



Arsa mı, konut mu?

Faiz indirim döngüsü beklentisi, gayrimenkul piyasasını yeniden hareketlendirdi. Kira getirisiyle öne çıkan konut ve yüksek değer artışı potansiyeli sunan arsa, yatırımcılar için cazip seçenekler arasında yer alıyor. **Yaşar Kaya ■ 5'te**

Ticaret siciline göre SGK'nın otomatik şirket tescili

İsa Karakaş'ın yazısı ■ 2



Tercih öncesi tanıtım günleri



İstanbul Ticaret Üniversitesi, üniversite adayları için üç kampüste Tanıtım Tercih Günleri düzenliyor. Eminönü, Küçükyalı ve Söğütözü yerleşkelerinde gerçekleştirilen Tanıtım Tercih Günlerinde adaylar, bölümler ve burs imkanları hakkında bilgi alırken, sosyal donatıları da görme imkanı buluyor. **■ 14'te**

Meslek seçiminde garantiye değil gelişime odaklanın

Üniversite sınavlarının sonuçlarının açıklanmasının ardından tercih dönemi başlıyor. Tercih döneminde dikkat edilmesi gereken en önemli konunun kariyer tatminiyle istihdam fırsatı sağlayan meslekler olduğunu belirten uzmanlar, "Garantili bir meslek kalmadı, gençler ilgi ve teknoloji odaklı tercih yapmalı" diyor. **Sena Sorkun ■ 18**

ABD-Çin rekabeti ve ulusal tasarruflar

Fatih Oktay'ın yazısı ■ 12



İSTANBUL
TİCARET
ODASI
— 1882 —

İSTANBUL TİCARET

"Tüccar, milletin emeği ve üretimini kıymetlendirmek için eline ve zekasına emniyet edilen ve bu emniyete liyakat göstermesi gereken adamdır."

H. Otatürk

51. YILIN ANLAMLI

İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç de Kıbrıs Barış Harekati'nin 51. yılında Cumhurbaşkanı Tatar'ın kitabının ikinci baskısının yapılmasının önemine dikkat çekerek, "Kuzey Kıbrıs Türkiye'nin kilitlidir, Kuzey Kıbrıs Akdeniz'in anahtarıdır. Türkiye de Kıbrıs'ın bekasının teminatıdır" diye konuştu. **■ 11**

Türkiye bağlantı ekonomisiyle YÜKSELECEK

Türkiye, coğrafi konumu, ekonomik potansiyeli ve stratejik projeleriyle küresel bağlantı ekonomisinin parlayan yıldızı haline geliyor.

ENERJİ, LOJİSTİK VE TEDARİK

Lojistikte Orta Koridor, demir ve karayolu ağlarıyla yolların kesiştiği Türkiye, enerjide de merkez ülke olma yolunda. Son yıllarda atılan adımlar Türkiye'yi bölgesel ticarete köprü pozisyonuna taşıdı. Tedarik ve ticaretteki avantajlara küresel sermayenin yeni finans enstrümanları arayışı da dahil olunca bağlantıya yeni bir halka daha eklendi.



Barış CABACI

FİNANSTA YENİ ENSTRÜMANLAR

İstanbul Finans Merkezi (İFM), Türkiye'yi lojistik ve enerji merkezi olmanın ötesine taşıyarak bölgenin lider finans merkezi yapıyor. Küresel sermayenin yeni yönler aradığı bu dönemde, İslami finans araçları hızla büyüyor. Uluslararası zirvelerde İFM'deki faaliyetlerin artmasıyla İstanbul'un bu alanda lokomotif olabileceği belirtiliyor. **■ 9'da**

Milli savunma sanayi IDEF'te gücünü gösterdi

Uluslararası Savunma Sanayii Fuarı IDEF 2025'te sürpriz ürünler sahneye çıktı. Birçok anlaşmanın imzalandığı fuarda en dikkat çeken işbirliği Baykar ile Korean Air

arasında imzalanan anlaşma oldu. Fuarda 6 yeni savunma sistemini tanıtan Roketsan'ın Tayfun hipersonik balistik füzesi dünya çapında ilgi gördü. **■ 15'te**

Türk ihracatçısına 'fırsat penceresi' açılabilir

Trump'ın 6 aylık icraatında uyguladığı katı ticaret politikaları, en yakın müttefiki olan Avrupa ülkeleriyle de



arasını açtı. AB'ye yüzde 30 vergi uygulanacakken, Türkiye için bu rakamın yüzde 10'da kalması, ABD pazarında rekabet

avantajı sağlayabilir. Ayrıca Türkiye bu noktada kaldıraç rolü üstlenebilir. **Mesude Demirhan ■ 8**

AB vizesinde kalış süresi uzayacak maliyet azalacak

Barış Cabacı ■ 7'de

İşletmelere tek tuşla dış pazarlara açılma fırsatı

Ömür Kırbaşlı ■ 16'da

Eurofighter'da kritik imza

Türkiye ile Birleşik Krallık, Eurofighter Typhoon savaş jetleri için Mutabakat Zaptı imzaladı. Bu gelişme, iki ülkenin

savunma sanayilerini destekleme anlamında yeni bir dönemin başlangıcını oluşturacak. **■ 13**

Petrolde medyan beklenti 65 dolar

Küresel piyasalarda zayıflayan talep ve artan arz nedeniyle Brent petrolün yılın geri kalanında 65 dolar civarında seyreteceği

bekleniyor. Uzmanlara göre bu durum, Türkiye'nin enflasyon ve cari açık hedeflerine olumlu yansıtacak. **Yaşar Kaya ■ 4'te**

Tasarım ve kültürel yatırımlara destek

Yerel Kalkınma Hamlesi Teşvik Programı kapsamında her il için 4 yatırım konusu belirlendi. İstanbul'da destek için belirlenen yatırım konularında, kültürün etkisini ve tasarımın

rekabet gücünü artıracak başlıklar dikkat çekiyor. Yatırımcı adayları, başvurularını 1 Ağustos'tan itibaren online platform üzerinden yapabilecek. **Adem Orhun ■ 10'da**

Sahte yetkili servis uyarısı

■ 7'de

Tekstilde rota Orta Doğu ve Afrika

Mesude Demirhan ■ 12

Yabancı işçide önemli düzenleme

■ 3'te



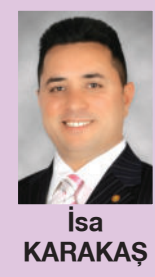
Ticaret siciline göre SGK'nın otomatik şirket tescili

SGK, yaptığı mevzuat değişikliğiyle yeni şirketlerin işyeri tescilini de kolaylaştırıyor. Ticaret sicili müdürlüklerince tescil edilen şirket kuruluşuyla SGK işyeri tescili de otomatik olarak gerçekleştiriliyor. SGK'nın otomatik şirket tescili, işletmelere resmi faaliyetlerine daha hızlı başlama, zaman tasarrufu ve birçok formaliteden kurtulma avantajı sağlıyor.

SOSYAL Güvenlik Kurumu (SGK), yatırımın özellikle istihdamın artırılması amacıyla şirketlere yönelik birçok formalitenin azaltılması için adımlar atıyor. Bu adımlardan biri de yeni şirketlerin SGK işyeri tescilinin kolaylaştırılmasıdır. SGK, yaptığı mevzuat değişikliğiyle işçi çalıştırılmaya dahi ticaret sicil müdürlüklerince tescil edilen şirket kuruluşlarına istinaden SGK işyeri tescillerinin otomatik olarak yapılmasını sağlıyor. Böylece işçi çalıştırılması halinde işyeri tescili önceden hazır olacak. Keza şirket kuruluşuyla eşzamanlı olarak işyeri tescili tamamlandıktan, işletmeler daha hızlı bir şekilde resmi faaliyetlerine başlayabilir. Ayrıca zaman tasarrufu ve fiziki evrak işlemleriyle ilgili birçok formaliteden kurtulma avantajı sağlıyor.

E-SİGORTA AKTİVASYONU

Diğer yandan, SGK ile ticaret sicil kayıtları arasında çelişkilerin ve hataların



İsa KARAKAŞ

oluşması da engelleniyor. Zira ticaret sicil müdürlüklerine yapılan şirket kuruluşu başvurularında verilen bilgiler, ticaret sicil müdürlüklerince SGK'ya online olarak aktarılıyor. Bu aktarma sonucunda ticaret sicil müdürlüklerince tescil edilen şirketin otomatik işyeri tescil ve e-Sigorta aktivasyon işlemi yapılıyor ve işveren kuruma müracaat etmeden e-Sigorta işlemlerini gerçekleştirebiliyor. Ayrıca ticaret sicil müdürlükleri şirket kuruluş dilekçesi ve bildirim formu ekinde kendisine verilen belgeleri, SGK tarafından istenilmesi durumunda ibraz etmek üzere muhafaza edecek.

OTOMATİK İŞYERİ TESCİLİ SÜRECİ

SGK tarafından işyeri tescilinin otomatik olarak oluşturulması, şu aşamalar göz önünde bulundurularak yapılır:

■ Ticaret sicili müdürlüklerince tescil

edilen şirket kuruluşuna istinaden yapılacak otomatik tescillerde sigortalı çalıştırılıp çalıştırılmadığı önem arz etmediğinden, sigortalı çalıştırılmaya ilişkin şirket kuruluş dilekçesi ve bildirim formunda bir bilgi bulunmasa dahi işyeri dosyası otomatik olarak tescil edilir. Bu durumda ayrıca işyeri bildirgesi verilmez.

■ Şirket kuruluş dilekçesi ve bildirim formunda sigortalının çalıştırılmaya başlanacağına dair tarih bulunması halinde dosyanın kapsama alınma tarihi olarak bu tarih, müracaat tarihi olarak şirketin kuruluş tarihi; sigortalı çalıştırılmaya başlanacağına dair tarihin bulunmaması halinde ise dosyanın kapsama alınma tarihi ve müracaat tarihi olarak şirketin kuruluş tarihi esas alınır.

■ Ticaret sicili müdürlüklerince tescil edilen şirket kuruluşuna istinaden işyeri dosyası otomatik oluşturulur ve işyeri tescil ekranında listeleme menüsünde yer alan işyerine ilişkin bilgileri içeren formun dökümü alınarak işverene tebliğ edilir.

■ Sigortalı çalıştırılmaya dahi otomatik tescil yapılan işyerinde daha sonra işveren

tarafından sigortalı çalıştırılmaya başlanması halinde, işyerinin SGK kapsamına alınış tarihi sigortalı çalıştırılmaya başlanılan tarih esas alınarak güncellenir. Ancak bu durumda işyeri bildirgesi istenilmez. İşyeri bildirgesinin verilmemesinden dolayı idari para cezası uygulanmayacak.

■ Ticaret sicili müdürlüklerince tescil edilen şirket kuruluşuna istinaden otomatik işyeri tescili yapıldıktan sonra otomatik tescil edilen şirket adına aynı adres için işyeri bildirgesi verilmesi halinde işyeri tescil edilmez ve işlemler otomatik tescil edilen dosya üzerinden yürütülür.

İNŞAAT VE İHALELİ İŞ YAPILMASI

Otomatik tescil edilen şirketin ihale konusu iş alması, bina inşaatı, şirket kuruluş adresinden farklı bir adreste yeni bir işyeri açması gibi nedenlerle sigortalı çalıştırmaya başlanması halinde işyeri bildirgesi verilir. Verilmemesi halinde ise idari para cezası uygulanır.

İşçi çalıştırmayan şirketler

Otomatik tescil yapılan işyerinde tescil tarihinden itibaren 2 yıl içinde sigortalı çalıştırılmaması halinde oluşturulan dosya sistem tarafından kapsamdan çıkarılır. Ancak 2 yıllık süreden sonra sigortalı çalıştırılması durumunda dosya yeniden aktif hale getirilebilir ve işlemler bu dosya üzerinden yürütülür. Ticaret sicili müdürlüklerince tescil edilen şirket kuruluşuna istinaden otomatik tescil edilen işyerlerinden, e-Sigorta başvuru sözleşmesi ilgililere e-Devlet üzerinden gönderilecek olup ilgililerin onaylaması durumunda e-Sigorta kullanıcı adı ve şifresi aktif hale getirilir.

Devir ve kapatmada süreç farkları

Otomatik tescil işlemi yapıldıktan sonra işverenin işyerini devretmesi, kapatması, yeni bir e-Sigorta kullanıcısı belirlenmesi gibi diğer bütün işlemlerde SGK'ya verilmesi gereken belgelerin ilgili sosyal güvenlik il müdürlüğüne / sosyal güvenlik merkezine verilmesi gerekir. Diğer yandan, otomatik işyeri tescili, şirketlerin ilk kuruluşu için söz konusu olduğundan, işyeri bildirgesi verilmesini gerektiren işlemler (şube açılışı, devir, nev'i değişikliği, nakil gibi) için işyeri bildirgesi verme yükümlülüğü bulunur. Aksi takdirde SGK'nın yaptırımları söz konusu olacak.

MKK'NIN ELEKTRONİK YÖNETİM KURULU SİSTEMİ (e-YKS) ŞİRKETLERİN e-DEFTER YÜKÜMLÜLÜĞÜNÜ GÜVENLE YERİNE GETİRİYOR

Ticaret Bakanlığı'nın 1 Temmuz 2025'te yürürlüğe giren Tebliği kapsamında geliştirilen e-YKS Elektronik Karar Defteri modülüyle, kararlarınızı elektronik ortamda güvenle saklayabilirsiniz.

Detaylı bilgi için: www.mkk.com.tr

Uyum İçin
Son Tarih

31 AĞUSTOS
2025



**MERKEZİ KAYIT
İSTANBUL**
Türkiye Sermaye Piyasaları - Merkezi
Saktama ve Veri Depolama Kuruluşu



e-YKS
ELEKTRONİK YÖNETİM KURULU

www.mkk.com.tr

@MerkeziKayitTur

Merkezi Kayıt Kuruluşu A.Ş. (MKK)

Merkezi Kayıt İstanbul

merkezikayitistanbul



Ayçiçeği ve yağına tarife kontenjanı

YAĞLIK ayçiçeği tohumu ve ham ayçiçeği yağı ithalatında tarife kontenjanı uygulanması kararlaştırıldı.

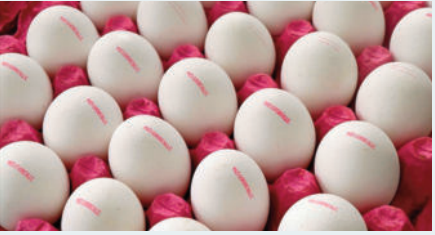
Buna göre, 12 Ocak 2026-31 Mayıs 2026 tarihlerinde 1 milyon ton yağlık ayçiçeği tohumu ithalatında yüzde 0 veya bunun karşılığı 400 bin ton ham ayçiçeği yağı ithalatında yüzde 20 gümrük vergili tarife kontenjanı açıldı.

Tarife kontenjanı, İthalat Genel Müdürlüğü tarafından 1 Temmuz-30 Kasım döneminde yerli yağlık ayçiçeği tohumu alımı yapanlar öncelikli olmak üzere ham veya rafine ayçiçeği yağı üreten sanayici firmalara dağıtılacak.

Bitki toksini analizine düzenleme

GIDALARDAKİ bitki toksinleri seviyelerinin resmi kontrolü için numune alma ve analiz metodu kriterleri belli oldu.

Tarım ve Orman Bakanlığı'nın, Türk Gıda Kodeksi Gıdalardaki Bitki Toksinleri Seviyelerinin Resmi Kontrolü İçin Numune Alma ve Analiz Metodu Kriterleri Tebliği, Resmi Gazete'de yayımlandı. Avrupa Birliği mevzuatına uyum çerçevesinde hazırlanan tebliğin yayımından önce faaliyet gösteren ve bu kapsamda yer alan ürünlerde, resmi kontroller için analiz yapan kurum ve kuruluşlar, 31 Aralık 2025'e kadar tebliğ hükümlerine uyacak.



Yumurta etiketinde tarih değişikliği

YUMURTA israfının önlenmesi amacıyla sofralık yumurtanın raf ömrü için var olan 'son tüketim tarihi' ibaresi, 'tavsiye edilen tüketim tarihi' olarak değiştirildi.

Tarım ve Orman Bakanlığı'nın, Türk Gıda Kodeksi Yumurta Tebliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliği, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Buna göre sofralık yumurtanın, yumurtlama tarihinden itibaren tüketiciye ulaştırılma süresi 21 günden 28 güne çıkarıldı. Yumurta, yumurtlama tarihinden itibaren 28 günden sonra sofralık olarak piyasaya arz edilemeyecek. Ekstra taze olarak satışa sunulan sofralık yumurtaların, yumurtlamadan sonraki 4 gün içinde sınıflandırılması, işaretlenmesi ve paketlenmesi zorunlu hale getirildi.

QR KODLA BİZE BAĞLANIN

HER GÜN 250 YENİ ŞİRKETİN BİLGİLERİNİ ALIN



İstanbul Ticaret Odası'nda (İTO) her gün yaklaşık 250 yeni şirketin kaydı gerçekleştiriliyor. Bu listelere İstanbul Ticaret Gazetesi okuyucuları artık kolayca ulaşacak.

İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için **QR kodu taramanız** ya da bilgisayarınızda https://www.ito.org.tr/documents/QR_CODE/1723Temmuz.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.



İzinsiz çalışan yabancı işçinin masrafını işveren üstlenecek

Yabancıların izinsiz çalıştırılması halinde doğan masraflar, artık doğrudan işverenden tahsil edilecek. Yeni düzenlemeyle birlikte sınır dışı edilen kaçak işçilerin barınma, sağlık ve dönüş maliyetlerini de işveren karşılayacak.

RESMÎ Gazete'de yayımlanan yönetmelikle, 6735 sayılı Uluslararası İşgücü Kanunu'na aykırı biçimde çalıştırılan yabancılarla ilgili süreç yeniden düzenlendi. Yönetmelik, 6 ay sonra yürürlüğe girecek.

Türkiye'de çalışma izni veya çalışma izni muafiyeti bulunmaksızın çalıştığı tespit edilen yabancıların sınır dışı edilmesine kadar geçen süreçte oluşan tüm giderler, artık işverene rücu edilecek.

Bu giderler yalnızca izinsiz çalışan yabancılarla sınırlı kalmayacak; söz konusu kişinin eşi ve çocukları için de devletin yaptığı sağlık ve konaklama ödemeleri tahsilat kalemine eklenecek.

Ödemeler, Göç İdaresi Başkanlığı tarafından belirlenen miktarlara göre hesaplanacak ve bir aylık süre içinde

yapılması istenecek.

VERGİ DAİRESİ DEVREYE GİRECEK

Yükümlülüklerini yerine getirmeyen işveren ya da işveren vekilleri için il göç idaresi müdürlükleri devreye girecek ve alacaklar vergi daireleri aracılığıyla tahsil edilecek.

Yönetmelik, yalnızca geri gönderme merkezlerindeki değil, dışarıdan yürütülen işlemlerde de yapılan masrafları kapsayacak.

Yılbaşlarında belirlenen barınma giderleri için maktu tutarlar esas alınacak. Gözetim süresi azami 3 ayla sınırlı tutulacak.

Veri paylaşımı, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı ile İçişleri Bakanlığı arasında oluşturulan protokolle yürütülecek.



BOPP film ithalatında yeni karar



ÇİN, Mısır ve Rusya menşeli 'çift yönlü gerdirilmiş polipropilen (BOPP) film' ithalatında dampinge karşı kesin önlem uygulanacak.

Ticaret Bakanlığı'nın İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliği, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Bu çerçevede, söz konusu eşyanın Türkiye'ye ithalatında

dampinge karşı kesin önlem uygulanmasına karar verildi. Buna göre, Çin ve Mısır'dan yapılan BOPP film ithalatında firmalara göre değişmekle birlikte CIF bedelinin yüzde 12.85 ila yüzde 62.94'ü oranlarında dampinge karşı kesin önlem uygulanacak. Rusya'dan yapılacak ithalat ise bu oran yüzde 47.14 olacak.

Çinli elektrikli duvar saatine önlem sürecek



ÇİN menşeli elektrikli çalışan duvar saatleri ithalatına yönelik dampinge karşı önlemin devam etmesi kararlaştırıldı.

Ticaret Bakanlığınca hazırlanan İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Tebliğle Çin menşeli elektrikle çalışan duvar saatleri ithalatına yönelik yürütülen nihai gözden geçirme soruşturması sonucunda alınan karar belirlendi.

Buna göre, söz konusu ürünün ithalatında uygulanan dampinge karşı önlem CIF bedelinin yüzde 23'ü olarak devam edecek.

Fotovoltaik hücre ithalatına gözetim



BAZI fotovoltaik hücreler ile devre levhaları ithalatında kilogram başına 170 dolar gözetim uygulanan karar verildi.

Ticaret Bakanlığınca hazırlanan İthalatta Gözetim Uygulanmasına İlişkin Tebliğde Değişiklik Yapılmasına Dair tebliğler, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Buna göre, bir modül halinde birleştirilmemiş veya panolarda düzenlenmemiş fotovoltaik hücreler ile dope edilmiş silisyum (yalnız mavi devre levhaları) ve diğerleri (yalnız mavi devre levhaları) başlıklı eşyaların ithalatında kilogram başına 85 dolar olan birim gümrük kıymeti 170 dolara çıkarıldı.

Tebliğler, iki ay sonra yürürlüğe girecek.



NEVZAT AYAZ

Eminönü Gayrimenkul Uzmanı



Ticari Gayrimenkulün Kalbi

Eminönü

☎ 0 533 430 18 76
www.nevzatayaz.com.tr


Altında kasım uyarısı

YAŞAR KAYA

KÜRESEL ekonomideki dalgalanmalar, jeopolitik riskler ve merkez bankalarının faiz politikalarına ilişkin beklentiler, altın piyasasında hareketliliği artırdı. Son dönemde artan belirsizliklerle birlikte yatırımcıların güvenli liman olarak gördüğü altında yön arayışı sürerken, Altın ve Para Piyasaları Uzmanı İslam Memiş, piyasanın seyrini İstanbul Ticaret'e değerlendirdi. Altında yeniden yükseliş trendinin başladığını belirten Memiş, mevcut durumu, "Altın fiyatları son üç haftadır yükseliş trendini koruyor. Merkez bankaları tarafından fiziki

talepler devam ediyor" dedi.

BELİRSİZLİK DESTEKLEDİ

Memiş, altını destekleyen çok sayıda etken olduğuna dikkat çekerek, şunları söyledi: "Diğer yandan da jeopolitik gerilim endişesi, Trump'ın tarifelerle ilgili yapmış olduğu açıklamalar, küresel ekonomiye dair yaşanan belirsizlikler, Fed başta olmak üzere bütün merkez bankalarının faiz indirme süreci gibi birçok etken altın fiyatlarını destekledi ve altın fiyatları 3 bin 400 dolar seviyesinin üzerine test etti. Yine kasım ayına kadar yukarıda alanlarımız var, 3 bin 500 dolar seviyesiyle alakalı. Bu beklentim halen

devam ediyor. Gram altın TL fiyatı bugünlerde 4 bin 400 lira seviyesinin üzerinde, bir gram altın fiyatının olduğunu gözlemliyoruz."

GERİ DÖNÜŞ OLABİLİR

Hem iç hem de dış dinamiklerin gram altını yukarı yönlü etkilediğini vurgulayan Memiş, yükselişin devamını beklediğini söyledi. İslam Memiş, ancak yıl sonuna doğru yeni bir pozisyon alınması gerekebileceği konusunda şöyle uyardı: "Dışarıda da ons altın yükselince, gram altın tarafındaki yükselişler kaçınılmaz. Kasım ayına kadar bu yükselişlerin devamını bekliyorum. Orta Doğu'daki



FAİZ İNDİRİMİ

Memiş, merkez bankalarının faiz indirim döngüsüne girmesinin de altın talebini artıracak bir diğer önemli faktör olduğunu belirterek, "Fed'in eylül ayında faiz indirimlerine başlayacağı, TCMB'nin de bu süreçte faiz indirim döngüsünü başlatacağı beklentisi var. İndirimlerle beraber talep tarafında tekrar bir canlanma bekliyorum" diye konuştu.

Petrolde medyan beklenti 65 dolar

YAŞAR KAYA

NET petrol ithalatçısı olan Türkiye ekonomisi için petrol fiyatlarının seyri, hem enflasyon hem de cari denge üzerinde belirleyici rol oynuyor. Merkez Bankası'nın daha önceki analizlerine göre, ham petrol fiyatlarındaki yüzde 10'luk artış tüketici enflasyonunu nihai olarak 10 dolarlık yükseliş ise cari açığı 12 aylık dönemde yaklaşık 2.6 milyar dolar yükseltiyor. Bu kritik denklemde, yılın geri kalanına ilişkin beklentileri Vadeli İşlem ve Emtia Piyasaları Uzmanı Zafer Ergezen, İstanbul Ticaret için değerlendirdi.

ARZ LEHİNE DEĞİŞİM

Petrol piyasasında uzun süredir arz lehine bir değişim yaşandığını belirten Ergezen, bu durumun fiyatları aşağı çektiğini söyledi. Ergezen, mevcut tabloyu şöyle özetledi: "Son dönemde OPEC+, yine üretimini, yani arzı artırmaya devam ediyor. Buna yönelik

açıklamaları gelirken, talep tarafında ise zayıflama sürüyor. Hem Avrupa hem ABD hem de Çin gibi üç büyük ekonomide yavaşlama sinyalleri görülüyor veya yavaşlama devam ediyor. Doğal olarak petrol talebinin zayıf olması bekleniyor. O yüzden yılın geri kalanında da Brent petrolün seyrinin 65 dolar civarında devam edeceğini düşünüyorum. Dönem dönem 70 dolar bandına yaklaşabilir, bazen de 60 dolar bandına gerileyebilir; ancak yılsonuna kadar ortalama 65 dolar civarında devam edeceğini düşünüyorum."

RİSK ETKİSİ

Ergezen, jeopolitik risklerin

fiyatlarda dalgalanma yaratsa da kalıcı bir yükselişe neden olamamasının talebin zayıflığını teyit ettiğini belirterek, "İsrail-İran savaşına rağmen bunu göremedik. Bu da bize talebin ne kadar zayıf olduğunu gösteriyor. Riskler azalmaya başlayınca petrol fiyatlarının hemen gerilediğini görüyoruz" dedi.

SENARYOLAR

Piyasayı etkileyebilecek senaryolara da değinen Ergezen, petrol fiyatları için en iyi gelişmenin talep tarafındaki toparlanma olacağını belirtirken, kısa vadede görülen canlanmanın ABD'nin 1 Ağustos'ta devreye alacağı

gümrük vergileri öncesinde talebin öne çekilmesinden kaynaklandığını vurguladı. Ergezen, en iyi senaryoyu "jeopolitik risklerin azalması ve küresel ekonomideki toparlanma sinyalleriyle birlikte talepte kalıcı bir canlanma yaşanması" olarak tanımlarken, böyle bir durumda fiyatların 75 dolar bandına doğru hareket edebileceğini ifade etti. Kötü senaryoda ise OPEC+ ülkelerinin arz artışını sürdürmesi ve başta ABD olmak üzere küresel talepteki zayıflığın derinleşmesiyle Brent petrolün 60 dolar bandına, hatta bu seviyenin altına gerileme ihtimali bulunduğunu kaydetti.



Türkiye ekonomisine etkileri olumlu

Mevcut 65-70 dolar bandındaki seyrin yılın geri kalanında devam etmesinin beklendiğini söyleyen Zafer Ergezen, bu durumun Türkiye ekonomisine etkilerini ise olumlu olarak yorumladı. Ergezen, "Böyle bir durum içerisinde de Türkiye açısından bakacak olursak, cari açık üzerindeki etkisi nispeten nötr olur. Yükselişten ziyade yatay veya düşüş seyrinin olması bekleniyor" dedi.

Ergezen, bu senaryonun Türkiye'ye yansımaları şu sözlerle noktaladı: "Petrol fiyatları nispeten stabil veya hafif aşağı yönlü olursa, Türkiye'nin cari açığının bir miktar azalmasına ve enerji maliyetlerinin bir miktar düşmesine neden olabilir. Bunu, Türkiye'nin enflasyonu açısından olumsuz etki yaratmayacağı ve ekonomi yönetiminin elini nispeten kuvvetlendireceği şeklinde yorumlayabiliriz."

Derleyen: Necmi Uysal (necmi.uysal@ito.org.tr)

Uluslararası emtia piyasaları

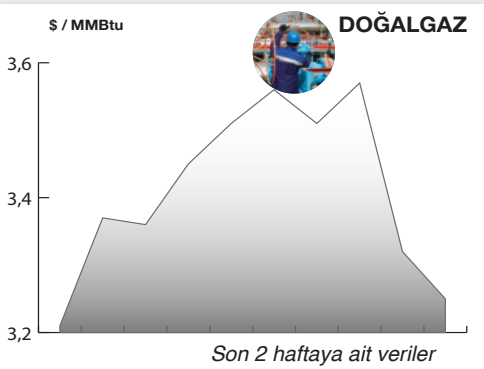


		Değişim %		
ENERJİ		Güncel	Haftalık	Yıllık
	Petrol (Brent, \$/Varil)	68.8	-0.1	-16.5
	Doğalgaz (ABD, \$ /MMBtu)	3.25	-7.7	44.4
	Doğalgaz (TFF, EURO/MWh)	33.1	-3.8	5.4
	Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Avustralya, 6.000 KCal/kg)	110	0.0	-18.3
METALLER	Altın (\$/Ons)	3.421	2.5	42.7
	Gümüş (\$/Ons)	39.2	3.7	35.8
	Platin (\$/Ons)	1.450	4.6	53.1
	Bakır (\$/Ton, COMEX)	9.773	2.2	7.5
	Alüminyum (\$/Ton)	2.642	1.8	14.3
	İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	448	5.8	-6.0
	Demir Cevheri (Çin, \$/Ton)	97.8	2.5	-8.6
	Kurşun (\$/Ton)	1.976	0.5	-3.6
	Kalay (\$/Ton)	33.775	1.2	12.0
	Çinko (\$/Ton)	2.845	5.4	7.0
TARIM ÜRÜNLERİ	Lityum (\$/Ton)	9.501	6.4	-25.9
	Nikel (\$/Ton)	15.274	1.7	-3.6
	Buğday (\$/Ton)	200	0.3	0.2
	Mısır (\$/Bushel)	4.0	-1.0	0.0
	Pirinç (\$/Ton)	274	-2.6	1.1
	Pamuk (\$/Lb)	0.66	-0.6	-2.0
	Kakao (\$/Ton, Londra)	7.211	2.6	-18.5
	Kahve (\$/Lb)	2.94	2.8	21.0
	Şeker (\$/lb)	0.16	-0.9	-9.3
	Kereste (\$/m³)	283	2.4	36.1
	Ayçiçek Yağı (USD/Ton)	1.269	1.4	40.0
	Palmiye Yağı (\$/Ton)	986	2.0	14.7
	Baltık Kuru Yük Endeksi	2.016	8.0	8.2
	Emtia Endeksi (CRB Index)	375	0.8	15.0

Veriler, 22 Temmuz 2025 itibarıyla düzenlenmiştir.

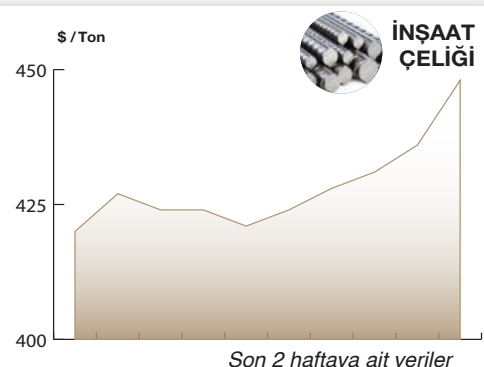
Not: Sayfada yer alan bilgiler yatırım tavsiyesi değildir. Yatırım danışmanlığı kapsamında değerlendirilmemelidir.

En hareketli ürünler



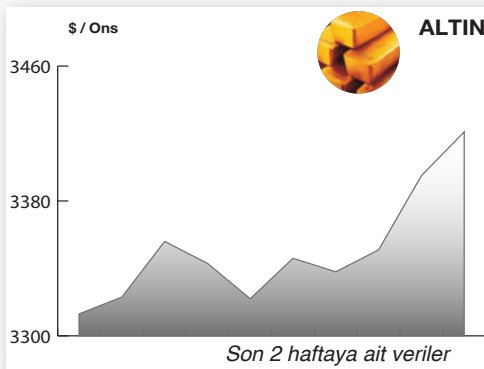
Rekor üretim

ABD doğalgazı geçen hafta yüzde 7.7 gibi keskin bir düşüş gösterdi. Temmuz ayında ABD'de günlük doğalgaz üretimi 107.2 milyar kübik feete ulaşarak bir önceki ayın rekorunu kırdı. Üretim artışı sonucu olarak doğalgaz stokları da sezon ortalamalarının yüzde 6 üzerine çıktı. Avrupa doğalgazındaki düşüş, LNG ithalatının yüksek seyretmesi ve buna ilave olarak AB tarafından doğalgaz depolama kurallarının gevşetilmesiyle daha sınırlı kaldı. Avrupa doğalgazı haftalık yüzde 3.8 düşüş gösterdi.



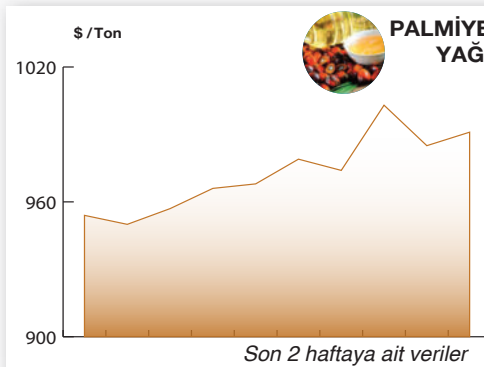
Üretim düşüyor

Çinli otoritelerin gerek korumacı politikaların giderek artmasıyla azalan yurt dışı talep gerekse gayrimenkul krizinin devam etmesi nedeniyle kapasite azaltımına gittmelerinin etkileri sürüyor. İnşaat çeliğinin tonu yüzde 5.8 artışla 448 dolara çıktı. Çin hükümeti, sektörü canlandırmak amacıyla altyapı projelerine de ağırlık veriyor. Bu kapsamda yaklaşık 170 milyar dolarlık hidroelektrik santral projelerinin hayata geçirileceğinin açıklanması, çelik fiyatlarındaki artışın bir diğer nedeni.



Zirveye yakın

Amerikan Doları'nın değer kaybetmesi, ABD Hazine tahvillerinin getirisinde görülen gerileme, altın fiyatlarında artışa neden oldu. Bu gelişmelerin etkisiyle bir süredir 3 bin 400 doların altında seyreden altın fiyatları, geçen hafta yüzde 2.5 artışla 3 bin 421 dolara çıktı. Ayrıca devam eden merkez bankası alımlarına ilave olarak ABD Başkanı Trump'ın tarife anlaşmazlıklarının çözümü için belirlediği 1 Ağustos tarihinin yaklaşması ve Fed Başkanı Jerome Powell'a yöneltilen suçlamalar da metal fiyatı üzerine yukarı yönlü baskı yaratıyor.



Hindistan alıcı

Palmiye yağı haftayı yüzde 2 artışla 986 dolardan kapattı. Malezya Palmiye Yağı Konseyi, soya yağı piyasasındaki hareket ve Hindistan'ın güçlü talebi nedeniyle önümüzdeki ay da fiyatların bu seviyelerde kalmasının beklendiğini açıkladı. Hindistan'ın ithalatının özellikle ekim ayında yapılan Diwali festivali döneminde 2.9 milyon tona ulaşmasının beklendiği bildirildi. Diğer taraftan, ABD Doları'na karşı Malezya para birimi ringitin değer kazanması çıkışın sınırlı kalmasını sağladı.

VERİLERLE BAKIŞ

TAŞIT İSTATİSTİKLERİ

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı verilerine göre, bu yılın haziran ayında trafiğe kaydı yapılan araç sayısı 189 bin 237 ile bir önceki aya göre yüzde 10 düşüş kaydederken, bir önceki yıla göre düşüş yüzde 4.7 oldu. Bu araçların büyük çoğunluğunu yüzde 51 pay ve 72 bin 361 adetle otomobiller oluşturdu. İstatistiklerde elektrikli araçların aldığı pay dikkat çekici. 2024 yılının ilk 6 ayında elektrikli araçların toplamdaki payı yüzde 8.4 iken bu yılın ilk 6 ayında 82 bin 134 adetle yüzde 16.2'ye ulaştı.



İNŞAAT ÜRETİMİ

İnşaat üretimi, TÜİK verilerine göre mayıs ayında yıllık yüzde 20.3 artarken aylık artış ise yüzde 4.8 oldu. İnşaat üretimi içinde en yüksek oranlı artış yüzde 23.3'le konut inşaatında gerçekleşti. Bina dışı inşaat sektöründeki artış ise yüzde 10.1'de kaldı. Geçtiğimiz yılın mayıs ayındaki yıllık artış yüzde 9.4 iken aylık olarak ise yüzde 4.3 düşüş göstermişti.



Arsa mı konut mu?

**Gözler yıl boyu
Merkez Bankası'nda**

Faiz indirim döngüsü beklentisi, gayrimenkul piyasasını yeniden hareketlendirdi. Kira getirisiyle öne çıkan konut ve yüksek değer artışı potansiyeli sunan arsa, yatırımcılar için cazip seçenekler arasında. Ancak hangi yatırımın daha avantajlı olduğu, yatırımcının hedeflerine, bütçesine ve risk toleransına bağlı olarak değişiyor.

YAŞAR KAYA

TÜRKİYE Cumhuriyet Merkez Bankası'nın (TCMB) faiz indirim döngüsüne girebileceği beklentisi, gayrimenkul piyasasında hareketliliği artırıyor. Yatırımcılar, konut ve arsa arasında tercih yaparken uzmanlar her iki seçeneğin fırsatlarını ve risklerini değerlendiriyor.

FAİZ İNDİRİMİ TALEBİ ARTIRIYOR

Türkiye genelinde konut satışları, haziran ayında yıllık bazda yüzde 11.7 artarak 110 bin 626 adede ulaştı ve yükselişini kesintisiz olarak 12. aya taşıdı. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre, bu artış ipotekli satışlardan ziyade peşin ve senetli alımlardan kaynaklandı. Finansmana erişim sorunu konut satışlarını sınırlı tutuyor. Faiz indirim döngüsü beklentisi, özellikle konut kredisi maliyetlerini azaltarak talebi canlandırabilir. Faiz indirimi tüketicilerde, "Şimdi almazsam fiyatlar artar" algısı yaratıyor. Bu durum hem ev sahibi olmak isteyenleri hem de yatırım yapmayı planlayanları harekete geçiriyor.

KİRA AVANTAJI

Gayrimenkul Uzmanı Mustafa Hakan Özelmacı, konut piyasasındaki fırsatlara dikkat çekti. Kira fiyatlarındaki yüksek artışların amortisman sürelerini son 10 yılın en düşük seviyelerine çektiğini belirten Özelmacı, "Geçmiş yıllarda 25 yıla yayılan amortisman süresi, son dönemde özellikle İstanbul'da neredeyse 15 yıla kadar düştü. Kira fiyatlarındaki yüksek artışlar, dairelerin alınıp kiraya verilmesini çok avantajlı hale getirdi" dedi.

REKOR BEKLENTİSİ

Özelmacı, kira artışlarının enflasyonun üzerinde, konut satış fiyatlarındaki artışın ise enflasyonun altında kalmasının, kiraya verme amacıyla gayrimenkul alanlar için önemli bir fırsat oluşturduğunu vurguladı. Konut arzının da kısıtlı olduğuna işaret eden Özelmacı, "İnşaat ruhsat sayılarına baktığımızda gerçekten arzın çok sınırlı kaldığını söylemek mümkün. Minimumda 800 binlerle ifade ettiğimiz konut arzında, 500 binli rakamlara 2-3 senedir ulaşamadık" diye konuştu. Bu senerinin 'konut senesi' olduğunu söyleyen Özelmacı, faiz indirimi sonrası konut satışlarının rekor kıracağını düşündüğünü belirtti.

UYGUN FİYATLI BÖLGELER

Özelmacı, piyasadaki hareketliliğe batı bölgelerinin daha hızlı, diğer bölgelerin ise daha geç tepki verdiğini belirtti. Geçmişte Ankara'da yaşanan benzer bir duruma dikkat çeken Özelmacı, bu nedenle aslında şu an için doğrudan şehir adı vermek belki mümkün olmasa da konut fiyatlarındaki artışın diğer illere kıyasla daha geç geldiğini ifade etti. Özelmacı, bu gecikmenin fiyatların henüz yükselmediği 'uygun fiyatlı' bölgeleri yatırımcılar için bir fırsat haline getirdiğini kaydetti. Özelmacı, özellikle arsa maliyeti ve müteahhit kârı gibi eklemeler olmadan, neredeyse inşaat birim maliyetine satılan konutların bulunduğu illerin önemli bir potansiyel barındırdığını vurguladı.

Arsa yatırımı neden avantajlı?

Yüksek değer artışı potansiyeli:

Özellikle İstanbul'un çeperleri (Trakya, Kırklareli, Tekirdağ-Şarköy hattı, Çanakkale-Biga) ve köprü projelerinin hinterlandındaki altın daire bölgeleri, ulaşım ve altyapı gelişiminden dolayı yüksek prim potansiyeli sunuyor.

Deprem ve hafta sonu kullanımı:

Trakya gibi bölgeler, deprem riski düşük olması ve hafta sonu tatil imkanı sunmasıyla popüler.

Düşük bakım maliyeti:

Arsa, konuta göre bakım veya yönetim maliyeti gerektirmez.

Riskler neler?

İmar durumu: Tapuda 'arsa' vasfı, hemen inşaat yapılabileceği anlamına gelmez. İmar izni, altyapı (elektrik, su, kanalizasyon) ve zemin durumu gibi faktörler kritik. İmarsız veya altyapısı eksik arsalar, yatırımı uzun vadeli hale getirebilir.

Likidite sorunu: Arsa, konuta göre daha az likit bir yatırım. Satış süreci uzun sürebilir.

Hisseli tapu riski: Hisseli arsalar, mülkiyet anlaşmazlıklarına yol açabilir. Müstakil tapu ve inşaat için uygun metrekare kontrolü şart.

Gayrimenkul Uzmanı Mustafa Hakan Özelmacı, arsanın önemli bir yatırım alternatifini olduğunu belirterek, özellikle İstanbul'un çeperi ve ulaşım aksları gelişen bölgelerin avantajlı olduğunu ifade etti. Deprem riski ve hafta sonu kullanım imkânı gibi nedenlerle Trakya'nın revaçta olduğuna dikkat çeken Özelmacı, Kırklareli ve Tekirdağ'ın Şarköy hattına kadar olan bölgelerinde yoğun bir talep yaşandığını kaydetti. Özelmacı, talebin Çanakkale tarafında, özellikle Biga gibi bölgelerde de yoğunlaştığını belirtti. Ayrıca, Yavuz Sultan Selim, Çanakkale ve Osmangazi köprülerinin hinterlandında kalan ve 'altın daire' olarak tanımladığı alanın, yatırımcılar için her zaman gözde noktalardan biri olduğunu vurguladı. Özelmacı, arsa yatırımında en önemli kriterin, arazinin üzerinde inşaat yapma izni anlamına gelen 'imar' durumu olduğunun altını çizdi.

2026 KONUT YILI OLABİLİR

Piyasadaki genel beklentiye de değinen Özelmacı, faiz indirimiyle birlikte para piyasalarında birikmiş yüksek mevduatın gayrimenkul başta olmak üzere farklı yatırım araçlarına yöneleceğini ifade etti. Özelmacı, "2026 için gayrimenkul yılı diyemem ama belki konut yılı diyebilirim. Çünkü konut satışlarının hiç olmadığı kadar özellikle faiz indirimiyle artacağını değerlendiriyorum" dedi. Faizlerin kademeli olarak düşeceğini ve gayrimenkulün kaybettiği ivmeyi yeniden toparlayacağını belirten Özelmacı, sürecin 2026'nın ikinci çeyreğinden sonra hızlanacağını kaydetti.

Konut yatırımı neden avantajlı?

Kira getirisi: Son yıllarda kira fiyatları enflasyonun üzerinde artarken, konut fiyatlarındaki artış enflasyonun altında kaldı. Bu durum, amortisman sürelerini 25 yıldan 15 yıla kadar düşürdü.

Arz kısıtlaması: Yeni inşaat ruhsat sayıları sınırlı, yıllık 800 bin konut ihtiyacı karşılanamıyor. Bu, uzun vadede konut talebini artırarak fiyat artışlarını destekliyor.

Faiz indirimi etkisi: TCMB'nin olası faiz indirimleri, konut kredisi maliyetlerini düşürerek talebi canlandırabilir.

Uygun fiyatlı bölgeler: Bazı illerde (özellikle fiyat artışlarının geriden geldiği bölgelerde) inşaat maliyetine yakın fiyatlarla konut bulmak mümkün.

Riskler neler?

Finansman sorunları: Faiz indirim döngüsü gerçekleşmezse, talep artışı beklendiği kadar olmayabilir.

Bölgesel farklılıklar: Fiyat artışları batı bölgelerinde daha hızlı, diğer bölgelerde daha yavaş. Yanlış bölgede yatırım, beklenen getiriyi sağlayamayabilir.

Bakım ve yönetim maliyetleri: Konut yatırımı, kira yönetimi, bakım ve vergiler gibi ek maliyetler gerektirir.

Kimler için uygun?

- Düzenli kira geliri arayanlar.
- Orta vadeli (5-10 yıl) getiri hedefleyenler.
- Büyük şehirlerde veya gelişmekte olan bölgelerde yatırım yapmak isteyenler.

Kimler için uygun?

- Uzun vadeli (10+ yıl) yatırım hedefleyenler.
- Yüksek risk toleransı olanlar.

MWC Doha 2025

Doha - Katar
25 - 26 Kasım 2025

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

MOBILE WORLD CONGRESS FUARLARININ YENİ EV SAHİBİ KATAR'DA MWC DOHA 2025 FUARI'NA İSTANBUL TİCARET ODASI FARKIYLA KATILIN !

MWC DOHA 2025

- Mobil İletişim Teknolojilerinin prestijli fuar organizatörü Mobile World Congress tecrübesi ile Ortadoğu Pazarına giriş imkanı
- Mobil İletişim Teknolojileri alanında en son yenilikleri keşfetme
- Katar 2030 Ulusal Vizyonu kapsamında, Katar İletişim ve Bilgi Teknolojileri Bakanlığı (MCIT), InvestQatar ve Visit Qatar ortaklığında gerçekleştirilecek Mobile World Congress Doha'da ürün ve hizmetleri profesyonel alıcılarla buluşturma fırsatı

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant inşaat organizasyonu
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar resmi web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Milli İştirak Broşürü'nde firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar Giriş Kartı Temini (Fuar idaresi tarafından belirlenecek limit dahilinde)
- T.C. Ticaret Bakanlığı'nın teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli (nakliye dahil) : 1.850 ABD Dolar / m²
Katılım Bedeli (nakliye hariç) : 1.750 ABD Dolar / m²
Minimum Stant Alanı : 4 m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Murat Özturan

0212 455 62 21
0530 078 43 55
murat.ozturan@ito.org.tr

Akif Gönülcü

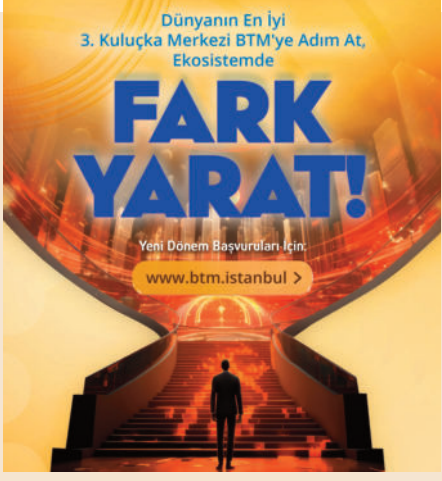
0212 455 61 19
0530 931 31 08
akif.gonulcu@ito.org.tr

Esra Avcıoğlu

0212 455 61 10
0530 386 92 66
esra.avcioglu@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | /itokurumsal

Not: Sayfada yer alan bilgiler yatırım tavsiyesi değildir. Yatırım danışmanlığı kapsamında değerlendirilemez.



BTM'nin yeni dönem başvuruları devam ediyor

BTM, yeni dönem başvurularını almaya başladı. Her yaş ve sektörden girişimciye açık olan BTM, 7/24 erişilebilir ofis alanları, İTO Meslek Komiteleri ile eşleştirme fırsatları, yurt içi ve yurt dışı fuar katılımları, yatırımcı buluşmaları, eğitim ve atölye programları ile profesyonel videocast stüdyosu gibi birçok hizmeti girişimcilerine tamamen ücretsiz olarak sunuyor. BTM'nin Ön Kuluçka, Kuluçka veya Post Kuluçka seviyelerindeki programlara 27 Temmuz'a kadar başvurabilirsiniz. Başvuru için: www.btm.istanbul



Girişimcilik yolculuğunda rehber olacak

Galatasaray Üniversitesi öğrencileri ve akademisyenlerinin girişimcilik yolculuğuna artık BTM rehberlik edecek. Galatasaray Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Abdurrahman Muhammed Uludağ ve BTM Genel Müdürü Dr. Önder Kul tarafından imzalanan işbirliği protokolü kapsamında, üniversite mensupları BTM'nin destek programlarından, mentorluk ağından ve yatırımcı ekosisteminden faydalanabilecek. Şirketini kurmuş akademisyenler ise BTM TEKMER ayrıcalıkları ve teşvik mekanizmalarıyla araştırmalarını ticarileştirme fırsatı yakalayacak. BTM, Galatasaray Üniversitesi'nin girişimcilik vizyonuna kurumsal çözüm ortağı olarak katkı sağlarken, Galatasaray Üniversitesi de BTM işbirliğiyle girişimcilik altyapısını daha da güçlendirerek kurumsal bir zemine taşıyacak.

İnşaat sektörüne DİJİTAL HAFIZA

BTM girişimlerinden Poder, inşaat profesyonellerinin sahada karşılaştığı en temel sorunlardan biri olan görsel veri yönetimine yönelik sade, erişilebilir ve teknoloji odaklı bir çözüm geliştirdi. Şantiyelerde günlük çekilen yüzlerce fotoğrafı bulut tabanlı bir sistemde toplayan platform; yapay zeka destekli analiz ve arama fonksiyonlarıyla inşaatlarda denetim, raporlama ve süreç takibini kolaylaştırıyor.

BAHAR DAĞAŞAN

BTM girişimleri arasında yer alan ve 8 yıllık saha deneyimiyle geliştirilen Poder, inşaat sektöründeki görsel dokümantasyon dağılımına dijital çözüm sunuyor. İnternet üzerinden erişilebilen platform, inşaat sürecini fotoğraflarla arşivleyerek sürecin takibini sağlıyor. Ekstra donanım gerektirmeyen platform, yapay zeka destekli arama ve arşivleme özellikleriyle kullanıcıların iş yükünü hafifletiyor.



İstanbul Teknik Üniversitesi Mimarlık Fakültesi mezunu olan ve 8 yıl boyunca sahada görev alan Hilal Kurt İrfanoğlu, Poder'i, sektörde doğrudan gözlemediği ihtiyaçlara yönelik dijital bir çözüm olarak geliştirdiklerini söyledi. Almanya'daki Erasmus süreciyle uluslararası inşaat dinamiklerine dair gözlemlerini pekiştiren girişimci, kariyeri boyunca hem mimari hem de saha yönetimi alanlarında çalışarak edindiği deneyimleri, 'Poder'le sektöre sunduklarını belirtti. 2023 yılında Galataport projesindeki görevini

tamamladıktan sonra girişimi üzerinde yoğunlaştığını anlatan İrfanoğlu, "Poder, inşaat profesyonellerinin sahada karşılaştığı en temel sorunlardan biri olan görsel veri yönetimine yönelik sade, erişilebilir ve teknoloji odaklı bir çözüm" dedi.

BTM desteğiyle şirketleştik

BTM ile yollarının yaklaşık bir yıl önce Ön Kuluçka programına kabul edilmesiyle kesiştiğini belirten Hilal Kurt İrfanoğlu, bu süreçte katıldıkları eğitimler ve faaliyetler sayesinde ürünlerini geliştirip PoC çalışmalarını başlatabildiklerini söyledi. İrfanoğlu, programın sonunda ise şirketleşmeyi başardıklarını aktardı.

DENETİM VE RAPORLAMA

İrfanoğlu, inşaat sektöründeki görsel verilerin ve manuel takip süreçlerinin verimsizliğine çözüm sunan Poder'in avantajlarını şöyle açıkladı: "Şantiyelerde günlük olarak çekilen yüzlerce fotoğrafın tarih veya mekan bazlı organize edilmeden, çoğunlukla kişisel hafıza, WhatsApp grupları ya da bireysel klasörlerde saklanması, süreç takibini zorlaştırıyor. Bu durum, karşılaştırma yapmayı imkânsız hale getiriyor. Özellikle denetim, raporlama ile ilerleme takibi gibi kritik aşamalarda ciddi aksaklıklara

yol açıyor. Poder ise bu sorunu, fotoğrafları bulut tabanlı bir sistemde toplayarak, yapay zeka destekli analiz ve arama fonksiyonlarıyla çözüyor. Kullanıcılar ekstra bir donanım gerektirmeden sadece cep telefonlarıyla çekim yapıyor. Böylece sahada daha esnek hareket edebiliyor ve tüm görsel verilerine hızlı, düzenli ve güvenli şekilde erişebiliyorlar."

DÜŞÜK MALİYET, YÜKSEK HIZ

Poder'i rakiplerinden ayıran en önemli yönünü, "360 derece kamera veya drone gibi ek donanımlara ihtiyaç duymadan çalışabilen bir çözüm sunması" şeklinde özetleyen İrfanoğlu, "Yalnızca cep telefonu ile tam işlevsellik sunan Poder, özellikle fit-out aşamasında baret kullanılmayan alanlarda drone veya 360 derece kamera kullanımının pratik olmaması ve çevredeki yüzeylere zarar verme riskinin artması sorununu ortadan kaldırıyor. Böylece hem maliyetler düşüyor hem de saha ekipleri için kullanım kolaylığı ve hız sağlanıyor" dedi. İrfanoğlu, ilk etapta Türkiye'de KOBİ ve bağımsız profesyonellere odaklanan girişimin, uzun vadede MENA (Orta Doğu ve Kuzey Afrika) ve Kuzey Amerika pazarlarında büyümeyi hedeflediğini kaydetti.

ÜÇ FARKLI ABONELİK MODELİ

Poder, SaaS modeliyle gelir elde ediyor ve kullanıcılarına üç farklı abonelik paketi sunuyor. Temel paket, küçük ölçekli ekipler için 30 günlük ücretsiz deneme süresiyle başlıyor ve sınırlı proje, kullanıcı ve fotoğraf kapasitesi sunuyor. Daha büyük ekipler ve projeler için tasarlanan Poder Pro paketi, daha fazla kullanıcı ve proje imkanı sunarken, uzun vadeli ve bağımsız profesyoneller için geliştirilen Poder Cloud ise sınırsız proje oluşturma ve yüksek fotoğraf kapasitesiyle kapsamlı bir çözüm sağlıyor. Kullanıcılar ihtiyaçlarına göre bu paketler arasında seçim yaparak hizmetten faydalanabiliyor.



İTO Meslek Komiteleriyle buluşma

BTM, girişimcilerini İstanbul Ticaret Odası Meslek Komiteleri ile bir araya getirerek, onların reel sektörün ihtiyaçlarını doğrudan anlamalarını ve sektörden geri bildirim almasını sağlıyor. Bu kapsamda, 3D sanal AVM deneyimiyle fiziksel alışverişini dijital ortama taşıyan Cozmopol, İTO Perakende Ticaret Meslek Komitesi ile bir araya geldi. Yapay zeka ve

oyun terapileriyle kişiselleştirilmiş dijital sağlık çözümleri sunan Healfy ise İTO Sağlık Hizmetleri Meslek Komitesi ile buluştu. Yazlık otellerin kıış sezonundaki boş kapasitesini öğrenci yurtlarına dönüştürerek hem otellerle ek gelir hem de öğrencilere konaklama imkânı sağlayan Univotel ve sektör bağımsız Agentica AI çözümleriyle dijital işgücü sunan Arya AI ise İTO Oteller Meslek Komitesi ile bir araya geldi.



Startup World Cup Türkiye başlıyor

Silikon Vadisi merkezli Pegasus Tech Ventures tarafından global ölçekte düzenlenen ve dünyanın en prestijli girişimcilik yarışmalarından biri olan Startup World Cup, bu yıl ilk kez Türkiye'de gerçekleştiriliyor. Türkiye organizasyonunun

yürütücülüğünü Synergia üstlenirken, etkinlik Ardvventure ve BTM stratejik partnerliğinde, Pegasus Tech Ventures işbirliğiyle hayata geçiriliyor. Programa seçilen girişimler mentorluk, net-working olanakları, reverse pitching oturumlarıyla

desteklenecek. Finale kalan 10 girişim sahneye çıkarak projelerini jüriye sunma şansı yakalayacak. Kazanan girişim San Francisco'da 1 milyon dolar yatırım ödülü için yarışacak. Etkinliğin Türkiye finali 26 Temmuz'da BTM'de düzenlenecek.



HUKUK GÜNDEMİ

Av. Muhammet AKSAN

Emekli maaşına bloke mümkün hale geliyor

17 Temmuz 2025 tarihli ve 32958 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Yargıtay İçtihadı Birleştirme Kararı ile emekli maaşlarına yönelik kredi borcu tahsil yöntemleri konusunda uzun süredir süregelen belirsizlik sona erdi. Bu önemli kararla birlikte, tüketicinin açık ve yazılı talimatı olması halinde, bankalar emekli maaşının yatırıldığı hesaba kredi borçları bakımından mahsup ya da bloke işlemi yapabilecek.

Bilindiği üzere, emekli maaşları genel kural olarak haczedilemez. Bu koruma, emeklilerin geçim güvencesinin korunması amacıyla getirilmiş olup yalnızca nafaka borçları ve SGK prim borçları için istisna tanınmıştır. Üstelik emekli maaşına haciz konulmasına ilişkin önceden verilen rızalar da geçersiz sayılıyor.

★★★

Ancak Yargıtay'ın 2025 tarihli bu yeni kararıyla bu katı yaklaşım belirli bir ölçüde esnetildi. Emeklinin kredi sözleşmesinde açık ve yazılı şekilde verdiği talimat doğrultusunda, bankaların emekli maaşlarından doğrudan kesinti yapmasının önünde artık hukuki bir engel kalmamış oldu. Bu durum, Anayasa'nın sözleşme özgürlüğü ilkesine dayanarak meşru kabul edilmiştir.

Yargıtay kararında bu konuda temel bir ayrım yapılmış olup emekli maaşlarının cebri icra yoluyla haczedilmesi kesinlikle yasaktır. Hatta önceden verilmiş rıza beyanları dahi bu yasağı ortadan kaldırmaz.

★★★

Buna karşılık, emeklinin kredi sözleşmesi sırasında verdiği yazılı ve açık mahsup veya virman talimatı, cebri icra kapsamında değerlendirilmeyip tamamen borçlunun rızasına dayalı bir ödeme yöntemi olarak kabul edilmiştir.

Bu sayede, sözleşme özgürlüğü korunurken, emekli maaşlarının korunması altındaki 'haczedilmezlik ilkesi' de daraltılmadan yerinde bırakılmıştır.

★★★

Yargıtay, bu rızanın geçerli olabilmesi için üç önemli kriterin bulunmasını şart koştu. Bunlar:

1. Açık ve bilinçli rıza: Emekli, maaşından kesinti yapılacağını bilerek ve isteyerek kabul etmiş olmalı.

2. Yazılı talimat: Rıza, yazılı bir sözleşme hükmü veya bankaya verilen somut bir talimatla belgelenmiş olmalı.

3. Borçla sınırlılık: Talimat, yalnızca ilgili kredi borcunu kapsamalı; başka alacaklara genisletilmemelidir.

Bu kararlar birlikte emeklilerin, kredi sözleşmesi imzalarken veya bankaya verecekleri her türlü talimatta dikkatli olmaları büyük önem taşıyor. İleride maaşlarından kesinti yapılmasını istemeyen emeklilerin, sözleşmelerde bu yönde hüküm bulunup bulunmadığını mutlaka kontrol etmeleri gerekiyor.

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi

Yönetim Kurulu Başkanı

ŞEKİB AVDAGIÇ

Genel Yayın Koordinatörü

Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.

ÖZCAN TOKEL

Genel Yayın Yönetmeni

İlhan ÇABUKOL

Genel Yayın Danışmanı

Tamer Çerçi

Haber Müdürü

Mete Dirice

Sorumlu Yazı

Canan Bilgin

Yayın ve Dağıtım

İşleri Müdürü

Sorumlusu

Dişah Sarhanasan

Haber Merkezi

Adem Orhun, Barış Cabacı, Ertuğrul Yan, Hamit Eteevrants, Mesude Demirhan, Necmi Uysal, Servet Sena Sorkun, Sümeýra Yarış Topal

Reklam

Cengiz

Kazan

Grafik

Osman

Kuvvet

Fotoğraf

Kamil

Çatak

Abonelik

Abdülkadir

Yıldız

Hukuk Danışmanları

Av. Ömer Temel, Av. Cüneyt Şamil Oğurlu, Av. Şeymanur İnce

istanbulticaretgazetesi.com

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ'NDE YAYINLANAN YAZILARIN VE MAKALELERİN SORUMLULUĞU YAZARLARINA AITTİR. İTO'NUN GÖRÜŞLERİNİ İÇERMEZ. YAZI VE HABERLER, KAYNAK BELİRTİLEREK KİSMEN YA DA TAMAMEN KULLANILABİLİR.

ABONELİK:

Yıllık abone bedeli 150 TL'dir.

Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacirler için), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şirketi Ticari Şube

(Ş. Kodu: 1385) 3092 No'lu hesaba yatırılabilir.

IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92

Yayın türü: Yerel süreli yayın

Yayın tarihi: 25.07.2025

İSTANBUL TİCARET ODASI / www.ito.org.tr

Adres: Resadiye Cad. 34112 Eminönü / Fatih - İstanbul

İTO Çağrı Merkezi: 0212 444 04 86 / Santral: 0212 455 60 00

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ

Tel: 0212 455 61 23

Baskı: İhlas Gazetecilik A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi İhlas Plaza No:11/A/1 Yenibosna / Bahçelievler/Tel: 0212 454 30 00

AB vizesinde kalış süresi uzayacak maliyet azalacak

BARIŞ CABACI

TÜRKİYE, ihracatının büyük bir kısmını Avrupa Birliği'ne (AB) yapıyor, ancak turistik ve ticari seyahatlerde en çok engelle karşılaştığı bölge de AB. Türk iş insanlarının birçoğunun Schengen vizesi başvurusu reddediliyor. AB verilerine göre, Türk vatandaşlarının Schengen vizesi başvuruları 2024 yılında rekor seviyeye ulaştı, ancak reddedilen başvuruların oranı da yükseldi. Türkiye, geçen yıl 1.17 milyon başvuruyla Çin'in ardından en fazla Schengen vizesi başvurusu yapan ikinci ülke oldu. Başvuruların 994 bini olumlu yanıt aldı.

CASCADE KURALI TAM KAPSAMLI

Bu sorun çeşitli platformlarda gündeme getirilirken, AB Komisyonu'ndan Türkiye'ye Schengen vizesi alımında yaşanan sıkıntılarla ilgili olumlu bir sinyal geldi. Buna göre AB Komisyonu, vizelerini kurallara uygun şekilde kullananlar için geçerlilik sürelerinin kademeli olarak artırılmasını sağlayacak çok girişli vize verilmesini kararlaştırdı. Kararla üye ülkeler arasında standart uygulama sağlanması da hedefleniyor. Ayrıca karar, tüm üye ülkelere de dağıtıldı. Kurallara uyulan ve düzenli vize kullanımında uygulanan Cascade Kuralı uygulanmaması sorunu da ortadan kalktı. Bu kurala göre vize başvurusunu sorunsuz alan ve zamanında giriş-çıkış yapanlar bir dahaki başvurularda daha uzun süreli vize alıyor. Komisyon'un bu kararı halen uygulanan Cascade Kuralı'nın Türkiye için daha etkin kullanılmaya başlanacağı anlamına geliyor. Böylece Türkiye'den yapılan başvurularda daha uzun süreyi kapsayan vize almak mümkün olacak.

EVRAK TAMAM RANDEVU YOK

Vize başvurusunda birçok evrakı



Randevu hizmet ücreti nedir?

Konsolosluklarda 90 Euro vize ücretinin yanı sıra aracı kurum vize hizmet bedeli olarak 2 bin liraya

yakın ücret alıyor. Böylelikle vize ücreti neredeyse 150 Euro'ya yaklaşıyor. Bu sistemle birlikte yılda yaklaşık 13 milyon Euro'yu aşan vize ücreti işlemlerinin de azalması öngörülmüyor.

Kaç aya vize alınıyor?

AB Schengen vizesi için randevu alma süresi 2-7 ay arası değişiklik gösterirken vizenin cevap süresi de 1 ayı buluyor. Hatta bazı dönemler geçebiliyor. Vizeye en iyi ihtimalle 3 ayda ulaşılabilir. Öte yandan, Almanya çift onaylı vize sürecinde geçtiği için en iyi ihtimalle 4-5 ayda vize alınabiliyor.

tamamlayanlar konsolosluklardan randevu almakta da zorlanıyor. Almanya'nın çift randevu uygulaması, ülkeye vize başvuru sürecinin en az 5 ay sürmesine neden oluyor.

Diğer AB ülkelerinin konsolosluklarından da randevu almak oldukça zor. Öte yandan, vize alma sürecinde kullanılan kötü yazılımlarla mücadele etmek amacıyla konsoloslukların randevu için bot sistemi kurduğu ve suistimalleri engellemeye çalıştığı yönünde tartışmalar da kamuoyuna yansdı.

Nihai hedef vize serbestliği

Schengen vizesine ilişkin sorunları sık sık gündeme getiren İTO Başkanı Şekib Avdagiç, AB Komisyonu'nun yeni düzenlemesi hakkında şu açıklamayı yaptı: "AB'nin Türk vatandaşlarına Schengen vizesi kurallarını kolaylaştırmasını, ticari seyahatlerin hızlanması için ümit verici buluyoruz. Bu adının tamamlayıcı parçası

da kilitlenen randevu sistemidir. İhracatçımızın en önemli sorunu olan AB vize randevu sisteminin de acilen çözüme kavuşturulmasını bekliyoruz. Randevu sorunu çözüme kavuşturulduğu takdirde, Türk iş dünyasının ve girişimcilerimizin AB ülkelerindeki rekabet gücünü artıracak etkiye bulunacaktır. Hızlı ve uzun

süreli Schengen vize sisteminin, şikayetleri kalıcı olarak giderecek biçimde uygulanmasını bekliyoruz. Nihai hedef, AB'nin Türk vatandaşlarına vize serbestisi tanınmasıdır ve bundan vazgeçmiyoruz. AB, vizesiz seyahat hakkımızı teslim edene kadar vize sorunu kalıcı olarak çözülmüş olmayacaktır."



LOKASYON

Haritada Bir Nokta Değil , **STRATEJİDİR.**



İhracat Kapasiteniz Büyüyor.

- Üretim tesisinizi optimum yerde mi kuruyorsunuz?
- Lojistik merkeziniz maliyet mi artırıyor, hız mı kazandırıyor?
- Bölgesel dağıtım noktası, müşterinize gerçekten yakın mı?

İHRACATTA SÜRDÜRÜLEBİLİR BÜYÜME İÇİN;

CCIM 102 PİYASA ANALİZİ EĞİTİMİ

"Uluslararası inovatif bilgi transferi"

Türkiye'nin üretim gücünü veriye dayalı büyüme inovasyonu ile küresel pazarlarda kalıcı kılar.



0 540 224 62 66
www.ccim.com



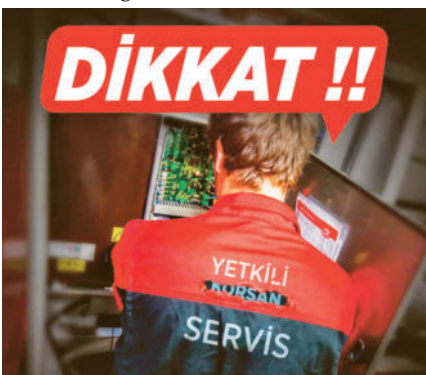
Sahte yetkili servis mağduriyetine karşı uyarı

Sahte 'yetkili servis' sebebiyle tüketiciler mağduriyet yaşarken, markalar ve haklarıyla çalışan işletmeler de zarara uğruyor. Sektör temsilcileri, tüketicileri www.servis.gov.tr internet sitesini veya Alo 175'i kullanmaya çağırdı.

TÜKETİCİLERİN birçoğu, bozulan veya bakıma ihtiyacı duyan eşyaları için servis ararken mağdur oluyor. Birçok vatandaş, internette veya çeşitli ilanlar üzerinden 'yetkili servis' diye bulduğu işletmelerden hizmet alıyor. Ancak tüketiciler, kendilerini yetkili servis diye tanıtan 'korsan'ların müdahale ettiği cihazlar sebebiyle hem vaktinden hem parasından oluyor.

Sahte servisler sebebiyle mağduriyet yaşayan müşteriler, kullandıkları cihazın üreticisi veya satıcısı hakkında kötü yorum yapıyor. Bu problemlerin önlenmesi için harekete geçen Ticaret Bakanlığı, Servis Bilgi Sistemi'ni (SERBİS) hizmete sundu. SERBİS dahilinde vatandaşlar www.servis.gov.tr adresini kullanarak gerçek yetkili servisleri bulabiliyor. Yetkili servisler

konusundaki şikayetler, İstanbul Ticaret Odası Elektrikli Ev Aletleri Meslek Komitesi'nde de gündem oldu. Tüketicilerin sahte yetkili servisler sebebiyle yaşadıkları mağduriyetin, hem markaları hem de kendi işletmelerini olumsuz etkilediğini belirten sektör



temsilcileri, gerçek yetkili servisleri www.servis.gov.tr adresi üzerinden ulaşılabilirliğini hatırlattı. Komite üyeleri ayrıca, "Alo 175 Tüketici Danışma Hattı'nı arayanlar, yanıltıcı

reklamlar dahil olmak üzere ilgili makamlara yönlendiriliyor" dedi.

0850 VE 444'LÜ NUMARALAR

Sektör temsilcileri, bazı özel servislerin 0850 veya 444 ile başlayan numaraları kullanarak tüketicilerde yanlış bir algı oluşturduğuna dikkat çekti.

Sektör temsilcileri, yaptıkları açıklamada şunları dile getirdi: "Kurumlardan daha etkili uygulamalar ve mevzuat düzenlemesi bekliyoruz. Özellikle 'yetkili servis' tanımının yasal güvence altına alınması için çalışma talep ediyoruz. Tüketicilerin sahte servislerle ilgili deneyimlerini markalarla paylaşabileceği bir şikayet platformu oluşturulmasını da öneriyoruz."

Türk ihracatçısına ‘fırsat penceresi’ açılabilir

Trump’ın 6 aylık icraatında uyguladığı katı ticaret politikaları, en yakın müttefiki olan Avrupa ülkeleriyle de arasını açtı. Gümrük vergisinin AB’ye yüzde 30 uygulanması planlanırken Türkiye’ye ise yüzde 10 olarak belirlenmesi, Türk ihracatçısına ABD pazarında rekabet avantajı sağlayabilir.

ABD Başkanı Donald Trump’ın ikinci dönemine başlamasından bu yana 6 ay geçti. Bu dönemde Trump’ın uyguladığı katı ticaret politikaları, en yakın müttefiki olan Avrupa ülkeleriyle de arasını açtı. Yıllık 1.5 trilyon Euro’yu aşan toplam hacimle dünyanın en büyük ikili ticaret ve yatırım ilişkisine sahip olan AB ve ABD; aynı zamanda dünyanın en entegre ekonomik ilişkisini de yürütüyordu. Mal, hizmet ve yatırımlar dikkate alındığında, AB ve ABD birbirlerinin en büyük ticaret ortakları konumunda. AB, geçen yıl ABD’ye 532.3 milyar Euro’luk mal satarken, 335 milyar Euro değerinde ürün aldı. Trump, bu ticaret sonucunda AB tarafının 197.3 milyar Euro fazla vermesinden rahatsız. AB ve ABD arasında tarifeler konusunda yaşanan gerilimin çözülmemesi ve 1 Ağustos’ta yeni gümrük vergilerinin uygulamaya girmesi halinde karşılıklı ticaret, fiilen durma noktasına gelme riski taşıyor.

Yaşanan bu durum ihracatının yarısını AB’ye yapan Türkiye’yi de yakından ilgilendiriyor. Trump’ın bugüne kadar AB için aldığı bu kararlar, hem risk hem de fırsatları beraberinde getiriyor.

STRATEJİK BİR KALDIRAÇ

Türk-Amerikan İşadamları Derneği (TABA-AmCham) Genel Başkanı Süleyman Ecevit Sanlı, Türkiye’nin ihracatının yaklaşık yüzde 50’sinin AB ülkelerine yöneldiğini belirterek, ABD’nin AB ürünlerine uygulayacağı yüzde 30’luk ilave gümrük vergisinin Türkiye’yi dolaylı yoldan etkileyebileceğini söyledi. Özellikle AB üzerinden ABD’ye yapılan dolaylı ihracat ve transit ticarette maliyet artışlarının yaşanabileceğine işaret eden Sanlı, tedarik zincirlerinde aksama ve genel ticaret hacminde daralmanın da olumsuz senaryolar arasında yer aldığını belirtti. Bu gelişmelerin Türkiye açısından olumlu bir yönü de bulunduğunun altını çizen Sanlı, şöyle konuştu: “AB’ye yüzde 30 oranında vergi uygulanacakken bu oranın, Türkiye için yüzde 10 seviyesinde kalması, Türkiye’nin ABD pazarında rekabet avantajı elde etmesini sağlayabilir. Bu da ihracatçılarımız için önemli bir fırsat penceresi açıyor. Türkiye’nin ABD ile ticari ilişkilerini artırmak için bu dönemi stratejik bir kaldıraç olarak kullanması mümkün. Bu noktada dikkat çeken bir diğer husus ise ABD’nin ilave gümrük vergileri müzakerelerinde İngiltere’nin süreci başarıyla tamamlaması. Hindistan’la müzakereler ise hâlâ devam ediyor. Türkiye’nin de benzer diplomatik adımlarla ABD ile ticari pozisyonunu sağlamlaştırması önemli. Asya



Pasifik bölgesine uygulanacak yüksek oranlı vergiler, Türkiye için ABD pazarına daha güçlü açılım fırsatları doğurabilir.”

KORUMACI TEPKİLER GELEBİLİR

Sanlı, AB’nin olası misillemesinin, küresel ticarete dalgalanmaları artırabileceğine dikkat çekerek, “Gümrük duvarlarının yükselmesi; ticaret hacimlerinde daralma, maliyetlerde artış ve tedarik zincirlerinde kırılmalar gibi etkiler doğurabilir” dedi. Bu durumun birçok ülkenin daha korumacı politikalar izlemesine neden olabileceğine değinen Sanlı, olası gelişmeleri şöyle özetledi: “Gümrük duvarlarının yükselmesi ve serbest ticaret ilkesinin zayıflaması, özellikle liberal ekonomiler açısından büyük bir tehdittir. Türkiye, ihracata dayalı büyüme stratejisi yürüten bir ekonomi. Halihazırda dış ticaretin gayri safi milli hasılaya oranı yüzde 67 düzeyinde. Bu oran, ABD’de yüzde 25, Çin’de yüzde 37, AB’de ise yüzde 95. Dolayısıyla Türkiye de küresel ticaret gerilimlerinden doğrudan etkilenecek ülkeler arasında. ABD ve Çin gibi büyük iç tüketim pazarlarına sahip ülkeler, ticaret ve muhtemel kur savaşlarından daha az etkilenirken; AB, Asya-Pasifik ve Türkiye gibi rekabetçi ekonomiler ciddi risk altında.”

TÜRK ÜRÜNLERİNE İLGİ ARTAR

İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi Dekanı Prof. Dr. İbrahim Güran Yumuşak ise Trump’ın 1 Ağustos itibarıyla AB menşeli ürünlere yüzde 30 oranında gümrük vergisi uygulamayı planlamasının Türkiye’yi doğrudan ve dolaylı olarak etkileyebileceğine işaret etti. Yumuşak, “AB menşeli ürünlerin ABD pazarında fiyat açısından dezavantajlı hale gelmesi, Türk ürünlerine olan ilgiyi artırabilir. Aynı zamanda, yüksek gümrük vergileri nedeniyle AB’de üretim yapan bazı uluslararası firmalar, daha düşük tarifeli ülkelere üretim yapmayı tercih edebilir. Bu da Türkiye için yeni yatırım ve ihracat fırsatları doğurabilir. Ancak bu fırsatların değerlendirilebilmesi, Türkiye’nin üretim altyapısı, teknoloji kapasitesi ve yatırım ortamının uygunluğuna bağlıdır” dedi.

Yumuşak, öte yandan Trump’ın vergi kararının AB ürünlerini ABD’de daha pahalı hale getirerek AB ekonomisinde

yavaşlamaya yol açabileceğini ifade ederek, şöyle konuştu:

“AB ekonomisindeki olası bir durgunluk Türkiye’nin AB’ye yaptığı ihracatı olumsuz etkileyebilir; zira Türkiye özellikle otomotiv, tekstil ve kimya alanlarında AB’ye ara ve nihai mal tedarik eden

önemli bir aktördür. AB’nin ABD’ye misilleme amacıyla kendi gümrük vergilerini artırması ise küresel ölçekte ticaret savaşlarının alevlenmesine neden olabilir. Bu tür bir gelişme, dünya ticaret hacmini daraltarak Türkiye gibi dış ticarete bağımlı ekonomiler için risk teşkil edebilir.”

Lokalleşerek globalleşme stratejisi

TABA-AmCham Genel Başkanı Süleyman Ecevit Sanlı, önümüzdeki süreçte Çin ve AB’nin ardından ABD ile yüksek ticaret hacmine sahip Asya-Pasifik ülkeleri ve Latin Amerika’daki bazı pazarların da etkilenebileceğini belirterek, şunları söyledi: “İlave gümrük vergileri özellikle otomotiv, çelik, elektronik, kimya ve tarım gibi sektörlerde hissedilecek. Ancak, ABD’nin stratejik ortaklarına yönelme eğilimi sayesinde Türkiye gibi ülkeler için önemli fırsatlar doğabilir. ABD yönetimi, üretimi yeniden kendi topraklarına çekmek için tarihinin en büyük yatırım teşvik paketlerini açıklamaya hazırlanıyor. Bu da Türk firmaları için ABD’de eyaletler bazında yatırım yapma ve ‘glokalisasyon’ (lokalleşerek globalleşme) stratejisini hayata geçirme açısından büyük bir imkân. Türk şirketlerinin verimlilik ve ölçek sorunlarını aşmaları kritik öneme sahip.”

HANNOVER MESSE 2026

Hannover - Almanya
20 - 24 Nisan 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

DÜNYANIN ÖNDE GELEN SANAYİ VE TEKNOLOJİ FUARI HANNOVER MESSE’DE YERİNİZİ ALIN!

HANNOVER MESSE 2026

- Dünyanın geniş kapsamlı sanayi fuarı
- 4.000’den fazla uluslararası katılımcı
- 150 ülkeden 130.000 profesyonel ziyaretçi
- 16 farklı ihtisas salonunda yaklaşık 230.000 m² sergileme alanı
- 2025 yılında en büyük 4. katılımcı ülke: Türkiye
- İstanbul Ticaret Odası tarafından 1992 yılından itibaren gerçekleştirilen Türkiye Milli İştirak Organizasyonu’nun yükselen başarı grafiği

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve temel aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar web sayfasında ve Türkiye milli iştirak kataloğunda firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme

TÜRKİYE MİLLİ STANTLARININ YER ALACAĞI İHTİSAS SALONLARI

- Akışkan Gücü, Hidrolik, Pnömatik (Smart Manufacturing)
- Dijital Ekosistemler (Digital Ecosystems)
- Enerji (Energy for Industry)
- Yan Sanayi (Engineered Parts & Solutions)
- Future Hub

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli (nakliye dahil) : 860 Euro/ m²
Katılım Bedeli (nakliye hariç) : 800 Euro/ m²
Minimum Stant Alanı : 12 m²



Gökhan Çapkin	Sena Yakar	Ferit Ögüztürk	Levent Çakır
0212 455 61 16	0212 455 61 18	0212 455 61 01	0212 455 62 39
0530 664 86 22	0537 304 91 20	0537 304 52 55	0539 455 52 66
gokhan.capkin@ito.org.tr	sena.yakar@ito.org.tr	ferit.oguzturk@ito.org.tr	levent.cakir@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | @ito @itokurumsal



Faiz indiriminin reel sektöre olası yansımaları

Finansmana erişim, son iki yıldır reel sektör için neredeyse imkânsız hale geldi. Ticari kredilerin yıllık ortalama finansman maliyeti yüzde 60’ın üzerinde seyrediyor. Sorun yalnızca yüksek faiz oranları değil; kredi büyümesine yönelik bankalara uygulanan limitler de finansmana erişimi zorlaştırıyor.

Enflasyonun kontrol altına alınabilmesi için faizlerin yükselmesi ve kredi büyümesinin yavaşlaması gerekiyordu. Ancak, sıkı para politikasının süresi beklenenden uzun oldu. Reel sektör, bu yıl faizlerin kademeli olarak düşmesini bekliyordu. Nitekim Merkez Bankası yılın ilk çeyreğinde faiz indirimlerine başlamıştı. Ancak yurt içinde dava süreçleriyle artan siyasi riskler ve yurt dışında farklı cephelerde yoğunlaşan jeopolitik gerilimler, Merkez Bankası’nın faiz indirimlerine ara vermesine neden oldu. Hatta nisan-haziran döneminde faiz oranlarında yeniden yükseliş gözlemlendi.

★★★

Son dönemde ise koşullar, kısmen de olsa değişmeye başladı. Enflasyonun son iki ayda piyasa beklentilerinin altında gerçekleşmesi, döviz rezervlerinin güçlenmesi ve iç-dış şoklara dair hassasiyetin geçici olarak ikinci plana düşmesi gibi gelişmeler, Merkez Bankası’na faiz indirimi konusunda manevra alanı sağlıyor.

Merkez Bankası’nın 24 Temmuz’daki toplantısında politika faizini 250-300 baz puan civarında aşağı çekmesi bekleniyor. Bu satırlar kaleme alındığı sırada karar henüz açıklanmamıştı. Fakat faiz indirimine kesin gözüyle bakılıyor. Bu faiz indirimi, tek başına krediye erişimi rahatlatmaya yetmeyebilir; ancak reel sektörün algısı ve psikolojisi açısından kritik bir hamle olacaktır.

Eğer ilave bir şok yaşanmazsa, politika faizinin yıl sonuna kadar kademeli olarak düşmesi öngörülüyor. Yıllık enflasyonun aralık ayında yüzde 29-30 seviyelerine gerilemesi durumunda, politika faizinin yüzde 35 civarına inmesi sürpriz olmaz. Bu senaryoda, TL bazlı ticari kredilerde ortalama faiz seviyesi yüzde 42-45 bandına inebilir. Bu oranlar yeni yatırımlar için hâlâ yüksek olsa da işletme sermayesini döndürme açısından bir miktar rahatlatma sağlayabilir. Tabii bir taraftan da kredi limitlerine ilişkin makro ihtiyatı tedbirlerin gevşetilmesi gerekiyor. Özellikle KOBİ’ler için...

★★★

Yılın ikinci yarısında para politikasında kademeli gevşemenin önündeki en büyük engeller, siyasi ve jeopolitik risklerdir. Normal şartlar altında, mevcut ekonomik göstergelerle enflasyonun yıl sonuna kadar izleyebileceği seyir az çok öngörülebilir durumda. Ancak bu ‘normal şartlar’ bir türlü oluşmuyor. Ekonomi için dışsal kabul edilen faktörler; faiz, kur ve enflasyon üzerinde daha fazla belirleyici konumda.

Reel sektörün 2025’in ikinci yarısına daha umutlu bakabilmesi ve 2026’yı sağlıklı bir şekilde planlayabilmesi için politika faizinin kademeli olarak gerilemesine ihtiyaç var. Finansman maliyetlerindeki düşüşün kalıcı olabilmesi için ise siyasi ve jeopolitik kaynaklı belirsizliklerin mümkün mertebe azalması ve enflasyonla mücadelede yapısal politikalara daha fazla ağırlık verilmesi büyük önem taşıyor.

Türkiye bağlantı ekonomisiyle yükselecek



Türkiye, coğrafi konumu, ekonomik potansiyeli ve stratejik projeleriyle küresel bağlantı ekonomisinin parlayan yıldızı haline geliyor. Lojistikte Orta Koridor, demir ve karayolu ağlarıyla yolların kesiştiği Türkiye, enerjide de merkez ülke olma yolunda. Son yıllarda atılan adımlar Türkiye'yi bölgesel ticarete köprü pozisyonuna taşıdı.

İstanbul Finans Merkezi (İFM), Türkiye'yi lojistik ve enerji merkezi olmanın ötesine taşıyarak bölgenin lider finans merkezi yapıyor. Küresel sermayenin yeni yönler aradığı bu dönemde, İslami finans hızla büyüyor. Ekonomi camiasında İFM'deki faaliyetlerin artmasıyla İstanbul'un bu alanda lokomotif olabileceği konuşuluyor.



TÜRKİYE; Avrupa, Asya ve Afrika kıtalarının birbirine kavuştuğu stratejik bir coğrafyada yer alıyor. Karada ve denizde ticaretin vazgeçilmez geçiş noktası olan Türkiye, gerçekleştirdiği yatırımlarla da dünyanın enerji tedariki, finans, sanayi ve lojistik merkezi olma yolunda ilerliyor.



Barış CABACI

Küresel ekonomi; jeopolitik risklerin artması, küresel ticarete yeni engeller, bölgesel çatışma ve belirsizliklerin etkisiyle artık eskisi kadar hızlı büyüyemiyor. Global ekonomideki büyümenin yüzde 2'ler seviyesinde kalacağı tahmin edilirken, hem yatırımlar hem finans için yeni araçlar ve yeni bölge arayışı hızlanıyor. Bu noktada gözler Türkiye'ye çevriliyor.

YENİ ROL ÜSTLENİYOR

Dünyaya bağlanmak için Türkiye'nin dinamik kaynaklarını arkasına alan İstanbul, güvenli liman ve stratejik üs olarak dikkat çekiyor. İstanbul Finans Merkezi (İFM) de bu üslerin başında geliyor. Çünkü art arda uluslararası finans zirvelerine ev sahipliği yapan İFM, dünya bağlantısını sağlaması ve Türkiye'yi finans merkezi haline getirmesi için büyük bir görev üstleniyor.

Bu arada yeni finansal araçlar arayan yatırımcılar ve sermaye için İslami finans araçları her geçen yıl etkinliğini artırıyor. Güçlü bir bankacılık sektörüne sahip olan Türkiye, İslam ülkelerindeki sermayenin yanı sıra diğer gelişmiş ekonomilerdeki finansal kaynakları İstanbul'a çekme potansiyeli taşıyor. Bu kapsamda ulusal ve küresel kuruluşların ofislerini açtığı İFM, finansal bağlantıların birleştiği üslerden biri haline geliyor.

İSTANBUL'UN POTANSİYELİ

Finansal alanda İstanbul'un bağlantı gücüne dikkat çeken İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Ayben Koy, hızla değişen küresel dengeler içinde Türkiye'nin finans sistemindeki yerinin nasıl olacağına işaret etti. Prof. Dr. Koy, şunları söyledi: "Türkiye bağlantı ekonomisine giden bu yolda finansman ve enerji önemli ayakları oluşturuyor. Finans sektörünün diğer bir ayağı olan sermaye piyasasında ise hem yatırımcı sayısı önemli bir büyüklüğe ulaştı hem de hizmet kalitesi ve teknoloji kullanımı artıyor. Hem bankacılık hem de sermaye piyasası tarafında İslami finans prensiplerine uygun ürünler geliştiriyor. Katılım fonları, murabaha, sukuk, takafül kullanımı artan ürünler olarak karşımıza çıkıyor. Türkiye içinde bulunduğu coğrafya, sahip olduğu entelektüel sermaye ve altyapı, diğer ülkelerle olan politik ilişkileri kapsamında öne çıkan bu alanlarda büyük bir hizmet ihracatı potansiyeli taşıyor. Tasarruf oranlarının



Prof. Dr. Ayben Koy

düşük olduğu ekonomimize gelecek yatırımlar açısından da İslami finansın gelişmesini önemli buluyorum" dedi.

İSLAMİ FINANSTA İLK 10'DA

Türkiye'nin bağlantı ekonomisinde bir avantajı da İslami finans modelleri. İslami finans, mevcut sorunlara önemli çözümler sunmasına rağmen küresel finansal varlıkların yalnızca yüzde 1'ini temsil ediyor. Ancak, küresel İslami finans piyasası 5.3 trilyon dolar büyüklüğe ulaştı. Türkiye ise İslami finansman gelişmişlik endeksinde 136 ülke arasında 10'uncu sırada yer alıyor. Bu noktada Türkiye'deki katılım bankaları öne çıkıyor. Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, katılım bankalarının Türk bankacılık sistemindeki payının henüz yüzde 8.3 seviyesinde olduğunu belirtti. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan da buradaki hedeflere dikkat çekerek, katılım finansın, bankacılık varlıkları içindeki payını yüzde 15'e taşıyacaklarını açıkladı.

İNGİLTERE İLE İŞBİRLİĞİ

Diğer yandan, İslami finasta öne çıkan İngiltere ile ticari ilişkilerin gelişmesi, Türkiye'nin pozisyonunu da destekliyor. Konu hakkında bir açıklama yapan İngiltere Başkonsolosu Kenan Poleo, Londra'nın Avrupa'da İslami finansın merkezi haline geldiğini hatırlatarak, şunları söyledi: "Avrupa'daki sukuk ihracatının yüzde 75'i Londra'da gerçekleşiyor. İngiltere ve Türkiye'nin İslami finasta işbirliği için potansiyeli yüksek. Bu durumun yaratacağı fırsatlar konusunda oldukça heyecanlıyız. Türk banka ve işletmelerini bu konuda desteklemeye hazırız."

LOJİSTİKTE GEÇİŞ MERKEZİ

Bağlantı ekonomisinin bir diğer ayağı olan lojistikte ise yatırımlar hız kesmeden devam ediyor. Demiryollarının ve karayollarının gelişmesiyle birlikte ticarete lojistik maliyetleri düşüyor. Türkiye'ye yatırım yapan firmaların ve Türkiye'nin bağlantılı lojistiğini kullanmak isteyenlerin küresel pazarlara daha hızlı erişimi kolaylaşıyor. Sınır kapılarının modernizasyonu da bağlantılı yolların önemli bir enstrümanı olarak sürece katkıda bulunuyor.

ORTA KORIDOR'UN TAŞIYICISI

İstanbul Ticaret Üniversitesi Ulaştırma Sistemleri Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürü Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı da lojistik ve yollar konusunu değerlendirdi. Türkiye'nin lojistik, enerji, finans ve özellikle İslami finans alanlarındaki atılımlarla bağlantı ekonomisine dönüştüğünü söyleyen Prof. Dr. Ilıcalı, "Demiryolları, otoyollar ve havalimanları, Türkiye'yi sadece bir transit geçiş noktası olmaktan çıkarıp, küresel ticaretin ve sermayenin kesişim noktalarından biri haline getiriyor. Türkiye'nin Orta Koridor'un ana taşıyıcısı konumuna gelmesi, küresel lojistikteki yerimiz açısından hayati bir öneme sahip" dedi.

YATIRIMLAR ARTIYOR

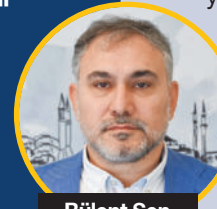
İğdır-Nahçıvan arasında yapılacak yeni koridor için Avrupa'dan MUFG Bank liderliğinde ek dış finansman temin edildi. Bu gelişmeyi değerlendiren Prof. Ilıcalı, şunları söyledi: "2.4 milyar Euro'luk ek finansman bunun bir göstergesi. AB kendine faydası olacak bir yol olmasa buraya yatırım yapmaz. Orta Koridor, Çin'den Avrupa'ya uzanan en kısa ve en güvenli güzergahlardan biri. Türkiye olarak bu hattın merkezinde yer almamız, bizi küresel tedarik zincirlerinin kilit oyuncularından biri yapıyor. Bakü-Tiflis-Kars Demiryolu Hattı gibi projeler ve Hazar Denizi geçişlerindeki entegrasyonumuz, bu koridorun etkinliğini artırıyor."

ENERJİDE GÜVENLİ ROTA

Türkiye, enerjide de geçiş noktası haline geldi. Bu konudaki gelişmeleri MÜSİAD Enerji Sektör Kurulu Başkanı Bülent Şen değerlendirdi. Şen, enerjideki bağlantı ekonomisini şöyle anlattı: "Türkmen gazı ve bölgedeki anlaşmaların yanı sıra Suriye'deki enerji projeleri, bu dönüşümün önemli göstergeleri. Rusya-Ukrayna savaşının ardından Avrupa'ya giden doğalgaz boru hatlarının büyük çoğunluğunun kapanması,

Swap anlaşmalarıyla bağlantı sınır tanımıyor

MÜSİAD Enerji Sektör Kurulu Başkanı Bülent Şen, Türkiye'nin enerji tedarik koridoru olmasının yanı sıra, bu ürünleri ihraç eden bir ülke konumuna da geldiğini söyledi. Şen, "Gürcistan, Irak ve hatta Macaristan'a yapılan elektrik ihracatı, Türkiye'nin enerji potansiyelini gösteriyor. Kara sınırına sahip olunmasa bile swap (takas) anlaşmalarıyla enerji transferi mümkün hale geliyor. Türkmen gazının, İran veya Azerbaycan üzerinden Türkiye'ye gelmesi, bu takas mekanizmasının bir örneği. Türkiye'nin enerji politikasındaki en önemli değişikliklerden biri de tek bir ülkeye bağımlılıktan kurtulma stratejisi. Yıllık 50-55 milyar metreküp doğalgaz tüketimi olan Türkiye'nin, Rusya'dan aldığı gazın payını yüzde 40'ın altına indirmesi, arz güvenliği açısından büyük bir başarı" dedi.



Bülent Şen



Türkiye'nin güvenilir bir enerji koridoru olma potansiyelini gösterdi. Avrupa'ya güvenilir tek hat olarak Kuzey Akım 2'nin kalması, Türkiye'nin jeopolitik önemini daha da değerli kılıyor. Suriye ve Irak gibi komşu ülkelerdeki istikrarsızlığa rağmen Türkiye enerji geçişlerinde herhangi bir aksaklık yaşanmadı. Azeri gazı ve petrolünün de Türkiye üzerinden Avrupa'ya taşınması, bu güvenilirliğin bir başka göstergesi. Son dönemde imzalanan anlaşmalarla Türkiye'nin Suriye'ye günde 6 milyon metreküp gaz sağlama hedefi, bir transit geçişten çok daha fazlasını ifade ediyor. Ayrıca Azerbaycan'dan Suriye'ye Türkiye üzerinden yıllık 2 milyar metreküp gaz taşınması planı, Suriye'nin elektrik ihtiyacını karşılamaya yönelik doğalgaz çevrim santralleri kurulmasını amaçlıyor. Türkiye'nin bu gaz temini ve elektrik üretimine yönelik yaklaşımı, bölge için hayati bir çözüm sunuyor."

Denizlerde liman atağı

İstanbul Ticaret Üniversitesi Ulaştırma Sistemleri Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürü Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı, Türkiye'nin ticaret ve lojistikte ana hedef olmadığını, ana hedefe giden en güzel yol olduğunu belirterek, şunları söyledi: "Türkiye'nin üç tarafının denizlerle çevrili olması, liman altyapılarının gelişimini zorunlu kılıyor. Filyos Limanı, Çandarlı Limanı gibi mega projeler ve mevcut limanların kapasite artırımları, Türkiye'yi Akdeniz ve Karadeniz havzasında önemli bir deniz ticaret merkezi konumuna getiriyor."



Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı



Tasarım, moda ve kreatif üretim atölye yatırımları



Simgesel mimari yatırımlar



Görsel-işitsel prodüksiyon yatırımları

İstanbul'a tasarım ve kültürel projelerde özel destek



Nitelikli kültür endüstrileri yatırımları

Yerel Kalkınma Hamlesi Teşvik Programı kapsamında her il için 4 yatırım konusu belirlendi. İstanbul'da desteklenecek yatırımlar için belirlenen konularda kültürün etkisini ve tasarımın rekabet gücünü artıracak başlıklar dikkat çekiyor. Yatırımcı adayları, başvurularını 1 Ağustos'tan itibaren programın online platformundan yapabilecek.



YENİ teşvik sisteminin temel unsurları arasında yer alan Yerel Kalkınma Hamlesi Teşvik Programı kapsamında her il için 4 yatırım konusu belirlendi. Her bölgenin kendine has sektörlerde yatırımlara ağırlık vermesi sayesinde kaynakların verimli kullanılması ve bölgelerin kendi yetkinlik düzeylerini geliştirmesi mümkün olacak. Bu kapsamda bazı illerde tarım, bazı illerde turizm, bazı illerde belirli sanayi alanlarındaki yatırımlar program kapsamına alındı. İstanbul'da ise kültür ve tasarım öne çıkıyor.

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, konu hakkında yaptığı açıklamada, "Cumhurbaşkanımızın onayıyla programa başlıyoruz. Her il için 4, toplam 324 yatırım konusu belirledik. İş dünyamızı, Kalkınma Ajansları Genel Müdürlüğü koordinasyonunda uygulanacak programa katılmaya davet ediyoruz" dedi.

Açıklanan program kapsamında İstanbul için öngörülen 4 yatırım alanı ve içeriği şöyle olacak:

1 Tasarım, moda ve kreatif üretim atölye yatırımları

Moda tasarım, üretim, inovasyon ve prototipleme merkezleri, tasarım kampüsleri, zanaat ve dijital tasarım birleşimli merkezler vb. konulardaki yatırımlar bu kapsamda. Bu başlığın seçilmesindeki en büyük etkenlerden biri, İstanbul'un UNESCO 'Tasarım Şehri' unvanına sahip olması. İstanbul, ayrıca 1.357 Ar-Ge merkezinin 432'sine ve 340 tasarım merkezinin 153'üne ev sahipliği yapıyor. Diğer yandan, Türkiye'nin 'endüstriyel tasarım' başvurularında dünyada ikinci sırada yer alması da bu alan için uygun zemin oluşturuyor.

2 Simgesel mimari yatırımlar

Kente kimlik kazandıran ikonik ve simgesel mimari projeler vb. yatırımlar bu kapsamda. Tarihi mirası ve mega projeleriyle dünya çapında tanınan güçlü bir kent kimliğine sahip olan İstanbul için simgesel mimari yatırımlar öne çıkıyor. Planlanan yeni simgesel mimari projelerle 2024 yılında 18.5 milyonu aşan ziyaretçi sayısının artması bekleniyor. İstanbul'un küresel şehir kimliğini güçlendirmek ve uluslararası rekabet gücünü artırmak amacıyla bu yatırımın desteklenmesi öngörülüyor.

3 Görsel-işitsel prodüksiyon ve stüdyo altyapısı yatırımları

Film/dizi çekim platoları, post-prodüksiyon, animasyon ve VFX stüdyoları, dijital ikiz kütüphanesi, oyun stüdyosu vb. konulardaki projeler ve yatırımlar bu alana dahil edildi. Türkiye, 200 ülkeye ihraç edilen diziler sayesinde bu alanda ilk üçte yer edinmiş durumda. Diğer yandan oyun sektöründe de Türk yapımları büyük ilgi görüyor. Oyun sektöründe İstanbul merkezli teknoloji girişimlerinin milyar dolarlık değerlemeye unicorn olması, bu yatırım alanının potansiyelini gösteriyor.

4 Nitelikli kültür endüstrileri yatırımları

Müze, sahne sanatları gösteri merkezi, sanat bankası, multi-disipliner kültür ve etkinlik kompleksleri, fuar merkezleri vb. projeler bu alana dahil. İstanbul, sahne sanatları konusunda oldukça faal bir kent. Ülke genelindeki 35 bin tiyatro gösterisinin



Başvuru süreci nasıl olacak?

İstanbul'a özel açıklanan 4 ana başlık dahilindeki projeler için internet üzerinden başvuru yapılacak. Program kapsamında başvuru sahibi tarafından yatırım konusuna ilişkin tam fizibilite raporu hazırlanması gerekiyor. Program için yapılacak başvuruları Kalkınma Ajansları (İstanbul'da İSTKA) değerlendirecek. Ajans yönetim kurulu, başvuru işlemleri tamamlanan projeleri inceleyecek. Bu kapsamda kurul, yatırımcıyı proje sunumuna davet edebilecek, ek bilgi ve belge isteyebilecek. Değerlendirme sonucunda 'desteklenebilir' bulunan projeler Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'na gönderilecek.

Başvuruların yapılacağı adres: <https://yerelkalkinmahamlesi.sanayi.gov.tr>

Başvuru: 1 Ağustos-30 Eylül

Sağlanacak destekler

- Vergi indirimi: Yüzde 50 yatırıma katkı oranı
- Destek tutarı: Yatırım tutarının yüzde 15'i ve 240 milyon TL'ye kadar nakdi destek veya yatırım tutarının yüzde 20'si ve 240 milyon TL'ye kadar faiz/kâr payı desteği
- KDV istisnası
- Yatırım yeri tahsisi
- Gümrük vergisi muafiyeti
- Sigorta primi işveren hissesi desteği (6. bölgede 12 yıl, diğer bölgelerde 8 yıl)
- Sigorta primi işçi hissesi desteği (6. bölge illerinde)

13 bini İstanbul'da sergilendi ve bu oyunları 2.8 milyon kişi izledi. İstanbul, ayrıca kongre şehirleri sıralamasında dünyada ilk 20'de bulunuyor, hedef ise ilk 10'a girmek. Dolayısıyla bu alandaki çalışmalar hız kazanacak. Diğer yandan sergi, performans, atölye ve tanıtım etkinliklerine ev sahipliği yapabilen; kültürel ve ticari işlevleri içeren sanat, gösteri ve fuar merkezlerinin kurulmasıyla ilgili sektör için işbirliğini ve ağ kurma ortamını geliştirecek. İstanbul, bu alandaki yatırımlarla kreatif ekonomi alanında da rekabet gücünü artıracak.

AUTOMECHANİKA DUBAİ 2025

Dubai - Birleşik Arap Emirlikleri
9 - 11 Aralık 2025

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

- Aksesuar & Modifiye
- Elektronik Donanım & Sistemleri
- Bakım & Onarım
- Oto Yıkama, Parça & Sistemleri
- Bakım & Yenileme
- Yönetim & Dijital Çözümler

Desteğe Esas Tutar
26.630,00 TL/m²

Hedef Ülkeler/ Hedef Sektör Desteğe Esas Tutar
26.532,00 TL/m²

SEKTÖREL İNOVASYONLAR, KÜRESEL BAĞLANTILAR AUTOMECHANİKA DUBAİ'DE!

AUTOMECHANİKA DUBAİ 2025

- 56.000 m² alanda 14 sektörel salon
- 61 ülkeden 1938 katılımcı, 20 resmi ülke pavilyonu
- 161 ülkeden yaklaşık 52.469 profesyonel ziyaretçi
- Üreticiler, distribütör ve tedarikçiler ile görüşmeler
- Ürün yeniliklerini tanıma, pazar talebine hazırlıklı olma imkanı
- İstanbul Ticaret Odası'nın sınırsız hizmet anlayışı ile 2016 yılından itibaren Türkiye Milli İştirak Organizasyonunun yükselen başarısı
- Automechanika 2024'te katılım alanı en büyük 2. ülke; Türkiye

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İştirak Broşürü'nde firma bilgilerinin yayınlanması
- Fuar süresince ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı temini
- Devlet desteğine ilişkin ilgili Birlik tarafından talep edilen dosya bedelinin karşılanması

KATILIM BİLGİSİ

Katılım bedeli : 1.100 ABD \$ / m² (Nakliye ve Gümrük hizmetleri dahil)
: 1.050 ABD \$ / m² (Nakliye ve Gümrük hizmetleri hariç)

Minumum stant alanı : 9m²



Burak Abalı

0531 704 36 57
0212 455 61 14
burak.abali@ito.org.tr

Özlem Kılıç Sertli

0530 050 61 63
0212 455 65 12
ozlem.kilic@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | [in](#) [x](#) [f](#) [@](#) /itokurumsal

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, 'Kıbrıs Sevdası' kitabının Kıbrıs Barış Harekati'nin 51. yılında tanıtılmasının önemine dikkat çekerek, "Kuzey Kıbrıs Türkiye'nin kilididir, Kuzey Kıbrıs Akdeniz'in anahtarıdır. Türkiye de Kıbrıs'ın bekasının teminatıdır" dedi.



Kuzey Kıbrıs Akdeniz'in anahtarıdır



KKTC Cumhurbaşkanı Ersin Tatar ise şunları söyledi: "Ben hiçbir zaman karamsar olmadım. Her zaman geleceğe umutla baktım. Biliyorum ki Türkiye, bu bölgedeki hakkımız, hukukumuz KKTC'yi ve Kıbrıs Türk halkını hiçbir zaman yalnız bırakmayacak."



SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

KUZHEY Kıbrıs Türk Cumhuriyeti (KKTC) Cumhurbaşkanı Ersin Tatar, Kıbrıs'ın Türkiye'ye her zaman vefa ile bağlı olduğunu söyledi. Kuzey Kıbrıs'ın kalkınmasında Türkiye'nin katkılarının yadsınamaz olduğunu vurgulayan Tatar, Kuzey Kıbrıs'ın ana vatanından hiçbir zaman vazgeçmediğini ifade etti. Tatar, İstanbul Ticaret Odası tarafından okuyucuya buluşturulan ve editörlüğünü Nazlı Berivan Ak'ın üstlendiği 'Kıbrıs Sevdası: Ateşi Hiç Sönmeyen Ülkünün Peşinde Geçen Ömürler' kitabının ikinci basımının tanıtım toplantısında konuştu. O yıllarda yaşanan zorlukları şimdi Gazze'nin yaşadığı zorluklara benzeten Tatar, "Rumlar bizlere Kıbrıs'ı yok etmek için saldırdığında, Kıbrıs Türk'ünü yok etmek için her türlü olaya başvurduklarında dünya yine seyirci kalmıştı" dedi.

VAZİFELERDEN VAZGEÇMEDİK

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç'in ev sahipliğinde İTO Eminönü Merkez Bina'da düzenlenen tanıtım toplantısında, KKTC Cumhurbaşkanı Ersin Tatar, İTO Meclis Başkanı Erhan Erken, İTO Yönetim Kurulu Üyeleri, İTO Genel Sekreteri Prof. Dr. Nihat Alayoğlu ve çok sayıda katılımcı yer aldı. Toplantının açılışında konuşan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "Odamız kurulduğu zaman Basra'dan Tirmava'ya, Selanik'ten Beyrut'a kadar bir

coğrafyada ekonominin ve ticaretin bütün işlevlerini, kurallarını, kaidelerini yazan bir kurumdu. Bu sorumluluk alanımıza o zaman Kıbrıs da giriyordu. 1882'den 2025'e kadar Kıbrıs'a yönelik mesuliyetlerimizden ve vazifelerimizden hiç vazgeçmedik" dedi.

51. YILIN ANLAMI

Kıbrıs Barış Harekati'nin 51. yıl dönümünün 2 gün sonrasında, İTO'da yaptıkları lansmanın sembolik bir anlamı olduğunu belirten Avdagiç, şöyle devam etti: "Biz böylece hiçbir gücün Kuzey Kıbrıs'tan bizi kopartamayacağını, aramızda ebedi bir bağ tesis edildiğini gösteriyoruz. Ama esas gerekçemiz, kitabın adıdır. Gördüğünüz gibi kapakta kitabın ismi şöyle ifade ediliyor: Kıbrıs Sevdası, Ateşi Hiç Sönmeyen Ülkünün Peşinde Geçen Ömürler, Ersin Tatar... Bu ismin birinci kısmında açıkça deklare ediliyor ki, kaderi Türkiye ile birlikte yazılan Kıbrıs, bizim için bir sevdadır. Bu sevdanın tohumları 1571'de atılmıştır, ilelebet de kalbimizden sökülemeyecektir. İkinci kısımda da şu ifade ediliyor: Kıbrıs bizim için ateşi hiç sönmeyen bir ülküdür. Bu öyle bir ateştir ki, hem kendini hem de geleceği aydınlatıyor. Üçüncü bölümde ise; Kıbrıs sevdasının, ateşi hiç sönmeyen Kıbrıs ülkesünün günümüzdeki bayraktarının Ersin Tatar olduğu

vurgulanıyor. Gerçekten de Sayın Cumhurbaşkanı; Dr. Fazıl Küçük'ten Rauf Denktaş'a ve merhum Denktaş'tan da günümüze uzanan unutulmaz zincirin son halkasıdır. Biz inanıyoruz ki, bu üç olgu, bu üç gerçek, daima hatırlanmalı ve hatırlatılmalıdır. O zaman bugünün ve yarının

sırada "Nasıl yardım edebilirim?" diye planlar yaparken İngiltere'nin üsleriyle Kıbrıs'ta olmasına rağmen harekete geçmediğine dikkati çekerek, "İngiltere, üsleriyle Kıbrıs'taydı ve üslerden bizim katledilişimizi seyretmeyi tercih etti; çünkü meseleye bulaşmak istemedi" diye konuştu. Tatar,

geliştğini belirterek, "15 yıl önce Türkiye ile ticaret hacmimiz 600 milyon dolardı, bugün bu rakam 3 milyar dolara yaklaştı. Türkiye, her zaman yanımda oldu. Yeni yatırımlarla, hastanelerle, yollarla, üniversitelerle kalkınmamıza destek vermeye devam ediyor" dedi. Tatar, ekonomideki



FOTOĞRAF: KAMİL ÇATAK



gençleri de idrak edecektir ki, Kuzey Kıbrıs Türkiye'nin kilididir, Kuzey Kıbrıs Akdeniz'in anahtarıdır. Türkiye de Kıbrıs'ın bekasının teminatıdır."

PROPAGANDA YAPILDI

Toplantıda konuşan KKTC Cumhurbaşkanı Tatar, Türkiye'nin Rumlar Kıbrıs Türklerine saldırdığı

Kıbrıs'ta 1878'de 100 binin altında olan Rum nüfusunun 1960'ta 450 bine çıktığını, İngiltere'nin Rumlar'ın Kıbrıs'ın gerçek sahibi olduğuna dair propagandalar yaptığını anlattı.

ANAVATANA MÜTEŞEKKİRİZ

Tatar, Türkiye ile KKTC arasındaki ekonomik ilişkilerin

gelişiminin özellikle gençlerin geri dönmelerine, Kuzey Kıbrıs Hükümeti'nin kalkınmasına ve gelişmesine katkı sağlayacaklarına inandığını belirterek, "Dolayısıyla evet, ben hiçbir zaman karamsar olmadım. Her zaman geleceğe umutla baktım; çünkü biliyorum ki Türkiye, KKTC'yi ve Kıbrıs Türk halkını hiçbir zaman yalnız bırakmayacak" diye konuştu.

Memleket davasında bir ömür



Nehir söyleşi kitabı, gazeteci-yazar Nazlı Berivan Ak'ın KKTC Cumhurbaşkanı Ersin Tatar'la yaptığı kapsamlı röportajlara dayanıyor. Kitap, genişletilmiş yeni bölümlerin ve fotoğrafların eklendiği baskıyla Kıbrıs Türk halkının tarihi mücadelesini, dönüm noktalarını ve önemli şahsiyetlerini de içeren

belgesel nitelikli bir eser olarak dikkat çekiyor.

ÇOCUKLUKTAN BAŞLAYAN HİKAYE

Fotoğrafçılığa genç yaşlardan itibaren ilgi duyan Ersin Tatar'ın kendi çektiği fotoğraflarının da yer aldığı kitapta, Kıbrıs'ın yakın tarihine

ışık tutan arşiv görüntüleri ve belgeler yer alıyor. Kitapta, Kıbrıs'ta verilen Türklük mücadelesi, Cumhurbaşkanı Tatar'ın anlatımıyla aktarılıyor. Tatar'ın çocukluğundan başlayan söyleşi ile Kıbrıs ve Türkiye'nin yakın tarihine dair detaylar da dikkat çekiyor. İşte kitaptan öne çıkan satırbaşları:

Doğu Akdeniz'in parlayan yıldızı

"Kıbrıslılar ana vatanına milli birliğe beraberliğe inancını yitirmedi. KKTC'nin ileride Doğu Akdeniz'in parlayan yıldızı olacağından hiç şüphem yoktur."

Maraş dönüm noktası oldu

"Maraş açılımı ile Kıbrıs'ta eski dönem kapandı, yeni dönem başladı. Bu yeni dönemde Maraş açılımı ile iki devletli çözüm siyasetinin uyum içinde olduğunu görüyoruz."

Kıbrıs mutfağı tanıtılacak

"Kıbrıs mutfağı çok zengin olduğu halde yeterince tanınmıyor. Lezzetlerimiz değerlendirilemediği için de ekonomiye istenen katkı sağlanamıyor."

Atatürk ilham kaynağımız

"Mustafa Kemal Atatürk bizim ilham kaynağımızdır. Bunu hep ifade edebiliriz. Kıbrıs Türkleri olarak Atatürkçüyüz."

Öğrenciler buraya gelsin

"Türkiye'den Kıbrıs'a öğrenci gelmesine çok önem veriyorum. Para birimiz Türk Lirasıdır. Öğrenciler başka ülkelere gideceklerine buraya gelsinler."

Kıbrıs'ın geleceği turizmdir

"Kıbrıs'ın geleceği turizmdir. Bugün Türkiye'den ayda 600 sefer düzenleniyor. Tüm engellemeler rağmen ülkemiz gelişip büyümeye, çeşkenmeye devam ediyor."

Çin'den 'vizede yeni adım' mesajı

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

TÜRKİYE ile Çin arasında yaşanan vize sorunu, Türk iş insanlarının iş akışını olumsuz etkiliyor. Vize konusu ve iki ülke arasındaki muhtemel ekonomik işbirlikleri, Çin Halk Siyasi Danışma Konferansı heyetinin İstanbul Ticaret Odası'na ziyaretinde gündeme geldi. Konuk heyeti karşılayan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Giyasettin Eyyüpkoca, Türkiye ile Çin arasındaki ilişkilerin

hem bölgesel hem de ikili ilişkiler anlamında çok önemli olduğunu ifade etti. Eyyüpkoca, "Kuşak-Yol yaklaşımı küresel ticaret anlamında önemli fırsatlar sunacak. Ayrıca Sichuan bölgesinin demir çelik endüstrisindeki tecrübeleri, Avrupa Birliği Yeşil Mutabakat sürecinde bize çok yol gösterici olacak" dedi.

Çin heyetine başkanlık eden Çin İstanbul Başkonsolosu Wei Xiaodong da son dönemlerde Türk iş insanlarının Çin'le yaşadığı vize

sorununun farkında olduklarını belirterek, "Çok uzun olmayan bir gelecekte konunun çözümü için Dışişleri Bakanlığı nezdinde girişimler olacak" bilgisini verdi. Çin Halk Siyasi Danışma Konferansı Sichuan İl Komitesi Başkan Yardımcısı Zhong Mian ise Sichuan'ın Çin'in en önemli ekonomik bölgelerinden biri olduğunu vurgulayarak, "Yüksek işgücü potansiyelimiz, iki ülke arasındaki işbirliği için önemli bir fırsat" dedi.



Tekstilde ihracat rotası Orta Doğu ve Afrika

Dünyaya açılma zamanı

MESİAD Başkanı Gürbüz Oruç, "Birlikte hareket ederek, değişen ticaret şekillerini kendimize uyarlayalım" diyerek, şöyle konuştu: "Yurt dışına pazar yerlerine gidip baktığımızda Çinlilerin her yerde olduğunu görüyoruz. Peki, biz neden oralarda yokuz? Artık konfor alanlarımızı terk edip, dünyaya açılma zamanı geldi. Bu anlamda birinci öncelikli hedef ülkelerimizden olan Afrika ve Orta Doğu'yu mutlaka fethetmemiz lazım."

Tekstil ve hazır giyim sektörü ihracat pazarlarını çeşitlendirmek için Orta Doğu ve Afrika pazarlarına rotayı kırdı. Sektör temsilcileri, bu açılımın firmalar için yeni bir vizyon ve güçlü bir başlangıç olacağına işaret ediyor.

MESUDE DEMİRHAN

TÜRKİYE'nin istihdam deposu sektörlerinden olan tekstil ve hazır giyim, Orta Doğu ve Afrika pazarlarına yöneliyor. Hem nüfusu hem de bölgenin büyüklüğü itibarıyla büyük fırsat sunan sektörün, bu pazarlarda payının artırılması için çalışmalar sürüyor. Bu kapsamda Merter Sanayici ve İş



İnsanları Derneği (MESİAD), 'Orta Doğu ve Afrika Pazarlarına Stratejik Ticaret Hamlesi Başlıyor' toplantısı düzenledi. İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Giyasettin Eyyüpkoca'nın da katıldığı toplantıda; firmaların özel yurt dışı fuarları aracılığıyla yeni pazarlara açılması, işbirliği olanaklarını değerlendirmesi ve stratejik ticari bağlantılar kurması konuları ele alındı.

PAZAR ÇEŞİTLİLİĞİ

Tekstil sanayinin, modern teknolojilerle desteklenen, güçlü bir altyapı ve geniş üretim kapasitesine sahip olduğunu belirten Giyasettin Eyyüpkoca, şöyle konuştu: "Sektör, nitelikli ürünleriyle marka değerini yukarı taşıyan pazarlama yöntemleri ve küresel ölçekli yatırım potansiyeliyle geleceğe sağlam adımlarla yürüyor. Bu ümitli tablo içinde güncel temel beklenti ise krediye ulaşmak ve rekabetçiliğimizi artıracak döviz seviyesine ulaşmak. Finansmana erişimde zorluk yaşıyoruz. Ancak faizlerin aşama aşama düşürülmesiyle bu sorunun da yavaş yavaş ortadan kalkacağını umut ediyoruz."

YENİ BİR VİZYON

Eyyüpkoca, MESİAD'ın Orta Doğu ve Afrika'ya yönelik stratejik hamlesinin çok kıymetli olduğunu ifade ederek, "Firmalarımız için yeni bir vizyon ve güçlü bir başlangıç olacağını düşünüyoruz. Türkiye'nin ekonomik büyümesinde, istihdamında ve ihracat potansiyelinde stratejik bir rol üstlenen tekstil ve hazır giyim sektörünü daha ileri taşımak için hep birlikteyiz" dedi.

1 MİLYON İSTİHDAM

İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) Başkan Yardımcısı Mustafa Paşahan da şöyle konuştu: "1 milyondan fazla kişiye istihdam sağlayan en stratejik sektörlerden biriyiz. Orta Doğu ve Afrika pazarları da uzun süredir çalıştığımız stratejik bölgeler arasında yer alıyor. 2023-2024 yıllarında Kuveyt, Fildişi Sahili ve Suudi Arabistan'da düzenlediğimiz genel ticaret ve alım heyetleriyle bölgedeki varlığımızı önemli ölçüde pekiştirdik. 2025 yılı itibarıyla BAE, Dubai ve Kamerun'daki sektörel ve genel ticaret heyetleriyle Orta Doğu ve Afrika çalışmalarımızı sürdürüyoruz."

AFRİKA'NIN NÜFUSU ARTACAK

İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) Başkanı Ahmet Öksüz ise Avrupa'nın nüfusunun hızla azaldığını, Asya ve Latin Amerika'da da 2050'lerden sonra nüfus azalışının gündeme geleceğini söyledi. Öksüz, şöyle devam etti: "2070 yılında Afrika'nın 3.2 milyar nüfusa ulaşması bekleniyor. Suudi Arabistan, 2030 yılı için turizm hedefleri çerçevesinde 10 binin üzerinde otel inşaatı yapacak. BAE, küresel ticaret çekim noktası olmaya devam ediyor. Bu iki bölge, sektörümüz açısından geliştirmemiz gereken yerlerin başında geliyor. Ocak-haziran döneminde Orta Doğu ve Afrika'ya 1'er milyar dolarlık ihracat yaptık. Ancak bu bölgeler 67 milyar dolar değerinde ithalat yapıyor. Bu pazarlarda yüzde 5 olan pazar payımızı yukarı çıkarmalıyız."

Değer zincirinde kilit roldeyiz

Ticaret Bakan Yardımcısı Volkan Ağar, tekstil ve konfeksiyon sektörünün Türkiye'nin sanayi, istihdam ve ihracatında taşıdığı stratejik rolle sadece ekonomik değil, sosyal ve kültürel bir misyon da üstlendiğini belirterek, "Tekstil sektörü 10 yılda toplam ihracatın yüzde 40'ına ulaşırken, imalat sanayi de her üç kişiden birine istihdam sağlıyor. Bugün hem dünya çapında kabul gören markalarımızla küresel pazarlarda sahne alıyor hem de küresel markaların vazgeçilmez tedarikçisi olarak değer zincirinde kilit rol oynuyoruz" dedi.



ABD-Çin rekabeti ve ulusal tasarruflar

ABD, Biden döneminde Çin'le rekabette rakibinin yöntemlerini benimseyerek devlet destekli bir sanayileşme modeli uygulamaya yoluna girdi. Ancak iki ülkenin tasarruf oranlarındaki büyük fark nedeniyle ABD'nin bu alanda Çin'le başa çıkması olanaklı görünmüyor.

Devlet destekli sanayileşmeye geçiş

Biden döneminde Çin'le yarışta devlet destekli sanayileşme politikaları uygulanmaya başlandı. Çin, son on yıllarda otoyollar, limanlar, hava alanları, iletişim sistemleriyle gelişkin bir altyapı oluşturmuştu; ABD'de de bu alanda rekabet için ülke altyapısını geliştirmek üzere Alt Yapı Yasası uygulamaya sokuldu. Çin, güneş enerjisine dayalı elektrik üretimi ve elektrikli otomobiller alanında dünya lideri olmuştu; ABD'nin de oyuna dahil olması için Enflasyonu İndirme Yasası devreye girdi. ABD, çip üretiminde Tayvan ve Kore'nin gerisine, aşağı yukarı Çin seviyesine gerilemişti; bu alanda bir hamle yapmak üzere Çip ve Bilim Yasası geçirildi. Bu üç yasa çerçevesinde ABD'de devletin sanayiye birkaç trilyon dolarlık kaynak aktarılması öngörülmüyordu.

Büyük kaynak gereksinimi

İkinci Trump döneminde birçok başka alanda devlet destekli sanayileşme çabaları gündemde. Tüm dünya ile beraber ABD, elektrikli otomobillerden savaş uçakları ve füzelerle, birçok ürünün olmazsa olmazı olan nadir toprak elementleri ve bunlardan üretilen özel mıknatıslar için Çin'e bağımlı durumda bulunuyor. Çin gemi üretim sektörü, 2024 yılında tonaj olarak ABD'nin İkinci Dünya Savaşı sonrasındaki toplam üretiminden fazla gemi üretti. Bir sıcak savaş durumunda ABD'nin çok daha hızlı, ucuz ve büyük hacimlerde gemi üreten Çin'le başa çıkma olanağı yok. Aynı durum füzeler ve diğer silahlar için de geçerli. Ukrayna ve İsrail'e silah akışı ABD'de üretimde darboğazlar ortaya çıkarırken Çin çok büyük hacimlerde silah üretebiliyor. Bu ve benzeri durumlar, ABD'de Çin'le rekabet edebilmek için uzun yıllar boyunca çok büyük boyutlarda yatırım bütçesini gerektiriyor.

Yatırım yarışı ve tasarruflar

Dolayısıyla ortada bir yatırım yarışı var. Bir ülkenin yatırım yapma kapasitesinin ana belirleyicisi ulusal tasarruflar, yani ülke ekonomisinde ortaya çıkan gelirin, tüketim harcamaları çıktıktan sonra geriye ne kadarının kaldığıdır; ülke kendi imkanlarıyla ancak bu kadar yatırım yapabilir. ABD'nin ulusal tasarruf oranı yani tasarrufların ülke GSYH'sine oranı yüzde 20'nin altında bir düzeyde; ülke bunun üzerinde yatırımı ancak dış finansmanla yapabilir. Çin'in ulusal tasarruf oranı ise yüzde 40'ın üzerinde bulunuyor. Dünya Bankası Satın Alma Gücü Parite rakamları kullanılarak fiyat farklılıkları hesaba katıldığında 2024 yılı rakamlarıyla ABD'nin GSYH'si 29 trilyon dolar, Çin'inki ise 39 trilyon dolar düzeylerinde. Tasarruf oranlarını uygularsak, ABD'nin öz yatırım kaynağı yılda 6 trilyon doların altında, Çin'inki ise 15 trilyon doların üzerinde çıkıyor. Üstelik Çin'de devlet bu kaynağı istediği alanlara etkili bir şekilde yönlendirebiliyor.

Bu yarışta ABD son derece dezavantajlı bir konumda bulunuyor.

Light + Building 2026

Frankfurt / Almanya
8 - 13 Mart 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



AYDINLATMA TRENDLERİ, EV VE YAPI OTOMASYONU TEKNOLOJİLERİ İLE LIGHT + BUILDING FUARI'NDA YERİNİZİ ALIN

NEDEN LIGHT + BUILDING 2026 FUARI ?

- Dünyanın lider aydınlatma ve yapı teknolojileri fuarı
- 146 ülkeden katılımcı
- 2.169 katılımcı firma
- 151.000 ziyaretçi
- % 51 Uluslararası Ziyaretçi
- Yaklaşık 250.000 m² sergileme alanı

TÜRKİYE MİLLİ STANTLARININ YER ALACAĞI İHTİSAS SALONLARI

- Dekoratif Aydınlatma
- Teknik Aydınlatma
- Elektrik Mühendisliği, Ev ve Yapı Otomasyonu, Komponent ve Güvenlik sistemleri

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stand dekorasyonu ve aydınlatma
- Nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye milli iştirak broşüründe firma bilgilerinin yayınlanması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme
- Devlet desteğine ilişkin ilgili Birlik tarafından talep edilen dosya masrafı

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli (nakdiye dahil)	: 800 Euro/ m ²
Katılım Bedeli (nakdiye hariç)	: 750 Euro/ m ²
Minimum Stant Alanı	: 9 m ²



Akif Gönülcü 0212 455 61 19 0530 931 31 08 akif.gonulcu@ito.org.tr	Fatih Can Dürüoğlu 0212 455 61 13 0530 078 43 61 can.duruoglu@ito.org.tr	Gülün Gürsoy 0212 455 61 17 0530 151 42 33 gulun.gursoy@ito.org.tr	Sibel Tayanç 0212 455 61 11 0530 664 86 18 sibel.tayanc@ito.org.tr
--	--	--	--

444 0 486 | ito.org.tr | @itokurumsal

Eurofighter'da imzalar atıldı



TÜRKİYE ile İngiltere arasında Eurofighter Typhoon savaş uçakları konusunda önemli bir adım atıldı. Savunma Bakanı Yaşar Güler, IDEF 2025 Savunma Sanayi Fuarı kapsamında İngiltere Savunma Bakanı John Healey ile bir araya geldi. Görüşme sonunda, Türkiye'nin Eurofighter Typhoon savaş uçaklarını resmi olarak kullanıcı ülkeler arasında yer almasını sağlayacak kapsamlı bir anlaşmaya zemin hazırlayan 'Mutabakat Zaptı' imzalandı.

SAVUNMA İŞBİRLİĞİ

Savunma Bakanlığı'ndan yapılan açıklamada, imzalanan belgeyle Türkiye-İngiltere arasında savunma işbirliğinin gücünün bir kez daha teyit edildiği vurgulandı. Açıklamada, "Türkiye'nin Typhoon savaş uçaklarını kullanacak ülkelerden biri olarak kabul edilmesi, NATO müttefikleri arasındaki uzun soluklu dostane ilişkileri daha da pekiştirecek ve Türk Hava Kuvvetleri'nin ileri düzey muharip kabiliyetlerini artırma yolunda stratejik bir aşama olacaktır" denildi.

Anlaşmanın aynı zamanda iki ülke arasında kabiliyet paylaşımı ve savunma sanayi alanında karşılıklı ekipman alışverişine dayalı işbirliklerini güçlendirecek yeni bir dönemin başlangıcı olacağı ifade edildi.

ALMANYA'DAN YEŞİL IŞIK

Bu gelişmeyle eşzamanlı olarak, Almanya merkezli Der Spiegel dergisinin haberine göre, Alman Federal Güvenlik Konseyi, Türkiye'nin 40 adet Eurofighter savaş uçağı siparişi talebine onay verdi. Söz konusu jetlerin, Almanya'dan sağlanacak parçalarla İngiltere'de üretileceği bildirildi.

40 ADETLİK SİPARİŞ

Her ne kadar Türkiye'nin sipariş edeceği uçak sayısı henüz netleşmemiş olsa da İngiliz basınında yer alan bilgilere göre Türkiye 40 adetlik tam siparişi verirse bu alımın yaklaşık 4.75 milyar Euro'ya mal olacağı tahmin ediliyor.

NATO İTTİFAKI VURGUSU

Spiegel'in haberine göre, Türkiye uçakları sadece NATO yükümlülükleri doğrultusunda kullanacağını garanti etti. Almanya tarafından satış izni verilmeden önce hem Cumhurbaşkanı Erdoğan'a hem de Yunanistan Başbakanı Kiriakos Miçotakis'e bilgilendirme yapıldığı belirtiliyor. Yunanistan, son dönemde Fransa'dan 24 adet Rafale savaş uçağı almış ve bu uçakların sonuncusu ocak ayında teslim edilmişti.

Eurofighter Typhoon

Avantajları

- Mükemmel manevra kabiliyeti
- Yüksek hız ve tırmanma oranı
- Çift motorlu yapı ile daha fazla güvenlik
- Hava üstünlüğü görevlerinde çok başarılı
- NATO ile tam uyumlu, yıllardır sahada test edilmiş

Dezavantajları

- Stealth özelliği yok
- Sensör füzyonu ve yazılım altyapısı F-35 kadar gelişmiş değil
- Hava-yer görevlerinde F-35'e kıyasla daha az hassasiyet

Eurofighter Typhoon ve F-35 karşı karşıya Hangi savaş uçağı üstün?



	Eurofighter Typhoon	F-35 Lightning II
Özellik		
Menşei	İngiltere, Almanya, İtalya, İspanya	ABD
İlk uçuş	1994	2006
Tip	4.5 nesil çok rollü	5. nesil (radar görünmez)
Motor	2x Eurojet EJ200	1x Pratt & Whitney F135
Hız	Mach 2+	Mach 1.6
Görünmezlik	Yok	Evet
Manevra kabiliyeti	Çok yüksek	Orta
Sensör füzyonu	Kısıtlı	Gelişmiş, çoklu sensör
Bakım maliyeti	Düşük-Orta	Yüksek
Kabiliyet		
Hava-hava	Çok güçlü (özellikle BVR)	Güçlü
Hava-yer	Gelişmiş	Çok gelişmiş
Elektronik Harp/EW	Orta seviye	Üst seviye
Keşif ve gözetleme	Kısıtlı	Çok iyi (gelişmiş sensörler)
Radardan kaçınma	Yok	Çok gelişmiş
Ağ savaş yeteneği	Kısıtlı	Çok yüksek



Eurofighter projesi

Eurofighter Typhoon, Avrupa'nın önde gelen savunma sanayi şirketlerinden İngiltere merkezli BAE Systems, Fransız Airbus ve İtalyan Leonardo'nun oluşturduğu bir konsorsiyum tarafından geliştiriliyor. Projeye İngiltere, Almanya, İtalya ve İspanya aktif katılım sağlıyor. Konsorsiyumun ortak yapısı gereği, Almanya'nın onayı olmadan diğer ülkeler bu uçakları üçüncü taraflara satamıyor. Delta kanatlı ve

çift motorlu bu çok rollü savaş uçağı; Fransız Dassault Rafale, İsveçli Saab Gripen ve Rus MiG 1.44 gibi platformlardan ilham alınarak geliştirildi. Eurofighter Typhoon, özellikle çeviklik ve gelişmiş elektronik savaş sistemleriyle dikkat çekiyor. Türkiye'nin bu uçakları envanterine dahil etmesi, hem savunma kapasitesini ileriye taşıması hem de Avrupa ile stratejik askeri bağlarını derinleştirmesi açısından büyük önem taşıyor.

OTWORLD 2026

Leipzig - Almanya
19 - 22 Mayıs 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



OTWORLD MODERN TIBBİ YARDIMCILIK ENDÜSTRİSİNİN BULUŞMA NOKTASI

OTWORLD 2026

- Protez, ortez ve ortopedi alanında üreticiler, perakendeciler ve hizmet sağlayıcılar için dünyanın önemli buluşma noktası
- 42 ülkeden katılımcılar
- 96 Ülkeden yaklaşık 30.000 profesyonel ziyaretçi

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu, temel aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Milli İştirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme
- Devlet desteğine ilişkin Birlik tarafından talep edilen dosya masrafı

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli (nakliye dahil) : 700 Euro / m²
Katılım Bedeli (nakliye hariç) : 630 Euro / m²
Minimum Stant Alanı : 9 m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Şeyma Pekcan
0212 455 65 07
0542 421 82 85
seyma.pekcan@ito.org.tr

Esra Avcioğlu
0212 455 61 10
0530 386 92 66
esra.avcioglu@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | /itokurumsal

1125 öğrencinin mezuniyet coşkusu



İstanbul Ticaret Üniversitesi, 2024-2025 akademik yılı mezuniyet töreninde 1027 lisans, 98 ön lisans olmak üzere toplam 1.125 öğrenciyi mezun etmenin gururunu yaşadı. Mezuniyet töreninde diplomalarını alan öğrenciler, kariyerlerine ilk adımı attı.

ERTAN ERYILMAZ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi 2024-2025 yılı mezuniyet töreni, Cemile Sultan Korusu'nda gerçekleştirildi. Törene, İstanbul Vali Yardımcısı Hasan Gözen, Beyoğlu Kaymakamı Abdullah Atakan Atasoy, İstanbul Ticaret Odası Meclis Başkanı ve üniversite Mütevelli Heyet Üyesi Dr. Erhan Erken, İstanbul Ticaret Odası Başkan Yardımcısı ve üniversitenin Mütevelli Heyet Üyesi Mehmet Develioğlu, Mütevelli Heyet Başkanı Dr. İsrail Kuralay, Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek, İTO Yönetim Kurulu ve Meclis Üyeleri, Mütevelli Heyet Üyeleri, akademisyenler, mezunlar ve aileleri katıldı.

İstanbul Ticaret Odası Meclis Başkanı Dr. Erhan Erken, törende

yaptığı konuşmada, 25 yılda yaklaşık 27 bin 500'den fazla mezun verdiklerini belirterek, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin artık sadece bir üniversite değil, büyük ve güçlü bir aile olduğunu ifade etti. Hedef belirlemenin ve değerlerden taviz vermemenin önemini vurgulayan Dr. Erken, "Hayatın inşa süreci üniversiteyle bitmez. Kendinizi sürekli geliştirmeniz ve değerlerinize sadık kalmanız gerekir" diye konuştu.

HAZALERİNİZDEN ASLA VAYGEÇMEYİN

İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu ise İTO Başkanı Şekib Avdagiç'in selamlarını ileterek başladığı konuşmasında, mezunlara büyük hedefler koymaları ve cesur adımlar atmaları çağrısında bulundu.

"Hayallerinizden vazgeçmeyin. İstanbul Ticaret Üniversitesi ve İstanbul Ticaret Odası'nın 900 bine yaklaşan üye gücü her zaman yanınızda olacak" diyen Develioğlu, İstanbul Fuar Merkezi, Teknopark İstanbul ve Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi gibi güçlü yapılarla mezunların erişebileceğini vurguladı.

ÇEYREK ASIRLIK AKADEMİK MİRAS

Mütevelli Heyet Başkanı Dr. İsrail Kuralay da İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin çeyrek asırlık akademik mirasına dikkat çekti. 27 bini aşkın mezunla üniversitenin insanlığa değer kattığını belirten Dr. Kuralay, "Değişim çağında hayatın bilgisiyle donanarak yolumuza devam etmeliyiz" dedi. Nurettin Topçu'nun

"Olduğumuzla olmak istediğimiz yer arasındaki boşluğu doldurmak için kâinat bize bir vasıta" sözlerini hatırlatan Dr. Kuralay, mezunlara gevreyi, insanı ve değerleri koruyarak geleceklerini inşa etmeleri çağrısında bulundu.

ASIL YOLCULUK ŞİMDİ BAŞLIYOR

Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek ise öğrencilerin bu anlamlı gününde aileler, akademisyenler ve idari personel başta olmak üzere tüm paydaşlara teşekkür etti. Prof. Dr. Şimşek, şöyle konuştu: "Hayatın sınavları habersiz ve sorumluluk yükli. Bugün sahip olduğunuz bilgi ve becerileri yalnızca kendiniz için değil, insanlık ve toplum için de kullanmalısınız." Şimşek, mezunların

Törene damga vuran anlar

Törende üniversiteyi dereceyle tamamlayan Lara Üge, Rana Köse (Psikoloji), Nesrin Bağırılmaz (Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler) ve Süde Kül'e (Havacılık Yönetimi) plakettleri, İstanbul Vali Yardımcısı Hasan Gözen, Beyoğlu Kaymakamı Abdullah Atakan Atasoy, İTO Meclis Başkanı Dr. Erhan Erken, İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu, üniversitenin Mütevelli Heyet Başkanı Dr. İsrail Kuralay ve Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek tarafından takdim edildi. Tören, fakültelere göre sahneye çağrılan öğrencilerin diploma almaları, keplerin hep birlikte göğe fırlatılması ve toplu fotoğraf çekimiyle sona erdi.

Türkiye'nin ve dünyanın sorunlarına çözüm üreten, insan onurunu yücelten bireyler olarak topluma katkı sunacaklarına olan inancını dile getirdi.

KAPANIŞ DEĞİL, YENİ BİR BAŞLANGIÇ

2024-2025 akademik yılını 3.97 not ortalamasıyla birincilikle tamamlayan İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi Psikoloji Bölümü mezunu Lara Üge, üniversitenin yalnızca akademik bilgi değil; aynı zamanda bir yön, bakış açısı ve duruş kazandırdığını ifade etti. Üge, "Bugün sadece bir kapanış değil, aynı zamanda yeni sorumlulukların ve umutların başlangıcını yaşıyoruz" dedi.



Üniversite yolculuğu doğru tercihle başlıyor

İstanbul Ticaret Üniversitesi, Tanıtım Tercih Günleri ile aday öğrencileri üç kampüsünde ağırlıyor. Aday öğrencilere bölümler, programlar, burs imkanları, İstanbul Ticaret Odası'nın geniş staj ve istihdam fırsatları tanıtılıyor.

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, 2025-2026 akademik yılı öncesi aday öğrencileri üniversite hayatıyla tanıştırmak ve tercihlerinde rehberlik etmek amacıyla 22 Temmuz-10 Ağustos tarihleri arasında Tanıtım Tercih Günleri düzenliyor. Sütlüce, Küçükyalı ve yeniden eğitim-öğretimin başladığı Eminönü yerleşkelerinde eşzamanlı yürütülen tanıtım süreci, adaylara hem akademik içerikleri hem de kampüs yaşamını yerinde deneyimleme fırsatı sunuyor.

BİREBİR DENEYİM

Tanıtım Tercih Günleri kapsamında aday öğrenciler; öğretim üyeleriyle doğrudan görüşerek

bölüm içerikleri hakkında bilgi alabiliyor, kampüs turlarına katılarak üniversitenin fiziksel ve sosyal imkanlarını yakından görebiliyor. Süreç boyunca görev alan asistan öğrenciler ise üniversite kültürünü adaylarla birebir paylaşarak samimi bir deneyim aktarıyor. Tercih danışmanları eşliğinde doğru ve bilinçli bir tercih listesi hazırlanması da bu sürecin önemli adımlarından biri.

BURS SİSTEMİ

İstanbul Ticaret Üniversitesi, yükseköğretime erişimi kolaylaştırmak adına geliştirdiği kapsamlı burs sistemiyle dikkat çekiyor. Tercih, başarı, sporcu, ihtiyaç

ve şehit-gazi yakını burslarının yanı sıra İTO üyelerine, TOBB ve İSTESOB üyelerine, anlaşmalı liselere ve lise birincilerine özel burs ve indirim olanakları sağlıyor. Not ortalamasına dayalı başarı burslarıyla öğrenciler teşvik edilirken, her adayın bir destek mekanizmasından yararlanabileceği bir yapı oluşturulmuş durumda.

Aday öğrenciler, dilerse lisansaday.ticaret.edu.tr adresindeki formu doldurarak üniversite çağrı merkezinden de bilgi alabiliyor.



Tarihi kampüs

Uzun bir aradan sonra yeniden öğrencilerin kullanımına açılan Eminönü Kampüsü, İstanbul Ticaret Odası'nın tarihi binasının orijinal dokusuna sadık kalınarak yeniden inşa edildi.

İngilizce Hazırlık Okulu, Sürekli Eğitim Merkezi ve lisansüstü programlara ev sahipliği yapan bu kampüs, toplu ulaşım kolaylığı ve merkezi konumuyla büyük ilgi görüyor. Kampüs, Tanıtım

Tercih Günleri'ne özel mimari dizaynla hazırlandı. Diğer kampüslerde de fakülteler ve öğrenci kulüpleri, aktif akademik ve sosyal faaliyetlerle Tanıtım Tercih Günleri'ni destekliyor.



Türkiye, savunma sanayindeki küresel gücünü, 230 yeni ürünle IDEF 2025'te vitrine çıkardı.

Baykar ve Korean Air'den dev anlaşma



IDEF 2025'te firmalar arasında yeni anlaşmalar da imzalandı. En dikkat çeken işbirliği ise Baykar ile Korean Air arasında imzalanan anlaşma oldu.

İNSANSIZ hava aracı (İHA) üreticisi Baykar ile Güney Kore'nin ulusal havayolu Korean Air arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde (İFM) düzenlenen 17. Uluslararası Savunma Sanayii Fuarı (IDEF 2025) kapsamında önemli bir işbirliği anlaşması imzalandı. Fuarda gerçekleştirilen törende, anlaşmaya Baykar Genel Müdürü Haluk Bayraktar ve Korean Air Genel Müdürü Kh Lee imza attı. Bu ortaklığın, ortak proje geliştirme, karşılıklı teknoloji transferi ve savunma ile havacılığın kilit alanlarında bilgi paylaşımını içermesi bekleniyor.

DENİZ KUVVETLERİYLE ANLAŞMA

Fuarda bir diğer imza ise Deniz Kuvvetleri Komutanlığı ile ASELSAN arasında atıldı. Deniz Kuvvetleri Komutanlığı ile ASELSAN arasında Sensör Veri İşleme ve Yapay Zeka Uygulamaları İşbirliği Mutabakat Muhtırası imzalandı. Mavi Vatan için yeni teknolojilerin sağlanmasını içeren mutabakat muhtırasına, Deniz Kuvvetleri Komutanı Oramiral Ercüment Tatlıoğlu ile ASELSAN Genel Müdürü Ahmet Akyol imza attı.



Piaggio Aerospace uçağı da IDEF'te

Haziran ayında Baykar'ın satın aldığı İtalya'nın 140 yıllık köklü havacılık firması Piaggio Aerospace'ın uçağı da IDEF'te tanıtıldı. Baykar CEO'su Haluk Bayraktar, Piaggio Aerospace'i yeniden canlandırmayı hedeflediklerini ifade etti.

Savunmanın global aktörleri IDEF'te

TÜRKİYE, son yıllarda yaptığı yatırımlarla global tedarikçi konumuna yükseldiği savunma sanayindeki gücünü, Uluslararası Savunma Sanayii Fuarı'nda (IDEF 2025) bir kez daha gözler önüne serdi. İstanbul Fuar Merkezi'nde 22-27 Temmuz tarihlerinde düzenlenen fuarda, insansız hava araçları (İHA/SİHA), kara araçları, deniz platformları, radar sistemleri, mühimmatlar, elektronik harp çözümleri, güvenlik teknolojileri ve siber savunma sistemleri gibi 230 farklı ürün vitrine çıkarıldı.

YÜZDE 80 YERLİLİK

IDEF fuarının açılışında konuşan Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, "Bugün sadece Türk savunma sanayinin gelişimine değil, aynı zamanda bir milletin bağımsızlık yürüyüşüne de şahitlik ediyor, kendi gök kubbesinde, kendi kanatlarıyla yükselen bir ülkenin hikayesini görüyoruz" dedi. Savunma sanayindeki yerlilik oranının yüzde 20'den yüzde 80'e çıktığını söyleyen Cumhurbaşkanı Erdoğan, "Yerlilik oranının yüzde 80'e çıkarılmasının yanı sıra bugün 1380'ün üzerinde projeye adeta destan yazıyoruz" diye konuştu.

KAZAN-KAZAN PROJESİ

IDEF'te imzalanan yeni anlaşmaların bir alışveriş olmadığını, kazan-kazan temelli uzun ortaklık oluşturduğunu belirten Cumhurbaşkanı Erdoğan, şöyle konuştu: "Mesele, ticaretle birlikte kalıcı



işbirlikleri geliştirebilmek. Türkiye olarak, biz buna hazırız ve çok yönlü işbirliklerine açığız."

MÜHENDİSLİK GÜCÜNÜN ESERİ

İTO Başkanı Şekib Avdagiç de IDEF Fuarı'na katılan firmaları ziyaret etti. Başkan Avdagiç, ziyaretlerinin ardından şu paylaşımı yaptı: "Ülkemizin savunma sanayindeki yerli üretim gücünü ve teknolojik yetkinliğini bir kez daha gururla ortaya koyan, İstanbul Fuar Merkezi'nde kapılarını açan IDEF 2025'i ziyaret ettik. Yerli ve milli savunma sanayimizin ulaştığı seviye, yalnızca teknolojik bir başarı değil; aynı zamanda stratejik

bir vizyonun, kararlılığın ve mühendislik gücünün eseridir. İTO olarak, bu vizyonun her zaman destekçisi olmaya devam edeceğiz. Emeli geçen tüm firmalarımızı ve çalışanlarını gönülden kutluyorum."

900 YERLİ FİRMA

Sadece ürünlerin sergilendiği bir alan değil, aynı zamanda fikirlerin ve işbirliği fırsatlarının buluştuğu stratejik bir platforma dönüşen IDEF 2025'te 900'ü aşkın yerli ve 400'ün üzerinde yabancı firma olmak üzere toplamda 1.400'den fazla katılımcı yer aldı.



İFM'deki fuarda ilk 'Özel 5G' deneyimi

İstanbul Fuar Merkezi (İFM), 17. Uluslararası Savunma Sanayii Fuarı'nda 2, 4 ve 8 numaralı fuar salonlarında Private 5G altyapısını başarıyla devreye aldı.

IDEF'te birbiri ardı sıra açıklanan yüksek teknoloji ürünü savunma sanayi ürünlerine İFM'de yeni 5G altyapısıyla eşlik etti. Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu (BTK) tarafından test ve deneme amacıyla İstanbul Fuar Merkezi'ne frekans tahsis edildi. Private 5G altyapısının açılış töreni, İTO Başkanı ve İstanbul Fuar Merkezi Başkan Vekili Şekib Avdagiç ve çözüm ortakları Opticom ve Adsys ile

projeye katkı sağlayan paydaşların katılımıyla gerçekleştirildi.

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, 'yüksek hızlı Özel 5G' dönemiyle Türkiye'de fuarcılıkta bir ilki daha hayata geçirdiklerini kaydetti.

FUARCILIĞIN DİJİTAL VİTRİNİ

Türkiye'nin Private 5G ağına sahip ilk fuar merkezi olmaktan gurur duyduklarını belirten

Avdagiç, "Artık İstanbul Fuar Merkezi'ndeki fuar katılımcısı firmalar 5G bağlantılı robotik sistemleri, otonom çözümleri ve akıllı cihazları sergileyip test edebilecekler. Biz de IDEF'te birbiri ardı sıra açıklanan yüksek teknoloji ürünleri savunma sanayii ürünlerine İFM'de yeni 5G altyapımızla eşlik etmenin gururunu yaşıyoruz" dedi.

Avdagiç, şunları söyledi:

"Türkiye'nin en büyük alan işletmecisi olarak teknoloji yatırımlarımızla modern fuarcılıkta ve dijitalleşmede de en üst kaliteyi sunuyoruz. İstanbul Fuar Merkezi'nde hayata geçirdiğimiz özel 5G altyapısı, İstanbul'u dünya fuarcılığının dijital vitrini haline getiriyor. Böylece tüm katılımcılara teknolojik beklentilerine en üst düzeyde cevap verecek bir fuar deneyimi sağlıyoruz."



İlk yerli hipersonik füze

Roketsan'ın ilk kez duyurduğu Tayfun Blok 4 seri üretimde. En hızlı, en büyük, en uzun menzilli roket 7 bin 200 kg ağırlığı ve 938 çapıyla yaklaşık 10 metre uzunluğuyla dikkat çekiyor. Hipersonik hızlarda hedefleri vurabilecek bir teknolojiye sahip. Tayfun Blok 4'ün hipersonik füze olması nedeniyle imha edilmesi neredeyse imkansız.

Tayfun Blok 4 sürprizi

TÜRKİYE'nin en büyük savunma sanayii fuarı IDEF'te savunma sanayii kuruluşları yeni ürünlerini vitrine çıkardı. Hem yerli hem de yabancı savunma sanayii aktörleriyle yeni stratejik işbirliklerine imza atan Roketsan, hipersonik balistik füzelerini tanıttı. İstanbul Fuar Merkezi'nde (İFM) sergilenen 6 yeni üründen biri olan Roketsan'ın geliştirdiği hipersonik balistik füze

projesi 'Tayfun Blok 4', tüm ziyaretçilerin ilgisini çekti.

6 YENİ ÜRÜN SAHNEDE

Roketsan, IDEF'te sergilediği 6 yeni üründen biri olan Tayfun Blok 4 ile savunma sanayinde ulaştığı son teknolojiyi gözler önüne serdi. Fuarda hem yerli hem de yabancı savunma sanayii aktörleriyle yeni stratejik işbirliklerine imza atan

Roketsan, bu alandaki liderliğini pekiştirdi. Hipersonik balistik füzeler, ses hızının çok üzerinde seyredebilme ve manevra yapabilmeye kabiliyetleri sayesinde modern savaş stratejilerinde kritik bir rol oynuyor. Roketsan'ın Tayfun Blok 4 projesiyle bu alanda kaydettiği ilerleme, Türkiye'nin savunma kapasitesini önemli ölçüde artırma potansiyeli taşıyor.

Üreticilerle stratejik ortaklık planlıyoruz

Pometop CEO'su Gökhan Aras, B2B tedarik zinciri hizmetlerinde Türkiye ve Avrupa'da merkezi bir platform olma yolunda çalışmalarını sürdürdüklerini ifade etti. Aras, şunları söyledi: "Türk üreticilerinin küresel pazarlardaki rekabet gücünü artırmak, KOBİ'lerimizin uluslararası ticarete daha aktif rol almasını sağlamak temel misyonumuz. Gelecekte sadece bir e-ticaret platformu değil, aynı zamanda üreticilerimizin dijital dönüşüm süreçlerinde stratejik ortağı olmayı hedefliyoruz. Teknolojik yeniliklerimizi sürekli geliştirerek, Türkiye'nin ihracat kapasitesini dijital dünyada en iyi şekilde temsil etmek istiyoruz."



İşletmelere tek tuşla dış pazarlara açılma fırsatı

Her geçen gün gelişen e-ticaret pazarının yılsonunda 46 milyar doları aşması bekleniyor. Teknopark İstanbul'da yerleşik Pometop, geliştirdiği mobil uyumlu platformuyla KOBİ'lerin rekabetçi global pazarlarda yer almasını sağlıyor.

teknopark istanbul **MİLLİ SANAYİ İÇİN GÖREVDE 332**

ÖMÜR KIRBAŞLI

TEKNOPARK İstanbul'da faaliyet gösteren Pometop, yurt dışı pazarlara açılmak isteyen KOBİ'lerin önündeki engelleri aşmalarını sağlıyor. İhracat sürecindeki karmaşıklıkları giderecek ve şirketlerin dijital dönüşümünü hızlandıran Pometop, geliştirdiği mobil uyumlu platformuyla şirketlere tüm cihazlarda güvenli B2B ticaret deneyimi sağlıyor. Pometop CEO'su Gökhan Aras, geliştirdikleri platformu ve gelecek hedeflerini İstanbul Ticaret'e anlattı.

HIZLI VE KOLAY ERİŞİM

■ **Şirketinizin hakkında kısaca bilgi verebilir misiniz? Bu fikir nasıl doğdu?**

Türkiye'deki üreticilerin hem yurt içi hem de yurt dışı pazarlara ürünlerini kolaylıkla satabilmelerini sağlayan kapsamlı bir B2B ticaret platformu olarak hizmet veriyoruz. Üreticilerimizin yerel ve uluslararası pazarlara daha hızlı ve düşük maliyetle erişmesini sağlıyoruz. Platformumuzu ihracat süreçlerindeki karmaşıklığı ve yüksek maliyetleri gözlemleyerek geliştirmeye karar verdik ve KOBİ'lerin dijital dönüşümünü hızlandırmayı amaçladık. İhracatçı KOBİ'lerimiz ve tedarikçilerimiz, ürünlerini tanıtmak ve müşteri bulmak için çok fazla efor, zaman ve para harcıyor. Özellikle yurt dışı pazarlara açılmak isteyen firmalarımız, ticaret fuarlarını gezmek, ülke ülke seyahat etmek ve büyük harcamalar yapmak zorunda kalıyor. Bizim vizyonumuz, bu geleneksel engelleri ortadan kaldırarak Türk üreticilerinin küresel pazarlarda kolaylıkla yer alabilmelerini sağlamak. Mobil uyumlu kolay kullanımlı arayüzümüzle tüm cihazlarda güvenli B2B ticaret deneyimi sunuyoruz. Böylece tedarikçilerimiz ve alıcılarımız kesintisiz iletişim kuruyor.



Gökhan Aras

TEK PANEL KOLAY KULLANIM

■ **Ürün veya hizmetiniz hakkında bilgi verabilir misiniz?**

Platformumuzda 3 farklı ticaret modelini 4 marka altında 130'dan fazla kategoride bir araya getiriyoruz. Business markamızla global B2B ekosistemi için tedarik zinciri hizmetleri sunuyoruz. Good markamızla ikinci el ürün pazaryeri oluşturuyoruz. Store markamız 40'tan fazla B2C kategorisinde sabit komisyon ücretiyle perakende satış hizmeti veriyor. Live markamızla ise yeni ticaret trendi olan videolu ürün tanıtım hizmetlerini hayata geçiriyoruz. En güncel teknolojileri kullanarak geliştirdiğimiz platformumuz sayesinde, tedarikçilerimiz tek bir panel üzerinden ürünlerini satıyor, güvenli ödeme alıyor ve kargolarını uçtan uca takip ediyor. Profesyonel şirket profili sayfalarıyla firmalarının tanıtımlarını yapabiliyorlar.

REKABET AVANTAJI SAĞLIYOR

■ **Geleneksel yöntemlere göre avantajlarınız neler? Yapay zeka ya da makina öğrenmesi gibi ileri teknolojiler kullanıyor musunuz?**

Geleneksel yöntemlerde firmalar ürünlerini pazarlamak için ticaret fuarlarına katılmak, uluslararası seyahatler ve büyük tanıtım harcamaları yapmak zorunda kalıyor. Bizim platformumuzla artık web sitesi kurmak, e-ticaret sitesi oluşturmak veya diğer pazaryerlerinde fahiş komisyonlar ödemek zorunda kalmıyor. Tek noktada ödeme alma ve B2B lojistik çözümlerini bir arada sunuyoruz. Uluslararası satışlar için Avrupa dillerini bilen profesyonel ekibimiz bulunuyor ve firmaların sadece platformumuza üye olmaları yeterli oluyor. Teknoloji altyapımızı

sürekli geliştiriyor ve sektördeki yenilikleri takip ediyoruz. Özellikle videolu satış gibi yeni ticaret trendlerini platformumuza entegre ederek müşterilerimize rekabet avantajı sağlıyoruz. Müşteri segmentasyonunda AI destekli araçları kullanarak kişiselleştirilmiş teklifleri otomatik hazırlıyoruz.

46 MİLYAR DOLARLIK PAZAR

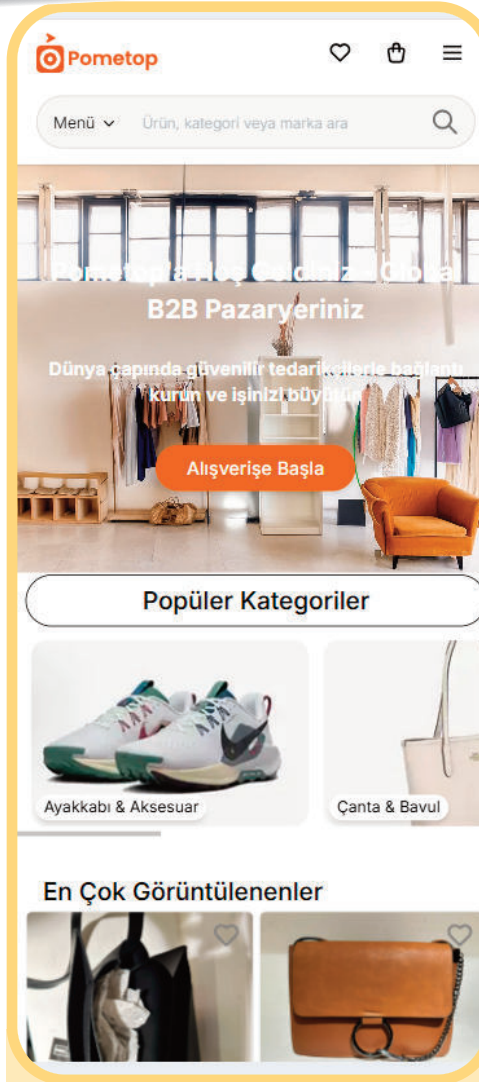
■ **Geliştirdiğiniz ürünün ticari geleceği hakkında neler söylemek istersiniz? Yurt dışından talep var mı?**

2025 yılında Türkiye B2B ve B2C e-ticaret pazar büyüklüğünün 46 milyar doların üzerinde gerçekleşmesi bekleniyor. İlk hedeflediğimiz pazar olan Almanya'da ise sadece B2B e-ticaret piyasasının 2025 yılında 250-300 milyar dolar arasında olması bekleniyor. Türkiye ve Avrupa ülkelerini bir arada düşündüğümüzde toplam B2B e-ticaret hacminin 700 milyar doların üzerinde bir seviyede olması bekleniyor. Bu büyük pazarda güçlü bir konuma sahip olmak için stratejik adımlar atıyoruz. Hedefimiz Alibaba'nın Çin ve Asya'da hayata geçirdiği ihracat odaklı ticaret modelini Türkiye'den başlayarak MENA bölgesi, Avrupa ve Kuzey Amerika'daki üreticilerin hizmetine sunmak. Müşteri geri bildirimlerine göre ürün roadmap'ini sürekli güncelliyoruz.

KOLAY TİCARET FIRSATI

■ **Gelecekte farklı alanlarınız olacak mı, hedefleriniz neler?**

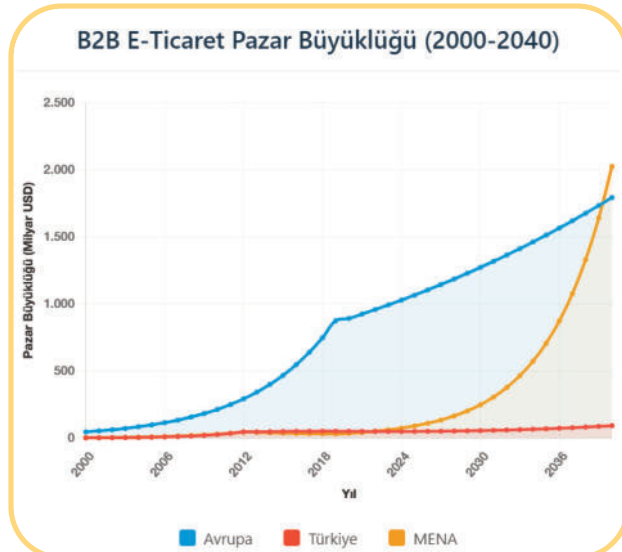
Evet, özellikle lojistik ve depo yönetimi alanında Pometop'a tam entegre hizmetlerimiz olacak. MENA bölgesi, Avrupa Birliği ve Kuzey Amerika ülkelerinde depolar açma planlarımız var. Platformumuz sayesinde üreticilerimizin bu bölgelerle tek noktadan kolaylıkla ticaret yapabilmelerini sağlıyoruz. Almanya ile başlatmayı planladığımız Avrupa açılımımız için hazırlıklarımızı sürdürüyor, uluslararası ekibimizle bu pazarlardaki fırsatları değerlendiriyoruz. Tekstil, gıda, çanta ve halı kategorilerinde ilk müşterilerimizi platformumuza almaya başladık ve yurt içinde ilk satış işlemleri için lansman öncesinde hazırlıklarımıza devam ediyoruz. 6 ay içerisinde tedarikçi sayımızı 500'e çıkarmayı hedefliyoruz. 40'tan fazla B2B kategorimiz için tedarikçi kazanma sürecimizi hızlandırıyoruz. Üretici ve tedarikçilerin dil destekleriyle hem yurt içine hem de yurt dışına ürün tedariki yapmalarını sağlayan hizmetlerimizi genişletiyoruz. Videolu ürün tanıtımı gibi yenilikçi ticaret trendlerini platformumuza entegre ederek müşteri deneyimini sürekli geliştiriyoruz.



Yazılım geliştirme sürecimiz hızlandı

■ **Teknopark İstanbul'da yer almak hangi faydaları sağlıyor?**

Teknopark İstanbul'un sağladığı teknolojik altyapı, mentorluk programları ve networking imkanları şirketimizin gelişimi için kritik öneme sahip. Buradaki girişim ekosistemi sayesinde sektördeki diğer teknoloji şirketleriyle işbirlikleri kurma, deneyimli girişimcilerden öğrenme ve uluslararası pazarlara açılma konusunda değerli destekler alıyoruz. Ayrıca buradaki Ar-Ge ortamı, yazılım geliştirme süreçlerimizi hızlandırıyor.



DİJİTAL KÖŞE

Doç. Dr. Adnan ERTEMEL

Arama motoru trafiğinde keskin düşüş

Dijital dünyada yeni bir eğilim, geleneksel arama motoru ekosisteminin temellerini sarsmaya başladı. ChatGPT, Gemini, Claude ve Perplexity gibi üretken yapay zeka sistemlerinin hızla yaygınlaşması, bilgiye erişimde yeni bir paradigmaya yol açıyor. Artık insanlar Google gibi arama motorlarına bir soru yazıp onlara sonuç arasında gezinmek yerine, yapay zekaya doğrudan sorup, özetlenmiş, bağlamsal ve kişiselleştirilmiş yanıtı tek seferde almayı tercih ediyor. Bu değişim, arama motorlarına dayalı organik trafik dünyasında ciddi sarsıntılara yol açmış durumda.

Özellikle Google'un 'AI Overview' özelliği, kullanıcıların bilgiye tıklamadan ulaşmasını sağlayarak tıklama oranlarını ciddi ölçüde düşürdü. BrightEdge verilerine göre, bu özelliğin hayata geçmesinden sonra doğrudan siteye tıklamalar yüzde 30 azaldı. Tıklama gerektirmeyen (zero-click) sorgular artarken, içerik üreten siteler bu yeni tabloya adapte olmakta zorlanıyor.

Yapay zeka arama alışkanlıklarını dönüştürüyor

SimilarWeb verilerine göre, ABD'de 2024-2025 yılları arasında seyahat ve turizm sitelerinin yıllık arama trafiği yüzde 20, haber-medya sitelerinin trafiği yüzde 17, e-ticaret yüzde 9, finans ve yemek siteleri yüzde 7, yaşam tarzı siteleri ise yüzde 5 oranında geriledi. Bu, sadece teknik bir arama davranışı değişiminden ziyade, bilgiye erişimin algoritmik olarak filtrelendiği yeni bir gerçekliğe işaret ediyor.

Wikipedia gibi bilgi odaklı siteler de bu durumdan etkileniyor. Mart 2022'de 165 milyon olan günlük ziyaret sayısı, Mart 2025'te 128 milyona düşerek yaklaşık yüzde 23 oranında gerilemiş durumda. Haber sorgularında ise tablo daha da çarpıcı: ChatGPT kullanımı yüzde 212 oranında artarken, Google aramaları sadece yüzde 5 artış göstermiş. Bu tablo, 'arama motoru' denince ilk akla gelen Google için büyük bir risk anlamı taşıyor. OpenAI tarafından geliştirilen yapay zeka destekli tarayıcının yakın zamanda piyasaya sürülmesi bekleniyor. Bu durum, Google'ın reklam gelirlerinin çok büyük bir kısmını oluşturan kullanıcı verisine erişimini riske atabilir.

Bugün bir soruyu ChatGPT'ye yazdığınızda, cevabı almak için farklı sitelere girmeniz gerekiyor. Size bilgiyi özetliyor, sorunuzun yanı sıra yeni sorular öneriyor, dilini size uyarlıyor ve bir diyaloga dönüştürüyor. Eski düzende, Google bir konu başlığı verir, siz kaynaklar arasında gezinerek yanıtı ulaşırdınız. Yapay zeka bu adımları ortadan kaldırıyor. Google ve ChatGPT'yi bir metaforla karşılaştırmak mümkün. Google kullanmak, bir kütüphaneye gidip kitap isimlerini almak gibiydi. Kitapları bulup karşılaştırmamız gerekirdi. Yapay zeka ise sizin için tüm kitapları okuyup, özeti ve sonucu sizin dilinizde sunuyor.

Uzmanlara göre arama trafiği azalsa da gelen kullanıcının kalitesi artıyor. AI aramalarından gelen ziyaretçiler, tıklamadan önce zaten daha fazla araştırma yaptıkları için daha hazır ve niyetli geliyor. Bu da dönüşüm oranlarını artırabiliyor. Artık mesle, her aramada ilk sırada çıkmak değil, en doğru ve anlamlı cevap olmak. Yapay zeka dünyasında öne çıkmak için klasik anahtar kelime yoğunluğu, backlink gibi metriklerin yerini bağlamsal değer, uzmanlık ve doğruluk almaya başladı. Konuşan, öğreten, kaynak belirten, soruya gerçek katma değer sunan içerikler artık daha önemli. Bilgi temelli web siteleri için bu yeni düzende ayakta kalmanın yolu; alanında uzman, derinlikli, konuyu anlamlandıran ve arkasında referans olan içerikler sunmaktan geçiyor. SEO sadece görünmek için değil, algoritmalara değil, insanlara hitap eden, kaliteli bilgi üretmek anlamına gelmeli.

Yapay zekanın bilgiye erişimi nasıl dönüştürdüğünü anlamadan dijital dünya içinde görünür kalmak günden güne zorlaşıyor. Organik trafik kavramını yeniden tanımladığımız bu dönemde, markaların yeni sorusu şu olmalı: "Benim cevabım, yapay zeka tarafından neden öne çıkarılsın?"

DEVLET DESTEKLERİ VE HİBELER

Yatırım teşvik sistemi

29 Mayıs 2025 tarih ve 2025/9903 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararı ile yürürlüğe giren teşvik sistemi, temelde Türkiye Yüzyılı Kalkınma Hamlesi ile Sektörel ve Bölgesel Teşvik Sistemi uygulamalarından oluşuyor.



Ahmet KARATAŞ

Türkiye Yüzyılı Kalkınma Hamlesi, 3 farklı programdan oluşuyor.

1. Teknoloji Hamlesi Programı
2. Yerel Kalkınma Hamlesi Programı

3. Stratejik Hamle Programı
Sektörel ve Bölgesel Teşvik Sistemi ise 2 farklı programdan oluşuyor.

1. Öncelikli Yatırımlar Teşvik Sistemi

2. Hedef Yatırımlar Teşvik Sistemi

Asgari sabit yatırım tutarları

● Hedef Yatırımlar Teşvik Sistemi'nde

- 1. ve 2. bölgelerde 12 milyon TL,
- 3., 4., 5. ve 6. bölgelerde

6 milyon TL'dir.

● Öncelikli Yatırımlar Teşvik Sistemi

- 1. ve 2. bölgelerde 12 milyon TL,
- 3., 4., 5. ve 6. bölgelerde

6 milyon TL'dir.

● Teknoloji Hamlesi Programı için asgari sabit yatırım tutarı, program kapsamında çıkılan çağrıda belirleniyor.

● Yerel Kalkınma Hamlesi Programı için asgari sabit yatırım tutarı, program kapsamında yapılan çağrıda belirleniyor.

● Stratejik Hamle Programı için asgari sabit yatırım tutarı,

- Yüksek teknoloji ürünlerin üretimine yönelik yatırımlar için 100 milyon TL,

- Diğer yatırımlar için 200 milyon TL'dir.

Destek unsurları

- Katma Değer Vergisi istisnası
- Gümrük vergisi muafiyeti

Vergi indirimi: Gelir veya kurumlar vergisinin, yatırım için öngörülen katkı tutarına ulaşmaya kadar yüzde 60 indirimli olarak uygulanmasıdır.

Sigorta primi işveren hissesi desteği: İlave istihdam için ödenmesi gereken sigorta primi işveren hissesinin asgari ücrete tekabül eden kısmının 6. bölgede gerçekleştirilen yatırımlar için tamamı, diğer bölgelerde gerçekleştirilen yatırımlar için yüzde 50'sinin Bakanlıkça karşılanmasıdır.

Sigorta primi (işçi hissesi) desteği: Sadece 6. bölgede gerçekleştirilecek yatırımlar için düzenlenen teşvik belgelerinde öngörülmür.

Faiz veya kâr payı desteği: Teşvik belgesi kapsamında kullanılan en az bir yıl vadeli yatırım kredileri için sağlanan bir finansman desteğidir. Teşvik belgesinde kayıtlı sabit yatırım tutarının yüzde 70'ine kadar kullanılan krediye ilişkin ödenecek faizin veya kâr payının belli bir kısmının Bakanlıkça karşılanmasıdır.

Yatırım yeri tahsis: Teşvik belgesi düzenlenmiş yatırımlar için Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığınca belirlenen usul ve esaslar çerçevesinde yatırım yeri tahsis edilmesidir. Türkiye Yüzyılı Kalkınma Hamlesi kapsamında teşvik belgesi düzenlenmiş yatırımlar için Sanayi Bölgeleri Genel Müdürlüğünce belirlenen usul ve esaslara göre yatırım yeri tahsis sağlanabilir.

Makina desteği: Talep edilmesi halinde, Türkiye Yüzyılı Kalkınma Hamlesi kapsamında desteklenen yatırımlar için düzenlenen teşvik belgesinin yatırım süresi içinde temin edilen ve diğer masraflar hariç sadece makina ve teçhizatın birim fiyatı 2 milyon Türk Lirası ve üzerinde olan makina ve teçhizat bedelinin yüzde 25'inin yatırımcıya bütçe kaynaklarından ödenmesidir.

Elektrikli araçlarda lityum sürdürülebilir mi?

Elektrikli araçların kalbindeki lityum iyon pillerin çevre sorunları yaratması önemli bir tartışma konusu. Üstelik lityum madenleri bu hızla tüketilirse ömrü çok uzun olmayabilir. Bu sorunları çözmeyi vaat eden alternatif pil teknolojisi araştırmaları, şimdi her zamankinden kıymetli.

AYŞE BAŞAK

BİLİM insanları, temiz enerji ve yenilenebilir pil teknolojileri alanında araştırmalar gerçekleştiriyor. Tüm bunlar heyecan verici olsa da kısa vadede köklü bir değişim öngörülüyor. Dünya şimdilik daha temiz ve nispeten yenilenebilir enerji yöntemlerine yönelmiş durumda. Bunları mümkün kulan kaynaklara olan talep de son yıllarda zirveye ulaştı. Ancak bu kaynaklar konvansiyonel yöntemlerle elde ediliyor. Bu da şu soruyu akla getiriyor: Dünya karbon tüketimini azaltmaya çalışırken başka çevre sorunlarını körükleyebilir mi?

Uluslararası Enerji Ajansı (IEA) verilerine göre, 2021 yılında dünyada genelinde yaklaşık 95 bin ton lityum tüketildi; 2024'te ise 205 bin tona ulaştı. 2040 yılına kadar da yıllık lityum tüketiminin 900 bin tonu aşacağı öngörülmüyor. IEA, öngördükleri artışın büyük bölümünü elektrikli araç akülerinin oluşturacağını açıkladı.

KARBON AYAK İZİ

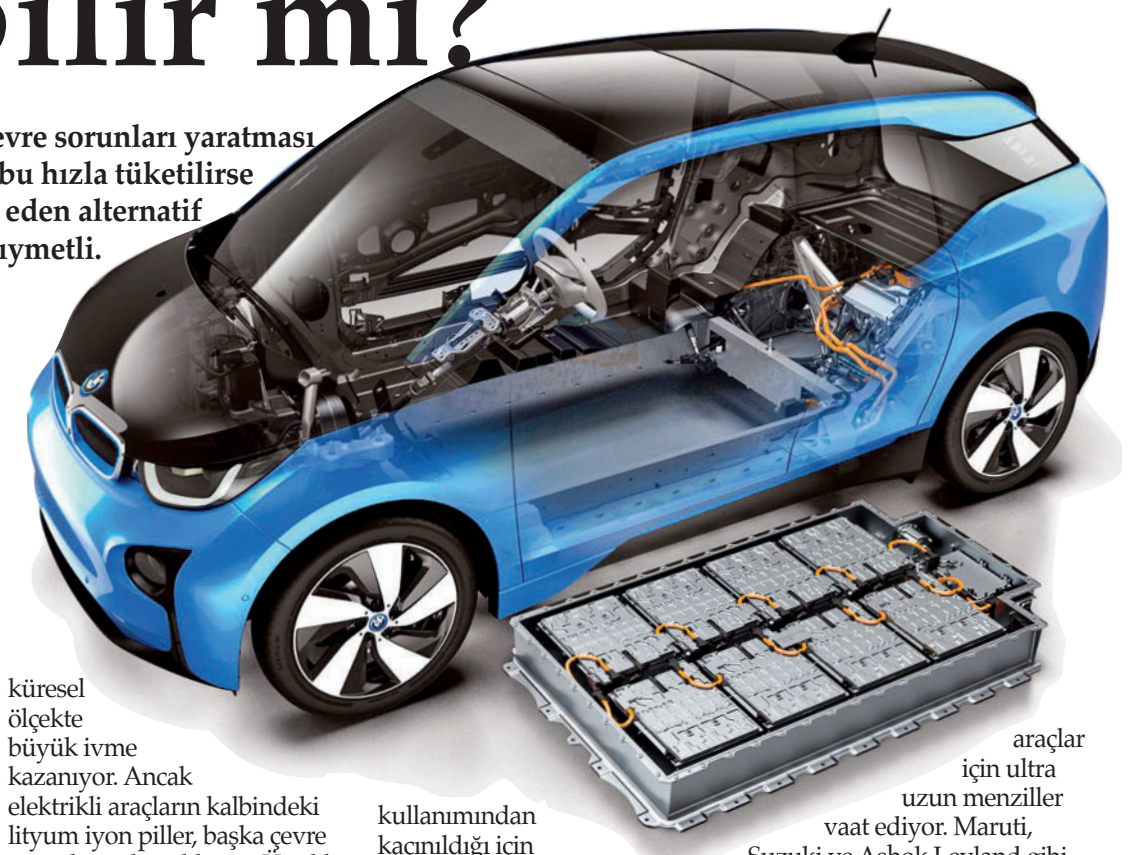
Avustralya, dünyanın en büyük lityum üreticisi. Güneş

enerjisi depolamaktan telefon ve laptoplara, elektrikli araçlara kadar pek çok alanda kullanılan ve temiz enerji ile ilişkilendirilen lityumun çıkarılması ve işlenmesinin yarattığı bir çevresel maliyet var. Avustralya'daki lityum madenciliği, emsallerine kıyasla çok daha yüksek karbon ayak izine sahip. Bunun temel sebebi, lityumun çıkarılıp işlenmesi için özellikle dizel olmak üzere son derece karbon yoğun enerji kaynaklarının kullanılması. Ayrıca ülkedeki lityum madenciliği doğal yaşamı ve çevreyi de önemli ölçüde etkiliyor.

SODYUM İYON PİLLER

Şili, Avustralya'dan sonra dünyanın en büyük ikinci lityum üreticisi. Atacama Çölü'nün tuz düzlüklerinin altında dünyanın en büyük lityum rezervleri bulunuyor. Lityum çıkarılan alanın çevresindeki yeraltı su kaynaklarıyla beslenen bölge bir süredir kuraklıkla mücadele ediyor. Temel neden iklim değişikliği olsa da durumu hızlandıran ve sonuçları ağırlaştıran, bölgede yoğun faaliyet gösteren lityum madenciliği şirketleri.

Elektrikli araçlar ulaşımın geleceği olarak görülüyor ve



küresel ölçekte büyük ivme kazanıyor. Ancak elektrikli araçların kalbindeki lityum iyon piller, başka çevre sorunlarını körükleyiyor. Üstelik dahası da var, lityum madenleri bu hızla kullanılırsa bir süre sonra kaynaklar tükenecek. Son olarak ömrünü atık olarak yarattığı sorunları da unutmamak gerekiyor. Bu durum, bu sorunları çözmeyi vaat eden alternatif pil teknolojileri araştırmalarını çok daha kıymetli kılıyor.

Sodyum iyon piller, bu arayışta önemli yer tutan alternatiflerden biri. Sodyum, lityumdan çok daha bol miktarda bulunuyor. Sodyum iyon pillerin üretimi, lityum iyon pillere göre önemli ölçüde düşük maliyetli. Ayrıca kobalt ve nikel gibi malzemelerin

kullanımından kaçınıldığı için çevresel etkileri daha az ve daha güvenli oldukları kabul ediliyor. BYD ve JAC Motors, sodyum iyon akü kullanımına öncülük eden şirketler.

ALÜMİNYUM HAVA AKÜLERİ

Bir diğer alternatif olan alüminyum hava aküleri, havadaki oksijenle reaksiyona girerek elektrik üreten saf bir alüminyum anot içeriyor. Bu piller, teorik olarak olağanüstü yüksek enerji yoğunluğuna sahip. Bolluğu ve geri dönüştürülebilirliği alüminyumun sürdürülebilir ve uygun maliyetli bir seçenek haline getiriyor. Bu teknoloji, elektrikli

araçlar için ultra uzun menziller vaat ediyor. Maruti, Suzuki ve Ashok Leyland gibi şirketler uygulanabilirlik için alüminyum-hava pillerini aktif olarak test ediyor.

Tüm bunlara rağmen hiçbir pil teknolojisi henüz lityum iyon pillerin yerine geçebilecek kadar gelişmiş değil. Sodyum-iyon ve bir diğer alternatif olarak görülen katı hal piller etkileyici avantajlar sunuyor. Ancak enerji yoğunluğu açısından bazı dezavantajlara sahipler. Bu yeni çözümler, elektrikli araçlar için sürdürülebilirlik, uygun fiyat ve performans anlamına geliyor ve şimdi olmasa da elektrikli mobilitayı geliştirip çeşitlendiren bir geleceği vad ediyor.

SIAL CHINA 2026

Şanhay - Çin Halk Cumhuriyeti
18 - 20 Mayıs 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

INSPIRE
FOOD
BUSINESS

ASYA'NIN PRESTİJLİ GIDA VE İÇECEK FUARI SIAL CHINA 2026'YA KATILIN, ASYA PAZARINA ULAŞIN!

SIAL CHINA 2026 GENEL BAKIŞ

- Dünyanın en geniş coğrafyası Asya'nın prestijli gıda ve içecek fuarı
- 200.000 m² sergileme alanı, 12 Tematik Salon
- 2025 yılında 70'den fazla ülkeden 5.000'e yakın uluslararası katılımcı
- 2025 yılında 110'un üzerinde ülke ve bölgeden 180.000'i profesyonel gıda ve içecek sektörü temsilcisi / 300.000'i aşkın ziyaretçi
- İstanbul Ticaret Odası tarafından 2012 yılından itibaren gerçekleştirilen Türkiye Milli İştirak Organizasyonu'nun yükselen grafiği
- Katılımcı firmalar nezdinde 2025 Türkiye Milli İştiraki Organizasyonu Genel Memnuniyet oranı % 95

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İştirak Brosürü'nde firma bilgilerinin yayınlanması
- Fuar süresince ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı temini
- Devlet desteğine ilişkin Destek Yönetim Sistemi (DYS) hakkında bilgilendirme
- Devlet desteğine ilişkin ilgili İhracatçı Birliği tarafından talep edilen dosya masraf bedelinin karşılanması
- Talep edilmesi halinde Vize Davet Mektubu temini

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 1.100 Euro/m²
Minimum stant alanı : 12 m²



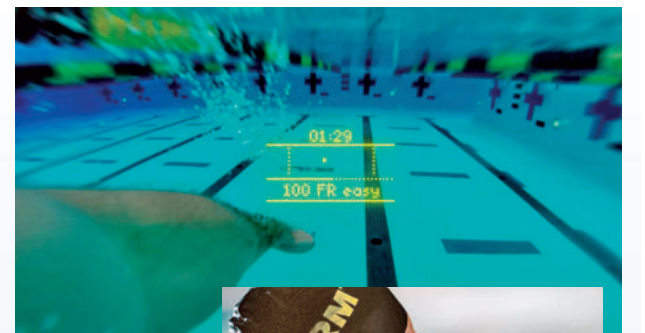
Tuğçe Turan
0212 455 61 04
0530 416 59 66
tugce.turan@ito.org.tr

Murat Özturan
0212 455 62 21
0530 078 43 55
murat.ozturan@ito.org.tr

Gülün Gürsoy
0212 455 61 17
0530 151 42 33
gulun.gursoy@ito.org.tr

Sibel Tayanç
0212 455 61 11
0530 664 86 18
sibel.tayanc@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | [in](#) [x](#) [f](#) [@](#) /itokurumsal



Deniz keyfi için akıllı gözlükler

YÜZMEYE ve yüzme ekipmanlarına meraklıysanız Kanadalı teknoloji firması Form'un sudaki performansı ve kalp atış hızını takip edip bu istatistikleri kullanıcıya bir 'head-up display'de gösteren Smart Swim 2 Pro gözlükleri ilginizi çekebilir.

Şirket, yaklaşık 6 yıldır geliştirmeyi sürdürdüğü akıllı gözlüklerin ilk modelini, 2019'da çıkardı, gelişmiş bir versiyonunu 2024 yazında Smart Swim 2 adıyla tanıttı. Gözlüğün, yeni bir sürümü ise 'pro' adıyla bu yaz piyasaya sürüldü.

Teknolojik olarak güncellenen gözlükler, Gorilla Glass cam ile çok daha dayanıklı hale getirildi. Yeni gözlük, hem denizde hem de havuzda şakağın yakınındaki bir optik sensör aracılığıyla kalp atış hızı, tempo, kulaç hızı, süre, mesafe, yakılan kalori, kulaç sayısı, kulaç başına mesafe dahil olmak üzere bir dizi ölçüm yaparak kullanıcıyı yakından izlemek için tasarlandı.

TAM ŞARJLA 14 SAAT

Dahili pilinin ömrü tam

şarjla 14 saat sürüyor. Sadece 10 dakikalık hızlı bir şarjla 2 saat boyunca kullanılabilir. Yüzme ve antrenman verilerini Strava gibi platformlarla paylaşabiliyor ve rehberli antrenman ve beceri analizi için Form'un kendi yüzme koçluğu uygulaması sunuluyor. Bu uygulamada, yüzme rutinini gözlüklerinizde görünecek rehberli bir antrenman seansına dönüştürme yeteneği ve denizde, açık suda rotanızı korumanıza yardımcı olacak GPS'siz dijital pusula gibi özellikler de bulunuyor.

Gözlükler yüzerken istatistiklerinizi kolayca görmeyi sağlayan basit, parlak ve net bir AR ekrana sahip. Gözlüklerin arayüzü sade, basitçe düzenlenip yüzme moduna hızla geçecek şekilde tasarlanmış; mobil uygulaması aracılığıyla işlevselliği derinlemesine özelleştirilebilir. Gözlükler ayrıca, örneğin 100 metredeki ortalama hız gibi GPS verilerini görüntülemek üzere Apple ve Garmin saatleriyle eşleşebilir.

Meslek seçiminde garantiye değil GELİŞİME ODAKLANIN

Üniversite sınavlarının sonuçlarının açıklanmasının ardından tercih dönemi başlıyor. Kariyer uzmanları, tercih döneminde dikkat edilmesi gereken en önemli konunun kariyer tatminiyle istihdam fırsatı sağlayan meslekler olduğunu belirterek, “Garantili bir meslek kalmadı, gençler ilgi ve teknoloji odaklı tercih yapmalı” diyor.



HER yıl üniversite sınavına giren binlerce öğrenci, aslında sadece bir üniversite ya da bölüm seçmiyor, hayatlarının en önemli kararlarından birini alıyor. Gelecekteki mesleklerine, yaşam tarzlarına, hatta bakış açlarına da yön veriyorlar. ÖSYM de 30 Temmuz'da tercih kılavuzunu yayınlayacak. AyThink Gelişim kurucuları Yasin İkizoğlu ve Aykut Açkalmaz, son dönemde öne çıkan tercihlerden işgücü beklentilerine, yapay zeka etkisinden üniversite kriterlerine kadar gençlerin meslek seçiminde göz önünde bulundurması gereken birçok önemli noktaya dikkat çekti. İkizoğlu ve Açkalmaz'a yönelttiğimiz sorular şöyle:

■ **Son yıllarda öğrenciler en çok hangi bölümlere yöneliyor? İlgi gören bölümlerde ne tür değişimler yaşanıyor?**

Gençlerin son yıllarda ağırlıklı olarak psikoloji, hukuk, endüstri mühendisliği gibi bölümlere yöneldiğini görüyoruz. Tabii bu durumun hem olumlu hem de olumsuz bazı değişimlere yol açtığını da vurgulamamız gerekir. Bazı üniversitelerin ise kâr amacıyla bu bölümleri açtığını, ancak eğitim kalitesinin de ne yazık ki düştüğünü görüyoruz.

YAPAY ZEKA ODAKLI BÖLÜMLER

■ **Geleceğin meslekleri denilince akla ilk gelen alanlar neler? Öğrenciler bu konuda nasıl bir vizyon geliştirmeli?**

Geleceğin meslekleri dediğimiz zaman ilk olarak akla gelmesi gereken alanlar, özellikle mühendisliğin yapay zeka ve teknolojik dönüşüme odaklanan alanları ve insan odaklı meslek grupları olmalı. Esasen içinde bulunduğumuz sürecin bir sanayi devrimi olduğunu göz önüne alacak olursak, öğrencilerin de kendilerini oldukça hızlı yenilemesi, çağın gerekliliklerine ayak uydurması ve mutlak surette teknoloji okur yazarlığı alanındaki becerilerini seçecekleri meslekten bağımsız olarak geliştirmeleri gerekiyor.

■ **Yapay zeka, dijitalleşme ve teknolojik dönüşüm, meslek tercihlerini nasıl etkiliyor? Hangi bölümler öne çıkıyor?**

Teknolojik gelişmeler elbette mesleklerin geleceğini şekillendiriyor. Öğrenciler de ister istemez bu teknolojik gelişimlerden daha az etkileneceğini düşündükleri bölümleri tercih etme eğilimindedir. Bu noktada özellikle matematik, veri bilimi, yapay zeka mühendisliği gibi bölümler öne çıkıyor. Öte yandan öğrenciler, özellikle insan odaklı mesleklerin gelecekte daha da önem kazanacağını unutmamalı.

GARANTİLİ MESLEK YOK

■ **İş bulma kaygısı yaşayan gençler için ‘garanti meslek’ diye bir şey var mı? Sizce öğrenciler bu konuyu nasıl değerlendirmeli?**

Günümüzde ne yazık ki garanti meslek kavramı kalmadı diyebiliriz. Kişisel ve mesleki gelişimine önem vermeyen, garanti görülen pek çok meslek mensubunun işsiz kaldığını görüyoruz. Bu nedenle öğrenciler bu kavramı garanti meslek gözüyle değil, büyüyecekleri meslekler olarak değerlendirmeli. Bir iş ilanına göz gezdirmeli, garanti gördükleri mesleklerin diplomalarının istenilen şartlar arasında ne kadar aşağı sıralarda kaldığını incelemeli. Bu tür farkındalıklar, yalnızca tercih danışmanlığı değil, aynı zamanda doğru yönlendirilmiş bir kariyer analizi sürecinin parçası olmalı.

KARİYER TATMİN DENGESİ

■ **Popüler bölümlerle ihtiyaç duyulan ama daha az tercih edilen bölümler arasında nasıl**

bir denge kurulabilir?

Popüler bölümler ve az tercih edilen fakat ihtiyaç duyulan bölümler arasında en sık düşülen hata, kısa vadede getireceği gelire odaklanmaktır. Tercih edilen bölümler arasında bir denge inşa edilecekse bu dengenin temeline mutlaka öğrencinin ilgi ve yetenekleri konulmalı. Bu temel üzerine inşa edilmemiş her meslek seçimi, gelecekte meslek tatmini düşük bireyler olarak karşımıza çıkacaktır. Bu noktada yapılan iyi bir kariyer analizi, öğrencinin kendine en uygun dengeyi kurmasında büyük rol oynayabilir.

VAKIF ÜNİVERSİTELERİ

■ **Devlet ve vakıf üniversiteleri arasında seçim yaparken öğrenciler hangi kriterleri göz önünde bulundurmali?**

Öğrenciler üniversiteler arasında seçim yaparken akademik kadro, sektörle ilişkiler ve öğrenci memnuniyet anketlerini dikkate almalı. Günümüzde pek çok vakıf üniversitesi, saydığımız konularda bazı devlet üniversitelerinden daha iyi imkanlar sunuyor. Bu nedenle öğrenci hem üniversitenin yapısını incelemeli hem de mezunlarıyla konuşmalı. Ayrıca tanıtım günlerine katılmalı ve seçeceği üniversitenin saydığımız kriterlerin kaçını karışladığını aklında tutmalı.

Ailelere ‘yönlendirmeyin destekleyin’ önerisi

■ **Bu yıl tercih yapacak gençlere ve ailelerine vermek istediğiniz en önemli tavsiyeniz nedir?**

Tercih yapacak gençlere ve ailelerine öncelikli tavsiyemiz, bu süreci yalnızca bir üniversiteye yerleşmek olarak değil, uzun vadeli bir kariyer planlaması olarak görmeleri. Öğrenciler, tercihlerini yaparken yalnızca puanlarına değil, kendilerini mutlu ve başarılı hissedebilecekleri alanlara odaklanmalı. Aileler ise bu süreçte yönlendirici değil, destekleyici olmalı. Aileler ve öğrencinin kendisi bu süreçte doğru yolu bulmaya çalışırken objektiflikten uzaklaşabiliyor. Bu nedenle profesyonel bir destek ve bilimsel testlerle herkesin işi daha da kolaylaşıyor.

DUBAI INTERNATIONAL CONTENT MARKET

Dubai - Birleşik Arap Emirlikleri
4 - 5 Kasım 2025

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

DİZİ, FİLM, İÇERİK, TV VE YAPIM SEKTÖRÜNÜN PRESTİJLİ ETKİNLİKLERİNDEN DUBAI INTERNATIONAL CONTENT MARKET'TE YERİNİZİ ALIN DÜNYAYA AÇILIN

DUBAI INTERNATIONAL CONTENT MARKET GENEL BAKIŞ

- İçerik sektöründe bölgenin buluşma noktası
- Drama, çocuk, format ve belgesel temalı program satın alıcıları ile ikili görüşmeler
- Sektörün ilgiyle takip edilen trendlerinin tanıtıldığı etkinlikler
- 20 ülkeden 87 katılımcı
- 57 ülkeden 500 profesyonel ziyaretçi
- 2.500 profesyonel toplantı

ÜRÜN GRUPLARI

- Animasyon
- Belgesel
- Dijital İçerik, Dizi
- Format (vb.)
- Ortak Yapım
- Sinema / TV Filmi

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Fuar katoloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İştirak kataloğunda firma bilgilerinin yayınlanması
- Fuar sürecinde ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı temini
- Stant büyüklüğü ile orantılı giriş kartı temini

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 500 ABD Dolar / m²
Minimum stant alanı : 9 m²



Gülün Gürsoy
0212 455 61 17
0 530 151 42 37
gulin.gursoy@ito.org.tr

Mine Güneş
0 212 455 61 06
0 530 151 42 35
mine.gunes@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | @ito @ito /itokurumsal



ROTA NEREYE?

Hazırlayan: Sena Sorkun
sena.sorkun@ito.org.tr

Surların içindeki İstanbul

TARİHİN, kültürün ve efsanelerin iç içe geçtiği, her köşesinde başka bir hikâyenin fısıldandığı yer: İstanbul'un Suriçi. Marmara Denizi, Haliç ve kara surlarıyla çevrili bu yarımada, binlerce yıldır imparatorlukların kalbi oldu. Bizans'tan

Osmanlı'ya uzanan görkemli bir geçmiş, taş sokaklarda ve ihtişamlı yapılarda hâlâ canlı. Birbirine yürüme mesafesindeki camiler, saraylar, hanlar ve çarşılarla dolu Suriçi; birkaç gün boyunca keşfetmek için ideal.

SULTANAHMET



Suriçi'nin belki de en bilinen noktası olan Sultanahmet Meydanı, Roma'dan Osmanlı'ya uzanan tarihiyle büyülüyor. Dinî, siyasi ve kültürel hayatın merkezi olan bu meydan ve çevresi, İstanbul'un ruhunu anlamak için en doğru durak.

Nereleri görmeli?

Ayasofya-i Kebir Cami-i Şerifi: 1500 yıllık geçmişiyle Bizans ve Osmanlı'nın ihtişamı bir arada.

Sultanahmet Camii: Mavi çinileri ve altı minaresiyle İstanbul'un simgesi.

Hipodrom (At Meydanı): Bizans'ın yarış alanı;

Dikilitaş ve Yılanlı Sütun burada.

Yerebatan Sarnıcı: Dev sütunların arasında saklı su altı sarayı.

Türk ve İslam Eserleri Müzesi: Osmanlı ve İslam dünyasının zengin koleksiyonlarını barındırıyor.

Ne yenir?

Osmanlı şerbetleri, saray helvası, balık ekmek

EMİNÖNÜ-SİRKECİ



Eminönü ve Sirkeci, İstanbul'un ticaretinin ve sokak lezzetlerinin kalbinin attığı yer. Hanlar, çarşılar, baharat kokuları ve balıkçı tekneleriyle burası başlı başına bir deneyim.

Nereleri görmeli?

Mısır Çarşısı: Renk renk baharatlar, lokumlar ve kuruyemişlerle dolu.

Yeni Cami: Eminönü meydanına hakim zarif bir Osmanlı eseri.

Rüstem Paşa Camii: İznik çinileriyle ünlü küçük ama

etkileyici bir cami.

Sirkeci Garı: Doğu Ekspresi'nin son durağı; nostaljik bir yapı.

Ragıp Paşa Kütüphanesi ve Hanları: Eski İstanbul'un iş hanları arasında gezinmeyi unutmayın.

Ne yenir?

Tarihi lokumlar ve akide şekerleri, balık ekmek

FATİH-SURLAR



Fatih semti ve kara surları bölgesi, İstanbul'un geleneksel hayatını hâlâ yaşatan sokakları ve Osmanlı eserleriyle dolu. Surlar boyunca yürüyerek şehri farklı açılardan keşfetmek mümkün.

Nereleri görmeli?

Fatih Camii ve Külliyesi: Fetih'ten sonra yapılan önemli bir Osmanlı yapısı.

Kariye Camii: Mozaikleri ve freskleriyle Bizans sanatının zirvesi.

Tekfur Sarayı: Kara surlarının köşesinde yer alan

Bizans sarayı kalıntısı.

Yedikule Hisarı: İstanbul'un en eski sur kapılarının birinde yer alan zindanlarıyla ünlü.

Balat ve Fener: Renkli evleri, kiliseleri ve sinagoglarıyla çok kültürlü İstanbul'un yüzü.

Ne yenir?

Fatih böreği, sütlaç, Çarşamba'da turşu, boza

Genel sınavların
ölçtükleri

Önce LGS (Liselere Geçiş Sistemi), sonra YKS (Yükseköğretim Kurumları Sınavı) neticeleri açıklandı. Özellikle LGS'de 719 öğrencinin tam puan alarak yılların rekorunu kırması çok farklı yorumlara yol açtı.

Değerlendirmelere politik bakışlar da girince iş iyice karmaşaya büründü. İktidarın kendine müzahir okullara yönelik kayırmacı davrandığı iddia edildi.

Aslında iddiaların politik birer argüman olma dışında bir anlamı ve tutarlılığı yok. ÖSYM, zaten ülkenin -iş ölçmek olan- yılların deneyimine sahip ulusal bir sınav kurumu. Bakanlığın ölçme ve değerlendirmeye özel uzmanlaşmış bir genel müdürlüğü var. Yani yıllardır bu sınavları yapan genel müdürlüğün bu türden hataları yapma şansı olağanüstü durumların dışında yok. Peki, kitleler hata olduğuna inanıyor mu? Siyasal farklılıklardan beslenen karşılıklı ötekileştirme psikolojisinin hâkim olduğu güncel durumlar nedeniyle inanma eğiliminde olanlar çıkabilir. Aslında açıkça söylemek gerekirse işin rasyonalitesi yok.

★★★

Gerçekte ise bu meseleyi kavramak için sınavların neyi ölçtüğünü sormak ve anlamak gerekir. Bilindiği üzere sınavlar çok yalın olarak; kriterlere uyan ve sınava katılan kişilerin bilgisini ölçer ve onları bir sıralamaya tabi tutar. LGS liselere girişi, YKS ise üniversitelere girişi düzenler. Bakanlığın uzman genel müdürlüğü tarafından ÖSYM standartlarında yapılan LGS sınavları üzerinde bu kadar yaygara koparılması eğitimin tüm unsurlarına zarar verir. LGS'de tam puan alanların sayısı her yıl tartışılmış ama bu yıl sayının fazla olması ve politik yaklaşımların da dahil olması ile daha çok gündem olmuştur. İşin uzmanları bunu farklı dinamikleriyle tartışır, görüşlerini açıklarlar. Soruların zorluğuna, kolaylığına veya başka sebeplere bağlarlar. Şöyle de düşünülebilir; genel sınavlar öğrenci açısından hayati hale geldiğinden, aile ve okul ise başarıya odaklandığı için özel motivasyonları da devreye soktuğundan, tam puan yapmaya aday öğrenci sayısının artış göstermesi de sebeplerden biri olabilir.

★★★

Eğitimciler olarak asıl tartışmamız gereken husus; bütün öğrencileri sınava sokmanın eğitime ne türden katkılar yaptığı konusudur. Bu konu ülkemizdeki eğitimin yapısal bir problemini ortaya koyuyor. O da neden bu kadar çok kişinin sınava girmek durumunda kalması olayıdır. Mümkün olduğunca az kişinin sınavlara girmesi öngörülmelidir. Zira ülkemizdeki genel sınavların öğrencilerin kaderini belirleyen formatta olduğu anlayışı hakindedir. Bu sebeple de ülke genelinde gündem oluşturabilir.

Diğer taraftan, genel sınavların ve ona hazırlanmanın öğrencilerin eğitimine ne tür katkılar yaptığı ve fayda-zarar endekslili çalışmalıdır. Zira hem ortaokulda hem lisede öğrencilerin son iki yılını sınava hazırlık için ayırdıklarını biliyoruz. Resmen değilse de fiilen durum böyledir. Bu çerçevede son iki yılın eğitim müfredatı tabir caizse sınava asılan çocuklar tarafından usulen görülür. İdare de kendince makul sebeplerle anlayışlı davranır. Bu süreçte sınav endekslili öğrenilen bilgiler vardır. Bilindiği üzere sınava yönelik bir psikoloji içerisinde öğrenilen bilgiler sınavla birlikte yok olmaya mahkumdur. Bildiğimiz bundan bir fayda hasil olmayacaktır. Bilelim ki dar yayın sınavlar ne kadar öğretici ise yaygın sınavlar o kadar öldürücüdür.

Nihayetinde ve aslında genel veya uzun süre hazırlık gerektiren sınavlar eğitimi ölçen değil öldüren bir mahiyet taşır. Bunun üzerine eğitim uzmanlarımız derinlemesine düşünmeli, analizlerini yapmalıdır. Tüm bunlardan çıkan netice; genel sınavlara az sayıda kişinin katılması öngörüsü çerçevesinde bir kurgu yapılmalıdır. Veya genel sınavlar için iki yıl hazırlık yapma anlayışını ortadan kaldıran düzenlemeler üzerinde çalışmalıdır. LGS'nin adının TEOG olduğu yıllarda sınav sayısının tek değil artırılması yönündeki çalışmalar gibi. Ailelerin ve çocukların üzerinde oluşan stresi azaltmanın ne kadar önemli olduğunu ancak bunu yaşayanlar bilir. Ülkemizin güzel çocuklarını yolun başında yormayalım. Eğitimden maksat çocuklarımıza müfredat temelli bilgi ve davranış öğretmek ise genel sınavların bu türden negatif etkilerini mümkün olduğunca azaltmak doğru bir yaklaşım olur.



Prof. Dr.
Ahmet Emre
BİLGİLİ

34 yıldır kalemle
'kelam' ediyor

Dolmakalem, tükenmez kalem, uçlu kalem... 34 yıllık kalem tamircisi Dursun Ünlü'ye göre her bir kalemin dili farklı. "Ne yazmak istiyorsanız ona göre kalem seçmelisiniz. İmzanın kalemi farklıdır, uzun yazının ki farklı" diyen Ünlü, kalemin çantaya konup unutulacak bir nesne olmadığını, düzenli bakımları yapıp onunla hemhal olunması gerektiğini düşünüyor.

VERSATİL kalemin içindeki uçtan dolmakalemin içindeki mürekkebe, tükenmez kalemin ucundaki küçük metal aksama kadar tüm ince detayların kalemlerin karakterini belirlediğini düşünüyor 34 yıllık kalem tamircisi Dursun Ünlü. "Her türlü kalemi onarıyorum. Ancak dolmakalem daha ince bir ustalık gerektiriyor" diyen Ünlü; Zeytinburnu'nda atölyeye çevirdiği evinde, nice duyguları kağıda aktarmış emektar kalemleri yeniden hayata döndürüyor.



Sümeysa
Yanış TOPAL

olmalıdır. Eşit olmazsa mürekkep farklı şekilde kağıda akar ki bu istenen bir şey değildir. Ya da ucu pürüzlü olmamalıdır. Aksi halde kağıdı yıpratırabilir."

UÇ KIRAN KALEMLER

Versatil kalemlerde karşılaştığı en büyük sorunun uç kırma olduğunu anlatan Ünlü, "Bazen içine ucun girdiği ince metal aksam eziliyor. Uç giremez hale geliyor. Onu da ince ayarla düzeltiyoruz" diyor. Uçlu

Ustalık
isteyen kullanım

Dursun Usta'ya göre dolmakalem kullanmanın ayrı bir ustalığı bulunuyor. "Sadece kalemi kağıda dokundurmak ve mürekkebi aktarmak değildir yazmak" diyen Ünlü, dolmakalemle yazmanın inceliklerini şu şekilde anlatıyor: "Bir kere elinizi tutuş biçiminiz. Kaleme uygulayacağınız baskının derecesi ve kalemi yönlendirme açınız yazı kalitesini belirler. Yazıdan kalemin cinsini anlayabilirim."

Kalemi parçalayan
mürekkep

Dursun Ünlü, kalemlerin ömrünü belirleyen en önemli ayrıntının mürekkep olduğunu ifade ediyor. "Hatta bazı mürekkepler vardır ki, kalemi parçalar. Eğer doğru mürekkep kullanılmazsa, kalemin ömrü yüzde 75 kısılır" diyor. Ünlü'ye göre, kalem bakımları özel olarak yapılmalı. Kalemler çantada ya da kalemlikte bırakılıp kaderine terk edilmemeli. Dolmakalemler uzun süre kullanılmayacaksa içindeki mürekkep tüpü çıkarılmalı, arada bir de temizlenmeli. Ünlü, kalemlerin niteliğinin yazılmak istenen metne göre seçilmesi gerektiğini belirterek, "Vermek istediğiniz duyguya göre uç seçimi yapmalısınız. İnce uçlu bir kalemlerle imza atılmaz" diyor. Tamir ettiği kalemlerle duygusal bir bağ kurduğunu da vurgulayan Ünlü, şunları söylüyor: "Kalemi hayata döndürdükten sonra mutlaka en az yarım sayfa kadar onunla yazı yazırım. Kalemin duygu akışını doğru yansıtıp yansıtmayacağına bakarım."

kalemlerin de ayrı meraklıları olduğunu belirten Ünlü, "Ancak bu kalemlerin kullanma adabı da ayrı. Genellikle içine konan ucun niteliği çok önemsenmez. Fakat bu uçlardaki

kömürün cinsi kaleme zarar verebilir. Uygun nitelikte uç kullanılmadığı takdirde kömür birikerek kanalları tıkarabilir. Bu da kalemin genel mekanizmasını bozabilir. Uçlu kalemlerin ömrünü belirleyen en önemli ayrıntılardan biri kullanılan uç" diye konuşuyor.

ÇANTALARDA
KALEM TAŞINMIYOR

Bundan 10 sene öncesine kadar taleplere yetişemeyecek kadar çok çalıştığını söyleyen Dursun Usta, özellikle son 10 yılda kalemin daha da çok unutulduğunu söylüyor. "Eski kalem kullanıcıları cebinde bir iki kalem taşır, ayrıca çantasında yedek kalemler bulundururdu. Ancak şimdi 'kalemimiz var mı, not alacağım' dediğim kişilerin çok azından olumlu yanıt alıyorum. Not almak için telefonlar, tabletler çıkarılıyor hemen. Çantalarda kalem taşınmıyor" diyor. Önceden günde 10-15 kalemi onarıırken kaleme verilen değer

azalmasıyla artık bu rakama ancak aylık olarak ulaşabildiklerini söylüyor Dursun Usta. Dursun Usta'ya göre bu mesleği icra eden sayılı kişi kaldığı için yakında bu meslek de tarihteki yerini alacak.

AİLE YADIGARI
KALEMLER

"Yeni nesil çok kapımı çalmıyor" diyen Dursun Ünlü, genellikle aile yadigarı kalemlerin tamiri için ve ekseriyetle hatıra olarak saklayacakları kalemler için kendisine başvurulduğunu anlatıyor. Tükenmez kalemin de ayrı meraklıları olduğunu ifade eden Ünlü, "Ancak dolmakalemin meraklıları ayrı. Asıl yazı yazma zevki dolmakalemle ortaya çıkar. Yazı yazmayı gerçekten seven kişilerin tercihi dolmakalem oluyor. Çok küçük bir meraklı kitlesi kalsa da hâlâ bu konuda ciddi ihtisas sahibi olanlar var. Dolmakalemle güzel yazı yazan kişi tüm kalemleri ustalıkla kullanabilir" diye konuşuyor.

Kitap
İstanbul

www.kitapistanbul.org.tr

Sultan II. Abdülhamid
dönemi fotoğraflarıyla
İstanbul

Kitap, Sultan II. Abdülhamid döneminde İstanbul'un fotoğraflarla belgelenmesini konu alır. 19. yüzyılda Osmanlı'da fotoğrafçılık hızla gelişmiş, özellikle İstanbul, mimarisi ve doğal güzellikleriyle dönemin fotoğrafçılarının ilgisini çekmiştir.

Avrupalı fotoğrafçı (Kargopoulo, Sébah, Abdullah Biraderler) Osmanlı'da stüdyolar kurmuş, II. Abdülhamid ise fotoğrafı bir belge aracı olarak görtüp şehir planlamasından eğitime kadar birçok alanda kullanımını desteklemiştir.

Kitap, o döneme ait saraylar, camiler, okullar, hastaneler gibi yapıların yanı sıra panoramik İstanbul manzaralarına da yer verir. Böylece hem Osmanlı fotoğrafçılarının gelişimi hem de o dönemin İstanbul'u görsel olarak sunulmuştur.

İstanbul Ticaret Odası'nın desteğiyle hazırlanan bu eser, Osmanlı döneminde fotoğrafların belgelenmedeki yerini ve tarihi, İstanbul'un görsel hafızasını ortaya koyar.

Prof. Dr. Cengiz Tomar

İstanbul Ticaret Odası, 2024

Ben İstanbul
kendini anlatıyor

Ben İstanbul! İki kıtanın köprüsü İstanbul!

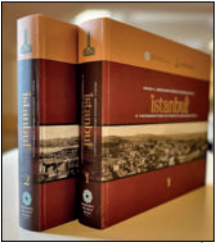
"Yüz yıllar boyu sanatçılara bitmez tükenmez esin kaynağı oldum. Şairler dizelerinde, besteciler ezgilerinde, ressamlar tablolarında yüceltiler beni. Güzellikimle yalnızca gözlere değil, kulaklara da hitap ettim ben.

Evet, İstanbul'um ben. Yedi Cihan'ın gönlünde taht kuran İstanbul.

Kuruluş tarihimi tarihçiler efsanelerle karışmış bir göç öyküsüyle anlatırlar. Bu anlatımlara göre kuruluşum günümüzden yaklaşık 2 bin 700 yıl öncesine değin uzanıyor. Ama aslında zamanın çok daha derinliklerine gider benim insanlık tarihinde boy gösterişim."

Derman Bayladı
Bulut Yayınları, 2014

www.kitapistanbul.org.tr



İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ TERCİHİNİZDE

DESTEK *İTO'DAN*

**İLK TERCİHE
%10 DESTEK**

Normal eğitim
süresi boyunca

1.001 - 5.000
ARASI AYLIK*
15.000 ₺

101 - 1.000
ARASI AYLIK*
20.000 ₺

10.001 - 25.000
ARASI AYLIK*
5.000 ₺

İLK 100'E
AYLIK*
25.000 ₺

5.001 - 10.000
ARASI AYLIK*
10.000 ₺

**İTO ÜYE,
EŞ VE
ÇOCUKLARINA
%15 İNDİRİM**



*Üniversitemizde eğitim süresince her yıl 9 ay boyunca ödenecektir.