



Trilyon dolarlık pazarda KONGRE ATAĞI

Dünya genelinde kongre turizmi 1.2 trilyon dolarlık büyüklüğe ulaştı. Son iki yılda 158 uluslararası kongreye ev sahipliği yapan İstanbul, trilyon dolarlık pazardaki payını artırmak için atağa kalktı. **Sena Sorkun ■ 19'da**

Markayı kendisi değil müşteri anlatıyor
Salih Keskin ■ 18'de



Parasal gevşeme faizler ve reel sektör
Can Gürlesel ■ 8'de



İstanbul'a özel yatırım için başvuru zamanı

Yerel Kalkınma Hamlesi Programı'nda İstanbul'a özel kültür ve yaratıcı endüstrilerin ağırlıkta olduğu 4 alanda yatırım projeleri için değerlendirme kriterleri belli oldu.



Dosyaları İstanbul Kalkınma Ajansı (İSTKA) ve sonrasında Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı bünyesinde kurulacak komiteler inceleyecek.
Adem Orhun ■ 12'de

KOBİ'lere pozitif ayrımcılık yapılmalı



İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, "Faiz indirimiyle kredi genişlemesinde KOBİ'lere pozitif ayrımcılık yaratacak makro-ihiyati tedbirler alınmalı" dedi.

ETKİLER GERİDE KALACAK

KOBİ'lere yönelik kredi kanallarının açılmasıyla faiz indiriminin gerçek anlamını kazanacağını belirten Avdagiç, "Derinden hissettiğimiz yüksek faizin yıpratıcı etkilerini geride bırakacağımıza inanıyoruz" diye konuştu.

KALKINMAYA KATKISI OLACAK

Avdagiç, "Türkiye, enflasyonla mücadelede önemli bir eşiği geride bırakmaktadır. Faiz indiriminin, diğer tedbirlerle gerçek hedefine ulaşarak, üretimde büyümeye ve kalkınmaya katkı veren bir sürece dönüşeceği inancındayız" dedi. ■ 7



İSTANBUL TİCARET

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

H. Otatürk

Girişimciler Silikon Vadisi için yarıştı ■ 6'da



Terörsüz Türkiye'yle TABLO DEĞİŞİYOR

'Terörsüz Türkiye' vizyonu doğrultusunda yeni bir döneme giriliyor. Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi, yatırım ve kalkınma açısından yeni cazibe merkezi haline gelecek.

Doğu ve Güneydoğu'nun cazibesi artacak

RİSK ALGISI DÜŞECEK

Terör tehdidinin gölgesinden çıkan Doğu ve Güneydoğu Anadolu'da tablo değişecek. Geçmişte yeterli geri dönüşü sağlayamayan yatırımların artık yüksek getiri potansiyeli taşıyacağı vurgulanıyor. Risk algısının düşmesiyle bölgede birçok sektörde büyük hareketlilik yaşanacak.

GELİŞECEK SEKTÖRLER

Atağa kalkacak potansiyel sektörler arasında madencilik, altyapı, turizm ve inşaatın öne çıkması bekleniyor. Bölgeye doğrudan yabancı yatırımların da artacağına işaret ediliyor. Belirsizliğin azalmasıyla sınır ticaretinin ve çevre ülkelerle ilişkilerin artması bir diğer itici güç olacak. ■ 9'da



Planlı sanayi için Samsun'dan Mersin'e lojistik yay

Samsun-Mersin hattındaki 18 ilde belirlenen potansiyel yeni OSB alanlarında, mega endüstriyel parklar kurulacak. Yeni sanayi kentlerinin bağlantısını sağlayacak yeni demiryolları da kuzeyden güneye bir lojistik yay oluşturacak. **Adem Orhun ■ 8'de**

Kırsal kalkınmaya 2 milyar Euro



Dünya Bankası'nın 2 milyar Euro krediyle destekleyeceği yeni kırsal kalkınma programı için Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu (TKDK) da hazırlıklara başladı. Fonlanacak yeni kırsal kalkınma programı İTO'daki toplantıda ele alındı. **Mesude Demirhan ■ 10'da**



Gıdada karekodlu denetim

Gıda işletmelerinin denetim durumunun tüketicilere takip edilmesine imkan sağlayan karekod uygulamasının kullanımına başlandı. Uygulama market, kasap, manav vb. gıda satış yerleriyle restoran, kafe gibi gıda toplu tüketim yerlerinde zorunlu hale geldi. **Mesude Demirhan ■ 11**



Futbol ekonomisi HIZLA BUYUYOR

Futbol, artık finansal yatırım aracı haline de geldi. Sektörde Avrupa'nın liderliği sürerken Körfez ülkeleri devlet destekli dev harcamalarla futbolu küresel bir vitrin haline getiriyor. Türkiye ise Avrupa'da oynamak isteyen yıldız oyuncuların yeni adresi oldu. **Bariş Cabacı ■ 18**



BORSADAN EV ALMA FIRSATI

Sermaye piyasaları ile gayrimenkul sektörü, küçük yatırımcıya konut kapısını aralayan yeni bir modelde birleşti. Vatandaşlar, Borsa İstanbul'da işlem görecektir gayrimenkul sertifikalarıyla büyük projelere ortak olabilecek.



TOKİ ve Emlak Konut GYO güvencesiyle ihraç edilecek sertifikalar, 4-8 Ağustos'ta halka arz edilecek. Model; konut sahibi olma, değer artışına ortak olma ve Borsa İstanbul'da işlem gören bir varlığa sahip olma seçeneklerini bir arada sunuyor. ■ 5'te

Geleceğin hava gücü gökyüzünde birleşiyor



Türkiye, KAA ile birlikte ANKA III ve KIZILELMA gibi insansız hava araçlarını aynı savaş ekosisteminde bir araya getirecek. **Osman Kuvvet ■ 17'de**

Tarım ve enerjide verimlilik çözümü ■ 16

2026'da kömürde yeni denge ■ 4'te

Artan enerji ihtiyacına 'esnek talep' çözümü

İspanya ve Portekiz'de geçtiğimiz aylarda yaşanan 23 saatlik elektrik kesintisi, her iki ülke ekonomisinde 1 milyar Euro'yu aşan zarara neden oldu. Kayıpların önlenmesi için elektrik talebinin esnek ve yönetilebilir bir şekilde düzenlenmesi öneriliyor.

TÜRKİYE'de ocak-mayıs ayları arasında brüt olarak 144 bin 158 GWH elektrik üretimi gerçekleşti. Ulaşım, sanayi, sağlık gibi pek çok sektörün ana girdisi olan elektrik için daha binlerce GWH'lık yatırım yapılması gerekiyor. Ancak elektrik piyasasında yalnızca arz tarafına yatırım yapmak sistemin sorunsuz çalışması için yeterli olmuyor. Talep tarafının da düzenlenebilmesi, belli dönemlerde yaşanan tüketim yoğunluğunun yanı sıra İspanya ve Portekiz'dekine benzer elektrik kesintilerinin önüne geçilmesini sağlıyor. Türkiye'de de pek çok ülkede uygulanan talep tarafı düzenlemesi tartışılıyor.

ANLIK AKSAKLIKLAR

Türkiye Elektrik Dağıtım A.Ş. (TEDAŞ), 2024 Yılı Türkiye Elektrik Dağıtım Sektörü Raporu'na göre net tüketimin yüzde 45'i üretimde gerçekleşiyor. Belirli zamanlarda şebekelerde yoğunlaşan talep, elektrik arz düzeninde aksaklıkların yaşanmasına sebebiyet veriyor. Yaşanan küçük aksaklıklar anlık olarak Türkiye Elektrik İletim Anonim Şirketi (TEİAŞ) tarafından düzenlense de enerji uzmanlarına göre bu süreç yalnızca tek taraflı yönetilemeyecek kadar önemli.



Sümeyra Yang TOPAL

Talebin de belli zamanlarda yoğunlaşmasının önlenmesi, güvenli arz akışını sağlamada en önemli etken olarak nitelendiriliyor.

UZUN SÜRMEYECEK

Geçen yıl harekete geçen TEİAŞ, Talep Tarafı Katılım Hizmeti mekanizmasını hayata geçirmek için somut adım attı. İhale süreci başlayan ancak teknik nedenlerle geri çekilen düzenlemenin çok uzun olmayan bir süreçte yeniden gündeme geleceği düşünülüyor. Sürece dahil olan firmalar, taleplerini belirli saatlere kaydıracak. Bunun karşılığında Bakanlık'tan da finansal destek alacaklar. Enerji uzmanlarına göre kaçınılmaz olan düzenleme, önce büyük sanayi tesisleri ile başlayacak ve tabana yayılacak.

2014'TE HAYAT KURTARDI

Elektrik arz sürecini daha güvenli hale getirmek için talep tarafını da devreye alma sistemi dünyanın pek çok ülkesinde uygulanıyor. ABD, talep tarafıyla ilgili düzenlemeleri hayata geçiren ülkelerin başında geliyor. Talep tarafını düzenleyerek şebekeleri rahatlatan ABD'de, 2014'te kutup girdabı esnasında yaşanan şiddetli soğuklarda pek çok santral üretimini durdurmuş, ancak elektrik kesilmemişti. 2021 yılında Teksas'ta yaşanan doğalgaz arzı sorununda ise



talep tarafı yeterince düzenlenmediği için elektrik kesintileri yaşanmış ve üretim kaybı olmuştu. Elektrik kesintisinin sadece Teksas'ta 131 milyar dolarlık kayba neden olduğu tahmin ediliyor.

MALİYETLERDE DÜŞÜŞ

Talep tarafı katılımıyla ilgili sanayi tarafında soru işaretleri bulunuyor. Geçtiğimiz haftalarda İstanbul Ticaret Odası'nda konuyla ilgili düzenlenen toplantıda, sanayi kesimi sistemin

kendileri için avantajlı olduğunu, ancak daha net kurallarla sisteme girmek istediklerini ifade etti. Kaptan Demir Çelik Endüstri Ticari İşler Müdürü Selin Çebi, sistemin sanayiciler için yeni bir gelir kapısı olduğunu ve enerji maliyetlerindeki düşüşün üretime de olumlu yansıtacağını belirtti. Çebi, aynı zamanda enerji üreticisi konumuna gelecekler için öngörülemezlik ve belirsizliğin de süreçteki soru işaretleri olacağını söyledi.



Denge sağlanırsa yatırım ihtiyacı da azalır

Oğuzhan Akyener-Türkiye Enerji Stratejileri ve Politikaları Araştırma Merkezi Başkanı: Enerji talebini yönetebilen yapılar bir araya gelerek, taleplerini buna göre yönlendirip şekillendirecek. Bu şekilde belli dönemlerde artan elektrik yükü azalacak ve bunun karşılığında finansal destek alacaklar. Bu durum iş planlamasında yeni bir süreci de başlatacak. Ancak daha düşük maliyetli elektrik kullanımı sonuca da olumlu yansıtacak. Şebekedeki yük rahatladığı için ulusal anlamda da arz-talep dengeleri sağlıklı bir raya oturacak. Bu şekilde talebin dengeli dağılması elektrik yatırımlarının da azalmasına vesile olacak. Enerji tüketimi ve üretimi çok hızlı artan bir ülkeyiz. İhtiyacımızı karşılamak için daha milyarlarca dolar yatırım yapmamız gerekiyor. Talep dengelenirse kurulu güç miktarı daha makul seviyelere çekilebilir. Böylece daha az yatırımla sürecin yönetilmesi, ulusal elektrik güvenliğinin sağlanabilmesi için önemli katkıda bulunur.

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
Saklama ve Veri Depolama Kuruluşu



www.mkk.com.tr
@MerkeziKayitTur
Merkezi Kayıt Kuruluşu A.Ş. (MKK)
Merkezi Kayıt İstanbul
merkezikayitistanbul



Katar menşeli bazı ürünlere sıfır gümrük

KATAR'dan ithal edilecek hurma, keten, tütün ve sünger taşının da aralarında bulunduğu bazı ürünlerin ithalatında gümrük vergisi yüzde sıfır olarak uygulanacak.

İthalat Rejimi Kararında Değişiklik Yapılmasına İlişkin Cumhurbaşkan Kararı, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Öte yandan, İthalatta İlave Gümrük Vergisi Uygulanmasına İlişkin Karar'da Değişiklik Yapılmasına Dair Cumhurbaşkan Kararı da Resmi Gazete'de yayımlandı.

İstanbul'da 9 taşınmaz özelleştirme kapsamında

MÜLKİYETİ Maliye Hazinesi adına kayıtlı İstanbul'un 6 ilçesindeki 9 taşınmazın özelleştirme kapsam ve programına alınmasına karar verildi.

Konuya ilişkin Cumhurbaşkan Kararı, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Buna göre, mülkiyeti Maliye Hazinesi adına kayıtlı İstanbul'un Fatih ilçesinde 3, Kadıköy ilçesinde 2, Kartal, Silivri, Şişli ve Zeytinburnu ilçelerinde ise birer olmak üzere 9 taşınmazın özelleştirme kapsam ve programına alınması kararlaştırıldı.

Bu taşınmazlar, satış, kiralama, gelir ortaklığı modeli ve işin gereğine uygun sair hukuki tasarruflar, mülkiyetin gayri aynı haklarının tesisi veya işletme haklarının verilmesi yöntemlerinden biri ya da birkaçının birlikte uygulanmasıyla özelleştirilecek.

Özelleştirme işlemleri, 31 Aralık 2028'e kadar tamamlanacak.



Sofralık yumurtada ihracat kesintisi kalktı

CUMHURBAŞKANI Kararı ile yumurta ihracatında kilogram başına 1.5 dolar olarak uygulanan DFİF kesintisi yürürlükten kaldırıldı.

Bu doğrultuda, sofralık yumurta ihracatına yönelik uygulamaların güncellendiği, iç piyasa koşulları ve üretim dinamikleri dikkate alınarak yeni tedbirlerin hayata geçirildiği bildirilen açıklamada, sofralık yumurta ihracatına şubat ayında kilogram başına 50 sent DFİF kesintisi uygulanmaya başlandığı ve bu oranın mart ayında 1.5 dolara yükseltildiği hatırlatıldı.

Ekonomide yeni düzenlemeler yürürlükte

Kambiyo, nakit, hisse senedi ve tahvil alım satımı gibi finansal işlemlerin yanı sıra kıymetli maden ve taşların ithalatı ile ihracatının düzenlenmesi ve sınırlandırılması Cumhurbaşkan'ının yetkisinde olacak. Teknoloji geliştirme bölgeleri, Ar-Ge ve tasarım merkezlerindeki personelin görevleriyle ilgili ücretlerinin bir kısmına gelir vergisi ve damga vergisi istisnası kolaylığı sağlandı.

EKONOMİYE ilişkin düzenlemeler içeren Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında Kanun ve Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Bu kapsamda kambiyo, nakit, hisse senedi ve tahvil alım satımı gibi finansal işlemlerin yanı sıra kıymetli maden ve taşların ithalatı ile ihracatının düzenlenmesi ve sınırlandırılması da Cumhurbaşkan'ının yetkisinde olacak.

İKİ KATINA KADAR CEZA

Kıymetli eşya ve varlıkların izinsiz olarak yurda sokulması veya yurttan çıkarılması, eğer Kaçakçılıkla Mücadele Kanunu kapsamına girmeyen bir fiil ise ilgili kişiye eşyanın rayiç bedelinin yarısından 2 katına kadar idari para cezası kesilecek. Fiilin teşebbüs aşamasında kalması durumunda ise ceza yarı oranında indirilecek. Gerekli izin veya yetki belgesi olmadan faaliyet gösterenlere 50 bin liradan 250 bin liraya kadar idari para cezası uygulanacak. Ayrıca, bu faaliyetlerin yürütüldüğü işyerlerindeki tüm operasyonlar bir ay süreyle durdurulacak.

Aynı kabahatin 5 yıl içinde tekrerrüri durumunda cezalar iki katına çıkarılacak.

TEŞVİKLER VE KURUMLAR VERGİSİ

Verimli yatırımları özendirmek amacıyla Kurumlar Vergisi Kanunu'nda önemli değişiklikler yapıldı.

Yatırım teşvik belgesi kapsamında, indirimli kurumlar vergisi, indirim hakkının kullanılabilmesi için ilk dönemden itibaren en fazla 10 hesap dönemi boyunca ve yüzde 60 oranında uygulanacak.

Yatırımın tamamlanması şartıyla kullanılmayan yatırıma katkı tutarları, sonraki yıllarda yeniden değerlendirme oranında artırılarak dikkate alınacak.

Cumhurbaşkanı, illeri ve ilçeleri sosyoekonomik gelişmişlik düzeylerine göre gruplandırarak, bu bölgelerdeki yatırımlar için yüzde 50'yi aşmayacak şekilde yatırıma katkı oranı belirleyebilecek.

16 HAZİRAN 2025 SONRASI

Ayrıca, toplam yatırıma katkı tutarının yüzde 50'sini geçmemek kaydıyla yatırımcının diğer faaliyetlerinden elde ettiği



Eximbank'tan yeni destek programı

TÜRK Eximbank tarafından yürütülen katılımlı bankalar aracılığıyla İhracat Destek Finansmanı Programı devreye girdi.

Söz konusu program, katılım finans ilkelere uygun şekilde kurgulanmış yapısı, kapsamlı uygulama çerçevesi ve güçlü kurumsal işbirliği modeliyle Türkiye ekonomisinin itici gücü olan ihracatçı firmalara Türk lirası cinsinden finansman sunmayı hedefliyor.

KAPSAM GENİŞLEDİ

Yeni düzenlemeyle birlikte; Türkiye'de yerleşik ihracatçılar, imalatçı-ihracatçılar, Dış Ticaret Sermaye Şirketleri ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (DTSS ve SDTŞ) ile serbest bölgelerde faaliyet gösteren üretici ve satıcı firmalar programdan doğrudan yararlanabilecek. Bunun yanı sıra, turizm, taşımacılık, mühendislik, sağlık ve yazılım gibi döviz kazandırıcı hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren firmalar da program kapsamında finansmana erişebilecek.

kazançlara da indirimli kurumlar vergisi uygulanmasını sağlama yetkisi verildi. Bu düzenleme, 16 Haziran 2025'ten sonra alınan yatırım teşvik belgeleri için geçerli olacak.

Öte yandan, araştırma, geliştirme ve tasarım faaliyetlerini desteklemek amacıyla vergi istisnaları genişletildi ve yeniden yapılandırıldı.

TEKNOLOJİ VE AR-GE

Teknoloji geliştirme bölgeleri, Ar-Ge ve tasarım merkezlerinde çalışan personelin bu görevleriyle ilgili ücretlerinin brüt asgari



ücretin 40 katını aşmayan kısmı için gelir vergisi ve damga vergisi istisnaları uygulanacak.

Ar-Ge ve destek personelinin ücretleri üzerinden hesaplanan gelir vergisinde kademeli bir indirim sistemi getirildi.

Araştırma altyapılarında çalışan (kamu personeli hariç) Ar-Ge ve destek personelinin ücretleri için de brüt asgari ücretin 40 katını aşmayacak şekilde gelir ve damga vergisi istisnası uygulanacak.



İllerde yerel kalkınma öncelikleri açıklandı

ORTA Anadolu Kalkınma Ajansı'ndan (ORAN) yapılan yazılı açıklamaya göre, Yerel Kalkınma Programı, iller arası gelişmişlik farklarını azaltmak, yerel potansiyelleri ekonomiye kazandırmak ve yüksek katma değerli üretimi teşvik etmek amacıyla hayata geçirildi.

Her il için 4 sektörel başlık altında yatırım öncelikleri belirlendi. Kayseri, Sivas ve Yozgat için bu kapsamda illerin sahip olduğu üretim kabiliyetleri, insan kaynağı, altyapı ve

potansiyel yatırım alanları dikkate alınarak belirlendi.

Yatırımcılar, başvurularını 1 Ağustos-30 Eylül 2025 tarihleri arasında Sanayi ve



Teknoloji Bakanlığı'nın internet portalı olan yerelkalkinmahamlesi.sanayi.gov.tr adresi üzerinden yapabilecek.



HOLLAND TRADE CENTER
İSTANBUL

TURKISH
DUTCH
TRADE
CONSULTING

Gentle Incasso
debt collection & payment solutions

Uluslararası İcra ve Alacak Takibi

Uluslararası alacak probleminiz olduğunda, farklı dil, kültür ve kanunlarla karşı karşıyasınız demektir. Üstelik borçlunuzun ticari geleneği sizin alışık olduğunuz gelenekten çok farklı olabilir. Bu durum uluslararası alacak tahsilatını daha kompleks hale getirecektir.

Kural olarak, borçlunun yurt dışında yerleşik olması hakkındaki takip prosedürünün başlatılmasına engel değildir.

İşte tam bu noktada kurumumuz 25 yıldan fazla tecrübe ve sağladığımız bilgi ve birikim ile alacak problemlerinizde bünyemizde bulunan alanında uzman elemanlarımızla sizlere yardımcı olmaya hazırız.

- Avrupa'da alacağınız mı var?
- Daha fazla fırsat, daha az risk.
- Tahsilat yoksa, ücret yok.
- Hızlı ve garantili alacak takibi.
- Uluslararası icra takibinde uzman.
- Avrupa ödeme emri ilamsız icra takibi.
- Tercihinize göre uyarlanmış alacak tahsili ve danışmanlığı.
- Ülkelerin yerel kanunları ve ticari teamüllerinde derin bilgi ve tecrübe.

HOLLAND TRADE CENTER ISTANBUL - NEDERLANDS

Tomtom Mahallesi İstiklal Cad. Turhol İşhanı no: 189 Kapı-no: 3

Posta-kodu: 34433 Beyoğlu / İstanbul

Hollanda: +31 6 39 110 243 – Türkiye +90 212 963 1709

info@hollandtradecenteristanbul.com- www. hollandtradecenteristanbul.com

**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/2430Temmuz.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.

2026'da kömürde yeni denge

Uluslararası Enerji Ajansı'nın (IEA) son raporunda, küresel kömür talebinin 2026'ya kadar rekor seviyelerde sabit kalması bekleniyor. Bu durum yenilenebilir enerji kullanımının arttığı bir dönemde, kömürden hızlı bir vazgeçişin henüz gerçekleşmediğini gösteriyor. Dünya kömüre olan bağımlılığını azaltmakta zorlanıyor.

ULUSLARARASI Enerji Ajansı'nın (IEA) 24 Temmuz 2025 tarihli raporuna göre, küresel kömür talebi 2025 ve 2026 yıllarında büyük ölçüde sabit kalacak. 2024 yılında yaklaşık 8.8 milyar ton ile rekor seviyeye ulaşan kömür talebi, 2025'te hafif bir artış gösterdikten sonra 2026'da 2024 seviyelerinin hemen altına inecek. Bu durum, yenilenebilir enerjinin payının artmasına rağmen küresel iklim taahhütleri olsa da kömürden hızlı bir vazgeçişin henüz gerçekleşmediğini ve dünyanın kömüre bağımlılığını azaltmakta zorlandığını gösteriyor.

ÇİN VE HİNDİSTAN ETKİSİ

IEA'ya göre, küresel kömür talebi 2023'e kıyasla yüzde 1.5 artarak 2024'te 8.8 milyar tona ulaştı. Bu artış, özellikle Çin ve Hindistan'daki güçlü talep büyümesinden kaynaklandı. Çin, küresel kömür tüketiminin yaklaşık yüzde 30'unu oluştururken, elektrik üretiminde ve çelik ile kimya gibi endüstriyel sektörlerde kömür kullanımı küresel eğilimleri şekillendirmeye devam ediyor.

İLK KEZ DARALACAK

Küresel kömür üretimi, 2025'te Çin



ve Hindistan'daki artışlarla yeni bir rekora ulaşacak. Ancak, 2026'da yüksek stok seviyeleri ve düşen fiyatlar nedeniyle üretimde bir düşüş bekleniyor. Rapora göre, kömür ticaret hacmi ise 2025'te, 2020'deki Covid kaynaklı düşüştü bu yana ilk kez daralacak ve bu daralma 2026'da devam edecek. Bu durumun, bu yüzyılda kömür ticaretinde art arda iki yıllık bir düşüşün ilk kez yaşanması anlamına geldiği vurgulandı.

2026'DA TALEP

2026 yılında küresel kömür talebinin 2025 seviyelerine kıyasla hafif bir düşüş göstererek 2024'teki rekor seviyenin hemen altında kalması bekleniyor. Bu, kömür talebinin bir

platoda seyrettiğini ve önemli bir düşüş trendine henüz girmediğini gösteriyor. IEA raporunda, bu istikrarın, yenilenebilir enerji kaynaklarının yaygınlaşması, ekonomik baskılar ve enerji güvenliği ihtiyaçları arasındaki karmaşık dengeğin bir sonucu olduğu belirtiliyor.

UZUN VADELİ GÖRÜNÜM

Kısa vadeli istikrara rağmen kömür talebinin uzun vadeli görünümü zorlu. Özellikle Çin gibi büyük pazarlarda yenilenebilir enerjinin hızlı yaygınlaşması, kömüre bağımlılığı azaltıyor. Elektrik sektörü, küresel kömür talebinin ana itici gücü olmaya devam ederken, yenilenebilir

kaynaklarla rekabet artıyor. Çelik ve kimya gibi endüstriyel sektörlerdeki kömür kullanımı da dekarbonizasyon baskısı altında. Ancak küresel tüketimin 2026'ya kadar 8 milyar tonun üzerinde kalması bekleniyor. Bu da kömürün enerji, çelik ve çimento üretiminde hâlâ önemli bir rol oynadığını gösteriyor.

IEA Enerji Piyasaları ve Güvenliği Direktörü Keisuke Sadamori, "Mevcut tahminlerimize paralel şekilde, bu yıl ve gelecek yıl dünya genelinde kömür tüketiminin yatay seyretmesini bekliyoruz. Ancak farklı bölgelerde hava koşulları ve ekonomik ya da jeopolitik belirsizlikler nedeniyle kısa vadeli dalgalanmalar yaşanabilir" ifadelerini kullandı.

VERİLERLE BAKIŞ

TÜKETİCİ GÜVENİ

TÜİK verilerine göre temmuz ayında tüketici güven endeksi 83.5 oldu. Bu rakam bir önceki aya göre yüzde 1.8 düşüğe işaret ederken bir önceki yıla göre ise yüzde 10 arttı. Endeks bileşenlerinden gelecek 12 ayda dayanıklı tüketim mallarına harcama yapma düşüncesi 102.3 ile 100'ün üzerinde iken gelecek 12 aylık dönemde ekonomik durum beklentisi yüzde 4.2 düşüşle 79 oldu.



YATIRIM TEŞVİKLERİ

Sanayi ve Teknoloji bakanlığı tarafından mayıs ayına ilişkin yatırım teşvik istatistikleri açıklandı. Buna göre mayıs ayında 678 adet yatırım belgesi ile toplam 126 milyar 436 milyon liralık yatırım teşvik belgesi verildi. Bunun 28 adet ve 15 milyar 475 milyar liralık kısmı yabancı yatırımcılara ait. Öngörülen toplam istihdam ise 14 bin 198 kişi. Bölgesel olarak en büyük payı 281 ile 1. bölge alırken geçen yıla göre yüzde 24 düşüş gerçekleşti. En fazla düşüş ise yüzde 50 ile 6. bölgede meydana geldi.



KAPASİTE KULLANIMI

İmalat sanayinde faaliyet gösteren 1844 firma arasında yapılan anketeye göre kapasite kullanımı mevsim etkilerinden arındırılmış olarak temmuz ayında bir önceki aya göre yüzde 0.3 puan azalarak 74.1'e geriledi. Tüketim mallarındaki gerileme 0.5 puan iken dayanıklı tüketim mallarındaki 1.9 puan artış dikkat çekti; dayanıksız tüketim mallarında 1 puanlık düşüş oldu. Yatırım mallarında kapasite kullanımı ise 0.8 puan düşüşle 71.1 olarak gerçekleşti.



REEL KESİM

Reel kesim güven endeksi son 6 ayda olduğu gibi bu ay da 100'ün üzerinde kaldı ve bir önceki aya göre çok küçük bir düşüş ile 100.2 olarak gerçekleşti. Gelecek 3 aya ilişkin üretim hacmi beklentisinde 4.9 puan artışla endeks 119.2'ye yükseldi. İhracata ilişkin beklentilerde ise 0.1 puan gibi küçük bir artış söz konusu.



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

Uluslararası emtia piyasaları



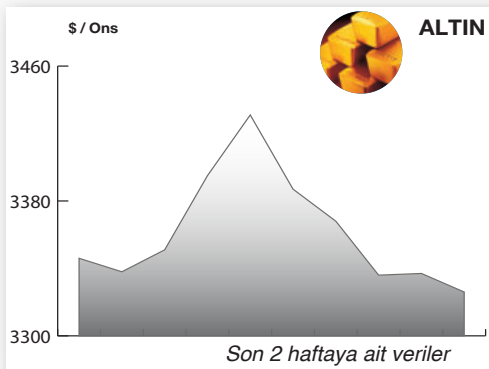
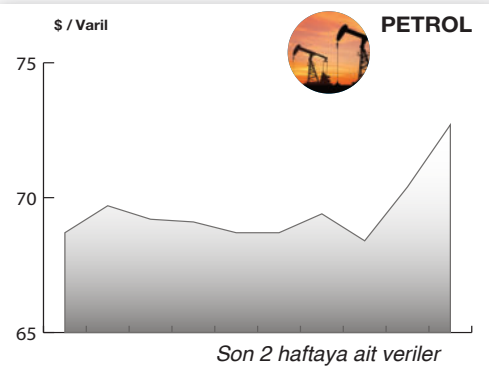
Değişim %

	Güncel	Haftalık	Yıllık
ENERJİ			
Petrol (Brent, \$/Varil)	72.7	5.7	-9.9
Doğalgaz (ABD, \$ /MMBtu)	3.15	-3.1	47.9
Doğalgaz (TFF, EURO/MWh)	33.4	1.1	-6.7
Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Avustralya, 6.000 KCal/kg)	115.5	5.0	-14.3
METALLER			
Altın (\$/Ons)	3.326	-2.8	38.1
Gümüş (\$/Ons)	38.2	-2.7	31.3
Platin (\$/Ons)	1.392	-4.0	42.2
Bakır (\$/Ton, COMEX)	9.733	-0.4	10.5
Alüminyum (\$/Ton)	2.707	2.5	21.7
İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	455	1.7	3.1
Demir Cevheri (Çin, \$/Ton)	98.9	1.2	-3.7
Kurşun (\$/Ton)	1.983	0.4	-0.9
Kalay (\$/Ton)	33.610	-0.5	18.3
Çinko (\$/Ton)	2.790	-1.9	8.6
Lityum (\$/Ton)	10.031	5.6	-17.9
Nikel (\$/Ton)	15.900	-2.2	-5.4
TARIM ÜRÜNLERİ			
Buğday (\$/Ton)	194	-3.1	-0.9
Mısır (\$/Bushel)	3.9	-3.0	-0.3
Pirinç (\$/Ton)	275	0.4	0.2
Pamuk (\$/Lb)	0.65	-1.1	-2.5
Kakao (\$/Ton, Londra)	7.323	1.6	-12.9
Kahve (\$/Lb)	2.97	1.0	28.6
Şeker (\$/lb)	0.16	2.0	-8.7
Kereste (\$/m³)	290	2.4	36.5
Ayçiçek Yağı (USD/Ton)	1.270	0.1	40.0
Palmiye Yağı (\$/Ton)	989	0.3	13.3
Baltık Kuru Yük Endeksi	2109	4.6	19.7
Emtia Endeksi (CRB Index)	374	-0.3	14.4

Veriler, 29 Temmuz 2025 itibarıyla düzenlenmiştir.

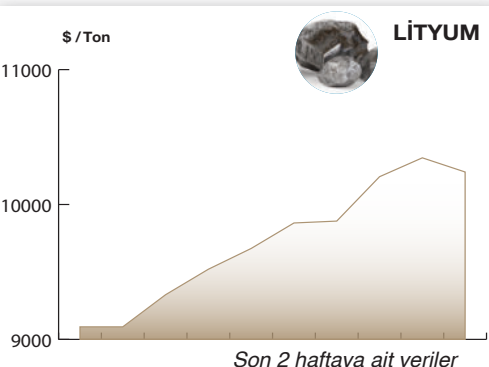
Not: Sayfada yer alan bilgiler yatırım tavsiyesi değildir. Yatırım danışmanlığı kapsamında değerlendirilemez.

En hareketli ürünler



Rusya etkisi

Brent petrolü geçen haftayı yüzde 5.7 artışla 72.7 dolardan kapattı. ABD Başkanı Trump'ın, Rusya Devlet Başkanı Putin'e Ukrayna savaşını sona erdirmesi için 10 günlük süre vermesi, aksi takdirde Rusya ile ticaret yapan ülkelere yüzde 100 vergi uygulayacağını açıklaması, artışın en önemli nedeni. Ayrıca AB ile varılan gümrük anlaşmasının daha geniş bir ticaret savaşını ve dolayısıyla petrol talebi düşüşünü önlemesi de artışta etkili.

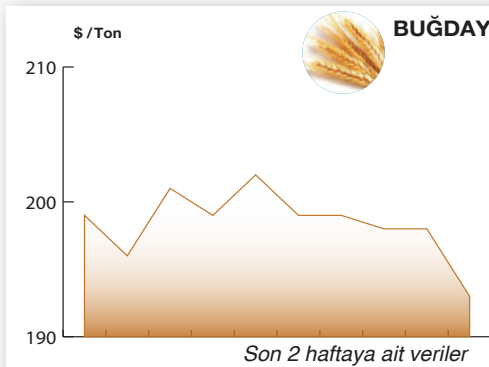


Artış sürüyor

En büyük kullanım alanı elektrikli araç bataryaları olan lityum fiyatları yükselişini sürdürüyor. Geçen hafta yüzde 5.6 artışla tonu 10 bin dolara üzerine çıktı. Haziran ayında gördüğü dip seviyeye göre artış yüzde 22'ye ulaştı. Artışa gerekçe olarak Çin'in en büyük üreticisi Zangge Mining'in faaliyetlerini bürokratik nedenlerle durdurması gösteriliyor. Son yıllarda Çin, Endonezya ve Demokratik Kongo Cumhuriyeti'nde artan üretim, fiyat üzerinde yoğun baskı yaratmıştı.

Hava yumuşadı

AB ile ABD'nin yüzde 15 gümrük vergisi üzerinde anlaşmaları sonucu tansiyonun düşmesi ve Kanada, Güney Kore ve diğer ülkelerle devam eden görüşmelere ilişkin olumlu havanın oluşmasıyla birlikte altın fiyatları son üç haftanın en düşüğüne geriledi. Haftalık düşüş yüzde 2.8'e ulaştı. Ayrıca ABD dolar endeksinin geçen hafta son beş haftanın en yükseğine çıkarak değer kazanması ve hazine tahvillerine gelen alım sonrası faiz oranlarındaki gerileme de altın fiyatlarında yaşanan düşüşün diğer nedenleri.



Arz yüksek

Buğday fiyatları, haftayı yüzde 3.1 düşüşle 194 dolardan kapattı. AB ile ABD arasında anlaşmaya varılmasına rağmen Çin ile ABD arasında Stockholm'de başlayacak olan ikinci tur görüşmelerden 90 gün ilave süre çıkması beklentisi hâkim. Kuzey yarımkürede devam eden hasat ile birlikte yüksek seyreden üretime paralel olarak ABD'nin buğday ihracatı 17 Temmuz haftasında beklentilerin üzerinde 712 bin ton olarak gerçekleşti. Bunun yanında AB'nin ihracatı temmuz ayında 2.2 milyon tondan 803 bin tona geriledi.



Daire halka arz fiyatları

Daire	Brüt m ²	Gerekli sertifika (adet)	Halka arz fiyatı (TL)	Toplam satış fiyatı (TL)
1+1	62	631.516	4.793.206	6.315.160
2+1	88	863.276	6.552.265	8.632.760
3+1	144	1.384.916	10.511.512	13.849.160
4+1	194	1.833.345	13.915.089	18.333.450

* Kaynak: TOKİ

BORSADAN EV ALMAK

Sermaye piyasaları ile gayrimenkul sektörü, küçük yatırımcıya konut kapısını aralayan yeni bir modelde birleşti. Vatandaşlar, halka arz edildikten sonra Borsa İstanbul'da işlem görecektir gayrimenkul sertifikaları ile büyük projelere ortak olabilecek. Konut alımı için yeni modeli uzmanlar İstanbul Ticaret'e değerlendirdi.

PEŞİNAT, faiz ve taksit yükümlülüğü olmadan küçük birikimlerle gayrimenkul yatırımının önünü açmayı hedefleyen yeni 'gayrimenkul sertifikası' modeli heyecan uyandırdı. TOKİ ve Emlak Konut GYO güvencesiyle Başakşehir'deki dev Damla Kent Projesine dayalı olarak ihraç edilecek sertifikalar, 4-8 Ağustos tarihlerinde halka arz edilecek. Model, birikimi olmayan vatandaşlara hem konut sahibi olma hem bir gayrimenkul projesinin değer artışına ortak olma hem de Borsa İstanbul'da işlem gören bir varlığa sahip olma seçeneklerini sunuyor.

FİYAT MARJİ YÜZDE 5

Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) denetiminde, yüzde 25 indirimle 7.59 liradan yatırımcılarla buluşacak sertifikalar, 11 Ağustos'tan itibaren Borsa İstanbul'da hisse senedi gibi alınıp satılabilecek. Yatırımcılar, biriktirdikleri paylarla konut sahibi olma, projenin gelirine ortak olma ya da sertifikalarını diledikleri zaman borsada nakde çevirme gibi üç esnek kazanç seçeneğinden birini tercih edebilecek. Borsa İstanbul, yatırımcıyı korumak ve sertifika fiyatında dalgalanmaları aşgariye çekecek adımla fiyat marjını yüzde 10'dan yüzde 5'e düşürdü.

RAKAMLARLA DAMLA KENT

İstanbul'un yeni yaşam merkezi olarak konumlandırılan ve 12.5 milyon metrekarelik daha büyük bir alanın parçası olan Damla Kent Projesi, 379 bin metrekarelik arsa üzerinde yükselecek. Proje, tamamlandığında toplam 5 bin 325 konut ve 244 ticari üniteyi kapsayacak. Gayrimenkul sertifikası ihracının ilk etabında 1.540 konut yatırımcılara sunulurken, ilerleyen dönemde ikinci etap kapsamında 674 konutun daha halka arz edilmesi planlanıyor. İnşaatına 1 Ekim 2025'te başlanması ve 4 Şubat 2029'da tamamlanması hedeflenen projenin toplam yatırım değeri 51.1 milyar lira olarak açıklanırken, beklenen satış gelirinin ise yaklaşık 64.8 milyar liraya ulaşması öngörülmüyor. Projenin ilk halka arz büyüklüğü 21.3 milyar TL olarak belirlendi. Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan Finans Analisti İslam Memiş, yeni modelin yatırımcılara sunduğu fırsatlara dikkat çekti. Memiş, "Normalde bir sertifika 10 lira iken, ilk başvuru yapanlara 7.59 TL'den sunulacak. Burada yüzde 24.10 civarında bir indirim söz konusu" dedi.

FAİZSİZ BİR MODEL

İslam Memiş, modelin farklı finansal hedeflere sahip yatırımcılara hitap ettiğini belirtti. Özellikle faiz hassasiyeti olan ve kredi kullanmak istemeyenler için sistemin uygun bir yapı sunduğunu ifade eden Memiş, "Eğer bir ev hayali varsa, bu proje onlar için uygun.

Üç ayrı kazanç modeli

Gayrimenkul sertifikası yatırımcılarına üç ayrı kazanç modeli sunuyor:

- Asli edim (Konut sahipliği):** Yatırımcılar belirli sayıda sertifika biriktirerek doğrudan konut sahibi olabiliyor. Bu süreç, 5 Şubat 2026-4 Ağustos 2028 tarihleri arasında işleyecek.
- Tali edim (Gelir ortaklığı):** Yeterli sayıda sertifikaya ulaşamayan yatırımcılar, proje sonunda açık artırımla satılan konutlardan elde edilen gelirden pay alıyor. Satılmayan konutlar TOKİ tarafından ekspertiz değerinin yüzde 80'i oranında satın alınıyor. Nakit ödemeler 8 Ağustos 2029'da yapılacak.
- Borsa alım-satım:** Sertifikalar, Borsa İstanbul'da işlem görerek yatırımcılara diledikleri anda alım-satım yapma ve fiyat artışından kazanç elde etme imkanı tanıyor.



İslam Memiş

Bütçesine göre sertifika biriktirerek 4 yıl sonra istediği daire modeline, gelirine göre sahip olabiliyor. SPK'ya başvuruyor, Emlak Konut'a haber veriliyor ve satış ofisinden dairesini seçerek teslim alıyor" dedi. Yüksek peşinat ödeyemeyen yatırımcıların sistemden kazanç sağlayabileceğini vurgulayan Memiş, "Bir yatırımcı, 'Benim o kadar yüksek gelirim yok ama onlar gibi kazanmak istiyorum' diyebilir. Elindeki miktara göre, ayda 1.000 TL veya 5 bin TL gibi birikimlerle bu sertifikalardan toplayabilir. Havuzda biriken para sadece bu projede kullanıldığı için faiz ve haram hassasiyeti olan yatırımcılarımızın bu noktaya dikkat etmesi lazım" diye konuştu.

NAKTE ÇEVİRİLEBİLECEK

Memiş, yatırımcıların bu sistemle "bir taşla iki kuş vurduğunu" belirterek, kazancın iki kanaldan geldiğini söyledi. Memiş, "Yatırımcı, hem bu sertifikalar borsada işlem göreceği için borsadaki karşılığını cebine koyuyor hem de proje ilerledikçe, örneğin 6 milyon TL'lik bir daire 10 milyon TL olduğunda, buradaki değer artışından da kâr elde ediyor" dedi. Ayrıca, yatırımcıların acil nakit ihtiyacı durumunda proje sonunu beklemeden sertifikalarını Borsa İstanbul'da satarak anında nakde çevirebileceğini belirtti.

FAİZSİZ
MODEL
HEYECAN
UYANDIRDISIAL CANADA
2026

Montreal / Kanada
29 Nisan - 1 Mayıs 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

KUZEY AMERİKA PAZARIYLA BULUŞMA NOKTANIZ:
SIAL CANADA 2026

SIAL CANADA

- Yıllık 35 milyar dolara yaklaşan ithalat hacmi, yeni ürünlere ve lezzetlere açık, istikrarlı bir tüketici profiline sahip Kanada'yı değerlendirmek için önemli bir platform
- 1.000'in üzerinde katılımcı firma
- 77 ülkeden 21.000 üzerinde ziyaretçi
- Uluslararası alım heyetleri ve B2B Görüşmeler
- Katılımcı firmalarının %95 memnuniyeti

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 Broşürü'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 ABD \$ / m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Sibel Tayanç

0212 455 61 11
0530 664 86 18
sibel.tayanca@ito.org.tr

Başak Kılıç

0212 455 61 05
0538 233 11 79
basak.kilic@ito.org.tr

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

Piyasaya derinlik katacak



Belgin Maviş

Ekonomist Belgin Maviş, gayrimenkul sertifikası modelinin borsada bir hisse senedi gibi alınıp satılabilen yapısıyla faizsiz finans sistemine de uygun olduğunu kaydetti. Maviş, bu tip projelerin hem getiri hem de ev sahibi olma potansiyeliyle öne çıktığına dikkat çekti. Mevcut ekonomik konjonktürün bu sistem

için uygun olduğunu belirten Maviş, faizlerin düşüş trendinde olmasının yatırımcıları alternatif arayışlara yönelttiğini söyledi. Altın yatırımcılarının birikimlerini genellikle konut veya arsa almak için bozdurduğuna dikkat çeken Maviş, bu nedenle sertifika modelinin yatırımcılar için cazip olacağını düşündüğünü belirtti.

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

Çağrı dönemine yoğun ilgi

BTM'nin 2025 yılı ilk çağrı dönemi başvuruları sona erdi. BTM'nin sunduğu kapsamlı desteklerden faydalanmak isteyen girişimciler, çağrı sürecine yoğun ilgi gösterdi, 1000'e yakın başvuru alındı. Farklı aşamalandaki girişimciler için özel olarak tasarlanan BTM Kamp, Ön Kuluçka, Kuluçka ve Post Kuluçka

programlarına gelen başvurular, Türkiye'nin dört bir yanından ve farklı sektörlerden gerçekleşti. Başvuru değerlendirme süreçlerinden sonra uygun bulunan girişimciler, önümüzdeki günlerde programlara dahil edilerek BTM'nin ücretsiz desteklerinden yararlanma hakkı kazanacak.



STARTUP WORLD CUP TÜRKİYE FİNALİ BTM'DE GERÇEKLEŞTİ

Silikon Vadisi için 10 girişim yarıştı

Dünyanın en prestijli girişimcilik yarışmalarından biri olan Startup World Cup'ın Türkiye finali, BTM ev sahipliğinde büyük bir heyecanla gerçekleşti. 10 girişimin Silikon Vadisi'ne gitmek için yarıştığı finalde, biyoteknoloji alanında yapay doku üretimi yapan Bloocell, Türkiye şampiyonu seçildi.

TUĞÇE ÖZKUŞ

SİLİKON Vadisi merkezli Pegasus Tech Ventures tarafından düzenlenen ve dünyanın en prestijli girişimcilik yarışmalarından biri olan Startup World Cup, bu yıl ilk kez Türkiye'de gerçekleştirildi. Yarışmanın 26 Temmuz'da düzenlenen Türkiye finaline, Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) ev sahipliği yaptı. Türkiye organizasyonunun yürütücülüğünü Synergia üstlenirken, etkinlik Ardventure ve BTM stratejik partnerliğinde, Pegasus Tech Ventures işbirliğiyle hayata geçirildi.

Final sahnesinde yer alan girişimler, teknolojiyen sağlığa, yapay zekadan finansal çözümlere kadar geniş bir yelpazede geliştirdikleri yenilikçi projeleriyle dikkat çekti. Jürinin değerlendirmeleri sonucunda finalist olmaya hak kazanan 10 projenin yarıştığı finalde, biyoteknoloji alanında yapay doku üretimi yapan Bloocell, Türkiye şampiyonu seçildi.

1 MİLYON \$ YATIRIM ÖDÜLÜ

San Francisco'daki büyük finalde Türkiye'yi temsil edecek 1 milyon dolarlık büyük yatırım ödülü için yarışacak girişimin yanı sıra; tarım, gıda ve kozmetik sektörlerine yönelik sürdürülebilir, döngüsel, iklim dostu ürün ve teknolojiler geliştiren Kybele's Garden da seyircilerin oylarıyla belirlenen bölümde birinci oldu.

Etkinliğin açılış konuşmasını yapan BTM Genel Müdürü Dr. Önder Kul, BTM olarak girişimcilere globalde de destekler sunduklarını belirterek, "Startup World Cup Türkiye Finali, bu vizyonun en güçlü

örneklerinden biri" dedi.

Etkinlik kapsamında girişimci sunumlarının yanı sıra bir panel de gerçekleştirildi. Mert Can Orhan, Hasan Ölmez ve Enes Zahid Urhan'ın konuk olduğu panelde, katılımcılar Silikon Vadisi'nde girişimci olmanın dinamiklerini ilk ağızdan dinleme fırsatı buldu.

TÜRKİYE İLK DEFA KATILDI

Global bir girişimcilik yarışması olan Startup World Cup, dünya genelinde 70'ten fazla ülkede düzenleniyor. Erken aşama ve ölçeklenme potansiyeline sahip startupların yatırım, global görünürlük ve stratejik işbirliklerine erişimini sağlamayı amaçlayan yarışmada kazanan girişim, 1 milyon dolarlık yatırım ödülü alıyor. Yarışmaya katılan girişimler kazanan girişim olmasalar bile etkinlik ekosistemine kurdukları bağlantıları kullanarak girişimlerine fayda sağlayabiliyor. Bu yıl ilk kez Türkiye ayağının da düzenlendiği Startup World Cup, yerel girişimcilik ekosisteminin global sahnede temsil edilmesi yönünde önemli bir adım olarak görülüyor.



Türkiye Ulusal Ajansı'na ziyaret

BTM Genel Müdürü Dr. Önder Kul, geçtiğimiz hafta Türkiye Ulusal Ajansı Başkanı İlker Astarci'yi makamında ziyaret etti. Genel Müdür

Danışmanı Prof. Dr. Alihsan Koca'nın da katıldığı ziyarette, Erasmus+ ve Avrupa Dayanışma Programı (ESC) özelinde,

girişimcilere yönelik ortak projeler, eğitim programları ve hareketlilik fırsatları üzerine verimli bir görüşme gerçekleştirildi.



2025 YAZ NİKAH PAKETİ "BİR ÖMÜR BİRLİKTE" DİYECEĞİNİZ O GÜN, BOĞAZ'IN EN GÜZEL NOKTASINDA BAŞLASIN.

Cemile Sultan
KORUSU



SÜSLEME, DJ, VIDEO VE FOTOĞRAF ÇEKİMİ
150 KİŞİ 190.000₺ KDV DAHİL!

DOĞANIN İÇİNDE, MANZARAĞIN KALBİNDE BİR "EVET" İÇİN BİZ HAZIRIZ.

ŞEHZADE DAVET ALANI

DETAYLI BİLGİ İÇİN: 0216 308 49 43

Kandilli Mahallesi, Ömürtepe Yokuşu No:8

Üsküdar / İstanbul



İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi

Yönetim Kurulu Başkanı

ŞEKİB AVDAGİÇ

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

İşleri Müdürü

Canan Bilgin

Yayın ve Dağıtım

Sorumlusu

Dilşah Sarıhasan

Haber Merkezi

Adem Orhun, Barış Cabacı, Ertuğrul Yan, Hamit

Eteevrans, Mesude Demirhan, Necmi Uysal, Servet

Sena Sorkun, Sümeyra 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 Şirkeci 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: 01.08.2025

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/41 Yenibosna / Bahçeşehir/Tel: 0212 454 30 00

AVDAGIÇ: KREDİ NOTU ARTIŞLARI GÜVEN VERİCİ BİR SİNYAL

KOBİ'lere
pozitif
ayrımcılık
yapılmalı

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, "Türkiye'nin kredi notu artışlarının devam etmesi, portföy yatırımlarına olduğu kadar reel sektöre de güven verici pozitif bir sinyal oluşturdu" dedi.

Faiz indirimlerini de değerlendiren Başkan Avdagiç, "Faiz indirimiyle kredi genişlemesinde KOBİ'lere pozitif ayrımcılık yaratacak makro-ihiyati tedbirler alınmalı" diye konuştu.

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, "Türkiye'nin kredi notu artışlarının devam etmesi, portföy yatırımlarına olduğu kadar reel sektöre de güven verici bir sinyal oluşturdu. Faizlerdeki gerileme ve dezenflasyon sürecini dikkatle izlemeye devam etmeliyiz" dedi.

TÜRK
VARLIKLARINA
İLGİ

Avdagiç, yaptığı yazılı açıklamada, uluslararası kredi derecelendirme kuruluşları Moody's ve Fitch Ratings'in Türkiye'nin kredi notuna ilişkin kararlarını değerlendirdi. Avdagiç, Moody's'in Türkiye'nin kredi notunu sürpriz şekilde 'Ba3'e yükseltmesi, Fitch Ratings'in ise piyasa beklentilerine uygun olarak 'BB-' olarak teyit etmesinin hem Türk varlıklarına yönelik ilgiyi hem de doğru yolda gittiğimizi gösterdiğini kaydetti.

KARARLILIKLA
İLERLEMELİYİZ

Temkinli olmayı sürdürmemiz gerektiğini belirten Başkan Avdagiç, "Türk ekonomisini kredi notu kuruluşlarının ve reel sektörün gözünde 'yatırım yapılabilir' nota taşıyacak unsurun, işletmelerimizin üretimini ve finansmanı önceleyen tedbirlerin artırarak sürdürmesi olacağına inanıyoruz. Kredi notu kuruluşlarının en az 2'sinden yatırım yapılabilir notu almak için kararlılıkla ilerlemeliyiz" açıklamasında bulundu.

BEKLENTİLERLE
UYUMLU

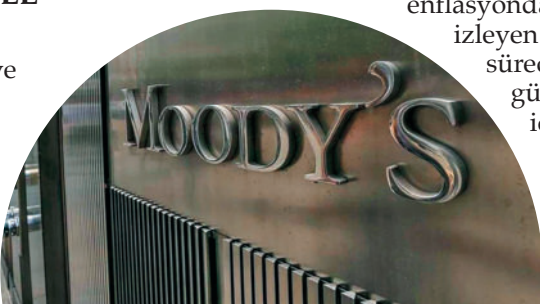
Öte yandan, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın (TCMB) son faiz kararına da değinen Başkan Avdagiç, 300 baz puanlık faiz indirimini "iş dünyasının beklentileriyle uyumlu" olarak nitelendirdi. Avdagiç, kararın memnuniyet verici olduğunu belirtirken, indirimin gerçek anlamını kazanması için en önemli noktanın KOBİ'lere yönelik kredi kanallarının açılması olduğunu



vurguladı. Avdagiç, "Faiz indirimiyle kredi genişlemesinde KOBİ'lere pozitif ayrımcılık yaratacak makro-ihiyati tedbirler alınmalı" dedi.

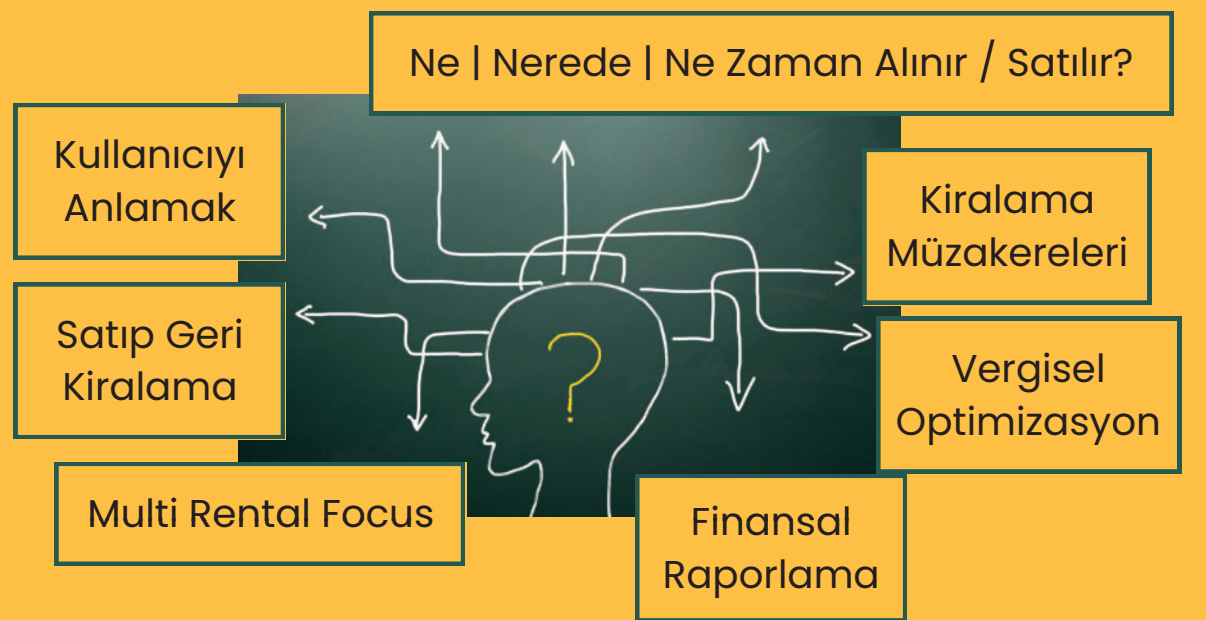
MAKRO-İHTİYATİ
TEDBİRLER

İTO Başkanı Avdagiç'in sosyal medya hesabından paylaştığı mesajı şöyle: "TCMB'nin 300 baz puanlık faiz indirimi, iş dünyamızın beklentileriyle uyum içindedir. Ama en önemlisi KOBİ'lere yönelik kredi kanallarının açılmasıyla bu faiz indirimi gerçek anlamını kazanacaktır. Derinden hissettiğimiz yüksek faizin yıpratıcı etkilerini geride bırakacağımıza inanıyoruz. Faizlerdeki gerileme, üretici ve ihracatçının rekabet gücünü tekrar kazanması ve sermaye yapısını güçlendirmesinde önemli bir işlev görecektir. Türkiye enflasyonla mücadelede önemli bir eşiği geride bırakmaktadır. Faiz düşüşünün, enflasyondaki düşüşü izleyen dönemde de sürecine ilişkin güçlü beklenti içindeyiz. Faiz indirimiyle kredi genişlemesinde KOBİ'lere pozitif ayrımcılık yaratacak makro-ihiyati tedbirler alınmalı. Böylece faiz indiriminin, diğer tedbirlerle gerçek hedefine ulaşarak, üretimde büyümeye ve ülke kalkınmasına katkı veren bir sürece dönüşeceği inancındayız."

Fiyat istikrarı kalıcı refahın
olmazsa olmaz koşulu

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, fiyat istikrarının, kalıcı refahın olmazsa olmaz koşulu olduğunu söyledi. Başkan Avdagiç, "Fiyat istikrarının, kalıcı refahın olmazsa olmaz koşulu gerçeğinden hareketle

dezenflasyon sürecine iş dünyası olarak tam desteğimiz devam ediyor. Hükümetin, iş dünyamızın ve vatandaşlarımızın tam işbirliğiyle tek haneli enflasyon sürecine doğru yürüyüşümüzü sürdürmeliyiz" dedi.

GYO ve GYF'LER
İÇİN KARAR VERME SANATI !

CCIM 103 KULLANICI KARAR ANALİZİ

Her yatırım kararının arkasında bir strateji, her stratejinin temelinde ise sağlam bir analiz vardır.

Yeni çağın yatırımcılarına yön veren GYO ve GYF'ler için tasarlanan bu eğitim, karmaşık verileri sade, öngörülebilir ve ölçülebilir bir yaklaşımla yatırım kararlarına dönüştürür.



0 540 224 62 66
www.ccim.com



Mega endüstriyel parklar kurulacak

Sanayi Alanları Master Planı, endüstride uzun soluklu ve planlı bir dönüşümü başlatacak. Samsun-Mersin hattındaki 18 ilde belirlenen potansiyel yeni OSB alanlarında, mega endüstriyel parklar kurulacak. Yeni sanayi kentlerinin bağlantısını sağlayacak demiryolları da kuzeyden güneye bir lojistik yay oluşturacak.

YÜKSEK katma değerli üretime dayalı büyüme için teknoloji odaklı adımlar atılırken, sanayide fiziki yapıyı dönüştürecek planlar da keskinleşmeye başladı. Geçen yıl Marmara ve Anadolu'da sanayicilerle yapılan görüşmelerle çerçevesi ve başlıkları belirlenen Sanayi Alanları Master Planı yakında açıklanacak. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın planlı sanayi alanları kurulması için hazırladığı Sanayi Alanları Master Planı dahilinde Samsun-Mersin hattındaki 18 ilde 34 potansiyel bölge belirlendi. Bu illerdeki potansiyel sanayi alanları kuzeyden güneye uzanan demiryollarının oluşturduğu lojistik yay ile entegre edilecek.

Master plan, endüstri bölgelerinin kuruluşunu ve yatırımcılara yer bulunmasını hızlandıracak reformları da içeriyor. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, planla ilgili açıklamalarında, "İlgili bakanlıklarla işbirliği içinde hazırlıyoruz. Planda; tüm OSB'lerin sayısı, mevcut tahsis alanı istatistikleri, liman-demiryolu-karayolu altyapı entegrasyonları ve ulaşım projeleri gibi çok sayıda faktör dikkate alındı. Bu yeni bölgelerin büyüklüğü Türkiye'deki mevcut OSB'lerin toplamından fazla olacak" dedi.

18 ilde belirlenen 34 potansiyel bölge, 'mega endüstriyel parklar' veya modern üretim ekosistemi olarak nitelendiriliyor. Bu bölgeler altyapısı hazır, sosyal çevresiyi entegre planlanan alanlar olacak.

HANGİ KENTLERDE KURULACAK?

Plan dahilinde Karadeniz Bölgesi'nde Samsun, Tokat, Amasya, Çorum ve Sivas'ın adı geçiyor. Yine bu kapsamda İç Anadolu-Akdeniz ekseninde muhtemel şehirler ise Konya, Kayseri, Niğde, Aksaray, Adana ve Mersin. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır'ın önümüzdeki günlerde bu konudaki detayları açıklaması bekleniyor. Yeni sanayi kentlerinin bağlantısını sağlayacak yeni demiryolları da kuzeyden güneye bir lojistik yay oluşturacak.

ANKARA-SAMSUN HIZLI TREN HATTI

Samsun-Mersin lojistik koridorunun üstünde ve çevresinde



kurulacak yeni planlı sanayi bölgeleri, Ankara'nın kuzeydoğusunda inşaatı devam eden hızlı tren hattıyla bağlantılı olacak. Nitekim bu plana paralel olarak Ankara-Kırıkkale-Çorum-Samsun Hızlı Tren Hattı'nın 120 kilometrelik Kırıkkale (Delice)-Çorum etabının temeli 14 Haziran'da atıldı. Cumhurbaşkanı

olarak tarihe geçecek. Çorum-Merzifon-Samsun kesimlerinin de tamamlanmasıyla Ankara-Samsun arası seyahat süresi 2.5 saat olacak, yılda 12 milyon yolcu ve 14 milyon ton yük taşınacak" diye konuştu. Kırıkkale (Delice)-Çorum hattında 5 istasyon olacağını belirten Bakan Uraloğlu, şunları söyledi: "Hattımızı 2029 sonunda



Recep Tayyip Erdoğan geçtiğimiz günlerde yaptığı açıklamada, planlı sanayileşmenin sacayaklarından birini oluşturan lojistik konusunda somut ilerlemelere yer verdi. Cumhurbaşkanı Erdoğan, Ankara ile Samsun arasındaki hızlı tren projesiyle Samsun Limanı'nın Mersin Limanı'na bağlanacağını belirterek, "Hattımız tamamlandığında Ankara, Kırıkkale, Çorum arasında kesintisiz hızlı tren bağlantısı sağlanacak. Çorum, Ankara arası 1 saat 15 dakikaya inecek. Karadeniz'e kadar ulaşacak bu hatla Samsun Limanı ile Mersin Limanı'nı birleştireceğiz. İstanbul ve Çanakkale boğazları üzerindeki yük trafiğini hafifletecek, Türkiye'yi küresel ticaretin lojistik merkezi haline getireceğiz" dedi.

14 MİLYON TON YÜK TAŞINACAK

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu da "Proje, Ankara merkezli düşündüğümüzde Türkiye'nin kuzeyine yapılan ilk hızlı trenle yolcu taşımacılığı projesi

Simbiyozu uygun sanayi

Ulusal Sanayi Alanları Master Planı kapsamında hayata geçirilecek Mega Endüstriyel Parklar Projesiyle liman, demiryolu ve havayolu bağlantılarını ihtiva eden lojistik altyapısına sahip, endüstriyel simbiyozu imkân tanıyan, yeşil dönüşüme katkı sağlayacak şekilde yapılmış, çok faktörlü bütünsel endüstri şehirleri kurulacak. Mega Endüstriyel Parklar Projesi kapsamında kurulacak şehirlerin bünyesinde veri merkezi, kuluçka merkezi, Ar-Ge merkezi, teknoloji geliştirme bölgesi, inovasyon merkezleri gibi teknolojik üslerle birlikte iş merkezleri, konut alanları, eğitim ve sosyal hizmet merkezleri olacak.

tamamlayacağız. Kırıkkale, sanayi ve lojistikteki merkezi konumuyla bu hattın çelikten kapısı olacak. Çorum, Hititlerin izinde, sanayi ve ticaretin yeni bir kavşağına dönüşecek. Buğday tarlalarından yükselen bereket dünyaya ulaşacak. Amasya'nın elma bahçeleri Merzifon üzerinden demiryoluyla küresel pazarlara açılacak. Samsun ise bu hattın tamamlanmasıyla uluslararası ticarete bir yıldız gibi yükselecek."

GÜNEYDOĞU'YA UZANACAK

Güneyde ise Ankara-Konya ve

Konya-Karaman hızlı tren hatlarının hizmette olduğunu hatırlatan Uraloğlu, "Buranın devamında Karaman-Ulukışla ve Mersin-Adana-Osmaniye-Gaziantep hızlı tren hatlarının yapımı devam ediyor" dedi.

Bahsi geçen bu hatların tamamlanmasıyla Samsun'u Çorum üzerinden Ankara'ya, Ankara'yı da Karaman ve Mersin üzerinden Güneydoğu'ya bağlayan lojistik yayı, planlı yeni sanayi alanları omurgasını oluşturacak. Planlara göre, demiryolunun yanı sıra kara ve liman bağlantıları, lojistik entegrasyonu destekleyecek.



Parasal gevşeme, faizler ve reel sektör

2023 haziran ayından bu yana uygulanan dezenflasyon programından en büyük sıkıntıyı reel sektör çekmeye devam ediyor. Dezenflasyon programı kapsamında enflasyonla mücadele amacıyla yaklaşık 25 aydır sıkı para politikası uygulanıyor. Sıkı para politikası enflasyon üzerinde hissedilir etkilerini 2025 Mayıs ve Haziran aylarında gösterdi ve yıllık tüketici enflasyonu yüzde 35 seviyesine geriledi. Bu gelişmenin ardından TCMB, Temmuz ayı toplantısında yeniden faiz indirimine gitti. Böylece bir yandan enflasyon gerilerken, reel sektörün uzun süredir beklediği gevşeme adımları da atıldı. Faiz indirimi, olası parasal gevşeme takvimini ve reel sektöre etkilerini değerlendirelim.

1. TCMB politika faizini yüzde 43'e indirdi

TCMB, dezenflasyon programı kapsamında ilk faiz indirimi 2024 Aralık ayında gerçekleştirmiş ve politika faizini yüzde 50'den yüzde 47.5'e çekmişti. Daha sonra iki faiz indirimi daha yapılmış ve Mart ayında politika faizi yüzde 42.5'e düşmüştü. Ancak Mart ayında yaşanan finansal soklar nedeniyle banka politika faiz oranını yeniden yüzde 46'ya yükseltmişti. Temmuz ayında ise TCMB politika faizini 300 baz puan düşürerek yüzde 43'e çekti. Merkez Bankası, faiz indirimi yaptığı Temmuz ayı toplantısında enflasyon karşısında ve faiz indirimlerinde temkinli duruşunu sürdürdüğünü açıkladı. Yeni faiz indirimlerine ve ilave gevşeme adımlarına, enflasyon gelişmelerine göre karar verilecek.

2. İç talep önemli ölçüde yavaşladı

Sıkı para politikasının reel sektör açısından üç önemli sonucu yaşanıyor. Bunlardan ilki, yüksek faizler nedeniyle finansman maliyetlerinin önemli ölçüde artmış olmasıdır. Kredilerin maliyeti yıllık bileşik yüzde 60'ı aşmış. İkinci olarak, ilave sıkılaştırma önlemleriyle finansmana erişimin en aza inmiş olmasıdır. Üçüncü olarak da yine yüksek faiz sonucu iç talepte önemli bir yavaşlama yaşanıyor. TCMB, Temmuz ayı toplantısı sonrası iç talebin dezenflasyonist etkilerinin görüldüğünü açıkladı. Bunun reel sektör için anlamı, iç talebin yavaşlamış ve hatta gerilemeye başlamış olmasıdır. Reel sektör, uzun süredir iç talepteki yavaşlama / daralma sonucu satışlarının reel olarak düşmekte olduğunu söylüyordu. Merkez Bankası da reel sektörün bu tespiti doğrulamış oluyor.

3. Enflasyona ve diğer risklere bağlı

Reel sektör açısından ilk faiz indirimi moral kaynağı oldu. Ancak indirim sonrası yine piyasa faiz oranları oldukça yüksek ve reel sektör açısından rahatlatma sağlayacak faiz seviyelerine inilmesi için faiz indirimlerinin devam etmesi gerekiyor. Merkez Bankası'nın yeni faiz indirimleri de enflasyondaki gelişmelere ve özellikle döviz talebi yaratabilecek risklere bağlı olacak. Enflasyon Temmuz ayında kamu fiyat ve vergi ayarlamaları nedeniyle yüzde 2'nin üzerinde gelecektir. İzleyen aylarda ise daha düşük aylık enflasyon oranları olasıdır. Eylül ayında yıllık enflasyon yüzde 32.5-33 ve yılsonunda da yüzde 28-29 seviyelerine inilebilir. Bu enflasyon düşüşü gerçekleşirse TCMB yılsonuna kadar kalan 3 toplantısında politika faizini yüzde 35'e kadar indirebilecek. Faiz indirimi önünde en önemli engel, riskler nedeniyle yeniden TL'den döviz kaçışı ve TL'de yüksek değer kaybı olacak.

4. Kredi faizleri ve finansmana erişim

Reel sektör için faiz indirimi kadar bir diğer önemli konu, finansman maliyetleri ve finansmana erişim konusundaki gelişmeler olacak. TCMB, Temmuz toplantısı sonrası bu alanda temkinli adımlar atacağını açıkladı. Reel sektör için bunun anlamı, kredi büyüme sınırları ile kredi kartları ve ticari kredi kartlarındaki sınırlamaların en erken Eylül ayından itibaren gevşetilmeye başlanacak olmasıdır. Bankanın bundan sonraki ilk toplantısı, 11 Eylül'de ve diğer alanlardaki gevşeme adımları bu toplantıda başlayacak. Kredi faizlerinde ise 300 baz puan düşüşün aynı oranda etkisi görülecek. Ancak hissedilir düşüşler son çeyrekte yaşanabilecek.

5. Türk Lirası'nda beklentiler

Sıkı para politikasının ve özellikle 19 Mart sonrası ilave sıkılaştırmaların bir diğer ana hedefi, Türk Lirası'nın değerinin istikrara kavuşturulmasıdır. Marttan sonraki ilave sıkılaştırmalarla TL'deki hızlı değer kaybının önüne geçildi. Bundan sonra yaşanacak faiz indirimleri ve gevşeme adımları TL'de kademe ve kontrollü bir değer kaybına yol açacak. TCMB temkinli gevşeme politikası uygularsa reel sektörün ve ihracatçıların beklediği TL'de düzeltme gerçekleşmeyecek. TL'de sert değer kayıpları siyasi ve jeopolitik riskler nedeniyle olabilecek.

SON SÖZ REEL SEKTÖR İÇİN ZORLU DÖNEM BİRKAÇ AY DAHA DEVAM EDECEK.

Hangi faydalar elde edilecek?

Özellikle deprem ve diğer doğal afet risklerinin yüksek olduğu bölgelerdeki sanayi tesislerinin güvenli alanlara taşınması, dönüşüm sürecinde önemli bir bileşen olacak.

Sanayi işletmelerinin sadece bir bölgede yoğunlaşmasının önüne geçilerek üretim

ve istihdam koridorlarının oluşturulması, ekonominin dayanıklılığını artıracak.

Planlı sanayi alanlarının, çalışanların ve ailelerinin ihtiyaçlarını karşılayan sosyal donatı alanlarıyla entegre edilmesi planlı yeni şehirler kurulması için fırsat oluşturacak.

KOBİ'lerin verimlilik ve ölçek büyütmede ihtiyaçlarını çezebilecek, yerel potansiyeli harekete geçirecek eylemlerle imalat sanayi daha dirençli ve rekabetçi bir yapıya kavuşacak.

Yüksek teknoloji sektörlerin yanı sıra tekstil,

mobilya, deri ve giyim gibi emek yoğun sektörlerde faaliyet gösteren KOBİ'lerde istihdamın korunmasına katkı sağlanacak.

Demiryolu ve liman bağlantılarının iyileştirilmesi, sanayi ürünlerinin daha hızlı ve düşük maliyetle pazarlara ulaşmasını mümkün kılacak.

Sanayi alanlarının altyapılarının geliştirilmesine yönelik özel sektör yatırımlarını teşvik edecek alternatif finansman mekanizmalarının devreye alınması, OSB'lerin lojistik altyapısının güçlendirilmesinde kritik bir rol oynayacak.



Terörsüz Türkiye ile tablo değişiyor

**Doğu ve
Güneydoğu'nun
cazibesi artacak**

Türkiye, 'Terörsüz Türkiye' vizyonu doğrultusunda yeni bir döneme giriyor. Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi, yatırım ve kalkınma açısından yeni cazibe merkezi haline geliyor. Uzmanlar, risk algısının düşmesiyle özellikle enerji, turizm ve madencilik gibi sektörlerde büyük bir hareketlilik bekliyor.

Bölgeye geçmişte yapılan yatırımların geri dönüşleri istenilen düzeyde olmuyordu. Terör tehdidinin gölgesinden çıkan Doğu ve Güneydoğu Anadolu ile tablo tersine dönerek geçmişte yeterli geri dönüşü sağlayamayan yatırımların artık yüksek getiri potansiyeli taşıyacağı vurgulanıyor.

DOĞU ve Güneydoğu Anadolu başta olmak üzere Türkiye, 'Terörsüz Türkiye' vizyonu ile ekonomik bir dönüşümün eşiğinde yer alıyor. Uzmanlar, bölgedeki risk algısının azalmasının yatırım ortamını iyileştireceğini, altyapı ve yaşam alanlarını geliştireceğini ifade etti. Aynı zamanda, iç ve dış ortak projelerin artacağını, Güneydoğu Anadolu Projesi'nin (GAP) yeniden canlanacağını ve sosyo-kültürel ortamın iyileşeceğini öngörüyor. Bugüne kadar Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi'ne gerek özel sektör gerekse kamunun yatırımları, hem çevre ülkelerde hem bu bölgede belirsizlikler nedeniyle beklenen katma değeri yaratamadı. Kimi yatırımların tamamlanması zaman alırken, kurulan OSB veya sanayi bölgelerine de yeterli talep olmadı. Bu da yatırım, üretim ve ihracat açısından bölgenin milli gelire katkısının düşük kalmasına neden oldu.



Mesude DEMİRHAN

SEKTÖREL KALKINMA

İstanbul'a ve Türkiye'nin Batı bölgesine yapılan yatırımların yarattığı katma değer ise sürekli arttı. Suriye'deki rejim değişikliği ve 'Terörsüz Türkiye' süreciyle birlikte hem Doğu ve Güneydoğu Anadolu'nun katkısının artması hem de yeni iş alanlarının genişlemesi bekleniyor. Gelişecek sektörler arasında madencilik, altyapı, turizm ve inşaatın öne çıkması beklenirken; bölgeye doğrudan yabancı yatırımların da artacağına işaret ediliyor. Belirsizliğin azalmasıyla sınır ticaretinin ve çevre ülkelerle ilişkilerin daha da artması bir diğer itici güç olarak görülüyor.

GAP'IN YENİDEN İHYASI

Risk algısının düşmesiyle beraber yatırım ortamının daha çok iyileşeceğini belirten iktisatçılar ve bölgedeki iş insanları, altyapı ve yaşam alanlarının iyileşeceğini söylüyor. Uzmanlar, "Aynı zamanda hem dışardan hem de içerden ortak projeler artacak. GAP'ın yeniden ihyası gündeme gelecek. Sosyo-kültürel ortam düzelecek" dedi.

BÖLGE CAZİP HALE GELECEK

Hakkari Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Servet Taş, 41 yıl süren terör ve şiddet ortamında çok kayıpları olduğunu belirterek, şimdi geleceğe umutla baktıklarını dile getirdi. "Köylerimizi, meralarımızı, bahçelerimizi ve ovalarımızı kaybettik" diyen Taş, bu nedenle şehrin gelişemediğini söyledi. İş insanlarının zaman zaman Hakkari'de kendilerini ziyarete geldiklerini aktaran Taş, terörsüz Türkiye'ye ilişkin beklentilerini şöyle anlattı: "En büyük



Kilis'te yeni kurulan OSB'de 200 bin kişinin istihdam edilmesi hedefleniyor

değerimiz de gençlik. Türkiye'nin en genç nüfusuna sahibiz. 15-24 yaş arasında ciddi bir gençliğimiz var. TÜİK verilerine göre şehrimizde işsizlik yüzde 24,3 oldu. Bu sürecin bize çok güzellikler getireceğine inanıyoruz. Bölge cazip hale gelecek. Ekonomide, ulaşım, sağlıkta, eğitimde, yatırımda ve sosyal ilişkilerde gelişme bekliyoruz."

TURİZM POTANSİYELİ

Taş, Hakkari'nin çok ciddi turizm potansiyeli olduğunu ve ziyaretçilerin gelmeye başladığını ifade ederek, "Dağlar, yaylalar, buzullar, göller ve Zap Vadimiz meşhur. Yamaç paraşütünden raftinge ve kayağa kadar birçok aktivite yapılabilir. Ziyaretçilerin daha çok artacağını düşünüyoruz. Hep beraber Hakkari'yi tanıtmayı istiyoruz" diye konuştu.

DÜNYANIN ÜÇÜNCÜ BÜYÜK REZERVİ

Servet Taş, madencilikte 15 yıldır İran'a ihracat yaptıklarını vurgulayarak, şöyle konuştu: "Bölge, bakir bir bölge. Madencilikte çok kıymetli rezervlere sahip. Dünyanın üçüncü büyük çinko ve kurşun rezervine sahibiz. Yeni sahaların açılmasıyla madencilik daha çok gelişecek. Rezerv, sondaj çalışmaları, analizler daha çok yoğunlaşacak. Huzurun ve barışın olduğu her yerde güzel gelişmeler olur. OSB'mizle ilgili altyapı çalışması henüz bitmedi. Altyapı bittikten sonra iş insanlarımızı

yatırım yapmaları için teşvik edeceğiz. Hakkari teşvik kapsamında 6. bölgede yer aldığı için çok avantajlı bir bölge."

YENİ ÜRETİM ÜSSÜ OLABİLİR

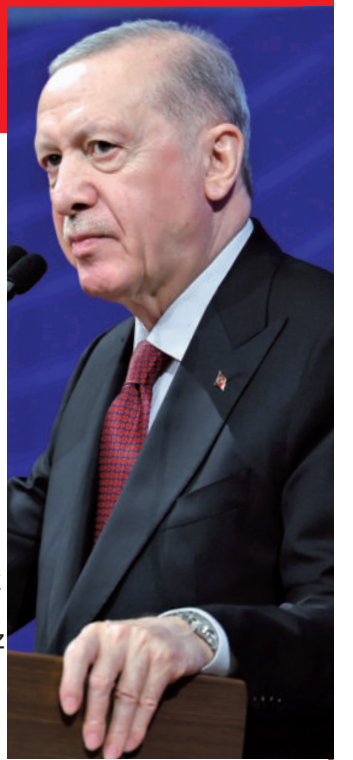
Diyarbakır OSB Başkanı Mustafa Fidan ise 40 yılı aşkın çatışmalı süreç boyunca bölgenin büyük bir ekonomik kayba uğradığını söyledi. Fidan, "Silahların susmasıyla birlikte Diyarbakır ve tüm bölge, sahip olduğu genç nüfus, geniş tarım arazileri, lojistik konumu ve girişimcilik ruhuyla Türkiye'nin üretim üssüne dönüşebilir. Şu an Diyarbakır Organize Sanayi Bölgesi'nde de bunun sinyallerini alıyoruz" dedi.

BEŞİNCİ ETABA YOĞUN TALEP

Fidan, OSB'de mevcut dört etapta doluluk oranının yüzde 95'in üzerinde olduğunu belirterek, şu bilgiyi verdi: "Beşinci etap için şimdiden çok yoğun bir talep söz konusu. Yatırımcıların büyük bölümü Diyarbakırlı ya da bölgeye yakın girişimciler olmakla birlikte, batı illerinden ve yurt dışından da süreci takip eden ve temas kuran yatırımcılar mevcut. Bölgedeki ekonomik canlanmanın sürdürülebilir olabilmesi için istikrar ve kararlılık teşvik sistemlerinin de bu sürece eşlik etmesi gerekiyor. Biz OSB yönetimi olarak hem yeni yatırımcıları yönlendirmek hem de mevcut sanayicimizin üretim kapasitesini artırmasına destek olmak için elimizden geleni yapıyoruz."

Terörün maliyeti 2 trilyon dolar

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, bölücü terörün ülkeye maliyetinin 2 trilyon dolar civarında olduğunu belirterek, şöyle konuştu: "Yıllarca okul, hastane, yol, fabrika inşa etmeye, çiftçiye, öğrenciye, tüccara destek için harcanması gereken kaynakları biz terörle mücadelede ayırdık. Terörsüz Türkiye ile birlikte inşallah artık bu kaynakları emekliye, çiftçiye, esnafa, memura, sanayiciye, ev hanımlarına, velhasıl tüm kesimleriyle 86 milyona harcayacağız. Peki bu ne demek? Bu, emekli daha fazla aylık alacak demek. Bu, tüccar daha fazla kazanacak; bu, öğrenci daha fazla burs alacak; bu, sanayici daha fazla teşvik alacak demek. Bu, daha fazla okul, daha fazla hastane, daha fazla fabrika demek. Terörsüz Türkiye, kalkınmış, güçlenmiş, refahını artırmış, vatandaşlarının hayat standardını daha da yükseltmiş bir Türkiye demek."



Enerji yatırımları artacak

İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. İsmail Ekmekçi, Türkiye'nin 'terörsüzleştirme politikası' kapsamında Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde sağlanan güvenlik ortamının, enerji kaynaklarının değerlendirilmesi açısından önemli kazanımlar sunduğunu söyledi. Terör tehdidinin azalmasıyla birlikte bölgeye yönelik enerji yatırımları için güvenli bir ortam oluştuğunu belirten Ekmekçi, gelişmeleri şöyle sıraladı:

- Bölgede kamu ve özel sektör yatırımları artacak.
- Enerji altyapısı yatırımları (boru hatları, elektrik üretim tesisleri, yenilenebilir enerji santralleri) artık daha düşük riskle planlanabilecek.
- Güneydoğu Anadolu, özellikle güneş ve rüzgar enerjisi açısından Türkiye'nin en yüksek potansiyele sahip bölgelerinden. Bu kaynaklara yönelik lisanslı ve lisanssız enerji projeleri hız kazanacak.
- Güneydoğu Anadolu Projesi (GAP) kapsamında Atatürk, Ilısu, Keban barajlarındaki hidroelektrik üretim kapasitesi artacak.
- Türkiye'nin Irak ve Suriye sınırlarında güvenliği artırmasıyla enerji koridorlarının (petrol ve doğalgaz boru hatları gibi) güvenliği de artıracak.
- Bölgede Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı (TPAO) tarafından yürütülen arama ve üretim faaliyetleri, güvenliğin artmasıyla birlikte hız kazanacak. Sınır ötesi enerji kaynaklarına erişim



Prof. Dr. İsmail Ekmekçi

de (örneğin Kuzey Irak petrolü) güvenlik politikalarıyla doğrudan ilişkili. Kerkük-Yumurtalık Petrol Boru Hattı gibi stratejik hatların güvenliğinin artmasıyla Türkiye enerji transit ülkesi rolünü güçlendirecek ve bölgesel enerji

- diplomasisinde elini kuvvetlendirecek.
- Bölge, Ortadoğu enerji politikalarında daha etkin bir aktör haline gelecek.
- Terör tehdidinin ortadan kaldırılması enerji arama ve üretim faaliyetlerinin güvenliğini artıracak.
- Daha önce erişilemeyen veya riskli kabul edilen sahalarda artık jeolojik araştırmalar ve sondaj faaliyetleri yapılabilecek.
- Yeni rafineri, depolama ve dağıtım altyapıları için uygun zemin oluşmaya başlayacak.
- Enerji yatırımları sayesinde yerel istihdam artışı, altyapı gelişimi ve göçün tersine dönmesi gibi sosyoekonomik fayda sağlanacak.
- Bölgenin tarım ve sanayi potansiyeli, enerji arz güvenliğiyle birlikte daha etkin kullanılabilir hale gelecek.
- Yerli ve yabancı turistlerin bölgeye ilgisi yeniden canlanacak. Güvenliğin sağlanmasıyla kültürel miras alanlarının restorasyonu ve tanıtımı için de fırsat olacak.
- Kadın ve gençlerin turizm sektörüne katılımı artacak, bu da sosyal kalkınmayı destekleyecek.



**TÜRK GIDA
FİRMALARINDAN
ABD'YE ÇIKARMA**

İki günde 233 ikili iş görüşmesi

Türk gıda firmaları, ABD'nin Dallas şehrinde düzenlenen Gıda Sektörel Ticaret Heyeti programıyla ABD'li alıcılarda doğrudan temas kurma fırsatı yakaladı. Heyet kapsamında Türk firmaları, ABD'nin önde gelen market zincirleriyle toplam 233 ikili iş görüşmesi gerçekleştirdi.



Pazar payımız yüzde 0.9

TradeMap verilerine göre ABD, 2024'te yaklaşık 160 milyar dolara ulaşan gıda ithalatıyla dünyanın en büyük gıda ithalatçısı konumunu korudu. 340 milyonluk nüfusa sahip ABD'nin en çok gıda ithal ettiği ülkeler arasında Türkiye, 1.46 milyar dolarla 24. sırada yer aldı. Türkiye, son 5 yılda

ABD'ye gıda ihracatını 803 milyon dolardan 1.46 milyar dolar seviyesine, pazar payını da yüzde 0.7'den yüzde 0.9'a yükseltti. ABD'nin Türkiye'ye uyguladığı yüzde 10'luk gümrük vergisi oranının avantaj olarak kullanılması, pazar payını artırmak adına kritik önem taşıyor.

MESUDE DEMİRHAN

TÜRK gıda firmaları, dünyanın en büyük gıda ithalatçılarından biri olan ABD'de Türkiye'nin pazar payının artırılması amacıyla düzenlenen Gıda Sektörel Ticaret Heyeti programında yoğun ikili görüşmeler gerçekleştirdi. ABD'nin Dallas şehrinde 19-24 Temmuz tarihleri arasında düzenlenen etkinlikte, 11 Türk gıda ihracatçısı, ABD'li alıcılarda doğrudan temas kurma fırsatı yakaladı. Ticaret Bakanlığı desteği kapsamında düzenlenen Gıda Sektörel Ticaret Heyeti'nde, tüketime hazır paketli yiyecek ve içecek ürünleri üreten firmalar yer aldı. Heyete, İTO Başkan Yardımcısı Ahmet Özer başkanlık etti.

MARKET ZİRCİRLERİYLE B2B

ABD merkezli Efficient Collaborative Retail Marketing'in (ECRM) ev sahipliğinde gerçekleşen etkinlikte; her türlü içecek, çay, kahve, kahvaltılık ürünler, konserveler ve kutulu ürünler, ambalajlı gıda ve hububatlar, soslar, reçel ve bal, sürülebilir ürünler, atıştırmalıklar ve kuruyemiş kategorilerinde ürünleri olan firmalar yer aldı. İhracat kabiliyeti yüksek ve ABD

pazarında satış yapmaya hazır olan 11 Türk gıda ihracatçısı, Dallas'ta ABD'nin önde gelen market zincirleriyle iki gün boyunca B2B toplantılar yaptı. Türk firmaları, ABD'nin market zincirleriyle toplam 233 ikili iş görüşmesi gerçekleştirdi.

Heyet programına katılan Houston Ticaret

teyitli alıcıların listesinin aylar öncesinden etkinlik web sitesinde görülebilmesi" dedi.

Bu durumun daha güvenilir faaliyet ortamı ve önemli bir avantaj oluşturduğunu dile getiren Özer, şunları söyledi: "Program kapsamında her firmaya özel toplantı odası verilerek alıcılarda görüşme yapma imkanı



Ataşesi Dr. Hasan Köse, ABD pazarına dair güncel gelişmeleri firmalarla paylaştı.

TEYİTLİ ALICILAR

ABD'ye yönelik Gıda Sektörel Ticaret Heyeti programını değerlendiren İTO Başkan Yardımcısı Ahmet Özer, "Etkinliğin en önemli artılarından biri, B2B görüşmelere gelecek

sağlandı. Türkiye'den 11 firmadan 19 temsilciyle programa katıldık. Ülkenin en büyük perakende satın almacılarıyla toplantı dışında da bir araya gelme fırsatını yakaladık. ABD'de böyle bir toplantıyı gerçekleştirmekle Odamız adına güzel bir adım attık. İnşallah devamını sağlar ve ülke ticaretine katkıda bulunuruz."

Kırsal kalkınmaya 2 milyar Euro geliyor

Dünya Bankası'nın 2 milyar Euro krediyle destekleyeceği yeni kırsal kalkınma programı için Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu (TKDK) da hazırlıklara başladı. Bu kapsamda programın hedef kitlesi, desteklenecek yatırım kalemleri, kullanılacak kredinin detaylarına yönelik çalışmalar sürüyor.



MESUDE DEMİRHAN

TARIM ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu (TKDK), bugüne kadar verdiği IPARD destekleriyle tarımsal kalkınmayı güçlendiriyor. Şimdi de TKDK tarafından hazırlanması planlanan ve Dünya Bankası tarafından krediyle fonlanacak yeni kırsal kalkınma programı için çalışmalar sürüyor. Bu çalışmalar ve TKDK destekleri, İstanbul Ticaret Odası'nda ele alındı. İTO Başkan Yardımcısı Ahmet Özer başkanlığında düzenlenen toplantıya, TKDK Başkanı Dr. Ahmet Antalyalı ve TKDK Finansman Genel Direktörü Cihan Karahan katıldı.

İTO Meclis Üyeleri Abdulmuti Baran ve Rıdvan Yasin Altay ile Komite Üyesi Yaşar Sağdıç'ın da yer aldığı toplantıda; Dünya Bankası tarafından başlatılan 750 milyon Euro olmak üzere 2 milyar Euro krediyle fonlanacak yeni kırsal kalkınma programının detayları hakkında bilgi verildi.

TARIM POTANSİYELİ

İTO Başkan Yardımcısı Ahmet Özer, toplantıda yaptığı konuşmada, İTO'nun 830 binin üzerinde üyesiyle Paris'ten sonra dünyanın ikinci büyük odası olduğunu belirterek, 81 meslek komitesinde her sektörden üye olduğunu aktardı. Tüketimin yanında üretim felsefesini dile getiren Özer, İstanbul'un tarımdaki potansiyeline dikkat çekti ve "İstanbul'da size faydalı olmak için İTO olarak her zaman vazifeye hazırız" dedi.

Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu Başkanı Dr. Ahmet Antalyalı, programın hedef kitlesi, desteklenecek yatırım kalemleri, kullanılacak kredinin detayları ve işletmelerin finansman ihtiyaçlarına yönelik çalışmaların sürdüğü bilgisini verdi. Dr. Ahmet Antalyalı, bu yeni uygulamayla birlikte büyük kırsal kalkınma işletmeleri kurmak isteyenlere 1 yılı

ödemesis, 5 yıl vadeli Euro kredisiyle destek sağlayacaklarını bildirdi.

MODERN İŞLETMELER

Dr. Ahmet Antalyalı, hayvancılığa yönelik verdikleri desteklere ilişkin de şu bilgileri paylaştı: "AB standartlarında modern işletmeler kuruyoruz. Süt, bes ve kanatlı işletmelerimiz var. Burada üst limiti 500 bin Euro'dan 750 bin Euro'ya çıkardık. 750 bin Euro'luk bir yatırıma yüzde 60-70 arasında hibe veriyoruz. Kooperatiflere daha fazla hibe sunuyoruz. Ama kişi ve şirketler de yüzde 60 oranında hibe alıyor. Aynı zamanda bunu birincil ürün olarak bırakmıyoruz. İşlenmiş ürün haline gelmesini istiyoruz. Süt ve süt ürünleri işleme tesisleri, et parçalama tesisleri, kesimhaneler, soğuk hava depoları ve su ürünleri işleme tesisleri gibi 3 milyon Euro'ya varan yatırımlarda kişilere yüzde 50 destek veriyoruz. Ayrıca uluslararası bir kaynak olduğu için vergiden muaf tutuluyor. Türkiye'nin her yerinde modern işletmeler kurduk."

İstanbul da kapsama alanımıza girdi

Dr. Ahmet Antalyalı, 2011'den bu yana AB tarafından Türkiye'ye sağlanan özellikle kırsal kalkınma alanındaki mali yardımları TKDK'nın kullandığını söyledi. Türkiye genelinde yaklaşık 26 bin proje uyguladıklarını aktaran Antalyalı, "Vatandaşlara verilen 2 milyar Euro hibe karşılığında 4 milyar Euro'luk yatırım gerçekleşti. 105 bin kişiye de istihdam sağladık. Kurumun faaliyet alanını 81 ile yaygınlaştırdık. İstanbul da artık bizim kapsama alanımıza girdi. İstanbul'daki yatırımlarımızı da artırmak istiyoruz" dedi.

SIAL CHINA 2026

Şanhay - Çin Halk Cumhuriyeti
18 - 20 Mayıs 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



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 Broşüründe 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	Murat Özturan	Gülün Gürsoy	Sibel Tayanç
0212 455 61 04 0530 416 59 66 tugce.turan@ito.org.tr	0212 455 62 21 0530 078 43 55 murat.ozturan@ito.org.tr	0212 455 61 17 0530 151 42 33 gulun.gursoy@ito.org.tr	0212 455 61 11 0530 664 86 18 sibel.tayanca@ito.org.tr

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



Türkiye savunmada ‘tarih’ yazıyor

İstanbul Fuar Merkezi’nde gerçekleştirilen IDEF 2025 17. Uluslararası Savunma Sanayi Fuarı, ülkemizin küresel ölçekte dünya savunma sanayindeki konumunu, iddiamızı tüm yönleriyle ortaya koyduğumuz ve göğsümüzün iftiharla kabardığı bir ‘gövde gösterisi’ idi. Cumhurbaşkanımız Erdoğan’ın güçlü iradesiyle Türk savunma sanayinde kamu ve özel sektör şirketlerimizin ulaştıkları teknolojik seviye, yerli ve milli imkanlarla üretilmiş yüksek teknolojiye dayalı savunma, güvenlik ve harp platformları, araçları, silah, mühimmat ve teçhizatları, savunma alanında ‘tam bağımsız Türkiye’ hedefine artık çok az bir mesafemiz kaldığını tüm yönleriyle teyit ediyor. Türkiye’nin Anavatan, Mavi Vatan ve Gök-Uzay Vatan sahunda çok katmanlı savunma ağı anlamına gelen ‘Çelik Kubbe’ adına, alçak irtifadan, orta irtifa ve yüksek irtifaya yüksek teknolojik kabiliyete sahip pek çok unsuru barındırıyor.

Çelik Kubbe, TÜBİTAK SAGE, Aselsan, Roketsan ile Makine ve Kimya Endüstrisi işbirliğiyle geliştirilmiş; çok katmanlı hava savunması için radarlar, elektro-optik sensörler, füzeler, lazer silahları ve komuta kontrol merkezlerini yapay zeka destekli karar destek sistemleriyle entegre etmek anlamına geliyor. Savunma Sanayii Başkanlığımızın deruhte ettiği çok kapsamlı ve ülkemiz için gurur verici ölçüde ciddi sayılara ulaşmış bir proje açısından söz ediyoruz. Başta Baykar olmak üzere, TAI-TUSAŞ, STM tarafından üretilen İHA ve SİHA’larımız dünya savunma ve harp doktrininde geri dönülemez değişimlere sebep oldu. TCG Anadolu Platformu’ndan ilk İHA-SİHA kalkışı ve iniş başarısı ise tüm dünyada yankı bulan bir adım oldu. Türkiye, Avrasya başta olmak üzere, küresel ekonomi-politikte ‘oyun kurucu’ ve ‘denge kurucu’ bir ülke olarak öne çıkıyor ise, bunu ekonomik güç, siyasi güç, askeri güç ve bilgi gücü olmadan başarabilmemiz mümkün değildi.

205 ülkeye ihracat

2002 yılı sonunda 238 milyar dolar düzeyinde bir GSYH’den, bu yıl sonunda 1.4 ile 1.5 trilyon dolar düzeyinde bir GSYH’ye ulaşmadan, Türk sanayisinin tek başına 200 milyar dolarlık bir üretim kapasitesine ulaşmasını sağlamadan, 205 ülke ve ticaret bölgesine 270 milyar dolarlık ihracat başarısına ulaşmadan Türk savunma sanayinde bu başarıyı yakalamak mümkün değildi. Cumhurbaşkanımızın güçlü, kararlı, vizyoner liderliğinde Türkiye’nin ulaştığı siyasi güç küresel ekonomi-politikte öyle bir etki alanı oluşturuyor ki, yakın coğrafyamızdan uzak kıtalara, dünyanın önde gelen 40 ekonomisi Türkiye ile ekonomik, ticari, siyasi ve askeri işbirliklerini derinleştirecek adımları hızlandırmış durumda. Türkiye ile İspanya arasında HÜRJET anlaşması ve Türkiye ile Endonezya arasında KAAAN anlaşması, söz konusu işbirliği adımlarının bir nişanesi olarak göğsümüzü kabartıyor. KIZIL ELMA’nın oluşturacağı etkiyi de keyifle takip edeceğiz. IDEF 2025 kapsamında, Türk kamu ve özel sektör savunma şirketlerimiz arasında kara, deniz ve hava savunması alanında çok katmanlı savunma ve harp kabiliyetleri sağlayacak yeni projelere de imza atıldı.

Yerlilik oranı yüzde 85

Savunma Sanayii Başkanı Prof. Dr. Haluk Görgün, savunma sanayimizin sadece Türkiye’nin savunması adına yüksek teknolojiye dayalı ürünlere değil, aynı zamanda ihracat potansiyeli yüksek projelere de imza attığını hatırlatarak, yerlilik oranı yüzde 85’i aşan projelerle sahada etkinlik kazandığımızı hatırlatıyor ve Türk şirketlerinin her projesinin geliştirilip ihraç edilen bir değer haline geldiğini vurguluyor. Savunma sanayi şirketlerimizin mühendislik gücüyle artık sadece ihtiyaçlarımızı değil, dost ve müttefik ülkelerin de taleplerini karşılayacak seviyeye ulaşmış durumdayız. Bu tablo, Türkiye’nin önümüzdeki birkaç yıl içerisinde 30 milyar dolar savunma ihracatı çitasını geçeceğini gösteriyor. Sayın Cumhurbaşkanımızın güçlü iradesi ile Türkiye savunma alanında ‘tarih’ yazıyor. Bu gurur tablosu hepimizin.

Gıda denetimlerinde karekodlu dönem



Gıda işletmelerinin denetim durumunun tüketiciler tarafından takip edilmesine imkan sağlayan karekod kullanılması uygulamasına başlandı.

MESUDE DEMİRHAN

TARLADAN sofraya gıda güvenilirliğinin sağlanması için çalışmalar sürüyor. Gıda işletmelerinde karekod uygulaması; market, kasap, manav vb. gıda satış yerleri ile restoran, kafe, yemekhane gibi gıda toplu tüketim yerlerinde zorunlu hale geldi. Gıda İşletmelerinde Karekod Uygulaması Usul ve Esasları’na uyum için verilen 60 günlük süre 28 Temmuz’da doldu. Uygulamanın zorunlu olduğu gıda satış ve toplu tüketim yerlerinden gıda işletmesi karekodunu tüketicinin göreceği yerde bulundurmayan gıda işletmelerine, 28 Temmuz’dan itibaren ceza uygulanacak.

Uygulamayla tüketicilerin menfaatlerinin en üst düzeyde korunması ve resmi kontrollerin görünürlüğünün artırılması hedefleniyor.

BU DAHA BAŞLANGIÇ

İstanbul Ticaret’e konuşan İstanbul İl Tarım ve Orman Müdürü Suat Parıldar, karekod uygulamasının bir anda tüm verilere açılmasıyla kullanımının da zor olacağına dikkat çekerek, şu bilgileri verdi: “Karekod uygulamasında ilerleyen dönemlerde vatandaşların görebileceği veriler artınlacak. Müşteriler alışveriş yaptıkları yerlerin en son ne zaman, kim tarafından ve yılda kaç defa denetlendiği bilgisine ulaşabilecek. Bu önemli bir başlangıç. Öncelikle tüm işletmeleri karekod uygulamasına geçirmek istiyoruz. 28 Temmuz’a kadar karekod uygulamasına geçmeyen işletmeye ceza uygulanacak. İşletmelerin bu uygulamaya geçmesi de çok kolay. Maliyeti olan bir şey değil.”

PESTİSİTE 10 KAT CEZA

Suat Parıldar, son dönemde gündeme gelen pestisit ile ilgili olarak da şu bilgiyi aktardı: “Bir üründe pestisit kalıntısı çıkması, o ürünün tüketilemeyeceği anlamına gelmez. İnsan sağlığına zarar vermeyen, müsaade edilen limitler var. Hassas bir konu ve bunu iyi bilmek lazım. Bizim için önemli olan, izin verilen ilacın müsaade edilen yöntemlerle kullanılması ve ardından hasat tarihine dikkat edilmesidir. Tarım ve Orman Bakanlığı; tarlada ürünü denetler, numune alır ve hasat öncesi analizini yapar. Ardından toptancı hallerinden numune alır, analiz ve denetimini yapar. Sonra son satış noktalarında marketlerden, pazarlardan numune alıp denetimini yapar. Çok güçlü bir denetim mekanizması var. Pestisit denetimlerinde ürün satışının yapıldığı işletmeden üreticiye kadar olan zinciri takip ediyoruz. Bir üründe pestisit oranı limitin üzerindeyse o ürünün ticarete konulmasını men ediyoruz, üreticiyi de kırmızı deftere kaydediyoruz. İzlenebilirliğin koptuğu nokta olursa 10 katı ceza keseriz.”

Karedlu görsel görünür yerde olmalı

Bakanlıkça hazırlanan ve her bir işletmeye özel karekod içeren görsel, gıda işletmelerince gönüllü olarak, <https://guvenilirgida.tarimorman.gov.tr> adresinden indirilip tüketicilerin görebileceği yerlerde sergilenilecek. Tüketiciler de görsel üzerindeki karekodu mobil cihazlarına indirdikleri ‘Tarım Cebimde’ uygulamasından taratarak işletmeye ait kayıt/onay numarası, unvan, adres ve işletmede yapılan en son denetim tarihine dair bilgilere ulaşabilecek.

IFAT 2026

Münih / Almanya
4 - 7 Mayıs 2026

- Araç Üstü Ekipmanları, Cadde Temizliği
- Arıtma Sistemleri, Atık Su, Hidrolik Mühendisliği
- Geri Dönüşüm, Katı Atık Sistemleri
- Pompa

ÇEVRE TEKNOLOJİLERİ VE ATIK YÖNETİMİNİN KÜRESEL BULUŞMASI

NEDEN IFAT 2026 ?

- Sektörün önde gelen prestijli uluslararası ticaret fuarı
- 260.000 m² alanda 18 salon ve açık alan
- 61 ülkeden 3.211 katılımcı
- 170 ülkeden 142.000 ziyaretçi
- Sektör liderleri, her ölçekte işletmeler, start-uplar, Dernekler, Kamu Kurumları Tedarik Yöneticileri ve Atık İmha Şirketleri ile profesyonel görüşmeler
- Stratejik işbirlikleri kurma, teknoloji transferi, know-how paylaşımı ve sektörel trend ve yenilikleri yerinde inceleme avantajları
- Türkiye Milli Katılım organizasyonunun 2012 yılından beri yükselen başarı grafiği

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant inşaatı organizasyonu
- Ürünlerin nakliye, gümrük ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye milli iştirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- Devlet desteğine ilişkin ilgili ihracatçı Birliği tarafından talep edilen dosya masrafı

KATILIM BİLGİSİ

Minimum stant alanı : 9 m²

Katılım bedeli : 750 Euro / m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Akif Gönüllü

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

Burak Abalı

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

Esra Yılmaz

0212 455 65 10
0530 874 89 73
esra.yilmaz@ito.org.tr

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



**BAŞVURU
DÖNEMİ
BAŞLADI**

Yetkilendirmeyi tamamlayın

Program başvuruları, 1 Ağustos'tan itibaren yerelkalkinmahamlesi.sanayi.gov.tr adresi üzerinden online olarak alınıyor. Başvurular, 30 Eylül 2025 saat 18:00'e kadar yapılabilecek. Bu kapsamda başvuru sahiplerinin



öncelikle Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü (TUYSGM) tarafından yönetilen E-TUYS sisteminde yetkilendirme işlemlerini tamamlamış olmaları gerekiyor.

İstanbul'a özel yatırımlarda kriterler belli oldu

Yerel Kalkınma Hamlesi Programı'nda İstanbul için kültür ve yaratıcı endüstrilerin ağırlıkta olduğu 4 yatırım konusu ilan edildi. 1 Ağustos itibarıyla başvurular başlarken, İstanbul Kalkınma Ajansı (İSTKA) ve sonrasında Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı bünyesinde komiteler kurulacak. Komitelerin yatırım projelerini değerlendirme kriterleri de açıklandı.

ADEM ORHUN

Azami ve asgari yatırım tutarı

İSTKA yetkilileri, yatırım tutarının asgari ne kadar olacağı hakkında şu bilgiyi verdi: "Yeni teşvik sisteminde İstanbul gibi 1. Bölge'de yer alan illerde yapılacak yatırımların teşvik belgesi alabilmesi için minimum 'sabit yatırım tutarı' 12 milyon TL olarak belirlendi. Yerel Kalkınma Hamlesi Programı kapsamında İstanbul'da yapılacak yatırımlar için de bu asgari tutar geçerli. Bunun dışında Yerel Kalkınma Hamlesi Programı için ayrı bir asgari sabit yatırım tutarı duyurulmadı. Teşvik duyurusundaki destek unsurlarına göre örneğin 1.6 milyar TL sabit yatırım içerisinde, çağrıda ortaya konan diğer şartları da dikkate alarak, makina, ekipman için bunun azami yüzde 15'i olan 240 milyon liralık nakdi destek alınabiliyor. Toplam sabit yatırım tutarı bunun üzerine çıksa da makina, ekipman için alınabilecek nakdi destek 240 milyon TL'yi geçemiyor. Bu şekilde azami bir destek oranı ve tutarı var ama bu yatırımcının, toplam sabit yatırım tutarını 1.6 milyar TL üzerinde tutmasına engel teşkil etmiyor. Benzer bir hesap faiz desteği için de yapılabilir."

Resmi Gazete'de 9 Temmuz'da yayımlanan 'Yerel Kalkınma Hamlesi Programı Uygulama Usul ve Esasları Tebliği' ile resmen yürürlüğe giren bu teşvik programı için başvuru dönemi başladı. Bakanlık tarafından açılan internet sitesi üzerinden İstanbul Kalkınma Ajansı'na (İSTKA) aktarılabilecek başvurular, belirlenmiş kriterlere göre değerlendirilecek.

KOMİTE DEĞERLENDİRECEK

İstanbul için yapılacak başvuruların değerlendirilmesinde, projenin kentin 4 özel yatırım konusuna ne denli uygun olduğu ve bu alanlardaki

bünyesinde kurulacak komite tarafından aşağıdaki kriterler dikkate alınarak titizlikle yürütülecek.

ARANAN TEMEL ÖZELLİKLER

- Yerel kalkınma açısından önemli haiz olma (yerel ihtiyaçları giderme, yerel için yeni fırsatlar ve sektörel çeşitlilik oluşturma, yeni teknolojiler getirme, yerelin yetkinlik ile teknoloji üretim seviyesini yükseltme ve benzeri)
- Yerelin üretim/hizmet potansiyelinin geliştirilmesine yönelik ileri-geri bağlantılı sektörleri destekleme
- Ülkemizin mevcut durumda veya gelecekte ortaya çıkabilecek kritik ihtiyaçlarını karşılayabilme
- Dış ticaret açığı verilen alanlarda ithalat bağımlılığını azaltma
- Teknoloji kapasitesini geliştirme (sektörlerde teknolojik dönüşümü hızlandırma ve etkileşimdeki sektörlerin gelişimine katkı

sağlayabilme, üretimi kısıtlı olan yeni nesil teknolojiler kullanılarak üretim yapılmasını sağlayabilme ve benzeri)

- Yüksek katma değerli olma
- Farklı sektörlerde ülkemize rekabet gücü kazandırabilme
- Yenilikçi ve Ar-Ge çalışmalarını tetikleyici yatırım özelliği taşıma
- Proje sahibinin finansal yapısının ve teknik kapasitesinin yeterli olması
- Proje paydaşının alım taahhüdü ile talep bakımından desteklenmiş veya ulaşılabilir, yeterli ve gelişen pazar potansiyeline sahip ürünlerin üretilmesine yönelik olması
- İhracat kapasitesinin yüksek olması
- İstihdam kapasitesinin yüksek olması



stratejik hedeflere nasıl katkı

sağladığı ön planda tutulacak. Değerlendirme süreci, Yerel Kalkınma Hamlesi Programı Uygulama Usul ve Esasları Tebliği çerçevesinde İSTKA ve sonrasında Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı

- Yatırımın geri dönüş süresinin kısa olması
- Proje süresinin kısa olması
- Yatırım tutarının yüksek olması
- Üretim kapasitesinin yüksek olması.

SEKTÖREL ÖZELLİKLER DİKKATE ALINACAK

Fizibilite raporu ve yatırım projesi temel kriterlere uygun bulunanların, bazı harcamaları teşvik kapsamında bazıları ise teşvik dışında olacak. Teşvik belgesi kapsamında değerlendirilmeyecek harcamalar 'sektörel özellikler dikkate alınarak' bakanlık tarafından proje bazında belirlenecek.

İSTKA'dan verilen bilgiye göre, şu yatırım harcamaları teşvik belgesi kapsamına girmiyor:

- Müracaat tarihinden önce gerçekleştirilmiş yatırım harcamaları
- Hammadde, ara malı, işletme malzemesi ve yedek parça
- Kullanılmış yerli makina ve teçhizat
- Mevcut makina ve teçhizatın tamir, bakım ve revizyonuna yönelik harcamalar

İSTKA'dan destek mesajı

İstanbul Kalkınma Ajansı Genel Sekreteri Dr. Ziya Taşkent, programa ilişkin yaptığı değerlendirmede şunları kaydetti: "Özellikle tasarım, moda, görsel-işitsel prodüksiyon ve nitelikli kültür endüstrilerine yönelik bu özel teşvikler, şehrimizi küresel bir çekim merkezi haline getirmeye vizyonumuzla tam anlamıyla örtüşüyor. Potansiyel yatırımcılarımızı, projelerini sunmaya ve İstanbul'un bu heyecan verici dönüşümüne ortak olmaya davet ediyoruz. Şehrimizin sanatsal ve kreatif potansiyelini en üst seviyeye çıkaracak girişimleri desteklemeye hazırız."



Reel faiz neden önemli?

Reel getiri; yapılan herhangi bir yatırımdan elde edilen ya da elde edilmesi beklenen getirinin, beklenen ya da gerçekleşen enflasyondan arındırılmış halidir. Yani getiriden enflasyon oranını çıkardığımızda reel getiriye ulaşmış oluruz.



Hikmet BAYDAR

Reel faizin bir yönü kazançtır, yani tasarrufların enflasyona göre korunup korunmadığını bize gösterir. Reel getiri ne kadar yüksekse enflasyonun üzerindeki getirisi de o kadar artar. Reel getiri o kadar önemlidir ki, enflasyona göre koruma sağlamayan oranlar tasarruf sahibinin tasarrufunu başka alanlara kaydırmasına neden olur. Örneğin ev, araba, döviz ve altın gibi alanlara giden para daha çok tasarrufun enflasyondan korunmasını hedefler. Ancak bu şekilde hareket yatırıma gidecek kredilere kaynak oluşturan mevduatın zayıflamasına neden olur. Böylece birçok şirket ihtiyacı olan krediye ulaşamaz.

Maliyet enflasyonu

Reel faizin diğer bir yönü ise maliyettir. Yani ne kadar yüksek olursa krediler nedeniyle finansman maliyeti de o kadar artar. Artan maliyet ise 'maliyet enflasyonu'na neden olur. Böylece yüksek reel faiz aynı zamanda enflasyonu beslemeye başlar.

Görüleceği üzere reel faizde denge sağlanamazsa ya maliyet artışları enflasyonu tetikler ya da yatırımlar için gerekli kaynağa ulaşamazken tasarruflar mülke giderek enflasyona neden olur.

19 Mart sürecinde enflasyon yüzde 38 seviyelerindeydi. Aynı zamanda TCMB politika faizi de yüzde 42.5 seviyelerindeydi. Yani reel faiz 4.5 puan idi. Son TCMB faiz kararıyla politika faizi yüzde 43 seviyesine indirilirken, enflasyon 35 seviyesindeydi. Yani reel faiz 8 puan. Neredeyse 19 Mart'taki faizin 2 katı. Bu durumda yüksek reel faiz sanayici tarafından daha da fazla hissediliyor.

Politika faizi

Şimdi şu soruyu sorabiliriz. Politika faizi enflasyon verisine göre mi belirleniyor? Yoksa yabancı yatırımcı tatmin durumuna göre mi?

Enflasyondaki aşağı seyir, TCMB'nin faizleri hiç yükseltmemesi ve yükselttikten sonra ise bir önceki toplantıda faizleri indirmesi gerekliliğini bize gösterirken, son faiz yükseltme kararı yabancı döviz alımı nedeniyle gerçekleşirken, enflasyon düşerken bile faizlerin düşürülmemesi acaba tekrar yabancı yatırımcılar çıkarlar mı kaygısını bize gösteriyor.

Bir önceki toplantıda tarımda don olayları nedeniyle enflasyon kaygısı dile getirilirken, son toplantıda temmuz enflasyon verisinin yüksek gelebileceği kaygısı paylaşıldı. Peki, bir önceki beklenti gerçekleşmediği gibi bu beklenti gerçekleşmezse aşırı faiz yükünün bedelini kim ödeyecek?

Karar zamanı

Artık karar vermemiz lazım. Gerçekten enflasyonla mı mücadele ediyoruz? Ya da yabancı yatırımcının gelmesi ve de gitmemesi için ortam mı oluşturmaya çalışıyoruz.

Reel sektör enflasyona göre uygun kaynak bulamazsa yatırım yapamaz ve üretimi artıramaz. Bu durumda enflasyonla ürün arz yönüyle mücadele edemeyiz.

Peki, ya yabancı yatırımcı yine bir bahaneyle çıkma kararı verirse yine baz etkilerini mi konuşmaya başlayıp başa döneceğiz?

Yatırım projeleri için 4 konu

Tasarım, Moda ve Kreatif Üretim Atölye Yatırımları: Moda tasarım, üretim, inovasyon ve prototipleme merkezleri, tasarım kampüsleri, zanaat ve dijital tasarım birleşimli merkezler vb.

Simgesel Mimari Yatırımlar: Kente kimlik kazandıran ikonik ve simgesel mimari projeler vb.

Görsel-İşitsel Prodüksiyon ve

Stüdyo Altyapısı Yatırımları: Film/dizi çekim platoları, post-prodüksiyon, animasyon ve VFX stüdyoları, dijital ikiz kütüphanesi, oyun stüdyosu vb.

Nitelikli Kültür Endüstrileri Yatırımları: Sanat bankası, müze, sahne sanatları gösteri merkezi, multidisipliner kültür/etkinlik kompleksleri, fuar merkezleri vb.

Teşvikte maddi unsurlar

Başvurusu kabul edilerek, teşvik edilmesi uygun bulunan yatırımlar şu desteklerden yararlanabilecek:

- Vergi indirimi: Yüzde 50 yatırıma katkı oranı
- Destek tutarı: Yatırım tutarının yüzde 15'i ve 240 milyon TL'ye kadar makina ekipman alımı için nakdi destek ya da yatırım tutarının

yüzde 20'si ve 240 milyon TL'ye kadar faiz/kâr payı desteği.

- KDV istisnası
- Yatırım yeri tahsis
- Gümrük vergisi muafiyeti
- Sigorta primi işveren hissesi desteği (İstanbul için 8 yıl)



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.

İstanbul Ticaret Üniversitesi, İstanbul Kongre Merkezi'nde düzenlenen İstanbul Üniversite Tercih Fuarı'nda yoğun ilgi gördü. Fuar boyunca 2 binin üzerinde aday öğrenci ve aileleriyle görüşülerek; akademik programlar, burs olanakları ve kampüs yaşamı hakkında bilgi verildi.



Tercih fuarında büyük ilgi

ERTAN ERYILMAZ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, İstanbul Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilen İstanbul Üniversite Tercih Fuarı'na katılarak aday öğrenciler ve aileleriyle bir araya geldi. Yurt içinden ve yurt dışından 100'ün üzerinde üniversitenin

yer aldığı fuarda üniversite, sunduğu eğitim olanakları ve öğrenci merkezli yaklaşımları dikkat çekti.

Üniversitenin standı, fuar süresince adayların uğrak noktalarından biri oldu. Akademisyenler ve görevli öğrenciler üç gün boyunca 2 binin üzerinde aday öğrenci ve veliye eğitim programları,

burs seçenekleri ve mezuniyet sonrası kariyer imkânları hakkında detaylı bilgi sundu.

ÜST DÜZEY ZİYARETLER

Fuar boyunca üniversitenin standı, üst düzey ziyaretlerle de hareketli geçti. Mütevelli

Heyet Başkanı Dr. İsmail Kuralay, Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek ve Rektör Yardımcıları Prof. Dr. Hanifi Parlar ile Prof. Dr. Berk Ayvaz standı ziyaret ederek akademisyenlerle görüştü, aday öğrencilerle sohbet etti. Fuar süresince dekanlar da standı ziyaret ederek aday öğrencilerle birebir ilgilendi.

3 kampüste tanıtıma devam

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Tanıtım Tercih Günleri Söğütözü, Küçükalyalı ve Eminönü yerleşkelerinde devam ediyor. ÖSYM tarafından 13 Ağustos tarihine kadar devam edeceği duyurulan tercih dönemi boyunca, üç kampüste 100'ün üzerinde asistan öğrenci görev yapıyor. Tanıtım Tercih Günleri'nde akademisyenler aday öğrencilerin sorularını cevaplandırırken, tercih danışmanları ise adaylara listelerini oluştururken rehberlik ediyor.

İstanbul Ticaret Odası Meclis Başkanı ve üniversitenin Mütevelli Heyet Üyesi Dr. Erhan Erken, Tanıtım Tercih Günleri kapsamında Söğütözü Yerleşkesi Kütüphane alanında



yer alan tanıtım stantlarını ziyaret etti. Dr. Erken'e ziyaretinde Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek ve Genel Sekreter Erdal Cesar eşlik ederek Tanıtım Tercih Günleri hakkında bilgi verdi. Dr. Erken, akademisyenler, tanıtım personeli ve asistan

öğrencilerle de sohbet etti.

YETİŞMİŞ İNSANLARA İHTİYAÇ VAR

Dr. Erken, Tanıtım Tercih Günleri ile ilgili değerlendirmesinde, "İyi bir üniversite eğitimi almak ve

İTO camiasının bir ferdi olmak isteyen öğrenci kardeşlerimizi İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde görebilmeyi arzu ediyoruz. Ülkemizin iyi yetişmiş ve nitelikli kadrolara ihtiyacı var. İnşallah bu hedefe yönelik olarak hep birlikte gayret sarf ederiz" dedi.

Üniversiteden sadece diploma alınmaz

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Necip Şimşek, üniversitenin sadece diploma değil, değer, vizyon, özgüven, yaşam becerileri ve güçlü bir çevreye katması gerektiğini de hatırlattı. Prof. Dr. Şimşek, tercihlerle ilgili merak edilen soruları yanıtladı:

YOLCULUĞUN İLK ADIMI

Üniversite tercihlerinde, hayal kurmak mı, plan yapmak mı daha önemli?

Hayal kurmak kişiye yön verir. Plan yapmak ise yürütür. Üniversite tercihi de bu yolculuğun en önemli ilk adımdır. En güzel ifadesi hayali gerçeğe dönüştüren akıllı bir plan.

KENDİNİ YENİDEN BULMA

Üniversite tercihi bir karar değil bir yolculuktur. Siz bu yolculukta gençlere ne önerirsiniz?

Üniversite tercihi bir karar değil. Kim olduğunu ve kim olmak istediğini aradığın bir yolculuktur. Bu yolculukta gençlerin sadece "Hangi üniversiteye gideceğim?" sorusuna değil; ben bu hayatta neyi anlamlı buluyorum, neyi değiştirmek istiyorum, neye katkı sunmak istiyorum gibi soruları da sorması gerekir. Üniversite tercihi bir son değil, kendini yeniden bulma ve dönüştürme sürecinin ilk adımdır. Bu yolculukta hata yapabilirsin, fikirlerin de değişebilir ama yeter ki kendine ait bir yolculuk planın olsun.

YAŞAM BECERİLERİ

Gençler üniversiteden ne beklemeli?

Üniversite hayatı bir deneyim bütünüdür. Dersler elbette önemlidir. Ama ülkemizin geleceği olan gençlerimiz üniversiteden sadece diploma ile değil, kendine güven, yaşam becerileri, vizyon ve çevre de kazanarak mezun



olmayı hedeflemeli.

TEORİYİ PRATİĞE DÖNÜŞTÜRÜYOR

İstanbul Ticaret Üniversitesi'ni farklı yapan sizce en belirgin özellik nedir?

İstanbul Ticaret Üniversitesi'ni farklı kılan, teoriyi pratiğe dönüştüren eğitim anlayışı, iş dünyasıyla organik bağları, uluslararası fırsatları ve öğrenci odaklı şehir üniversitesi kimliğidir.

ÖĞRENCİ ODAKLI ÜNİVERSİTE

Ticaretin, bilginin ve sektörün merkezinde olmak öğrencilere nasıl bir avantaj sunuyor?

Ticaretin, bilginin ve sektörün merkezinde olmak demek, sadece üniversite okumak demek değil, sektörü deneyimleyerek büyümek demektir. Bu da öğrencilerimizi sıradan bir mezun değil, donanımlı, çevresi güçlü ve fark oluşturan bir profesyonel yapar.

DAHA AZ EZBER

2025'te üniversiteli olmak sizce nasıl bir sorumluluk ve fırsat barındırıyor?

2025'te üniversiteli olmak, geçmişe göre daha az ezber, daha çok sorumluluk ve üretim demektir. Aynı zamanda dünyaya açık olmanın, fikir üretmenin, dönüşümün içinde olmanın ve hatta dönüşümü yönetmenin fırsatlarıyla beraber olmaktadır.

Tanıtım Tercih Günleri

22 Temmuz - 10 Ağustos

İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ

25

📍 Küçükalyalı
📍 Söğütözü 📍 Eminönü

444 0 413
ticaret.edu.tr

YKS BAŞARI SIRALAMA BURSLARI

İLK 100'E

AYLIK **25.000** ₺

İLK 101 - 1.000'E

AYLIK **20.000** ₺

İLK 1001 - 5.000'E

AYLIK **15.000** ₺

İLK 5001 - 10.000'E

AYLIK **10.000** ₺

İLK 10.001 - 25.000'E

AYLIK **5.000** ₺

HUKUK
FAKÜLTESİ

İNSAN VE TOPLUM
BİLİMLERİ FAKÜLTESİ

İŞLETME
FAKÜLTESİ

İLETİŞİM
FAKÜLTESİ

MÜHENDİSLİK
FAKÜLTESİ

MİMARLIK VE TASARIM
FAKÜLTESİ

MESLEK
YÜKSEKOKULU





Aile mi işletme mi?

Aile şirketlerindeki sıkıntıların temelinde; ailenin değerlerin hâkim olduğu bir sosyal yapı, şirketin ise mantık ve kuralların hâkim olduğu bir sosyal yapı olması yatar. Aile ile şirketin yan yana gelmesi yani ailenin bir şirket kurması, duygularla mantığın yoğun etkileşimini gerektirir. Bir tarafta duyguların, değerlerin ağır bastığı bir yapı, bir güç odağı; diğer tarafta mantık, matematik ve kurallar zincirinin ağır bastığı bir güç odağı vardır. Tıpkı, bir insanın duygusal ve mantıksal tarafları gibi. Peki, hangi güç odağı hâkim olacak? Birçok kurumda aile baskındır ve verilen kararlarda duygular ile ailenin değerleri, beklentileri, istekleri etkin rol oynar. Aile âdeti kurumun üst belirleyici organı, patronu konumundadır. Birçok kurumda ise işletme daha önde ve baskındır. Bu durumda ise kurallar, kaideler, objektiflik ve mantık egemen olur. Hem ailenin hem de kurumun patronu işletme olur.

İki güç dengesi

Bu iki güç dengesi arasındaki kavga, işletme ve aile hayatı boyunca devam eder. Bir benzetme yapacak olursak; bilindiği gibi beynin sağ lobu duygusallığın baskın olduğu, sol lobu ise mantığın egemen olduğu taraftır. Beyinde, bu iki yarı lobu birbirine bağlayan çok güçlü bir kanal-köprü vardır. İşte bu köprü'nün gücü ve etkin kullanımı; her iki yarı kürenin de yerinde, kararında ve gerektiği kadar etkin kullanılmasını, öne çıkmasını sağlar. Aile şirketlerinde de bir yanda aile, öte yanda işletme yer alır. Bu iki parça aslında bir bütündür. Bu iki güç odağını birbirine bağlayacak, ikisini birbirini destekleyecek biçimde ilişkilendirecek yegâne köprü ise liderliktir. Lider; oynayacağı güçlü rol ile duyguları temsil eden değer odaklı yönelimlere sahip olan ailenin istek, ihtiyaç ve beklentileri ile mantık ve kurallar ışığında günlük, pratik ve gerçeklikten hareket eden işletmenin belirli koşullarda birbirlerini tamamlamalarını sağlar. Başka kurumların yani aile şirketi formatında olmayan kurumların üst yöneticilerinin de duygusal tarafları vardır ve orda da duyguyu-mantık birlikteliğinin sağlanması gereklidir. Ancak aile şirketine bu iki güç dengesinin sağlanması çok daha önemlidir.

Liderlik gücünün bağlayıcılığı ve belirleyiciliği burada da karşımıza çıkar. Her iki güç odağını etkin bir biçimde birleştirebilmeyi, verilecek kararların mantıktan yoksun olmaması yanında duygulardan da uzak olmamasını sağlayacak olan liderliktir. Bu bağlayıcı köprü'nün güçlü olması, belirleyici olması oranında sağlıklı bir etkileşim ve daha da önemlisi bir bileşim sağlanmış olur.

Birçok aile şirketine, aile ile işletme dengesi sağlanmış değildir. Kimisinde aile öylesine baskındır ki işletme ya da kurumsal yapı ezik, belirsiz, her an değişebilecek bir görünüm arz eder. Diğer bir ifade ile aile; iş, marka, kurum ve işletmenin üstüne öylesine çıkar ve hâkimiyet kurar ki, uzaktan bakıldığında hâkim karakter olarak aile görünür. Bu tür yapılarda aile âdeti marka olur, bir kısmında ise ailenin adı otorite kaynağı olarak ün yapar. Hatta işletme küçülse ve kurumsal yapı zayıflasa bile aile aynı güçlü adını sürdürmeye devam edebilir. Bu tür yapılarda zamanla üretim, pazarlama gibi alışık olduğumuz işlerin yerine; finans, paranın kazanma, aracılık işleri, komisyonculuk gibi işler söz konusu olabilir. Hatta aile; geçmişten beri kurduğu ilişkiler, sağladığı iş ilişkilerinin yönlendirilmesi, ihaleler gibi yollarla iş yapmaya yönelebilir.

Sözünü ettiğimiz tablonun tam tersinde ise ailenin adı, varlığı, yapısı giderek zayıflar ancak ailenin eseri plan iş, marka, kurum giderek güçlenir ve gelişir. İş, ailenin önüne geçer ve aile adına da belirleyici olan kurum olur. Böyle bir yapıda her şey işletme ve onun gelişimi içindir. İşin gelişimi için aile ve aile üyeleri de dâhil birtakım ödünler verilebilir, birtakım düzenlemeler yapılabilir.

Yazının tamamı istanbulticaretgazetesi.com'da

KOBİ'lere hafif ticaride YENİLEME FIRSATI



Hangi araçlar kapsam dışında?

OSS Genel Sekreteri Emirhan Silahtaroglu, ÖTV düzenlemesinden hafif ticari araç gruplarının ve panelvanların kapsam dışında tutulduğunu söyledi. Silahtaroglu, bunun sektöre yansımalarını şöyle anlattı: "KOBİ'ler, lojistik ve kargo hizmetleri

sunan firmalar açısından filo yenileme süreçlerinde mevcut koşulların büyük ölçüde korunmasını sağlıyor. Bu araçların tercih edilmesinin diğer nedenleri ise düşük ÖTV oranı ile birlikte dayanıklı yapısı, düşük yakıt tüketimi ve geniş iç hacim olarak göze çarpıyor."

Yeni ÖTV düzenlemesi, motor hacmi 1.6 litre altında olan araçlarda kademeli vergi artışı getirirken, hafif ticari araçlar düzenleme dışında kaldı. Yerli araçlar ise alt vergi diliminde yer aldı. Bu durumun, işletmeleri hafif ticari araçlarını yenilemeye teşvik edeceği kaydedildi.

RESMÎ Gazete'de yayımlanan yeni düzenlemeyle otomobillerin Özel Tüketim Vergisi (ÖTV) oran ve matrahları güncellendi. Eski sistemde motor hacmi 1600 santimetreküpe kadar olan taşıtlar için fiyat aralığına göre yüzde 45'ten yüzde 80'e kadar beş dilim, 1601–2000 arası için iki dilim (yüzde 130 ve yüzde 150), 2000 üstü için ise yüzde 220'lik sabit dilim uygulanıyordu. Yeni düzenlemede ise bu dilimler büyük ölçüde sadeleşti. Yapılan değişiklikle en çok elektrikli araçlar ve pikuplar etkilenirken, bazı modellerde de indirimle gidildi. En önemli KOBİ'lerin yoğun şekilde kullandığı ticari araçlar ve panelvanlar için avantaj doğdu.

Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS) Genel Sekreteri Emirhan Silahtaroglu, düzenleme hakkında şunları söyledi: "Eskiden uygulanan 1.6 ve üzeri motor hacimli araçların kademeli şekilde daha yüksek vergilendirilmesi biraz farklı olacak. 1.6 motor ve altındaki araçlar için de yine kademeli şekilde ÖTV artışı uygulanacak. Bu vergilendirme değişikliğinin en önemli nedeni, otomotiv üreticilerinin tüketicilere 1.0 ve 1.2 motorlu araçları daha fazla sunması. Bu kapsamdaki araçlar, vergilendirme diliminde alt seviyelerde kaldı."

YERLİDE FIRSAT

Türkiye'de sıfır araç satışlarından 2023 ve 2024 yıllarında rekor seviyeler yakalandığını belirten Silahtaroglu, düzenlemenin KOBİ'lere getireceği avantajlar hakkında da şu bilgiyi verdi: "Hususi tüketici ve KOBİ tarafından binek sıfır araç alımlarının biraz geri çekilmesini bekliyoruz. Sıfır araç alımlarının azalmasıyla filo araçları için yedek parça değişim hızının artacak olması, otomotiv satış sonrası sektörünü hareketlendirecek. Yeni düzenlemenin yerli üretim olan araçlar için daha uygun koşullarda alım imkanları yarattığını söylemek mümkün. KOBİ'ler özelinde filo değişikliği yapacak veya sıfırdan yeni filo oluşturacak firmalar için yüksek yerlilik oranına sahip modeller, genellikle daha düşük üretim maliyetine ve daha düşük ÖTV matrahına sahip oldukları için alt vergi diliminde kaldı. Bu da KOBİ'ler için daha ulaşılabilir fiyatlar anlamına geliyor. Genel olarak değerlendirdiğimizde ise ÖTV uygulamasının standart ve tüm tarafları memnun edecek şekilde sürdürülebilir olması büyük önem taşıyor."

HAFİF TİCARİ ALIMLARINI ARTIRIR

Tüm araç gruplarında küçük veya büyük ölçekli zam oranları belirlendiğini de kaydeden Silahtaroglu, KOBİ'ler özelinde sevindirici bir gelişmenin de bu durumun hafif ticari grubuna yansımaması olduğunu söyledi. Böylece yerli araçlarda, küçük ölçekli fiyat indirimlerinin söz konusu olabileceğini belirten Silahtaroglu, "Fakat burada sıfır araç alımları konusunda hafif ticari grubunun yeni ÖTV vergilendirmelerinden muaf tutulması, KOBİ ölçekli firmaları ve hatta araç kiralama firmalarını etkileyerek, binek araç alımından ziyade hafif ticari grubu üzerinden alım yapmaya teşvik edecektir. Bu nedenle yılın ikinci yarısından itibaren hafif ticari grubunda satışların artacağını söyleyebiliriz" dedi.

KREDİ İMKANI SUNULMALI

Yeni araç almayı planlayan işletmelerin mali durumuna dikkat çeken Silahtaroglu, "KOBİ ve benzeri kuruluşların faaliyetlerinde sektöre uğramaması için sıfır araç alımlarında kamu ve özel sektör işbirliğiyle daha uygun koşullarda kredi sağlanabilir. Sıfır araç alımı imkanlarının sunulmasıyla destekleyici adımların atılması önemli" diye konuştu.



Barış CABACI



Emirhan Silahtaroglu

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 Oğuztürk	Levent Çakır
0212 455 61 16 0530 664 86 22 gokhan.capkin@ito.org.tr	0212 455 61 18 0537 304 51 20 sena.yakar@ito.org.tr	0212 455 61 01 0537 304 52 55 ferit.oguzturk@ito.org.tr	0212 455 62 39 0539 455 52 66 levent.cakir@ito.org.tr

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

Rüzgar, güneş ve hidrojen gibi yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımı her geçen gün artarken, ülkeler ekonomik zorluklara rağmen bu kaynaklara yönelmek zorunda kalıyor. Teknopark İstanbul'da yerleşik Renlob, geliştirdiği uzaktan kontrol edilebilen sistem sayesinde tarım ve enerjide kullanılan etkisi kanıtlanmış yüksek verimlilik teknolojileri üretiyor.



Güneş ve toprak verimlilik teknolojileriyle güçleniyor

ÖMÜR KIRBAŞLI

TEKNOPARK İstanbul'da faaliyet gösteren Renlob yenilenebilir enerji teknolojileri, tarım ve enerji alanında yenilikçi çözümler geliştiriyor. Özellikle tek ve çift eksenli güneş takip sistemleri üzerinde yoğunlaşan şirket, enerji üretimini artırırken arazileri daha verimli kullanma üzerine odaklanmış. Renlob tarafından geliştirilen yazılım tabanlı kontrol ve arıza tespit altyapısı sayesinde cihazlar ek donanım olmadan uzaktan izleniyor, arızalar hızlı tespit ediliyor ve mobil uygulama üzerinden kolayca yönetiliyor. Şimdiden yurt içi ve yurt dışından talepler alan şirketin kurucularından İsmail Şahin, yaptıkları çalışmalarını ve gelecek hedeflerini İstanbul Ticaret'e anlattı.

TÜBİTAK DESTEĞİ İLE KURULDUK

■ **Şirketinizin hakkında kısaca bilgi verebilir misiniz?**
Renlob'un temeli, üniversite yıllarında başlatılan 2209-A projesine dayanıyor. Şirket, TÜBİTAK 1512 desteğiyle kuruldu. TEKNOFEST Girişim Programı'ndan alınan 500 bin TL hibe, bu yolculukta önemli bir adım oldu. Halen üç farklı merkezde kurulan, toplam 4 MW kapasiteli tek eksenli güneş takip sistemlerinin elektronik kart kurulumları tamamlanmış ve çatı GES projeleriyle ticari çözümler sunuluyor. Hedefimiz, sürdürülebilir ve yazılım odaklı enerji çözümleriyle global pazarda güçlü bir oyuncu olmak. Enerjiye erişimi herkes için daha adil, kolay ve verimli hale getirmek için çalışmaya devam ediyoruz.

UÇTAN UCA ÇÖZÜM SUNUYOR

■ **Ürün veya hizmetinizin hakkında bilgi verebilir misiniz?**
Renlob'un ana odağı, güneş enerji santralleri için geliştirdiğimiz tek ve çift eksenli güneş takip sistemleri. Bu sistemler panellerin gün boyu güneşe en uygun açıyla konumlanmasını sağlıyor ve enerji üretimini yüzde 22-25 oranında artırıyor. Bugüne kadar üç farklı noktada toplamda yaklaşık 4 MW kapasiteli sahaların kurulumunu yaptık. Bunun dışında fabrika, ev ve müstakil yapılar için çatı GES projeleri de gerçekleştiriyoruz. Bizim hizmetimiz sadece kurulumla bitmiyor. Tasarım, elektronik kart geliştirme, yazılım altyapısı, sistem entegrasyonu ve saha montajını kapsayan uçtan uca bir çözüm sunuyoruz. Geliştirdiğimiz yazılım tabanlı kontrol altyapısı sayesinde cihazlar uzaktan izlenebiliyor, arızalar hızla fark ediliyor ve sistemler mobil uygulama üzerinden yönetilebiliyor.

UZAKTAN TAKİP SİSTEMİ

■ **Geleneksel yöntemlere göre avantajlarınız neler?**
Güneş enerji santralleri çok geniş alanlara kurulduğu için sahadaki robotik cihazların sağlık durumunu takip etmek



geleneksel yöntemlerle oldukça zordur. Gün içinde arıza yapan her bir cihaz başına ortalama 1.500-2 bin TL civarında üretim kaybı oluşur. Bu arızalar çoğu zaman 1-3 gün içinde fark edilip onarıldığından, tek bir cihaz için kayıp 9 bin TL'ye kadar çıkabilir. Onlarca cihazın çalıştığı büyük GES'lerde bu rakamlar ciddi boyutlara ulaşarak işletme

maliyetlerini yükseltir. Bizim geliştirdiğimiz yazılım tabanlı kontrol altyapısı sayesinde sistemler ek donanım gerektirmeden uzaktan izlenebilir ve arızalar çok daha hızlı bir şekilde tespit edilebilir. Böylece üretim kayıpları azalır, bakım süreçleri hızlanır ve işletme maliyetleri düşer.

YAPAY ZEKA DESTEĞİ

■ **Yapay zeka ya da makina öğrenmesi gibi ileri teknolojiler kullanıyor musunuz?**
Yakın gelecekteki hedeflerimiz arasında yapay zeka ile desteklenecek arıza tespit ve bakım planlama sistemleri, agrivoltaik uygulamalar, mikro mobilityle entegre hibrit çözümler ve hidrojen teknolojilerine yönelik projeler yer alıyor. Bu alanlarda Ar-Ge çalışmalarımızı sürdürüyor, enerjiye erişimi daha verimli, akıllı ve erişilebilir kılmak için adımlar atıyoruz. Ayrıca, yapay zeka destekli arıza tespit sistemleri, agrivoltaik çözümler, mikromobilityle entegre hibrit sistemler ve hidrojen teknolojilerine odaklanıyoruz.

Ar-Ge kabiliyetimizi koruyarak ürünlerimizi daha akıllı, verimli ve sürdürülebilir hale getirmeyi hedefliyoruz.

YENİLİKÇİ ÜRÜNLER İLGİ GÖRÜYOR

■ **Geliştirdiğiniz ürünün ticari geleceği hakkında neler söylemek istersiniz?**
Yenilenebilir enerji sektörü, güçlü bir büyüme eğrisinde ilerliyor. Ülke politikaları ve makro/mikro ekonomik koşullar değişse de Paris İklim Anlaşması'nda taahhüt edilen sıfır emisyon hedefleri doğrultusunda yenilenebilir enerji yatırımları artıyor. Mikro mobilité pazarı da bu büyümeye paralel olarak gelişiyor ve hem ulusal hem de uluslararası pazarlara yansıyor. Geliştirdiğimiz yenilikçi ürünler, sıfır emisyon hedefleri doğrultusunda hem yurt içinde hem de yurt dışında ilgi görüyor.

YURT DIŞINDAN YOĞUN TALEP VÂR

■ **Hangi bölgelerden daha çok talep var?**
Özellikle Balkanlar, Körfez ülkeleri ve Türk Cumhuriyetleri'nden yoğun talep alıyoruz. Ana odağımız, Ar-Ge kabiliyetimizi koruyarak farklı ülke ve coğrafyalara uygun mekanizmalar tasarlamak ve aynı süreçte gerekli sertifikasyonları tamamlamak. Böylece ürünlerimizi bölgesel ihtiyaçlara göre uyarlarken, uluslararası pazara giriş için gereken teknik ve yasal gereklilikleri de karşılamak olacağız. Regülasyon süreçlerini tamamladığımızda hem yurt içi hem de yurt dışı satışlarımızda global hedeflerimize bir adım daha yaklaşmış olacağız.

Teknopark İstanbul'un birçok artışı var

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

Teknopark İstanbul, bizim gibi Ar-Ge odaklı şirketler için ciddi avantajlar sağlıyor. En başta, gelir ve kurulum vergisi muafiyetleri, SGK teşvikleri ve KDV istisnalarıyla finansal yükümüz azalıyor. Bu da geliştirdiğimiz teknolojilere daha fazla kaynak ayırmamıza imkan veriyor. Bunun yanında, modern ofis ve laboratuvar altyapısı sayesinde ürünlerimizi hızlıca tasarlayıp test edebiliyoruz. Mentorluk, eğitim ve yatırımcı buluşmaları da girişimlerin ölçeklenmesi için büyük kolaylık sağlıyor. Teknopark İstanbul'un uluslararası iş ağırları da önemli bir artı. Balkanlar, Orta Doğu ya da Avrupa'daki teknoparklarla olan bağlantılar, ürünlerimizi farklı pazarlara açarken elimizi güçlendiriyor. Ayrıca üniversite işbirlikleri sayesinde hem akademik danışmanlara hem de yetenekli mühendis adaylarına ulaşmak kolaylaşıyor.

Global pazarlara açılmak istiyoruz

■ **Renlob olarak hedefimiz sadece güneş takip sistemleri üretmek değil; enerjiye erişimi daha akıllı, daha verimli ve daha adil hale getiren çözümlerle global pazarda söz sahibi olmak. Türkiye'de edindiğimiz Ar-Ge gücünü ve mühendislik birikimini farklı coğrafyalara taşıyarak, yenilenebilir enerjinin geleceğine yön veren şirketlerden biri olmayı amaçlıyoruz. Uzun vadede, sıfır emisyon hedefleri doğrultusunda sürdürülebilir teknolojiler geliştirerek yalnızca enerji sektörüne değil, iklim kriziyle mücadelede de somut katkı sunan bir marka haline gelmek istiyoruz. Bugün dünya genelinde birçok yenilenebilir enerji girişimi unicorn ve decacorn seviyesine ulaşmışken, Türkiye'den henüz böyle bir başarı hikayesi çıkmadı. Biz, bu ihtimalin mümkün olduğuna inanıyoruz ve bu inanç bizi her gün daha iyisini yapmak için motive ediyor. Renlob olarak, bu potansiyeli gerçeğe dönüştürmek ve Türkiye'den çıkan ilk global enerji teknolojileri markalarından biri olmak için çalışıyoruz.**

Arsa takdir komisyonları ne yapmaya çalışıyor?

Emlak Vergisi Kanunu uyarınca arsa metrekare birim değerleri dört yılda bir yeniden belirleniyor. Cumhurbaşkanının bu süreyi 2 yıla indirme ve bir katna kadar uzatma yetkisi var, ancak bugüne kadar bu yetki kullanılmadı. Takdir komisyonlarının belirlenen değerler esas alınarak takip eden yıllarda emlak vergisi matrahları yeniden değerlendirme oranının yarısı kadar artırılarak tespit ediliyor. Burada da yine Cumhurbaşkanının sıfır ila yeniden değerlendirme oranı arasında farklı bir oran belirleme yetkisi bulunuyor. Bu yetki de nadiren kullanılan bir yetki durumundadır. Normal şartlarda bir belediye sınırında herhangi bir imar değişikliği veya yeni yol açılması belediye hizmetlerinin gelmesi gibi özel bir durum olmadıkça yeniden belirlenen arsa metrekare birim değerinin yurt içi ÜFE artış oranı veya en fazla onun bir katı fazlası kadar artması makul karşılanabilir.

Yeni takdir dönemi

Bu yıl, 2026-2029 döneminde uygulanacak emlak vergisi matrahlarına esas olmak üzere takdir komisyonlarının yeni değerleri belirlediği bir yıl oldu. Büyükşehirlerin önemli bir bölümü başta birçok şehirde yapılan takdirlerde ise yer yer 40 kat, 50 kata kadar artan yeni değerlerin tespit edildiğini görüyoruz. Bunun anlamı, vergi mahkemelerinin bloke edilmesine neden olacak kadar çok ihtilafın yaratılmasına sebebiyet vermek demek olacaktır.

Arsa takdir komisyonları fiili durum olarak belediye başkanlarının tevkil ettiği birinin başkanlığında belediyeden bir, defterdarlık veya vergi dairesinden iki, tapu sicil müdürlüğünden ve ticaret odasından birer üyeden oluşur. Ancak bu tür komisyon şeklinde çalışılan durumlarda genelde komisyon başkanı bu işlerde öncü rolü alır. Daha ziyade diğer üyeler de komisyonu tamamlama misyonunu yerine getirmiş olur.

Bu takdirlar sırasında esas olarak sorgulanması gereken bir önceki dönemden bu yana enflasyonda ne kadar artış olduğu, imar planlarında herhangi bir değişiklik olup olmadığı, bulunan yerin değerini artıracak yeni bir altyapı yatırımının olup olmadığı gibi durumlar dikkate alınır. Şayet bunlarda herhangi bir değişiklik yok ise o zaman yeni değer dört yıllık süreçte eksik kalan yeniden değerlendirme oranı veya onun biraz üzerinde gerçekleşmesi makul olur.

Emlak vergisi, belediyelere ödenen ve aynı zamanda daha önceden çevre temizlik vergisi olarak da alınan çöp vergisinin de eklenmesi ile beraber belediyelerin genel bütçe vergi gelirlerinden aldıkları payın dışındaki ikinci temel gelir kaynaklarından biridir. Hal böyle olunca belediyeler, zaman zaman takdir komisyonlarını yapılan değer takdirlarında kendi gelirlerini artırmak kaygısıyla fahiş artışları savunabilir hale gelebilirler. Hele bu yıl olduğu gibi seçimlere daha birkaç yıl olan bir dönemde bu takdir işlemi yapıyorsa o zaman belediyeler biraz daha fazla artış eğilimli davranma yoluna gidebilirler.

Çok sayıda ihtilaf kapıda

Basına da yansıyan birçok olaydan özellikle büyük şehirlerde, satmaya kalkıldığında dahi ulaşılması hiçbir şekilde mümkün olmayacak fahiş değer artışlarının yaşandığı değer takdirlari ile karşılaşıldı. Üstelik bu takdir komisyonu kararlarının vatandaşlara tebliğ adına genelde tebligatın muhtarlıklara bırakılması yöntemi ile tebliğ edilme yoluna gidilir. Bu durumda birçok vatandaşın yapılan işlemde haberdar olması mümkün olmadığından veya başvuru süresini geçirmiş olmalarından dolayı yasal yollara başvurma hakkı da kalmayabilir veya aynı bir tartışma konusu olabilir. Esasen yargı yoluna ilgili sokakta bir kişi dahi gitse mahkemenin vereceği karar emsal niteliğinde diğer maliklerin emlak vergileri bakımından da uygulanabilir hale gelecektir. Bu yıl konu hem sosyal medyada hem de basında yeteri ölçüde yer aldığından yukarıda ifade ettiğimiz gibi çok sayıda dava açılması kaçınılmaz olacaktır. Bu da vatandaşla en yakın olması gereken belediyelerin bölgesindeki halkın önemli bir bölümüyle ihtilafı hale gelmesi gibi garip bir duruma neden olacaktır. Değer takdirlari tamamlanıp askı süreleri 30 Haziran 2025 tarihi itibarı ile bitmiş olacağından, dava için öngörülen 30 günlük süre adli tatil nedeniyle 8 Eylül 2025 Pazartesi gününe kadar uzamış durumdadır.

Geleceğin hava gücü gökyüzünde birleşiyor

Türkiye, beşinci nesil savaş uçağı KAAN ile birlikte ANKA III ve KIZILELMA gibi insansız hava araçlarını aynı savaş ekosisteminde bir araya getirecek. Bu özelliğiyle KAAN, sadece bir savaş uçağı değil, aynı zamanda havadaki komuta-kontrol merkezi görevini de üstlenecek.

OSMAN KUVVET

TÜRKİYE, savunma teknolojilerinde cığır açacak bir entegrasyona imza atarak, beşinci nesil savaş uçağı KAAN'ı insansız sistemlerle birlikte çalışabilecek şekilde geliştiriyor. Türk Havacılık ve Uzay Sanayii (TUSAŞ) tarafından tasarlanan KAAN, ASELSAN'ın geliştirdiği Yerli Uçuş Veri Bağlantı Sistemi (IVDL) ile destekleniyor. Bu sayede gelişmiş insansız hava araçları ANKA III ve KIZILELMA ile aynı sistemde, gerçek zamanlı olarak koordineli şekilde görev yapabilecek.

İNSANLI-İNSANSIZ SAVAŞ MİMARİSİ

KAAN, klasik savaş uçaklarından farklı olarak daha tasarım aşamasındayken insansız platformlarla birlikte çalışabilecek şekilde geliştirildi. Bu yaklaşım, KAAN'ı yalnızca bir hava üstünlük platformu değil, havada komuta ve kontrol merkezi haline de getiriyor. Aseksan'ın IVDL sistemi sayesinde KAAN, ANKA III ve KIZILELMA gibi insansız hava araçlarına görev atayabilecek, yönlendirme yapabilecek ve uçuş sırasında taktiksel koordinasyonu sürdürebilecek. Özellikle hayalet profilili uçan kanat tasarımına sahip ANKA III ve yüksek manevra kabiliyetine sahip KIZILELMA ile oluşturulan bu insanlı-insansız takım (MUM-T) mimarisi, Türkiye'yi sahada bu konsepti operasyonel seviyede uygulayabilen az sayıdaki ülkeden biri haline getiriyor.

YENİ MUHAREBE EKOSİSTEMİ

IVDL ile desteklenen bu yeni



nesil savaş ağı, klasik platform-temelli sistemlerin ötesine geçiyor. Türkiye, dijital bir savaş alanı kurarak insanlı ve insansız unsurlar arasında kesintisiz bir koordinasyon sağlıyor. Bu sistem, hava üstünlüğünün yalnızca teknolojiyle değil, aynı zamanda akıllı koordinasyon ve dağıtık savaş yapılarıyla elde edileceğine işaret ediyor. Yüksek veri aktarım kapasitesi ve elektronik harp sistemlerine karşı gelişmiş direnç özellikleri, IVDL'yi öne çıkarıyor. Bu bağlantı sayesinde KAAN, görev sırasında sadece kendi sensörleriyle değil, sahadaki tüm insansız hava unsurlarından gelen verilerle destekleniyor. Böylece anlık karar alma kapasitesi ciddi oranda artıyor.

GELECEK SAVAŞLARA UYUM

KAAN'ın gelişimi, beşinci nesil

savaş uçağı yeteneklerinin ötesine geçiyor. Libya, Suriye ve Ukrayna'daki çatışmalarda insansız hava araçlarının etkisi analiz edilerek geliştirilen bu sistem, doygunluk saldırıları, elektronik karıştırma ve uzun menzilli angajman senaryoları için özel olarak optimize edildi. Bu bağlamda, F-22 veya Su-57 gibi önceki beşinci nesil uçaklardan ayrılan KAAN, en başından itibaren insansız platformlarla birlikte görev yapacak şekilde kurgulandı. Bu durum, Türkiye'ye gelecekteki saha görevlerinde önemli taktiksel avantajlar sağlayacak.

OPERASYONEL ENTEGRASYON

IVDL, KAAN pilotunun yüksek risk altına girmeden, düşman hava savunma sistemlerinin bastırılması (SEAD), elektronik karıştırma

ya da derin hedeflere saldırı gibi yüksek riskli görevleri insansız unsurlara devretmesini sağlıyor. Bu yapı, halen deneysel aşamada olan ABD'nin İşbirlikçi Savaş Uçağı (CCA) konsepti ve Rusya'nın Su-57 ile entegre 'Okhotnik' İHA projesi gibi sistemlere kıyasla Türkiye'nin çok daha operasyonel bir çözüm geliştirdiğini gösteriyor.

BAĞIMSIZ HAREKET

Bu entegre savaş ağı, Türkiye'nin NATO'nun C4ISR (Komuta, Kontrol, İletişim, Bilgi, Gözetleme ve Keşif) altyapısından bağımsız olarak hareket kabiliyeti kazanmasına olanak tanıyor. Bu da özellikle Doğu Akdeniz, Kafkasya ve Kuzey Suriye gibi sıcak bölgelerde müdahale kapasitesini güçlendiriyor. Ayrıca Türkiye, yalnızca askeri platform üreticisi değil, aynı zamanda operasyonel

doktrin üreticisi bir aktör olma yolunda. İHA teknolojisindeki başarısını, insanlı-insansız savaş sistemlerinin komuta yapısına entegre ederek etki alanı geniş bir savunma gücüne dönüştürüyor.

YENİ NESİL SAVAŞLAR

KAAN, ANKA III ve KIZILELMA gibi platformların birlikte çalışabilirliğinin artmasıyla Türkiye yeni nesil bir savaş ekosistemi inşa ediyor. Bu yapı, geleneksel hiyerarşik hava kuvveti anlayışını terk ederek; dağıtık, otonom ve gerçek zamanlı komuta yeteneklerini bir arada sunan modern bir mimariye dayanıyor. Bu dönüşüm, yalnızca teknolojik bir yükseltme değil; aynı zamanda savaş alanında üstünlük elde etmenin ve sürdürmenin dinamiklerini baştan tanımlayan stratejik bir sıçrama anlamına geliyor.

Yeni nesil komuta merkezi

ASELSAN'ın geliştirdiği Yerli Uçuş Veri Bağlantı Sistemi (IVDL), yüksek veri iletim hızı ve elektronik harp ortamlarında dayanıklılığıyla dikkat çekiyor. Bu altyapı sayesinde KAAN, düşman radarlarına yakalanmadan ANKA III ve KIZILELMA'yı sahaya sürerek SEAD (Düşman Hava Savunmasının Bastırılması), elektronik karıştırma ve derin saldırı gibi kritik görevleri insansız unsurlarla gerçekleştirebilecek. TOYGUN elektro-optik paketi ve pasif IRST sensörü KARAT gibi gelişmiş sensörlerle donatılan KAAN, sadece saldırı değil, keşif ve gözetleme kabiliyetleriyle de donatılarak insansız hava araçları için bir komuta merkezi haline geliyor. Bu özellikler, yüksek riskli görevlerin insansız sistemler üzerinden yürütülmesini ve pilotun hayatta kalma şansının artmasını sağlıyor.

ASELSAN'dan görüntüleme ve iletişimde yerli güç

ASELSAN'ın IDEF'te tanıttığı yeni sistemler, yapay zeka destekli hedef tespiti ve güvenli milli veri aktarımıyla Türk Silahlı Kuvvetleri'ne kritik üstünlükler sağlayacak.

ASELSAN, en saygın savunma fuarlarından biri olan IDEF 2025'te, iki stratejik sistemin lansmanını gerçekleştirdi. Gelişmiş görüntüleme kabiliyetine sahip ASEFLIR-600 Elektro-Optik Keşif, Gözetleme ve Hedefleme Sistemi ile taktik haberleşmede milli çözüm sunan T-Link platformları büyük ilgi gördü. Yeni nesil sistemler, Türk Silahlı Kuvvetleri'nin sahadaki etkinliğini ve caydırıcılığını artırmayı hedefliyor.

ALANININ EN İYİSİ

ASEFLIR-600, hava platformlarına entegre edilerek gözetleme ve hedefleme operasyonlarında önemli bir yetenek kazandırıyor. Sistem, yapay zeka destekli altyapısı sayesinde hedefleri otomatik olarak algılayıp sınıflandırabiliyor. Bu özellik, anlık tehdit değerlendirmelerinde kullanıcıya hız ve doğruluk avantajı sağlıyor. ASEFLIR-600, Gök Vatan'daki hava unsurlarının 'keskin gözü' olarak konumlandırılıyor.

MİLLİ GÜÇ: T-LINK

ASELSAN'ın geliştirdiği T-Link sistemi, taktik sahada güvenli ve milli haberleşme altyapısını



sağlamak üzere kurgulandı. Sistem, üç ana versiyondan oluşuyor:

T-Link A: Hava platformlarında görev alıyor.

T-Link C: İnsansız hava araçları, helikopterler ve hafif kara araçları için tasarlandı.

T-Link M/G: Kara, deniz platformları ve komuta kontrol merkezlerine yönelik çözüm sunuyor.

T-Link, operasyonel şartlar altında bile güvenli iletişimi kesintisiz sürdürebilecek yapıda tasarlandı.

IDEF 2025'TE İMZA

T-Link Projesi kapsamında geliştirilen sistemlerin seri üretimi için önemli bir adım daha atıldı. Milli Data Link (T-Link) Projesi Faz-2 Seri Üretim ve Yaygınlaştırma Sözleşmesi, Savunma Sanayii Başkanı Prof. Dr. Haluk Görgün ile ASELSAN Genel Müdürü Ahmet Akyol arasında imzalandı. Sözleşme kapsamında, T-Link'in Hava Kuvvetleri Komutanlığı ihtiyaçları doğrultusunda geniş ölçekte entegrasyonu planlanıyor.

MWC BARCELONA 2026

Barcelona / İspanya
2 - 5 Mart 2026

TÜRKİYE MİLLİ İŞTİRAKİ
İSTANBUL TİCARET ODASI ORGANİZASYONU

TURKISH
TECH

KÜRESEL SAHNE SİZİ BEKLİYOR: MWC BARCELONA 2026'DA YERİNİZİ ALIN !

MWC BARCELONA 2026

- Inovasyon ve ileri teknolojiyi bir araya getiren, dünyanın en büyük mobil teknolojileri fuarı
- 120.000 m² alanda 8 salon 2.400'ü aşkın katılımcı
- 202 Ülkeden 88.500'ü ziyaretçi, %73'ü uluslararası, %50'si üst düzey yönetici
- 1.000'den fazla konuşmacı
- 2.400'den fazla uluslararası basın mensubu
- 40 Ülke pavilyonu
- Türkiye milli katılım organizasyonunun 2014 yılından itibaren yükselen başarı grafiği

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant inşaat organizasyonu
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar web sitesinde firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İştirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Stant üzerinde yer alacak LED ekranda, katılımcı firma tanıtım filminin sunulması
- Fuar giriş kartı (Fuar idaresince belirlenecek limit dahilinde)
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- T.C Ticaret Bakanlığı'nın teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 1.900 Euro / m²
Minimum Stant Alanı : 6 m²



Akif Gönülcü
0212 455 61 19
0330 931 31 08
akif.gonulcu@ito.org.tr

Gökhan Çapkin
0212 455 61 16
0330 664 86 22
gokhan.capkini@ito.org.tr

Tuğçe Turan
0212 455 61 04
0330 495 59 66
tugce.turani@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | @ITO@/tokurmasal

Futbol ekonomisi yeni organizasyonlarla büyüyor

Avrupa kulüp gelirleri, 10 yılda 16.5 milyar Euro'dan 29 milyar Euro'ya yükseldi. Suudi Arabistan ve Katar gibi Körfez ülkeleri devlet destekli dev harcamalarla futbolu küresel bir vitrin haline getiriyor. Türkiye ise Avrupa'da oynamak isteyen yıldız oyuncuların yeni adresi oldu.

FUTBOL, sadece spor dalı olmaktan çıkıp, finansal yatırım aracı haline geldi. Bazı ülkeler altyapıdan gençleri yetiştirerek yüksek fiyatlara başka takımlara transfer ederken, bazı ülkeler de tanıtım amacıyla futbol yatırımı yaptı. FIFA ve UEFA gibi kuruluşlar da organizasyonlarını yenileyerek futbol heyecanını artırıp, spor ekonomisini büyültmeye çalışıyor. UEFA, 2024 yılı Avrupa Kulüp Finansman ve Yatırım Raporu'nda kıtanın 55 ülkesindeki 700'den fazla kulübün mali durumunu analiz etti. Rapora göre, pandemiye rağmen Avrupa kulüplerinin futbol gelirleri 2014-2024 yılları arasında yılda 1 milyar Euro'dan fazla artarak, 16.5 milyar Euro'dan tahminen 29 milyar Euro'ya yükseldi. Ayrıca maçlarda UEFA formatının lig formatına dönüştürülmesinin, izleyici takibini ve gelirleri artıracakı kaydedildi.



Barış CABACI

5 yıldaki gelir büyümesi, büyük ölçüde sponsor ve ticari gelirlerde yüzde 39 ve gişe gelirlerinde yüzde 32'lik artışla sağlanırken, bunun dışında yerel futbol yayın gelirleri sadece yüzde 3 arttı. En iyi ligler ve kulüpler gelir pastasından büyük pay almaya devam ediyor. Avrupa'nın 5 büyük liginde mücadele eden kulüplerin göreceli payı yüzde 73 düzeyinde. Ticari ve sponsor gelirleri, küresel profillere sahip en büyük kulüpler tarafından domine ediliyor. Almanya'daki en iyi kulüp, ticari ve sponsor gelirlerinde orta düzey bir Alman kulübünün 7 katını kazanırken, İngiltere ve İtalya'da bu oran 9 kat, İspanya'da 26 kat ve Fransa'da 40 kat daha büyük bir gelire denk geliyor. Öte yandan, spor takımlarının kombine talepleri de son yıllarda arttı. Özellikle İngiltere'deki kombine bulamama sorunu, Türkiye'de de yaşanmaya başladı. Galatasaray'da 3 yıldır kombine neredeyse bulunamıyor.

GİDERLER DE ARTIYOR

Avrupa'daki kulüplerin finansman giderleri, 2023'te 1 milyar Euro'yu aştı ve 2024'ten bugüne kadar yüzde 32 arttı. İngiliz, İtalyan ve Türk kulüpleri en yüksek finansman maliyetlerini karşılamak zorunda kaldı. Kulüp borçları pandemi sırasında şişerken 2019

sonu ile 2024 arasında yüzde 40'a yakın yükseldi.

EN PAHALI KADRO 1.6 MİLYAR EURO

İngiltere Premier ekiplerinden Chelsea'nin 2024 mali yılı sonundaki kadrosu, en pahalı kadro oldu. Chelsea, böylece 2020'de en pahalı kadro rekorunu kıran Real Madrid'i geride bıraktı. Manchester City, Manchester United ve Arsenal'in 2024 mali yılının sonundaki kadrosu 1 milyar Euro'dan fazlaya mal oldu. Rapora göre, 2020-2024 mali sonuçlarını etkileyen beş yıllık transfer maliyetinde Manchester United (742 milyon Euro), Barcelona (674 milyon Euro) ve Juventus (637 milyon Euro) sırasıyla ilk 4'te, Chelsea ise 481 milyon Euro net transfer maliyetiyle beşinci sırada yer alıyor. Chelsea, beş yıllık dönem boyunca transfere yaklaşık 2 milyar Euro harcadı. Bu rakam Manchester City'den yüzde 70 daha fazla. Chelsea, bu 5 yıllık dönemde 903 milyon Euro brüt transfer geliriyle zirvede yer alırken, Manchester City ikinci sırada.

YENİ LİSANS ANLAŞMASI

Avrupa'nın en büyük 5 ligi arasında yer alan İngiltere, İspanya, Fransa, İtalya ve Almanya, geçen sezon 20.5 milyar Euro ciro elde etti. Bu liglerde bulunan üst düzey 20 kulübün toplam geliri ise 11.2 milyar Euro'yu aşarak zirveye ulaştı. Bu dönemde Real Madrid, yenilenen Santiago Bernabéu Stadı'nın katkısıyla 1 milyar Euro'yu aşan ilk kulüp oldu. Avrupa kulüplerinin yıllık hasılatı kulüp başına ortalama 560 milyon Euro olurken, gelir kaynaklarının oranı şöyle hesaplandı:

- Yüzde 44'ü sponsorluk ve ticari faaliyetlerden
- Yüzde 38'i yayın haklarından
- Yüzde 18'i bilet ve deplasman gelirleri.

Bu arada Premier Lig takımları son dönemde uluslararası haklarını kendileri yönetmeye hazırlanıyor. İngilizler takımları, 2026-27 sezonundan itibaren tüm lisans anlaşmalarını kendilerinin yürütmeyeceğini duyurdu.



Gündüz maçları azaldı

Hafta sonu maçlarına ilginin artmasıyla seyirci geliri Avrupa kulüpleri için en hızlı büyüyen kalem oldu. Büyük takımlar maç gününü gelirlerini yüzde 11 oranında artırdı. Öte yandan, yayın hakları gelirlerinin 2023'teki 9.4 milyar Euro'luk rekoru, uzun süreli sözleşmeler nedeniyle sınırlı artış gösteriyor. Buna karşılık kulüpler ticari haklar ve sponsor gelirleriyle büyümeyi sürdürüyor. 2023-24'te 5 büyük lig kulüplerinin ticari gelirleri toplam 8 milyar Euro'yu buldu. Diğer yandan, eskiden olan gündüz maçları Türkiye'de de oynanmamaya başladı.

Arap ligleri devlet desteğiyle yükseliyor

Körfez ülkeleri ve Katar başta olmak üzere Arap liglerinde futbol ekonomisi, son dönemde petrol gelirleriyle desteklenen büyük yatırımlarla dikkat çekiyor. Suudi Pro Ligi, 2024-25'te tahmini 80.1 milyon dolar iç yayın geliri üreterek, lig için SSC sahibi Katar ve yerel yatırımlar, MENA yayın haklarını alırken, DAZN ve diğerleri Avrupa pazarlarında hakları üstlendi. Roshn (Suudi PIF destekli emlak firması) lig sponsorluğu, bu gelirin başlıca kaynağı konumunda. Takımlar bazında Cristiano Ronaldo'nun forma giydiği Al-Nassr kulübü tek başına tahmini 109.95 milyon dolar sponsorluk geliri sağlıyor. Aynı dönemde Suudi kulüpleri, dünyaca ünlü oyuncu transferleriyle global ilgi topladı. Bu yüksek harcamalar, içeride şu an küçük seyirci sayılarına rağmen (yaklaşık 8-9 bin ortalama) ligi yeniden şekillendiriyor.

Markayı kendisi değil müşteri anlatıyor

Bir firmanın kendini nasıl gördüğü ile müşterinin o firmayı nasıl algıladığı her zaman örtüşmeyebilir. Oysa bu iki bakış açısı ne kadar birbirine yakınsa, marka o kadar güçlüdür. Siz ne sunduğunuzu anlatabilirsiniz ama



Salih KESKİN
www.inovasyonuzmani.com

önemli olan, müşterinizin ne deneyimlediği ve bu deneyimi çevresine nasıl aktardığıdır. Çünkü müşteri, yaşadığı satın alma sürecinde hissettiği duyguyu başkalarına da aynı etkiyle aktarır. Bu nedenle dışardan nasıl göründüğünüzü objektif olarak analiz edebilmek için mutlaka 'diş göz' değerlendirmelerine ihtiyaç var. Asıl olan sizin değil, müşterinizin ne düşündüğüdür. Yeni dönem pazarlama anlayışı, reklamdan çok müşteri deneyiminin etkisine ve bu deneyimin yayılma hızına yatırım yapmayı gerektiriyor. Artık marka algısını markalar değil, müşteriler şekillendiriyor. İşte bu yüzden, firmaların en büyük sorumluluğu artık şudur: Müşteri zihninde oluşacak algıyı bilinçli bir şekilde tasarlamak, dilini, duygusunu ve temas anlarını önceden kurgulamak.

Müşteri deneyimleri

Unutmayın: Mutlu bir müşteri, olumlu deneyimini çevresine hızla aktarır. Keza olumsuz deneyimi de...

Mesela;

Tesla, pazarlamaya neredeyse hiç reklam bütçesi ayırmaz. Yeni müşteri, genellikle bir başka Tesla kullanıcısının deneyimini dinleyerek karar verir.

Airbnb için kendi reklamı değil, diğer müşterilerin yorumu tercih nedenidir. Müşteri, başka müşterinin deneyimini rehber alır.

Getir, ilk yıllarında müşteri-müşteri etkileşimini sosyal medya üzerinden kullandı. "Gerçekten 5 dakikada mı geldi?" türü tweet'ler hızla yayıldı ve markanın bilinirliği ciddi düzeyde artış sağladı.

LC Waikiki'nin online mağazalarında, her ürün altında yoğun kullanıcı yorumları ve görseller yer alır. Müşteriler birbirine beden, kalite, kullanım tavsiyesi verir. Marka değil, müşteriler birbirine danışman olur.

Vivense, müşterileri aldığı mobilyayı evine yerleştirdikten sonra Instagram'da paylaşmaya teşvik eder. Ve bu içerikleri de kendi sayfasında yayınlarak müşteri deneyimini yeniden vitrine koyar.

Dropbox firması, 'paylaş kazan modeli' geliştirdi. Başlangıçta ücretsiz kullanıcılar, arkadaşlarına sistemi önerdiğinde ek depolama kazanıyordu. Bu sistem, Dropbox'ı sıfır reklamla 4 milyon kullanıcıya taşıdı.

Kozmetik markası **Glossier**, ürün lansmanından önce sadık müşteriler arasında 'ön deneme grupları' oluşturuyor. Onlar sosyal medyada yorum yapıyor, markanın hikâyesi böyle yayılıyor. Markayı kendisi değil, müşteri anlatıyor.

Duolingo'nun 'push' bildirimlerine verilen mizahi tepkiler viral hale geldi. Bu sayede uygulama, kullanıcılar arasında espri nesnesine dönüşerek yaygınlaştı.

Pazarlama departmanı

Memnun müşteri demek, iyi bir pazarlama departmanı demektir. Ve aynı zamanda, müşterilerin kendi aralarında konuştuğu hikâyeler, markanın asıl değerini oluşturur.

Müşterilerini iyi bir pazarlama departmanına döndüren birçok firma var:

Chobani Yoğurt, sosyal medyada paylaşılan kullanıcı yorumlarına çok hızlı ve samimi cevaplar veren bir firma. İçten bir dille yazılan minik teşekkür mektupları, sürpriz hediyelerle birleşti. Müşteriler bu jestleri kendi çevresinde anlattı, sosyal medyada coşkulu bir marka sevgisi oluştu. Chobani'nin büyümesinde klasik reklamlardan çok bu 'müşterinin anlattıkları' etkili oldu diyebiliriz.

Yulaf sütü üreticisi İsveç firması **Oatly'nin** mizahi ve hafif asi marka dili müşterilerle çok örtüştü. Müşteriler, paketteki yazılara tepki vererek içerik üretmeye başladı. Ürün ambalajları bile sosyal medyada paylaşıldı. Müşteri, markanın dilini sahiplendi ve sokakta bile savunur hâle geldi.

Danimarka firması **LEGO**, müşterilere (özellikle yetişkinlere) yeni LEGO setleri tasarlama imkânı sundu. Topluluk oyluyor, en çok oy alan fikir üretime geçiyor. Yani müşteri ürünü yaratıyor, oyluyor, destekliyor, satın alıyor. Bu sistem LEGO'yu sadece ürün satan değil, katılımcı bir dünya firması haline getirdi.

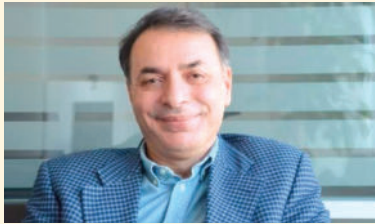
Yazının tamamı istanbulticaretgazetesi.com'da

Futbol uluslararası itibar aracı

Son yıllarda Çin, Hindistan ve son olarak Suudi Arabistan futbolu yapıyorlar dolar yatırım yapıyor. Spor ekonomisti Tuğrul Akşar, "Bu ülkelerin yatırımları sürdürülebilir mi yoksa kısa vadeli bir vitrin politikası mı?" şeklindeki sorumuza şu şekilde cevap verdi: "Bu ülkeler uluslararası alanda saygınlıklarını artırmak için futbolu bir araç olarak kullanmak istiyor. Futbolda katlandıkları maliyetler kulüp bazında rantabl değil ama özellikle kamusal fonlarla o kulüpler destekleniyor."

Akşar, "Suudi Arabistan gibi ülkelerin dünya yıldızlarını transfer ederek futbolda 'yeni merkez' olma çabası, Avrupa liglerinin ekonomik hegemonyasını sarstı mı? Rüzgar tersine mi dönüyor?" şeklindeki sorumuza da şöyle yanıtladı: "Suudiler, daha çok,

Avrupa'da emekliliği gelmiş oyuncuların transferine yöneliyor. Bu nedenle Avrupalı hiçbir kulübün ödeyemeyeceği tutarları veriyorlar. Bu durum Avrupalı kulüplerin ekonomik finansal ve sportif hegemonyalarını sarsmaz. Dünya futbolunu Avrupa domine ediyor. Ekonomik anlamda dünya futbol gelirlerinin üçte ikisi Avrupa'da yaratılıyor. Sportif başında da Avrupa kıyaslanmayacak ölçüde önde. Bunun tamamen petrol zenginliğinden kaynaklanan finansal bir köpük olduğunu düşünüyorum. Diğer yandan, Türkiye'nin UEFA ülkesi olması, Şampiyonlar Ligi ile Avrupa Ligi'ne takım gönderiyor olması ve yaratılan önemli tutarda gelir Türkiye'yi çekim merkezi yapıyor. Türkiye şimdilik bundan yararlanıyor."



Tuğrul Akşar, "Türkiye'de Süper Lig kulüpleri büyük ekonomik sıkıntılar yaşıyor. Fakat şimdi çok yüksek bonservislerle oyuncular alınıyor. Önümüzdeki 5 yıl içinde Avrupa'da başarı gelmezse durum ne olur" sorusuna karşılık şunları söyledi: "Eğer beklenen sportif başarı gelmezse, borç ve zarar üreten yapı bir süre sonra kulüpleri daha da borç batağına sürükler. Finansal dengelerinin kaybolmasına ve daha da borçlanmalarına, bunun sonunda da zararlarının artmasına yol açar, öz kaynakları eritir. Süreç içinde sportif performans yeteneğinin zayıflamasına neden olur."



Kamu ihalelerinde TÜİK verileri kullanılacak

KAMU İhale Kurumu ihalelerinde mal ve hizmet alımlarıyla yapım işi sözleşmelerinin fiyat farkı hesabında, mevcut endekslere ilave olarak Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından yayımlanan 24 yeni alt endeksin kullanımına imkan sağlandı. Konuya ilişkin Cumhurbaşkanı Kararı, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Yapım işi sözleşmelerinde birim fiyatı bulunmayan iş kalemi için yeni birim fiyat hesabı yapılması halinde fiyat farkı hesabında hangi birim fiyatın esas alınacağı da düzenlendi.

Kamu ihale sözleşmelerinde, bir ay içinde birden fazla hak ediş düzenlenmesi ve hak ediş uygulanacak endekslerin henüz belli olmaması halinde fiyat farkı hesabının bir önceki güncel endeksler kullanılarak yapılması ve uygulama ayına ait ilgili endeksler belli olduğunda sonraki hak edişlerde fiyat farkı hesabının düzeltilmesine imkan verildi.

Aranmayan paralarda yeni düzenleme

SİGORTACILIK ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), 'Özel Hukuk Hükümlerine Tabi Sigortalar Kapsamında Hak Sahiplerince Aranmayan Paralar Hakkında Yönetmelik'te belirtilen parasal sınır tutarlarını revize ederek, kalıcı veri saklayıcısı aracılığıyla bildirim yükümlülüğü getirdi.

Özel Hukuk Hükümlerine Tabi Sigortalar Kapsamında Hak Sahiplerince Aranmayan Paralar Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

SEDDK'dan yapılan açıklamaya göre, söz konusu yönetmelikte belirtilen parasal sınır tutarları revize edilerek, kalıcı veri saklayıcısı aracılığıyla bildirim yükümlülüğü getirildi.

Yeni uygulamada 100 TL ve üzerindeki tutarlar için öncelikle kalıcı veri saklayıcısı aracılığı ile hak sahiplerine bilgilendirme yapılması ve ulaşılamaması durumunda ise bu paralardan 1000 TL ve üzerindeki tutarlar için iadeli taahhütlü mektup yoluyla bilgilendirme yapılması yönünde değişiklik gerçekleştirildi.



2026 sonuna kadar 7 yeni AVM açılacak

ALIŞVERİŞ Merkezleri ve Yatırımcıları Derneği (AYD) Yönetim Kurulu Başkanı Nuri Şapkacı, 2025'te toplam brüt kiralanabilir alanı yaklaşık 42 bin metrekare olan 2 AVM, 2026'da ise toplam brüt kiralanabilir alanı yaklaşık 212 bin metrekare olan 5 AVM açılmasının planlandığını belirterek, "Bu AVM'lerin yer alacağı şehirler İstanbul, Ankara, Muğla, Elazığ ve Düzce" dedi.

Şapkacı, AVM'lerin son zamanlarda yalnızca alışveriş yapılan yerler olmaktan çıktığını ve daha kapsamlı yaşam alanlarına dönüştüğünü söyledi.

Nuri Şapkacı, 2024'te Türkiye'deki AVM'lerin yaklaşık 55 milyar dolarlık ciroya imza attığını anımsatarak, 2025'in ilk 6 ayına kümülatif bakıldığında AVM metrekare verimliliğinin geçen yılın aynı dönemine göre nominal olarak yaklaşık yüzde 29.5 arttığını bildirdi.

Trilyon dolarlık pazarda İstanbul atağı

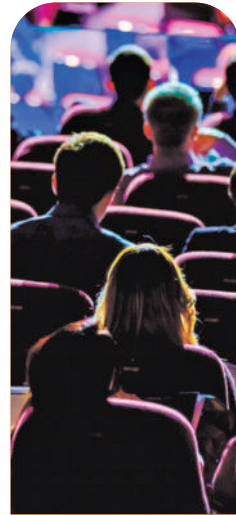
Dünya genelinde kongre turizmi 1.2 trilyon dolarlık büyüklüğe ulaştı. Kongre turizmi kentleri sıralamasında yükselen İstanbul son iki yılda 158 uluslararası kongreye ev sahipliği yaptı. Böylece İstanbul, trilyon dolarlık pazardaki payını artırmak için atağa kalktı.

KÜRESEL büyüklüğü 1.2 trilyon dolara ulaşan kongre

turizmi pazarı, şehirlerarası rekabeti artırıyor. İstanbul, pandemi sonrası dönemde yakaladığı ivmeyle son iki yılda toplam 158 uluslararası kongreye ev sahipliği yaptı. Bu yükselişin etkisiyle dünya sıralamasında dikkat çekici bir atılım gerçekleştiren kent, sürdürülebilir büyüme hedefiyle bu prestijli alanda kalıcı yer edinmek istiyor.

Uluslararası Kongre ve Toplantılar Birliği (ICCA) verilerine göre İstanbul, 2023 yılında dünya kongre şehirleri sıralamasında üç sıra yükselerek 2015'ten bu yana ilk kez ilk 20 şehir arasında yer aldı. İstanbul Ticaret Odası'nın hedefi ise, bu başarıyı daha da ileriye taşıyarak kongre turizminde ilk 10 şehir arasına girmek.

Kongre turizmi, doğrudan ve dolaylı yollarla tüm sektörlerle katkı sağlaması bakımından dünya genelindeki en prestijli turizm türleri arasında kabul ediliyor. 2019 yılında küresel pazardaki büyüklüğü 1 trilyon dolar olarak ölçülen kongre ve toplantı endüstrisinin, 2025 yılı itibarıyla 1.2 trilyon dolara ulaşması bekleniyor. Pandemi sürecinde yüz yüze etkinliklerin son bulacağına dair tahminler ortaya atılsa da zamanla bu tür etkinliklerin yeniden büyük ilgi gördüğü ve yüz yüze organizasyonların geri döndüğü gözlemlendi. Bu da sektörün dayanıklılığını ve sürdürülebilirliğini ortaya koymuş oldu.



Sıralamada yükseliyor

Uluslararası Kongre ve Toplantılar Birliği'nin 2023 verilerine göre İstanbul, dünya kongre şehirleri sıralamasında 2017'deki 133. sıradan 2024 itibarıyla 20. sıraya yükseldi. Avrupa sıralamasında ise 15. basamakta yer aldı. Üstelik, 2024 yılı için açıklanan 'Tıp Bilimleri Toplantıları İçin En İyi 8 Şehir' listesinde İstanbul'un dünyada 8. sırada yer alması, bu alandaki başarıyı daha da pekiştirdi.



Sena SORKUN



İSTANBUL'UN AVANTAJLARI

İstanbul Kongre ve Ziyaretçi Bürosu (ICVB) Müdürü Dr. Cemil Hakan Kılıç, bu alanda İstanbul'un çok önemli avantajlara sahip olduğunu vurguladı. Tarihi ve kültürel mirasının yanı sıra toplantı mekanları, otel kapasitesi ve uluslararası erişim kolaylığı gibi güçlü yönleri, İstanbul'u kongre turizminde öne çıkarıyor.

ICVB ve Turizm Geliştirme ve Eğitim Vakfı (TUGEV) olarak, İstanbul'un bu pazardaki konumunu daha da güçlendirmek için orta ve uzun vadeli stratejik çalışmalar yürütüldüğünü belirten Kılıç, "Şehrimizin ve ülkemizin katma değerini artırmak amacıyla gerçekleştirdiğimiz kongre adaylıkları, İstanbul'un ticari gelişimine katkı sağlayacak şekilde sonuç veriyor" dedi. Bu çabanın somut sonuçlarının dikkat çekici olduğunu söyleyen Kılıç, şu bilgiyi

verdi: "Daha önce yüzde 30 olan kongre kazanma oranı, bu yıl yüzde 50'ye yükseldi. Avrupa ve ABD dışında Güney Amerika, özellikle Brezilya ve Arjantin'den gelen talepler de arttı. 2023'te 72 uluslararası kongreye ev sahipliği yapan İstanbul, 2024'te bu sayıyı 86'ya çıkararak yükselişini sürdürdü."

KONGREYE GELENLER ÇOK HARCİYOR

Kongre turizminin ekonomik etkileri ise yalnızca turizm gelirleriyle sınırlı değil. Kılıç'ın verdiği bilgilere göre, kongre için İstanbul'a gelen ziyaretçiler, normal turistlere kıyasla en az 3-4 kat daha fazla harcama yapıyor. Bu da şehir ekonomisine çarpan etkisi oldukça yüksek bir katkı anlamına geliyor.

Kılıç, yüksek gelirli ve entelektüel profildeki ziyaretçilerin sadece ekonomik değil, akademik ve sosyo-kültürel katkılar da sağladığını belirterek, "Kongre ve toplantı turistleri, doğrudan ve dolaylı olarak

İstanbul'daki binlerce şirkete ekonomik katkı sağlarken, şehrimizin uluslararası imajına ve kültürel kapasitesine de değer katıyor" dedi.

İstanbul'un, kongre turizminde kademeli bir yükseliş sergileyen nadir destinasyonlardan biri olarak ön plana çıktığını vurgulayan Kılıç, "Bu alan, en prestijli ve en çok büyüme potansiyeline sahip sektörler arasında. İstanbul, sahip olduğu altyapı, erişim, konaklama ve kültürel zenginlikle bu yarışta güçlü bir oyuncu" dedi.

Kitap İstanbul

www.kitapistanbul.org.tr

Yüzyılın İstanbul'u

Asırlar boyunca tarihin, medeniyetin, finansın ve daha birçok alanın timsali haline gelen İstanbul'a sinen hafıza, maziden günümüze diriliğini muhafaza etmeye devam ediyor. Cumhuriyet döneminde de siyasetten tarihe, edebiyattan musikiye kadar birçok değer derinlik kazandığı gibi kültür, ekonomi, spor, eğitim, turizm ve daha pek çok unsur bu şehirde biçimlendi.

"Yüzyılın İstanbul'u"; kültürel bir bellek, milli bir tahattur olarak yaşayanlara ışık tutuyor. Bu bellekte arkeolojiden sahaflığa, güzel sanatlardan sosyo-mekânsal değişime kadar geniş bir yelpaze yer alıyor.

Nazan Ölçer
İstanbul Ticaret Odası, 2024

Eyüp Sultan ve Haliç

İstanbul'un manevi banisi Eyüp Sultan'a biraz daha yaklaşmak isteyenler, Fatih'in İstanbul'u fethetmesinde önemli bir mihenk noktası olan Haliç'te daha sonra hayat nasıl gelişti, niçin gelişti diye merak edip bu merakını gidermek isteyenler, Bizans döneminde Roma imparatorları İstanbul'a niçin 'Allaha emanet edilmiş şehir' diyorlardı, bunu öğrenmek isteyenler... Üstat Ziya Şakir'in sıcak kaleminden Peygamber Efendimizi Medine'ye hicretlerinde kendi evinde ağırlamak bahtiyarlığına erişmiş olan Hazreti Ebu Eyyüb Hali't'i, yaşadığı dönemi, Peygamberin müjdesine nail olmak için İstanbul muhasaralarına katılması ve surlar önünde şehadetini, Fatih Sultan Mehmet Han hazretlerinin burayı imar edişini, cami ve türbenin yapılmasından sonra Osmanlı yönetimindeki Eyüp'ün, toplumsal, manevi yaşamış Raif yerini, Eyüp'teki yaşantıyı (1959'a kadar), burada yaşamış Raif Hoca, Zekai Dede gibi meşhur kişilerin hikayelerini okuyacaksınız.

Ziya Şakir
Akıl Fikir Yayınları

www.kitapistanbul.org.tr

MIPCOM 2025

Palais Des Festivals, Cannes - Fransa
13 - 16 Ekim 2025

Türkiye Millî İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

DİZİ, FİLM, İÇERİK, TV VE YAPIM SEKTÖRÜNÜN PRESTİJLİ ETKİNLİKLERİNDEN MIPCOM 2025'TE YERİNİZİ ALIN DÜNYAYA AÇILIN

MIPCOM 2025 GENEL BAKIŞ

- 11.000 sektörün üst düzey uluslararası profesyonel temsilcisi
- 2.000 katılımcı firma
- 5.000 format ve içerik alıcısı
- 100 ülke
- Dünyanın içerik sektöründeki lider buluşma noktası

ÜRÜN GRUPLARI

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar katılığı ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Millî İştirak kataloğunda firma bilgilerinin yayınlanması
- Fuar sürecinde ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı temini
- Stant büyüklüğü ile orantılı giriş kartı temini

DESTEK İŞLEMLERİ İÇİN:

- T.C. Ticaret Bakanlığı tarafından fuara %50 oranında destek öngörülmektedir.
- Yurt dışı etkinlik katılım desteğinden faydalanmak için, firmanın güncel olarak Hizmet İhracatçıları Birliğine Üyeliği ile birlikte "5448 sayılı Karar ve Genelgede" yer alan Temel Bilgi ve Belgeler (EK - 1)'de tanımlanan nitelikleri haiz olması gerekmektedir.

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 900 Euro / m²
Minimum Katılım Alanı : 5 m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Begüm Ece

0 212 455 61 03

begum.ece@ito.org.tr

444 0 486 | 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



Savunmada 9 milyar dolarlık sözleşme

IDEF 2025'te imzalanan sözleşmeler, 9 milyar dolarlık iş hacmi oluşturdu. Böylece Türk savunma sanayi küresel pazarlardaki etkinliğini bir kez daha gösterdi. Know-how transferi, ortak üretim ve stratejik işbirlikleriyle Türkiye, savunma sektöründe teknoloji ihraç eden ülkeler liginde yerini aldı.

KÜRESEL ölçekte savunma sanayi fuarları, yalnızca ürün tanıtımı yapılan etkinlikler değil, aynı zamanda ülkelerin teknolojik gücünü vitrine çıkararak ihracat potansiyelini artırdığı stratejik pazarlama platformu. ABD'de düzenlenen AUSA, Fransa'nın Eurosatory ve İngiltere'nin DSEI gibi fuarları, bu ülkelerin savunma şirketlerine milyar dolarlık ihracat kapıları açarken, uluslararası ortaklıklar ve teknoloji transferleri açısından da kritik rol oynuyor. Türkiye'nin savunma markası haline gelen IDEF, bu küresel savunma vitrininin güçlü oyuncularından biri olarak hızlı yol aldı.

270 SÖZLEŞME

IDEF; son yıllarda sahne olduğu anlaşmalarla savunma sanayi için yalnızca bir tanıtım değil, büyüme, globalleşme ve teknoloji işbirliklerinin merkezi haline geldiğini açıkça ortaya koyuyor. Bu yıl 17. kez düzenlenen fuar, yalnızca ziyaretçi ve katılımcı

rekoru değil, aynı zamanda ekonomik ve stratejik anlamda tarihi bir başarıya imza attı. Fuarda yaklaşık 9 milyar dolar değerinde 270 sözleşme imzalandı. Bu rakamın yüzde 65'i, yani 5.85 milyar doları doğrudan ihracata yönelik anlaşmaları kapsıyor.

İHRACAT ODAKLI BAŞARI

Fuar boyunca savunma sanayi firmaları, Afrika'dan Güneydoğu Asya'ya, Avrupa'dan Orta Doğu'ya kadar pek çok ülkeyle stratejik işbirliklerine imza attı. İhracat odaklı sözleşmeler, Türk savunma sanayi ürünlerinin küresel ölçekte artan rekabet gücünü ortaya koyarken, yerli üretimin marka değerini de pekiştirdi.

Ticaret Bakanı Ömer Bolat, 2024'te 7.15 milyar dolarlık savunma sanayi ihracatının 2025 sonunda 8 milyar doları aşmasının kuvvetle muhtemel olduğunu belirtti. Bu artışta IDEF 2025'te atılan imzaların da payı büyük.

STRATEJİK ETKİ

Savunma Sanayii Başkanlığı (SSB) verilerine göre, sektörün 2024 yılı toplam geliri 15 milyar dolara ulaştı. Bu yıl içinde yapılan anlaşmaların, bu gelirin yaklaşık yüzde 60'ına tekabül etmesi, IDEF 2025'in ne denli kritik bir öneme sahip olduğunu gözler önüne seriyor. IDEF 2025'te ortaya çıkan tablo, sadece ürün ihracatından ibaret değil. Anlaşmalar; know-how paylaşımı, ortak üretim ve Ar-Ge işbirliklerini de kapsıyor. Böylece Türk savunma sanayi, yalnızca tedarikçi değil, teknoloji sağlayıcı bir küresel oyuncu konumuna yükseliyor.

YENİ BİR DÖNEM

IDEF 2025, Türk savunma sanayi için sadece bir fuar değil, aynı zamanda bir güç gösterisi ve ekonomik atılım alanı oldu. Milyar dolarlık anlaşmalar, artan ihracat hacmi ve stratejik ortaklıklarla Türkiye, savunma sanayinde ithal eden değil, ihraç eden ülke modelini istikrarlı biçimde sürdürüyor.

İmzalanan anlaşmalar ve öne çıkan ürünler



Eurofighter Typhoon (40 adet): Türkiye ile Birleşik Krallık arasında imzalanan yaklaşık 5.6 milyar dolarlık mutabakat, 40 adet Eurofighter Typhoon savaş uçağını kapsıyor. Anlaşmanın hayata geçmesi için Almanya'nın ihracat izninin beklendiği, ancak sürecin olumlu ilerlediği bildirildi.



KAAN Savaş Uçağı (48 adet): TUSAŞ tarafından geliştirilen milli muharip uçağı KAAN, Endonezya ile yapılan ön anlaşmayla büyük bir ihracat başarısı vakaladı. 48 adet uçağı kapsayan ve yaklaşık 10 milyar dolar değerindeki bu sözleşme, savunma sanayi tarihinin en büyük ihracat anlaşması oldu.



Baykar-İnsansız Hava Araçları (İHA-UAV): Bayraktar TB3 ve Akıncı gibi platformlara yoğun talep fuarda da kendini gösterdi. Baykar, farklı ülkelerle İHA satışına yönelik işbirlikleri ve yeni siparişler konusunda mutabakatlara imza attı.



Deniz Platformları: İstif-Sınıf Fırkateynler, FACM'ler STM, ASFAT ve Sefine Tersanesi, başta Endonezya olmak üzere çeşitli ülkelerle deniz platformları için sözleşmeler imzaladı. İstif-sınıf fırkateynlerin ihracatı ve hızlı hücum botlarıyla birlikte TF-2000 hava savunma destroyerinde ortak üretim görüşmeleri gündeme geldi.



Hava Savunma Sistemleri: Roketsan ve Aselsan, hava savunma sistemlerinin son versiyonlarını tanıttı. TAYFUN Block-4 gibi hipersonik füzeler, potansiyel ihracat görüşmeleriyle dikkat çekerken, SİPER ve HİSAR sistemlerinin yurt dışı satışları için teknik altyapı hazırlandı.

YAPAR MANUEL TRANSPALET

Ağır Yüklerinizi Hafifletiyoruz

YPT 25 / YPT 30
MANUEL TRANSPALET
▲ 2500 KG / 3000 KG

FLEX FPT 25
MANUEL TRANSPALET
▲ 2500 KG

YPT 25P
INOX PASLANMAZ TRANSPALET
▲ 2500 KG

YPT 20PS
YAZICILI TERAZİLİ TRANSPALET
▲ 2000 KG

MANUEL TRANSPALET

yaparistif.com
f @ /yaparmaterialhandling