılı bir talep toplama sonrası, şirket BIST'te işlem görmeye başlar.
- İlk işlem gününde "gong töreni" yapılır.
- Kamuyu Aydınlatma Platformu (KAP) üzerinden tüm süreç şeffaf şekilde duyurulur.

# HESAP DÖNEMİ 01.01.2026 - 31.12.2026 OLAN ŞİRKETLERİN FİNANSAL RAPORLARININ SON YAYINLANMA TARİHLERİ

Şirket Tipi	3 Aylık				6 Aylık					
	Konsolide Olmayan	Konsolide (1)	Dönem Bilgisi	BD	FR	Konsolide Olmayan	Konsolide (1)	Dönem Bilgisi	BD	FR
	Borsa Şirketleri	30.04.2026	11.05.2026	2026 - 1. 3 Aylık	---	Var	10.08.2026	19.08.2026	2026 - 2. 3 Aylık	Var
Borsa'da İşlem Gören Bankalar ve Katılım Bankaları (3)	11.05.2026	20.05.2026	2026 - 1. 3 Aylık	Var	---	10.08.2026	19.08.2026	2026 - 2. 3 Aylık	Var	---
Borsada İşlem Gören Sigorta Şirketleri (3)	30.04.2026	11.05.2026	2026 - 1. 3 Aylık	---	Var	10.08.2026	19.08.2026	2026 - 2. 3 Aylık	Var	Var
Portföy Yönetim Şirketleri	30.04.2026	11.05.2026	2026 - 1. 3 Aylık	---	Var	14.08.2026	24.08.2026	2026 - 2. 3 Aylık	Var	Var
Piyasa Öncesi İşlem Platformu Şirketleri	---	---	---	---	---	30.07.2026	10.08.2026	2026 - 2. 3 Aylık	---	---
Filili Dolaşım Oranı %5'in Altında Olması Nedeniyle Payları Piyasa Öncesi İşlem Platformu'nda İşlem Gören Şirketler	30.04.2026	11.05.2026	2026 - 1. 3 Aylık	---	Var	10.08.2026	19.08.2026	2026 - 2. 3 Aylık	Var	Var
Borçlanma Araçları Borsa'da Sadece Nitelikli Yatırımcılar Arasında İşlem Gören Şirketler	---	---	---	---	---	10.08.2026	19.08.2026	2026 - 2. 3 Aylık	Var	Var
Borsa İşlem sırası 30 işgünüden fazla süre ile durdurulan şirketler	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Şirket Tipi	9 Aylık				12 Aylık					
	Konsolide Olmayan	Konsolide (1)	Dönem Bilgisi	BD	FR	Konsolide Olmayan	Konsolide (1)	Dönem Bilgisi	BD	FR
	Borsa Şirketleri	30.10.2026	9.11.2026	2026 - 3. 3 Aylık	---	Var	1.03.2027	12.03.2027	2026 - 4. 3 Aylık	Var
Borsa'da İşlem Gören Bankalar ve Katılım Bankaları (3)	9.11.2026	19.11.2026	2026 - 3. 3 Aylık	Var	---	1.03.2027	12.03.2027	2026 - 4. 3 Aylık	Var	Var
Borsa'da İşlem Gören Sigorta Şirketleri (3)	30.10.2026	9.11.2026	2026 - 3. 3 Aylık	---	Var	1.03.2027	12.03.2027	2026 - 4. 3 Aylık	Var	Var
Portföy Yönetim Şirketleri	30.10.2026	9.11.2026	2026 - 3. 3 Aylık	---	Var	31.03.2027	31.03.2027	2026 - 4. 3 Aylık	Var	Var
Piyasa Öncesi İşlem Platformu Şirketleri	---	---	---	---	---	1.03.2027	12.03.2027	2026 - 4. 3 Aylık	Var	Var
Filili Dolaşım Oranı %5'in Altında Olması Nedeniyle Payları Piyasa Öncesi İşlem Platformu'nda İşlem Gören Şirketler	30.10.2026	9.11.2026	2026 - 3. 3 Aylık	---	Var	1.03.2027	12.03.2027	2026 - 4. 3 Aylık	Var	Var
Borçlanma Araçları Borsa'da Sadece Nitelikli Yatırımcılar Arasında İşlem Gören Şirketler	---	---	---	---	---	1.03.2027	12.03.2027	2026 - 4. 3 Aylık	Var	Var
Borsa İşlem Sırası 30 İşgünüden Fazla Süre ile Durdurulan Şirketler	---	---	---	---	---	31.03.2027	31.03.2027	2026 - 4. 3 Aylık	Var	Var

Dönem Bilgisi: Bildirimim kapsamında yer alacak dönem bilgisini ifade etmektedir.

BD: Bağımsız Denetim FR: Faaliyet Raporu

(1)SPK'nın 26/10/2011 tarih ve B.02.6.SPK-0.17.00.400-(İMKB)-703-9959 sayılı yazısı çerçevesinde, tam konsolidasyon yöntemi ile hazırlanan finansal tablolar, konsolide bildirim sürelerine tabidir. Sadece oransal konsolidasyon veya özsermaye yöntemi kullanılarak hazırlanan finansal tablolar ise konsolide olmayan sürelerine tabidir.

(2)Ara dönem finansal tabloların bağımsız denetime tabi olması halinde süreler; sermaye piyasası araçları Borsada işlem gören işletmeler için 10, diğer işletmeler için 15 gün eklenir.

(3)Konsolide finansal tabloların yanısıra özel mevzuatları gereği bireysel finansal tablo da düzenleyen Banka, Katılım Bankası ve Sigorta şirketlerinin konsolide olmayan finansal raporlarının KAP'a son gönderim tarihi konsolide finansal raporlar ile aynıdır.

# Son Halka Arzlara Genel Bakış

Sermaye piyasalarında son dönemde artan halka arz trafiği hem arz edilen şirket profilleri hem de arzlara ölçüğü açısından dikkat çekici bir tablo ortaya koyuyor. Aşağıda yer alan grafik ve tabloda, yakın dönemde gerçekleşen halka arzlara ilişkin temel veriler özetlenerek sunulmuştur.

Bu çalışma; halka arz büyüklükleri, arz yapıları, dağıtım yöntemleri ve halka açıklık oranları üzerinden, yatırımcıların ve piyasa aktörlerinin son halka arzlara karşılaştırmalı olarak değerlendirebilmesine imkân sağlamayı amaçlamaktadır.

Veriler, halka arzların yalnızca nicel büyüklüğünü değil, aynı zamanda piyasaya sunulmuş biçimini ve yatırımcıya yansıyan yapısal özelliklerini de görünür kılmaktadır.

Özellikle bireysel yatırımcıya dağıtım yöntemi, arzlara toplam büyüklüğü ve halka arz sonrası halka açıklık oranları; talep dinamiklerinin ve fiyatlama davranışlarının anlaşılması açısından önemli göstergeler sunmaktadır. Bu çerçevede hazırlanan grafik ve tablo, son halka arzlara ilişkin genel eğilimi sade ve karşılaştırılabilir bir bakış açısıyla ortaya koymaktadır.

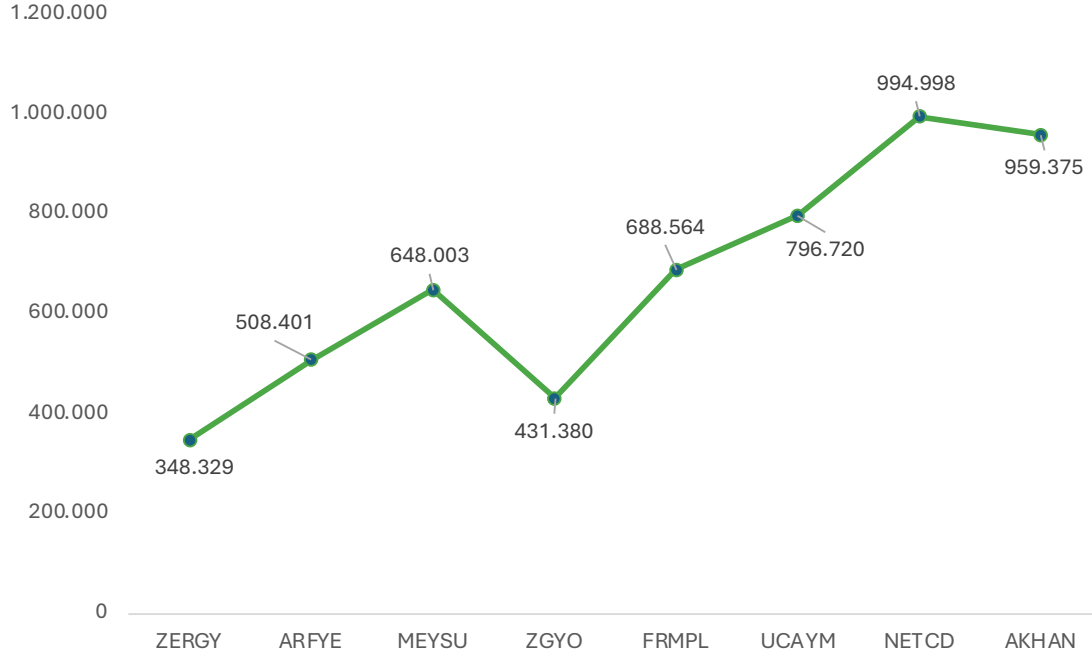


Hisse Senedi	Aracı Kurum	Halka Arz Fiyatı (TL)	Son Fiyat (TL)*	Getiri Oranı	Talep Toplama Tarihleri	İşleme Başladığı Tarih	Arz Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı	Dağıtım Yöntemi
AKHAN	Halk Yatırım	21,50	23,64	9,95%	28 - 30 Ocak	6 Şubat 2026	1.176.050.000	959.375	Eşit Dağıtım
NETCD	İnfo Yatırım	46,00	55,65	20,98%	28 - 30 Ocak	5 Şubat 2026	1.840.000.000	994.998	Eşit Dağıtım
UCAYM	Kuveyt Türk Yatırım	18,00	36,02	101,11%	14 - 16 Ocak	22 Ocak 2026	1.080.000.000	796.720	Eşit Dağıtım
FRMPL	İntegral Yatırım	30,24	37,86	25,26%	07 - 09 Ocak	15 Ocak 2026	1.209.600.000	688.564	Eşit Dağıtım
ZGYO	Vakıf Yatırım	9,77	25,22	158,14%	07 - 09 Ocak	16 Ocak 2026	825.565.000	431.380	Eşit Dağıtım
MEYSU	Alnus Yatırım	7,50	14,50	93,33%	05 - 07 Ocak	13 Ocak 2026	1.312.500.000	648.003	Oransal
ARFYE	A1 Capital Yatırım	19,50	28,74	47,49%	25 - 26 Aralık	5 Ocak 2026	916.500.000	508.401	Eşit Dağıtım
ZERGY	Ziraat Yatırım	13,00	17,27	32,62%	10 - 12 Aralık	18 Aralık 2025	2.038.400.000	348.329	Eşit Dağıtım

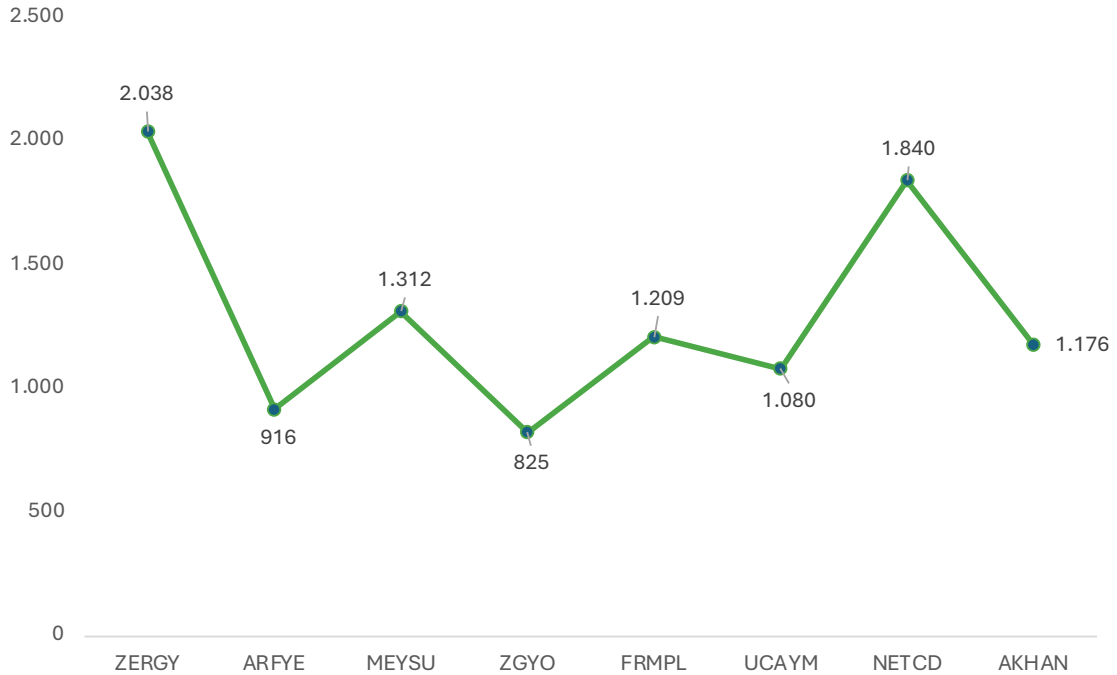
\* 06.02 tarihli seans verileri



### Halka Arzlara Katılan Yatırımcı Sayısı



### Halka Arz Büyüklükleri (Milyon TL)





SÜRDÜRÜLEBİLİR  
LİTYUM AKÜLER



YÜKSEK  
PERFORMANS

50 YIL

# **HALKA ARZ TASLAK İZAHNAME İNCELEMELERİ**

# TÜRK OLUKLU MUKAVVA ve AMBALAJ SANAYİ A.Ş. TASLAK İZAHNAME İNCELEMESİ



Ortaklığın sermayesinin 173.000.000 TL' den 225.000.000 TL' ye çıkarılması nedeniyle artırılabilecek 52.000.000 TL nominal değerli payların ve mevcut ortaklardan Mehmet Berat BATTAL'ın sahip olduğu 13.000.000 TL nominal değerli paylar ile Yunus Emre BATTAL'ın sahip olduğu 13.000.000 TL nominal değerli paylar olmak üzere toplam 78.000.000 TL nominal değerli payların halka arz işlemi gerçekleştirilecektir. Halka arza aracılık edecek kurum A1 Capital Yatırım Menkul Değerler A.Ş.' dir.

2006 yılında kurulan Şirket, fiili durum itibarıyla kâğıttan mamul mukavva, oluklu mukavva, ambalaj kutusu, ambalaj malzemesi, mukavva kutu imalatı, alım satımı ve ihracat faaliyetlerini yürütmektedir. Yurt içinde 2 adet şubesi bulu-

nan Şirket, Akyurt Şubesi'ni 2019 yılında, Bilecik Şubesi'ni 2023 yılında kurmuştur. Şirket' in Ankara Fabrikası merkez adresinde bulunmakta olup Şirket, Ankara Fabrikası ile Bilecik Fabrikasında üretim faaliyetlerini gerçekleştirmektedir. Ankara' da yer alan üretim tesisinde 60.000 m<sup>2</sup> kapalı alanda 80.000 ton/yıl kapasiteyle, Bilecik' te yer alan üretim tesisinde ise 24.000 m<sup>2</sup> kapalı alanda 85.000 ton/yıl kapasiteyle üretim faaliyetlerini gerçekleştirmektedir.

Battal Holding grup şirketlerine dahil olan Şirket' in izahname tarihi itibarıyla 385 çalışanı bulunmaktadır. Ayrıca Şirket' in, Alparslan Kâğıt ve Karton A.Ş. ticaret ünvanlı 26.08.2020 tarihinde kurulmuş bir bağlı ortaklığı bulunmaktadır.

Şirket'in Ortaklık Yapısı		
Adı Soyadı / Ticaret Ünvanı	Sermaye Payı (TL)	Sermaye Payı (%)
Battal Holding A.Ş.	70.930.000	%41
Mehmet Berat Battal	64.010.000	%37
Yunus Emre Battal	38.060.000	%22
<b>TOPLAM</b>	<b>173.000.000</b>	<b>%100</b>

Battal Holding A.Ş.'nin Ortaklık Yapısı		
Adı Soyadı / Ticaret Ünvanı	Sermaye Payı (TL)	Sermaye Payı (%)
Mehmet Berat Battal	510.874.000	%80,20
Yunus Emre Battal	95.550.000	%15
Rana Nur Battal	30.576.000	%4,80
<b>TOPLAM</b>	<b>637.000.000</b>	<b>%100</b>

Şirket' in 2022/2023 ve 2024 yıl sonu finansal büyüklükleri;

	2022	2023	2024
<b>Dönen Varlıklar</b>	753.327.549	553.257.362	768.006.198
<b>Duran Varlıklar</b>	534.361.405	1.653.335.225	1.854.018.978
<b>Aktif Toplamı</b>	<b>1.287.688.954</b>	<b>2.206.592.587</b>	<b>2.622.025.176</b>
<b>K.V.Y.K.</b>	818.612.605	1.194.077.118	1.590.279.778
<b>U.V.Y.K.</b>	144.568.520	141.273.813	100.493.755
<b>Özkaynaklar</b>	324.507.829	871.241.656	931.251.643
<b>Toplam Kaynaklar</b>	<b>1.287.688.954</b>	<b>2.206.592.587</b>	<b>2.622.025.176</b>

31.12.2024 tarihi itibarıyla Şirket'in net işletme sermayesi açığı bulunmaktadır. Bu kapsamda, izahname tarihini takip eden 12 aylık dönem için Şirket'in işletme sermayesi ihtiyacı bulunmaktadır. Şirket halka arzdan elde edeceği fonun %30'unu hammadde tedariki ve işletme sermayesi

ihtiyacının finansmanında, %25'ini ise finansal borç ödemesinde kullanmayı planlamakta olup, söz konusu fon kullanımları çerçevesinde Şirket'in işletme sermayesi ihtiyacının karşılanacağı belirtilmiştir.

	2024	2023	2022
Dönen Varlıklar	768.006.198	553.257.362	753.327.549
Kısa Vadeli Yükümlülükler	1.591.279.778	1.194.077.118	818.612.605
<b>Net İşletme Sermayesi</b>	<b>822.273.580</b>	<b>640.819.756</b>	<b>65.285.056</b>

Şirket' in 2023 ve 2024 yıllarında bir önceki yıla nazaran borçlanmasında artış görülmekle beraber, borçlanmanın bir kısmının yatırımların finansmanında kullanıldığı değerlendirilmelidir.

Yatırım	Miktarı(TL)			Tamamlanma Derecesi ve Yılı	Finansman Şekli
	2022	2023	2024		
Çerkeş Fabrika	80.698.986	526.460.051	-	%100/2025	Kredi, Özkaynak
Bilecik Fabrika	-	392.039.828	225.451.763	%100/2024	Kredi, Özkaynak
<b>TOPLAM</b>	<b>80.698.986</b>	<b>918.499.879</b>	<b>225.451.763</b>		

	2022	2023	2024
<b>Hasılat</b>	1.323.769.479	1.489.933.755	1.654.316.236
<b>Brüt Kâr</b>	126.780.480	235.671.206	340.585.699
<b>Brüt Kâr Marjı</b>	%9,58	%15,82	%20,59
<b>Esas Faaliyet Kârı</b>	%1,82	%5,48	%9,88

Şirket'in 2022 yılında 1.323.769.479 TL olan toplam hasılatı 2023 yılında %13 oranında artarak 1.489.933.755 TL olarak, 2024 yılında ise %11 oranında artarak 1.654.316.236 TL olarak gerçekleşmiştir. İzahnamede yer alan finansal tablo dönemleri itibarıyla Şirket'in hasılatında meydana gelen artışın başlıca unsurları standart kutu satışlarındaki artış ile konsolidasyona tabi bağlı ortaklık Alparslan Kağıt'ın bobin satışlarındaki artış olmuştur. Bobin satışları 2023 ve 2024 gelir tablosunda izlenmektedir, 2022 yılında bobin satış geliri kalemi bulunmamaktadır.

Bu kapsamda, Şirket'in 2022 yılında 126.870.480 TL olan brüt kârı 2023 yılında %86 oranında artarak 235.671.206 TL, 2024 yılında ise %45 oranında artarak 340.585.699 TL olarak gerçekleşmiştir. Şirket'in izahnamede yer alması gereken finansal tablo dönemleri itibarıyla brüt kâr marjı 2022 yılında %9,58, 2023 yılında %15,82, 2024 yılında ise %20,59 olarak gerçekleşmiştir.

Şirket'in 2022 yılında 24.072.320 TL olan esas faaliyet kârı 2023 yılında %239 oranında artarak 81.679.798 TL, 2024 yılında ise %100 oranında artarak 163.402.889 TL olarak gerçekleşmiştir.

Şirket paylarının halka arz yoluyla satışı ve sermaye artırımıyla, Şirket'in üretim kapasitesinin artırılması ve pazar payının artırılması amacıyla yeni üretim tesisi yatırımı ve Şirket'in artan iş hacmine bağlı olarak ihtiyaç duyduğu işletme sermayesinin finanse edilmesi planlanmaktadır. Bunun yanında Şirket'in mevcut borç stoku içerisinde yer alan yüksek maliyetli Türk lirası cinsinden kredilerin bir bölümünün de kapatılarak Şirket'in borç yükünün ve finansman giderlerinin azaltılması, bu kapsamda kârlılığının artırılması planlanmaktadır. Bunun yanında, Şirket'in adil piyasa değerinin belirlenmesi, Şirket'in marka bilinirliğinin artırılması ve Şirket'in kurumsal kimliğinin güçlendirilmesi hedeflenmektedir.

KULLANIM YERİ	KULLANIM ORANI (%)
Yeni Üretim Tesisi Yatırımı	%45
Hammadde Temini ve İşletme Sermayesinin Güçlendirilmesi	%30
Finansal Borç Ödemesi	%25
<b>TOPLAM</b>	<b>%100</b>

\*Yatırım Tavsiyesi Değildir.

# BEYOĞLU ÇİKOLATA SANAYİ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ TASLAK İZAHNAME İNCELEMESİ



Ortaklığın çıkarılmış sermayesinin 210.000.000 TL'den 252.000.000 TL'ye çıkarılması nedeniyle artırılabilecek 42.000.000 TL nominal değerli 42.000.000 adet pay ve mevcut ortaklardan Vahit Burak AKBAL'ın sahip olduğu 14.700.000 adet pay ile Halil ÖLÇÜCÜER'in sahip olduğu toplamda 10.500.000 adet pay olmak üzere toplam 67.200.000 TL nominal değerli 67.200.000 adet (B) Grubu payın halka arzına ilişkin izahnamedir.

Ahlatçı Yatırım Menkul Değerler A.Ş.'nin aracılık edeceği halka arz sonrası Şirket'in halka açıklık oranının %26,7 olması planlanmaktadır.

Şirket, 12.06.1997 tarihli TTSG ile Organize Sanayi Bölgesi Kilis adresinde "Tutoğlu Gıda ve Tüketim Maddeleri Pazarlama ve İmalat Sanayi Ticaret Limited Şirketi" unvanı ile kurulmuştur. 17.08.2015 tarihinde "Tutoğlu Gıda ve Tüketim Maddeleri Pazarlama ve İmalat Sanayi Ticaret Limited Şirketi'nin unvanı "Beyoğlu Çikolata Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi" olarak değiştirilmiştir. Şirketin türü 11.07.2017 tarihli TTSG'de tescil edilerek unvanı "Beyoğlu Çikolata Sanayi Ticaret Anonim Şirketi" olarak değiştirilmiştir.

İzahname tarihi itibarıyla Şirket'in herhangi bir bağlı ortaklığı ve/veya iştiraki bulunmamaktadır.

Şirket, 2023 yılı ve 2024 yılı üretimden satış rakamlarıyla İstanbul Sanayi Odası tarafından açıklanan "İSO İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu" 2023 ve 2024 listesinde 487. sırada yer almıştır.

#### **Şirket;**

- 1) Kalıplı, Krema Dolgulu ve Çeşnili Sade Çikolata ve Kokolinler (İkramlıklar Dahil),**
- 2) Marshmellowlu Çikolata Kaplamalı ve Kaplamasız Sandviç Kekler,**
- 3) Muhtelif Aromalı, Çeşnili, Sade Kremalı, Çikolata Kaplamalı veya Kaplamasız Gofretler,**
- 4) Kahvaltılık Krem Çikolatalar ve Antep Fıstıklı Çıtır Kadayıflı Kremalar,**
- 5) Hindistan Cevizli, Tahıl Gevrekli, Çeşnili Çikolata Kaplı Barlar,**
- 6) Çikolata Kaplı Nugalı, Karamelli, Çikolata Kaplı**

**Karamelli ve Çeşnili Nugalar, Barlar,**

**7) Çikolata veya Kokolin Kaplamalı Karamelli ve Nugalı Bisküviler**

Kategorilerini içeren ürünlerin üretimi ve satışını gerçekleştirmektedir.

Şirket'in merkez adresi Altay Mahallesi Ayaş Ankara Yolu Bulvarı Platinum Blok No:212 /41 Etimesgut/ANKARA olup, Kilis Merkez Organize Sanayi Bölgesi'nde (OSB) kendisine ait iki üretim tesisi ve Avcılar/İstanbul'da şubesi bulunmaktadır. Fabrikalar toplam 49.842 m<sup>2</sup> kapalı alana, 7.310 m<sup>2</sup> sosyal tesis alanına ve 2.214 m<sup>2</sup> açık alana sahiptir. Ayrıca Şirket'in toplam 23.715 m<sup>2</sup> büyüklüğünde dört adet depolama alanı mevcuttur.

Şirket mevcut üretim tesislerinin bulunduğu Kilis OSB'de yeni bir üretim tesisi yatırımı yapmayı planlamaktadır. Bu kapsamda, Şirket'e 08.11.2024 tarihinde Kilis OSB'de 15.033,70 m<sup>2</sup> yüzölçümlü 113 ada ve 16 parselde bir arsa tahsis edilmiş olup, 28.04.2025 tarihinde inşaat ruhsatı alınmıştır. İzahnamede söz konusu yatırıma ilişkin Yatırım Teşvik Belgesi başvurusu yapılacağı belirtilmiştir.

Ayrıca Şirket tarafından 25.12.2024 tarih 575248 numaralı Yatırım Teşvik Belgesi çerçevesinde İstanbul Avcılar Şubesi'nde butik çikolata üretimine yönelik makine yatırımı yapılmış ve Mart/2025'te üretim başlamıştır. Anılan Şube'nin üretim kapasitesi yıllık 518 ton seviyesindedir.

Şirket'in, Kilis OSB'deki fabrika binası çatısı için 2.387,5 kWp DC kurulu gücünde Çatı GES tesisi Ocak/2023'te faaliyete alınmıştır. Ayrıca Şirket'in Kilis OSB'de bulunan ikinci tesisindeki fabrika çatısı için 811,4 kWp DC gücünde Çatı GES tesisi Ekim/2024'te faaliyete alınmıştır. Mevcut durumda Şirket'in elektrik ihtiyacının bir kısmı üretim tesislerinde kurulu bulunan Çatı GES'ten karşılanmakta olsa da elektrik ihtiyacının önemli bir kısmı dışarıdan tedarik edilmektedir.

Şirket'in ürünleri ağırlıklı olarak "BEYOĞLU" ve "ROSSO BIANCO" tescilli ana markaları ile satılmaktadır. Ayrıca Şirket özel markalı (private label) ürünlerin üretimini ve satışını gerçekleştirmektedir.

2024 yılı itibarıyla 903 çalışanı bulunan Şirket'in 2024 yılı itibarıyla hasılatının %75'i yurt içi satış gelirlerinden, %25'i yurt dışı satış gelirlerinden oluşmaktadır. Şirket, 2024 yılında toplam 66 ülkeye ihracat gerçekleştirmiştir.

2024 yılsonu finansal tablolarına göre ihracatta en yüksek paya sahip olan ilk beş ülke sırasıyla Irak (%29,45), Suriye (%13,77), Venezuela (%7,70), Güney Afrika (%4,74) ve Rusya Federasyonu (%3,22)'dur.

Şirket' in 2022/2023 ve 2024 yıl sonu finansal büyüklükleri;

	2022	2023	2024
<b>Dönen Varlıklar</b>	1.731.296.527	1.792.073.817	2.857.982.018
<b>Duran Varlıklar</b>	1.799.674.339	2.084.721.475	2.141.641.117
<b>Aktif Toplamı</b>	<b>3.530.970.866</b>	<b>3.876.795.292</b>	<b>4.999.623.135</b>
<b>K.V.Y.K.</b>	2.301.772.078	2.189.554.573	2.749.227.977
<b>U.V.Y.K.</b>	328.707.928	348.773.380	350.060.521
<b>Özkaynaklar</b>	900.490.860	1.338.467.339	1.900.334.637
<b>Toplam Kaynaklar</b>	<b>3.530.970.866</b>	<b>3.876.795.292</b>	<b>4.999.623.135</b>

31.12.2024 tarihi itibarıyla 31.12.2023 tarihinde sona eren döneme göre dönen varlıklar %59,5 artarak 2.857.982.018 TL'ye yükselmiştir. Anılan yükselişte, artan operasyonel kârlılığın etkisiyle nakit ve nakit benzerlerinde yaşanan yükseliş, artan finansal yatırımlar, satışlardaki artışa bağlı

olarak ilişkili olmayan taraflardan ticari alacaklarda yaşanan yükseliş ve gelecek dönemlere ilişkin satış beklentilerine bağlı olarak ham madde ve mamul stoklarında yaşanan yükselişin etkili olduğu belirtilmiştir.

	2022	2023	2024
<b>Hasılat</b>	3.008.897.801	2.431.959.854	3.947.361.949
<b>Brüt Kâr</b>	367.101.441	385.957.069	699.402.224
<b>Esas Faaliyet Kârı</b>	119.569.756	223.233.387	528.351.990
<b>Dönem Kârı</b>	29.074.751	346.573.553	399.008.973

Şirket'in brüt kâr marjı 2022 yılında %12,2 seviyesindeyken 2023 yılında %15,9'a ve 2024 yılında %17,7'ye yükselmiştir. Brüt kâr marjında yaşanan yükselişte Şirket'in kârlılığı yük-

sek ürün satışlarının toplam hasılat içerisindeki payını artırma stratejisinin sonuçlarını vermesi ile ham madde tedarikinde uygun maliyetli alımların etkili olduğu belirtilmiştir.

Sermaye artırımından elde dılecek fonun kullanım yerlerine baktığımızda;

KULLANIM YERİ	KULLANIM ORANI (%)
Yatırım Harcamaları ve/veya Şirket Satın Alma	%30- %40
İşletme Sermayesi	%30- %40
Finansal Borçluluğun Azaltılması	%25- %35
<b>TOPLAM</b>	<b>%100</b>

\*Şirket menfaatlerini gözeterek kategoriler arasında geçiş yapabilecektir. Ancak fonun kullanım alanları arasında yapılacak geçiş işlemi her bir kullanım alanı için %10'u geçmeyecektir.

*\*Yatırım Tavsiyesi Değildir.*

# PANDA ALÜMİNYUM ANONİM ŞİRKETİ

## TASLAK İZAHNAME İNCELEMESİ



Halka arz, Şirket sermayesinin tamamı nakden karşılanmak suretiyle 363.000.000 TL' den 438.000.000 TL'ye çıkarılması amacıyla ihraç edilecek olan toplam 75.000.000 TL nominal değerli 75.000.000 adet payın ve mevcut ortaklardan Mehmet ŞEHERLİ'nin sahip olduğu 25.000.000 TL nominal değerli 25.000.000 adet B grubu payın halka arzı suretiyle gerçekleştirilecektir.

Şirket'in halka arz işlemine İntegral Yatırım Menkul Değerler A.Ş. ve Ziraat Yatırım Menkul Değerler A.Ş. aracılık edeceklerdir. Fiyat istikrarının sağlanması amacıyla izahnamede Ziraat Yatırım Menkul Değerler A.Ş.'nin 15 günlük fiyat istikrarı taahhüdü bulunmaktadır.

2006 yılında kurulan Şirket temel olarak yassı alüminyum sektöründe faaliyet göstermekte olup; ambalaj, otomotiv, endüstriyel ve dayanıklı tüketim sektörleri için yassı alüminyum üretimi ve satışını yapmaktadır.

Şirket faaliyetlerini, Orhaniye Mahallesi No:191 B Kahramankazan / ANKARA adresinde 18.825,40 m<sup>2</sup> kapalı alana sahip üretim tesisinde sürdürmektedir.

Şirket'in üretim ve satışını yaptığı yassı alüminyum kullanım alanları; esnek ambalaj, buruşuk kap, mutfak folyosu, kuaför folyosu, ısı kalkanı, otomotiv finstock, stabil boru, izolasyon, kablo, filtre, esnek boru, evaporatör, finstock ve diğer olmak üzere gruplandırılmaktadır. Üretim gerçekleştirildiği Yassı Alüminyum Üretim Tesisi, Soğuk Hadde, Levha Tav Fırınları, Folyo Hadde, Folyo Tav Fırınları, Separatör ve Dilme bölümlerini bünyesinde bulundurmaktadır.

Şirket'in bağlı ortaklıkları Panab Tekirdağ ve Panab Van, katı atık bertaraf ve enerji üretim faaliyetlerinde bulunmaktadır. Şirket'in Amerika'da kurulu bağlı ortaklığı Panda Americas ise Şirket tarafından üretilen ürünlerin Amerika pazarına satışını gerçekleştirmektedir.

Grup'un satışlarını gerçekleştirdiği bölgeler;

BÖLGE	31.12.2024	ORAN (%)
Türkiye	1.476.071.475	%33,5
Avrupa	2.424.817.606	%55
İngiltere	<b>419.727.449</b>	<b>%9,5</b>
Amerika	91.813.658	%2,1
Diğer	55.937	%0
<b>TOPLAM</b>	<b>4.412.486.125</b>	<b>%100*</b>

\*Grup'un ihracattan kaynaklanan ticari alacakları, Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş.('Eximbank') limitleri dahilinde alacak sigortası kapsamındadır.

Türkiye alüminyum sektöründe, ham maddeyi diğer ülkelerden temin eden ve işledikten sonra tekrar dış pazara ihraç eden bir ülke olarak öne çıkmaktadır. Alüminyum folyo ve levha ürünlerden oluşan küresel yassı alüminyum pazarı 2024 yılında 38 Milyar USD değerine ulaşmıştır.

Asya-Pasifik %67 ile en yüksek Pazar payına sahip olan bölgeyken, ikinci sırada küresel pazarın %15'i ni oluşturan Avrupa gelmektedir. Pazar değerinin 2030 yılına kadar %6 ile büyüyecek 55 Milyar USD değere ulaşacağı öngörülmektedir.

Şirket' in 2022/2023 ve 2024 yıl sonu finansal büyüklükleri;

	2022	2023	2024
<b>Dönen Varlıklar</b>	2.213.473.503	2.226.405.850	1.232.032.544
<b>Duran Varlıklar</b>	1.726.202.734	2.076.904.044	2.339.216.615
<b>Aktif Toplamı</b>	3.939.676.237	4.303.309.894	3.571.249.159
<b>K.V.Y.K.</b>	1.505.317.167	1.886.740.403	1.101.560.193
<b>U.V.Y.K.</b>	482.120.219	255.797.101	242.635.569
<b>Özkaynaklar</b>	1.952.238.851	2.160.772.390	2.227.053.307
<b>Toplam Kaynaklar</b>	3.939.676.237	4.303.309.894	3.571.249.159

Şirket'in şubesi olarak faaliyetine devam ederken 2025 yılında gerçekleştirilen kısmi bölünme işlemi yoluyla %100 oranında bağlı ortaklığı konumuna gelen Panab Van Enerji Anonim

Şirketi Beyüzümü Mahallesi, Özalpyolu Caddesi, Van Entegre Katı Atık Tesisleri No:239 Tuşba / VAN adresinde katı atık bertaraf ve enerji üretim faaliyetlerini yürütmektedir.

<b>Lisans Başlangıç Tarihi</b>	10.10.2019
<b>Lisans Bitiş Tarihi</b>	07.12.2043
<b>YEKDEM Başlangıç Tarihi</b>	01.01.2020
<b>YEKDEM Bitiş Tarihi</b>	31.12.2029
<b>Lisans Gücü</b>	5.656 MWe
<b>Tesis Kurulu Gücü</b>	5.656 MWe
<b>YEKDEM Satış Fiyatı</b>	13,3 USD MW-/Saat

Şirket'in diğer bağlı ortaklığı olan Panab Tekirdağ Enerji Anonim Şirketi; 24.05.2019 tarihinde Ankara Ticaret Sicil Müdürlüğü nezdinde kurulmuş olup, Orhaniye Mahallesi

No:191/B Kahramankazan / ANKARA adresinde katı atık bertaraf ve enerji üretim faaliyetlerini yürütmektedir.

PANAB TEKİRDAĞ	TEKİRDAĞ ŞUBESİ	ÇORLU ŞUBESİ
<b>Lisans Başlangıç Tarihi</b>	01.10.2020	22.10.2020
<b>Lisans Bitiş Tarihi</b>	07.05.2049	07.05.2049
<b>YEKDEM Başlangıç Tarihi</b>	01.01.2021	01.01.2022
<b>YEKDEM Bitiş Tarihi</b>	31.12.2029	31.12.2031
<b>Lisans Gücü</b>	14.140 MWe	14.140 MWe
<b>Tesis Kurulu Gücü</b>	7.070 MWe	7.162 MWe
<b>YEKDEM Satış Fiyatı</b>	13,3 USD MW-/Saat	13,3 USD MW-/Saat

Ayrıca Şirket'in Beylikköprü Mahallesi 152 Ada 184 Parsel Polatlı/ANKARA adresinde, kiraladığı 146.358,95 m<sup>2</sup> tarla üzerinde, lisanssız 12.317,84 kWp kurulu güce sahip bir GES tesisi ("Panda GES 1"), Beylikköprü Mahallesi 152 Ada 177

Parsel Polatlı/ANKARA adresinde kiraladığı 135.821,95 m<sup>2</sup> tarla üzerinde lisanssız 13.084,85 kWp kurulu güce sahip ikinci bir GES tesisi ("Panda GES2") bulunmaktadır.

Şirket'in izahnamede belirtilen devam eden yatırımları;

Proje	Yatırımın Niteliği	Finansman Şekli	Tamamlanma Derecesi	Proje Başlangıç Tarihi	Proje Bitiş Tarihi
<b>Depolamalı GES</b>	Yeni Yatırım	%20 Özkaynak / %80 Kredi	%0 *	2024	2025
<b>Folyo Hadde</b>	Kapasite Artışı	%100 Özkaynak	%50	2025	2025
<b>Seperatör</b>			%50	2025	2025
<b>Seperatör</b>			%50	2025	2025
<b>Gaz Motoru</b>			%95	2025	2025

\*Konya Kulu Depolamalı GES yatırımı lisans aşamasındadır

Şirket' in halka arz gelirinden elde edilecek fonun kullanım yerleri tablosuna baktığımızda, Şirket'in yatırımlarını devam ettireceğini ve faaliyetlerine daha güçlü bir işletme sermayesi ile devam edeceğini görmekteyiz.

Ayrıca Şirket' in mali verilerinde izlenen Geçmiş Yıl Kârları ilerleyen dönemde (Asgari 1 yıl) Şirket' in bedelsiz sermaye artırımını potansiyelinin olduğunu göstermektedir.

KULLANIM YERİ	KULLANIM ORANI (%)
<b>Soğuk Hadde ve Depolamalı GES Yatırımlarının Finansmanı</b>	%40-%50
<b>Stok Yönetimi Amacıyla ve Gerçekleştirilecek Kapasite Artırımlarına İstinaden İşletme Sermayesinin Güçlendirilmesi</b>	%30-%40
<b>Finansman Maliyetlerinin Azaltılması</b>	%15-%25
<b>TOPLAM</b>	%100

	2022	2023	2024
<b>Geçmiş Yıl Kârları</b>	322.175.704	920.994.398	1.095.157.116

\*Yatırım Tavsiyesi Değildir.

# RAPORLAMA

Hizmetlerimiz Kapsamında Sunduğumuz Raporlamalar

- ✓ FAALİYET RAPORU
- ✓ SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK RAPORU
- ✓ ENTEGRE FAALİYET RAPORU
- ✓ YATIRIMCI SUNUMU
- ✓ 5 YILLIK STRATEJİ RAPORU

## NEDEN ÖNEMLİ?

- \* Uluslararası standartları karşılayabildiğinizi gösterir.
- \* Şirketin itibarını ve marka değerini artırır.
- \* Kurumsal sosyal sorumluluk alanındaki çaba vurgulanır.
- \* Şirketin faaliyetleri ve zorlukları şeffaf bir şekilde iletilir.
- \* Finansal ve operasyonel verilerin güvenilirliğini artırır.
- \* Geleceğe yönelik planlar oluşturmasına yardımcı olur.
- \* Potansiyel yatırımcıların dikkatini çekmenize neden olur.

## RAPORLAMA SÜRECİNDE YOL HARİTAMIZ

**Veri Toplama** : Kapsamlı Bilgilendirme

**Analiz** : Derinlemesine İnceleme ve Değerlendirme

**İçerik Oluşturma** : Güçlü Anlatım ve Etkileyici Tasarım





QR KODU OKUTUNUZ  
[www.faaliyetraporu.com.tr](http://www.faaliyetraporu.com.tr)

C

D

E

F

C

D



**NEVA**  
PRESTİJ YAPI

*Bize Ulařın*

[www.nevaprestij.com.tr](http://www.nevaprestij.com.tr)

Her zaman  
**en iyiyi**  
arayanlara



# SIKÇA SORULAN SORULAR

## 5 EMA stratejisi nedir?

5 EMA (Üstel Hareketli Ortalama) stratejisi, işlem kararları almak için 5 periyotlu Üstel Hareketli Ortalama göstergesini kullanan bir işlem stratejisidir. Üstel Hareketli Ortalama, güncel fiyatlara daha fazla ağırlık vererek Basit Hareketli Ortalamaya kıyasla mevcut piyasa koşullarına daha duyarlı hale getirir.

## Eurobond

Hükümet ya da firmaların dış kaynak elde etmek amacıyla USD veya Euro cinsinden ihraç ettiği ve genellikle 5 ila 30 yıllık vadeleri olan borçlanma senetleridir.

## Ekonomik Takvim

Önemli ekonomik göstergelerin ve olayların açıklanma zamanını ve durumunu gösteren süreli takvim.

## Elliott Dalgası

Piyananın kendini tekrar eden belirli bir döngü içerisinde hareket ettiğini iddia eden teori.

## Fark kontratı nedir?

Fark sözleşmeleri, yatırımcı ile fark sözleşmesi sağlayıcısı arasında yapılan, dayanak varlığın açılış ile kapanış fiyatı arasındaki farkın, mevcut pozisyonun yönüne göre nakit olarak hesaba yansıtıldığı finansal varlıklardır.

## FK oranı 0 olması

Hisse senedinin mevcut fiyatını, hisse başına elde edilen kara bölerek oranı bulabilirsin. Borsada F K Oranı 0 Olması Ne Demek? F/K değerlerini incelerken karşına sıfır rakamı çıkabilir. Şirketin hisse başına düşen kazancının sıfır olduğu ya da negatif bir değer aldığı anlamına gelir.

## Grafik Formasyonları

Fiyat grafiği üzerinde meydana gelen özel şekiller formasyonları oluşturmaktadır. Üçgen, bayrak, omuz baş omuz baş omuz formasyonları fiyatlardaki trendin sona erip yön değiştirmeye yaklaştığını haber verirler.

## Golden cross nedir?

Golden Cross ne demek sorusu teknik analizle ilgilenenlerin sıkça karşısına çıkan bir kavramdır ve güçlü bir alım sinyali olarak kabul edilir. İki hareketli ortalamanın kesişmesiyle oluşur; kısa vadeli hareketli ortalama, uzun vadeli hareketli ortalamayı yukarı yönlü kestiğinde Golden Cross meydana gelir.

## Golden Cross hangi indikatör?

Golden Cross, kısa vadeli hareketli ortalamının uzun vadeli hareketli ortalamayı yukarı yönlü kesmesiyle meydana gelir. Genellikle bir yükseliş trendinin başlangıcını işaret eder.



### Kaldıraç Sistemi

Yatırımcının, kendi sermayesinin belli bir katına kadar oranda işlem yapabildiği sistemdir. Örneğin yatırımcının sermayesi 10,000 \$ olduğunda 1:100 kaldıraç oranı ile 1,000,000 \$ değerinde sermaye ile işlem yapılabilir. Bu işlemlerde yapacağı her işlemdeki karı/zararı kaldıraç oranına göre artmış olur.



### Kayma

Emrinizi verdiğiniz fiyat ile emrinizin gerçekleştiği fiyat arasındaki farka kayma (slippage) adı verilir. Fiyatların hızlı değiştiği durumlarda ekranda gördüğünüz fiyattan emir verdiğinizde bazen emriniz gidip işleme konana kadar fiyatlar değişebilir ve emrinizin gerçekleştiği fiyat seviyesi birkaç pip farklı olabilir. Buna kayma adı verilir.



### CDS Nedir?

CDS (Credit Default Swap) başka bir deyişle Kredi Risk Primi bir ülke tarafından alınan kredinin geri ödeme riskini ifade eden bir göstergedir. Aynı zamanda CDS bir çeşit sigorta görevi de yapmaktadır. CDS puanının yükselmesi veya düşmesinin temel sebebi genellikle siyasi istikrar ve finansaldır.



### Cari Açık Nedir?

Herhangi bir ülkenin mal ve hizmet ithalatı ile ihracatı arasındaki farktır. Başka bir deyişle ülkenin dış ticarete harcadığı ile kazandığı miktar arasında oluşan farka denir. İthalat bir ülkenin başka ülkelere mal. Veya hizmet satın alması, ihracat ise bir ülkenin başka ülkelere mal veya hizmet satması anlamına gelir. İthalat oranının ihracat oranından fazla olması, dolayısıyla cari açığı ortaya çıkarır.



### Bedelli Sermaye Artırımı Nedir?

Bedelli sermaye artırımı şirketin hissedarlarına başvurmak kaydıyla kendi kaynaklarını bedelli bir şekilde artırarak finansman elde etmesidir. Şirket genel kurulunda bedelli sermaye artımı kararı aldığı takdirde Sermaye Piyasası Kurulu'na (SPK) başvurur. Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) bedelli sermaye artımını incelemeye alıp onay kararı veya ret kararı verebilir.



### Kaldıraç

Kaldıraç, İngilizce karşılığıyla "leverage", sahip olduğunuz anaparanın daha üstünde finansal işlemler gerçekleştirmenizi sağlayan bir mekanizmadır. Kaldıraçlı işlemler kaldıraçsız işlemlere göre daha yüksek risk içerdiğinden, yatırımcıların kaldıraç konusunda iyi bilgilendirilmeleri ve kazanç imkanları kadar risklerini de bilmeleri gerekir. Kaldıraç ile risk birbiriyle ilişkilidir. Yüksek bir kaldıraç oranı hem kazanç hem de zarar miktarını artırabilir.



### Rüçhan Hakkı Nedir?

Rüçhan hakkı, şirketlerin genel kurulunda bedelli sermaye artırımı kararı alması sonucunda doğar. Bedelli sermaye artırımı sırasında şirket mevcut hissedarlarına bu hakkı tanır. Belirli bir süre zarfında mevcut hissedarlara öncelikli satın alma imkânı tanınır. Bu durum, yatırımcılara sermaye artırımında ayrıcalıklı bir konumda olmalarını sağlar.

# YATIRIMCI DAVRANIŞLARINDA YENİDEN CANLANMA SİNYALLERİ



Son bir yıllık MKK verileri, 2025 yılı boyunca sermaye piyasalarında gözlenen yatırımcı ilgisindeki zayıflamanın, özellikle son dönemde yeniden toparlanma sinyalleri verdiğini ortaya koymaktadır. Gerek borsa yatırımcı sayısında gerekse fon yatırımcı sayısındaki değişimler, piyasa algısında kademeli bir dönüşüme işaret etmektedir.

**“Yüksek faiz ve alternatif getiriler piyasadan çıkışı hızlandırdı.”**

**“Borsa yatırımcı sayısı yeniden artış trendine girdi.”**



2025 yılı içerisinde, yüksek faiz ortamı, artan alternatif getiri araçları ve piyasalardaki oynaklık nedeniyle bireysel yatırımcı ilgisinin zayıfladığı görülmüştür. Bu dönemde yatırımcı sayısındaki düşüş, yalnızca işlem hacimlerine değil, halka arzlaraya yönelik talep iştahına da yansımıştır. Ancak son bir yıllık veriler incelendiğinde, bu eğilimin yerini kontrollü bir toparlanmaya bıraktığı anlaşılmaktadır.

Özellikle borsa yatırımcı sayısındaki artış, yatırımcıların yeniden sermaye piyasalarına yönelmeye başladığını göstermektedir. Bu artış, yalnızca kısa vadeli fiyat hareketlerinden kaynaklanan geçici bir ilgiye değil; daha seçici, daha temkinli fakat piyasayla bağıını koparmamış bir yatırımcı profilinin oluştuğuna işaret etmektedir. Halka arzlar da bu dönüşümün önemli bir parçası olarak öne çıkmaktadır.





Fon yatırımcı sayısındaki değişim ise yatırımcı davranışlarındaki yapısal dönüşümü daha net biçimde ortaya koymaktadır. Riskten tamamen kaçmak yerine, profesyonel yönetilen ürünlere yönelen yatırımcılar; sermaye piyasalarıyla ilişkisini sürdürürken risk algısını yeniden tanımlamaktadır. Bu durum, sermaye piyasalarına olan ilginin azalmadığını, yalnızca şekil değiştirdiğini göstermektedir.

Tüm bu veriler birlikte değerlendirildiğinde; 2025 yılı boyunca zayıflayan yatırımcı ilgisinin, 2026'ya girerken yeniden güç kazanmaya başladığı, halka arzlar ve borsa yatırımlarının yatırımcı gündeminde tekrar daha görünür hale geldiği söylenebilir. Bu tablo, önümüzdeki dönemde halka arzlaraya yönelik ilginin de kademeli olarak artabileceğine işaret eden önemli bir gösterge niteliğindedir.

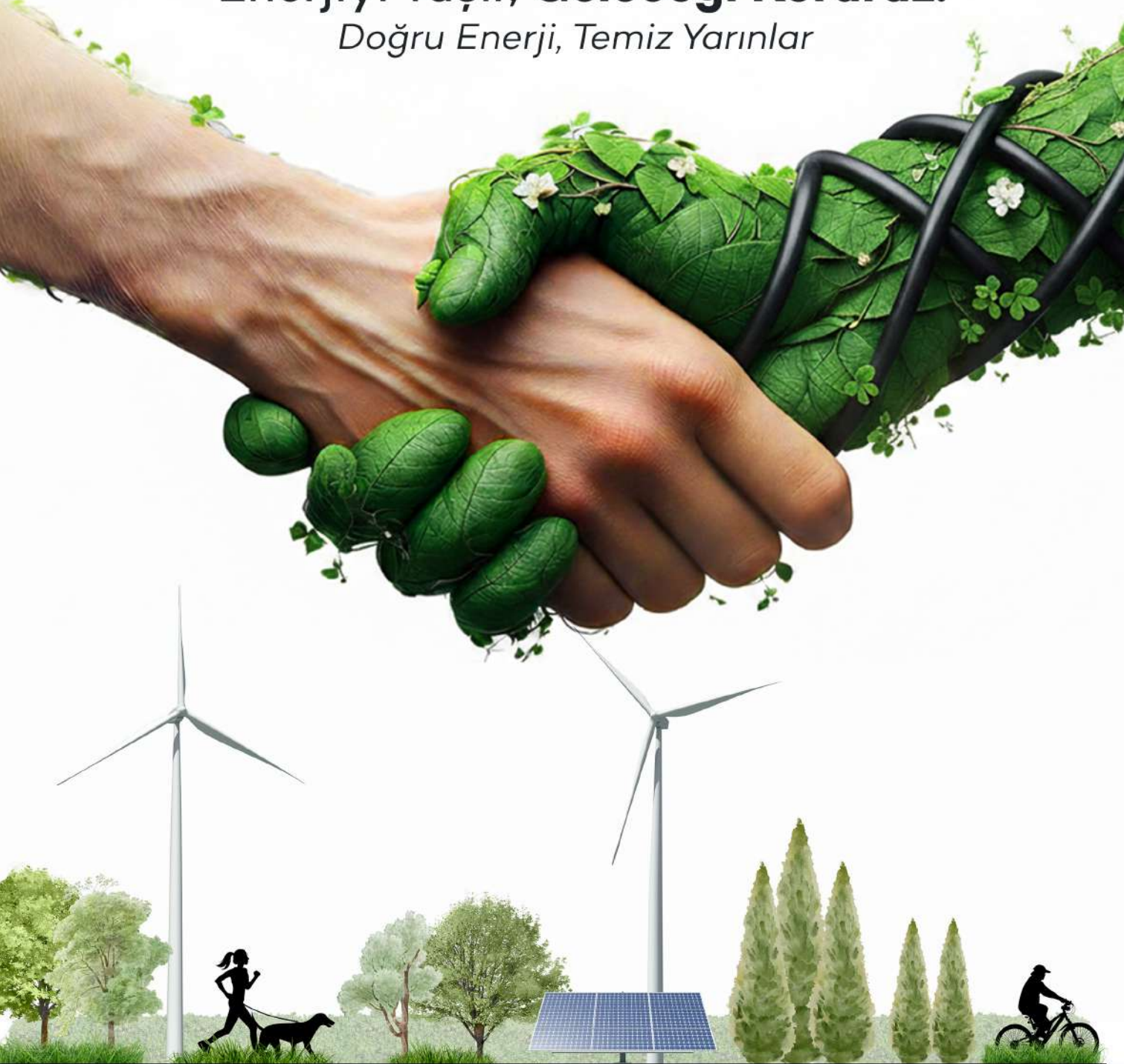




**ALVES<sup>TM</sup>  
KABLO**

HER ŞEY  
**ENERJİ İLE**  
BAŞLAR

**Enerjiyi Taőr, Geleceği Koruruz.**  
*Doğru Enerji, Temiz Yarınlar*



Fatih Mah. Karatay Cad. No: 6  
Kahramankazan / ANKARA  
T. : 0 312 802 05 55  
F. : 0 312 802 05 56

✉ info@alveskablo.com  
✉ export@alveskablo.com  
in @ f /alveskablo  
X /alveskabloresmi

**ALVESAFE**



Kalite belgelerimize  
Qr okutarak  
ulaőabilirsiniz.  
www.alveskablo.com



DR. MEHMET CEM KILIÇASLAN

Deneyim Bağımsız Denetim  
Sürdürülebilirlik Denetçisi

# “Zorunluluktan Stratejik Avantaja: Sürdürülebilirlik Raporlaması”



**S**ürdürülebilirlik artık şirketler için yalnızca çevresel sorumluluk ya da kurumsal itibar konusu değil; finansmana erişimden risk yönetimine, stratejiden rekabet gücüne kadar uzanan bir dönüşüm alanı. Türkiye’de TSRS ile şekillenen yeni raporlama düzeni, sürdürülebilirliği gönüllü bir yaklaşım olmaktan çıkarıp şirketlerin uzun vadeli varlığını doğrudan ilgilendiren bir yönetim meselesine dönüştürüyor. Deneyim Bağımsız Denetim Sürdürülebilirlik Denetçisi Dr. Mehmet Cem Kılıçaslan ile yaptığımız bu röportajda, sürdürülebilirliğin şirketler için ne anlama geldiğini, düzenleyici çerçevenin nasıl şekillendiğini ve kurumların bu dönüşüme nasıl hazırlanması gerektiğini konuştuk.

## Sürdürülebilirlik kavramı şirketler için bugün neyi ifade ediyor?

Sürdürülebilirlik bugün şirketler için aşağıdaki sorunun cevabını alacak anlamı ifade ediyor.

Bugün daha çok satmak mı, yoksa yarın da satabilecek bir şirket ve dünya bırakmak mı?

Sürdürülebilirlik kavramı ilk ortaya çıktığında, daha çok doğal kaynakların gelecek nesiller için korunmasını hedefleyen çevresel ve etik bir hassasiyeti ifade ediyordu. Zaman içinde bu bakış açısı genişledi; şirketlerin yalnızca kendi operasyonlarıyla değil, tedarikten üretime, lojistikten ürünün kullanımına ve kullanım ömrü sonuna kadar uzanan **değer zinciri boyunca** yarattıkları etkiler görünür hâle geldi. Bugün ise sürdürülebilirlik, şirketlerin kısa vadede ne kadar sattığını değil, bu satışları mümkün kılan iş modellerinin çevresel ve sosyal dönüşümler karşısında **yarın da ayakta kalıp kalamayacağını** sorgulayan bir çerçeveye dönüşmüş durumda.

Dolayısıyla bugün sürdürülebilirlik, “bugün daha çok satmak” ile “yarın da satabilecek bir şirket ve dünya

bırakmak” arasındaki dengeyi kurma meselesidir. Artık mesele yalnızca çevreyi korumak ya da sosyal sorumluluk üstlenmek değil; küresel krizlerin şirketlerin finansmanını, stratejisini ve geleceğini nasıl şekillendireceğini doğru okuyarak, bugünün kârını yarının varlığı pahasına tüketmemeyi başarabilmektir.

## Şirketler sürdürülebilirliği neden hâlâ yanlış anlıyor?

Çünkü birçok şirket sürdürülebilirliği hâlâ stratejik bir soru olarak değil, yerine getirilmesi gereken bir görev olarak görebiliyor. Gerçek hayatta sıkça karşılaştığımız tablo şu: Şirketler sürdürülebilirliği, satış hedefleri, bütçe baskısı ve kısa vadeli performans ölçütleriyle satış hedefleri, bütçe baskısı ve kısa vadeli performans ölçütleriyle aynı stratejik çerçeve içinde konumlandırmakta zorlanabiliyor; bu konuyu genellikle raporlanması gereken, “ayrı bir başlık” gibi ele alabiliyor. Oysa sürdürülebilirliğin sorduğu temel soru çok daha rahatsız edici: Bugün daha çok satmak için aldığımız kararlar, yarın da satabilecek bir şirket bırakabilecek mi?

Bu soru doğrudan iş modeline dokunduğu için çoğu zaman bilinçli ya da bilinçsiz şekilde ertelenebiliyor.



Bir diğer önemli neden, sürdürülebilirliğin uzun yıllar boyunca iyi niyet, çevrecilik ve sosyal sorumluluk diliyle anlatılmış olması. Pek çok yönetici için sürdürülebilirlik hâlâ “doğru olanı yapmak” la eşleşiyor; oysa bugün sürdürülebilirlik, “Doğruyu yapmayan şirketleri gelecekte ne bekliyor?” sorusunu soruyor. Küresel ısınma, kaynak kıtlığı ya da ülke düzenlemeleri geçici soyut başlıklar gibi algılanıyor; bu risklerin şirketin maliyet yapısını, nakit akışını ya da rekabet gücünü nasıl zorlayacağı yeterince somutlaştırılmıyor. Risk somutlaşmayınca, strateji de erteleniyor.

### **Türkiye’de sürdürülebilirlik raporlaması açısından hangi düzenlemeler belirleyici hâle geldi?**

Türkiye’de sürdürülebilirlik raporlaması aslında tek bir düzenlemenin sonucu değil; üst üste gelen ve birbirini besleyen bir düzenleyici katmanlaşmanın ürünü. Bugün şirketlerin hareket alanını belirleyen şey yalnızca TSRS’nin kendisi değil; KGK’nın oluşturduğu raporlama çekirdeği, sürdürülebilirlik raporlama, güvence ve denetim mimarisi, SPK ve BDDK gibi sektörel düzenleyicilerin veri ve yönetim beklentileri, ihracat yapan şirketlerimiz için Avrupa Birliği kaynaklı CSRD/ESRS ve SKDM baskısı ile yakında daha görünür hâle gelmesi beklenen Emisyon Ticaret Sistemi ve Türkiye Yeşil Taksonomisi gibi sınıflandırma rejimlerinin birlikte oluşturduğu çok katmanlı bir yapı. Bu çerçevede sürdürülebilirlik, şirketler açısından tekil bir uyum yükümlülüğünün ötesine geçerek finansal sistemden ticarete kadar uzanan çok katmanlı bir düzenleyici yapının içinde stratejik belirleyici konuma ulaşmıştır.

### **Eşik değer (büyüklük kriterleri) ne anlama geliyor?**

Eşik değerler, Türkiye’de sürdürülebilirlik raporlamasının kimler için zorunlu olacağını belirleyen finansal ve operasyonel büyüklük sınırlarıdır. 13/01/2026 tarihli Kurul

Kararı ile bu eşikler yeniden tanımlandı ve 1/1/2025 tarihinde veya sonrasında başlayan hesap dönemleri için uygulanmak üzere; aktif toplamı 1 milyar TL, yıllık net satış hasılatı 2 milyar TL ve çalışan sayısı 500 kişi olarak belirlendi.

Bu kriterler şunu ifade eder: Bir şirket belirlenen büyüklük sınırlarını sağlıyorsa, Türkiye Sürdürülebilirlik Raporlama Standartları (TSRS) kapsamında sürdürülebilirlik raporu hazırlamak artık bir tercih değil, zorunluluktur.

Eşik değerler bir tanesi yeterli değildir; en az 2 tanesinin, bu eşiklerde süreklilik göstermesidir. Ayrıca bir şirketin TSRS kapsamına girmesi için yalnızca bir yıl büyük olması yetmez, iki yıl üst üste sağlaması gerekmektedir.

Aktif toplam, net satış hasılatı ve çalışan sayısı kriterlerinden en az ikisini, belirlenen eşik değerlerin üzerinde art arda iki raporlama döneminde sağlaması gerekir.

Bir örnek ile açıklarsak 2023 ve 2024 yıllarında kriterlerin en az ikisi sağlandığı için şirket, takip eden hesap döneminden itibaren TSRS kapsamında 2025 yılında sürdürülebilirlik raporu hazırlamak zorundadır. Yani sistem geriye dönük değil, ileriye dönük işler: İki yıl üst üste eşik sağlanır, zorunluluk üçüncü yıl başlar,

Şu an sıkça sorulan, TSRS kapsamında zorunlu raporlama yapan bir şirketin, eşik kriterleri nedeniyle kapsam dışına çıkması yani ihtiyari olarak sürdürmesi konusunda eşik değerlerden bahsedelim.

Bu çerçevede, bir şirketin yükümlülük kapsamından çıkabilmesi ancak iki durumdan birinin gerçekleşmesine bağlıdır. İlk durumda, son raporlama dönemine (2024 yılı) ait büyüklük kriterleri bakımından eşik değerlerden en az

ikisinin %20 veya daha fazla altında kalınması gerekmektedir. Bu şartın sağlanması hâlinde, şirketin kapsamdan çıkışı ancak ani ve belirgin bir küçülmenin varlığı durumunda değerlendirilebilir. İkinci durum ise süreklilik esasına dayanmaktadır; buna göre şirketin art arda iki raporlama döneminde (2023 ve 2024) en az iki büyüklük kriterini eşik değerlerin altında bırakması zorunludur. Bu koşullar gerçekleşmediği sürece şirketin raporlama yükümlülüğünden “gönüllü” olarak vazgeçmesi mümkün değildir. Dolayısıyla TSRS kapsamındaki yükümlülük, bir tercih değil; eşik kriterlerinin sağlanıp sağlanmadığına bağlı olarak doğan ve sona eren düzenlenmiş bir sorumluluk niteliği taşımaktadır.

### **Bu eşiklerin altında kalan şirketler için sürdürülebilirlik raporu gerçekten “gönüllü” mü, yoksa fiili bir zorunluluk mu?**

Eşikler açıdan bakarsak cevap net: Eşiklerin altında kalan şirketler için sürdürülebilirlik raporlaması gönüllüdür başka bir ifadeyle ihtiyardır. TSRS kapsamı, büyüklük kriterlerine bağlıdır ve bu kriterleri sağlamayan bir şirketin zorunlu raporlama yükümlülüğü bulunmaz. Yani mevzuat açısından şirket, sürdürülebilirlik raporu hazırlamayı tercih edebilir ya da etmeyebilir.

Ancak mevzuat kapsamından çıkmak, sürdürülebilirlikten çıkmak anlamına gelmemeli; risk yönetimi, finansmana erişim, rekabet gücü ve uzun vadeli değer yaratımı açısından sürdürülebilirlik hâlâ yön gösteren stratejik bir pusuladır. Bu nedenle gönüllülük, serbestlik değil; yarını bugünden ciddiye alma sorumluluğudur.

Ayrıca, şirketlerin gönüllü olarak TSRS uyumlu bir rapor hazırlamaları durumunda, bu raporun KGK tarafından yetkilendirilmiş kuruluşlarca güvence denetiminden geçirilmesi gerektiği de unutulmamalıdır.



### **Bir şirkette sürdürülebilirlik tek bir departmanın sorumluluğu olabilir mi?**

Sürdürülebilirlik tek bir departmana bırakıldığında, çoğu zaman şirketin karar mekanizmasının dışına itilir. Oysa sürdürülebilirlik; yalnızca şirketin kendi operasyonlarını değil, hammaddenin temininden üretime, lojistikten müşterinin ürünü kullanımına ve hatta kullanım ömrü sonrasına kadar uzanan tüm değer zincirini etkileyen bir konudur. Eğer bu değer zinciri boyunca ortaya çıkan riskler stratejiye, strateji bütçeye, bütçe performans hedeflerine yansımıyorsa; sürdürülebilirlik bir yönetim yaklaşımı değil, yalnızca rapor başlığı olarak kalır.

#### **İdeal bir yapıda;**

- Yönetim Kurulu
  - Üst yönetim
  - Operasyonel birimler
- arasında nasıl bir rol dağılımı olmalı?

Ortak model şudur: Yönetim Kurulu sürdürülebilirliği artık bir itibar başlığı değil, uzun vadeli finansal dayanıklılık ve risk yönetimi konusu olarak ele alır; bu nedenle iklim, tedarik zinciri, insan sermayesi ve regülasyon risklerini düzenli olarak gündemine alır ve performansı üst düzey gözetim altında tutar. Üst yönetim ise bu çerçeveyi stratejiye çevirir; yatırım kararlarını, bütçeyi, sermaye tahsisini ve performans göstergelerini sürdürülebilirlik risk ve fırsatlarıyla ilişkilendirir. Operasyonel birimler ise değer zincirinin gerçek taşıyıcıları olarak üretimde, satın almada, lojistikte ve ürün tasarımında somut dönüşümü uygular; veri üretir, süreçleri değiştirir ve sonuçları ölçer. Analitik bakış açısıyla ideal rol dağılımı şu şekilde olabilir: Yönetim Kurulu “neden ve ne kadar risk?” sorusunun sahibi olmalı, üst yönetim “nasıl ve hangi kaynakla?” sorusunu yönetmeli, operasyonel birimler ise “nasıl uyguluyoruz ve gerçekten çalışıyor mu?” sorusuna cevap vermelidir. Sürdürülebilirlik ancak bu üç katman aynı ekseninde hizalandığında bir rapor konusu olmaktan çıkar, şirketin yarın da var olma kapasitesini belirleyen bir yönetim sistemi hâline gelir.

### **Sürdürülebilirlik komitesi kurmak gerçekten fark yaratıyor mu, yoksa şekli bir uygulama mı?**

Bu sorunun doğru cevabı “evet” ya da “hayır” değil; “nasıl kurulduğuna bağlıdır. Dünyadaki büyük şirketlere baktığımızda sürdürülebilirlik komitesinin tek başına bir başarı garantisi olmadığını, ancak doğru konumlandığında güçlü bir dönüşüm aracı olabildiğini görüyoruz. Şekli bir komite ile stratejik bir komite arasındaki fark, toplantı sayısında değil; karar alma gücünde ve kurumsal sisteme entegrasyonunda ortaya çıkar.

Sürdürülebilirlik komitesi tek başına fark yaratmaz; fakat doğru yetki, doğru temsil ve doğru veri akışıyla kurulduğunda, şirketin bugün aldığı kararların yarınki finansal sağlığına nasıl etki edeceğini sürekli sorgulayan bir iç denge mekanizmasına dönüşür. Mesele komite kurmak değil; komiteyi karar sisteminin merkezine yerleştirmektir.



### Finans, muhasebe ve raporlama ekiplerinin bu süreçteki rolü sizce yeterince anlaşılıyor mu?

Açık konuşmak gerekirse, küresel ölçekte dahi bu rol uzun süre tam olarak anlaşılmadı. Büyük şirketlerin ilk sürdürülebilirlik raporlarına baktığımızda sürecin genellikle iletişim, yatırım ilişkileri departmanı ya da çevre mühendisleri tarafından yürütüldüğünü görüyoruz. Oysa zamanla, özellikle yatırımcı odaklı çerçevelerin güçlenmesiyle birlikte tablo değişiyor: Sürdürülebilirlik verisinin finansal kararları etkilediği noktada, bu alanın doğal sahibi finans ve muhasebe ekipleri hâline gelmeye başlıyor.

Çünkü konu artık yalnızca “ne yaptık?” değil; “bu yaptıklarımız bilanço, nakit akışı ve sermaye maliyeti üzerinde ne anlama geliyor?” sorusuna dönüşmek üzere. Sürdürülebilirlik verisinin gerçekten finansal önemlilik ekseninde anlam kazanması için finans, muhasebe ve raporlama ekiplerinin sürecin en başından itibaren içinde olması gerekiyor. Çünkü ölçemediğiniz, sınıflandırmadığınız ve finansal etkisini modellemediğiniz bir sürdürülebilirlik verisi, yatırımcı için güvenilir bir karar girdisi değildir.

### Şirketlerin sürdürülebilirlik tarafında en çok zorlandığı konu veri mi, kültür mü?

Küresel ölçekte baktığımızda ilk bakışta cevap “veri” gibi görünüyor. Çünkü sürdürülebilirlik, özellikle iklim ve diğer zinciri boyutunda, karmaşık ve günlük veri gerektiriyor: tedarikçilerden gelen emisyon bilgileri, enerji tüketimi, su kullanımı, sosyal göstergeler... Büyük şirketlerde

bile bu verilerin tek bir sistemde toplanması, doğrulanması ve finansal etkisiyle ilişkilendirilmesi ciddi bir operasyonel yük. Bu nedenle başlangıç aşamasında en görünür sorun gerçekten veri altyapısı oluyor.

Ancak daha derine indiğimizde asıl belirleyici faktörün kültür olduğunu görüyoruz. Veri eksikliği çoğu zaman teknik bir problem gibi görünür; fakat verinin doğru üretilmesi, sahiplenilmesi ve stratejik kararlara entegre edilmesi kültürel bir meseledir. Eğer şirket içinde sürdürülebilirlik hâlâ “rapor hazırlama işi” olarak görülüyorsa, en gelişmiş veri sistemi bile etkisiz kalır. Küresel ölçekte olgunlaşmış şirketlerin farkı, sürdürülebilirliği bir performans göstergesi olarak görmeleri ve bunu organizasyonel refleks hâline getirmeleridir.

Genelde sık karşılaşılan tablo şu olabilir: Veri toplanır ama kullanılmayabilir; hedef konabilir ama performans sistemine bağlanmayabilir, risk raporlanır ama yatırım kararına yansımaz. Bu durumda sorun veri değil, sürdürülebilirliği merkeze alan karar kültürüdür. Çünkü sürdürülebilirlik verisi ancak şirketin vizyonu olduğunda anlam kazanır.

Dolayısıyla geniş perspektiften bakıldığında, şirketlerin ilk zorlandığı alan veri; uzun vadede aşmaları gereken asıl eşik ise sürdürülebilirlik kültürüdür. Sürdürülebilirlik, teknik bir ölçüm problemi olmaktan çıkıp yönetim anlayışına dönüştüğü anda, veri de doğru yerde konumlanır.

Ve asıl mesele şu hâlde gelir: “Bu veriler, şirketin yarın da ayakta kalma kapasitesini gerçekten güçlendiriyor mu?”

### Ölçemediğimiz bir şeyi raporlamak ne kadar anlamlı? “Tahmine dayalı” sürdürülebilirlik verileri sizce bir risk mi?

Geçmişe ilişkin veriler belirli bir kesinlik taşır; ancak sürdürülebilirlik alanında konu çoğu zaman geleceğe ilişkindir ve burada belirsizlik kaçınılmazdır. Bu nedenle mesele ölçemediğimiz bir şeyi raporlamak değil, belirsizlik koşullarında makul ölçüde belirlediğimiz ve metodolojisini açıkça ortaya koyduğumuz bilgiyi raporlamaktır. Özellikle senaryo analizi bağlamında sürdürülebilirlik verisi bir “tahmin” değil, farklı gelecek ihtimalleri altında şirketin nasıl etkilenebileceğini anlamaya yönelik bir değerlendirme sürecidir. Küresel ölçekte olgunlaşmış şirketler, bu belirsizliği gizlemez; hangi varsayımlarla hareket ettiklerini, hangi senaryoları kullandıklarını, veri boşluklarının nerede olduğunu ve bu belirsizliklerin karar alma süreçlerini nasıl etkilediğini şeffaf biçimde açıklar.

Risk, tahmin yapmaktan değil; belirsizlik içeren bir analizi kesinlik gibi sunmaktan doğar. Sürdürülebilirlik raporlamasında güven, geleceği bilmekten değil; belirsizlik altında nasıl düşündüğünü gösterebilmekten gelir.

Sürdürülebilirlik alanında her veri, finansal muhasebe verisi kadar kesin değildir. Özellikle iklim senaryoları, değer zinciri emisyonları veya uzun vadeli risk projeksiyonları kaçınılmaz olarak tahmin içerir. Bu nedenle mesele “tahmin var mı?” sorusu değil; “tahmin nasıl yönetiliyor?” sorusudur. Çünkü sürdürülebilirlik doğası gereği geleceğe ilişkin risk ve belirsizlikleri ele alır; bu alanın tamamen kesin verilerle çalışmasını beklemek gerçekçi değildir.

Bugün yatırımcılar ve finansörler sürdürülebilirlik verisini finansal veriler kadar disiplinli görmek istiyor; fakat aynı zamanda bu alanın belirsizlik içerdiğinin de farkındalar. Bu nedenle sürdürülebilirlik raporlamasında güven, “kesinlik” ten değil, metodolojik açıklıktan gelir. Eğer şirket belirsizliği doğru tanımlar ve muhakemesini açıklar ise tahmine dayalı veri bir risk değil, aksine olgunluk göstergesidir.

Sonuç olarak sürdürülebilirlik alanında asıl mesele, belirsizliği ortadan kaldırmak değil; belirsizlik altında tutarlı ve şeffaf karar verebilmektir. Küresel ısınma, tedarik zinciri kırılganlıkları ve sosyal dönüşümler doğrusal ve kesin zamanlamalarla ilerlemez; bu nedenle sürdürülebilirlik raporlaması da mutlak kesinlik değil, makul ölçüde ölçüm ve açık metodoloji gerektirir. Tahmine dayalı analizler, varsayımları ve sınırlılıkları açıkça ortaya konduğu sürece bir zafiyet değil; şirketin geleceği bugünden stratejik olarak değerlendirme kapasitesinin göstergesidir. Kurumsal olgunluk, belirsizliği gizlemekle değil, onu sistematik biçimde yönetmekle ölçülür.

### **Sürdürülebilirlik verilerinin finansal veriler kadar disiplinli üretilmesi mümkün mü?**

Evet, mümkündür, ancak bu teknik bir yazılım meselesi değil, kurumsal disiplin meselesidir. Küresel ölçekte uygulanmış şirketlere baktığımızda sürdürülebilirlik verisinin artık “yan veri” değil, karar verisini besleyen ana girdilerden biri olarak ele alındığını görüyoruz. Finansal veriler nasıl iç kontrol sistemleri, muhasebe standartları, bağımsız denetim ve yönetim kurulu gözetimi altında üretiliyorsa; sürdürülebilirlik verisi de aynı mimari içine yerleştirildiğinde benzer disipline kavuşabiliyor.

Türkiye’de de KGK düzenlemeleriyle hayata geçirilen TSRS’lerin finansal önemlilik yaklaşımı tam olarak bunu teşvik ediyor: Sürdürülebilirlik verisi, yatırımcı kararını et-

kiliyorsa finansal veri kadar ciddiye alınacaktır. Bu da sürdürülebilirlik ekiplerinin tek başına değil, finans ve muhasebe fonksiyonlarıyla birlikte çalışmasını gerektirecektir. Çünkü veri ancak ölçülebilir, doğrulanabilir ve karşılaştırılabilir hâle geldiğinde gerçek anlamda karar girdisi olur.

### **Sürdürülebilirlik raporlarında bağımsız denetim neden bu kadar kritik?**

Küresel ölçekte sürdürülebilirlik raporlamasının en hızlı dönüşen boyutu içerik değil, güvence ve denetim tarafıdır. Bunun temel nedeni şudur: Sürdürülebilirlik verisi artık yalnızca kurumsal iletişim aracı değil; yatırımcılar, kredi verenler ve borç verenler açısından karar almayı etkileyen bir bilgi setidir. Bu nedenle mesele raporun varlığı değil, güvenilirliğidir. Bağımsız denetim, bu güvenilirliği sağlayan temel mekanizmadır.

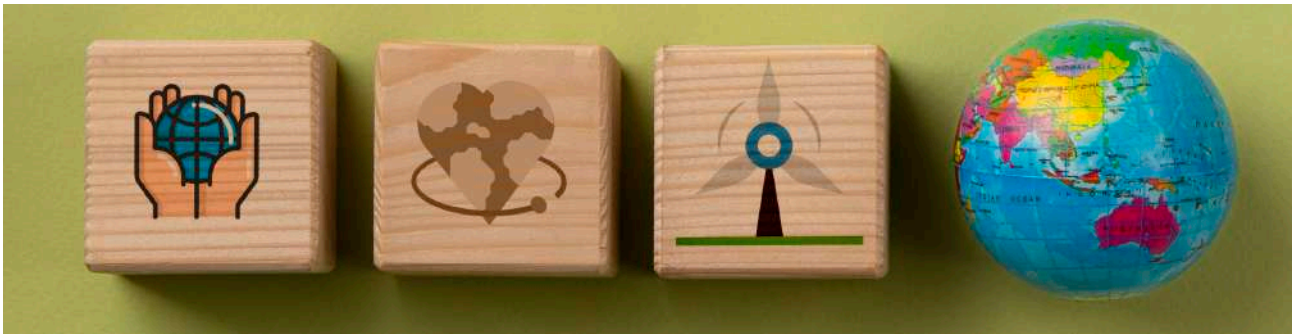
Yatırımcılar bir şirkete sermaye koyarken, kredi verenler finansman sağlarken ve borç verenler risk üstlenirken şirketin gelecekteki nakit akışlarını ve finansal dayanıklılığını değerlendirir. Eğer sürdürülebilirlik riskleri bu finansal projeksiyonları etkiliyorsa, bu bilginin doğruluğu kritik hâle gelir. Finansal tablolar nasıl bağımsız denetimden geçmeden güven tesis edemiyorsa, sürdürülebilirlik raporları da güvence olmadan aynı güven düzeyini sağlayamaz.

### **Denetim yapılmayan raporlar sizce yatırımcı nezdinde ne ifade ediyor?**

Türkiye açısından ise konu daha net bir çerçeveye oturmuştur. TSRS kapsamında ister zorunlu ister gönüllü olarak “TSRS uyumlu” bir rapor yayımlanıyorsa, bu rapor güvence denetimine tabidir. Yani şirket kapsam dışında olsa bile TSRS’ye uygunluk beyanı veriyorsa, raporun KGK düzenlemeleri çerçevesinde güvence sürecinden geçmesi gerekir. Bu durum, sürdürülebilirlik bilgisini finansal karar bilgisi olarak konumlandıran yaklaşımın doğal sonucudur.

### **Yatırımcılar sürdürülebilirlik raporlarına gerçekten bakıyor mu, yoksa bu sadece bir algı mı?**

Küresel ölçekte bakıldığında bu artık bir algı meselesi değil; yatırımcı davranışındaki yapısal bir değişimin parçasıdır. Ancak burada önemli bir ayırım yapmak gerekir: Yatırımcılar sürdürülebilirlik raporlarını “okumak” için değil, risk ve dayanıklılık değerlendirmesini güçlendirmek için kullanırlar.





Yani sürdürülebilirlik raporu bir iletişim belgesi olarak değil, sermaye tahsisi sürecinde kullanılan bir veri kaynağı olarak değer kazanır.

Özellikle büyük kurumsal yatırımcılar, portföy risklerini değerlendirirken iklim riskleri, düzenleyici dönüşümler, tedarik zinciri kırılabilirlikleri ve yönetim yapıları gibi unsurları sistematik biçimde analiz etmektedir. Bu analiz her zaman raporun tamamının satır satır incelenmesi şeklinde olmayabilir; ancak raporda yer alan metrikler, senaryo analizleri, risk açıklamaları ve hedefler yatırım karar modellerine entegre edilmektedir. Küresel uygulamada sürdürülebilirlik verisi, artık kredi notu, sektör riski ve nakit akışı projeksiyonlarıyla birlikte değerlendirilen bir parametre hâline gelmiştir.

Sonuç olarak sürdürülebilirlik raporları, tüm yatırımcılar tarafından aynı derinlikte analiz edilmese de küresel ölçekte artık karar süreçlerinin dışında değildir. Özellikle uzun vadeli perspektife sahip yatırımcılar için bu raporlar, şirketin gelecekteki dayanıklılığını ve stratejik yönünü anlamada önemli bir referans noktasıdır.

### **Bankalar ve fonlar açısından sürdürülebilirlik bir tercih mi, kredi şartı mı hâline geldi?**

Küresel ölçekte bankaların ve büyük varlık yöneticilerinin yayımladığı kredi politikaları incelendiğinde sürdürülebilirliğin artık yalnızca bir “kurumsal duruş” değil, somut bir risk filtreleme aracı hâline geldiği görülüyor. Özellikle son on yılda birçok büyük uluslararası banka, **termik kömür madenciliği ve yeni kömürlü termik santral projelerine finansman sağlamama veya mevcut maruziyeti kademe azaltma** yönünde açık politika beyanlarında bulundu.

Benzer şekilde, Arktik bölgesinde petrol arama projeleri, yüksek karbon yoğunluklu petrol kumu (oil sands) yatırımları ve yeni kömür altyapısı gibi alanlar birçok finans kuruluşunun kredi kısıt listesine girmiş durumda. Bu örnekler, sürdürülebilirliğin yalnızca raporlamaya değil, kredi kararının kendisine dokunduğunu gösteriyor.

Bunun yanında bazı sektörlerde “tam yasak” yerine daha incelikli bir yaklaşım görülüyor. Örneğin enerji yoğun sanayi, çimento, demir-çelik veya havacılık gibi sektörlerde bankalar finansmanı tamamen kesmek yerine, **geçiş planı (transition plan)**, emisyon azaltım hedefi ve yatırım taahhüdü talep ediyor. Yani kredi verilip verilmemesi değil; hangi şartlarla ve hangi maliyetle verileceği belirleniyor. Karbon yoğun bir şirket, geçiş stratejisi sunabiliyorsa finansmana erişebiliyor; sunamıyorsa daha yüksek risk primiyle karşılaşılıyor.

Varlık yönetim şirketleri ve büyük yatırım fonları tarafında da benzer bir ayrışma var. Birçok fon, kömür gelirinin belirli bir yüzdesinden fazlasını elde eden şirketleri portföy dışında bırakma kriteri uyguluyor. Diğerleri ise doğrudan dışlama yerine aktif sahiplik yaklaşımıyla, şirketlerden emisyon azaltım planı ve şeffaf raporlama talep ediyor. Bu durum sürdürülebilirliğin artık etik bir tercih değil, portföy riski yönetimi aracı olduğunu gösteriyor.

Dolayısıyla küresel ölçekte sürdürülebilirlik bazı sektörler için fiilen kredi eşliğine dönüşmüş durumda. Her sektör için mutlak bir kredi yasağı söz konusu değil; ancak yüksek karbon yoğunluklu veya düzenleyici baskıya açık faaliyetlerde sürdürülebilirlik performansı, krediye erişim koşullarını ve maliyetini doğrudan etkiliyor. Artık mesele “finansman var mı?” değil; “hangi şartlarla, hangi vadeyle ve hangi risk primiyle var?” sorusuna dönüşmüş durumda.

### **Türkiye’de şirketler sürdürülebilirlik konusunda nerede duruyor? Dünya ile kıyasladığınızda güçlü ve zayıf yönlerimiz neler?**

Türkiye’yi küresel resimde doğru konumlandırmak için önce şunu söylemek gerekir: Türkiye, sürdürülebilirlik raporlamasında “bekle ve gör” yapan ülkelerden değil; **mevzuatı hızlı kurmaya çalışan ilk dalga ülkelerden** biri oldu. ISSB’nin IFRS S1 ve IFRS S2’yi 26 Haziran 2023’te yayımlamasından kısa süre sonra, Türkiye ISSB ile “tam uyumlu” TSRS setini Resmî Gazete ’de **29 Aralık 2023’te** yayımladı. Bu, kabaca 6 ay gibi çok kısa bir aralıkta ulusal standardizasyonu tamamlamak demek. Aynı dönemde birçok büyük ekonomi ISSB’yi doğrudan zorunlu kılmak yerine önce teknik değerlendirme/istişare sürecine girdi: Birleşik Krallık’ta teknik danışma ve taslak UK SRS süreci **2024–2025** takvimine yayıldı; Kanada kendi ISSB-tabanlı standartlarını **Aralık 2024’te** yayımladı ve “etkin tarih” 2025 olsa da uygulanabilirlik/benimsenme boyutu regülasyon adımlarına bağlı kaldı; Japonya’nın SSBJ standartları ise 5 Mart 2025’te yayımlandı. Avustralya benzer şekilde

ISSB'ye yakın bir seti 2024'te yayımlayıp belirli şirketler için 2025'ten itibaren iklim standardını zorunlu kurguladı. (AB tarafı ise zaten farklı bir kulvar: CSRD 2023'te yürürlüğe girerken ESRS ilk seti 31 Temmuz 2023'te kabul edildi ve ilk raporlar ağırlıklı 2024 finansal yılı üzerinden gelmeye başladı.

Bu resimde Türkiye'nin **güçlü yanı** net: **hızlı mevzuat kurulumu ve küresel standartlarla hizalanma**. Bu, özellikle AB ile yoğun ticaret yapan sektörlerde (değer zinciri baskısı) şirketlerin "bir gün gelecek" diye beklemeden hazırlık yapmasını sağlıyor. Ayrıca TSRS'nin finansal önemlilik ekseninde konumlanması, sürdürülebilirliği doğrudan yatırımcı, kredi veren ve borç verenlerin karar mantığına bağladığı için, raporların zaman içinde "PR dokümanı" olmaktan çıkıp finansal dayanıklılık anlatısına dönüşmesi için doğru bir mimari kuruyor.

Türkiye'de sürdürülebilirlik raporlaması bugün ağırlıklı olarak iki somut eksende şekilleniyor: halka açık ve belirli büyüklük hadlerini aşan şirketler ile ihracat yapan firmalar. TSRS kapsamında belirlenen eşik değerleri sağlayan şirketler için sürdürülebilirlik raporlaması artık zorunlu. Bu şirketler, özellikle büyük ölçekli sanayi grupları ve finansal kuruluşlar, raporlama altyapılarını kurmuş ve uyum sürecine girmiş durumda. Dolayısıyla Türkiye'de düzenleme çerçevesi erken kurulmuş olsa da uygulama bugün ağırlıklı olarak büyük şirketlerde yoğunlaşıyor.

Bunun dışında ikinci güçlü tetikleyici unsur ise **ihracat**. Avrupa Birliği ile ticaret yapan firmalar, özellikle demir-çelik, çimento, alüminyum, enerji yoğun üretim yapan sektörler, CBAM ve tedarik zinciri baskısı nedeniyle fiilen sürdürülebilirlik verisi üretmek zorunda kalıyor. Bu şirketler için konu artık yalnızca rapor hazırlamak değil; müşteriye veri sunabilmek, finansmana erişebilmek ve rekabet gücünü koruyabilmek meselesi hâline gelmiş durumda.

Özetle Türkiye, düzenleyici altyapıyı hızlı kuran ülkelerden biri oldu ve büyük şirketler bu dönüşüme uyum sağlıyor.

### **Bu alanda kariyer yapmak isteyen genç profesyonellere en önemli tavsiyeniz ne olur?**

Gençlere en önemli tavsiyem şu olur: erken hareket edin ve sabırlı olun. Gerçek dünyada büyük dönüşümlerin kazanımları, trend herkes tarafından fark edildikten sonra dahil olanlar değil; henüz alan netleşmemişken emek verenlerdir. Dijital dönüşüm, veri analitiği, fintech ve yapay zekâ gibi alanlarda erken konumlanan profesyonellerin birkaç yıl içinde nasıl stratejik rollere yükseldiğine hep birlikte tanıklık ettik. Sürdürülebilirlik de benzer bir kırılma eşiğinde bulunuyor. Bugün bu alanda derinleşenler, birkaç yıl sonra yalnızca rapor hazırlayan değil; yatırım kararlarını etkileyen, risk komitelerinde söz sahibi olan ve şirketlerin dönüşüm stratejilerini şekillendiren profesyoneller arasında yer alacak.

Sürdürülebilirlik alanında kariyer yapmak isteyenler için önemli olan başlangıç noktası şudur: Bugün lisans mezunu olan herkes sürdürülebilirlik raporlama uzmanı olma yoluna girebilir. Bu alan belirli bir bölümlerle sınırlı değildir; hukuk, iktisat, işletme, mühendislik ya da sosyal bilimler mezunu olmak fark etmez. Önemli olan; TSRS, ISSB ve küresel raporlama çerçevelerini anlayabilecek, risk-strateji-metrik zincirini kurabilecek ve sürdürülebilirlik verisini finansal bakış açısıyla okuyabilecek bir yetkinlik geliştirmektir. Raporlama uzmanlığı, şirketin sürdürülebilirlik bilgisini üretme ve yapılandırma tarafıdır.

Denetçi olmak isteyenler için ise bir adım daha ileri bir profesyonelleşme yolu vardır. Sürdürülebilirlik denetçiliği sınavına girerek yetki almak ve güvence denetimi yapabilecek seviyeye gelmek mümkündür. Burada rol değişir: Uzman raporu hazırlar, denetçi ise o raporu metodoloji, veri doğruluğu ve iç kontrol açısından test eder. Dolayısıyla bu alan hem raporlama hem de denetim tarafında uzmanlaşma imkânı sunar. Kısacası sürdürülebilirlik, yalnızca yeni bir meslek alanı değil; doğru yetkinlik setiyle herkesin profesyonel bir kariyer inşa edebileceği, hızla büyüyen bir uzmanlık alanıdır.

Kısacası, bu alan "yeşil bir unvan" değil; yeni ekonominin içinde yer alma fırsatıdır. Erken girenler avantajlı olacak, sabredenler kalıcı olacak.

Sürdürülebilirlik bugün şirketlerin karşısına teknik bir raporlama yükümlülüğü olarak değil, uzun vadeli dayanıklılık testi olarak çıkıyor. Veri, kültür, finansal disiplin ve yönetim bir araya geldiğinde sürdürülebilirlik raporları yalnızca geçmiş anlatan belgeler olmaktan çıkıp geleceği yönlendiren stratejik araçlara dönüşüyor. Türkiye'de düzenleyici çerçevenin hızla kurulması, özellikle büyük şirketler ve ihracatçılar için bu dönüşümü kaçınılmaz hâle getirirken; finans sektörü ve yatırımcı davranışları da sürdürülebilirliği giderek daha somut bir karar kriterine dönüştürüyor. Sonuçta mesele yalnızca rapor hazırlamak değil; şirketlerin bugün aldıkları kararların yarın da var olabilecek bir iş modeli yaratıp yaratmadığını sorgulayabilmek. Sürdürülebilirlik, tam da bu nedenle, kurumların gelecekle kurduğu ilişkinin en güçlü göstergelerinden biri olmaya devam ediyor.



S O H O



[www.sohocompany.com.tr](http://www.sohocompany.com.tr)

# *Bir Markanın Küresel Yükselişi*

## *Emiliano Zapata ile Dünya Sahnesine Çıkan SOHO Giyim*



*Türkiye tekstil sektöründe uzun yıllara dayanan üretim tecrübesiyle bilinen SOHO Giyim ve Enerji A.Ş., bugün yalnızca bir üretim şirketi değil; aynı zamanda yenilenebilir enerji yatırımları ve global markalaşma hedefleriyle büyüyen çok yönlü bir yapı haline gelmiş durumda. Erkek giyim markası Emiliano Zapata ile uluslararası pazarlarda dikkat çeken şirket, son yıllarda gerçekleştirdiği enerji yatırımları ve mağazalaşma hamleleriyle yeni bir büyüme dönemine girdi.*

*Halka Arz Dergisi Genel Yayın Yönetmeni Doğan Sipahi, SOHO Giyim ve Enerji A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Hüseyin Mert Erdoğan ile şirketin kuruluş hikâyesinden üretim modeline, enerji yatırımlarından global mağazalaşma planlarına kadar uzanan geniş bir perspektifte konuştu.*

HÜSEYİN MERT ERDOĞAN

SOHO Giyim ve Enerji A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

Röportajın başında Hüseyin Mert Erdoğan, şirketin faaliyet alanlarını ve kendi görevini anlatarak sözlerine başlıyor.

“Ben Hüseyin Mert Erdoğan. SOHO Giyim ve Enerji A.Ş.’de yönetim kurulu başkan yardımcısı olarak görev yapıyorum. Faaliyetlerimiz aslında iki ana alanda ilerliyor. Bir tarafta erkek giyim sektöründe üretim ve markalaşma faaliyetlerimiz var. Diğer tarafta ise yenilenebilir enerji alanında güneş enerjisi santrallerimiz bulunuyor.”

Erdoğan, şirketin tekstil tarafındaki geçmişinin oldukça köklü olduğunu vurguluyor.

“Biz 34 yılı aşkın süredir lüks erkek giyim sektöründe faaliyet gösteriyoruz. Aslında şirketimizin sektörde üretim anlamında oldukça ciddi bir geçmişi var.”

**“Faaliyetlerimiz İki Ana Alanda İlerliyor”**

## 1990'lı Yılların İhracat Fırsatı

SOHO Giyim'in hikâyesi Türkiye tekstil sektörünün ihracatla büyüdüğü döneme dayanıyor. Mert Erdoğan süreci şöyle açıklıyor: "Biz sektöre ilk girdiğimizde yıl 1992 idi. O dönem özellikle Sovyetler Birliği'nin dağılmasından sonra Rusya, Kazakistan, Ukrayna ve Orta Asya ülkelerinde Türkiye'den deri mont ve kürk mont ürünlerine çok ciddi bir talep vardı. Firmamızın kurucuları da bu fırsatı gördü."

Bu dönemde şirket özellikle dış giyim üretimine odaklandı.

"Kendi tasarımlarımız olan deri ceketleri ve kürk montları bu pazarlardaki müşterilerimize sunmaya başladık."

## "Kaliteye ve İşçiliğe Çok Önem Verdik"

Şirketin büyümesinde en önemli faktörlerden biri kalite anlayışı oldu.

Erdoğan bu yaklaşımı şöyle anlatıyor:

"Bizim burada temel farkımız kalite anlayışımızdı. Kullanılan malzemeye, aksesuarlara, işçiliğe her zaman çok önem verdik. Kuruluşumuzdan beri bu yaklaşımı hiç değiştirmedik."

Bu yaklaşım zaman içinde müşteri talebinin artmasını sağladı.

"Müşterilerimiz bu farkı gördükçe bizim ürünlerimize olan talep arttı. Bu da üretim kapasitemizi büyütmemizi sağladı."

## Moda Trendleri Değişince Strateji de Değişti

Ancak tekstil sektörü sürekli değişen bir sektör.

2015–2016 yıllarında global moda trendleri önemli bir dönüşüm geçirdi.

Erdoğan bu değişimi şu şekilde ifade ediyor:

"2015–2016 yıllarına geldiğimizde global anlamda değişen trendler nedeniyle yüzde yüz deri ya da yüzde yüz kürk ürünlerle olan ilgi azalmaya başladı. Müşteri tercihleri değişti."

Yeni dönemde tüketiciler daha farklı ürünler talep etmeye başladı.

"Artık mont ve kaban gibi ürünlerde tamamen deri yerine kumaş ağırlıklı ürünler tercih edilmeye başladı. Deri veya kürk daha çok aksesuar veya detay olarak kullanılmaya başlandı."



“

**Artık mont ve kaban gibi ürünlerde tamamen deri yerine kumaş ağırlıklı ürünler tercih edilmeye başladı. Deri veya kürk daha çok aksesuar veya detay olarak kullanılmaya başlandı**



## **“Neden Komple Erkek Giyim Koleksiyonu Üretmiyorsunuz?”**

Bu değişim şirketin ürün gamını da genişletmesine yol açtı.

Erdoğan o dönemi ise şu şekilde aktarıyor:

“Müşterilerimiz bize sürekli şunu söylüyordu: Siz dış giyim tarafında çok iyisiniz ama neden erkek giyiminin tamamını üretmiyorsunuz?”

Bu sorular şirketin yeni bir strateji geliştirmesine neden oldu.

“Takım elbise, gömlek, pantolon, triko, ayakkabı gibi erkek giyiminin tüm parçalarını kapsayan bir koleksiyon oluşturma fikri böyle ortaya çıktı.”

## **Emiliano Zapata Markası Büyüyor**

Şirketin markalaşma sürecinin merkezinde Emiliano Zapata markası yer alıyor.

Erdoğan markanın gelişimini şöyle anlatıyor:

“Başlangıçta dış giyim tarafında güçlüydük. Ama zamanla erkek giyiminin tamamını kapsayan koleksiyonlar hazırlamaya başladık.” Bugün marka oldukça geniş bir ürün yelpazesine sahip.

## **“3100 Metrekarelik Üretim Tesisimiz Var”**

SOHO Giyim üretim altyapısını da büyütmüş durumda.

Erdoğan bu süreci şu sözlerle değerlendiriyor:

“Şu anda Kazlıçeşme’de yaklaşık 3100 metrekarelik bir üretim tesisimiz var. Burada özellikle dış giyim ürünlerini kendi bünyemizde üretiyoruz. Hammaddeleri yurtiçi ve yurtdışındaki tedarikçilerden temin ediyoruz. Ürünleri kendi işçiliğimizle bir araya getirip müşterilerimize sunuyoruz.”

Hazır giyim tarafında ise farklı bir model uygulanıyor.

“Bazı ürün gruplarında üretimi bizim kalite standartlarımıza uygun üreticilere yaptırıyoruz. Kumaşı ve aksesuarı biz temin ediyoruz.”

“

**SOHO Giyim üretim altyapısını da büyütmüş durumda.**

## Yenilenebilir Enerji Yatırımları

SOHO Giyim ve Enerji'nin en dikkat çekici yönlerinden biri enerji yatırımları; Erdoğan bu süreci şu ifadelerle yorumluyor:

“Şu anda Türkiye'nin dört farklı şehrinde dört adet güneş enerjisi santralimiz var. Toplamda 15,32 megawatt büyüklüğünde bir portföyümüz bulunuyor.”

Bu santraller YEKDEM kapsamında elektrik üretimi yapıyor.

“Ürettiğimiz elektriği ilgili dağıtım firmalarına satıyoruz.”

## Enerji Yatırımlarının Avantajı

Erdoğan'a göre enerji yatırımları şirket için önemli avantajlar sağlıyor.

“Yenilenebilir enerji yatırımlarının en önemli avantajlarından biri döviz bazlı ve öngörülebilir bir nakit akışı sağlaması.”

Aynı zamanda sürdürülebilir üretim açısından da önemli bir katkı sağlıyor.

“Karbon salınımını azaltıyoruz. Bu da özellikle Avrupa ve Amerika pazarlarında karbon düzenlemeleri açısından bize avantaj sağlıyor.”

## İhracatta Hızlı Büyüme

Şirketin büyüme performansı rakamlara da yansımış durumda. Erdoğan bu sürece ilişkin şu değerlendirmede bulunuyor:

“2022 yılında ihracatımız yaklaşık 9–10 milyon dolar seviyesindeydi. Bugün geldiğimiz noktada yaklaşık 44–45 milyon dolar seviyelerine ulaştı.”

## Perakende Hamlesi

Şirket uzun yıllar toptan satış modeliyle faaliyet gösterdi. Ancak markalaşma stratejisi doğrultusunda perakende tarafında da önemli adımlar atıldı. Erdoğan bu süreci şöyle anlatıyor:

“2024 yılında Özbekistan Taşkent'te, Kazakistan Atyrau'da ve Rusya Mahaçkale'de franchise mağazalar açtık.”

2025 yılında ise yeni mağazalar devreye girdi.

“Rusya'da Moskova ve St. Petersburg'da toplam 6 mağaza açtık.”



## 2030 Yılı Hedefi

Şirketin mağazalaşma hedefi oldukça iddialı.

Erdoğan süreci şöyle özetliyor:

“Rusya pazarında başladık ama hedefimiz yalnızca Rusya değil. Amerika, Birleşik Arap Emirlikleri, İtalya, Kazakistan ve Türkiye'de mağazalaşma planlarımız var.”

Uzun vadeli hedef ise net!

“2030 yılına kadar 25–30 mağazalık bir global perakende ağı oluşturmayı planlıyoruz.”

SOHO Giyim ve Enerji'nin hikâyesi, Türkiye'de üretimle başlayan ve zaman içinde markalaşma, ihracat ve sürdürülebilir enerji yatırımlarıyla güçlenen bir dönüşümün hikâyesi olarak öne çıkıyor. 30 yılı aşan üretim tecrübesiyle erkek giyim sektöründe güçlü bir birikim oluşturan şirket, Emiliano Zapata markasıyla uluslararası pazarlarda büyürken; güneş enerjisi yatırımlarıyla da sürdürülebilir ve dengeli bir iş modeli kurmuş durumda. Hüseyin Mert Erdoğan'ın anlattıkları, şirketin yalnızca bugünkü faaliyetlerini değil aynı zamanda önümüzdeki yıllarda küresel ölçekte büyümeyi hedefleyen bir marka vizyonunu da ortaya koyuyor. Tekstil üretiminden perakendeye, enerji yatırımlarından uluslararası mağazalaşmaya uzanan bu çok yönlü yapı, SOHO Giyim ve Enerji'nin önümüzdeki dönemde hem sektöründe hem de uluslararası pazarlarda adından daha fazla söz ettireceğinin güçlü bir göstergesi.

# TÜİK, İTO ve ENAG ENFLASYON VERİLERİ

Enflasyon, ekonomik istikrar açısından önemli göstergelerden biri olup, farklı kurumlar tarafından çeşitli şekillerde açıklanmaktadır. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), İstanbul Ticaret Odası (İTO) ve Enflasyon Araştırma Grubu (ENAG), fiyat artışlarını farklı veri modülleri ve programlama teknikleri kullanılarak takip etmekte ve genel olarak belirli periyotlarda paylaşmaktadır. Tablolarda farklı kurumlar tarafından açıklanan veriler konsolide olarak sunulmuştur.

**TÜİK** TÜRKİYE  
İSTATİSTİK KURUMU

**İSTANBUL  
TİCARET  
ODASI** 1882

**ENAG**

## Fiyat Değişimleri / Price Changes

**TÜİK**

Tüketici Fiyat  
Endeksi  
Cost Of Living  
Index

Üretici Fiyat  
Endeksi  
Producer Price  
Index

**AYLIK**

**MONTHLY**

01.2025

5,03%

3,06%

01.2026

4,84%

2,67%

**YILLIK**

**YEARLY**

01.2024 - 01.2025

42,12%

27,20%

01.2025 - 01.2026

30,65%

27,17%

\* Türkiye İstatistik Kurumu 2003=100

## Fiyat Değişimleri / Price Changes

**İTO**

Tüketici Fiyat  
Endeksi  
Cost Of Living  
Index

Toptan Fiyat  
Endeksi  
Wholesale Price  
Index

**AYLIK**

**MONTHLY**

01.2025

5,16%

2,83%

01.2026

4,56%

1,28%

**YILLIK**

**YEARLY**

01.2024 - 01.2025

48,40%

38,15%

01.2025 - 01.2026

36,15%

21,39%

\* İstanbul Ticaret Odası 2023(1995\*)=100 Tüketici  
1963 = 100 Toptan

## Fiyat Değişimleri / Price Changes

**ENAG**

Tüketici Fiyat Endeksi  
Cost Of Living Index

**AYLIK**

**MONTHLY**

01.2025

8,22%

01.2026

6,32%

**YILLIK**

**YEARLY**

01.2024 - 01.2025

81,01%

01.2025 - 01.2026

53,42%

\*ENAG 2020 = 100

## KUR DEĞİŞİMLERİ / EXCHANGE RATE CHANGES

Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası/Central Bank of the Republic of Turkey

TL	T.C.M.B. / C.B.R.T.			
	USD	GBP	EURO	CHF
<b>AYLIK ORTALAMA / MONTHLY AVERAGE</b>	<b>21,57%</b>	<b>32,95%</b>	<b>37,14%</b>	<b>39,67%</b>
01.2025	35,46	43,72	36,72	38,92
<b>01.2026</b>	<b>43,11</b>	<b>58,13</b>	<b>50,56</b>	<b>54,36</b>
<b>Yıl Başından İtibaren / From the Beginning of the Year*</b>	<b>1,16%</b>	<b>3,49%</b>	<b>2,80%</b>	<b>4,43%</b>
12.2025	42,84	57,51	50,28	53,89
<b>01.2026</b>	<b>43,34</b>	<b>59,52</b>	<b>51,69</b>	<b>56,28</b>
<b>YILLIK / YEARLY</b>	<b>21,19%</b>	<b>34,23%</b>	<b>39,17%</b>	<b>43,64%</b>
01.2025	35,76	44,34	37,14	39,18
<b>01.2026</b>	<b>43,34</b>	<b>59,52</b>	<b>51,69</b>	<b>56,28</b>

\*Ay sonu TCMB döviz satış kur verileridir. / Month end CBRT selling exchange rates

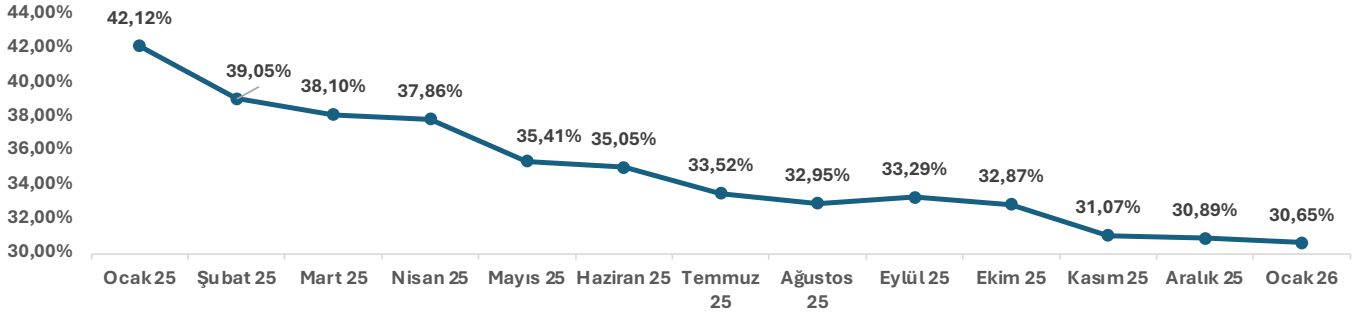
YILLIK ORTALAMA / YEARLY AVERAGE	12,21%	12,22%	13,48%	14,79%
12.2025	38,48	52,02	44,71	47,64
<b>01.2026</b>	<b>43,18</b>	<b>58,38</b>	<b>50,74</b>	<b>54,69</b>

\* 12 Aylık Ortalama

Ay sonu TCMB döviz satış kuru verileridir. / Month end CBRT selling exchange rates.

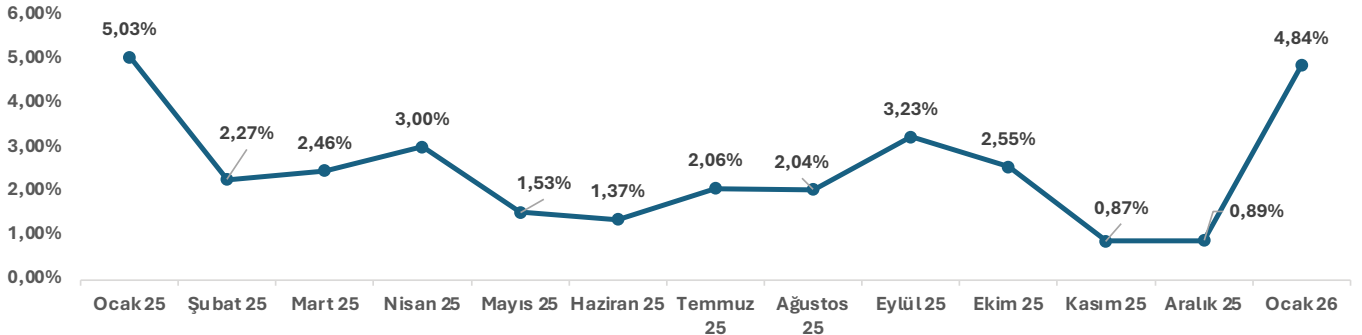
## FİYAT DEĞİŞİMLERİ

## Enflasyon Oranı (YILLIK)



\* Türkiye İstatistik Kurumu 2003=100

## Enflasyon Oranı (AYLIK)



\* Türkiye İstatistik Kurumu 2003=100

# SPK'nın Halka Arzlarda Bireysel Yatırımcılarla İlgili Düzenlemeleri



Türkiye sermaye piyasasında bireysel yatırımcıların halka arzlarla ilgisi her geçen gün artarken, bu artışa paralel olarak Sermaye Piyasası Kurulu da yatırımcıyı korumaya yönelik yeni düzenlemelere imza atıyor. Son yıllarda bireysel yatırımcının aleyhine sonuçlar doğuran dağıtım yöntemleri, kurumsal taleplerin ağırlığı ve arz-talep dengesizliği gibi nedenlerle gündeme gelen düzenlemeler hem sermayenin tabana yayılması hem de piyasa istikrarının sağlanması açısından kritik önem taşıyor. Aşağıda yer alan yazı, **Dr. Berra Doğaner ve Dr. Kazım Kılınc'**in kaleme aldığı **Geçmişten Günümüze! Türk Sermaye Piyasası ve Borsa** adlı kaynaktan (s. 739–743) doğrudan alıntılar içermektedir.



Halka arzlarda hisse senetlerinin talep gösterenler arasında dağıtımı SPK'nın "Sermaye Piyasası Araçlarının Satışı Tebliği (11-5.2)"de yer alan esaslara göre yapılmakta ve bu tebliğde yer alan hangi yöntemin kullanılacağına halka arz izahnamelerinde yer verilmektedir. Halka arzlarla yeni ve küçük yatırımcıların gösterdiği yoğun ilgiye karşın oransal dağıtım adı verilen yöntem ile daha yüklü miktarda talepte bulunanların halka arzlarda daha fazla pay edindiği ve portföy yönetim, özel fon ve kurumsal yatırımcı vasıtasıyla da edinilen pay miktarının küçük yatırımcılar aleyhine arttırılabildiğinin gözlemlenmesi Sermaye Piyasası Kurulu'nu yeni önlemler almaya sevk etmiştir.

Sermaye Piyasası Kurulu'nun 19 Ocak 2023 tarihinde açıklanan ilke kararıyla, bireysel küçük yatırımcıların halka arzdan satın alabileceği tutarı artırmaya yönelik yeni esaslar belirlenmiştir.

- Yatırımcı sayısı 50'den az olan ve tek bir yatırımcının fon toplam değerinin %20'sinden fazlasına sahip olduğu serbest ve özel fonlar ile bireysel portföy yöneticiliği sözleşmesi imzalayan bireyler ve profesyonel yatırımcı niteliği sağlayan şirket ve kuruluşların halka arzlarla kurumsal yatırımcı kimliğiyle katılmaları mümkün olmayacaktır.
- Halka arz edilen payların piyasa değeri 250.000.000 TL ve altı olan halka arzlarda, dağıtımın eşit yapıldığı "Borsa'da Satış" yönteminin uygulanması zorunluluğu getirilmiştir. Borsa'da satış yönteminin uygulanmasıyla halka arzda konsorsiyum kurulmamakta ve yatırımcılar tüm aracı kurumlardan normal hisse senedi alır gibi halka arza katılabilmektedir.

6 Şubat 2023'te yaşanan Kahramanmaraş merkezli büyük depremin ardından BIST 100 Endeksi 7 Şubat'ta 2 kez devre kesip günü %8,62 kayıpla 4.505,34 puandan tammamladıktan sonra sert düşüş 8 Şubat'ta da devam etmiş ve işlemler iptal edilerek borsa tatil edilmiştir.

Bu dönemde piyasalardaki dalgalanmayı azaltmak amacıyla bazı tedbirler alınmıştır. Bu tedbirler arasında, Nisan 2024 itibarıyla hâlen süren; açığa satış yasağı, şirketlerin hisse geri alım programı uygulamalarında kolaylık sağlanması, bireysel emeklilik sistemindeki devlet katkısı fonlarının hisse senedi alma yükümlülüklerinin %10'dan %30'a çıkarılması sayılabilir. Bu önlemler piyasayı desteklemiş, aşağı yönlü kısıtlayarak yukarı yönlü bir hareket yaratmış, bu da yerli yatırımcı sayısının artmaya devam etmesine uygun ortam yaratmıştır.

30 Mart 2023'te Sermaye Piyasası Kurulu tarafından yayınlanan bir ilke kararı ile ileriki dönemde etkisi daha da fazla hissedilecek bir düzenleme daha yapılarak halka arz kuralları bireysel küçük yatırımcının lehine olacak şekilde yeniden tasarlanmış ve 19 Ocak tarihli ilke kararı yürürlükten kaldırılmıştır.

İlke kararında yer alan ifadeye göre düzenlemenin amacı: Son dönemde payların ilk halka arzında meydana gelen fazla talebin karşılanması noktasında yatırımcıların hak ve menfaatlerinin korunması ve yatırımcılar arasında eşit uygulamaların sağlanmasıdır. Kararda yer alan düzenlemeler aşağıda yer almaktadır:

- 250 milyon TL altında olan ihraçlar için uygulanan borsada satış yöntemi zorunluluğu, 750 milyon TL ve altı ihraçlar için olacak şekilde genişletilmiştir.
- Halka arz edilen payların piyasa değerinin 750 milyon TL'yi aşması hâlinde, isteğe bağlı olarak, borsa dışında talep toplama yönteminin kullanılması durumunda ise bireysel yatırımcı grubuna eşit dağıtım zorunluluğu getirilmiş, bireysel yatırımcılara oransal dağıtım seçeneği kaldırılmıştır. Böylelikle yüksek miktarda talepte bulunan büyük yatırımcının halka arzdan büyük tutarda hisse sahibi olmasının önüne geçilmiştir.
- Talep toplama süresi sonunda, bir yatırımcı grubuna tahsis edilen tutarı karşılayacak tutarda talep gelmesi durumunda, o gruba ait tahsisatın kalan kısmının yurt içi bireysel yatırımcı grubuna aktarılması zorunluluğu getirilmiştir.
- İzahnamenin ilgili bölümünde halka arzda içsel bilgiye ulaşabilecek kişiler listesinde yer alan kişiler ve bunların eşleri ile birinci derece kan ve sıhri hisimlari, yurt içi bireysel yatırımcı grubu dışında kalan diğer hiçbir tahsisat grubundan talepte bulunamayacaklardır.
- Aynı ilke kararında kurumsal yatırımcıların halka arzdan alacağı payı sınırlayan değişiklikler de yer almaktadır.
- Kurumsal yatırımcıların her bir yatırımcı bazında talepte bulunabileceği pay tutarı söz konusu yatırımcının içinde bulunduğu gruba tahsis edilen toplam payların 1/4'ünden fazla olamayacaktır.





Yeterli sayıda kurumsal yatırımcı tarafından talep olması hâlinde, her bir kurumsal yatırımcıya dağıtılacak pay tutarı halka arz edilen payların toplam tutarının %1'ini aşmayacak şekilde belirlenecektir. Bir portföy yönetim şirketinin kurucusu ve/veya yöneticisi olduğu fonlar açısından söz konusu sınırlama portföy yönetim şirketi bazında ve %3 olarak uygulanacaktır. Bu değişiklikle, halka arz edilen payların daha çok sayıda kurumsal yatırımcıya dağıtılması amaçlanmıştır.

- Kurumsal yatırımcıların kendi portföyüne aldıkları payların bireysel yatırımcı hesaplarına aktarılması yasaklanmıştır.
- PYS'ler, aracı kurumlar ve yatırım ve kalkınma bankaları tarafından bireysel portföy yöneticiliği sözleşmesi imzalanmış olduğu müşterileri adına iletilen talepler ile gayrimenkul yatırım fonları, girişim sermayesi yatırım fonları, unvanında serbest ve/veya özel ibaresi yer alan yatırım fonları ve profesyonel yatırımcı niteliği sağlayan şirket ve kuruluşların ilettiği talepler kurumsal yatırımcı grubu kapsamında değerlendirilmeyecektir.

Yine aynı kararda halka açılan Şirketin mevcut ortaklarının halka arzdan sonra paylarının satışını sınırlayan değişiklikler de yer almaktadır.

- Halka arzdan pay alan tüm yatırımcıların 90 gün boyunca elindeki payları borsa dışında satması, virmenlaması veya özel emir ile ve/veya toptan satış işlemine konu etmesi yasaklanmıştır. Bu kural mevcut ortaklar için 180 gün boyunca borsada satışı da kapsayacak şekilde uygulanmaya başlanmıştır. Bu değişiklikle de kısa vadede mevcut ortağın satışları engellenerek ikincil piyasa performansı desteklenmiştir.

Sonuç olarak alınan ilke kararları çok önemli ve değerli olup bilhassa bireysele eşit dağıtımın zorunlu tutulmasıyla beraber talep tutarından bağımsız olarak halka arz tutarının talep edilen kişi sayısına bölünmesi uygulamasına geçilmiş ve halka arzlara katılan yatırımcı sayısı 5 milyon kişiye ulaşmıştır.

Hem ihraç büyüklüğü hem de yatırımcı sayısında rekor TAB Gıda A.Ş.'ne aittir ve 18-19-20 Ekim 2023 tarihleri arasında talep toplanan halka arzda 52.500.000 TL nominal değerli payların satışı sonucunda halka arz büyüklüğü 6.825.000.000 TL olarak gerçekleşmiştir.

Halka arz sonucunda, 4.943.543 adedi Yurt İçi Bireysel Yatırımcılar, 5.673 adedi Grup Çalışanlarından Oluşan Yatırımcılar ve 246 adedi Yurt İçi Kurumsal Yatırımcılar olmak üzere, toplam 4.949.462 yatırımcıya dağıtım yapılmıştır.



Ancak bu yöntemde her bir kişiye düşen hisse tutarı 300-1000 TL gibi düşük tutarlara indiğinden her aileden yeni kişilere hesap açılmış ve çok sayıda bireysel yatırımcı sermaye piyasalarıyla ilk kez halka arza katılarak tanışmıştır.

Alınan kararlarla sermayenin tabana yayılması sağlandıysa da deprem sonrası alınan ve aşağı yönlü baskıları engelleyen kararlar, getiri arayışının sürmesi, halka arz sırasında çok sayıda yatırımcıya düşük miktarda pay dağıtımı yapılması, karşılanamayan talep gibi faktörler yatırımcıları halka arz edilen hisseleri ikincil piyasadan almaya yöneltmiş ve temel/teknik geçerliliği olmayan tavan seri-

leri yaşanmasına neden olmuştur. Bu nedenle BİST-Halka Arz Endeksinin getirisi son yıllarda BİST 100 Endeksinin üzerindedir.

#### Kaynakça

Doğaner, B., & Kılınc, K. (Kasım- 2024). Geçmişten Günümüze. *Türk Sermaye Piyasası ve Borsa*, s.739–743.





# Merkez Bankaları ve Amaçları

DOÇ. DR. ERHAN ÇANKAL

Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi,  
İşletme Fakültesi, Bankacılık ve Finans  
Bölümü

Herhangi bir ülkedeki merkez bankasının ana amacı fiyat istikrarını sağlamaktır. Bu amaçla para politikasını yönetmek, likidite krizlerini, para piyasası bozuklukları durumlarını ve finansal krizleri önlemek amacıyla para politikası araçlarını kullanmak ve ödeme sisteminin düzgün çalışmasını sağlamak merkez bankalarının temel işlevleri arasındadır.

Merkez bankası geniş anlamda, enflasyonsuz ekonomik büyümeyi teşvik etme amacıyla bir ulus için para sistemini denetlemekten sorumlu bir finansal kurum olarak tanımlanabilir. Bir merkez bankasının temel işlevlerini şöyle sıralamak mümkündür:

- 1)** Merkez bankası banknot ve madeni para (yasal ödeme aracı) ihracını kontrol eder. Genellikle merkez bankası, banknot ve madeni paraların özel ihracının miktarını sınırlama yetkisine sahip olduğu sürece bu gerekli olmasa da, ihracın tekeline sahip olacaktır.
- 2)** Bankalar tarafından yaratılan kaydi para miktarını kontrol etme yetkisine sahiptir. Başka bir deyişle, doğrudan veya dolaylı yollarla para arzını kontrol etme yetkisine sahiptir.
- 3)** Merkez bankası ayrıca kredi sağlayan banka dışı finansal araçlar üzerinde de bir miktar kontrole sahip olmalıdır.
- 4)** Para arzını kontrol etmek ve fiyat istikrarını sağlamak amacıyla para politikasının ilgili araçlarını ve enstrümanlarını etkili bir şekilde kullanmalıdır.
- 5)** Merkez bankası krizleri önlemek için finans sektörünü denetlemeli ve mevduat sahiplerini korumak, yaygın panik çekilmelerini önlemek ve finansal kurumların çöküşünün ekonomiye verdiği zararı önlemek için son çare olarak borç veren olarak hareket etmelidir.
- 6)** Merkez bankası hükümetin bankacısı olarak hareket eder. Hükümetin banka hesabını tutar ve mevduat ve kredi gibi hükümet adına belirli geleneksel bankacılık işlemlerini gerçekleştirir. Hükümetin bankacısı olarak ülkenin ulusal borcunu yönetebilir ve idare edebilir.
- 7)** Merkez bankası ayrıca hükümetin tüm altın ve döviz konularıyla ilgili resmi temsilcisi olarak hareket eder. Hükümetin altın ve döviz rezervleri merkez bankasında tutulur. Bir merkez bankası, zaman zaman, yerel para biriminin döviz değerini etkilemek için hükümetin isteği üzerine döviz piyasalarına müdahale edebilir.





### Merkez Bankasının İşlevleri

Hükümetler tarafından yürütülen ve önemli olan para politikası, maliye politikası, döviz kuru politikası, fiyatlar ve gelirler politikası ve ulusal borç yönetimi politikası olmak üzere beş ana ekonomik politika (veya daha kesin bir ifadeyle makroekonomik politika) biçimi vardır.

Para politikası, merkez bankalarının para arzının bazı ölçütlerini (veya ölçütlerini) ve/veya faiz oranlarının düzeyini ve yapısını kontrol ederek para ve kredinin kullanılabilirliğini ve maliyetini etkilemek için yaptığı eylemlerle ilgilidir.

Maliye politikası, ekonomiyi etkilemek üzere tasarlanmış hükümet harcamalarının ve vergilendirmenin düzeyinde ve yapısındaki değişikliklerle ilgilidir. Tüm hükümet harcamalarının finanse edilmesi gerektiğinden, bu kararlar da tanım gereği kamu sektörünün borçlanma veya borç geri ödemesinin kapsamını belirler. Genişleyici bir maliye politikası, vergilendirmeye göre daha yüksek hükümet harcamaları anlamına gelir. Bu politikaların etkisi, daha fazla harcamayı teşvik etmek ve ekonomiyi canlandırmak olacaktır. Tersine, daraltıcı bir maliye politikası, vergileri artırmak ve harcamaları kesmek anlamına gelir.

Döviz kuru politikası, bir ülkenin para birimi döviz kurunun belirli bir değerini hedeflemeyi ve böylece ödemeler dengesi içindeki akışları etkilemeyi içerir. Bazı ülkelerde döviz kontrolleri, ithalat tarifeleri ve kotalar gibi diğer önlemlerle birlikte kullanılabilir.

Fiyatlar ve gelirler politikası, ücret, temettü ve/veya fiyatlardaki artışlar üzerinde yasal veya gönüllü kısıtlamalar yoluyla enflasyon oranını etkilemeyi amaçlar.

Ulusal borç yönetimi politikası, faiz oranlarının seviyesini ve yapısını ve/veya bankacılık sisteminin rezerv varlıklarının kullanılabilirliğini etkilemek amacıyla, yurtiçi özel sektör tarafından tutulan devlet borçlanma araçlarının tedavüldeki stokunun manipüle edilmesiyle ilgilidir.



### Para Politikası ve Araçları

Herhangi bir merkez bankasının en önemli işlevi parasal kontrol operasyonları yürütmektir. Tipik olarak, bu operasyonlar ekonomideki para miktarını (para arzını) yönetmeyi amaçlar ve ulaşmayı amaçladıkları parasal politika hedeflerine göre farklılık gösterir. Bunlar hükümetin genel makroekonomik politikaları tarafından belirlenir. Tipik olarak, bir merkez bankasının en önemli uzun vadeli parasal hedefi, düşük ve istikrarlı enflasyon seviyelerini ima eden fiyat istikrarıdır. Böyle bir uzun vadeli hedefe ancak kısa vadeli operasyonel hedefler belirlenerek ulaşılabilir. Operasyonel hedefler genellikle belirli bir faiz oranı, ticari banka rezervleri veya döviz kurları seviyesine ulaşmak için gereklidir.

Genellikle belirli bir uzun vadeli faiz oranı seviyesi veya geniş para büyümesi (parasal toplamlar) gibi ara hedeflerle tamamlanırlar. Politika yapımcılar, ara hedefleri seçerken para talebinin istikrarını ve parasal büyüklüğün kontrol edilebilirliğini hesaba katmalıdır. Seçilen hedef ayrıca parasal politika kararının fiyat istikrarı hedefi üzerindeki etkisinin iyi bir göstergesi olmalıdır. Merkez bankaları ara hedefleri etkilemek için para politikası araçlarını doğrudan kullanmasalar da, ara değişkenlerdeki hareketleri etkileyen rezerv para ve kısa vadeli faiz oranları gibi işletme hedeflerini etkilemek için kullanabilirler. Bu politika araçlarını şöyle açıklayabiliriz:

- 1. Borçlanma araçları ve açık piyasa işlemleri:** Borç menkul kıymetleri, merkez bankalarının açık piyasa işlemlerinde kullandığı hazine menkul kıymetleri (devlet borcu) tarafından temsil edilir. Bu işlemler, merkez bankalarının ekonomideki para miktarını etkileyebileceği en önemli araçlardır.
- 2. Bankalara verilen krediler ve iskonto penceresi:** Bir merkez bankasının ikinci en önemli para politikası aracı, sözde 'iskonto penceresi'dir. Uygun bankacılık kuruluşlarının merkez bankasından genellikle kısa vadeli likidite ihtiyaçlarını karşılamak için borç almasına izin veren bir araçtır. Bankalara verilen iskonto kredileri, bir merkez bankasının toplam varlıklarının nispeten büyük bir bölümünü oluşturur (yaklaşık %40).
- 3. Rezerv gereksinimleri:** Bankaların ihtiyati amaçlar için bir miktar rezerv varlığı tutması gerekir. Bir banka, rezerv varlıklarının asgari istenen seviyesine düşerse, kredi taleplerini geri çevirmek veya kredi imkanlarını genişletmek için ek rezerv varlıkları edinmeye çalışmak zorunda kalacaktır. Her iki durumda da sonuç genellikle kredi talebini azaltacak bir faiz oranı artışı olacaktır.

## Merkez Bankalarının Gerekliği ve Bağımsızlığı

Bir merkez bankasının temel işlevi, parasal kontrol operasyonları yürütmek ve böylece hükümet tarafından belirlenen belirli parasal politika hedefleri göz önünde bulundurulduğunda ekonomideki para miktarını yönetmektir. Modern merkez bankaları, para politikalarını yürütürken dolaylı ve dolaysız araçlar kullanma eğilimindedir ve genellikle açık piyasa işlemleri, iskonto penceresi ve rezerv gereksinimleri arasında seçim yapabilirler.

Açık piyasa işlemleri günümüzde merkez bankaları tarafından kullanılan en popüler araçlardır çünkü bankaların operasyonlarına belirli kısıtlamalar getirmezler ve kullanım sıklığı ve faaliyet ölçeği açısından esneklerdir. Özellikle, kısa vadeli faiz oranlarını etkilemek için açık piyasa operasyonlarını kullanmanın başlıca avantajları şöyle özetlenebilir: işlem hacmi üzerinde tam kontrole sahip olan para otoriteleri tarafından başlatılırlar; esnek ve kesindirler sistemdeki likidite miktarında büyük veya küçük değişiklikler için kullanılabilirler; kolayca tersine çevrilebilirler; ve son olarak hızlı bir şekilde gerçekleştirilebilirler. Dünya genelindeki merkez bankalarının rolü ve temel işlevleri, işletme ortamındaki dönüşümlere uyum sağlamak için sürekli olarak evrim geçirirken, bir düşünce okulu olan serbest bankacılık okulu, merkez bankalarının gerekli olup olmadığını sorgulamıştır. Özünde, serbest bankacılar, giderek daha fazla kâr maksimizasyonu kültürü tarafından yönlendirilen talep odaklı bir bankacılık piyasasında merkez bankalarının etkinliğinden şüphe duymaktadır. Özellikle merkez bankasının banknot basma tekelini eleştirilmektedir. Diğer yandan karşıt görüş ise merkez bankasına olan ihtiyacı öne sürerek yokluğu durumunda olası risklere dikkat çekmektedir.





## **Bağımsız Merkez Bankası, Düşük Enflasyon**

Bankaların, büyük ölçüde pazarlanabilir olmayan varlıklarının özel doğası nedeniyle krizlere karşı özellikle savunmasız olduğu vurgulanmaktadır.

Çoğu ülkenin bankacılık sektörü, merkez bankasının tepede ve sıradan bankacılık kurumlarının piramidin tabanında olduğu bir piramit yapısına sahiptir. Merkez bankaları ayrıca finansal sistemin merkezinde yer alan ve hem para politikası kararları gibi 'makro' işlevlerden hem de bankacılık sektörünün son çare kredi kuruluşu yardımı gibi 'mikro' işlevlerden sorumlu olan 'süper bankalar' olarak da düşünülebilir. Zamanla merkez bankalarının rolü ve işlevleri ile bankaların faaliyet gösterdiği ortam da gelişti ve evrimleşti.

Liberalleşme, finansal yenilik ve teknoloji, faaliyet ortamında büyük değişimlere katkıda bulunmuştur. Birçok banka statülerini, tanımları gereği talep veya müşteri odaklı olan özel kuruluşlara dönüştürürken, sektörün küresel riskliliği ve belirsizliği önemli ölçüde artmıştır.

Son yıllarda birçok ülkede merkez bankası bağımsızlığına doğru önemli bir eğilim olmuştur ve bu konu tüm dünyada önemli tartışmalara yol açmıştır. Teorik çalışmalar,

merkez bankası bağımsızlığının önemli olduğunu, çünkü daha iyi bir para politikası üretmeye yardımcı olabileceğini öne sürmektedir. Örneğin, kapsamlı bir literatür, merkez bankası ne kadar bağımsızsa, bir ekonomideki enflasyon oranının o kadar düşük olacağını öngörmektedir. Merkez bankası bağımsızlığı, özellikle para politikası olmak üzere işlevlerini yerine getirirken siyasi etki ve baskılardan bağımsızlık olarak tanımlanabilir. Bu bağlamda iki tür bağımsızlıktan söz edilebilir.

Hedef bağımsızlığı, yani merkez bankasının para politikası için kendi hedeflerini (düşük enflasyon, yüksek üretim seviyeleri) belirleme yeteneği ve araç bağımsızlığı, yani merkez bankasının bu hedeflere ulaşmak için para politikası araçlarını bağımsız olarak belirleme yeteneğidir.

Günümüzde hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde merkez bankalarının siyasi baskıdan bağımsızlığının artması yönünde bir eğilim vardır. Tipik olarak, bir merkez bankasına araç bağımsızlığı verilir, ancak hedef bağımsızlığı verilmez. Bu, merkez bankasının, günün hükümeti tarafından belirlenen makroekonomik hedeflere ulaşmak için para politikası araçlarını bağımsız olarak belirleyebileceği anlamına gelmektedir.



# İşin Sürekliliği ve İtibarın Güvencesi

SAGİ GÜN

KPMG Türkiye,  
Dayanıklılık Hizmetleri Direktörü



**G**ünümüzde kurumlar yalnızca finansal değil; operasyonel kesintiler, itibar saldırıları ve siber olaylar gibi krizlerle de karşı karşıya. Ancak birçok kurumun bu alanlarda yeterince hazırlıklı olmadığı görülüyor. Saha deneyimleri gösteriyor ki, krizlere karşı yönetsel yapıların eksikliği, karar alma süreçlerini ciddi şekilde yavaşlatıyor.

Pek çok şirkette resmi bir Kriz Yönetim Komitesi ya hiç bulunmuyor ya da üyeleri ve yedekleri net şekilde tanımlanmamış durumda. Kriz anında kimin hangi yetkiyle karar alacağı bilinmediğinde, müdahalede gecikmeler yaşanıyor. Bu belirsizlik, özellikle zamanla yarışılan durumlarda ağır sonuçlar doğurabiliyor.

Örneğin bir perakende zincirinde yaşanan sistem kesintisinde, komite ancak saatler sonra toplanabildi. Bu süre zarfında yüzlerce şube hizmet veremedi, müşteri güveni zedelendi ve ciddi ciro kaybı yaşandı. Bir başka sektör-

de, sosyal medyada yayılan asılsız bir iddiaya geç verilen yanıt, markanın itibarını haftalarca olumsuz etkiledi. Bu örnekler, kriz anında hızlı ve net kararların ne kadar kritik olduğunu ortaya koyuyor.

Ayrıca Türkiye'nin deprem gerçeği, kriz planlarının yalnızca merkez kadrolarla sınırlı olamayacağını açıkça gösteriyor. İstanbul merkezli yönetim yapılarında, afet anında karar verici kadrolara erişilememesi büyük bir risktir. Bu nedenle kriz komitelerinin coğrafi olarak yedeklenmesi hayati önemdedir.

## Kriz Anında Susmak mı, Hazır Olmak mı?

Kriz anında sessizlik, en büyük zafiyetlerden biridir. Geciken açıklamalar, kamuoyunda panik, bilgi kirliliği ve güven kaybına neden olur. Bu nedenle kriz yönetimi yalnızca operasyonel değil; aynı zamanda stratejik bir iletişim disiplindir.

Buna rağmen, birçok kurumda gerçekçi kriz simülasyonları hâlâ hayata geçirilmiş değil. Özellikle üst yönetimin aktif katılım gösterdiği, karar alma ve iletişim süreçlerini test eden tatbikatların yapılmaması, kriz anında doğaçlama çözümlerle yetersiz kalınmasına yol açıyor.

Kriz yönetimi planları sadece “zararı sınırlamak” için değil; şirketin dayanıklılığını artırmak, çalışanlara ve yatırımcılara güven vermek ve kurumun kriz anında kontrolü elinde tutabilmesini sağlamak için stratejik bir araçtır.

## Peki, Nereden Başlamalıyız?

Krizlere karşı hazırlıklı olmak, köşede unutulmuş planlarla değil; kurum kültürüne yerleşmiş bir yaklaşım ile mümkündür. Bu yaklaşımın inşası için atılması gereken temel adımlar şunlardır:

### 1.Kriz Yönetim Komitesini Belirleyin ve Yetkilendirin:

Kriz anında karar alabilecek üst yönetimden oluşan bir yapı kurun. Komite üyelerinin rollerini netleştirin ve mümkünse coğrafi yedekleme sağlayın.

### 2.Senaryo Bazlı Risk Değerlendirmesi Yapın:

Deprem, yangın, siber saldırı, sabotaj, itibar krizi gibi olası tehditleri belirleyin ve kurumunuza özgü zayıf noktaları tespit edin.

### 3.Kriz Yönetim Planı Hazırlayın:

Roller, iletişim akışı, karar alma süreçleri ve kamuoyuna yapılacak açıklamaları içeren uygulanabilir ve güncel bir plan oluşturun.

### 4.Kriz İletişim Kılavuzu Oluşturun:

Kriz anında neyin, ne zaman, kim tarafından ve nasıl iletileceğini belirleyin. Çalışanlar, müşteriler, medya ve kamu kurumlarına yönelik mesajları önceden hazırlayın.

### 5.Gerçekçi Tatbikatlar Düzenleyin:

Üst yönetimin katılımıyla senaryo bazlı kriz tatbikatları yaparak hazırlık düzeyinizi test edin ve aksayan yönleri iyileştirin.

Kurumsal dayanıklılık, yalnızca iyi zamanlarda değil, zor anlarda nasıl hareket edildiğiyle inşa edilir. Unutmayın; Şirketler kriz yüzünden değil, krize hazırlıksız yakalandıkları için zarar görür.

Halkın ARZ.com.tr

# Hayata değer

yeni bir bakış açısı



# verakonsept<sup>v</sup> GYO





# Yeni Teşvik Uygulaması

TARIK BİRTANE

Serbest Muhasebeci Mali Müşavir (SMMM) /  
Bağımsız Denetçi

## Sıkarken Öldü

Nasrettin hoca bir gün yolun kenarında kedisini yıkıyormuş. Yoldan geçen arkadaşı hocaya:  
-Hocam kediyi yıkama ölür demiş.  
Hoca aldırış etmemiş ve yıkamış. Arkadaşı dönüşte hocayı yolun kenarında kedinin ölüsüne bakarken bulmuş.  
Adam:  
-Hocam ben size kediyi yıkamayın ölür demedim mi? demiş.

Hoca:

-Ben kediyi yıkarken ölmedi ki sıkarken öldü demiş. Teşvik kelimesi birini yapmak isteyip de yapamadığı şeyler için cesaretlendirmek, harekete geçirmek ya da kışkırtmak gibi anlamları taşıyor. İş hayatında ise sanayicinin, tüccarın, esnafın yapmak isteyip de yapamadığı şeyler için devletin "hadi yaparsın, ben de destek olacağım." demesidir teşvik kelimesinin karşılığı. Tabii ki bu desteklerin doğru yerlere verilip verilmediği her zaman çok su kaldırır bir konu olmuştur. Bu ayrı bir bahis konusu olarak dursun.





30 Mayıs 2025 tarihli ve 9903 sayılı Cumhurbaşkanı Kararı ile yürürlüğe giren "Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Karar", 2026 yılı itibarıyla uygulamada olup yatırım teşvik sistemini Türkiye Yüzyılı Kalkınma Hamlesi, sektörel teşvik sistemi ve bölgesel teşvik uygulamaları çerçevesinde yeniden yapılandırmıştır.

Kararın uygulanmasına ilişkin usul ve esaslar ise 2025/1 sayılı Tebliğ ile belirlenmiştir.

Yeni sistem, yatırım ortamını güçlendirmeyi, üretim kapasitesini artırmayı, teknoloji yoğun yatırımları desteklemeyi ve bölgesel gelişmişlik farklarını azaltmayı amaçlamaktadır.

### **Vergi İndiriminden Yararlanamayacak Yatırımlar**

Arazi, arsa, royalti, yedek parça ve amortisman tabi olmayan diğer harcamalar ile belirli mevzuat kapsamındaki yap-işlet ve rödovans sözleşmelerine dayalı yatırımlar vergi indirimi desteğinden yararlanamaz. Elektrik enerjisi üretim tesislerine ilişkin bazı yatırım türleri de destek kapsamı dışında bırakılmıştır. Teşvik Belgesi Almadan Önce Kurulan

### **Şirketlere Sağlanan Avantaj**

Teşvik belgesi başvurusundan en fazla bir yıl önce kurulmuş şirketlerin yatırım harcamalarının teşvik kapsamına alınabilmesine imkân tanınmaktadır.

Komple yeni yatırımlarda:

- Türkiye Yüzyılı Kalkınma Hamlesi kapsamındaki yatırımlarda yatırım katkı oranına ilave destek uygulanabilmekte,
- Öncelikli yatırımlarda destek oranları artırılabilenekte,
- Hedef yatırımlar kapsamında belirlenen üst limitler dâhilinde faiz veya kâr payı desteği sağlanabilmektedir.

Bu uygulama, yatırım hazırlık sürecinde yapılan harcamaların destek kapsamına alınabilmesi açısından yatırımcılar için önemli bir kolaylık sağlamaktadır.

### **Kullanılmış Komple Tesislerin İthaline İlişkin Düzenleme**

Bakanlık tarafından görevlendirilecek uzmanlarca yapılacak teknik değerlendirme sonucunda, teknoloji kazanımı ve ekonomik katkı kriterlerinin sağlanması halinde kullanılan komple tesislerin teşvik belgesi kapsamında ithaline izin verilebilmektedir.

Ancak serbest bölgelerden temin edilen kullanılan tesisler bu kapsamda değerlendirilmemektedir.



### Sabit Kıymetlerin Sat-Kirala-Geri Al İşlemleri

Teşvik belgesi kapsamındaki sabit kıymetlerin finansal kiralamaya yoluyla sat-kirala-geri al işlemine konu edilmesine, belirli şartların sağlanması ve Bakanlık izni alınması halinde izin verilebilmektedir.

### Yatırım Süresi ve Ek Süre Uygulaması

Teşvik belgesine konu yatırımların öngörülen süre içinde tamamlanması esastır. Ancak gerekli görülmesi halinde yatırım süresinin yarısı kadar ek süre verilebilmektedir. Üç yıldan uzun süreli gecikmelerde yatırım süresi yeniden değerlendirilebilmektedir.

Tamamlama vizesi başvurusu için öngörülen süre üç ay olup, başvuru yapılmaması halinde teşvik belgesinin iptal edilmesi söz konusu olabilmektedir.

### Sabit Kıymetlerin Yeniden Değerlenmiş Tutarları

Teşvik belgesi kapsamındaki destek unsurlarının hesaplanmasında yeniden değerlendirme oranı dikkate alınmaktadır. Türk lirası cinsinden belirlenen yatırım tutarları ve destek limitleri 01.01.2026 itibarıyla yeniden değerlendirme oranına göre güncellenmiştir.

### Sigorta Primi İşveren Hissesi Desteği

Teşvik belgesi kapsamında sağlanan istihdam için ödemesi gereken sigorta primi işveren hissesi desteği yatırımın bulunduğu bölgeye göre değişmektedir. 6'ncı bölgede gerçekleştirilen yatırımlar için destek oranı daha yüksek uygulanmaktadır.

Komple yeni yatırımlarda teşvik belgesinde öngörülen istihdamın korunması şartı aranmaktadır.

### Yatırıma Katkı Oranı ve Vergi İndirimi

Bu karar kapsamında desteklenen yatırımlarda yatırım katkı oranları program türüne göre farklılaşmaktadır:

- Türkiye Yüzyılı Kalkınma Hamlesi: %50
- Stratejik Hamle Programı: %40
- Öncelikli yatırımlar: %30
- Hedef yatırımlar: %20

Vergi indirimi uygulaması, yatırım katkı tutarına ulaşıncaya kadar gelir veya kurumlar vergisine indirimli oran uygulanması şeklinde gerçekleştirilmektedir.

## Asgari Yatırım Tutarı

Destek unsurlarından yararlanabilmek için belirlenen asgari sabit yatırım tutarı:

- 1 ve 2. bölgelerde: 12 milyon TL
- Diğer bölgelerde: 6 milyon TL

Olarak uygulanmaktadır. Finansal kiralama yoluyla yapılacak yatırımlarda kiralamaya konu makine ve teçhizat toplamının asgari tutarı sağlaması gerekmektedir.

## TL Tutarların Her Yıl Güncellenmesi

Karar kapsamında yer alan Türk lirası cinsinden yatırım tutarları ve destek limitleri, Vergi Usul Kanunu hükümleri çerçevesinde her yıl yeniden değerlendirilme oranına göre güncellenmektedir. Bu uygulama 2026 yılı itibarıyla yürürlüktedir.

## Destek Unsurları

Teşvik sistemi kapsamında yatırımcılara sağlanan başlıca destekler şunlardır:

- **Gümrük vergisi muafiyeti**
- **KDV istisnası**
- **Vergi indirimi**
- **Faiz veya kâr payı desteği**
- **Makine desteği**
- **Sigorta primi desteği**
- **Yatırım yeri tahsisi**

İller sosyo-ekonomik gelişmişlik düzeylerine göre altı bölgeye ayrılmış olup destek oranları bölgelere göre farklılık göstermektedir.



## Sonuç

Devletlerce yatırımcılara sunulan destekler çok çeşitli olabilir. Bölgesel destekler, mikro ölçekli destekler, sektörel destekler gibi uygulamalar genellikle başarı hikayelerinde kendisine yer bulmuştur. Teşvik uygulamaları da hiç şüphesiz yatırımcıları heveslendirmektedir. Bu itibarla, ülke yatırımcısının önünün açılması açısından bürokrasinin de azaltılmasıyla birlikte daha verimli hale gelmiştir.

Unutmamak gerekir ki, kediyi yıkamak ne kadar faydalı bir iş olsa da sıkarken öldürmemek gerekir. Bunun için de piyasa koşullarına fazla müdahil olmadan mentor ve kontrolör olarak iş ve politikaların oluşturulması büyük önem arz etmektedir. Hem kedi beslemenin kalp sağlığı açısından faydalarını bilim adamları da ısrarla söylemektedir.



# FİYAT KAZANÇ ORANI (F/K)

F/K oranı, bir hisse senedinin güncel fiyatının şirketin kârına olan oranını gösterir. Hisse fiyatını; şirketin finansal performansı ile, yani satışlarından elde ettiği kârıyla karşılaştırmaya yardımcı olur.

Esasen F/K değeri, yatırımcıların ilgili şirketin 1 TL kârını satın almak için ödemeleri gereken miktarı gösterir.

- **Örnek olarak,** X Hisse senedinin F/K değeri 25 ve Y Hisse senedinin F/K değeri 7. Bu demektir ki, yatırımcılar X Hisse senedinin 1 Türk lirası kârını satın almak için 25 Türk lirası ödemeye razı larken, Y hisse senedinin 1 Türk lirası kârı için sadece 7 Türk lirası ödemeye razıdır.

Bu kıyaslamayı aynı sektördeki benzer şirketler veya farklı sektör şirketleri arasında da kullanabiliriz. Böylece incelenen hisse; değerinin altında mı yoksa hak ettiğinden fazla mı değerlendirilmiş, anlayabiliriz.

Şirket ile ilgili beklentilere bağlı olarak istisnai durumlar olmakla beraber uygulamada yüksek F/K oranı, hisselerin hak ettiğinden daha pahalı olduğu; düşük F/K oranı ise hak ettiğinden daha ucuz olduğu algısını oluşturur. Bu yüzden düşük F/K oranına sahip hisseler “fırsat/değer hisseleri” adı verilir.

## F/K Oranı Nasıl Hesaplanır?

$$F/K = \frac{\text{Hisse Fiyatı}}{\text{EPS}} = \frac{\text{Piyasa Değeri}}{\text{Net Kâr}}$$





**Piyasa Değeri (Market Cap):** Yatırımcıların şirkete biçtiği toplam değer.

**Net Kâr:** Şirketin gerçekte bir yıl içinde elde ettiği kazanç.

**EPS:** Hisse başına düşen net kâr

Fiyat-kazanç oranını hesaplamak için sadece şu iki bilgiye ihtiyacımız var. Şirketin son 4 çeyrekte elde ettiği hisse başına kâr (EPS) ve şirket hisselerinin güncel fiyatı. F/K oranını bulmak için basit bir bölme işlemi yapmak yeterli: Hisse Fiyatı / EPS = F/K oranı.

- **Örnek olarak,** bir şirketin hisse senedi 50 Türk lirası değer ile işlem görüyorsa ve şirket yıllık kazançta hisse başına 2 TL üretiyorsa, F/K oranı 25 (50/2) olacaktır. Diğer taraftan hissenin fiyatı her an değişebildiği için F/K oranı da hem hisse fiyatıyla hem de çeyreklik kâr ile değişebilir. Bu yüzden F/K oranı sabit bir değer olarak kabul edilemez.

Borsa denince beklentiler ve gelecek tahminleri devreye girer. Bu gerekçeyle formül ileriye dönük hesaplamalar için de kullanılabilir. Yani önümüzdeki 4 çeyrekte elde edilmesi beklenen kâr denkleme katarak gelecekteki F/K oranı hakkında da fikir sahibi olabiliriz.

Net kâr elde edemeyen (Kazanç üretemeyen) ve/veya zarar açıklayan şirketlerde paydaya yazılacak bir şey olmadığı için F/K oranı bulunamaz veya bazı hisselerde negatif F/K oranı karşımıza çıkar. Bu, şirketin hisse başına zarar açıkladığı anlamına gelir. Ancak buna rağmen hisseleri

yükseliyorsa, o şirketin gelecekteki kazançlarına dair yatırımcı beklentilerinin yüksek olduğuna da işaret edebilir. Borsada işlem gören hisse senetlerinde teknoloji ve yazılım gibi büyüme odaklı sektörlerde F/K oranı genelde yüksektir. Bankacılık, telekomünikasyon gibi oturmuş sektörlerde daha düşüktür.

## F/K Oranı Nasıl Okunmalı?

F/K oranı sayesinde bir şirketin hisse fiyatıyla hisse başına düşen kârını karşılaştırarak şirketin elde ettiği kârına oranla fiyatının olması gerekenden fazla değerlendirilip değerlendirmediğini ölçebiliriz. F/K oranı, hisse fiyatının ucuz mu yoksa pahalı mı olduğunu anlamaya yardımcı eder.

Bu minvalde yüksek bir F/K değeri, piyasada hissenin pahalı olduğu algısını oluştururken düşük F/K değeri de ucuz olduğu algısını oluşturur.

Şirketin F/K değerinin yüksek olması 2 anlama gelebilir:

- Şirketin ileriye dönük beklentisi yüksektir. Yatırımcılar daha yüksek kâr beklendikleri için güncel kâr oranına oranla daha yüksek bir hisse fiyatı ödemeye razı oluyorlardır.
- Şirket hissesi ettiği kâra oranla pahalıdır. Hissenin kârı düşük olsa da piyasadaki yatırımcı algısı pozitifdir.
- Bu oran hisse seçiminde aktif olarak kullanılmakla beraber, F/K oranı her zaman hissenin gerçek değerini göstermez. Kimi zaman şirketlerin kısa dönemli kârlarında oluşan dalgalanmalar bu değeri yükseltip düşürebilir.
- Örnek olarak yılda 1-2 milyon TL aralığında kâr eden

bir şirket düşünelim. Bu şirketin F/K değeri de 20 olsun. Eğer bu şirket güncel yıl içinde kârlarında kısa dönemli bir artış görür ve 1-2 milyon yerine 5 milyon TL kâr ederse F/K oranı bu son kâr artışından dolayı düşecektir.

Dolayısıyla bu incelemelerde mutlaka şirketin gelecekte bu kârı sürdürme becerisinin olup/olmadığı değerlendirilmelidir. Elde edilen kârın faaliyet dışı kalemlerden mi kaynaklandığı, proje bazlı tek seferlik bir anlaşma mı olduğu, elde edilen gelirin sürdürülebilir olup-olmadığı mutlaka değerlendirmede göz önünde bulundurulmalıdır. Aksi durumda kâr artışı, şirketi hak ettiği değerlemeden daha yükseğe çıkararak yatırımcıları yanıltacaktır.

## F/K Değerlerine Göre Şirketleri Karşılaştırmak

Fiyat-kazanç oranı, genelde iki veya daha fazla şirketi karşılaştırmak için kullanılır. Bu, bir şirketin hisse fiyatının tek başına şirketin genel değeri hakkında hiçbir şey söylemediği göz önüne alındığında oldukça faydalı olabilir.

- Örnek vermek gerekirse; X şirketi hisse başına 5 TL kazanç bildirsin ve F/K oranı da 4 olsun. Y şirketi ise 12 TL kazanca karşılık F/K oranı 6 olsun. Bu senaryoda, X şirketinin hisseleri Y şirketinin hisselerine oranla yatırımcıların gözünde görece "daha ucuz" gözükebilir.

Burada dikkat etmemiz gereken nokta ise, her sektör ve her sektördeki iş alanı için farklı bir F/K ortalaması olduğudur. Dolayısıyla bu değerlerin sektör veya iş alanı ortalamasına göre değerlendirilmesi gerekir. Kıyaslama ve/veya tercih yapılırken mutlaka F/K oranı aynı sektörde faaliyet gösteren şirketler ile kıyaslanarak tespit yapılmalıdır.

5 F/K değeri bir sektördeki şirket için yüksek iken bir diğer sektördeki şirket için ortalama bir değer olabilir. Yine aynı şekilde, 5 F/K değeri bir sektörün içerisindeki iki ayrı iş alanı için de farklı anlamlara gelebilir.

Bazı durumlarda bazı hisselerde negatif F/K değeri de karşımıza çıkabilir. Bu da ilgili şirketin hisse başına zarar açıkladığı anlamına gelmektedir.

Negatif F/K değerine rağmen bir şirketin hisselerinin yükseliyor olması, o şirketin gelecekteki beklentisinin yüksek olduğu anlamına da gelebilir, olması gereken değer üzerinde fiyatlandığı anlamına da gelebilir.

Şirketin yeni iş ilişkileri ve yeni anlaşmaları doğrultusunda kazançların artması bekleniyorsa yatırımcılar bunun sonucunda şirketin F/K değerinin artmasını bekleyebilir. Daha yüksek kazanç ve artan F/K, daha yüksek bir hisse senedi fiyatına sebep olabilir.

**F/K oranı;** hisse senedinin ne kadar ucuz ya da pahalı olduğunu ölçmek dışında temettü gibi sabit veya değişken getirilerin, kendilerine yapılan yatırım miktarını kaç sene içerisinde yatırımcısına tamamen geri ödeyeceğini de gösterir.

- Örnek olarak, yıllık %4 sabit temettü ödemesine sahip bir hisse senedinin (hisse fiyatındaki değişim hariç) temettü ödemesinin F/K oranı 25'tir.
- Her sene yapacağı %4'lük bir ödeme ile 25 sene içerisinde yatırımcısı, sadece bu temettü ödemeleri ile yatırdığı paranın tamamını geri almış olur. (Eğer bileşik temettü metodu uygulanırsa, yani kazanılan temettü ile tekrardan hisse senedine yatırım yapılırsa, temettünün F/K oranı azalacaktır.)

## F/K Oranının Çok Bilinmeyen Kullanımı

F/K oranı sadece hisse senetlerinin ne kadar ucuz veya pahalı olduklarını ölçmek için kullanılmaz. Aynı zamanda temettü gibi sabit veya değişken getirilerin, kendilerine yapılan yatırım miktarını kaç sene içerisinde yatırımcısına tamamen geri ödeyeceğini de gösterir.

- Örnek olarak, yıllık %5 sabit temettü ödemesine sahip bir hisse senedinin (hisse fiyatındaki değişim hariç) temettü ödemesinin F/K oranı 20'dir.
- Çünkü her sene yapacağı %5'lik bir ödeme ile 20 sene içerisinde yatırımcısı, sadece bu temettü ödemeleri ile yatırdığı paranın tamamını geri almış olur. (Eğer bileşik temettü metodu uygulanırsa, yani kazanılan temettü ile tekrardan hisse senedine yatırım yapılırsa, temettünün F/K oranı azalacaktır.)



# Küresel Bağlantıların Güvenilir Adresi!

The Reliable Hub of Global Connections!



**PEKTAS**  
KABLO

[www.pektaskablo.com](http://www.pektaskablo.com)

# STAGFLASYON

**Stagflasyon**, ekonomik durgunluk ile yüksek enflasyonun aynı anda yaşandığı nadir ve karmaşık bir ekonomik durumdur. Bu terim, 1960'larda İngiltere'de ortaya çıkmış ve özellikle 1970'lerdeki petrol krizleriyle birlikte dünya ekonomisinde önemli bir yer edinmiştir. Stagflasyon dönemlerinde ekonomik büyüme yavaşlar veya durur, işsizlik artar ve fiyatlar yükselmeye devam eder.

## Stagflasyonun ortaya çıkmasında birkaç ana etken rol oynar:

**1.Arz Şokları:** Özellikle enerji fiyatlarındaki ani artışlar, üretim maliyetlerini yükselterek hem enflasyonu tetikler hem de ekonomik büyümeyi yavaşlatır. 1970'lerdeki petrol krizi, bu duruma klasik bir örnektir.

**2.Yanlı Para Politikaları:** Merkez bankalarının enflasyonla mücadele için faiz oranlarını artırması, talebi azaltarak ekonomik durgunluğa yol açabilir. Ancak bu politika enflasyonu kontrol altına almakta yetersiz kalabilir.

**3.Yapısal Sorunlar:** İş gücü piyasasındaki katılıklar, düşük verimlilik ve yatırım eksiklikleri gibi yapısal problemler, ekonominin esnekliğini azaltarak stagflasyona zemin hazırlayabilir.

## Stagflasyonun hem üreticiler hem de tüketiciler üzerinde olumsuz etkileri vardır:

**•Üreticiler:** Artan maliyetler ve düşen talep, kar marjlarını daraltır. Bu durum, işten çıkarmalara ve yatırımların azalmasına neden olabilir.

**•Tüketiciler:** Yüksek enflasyon, alım gücünü düşürür. Aynı zamanda işsizlik oranlarının artması, gelir seviyelerini olumsuz etkiler ve yaşam standartlarını düşürür.

Stagflasyonla mücadele hem enflasyonu kontrol altına almayı hem de ekonomik büyümeyi teşvik etmeyi gerektirir.

### Bu amaçla:

**•Para Politikaları:** Merkez bankaları, enflasyonu düşürmek için faiz oranlarını dikkatli bir şekilde ayarlamalıdır.

**•Maliye Politikaları:** Hükümetler, verimliliği artıracak kamu yatırımları yaparak ekonomik büyümeyi destekleyebilir.

**•Yapısal Reformlar:** İş gücü piyasasında esnekliği artırmak, eğitim sistemini iyileştirmek ve yenilikçiliği teşvik etmek, uzun vadeli çözümler arasında yer alır.

## Türkiye Ekonomisi Stagflasyon Riski Değerlendirmesi

Türkiye ekonomisi, yukarıda belirtilen göstergeler ışığında stagflasyon riski taşıyan bir tablo çizmektedir:

**•Yüksek Enflasyon:** Enflasyon oranları, hedeflenen seviyelerin oldukça üzerindedir ve fiyat istikrarı sağlanamamıştır.

**•İşsizlik:** Resmi işsizlik oranlarında düşüş gözlemlense de, geniş tanımlı işsizlik oranlarının yüksekliği, işgücü piyasasında ciddi sorunların varlığını göstermektedir.

**•Sanayi Üretimi:** Sanayi üretimindeki artış, bazı sektörlerdeki daralma eğilimleri nedeniyle sürdürülebilirlik açısından soru işaretleri barındırmaktadır.

Bu göstergeler, Türkiye ekonomisinin stagflasyon benzeri bir duruma doğru evrildiğine işaret etmektedir. Ancak, bu durumun tam anlamıyla stagflasyon olarak nitelendirilebilmesi için ekonomik büyüme verilerinin de negatif ya da durağan bir seyir izlemesi gerekmektedir. Bu nedenle, önümüzdeki dönemde açıklanacak olan ekonomik büyüme verileri, stagflasyon riskinin daha net bir şekilde değerlendirilmesine olanak sağlayacaktır.

Stagflasyon, Türkiye ekonomisinin tarihinde açıkça adlandırılmasa da bazı dönemlerde benzer etkiler gözlenmiştir.



### 1970'li Yıllar - Petrol Krizlerinin Gölgesinde

1973 ve 1979'daki petrol şokları dünya ekonomisinde enflasyonist baskıları artırdı. Türkiye bu gelişmelere yüksek dışa bağımlılık nedeniyle kırılgan yakalandı. Kurlardaki baskı, döviz sıkıntısı, kamu açıkları ve ithalata bağımlılık, Türkiye'de hem enflasyonun hem de büyüme sorunlarının aynı anda yaşanmasına yol açtı.

Sonuç olarak ekonomik büyüme düşerken, enflasyon 1979 sonunda %100'lere yaklaştı. Bu dönem stagflasyonun tarihsel prototipi olarak değerlendirilebilir.



### 1994 Krizi - Makroekonomik Dengesizliklerin Patlaması

Yüksek kamu açıkları, sürdürülemez borçlanma ve kur çıpası politikası sonucu spekülasyon atakları yaşandı. TL'de %160'a yakın bir devalüasyon oldu. Enflasyon aynı yıl %120'ye yükseldi. Büyüme oranı -%6'ya geriledi. Bu dönem, yüksek enflasyon ve daralma ile stagflasyonist bir tabloya çok yakındır.

### 2001 Krizi - Finansal Sistemin Çöküşü ve Yapısal Reformlar

Bankacılık sektöründeki kırılganlık ve siyasi istikrarsızlık, ani bir sermaye çıkışı ile büyük bir finansal krize yol açtı. Büyüme %5,7'ye geriledi, işsizlik arttı. Enflasyon %70'in üzerine çıktı. Dış destekle IMF programı devreye girdi. Kriz sonrası yapılan yapısal reformlar, Türkiye'yi kısa sürede büyüme ve enflasyon kontrolü yönünde toparladı.

### 2020–2023 Pandemi Dönemi ve Sonrası

Küresel arz zinciri sorunları, enerji maliyetleri ve para politikalarındaki gevşeme tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de maliyet enflasyonunu tetikledi. Faiz indirimleriyle birlikte döviz kuru baskılandı, TL hızla değer kaybetti. Enflasyon 2022 sonunda resmi olarak %64,27 seviyesine ulaştı. Aynı dönemde büyüme devam etti ancak verimsiz ve kredi destekli yapısıyla sürdürülebilirlik tartışmalı hale geldi.

Bu dönem klasik stagflasyondan farklı olarak "yüksek enflasyon + suni büyüme" dinamiğiyle tanımlanabilir. Ancak riskler, 2024 ve 2025 yıllarında yavaşlayan büyüme ile daha belirgin hale geldi.

Stagflasyonla etkin bir mücadele için Türkiye'nin son yıllarda kaybettiği ve kaybetmeye devam ettiği üretim kapasitesini süratle geri kazanması gerekmektedir. Mevcut ekonomi yönetimi, yatırımcı çekebilmek adına faizleri yüksek seviyelerde tutmaya devam etmektedir.

Bu doğrultuda Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek'in uluslararası alandaki yoğun temasları kamuoyunun da yakından takip ettiği bir süreçtir.

Ancak, ülkeye gelen bu yabancı sermayenin büyük kısmı carry trade odaklıdır; yani yüksek faizden kısa vadeli getiri arayan spekülasyon fonlarından oluşmaktadır. Bu fonlar, faizlerin düşürülmesi hâlinde Türkiye'de kalıcı olamayacak ve ani çıkışlar yeni bir kur atağına yol açabilecektir. Uzun süredir baskı altında tutulan döviz kurları, bu tür bir atak karşısında kontrolden çıkma riskiyle karşı karşıyadır.

Bu nedenle, kısa vadeli spekülasyon fonlar yerine yerleşik ve uzun vadeli yatırımların teşvik edilmesi elzemdir. Türkiye, doğrudan üretime ve istihdama katkı sağlayacak küresel yatırımcıları çekmeye odaklanmalı; bu kapsamdaki yatırımlar için güçlü ve sürdürülebilir teşvik mekanizmaları geliştirilmelidir.

Diğer yandan, mali disiplinin tesisi adına kamu harcamaları detaylı şekilde gözden geçirilmeli; etkin olmayan kalemler kısıtlanmalı, kaynaklar verimlilik esasına göre yeniden tahsis edilmelidir. Özellikle kamu kaynaklarının daha şeffaf, hesap verebilir ve sonuç odaklı yönetilmesi, piyasa güveninin artırılmasında kritik rol oynayacaktır.

Yaşanan yüksek enflasyon ve fiyat istikrarsızlığı, hane halkının Türk lirasına olan güvenini ciddi şekilde zedelemiştir. Bu durum, tasarrufların döviz ve altına yönelmesine ve hatta yastık altına çekilmesine neden olmaktadır. Bu eğilimi tersine çevirebilmek için ekonomik güveni artırıcı yapısal politikalar uygulanmalı; halkın TL'ye olan güveni yeniden tesis edilmelidir.

Bugün karşı karşıya olduğumuz tablo, geçmiş kriz dönemlerinden farklı olarak hem kronikleşen enflasyon hem de iş gücü piyasasında kalıcı atıl kapasite yaratması bakımından dikkat çekicidir. 1970'lerdeki dışa bağımlı yapı, 1994'teki güven erozyonu ve 2001'deki yapısal bozulmaların izleri, eş zamanlı şekilde bugünkü yapının içine sinmiş görünmektedir.

Türkiye, bu süreçte ya 2001 sonrası dönemde olduğu gibi reformlarla büyüme-enflasyon dengesini yeniden kuracak ya da 1970'li yıllardaki gibi kısır bir döngüye sürüklenme riskiyle karşı karşıya kalacaktır.

## ALVES KABLO (ALVES) YENİ ANLAŞMAYI DUYURDU



Alves Kablo Sanayi ve Ticaret A.Ş. (ALVES) tarafından 20 Ocak 2026 tarihinde Kamuyu Aydınlatma Platformu'na (KAP) yapılan bildirimde sözleşme imzalanması hakkında açıklama yapıldı.

Açıklamada Firmanın yurt içinde yerleşik zayıf akım kablo üretimi yapan bir firma ile 1.500 ton Rigid bakır iletken, ince ve süper ince bakır iletken satış sözleşmesi imzaladığı belirtildi. Söz konusu anlaşma firmanın 2026 yılında ihtiyaç duyacağı tüm bakır iletken temini kapsamında olup bakır baz Lme değeri: 13.040 \$'dır. Söz konusu fiyat temin tarihlerindeki güncel Londra Metal Borsası bakır fiyatına göre belirlenecek olup bu kapsamda sözleşme tutarı artış ya da azalış gösterecek. Sözleşme tutarı 895.039.950 TL + KDV oldu. (Güncel Kur:43,27 TL 20.685.000 \$ + KDV)

## EKOS ELEKTRİK (EKOS) YENİ SÖZLEŞMEYE İMZA ATTI

Ekos Teknoloji ve Elektrik A.Ş. (EKOS) tarafından 2 Şubat 2026 tarihinde Kamuyu Aydınlatma Platformu'na (KAP) yapılan bildirimde İstanbul Anadolu Yakası Elektrik Dağıtım A.Ş., Gazlı Hücre & Köşk Standart Alım İhalesi ile ilgili Güncelleme açıklaması yapıldı.

Şirketin, İstanbul Anadolu Yakası Elektrik Dağıtım A.Ş. (AYEDAŞ) tarafından düzenlenen TD25001576 numaralı Gazlı Hücre & Köşk Standart Alım İhalesi'ne katıldığı ve bu ihalede en avantajlı teklifi vererek birinci sırada yer aldığı, 06.01.2026 tarihinde kamuya duyurulmuştu.

Bu kapsamda, toplam bedeli 102.813.760,00 TL olan ihaleye ilişkin sözleşme 02.02.2026 tarihinde (bugün) imzalandı.



## TURKCELL (TCELL) BİLANÇO TARİHİ AÇIKLANDI

Turkcell İletişim Hizmetleri A.Ş. (TCELL) tarafından 4 Şubat 2026 tarihinde Kamuyu Aydınlatma Platformu'na (KAP) yapılan bildirimde 4. Çeyrek 2025 Finansal Sonuç Açıklaması Takvimi hakkında açıklama yapıldı.

Açıklamada Şirketin 1 Ocak 2025 – 31 Aralık 2025 dönemine ilişkin finansal sonuçlarının 5 Mart 2026 tarihinde Borsa İstanbul seans kapanışı sonrasında kamuya açıklanmasının planlandığı belirtildi.



## TERA YATIRIM'IN GENEL MÜDÜRÜ DEĞİŞTİ



Şirket Yönetim Kurulu'nun 02.02.2026 tarihinde almış olduğu karar doğrultusunda; şirketin Yönetim Kurulu Üyesi ve İcra Kurulu Başkanı (CEO) Emir Münir SARPYENER'in, mevcut görevlerine ilaveten Tera Yatırım Menkul Değerler A.Ş. Genel Müdürü olarak atanmasına ve söz konusu atamaya ilişkin olarak, Sermaye Piyasası Kurulu'nun III-39.1 sayılı Yatırım Kuruluşlarının Kuruluş ve Faaliyet Esasları Hakkındaki Tebliği'nin 14'üncü maddesi hükümleri kapsamında Sermaye Piyasası Kurulu'na gerekli bildirim yapılmasına karar verildiği belirtildi.

Emir Münir SARPYENER'in, ilgili yasal prosedürlerin tamamlanmasını müteakip görevine başlayacağı, halen Genel Müdür olarak görev yapmakta olan Mansur ÇELEPKOLU, grup bünyesinde yönetici olarak görevine devam edeceği ifade edildi.

## BORUSAN (BRSAN) BİLANÇO TARİHİNİ DUYURDU

Açıklamada, Şirketin 01.01.2025 – 31.12.2025 hesap dönemine ilişkin finansal tablolarının 26 Şubat 2026 tarihinde kamuya açıklanması planlandığı belirtildi.

Kurumsal politikalar doğrultusunda, finansal tabloların açıklanmasından önceki iki haftalık süreçte 'sessiz dönem' uygulanacak. Bu dönemde, kamuya duyurulmuş bilgiler haricinde, Şirketin finansal durumu hakkında herhangi bir bilgi verilmeyecek. Bu çerçevede, analistlerin, yatırımcıların ve diğer sermaye piyasası katılımcılarının finansal duruma ilişkin toplantı talepleri karşılanmayacak ve bu konudaki sorularına yanıt verilmeyecek.



## BORSA İSTANBUL'DAN BEST BRANDS GRUP ENERJİ (BESTE) HALKA ARZI HAKKINDA AÇIKLAMA



Açıklamada, Best Brands Grup Enerji Yatırım A.Ş.'nin (Şirket) halka arz edilecek 54.578.570 TL nominal değerli paylarının Borsa Birincil Piyasa'da Sabit Fiyatla Talep Toplama ve Satış Yöntemi ile beher pay için 14,70 TL fiyattan 05-06/02/2026 tarihlerinde Global Yatırım Menkul Değerler A.Ş. aracılığıyla, BESTE.HE (ikincil piyasada işlem kodu BESTE.E olacaktır) işlem sırasında satışa sunulacağı belirtildi.

"BESTE.HE'ye iletilecek emirlerde yalnızca [İptale Kadar Geçerli (İKG)] emir geçerlilik süresi kullanılmalıdır. İlgili sırada maksimum emir değeri 802.304.979 TL olacaktır. Halka arza ilişkin emirlerin Borsamıza iletilmesine aracılık eden üyelerin, emirleri Borsamız birincil piyasasına iletirken kendi risk tanımlamaları çerçevesinde birden fazla emre bölerek iletmeleri halinde fiyat – zaman önceliğini haiz ilk emir dışındaki diğer emirler mükerrer olarak girilmiş olacağından dağıtımına konu edilmemektedir. Şirket payları, birincil piyasa işlemlerinin tamamlanmasını takiben, Borsamızca yapılacak değerlendirilmenin ardından ikincil piyasada işlem görebilecektir. Şirketin paylarının halka arzına ilişkin izahname Kamuyu Aydınlatma Platformu'nun <https://www.kap.org.tr/tr/sirketler/DK> internet adresinde yayınlanmaktadır."

## ZGYO'DAN DAVA SÜRECİNE İLİŞKİN AÇIKLAMA

Buna göre şirket portföyünde yer alan Ankara ili, Çankaya ilçesi, Karakusunlar Mahallesi, 29097 ada, 1 parsel üzerinde bulunan ve mülkiyet hakkını kısıtlayan taşkın yapıya ilişkin olarak yürütülen hukuki süreçte önemli bir aşamaya gelindiği, söz konusu taşkın durumunun giderilmesi gerektiği hususu kesinleşmiş mahkeme kararı ile hüküm altına alındığı, bu karar doğrultusunda taşkın yapının yıkımına yönelik olarak ilgili belediye nezdinde idari sürecin başlatıldığı belirtildi. Konuya ilişkin gelişmeler mevzuat çerçevesinde yatırımcılarla paylaşılmaya devam edilecek.



## FITCH RATINGS, TÜRK TELEKOM (TTKOM) KREDİ DERECELENDİRME NOTUNU AÇIKLADI

Açıklamada Fitch Ratings'in, 23 Ocak 2026 tarihinde Türkiye'nin yabancı para cinsinden uzun vadeli kredi notu görünümünü "Durağan" dan "Pozitif"e yükselttiği, Bu gelişmeyi takiben Fitch Ratings'in Türk Telekom'un uzun vadeli yabancı para cinsinden kredi notunu (IDRs) "BB-" olarak sabit tutarken görünümünü "Durağan" dan "Pozitif"e yükselttiği belirtildi.



YAZI SEMİH KIR

# Finansal Fenomenler: Yeni Nesil Yatırımcıların Rol Modelleri Gerçekten Ne Kadar Bilgili?



**B**ir zamanlar yatırım dünyası, sadece profesyonel finans danışmanlarının, aracı kurumların ve uzman ekonomistlerin söz sahibi olduğu kapalı bir ekosistemdi. Bugün ise tablo çok daha farklı. Sosyal medyada binlerce takipçiye ulaşan “finansal fenomenler”, yatırım kararlarının yeni rehberleri haline geldi. Artık bir Twitter flood’u, bir YouTube videosu ya da TikTok’ta viral olan kısa bir yatırım ipucu, binlerce bireysel yatırımcının ilgisini çekebiliyor ve hatta bazen piyasa üzerinde kısa vadeli etkiler yaratabiliyor.

Bu dijital figürlerin yükselişi birçok açıdan dikkat çekici. Hem finansal okuryazarlığın yaygınlaşmasına katkı sağladıkları iddia ediliyor, hem de çoğu zaman herhangi bir lisansa ya da akademik arka plana sahip olmadan milyonlarca kişiye yatırım tavsiyesi veriyorlar. Bu noktada da kaçınılmaz bir soru doğuyor: Gerçekten ne kadar bilgililer? Ve daha da önemlisi: Ne kadar sorumlular?

## Sosyal Medyada Finansal Etki

Twitter, YouTube, Instagram ve son dönemde TikTok gibi platformlar, finansal içeriklerin ana üssü haline geldi. Borsa yorumları, hisse önerileri, kripto varlık analizleri ve kişisel yatırım tecrübeleri bu kanallardan geniş kitlelere ulaşıyor. İlginç olan, bu içeriklerin birçoğunun geleneksel finansal bilgi yapılarından bağımsız oluşu. Yani yatırım önerisi veren kişi bir SPK lisansı sahibi değil, çoğu zaman bir ekonomi ya da finans diploması da yok. Ancak takipçi kitlesi, bazen deneyimli bir portföy yöneticisinden daha geniş olabiliyor. Finansal fenomenler, özellikle genç yatırımcılar üzerinde büyük etki yaratıyor. Z kuşağı ve milenyum kuşağı, ekonomik verileri veya bilanço analizlerini okumaktansa, anlaşılır dille ve hızlı formatlarda sunulan bu içeriklere yöneliyor. Bu tercih, bilginin pratik sunumunu olumlu bir gelişme gibi gösterebilir; ancak içeriklerin doğruluğu ve güvenilirliği sorgulanmadığında, yatırım kararları ciddi riskler doğurabiliyor.

## Takipçi Sayısı = Bilgi Değildir

Bir finansal fenomenin on binlerce, hatta yüz binlerce takipçisinin olması, onun her söylediğinin doğru olduğunu garanti etmez.

Finansal piyasalar oldukça karmaşık yapılar içerir. Her yatırım aracı, belirli ekonomik göstergeler, şirket performansı, küresel riskler ve sektörel dinamikler temelinde değerlendirilmelidir. Ne yazık ki sosyal medyada bu detaylar çoğu zaman atlanır ve “şu hisse kesin patlar”, “bu coin üçe katlayacak” gibi spekülasyon ve yanıltıcı söylemler öne çıkar.

Bu noktada yatırımcıların kritik düşünme becerileri ve temel analiz bilgisi büyük önem taşır.

Aksi halde, bilgi yerine heyecan, analiz yerine yanıltıcı popülerite, rasyonalite yerine manipülasyon galip gelir.

## Regülasyon ve Etik Sorumluluk

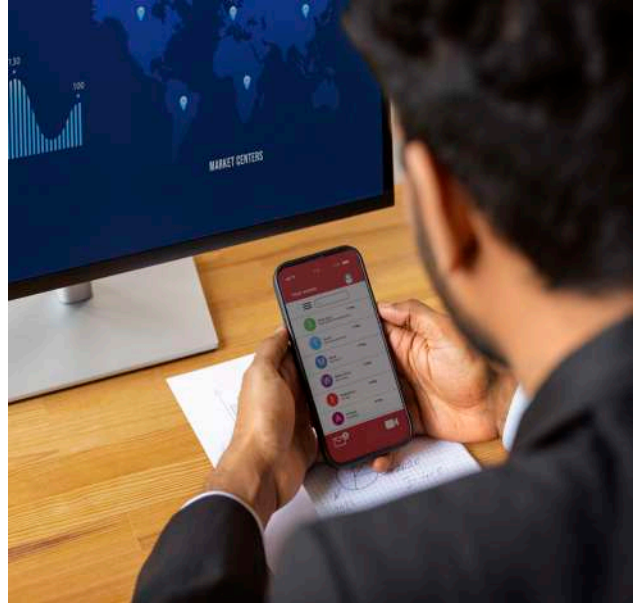
Türkiye’de Sermaye Piyasası Kurulu (SPK), özellikle son yıllarda bu tür sosyal medya içeriklerine dikkat çekmekte. SPK, yatırım danışmanlığı yetkisi olmadan yatırım tavsiyesi verilmesini yasaklamakta ve bu konuda çok sayıda fenomen hakkında inceleme başlatmıştır. Ancak dijital platformlardaki denetim süreçleri hâlâ yetersiz kalmaktadır. Bir içerik kaldırılmadan önce binlerce, hatta on binlerce yatırımcıyı etkilemiş olabilir.

Ayrıca içerik üreticilerin büyük kısmı kazanç modellerini açıklamamaktadır. Bazı fenomenlerin, belirli hisseleri ya da kripto varlıkları “pompalamak” karşılığında çeşitli kişi ya da kuruluşlardan ücret aldığı yönünde ciddi iddialar da zaman zaman gündeme gelmektedir. Bu tür durumlar sadece bireysel yatırımcıyı zarara uğratmakla kalmaz, aynı zamanda piyasa güvenilirliğine zarar verir.

## Yatırım Kültüründe Dönüşüm

Tüm olumsuzluklara rağmen finansal fenomenlerin yatırım kültürüne bazı katkıları olduğunu inkâr etmek haksızlık olur. Özellikle gençler arasında yatırım yapma bilincinin artmasında, borsa gibi araçların daha fazla konuşulmasında ve finansal özgürlük kavramının gündeme taşınmasında bu içeriklerin rolü büyüktür. Geleneksel finans çevrelerinin ulaşamadığı kesimlere, fenomenler bir şekilde ulaşmayı başarmıştır.

Ancak burada asıl eksik olan, içeriklerin yeterli bilgiyle donatılmaması ve denetimsiz ortamda sunulmasıdır. Finansal okuryazarlık ancak sağlam bilgiye, doğru yönlendirmeye ve etik sorumluluğa dayandığında gelişir. Bu noktada devlet kurumlarına, eğitim kuruluşlarına ve lisanslı yatırım uzmanlarına da büyük görevler düşmektedir.



## Ne Yapmalı?

Peki yatırımcılar ne yapmalı? Öncelikle, hiçbir sosyal medya içeriğini mutlak doğru kabul etmemelidirler. Finansal fenomenleri takip etmek yasaklanamaz; ama onların söylediklerini teyit etmek, başka kaynaklardan doğrulamak ve temel finans bilgisine sahip olmak elzemdir. Eğitim şarttır. Özellikle bilanço okuma, temel ve teknik analiz gibi araçlar öğrenilmeden yatırım yapmak, karanlıkta yürümeye benzer.

Ayrıca, yatırımcıların duygusal tepkilerden kaçınmaları gerekir. Korku, sosyal baskı gibi psikolojik etkiler, özellikle sosyal medya ortamında çok daha hızlı tetiklenebilir. Bir içeriğe duyulan hayranlık ya da güvensizlik, yatırım kararlarına yansımamalıdır.



*Sonuç olarak, finansal fenomenler dijital çağın yatırım dünyasına damgasını vurmuş durumda. Onları yok saymak mümkün değil; ancak gözümüzü kapatmak da bir seçenek değil. Doğru bilgiyle, şeffaf içeriklerle ve etik çerçevede bu fenomenler yatırımcılara gerçekten katkı sağlayabilir. Aksi takdirde, sadece popülerliğin peşinden koşan ama bilgiden yoksun bir yatırım kültürü oluşur ve bu da hem bireyleri hem de piyasaları yıpratır.*

# Yeni Dönem, Yeni Kurallar: Dijital Çağın Ekonomik Devrimi

PROF.DR. KORHAN GÖKMENOĞLU

Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, Finansal  
Bilimler Fakültesi Sermaye Piyasası Bölümü

Her şeyin hızla değiştiği bir dönemden geçiyoruz. Geçmişte kitaplarda ve filmlerde tasvir edilen büyük dönüşümün artık içindeyiz. Ekonomi ve finans, bu değişim rüzgarının en yoğun estiği alanlar arasında. Bu dalga, tarihte hep olduğu gibi kendi iyimserlerini ve kötümserlerini beraberinde getiriyor. Her iki tarafın da haklı olduğu yönler olmakla birlikte üzerinde uzlaşabilecekleri tek bir temel konu varsa o da bu sürece hazırlıklı olmamız gerektiği. Bunun için sürecin altında yatan dinamikleri anlamak ve bu dinamiklerin neden olacağı yeniden yapılanmanın yön ve boyutunu kavramak gerekiyor.

Tarihteki her kırılmanın altında yatan sebepler karmaşık ve çok katmanlıdır. Her analiz kaçınılmaz olarak bu etmenlerin sadece en önemli gördükleri üzerine yoğunlaşır. Yaşadığımız dönüşümün altında yatan temel nedenleri ortaya koyarken bilişim teknolojilerindeki ilerlemeleri öne çıkarmak hatalı olmayacaktır. Bu alandaki ilerlemeler, yalnızca birkaç on yıl içinde laboratuvarlardan çıkarak dalga dalga tüm dünyaya yayıldı ve gündelik hayattan iş yapış biçimlerine kadar her şeyi dönüştürmeye başladı. 1990'ların başında CERN'de çalışan bilim insanları araştırma dosyalarının daha kolay erişilebilir olmasını sağlamak amacıyla internetin temellerini attıklarında ilk hedefledikleri şey günlük yaşamlarını kolaylaştırmaktı. Muhtemelen, bu icadın kendi kampüsleri dışında da bir geleceği olduğunu düşünüyorlardı. Fakat, bu kadar sürede milyarlarca insanın yaşamını bu denli dönüştüreceğini hayal etmemişlerdi.

İnsanlık tarihinde yaşanan radikal değişimler giderek artan bir ivmeyle gerçekleşiyor. Bunlardan ilki sayılabilecek



tarım devrimi ile bu zincirin son halkalarından olan sanayi devrimini kıyaslırsak bu durum net olarak görülecektir. Bu gelişmeler hem insanların dünya algısını hem de dünya üzerindeki konumlarını değiştirdi. İçinde bulunduğu bilim devrimi de tam da böyle bir dönüm noktasını temsil ediyor ve daha öncekilerden çok daha hızla ilerliyor. Son yıllarda giderek daha çok işittiğimiz yapay zeka kavramı ise an itibarıyla sürecin zirvesini temsil ediyor.

## **Veri, Yapay Zekâ, Bulut Bilişim ve Blok Zincir: Yeni Finansal Sistemin Temel Taşları.**

Finansal ve ekonomik sistemi yeniden şekillendiren teknolojik gelişmeler arasında veri, yapay zeka, bulut bilişim ve blok zincir başı çekiyor. Bu gelişmeler, alternatif bir finansal sistemin temellerini atmakla kalmıyor, aynı zamanda mevcut iş modellerini de hızla geçersiz kılıyor. Bilginin değerine vurgu yapan atasözlerine ve tavsiyelere hepimiz aşinayız. Yakın zamana kadar bilgi kıstıtlı, bilgiye ulaşım ise zor ve maliyetliydi. Bugün geldiğimiz noktada bilgi her zamankinden daha değerli ancak dünden farklı olarak artık bilgi kitleliğiyle değil bilgiye boğulmuş halde yaşamayla baş etmeye çalışıyoruz. Elimizdeki veri hacmi o kadar hızla artıyor ki artık önemli olan verileri filtreleyebilmek ve analiz edebilmek.

## **Bilişim Devrimi, Sadece İş Yapış Biçimlerini Değil, Yaşamın Kendisini Dönüştürüyor.**



### **Bugün Mesele Bilgiye Erişmek Değil, Bilgiyi Yönetmek.**

Bir süredir akıllı telefonlar ve bilgisayarlar aracılığıyla hayatımızdaki her eylemin kaydedilerek işlendiğinden haberdarız. Fakat son yıllarda artık bunun da ötesine geçildi, insan bir veri üretim kaynağına dönüştü. “Nesnelerin İnterneti” ve “giyilebilir teknolojiler” gibi daha birçok kanaldan bu ağa giderek daha kuvvetle bağlanıyoruz. Otonom araçlar ve sensörler durmaksızın veri üretmeye devam ediyor. Facebook, Gmail gibi platformları kullanırken neden kimse bizden para talep etmiyor sorununun cevabı ortaya çıkan bazı skandallarla çoktan verildi. Ürettiğimiz bilgi miktarı o kadar fazla ki bunların pazarlanmasından elde edilen gelir bu hizmetleri finanse edebiliyor. Amazon gibi dev perakende firmaları topladıkları devasa veriyi daha hızlı ve efektif olarak analiz edebilmenin yollarını arıyor. Son iki yılda ürettiğimiz toplam veri miktarı tüm insanlık tarihinde üretilenden daha fazla.



Her ne kadar blok zincir genellikle Bitcoin ile anılsa da aslında bu teknoloji çok daha fazlasını ifade ediyor. Herkesin ulaşabildiği, tüm dünyadaki bilgisayar ağlarına yayılmış ve en azından şu anki teknoloji ile değiştirilmesi mümkün olmayan bir kayıt mekanizmasından bahsediyoruz. Etkileri pek çok alana nüfuz eden ve üzerine yazılabilen akıllı kontratlar ile iş yapma biçimimizi ve hatta kurumların yapısını temelden sarsacak yeni bir düzen.

Bu düzenin vaatlerinden biri insanlar arasındaki ilişkilerde ve sözleşmelerde aracı kurumları ortadan kaldırabilmek. Başta bankalar olmak üzere ne kadar çok konuda bu araçları kullandığımızı düşünürsek ne boyutta bir dönüşümle karşı karşıya olduğumuz daha rahat anlaşılabilir.



Günlük yaşamımıza fotoğraf veya dosya saklama gibi bazı küçük kolaylıklar sağlayarak giren “bulut” teknolojisinin de başta finans olmak üzere birçok alanda yeni iş modelleri ortaya çıkartmakta. Somutlaştırmak gerekirse, artık bir FinTech (finansal teknoloji) şirketi kurmanız için pahalı donanımlar satın almak, gerekli yazılımları edinmek, bir ofis kiralamak gibi birçok şey için finansman bulmak zorunda değilsiniz. Bulut bilişim küçük bir maliyetle sunuculara ulaşmanızı sağlıyor, yaşamamız olası siber güvenlik sorunlarını engelliyor ve verilerinizi depoluyor. Bu da iyi bir iş fikrine sahip girişimcilerin, sınırlı kaynaklarla büyük ölçekli projeleri hayata geçirebilmelerini sağlıyor.

Yapay zekanın önemi hakkında artık hepimizin bir fikri olsa da etkilerinin sınırları konusunda henüz sağlıklı tahminlerde bulunamıyoruz. Sadece finans alanında yaratacağı etkinin bile öngörülmesi zor. Çok büyük bir dalganın geldiğini görüyoruz fakat tam gücünü tahmin edemiyoruz. İşte kafamızın en karışık olduğu, en hararetli tartışmaların yapıldığı alan da burası. Yapay zeka konusunda en dehşet verici öngörü birçok işkolunda insana olan ihtiyacı ortadan kaldırarak kitlesel işsizliğe sebep olabileceği. Konunun uzmanlarının bu endişeye karşı ortaya koyduğu temel argüman; daha önce de benzer döngüler yaşandığı ancak beklenen sorunların ortaya çıkmadığı şeklinde. Örneğin sanayi devrimi sonrası birçok iş kolu tarihe karıştı ve bu başlarda ciddi toplumsal rahatsızlığa yol açtı. Ardından yaşanan gelişmeler ise gösterdi ki teknoloji yok ettiği işlerden daha fazlasını yaratıyor. Bu bizim için bir teselli olabilirdi, fakat şöyle küçük bir sorun var: Bu seferki dönüşüm önceliklere sanki pek benzemiyor.

Tarih boyunca olduğu gibi bugün de dünyayı dönüştüren teknolojik ilerlemeleri durdurmak ne mümkün ne de tercih edilebilir. Bu nedenle değişimin potansiyel etkilerini incelemek ve bizi bekleyen geleceğe hazırlanmak gerekiyor. Bu süreçte yaşanacak sıkıntılar sıklıkla dile getirilse de ümitli olmak için sebeplerimiz var. Bunları mikro ve makro ölçekte ele alabiliriz.

## ***Hindistan’ın Aadhaar Projesi, Dijital Çağda Kalkınmanın Nasıl Mümkün Olabileceğini Gösterdi.***

Çok sık duyduğumuz ve gençler arasında önce bir klişe sonra da espri malzemesi haline gelen “Ortadoğu’da kartlar yeniden dağıtılıyor” cümlesini bu konu bağlamında bir kez daha kullanabiliriz. Oluşmakta olan yeni sistem, mevcut dinamikleri temelden değiştirecek. Sanayi devriminden birkaç yüz yıl önce Avrupa dünyada pek de ağırlığı olmayan, sürekli iç savaşlar ve kısır tartışmalarla boğuşan bir bölgeydi. Buradaki küçük denebilecek bir ada devleti oldukça kısa sayılabilecek bir sürede küresel bir sömürge imparatorluğu kurabilecek güce eriştiyse bunu yeni dağıtılan kartları iyi değerlendirmesine borçlu. Sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçerken de yeni bir dağılım olması kaçınılmaz. Şu an durumundan memnun olmayan ülkeler ve toplumlar için oyuna katılma şansı doğuyor. Hatta geriden gelen ülkelerin belirli noktalarda daha avantajlı olduğunu bile iddia etmek mümkün.

Aadhaar projesi bu konuda ufuk açıcı bir örnek olabilir. Hindistan kişi başına düşen milli gelirin düşüklüğü ve kurumsal altyapısının son derece zayıf olmasından kaynaklı birçok sorun yaşıyordu. On milyonlarca insanın doğum kaydının dahi bulunmaması ve okuma yazması olmayan devasa bir kırsal nüfus, sağlıklı işleyen bir finansal sistemin kurulmasının önünde önemli bir engeldi. Bu büyüklükte bir nüfusu kayıt altına almak son derecede gelişmiş bir teşkilatlanma ve finansal kaynak gerektirmekteydi. İşte Hindistan tam da bu noktada yeni teknolojinin getirdiği olanaklardan faydalanarak gelişmiş ülkelerle arasındaki mesafeyi önemli ölçüde kapatmayı başardı. 2009 yılında başlayan proje tüm vatandaşlara bir kimlik numarası atamayı hedeflemekteydi. Güçlü bir doğum kayıt sistemi olmadığı için süreç, doğum belgeleri yerine biyometrik verilerle başlatıldı; bireylerin parmak izi ve iris taraması alınarak kimlikleri doğrulandı. 10 yıl içinde sisteme kayıtlı insan sayısı bir milyarı aştı. Ayrıca yapılan düzenlemelerle sisteme elektronik müşteri tanıma gibi hizmetler de eklenerek finansal gelişmenin altyapısı oluşturuldu ve Hindistan finansal kapsayıcılık alanında dünyada en hızlı yol kat eden ülkelerinden biri haline geldi. Dünyada benzer atılımları yapan pek çok örnek var.

Daha bireysel ölçekte baktığımızda da bizi ümitlendirecek gelişmeler yaşanıyor. Sanayi devrimi sonrasında bir burjuva sınıfının oluştuğu ve bunun yeni sistemin dinamik gücü olduğu ders kitaplarında anlatılır. Fakat daha az anlatılan, bir süre sonra dev ölçekli firmaların yavaş yavaş kapitalizmdeki dinamizmi azaltmasıdır. 20. yy.'ın ortalarında o coşkulu gelişim süreci yerini insanların büyük bir şirkette iş bulmak dışında pek de bir seçeneğinin olmadığı bir düzene bıraktı.

Fakat 1970 ve 80'lerde yeni hikayeler yazılmaya başlandı. Hemen hemen hiç sermayeleri olmayan vizyoner gençlerin garajlarında kurdukları şirketlerin hikayeleri. Durgunluk yerini hareketliliğe bırakıyor ve bir kez daha hayalleri olan insanlar için fırsat kapıları açılıyordu.

İyi bir fikriniz ve bunu hayata geçirme azminiz varsa siz de en yukarıyı hedefleyebilirsiniz. Bu süreçte kurulan şirketler bilişim devriminin öncüleri oldular. Son yıllarda ortaya çıkan gelişmeler de benzer şekilde yeni bir dinamizm çağının tohumlarını taşıyor. Artık fon bulmanın "kitle fonlaması" da dahil olmak üzere birçok yolu var. Üniversiteden yeni mezun olduğunuz ve bir kredi geçmişiniz olmadığı için kredi talebinizi geri çevirecek bankalara mecbur değilsiniz. Başlangıç maliyetlerine katlanmadan fikirlerinizi hayata geçirebileceğiniz iş modelleri kurmak mümkün. Finans alanında tarihte hiç olmadığı kadar yeni fikir ortada dolaşüyor ve bunların önemli bir bölümü genç girişimcilerin ürünü. Dev finansal kurumlar bu gençlerle rekabet edemediklerinde yeni kurulan bu "FinTech"ler ile iş birliğine gidiyor ya da onları yüksek bedellerle satın alarak bünyelerine katıyor. Geçmişte bir finansal kurumu belirli bir ölçüğe getirmek için on yıllar harcanırken bugün bir finansal girişimin bir sene içerisinde bir milyon kullanıcıya ulaşması artık sıradan bir gelişme olarak görülüyor. Ethereum'u henüz 20 yaşına gelmeden kuran Vitalik Buterin gibi gençlerin başarıları medyada büyük yankı uyandırırken, dünyanın dört bir yanında sessiz sedasız ilerleyen binlerce girişimcinin katkılarını da göz ardı etmemek gerek. Yeni dünyada keşfedilecek birçok şey var ve bu keşifte paranın rolü azalırken bilginin ve uygulama kapasitenin rolü artıyor.

Bu çizilen tablodan yeni dünyanın idealize edilmiş bir ütopya çağını müjdelediği anlaşılmalıdır. Aksine en az fırsatlar kadar riskler, başarı hikayeleri kadar çöküş anlatıları ve kazananlar kadar kaybedenler de olacak. Fakat gerek bireyler gerekse ülkeler için arka sıralarda sürdürülen bir koşunun hızla en önelerine geçmek mümkün. Değişim kaçınılmaz; onu şekillendirme ve geleceğe yön verme gücü ise, bilgiye açık, uyum sağlayabilen ve cesaretle hareket edenlerin ellerinde olacaktır.

## ***Teknoloji Sadece İşleri Değil, Aracı Kurumları da Ortaadan Kaldırıyor***





NESLİHAN BAL

gezi\_notlarim

# DATÇA'NIN GÖZBEBEĞİ PALAMUTBÜKÜ'NDE 4 GÜNLÜK RÜYA



*Çam kokularının denizle kucaklaştığı, zamanın ağır aksak aktığı bir kıyı kasabası hayal edin. Güne çıplak ayakla basılan bir sahilde başlıyor; Ege'nin en berrak sularında gün boyu dinleniyor, akşamları tarih ve lezzetle baş başa kalıyorsunuz. Datça'nın kalbinde saklı bir cevher: Palamutbükü.*

## Gün 1:

**08:00:** Sabahın ilk ışıklarında, sahilde çıplak ayakla yürüyüş. Yuvarlak, tuzla parlayan taşların serinliği teninize dokunurken, Ege'nin yalın doğasıyla bedeniniz bir olur.

**09:00:** Liman Restoran veya Mavi Beyaz Otel'de keyifli bir kahvaltı. Datça balı, taze köy peyniri, zeytinyağına batırılmış zeytinler ve kekikli domateslerle bezeli zengin bir Ege sofrasına buyurun.

**10:30:** Palamutbükü'nün turkuaz sularında serinleme ve deniz keyfi zamanı. Suyun berraklığı büyölesin.

**13:00** Badem Otel'de öğle molası. Çıtır kalamar, nefis kabak çiçeği dolması ve buz gibi limonata ile enerji depolayın.

**15:00:** Denizin tatlı hışırtısı eşliğinde sayfalar arasında kaybolun. Plajın her yerinde şezlonglar mevcut.

**18:00:** Sahilde günbatımı yürüyüşü. Gökyüzünün renk cümbüşünü izleyin.

**20:00:** Bük Balık'ta akşam ziyafeti. Levrek buğulamanın lezzeti, Ege otlarının aroması ve bir kadeh Datça şarabıyla tamamlanan bir gün.

**22:00:** Şehir ışıklarından uzakta, gökyüzünün ihtişamına dalın. Bu arada otel önerim ise Merhaba Suits. Merhaba Suites, sıcak atmosferi ve detaylara gösterdiği özenle konforlu bir konaklama sunuyor.





## Gün 2:

**08:00:** Umutlu mamullerinin lezzetleri tekne turu öncesi seçeneğiniz olabilir.

**09:30 - 17:00:** Tekne Turu macerası başlıyor! Palamutbükü İskelesi'nden kalkarak, Ege'nin en güzel koylarını keşfe çıkın (Hava durumuna göre rota değişebilir):

**Akvaryum Koyu:** Adını hak eden cam gibi deniz. Maske ve şnorkelle renkli dünyayı keşfedin.

**Domuz İni Koyu:** Sessizliğin ve kuytulüğün tadını çıkarın.

**Balık Aşırın Koyu:** Doğal geçidin eşsiz manzarası karşısında hayran kalın.

**Knidos Antik Kenti:** Tekneden veya karadan çıkıp tarihte yolculuk. Antik tiyatrodan geçmişin sesini dinleyin, Afrodit Tapınağı'nda zamanın durduğunu hissedin ve tarihi limanı gezin.

- Kaptanla görüşerek rotaya dahil edilebilecek diğer duraklar: İnceburun, Deveboynu, Akçabük

**17:30 - 19:30:** Knidos'ta Gün Batımı. Güneşin antik limanın taşları arasına batışının büyüleyici manzarası. Rüzgâr eşliğinde bu unutulmaz anın tadını çıkarın.

**20:30 - 22:00:** Dönüş sonrası sade bir akşam: Betçe Burger'in hamburgerini deneyimleyin. Tatlı olmazsa olmaz: Tekin Usta'dan Bademli Dondurma deneyimleyin.



## Gün 3:

**08:00:** Payam restoranda kahvaltı.

**09:00:** Yola çıkış: Eski Datça gezisi (Araçla yaklaşık 30-40 dk).

- Şair Can Yücel Sokağı'nda dolaşın.
- Begonvillerle süslü taş evlerin fotojenik sokakların da kaybolun.
- El yapımı sabun ve seramik dükkanlarından hatıralar seçin.
- Taş duvarlar ve begonviller eşliğinde kahve molası: Old Datça House'un huzurlu atmosferi.

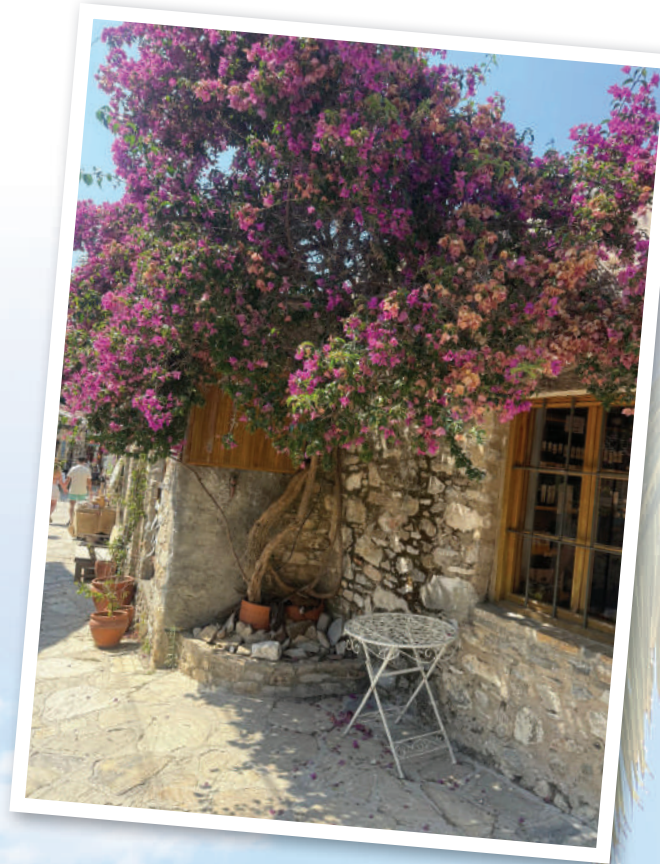
**12:00 - 14:30:** Ovabükü ve Hayıtbükü'nün huzur dolu koyları. Denize girip serinledikten sonra öğle yemeği için Yakamengen'e uğrayın. Ege zeytinyağlıları, otlu gözleme ve buz gibi karadut suyu eşliğinde öğlenin keyfini çıkarın.

- Vaktiniz olursa gidebileceğiniz diğer koylar: Kızılbük, Kurubük, Gerence Koyu.

**17:00:** Palamutbükü'ne dönüş

**19:30 - 21:30:** Müdavim Restaurant'ta gün batımı eşliğinde akşam yemeği. Ahtapot yahninin tadı, bir kadeh Datça şarabı ve badem ezmesi tatlısı ile günü taçlandırın.

**22:00:** Dalgaların sesi ve yıldızlar eşliğinde huzur.





## Gün 4:

**08:00:** Son sabah denize veda yüzmesi. Palamutbükü'nün sularına bir kez daha dokununuz.

**09:00:** Meltemin yerinde kahvaltı

**10:30:** Palamutbükü içlerinde kısa yürüyüş ve son alışveriş:

- Köy fırınından mis gibi sıcak börek alın.
- Lavanta, badem, doğal sabun ve özellikle bademli Türk kahvesi ile Datça lezzetlerini evinize taşıyın.

**12:00 - 14:00:** Hafif veda öğle yemeği: Zekeriya'nın Yeri'nin samimi atmosferinde. Yanında yine Tekin Usta'dan Bademli Dondurma ve ev yapımı limonata.

**14:30 – 16:30:** İsteğe Bağlı Son Duraklar (Aracınız varsa):

- Karaincir Plajı'nın uzun kumsalında kısa bir yürüyüş.
- Datça Merkez'de kısa bir tur ve son hediyelik eşya alışverişi.

**17:00:** Dönüş hazırlıkları.





## Veriye Dayalı Kararlar için İnsan Kaynakları Analitiği

ONUR BULUZ

İnsan Kaynakları Müdürü

İnsan Kaynakları (İK) analitiği bir başka ifadeyle insan analitiği, kuruluşların değerli fikirler elde etmelerini ve iş gücü hakkında daha bilinçli, veriye dayalı kararlar almalarını sağlayan, İnsan Kaynakları yönetimi verilerini toplamak, analiz etmek ve raporlamak için tasarlanmış güçlü bir araçtır. İK analitiği, çalışan davranışlarındaki kalıpları ve eğilimleri belirlemek için istatistiksel yöntemleri, veri görselleştirmeyi ve bazen makine öğrenimini bir araya getirir.

İnsan Kaynaklarının işe alım, çalışan gelişimi, bağlılık, verimlilik, hesap verebilirlik, çalışana elde tutma gibi birçok İK uygulamasını etkili bir şekilde uygulayabilmesi ve yetenekleri değerlendirebilen bir iş gücü planı oluştururken veriye dayalı kararlar alabilmesi için, doğru veri altyapısı ile güçlü analitik yetkinlik, uygun teknoloji araçları ve stratejik yönetim desteği gerekir. Bu unsurlar bir araya geldiğinde İK ve şirket yönetimleri, sezgisel kararlardan çok kanıt

dayalı ve stratejik öngörülü kararlar alabilir hale gelir. İster 100 çalışanınız olsun, ister 1000, hangi İK eylemlerinin işe yaradığını, hangilerinin işe yaramadığını ve istenen insan kaynağı sonuçlarına nasıl ulaşılacağını İK analitiği ile görebilirsiniz.

İK analitiğinden birçok alanda faydalanma imkânı olmasının yanında, en çok kullanıldığı alanlar iş gücü planlaması, çalışan devri/ayrılma oranı ve çalışan gelişimidir. İK veri analitiğini en iyi şekilde kullanarak ondan en fazla değeri elde ettiğinizden emin olmak için, analitiğin iş gücünüzü yönetmenize yardımcı olabilecek birçok yolu olduğunu göz önünde bulundurmanız önemlidir.

Daha iyi bir iş gücü yönetimi için İK veri analizlerinin nasıl kullanıldığını örneklemek gerekirse;





### Zayıf Yetenek Havuzu;

Eğer işe alım çabalarınız ihtiyaç duyulan adayları sağlayamıyorsa, bu kurumu doğrudan etkiler. İşe alım sürecinin de kuruma bir maliyeti olduğu düşünüldüğünde, güçlü bir yetenek havuzuna sahip olmak pozisyonları verimli şekilde doldurmak açısından çok önemlidir.

İK analitiği ile şu metrikleri izleyerek bu süreci iyileştirebilirsiniz;

- İşe alım süresi,
- Aday başına maliyet,
- En iyi adayları getiren kaynaklar.

Böylece, işe alım stratejilerinizi gözden geçirip daha kaliteli ve çeşitli adaylar kazanabilirsiniz.

Ayrıca, işe alımdaki başarıyı etkileyen birçok değişken vardır. Yetenek arzı, işveren markası, adaylara nasıl ulaşıldığı ve mülakat süreçleri gibi. Bu değişkenlerin çokluğu nedeniyle neyin işe yarayıp neyin yaramadığını anlamak zor olabilir. İşte burada İK analitiği devreye girer ve işe alım sürecinizin güçlü ve zayıf yönlerini açıkça görmeyi sağlar.

### Yüksek Çalışan Devir Oranı

Bu oran sektöre ve kuruma göre değişse de kurumunuzda sektör ortalamasından daha yüksek bir çalışan devir oranı varsa, bunun nedenlerini anlamak ve azaltmak için İK analitiğinden yararlanabilirsiniz.

İzlenebilecek bazı metrikler;

- Sorunlu ekipleri tespit etmek için departman ve yönetici bazında devir oranı,
- İşe alıştırma sürecinin verimliliğini görmek için ilk yıl içindeki istifa oranı,
- Çalışan memnuniyetini ölçmek için anketlerle alınan geri bildirimler ile ayrılma nedenlerinin kendi içinde yüzdesel dağılımı.

### Performans ve Verimlilik

İK analitiği ile çalışanların performansını ve verimliliğini bilimsel ve sistematik bir şekilde ölçülebilir hem bireysel hem de kurumsal anlamda gelişim fırsatlarını net olarak görebilir ve sürdürülebilir başarı için stratejiler geliştirebilirsiniz.

Kullanılabilecek metriklerden bazıları;

Yüksek ve düşük performanslı çalışanlar arasındaki oran nedir?

Hangi eğitimler ya da kurslar performans artışına en çok katkı sağladı?

Şu anda çalışan başına gelir nedir?

Çalışan başına üretilen değer ya da hizmet miktarı nedir?

İK analitiği çok değerli olsa da kurumlar bu potansiyeli yeterince kullanamamaktadır. İK analitiğine sahip olmamak, rekabet dezavantajı yaratır. Çünkü İK faaliyetlerinin etkisini net ve ölçülebilir şekilde göremez, çalışanları destekleyecek doğru iyileştirmeleri zamanında yapamaz ve gelecekteki ihtiyaçları öngöremezsiniz.

İK analitiği için illaki ayrı bir sistem kurmaya da gerek olmayabilir. Bugünün birçok entegre İK yazılımı, zaten analitik ve raporlama araçlarını içinde barındırmaktadır. Eski veya birbirinden bağımsız sistemler, verileri bir araya getirmenizi ve anlamlandırmanızı engeller. Bu sebeple verilerin entegre çalıştığı sistemler tercih edilmeli, tüm çalışan verilerinin tek bir merkezden görülebileceği bir platform kurulmalıdır. Örneğin işe alım, bordro, yasal uyum, zaman takibi gibi veriler tek platformdan analiz edilebilir ve bu sayede karar alma süreçleri hızlanır ve hata riski azalır.

İK analitiğine yapay zekâ ve makine öğrenimi de eklendiğinde, verileri otomatik olarak işleyebilir, büyük veri içinde gizli kalıpları fark edebilir ve çalışanlarla ilgili geleceğe dair projeksiyonlar oluşturabilirsiniz. Bu teknik, çalışan kaybı, performans, kariyer haritaları ve veri odaklı yetenek yönetimi için önemli olan diğer ölçümlerin de daha detaylı modellenmesini sağlar.

İş gücü ile ilgili daha iyi kararlar almak için İK analitiği sonuçlarını etkili bir şekilde yorumlamak ve iletmek kritik noktalardan biridir. Bulgular, üst yönetimin anlayabilmesi ve harekete geçmesi için anlaşılır olmalı, büyüme, yenilik, üretkenlik gibi daha geniş organizasyonel hedeflerle uyumlu hale getirilmelidir.

Özetlemek gerekirse; İK analitiği yalnızca mevcut durumu değerlendirmekle kalmaz, aynı zamanda gelecekteki ihtiyaçlar için de stratejik bir yol haritası oluşturur. Bu işletmelerin kaynaklarını en verimli şekilde kullanmalarını ve sürdürülebilir büyüme sağlamalarını mümkün kılar.

## TASLAKTA BEKLEYEN ŞİRKETLER

Multinet Kurumsal Hizmetler AŞ	Saytek Medikal ve Plastik Sanayi Ticaret AŞ
Yes Oto Kiralama ve Turizm Yatırımları AŞ	Altun Gıda AŞ
Ekim Turizm Ticaret ve Sanayi AŞ	Ekici Süt Gıda Tarım Hayvancılık Sanayi ve Ticaret AŞ
Teknik Yapı Teknik Yapılar Sanayi ve Ticaret AŞ	Aksa Elektrik Perakende Satış AŞ
Çimko Çimento ve Beton Sanayi Ticaret AŞ	Çitlekçi Mağazacılık AŞ
Acacia Maden İşletmeleri AŞ	Teknika Plast Teknik Kalıp Sanayi ve Ticaret AŞ
Kırloğlu Kimya Sanayi ve Ticaret AŞ	Haver Farma İlaç AŞ
Golda Gıda Sanayi ve Ticaret AŞ	Kale Araştırma Geliştirme AŞ
Flo Mağazacılık ve Pazarlama AŞ	Türker Vangözü Enerji Yatırım AŞ
Ata Turizm İşletmecilik Madencilik San. ve Dış Tic. AŞ	Club Jolly Turizm ve Ticaret AŞ
Empa Elektronik Sanayi ve Ticaret AŞ	Pürsan Pigment Ürünleri Sanayi ve Ticaret AŞ
Eston Yapı AŞ	Kisan İnşaat Mühendislik Sanayi ve Ticaret AŞ
Orzaks İlaç ve Kimya Sanayi Ticaret AŞ	Anadolu Mikronize Kimya Sanayi ve Ticaret AŞ
Saat ve Saat Sanayi ve Ticaret AŞ	Aksam Otogong İç ve Dış Ticaret AŞ
Ekinciler Demir ve Çelik Sanayi AŞ	Milk Academy Süt Ürünleri Sanayi ve Ticaret AŞ
Soho Giyim ve Enerji AŞ	İntetra Teknoloji ve Bilişim Hizmetleri AŞ
Yeşil Global Enerji AŞ	Makel Elektrik Malzemeleri Sanayi ve Ticaret AŞ
Gentaş Kimya Sanayi ve Ticaret Pazarlama AŞ	BİEM İlaç Sanayi ve Ticaret AŞ
Kardemir Çelik Sanayi AŞ	Zebrano Mobilya Teknolojileri AŞ
Elin Elektrik İnşaat Müşavirlik Proje Taahhüt Ticaret ve Sanayi AŞ	DBE Elektrik Mühendislik Proje ve Danışmanlık AŞ
Quick Sigorta AŞ	Hür Çelik Sanayi ve Dış Ticaret AŞ
Metropol Kurumsal Hizmetleri AŞ	Deniz Eko Enerji ve Geri Dönüşüm AŞ
Şa-Ra Enerji İnşaat Ticaret ve Sanayi AŞ	Fide Konserve Gıda Sanayi AŞ
Beta Enerji ve Teknoloji AŞ	NMT Lojistik AŞ
İsvea Seramik ve Banyo Ürünleri Sanayi AŞ	Eti Elektrometalurji AŞ
Hakan Faydasıçok Çelik AŞ	Namet Gıda Sanayi ve Ticaret AŞ
Albayrak Hazır Beton Sanayi ve Ticaret AŞ	Esasburda Turizm ve İnşaat Sanayi Ticaret AŞ
Masfen Enerji AŞ	Net Global Endüstriyel Yatırımlar AŞ
Metgün Enerji Yatırımları AŞ	Özova Tarım AŞ
Kapeks Kimya Sanayi AŞ	PTTEM Teknoloji ve Elektronik Hizmetleri AŞ
Özpet Plastik Global Sanayi Ticaret AŞ	Efor Gübre Madencilik Sanayi Ticaret AŞ
Karesi Polyester ve Petrokimya Sanayi AŞ	Efg Elektrik Enerji AŞ
Bewen Enerji AŞ	Fiba Faktoring AŞ
Cevher Jant Sanayii AŞ	Konelsis Enerji Elektronik Kontrol Sistemleri AŞ

## TASLAKTA BEKLEYEN ŞİRKETLER

Vaden Otomotiv Sanayi ve Ticaret AŞ
İnfina Mühendislik AŞ
Akademi Çevre Entegre Atık Yönetimi Endüstri AŞ
Doga Sigorta AŞ
Sector Tarım Kimya Gıda Pazarlama Sanayi ve Ticaret AŞ
Özseç Beton Madencilik İnşaat Sanayi Ticaret AŞ
Beyoğlu Çikolata Sanayi Ticaret AŞ
Panda Alüminyum AŞ
Separ Plastik Sanayi ve Ticaret AŞ
Baytuna Grup Yatırım Sağlık Turizm Sanayi ve Ticaret AŞ
Özlem Tarım Ürünleri AŞ
Sanat Ambalaj Sanayi ve Ticaret AŞ
İz Baskı Sanayi ve Ticaret AŞ
Trakya Elektrik Dağıtım AŞ
Türk Oluklu Mukavva ve Ambalaj Sanayi AŞ
Kuzuoğlu Su Ürünleri Sanayi ve Ticaret AŞ
Re Pie Yatırım Holding AŞ
Proline Pvc Plastik AŞ
Adra Holding AŞ
Borsan Kablo Elektrik Aydınlatma İnşaat Sanayi ve Ticaret AŞ
Demes Kablo Sanayi ve Ticaret AŞ
Kutup Yenilenebilir Enerji Üretim AŞ
Joy Game Oyun ve Teknoloji AŞ
Sapro Temizlik Ürünleri Sanayi ve Ticaret AŞ
Kon-Tek Kontrol Teknolojileri ve Otomasyon Sanayi Ticaret AŞ
Biosys Biyomedikal Mühendislik Sanayi ve Ticaret AŞ
Evofone Teknoloji AŞ
Naturel Holding AŞ
Gümüšoğlu Tekstil Sanayi ve Ticaret AŞ
Taksim Holding AŞ
Q Yatırım Holding AŞ
ZMS Demir Kömür Petrol Ürünleri Sanayi ve Ticaret AŞ
Hastavuk Gıda Tarım ve Hayvancılık AŞ
Deba Atık Yönetimi ve Elektrik Üretimi Yatırım Sanayi Ticaret AŞ

Beşler Makarna Un İrmik Gıda Sanayi ve Ticaret AŞ
Noksel Çelik Boru Sanayi AŞ
Koç Bakır Kablo Sanayi ve Ticaret AŞ
Fortis Enerji Elektrik Üretim AŞ
Dorçe Prefabrik Yapı ve İnşaat Sanayii Ticaret AŞ
Baycan Elektrik Mühendislik Sanayi ve Ticaret AŞ
Innovance Bilgi Teknolojileri AŞ
Özel İskenderun Gelişim Hastanesi Sanayi ve Ticaret AŞ
Point Solar Elektrik Üretim Sanayi Ticaret AŞ
Timur Gayrimenkul Geliştirme Yapı ve Yatırım AŞ
Çimstone İnşaat Malzemeleri Sanayi ve Ticaret AŞ
Güllük Mandalya Turizm ve Liman Hizmetleri AŞ
Sakarya Elektrik Dağıtım AŞ
Tiryaki Anadolu Holding AŞ
TV8 Tv Yayıncılık AŞ
Reis Makine Ticaret ve Sanayi AŞ
Otosor Otomotiv AŞ
Inavitaş Enerji AŞ
Mercanlar Otomotiv Ticaret AŞ
Odeon Turizm İşletmeciliği AŞ
Oltan Köleoğlu Elektrik ve Enerji Üretimi Ticaret AŞ
Doğkar Gıda Maddeleri Üretim Sanayi ve Ticaret AŞ
Pek Dondurulmuş Gıda Sanayi ve Ticaret AŞ
Atel Teknoloji ve Savunma Sanayi AŞ
Pilsan Plastik ve Oyuncak Sanayi AŞ
Tellioğlu Yem Gıda Entegra Tesisleri Sanayi ve Ticaret AŞ
Sinbo Küçük Ev Aletleri Sanayi ve Ticaret AŞ
Lider Sistem Teknolojileri AŞ
(Pek food) Pek Dondurulmuş Gıda San. ve Tic. A.Ş.
Ağaoğlu Avrasya Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı A.Ş.
Arkoz Madencilik Enerji San. ve Tic. A.Ş.
Effective Invest Yatırım Holding A.Ş.
Anemon Turizm ve İnşaat Tic. A.Ş.
Aras Elektrik Dağıtım A.Ş.

# Tır reklamı ile markanızı yola çıkarın...



[www.embay.com.tr](http://www.embay.com.tr)



0312 446 70 07 - 0212 909 85 87



embay medya <sup>2003</sup>  
TV | SINEMA | YAPIM



TV

# HALKA ARZ



Halka arz süreçleri, şirket hikayeleri

ABONE

Halka Arz TV, Borsa İstanbul'daki halka arzları merkezine alan; bununla birlikte özgün analizler, özel içerikler ve yatırımcı bakış açısını güçlendiren yayınlar üreten bir finans platformudur.

Halka arz süreçleri, şirket hikâyeleri, finansal veriler ve piyasa gelişmeleri; sade, anlaşılır ve herkesin takip edebileceği bir dille ele alınır. Sadece gündemi tekrar eden değil, yorumlayan, analiz eden ve fark yaratan içerikler üretilir.

[www.youtube.com/@TVHalkaArz](http://www.youtube.com/@TVHalkaArz)



# Brüt Takas Uygulaması

DOĞAN SİPAHİ

Kurumsal Finans / Raporlama Uzmanı



Brüt takas, Borsa İstanbul'da belirli hisse senetleri için getirilen ve yatırımcıların aynı gün içinde hisseyi alıp satmasını (T+0) engelleyen bir düzenlemedir. Bu uygulamada, alış ve satış işlemleri ayrı ayrı takasa konu olur; netleştirme yapılmaz. Satın alınan hisselerin aynı gün içerisinde satılmasını engeller. En erken (T+1) bir gün sonra satılabilir. Aynı şekilde hisse işlemlerinde kredi kullanmak da imkansızdır. Dolayısıyla brüt takas hisseleri için işlem hacmi düşer, likidite azalır. Bu tedbirin uygulandığı hisselerde verilen emirler iptal edilemez, sadece düzeltilebilir. Verilen emri düzenlerken de hisse adedi azaltılamaz. Brüt takas uygulama karar ve kriterleri SPK tarafından belirlenir.

Bu hisselerde işleme alınmadan önce hisselerin brüt takas tedbirinde olduğuna dair uyarı gelir. Uyarıyı kabul ettikten sonra hesabınızda hisseyi alacak kadar nakdiniz varsa emriniz işleme alınır. Hesapta nakit bakiye yoksa standart takasta olan bir hisseden alacağınız olması, brüt takastaki hisseyi almanız için yeterlidir. Satış işlemlerinde de yine aynı şekilde işleme alınmadan önce hisselerin brüt takas tedbirinde olduğuna dair uyarı gelir.

Normalde borsada takas işlemleri T+2 esasına göre yapılır: yatırımcı bir hisseyi aldığı anda, hisse senedi T+2 günü portföyüne geçer. Aynı şekilde sattığında da T+2 günü parası hesabına geçer.

Netleştirme sistemi sayesinde yatırımcıya aynı gün aldığı hisseyi tekrar satabilme (T+0) imkânı sunan bu sistem hisse brüt takasa girdiğinde geçersiz olur. Brüt takas uygulaması, bu esnekliği kaldırır.

## Brüt takas uygulanan bir hissede:

- Yatırımcı aynı gün alım-satım yapamaz.
- Hissede satış yapabilmek için yatırımcının portföyünde o hisse fiilen bulunmalıdır.
- Aynı gün içinde alınan hisse en erken T+2 günü satılabilir.
- Hisse senedi, MKK sistemi içinde ayrı ayrı (brüt olarak) takas edilir, netleştirme yapılmaz.

## Hangi Durumlarda Uygulanır?

Borsa İstanbul ve SPK, aşağıdaki durumlarda brüt takas kararı alabilir:

Gerekçe	Açıklama
Aşırı fiyat dalgalanması	Günlük işlemlerde çok fazla volatilitenin riskine maruz kalınması
Düşük likidite	Kolay manipüle edilebilecek hacimsiz hisseler için koruma amaçlı
Olağandışı haber akışı veya söylenti	Şirket hakkında teyitsiz iddiaların yoğunlaştığı dönemlerde
Spekülatif hareketlerin artması	Ani alım-satım dalgalarının sistematik riske yol açma ihtimaline karşı

### Brüt Takas Uygulanan Hissede;

- Takasbank ve MKK, ilgili hisseyi sistemlerine “brüt takasa tabi” olarak tanımlar.
- Aracı kurumlar, yatırımcıların satış emirlerine ancak portföylerinde fiilen hisse varsa izin verir.
- Açığa satış yasağı ile veya ayrı olarak da uygulanabilir.

### Brüt Takas Uygulamasının Yatırımcı Psikolojisi Üzerindeki Etkileri

#### Al-Sat Yapan Yatırımcılar İçin Stres Kaynağı

Brüt takas, özellikle gün içi işlem yapan (day trader) yatırımcılar için ciddi bir sınırlama getirir. Bu yatırımcılar:

- Pozisyonlarını gün içinde değiştiremez,
- Kâr alma fırsatlarını kaybedebilir,
- Ani fiyat düşüşlerine karşı manevra yapamaz.

Bu durum, belirsizlik, endişe ve kontrol kaybı hissi yaratır.

#### Likidite Düşüşü ve FOMO

- İşlem hacminin düşmesi, hissede alım-satım fırsatlarının azalmasına neden olur.
- Yatırımcılar hisseden çıkamazsa ya da giremezse, “kaçırma korkusu” (FOMO) artar.
- Bu da sağlıksız yatırım kararlarına, aceleci alımlara veya paniğe dayalı satışlara neden olabilir.

### Manipülasyon Algısı ve Güven Sorunu

Bazı yatırımcılar, brüt takas kararlarının zamanlamasını veya hedeflenen hisseleri sorgulayarak bu kararların:

- “Serbest piyasa ilkelerine aykırı” olduğunu düşünür,
- “Bazı grupları koruma amaçlı” alındığını öne sürer.

Bu algı, piyasa güvenini zedeleyebilir, özellikle bireysel yatırımcılar arasında “oyun adil değil” hissi yaratabilir.

### Yatırım Stratejilerinde Zorunlu Değişiklik

- Pozisyonlar daha uzun vadeli planlanmak zorunda kalır.
- Risk yönetimi açısından stop-loss (zarar durdurma) mekanizmaları etkisiz kalabilir.

Bu da yatırımcıların psikolojik yükünü artırır.

Brüt takas, piyasada istikrarı koruma amaçlı getirilen teknik bir düzenleme olsa da yatırımcı davranışları ve psikolojisi üzerinde doğrudan etkiye sahiptir. Özellikle kısa vadeli yatırımcılar için işlem özgürlüğünün kısıtlanması, stres seviyesini ve piyasa tepkiselliğini artırabilir. Bu nedenle, brüt takas uygulamalarının şeffaf kriterlerle, net zamanlamalarla ve önceden öngörülebilir şekilde ilan edilmesi, yatırımcı güveni açısından kritik önemdedir.



50 YIL  
YIĞİTAKÜ



+100  
ÜLKEYE  
AKÜ  
İHRACATI

**Geri  
dönüştürülen  
plastik üretimi  
ile karbon  
salınımı  
azaltımında  
emisyon  
azaltımı  
oranimiz  
tahmini yıllık  
16.573  
tCO2'dir.**

**WEB**

[www.saytek.tr](http://www.saytek.tr)

**ADRES**

Süleyman Hacı  
Abdullahođlu Cad.  
1395. Sk. No:9  
06520  
Balgat -Ankara

**TEL**

+90 (312) 473 54 54

**EMAIL**

[saytek@saytek.tr](mailto:saytek@saytek.tr)



# İkincil Halka Arzlar (SPO): Türkiye Sermaye Piyasasında Yeri ve Önemi

İkincil halka arz (Secondary Public Offering – SPO), daha önce halka açılmış bir şirketin, mevcut hissedarlarının veya şirketin kendisinin yeni hisse senetlerini yeniden ihraç etmesiyle gerçekleştirilen bir finansman yöntemidir. İlk halka arz (IPO) sürecinden farklı olarak, SPO'lar genellikle yatırımcılar, analistler ve piyasa tarafından daha az ilgi görse de şirketler açısından stratejik bir büyüme, sermaye artırımı ve likidite sağlama aracı olarak önemini korumaktadır. Bu yazıda, ikincil halka arzların yapısı, çeşitleri, avantajları ve Türkiye sermaye piyasalarındaki yeri ele alınacaktır.

## İkincil Halka Arz Nedir?

İkincil halka arz, halka açık bir şirketin yeni hisse senetleri ihraç ederek sermaye artırımı yapması ya da mevcut ortakların sahip oldukları payları halka arz etmesi sürecidir. Burada iki temel model söz konusudur:

**1.Sermaye Artırımı Yoluyla SPO:** Şirket, yeni hisse senetleri ihraç ederek sermaye artırımına gider. Bu yolla elde edilen gelir doğrudan şirkete aktarılır ve genellikle yatırım, borç kapama veya işletme sermayesinin güçlendirilmesi gibi amaçlarla kullanılır.



**2.Ortak Satış Yoluyla SPO:** Mevcut pay sahipleri (kurucu ortaklar, özel sermaye fonları vb.), ellerindeki payları halka arz eder. Bu durumda elde edilen gelir doğrudan satış yapan ortaklara gider, şirketin kasasına fon girişi olmaz.



İkincil halka arzların zamanlaması ve yöntemi, piyasa koşulları, yatırımcı ilgisi ve şirketin stratejik hedefleri doğrultusunda belirlenir. Türkiye'de Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) düzenlemeleri doğrultusunda, SPO süreci de tıpkı ilk halka arz süreci gibi detaylı bir izahname ve onay prosedürünü içermektedir.

## İkincil Halka Arzın Şirketler için Önemi

İkincil halka arzlar, şirketler için çok yönlü avantajlar sunar. En başta, sermaye artırımı yoluyla gerçekleştirilen SPO'lar, şirketlerin uzun vadeli yatırım projelerini finanse etmesine, borçluluk oranlarını azaltmasına ve finansal yapılarını güçlendirmesine olanak sağlar. Özellikle sermaye yoğun sektörlerde faaliyet gösteren şirketler için SPO, bir büyüme ve ölçekleme stratejisi olarak öne çıkmaktadır.

Buna ek olarak, SPO sayesinde şirketin hisse senetleri daha geniş bir yatırımcı tabanına ulaşır, piyasa likiditesi artar ve yatırımcı tabanı çeşitlenir. Bu da şirketin borsa performansına olumlu yansiyabilir. Uluslararası piyasalarda olduğu gibi Türkiye'de de bazı şirketlerin BIST 30 veya BIST 100 gibi endekslere girebilmesi için yeterli halka açıklık oranına ulaşmaları gerekebilir. SPO'lar bu hedefe ulaşmak için etkili bir araçtır.

## Yatırımcı Açısından Değerlendirme

İkincil halka arzlar, yatırımcılar açısından hem fırsatlar hem de riskler barındırır. Sermaye artırım yoluyla yapılan SPO'lar, şirketin büyüme potansiyeline yatırım yapılmasını mümkün kılar. Ayrıca şirketin gelecekteki performansına ilişkin olumlu sinyaller de barındırabilir.

Ancak, özellikle ortak satışı yoluyla yapılan SPO'larda, mevcut hissedarların pozisyonlarını azaltmaları, yatırımcılar tarafından zaman zaman "şirketten çıkış" sinyali olarak algılanabilir. Bu durum piyasa fiyatlamasında baskı yaratabilir. Bu nedenle yatırımcıların SPO'ya konu olan hisse senetlerinin niteliği, satışın amacı ve şirketin finansal durumu hakkında detaylı analiz yapmaları önemlidir.

## Türkiye Sermaye Piyasasında SPO Uygulamaları

Son yıllarda halka arzlar yatırımcı nezdinde daha fazla görünürlük kazanmıştır. Buna paralel olarak ikincil halka arzlar da zaman zaman gündeme gelmektedir. Ancak, ilk halka arzlarla kıyasla SPO sayısı nispeten sınırlıdır. Bunun sebeplerinden biri, şirketlerin ikincil halka arzın gerektirdiği şeffaflık, regülasyon yükü ve piyasa koşullarına uyum konularında temkinli davranmalarıdır.

SPK'nın "Pay Tebliği (VII-128.1)" ve "Sermaye Artırımı Tebliği (VII-128.1a)" kapsamında, sermaye artırım ve ikincil halka arz süreçleri detaylı şekilde düzenlenmiştir. Şirketler, SPO öncesi bağımsız denetim raporlarını sunmak, izahname hazırlamak, yatırımcıları bilgilendirmek ve SPK onayı almak zorundadır. Ayrıca Borsa İstanbul'un ilgili pazar yapıları da SPO sürecinin teknik altyapısını sağlar.



## SPO Stratejisinin Geleceği

Türkiye'de sermaye piyasalarının derinleşmesi ve yatırımcı bilincinin artmasıyla birlikte ikincil halka arzların da daha fazla tercih edilmesi beklenmektedir. Özellikle şirketlerin sürdürülebilir büyümeye, kurumsallaşmaya ve şeffaflığa verdiği önem arttıkça, SPO'lar bir "zorunluluk" değil, stratejik bir tercihe dönüşebilir.

Uluslararası örneklerde olduğu gibi, özel sermaye fonlarının ya da yabancı yatırımcıların çıkış stratejileri kapsamında ikincil halka arzlara başvurması, Türkiye'de de daha sık karşılaşılabilecek bir durumdur. Ayrıca, yüksek likidite dönemlerinde ve borsaya olan ilginin arttığı zamanlarda, şirketlerin hem kaynak yaratmak hem de yatırımcı tabanını genişletmek için SPO'ları daha aktif kullanacağı öngörülmektedir.

İkincil halka arzlar, yalnızca bir finansman yöntemi değil, aynı zamanda sermaye piyasalarına entegre olmanın, kurumsal yönetimi güçlendirmenin ve uzun vadeli yatırımcılarla ilişki kurmanın bir yoludur. İlk halka arzlarla kıyasla kamuoyunda daha az öne çıksa da SPO'lar şirketler için alternatif bir finansman ve likidite sağlama aracı olarak kullanılabilir. Türkiye sermaye piyasalarının daha derin, şeffaf ve sürdürülebilir hale gelmesi için SPO'ların hem şirketler hem de yatırımcılar nezdinde daha iyi anlaşılması ve etkin şekilde kullanılması önem taşımaktadır.



# SIKÇA SORULAN SORULAR



## Varant Nedir?

Sahibine, dayanak varlığı ya da göstereyi önceden belirlenen bir fiyattan belirli bir tarihte veya belirli bir tarihe kadar alma veya satma hakkı veren ve bu hakkın kaydı teslimat ya da nakdi uzlaşma ile kullanıldığı sermaye piyasası aracını ifade eder.



## Varantlarda İşlem Yöntemi Nedir?

- Varant işlemleri, sürekli işlem yöntemiyle ve piyasa yapıcı olarak gerçekleştirilir.
- Verilen alış satış emirleri fiyat ve zaman önceliği kurallarına göre sisteme kabul edilir ve karşı taraftaki uygun fiyatlı alış satış emirleriyle veya kotasyon emirleriyle eşleşerek işleme dönüşür.



## Varantlarda Fiyat Adımı Nedir?

Varantlara emir ve kotasyon girişlerinde fiyat adımı her fiyat seviyesinde 1 kuruş olarak uygulanır. Varantların temerrüt, resmî müzayede ve toptan alış satış işlemleri için emir girişlerinde de 1 kuruşluk fiyat adımı uygulanır.



## Sürekli İşlem Yöntemi Nedir?

Sürekli işlem, bir sermaye piyasası aracı için sisteme iletilen emirlerin Borsa tarafından belirlenen işlem süreleri boyunca sürekli bir şekilde, öncelik ve işlem kurallarına uygun olarak farklı fiyat seviyelerinden eşleştirilmesi yöntemidir.



## Tek Fiyat İşlem Yöntemi Nedir?

Tek fiyat yöntemi bir sermaye piyasası aracı için sisteme iletilen emirlerin Borsa tarafından belirlenen zaman dilimleri boyunca toplanarak gün içinde bir kere veya birden fazla kez tekrar edilmek suretiyle en çok işlem miktarını gerçekleştirecek şekilde ve öncelik kurallarına uygun olarak belirlenen tek bir işlem fiyatından eşleştirilmesi yöntemidir.



## Yukarı Adım Kuralı Nedir?

Yukarı adım (Uptick) kuralına göre açığa satışa konu sermaye piyasası aracına açığa satış olarak girilecek emir ancak en son gerçekleşen işlem fiyatından daha yüksek bir fiyattan; en son gerçekleşen fiyatın bir önceki fiyattan daha yüksek olması durumunda ise en son gerçekleşen fiyattan girilebilmesi kuralıdır.



## Pay Piyasasında Kullanılan Emir Tipleri

Limit Emirler, Piyasa Emirleri (Market Orders), Piyasadan Limite Emirler (Market to Limit Orders), Dengeleyici Emirler (Imbalance Orders), Kısmi Görünme Koşullu Emirler (Iceberg Orders), Orta Nokta (Mid-Point) Emirleri, Ağırlıklı Ortalama Fiyat (AOF) Sıralarına Girilen Emirler, Piyasa Yapıcılar tarafından Girilen Kotasyon emirleri.



### Endekse Bağlı Devre Kesici Sistemi (EBDKS) Nasıl Çalışır?

BIST 100 Endeksinin gün içerisinde önceki günün kapanışına göre ilk eşik olarak %5 veya daha fazla ve ikinci eşik olarak %7 veya daha fazla düşmesi halinde EBDKS devreye girer ve Pay Piyasasındaki tüm işlem sıralarında, Vadeli İşlem ve Opsiyon Piyasasındaki (VİOP) Pay ve Pay Endekslerine dayalı sözleşmelerde ve Borçlanma Araçları Piyasasındaki (BAP) Pay Senedi Repo Pazarında işlemler geçici olarak durdurulur. EBDKS uygulaması kapsamında referans olarak alınacak endeks, değişim yönü ve oranları gelişen şartlara göre önceden duyurulmak suretiyle Borsa tarafından değiştirilebilir. EBDKS kapsamında belirlenen eşiklerin (%5 ve %7) gün içinde tekrar aşılması halinde devre kesici aynı aşama için ikinci kez çalışmaz. EBDKS'nin devreye girmesi halinde açığa satış yapılabilen işlem sıralarında açığa satış işlemlerinde seans sonuna kadar yukarı adım kuralı uygulanır.



### Açığa Satış Nedir?

Açığa satış işlemi, sahip olunmayan sermaye piyasası araçlarının satılmasını ya da satışına ilişkin emrin verilmesini ifade eder. Satışa ilişkin takas yükümlülüğünün ödünç alınan sermaye piyasası araçları ile yerine getirilmesi de açığa satış sayılır.

Detaylı bilgi için Sermaye Piyasası Kurulu'nun Seri: V No: 65 no'lu Sermaye Piyasası Araçlarının Kredili Alım, Açığa Satış ve Ödünç Alma ve Verme İşlemleri Hakkında Tebliğ'ine başvurulabilir.



### Emir Girişinde Kullanılan Sınırlamalar Nelerdir?

- **Marj Sınırlaması:** Baz fiyata göre hesaplanan alt ve üst fiyat limitleri dışında kalan emirler Sistem tarafından reddedilir, ilgili enstrümanın fiyat limitleri dışında emir verilemez.
- **Fiyat Adımı:** İlgili enstrümanın içinde bulunduğu fiyat adımına uymayan emirler Sistem tarafından reddedilir.
- **Maksimum Emir Değeri:** Bu kurala göre bir işlem sırasına tek seferde yollanan emrin veya kotasyonun TL değeri bu sermaye piyasası aracı için tanımlanan sınırı geçemez.

# İleri Düzey İndikatörler ve Yapay Zekâ Destekli Sinyal Sistemleri



SERKAN BAL

Bilgisayar Mühendisi,  
Girişimci



**K**ripto para piyasasında başarılı bir yatırım süreci, yalnızca temel bilgilerin değil, aynı zamanda gelişmiş analiz tekniklerinin de etkin şekilde kullanılmasını gerektirir. Yazı serimizin ilk bölümünde, teknik analizde kullanılan temel indikatörlerin kripto para ticaretindeki rolüne ve öngörülebilirliğe değinmiştik. İkinci yazımızda ise, bu indikatörlerin etkin kullanımına yönelik stratejik yaklaşımlar, kombinasyon yöntemleri ve risk yönetimi prensipleri üzerinde durmuştuğumuz.

Bu üçüncü yazıda ise daha ileri düzey bir perspektif sunarak, klasik teknik analiz araçlarının ötesine geçip yapay zekâ destekli sinyal sistemlerini, derin öğrenme tabanlı ticaret modellerini ve gerçek zamanlı analiz yöntemlerini ele alacağız. Amaç, yatırımcıların yalnızca geçmiş veriye dayalı kararlar değil, aynı zamanda anlık veri akışlarını ve makine destekli analizleri de dikkate alarak daha stratejik pozisyonlar alabilmelerini sağlamaktır.

## İleri Düzey İndikatörler Nedir?

Temel indikatörler genellikle trend yönünü, momentum seviyesini ya da volatilitayı ölçerken; ileri düzey indikatörler, bu unsurları daha kapsamlı algoritmalarla değerlendirir. Genellikle birkaç değişkenin birleşimiyle çalışan bu göstergeler, daha sofistike analiz imkânı sunar.

### Örneğin:

- Heikin Ashi mumları ile klasik mum grafiklerinin görüntüsünden arındırılmış trend analizi yapılabilir.
- Donchian Kanalı, bir varlığın belirli bir zaman dilimi içindeki en yüksek ve en düşük değerlerine göre kanal belirleyerek kopma noktalarını gösterir.
- VWAP (Volume Weighted Average Price), işlem hacmi dikkate alınarak fiyatın ortalamasını verir ve büyük yatırımcıların alım-satım seviyelerini belirlemede sıkça kullanılır.
- Order Flow ve Market Profile analizleri ise fiyatın hangi seviyelerde yoğunlaştığını ve bu seviyelerdeki emir derinliğini analiz eder.

Bu tür indikatörler, özellikle kısa vadeli işlemlerde piyasanın mikro yapısını anlamaya çalışan deneyimli trader'lar için vazgeçilmezdir.

## Yapay Zekâ Destekli Analiz Araçlarının Yükselişi

Yapay zekâ (AI), veri analizi ve modelleme yetenekleri sayesinde kripto para piyasalarında yeni bir çağ başlatmıştır. İnsan tarafından zor algılanabilen karmaşık desenleri tespit edebilen bu sistemler, alım-satım kararlarında güçlü sinyaller üretme potansiyeline sahiptir.

### 1. Otomatik İşlem Sistemleri (Trading Bot'lar)

Trading bot'lar, kullanıcı tarafından belirlenen stratejilere göre otomatik alım-satım işlemleri gerçekleştiren yazılımlardır. Bu botlar, genellikle şu kaynaklara dayanarak karar verir:

- Teknik indikatör sinyalleri (örneğin RSI, MACD kesimi)
- Fiyat kırılım seviyeleri
- Hacim artışı veya düşüşü
- Piyasa trend değişimi

Bazı botlar daha da gelişmiştir ve makine öğrenmesi ile eğitilerek geçmiş piyasa verilerinden öğrenme yeteneğine sahiptir. Böylece yalnızca sabit kurallar değil, öğrenilmiş davranışlara göre de işlem gerçekleştirebilirler.



## 2. Duyarlılık Analizi (Sentiment Analysis)

Kripto para piyasası, geleneksel finansal piyasalara kıyasla çok daha fazla haber akışına ve sosyal medya etkisine açıktır. Bu nedenle piyasa duyarlılığı, fiyatlar üzerinde büyük bir etki yaratabilir. Yapay zekâ sistemleri şu verileri tarayarak duygu analizi yapar:

- Sosyal medya gönderileri (özellikle X, Reddit, Telegram)
- Kripto haber siteleri ve bloglar
- Topluluk forumları
- Anahtar kelime yoğunluğu ve olumlu/olumsuz duygu skoru

Bu analizler sonucunda, belirli bir kripto varlığın fiyatının kısa vadede nasıl bir yön izleyeceği konusunda erken sinyaller elde edilebilir. Özellikle ani çıkışlar ya da düşüşler öncesi yapılan sentiment analizleri, yatırımcılara zaman kazandırabilir.

## Derin Öğrenme ile Geliştirilmiş Ticaret Sistemleri

Makine öğrenmesinin daha gelişmiş bir dalı olan derin öğrenme (deep learning), çok katmanlı yapay sinir ağları kullanarak büyük veri setleri üzerinde tahmin modelleri oluşturur. Kripto piyasasında, özellikle fiyat tahmini ve sinyal üretiminde kullanılmaktadır.

### Kullanılan Başlıca Modeller:

- LSTM (Long Short-Term Memory): Zaman serisi analizinde oldukça başarılıdır. Fiyatların zamana bağlı örüntülerini öğrenerek geleceğe yönelik öngörülerde bulunabilir.
- CNN (Convolutional Neural Networks): Genelde görüntü işlemede kullanılır, ancak fiyat grafiklerinden desen tespiti için de uygundur.
- Reinforcement Learning (Pekiştirmeli Öğrenme): Sistem, işlem yaptığı her senaryoda ödül ya da ceza alarak zamanla stratejisini optimize eder.

Bu sistemler, sürekli olarak piyasayı izleyip, geçmiş verilerden öğrendiklerine göre karar verir. Ayrıca, model eğitildikçe performansı zaman içinde gelişebilir.

### Avantajları:

- Veri bazlı karar alma
- Karmaşık örüntüleri anlama

- Geriye dönük test imkânı
- Otomatik strateji güncellemeleri

Ancak bu sistemlerin verimli çalışabilmesi için kaliteli veri, güçlü donanım altyapısı ve teknik bilgi gereklidir. Bireysel yatırımcılar için çoğu zaman hazır AI tabanlı sistemler daha erişilebilirdir.

## Gerçek Zamanlı Sinyal Üretimi ve Uygulama Prensipleri

Kripto piyasasında saniyeler içinde yön değiştiren fiyat hareketleri, yatırımcının anlık karar almasını gerekli kılar. Bu noktada gerçek zamanlı sinyal sistemleri, piyasa koşullarına eşzamanlı tepki verme imkânı sunar. Bu sinyaller genellikle şu temellere dayanır:

- Çoklu indikatör kombinasyonları (örneğin: RSI + MACD + Bollinger)
- Fiyat-kırılım takip sistemleri
- Hacim ve momentum analizleri
- Trend dönüş tespit algoritmaları

Bazı gelişmiş sistemlerde, bu sinyaller yatırımcıya anında görsel bildirim, e-posta ya da API yoluyla iletilir. Böylece manuel veya otomatik işlem yapılabilir. Ancak, bu sinyallerin doğruluğu kadar yorumlanması da önemlidir. Körü körüne her sinyale göre işlem yapmak, zararlara yol açabilir. Bu yüzden, sinyallerin yatırımcının stratejisiyle örtüşmesi ve risk yönetimi kurallarıyla desteklenmesi gerekir.

### Sonuç

Kripto para ticaretinde başarıya ulaşmak, yalnızca geçmiş verilere ve klasik teknik analiz göstergelerine dayanmakla mümkün değildir. Yapay zekâ destekli sistemler, gelişmiş sinyal üretim algoritmaları ve derin öğrenme modelleri, piyasayı daha bütünsel ve öngörülebilir hale getirmek için önemli fırsatlar sunmaktadır.

Yatırımcıların bu teknolojileri bilinçli şekilde kullanabilmesi için temel teknik analiz bilgisinin ötesine geçmesi, veri okuryazarlığı kazanması ve sinyal temelli stratejileri disiplinli risk yönetimiyle desteklemesi gerekmektedir. Unutulmamalıdır ki hiçbir sistem tek başına mucizevi sonuçlar vermez; en iyi sonuçlar, bilgi, teknoloji ve disiplinin birleşiminden doğar.

Yapay zekâ destekli ticaret sistemlerinin önümüzdeki yıllarda daha da yaygınlaşmasıyla, bireysel yatırımcıların da profesyonel araçlara erişimi kolaylaşacaktır. Bu dönüşüme ayak uydurmak isteyen yatırımcılar için bugünden öğrenmeye başlamak önemli bir rekabet avantajı sağlayacaktır. Not: Bu yazıda yer alan bilgiler yalnızca genel bilgilendirme amacıyla sunulmuştur. Buradaki açıklamalar, herhangi bir yatırım aracı için alım, satım veya tutma yönünde yatırım tavsiyesi niteliği taşımaz. Kripto para piyasaları yüksek risk içerdiğinden, yatırım kararlarınızı almadan önce kendi araştırmanızı yapmanız ve gerekirse finansal danışmanlık hizmeti almanız önerilir.

# Para, Güven ve Yatırım Üzerine: Dönüşen Dünyada Finansın Temel Dinamikleri



PROF. DR. KORHAN GÖKMENOĞLU KARAKAYA

Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi  
Finansal Bilimler Fakültesi  
Sermaye Piyasası Bölümü Öğretim Üyesi

Halka Arz TV’de moderatör Doğan Sipahi’nin sorularını yanıtlayan Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi Finansal Bilimler Fakültesi Sermaye Piyasası Bölümü öğretim üyesi Prof. Dr. Korhan Gökmenoğlu Karakaya, paranın tarihsel gelişiminden küresel para sistemine, Türkiye’de uygulanan para politikalarından yatırım–kumar ayırımına kadar pek çok başlıkta değerlendirmelerde bulundu.

**Doğan Sipahi:**

Hocam, kısaca sizi tanıyarak başlayalım.

**Prof. Dr. Korhan Gökmenoğlu Karakaya:**

Finans ve makroekonomi alanlarında çalışıyorum. Meslek hayatıma Merkez Bankası’nda başladım, ardından akademiye geçtim. Yaklaşık on yıl yurt dışında bulundum, son birkaç yıldır Türkiye’de akademik görevime devam ediyorum. Bugün para ve piyasalar üzerine konuşacağız.

**Doğan Sipahi:**

Paranın tarihsel gelişiminden başlayalım mı?

**Prof. Dr. Korhan Gökmenoğlu Karakaya:**

Parayı en temel tanımıyla ele alırsak; herkes tarafından kabul edilen, hesap birimi, değişim aracı ve biriktirme aracı olmak üzere üç temel işlevi aynı anda yerine getiren kurumsal bir araçtır.



Takas sisteminden paraya geçilmesinin temel nedeni verimliliktir. Para aynı zamanda bir ölçü birimi gibidir. Ancak en önemli nokta şudur: Para bir güven kurumudur. Toplumun tamamı kabul ettiği sürece para işlevini yerine getirir.

Tarih boyunca metal, deniz kabuğu, pirinç gibi birçok unsur para olarak kullanılmıştır. Bugün bize tuhaf gelen uygulamalar, kendi dönemlerinde son derece doğaldı. Günümüzde de benzer bir dönüşüm süreci yaşıyoruz ve ileride bugünkü kâğıt paralar da geçmişin ilginç uygulamaları olarak görülebilir.

**Doğan Sipahi:**

Bitcoin bu tanıma giriyor mu?

**Prof. Dr. Korhan Gökmenoğlu Karakaya:**

Bir varlığın para sayılabilmesi için üç temel işlevi aynı anda yerine getirmesi gerekir. Bitcoin bazı işlevleri yerine getiriyor ancak yüksek oynaklığı ve sınırlı kabulü nedeniyle şu an tam anlamıyla para olarak değerlendirilemez.

**Doğan Sipahi:**

Küresel ölçekte doların değer kaybı ve altının yükselişi yeni bir dünya düzenine mi işaret ediyor?

**Prof. Dr. Korhan Gökmenoğlu Karakaya:**

Doların çökmesi ya da kapitalizmin sona ermesi gibi beklentiler uzun yıllardır dile getiriliyor. Ancak bu beklentilerin gerçekleşmesi pek olası görünmüyor. Doların güç kaybetmekten ziyade dönüşerek gücünü artırma ihtimali

daha yüksek. Stablecoin'ler gibi yeni araçlar dahi dolara endeksli çalışıyor. Doların geleceğini belirleyecek temel unsur küresel dönüşümden çok, Amerika'nın kendi iç dinamikleri olacaktır.

**Doğan Sipahi:**

Türkiye'de uygulanan döviz politikası ihracatçıyı zorladığı yönünde eleştiriliyor. Bu sürecin devamı nasıl olur?

**Prof. Dr. Korhan Gökmenoğlu Karakaya:**

Merkez Bankası döviz kurunu belirli ölçüde kontrol edebilecek güce sahiptir. Büyük bir dış şok olmadığı sürece bu politika enflasyonda hedeflenen patikaya ulaşana kadar sürdürülebilir. Ancak döviz kuru tek başına kalıcı çözüm değildir. Uzun vadede sorun üretim ve verimlilikle ilgilidir. Döviz kuru geçici bir rahatlama sağlayabilir ama yapısal sorunları çözmez.

**Doğan Sipahi:**

Faiz-enflasyon ilişkisi ve bankalarla Merkez Bankası arasındaki makas hakkında ne düşünüyorsunuz?

**Prof. Dr. Korhan Gökmenoğlu Karakaya:**

Merkez Bankası enflasyon düştükçe faizleri kademeli olarak indirmeye çalışıyor. Çok yüksek faiz de çok düşük faiz de ekonomik hastalıktır. Önemli olan optimal dengeyi yakalamaktır.

Ancak önümüzdeki dönemde ekonomik dengelerden ziyade siyasal gelişmelerin daha belirleyici olma ihtimali yüksektir.

**Doğan Sipahi:**

Türkiye’de tasarruf sorunu sıkça dile getiriliyor. Sorun tasarruf eksikliği mi, yoksa tasarrufların üretime yönlendirilememesi mi?

**Prof. Dr. Korhan Gökmenoğlu Karakaya:**

Türkiye’nin temel problemi tasarruf açığıdır. Kısa vadeli sermaye girişleri geçici büyüme sağlar ama sürdürülebilir değildir. Asıl tercih edilmesi gereken doğrudan üretime yönelik yatırımlardır. Yastık altındaki altın ve döviz, esasen bir güven sorununun sonucudur. Vatandaş kendini korur; güven oluşmadan bu kaynakların sisteme girmesi mümkün değildir.

**Doğan Sipahi:**

Altın fiyatlarındaki yükseliş ve konut satış rekorları arasında bir ilişki var mı?

**Prof. Dr. Korhan Gökmenoğlu Karakaya:**

Altındaki artış servet etkisi yaratabilir ve harcamaları artırabilir. Ancak konut piyasasındaki hareketliliğin tek nedeni altın değildir. Alternatif yatırım alanlarının sınırlı olması ve kültürel faktörler de etkili. Ayrıca emlak sanıldığı kadar risksiz bir piyasa değildir.

**Doğan Sipahi:**

Altın fiyatları bu şekilde artmaya devam eder mi?

**Prof. Dr. Korhan Gökmenoğlu Karakaya:**

Altının gelecekteki seviyesini kimse kesin olarak bilemez. Büyük kurumların tahminleri dahi birbirinden çok farklı. Altın büyük ölçüde jeopolitik risklerden beslenir. Bu riskler devam ettiği sürece altın üzerindeki baskı da sürecektir. Ancak her yıl aynı hızda yükselmesi de beklenmemelidir.

**Doğan Sipahi:**

Yatırım ile kumar arasındaki çizgi nerede başlıyor?

**Prof. Dr. Korhan Gökmenoğlu Karakaya:**

Yatırım ile kumar arasındaki fark riskin hesaplanabilirliği ve beklenen getirinin pozitif olmasıdır. Getiri tek başına anlamlı değildir; riskle birlikte değerlendirilmelidir. “İçimden bir his geldi” diyerek yapılan işlemler yatırım değil, kumardır. Özellikle kaldıraçlı ve spekülasyon piyasalarında amatör yatırımcıların kayıp riski son derece yüksektir.

**Doğan Sipahi:**

Son olarak; para mutluluk getirir mi?

**Prof. Dr. Korhan Gökmenoğlu Karakaya:**

Para bir noktaya kadar mutluluğu artırır, ancak belirli bir eşikten sonra etkisi azalır. Parasız mutluluk zor olduğu gibi, parayı bir fetiş haline getirmek de ayrı bir mutsuzluk kaynağıdır. Önemli olan parayı bir araç olarak görmek ve dengeli bir yaşam kurabilmektir.

Röportajda Prof. Dr. Korhan Gökmenoğlu Karakaya, paranın özünde bir güven mekanizması olduğunu vurgularken, yatırım kararlarında risk–getiri dengesinin önemine ve yapısal reformların gerekliliğine dikkat çekti. Küresel ve yerel ekonomik gelişmelerin yalnızca finansal değil, toplumsal güven boyutuyla da ele alınması gerektiğini ifade etti.

*Röportajımızın tamamını izlemek isterseniz Halka Arz TV YouTube kanalımızda izleyebilirsiniz.*

<https://www.youtube.com/watch?v=1bQhbl6oh-jU&t=1693s>



Veriye Dayalı Teknolojik Çözümler ile

# YATIRIMLARINIZ DEĞER BULLS'UN!



Yatırımın ve teknolojinin güçlü ortaklığı Bulls Yatırım'a katılın;  
değer yaratan geleceğe bugünden adım atın.



Online  
Hesap Açılışı



Ücretsiz Canlı  
Borsa Verileri



Profesyonel Bireysel  
Portföy Yönetimi



"0" Hesap  
İşletim Ücreti



[www.bullsyatirim.com](http://www.bullsyatirim.com)

0212 410 05 00

[X](#) [f](#) [@](#) [in](#) [v](#) @BullsYatirim



BULLS YATIRIM

## ATA TURİZM (ATATR) HALKA ARZ TARİHLERİ AÇIKLANDI



SPK tarafından 5 Şubat günü halka arzına onay verilen Ata Turizm İşletmecilik Taşımacılık Madencilik Kuyumculuk Sanayi ve Dış Ticaret A.Ş. halka arzı için talep toplama tarihleri belli oldu. TERA Yatırım Değerler A.Ş. tarafından 6 Şubat 2026 tarihinde Kamuyu Aydınlatma Platformunda, tasarruf sahiplerine satış duyurusu yayınlandı.

Buna göre Ata Turizm İşletmecilik Taşımacılık Madencilik Kuyumculuk Sanayi ve Dış Ticaret A.Ş. halka arzı için 11-13 Şubat 2026 tarihleri arasında 3 iş günü süresince yatırımcılardan talep toplanacak. Dağıtım yöntemi bireysel yatırımcılara eşit, yüksek başvuru yatırımcılara oransal olarak gerçekleşecek.



## BORSA İSTANBUL'DAN AKHAN UN FABRİKASI HALKA ARZI HAKKINDA AÇIKLAMA



Borsa İstanbul A.Ş. tarafından 6 Şubat 2026 tarihinde Kamuyu Aydınlatma Platformu'na yapılan bildirimde Akhan Un Fabrikası ve Tarım Ürünleri Gıda Sanayi Ticaret A.Ş. (AKHAN) paylarının işleme başlaması hakkında açıklama yapıldı.

Açıklamada, Akhan Un Fabrikası ve Tarım Ürünleri Gıda Sanayi Ticaret A.Ş.'nin, AKHAN.E işlem koduyla 06/02/2026 tarihinden itibaren (BUGÜN) Ana Pazar'da işlem görmeye başlayacağı belirtildi. (Baz Fiyat: 21,50 TL; Maksimum Emir Değeri: 1.000.000 TL).

## MEGA POLİETİLEN (MEGAP) TEMETTÜ KARARINI AÇIKLADI

Mega Polietilen Köpük Sanayi A.Ş. (MEGAP) tarafından 6 Şubat 2026 tarihinde Kamuyu Aydınlatma Platformu'na (KAP) yapılan bildirimde genel kurul kâr payı dağıtım kararı hakkında açıklama yapıldı.

2024 Yılı dönem sonucu ile ilgili olarak, Sermaye Piyasası Kurulu'nun Seri II-14.1 sayılı Tebliği gereğince Uluslararası Muhasebe/ Finansal Raporlama Standartları'na ve yasal kayıtlara göre düzenlenmiş finansal tablolarda yer alan karla ilgili olarak, karın dağıtılmaması konusundaki Yönetim Kurulu önerisinin oy çokluğu ile kabul edildiği belirtildi.



## BEST BRANDS GRUP ENERJİ (BESTE) KAÇ LOT VERDİ? HALKA ARZ SONUÇLARI BELLİ OLDU!

Best Brands Grup Enerji Yatırım A.Ş. (BESTE) halka arzı tamamen eşit ve borsada satış yöntemi ile gerçekleştiğinden, 6 Şubat 2026 günü saat 18.30'da hisseler katılımcıların hesabına yansdı. Best Brands Grup enerji (BESTE) halka arzında katılımcılara azami 71 lot hisse dağıtımı yapıldı.



## TÜPRAŞ (TUPRS) 2026 YILI TEMETTÜ KARARINI AÇIKLADI



Türkiye Petrol Rafinerileri A.Ş. (TUPRS) tarafından 6 Şubat 2026 tarihinde Kamuyu Aydınlatma Platformu'na (KAP) yapılan bildirimde yönetim kurulunun kâr payı (temettü) dağıtımına ilişkin teklifi hakkında açıklama yapıldı.

Açıklamada Yönetim Kurulu'nun 06 Şubat 2026 tarihli kararı uyarınca, Sermaye Piyasası mevzuatı, Şirket Esas Sözleşmesi'nin 18. maddesine ve 27 Mart 2025 tarihli Olağan Genel Kurul Toplantısı'nda ortaklar tarafından onaylanan Şirket Kâr Dağıtım Politikası doğrultusunda; piyasa beklentileri ile Şirketin uzun vadeli stratejileri, yatırım ve finansman politikaları, kârlılık ve nakit durumu da dikkate alınarak, dağıtılması önerilen toplam 33.000.000.000,00 TL'nin iki taksitte ödenmesi; bu kapsamda, 20.000.000.000,00 TL tutarındaki ilk taksit için ödeme tarihinin 16 Mart 2026, 13.000.000.000,00 TL tutarındaki ikinci taksit için ise 30 Eylül 2026 olarak belirlenmesi hususlarının yapılacak olan Olağan Genel Kurul Toplantısı'nda ortakların onayına sunulmasına karar verildiği belirtildi.

## VAKIF FAKTORİNG'DEN (VAKFA) GERİ ALIM AÇIKLAMASI

Vakıf Faktoring A.Ş. (VAKFA) tarafından 6 Şubat 2026 tarihinde Kamuyu Aydınlatma Platformu'na (KAP) yapılan bildirimde payların geri alımı hakkında açıklama yapıldı.

Yönetim Kurulunun 19.01.2026 tarihli kararı kapsamında; 06.02.2026 tarihinde 12,53- 13,40 fiyat aralığından B grubu 5.074.156 adet pay geri alındığı belirtildi. (Sermayeye oranı %0,56)

## FITCH RATINGS, FORD OTOMOTİV (FROTO) KREDİ NOTUNU AÇIKLADI



Ford Otomotiv Sanayi A.Ş. (FROTO) tarafından 6 Şubat 2026 tarihinde Kamuyu Aydınlatma Platformu'na (KAP) yapılan bildirimde kredi derecelendirme notu hakkında açıklama yapıldı.

Açıklamada uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Fitch Ratings'in, kurumsal derecelendirme kriterlerine ilişkin değerlendirme metodolojisindeki değişiklik nedeniyle yürüttüğü gözden geçirme çalışmasını tamamladığı ve şirketin uzun vadeli kredi notunu BB+, görünümünü durağan olarak koruduğu belirtildi. Söz konusu kredi derecelendirmesine ilişkin bilgi internet şirketin sitesinde kamunun bilgisine sunulacak.

## SPK'DAN 12 KİŞİYE BORSALARDA 6 AY İŞLEM YASAĞI KARARI



Sermaye Piyasası Kurulu'nun (SPK) 6 Şubat 2026 tarihinde yayımladığı 2026/7 numaralı bültende geçici işlem yasağı kararları çıktı.

Sermaye Piyasası Kurulu'nun (SPK) yayımladığı bültende; Euro Trend Yatırım Ortaklığı AŞ (ETYAT) pay piyasasında gerçekleştirilen işlemlerde 6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu'nun (SPK) 107/1 veya 104 üncü maddelerinde sayılan fiillerin işlendiğine dair makul şüphe bulunması nedeniyle; 6362 sayılı SPK'nun 1 inci maddesi çerçevesinde yatırımcıların hak ve yararlarının korunmasını teminen, 6362 sayılı SPK'nın 128/1- (a) maddesine dayanarak yapay piyasa oluşturmaya yönelik işlemlerin engellenmesi amacıyla; 6362 sayılı SPK'nın 101/1 maddesi ve V-101.1 sayılı Bilgi Suistimali ve Piyasa Dolandırıcılığı İncelemelerinde Uygulanacak Tedbirler Tebliği'nin 5/1 ve 6/1 maddeleri uyarınca; aşağıdaki tabloda bilgilerine yer verilen kişiler hakkında 09.02.2026 tarihli işlemlerden başlamak üzere borsalarda 6 ay süreyle geçici işlem yasağı uygulanmasına karar verildi.



# BORSA SÖZLÜĞÜ

## Alım Satım Aracılık

Daha önce ihraç edilmiş sermaye piyasası araçlarının aracılık sıfatıyla ve ticari amaçla alım satımını ifade eder.

## Alış Fiyatı

Bir finansal ürün için alım yapılabilmesi amacıyla sunulan fiyat.

## Aracı Kurum

Sermaye piyasası faaliyetinde bulunmak üzere Sermaye Piyasası Kurulu tarafından aracılık yetkisi verilmiş anonim ortaklıklardır.

## Bankalararası Para Piyasası

Bankalar arasında kısa vadeli fonların alınıp satıldığı piyasalardır.

## Bant

Bir para biriminin başka bir para birimi karşısındaki değeri, ilgili devletin izin verdiği fiyat aralığında dalgalanabilir. Bu fiyat aralığına bant denir.

## Base Currency

Baz döviz teriminin İngilizcesi (bkz Baz döviz).

## Basit Faiz

Bir yatırımın, yatırım dönemi süresince sadece anaparasının kazandığı faiz oranıdır.

## Candlestick Chart

Mum çubuğu grafiği. Grafik gösterim türlerinden biri olup teknik analiz araçlarının uygulanmasında en çok kullanılan gösterim şeklidir.

## Çizgi Grafiği

Sadece kapanış fiyatları üzerinden çizilmek suretiyle gösterilen grafik şekli. En basit gösterimi sağlar.

## Destek

Açılan bir fiyat grafiğinde fiyatların geçmeyi zorlanacağı seviyeye verilen isimdir.

## Direnç

Yükselen bir fiyat grafiğinde fiyatların geçmeyi zorlandığı/zorlanacağı seviyeye verilen isimdir.

## ECB

European Central Bank. Avrupa Merkez Bankası.

## Fiyat Boşluğu

Finansal bir enstrümanın fiyat grafiğinde, arada az veya hiç işlem olmadan aşağı ya da yukarı doğru meydana gelen keskin değişimlerdir.

## Fiyat Kanalı

Yatırım aracına ait fiyatın grafik üzerinde net olarak belirlenebilen iki yatay, yükselen ya da düşen sınır çizgileri arasında ilerlemesi ile oluşan şekle verilen isim.

## G10

G7 ülkeleri ve Belçika, Hollanda ve İsveç'in oluşturduğu topluluktur.



**G7**

ABD, Almanya, Japonya, İngiltere, Kanada ve İtalya'nın oluşturduğu sanayi ülkeleri topluluğudur.

**Heiken Ashi**

Fiyat grafiği üzerinde çizim yapan ve piyasanın mevcut trendini yorumlamayı sağlayan teknik gösterge.

**İexposure**

Açık işlemler için bilgi penceresi oluşturan bir gösterge.

**İzahname**

Sermaye piyasası araçlarının ihracında ya da halka arzında ortaklıklarca halkı şirket ve hisse senetleri konularında bilgilendirmek amacıyla düzenlenmesi gereken belgedir.

**İlk Halka Arz**

Özel bir şirketin hisselerini, çağrı ve ilan yoluyla halkın satın alımına açması ve borsada işlem görmeye başlatması sürecidir.

**Kalanı İptal Et:**

Limit emirlerde, girildiği anda emrin tamamının gerçekleşmemesi durumunda gerçekleşmeyen kısmının iptal edilmesi için kullanılan emir türüdür.

**Lot**

Hisse senedi işlem birimidir. Bir (1) lot, bir (1) adet hisse senedini ifade eder. Hisse senedi piyasasında bir lot genellikle 100 hisse senedine denk gelir.

**Major**

Forex'te en çok işlem yapılan döviz çiftlerinden oluşan gruba verilen isimdir.

**Margin**

Marjin.

**Old Lady**

İngiltere Merkez Bankası'nın jargondaki takma ismi.





# BORSA SÖZLÜĞÜ

## Pivot

Belirli bir matematiksel yöntemle fiyatın içinde bulunduğu dönemin ortalamasını belirten teknik analiz aracı.

## Pozisyon Kapama Seviyesi

Pozisyonların otomatik kapatılacağı minimum teminat oranını ifade eder.

## RSI (Relative Strength Index)

Welles Wilder tarafından geliştirilmiş olan bu osilatör, aşırı alış ve aşırı satış bölgelerini belirler. 0 ile 100 arasında değişen aralıkta 70 seviyesinin üzeri aşırı alış, 30 seviyesinin altı ise aşırı satış bölgesini temsil eder. Bu bölgelere giren RSI çizgisinin, 70 seviyesini aşağı yönde kırması veya 30 seviyesini yukarı yönde aşması fiyatların yön değiştireceğinin sinyalini verir.

## Satış Fiyatı

Aracı kurumun satmaya razı olduğu, alış yapabileceğiniz fiyattır.

## Satış Sinyali

Teknik analizde kullanılan indikatörlerden birinin fiyatlarda düşüş olabileceğine işaret etmesidir. Örneğin RSI indikatörünün 70 seviyesini aşağı yönde kırması satış sinyali olarak yorumlanır.

## Scalping

Piyasadaki çok küçük hareketlerden gelir elde etmek maksadıyla yapılan ticaret şekline verilen isim. Scalping yapan yatırımcılar oldukça küçük karlarla sıklıkla işlem yaparak gelir elde etmeye çalışır.

## Take Profit

Kar al olarak çevrilebilecek bu emir tipi fiyatlar kar yönünde ilerlediğinde daha fazla riske girmeden pozisyonunuzu kapatacağınız noktaya konur. Böylece grafik üzerindeki karınızı realize etmiş ve paraya çevirerek sermayenize eklemiş olursunuz.

## Taşıma Maliyeti (Cost of Carry):

Spot alınan pozisyonun belirli bir vadeye kadar tutulması halinde maruz kalınan maliyete denir. Örnek olarak bu maliyetlerden bazıları finansman maliyeti (faiz), depolama maliyetidir.

## Trendline

Fiyat grafiği üzerine eğimli çizgi çizilmesini sağlayan çizim aracı

## Uzun Pozisyon

Gelecekte fiyat artışı olacağı beklentisiyle kaldıraçlı varlığın alınması anlamına gelmektedir.





AI DESTEKLİ

**WHATSAPP** HATTIMIZ  
**İNTEGRAL ASİSTAN**

İLE HIZLI İLETİŞİM, KOLAY ÇÖZÜM

HEMEN BAŞLA



# Türkiye'nin Ekonomi Kanalı





**G**üneş enerjisi sektöründe faaliyet gösteren Chint Green Energy hem Türkiye'deki yatırımları hem de global tecrübesiyle dikkat çekiyor. Şirketin Genel Müdür Yardımcısı Başar Yılmaz ile gerçekleştirdiğimiz bu röportajda; Chint Green Energy'nin faaliyet alanları, bugüne kadar hayata geçirdiği projeler, güneş enerjisi yatırımlarının şirketler için sağladığı avantajlar, tercih edilen finansman modelleri, yap-işlet ve yap-işlet-devret iş yapıları, Türkiye'nin yeşil dönüşümündeki rolü ve sektörel vizyonu üzerine kapsamlı bir değerlendirme yer alıyor.

**BAŞAR YILMAZ**Chint Green Energy  
Genel Müdür Yardımcısı

# Chint Green Energy ile GES Yatırımlarında Yeni Dönem: Finansman, Model ve Vizyon

**Öncelikle sizi ve Şirketinizi Daha Yakından Tanıyabilir Miyiz? Hangi Alanlarda Faaliyet Gösteriyorsunuz ve Bugüne Kadar Hangi Projelere İmza Attınız?**

2009 yılında, CHINT Grup iştiraki olarak, küresel pazarlarda kurulan ve 2015 yılında Türkiye'de güneş enerjisi sektöründe faaliyet gösteren Chint Green Energy, uçtan uca güneş enerjisi çözümleri sunan küresel bir enerji şirkettir. 16 yıllık sektör tecrübesiyle dünya genelinde yaklaşık 40 GW üzerine güneş enerjisi yatırımını yöneten ve Türkiye genelinde 100 MWp kurulu gücünde yatırım ve proje yönetimine sahip olan Chint Green Energy, güçlü finansal yapısı ve uzman kadrosu ile iş ortaklarının ihtiyaçlarına yönelik enerji çözümleri sunmaktadır. Dünyanın en

büyük ikinci güneş enerjisi yatırımcısı Chint Green Energy olarak, iş ortaklarımıza güneş enerjisi yatırımlarında değer yaratmak ve kaliteli hizmet sunmak amacıyla çalışmalarımıza tüm hızımızla devam ediyoruz. Yatırımını ve mühendisliğini üstlendiğimiz güneş enerjisi projelerinde tek noktadan hizmet sunarak, üstün sıcaklık korumasına sahip Chint Power inverter ürünlerini ve Astronergy'nin TOPCon teknolojisi ile üretilen yerli güneş panellerini kullanarak, santral yatırımlarının verimliliğini garanti ediyoruz. Chint Türkiye Solar Grubu çatısı altında Astronergy, Chint Green Energy ve Chint Power markalarıyla Türkiye pazarında all-in one hizmet anlayışıyla faaliyet gösteriyoruz. Bugün BloombergNEF'in Tier-1 listesinde tüm markalarımızla yer alan tek entegre şirketiz. Bu ne demek oluyor derseniz CHINT Solar çatısı altında yer alan tüm ürün



## Türkiye’de 100 MWp Kurulu Güç Yatırımı

gaminizin uluslararası standartlara uygun ve bankalar tarafından güvenilir bulunduğu anlamına geliyor. Türkiye genelinde gerçekleştirdiğimiz projelerle sanayi kuruluşlarının yeşil dönüşümüne katkı sağlamaya devam ediyoruz. Bugüne kadar birçok büyük şirketin güneş enerjisi yatırımlarını hayata geçirdik. Bu kapsamda, Bursa’da 5,65 MWp kurulu güce sahip Coşkunöz Metal Form, Ankara’da yer alan 6 MWp kapasiteli MAN Türkiye, Eskişehir’de kurulu 5,3 MWp gücündeki Haier tesisi ve Çankırı’da Yıldız Holding iştiraklerinden biri olan, 6 MWp kurulu güce sahip Aytaç Gıda projelerini başarıyla tamamladık. Hayata geçirdiğimiz bu yatırımlar, işletmelere önemli ölçüde enerji tasarrufu sağlarken, aynı zamanda Türkiye’nin karbon emisyonlarının azaltılmasına ve sürdürülebilir üretim hedeflerine ulaşmasına katkıda bulunuyor.

2025 yılında hız verdiğimiz güneş enerjisi yatırımlarımızı 2026’da da kesintisiz biçimde sürdürerek, Türkiye’nin yeşil enerji dönüşümünde aktif rol almaya devam ediyoruz.

### **Sizce Şirketler İçin Güneş Enerji Sistemlerine Yatırım Yapmanın En Önemli Avantajları Nelerdir? Özellikle Enerji Maliyetleri ve Bağımsızlığı Açısından Nasıl Bir Fayda Sunuyor?**

Artan enerji maliyetleri ve sürdürülebilirlik hedeflerinin giderek daha fazla önem kazandığı günümüzde, şirketler yenilenebilir enerji kaynaklarına yönelmekte ve bu geçiş hızlandırmaktadır. Bu noktada güneş enerjisi, yalnızca çevre dostu bir çözüm olmanın ötesinde, aynı zamanda işletmelere maliyet avantajı sağlayan ve enerji bağımsızlıklarını artıran stratejik bir yatırım fırsatı sunmaktadır. Güneş enerjisi sistemlerine yapılan yatırımlar, şirketler için bir dizi önemli avantajı beraberinde getiriyor. İlk olarak, enerji maliyetlerinde sağlanan tasarruf, en belirgin avantajlardan biridir. Güneş enerjisi, işletmelere üretim süreçlerinde kullanacakları enerjiyi kendi kaynaklarından temin etme imkânı tanır ve bu sayede elektrik faturalarındaki yüksek maliyetlerin düşmesine olanak sağlar. Bu durum

özellikle büyük ölçekli sanayi kuruluşları ve enerji tüketimi yüksek olan işletmeler için uzun vadede ciddi tasarruflar yaratmaktadır. Diğer bir avantaj ise enerji bağımsızlığıdır. Güneş enerjisi yatırımı yapan şirketler, elektrik fiyatlarındaki dalgalanmalardan daha az etkilenir ve bu da enerji maliyetlerini öngörülebilir hale getirir. Kendi enerjisini üreten işletmeler, dışa bağımlılıklarından kurtularak, daha güvenli ve istikrarlı bir enerji kaynağına sahip olurlar. Bu durum, şirketlerin operasyonlarını kesintisiz ve sürdürülebilir bir şekilde sürdürmesine yardımcı olur. Türkiye’de güneş enerjisi yatırımlarına sağlanan devlet destekleri de önemli bir avantajdır. Çeşitli teşvikler, vergi indirimleri ve sübvansiyonlar, şirketlerin güneş enerjisi sistemlerine yapacakları yatırımları daha cazip hale getirmektedir. Devlet desteklerinden yararlanmak, şirketlerin enerji maliyetlerini düşürmelerine ve yatırım geri dönüş sürelerini kısaltmalarına imkân tanımaktadır.

Ayrıca, güneş enerjisi yatırımları, şirketlerin çevresel sorumluluklarını yerine getirmelerine yardımcı olur. 2050 yılına kadar net sıfır karbon hedeflerine ulaşmayı amaçlayan birçok şirket, bu hedeflere ulaşmak için güneş enerjisinden faydalanmaktadır. Karbon salınımlarını azaltarak, çevre dostu üretim süreçlerine geçiş yapan şirketler hem sürdürülebilirlik hedeflerine katkıda bulunur hem de kurumsal itibarlarını güçlendirir. Sonuç olarak, güneş enerjisi yatırımları, şirketler için yalnızca ekonomik açıdan bir

avantaj değil, aynı zamanda çevresel sorumluluklarını yerine getirebilecekleri stratejik bir fırsattır. Artan enerji maliyetleri ve çevresel sorumlulukların giderek daha fazla önem kazandığı bu dönemde, güneş enerjisi yatırımları şirketler için sürdürülebilir bir büyüme modelinin temel taşlarından birini oluşturuyor.

Chint Green Energy olarak, bu alanda gerçekleştirdiğimiz yatırımlarla Türkiye’nin yeşil dönüşümüne katkı sağlamak ve gelecekte de daha fazla projeyi hayata geçirmeyi hedeflemekteyiz.

### **Yap-İşlet ve Yap-İşlet-Devret Modelleri Bu Alanda Sıkça Duyduğumuz İş Modelleri Yaklaşımları Arasında. Bu Modellerin Temel Farkları Nedir ve Hangi Şirket Profilleri İçin Uygundur?**

Güneş enerjisi yatırımlarının artan önemiyle birlikte, projelerin finansmanı, işletilmesi ve yapımı konusunda esnek iş modellerinin tercih edilmesi kaçınılmaz hale geliyor. Bu noktada Yap-İşlet (Yİ) ve Yap-İşlet-Devret (YİD) modelleri hem yatırımcılar hem de enerji kullanıcıları için cazip fırsatlar sunuyor.

Yap-İşlet modeli, Enerji Şirketinin güneş enerjisi santralini kurarak santralin kullanılabilir ömrü boyunca işletme hakkına sahip olduğu bir sistemdir.

## **Enerji Altyapısının Güçlendirilmesine Katkı**



Özellikle enerji sektöründe faaliyet gösteren şirketler ile bağımsız enerji tüketicileri için sürdürülebilir ve kârlı bir iş modeli sunar.

Bununla birlikte, Yap-İşlet-Devret modeli, özel sektörün belirli bir süre için işletme hakkına sahip olduğu, ardından tesisin ilgili kuruluşa devredildiği bir yapıyı içerir. Her iki modelde, güneş enerjisi yatırımlarında esnek çözümler sunarak şirketlere enerji maliyetlerini düşürme, çevresel etkiyi azaltma ve sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşma konusunda güçlü katkılar sağlar. Projenin ölçeğine, yatırımcının hedeflerine ve iş birliği koşullarına göre doğru modelin seçilmesi, yatırımın başarısı açısından kritik rol oynamaktadır.

### **Şirketler Güneş Enerjisi Yatırımlarını Finanse Ederken Hangi Modelleri Tercih Edebilir? Leasing, Enerji Performans Sözleşmeleri (EPS), Üçüncü Taraf Finansmanı Gibi Alternatifleri Bize Biraz Açabilir Misiniz?**

Evet, saymış olduğunuz modeller finanse ederken tercih edilebilecek modellerdir. Bununla beraber söylemiş olduğunuz bu modelleri kıyaslarken en belirgin fark olarak şunu söyleyebiliriz: Yap-İşlet ve/veya Yap-İşlet-Devret modelleri ile uygulanan enerji performans sözleşmeleri sayesinde ilgili firma santralin kurulumu ve işletmesiyle ilgili zaman ve insan gibi kaynaklar ayırmasına gerek kalmadan, ilk yatırım maliyetini üstlenmeden santral sahibi olabiliyor. Bu model ile ilgili firma tasarruftan elde ettiği kazanımla GES sahibi oluyor da diyebiliriz.

### **Sizce Güneş Enerjisine Yapılan Yatırımların Türkiye'deki Yeşil Dönüşüme Katkısı Ne Düzeyde? Gelecek Hedeflerinizi ve Sektörel Vizyonunuzu da Bu Bağlamda Dinlemek İsteriz.**

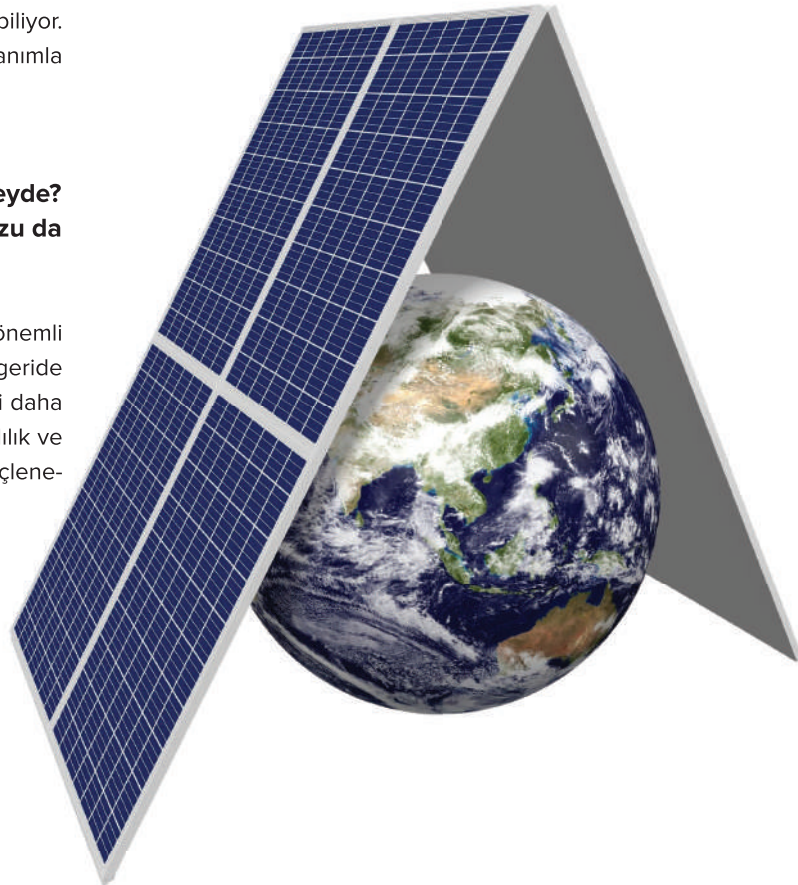
Türkiye, son yıllarda güneş enerjisi yatırımlarında önemli bir ivme kazanarak 2025 yılı hedeflerini erkenden geride bırakmıştır. 2026 yılı itibarıyla bu büyümenin etkileri daha net görülürken, yenilenebilir enerji alanındaki kararlılık ve sürdürülebilir kalkınma hedeflerine olan bağlılık güçlenerek devam etmektedir.

## **Santrallerde Yerli TOPCon Panel Kullanımı**

Bugün baktığımızda Türkiye'nin güneş enerjisindeki 20 GW seviyesinde olduğunu düşündüğümüzde kurulu güç Şirketimiz olarak, bu yeşil dönüşüm sürecine katkı sağlamak amacıyla, yenilikçi ve çevre dostu enerji çözümleri sunmaya devam ediyoruz. Gelecek hedeflerimiz arasında, güneş enerjisi projelerimizin kapasitesini artırmak, enerji verimliliğini yükseltmek ve karbon ayak izimizi azaltmak bulunmaktadır. Ayrıca, depolama sistemleri ve akıllı şebeke teknolojileri gibi alanlarda da yatırımlar yaparak, Türkiye'nin enerji altyapısının güçlendirilmesine katkı sağlamayı hedefliyoruz.

### **Son Olarak, Bu Alana Yatırım Yapmak İsteyen Ancak Süreç Hakkında Tereddütleri Olan Şirketlere Ne Önerirsiniz?**

Güneş enerjisi, uzun vadede hem çevresel hem de ekonomik faydalar sağlayan stratejik bir yatırımdır. Bu süreçte doğru çözüm ortağını seçmek son derece önemlidir. Chint Green Energy güneş enerjisi sistemleri konusunda uzun yıllara dayanan tecrübemiz ve bütünleşmiş çözümlerimizle, yatırımınızın verimli ve sorunsuz bir şekilde gerçekleştirilmesini sağlıyoruz. Geliştirdiğimiz projeler, enerji verimliliği sağlarken aynı zamanda sürdürülebilir bir gelecek için de katkı sunmaktadır.





D VISA  
INTERNATIONAL

# Vize Almanın En Hızlı- En Kolay Yolu

AİLE BİRLEŞİMİ  
OTURMA İZİNİ  
ÇALIŞMA İZİNİ  
EĞİTİM VİZESİ  
UZUN DÖNEM VİZELERİ



Danışmanlık ve Detaylı Bilgi için:  
0554 127 31 70

# HALKA ARZ DÜNYASINA DAHİL OLUN!



## HALKA ARZ *DERGİSİ*

YATIRIM VE EKONOMİ DERGİSİ

Türkiye'nin halka arz odaklı ilk ve tek yayınına şimdi abone olun, ekonomi ve finans dünyasındaki gelişmeleri kaçırmayın!

Abone olmak için

[www.halkaarzdergisi.com](http://www.halkaarzdergisi.com)



Ankara'nın Kalbi, Sizin Yeni Eviniz.

**Seçkin Konumuyla**

# BABYLON

byAlves

Eskişehir Yoluna  
Komşu



**BABYLON**  
by ALVES

[www.babylonankara.com](http://www.babylonankara.com)

DETAYLI BİLGİ İÇİN  
☎ 0547 339 0000