



Nitelikli arzlar yeni hikaye olabilir

Borsa İstanbul, 2026'ya güçlü başladı. Şirketlerin artan finansman ihtiyacı ve SPK'daki arz için onay bekleyen şirketler nedeniyle piyasada 'halka arz yılı' beklentisi yeniden canlandı. Uzmanlar, bu dönemde spekülasyonun yerini 'normalleşme' ve şirket kalitesinin alacağını öngördü. **Yaşar Kaya ■ 5**

Carry trade bizi nasıl etkiliyor?
Hikmet Baydar ■ 12



Devirde zorlanan büyükler
İlhami Fındıkçı ■ 15



Türkiye'nin yükselen rolü
Kerem Alkin ■ 10



e-ihracatta daha fazla destek için doğru strateji

Türkiye'de e-ihracat desteklerinden yeterince yararlanamayan firmaların en büyük sorunu, hangi desteğe nasıl başvuracağını bilememek. Dijital pazaryeri tanıtım desteklerinde çeyrek dönem başvuru, aylık hesaplama ve gelir-harcama dengesi kritik rol oynarken; doğru



strateji izleyen firmalar, hedef ülke avantajıyla destek tutarını yüzde 40'a kadar artırabiliyor. **Barış Cabacı ■ 2'de**

FİRMALAR İTO İLE KÜRESEL VİTRİNE ÇIKIYOR

İhracatın kuluçka merkezi

İstanbul Ticaret Odası, girişimcilik ekosistemini destekleyen mekanizmalar, küresel pazarlarda fuar katılım organizasyonları, ticaret heyetleri, eğitim ve üniversite işbirlikleriyle Türkiye ihracatının en önemli itici güçlerinden biri oldu.



İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, İTO'nun Türk iş dünyasını küresel vitrine çıkaran bir yapı olduğuna dikkat çekerek, "Bu sayede İstanbul, yalnızca üretim yapan değil, aynı zamanda strateji geliştiren bir ticaret merkezi kimliği kazanıyor" dedi. **■ 8-9**



İSTANBUL TİCARET

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

H. Odai

Hazırlıklar başladı

İTO, Bosna Hersek'te Türkiye milli iştirakini yürüttüğü en prestijli ticaret etkinliklerinden biri olan ZEPS 2026 Uluslararası Fuarı için hazırlıklara başladı. **Osman Kuvvet ■ 6'da**



30 OCAK 2026 YIL: 68 SAYI: 3396

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

istanbulticaretgazetesi.com

İSTANBUL VİTES BÜYÜTTÜ

AVRUPA'NIN EN BÜYÜK İLAVE FUAR YATIRIMI

İstanbul Fuar Merkezi'nde (İFM), Avrupa'da yapılan en önemli ilave fuar yatırımının temeli atıldı. Toplam fuar alanını 140 bin metrekareye yükseltecek genişleme projesiyle İstanbul, dünya fuarcılığının öne çıkan merkezlerinden biri haline gelecek.

18 YIL SONRA İLAVE SALON

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı ve İstanbul Dünya Ticaret Merkezi (İDTM) Başkan Vekili Şekib Avdagiç, "Salonlarımızın tamamının işletmesini üstlenmemizin ve tapusunu almamızın ardından ilk kez 18 yıl sonra ilave fuar salonu inşaatını başlattık. Bu projeye toplam fuar alanımızı 140 bin metrekareye yükselteceğiz" dedi.



KAPASİTE YÜZDE 40 ARTACAK

Yeni salon inşaatı tamamlandığında kapasitenin yüzde 40 artacağını belirten Avdagiç, "İFM, bölgemizin en etkili fuar alanı olmaya doğru emin adımlarla ilerliyor. Genişleme projesiyle İstanbul'u dünya fuarcılığının öne çıkan merkezlerinden biri haline getirme yolunda stratejik bir eşiği geçeceğiz" diye konuştu. **■ 7'de**



2026 TAKVİMİNDE ŞİMDİDEN 73 FUAR

Türkiye'nin Private 5G ağına sahip ilk fuar merkezi olan İstanbul Fuar Merkezi'nin 2026 yılı takviminde şimdiden 73 fuar yer alıyor.

AVRUPA FUARCILIK AĞI İÇİNDE

İFM, geçtiğimiz yıl Avrupa Fuar Merkezleri Birliği'ne (EMECA) üye oldu. EMECA üyeliğiyle İFM, Avrupa fuarcılık ağı içinde daha etkin bir rol üstlenecek.

Çağın kırılma noktası: Batarya teknolojisi

Elektrikli araçlardan enerji depolamaya uzanan küresel dönüşümde batarya, teknolojinin en önemli unsurlarından biri haline geldi. Lityum-iyon pil talebi rekor kırarken maliyetler hızla geriledi, alternatif batarya teknolojileri öne çıkmaya başladı. İspanya'daki

elektrik kesintisi, dünyada çip krizinin yerini batarya krizinin alabileceğini gösterdi. Türkiye ise ASPİLSAN başta olmak üzere birçok firmayla yerli üretim ve uluslararası ortak yatırımlarla bu stratejik yarışta söz sahibi olmayı hedefliyor. **Barış Cabacı ■ 15'te**

Yapay zeka istihdamı dönüştürüyor

Yapay zeka çalışma hayatında köklü bir dönüşümü beraberinde getiriyor. Otomasyon bazı görevleri azaltırken iş tanımları hızla değişiyor. Yeni beceriler ve uzmanlık alanları öne çıkıyor. Tartışma artık "İşler yok olacak mı" sorusundan çok, bu hızlı dönüşümün istihdam üzerindeki etkilerinin nasıl yönetileceğine odaklanıyor.



Uzmanlara göre sürecin bir istihdam krizine dönüşmesi; eğitim sisteminin yapay zeka odaklı yenilenmesine, çalışanlar için yeniden beceri programlarının güçlendirilmesine ve inovasyonu destekleyen rekabetçi bir ekonomik zeminin kurulmasına bağlı. **Osman Kuvvet ■ 10**

Artık hukuki düzenleme kaçınılmaz

Yapay zeka, bireylerin mahremiyeti üzerinde etkiler yaratan bir güce dönüşüyor. Görsel üretimden sohbet uygulamalarına kadar geniş bir alanda ortaya çıkan hak ihlalleri ve psikolojik riskler, mevcut mevzuatın sınırlarını görünürlü kılar; uzmanlar, bu teknolojinin kullanım alanlarını, sorumluluk rejimini ve etik sınırlarını net biçimde tanımlayan yeni ve bütüncül bir hukuki çerçevenin artık kaçınılmaz hale geldiğine dikkat çekiyor. **Sena Sorkun ■ 18'de**

Şehirler akıllandıkça 'emtia' parlıyor

Dünya genelinde nüfusun kent merkezlerinde yoğunlaşması akıllı şehir sistemlerini ve yeni altyapı yatırımlarını zorunlu kılıyor. Bu da emtia ve yüksek teknoloji ürünlerine talebi destekliyor. Buna paralel olarak enerji ve madencilik alanında yapılacak yatırımlar hem kamunun hem iş dünyasının büyüme imkanlarını artırıyor. **Adem Orhun ■ 11'de**



Rekabet dijital ağlara sıçradı

AB, 'Dijital Ağlar Yasası' teklifini duyurdu. Yasa teklifi, telekom sektörünü Avrupa ekonomisinin 'merkezi sınır sistemi' olarak konumlandırıyor. **Adem Orhun ■ 20**

Özel sağlık kuruluşları mevzuatta esneklik istiyor

Özel sağlık kuruluşlarının işletmecileri, denetim uygulamalarındaki katılık sebebiyle zorlandıklarını dile getiriyor. Sektör temsilcileri, binalarla ilgili fiziki kriterlerin ve ceza odaklı denetimlerin hastanelerin belini büküğünü belirterek, mevzuatta esneklik talep ediyor. **Sena Sorkun ■ 12'de**



Esnek çiple kıyafetler bilgisayara dönüşecek ■ 17

Lojistiğin kara kutusunu açtı, verimi yüzde 40 artırdı ■ 16'da

BIGG Cube Incubation'da güçlü ortaklık ■ 14

e-ihracatta devlet desteği nasıl hesaplanıyor?

Türkiye’de e-ihracat desteklerinden yeterince yararlanamayan firmaların en büyük sorunu, hangi desteğe nasıl başvuracağını bilememek. Dijital pazaryeri tanıtım desteklerinde çeyrek dönem başvuru, aylık hesaplama ve gelir-harcama dengesi kritik rol oynarken; doğru strateji izleyen firmalar, hedef ülke avantajıyla destek tutarını yüzde 40’a kadar artırabiliyor.

TÜRKİYE’de ihracat desteklerine ulaşamayan firmaların genel problemi, hangi desteğe nasıl başvuracaklarını bilmemeleri. Ticaret Bakanlığı, E-KİP, Kolay İhracat Platformu, e-konsorsiyumlar başta olmak üzere ihracatçıya destek için birçok enstrümanı devreye soktu. Buna rağmen firmalar yanlış desteklere başvurabiliyor. Ayrıca hangi destekten ne kadar yararlanılabileceğinin hesaplanması, uygulamada kafa karıştırıcı olabiliyor. Hazırlanan yeni rehber, e-ihracat desteklerinin nasıl hesaplandığını adım adım ve örneklerle ortaya koyuyor.

BAŞVURULAR 3 AYLIK

e-ihracat tanıtım desteği başvuruları yıl içinde 3 aylık (çeyrek) dönemler halinde alınıyor. Firmalar, ilgili çeyrek dönemin tamamlanmasının ardından takip eden ay içinde başvurularını gerçekleştiriyor. Buna göre;

- Ocak-şubat-mart dönemi için başvurular nisan ayında,
- Nisan-mayıs-haziran dönemi için

temmuz ayında,

- Temmuz-ağustos-eylül dönemi için ekim ayında,
- Ekim-kasım-aralık dönemi için ise ocak ayında yapılabilir.

AYLIK HESAPLAMA

Başvurular üç aylık dönemler için toplu şekilde yapılırsa da destek hesaplaması her ay için ayrı ayrı gerçekleştiriliyor. Bir ayın düşük performansı, diğer ayların hakedişini etkilemiyor. Toplam destek tutarı, üç ayın her biri için yapılan ayrı hesaplamaların toplamından oluşuyor. Desteğiniz, o ayki toplam reklam harcamanızın tamamı üzerinden hesaplanmaz. Sistem, harcamanızı gelir performansınızla karşılaştırır ve bu ikisinden düşük olanı esas alır. Destek hesaplaması iki temel aşamadan oluşuyor:

Birinci aşamada; her ay için yapılan reklam harcaması ile aynı ay elde edilen satış gelirinin yüzde 20’si karşılaştırılıyor. Bu iki rakamdan düşük olan tutar, ‘desteğe esas tutar’ olarak kabul ediliyor.

İkinci aşamada; belirlenen bu tutar

üzerine, firmanın faaliyet gösterdiği pazara göre tanımlanan destek oranı uygulanıyor.

Standart destek oranı yüzde 50 olarak uygulanırken, Ticaret Bakanlığı tarafından belirlenen hedef ülkelere yönelik faaliyetlerde destek oranı yüzde 70’e kadar çıkabiliyor.

Örnek senaryoya göre; üç ay boyunca toplam 60 bin TL reklam harcaması yapan ve 410 bin TL satış geliri elde eden bir firmanın, standart destek oranıyla alabileceği toplam destek tutarı 26 bin TL olarak hesaplanıyor. Aynı senaryoda hedef ülke oranının uygulanması halinde ise destek tutarı 36 bin 400 TL’ye yükseliyor. Bu da hedef ülke stratejisinin destek getirisini yaklaşık yüzde 40 artırdığını ortaya koyuyor.

SATIŞ PERFORMANSI

Dikkat edilmesi gereken bir diğer önemli unsur ise

reklam harcamalarının satış performansı ile doğrudan ilişkisi. Satış gelirinin düşük kaldığı aylarda, reklam harcaması yüksek olsa bile destek tutarı gelir sınırı nedeniyle aşağı çekilebiliyor. Bu nedenle firmaların yalnızca harcama miktarına değil, harcamanın satış dönüşümüne odaklanması gerektiği vurgulanıyor.

e-ihracat desteğinden en yüksek faydayı sağlamak isteyen firmalara üç uyarıda bulunuluyor. Başvuru takvimini kaçırmamak, gelir-harcama limitlerini doğru okumak ve her ayı ayrı ayrı değerlendirmek. Bu kurallara uyan firmalar, devlet desteklerinden daha öngörülebilir ve verimli şekilde yararlanabiliyor.

AY	Reklam Harcaması (A)	Satış Geliri (B)	Gelirin %20’si (Sınır)	Desteğe Esas Tutar min(A, B×0.20)	Hakediş (%50)
1. Ay	20.000 TL	150.000 TL	30.000 TL	20.000 TL	10.000 TL
2. Ay	20.000 TL	60.000 TL	12.000 TL	12.000 TL	6.000 TL
3. Ay	20.000 TL	200.000 TL	40.000 TL	20.000 TL	10.000 TL
TOPLAM	60.000 TL	410.000 TL	-	52.000 TL	26.000 TL



İhracat yapacaklara 221 milyon TL’ye kadar destek

TİCARET Bakanlığı’nın 2026 yılı için güncellediği e-ihracat destek üst limitleri, dijital pazaryerlerinden lojistiğe, tanıtımdan komisyon giderlerine kadar birçok kalemden önemli artışlar getirdi. Yeni düzenlemeyle şirketlerin ve perakende e-ticaret sitelerinin yararlanabileceği destek tutarları 221 milyon liraya kadar yükseltildi.

TÜFE DİKKATE ALINDI

Dijitalleşmenin ve sınır ötesi ticaretin hız kazanmasıyla birlikte e-ihracat, Türkiye’nin ihracat stratejisinde kilit bir başlık haline gelirken, 2026 yılına yönelik destek üst limitleri de bu doğrultuda yeniden belirlendi. Yurt İçi Üretici Fiyat Endeksi (Yİ-ÜFE) ve Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE) ortalamaları dikkate alınarak güncellenen tutarların, firmaların küresel pazarlardaki rekabet gücünü artırması hedefleniyor. 2026 yılında Dijital Pazaryeri Tanıtım Desteği kapsamında üst limitler dikkat çekici biçimde yükseltildi. Buna göre, şirketler için yıllık üst limit yaklaşık 37 milyon TL seviyesine çıkarılırken, perakende e-ticaret siteleri için yaklaşık 74 milyon TL’ye yükseltildi. Söz konusu artış, firmaların küresel dijital platformlarda daha görünür olmasını ve marka bilinirliğini artırmasını amaçlıyor.

ÜST LİMİT DİKKAT ÇEKTİ

e-ihracatın en kritik başlıklarından biri olan Sipariş Karşılama Hizmeti Desteği de önemli ölçüde güncellendi. Şirketler için yıllık üst limit yaklaşık 37 milyon TL olurken, perakende e-ticaret siteleri için yaklaşık 123 milyon TL’ye çıkarıldı. Bu düzenleme, depo, paketleme ve lojistik

süreçlerinde ölçek büyütmek isteyen firmalara ciddi bir finansal alan açıyor. Uluslararası pazaryerlerinden satış yapan firmaların en büyük maliyet kalemlerinden biri olan komisyon giderleri için sağlanan desteklerde de artışa gidildi. Pazaryeri Komisyon Gideri Desteği kapsamında şirketler için yıllık üst limit yaklaşık 3,7 milyon TL, perakende e-ticaret siteleri için ise yaklaşık 12,3 milyon TL olarak belirlendi.



Destek tutarları

Perakende e-ticaret sitesi, pazaryeri ve e-ihracat konsorsiyumları için:
221 milyon 970 bin TL
Şirket statüsündeki yararlanıcılar için:
73 milyon 990 bin TL
B2B platformu statüsündeki yararlanıcılar için:
19 milyon 728 bin TL

e-ihracat desteklerinde el işi ürünlere özel istisna

e-ihracat desteklerinde el işi ve kişiselleştirilebilir ürünler için önemli bir düzenleme hayata geçirildi. Etsy benzeri platformlar üzerinden satılan el işi ürünlerde, Küresel Ticari Ürün Numarası (KTÜN) ve tescilli marka şartı aranmayacak.

E-İHRACAT yapan üretici ve satıcılara yönelik destek mekanizmalarında el işi ürünler için özel bir istisna uygulaması devreye alındı. Yeni düzenlemeyle birlikte Etsy platformu üzerinden satılan el işi veya kişiselleştirilebilir ürünlerde, e-ihracat desteklerinden yararlanmak için aranan bazı standart şartlar kaldırıldı.

SERİ ÜRETİM OLMAMASI

Normal şartlarda e-ihracat desteklerinden faydalanabilmek için ürünlerin Küresel Ticari Ürün Numarası (KTÜN) taşıması ve tescilli bir markaya sahip olması gerekiyor. Ancak el emeğine dayalı üretimin doğası gereği seri üretimden farklı özellikler taşıması



nedeniyle bu şartların el işi ürünler için önemli bir engel oluşturduğu değerlendirildi.

TÜRKİYE’DE ÜRETİLME ŞARTI

Bu kapsamda Etsy’de satılan el işi ve kişiye özel ürünler için KTÜN ve tescilli marka zorunluluğu kaldırıldı. Böylece küçük üreticiler, zanaatkarlar ve bireysel girişimciler e-ihracat desteklerinden daha kolay

yararlanabilecek. Öte yandan, istisnadan faydalanabilmek için iki temel koşul aranıyor. Buna göre, ürünün el işi niteliğinin Etsy paneli üzerinden tespit edilebilir olması ve ürünün Türkiye’de üretildiğinin belgelenmesi gerekiyor. Bu şartların sağlanması halinde satıcılar, standart e-ihracat desteklerinden muafiyet kapsamında yararlanabilecek.

TEXWORLD NEW YORK SUMMER 2026

New York - Amerika Birleşik Devletleri
29 - 31 Temmuz 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



ABD PAZARINDA TÜRK TEKSTİLİNİN ZAMANI! TEXWORLD NEW YORK SUMMER 2026

NEDEN TEXWORLD NEW YORK SUMMER 2026?

- ABD pazarına doğrudan erişim sağlayan stratejik buluşma noktası
- Yenilikçi, fonksiyonel ve sürdürülebilir kumaş & materyal çeşitliliğini yakından inceleme fırsatı
- Moda, Tekstil, kumaş ve aksesuar sektörünün güncel trendlerini ve gelecek koleksiyonlarını tanıma imkânı
- Avrupa, Asya ve Amerika başta olmak üzere çok sayıda ülkeden uluslararası katılım
- Tasarımcılar, markalar, satın almacılar ve profesyonel ziyaretçilerle güçlü iş bağlantıları
- Apparel Sourcing, Texworld, Hometextile, Innovation Hub ve trend alanlarıyla entegre fuar yapısı
- 27 ülkeden 425 katılımcı, 5.000 profesyonel ziyaretçi

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli (nakliye dahil) : 1.800 ABD Dolar / m²
Minimum Stant Alanı : 6 m²



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

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

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



Bilirkişilik başvurusu 16 Şubat'a uzatıldı

ADALET Bakanı Yılmaz Tunç, vatandaşlardan gelen yoğun talepler doğrultusunda, bilirkişilik başvuru süresini 16 Şubat'a kadar uzattıklarını bildirdi. Nitelikli uzmanların sisteme katılımlarını teşvik etmek için yeni bilirkişi listelerini liyakat ve uzmanlık esasıyla yeniden belirlediklerini kaydeden Tunç, şu açıklamayı yaptı: "Yoğun talepler doğrultusunda, mağduriyet yaşanmaması için bilirkişilik başvuru süresini 16 Şubat 2026'ya kadar uzattık."



Hayvan ithalatı için gümrükler açıklandı

TİCARET Bakanlığı ile Tarım ve Orman Bakanlığınca hazırlanan "Tarım ve Orman Bakanlığı Kontrolüne Tabi Belirli Ürünlerin Girişine Yetkili Gümrük İdarelerin Belirlenmesine Dair Tebliğde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ", Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Tebliğle canlı hayvan ithalat kontrollerinin yürütüleceği yetkili gümrük müdürlükleri düzenlendi. Buna göre Mersin Taşucu Gümrük Müdürlüğü söz konusu ürün ithalatında yetkili kılınan yerler arasına eklendi. Sınır ticareti kapsamındaki ithalat işlemlerini yapmaya yetkili idareler listesine de Sakarya'daki Karasu, Adana'daki Gölovası, Mersin'deki Çukurova Havalimanı gümrük müdürlükleri dahil edildi.



Filamentli mensucat ithalatına dumping soruşturması

TİCARET Bakanlığınca hazırlanan İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ, Resmi Gazete'de yayımlandı. Tebliğle Çin, Tayvan, Güney Kore, Malezya ve Tayland menşeli 'sentetik filament iplikten dokunmuş mensucat (giyim için olanlar)' ithalatına yönelik yürürlükte bulunan dumpinge karşı kesin önlemlere ilişkin olarak nihai gözden geçirme soruşturması açılmasına ilişkin usul ve esaslar belirlendi. İnceleme sonucu bu ülkeler menşeli önlem konusu ürüne yönelik nihai gözden geçirme soruşturması açılması kararlaştırıldı.

Maden sahasında rehabilitasyon uygulamasına zorunlu kriterler

Mevzuatta yapılan düzenlemeye göre maden sahalarında rehabilitasyon çalışmaları, madencilik faaliyetiyle birlikte başlatılacak. Terk edilen veya iptal edilen maden sahalarının rehabilitasyonu da işletmeciler tarafından zorunlu olarak yapılacaktır.

ENERJİ ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı'nın Maden Sahalarında Rehabilitasyon Yönetmeliği, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre maden sahalarında rehabilitasyon çalışmaları, madencilik faaliyetiyle birlikte başlatılacak, faaliyet süresince devam edecek ve işletmenin sona ermesinin ardından tamamlanacak.

Ruhsatı yürürlükte olan, terk edilen veya iptal edilen maden sahalarının rehabilitasyonu, ruhsat sahipleri ya da ruhsatı iptal edilen işletmeciler tarafından zorunlu olarak gerçekleştirilecek.

ONAY ARANACAK YERLER

Rehabilitasyon projeleri Maden ve Petrol İşleri Genel Müdürlüğü'nün (MAPEG) onayına tabi olacak. Özel çevre koruma bölgelerinde yürütülen madencilik faaliyetlerine ilişkin rehabilitasyon projeleri için ayrıca Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı'nın onayı gerekecek. Proje onayı alınmadan sahada rehabilitasyon uygulamasına geçilemeyecek.

Rehabilitasyon çalışmaları MAPEG

tarafından belirli periyotlarla denetlenecek. Gerek görülmesi halinde denetimlere Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı'ndan temsilci de katılabilir. Denetim sonuçları ilgili idarelerle paylaşılacak.

KAMU SAHALARI VE ORMAN ALANLARI

Herhangi bir nedenle hükümden düşen ve rehabilitasyon yükümlülüğü yerine getirilmeyen sahalarda çalışmalar, orman alanlarında ilgili orman idaresi, diğer alanlarda ise il özel idareleri veya yatırım izleme ve koordinasyon başkanlıkları tarafından yürütülecek. Orman vasfındaki sahalarda, ağaçlandırmaya hazır hale getirildikten sonra Orman Genel Müdürlüğü'ne teslim edilecek.

Devlet ormanlarında yapılacak rehabilitasyon projeleri, Orman Kanunu'nun 16. maddesine ilişkin uygulama yönetmeliği kapsamında hazırlanacak. Rehabilitasyon işlemlerinde ayrıca Çevre Kanunu ile madencilik faaliyetleri sonucu bozulan arazilerin doğaya yeniden kazandırılmasına ilişkin mevcut mevzuat hükümleri uygulanacak.



Ruhsat bedeline eşit tutarda rehabilitasyon

Yönetmeliğe göre işletme ruhsatlarına her yıl ocak ayının ilk günü, işletme ruhsat bedeline eşit tutarda rehabilitasyon bedeli tahakkuk ettirilecek ve bedelin tamamının ocak sonuna kadar yatırılması zorunlu olacak. Süresinde ödeme yapılmaması halinde, yatırılmayan tutar haziranın sonuna kadar gecikme zammı uygulanarak tahsil edilecek. Bu sürenin sonunda da ödeme yapılmaması halinde ruhsat iptal edilecek.

Tahsil edilen rehabilitasyon bedelleri, ruhsat bazında izlenebilecek şekilde kamu bankalarında açılacak vadeli mevduat hesaplarında değerlendirilecek. Zorunlu harcamalar için idarenin talebi ve gerekli hazırlıkları tamamlaması koşuluyla avans ödemesi yapılabilir. Avans tutarı toplam iş maliyetinin yüzde 50'sini aşmayacak. Ruhsat sahiplerine rehabilitasyon bedeli iade edilecek.

Radyoaktif tesislere denetim esasları



NÜKLEER ve radyoaktif atık tesislerinin güvenliğine ilişkin denetim ve yerinde incelemelerde uygulanacak usul ve esaslar belirlendi.

Nükleer Düzenleme Kurumu'nun (NDK) konuya ilişkin kararı, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, kurum tarafından, nükleer veya radyoaktif atık tesislerine ilişkin yürütülen faaliyetlere ve bunlarla ilgili tesis, cihaz ve maddelere yönelik, yıllık denetim programı, radyasyon acil durumu, ihbar ya da şikayet varlığı ile denetlenen tesis, faaliyet veya cihaz ve maddelerin özellikleri göz önünde bulundurularak düzenleyici kontrolden çıkarma kararı verilene kadar geçen tüm aşamalarda haberli ya da habersiz denetim gerçekleştirilebilecek.

Kurum, her yılın ocak ayında, haberli veya habersiz denetim faaliyeti yürütmek üzere denetçileri liste halinde denetlenene bildirecek ve gerektiğinde bu listeyi güncelleyecek.



İhalelerde limitler güncellendi

KAMU İhale Kanunu'nda belirtilen eşik değerler ve parasal limitler yüzde 27.67 artırılarak güncellendi. Kamu İhale Kurumu tarafından hazırlanan Kamu İhale Tebliği, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Buna göre Kamu İhale Kanunu'nda belirtilen eşik değerler ve parasal limitler, Türkiye İstatistik Kurumu tarafından açıklanan Aralık 2025 dönemi Yurt İçi Üretici Fiyat Endeksi (Yİ-ÜFE) yıllık değişim oranında (yüzde 27.67) artırılarak güncellendi. Tebliğ, 1 Şubat 2026'dan itibaren yürürlüğe girecek.

CTT EXPO 2026

Moskova / Rusya Federasyonu
26 - 29 Mayıs 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

Desteğe Esas Tutar 16.390 TL/M²

RUSYA FEDERASYONU, BAĞIMSIZ DEVLETLER TOPLULUĞU VE DOĞU AVRUPA'NIN ETKİN İNŞAAT EKİPMANLARI, TEKNOLOJİLERİ FUARI

CTT EXPO 2026

- İş ve İnşaat Makineleri, Yapı Malzemeleri Makineleri, Madencilik Makineleri, Yedek Parça ve Aksesuarları'na yönelik teknolojiler ve yenilikler
- 112.500 m² sergileme alanı
- 8 ülkeden 902 firma ve 66.000'den fazla profesyonel ziyaretçi
- İstanbul Ticaret Odası tarafından 2019 yılından itibaren düzenlenen Türkiye Milli İştirakinin yükselen başarı grafiği

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve temel aydınlatma
- Nakliye, gümrük, sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Milli İştiraki broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- Devlet desteğine ilişkin ilgili ihracatçı Birliği tarafından talep edilen dosya masrafı

KATILIM BEDELİ

Katılım Bedeli: 850 Euro / m²
Minimum katılım alanı: 12m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Akif GÖNÜLCÜ

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

Özlem KILIÇ SERTLİ

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

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

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/2228Ocak.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.



Palmiye yağı 2026'ya güçlü başladı

Asya piyasalarındaki arz endişeleri ve mevsimsel talep artışı, palmiye yağı fiyatlarını son iki ayın zirvesine taşıdı. Ton başına 1.060 dolar seviyelerini test eden fiyatlar, 2026 yılına güçlü bir başlangıç yaparken; analistler yılın geri kalanı için biyoyakıt politikaları ve üretim dengeleri ekseninde 'temkinli iyimser' bir tablo çiziyor.

YAŞAR KAYA

KÜRESEL bitkisel yağ piyasasının en önemli aktörü olan palmiye yağı, 2026 yılının ilk ayını tamamlamaya hazırlanırken yukarı yönlü ivmesini koruyor. Malezya Türev Borsası'nda (BMD) işlem gören gösterge kontratlar, son işlem günlerinde ton başına 1.065 dolar (yaklaşık 4.252 Malezya Ringgiti) seviyesini aşarak son iki ayın en yüksek değerine ulaştı. Piyasada gözlenen bu yükseliş trendi, hem kısa vadeli arz sıkışıklığından hem de 2026 genelindeki politika beklentilerinden besleniyor.

FİYATI YUKARI İTEN DİNAMİKLER

Ocak ayı boyunca fiyatların 1.000 dolar psikolojik sınırının üzerinde tutunmasını sağlayan temel faktör, ihracat verilerindeki toparlanma ve üretimdeki mevsimsel düşüş oldu. Kargo gözetim firması Intertek Testing Services (ITS) tarafından yayımlanan en son verilere göre, Malezya'nın palmiye yağı ürünleri ihracatı, 1-25 Ocak döneminde bir önceki aya kıyasla yüzde 9.97 artış gösterdi. Bu veri, özellikle şubat ayındaki Ay Yeni Yılı ve yaklaşan Ramazan ayı öncesinde Çin ve Hindistan gibi büyük alıcıların stok tazeleme

faaliyetlerinin hızlandığını gösteriyor. Arz kanadında ise daralma sinyalleri fiyatları destekliyor. Güney Doğu Asya'daki muson yağmurları ve mevsimsel döngüler nedeniyle Malezya'da ocak ayı üretiminin bir önceki aya göre yüzde 15 ila yüzde 17 arasında düşüş göstermesi bekleniyor. Üretimdeki bu sert geri çekilme, stokların azalacağı endişesini artırarak vadeli kontratlarda alım iştahını canlı tutuyor.

ANALİSTLERDEN 2026 BEKLENTİSİ

Finans kuruluşları ve emtia analistleri, 2026 yılı için palmiye yağı fiyat öngörülerini güncellerken piyasanın yılın ilk yarısında farklı dinamikler izleyeceğine işaret ediyor. Piyasadaki genel konsensüs, yılın ilk yarısında fiyatların 1.000 ila 1.100 dolar bandında güçlü seyrini koruyacağı, ikinci yarıda ise arzın toparlanmasıyla daha yatay bir seyir izleneceği yönünde şekilleniyor. Emtia veri sağlayıcısı Fastmarkets, 2026 görünüm raporunda gıda ve biyoyakıt sektörlerinden gelen istikrarlı talebin yılın ilk altı ayında fiyatları destekleyeceğini vurguluyor. Kurum raporlarına göre, yılın ikinci yarısında

Endonezya'daki üretimin toparlanarak piyasaya girmesiyle fiyatlarda bir miktar gevşeme görülebilir. Ancak analistler, bu gevşemeye rağmen ortalama fiyatın psikolojik sınır olan 1.000 doların üzerinde kalıcılık sağlayacağını tahmin ediyor. Arz tarafındaki yapısal sorunlara dikkat çeken Fitch Solutions ise ortalama fiyat tahminini yukarı yönlü revize etti. Kurum, özellikle Malezya ve Endonezya'daki yaşlanan ağaç profili ile yavaş ilerleyen yeniden dikim süreçlerinin etkisine vurgu yapıyor. Küresel üretim büyümesinin yüzde 1'in altında kalabileceğini öngören Fitch, bu arz kısıtının fiyatlardaki aşağı yönlü riskleri sınırlayan en önemli faktör olduğunu belirtiyor.

Sektörün çatı kuruluşlarından Malezya Palmiye Yağı Konseyi (MPOC) de kısa ve uzun vadeli fiyat hedeflerini paylaştı. Konsey, şubat ve mart aylarında fiyatların 1.000 ile 1.080 dolar aralığında dalgalanacağını öngörüyor. Uzun vadeli projeksiyonlarda ise küresel ekonomik büyümedeki olası yavaşlama ihtimaline dikkat çekiliyor. MPOC, makroekonomik baskıların artması durumunda yıl sonuna doğru fiyatların 970-980 dolar seviyelerine ılımlı bir geri çekilme yaşayabileceğini belirtiyor.



Biyoyakıt politikaları ve Endonezya etkisi

Piyasanın 2026 yılındaki en büyük 'oyun değiştiricisi', dünyanın en büyük üreticisi Endonezya'nın biyoyakıt politikaları olmaya devam ediyor. Endonezya hükümetinin, biodizel karışım oranını yüzde 35'ten (B35) yüzde 40'a (B40) çıkarma kararını uygulamaya koyması, iç tüketimi artırarak ihrac edilebilir arzı kısıtlıyor. Analistler, B40 mandatının tam kapasiteyle uygulanmasının, küresel piyasadan yıllık yaklaşık 1.5-2 milyon ton ek palmiye yağını çekeceğini hesaplıyor. Bu durum, özellikle Hindistan ve Avrupa gibi ithalatçı bölgeler için arzın daralması ve fiyatların dolar bazında yüksek kalması anlamına geliyor. Öte yandan, piyasada konuşulan daha agresif B50 (yüzde 50 karışım) hedefinin altyapı yetersizlikleri nedeniyle ötelenmesi, fiyatlarda oluşabilecek spekülasyon köpüğü bir miktar engellemiş durumda.



VERİLERLE BAKIŞ

KAPASİTE KULLANIMI

Ocak ayında ülkemizde mevsimsel etkilerden arındırılmış imalat sanayi kapasite kullanım oranı bir önceki aya göre 0.2 puan artarak 74.4 seviyesinde gerçekleşti. Aylık olarak bir önceki aya göre artış gösteren sektör olmazken yıllık olarak ise ara mallarda 0.1 gibi sınırlı bir artış görüldü. Bir önceki aya göre en yüksek oranlı düşüş 3 puanla dayanıklı tüketim mallarında gerçekleşirken onu 0.8 puan düşüşle tüketim malları izledi.



TÜKETİCİ GÜVENİ

TÜİK verilerine göre ocak ayında 0.2 puan artan tüketici güven endeksi 83.7 oldu. Bu rakam bir önceki yıla göre 2.7 puan artışa karşılık geliyor. Endeks bileşenlerinden gelecek 12 ayda dayanıklı tüketim mallarına harcama yapma düşüncesi 101.9 ile 100'ün üzerinde iken gelecek 12 aylık dönemde ekonomik durum beklentisi 3.3 puan artışla 81.5 oldu.



KURULAN KAPANAN ŞİRKETLER

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği verilerine göre aralık ayında kurulan şirket sayısı bir önceki aya göre yüzde 34.7 artarak 12 bin 795, geçtiğimiz yılın tamamında ise 113 bin 797 oldu. Yıllık değişim yüzde 1.5 düşüş olarak gerçekleşti. Kapanan şirket sayısı bir önceki aya göre yüzde 193.6 artışla 7 bin 283 olurken yıllık bazdaki değişim yüzde 5.9 artış olarak gerçekleşti.



YURTIÇİ TURİZM

Temmuz, ağustos ve eylül aylarından oluşan 3. çeyrekte, yurt içinde ikamet eden 21 milyon 548 bin kişi seyahate çıktı. Seyahate çıkanların bir ve daha fazla geceleme sayısı ile ülke içinde yaptıkları toplam seyahat sayısı bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 5.5 artarak 27 milyon 99 bin olarak gerçekleşti. Bu çeyrekte seyahate çıkanlar 230 milyon 818 bin geceleme yaparken ortalama geceleme sayısı da 8.5 gece oldu. 3. çeyrekte yapılan harcama miktarı bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 35.9 artışla 233 milyar 450 milyon 256 bin TL düzeyine yükseldi.



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

Uluslararası emtia piyasaları

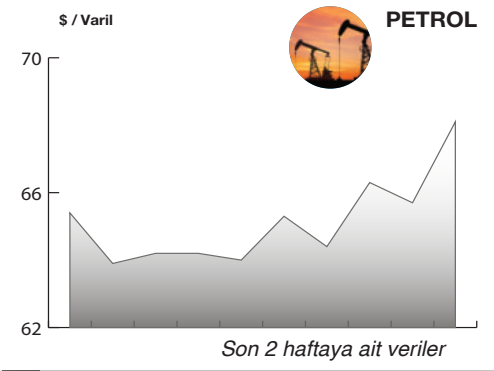


Değişim %

	Güncel	Haftalık	Yıllık
ENERJİ			
Petrol (Brent, \$/Varil)	68.1	5.9	-11.0
Doğalgaz (ABD, \$ /MMBtu)	6.95	63.9	119.2
Doğalgaz (TFF, EURO/MWh)	39.6	14.5	-18.2
Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Avustralya, 6.000 KCal/kg)	108.6	-1.2	-5.4
METALLER			
Altın (\$/Ons)	5.225	7.2	89.3
Gümüş (\$/Ons)	114.8	21.1	273.1
Platin (\$/Ons)	2.675	8.7	181.6
Bakır (\$/Ton, COMEX)	12.977	-0.6	44.6
Alüminyum (\$/Ton)	3.208	3.0	23.1
İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	445	0.6	-0.8
Demir Cevheri (Çin, \$/Ton)	106.1	-0.9	4.7
Kurşun (\$/Ton)	1.979	-0.2	3.5
Kalay (\$/Ton)	55.374	8.5	84.7
Çinko (\$/Ton)	3.292	4.4	18.0
Lityum (\$/Ton)	24.668	8.8	111.2
Nikel (\$/Ton)	18.334	3.4	18.3
TARIM ÜRÜNLERİ			
Buğday (\$/Ton)	194	3.1	-3.3
Mısır (\$/Bushel)	4.29	0.9	-11.0
Pirinç (\$/Ton)	242	2.6	-23.2
Pamuk (\$/Lb)	0.63	-2.6	-4.3
Kakao (\$/Ton, Londra)	4.260	-4.5	-62.4
Kahve (\$/Lb)	3.67	5.8	5.2
Şeker (\$/lb)	0.14	-1.5	-23.3
Kereste (\$/m³)	254	-2.4	5.1
Ayçiçek Yağı (USD/Ton)	1.529	-0.2	20.0
Palmiye Yağı (\$/Ton)	1.067	6.5	4.5
Baltık Kuru Yük Endeksi	1.780	7.9	138.6
Emtia Endeksi (CRB Index)	396	3.1	6.7

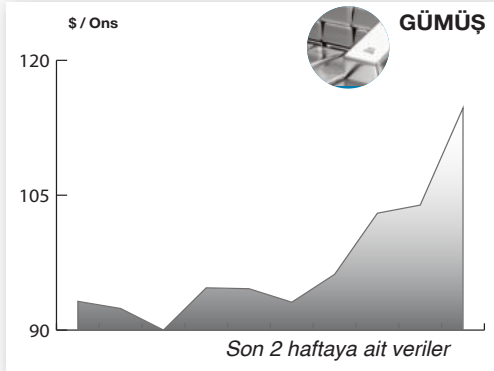
Veriler, 27 Ocak 2026 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



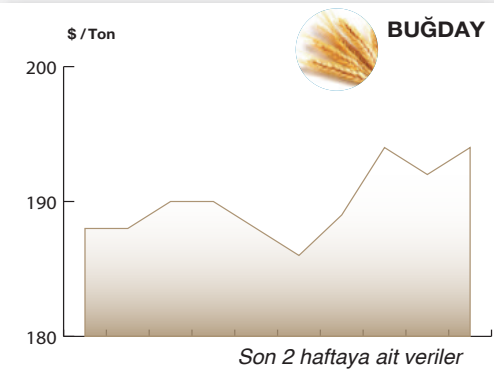
ABD'nin üretimi azaldı

ABD'nin İran'a karşı operasyon ihtimalinin artmasının yarattığı gerginliğin yanı sıra olağanüstü kış şartları, ABD'nin petrol üretiminin yaklaşık yüzde 15'ine karşılık gelen 2 milyon varil günlük üretim kaybına neden oldu. Bunun sonucunda Brent petrolü son dört ayın en yükseğine çıkarak geçtiğimiz haftayı yüzde 5.9 artışla 68.1 dolardan kapattı. ABD petrol stokları da 1.45 milyon varil artış yerine 0.25 milyon varil azaldı. Ayrıca ABD dolarının önemli oranda değer kaybetmesi de fiyat artışında pay sahibi.



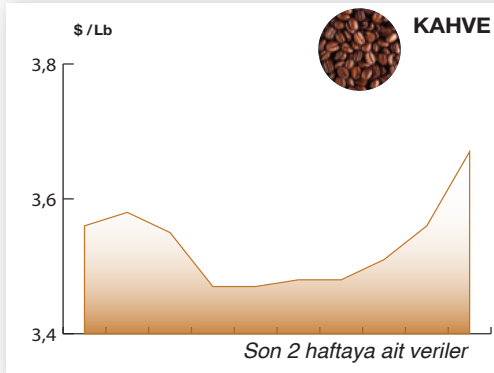
Çin kaynaklı talep

ABD dolarının son dört yılın en düşüğüne gerilemesi ve jeopolitik belirsizliklerin artarak devam etmesi, gümüş fiyatlarının rekorlar kırmaya neden oluyor. Geçtiğimiz hafta yüzde 21.1 artan gümüş fiyatları 115 dolar sınırına kadar geldi. Gümüşün diğer değerli metallerden daha fazla değer kazanmasının en önemli nedeni, Çin'de saf gümüş içeren fonların yanı sıra fiziksel gümüşe yoğun talep olarak gösteriliyor. Altın/gümüş oranı da son 10 yılın en düşük değeri olan 46'ya indi. Bu oran Aralık 1979'da 15'e kadar gerilemişti.



Kış şartları etkili

Buğday fiyatları yüzde 3.1 artışla bu yılın en yüksek seviyesine ulaştı ve haftayı 194 dolardan kapattı. Kışın ana nedeni, ABD'deki olağanüstü kış şartlarının ürüne zarar vermesi ve lojistik sıkıntılara yol açması olarak gösteriliyor. Son gelişmelere rağmen küresel buğday stoklarının yüksek seyretmesi, fiyatın bu seviyelerde tutunmasını zorlaştırıyor. ABD dolarının değer kaybederek son dört yılın en düşük değerine gerilemesi ise fiyatların bu seviyelerde tutunmasına katkı sağlıyor.



İhracat düşük

Brezilya realinin ABD dolarına karşı değer kazanması ve kahve üreticisi ülkelerdeki olumsuz hava şartlarının etkisiyle kahve fiyatları haftalık yüzde 5.8 artışla 3.67 dolara yükseldi. En büyük kahve üreticisi Brezilya'nın ihracatı, aralık ayında yüzde 18.4 düşüşle 2.86 milyon çuvala, robusta kahve ihracatı ise yüzde 61 düşüşle 222 bin çuvala indi. Arabica kahve üreticisi Kolombiya'nın kahve stoklarının azalması da fiyat artışını destekleyen bir diğer gelişme.

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



Nitelikli halka arzlar borsanın yeni hikayesi olabilir

Borsa İstanbul, 2026'ya güçlü başladı. Şirketlerin artan finansman ihtiyacı ve SPK'daki arz için onay bekleyen şirketler nedeniyle piyasada 'halka arz yılı' beklentisi yeniden canlandı.

Uzmanlar, 2026'da takvimin hareketlenebileceğini, ancak geçmiş yıllardaki gibi ekstrem fiyatlamalar ve 'tavan serisi' olmayabileceğini, yeni dönemde spekülasyon coşkunun yerini 'normalleşme' ve şirket kalitesinin alacağını öngördü.

BORSA İstanbul'da 2025 yılı, uygulanan sıkı para politikaları ve küresel piyasalarda artan belirsizliğin etkisiyle konjonktüre paralel halka arz hızının kesildiği ve yatırımcı ilgisinin önceki yıllara göre zayıfladığı bir dönem olarak geride kaldı. Ancak 2026 yılında endeksin güçlü bir başlangıç yapması, dezenflasyon süreci ve faiz indirimi beklentileriyle birleşince sermaye piyasalarındaki havayı değiştirmeye başladı. Borsa İstanbul'da işlem görmek için SPK'da bekleyen başvuru sayısında artış, yatırımcılarda bu yılın yeniden 'halka arz yılı' olabileceğine dair beklentileri güçlendiriyor. Şirketlerin finansmana erişim maliyetlerinin yüksek seyrettiği bu dönemde, özkaynakla büyüme ihtiyacı halka arzları yeniden masaya getirirken; piyasalar yeni yıla daha iyimser, ancak temkinli bir beklentiyle giriyor.



Yasar KAYA

'SEÇİCİLİK' DÖNEMİ

Analistler, 2026 yılında halka arz takviminin, sönük geçen bir önceki yıla kıyasla hem adet hem de hacim bazında belirgin bir toparlanma sürecine gireceği görüşünde birleşiyor. Ancak bu iyimser beklenti, 2022 ve 2023 yıllarında temel analizden kopuk değerlemelerle oluşan ve 'tavan serileri' ile hafızalara kazınan o ekstrem fiyatlama döneminin geri döneceği anlamına gelmiyor. Analistlere göre piyasada irrasyonel coşkunun yerini 'normalleşme' ve 'seçiciliğin' aldığı daha rasyonel bir dengeye bırakması beklenirken; yatırımcıların da kısa vadeli spekülasyon getirenlerden çok 'şirket kalitesi' ve 'sürdürülebilir büyüme' hikayelerine odaklanmasında dikkatli ilerlemesi gerekiyor. Yatırım uzmanları, 2026 yılının başında piyasadaki değişen dinamikleri ve halka arz beklentilerini değerlendirdi.

NORMALLEŞME BEKLENMELİ

Gedik Yatırım Yatırım Danışmanlığı Müdür Yardımcısı Onurcan Bal, Borsa İstanbul'da geçen sene yaşanan dalgalı seyrin ve piyasadaki zorlanmanın halka arz hızını yavaşlattığını belirtti. Özellikle 2023 yılında temel analiz ve değerlemelerden bağımsız, 'tavan tavan' serileriyle gerçekleşen sert fiyatlamaların ve yoğun yatırımcı talebinin 2024'ün ikinci yarısından itibaren yerini normalleşmeye bıraktığını vurgulayan Bal; 2025 yılının ise azalan ilgi ve volatilité ekseninde halka arz sayısının görece gerilediği bir dönem olarak kayıtlara geçtiğini ifade etti.

DEZENFLASYON VE FAİZ DESTEĞİ

2026 yılına borsanın güçlü bir başlangıç

yaptığını ve çarpanlar bazında ucuzluk seviyelerinin korunduğunu belirten Bal, makroekonomik görünüme ilişkin şu değerlendirmelerde bulundu: "Dezenflasyon sürecinin devam ettiği ve Merkez Bankası'nın kademeli faiz indirimlerini sürdürdüğü mevcut ortamda, yurt içi veya yurt dışı kaynaklı ekstra bir risk artışı yaşanmazsa borsada olumlu bir fiyatlama bekliyoruz. Bu konjonktür, şirketlerin halka arz süreçlerini yeniden gündeme almalarına ve piyasada bir kıpırdanma yaşanmasına katkı sağlayacaktır."

EKSTREM FİYATLAMALAR OLUR MU?

Yatırımcıların beklentilerini yönetmeleri gerektiği uyarısında bulunan Bal, halka arz sayısında geçen yıla göre bir artış öngörülse de 2022-2023 dönemindeki 'aşırı' ilginin birebir tekrarlanmasının zor olduğunu vurguladı. Bal, "Halka arz sayısında biraz artış görebiliriz. Halka arz yılından kasıt, önceki rekorların kırılması ise bunu söylemek için henüz erken. Borsada güçlü trendler oluşursa sayı artabilir; ancak geçmişteki ekstrem fiyat hareketlerini baz almamakta fayda var" ifadelerini kullandı.

HACİM VE YABANCI İLGİSİ ARTTI

Şirketlerin halka arzı bir 'büyüme finansmanı aracı' olarak görmesi gerektiğinin altını çizen Bal, "Halka arzların olması, şirket sayısının artması, sermaye piyasalarının gelişimi için önemli bir adım. Ama tek başına, yani şirket sayısı arttı diye sermaye piyasaları sadece bu gelişimle gelişemez. Bu; birçok adımı, birçok düzenlemeyi, hacmin, piyasaya olan ilginin artması gibi birçok faktöre bağlı. Halka arzların, yani şirket sayısının artması, piyasaların derinleşmesi konusunda katkı sağlayan maddelerden biri diye düşünüyorum" dedi.

Onurcan Bal, piyasadaki likidite dengesi ilişkin de analizlerde bulundu. Yılbaşından bu yana hacimde ve yatırımcı ilgisinde artış gözlemlendiğini belirten Bal, standart büyüklükteki halka arzların piyasada likidite sorunu yaratmasını beklemediklerini kaydetti.

Buna karşın büyük ölçekli halka arzların piyasa dinamiklerini kısa vadeli etkileyebileceğine işaret eden Bal, "Büyük hacimli arzlar gerçekleştiğinde, özellikle kısa vadede iyi getiri sağlamış hisselerde kâr realizasyonları ve sektörler arası geçişler (rotasyon) görülebilir. Ancak bu durumun piyasanın genel yapısını bozmasını beklemiyoruz" değerlendirmesini yaptı.

Halka arz sayısı artabilir

İnfo Yatırım Yatırım Danışmanı Tunç Safa Altunsaray da halka arz piyasasının son iki yıldaki performansını veriler üzerinden karşılaştırarak, 2026 yılına dair beklentilerini ve piyasa dinamiklerini analiz etti.

Halka arz sayılarında son bir yılda yaşanan düşüşe dikkat çeken Altunsaray, 2024 yılında yaklaşık 34 olan halka arz sayısının, 2025 yılında 18'e gerilediğini hatırlattı.

Bu sayının doğrudan yatırımcı ilgisi ve borsa performansı ile korelasyonu olduğunu belirten Altunsaray, şunları kaydetti: "Borsa tarafında baskı olduğu dönemlerde halka arzlar yavaşlarken, yukarı yönlü hareketlerin olduğu dönemlerde arz sayıları artış gösteriyor. Yeni yatırımcı girişleri arzlara olan ilgiyi, bu ilgi de arzların hız kazanmasını tetikliyor. 2026 yılının beklentileri ışığında 2025'ten daha iyi geçme ihtimali, bu yıl daha fazla halka arz görmemize sebep olabilir. Halka arz endeksinin (KHARZ)



YATIRIM VE BORÇ AYRIMI

Şirketlerin halka arz gerekçelerinin izahnamelerde detaylandırılmak zorunda olduğunu anımsatan Altunsaray, fon kullanım amaçlarının şirketten şirkete değiştiğini belirtti. Altunsaray, "Ağırlıklı olarak işlerini büyütmek ve yeni yatırımlar yapmak için halka arz olan şirketleri görsük de borç ödemeleri amacıyla piyasaya gelen şirketler de mevcut" dedi.

'NİTELİKLİ ARZ' ÖNEMLİ

Halka arzların sermaye piyasasının derinleşmesine ve yeni yatırımcı çekilmesine katkı sağladığını belirten Altunsaray, bu sürecin sağlıklı işlemesi için 'şirket kalitesine' dikkat çekti: "Borsada işlem gören şirket sayısının artması, yerli ve yabancı yatırımcının ilgisini çekerken likidite artışına ve yeni hesap açılışlarına vesile oluyor. Ancak burada arz olan şirketlerin niteliği büyük önem taşıyor. Arz olmaması gereken şirketler halka açılır ve elde edilen geliri verimli kullanamazlarsa, bu durum piyasada tam tersi bir etki yaratabilir."

153.236 seviyesinden 18.497 seviyesine hareket etmesi, arzlara olan ilginin 2026 yılında bir momentum kazandığını gösteriyor."

LİKİDİTE YETERLİ

Borsa İstanbul'daki likidite durumunu 'yeni para girişi' ve 'yatırımcı sayısı' ekseninde değerlendiren Altunsaray, genel görünümün yeterli olduğunu, ancak istisnai

durumların risk barındırdığını vurguladı. Altunsaray, "Yeni hesap açılışları ve yatırımcıların portföylerini arttırması likiditeyi destekleyen ana unsurlar. Genel resimde Borsa İstanbul'daki likidite yeterli görünüyor; ancak çok büyük ölçekli şirketlerin halka arz olduğu dönemlerde bu likiditenin yetersiz kalma ihtimali olduğu unutulmamalı" uyarısında bulundu.



Tunç Safa Altunsaray

SIAL CHINA 2026

Şanhay - Çin Halk Cumhuriyeti
18 - 20 Mayıs 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

Desteğe
Esas Tutar
30.542 TL / m²

INSPIRE
FOOD
BUSINESS

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

SIAL CHINA 2026 GENEL BAKIŞ

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İştirak 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 ihracatçı 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



Tanju Özbay	Murat Özturan	Gülün Gürsoy	Sibel Tayanç
0212 455 47 73 0539 931 51 24 tanju.ozbay@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.tayanc@ito.org.tr

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

Fiziksel mekanları dijital deneyime dönüştürüyor

BTM girişimlerinden Photobooth, markalar ile ziyaretçiler arasındaki etkileşimi, interaktif ekranlar, photobooth sistemleri ve yapay zeka destekli çözümlerle yeniden tanımlıyor. Girişim, geliştirdiği çözümlerle hem ziyaretçi deneyimini zenginleştirmeyi hem de işletmelere ölçülebilir pazarlama verileri sunmayı amaçlıyor.

BAHAR DAĞAŞAN

BTM'nin teknoloji ve deneyim tasarımı odaklı girişimlerinden Photobooth; interaktif ekranlar ve yapay zeka tabanlı çözümler geliştiren bir yapı olarak faaliyet gösteriyor. Burçak Çelik ve Ramazan Kurt tarafından 2018 yılında kurulan, sahada edinilen uygulama deneyimleri doğrultusunda şekillenen girişim, birden fazla marka altında ürün ve hizmet sunuyor. Geliştirilen sistemler, fiziksel alanlarda kullanıcı etkileşimine dayalı dijital deneyimlerin oluşturulmasını hedefliyor. Bu kapsamda çözümler, ziyaretçilerin içerikle etkileşime girmesine ve kişiselleştirilmiş çıktılar almasına imkân tanıyor.

ETKİLEŞİM SINIRLI

Photobooth'un kurucu ortağı Burçak Çelik, girişimi başlatmalarının temel nedenini, "Markalarla ziyaretçiler arasındaki etkileşimin oldukça sınırlı olması" şeklinde açıkladı. Çelik, "Bugün birçok dijital ekran yalnızca bir şeyler gösteriyor ama kullanıcıyı sürecin parçası haline getirmiyor. Biz, insanların deneyimin içine dahil olduğu bir yapı kurmak istedik. Geliştirdiğimiz sistemlerle ziyaretçiler fotoğraf çekebiliyor, içeriklerle etkileşime giriyor ve kendilerine özel çıktılar alabiliyor. Aynı zamanda bu etkileşimler markalar için ölçülebilir veri üreten ve uzun vadede sürdürülebilir bir iletişim kanalına dönüşüyor" dedi.

UÇTAN UCA DENEYİM

Girişimi rakiplerinden ayıran unsurlara değinen Burçak Çelik, en önemli farkın uçtan uca bir



deneyim sunmaları olduğunu belirtti. Çelik, şunları söyledi: "Fiziksel alanlara yerleştirilen interaktif ekranlar ve photobooth sistemleri, arka planda çalışan yapay zeka destekli yazılımlarla entegre biçimde çalışıyor. Bu yapı sayesinde hem kullanıcı deneyimi hem de markalar için üretilen veriler tek bir sistemde toplanıyor. Söz konusu yaklaşım, girişimi yalnızca yazılım ya da yalnızca donanım odaklı çözümler geliştiren firmalardan ayıran temel unsur olarak öne çıkıyor."

AVRUPA VE MENA'DA NİŞ OYUNCU

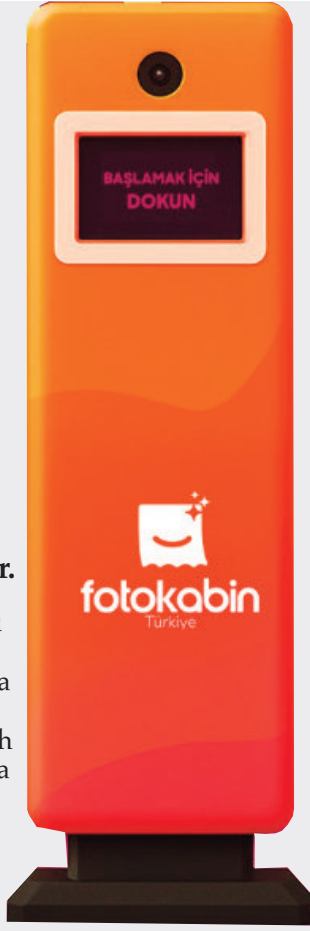
Photobooth'un hedef kitlesi, AVM'ler, oteller, mağazalar, müzeler, etkinlik alanları ve markalardan oluşuyor. Ziyaretçiyle yüz yüze temas eden ve bu teması değere dönüştürmek isteyen tüm işletmeler, potansiyel müşteri olarak görülüyor. Geliştirilen çözümler, hem ziyaretçi deneyimini zenginleştirmeyi hem de işletmelere ölçülebilir pazarlama verileri sunmayı amaçlıyor.

Öte yandan girişim, B2B odaklı hibrit bir gelir modeli uyguluyor. Donanım satışı, yazılım lisansı, aylık servis bedeli ve marka işbirliklerinden gelir elde ediyor. Bu yapı, ölçeklenebilir ve sürdürülebilir bir nakit akışı yaratmayı hedefliyor. Kurucular, özellikle abonelik bazlı gelirlerin uzun vadeli büyüme için önemli olduğunu vurguluyor.

Photobooth'un hedefi, Türkiye'de lider bir konuma ulaşmak, globalde ise Avrupa ve MENA (Orta Doğu ve Kuzey Afrika) bölgesinde niş ama güçlü bir oyuncu olmak. Orta vadede bu bölgelerde aktif kurulumlar ve stratejik işbirlikleri de planlanıyor.

BTM ile pazara daha hızlı çıktık

Photobooth'un kurucu ortağı Burçak Çelik, girişimin Bilgiyi Ticaretleştirme Merkezi (BTM) ile tanışmasının önemli bir dönüm noktası olduğunu söyledi. Burçak Çelik, "BTM'nin mentorluk, network ve yatırımcı bakış açısı kazandıran programı, ekibimizin projeyi yeniden çerçevelemesine yardımcı oldu. Geriye dönüp baktığımızda ürünü daha erken sadeleştirip pazara daha hızlı çıkmanın önemini daha net görüyoruz" diye konuştu.



ZEPS 2026 hazırlıkları başladı

İstanbul Ticaret Odası, Türkiye milli iştirakini yürüttüğü Bosna Hersek'in en prestijli ticaret etkinliklerinden biri olan ZEPS 2026 Uluslararası Fuarı için hazırlıklara başladı.

OSMAN KUVVET

BOSNA Hersek'in en prestijli ticaret etkinliklerinden biri olan ZEPS 2026 Uluslararası Fuarı için hazırlıklar başladı. Türkiye milli iştiraki İstanbul Ticaret Odası tarafından yürütülen fuar, 2-5 Eylül 2026 tarihinde Zenica kentinde kapılarını ziyaretçilere açacak. ZEPS 2026 hazırlıklarını değerlendirmek amacıyla Bosna Hersek'ten bir heyet, İTO'yu ziyaret etti. Zenica Büyükşehir Belediye Başkan Yardımcısı Amra Mehmedić ve ZEPS Fuar yetkililerinin yer aldığı heyeti, İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu ağırladı. Toplantıda ZEPS 2025'in genel değerlendirmesi yapılırken, 2026 yılı fuar hazırlıkları kapsamında teknik başlıklar ele alındı.

BOSNA HERSEK İŞ DÜNYASININ YANINDAYIZ

İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu, Türkiye ile Bosna Hersek arasındaki ekonomik ilişkilerin tarihsel bağlara dayandığını vurguladı. Develioğlu, "Bosna Hersekli

kardeşlerimiz bilsinler ki, İTO'nun kapısı her zaman Bosna Hersek iş dünyasına açıktır. ZEPS Fuarı, ticaretimizin artması ve karşılıklı turizm ilişkilerinin geliştirilmesi için büyük önem taşıyor. Fuarda yapılan B2B görüşmeleri, hem firmalar arasında somut işbirliklerinin kurulmasına hem de karşılıklı yatırım fırsatlarının artmasına katkı sağlayacaktır. ZEPS Fuarı yönetiminin samimi ve özverili çalışmaları sayesinde bu sürecin daha da ileri taşınacağına inanıyor, gelecekte daha geniş katılımı çok daha güçlü sonuçlar elde etmeyi amaçlıyoruz" dedi.

ZEPS ESKİ GÜNLERİNE KAVUŞTU

Zenica Büyükşehir Belediye Başkan Yardımcısı Amra Mehmedić ise ZEPS Fuarı'nın Bosna Hersek ekonomisi açısından stratejik önem taşıdığını söyledi. Mehmedić, "ZEPS Fuarı, bir dönem ülkemizin en prestijli sanayi ve ticaret buluşmalarından biriydi. İstanbul Ticaret Odası'nın desteği ve katkılarıyla birlikte fuarımız yeniden canlandı, eski günlerine kavuştu" şeklinde konuştu.



1000'DEN FAZLA İKİLİ GÖRÜŞME

Türk firmalarının geniş katılımıyla gerçekleşen ZEPS 2025'te Türkiye'nin ekonomik gücü ve potansiyeli ziyaretçilere tanıtıldı. İnşaatın enerjiye, tekstilden gıdaya kadar pek çok firma, Türkiye pavyonunda yenilikçi ürünler ve hizmetlerle dikkat çekti. Fuarda 50 Türk firması, 1000'in üzerinde B2B görüşme gerçekleştirdi.

AUTOMECHANIKA BUENOS AIRES 2026

Buenos Aires - Arjantin
8 - 11 Nisan 2026

Türkiye Milli İştiraki İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

OTOMOTİV SATIŞ SONRASI ENDÜSTRİSİ GÜNEY AMERİKA'DA BULUŞUYOR!

AUTOMECHANIKA BUENOS AIRES 2026 GENEL BAKIŞ

- Güney Amerika'nın etkin otomotiv satış sonrası endüstrisi fuarı
- 25.000 m² sergi alanı
- 13 ülkeden uluslararası katılım
- 27.000'den fazla yerel ve uluslararası ziyaretçi
- 250 milyondan fazla tüketiciye sahip bir pazar olan MERCOSUR'a doğrudan köprü
- Automechanika fuarları zincirinde İstanbul Ticaret Odası organizasyonlarının yükselen grafiği

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Akif Gönülcü

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

Murat Özturan

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

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

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAGIÇ

Genel Yayın Koordinatörü
Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
ÖZCAN TOKEL

Genel Yayın Yönetmeni
İlhan ÇABUKOL

Genel Yayın Danışmanı
Tamer Çerçi

Haber Müdürü
Mete Dirice

Sorumlu Yazı
İşleri Müdürü
Canan Bilgin

Yayın ve Dağıtım
Sorumlusu
Dişah Sarıhasan

Haber Merkezi
Adem Orhun, Barış Cabacı, Ertuğrul Yan, Hamit Eteevrans, Necmi Uysal, Servet Sena Sorkun, Sümeyra Yarış Topal, Yaşar Kaya

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 KISIMEN YA DA TAMAMEN KULLANILABİLİR.

ABONELİK:
Yıllık abone bedeli 150 TL'dir.
Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacirler için), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şirketi Ticari Şube (Ş. Kodu: 1385) 3092 No'lu hesaba yatırılabilir.
IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92
Yayın türü: Yerel süreli yayın
Yayın tarihi: 30.01.2026

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

İstanbul vites büyüttü

AVRUPA'NIN EN
BÜYÜK İLAVE
FUAR YATIRIMI



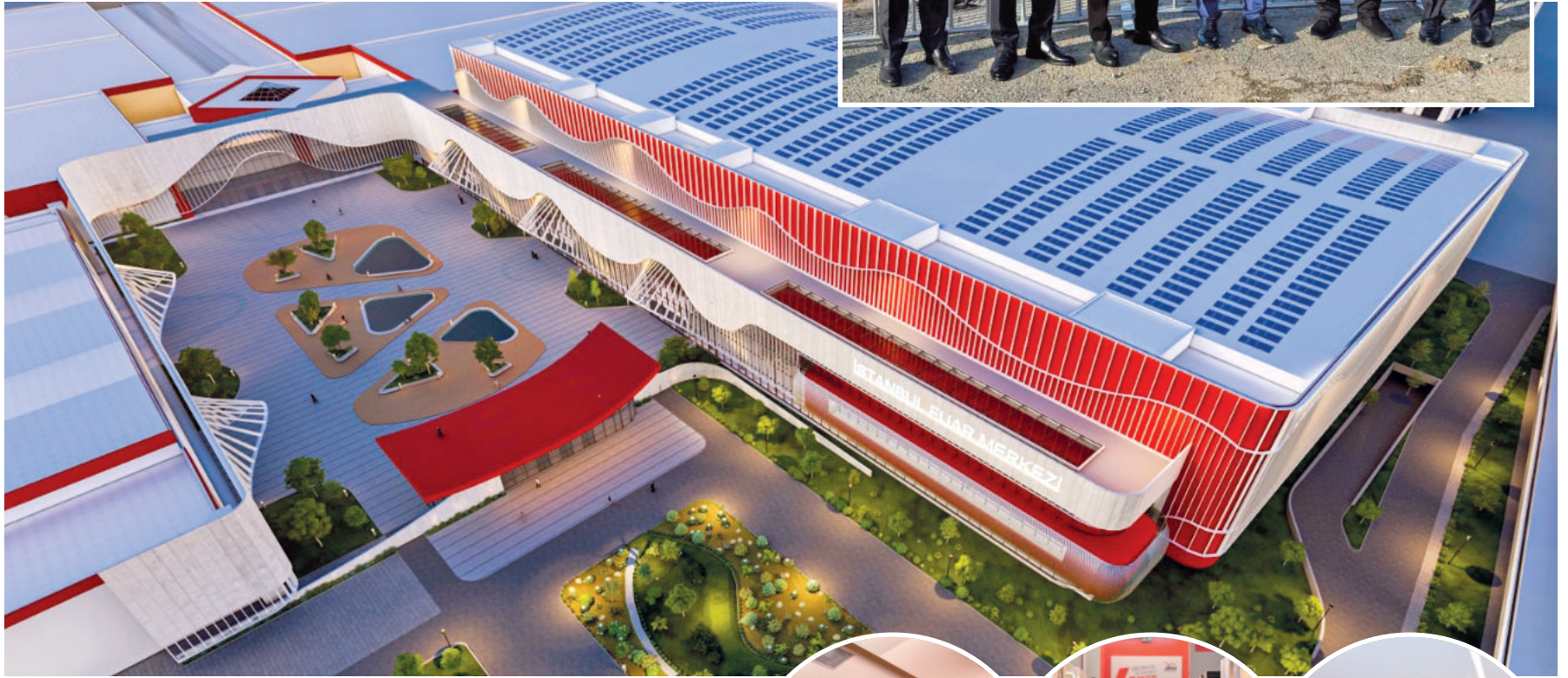
İstanbul Fuar Merkezi'nde (İFM), Avrupa'da yapılan en önemli ilave fuar yatırımının temeli atıldı. İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı ve İstanbul Dünya Ticaret Merkezi (İDTM) Başkan Vekili Şekib Avdagiç, "Toplam fuar alanımızı 140 bin metrekareye yükseltecek genişleme projesiyle İstanbul'u dünya fuarcılığının öne çıkan merkezlerinden biri haline getirme yolunda stratejik bir eşiği geçeceğiz" dedi.

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı ve İstanbul Dünya Ticaret Merkezi (İDTM) Başkan Vekili Şekib Avdagiç, "İstanbul Fuar Merkezi'nde (İFM) Avrupa'da yapılan en önemli ilave fuar yatırımının temelini attık. Yeni salon inşaatı tamamlandığında kapasitesi yüzde 40 artacak olan İFM, bölgemizin en etkili fuar alanı olmaya doğru emin adımlarla ilerliyor" ifadelerini kullandı.

Avdagiç, İFM'de iki katlı, toplam 40 bin metrekarelik yeni bir fuar alanı için inşaat çalışmasına başladıklarını açıkladı. İDTM bünyesinde 11 fuar salonu ile faaliyet gösteren İstanbul Fuar Merkezi'nin (İFM), yapılan kapsamlı altyapı ve teknoloji yatırımlarıyla Avrupa'nın da önde gelen fuar merkezleri arasına girmeyi başardığını belirtti.

Avdagiç, "Salonlarımızın tamamının işletmesini üstlenmemizin ve tapusunu almamızın ardından, ilk kez 18 yıl sonra bir ilave fuar salonu inşaatını başlattık. Bu projeyle genişlememizin birinci etabını tamamlayarak, toplam fuar alanımızı 140 bin metrekareye yükselteceğiz" bilgisini verdi.

İstanbul Fuar Merkezi'nde Avrupa'da yapılan en önemli ilave fuar yatırımının temelini attıklarını belirten Avdagiç, yeni



salon inşaatı tamamlandığında kapasitenin yüzde 40 artacağını kaydetti. Avdagiç, "İFM, bölgemizin en etkili fuar alanı olmaya doğru emin adımlarla ilerliyor. Toplam fuar alanımızı 140 bin metrekareye yükseltecek genişleme projesiyle İstanbul'u dünya fuarcılığının öne çıkan merkezlerinden biri haline getirme yolunda stratejik bir eşiği geçeceğiz" değerlendirmesinde bulundu.

2026 YILI TAKVİMİNDE ŞİMDİDEN 73 FUAR

Avdagiç, böylece Avrupa'daki ekonomik ve jeopolitik dalgalanmalar ile Rusya-Ukrayna savaşının oluşturduğu belirsizlik sonrası rotanın İstanbul'a çevrilmesini en iyi şekilde değerlendirmiş olacaklarını ifade etti.

Şekib Avdagiç, İDTM bünyesinde yer alan İstanbul Fuar Merkezi'nin, yaptıkları büyük altyapı ve teknoloji yatırımlarıyla bugün sadece Türkiye'nin değil, Avrupa'nın önde gelen fuar merkezleri arasına girmeyi başardığını belirtti. Avdagiç, "2026 yılı takvim düzenlenmesi de şimdiden yapıldığından fuar sayısının 73, kullanım alanının da 2 milyon 536 bin metrekare olacağını düşünüyoruz. Metrekare kullanımındaki artış, daha büyük ölçekli ve kapsamlı etkinliklere ev sahipliği yapmamızdan, başından beri uyguladığımız kapsayıcı fuarcılık anlayışından kaynaklanıyor. Bu da hedefimize adım adım yaklaştığımızı gösteriyor" açıklamasını yaptı.

AVRUPA FUAR MERKEZLERİ BİRLİĞİ'NE ÜYE

Avdagiç, 2025'te Türkiye'de fuar sektöründe ilk kez özel (Private) 5G altyapısını devreye aldıklarını belirterek, şunları söyledi: "Private 5G ile İFM'nin dijital altyapısını Avrupa'daki lider fuar merkezlerinin önüne taşıyarak küresel arenadaki gücünü sağlamlaştırdık. Diğer yanda ziyaretçilerimiz için çok önemli bir hizmete daha imza attık ve Ayamama Derisi üzerinde İFM Köprüsünü inşa ettik. Böylece E-5 Metrobüs hattı ile İstanbul Fuar Merkezi arasındaki yaya erişimini kolaylaştırdık."

İstanbul Fuar Merkezi bünyesinde 2025 yılında İFM Divan adıyla yeni nesil toplantı odaları ve çok amaçlı salonlardan oluşan toplantı ve etkinlik alanını hizmete

aldıklarını da belirten Avdagiç, "İstanbul Fuar Merkezimiz 2025 yılında Avrupa Fuar Merkezleri Birliği'ne üye oldu. Eminim ki, bu üyelik Avrupa'daki fuar merkezleriyle daha yakın işbirliği kurmasını sağlayacak, İFM'yi bölgede bir adım öne çıkartacaktır" dedi.



Yeni nesil toplantı salonları

Fuar merkezinde artan toplantı ve etkinlik ihtiyaçlarına yanıt vermek amacıyla 2025 yılında İFM Divan hizmete açıldı. Yeni nesil toplantı odaları ve çok amaçlı salonlardan oluşan İFM Divan, özellikle fuar dönemlerinde hem organizatörlerin hem de katılımcıların profesyonel iş görüşmelerine ev sahipliği yapıyor. İFM Divan'da, tüm odalarda yüksek hızlı internet, profesyonel ses-görüntü sistemleri, dijital ekranlar, video konferans çözümleri ve otomasyon destekli rezervasyon altyapısı bulunuyor.

İFM Atlas

Türk fuarcılık sektöründe bir ilk olma özelliği taşıyan İFM Atlas, 2025 yılında tüm organizatörler ve hizmet sağlayıcılar tarafından aktif olarak kullanılmaya başlandı. İFM Atlas, fuar organizatörlerinin ve hizmet sağlayıcılarının altyapı kurulumu, lojistik, İSG, güvenlik temizlik, turnike ve kapı kayıt sistemleri gibi tüm ek hizmet süreçlerini tek bir platform üzerinden yönetebilmesine imkân tanıyor. İFM Atlas, operasyonların sağlıklı, hızlı ve kesintisiz şekilde yürütülmesini hedefleyen yenilikçi bir dijital çözüm olarak İFM'nin hizmet kalitesini de yeni bir seviyeye taşıdı.

Savunmanın vitrini

İFM'nin geçtiğimiz yıl dikkat çeken en büyük organizasyonlarından biri Türk savunma sanayicinin gücünü gösteren IDEF'25 Fuarı oldu. Türkiye'nin en büyük savunma sanayi etkinliklerinden biri olan IDEF-Uluslararası Savunma Sanayi Fuarı, dünyanın önde gelen savunma sanayi şirketlerini, karar vericileri ve askeri heyetleri İFM'de bir araya getirdi. IDEF kapsamında kara, hava, deniz ve siber güvenlik çözümleri başta olmak üzere savunma sanayinin tüm kritik alanlarına yönelik ürün

ve sistemler sergilendi; yerli ve yabancı firmalar yeni teknolojilerini, prototiplerini ve inovatif platformlarını uluslararası kamuoyuna tanıtmaya fırsatı buldu. IDEF'in İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenmesi, hem Türkiye'nin savunma sanayindeki küresel konumunu güçlendirdi hem de İFM'nin büyük ölçekli uluslararası organizasyonlara ev sahipliği yapma kapasitesini bir kez daha gözler önüne serdi.



Bugün 'izbe' görünen bölge, yarın şehrin yeni merkezi olabilir mi?



Fırsatları herkesten önce yakalamak için;

CCIM 102 PİYASA ANALİZİ EĞİTİMİ

Mart 2026

CCIM

www.ccimistanbul.com
0 544 125 03 27

İhracatın kuluçka merkezi

İstanbul Ticaret Odası, girişimcilik ekosistemini destekleyen mekanizmalar, yerli firmaların küresel pazarlara açılmasını sağlayan fuar-ticaret çalışmaları, eğitim ve üniversite işbirlikleri ile Türkiye ihracatının en önemli itici güçlerinden biri olmayı sürdürüyor.

İTO'nun Türk iş dünyasını dünya vitrinine çıkaran bir yapı olduğuna dikkat çeken İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "Bu sayede İstanbul, yalnızca üretim yapan değil, aynı zamanda strateji geliştiren bir ticaret merkezi kimliği kazanıyor" dedi.

Türkiye'nin 282 milyar dolar mal ve 128 milyar dolar hizmetler olmak üzere toplam 410 milyar dolar olarak belirlenen ihracat hedefi doğrultusunda çalışmaları kararlılıkla sürdüreceklerini söyleyen Avdagiç, ihracatçıların küresel pazarlardaki etkinliğini artıracak adımları desteklemeye devam edeceklerini kaydetti.

AVDAGIÇ: FİRMALAR İTO İLE KÜRESEL VİTRİNE ÇIKIYOR

İSTANBUL Ticaret Odası, uluslararası tanıtım faaliyetlerinden girişimcilğe, sanayiden kültür diplomasisine uzanan geniş etki alanıyla Türkiye ekonomisinin küresel entegrasyonuna yön veren kurumlardan biri olmayı sürdürüyor. 2025'te 18 sektörde 39 uluslararası ticaret etkinliğine Türk firmalarının katılımını sağlayan İTO, 2026 yılı için ise 40 organizasyonluk iddialı bir programla İstanbul'u dünya ticaretinin önemli merkezlerinden biri haline getirmeyi amaçlıyor.

İSTANBUL MARKASI

İTO, uluslararası tanıtım faaliyetlerini yalnızca firmalar bazında değil, şehir markası perspektifiyle de ele alıyor. İTO Başkanı Şekib Avdagiç, İstanbul'un cazibesini artıracak güçlü bir algı oluşturmak için kapsamlı projeler yürüttüklerini söyledi. İstanbul Fuar Merkezi, TUGEV, ICVB, Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) ve Teknopark İstanbul gibi iştirakler aracılığıyla İstanbul markasının küresel ölçekte güçlendirilmesi hedefleniyor. Bu çalışmalar, şehrin ticaret, kongre ve inovasyon merkezi kimliğini daha da pekiştiriyor.

KÜLTÜR DIPLOMASİSİNİN EN CANLI SAHNESİ

İTO Başkanı Avdagiç, İstanbul'un uluslararası ticaret organizasyonlarına tarihsel ve kültürel derinlik kazandıran nadir şehirlerden biri olduğuna işaret etti. İstanbul'da düzenlenen bu buluşmaların, yalnızca ürünlerin değil, kültürlerin de buluştuğu platformlara dönüştüğünü belirten Avdagiç, bu durumun kültür diplomasisi açısından büyük önem taşıdığını vurguladı. İş insanlarının İstanbul'da hem ticaretin gücünü hem de kültürün taşıyıcı rolünü yeniden keşfettiğini ifade eden Avdagiç, bu organizasyonların şehir ekonomisine sağladığı katkının çok boyutlu olduğunu

dile getirdi.

18 ÜLKE, 26 ŞEHİR

İTO'nun uluslararası ticaret faaliyetleri yalnızca belirli merkezlerle sınırlı kalmadı. Türk firmaları, Oda'nın organizasyonu ile Çin'den İngiltere'ye, Katar'dan Rusya'ya, Almanya'dan Endonezya'ya kadar 18 ülkede, 26 farklı şehirde düzenlenen küresel buluşmalara katıldı. Hannover, Las Vegas, Dubai, Guangzhou, Riyad, Moskova, Yeni Delhi, Paris ve Bakü gibi küresel ticaretin önemli merkezlerinde boy gösteren firmalar, hem yeni müşteri portföyleri oluşturdu hem de uluslararası işbirliklerinin kapısını araladı.

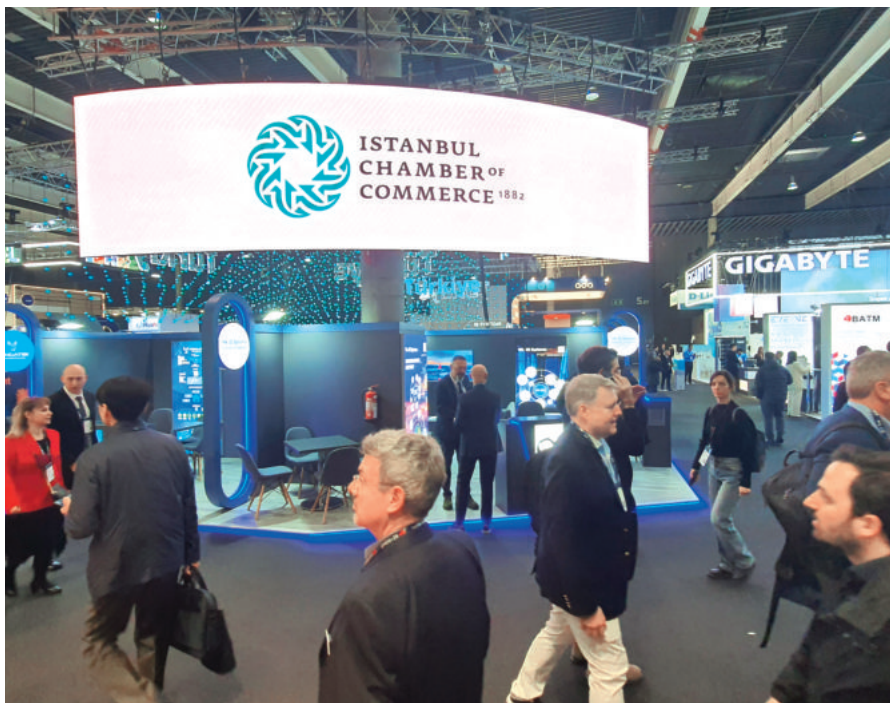
YENİ TEKNOLOJİ ÜRETİMİN KALKIŞ NOKTASI

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Oda'nın organizasyonlarının yalnızca ticari bir faaliyet değil, aynı zamanda üretim ve teknolojik gelişmenin de başlangıç noktası olduğunu vurguladı. Avdagiç, 2026 yılı için birçok uluslararası etkinliğin organizasyon çalışmalarının tamamlandığını belirterek, bu

alandaki hamlenin hem nitelik hem nicelik açısından daha da güçlendirileceğini ifade etti. Sanayi devrimi sonrasında gelişmiş ülkelerin uluslararası ticaret buluşmalarına büyük önem verdiğini hatırlatan Avdagiç, günümüzde de yeni teknolojilerin, yeni iş modellerinin ve küresel işbirliklerinin bu platformlar üzerinden şekillendiğini söyledi.

İŞ DÜNYASININ YÜKÜNÜ HAFİFLETEN MODEL

Avdagiç, İTO'nun yurt dışı organizasyonlarında firmaların üzerindeki operasyonel yükü büyük ölçüde üstlendiğine dikkat çekti. Ürünlerin taşınmasından stantların kurulmasına kadar pek çok sürecin İTO tarafından koordine edildiğini belirten Avdagiç, firmaların asıl işlerine, yani ticaret ve pazarlamaya odaklanabildiğini dile getirdi. Son üç yılda organize edilen etkinlik sayısının büyüklüğünün iş dünyasından gelen yoğun talebin bir göstergesi olduğunu kaydeden Avdagiç, bu taleplerin yeni pazarlara açılma isteğinin açık bir yansıması olduğunu ifade etti.



İTO'NUN BUGÜNKÜ VİZYONU

Oda'nın bugünkü yaklaşımı; girişimciliği güçlendiren yapılar, yerli firmaların dünya pazarlarına açılmasını sağlayan fuar ve ticaret heyeti organizasyonlarıyla eğitim-

üniversite işbirlikleri aracılığıyla sahada karşılık buluyor. Oda'nın çalışmalarında öne çıkan başlıklar arasında; genç girişimcilere yönelik destekler, firmaların rekabet gücünü artıran organizasyonlar, akademik ve sektörel

işbirlikleri ile kurumsal hafızayı güçlendiren faaliyetler yer alıyor. "Yerinde, kararlı ve iz bırakan adımlar" anlayışıyla şekillenen bu vizyon, İstanbul'un ticari dinamizmini ulusal ve uluslararası ölçekte ileri taşımaya amaçlıyor.

İHRACATA AÇILAN KAPI

İstanbul Ticaret Odası, üyelerinin dünya pazarlarında daha güçlü bir şekilde yer alabilmesi için uluslararası tanıtım organizasyonlarını stratejik bir araç olarak konumlandırıyor. İTO, 2025 yılında Türk firmalarının 18 farklı sektörde 39 küresel etkinliğe katılımını organize ederek, ihracatın tabana yayılmasına

önemli katkı sundu. Bu çalışmalar kapsamında toplam 26 bin 500 metrekarelik alanda kurulan stantlarda yaklaşık 1.250 firma ürünlerini sergileme imkânı buldu. Aydınlatmadan tekstile, mobil iletişim teknolojilerinden dizi-film içeriklerine kadar geniş bir yelpazede Türk ürünleri dünya pazarlarının beğenisine sunuldu.

144 YILLIK KURUMSAL GÜÇ

1882 yılında kurulan İstanbul Ticaret Odası, 144 yıllık tarihi boyunca Türkiye'nin ekonomik dönüşümüne tanıklık eden ve bu dönüşümün aktif bir parçası olan kurumlardan biri oldu. Avdagiç, kuruluş yıldönümü dolayısıyla yaptığı açıklamada, İTO'nun etkisini Türkiye'nin her köşesinde ve dünyanın her kıtasında hissettirdiğini söyledi. Oda üyelerinin sorun ve taleplerinin kamu kurumlarına en yüksek düzeyde iletildiğini belirten Avdagiç, İTO'nun üyelerinin sesi olma görevini kararlılıkla sürdürdüğünü kaydetti.

'1.250 FİRMAYI DÜNYAYA TAŞIYORUZ'

İTO'nun temel misyonunun, üyelerinin küresel pazarlarda kalıcı yer edinmesini sağlamak olduğunu vurgulayan Avdagiç, her yıl ortalama 1.250 firmanın 18 ülkede 40'ı aşkın fuara taşındığını söyledi. Bu sayede Türk ürünlerinin dünya pazarlarında rekabet gücünün arttığını belirten Avdagiç, Türkiye'nin ihracat başarılarında İTO'nun önemli bir payı bulunduğunu ifade etti.

İŞTİRAKLERLE GELEN STRATEJİK GÜÇ

İTO iştiraklerinin son dönemde başarılı bir performans sergilediğini belirten Avdagiç, İstanbul Dünya Ticaret Merkezi bünyesindeki İstanbul Fuar Merkezi'nin hem ulusal hem uluslararası alanda önemli bir konuma ulaştığını söyledi. Uzun yıllardır devam eden müzmin kiracı sorunlarının çözüldüğünü ve fuar alanlarının tapu süreçlerinin tamamlandığını kaydetti.

HEDEF 410 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT

Türkiye'nin 2026 yılı için ihracat hedefi; 282 milyar dolar mal ihracatı ve 128 milyar dolar hizmetler ihracatı olmak üzere toplam 410 milyar dolar olarak belirlendi. 2025 yılında ihracatta tarihi rekorlara imza atıldı. Mal

ihracatı 273.4 milyar dolara, hizmetler ihracatı ise 123.1 milyar dolara ulaştı. Toplam ihracatın 396.5 milyar dolar seviyesine yaklaştığı bu dönemin ardından, 2026 hedefiyle birlikte Türkiye'nin küresel ticaretteki payını daha da artırması amaçlanıyor.

Avdagiç, 2025 yılında mal ve hizmet ihracatının 396.5 milyar dolara ulaşmasının, Türkiye'nin üretim gücünü ve Türk ihracatçısının küresel ölçekteki başarısını açık biçimde gösterdiğini dile getirdi. Elde edilen bu sonucun, ihracat odaklı büyüme yaklaşımının somut bir göstergesi olduğunu vurguladı. Avdagiç, toplam 410 milyar dolarlık ihracat hedefi doğrultusunda çalışmalarını kararlılıkla sürdüreceklerini söyledi. Bu hedefe ulaşmak için üretimde niteliğin ve rekabet gücünün artırılmasının öncelikli alanlar olduğunu ifade etti.

GİRİŞİMCİLİKTE, SAVUNMA SANAYİNE

İTO'nun destekleriyle hayata geçirilen BTM, bugüne kadar 11 bini aşkın girişimciyi iş dünyasına kazandırdı. Avdagiç, merkezin dünyanın en iyi startup merkezleri arasında yer aldığını belirterek, girişimcilik ekosistemine sağlanan katkının altını çizdi. İstanbul Ticaret Üniversitesi, TUGEV, ICVB ve Teknopark İstanbul gibi yapılarla eğitimden turizme, savunma sanayinden teknolojiye uzanan geniş bir etki alanı oluşturuldu.

'İTO, TÜRKİYE'NİN KÜÇÜK BİR NUMUNESİDİR'

Şekib Avdagiç, İTO'yu, Türkiye'nin sosyal ve ekonomik yapısının küçük bir modeli olarak tanımladı. Oda bünyesinde her siyasi görüşten, her bölgeden ve her inançtan üyelerin bulunduğunu belirten Avdagiç, ortak paydanın üretim, refah ve hizmet olduğunu vurguladı. Avdagiç, 144 yıllık başarı hikayesinin arkasında bu çoğulcu ve uzlaşmacı yapının bulunduğunu ifade ederek, "İTO bir ses verdi mi, bu ses her yerde yankılanır" dedi.

144 yıllık ekonomik hafıza: İTO

Türk iş dünyasının 144 yıldır dışa açılan penceresi olan ve hür teşebbüsün gelişmesini misyon edinen İstanbul Ticaret Odası (İTO), ülkeye hizmet yolculuğunu üyelerine hizmetle sürdürüyor. Teknolojiden sanayiye, ticaretten diplomasiye, eğitimden kültüre kadar İTO'nun imzasını taşıyan 2025'teki faaliyetlerinden birkaçı...

**YATIRIMI
BÜYÜTEN
İHRACATA
TAŞIYAN GÜÇ**

YABANCI HEYETLERLE İKİLİ GÖRÜŞMELER

Üyelerin küresel pazarlarda görünürliğini artırmak için ticari diplomasiye ağırlık verildi. Bu kapsamda üst düzey resmi heyetler ve ticaret heyetleri İstanbul Ticaret Odası'nda ağırlandı. Üye firmalar, bu heyetler aracılığıyla İTO'da ikili görüşmeler gerçekleştirerek, çok önemli iş fırsatları elde etti. Geçtiğimiz yıl Belarus, Romanya, Avusturya, Yunanistan, Polonya, Bosna-Hersek, Birleşik Arap Emirlikleri ve Birleşik Krallık firmalarıyla İTO üyeleri arasında çok farklı sektörlerde son derece verimli ikili iş görüşmeleri gerçekleştirildi. Geçen yıl ticari diplomasiye yeni bir projeye daha start verilerek, yabancı ülkelerin İstanbul'da faaliyet gösteren ticari temsilcileri ile İTO üyeleri arasında B2G (Business to Government) görüşmeleri de yapıldı. Macaristan, Çek Cumhuriyeti, Avusturya, Polonya, Bulgaristan ve Yunanistan ticari temsilcilikleri ile üyeler arasında 100'ün üzerinde ikili iş görüşmeleri gerçekleştirildi.

22 TEDARİKÇİ GÜNÜ

İstanbul iş dünyasının küresel rekabetçiliğini ve pazar payını artırmak için İTO Yan Sanayi Borsası tarafından 2025 yılında 3'ü yabancı ana sanayi ile olmak üzere toplam 22 Tedarikçi Günü organize edildi. Tedarikçi Günlerinde toplam 1218 yan sanayici, ana sanayicilerle satın alma masasına oturarak görüşme imkânı yakaladı. Bugüne kadar Aselsan, Havelsan, Roketsan, Bosch, Hitachi Europe, MTU, Peugeot, Delphi, Schneider, Continental, Schaeffler, Rolls Royce, Karsan, Otocar, Arçelik, Renault, Ford, Tofaş başta olmak üzere pek çok firmaya yönelik Tedarikçi Günü etkinlikleri düzenlendi. Aselsan, Havelsan, Roketsan, MKE, STM, TUSAŞ, THY Teknik, Schaeffler, Vestel vb.

firmalar, Tedarikçi Günleri etkinliklerine her yıl düzenli olarak katılıyor. Yan Sanayi Borsası Birimi'nin 2013 yılından bu yana organize ettiği 250'ye yakın Tedarikçi Günü'nde, 11 binin üzerinde ikili görüşme gerçekleştirildi. Tüm Türkiye genelinde 3 bin 717 üyesi bulunan Yan Sanayi Borsası veri tabanında; metal, plastik, kauçuk, elektrik, elektronik, yazılım vb. sektörlerde faaliyet gösteren ve çoğunluğu otomotiv, beyaz eşya, makina imalatı, savunma sanayi vb. sektörlerde çalışan firmalar yer alıyor.

İHRACATA İLK ADIMI ATILAR

İstanbul Ticaret Odası'nın 2005 yılında üyelerini ihracata hazırlamak için başlattığı İhracata İlk Programı'ndan (İİAP) bugüne kadar 359 firma yararlandı. Hiç ihracat yapmayan ya da ihracat yapmış ama sürekli hale getirememiş işletmelere yönelik olarak İTO tarafından kurgulanan programdan

2005-2024 yılları arasında 342 firma faydalandı. Programın 2025 yılındaki 17. Etapına ise 17 firma katıldı. Böylece İİAP'tan yararlanan toplam firma sayısı 359'a ulaştı. İİAP, bu yıl başlatılacak olan 18. ve 19. Etap ile Oda üyelerini sürdürülebilir ihracatçıları olma yolunda desteklemeye devam edecek.

SEKTÖRLER KÜMELENEREK DIŞ PAZARLARA AÇILIYOR

Aynı iş kolunda faaliyet gösteren sektörlerin kümelenecek dış pazarlara açılması için UR-Ge projeleri başlatıldı. Ticaret Bakanlığı'nın düzenlediği, İstanbul Ticaret Odası'nın ise uygulama öncülüğünü yaptığı Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi (UR-GE) projeleri; bugüne kadar ayakkabı ve ayakkabı yan sanayi sektörleri, kozmetik ve temizlik ürünleri, gözlükçülük ve son olarak da kadın girişimciler için hazırlandı.

Ayakkabı ve Ayakkabı Yan Sanayi Sektörleri UR-GE Projesi kapsamında ABD, Hollanda ve Çin Halk Cumhuriyeti'ne yurt dışı pazarlama faaliyeti gerçekleştirildi. Kozmetik ve Temizlik Ürünleri UR-GE Projesi ile firmalar, Rusya ve Birleşik Arap Emirlikleri'ne açıldı. Proje başvuruları tamamlanan Gözlükçülük Sektörüne Yönelik UR-GE Projesi'ne 30'un üzerinde firmanın katılımı ve 2026 yılı içerisinde ilk yurtdışı

pazarlama faaliyetinin gerçekleştirilmesi planlanıyor. Kadın girişimci firmaları odağına alan İstanbul Kadın Girişimciler UR-GE Projesi ile de hazır giyim, moda, kişisel aksesuar, bebek ve çocuk ürünleri, ev tekstili sektörlerinde faaliyet gösteren 25 firmanın uluslararası pazarlara açılması planlanıyor. Üç yıl sürecek proje kapsamında kadın girişimciler, Birleşik Arap Emirlikleri ve Çin'e yurtdışı pazarlama faaliyeti gerçekleştirdi.

8 SEKTÖREL TİCARET HEYETİ

İTO üyeleri, farklı sektörlerde yönelik düzenlenen sektörel dış ticaret heyeti organizasyonlarıyla da dış pazarlarda ürünlerini tanıtmak için ikili görüşme imkânı yakaladı. 2025 yılında 5 ülkeye 8 sektörel ticaret heyeti etkinliği düzenlendi.

- Gıda: Dallas (ABD)
- Hazır giyim ve konfeksiyon: Dubai (BAE)
- Hazır giyim ve aksesuarları: Dubai (BAE)
- Kumaş: Minsk (Belarus) – Moskova (Rusya)
- e-ticaret: Sao Paulo (Brezilya)

KATMA DEĞERİ YÜKSEK MEZUNLAR

İTO'nun gurur projelerinden biri de SoftITo Yazılım-Bilişim Akademisi. Bugüne kadar 3 eğitim dönemini başarıyla geride bırakan SoftITo'ya 15 bin 216 kişi müracaat etti. Birinci dönemde 146, ikinci dönemde 153 kişi, üçüncü dönemde ise 158 kişi mezun oldu.

59 OKULA HAMİLİK

Mesleki eğitime destek olmak amacıyla yürütülen İTO Hamilik Projesi kapsamındaki okul sayısı 59'a çıkarıldı.

25 bin kongre turistiyle 100 milyon dolar

İstanbul'un 'kongre turisti lobicisi' İstanbul Kongre ve Ziyaretçi Bürosu (ICVB); kenti, toplantı ve kongre pazarında ilk 10 şehir arasına taşınmayı hedefliyor. ICVB'nin çalışmalarıyla İstanbul, 2026'da 25 bin tıp kongresi turisti ile 100 milyon dolarlık bir geliri garanti edilecek.

Avrupa fuarcılık ağında etkin rol

Yeşilköy'deki fuarcılık üssü İstanbul Fuar Merkezi (İFM), Türkiye'nin Private 5G ağına sahip ilk fuar merkezi. İFM, geçtiğimiz yıl üye olduğu Avrupa Fuar Merkezleri Birliği (EMECA) üyeliğiyle Avrupa fuarcılık ağı içinde daha etkin bir rol üstlenecek.

5 bin 637 milli proje

Türkiye'nin teknoloji geliştirme kapasitesini artırmak amacıyla Savunma Sanayii Başkanlığı ile ortaklaşa hayata geçirilen Teknopark İstanbul'da 550'ye yakın firma faaliyet gösteriyor. Sabiha Gökçen Havalimanı'nın bitişinde, 2 milyon metrekarelik alanda kurulu Teknopark İstanbul'da yürütülen 5 bin 637 milli projenin 4 binden fazlası tamamlandı. 11 bine yakın Ar-Ge mühendisi çalışıyor. Geçen yıl toplam ihracat 776 milyon dolara ulaştı.

11 bin girişimciye destek

İstanbul Ticaret Odası (İTO) tarafından İstanbul'un girişimcilik potansiyelini güçlendirmek ve yenilikçi fikirlerin ticarileşmesini sağlamak amacıyla 8 yıl önce kurulan Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM), UBI Global tarafından yapılan değerlendirmede dünyanın en iyi 3. startup merkezi seçildi. Bugüne kadar 11 bin girişimciye destek olan BTM, YTÜ Yıldız Teknopark ile yapılan işbirliği sayesinde Londra ve Dubai ofisleri aracılığıyla girişimlerini küresel pazarlara da taşıyor.

EN BÜYÜK SOSYAL SORUMLULUK PROJESİ

İstanbul Ticaret Üniversitesi, İTO'nun en büyük sosyal sorumluluk projesi. 2025 itibarıyla mevcut öğrenci sayısı 9 bin 281'e, mezun öğrenci sayısı ise 27 bin 955'e ulaştı. Artık iş dünyasının her alanında bir İstanbul Ticaret Üniversitesi mezunu yer alıyor.

Yapay zeka ve dijitalleşme, çalışma hayatında köklü bir dönüşümü tetikliyor. Bazı görevler otomasyonla küçülürken, iş tanımları değişiyor, yeni beceriler öne çıkıyor. Tartışma artık "İşler yok olacak mı?" sorusundan çok, bu hızlı dönüşümün istihdam üzerindeki etkilerinin nasıl yönetileceği noktasında yoğunlaşıyor.



Uzmanlara göre bu dönüşümün istihdam krizine dönüşmemesi; eğitim sisteminin yapay zeka odaklı yenilenmesine, çalışanlar için yeniden beceri programlarının güçlendirilmesine ve yeni işlerin doğmasını sağlayacak rekabetçi, inovasyonu destekleyen bir ekonomik zeminin kurulmasına bağlı.



Eski düzen çökerken Türkiye'nin yükselen rolü

Son beş yılda küresel sistem üzerine yapılan analizlerin büyük bölümü, yaşanan süreci 'dönüşüm' kavramıyla açıklamaya çalışsa da bugün tanık olduğumuz tablo, çok daha sarsıcı bir sürece işaret ediyor. 80 yıllık küresel düzen değişmiyor; çözüyor, dağılıyor ve kurucu sütunlarını hızla kaybediyor. 1945 sonrası inşa edilen Atlantik merkezli sistem; ABD liderliği ve hegemonyası, serbest ticaret, kolektif güvenlik, kurumsallaşmış çok taraflılık ve liberal değerler üzerine kuruluydu. Bu mimari, Soğuk Savaş boyunca batıya hem askeri hem ekonomik hem de ideolojik üstünlük sağladı. NATO, Bretton Woods kurumları ve transatlantik bağlar bu yapının omurgasını oluşturdu.

Ancak son 20 yılda bu kurucu mantık sistematik biçimde aşıldı. Irak ve Afganistan müdahaleleriyle başlayan meşruiyet kaybı, 2008 küresel finans kriziyle birlikte neoliberal sistemin değer mekanizmasına duyulan inancı derinden sarstı. Batı, kendi oluşturduğu ekonomik düzenin maliyetini yönetemez hale geldi. Eşitsizlik arttı, orta sınıf eridi, toplumsal kutuplaşma derinleşti. Birinci ve ikinci Trump dönemleri ise bu sürecin en kritik kırılma noktalarından biri oldu. 'Önce Amerika' söylemiyle Washington, müttefiklik hukukunu sorgulattı; NATO'yu mali bir yük olarak gördüğünü açık biçimde hissettirdi.

Çok katmanlı bloklaşmalar

Çok taraflılığa dayalı küresel yönetim anlayışı fiilen askıya alındı. Atlantik İttifakı tarihinde ilk kez, lider ülke ABD sistemin taşıyıcısı olmaktan kendi iradesiyle çekildiğini dünyaya ilan etti. Bununla birlikte, Atlantik dünyasındaki sorunlar salt Trump'ın tercihleriyle sınırlı değil. ABD iç siyasetindeki derin kutuplaşma, Avrupa'nın stratejik ataleti ve ittifakın ortak vizyon üretme kapasitesini kaybetmesi, batıyı yapısal bir krizin içine sürüklemiş durumda. Bugün Atlantik sistemi artık güven üretmekte, istikrar sağlamakta ve norm belirlemekte ciddi biçimde zorlanıyor.

Avrupa Birliği'nin Brexit sonrası yaşadığı yön kaybı bu tabloyu daha da ağırlaştırmış durumda. Atlantik sisteminin yol açtığı bu boşlukta Çin ise yükselişini sürdürüyor. Üretim gücü, teknoloji yatırımları, finansal ağırları ve Kuşak-Yol Girişimiyle Pekin, alternatif bir küresel çekim merkezine dönüşüyor. Küresel Güney ülkeleri ise tek taraflı biçimde batı eksenine bağımlı kalmak istemiyor. Bu nedenle ekonomik, ticari, siyasi ve askeri alanlarda yeni ortaklıklar, esnek ittifaklar ve çok katmanlı bloklaşmalar hızla şekilleniyor.

Lidersiz dünya düzeni

Ortaya çıkan yeni küresel tablo, lidersiz bir dünya düzenine işaret ediyor. Uluslararası kurallar gevşetildiği, sert güç kullanımının normalleştirildiği, hukukun ve değerlerin araçsallaştırıldığı bir döneme girdik. İçinden geçtiğimiz bu zorlu süreç, tam anlamıyla bir 'fetret' dönemi: Eski düzen çökerken, yeni düzen henüz doğmuş değil. Söz konusu lidersizlik sürecinde, kimi ülkeler belirsizliğe sürüklenirken, kimileri ise yeni dönemin kurucu aktörleri olma yönünde stratejik pozisyon alıyor. Türkiye, ikinci grupta yer alan nadir ülkelerden biri konumunda. Çok katmanlı ve çok eksenli diplomasisi, jeostratejik konumu, savunma sanayindeki yüksek kapasitesi, enerji ve ulaştırma koridorlarındaki merkezi rolüyle Türkiye, yalnızca bölgesel değil, küresel ölçekte de denge kurucu bir aktör konumuna yükseliyor.

Küresel ve bölgesel barış için arabuluculuk girişimleri, kriz yönetimi tecrübesi ve geniş diplomatik ağı, bu yeni dönemde ülkemize önemli bir manevra alanı kazandırıyor. Bugün önde gelen ekonomiler için esas mesele, göken bir düzenin ardından kurulacak yeni küresel mimariye söz sahibi olmaktır. Türkiye'nin bu süreçte yön veren aktör olarak konumlanması stratejik bir zorunluluk ve gerçektir. Türkiye, Sayın Cumhurbaşkanımız Erdoğan'ın güçlü, kararlı ve vizyoner liderliğinde, sahip olduğu imkan, kabiliyet ve jeopolitik derinlikle, yeni dönemin kurucu ülkelerinden birisi olarak tarihe geçecek.

Bireysel çözümlerle kontrol edilemez

İstanbul Ticaret Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi Koordinatörü Doç. Dr. İlker Köse,



Doç. Dr. İlker Köse

Davos'ta yapılan açıklamalar üzerinden yapay zekanın geleceğine dair değerlendirmelerde bulundu. Köse, Davos'ta çizilen yapay zeka vizyonunun istihdamdan çok konforu merkeze aldığını belirterek, asıl tartışmanın teknolojinin nasıl yönetileceği olması gerektiğini vurguladı. Köse'ye göre üretken yapay zeka bireysel çözümlerle kontrol edilemez.

DAVOS'TA ÇİZİLEN VİZYON

İlker Köse, Davos'ta Elon Musk'ın robotların insan nüfusunu aşarak tüm ihtiyaçları karşılayacağı yönündeki vizyonuna işaret etti. Musk'ın, istihdam risklerinden ziyade konfora odaklanarak zorunlu işler azaldıkça hayatın kolaylaşacağını savunduğunu aktardı. Köse, Musk'ın yaklaşımının, Kristalina Georgieva ile teknolojinin hayatımızı hızla 'işgal edeceği' görüşünde kesiştiğini belirtti.

İSTİHDAM SORUSU

Bu noktada temel sorunun gözden kaçırılmaması gerektiğini vurgulayan Köse, "Yapay zekanın istihdama etkisi bireysel önlemlerle mi, yoksa bir devlet politikasıyla mı yönetilmeli?" sorusunun hayati önem taşıdığını dile getirdi.

Köse'ye göre üretken yapay zeka ve 'ajan' yazılımları hızla yaygınlaştıkça çözümün bireysel çabalara bırakılması mümkün değil.

ULUSAL POLİTİKA

Merkezi bir düzenlemenin olmadığı bir zeminde yapay zekanın kontrolsüz bir 'istila'ya dönüşmesinin kaçınılmaz olduğunu belirten Köse, odaklanılması gereken asıl meselenin tahminler değil, "Yapay zekanın kullanımı için ulusal politikamız ne olmalı?" sorusu olduğunu kaydetti.

Rakamlarla 'iş-gelecek' tablosu

Dünya genelinde işlerin yaklaşık yüzde 40'ı yapay zeka kaynaklı değişime açık. Gelişmiş ekonomilerde her 10 ilandan 1'i, gelişmekte olan ekonomilerde her 20 ilandan 1'i, en az bir 'yeni beceri' istiyor. ABD ve Birleşik Krallık'ta 'yeni beceri' geçen ilanlar ortalamada yaklaşık yüzde 3 daha yüksek ücret sunuyor; dört ve üzeri yeni beceride ücret primi belirgin biçimde artıyor. Yapay zeka becerileri ücret primi yaratsa da istihdam etkisi her alanda aynı hızla ortaya çıkmayabiliyor.

Yapay zeka istihdamı dönüştürüyor

DÜNYA YENİ DENGELİYOR

YAPAY zeka ve dijitalleşme, çalışma hayatında 'iş tanımlarını' hızla değiştiriyor. Dünyada teknoloji şirketlerinden gelen işten çıkarma haberleri, dönüşümün yalnız geleneksel sektörlerle sınırlı olmadığını; yeniliğin merkezindeki işlerin bile yeniden şekillendiğini gösteriyor. Bir yanda otomasyonla bazı görevler küçülürken, diğer yanda yeni beceriler gerektiren yeni roller doğuyor. Tartışma artık "Yapay zeka gelir mi?" sorusundan çok, "Bu geçiş nasıl yönetilir?" başlığına yoğunlaşıyor.



Osman KUVVET

Küresel ölçekte yayımlanan iş ilanlarına dayanan analizler, 'yeni beceri' talebinin hızla standart beklentiye dönüştüğüne işaret ediyor. Gelişmiş ekonomilerde her 10 iş ilanından biri, gelişmekte olan ekonomilerde ise her 20 iş ilanından biri en az bir yeni beceri istiyor. Bu talebin en yoğun görüldüğü alanlar profesyonel, teknik ve idari roller olurken, önemli bir kısmı bilişim ve dijital yetkinlikler sürüklüyor. Sağlıkta uzaktan bakım ve dijital sağlık; pazarlamada veri analitiği ve sosyal medya uzmanlığı gibi sektörlerde özgü hibrit beceriler de öne çıkıyor.

BE CERİ GÜNCELLEME DÖNEMİ

Uzman değerlendirmelerinde ortak vurgu, iş bulmanın ve işte kalmanın giderek beceri güncelleme hızına bağlandığı yönünde. Bu nedenle eğitim sistemi, 'tek seferlik diploma' yaklaşımından uzaklaşıp, veri okuryazarlığı, problem çözme, eleştirel düşünme ve yapay zeka okuryazarlığını temel ders anlayışıyla müfredata yaymak

zorunda. Hedef, her öğrenciyi yazılımcı yapmak değil; yapay zekayı doğru kullanan, çıktısını sorgulayabilen, veriyi okuyup yorumlayabilen bir yetkinlik seti oluşturmaktır.

Bu dönüşüm yalnız okulla sınırlı değil. İş gücünde yerinden edileme riski taşıyan çalışanlar için yeniden eğitim ve beceri programlarının erişilebilir olması, geçiş döneminin maliyetini azaltan ana kaldıraçlardan biri olarak görülüyor.

'İLK İŞ' KAPISI DARALABİLİR Mİ?

Dönüşümün en tartışmalı başlıklarından biri ise genç istihdamı. Uluslararası değerlendirmeler, küresel işlerin yaklaşık yüzde 40'ının yapay zeka kaynaklı değişime açık olabileceğini ifade ediyor.

Bu tablo içinde en kırılgan alanlardan birinin 'ilk iş'ler olduğu dile getiriliyor. Giriş seviyesi görevlerin daha kolay parçalanıp otomasyona konu olabilmesi, gençlerin deneyim biriktirdiği başlangıç pozisyonlarını daraltma riski taşıyor. Bu nedenle eğitim ve beceri stratejisinin, gençleri yapay zekaya rekabet eden değil, onu tamamlayan becerilerle donatması gerektiği vurgulanıyor.

ETKİLER HER YERDE AYNI DEĞİL

Yeni beceriler ücretlerde avantaj sağlayabiliyor. ABD ve Birleşik Krallık verilerine dayanan analizlerde, 'yeni beceri' geçen ilanların ortalamada yaklaşık yüzde 3 daha yüksek ücret sunduğu; dört ve üzeri yeni beceri talebinde ücret priminin daha da artabildiği görülüyor. Ancak yapay zekaya özgü becerilerde etki daha karmaşık: Ücret primi oluşsa da bu becerilerin istihdamı otomatik

artırmadığı, bazı alanlarda istihdamın daha zayıf seyredebileceği değerlendiriliyor. Bu nedenle politika hedefi yalnız 'beceri öğretmek' değil; o becerinin ekonomide talep bulacağı zemini kurmak olarak tarif ediliyor.

ÇÖZÜM ÜÇ HATTA BİRLEŞİYOR

İstihdam şokunu azaltmak ve dönüşümü fırsata çevirmek için öne çıkan yaklaşım, üç eksenle toplanıyor:

Eğitim sisteminin yenilenmesi: AI okuryazarlığı ve veriyile çalışma becerileri müfredata yayılırken, yaratıcı düşünme ve problem çözme güçlendirilmeli.

Yeniden eğitim ve geçiş desteği: Yerinden edileme riski olan çalışanların yeniden eğitime erişimi artırılmalı; iş değişim dönemlerinde destek mekanizmaları güçlenmeli.

Rekabetçi ekonomi ve inovasyon: Yeni firmaların pazara girebildiği, inovasyonun desteklendiği, finansmana erişimin güçlendiği bir ortam verimlilik kazancının daha geniş kesimlere yayılmasını ve yeni işlerin oluşmasını kolaylaştırır.

ÜLKEYE GÖRE FARKLI REÇETE

Değerlendirmeler, ülkelerin aynı noktada olmadığını gösteriyor. Yeni beceri talebinin yüksek ama arzın yetersiz olduğu yerlerde öncelik eğitim yatırımı ve özellikle STEM alanlarının güçlendirilmesi olarak öne çıkıyor. Yetenek arzının güçlü olduğu fakat talebin sınırlı kaldığı ekonomilerde ise inovasyonu hızlandırarak reformlar, girişimciliği destekleyen düzenlemeler ve şirketlerin mevcut yeteneği istihdama dönüştürmesini kolaylaştıracak adımların daha belirleyici olacağı değerlendiriliyor.

IMF Başkanından uyarı: 'İş gücünde tsunami yaklaşıyor'

Davos'ta konuşan IMF Başkanı Kristalina Georgieva, yapay zekanın küresel ekonomide yaratacağı etkiyi 'tsunami'ye benzetti.



Kristalina Georgieva

Gelişmiş ekonomilerdeki işlerin yüzde 60'ının, küresel ölçekte ise

yüzde 40'ının etkileneceğini belirten Georgieva, "Bu, iş gücü piyasasını vuran bir tsunami gibidir. İşler ya yapay zeka ile değiştirilecek ya da tamamen ortadan kalkacak" uyarısında bulundu.

KARİYER BASAMAKLARI YOK OLUYOR

En büyük risk grubunun

gençler olduğunu vurgulayan Georgieva, geleneksel giriş seviyesi işlerin tehdit altında olduğunu savunarak, "Ortadan kaldırılan görevler genellikle 'giriş seviyesi' işlerdir. Bu nedenle gençler iyi bir yerleşime ulaşmakta zorlanacak" dedi. Georgieva ayrıca, verimlilik artışını yakalayamayan orta sınıfın da maaş düşüşüyle karşı karşıya kalacağını belirtti.

Şehirler akıllandıkça ‘emtia’ parlıyor

**İŞ DÜNYASININ
BÜYÜME
İMKANLARINI
ARTIRIYOR**



● Dünya genelinde nüfusun kent merkezlerine yoğunlaşması, akıllı şehir sistemlerini ve yeni altyapı yatırımlarını zorunlu kılıyor. Bu da emtia ve yüksek teknoloji ürünlerine talebi destekliyor. Buna paralel olarak enerji ve madencilik alanında yapılacak yatırımlar hem kamunun hem iş dünyasının büyüme imkanlarını artırıyor.

● Kentleşme yaygınlaştıkça altyapı ve enerjide yüksek teknoloji yatırımlar firmalara daha fazla iş alanı açıyor. Bakırdan lityuma kritik emtiada tedarik ve ürün geliştirme çalışmaları ise yüksek katma değerli ihracat kapasitesini artırıyor. Böylece Türkiye’nin küresel çapta güvenilir tedarikçi pozisyonu da güçleniyor.

BİRLEŞMİŞ Milletler’in ‘World Urbanization Prospects 2025’ raporuna göre dünya nüfusunun yüzde 45’i şehir merkezlerinde yaşıyor, ancak bu oran 2050 yılında yüzde 68’e ulaşacak. İstihdam imkanlarıyla konfor ve güvenlik talebi kentlerdeki nüfus yoğunluğunu artırırken, buna paralel olarak ‘akıllı şehir sistemleri’ de yaygınlaşıyor. Teknolojiye dayalı akıllı şehir sistemleri sayesinde, başta ulaşım olmak üzere sağlık, eğitim, iletişim ve lojistik gibi alanlarda işleyiş düzenli, denetim daha etkili oluyor.



Adem ORHUN

Kentleşme ve teknolojik sistemler yaygınlaştıkça, enerjiye ve emtiaya talep artıyor. Yeni altyapılar kurulurken farklı madenlerin tedariki daha önemli hale geliyor. Mevcut sistemlerin yenilenmesi ise dönüşüm endüstrisi için kaynak oluşturuyor. Bu alandaki yatırımlar, hem kamuda hem özel sektörde büyümenin anahtarını olacak.

TEKNOLOJİ YOĞUN ŞEHİRLERİN EMTİASI

Kentleşme ve yüksek teknoloji ürünler yaygınlaştıkça bazı madenlere olan ihtiyaç daha da artacak. Endüstrisi daha önemli hale gelecek en öncelikli madenler şunlar olacak:

■ **Lityum:** 2030’da talebin 9 kat artması bekleniyor. Şehirlerde çevre kriterleri sebebiyle elektrikli araç kullanımı yaygınlaşacak. Bataryalar ve enerji depolama sistemleri için lityuma ihtiyaç daha da artacak.

■ **Bakır:** İletişim altyapısında fiber dönüşümü yaşansa da elektrifikasyonla birlikte bakıra talep daha da artacak. Çünkü bir elektrikli otomobilde içten yanmalı araca göre 4 kat daha fazla bakır kullanılıyor. Bakır, yeni petrol olarak nitelendiriliyor. Rüzgar türbinleri ve tüketici elektroniği ürünleri de bakıra talebi artıracak. Büyük kentlerin büyük şebekeleri daha fazla bakır isteyecek. Ayrıca fiber için gerekli germanyum da büyük oranda bakır ve çinko tesislerinin faaliyetine bağlı.

■ **Nikel-kobalt:** Elektrikli araç dönüşümünde yüksek performanslı batarya katotları için ihtiyaç duyuluyor. Bu emtiada tedarik zinciri güvenliği konusunda endişeler dile getiriliyor.

■ **Nadir toprak elementleri:** Rüzgar türbinleri, mıknatıslar ve güvenlik sistemleri için jeopolitik bir araç haline geldi.

ENERJİDE VERİMLİLİK VE TALEP YÖNETİMİ

Öte yandan, emtia kadar enerji ihtiyacı da artıyor. Akıllı şehir sistemleri, veri merkezleri ve yapay zeka kullanımı enerji talebini hızla artırıyor. Enerjinin üretimi ve dağıtımının yanı sıra verimlilik ve talep yönetimi uygulamaları da girişimciler için çalışma alanları olacak.

DARBOĞAZLAR VE FIRSATLAR

Yoğun kentleşme ve akıllı şehir uygulamalarının artması, ulaşım hatları, iletişim ve elektrik şebekelerinin üzerindeki yükü artırıyor. Modernizasyon yapılmayan bölgelerde sanayi üretiminde aksama riski bulunuyor. Bunu gidermeye yönelik projeler, birçok sektör için yeni iş anlamına geliyor.

Öte yandan, emtia ürünlerine talep artmasına rağmen maden çıkarma süreleri bu talebe yetişemiyor. Tedarik, stok ve fiyat

dalganmalarını önleyici tesisler ve sistemler yeni iş modelleri kurulmasına zorunlu hale getirecek. Teknolojideki ilerlemeye rağmen bazı alanlarda yetişmiş insan kaynağının daha efektif çalışması gerekecek. Sağlık personelinin desteklenmesi için medikal tesislerde yeni tıbbi cihazların sayısı artacak.

Geri dönüşüm konusunda ise büyük potansiyel bulunuyor. Döngüsel ekonomi ihtiyaçları, emtianın değerlendirilmesi, ‘kentsel madencilik’ uygulamalarını yaygınlaştıracak. Altyapıdaki dönüşüm ve tüketici ürünlerinin yeniden işlenmesi geri dönüşümle daha kıymetli hale gelecek.

Veri merkezleri çoğaldıkça, bu tesislere yönelik soğutma çözümleri ve diğer yandan uzun süreli batarya depolama sistemleri üreten şirketler için pazar büyüklüğü artacak.

TÜRKİYE’NİN AVANTAJI

Türkiye, maden çeşitliliği bakımından dünyada 10’uncu sırada. Maden Tetkik ve Arama Genel Müdürlüğü (MTA) verilerine göre Türkiye, küresel ölçekte ticareti yapılan 90 maden türünün 77’sine ev sahipliği yapıyor. Bu doğal kaynakların ekonomiye kazandırılması için de hamlelerini artırdı. Bu kapsamda 2026’da madencilik sektöründeki yatırımlar yüzde 131 artırılabilecek.

Küresel ekonomide kartların yeniden karıldığı, elektrifikasyon ve akıllı şehir sistemlerinin hammadde istahını artırdığı bu dönemde Türkiye; bor rezervlerinden nadir toprak elementlerine, Karadeniz gazından derin deniz sondajlarına kadar geniş bir yelpazede ‘oyun kurucu’ olarak sahada çalışıyor.

Dünya bor rezervlerinin de yüzde 73’üne sahip olan

Türkiye, artık hammadde ihraç etmek yerine yüksek teknoloji üretimle ‘uç ürün’ hedefine odaklandı. Bu yıl tamamlanması planlanan yeni Ar-Ge projeleriyle bor, elektrikli araç bataryalarında da kullanılacak.

Diğer yandan, nadir toprak elementleri (NTE) de Türkiye için avantajlı bir kaynak oluşturuyor. Eskişehir Beylikova’daki NTE sahasında endüstriyel üretime başlanması,

Türkiye’yi yüksek teknoloji mıknatısları ve bazı sensörlerin üretiminde Çin’e en güçlü alternatiflerden biri haline getirecek.

ÖZEL SEKTÖR İÇİN İŞ ALANLARI

2026 bütçesinde enerji ve madencilik için ayrılan 439 milyar TL’lik kaynak, alt yükleniciler ve teknoloji sağlayıcılar için iş imkanı oluşturacak. Dolayısıyla kentleşme ve teknoloji dönüşüm, bu alanda kamunun yanı sıra özel sektöre de yeni iş alanı açıyor. Buna göre başlıca iş alanları şunlar olacak:

■ Maden teknolojileri ve ekipman üretimi: Sondaj makineleri, cevher zenginleştirme tesisleri ve iş güvenliği ekipmanları alanında yerli üretim yapan firmalar, hem iç pazarda hem de Orta Asya ve Afrika pazarlarında talep fırsatını değerlendirecek.

■ Enerji depolama ve batarya teknolojileri: Güneş ve rüzgar enerjisinin kurulu güçteki payının artmasıyla birlikte enerjinin depolanması büyük bir iş kolu haline geldi. Lityum-iyon batarya montajı, geri dönüşüm tesisleri ve enerji yönetim yazılımları özel sektör için çekici alanlar.

Altyapıda fiber dönüşüm neleri etkiliyor?

Akıllı şehirlerle ilgili sistem ve uygulamalar yeni iş fırsatı demek. Buna göre başta yazılım ve iletişim teknolojileri olmak üzere teknolojiyle ilgili sektörlerde daha fazla büyüme imkanı olacak. Diğer yandan bakıra dayalı olan altyapıda fiber dönüşümü yaşıyor. Türkiye’de fiber hat uzunluğu 2025 sonunda 660 bin kilometreyi aştı. Bu dönüşüm kablo firmalarının yanı sıra, petrokimya şirketlerinin, alüminyum, silika ve germanyum üreticilerinin de iş hacmini artırıyor. Ayrıca iş makinelerinden bağlantı aparatlarına, test cihazlarından yazılıma kadar birçok alanda üretim ve ticaret imkanı bulunuyor. Altyapı kurulumu, bakım ve saha çalışmaları için robotik makineler da başka bir genişleme alanına örnek.

HANNOVER MESSE 2026

Hannover - Almanya
20 - 24 Nisan 2026

Desteğe Esas Tutar
24.451 TL / m²

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

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

HANNOVER MESSE 2026

- Dünyanın köklü ve yenilikçi sanayi fuarı
- 13 ihtisas salonunda yaklaşık 215.000 m² sergileme alanı
- 4.000’den fazla uluslararası katılımcı
- 150 farklı ülkeden 125.000 profesyonel ziyaretçi
- 2025 yılında en büyük 4. katılımcı ülke; **Türkiye**
- 1992 yılından itibaren İstanbul Ticaret Odası tarafından Türkiye Milli İştirak Organizasyonunun sürekli olarak gerçekleştirilmesi

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
- Devlet desteğine ilişkin bilgilendirme
- Devlet desteğine (DYS) ilişkin dosya başvuru bedelinin karşılanması

TÜRKİYE MİLLİ STANTLARININ YER ALACAĞI İHTİSAS SALONLARI

KATILIM BİLGİSİ

• Endüstriyel Tedarik ve Mühendislik Çözümleri; Yan Sanayi	Katılım Bedeli (nakdiye dahil)	: 860 Euro / m²
• Enerji ve Endüstriyel Altyapı	Katılım Bedeli (nakdiye hariç)	: 800 Euro / m²
• Otomasyon Sistemleri ve Bileşenleri; Akışkan Gücü, Hidrolik, Pnömatik		
• Endüstriyel Yazılım; IIoT, Bulut Sistemleri, IT/OT Güvenliği	Hizmet İhracatına İlişkin Paket Katılım Bedeli:	3.200 Euro / Masa Düzeni Stant Paketi
• Araştırma ve Teknoloji Transferi – Start Ups		



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

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

Kevser Mercan
0212 455 61 12
0532 714 83 50
kevser.mercan@ito.org.tr

Levent Çakır
0212 455 62 39
0539 455 52 66
levent.cakir@ito.org.tr

Tanju Özbay
0212 455 47 73
0539 931 51 24
tanju.ozbay@ito.org.tr

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



Özel sağlık kuruluşları mevzuatta esneklik istiyor

SENA SORKUN

ÖZEL sağlık sektöründe yaşanan sorunlar, İstanbul Ticaret Odası'nda (İTO) düzenlenen seminerde ele alındı. 'Özel Sağlık Kuruluşlarının Mevzuatı, Denetim ve Ruhsatlandırma Süreçleri' başlıklı seminer, İTO'nun Eminönü'ndeki merkez binasında kamu ve özel sektör temsilcilerini bir araya getirdi. Seminer, İTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu'nun konuşmasıyla başladı. Develioğlu, özel sağlık sektöründe kamu ve özel sektör işbirliğinin önemine işaret etti. Develioğlu, düzenlenen seminerin yalnızca bilgilendirme amaçlı değil, aynı zamanda sektörün karşı karşıya olduğu sorunların doğrudan konuşulabildiği ve karşılıklı fikir alışverişine zemin hazırlayan önemli bir platform olduğunu belirtti. Seminerde Sağlık Bakanlığı yetkilileri, özel hastaneler ve mevzuat konusunda gelişmeleri paylaştı.



Özel sağlık kuruluşlarının mevzuat, denetim ve ruhsatlandırma süreçleri, Sağlık Bakanlığı yetkililerinin katıldığı seminerde tartışıldı. Sektör temsilcileri, binalarla ilgili fiziki kriterlerin ve ceza odaklı denetimlerin hastanelerin belini büküğünü belirterek, mevzuatta esneklik taleplerini dile getirdi.



DEPREM VE YANGIN GÜVENLİĞİ

İTO Sağlık Hizmetleri Meslek Komitesi Başkanı ve Meclis Üyesi Mustafa Cantürk'ün yönettiği oturumlarda Sağlık Hizmetleri Genel Müdürü Hasan Basri Velioglu, mevzuatta yapılan değişikliklere dikkat çekerek, özellikle deprem ve yangın güvenliği için fiziki kriterlerin sağlanması gerektiğini söyledi. Velioglu, sektörün mevzuatla uyumlu, denetlenebilir ve sürdürülebilir bir yapıda ilerlemesinin, hem hizmet kalitesi hem de hasta güvenliği açısından önemine dikkat çekti. Etkinlikte, Özel Hastaneler ve Sağlık Kuruluşları Derneği (OHSAD) Genel Sekreteri Üzm. Dr. Uğur Baran bir sunum yaparak, sorunları ve çözüm önerilerini dile getirdi.

4A'LI ÇALIŞMA ZORUNLULUĞU

Dr. Baran, hekim çalışma rejiminde 4a'lı çalışma zorunluluğunun özel hastaneler için rekabet gücü kaybına yol açtığını ifade ederek, "Kayıt dışılığı önlemek isterken, tersine bir sonuç doğuyor" dedi. Hekimlerin il dışında çalışmasına getirilen yasağın da hasta yararına olmadığını kaydeden Baran, "Bazı alanlarda yeterli uzman olmadığında, haftada 1-2 gün il dışından ilgili uzmanın gelmesinin ne zararı var" diye konuştu. Ruhsatlı ve yıllardır hizmet veren özel hastanelerden, yeni açılacak hastanelerle aynı fiziki şartların istenmesinin işletmeleri zora soktuğunu belirten Baran, tavan yüksekliği gibi detaylar üzerinden faaliyet durdurma cezası uygulandığına dikkat çekti.

KATKI PAYI VE SUT FİYATLARI

Yoğun bakım ünitelerinin her yıl milyonlarca lira zarar ettiğini hatırlatan Baran, "Çünkü katkı payı alamıyoruz. Ayrıca SUT fiyatlarıyla bu sistem nasıl ayakta kalacak. Özel hastanelere kamu hastanelerinden farklı muamele yapılıyor. Su faturalarında bile bizi ayırdılar, 'işyeri tarifesi' kapsamına aldılar. İstanbul'da özel sağlık kuruluşlarının su faturaları üç katına, tıbbi atık ücretleri 4 katına çıkacak" diye konuştu. Özel Hastaneler Yönetmeliği, mülga 2. madde dolayısıyla yaşanan zorluklara dikkat çeken Dr. Baran, "Hastaneler için ek süre tanımlanmalı. Fiziki koşulları henüz sağlayamayan kurumlara ruhsat iptali yerine ruhsat askıya alma veya geçici faaliyet izni gibi alternatifler sunulmalı. Deprem ve yangın güvenliği esas alınarak kademeli uyum süreçleri tanımlanmalı" diye konuştu.

CEZADAN ÖNCE UYARI TALEBİ

Seminerde; Tüm Sağlık Kuruluşları Derneği (TÜMSAD) Yönetim Kurulu Başkanı İrfan Başpınar ise ruhsatlandırma süreçleri, kamu ve özel sektör işbirliği, diyaliz hizmetleri ile reklam ve tabela uygulamalarına ilişkin sektör deneyimlerini paylaştı. Onlarca küçük hastanenin kapandığını belirten sektör temsilcileri, "Denetimler ceza odaklı olmamalı. Bu cezalar küçük işletmelerin belini büküyor. Denetimler aksayan yerleri düzeltmeye yönelik uyarı şeklinde uygulanmalı" dedi.

OTWORLD 2026

Leipzig - Almanya
19 - 22 Mayıs 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



OTWORLD MODERN TIBBİ YARDIMCILIK ENDÜSTRİSİNİN BULUŞMA NOKTASI

OTWORLD 2026

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

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

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

Ataberk Ünlü
0212 455 61 08
0538 233 11 67
ataberk.unlu@ito.org.tr

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

Carry trade nedir ve bizi nasıl etkiliyor?

Son zamanlarda etkisini iyice hissettığımız bu olayı sizlerle paylaşmak istedik. Çünkü bizleri oldukça etkiliyor.

Carry trade nedir? Yatırımcıların, düşük faizli para birimlerinden borç alarak daha yüksek faizli para birimlerine yatırım yapmasına 'carry trade' denir. Carry trade işlemleri, döviz kuru değişmediği sürece iki ülke arasındaki faiz farkı kadar getiri potansiyeli taşır.

Amerikan 10 yıllık tahvil faizi yıllık yüzde 4 civarında. Bu oranlarla borç para bulanın parasını TL'ye dönerek TL aldığını ve bu Türk Lirasını da TCMB'ye para piyasasında borç verdiğini düşünelim. TCMB politika faizi yıllık yüzde 37. Dolar için yıl sonu beklenti 51 TL civarı ve bu piyasa katılımcıları anketini dolduranların büyük çoğunluğu finans kurumları. Zaten yabancılar da benzer düşüncede.

Bugünlerde ABD dolarının 43 TL civarında olduğunu baz alırsak, 1 dolar karşılığı 43 TL alan yabancı, aynı doları yıl sonunda 51 TL'ye alacak. O zaman 43 TL'ye 51 TL'den ve hatta yüzde 4 dolar faizini de dikkate alarak bozduğu bakiyenin de üzerinde dolara dönmesi gerekiyor. Piyasa katılımcıları anketinde doların değer kaybı yüzde 18 civarı düşünülüyor ve bu veri piyasa hedef enflasyonuna çok yakın. O zaman dolarda yükseliş enflasyon hedefinin tutturulmaması anlamına geldiği için çok önemlidir.

Doları yüzde 18 pahalı olacak yabancı yatırımcı, TL'sini TCMB'ye haftalık repoyla verse zaten en son indirimle beraber yüzde 37 alacak demektir. Arada kalan yüzde 19 faiz farkı hem dolar faiz farkını kazandırmaya yetiyor hem de daha fazlasını sağlıyor.

Enflasyona endeksli

Yabancı için enflasyona endeksli olması önemli değildir. Ancak enflasyon yükselirse faizler yükseleceği için eldeki tahvillerin değer azalışı söz konusu olur ki, bu durum pozisyon kârlılığını kısa süre de olsa olumsuz etkiler.

Son zamanlarda bu mantıkla hareket eden yabancıların TL cinsi getiri sağlayan varlıklara yönelmesi nedeniyle TCMB rezervleri rekorlar kırıyor. TCMB verilerine baktığımızda, TCMB, haftalık para ve banka istatistiklerinde, 16 Ocak itibarıyla Merkez Bankası brüt döviz rezervlerinin 4 milyar 808 milyon dolar artışla 84 milyar 155 milyon dolara çıktığını görüyoruz. Brüt döviz rezervleri, 9 Ocak'ta 79 milyar 347 milyon dolar seviyesinde bulunuyordu. Bu veriler net artışı gösterdiği için çıkan paranın da finanse edildiğini unutmamamız lazım.

Rezervlerin yükselmesi güvenin artması açısından son derece önemli. Ancak yüksek reel faizlerle bunun sağlanması, vade sonunda yabancı yatırımcının dolar almak üzere ciddi bir TL bakiyesine ulaşmasını da beraberinde getiriyor. Eğer içeride kalmayıp çıkış başlarsa o zaman kur artışı ve akabinde enflasyonu yaşayacağız. Yani tekrar başa saracağız. Bu ihtimal de son derece yüksek. Çünkü cari açık kronik bir sorun olarak hâlâ çözüm bekliyor.

Cari fazla için milli enerji

Şimdi şu soruları sormamız lazım. Bu ekonomi bu yüksek reel faizi nasıl ödeyecek? Yabancı kârını transfer ederken dolar nasıl yükselmeyecek? Yoksa yeniden bir balon mu oluşuyor?

2025 yılı mart ayında yabancı döviz alımları nedeniyle TCMB faizleri yükseltmemiş miydi? Bu durum kur yükselişini durdurmak amacıyla yapılmamış mıydı? O zaman 350 baz puan civarında olan reel faizler şimdi bile yaklaşık 700 baz puanlarda ve hâlâ o dönemin 2 katı reel faiz veriyoruz.

O zaman faizlerin seviyesini makro ekonomik dinamiklerden çok yabancı portföy hareketi belirliyorsa, ekonomik istikrarı nasıl sağlayacağız? Çözüm cari fazla için milli enerjidedir.



Hikmet BAYDAR

Çevreci üretim kağıt ve ambalajı şekillendirecek

Kağıt, kırtasiye ve ambalajda hammadde maliyetleri ve çevreci üretim beklentileri, sektörü yeniden şekillendiriyor. Geri dönüşüm ve katma değerli üretim, önümüzdeki dönemin en kritik başlıkları arasında olacak.

BARIŞ CABACI

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Kağıt, Kırtasiye ve Ambalaj Meslek Komitesi çalışma toplantısı, Cemile Sultan Kuru Tesisleri'nde gerçekleştirildi. Sektör temsilcilerinin yoğun katılım gösterdiği toplantıda, sektörün mevcut durumu, karşılaşılan sorunlar ve küresel ekonomik gelişmeler ele alındı.

Toplantının açılış konuşmasını yapan İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu, kağıt, kırtasiye ve ambalaj sektörlerinin Türkiye ekonomisi açısından stratejik bir konumda bulunduğunu vurguladı. Develioğlu, "Sektörümüz sadece üretim ve ihracat açısından değil, aynı zamanda gıda, perakende ve sanayi gibi birçok alanın da temel taşıdır. İTO olarak sektörlerimizin rekabet gücünü artıracak her çalışmanın yanında olmaya devam edeceğiz. İstihdam konusunda da hâlâ eksiklerimiz var. Gençlerimize destek olarak onları iş dünyasına kazandırmamız gerekiyor" dedi.

SEKTÖR DÖNÜŞÜYOR

Toplantıda söz alan İTO Kağıt, Kırtasiye ve Ambalaj Meslek Komitesi Başkanı Muharrem Ender Karvar, sektörün son dönemde önemli bir dönüşüm yaşadığını ifade etti. Karvar, "Hammadde maliyetleri, sürdürülebilirlik baskısı ve çevreci üretim beklentileri sektörümüzü yeniden



şekillendiriyor. Özellikle geri dönüşüm ve katma değerli üretim, önümüzdeki dönemin en kritik başlıkları arasında

yer alıyor" diye konuştu.

AMBALAJ ARTIK BİR DEĞER

İTO Meclis Üyesi Mehmet Ünsal Ulukır da yaptığı değerlendirmede ambalajın rolünün değiştiğine dikkat çekti. Ulukır, "Ambalaj artık yalnızca ürünü koruyan bir unsur değil; markalaşmayı, ihracatı ve tüketici tercihlerini doğrudan etkileyen bir değer unsuru haline geldi. Destekleri için İTO'ya teşekkür ederiz" dedi.

Sektörler verimlilik odaklı yatırımlara odaklanmalı

Toplantıda Marmara Üniversitesi İktisat Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Nurullah Gür, Türkiye ekonomisi ve küresel ekonomik görünüm üzerine bir sunum yaptı. Prof. Dr. Gür, küresel ekonomide belirsizliklerin sürdüğünü belirterek, "Dünya ekonomisi yüksek faiz, jeopolitik riskler ve ticarete korumacılık eğilimlerinin etkisi altında. Türkiye ekonomisi ise bu süreçte üretim ve ihracat odaklı yapısını koruyarak direnç göstermeye çalışıyor" değerlendirmesinde bulundu. Prof. Dr. Gür, sektörlerin önümüzdeki dönemde finansmana erişim, yeşil dönüşüm ve verimlilik odaklı yatırımlara ağırlık vermesinin önemine de dikkat çekti.



Vergi denetiminde 'erken uyarı' dönemi

SENA SORKUN

KURULUŞ Gözetimli Analiz Sistemi (KURGAN) Bilgilendirme Semineri, İstanbul Ticaret Odası (İTO) Eminönü Merkez Binası'nda gerçekleştirildi. Seminerin açılış konuşmasını, İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu yaptı. Develioğlu, konuşmasında KURGAN'ın cezai bir mekanizma değil, veriye dayalı risk ölçümüyle caydırıcılığı artıran ve farkındalık oluşturan bir erken uyarı sistemi olduğunu belirtti.

Oturum başkanlığını İTO İşletme Destek Hizmetleri Meslek Komitesi Meclis Üyesi Bayram Bilgin'in yaptığı seminerde konuşan İstanbul Defterdarı Rıza Bilgiç ise geçmişte yüzde 30'lar seviyesinde olan kayıt dışı ekonominin bugün yüzde 15-16'ya gerilediğini hatırlattı.

Seminerde, Vergi Denetim Kurulu Başkanı Muhsin Atıcı ile Vergi Denetim Kurulu Başkan Yardımcısı Erhan Selim de uygulama hakkında bazı bilgileri paylaştı.

VERİYE DAYALI DENETİM

Seminerde paylaşılan bilgilere göre KURGAN sistemi e-fatura, e-defter, e-arşiv, banka, gümrük ve beyanname verilerini tek bir çatı altında toplayarak her işlem için dinamik risk puanları oluşturuyor. Sistemde başlıca hedefler ise şunlar:

- Vergi kayıplarının azaltılması
- Sahte veya muhteviyatı itibarıyla yanıltıcı belge kullanımının önlenmesi
- Ekonomik işlemlerde şeffaflığın artırılması.



DÜZELTME FIRSATI

Seminerde konuşan yetkililer, KURGAN'ın en önemli özelliklerinden birinin 'sinyalleme' mekanizması olduğunu kaydetti. Mükelleflere gönderilen bilgi isteme yazılarının cezai bir işlem olmadığını belirten yetkililer, "Bu yazılar, erken uyarı niteliğinde. Amaç, mükellefi doğrudan incelemeye sevk etmek değil, gerekli düzeltmelerin zamanında yapılmasını sağlamak" dedi.

KURGAN'da elektronik belgelerle finansal verilerin sürekli tarandığı, beyan ve stok bilgilerinin karşılaştırıldığı, olağan dışı işlemlerin sistem tarafından işaretlendiği ifade edildi.

Sahte belgede savunma

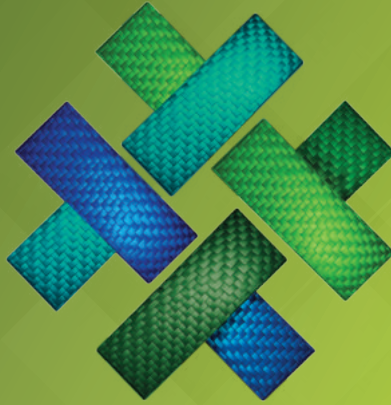
Seminerde, "Bilmeden sahte belge kullandım" savunmasının yeni dönemde geçerliliğini yitirdiği kaydedildi. Yetkililer, işletmelerden doğrulanabilir ve dijital kayıt düzeni beklendiğini vurguladı.

JEC WORLD 2026

Paris - Fransa
10 - 12 Mart 2026

Desteye
Esas Tutar
27.617 TL / m²

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



KOMPOZİT SANAYİSİNİN PRESTİJLİ FUARI JEC WORLD'DE YERİNİZİ ALIN!

JEC WORLD 2026 GENEL BAKIŞ

- 94 ülkeden 1350 katılımcı
- 45.000'i aşkın profesyonel ziyaretçi
- Toplam değeri 105 Milyar Doları aşan sektör firmalarına erişim
- Küresel kompozit topluluğuyla buluşma ve yeni işbirlikleriyle iş ağı oluşturma imkanı
- Türkiye milli katılım organizasyonunun 2013 yılından itibaren yükselen başarı grafiği

KATILIMA DAHİL HİZMETLER

- Stant inşaatı ve dekorasyonu
- Nakliye, gümrükleme 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 İhracatçı Birliği tarafından talep edilen dosya masrafı

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 1.000 Euro / m²
Minimum stant alanı : 9 m²



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

Yeşim Yıldız
0212 455 61 15
0530 962 01 39
yesim.yildiz@ito.org.tr

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

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



Kumaş sektörü Şam pazarını değerlendirdi

Kumaş sektörü, pazar çeşitlendirmesi için Suriye'yi odağına aldı. İstanbul Ticaret Odası (İTO) Kumaş Meslek Komitesi'nin toplantısında bir araya gelen sektör mensupları, Şam pazarına ilişkin beklentileri ve planları görüştü.

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Kumaş Meslek Komitesi'nin sektörel değerlendirme toplantısı, Cemile Sultan Kuru Tesisleri'nde yapıldı. İTO Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca'nın başkanlığında, Meclis ve Komite Üyelerinin katılımıyla düzenlenen toplantıda, Ticaret Bakanlığı Uluslararası Anlaşmalar ve Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü Şam Ticaret Müşaviri Elfesiya Seven, Suriye pazarıyla ilgili sunum yaptı.

7 HEYET, 5 BİN İKİLİ GÖRÜŞME

Toplantının açılışında konuşan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca, tekstil ve hazır giyim sanayinin omurgasını oluşturan kumaş sektörünün stratejik öneme sahip olduğuna dikkat çekerek, şunları söyledi: "Teknik tekstil ihracat hacmimiz 2.3 milyar dolara ulaştı. Ancak dokuma ve örmede daralma yaşıyoruz. Bu sebeple pazar çeşitlendirmenin önemi artıyor. Tam da bu noktada yeniden yapılanma sürecine giren Suriye pazarı, sektör için dikkate ele alınması gereken pazar olarak karşımıza çıkıyor." Eyyüpkoca ayrıca, Gate of the Business-

Textile markasıyla bugüne kadar Moskova ve Minsk odaklı olmak üzere 7 kumaş ticaret heyeti düzenlediklerini belirtti. Eyyüpkoca, bu organizasyonlar kapsamında 216 Türk firmasının, 1.000'in üzerinde yabancı firma ile toplam 5 bini aşkın ikili iş görüşmesi gerçekleştirdiğini kaydetti.

TİCARİ NORMALLEŞME

Toplantıda, Şam Ticaret Müşaviri Elfesiya Seven, Suriye ekonomisinin mevcut durumu,

ticaret hacmi, gümrük uygulamaları ve sektörel işbirliği alanlarına ilişkin kapsamlı bir sunum yaptı. Türkiye-Suriye ticaretinde belirgin bir toparlanma yaşandığı vurgulayan Seven, 2025 yılında Türkiye'nin Suriye'ye ihracatının bir önceki yıla göre yaklaşık yüzde 60 artarak 3.4 milyar doları aştığını belirtti. Seven yaptığı sunumda, 2025/4 sayılı Genelge ile Suriye'ye ihracat ve transit işlemlerinde uygulanan kısıtlamaların kaldırıldığını ve ticaretin üçüncü ülkelerle aynı şartlara tabi hale getirildiği bilgisini paylaştı. Komite Başkanı Mehmet Fatih Karabulut'un da sektör mensuplarına seslendiği toplantıda, Türk ürünlerinin Şam pazarında daha fazla tanıtılması gerektiği vurgulandı.



BiGG Cube Incubation'da güçlü ortaklık

İstanbul Ticaret Üniversitesi, Teknopark İstanbul'un liderliğinde TÜBİTAK 1812 BiGG Yatırım Aşama 1 Hızlandırma Programı kapsamında 2026-2028 döneminde yürütülecek BiGG Cube Incubation Projesi'nde paydaş olarak yer aldı. Projeyle üniversite-sanayi işbirliğinin güçlendirilmesi ve derin teknoloji girişimlerine akademik katkı sunulması hedefleniyor.

ERTAN ERYILMAZ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, Teknopark İstanbul liderliğinde TÜBİTAK 1812 BiGG Yatırım Aşama 1 Hızlandırma Programı kapsamında 2026-2028 döneminde yürütülecek BiGG Cube Incubation Projesi'nde paydaş olarak yer aldı. İstanbul Teknopark'ta düzenlenen imza töreninde, Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek'in imzasıyla hayata geçirilen protokol, üniversite-sanayi işbirliğini güçlendirmeye yönelik önemli bir adım olarak kayda geçti. Törende; İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Necip Şimşek, Teknopark İstanbul Genel Müdürü Prof. Dr. Abdurrahman Akyol, Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) Genel Müdürü Önder Kul,

Kocaeli Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Elif Ögüt, Architech Bilişim Genel Müdürü Ökkeş Emin Balçık ile Kuveyt Türk Dijital Bankacılık ve Ödeme Sistemleri Genel Müdür Yardımcısı Okan Acar protokole imza attı.

GURUR VERİCİ ADIM

İmza töreninde konuşan Prof. Dr. Necip Şimşek, BiGG Cube Incubation Projesi'nin üniversite adına önemli ve gurur verici bir gelişme olduğunu söyledi. Teknopark İstanbul liderliğinde TÜBİTAK BiGG Uygulayıcı Kurulu Çağrısı kapsamında sunulan projenin TÜBİTAK tarafından başarılı bulunduğunu belirten Prof. Dr. Şimşek, "Üniversitemiz bu projede ortak kuruluş sıfatıyla

sürece aktif katkı sağlamaya devam edecek" dedi.

STRATEJİK PLANIN PARÇASI

Programın çok paydaşlı yapısına da değinen Prof. Dr. Necip Şimşek, İstanbul Ticaret Odası (İTO) çatısı altında güçlü kurumsal bağlara sahip olan Teknopark İstanbul ve BTM ile yürütülen işbirliklerine bir yenisinin daha eklenmiş olmasından duydukları memnuniyeti dile getirdi. Söz konusu paydaşlığın, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin Stratejik Planı'nda yer alan 'araştırma, geliştirme, fikri mülkiyet ve girişimcilik faaliyetlerini artırmak' amacıyla doğrudan örtüştüğünü belirten Prof. Dr. Şimşek, özellikle girişimcilik faaliyetlerinin güçlendirilmesi hedefi doğrultusunda yürütülen çalışmalara önemli bir ivme kazandıracağını ifade etti.

HEDEF DAHA FAZLA GİRİŞİMCİ

Yeni dönemde de girişimcilik potansiyeli taşıyan öğrenci, akademisyen ve tüm girişimci adaylarına akademik mentorluk sunmaya devam edeceklerini belirten Prof. Dr. Şimşek, "Hedefimiz, bu başarılı örneklerin hem nitelik hem de nicelik açısından artırılması ve daha fazla girişimcinin Türkiye'nin teknoloji ve inovasyon ekosistemine katkı sağlaması" diye konuştu.



İstanbul Ticaret Üniversitesi ile Göç ve Diaspora Vakfı arasında imzalanan işbirliği protokolüyle; göç, diaspora ve sivil diplomasi alanlarında ortak proje, araştırma ve yayın faaliyetlerinin hayata geçirilmesi amaçlanıyor.

Göç, diaspora ve sivil diplomasi için işbirliği

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi; göç, diaspora ve sivil diplomasi alanlarında yürütülecek ortak akademik çalışmaları güçlendirmek amacıyla Göç ve Diaspora Vakfı ile işbirliği protokolü imzaladı. Protokol; araştırma, projelendirme, raporlama ve yayın faaliyetlerinin yanı sıra lisansüstü eğitim alanında sunulacak imkânları da kapsıyor. Sâdâbât Kampüsü Sütluçe'de düzenlenen törende protokol, Mütevelli Heyet Başkanı Dr. İsmail Kuralay ile Göç ve Diaspora Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Recep Seyyar tarafından imzalandı. Törene; Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek, Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Berk Ayvaz, Genel Sekreter Erdal Cesar ile İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Ahmet Kavas katıldı.

SAHA ARAŞTIRMALARI

Protokol kapsamında taraflar; göç,

diaspora, uyum politikaları, uluslararası ilişkiler, hukuk ve iletişim gibi disiplinlerde ortak projeler geliştirecek, saha ve literatür araştırmaları yürütecek ve politika notları ile raporlar hazırlayacak. Bu çalışmaların planlanması amacıyla iki kurumun temsilcilerinden oluşan bir 'Ortak Çalışma Grubu' kurulacak.

NİTELİKLİ AKADEMİK ÜRETİM

İşbirliği; ortak yayınların üretilmesini, çalıştay ve konferansların düzenlenmesi ile uluslararası kurumlarla ortak faaliyetlerin hayata geçirilmesini de içeriyor. Protokolün göç ve diaspora alanlarında nitelikli akademik üretimi artırması ve ulusal ile uluslararası düzeyde yeni işbirliklerine zemin oluşturması hedefleniyor.



İngilizce Hazırlık Okulu için kapsamlı çalıştay

İNGİLİZCE Hazırlık Okulu tarafından eğitim-öğretim süreçlerinin değerlendirilmesi ve geliştirilmesine yönelik kapsamlı bir çalıştay düzenlendi. Ahî Çelebi Kampüsü Eminönü'nde gerçekleştirilen ve odak grup görüşme yöntemiyle yürütülen çalıştay; Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek, Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Hanifi Parlar, İngilizce Hazırlık Programı Koordinatörü Öğr. Gör. Serap Işıklar ile öğretim görevlileri katıldı. Akademik kadronun aktif katılımıyla interaktif bir ortamda gerçekleştirilen çalıştayda, İngilizce Hazırlık Programı'nın mevcut yapısı bütüncül bir bakış açısıyla ele alındı.

Prof. Dr. Parlar'ın moderatörlüğünde yürütülen, Rektör Prof. Dr. Şimşek'in

görüş, değerlendirme ve önerilerde bulunduğu çalıştayda; 'Güçlü Yönerimiz', 'Geliştirmeye Açık Yönerimiz' ve 'Öneriler' başlıkları altında yapılandırılmış sorular ele alındı. Çalıştay kapsamında öğretim programları ve ders içerikleri, ölçme-değerlendirme yöntem ve teknikleri, öğrenci profili ve motivasyonu, öğretim elemanlarının mesleki gelişimi ile kurumsal gelişim ve gelecek vizyonu gibi alt başlıklar detaylı biçimde tartışıldı. Deneyimli öğretim görevlilerinin paylaştığı görüş ve öneriler, değerlendirme sürecine önemli katkılar sundu. Çalıştay, İngilizce Hazırlık Okulu'nun iyileştirme çalışmalarına yön verecek önemli çıktılarla tamamlandı.





**İSTANBUL TİCARET
ÜNİVERSİTESİ**

Yüksek Lisans ve Doktora Programları Başvuru Dönemi Devam Ediyor

Akademik Gücüyle Kariyerine Yön Ver

92 Yüksek Lisans

18 Doktora Programı



Detaylı Bilgi İçin



25

> 444 0 413 > ticaret.edu.tr

> Lisansüstü Eğitim Enstitüsü > Ticaret ve Finans Enstitüsü



Girişimciye akademik mentorluk desteği

Projenin paydaşları arasında İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin yanı sıra Kocaeli Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi, Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) TEKMER, Teknopark İstanbul, Architech ve Kuveyt Türk Bankası yer alıyor. Çok paydaşlı yapı sayesinde, girişimci adaylarına hem akademik hem de sektörel açıdan bütüncül bir destek sunulması amaçlanıyor. Proje kapsamında İstanbul Ticaret Üniversitesi, Teknoloji Transfer Ofisi aracılığıyla girişimcilere akademik mentorluk, araştırma altyapısı ve uzmanlık desteği sunmayı sürdürecektir.

İstanbul Ticaret Üniversitesi Fas eğitim fuarında

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, 10-11 Ocak tarihlerinde Fas'ta düzenlenen Türk Üniversiteleri Eğitim Fuarı'na katılarak, uluslararası tanıtım ve öğrenci bilgilendirme çalışmalarını sürdürdü. Kazablanka ve Rabat'ta gerçekleştirilen fuarda, üniversitenin lisans ve lisansüstü akademik programları, başvuru süreçleri, uluslararası öğrencilere sunulan imkânlar ve burs olanakları, Faslı gençlerle paylaşıldı. Fuara, İstanbul Ticaret Üniversitesi'ni temsilen Uluslararası Ofis personeli Burak Duman ile Mohammad Rigiderakhshan katıldı. Türkiye Maarif Vakfı



Başkanı Mahmut Mustafa Özdiş de fuarı ziyaret etti. Toplam 25 üniversitenin katılımıyla düzenlenen Türk Üniversiteleri Eğitim Fuarı'nın ilk günü Kazablanka'da gerçekleştirildi. Programın ikinci günü ise Türkiye Cumhuriyeti Rabat Büyükelçisi Mustafa İlker

Kılıç'ın katılımıyla başkent Rabat'ta devam etti. Fuar kapsamında üniversite temsilcileri ile Faslı öğrenciler arasında doğrudan temas kurulması sağlandı. Yaklaşık 1500 kişinin ziyaret ettiği fuarda, Faslı gençlerin Türk üniversitelerine yönelik ilgisi dikkat çekti.



Devirde zorlanan büyükler

Aile şirketlerinde giderek kronik hâl alan sorunlardan biri de devir sıkıntılarıdır. Kurucuların devirde zorlandıkları biliniyor. Ancak bizim gibi hızlı gelişmekte olan ülkelerde aile şirketleri de hızla gelişiyor ve büyüyor. Burada sorun, özellikle kurucu kişilerin büyük zorluklarla bir yerlere getirdikleri işlerini, kurumlarını kendi elleriyle çocuklarına veya yeni kuşak temsilcilerine aktarmada, devretmede tereddüt yaşamalarıdır. Esasen devir sürecinin sıkıntılı olduğu ve gerek devredenler gerekse devir alanlar bakımından kimi sorumluluklar gerektirdiği biliniyor. Ancak şirketlerin işlerinin maddi açıdan çok iyi veya çok kötü gitmesi, sorumluluğu verip yetkide direnmesi, uygun kişiliklerin olmadığı düşüncesi, işlerin kötüye gideceği endişesi ve benzeri nedenler devri geciktirebiliyor.

★★★

Öyle örneklerle karşılaşırız ki aile uyumuş sanki. Yani kurucular dünyanın sonuna kadar genç, dinamik ve işin başında olacaktı gibi hareket edebiliyorlar kimi zaman. Buna karşılık kimi yeni kuşaklar da sanki hiç işin başına geçmeyecekmiş gibi mümkün olduğunca sorumluluktan kaçıp, günlerini gün etmenin derinde olabiliyorlar. Böylece yeni kuşaklar kimi zaman işten ve işin gereklerinden uzak yetiştiriyor. Sonuçta 80 yaşını geçtiği halde, kısmi zihinsel sorunlar, hafıza sorunları yaşamasına rağmen kurucu ortakların vazgeçilmez liderlikleri yanında bu liderlerin varlığı nedeniyle hiçbir uygulamanın içinde yer almayan yeni kuşaklar, iki kutuplu bir sorunun ortağı olabiliyorlar. İlk kuşak devretmede, diğeri devrilmakta zorlanır. Bu durumda kuşaklar kendi dertlerine düştüklerinden kurum ortada kalabiliyor.

Daha vahim olanı, birinci kuşak ısrarla liderliğini bırakmamak için yıllardır birlikte olduğu profesyonelleri kullanabiliyor, zorlayabiliyor. Yeni kuşaklar ise genellikle danışmanları, avukatları ve arabulucuları yanına alarak kurumsallaşma arayışı ile işin üstesinden gelmeye çalışıyorlar.

★★★

Dünyada, şirkette, ailede kalıcı olmadığımız unutulmamalı. Nasıl ki vaktiyle kendinizi inandınız, güvendiniz, çok emek verdiniz. Sonra süreklilik sağlamak için insanlarla birlikte çalıştınız ve onları aynı amaçlar etrafında topladınız. İsrarcı oldunuz ve işletmede başarıya ulaştınız. Bunu kardeşlerinizden, çocuklarınızdan, yeğenlerinizden de esirgememeniz gerekir. Onları doğdukları bebelik halleriyle görmekten vazgeçip, farklı birer kişilik olarak yetiştirmeli, onların beceri ve yeteneklerine inanmalısınız. Daha da önemlisi gençleri zaman yitirmeden yaşları, yetenekleri, istekleri, becerileri çerçevesinde kendi işletmenizde veya başka bir işte mutlaka yetiştirmelisiniz.

Tabii ki bu süreçte yeni kuşaklara da çok büyük görevler düşer. Yaşları ne olursa olsun özellikle kurucu kuşağın el üstünde tutulması, rehberliklerinin ışığında, altın değerinde olan deneyimlerinden her fırsatta yararlanılması, belki de en önemlisi zor ve sıkıntılı dönemlerinde kesintisiz olarak onların yanlarında yer alınması, saygıda kusur edilmemesi, dualarının alınması... Bütün bunlar yeni kuşaklar için işletme için aile için çok çok önemli ve kaybedilmemesi gereken asıl zenginliktir.

Aile şirketlerinin gençleri küçük yaştan itibaren iş ile yüz yüze gelmeli, işin içine girmeli, ticarete, üretime, pazarlamaya aşina olmalıdır. Üretimdeki makinelerin sesine, ticaretin pratik inceliklerine, pazarın tozuna tanık olmalı, bunları yaşamalıdır. Yoksa tüm bunları kuş bakışı geçip, sadece bunların nemalarından faydalanan bir konumda olurlar. Gençlerin her birinin farklı niteliklerde olduğunu kabul etmeliyiz. Nasıl ki her birine farklı isimler koyuyoruz. O halde onların farklı kişilikler olarak hem akademik hem uygulama bakımından yetiştirmeli, alabildikleri oranda yetki ve sorumluluk almaları gerekli ve önemlidir.

Elektrikli araçlardan enerji depolamaya uzanan küresel çapta dönüşümde batarya, teknolojinin en önemli unsurlarından biri haline geldi. Lityum-iyon pil talebi rekor kırarken maliyetler hızla geriledi, alternatif batarya teknolojileri öne çıkmaya başladı.

İspanya'daki geniş çaplı elektrik kesintisi, önümüzdeki dönemde dünyada çip krizinin yerini batarya krizinin alabileceğini de gösterdi. Türkiye ise ASPİLSAN başta olmak üzere birçok firmayla yerli üretim ve uluslararası ortak yatırımlarla bu stratejik yarışta söz sahibi olmayı hedefliyor.



Çağın kırılma noktası: Batarya teknolojisi

DÜNYA genelinde teknoloji kullanımının hızla artmasıyla birlikte pil ve enerji depolama teknolojilerinin stratejik önemi hiç olmadığı kadar yükseldi. Elektrikli araçlardan telefonlara, sağlık ünitelerinden yenilenebilir enerji depolamaya kadar geniş bir alanda kullanılan bataryalar, teknolojinin kalbi haline geldi. Dünyadaki teknolojik dönüşümle birlikte 2025 yılı, batarya sektörü için rekorların yılı oldu. Küresel lityum-iyon pil talebi bir önceki yıla göre yüzde 29 artışla 1.59 teravatsaat (TWh) seviyesine ulaştı. Bu ivme, 2024 yılında geçen 1 TWh barajını aştı. Bataryaya artan talep üzerine hem dünyada hem Türkiye'de yatırımlara hız verildi. Türkiye, ASPİLSAN başta olmak üzere birçok firmayla yerli üretim ve uluslararası ortak yatırımlarla bu stratejik yarışta söz sahibi olmayı hedefliyor.



Barış CABACI

MALİYETİ DÜŞTÜ TALEBİ ARTTI

Dünyanın en büyük araç satıcısı haline gelen Çinli firma BYD, ticari hayatına kalem pil üreterek başladı ve bunu yıllarca sürdürdü. Şimdi ise dünyanın en çok araç satan firması haline geldi. Elektrikli araçlara artan talep, bataryanın önemini daha da artırdı. 2024 yılında dünya genelinde elektrikli otomobil satışları yüzde 25 artarak 17 milyon adede ulaşıırken, yıllık batarya talebi tarihte ilk kez 1 TWh barajını aştı. Lityum-iyon batarya hücrelerinin maliyetleri hızlı bir düşüş trendinde. 2024 itibarıyla bir elektrikli otomobil batarya paketinin ortalama fiyatı kilovat-saat başına 100 doların altına inerek kritik bir eşiği geride bıraktı.

Otomobil Uzmanı Murat Boyacıoğlu, "100 dolarlık seviyenin altı, elektrikli araçların geleneksel içten yanmalı araçlarla maliyet bazında rekabet edebileceği eşik olarak görülüyordu. Bu aşılmış oldu. Aynı dönemde lityum karbonat gibi kritik hammaddelerin fiyatları da 2022'deki zirvesinden yüzde 85'ten fazla düşerek üreticilerin üzerindeki baskıyı azalttı. Maliyetlerdeki gerileme, elektrikli araç bataryalarının yaygınlaşmasını hızlandırdı, bu alandaki inovasyon yatırımları da artıyor. Sadece batarya alanında değil, yan ürünlerinde de maliyetler düşüyor. Dünya konjonktüründeki gelişmeler etkili olsa da otomobilin kalbi haline gelen batarya teknolojisi maliyetinin daha da düşmesini öngörüyoruz" dedi.

ENERJİ DEPOLAMA

Pil teknolojilerindeki ilerlemeler sadece otomotiv sektörü ile sınırlı değil. Yenilenebilir enerji kaynaklarının depolanması için kullanılan büyük ölçekli batarya sistemleri de hızla yaygınlaşıyor. 2025 yılında enerji depolama (şebeke tipi bataryalar) alanındaki küresel pil talebi yüzde 51 gibi çarpıcı bir oranda artış göstererek, batarya pazarının önemli bir segmenti haline geldi.

2025 sonu itibarıyla küresel pil talebinin yaklaşık yüzde 19'u artık sabit enerji depolama sistemlerinden geliyor ve bu oran her yıl yükseliyor. Elektrikli otomobiller halen toplam talebin aslan payını oluştursa da güneş ve rüzgar



Türkiye'deki bazı yatırımlar

Togg'un batarya ortaklığı Siro'nun gerçekleştirdiği yatırımın önümüzdeki 10 yılda Türkiye'nin GSYİH'sine 30 milyar Euro'dan fazla katkı yapması, cari açığın azaltılmasına 10 milyar Euro civarında destek sağlaması bekleniyor. İşte Türkiye'de öne çıkan bazı batarya girişimleri ve yatırımlar:

ASPİLSAN Enerji (Kayseri): Türk savunma sanayine bağlı ASPİLSAN Enerji, Türkiye'nin ilk lityum-iyon pil hücresi üretim tesisini kurarak Haziran 2022'de Kayseri'de seri üretime başladı. ASPİLSAN, 18650 ve 21700 tipinde silindirik Li-iyon hücreler üreterek savunma, havacılık ve tıbbi cihazlar gibi kritik alanlarda yerlilik oranını artırıyor. 2024 yılı itibarıyla ASPİLSAN, Türkiye'nin ilk yerli 21700 format Li-iyon hücresini de geliştirerek tanıttı.

Pomega Kontrolmatik (Ankara Polatlı): Kontrolmatik Teknoloji'nin enerji depolama iştiraki Pomega A.Ş., Türkiye'nin ilk özel sektör lityum-iyon pil hücresi giga fabrikasını faaliyete geçirdi. Lityum-demir fosfat (LFP) kimyasına sahip prizmatik hücreler üreten bu tesis, ilk etapta yıllık 500 MWh kapasiteyle üretime başladı.

Siro (Togg&Farasis JV, Gemlik/Bursa): Türkiye'nin otomotiv alanındaki vizyon projesi Togg, elektrikli araçlarının batarya ihtiyacını karşılamak ve bölgesel bir tedarik üssü yaratmak amacıyla Çinli batarya şirketi Farasis ile Siro adlı ortak girişimi kurdu.

enerjisi gibi kaynakların depolanmasında bataryaların rolü giderek kritik hale geldi. Bu durum, pil teknolojilerinin hem ulaşımda hem de enerji sektöründe iklim hedeflerine ulaşmanın vazgeçilmez unsuru haline geldiğini ortaya koyuyor.

LİTYUMUN ALTERNATİFİ

Küresel pil üretim yarışında şu an Çin açık ara lider konumda. 2024 itibarıyla dünya genelinde satılan tüm bataryaların dörtte üçünden fazlası Çin'de üretildi. Çinli dev üreticiler Contemporary Amperex Technology (CATL) ve BYD başta olmak üzere, ölçek ekonomisi ve entegre tedarik zincirinin avantajıyla rakiplerine üstünlük kurdu. Çin'in yoğun Ar-Ge yatırımı yaptığı LFP (lityum-demir fosfat) batarya kimyası, son yıllarda inanılmaz bir yükseliş yakaladı. LFP bataryaların, alternatif NMC (nikel-

mangan-kobalt) kimyasına kıyasla yaklaşık yüzde 30 daha ucuz olması, elektrikli araç maliyetlerini düşürmede önemli rol oynuyor.

AB ÜLKELERİ FIRSAT PAZARI

Çin'in bu hakimiyetine karşın ABD ve Avrupa, pil üretim kapasitelerini artırmak için seferberlik ilan etmiş durumda. Avrupa Birliği, European Battery Alliance girişimiyle 2030'a kadar kendi kıtasında onlarca 'gigafabrika' kurulmasını hedefliyor. Ancak yine de bugün global ölçekte en büyük 10 batarya üreticisinin 6'sı Çin'de, 3'ü Güney Kore'de, 1'i Japonya'da bulunuyor; Avrupa'dan veya diğer bölgelerden ilk 10'a giren bir üretici yok. Bu durum, Avrupa pazarında bir arz açığı yaratmış durumda.

Otomobil Uzmanı Murat Boyacıoğlu, "Avrupa'da batarya arzı talebin çok gerisinde ve bu durum 2030 yılına kadar devam edecek. Günümüzün çip krizinin yerini önümüzdeki dönemlerde batarya krizi alacak. Önümüzdeki dönemde AB pazarı yine fırsat pazarı olacak" dedi.

YENİ TEKNOJİLERDE HIZ KAZANDI

Türkiye de bu küresel yarışın gerisinde kalmamak ve kritik teknolojilerde söz sahibi olmak için batarya alanında Togg ile birlikte önemli adımlar atmaya başladı. Öte yandan ülkeye gelen telefon, televizyon ve teknoloji üreticileri de bataryaya alanındaki kısmi yatırımlarla Türkiye'de batarya üretimi için ön hazırlık yaptı. Özellikle elektrikli ulaşım ve yenilenebilir enerji hedefleri doğrultusunda, pil teknolojilerinde dışa bağımlılığı azaltma çabaları hız kazandı.

Türkiye'deki yatırımlar, sadece elektrikli otomobil dönüşümünü desteklemekle kalmayıp aynı zamanda savunma sanayi, havacılık ve enerji depolama gibi alanlarda da ülkenin kabiliyetlerini artırdı.

Alternatifleri aranıyor



Koray ÖZTOPÇU

Garanti BBVA Finansman Direktörü Koray ÖZTOPÇU, yerli batarya üretiminin cari açığın azaltılması ve kritik sektörlerde tedarik güvenliğinin sağlanması açısından stratejik bir rol oynayacağını söyledi. Elektrikli araçların yaygınlaşmasının, geliştirilmiş lityum bataryalara olan ihtiyacı ön plana çıkardığını dile getiren ÖZTOPÇU, "Standart lityum-iyon pillere kıyasla daha avantajlı, daha düşük maliyetli ve daha yüksek depolama kapasitesine sahip batarya teknolojilerine yönelik arayışlar hız kazandı. Elektrikli araç satışları, bugün pil pazarının yaklaşık yüzde 85'ini oluşturuyor. Otomasyon, dijitalleşme ve inovasyonun stratejik biçimde yaygınlaştırılması, Çin üretimiyle rekabet edebilecek verimliliğe ulaşılmasına ve tedarik zincirlerinin çeşitlendirilmesinde kritik rol oynuyor" dedi. ÖZTOPÇU, batarya üreticileriyle kurulacak ortak girişimler ve teknoloji lisans anlaşmalarının da yerel üretim için gereken süreyi ve yatırım ihtiyacını azaltabileceğini söyledi.

Uluslararası anlaşmalar önemli bir kaldıraç

Uluslararası işbirliklerinin batarya üretiminde önemli bir kaldıraç olduğuna işaret eden Koray ÖZTOPÇU, birçok ülkenin tek başına yeterli ölçeğe ulaşmasının mümkün olmayabileceğini, bu nedenle kaynak açısından zengin ülkelerle işbirliklerinin önem kazandığını ifade etti. Küresel ölçekte elektrikli ulaşımın yaygınlaşmasına paralel olarak batarya çözümlerinin daha kritik hale geldiğini belirten ÖZTOPÇU, Türkiye'de de yerli ve yabancı firmaların ortak yatırımlarının bu alanda hız kazandığını dile getirdi.

Türkiye'nin bataryadaki haritası

Otomotiv sektörünün e-mobilité ekosisteminde öncü konumda yer alması için batarya yatırımlarının büyük önem taşıdığını belirten Koray ÖZTOPÇU, "Türkiye'nin, küresel bir Ar-Ge ve üretim üssüne dönüşürken, otomotiv

sektörünün 2 milyon üzerindeki kurulu kapasitesi, ihracat şampiyonluğu ve 550 bin kişiyi aşan istihdamıyla dünyada 13'üncü, Avrupa Birliği'nde ise 4'üncü sırada yer aldığını unutmamamız gerekiyor" dedi.

Lojistiğin kara kutusunu açtı, verimi yüzde 40 artırdı

teknopark istanbul **MİLLİ SANAYİ İÇİN GÖREVDE 358**



Forklift ve istif araçları, lojistik operasyonların en kritik ancak en az dijitalleşmiş unsurları arasında yer alıyor. Teknopark İstanbul'da faaliyet gösteren Forkwise, bu araçlardan elde edilen verileri yapay zeka destekli analizlerle anlamlı çıktılara dönüştürerek işletmelere ciddi verimlilik kazancı sağlıyor.

ÖMÜR KIRBAŞLI

ENDÜSTRİYEL tesislerde üretim hatları yıllardır dijital olarak izlenirken, malzeme akışının bel kemiği istif araçları bu dönüşümün dışında kaldı. Forkwise, lojistik operasyonların kara kutusu olarak görülen forklift ve reach truck gibi araçları ölçülebilir ve yönetilebilir hale getirerek sektörde önemli bir boşluğu dolduruyor. 2023 sonunda İstanbul'da kurulan girişim, kısa sürede ulaştığı müşteri sayısı ve büyüme oranıyla dikkat çekiyor. Marka bağımsız yapısı ve hızlı kurulumu ile dikkat çeken girişim, kısa sürede yurt içi ve yurt dışında büyüme ivmesi yakaladı. Forkwise kurucu ortağı Onur Eroğlu, geliştirdikleri platformu ve hedeflerini İstanbul Ticaret'e anlattı.

HIZLI BÜYÜME

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

Forkwise'in yolculuğu 2023 yılının aralık ayında İstanbul'da başladı. Kurucu ekip olarak endüstriyel IoT kökenliyiz; yani dijitalleşmenin gücünü biliyoruz. Bugün endüstriyel alanlar üretim hatlarını en ince detayına kadar ya dijitalleşmiş durumda ya da dijitalleşme adına bir aksiyon planları mevcut. Yani özellikle üretim hatlarında hangi makina ne zaman durdu, ne kadar ürün çıktı, her şey kayıt altında. Fakat o hattın can damarı olan, malzemeyi taşıyan ve depolayan forklift, reach truck gibi istif araçları tam bir 'kara kutu'. Üretim tesislerinin yanı sıra özellikle esas alanı depoculuk faaliyetleri olan işletmeler için ise istif araçları ticari faaliyetlerinin neredeyse başlangıç noktası. Sektörel veriler, lojistik yöneticilerinin yüzde 94'ünün bu araçların operasyonel verisine sahip olmadığını gösteriyor. Oysa bu veriyi yönetenler verimliliği yüzde 40 artırabiliyor. Basit bir hesaplama; 30 adetlik bir istif aracı filosunda, verimsiz kullanım nedeniyle yılda 150 bin ile 250 bin dolar arasında bir kaynak boşa gidiyor. İşte Forkwise tam bu noktada devreye giriyor. Biz bu 'görünmez' maliyeti görünür kılp işletmelere verimlilik çıktıları sunan bir platformuz. Pazardaki bu açığı o kadar doğru teşhis etmiş ki,



kurulumumuzdan sadece 10 gün sonra ilk müşterimizi kazandık. Bugün, Ocak 2026 itibarıyla 14 büyük müşterimizin 90'dan fazla tesisinde, yaklaşık 800 istif aracı için operasyonel verimlilik çıktıları üretiyoruz. Yıllık yüzde 300 büyüme yakaladık ve 2026'da da bu ivmeyi koruyarak sektörü dönüştürmeye devam etmeyi hedefliyoruz.

AKILLI PLATFORM

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

Aslında biz Forkwise olarak lojistik operasyonların 'kara kutusunu' açıyoruz. Platformumuz; istif araçlarından gelen kontak, hareket, yük, konum, akü/yakıt, operator bilgisi gibi ham verileri alıp

anlamlı birer stratejik çıktıya

dönüştürüyor. Operasyon yöneticileri; kapasite kullanımından depo içindeki trafik yoğunluğuna, akü sağlığından operatör davranışlarına kadar her detayı anlık olarak görebiliyor. Ancak bizi heyecanlandıran asıl nokta, bu veriyi nasıl sunduğumuz. Veri tek başına yeterli değil; onu yönetmek asıl mesele. Bu yüzden ocak ayı itibarıyla platformumuza entegre ettiğimiz yapay zeka ajanımızı devreye aldık. Artık bir yöneticinin saatlerce rapor incelemesine gerek kalmıyor; yapay zeka ajanımız tüm filoyu saniyeler içinde analiz edip 'Şurada bir verimsizlik var ve çözümü bu' diyerek aksiyon planını sunuyor. Kısacası biz, 2027'nin ikinci

yarısına kadar uzanan yoğun geliştirme yolunuza, kullanıcılarımızın vaktinden minimum seviyede alıp onlara maksimum operasyonel mükemmellik sağlıyoruz.

ÜÇ ÖNEMLİ AVANTAJ

■ **Geleneksel yöntemlere göre avantajlarınız neler, yapay zeka ya da makina öğrenmesi kullanıyor musunuz?**

Yapay zeka ajanımızın yarattığı heyecan satış rakamlarımıza şimdiden yansımaya başladı, ancak bizi pazarda asıl ayırtıcı üç temel 'ezber bozan' özelliğimiz var: Birincisi, tam özgürlük. Dünyadaki büyük üreticilerin (OEM) benzer yazılımları var ama bunlar sadece kendi markalarını takip edebiliyor. Oysa hiçbir lojistik alan neredeyse tek markadan oluşmaz; içeride farklı markalara ait onlarca araç vardır. Biz, marka ve model ayırtırmaksızın tüm filoyu tek bir ekranda toplayabiliyoruz. Bu, heterojen filoya sahip işletmeler için hayati bir avantaj. İkincisi, hız ve kurulum kolaylığı. Rakip ürünlerin kurulumu haftalar hatta aylar



Türkiye'nin teknoloji üssündeyiz

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

Forkwise için Teknopark İstanbul, yalnızca bir ofis alanı değil; derin teknoloji üreten firmalarla iç içe olunan stratejik bir ekosistem anlamına geliyor. Kuluçka merkezinde sunulan mentörlük destekleri ve uzman erişimi, Ar-Ge hızımızı artırıyor. Cube Incubation bünyesinde düzenlenen Demo Day ve Endüstri Günleri ise Forkwise'in potansiyel müşterilerle doğrudan temas kurmasını sağlıyor. 2027 yılında bu ekosistem içinden partnerlerle özel donanım geliştirme projelerini hayata geçirmeyi hedefliyoruz.

sürerken ve yüksek maliyetler çıkarırken, biz 30 araçlık bir parkuru sadece bir günde operasyona hazır hale getiriyoruz. 'Tak-çalıştır' mimarimiz sayesinde, müşteri lokasyonuna gitmemize bile gerek kalmadan uzaktan aktivasyon yapabiliyoruz. Üçüncüsü ise ekonomik sürdürülebilirlik. İşletmelere ağır bir donanım yatırım maliyeti (CapEx) yüklemiyoruz. Bunun yerine, ekipman başına aylık abonelik modeliyle (OpEx) ilerliyoruz. Hem operasyonel maliyetlerimizi düşük tutuyor hem de müşterimizin dijital dönüşüm bariyerlerini ortadan kaldırıyoruz. Kısacası Forkwise ile dijitalleşme süreci, maliyetli ve sancılı bir süreç olmaktan çıkıp; hızlı, ekonomik ve kapsayıcı bir deneyime dönüşüyor.

40 MİLYAR DOLARLIK PAZAR

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

Ticari geleceğimizi sadece hayallerle değil, çok somut küresel verilerle kurguluyoruz. Bugün dünyanın en büyük 10 üreticisinin verilerine baktığımızda, 2025 yılında sahada yaklaşık 85 milyon aktif istif aracı olduğunu görüyoruz. 2032'de bu sayının 130 milyona çıkması bekleniyor. Sadece bu yıl Avrupa ve Kuzey Amerika'da 2.5 milyon araca telematik sistemlerin kurulacağı öngörüldü.

Pazarın toplam büyüklüğü ise 2032'de 40 milyar doları bulacak. Biz Forkwise olarak bu devasa pastadan pay almak için yola çıktık. Türkiye pazarında yakaladığımız büyüme ivmesi ile beraber yurt dışı satışlarımıza başladık. Henüz yolun başında olmamıza rağmen Brezilya ve Avusturya gibi birbirinden çok farklı pazarlara satışlarımızı gerçekleştirdik. 2026 yılında bir sonraki stratejik durağımız ise Romanya olacak. Açıkçası küresel ölçekte gidilecek daha çok yol var; biz marka bağımsız ve hızlı kurulum yapımla 40 milyar dolarlık pazarın en çevik oyuncularından biri olmaya kararlıyız.

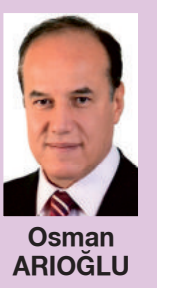
İŞLETİM SİSTEMİ GELİŞTİRECEK

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

Biz, odaklanmanın getirdiği güce ve bu odaklanmanın bizi sektörde trend belirleyici bir konuma taşıyacağına inanan bir ekibiz. Bu nedenle yakın vadeli stratejimizde, yani 2027 yılının sonuna kadar odağımızı tamamen istif araçları üzerinde tutmaya devam edeceğiz. Bu alandaki dikey uzmanlığımızı derinleştirerek pazarın tartışmasız en çevik oyuncusu olmayı hedefliyoruz. Orta vadedeki rotamız ise otonom teknolojiler. Farklı marka ve modeldeki otonom istif araçlarına Forkwise'ı entegre ederek, otonom filoların 'beyni' olmayı planlıyoruz. Pazar otonom sistemlere doğru evriliyor ve biz bu dönüşümün tam merkezinde yer alacağız. Uzun vadeli hedefimiz ise sadece araçları değil, tüm intralojistik süreçleri uçtan uca yönetebilen ve optimize edebilen yapay zeka ajanları geliştirmek. Yani sadece bir takip ve analiz platformu değil; deponun içinde neyin, ne zaman ve nasıl hareket etmesi gerektiğine karar veren akıllı bir işletim sistemi vizyonu ile hareket ediyoruz.

Dünya ticareti, rekabet ve yeni korumacılık

Küresel ticaret, hiçbir zaman tamamen serbest ya da tamamen korumacı olmadı. Ülkeler, kendi üreticilerini korumak amacıyla zaman zaman gümrük vergileri, ek mali yükler ve geçici ticaret önlemleri almak durumunda kaldı. Bu uygulamalar, doğru zamanda ve doğru ölçüde devreye alındığında hem ekonomik istikrarın korunması hem de yerli sanayinin güçlenmesi açısından önemli araçlardır.



Son dönemde korumacılık tartışmalarının yeniden dünya gündeminin üst sıralarına taşınmasının temel nedenlerinden biri, ABD Başkanı Donald Trump'ın ikinci kez başkan seçilmesinin ardından birçok ülkeye yönelik gümrük vergisi ve ek vergi tehditlerini açıkça dile getirmesi ve hatta bu konuda dünya gündeminin her gün derinden sarsan bir ek şartı ileri sürmesi oldu. Bu çıkışlar, küresel ticaret sisteminin ne kadar kırılgan ve aynı zamanda ne kadar politik bir zeminde şekillendiğini bir kez daha gözler önüne serdi.

Korumacılık, kimin için, ne kadar?

Elbette her devlet, kendi üreticisini korumak ister. Bu, ekonomik egemenliğin doğal bir parçasıdır. Ancak devletlerin yalnızca üreticileri değil, tüketicileri ve yatırımcıları da gözetme sorumluluğu vardır. Vatandaşların yaşam standartlarının yükseltilmesi, ürünler makul fiyatlarla erişimin sağlanması ve yatırımların sürdürülebilirliğinin korunması da en az üretimin desteklenmesi kadar önemlidir.

Ülkelerin cari dengeyi gözetme, sürdürülebilirliği sağlama zorunluluğu da vardır. İthalatı azaltmaya dönük her tedbir, ilk bakışta olumlu gibi görünse de uzun vadede üretim maliyetlerini artırarak farklı alanlarda olumsuz sonuçlar doğurabilir. Bu nedenle korumacılık, tek boyutlu değil; çok yönlü bir değerlendirilmeyi ve etki analizi yapmayı zorunlu kılar.

Türkiye'nin tecrübesi ve denge arayışı

Türkiye, geçmişte korumacılığın yaygın olduğu dönemleri deneyimlemiş bir ülkedir. Ancak bu dönemlerde, koruma duvarlarının arkasına sığınan bazı sektörlerin teknolojik gelişimi yeterince yakalayamadığı da gözlemlendi. Bu tespitin ardından Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği süreci devreye girdi; daha yoğun teknoloji transferi, artan rekabet ve refah artışı hedeflendi.

Bugün geline nokta esas mesele, bu iki yaklaşımı dengeli biçimde yönetebilmektir. Nitekim teknolojik açıdan dünyanın en gelişmiş ülkelerinin başında gelen ABD bile üretimi kendi topraklarına çekmek ve borç yükünü hafifletmek amacıyla korumacı refleksleri devreye sokabiliyor. Dolayısıyla mesele sadece 'korumak' değil, 'nasıl ve hangi sonuçları gözeterek korumak' sorusudur.

Yatırım, maliyet ve etki analizi

Türkiye'de bu alandaki hassasiyet özellikle Ticaret Bakanlığı nezdinde yakından hissediliyor. Yerli üreticiyi korumaya dönük gümrük önlemleri alınırken, teknoloji geliştiren firmaların desteklenmesi önemli bir politika tercihidir. Ancak yeni bir yük getirilirken, o ürünün üretim zincirindeki yeri ve kullanım alanlarındaki yatırım maliyetlerine etkisi mutlaka dikkate alınmalıdır.

Örneğin yenilenebilir enerji alanlarında, cari açığı azaltmaya yönelik yatırımların fizibilitesi son derece hassastır. Daha önce yapılmış bağlantı anlaşmaları ve finansman planları varken getirilecek ani ek yükler, yerli üreticiyi koruma amacıyla atılan bir adımın, ithal ikamesi sağlayacak yatırımların sektöre uğratmasına yol açabilir.

Bu noktada Ticaret Bakanı Ömer Bolat'ın şahsında, etki analizlerine verilen önemin yüksek olduğu ve gerekli görülen durumlarda düzenleyici düzenlemelerin yapılmasından kaçınılmadığını da ifade etmek isteriz.

DEVLET DESTEKLERİ VE HİBELER

İhracat destekleri
2026 yılı üst limitleri-1

Şirketlerin ihracata hazırlanması ve uluslararası pazarlarda rekabet avantajı kazanması amacıyla tasarım ve kurumsal kapasitelerinin güçlendirilmesi, ürünlerinin yurt dışında tanıtımı, pazarlanması ve markalaşmasının desteklenmesine yönelik giderler ile ihracatın sürdürülebilir artışının sağlanması için gerekli diğer faaliyetlere ilişkin giderlerin bir kısmı, Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan karşılanır.

Ahmet
KARATAŞŞİRKETLERE YÖNELİK
DESTEKLER

Pazara giriş belgesi desteği

Şirketlerin pazara giriş belgeleri ile ruhsatlandırma ve kayıt işlemlerine ilişkin giderleri yüzde 50 oranında ve şirket başına yıllık 19.728.672 TL'ye kadar desteklenir.

Yurt dışı marka tescil desteği

Şirketlerin yurt içi marka tescil belgesine sahip oldukları markalarının yurt dışında tescili ve korunmasına ilişkin giderleri yüzde 50 oranında ve yıllık 3.698.274 TL'ye kadar desteklenir.

Şirketler, marka tescili ve korunmasına yönelik destekten en fazla 4 yıl süresince yararlanabilir.

Yurt dışı pazar
araştırması desteği

Şirketler tarafından gerçekleştirilen yurt dışı pazar araştırması faaliyetine ilişkin ulaşım ve konaklama giderleri yüzde 50 oranında ve faaliyet başına en fazla 490.559 TL'ye kadar desteklenir.

Şirketler, yurt dışı pazar araştırması faaliyeti desteğinden bir takvim yılında azami 5 defa olmak üzere en fazla 20 defa yararlanabilirler.

Birim kira desteği

Şirketlerin Türkiye'de üretilen ürünlerin pazarlandığı yurt dışı birimlerinin kira giderleri ile paylaşımlı ofislere ilişkin üyelik giderleri her bir birim başına yıllık 9.862.972 TL'ye kadar yüzde 50 oranında desteklenir.

Şirketler, kira gideri desteğinden her bir ülke için en fazla 4 yıl yararlanırlar.

Bir şirket, en fazla 25 birim için kira desteğinden yararlanabilir.

Tanıtım desteği

■ Yurt dışı birimi bulunan şirketlerin, Türkiye'de üretilen ürünlerle ilgili yurt dışında gerçekleştirilen tanıtım ve pazarlama giderleri, yüzde 50 oranında ve yurt dışı biriminin bulunduğu her bir ülke için yıllık 12.329.397 TL'ye kadar desteklenir.

■ Desteklenen yurt dışı birimi bulunan şirketlerce yurt dışı biriminin bulunmadığı ülkelerde Türkiye'de üretilen ürünlerle ilgili olarak yurt dışında gerçekleştirilen tanıtım ve pazarlama giderleri, yurt içi marka tescil belgesi bulunması ve tanıtım yapacağı ülkede marka tescil belgesine sahip ya da marka tescili için başvurulmuş olması koşuluyla yüzde 50 oranında ve yıllık en fazla 12.329.397 TL'ye kadar desteklenir.

■ Yurt dışı birimi bulunmayan ancak yurt içi marka tescil belgesi olan ve tanıtım yapacağı ülkede marka tescil belgesine sahip ya da marka tescil başvurusu yapmış şirketlerce Türkiye'de üretilen ürünlerle ilgili olarak yurt dışında gerçekleştirilen tanıtım ve pazarlama giderleri yüzde 50 oranında ve yıllık en fazla 19.728.672 TL'ye kadar desteklenir. Tanıtım desteğinden şirketler en fazla 4 yıl yararlandırırlar.

Esnek çiple kıyafetler
bilgisayara dönüşecek

Bilim insanları, elektronik dünyasında ezber bozan bir buluşa imza attı. Geliştirilen esnek 'elyaf çip', hem yıkanabilir hem yüksek dayanıklılığa sahip. Bu çipler tekstil ürünlerini birer bilgisayara dönüştürmeye hazırlanıyor.

OSMAN KUVVET

GİYİLEBİLİR teknolojilerde hantal donanımların yerini alacak devrim niteliğinde bir adım atıldı. Şanghay'daki Fudan Üniversitesi'nden bir araştırma ekibi, geleneksel sert silikon mikroçiplerin aksine tamamen esnek ve kumaşın dokusuna entegre olabilen 'elyaf çipler' (fiber entegre devreler-FIC) geliştirdi.

South China Morning Post'un (SCMP) aktardığına göre, Çin Bilimler Akademisi'nden Peng Huisheng liderliğindeki ekip, elektronik devrelerin sert zeminler yerine elastik alt tabakalarda nasıl çalışabileceğini yeniden tanımladı. Bu teknoloji sayesinde düz çipleri kumaşa takmak yerine, kumaşın kendisi bir bilgi işlem zemini haline geliyor.

SANAYİ STANDARTLARINDA
PERFORMANS

Geliştirilen her bir lif, yaklaşık bir insan saç kalınlığında olmasına rağmen santimetre başına 10 bin transistör yoğunluğuna ulaşıyor. Bu oran, geleneksel işlemcilerde kullanılan endüstriyel standartlarla yarışır nitelikte.

Laboratuvar ortamındaki mevcut üretim teknikleriyle 1 milimetrelilik bir fiber çip binlerce transistörü barındırarak tıbbi implantlarla benzer bir işlem kapasitesi sunabiliyor. Araştırmacılar, lif uzunluğunun bir metreye çıkarılması durumunda, klasik bilgisayar işlemcilerindeki (CPU) kadar

transistörün sisteme entegre edilebileceğini belirtiyor.

15 TON BASINCA DAYANIKLI

Yeni teknolojinin en dikkat çeken yönü ise ticari kullanıma uygun dayanıklılık seviyesi. Sert çiplerin aksine gerçek çevre koşullarına göre tasarlanan FIC'ler, şu testlerden başarıyla geçti:

Esneklik: Yüzde 30'a kadar esneyebiliyor ve santimetre başına 180 derece bükülebiliyor.

Dayanıklılık: 10 binden fazla bükülme ve aşınma testine dayandı.

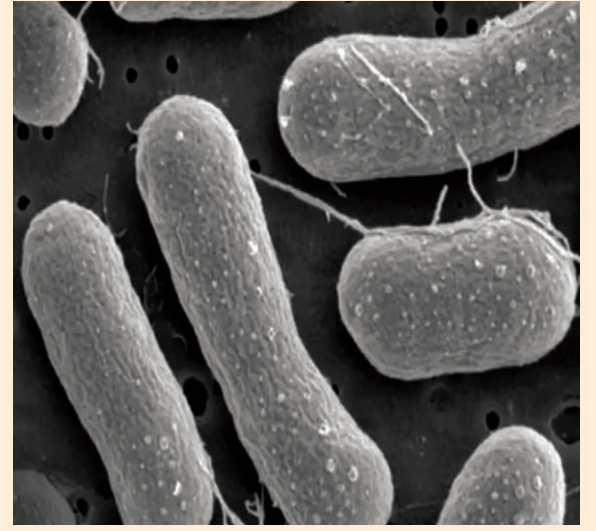
Yıkabilirlilik: 100'den fazla yıkama işleminden sonra işlevselliğini korudu.

Ekstrem koşullar: 100 santigrat derece sıcaklığa ve üzerinden geçen 15.6 tonluk bir konteyner kamyonunun basıncına rağmen çalışmaya devam etti.

SERİ ÜRETİM POTANSİYELİ

Bu teknoloji; güç kaynağı, algılama, hesaplama ve görüntüleme işlevlerini tek bir bağımsız fiberde birleştirerek akıllı giysilerde harici çip veya kablo ihtiyacını ortadan kaldırıyor.

Fudan ekibi, son 10 yılda enerji depolama, ışık yayılımı ve biyosensör gibi özelliklere sahip 30'dan fazla işlevsel fiber cihaz geliştirdi. Laboratuvar ortamında ölçeklenebilir üretimi de kanıtlayan araştırmacılar, mevcut altyapının gelecekteki seri üretimi destekleyebileceğini vurguluyor. Teknolojinin; beyin-bilgisayar arayüzleri, akıllı tekstiller ve sanal gerçeklik (VR) gibi katma değeri yüksek alanlarda kullanılması hedefleniyor.

Metan gazını hammaddeye
dönüştüren mikro fabrikalar

İKLİM değişikliğiyle mücadelede kirleticileri azaltmak kadar atıkları döngüsel ekonomiye kazandırarak da büyük önem taşıyor. Karbondioksitten yaklaşık 28 kat daha güçlü bir sera gazı olan metan, endüstriyel üretimde stratejik bir hammaddeye dönüşebilir.

Şandong Üniversitesi araştırmacıları, metanı hem karbon hem de enerji kaynağı olarak tüketen 'metanotrof' bakterilerin, çevre kirliliğini önlerken aynı zamanda katma değeri yüksek ürünler üretebileceğini savunuyor.

STRATEJİK
ARAÇ
DÖNÜŞÜM

Doğada sulak alanlar, pirinç tarlaları ve kaplıcalarda kendiliğinden gelişen bu mikroorganizmalar, özel enzimlerini kullanarak metanı önce metanole, ardından formaldehit ve formata dönüştürüyor.

Çalışmaya ilişkin raporun baş yazarı Jingrui Deng, bu sürecin endüstriyel potansiyelini şu sözlerle özetledi: "Çalışmamız, metanotrofların artık sadece çevre mikrobiyolojisinin bir merak konusu olmadığını, düşük karbonlu bir gelecek için stratejik bir biyolojik araç olduğunu gösteriyor. Bu toplulukları kontrol edebilirsek, aynı süreçte hem sera gazlarını azaltabilir hem de faydalı ürünler üretebiliriz."

Çalışmanın kıdemli yazarı Qigui Niu, hedeflerini şöyle açıkladı: "Metanı bir yükümlülüğün, sürdürülebilir biyo-üretim temeli taşına dönüştürebiliriz."

GÜVENLİK VE
VERİMLİLİK

Metanotrofların kullanım alanları sadece laboratuvarlarla sınırlı

değil; büyük ölçekli mühendislik projelerinde de uygulanabiliyor:

Madencilik:

Metanotrof içeren ultra ince su sislerinin madenlere püskürtülmesiyle havadaki metan konsantrasyonu düşürülerek patlama riski azaltılıyor.

Atık yönetimi: Çöp depolama alanları ve atık su tesislerinde kullanılan biyofiltreler, metan ve azot bileşiklerini aynı anda giderebiliyor.

BAKTERİLERİN
ÜRETİCİ
KİMLİĞİ

İncelemenin en dikkat çeken ekonomik boyutu ise bu bakterilerin 'üretici' kimliği. Metanotroflar, metanı işleyerek şu ticari ürünlere dönüştürebiliyor:

Hayvan yemi: Tek hücreli protein üretilmesiyle tarım sektörüne alternatif yem kaynağı sağlanıyor.

Biyoplastikler: Polihidroksialkanoatlar (PHA) olarak bilinen ve doğada çözünebilen plastik hammaddesi elde ediliyor.

Temiz yakıt: Metanol üretilmesiyle enerji sektörüne katkı sunuluyor.

Pilot sistemlerde yapılan denemeler, bazı bakteri türlerinin hücre kütlelerinin yarısından fazlasını, plastik benzeri polimerler olarak depolayabildiğini gösterdi.

TEHLİKE
UYARISI

Araştırma ekibi, sürecin bazı riskler barındırdığı konusunda da uyarıyor. Metan giderimi sırasında yanlış mikrobiyal ortakların seçilmesi durumunda, metandan daha tehlikeli bir sera gazı olan azot oksit emisyonu artabiliyor. Bu nedenle geleceğin sistemlerinin, 'suş mühendisliği' ve 'akıllı biyoreaktör tasarımı' ile titizlikle kurgulanması gerekiyor.

BALKANLAR'A İHRACATIN KAPISI

ZEPS 2026 FUARI

Zenica - Bosna Hersek
2 - 5 Eylül 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

AVRUPA'NIN KALBİNDE BULUŞALIM!

Bosna Hersek - ZEPS 2026

- Ülkemiz ile Bosna Hersek arasında imzalanan Serbest Ticaret Anlaşması
- Bosna Hersek'in her yıl artan ticaret hacmi
- Bölgenin 31 yıllık geçmişi ile sanayi, ticaret, hizmet alanındaki etkin platformu
- İkili görüşme organizasyonu

İlgili Sektörler

- Ahşap İşleme ve Mobilya
- Ayakkabı
- Bankacılık Hizmetleri BT ve Siber Güvenlik
- Bilgi Teknolojisi ve Telekomünikasyon
- Dekorasyon
- Enerji ve Ekoloji
- Geniş Tüketim
- Gıda ve Tarım • İnşaat
- İş Güvenliği
- Kentsel ve Belediye Ekipmanları
- Kozmetik ve Kişisel Bakım
- Metal Endüstrisi
- Sağlık
- Tekstil ve Ürünleri
- Temizlik
- Turizm

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- İstanbul Ticaret Odası tarafından, her firmaya sektörüne uygun potansiyel alıcılar ile ikili görüşmeler düzenlenecektir.
- Fuar web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Katılıma ilişkin hazırlanacak broşürde firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı temini
- Devlet desteğine ilişkin ilgili İhracatçı Birliği tarafından talep edilen dosya masraf bedelinin karşılanması

Katılım Bilgisi

- Katılım Bedeli : 350 Euro / m²

**İSTANBUL
TİCARET
ODASI** 1882

Yeşim Yıldız	Tanju Özbay	Ataberk Ünlü	Başak Kılıç	Aylin Odabaş
0212 455 61 15 0530 962 01 39 yesim.yildiz@ito.org.tr	0212 455 47 73 0539 931 51 24 tanju.ozbay@ito.org.tr	0212 455 61 08 0538 233 11 67 ataberk.unlu@ito.org.tr	0212 455 61 05 0538 233 11 79 basak.kilic@ito.org.tr	0533 959 30 57 aylin.odabas@ito.org.tr

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



Hukuki çerçeve ihtiyacı var

İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Ticaret Hukuku Araştırma Görevlisi Ahmet Furkan Sorkun, yapay zeka aracılığıyla gerçekleşen hukuki ve cezai ihlallerin giderek çeşitlendiğine ve mevcut mevzuatın bu alanda sınırlı kalabileceğine dikkat çekti. Bugün için genel nitelikli kanunlar yoluyla çözüm üretilebilse de teknolojik gelişmelere paralel olarak yapay zekayı doğrudan ele alan özel düzenlemelerin kaçınılmaz hâle geldiğini belirten Sorkun, şunları söyledi: “Yapay zekayı aracı kılmak suretiyle gerçekleşen hukuki veya cezai ihlaller çok boyutludur ve farklı formlarda ortaya çıkabilir. Toplumun ahlaki yargılarına aykırı şekilde gerçekleşen yapay zeka kullanımı, özel hukuk ve ceza hukukuna dair mevzuatımızdaki çeşitli düzenlemeler uyarınca yaptırıma bağlanabilir. Bununla birlikte, teknolojik gelişmelere paralel olarak ülkemizin ahlaki değer yargıları da gözetilerek, biziatihi yapay zekayı ilgilendiren hukuki düzenlemelerin mevzuatımıza girmesi artık bir gereksinim olarak ortaya çıkıyor.”

HUKUK YENİ BİR ALANLA KARŞI KARŞIYA



Yapay zekada ahlak meselesi

Yapay zeka artık yalnızca teknik bir yenilik olarak değil, insan davranışlarını, algısını ve kararlarını etkileyen bir güç olarak tartışılıyor. Görüntüyü dönüştüren, dili yönlendiren, hatta duygusal etkileşim kurabilen bu teknolojiler; bireysel haklar, toplumsal değerler ve hukuki sorumluluklar açısından yeni bir eşige işaret ediyor. Uzmanlar, yapay zekanın yol açtığı etkilerin yalnızca teknolojik sonuçlarla sınırlı kalmadığını; psikolojik, hukuki ve ahlaki boyutlar da taşıdığını vurguluyor.

BUGÜN yapay zeka artık yalnızca ne yapabileceğiyle değil, neye ve kime hizmet ettiğiyle tartışılıyor. Görüntüyü dönüştüren, dili yönlendiren ve arzuyu şekillendiren bu teknoloji; psikoloji, hukuk ve ahlakın kesiştiği bir

alanda konumlanıyor. Bir fotoğrafı saniyeler içinde bambaşka bir görüntüye çevirebiliyor, sıradan bir videoyu gerçeklikle bağını koparan bir kurguya dönüştürebiliyor. Sohbet ederken ise kullanıcıyı çoğu zaman fark ettirmeden başka düşünce ve duygusal yönler sürükleyebiliyor. Uzmanlara göre asıl mesele, yapay zekanın ne yapabildiğinden çok, bu gücün nasıl ve kimin adına kullanıldığı.

SORUMLULUK ALANLARI DOĞUYOR

Avukat Gülay Doğan, yapay zeka teknolojilerinin özellikle görsel üretim, video dönüştürme ve sohbet tabanlı uygulamalar yoluyla bireylerin hak alanına doğrudan müdahale edebilir hâle geldiğini belirtti. Doğan’a göre bu tablo, mevcut hukuk düzenleri açısından yalnızca yeni riskler değil, aynı zamanda yeni sorumluluk alanları da doğuruyor. Yapay zekayı bütüncül biçimde ele alan müstakil bir mevzuatın henüz bulunmadığını ifade eden Doğan, buna rağmen yapay zeka kaynaklı ihlallerin hukuki karşılıksızlık anlamına gelmediğinin altını çizerek, şunları söyledi: “Bugün için yapay zekaya özgü özel bir kanun bulunmasa da kişilik hakları, haksız fiil hükümleri ve ceza hukuku düzenlemeleri bu alandaki ihlaller bakımından uygulama alanı buluyor. Mevcut hukuk sistemi, her ne kadar yapay zekaya özel olarak tasarlanmamış olsa da bireylerin temel hak ve özgürlüklerini korumaya yönelik asgari güvenceleri bugün için sağlamaya devam ediyor.”

PSİKOLOJİK ETKİLERİ VAR

Psikolog Gülcan Aydoğmuş ise yapay zekanın artık yalnızca kullanılan bir teknoloji olmaktan çıktığını; konuşan, cevap veren ve yönlendiren bir yapıya dönüştüğünü söyledi. Aydoğmuş’a göre bu dönüşüm, bireylerin yapay zekayı bir araçtan çok, ilişki kurulan bir yapı olarak algılamasına neden oluyor. Bu da insan-teknoloji ilişkisinin doğasını sessiz ama köklü biçimde değiştiriyor.

Aydoğmuş, bu ilişkinin en problemli yönlerinden birinin görünmez yönlendirme olduğuna dikkat çekti. “Yapay zeka sınır koymaz, sorgulamaz, ‘dur’ demez” diyen Aydoğmuş, bu durumun bireyi farkında olmadan yönlendirilebilir bir konuma taşıdığını vurguladı. Özellikle yalnız hissedilen, anlaşılmadığını düşünen ya da duygusal desteğe ihtiyaç duyan bireylerin bu etkileşime daha açık hâle geldiğini belirtti. Bu noktada yapay zeka, bir kolaylaştırıcıdan ziyade, bireyin duygu ve karar süreçlerine nüfuz eden bir aktöre dönüşebiliyor.

Bir diğer risk alanı ise duygusal regülasyonun giderek yapay zekaya devredilmesi. Aydoğmuş’a göre bireylerin stresle başa çıkma, duygularını düzenleme ve kendilerini ifade etme süreçlerinde yapay



Sena SORKUN

zekaya yönelmesi, kısa vadede rahatlatıcı görünse de uzun vadede psikolojik bağımlılık ve gerçek insan ilişkilerinden uzaklaşma riskini beraberinde getiriyor.

Aydoğmuş, bireylere ait fotoğrafların rıza olmaksızın başka bedenlere, mekânlara ya da cinsel içeriklere dönüştürülebildiğine dikkat çekerek, şunları ekledi: “Bu durum, mahrem olanın giderek olağanlaşmasına ve sınırların silikleşmesine yol açıyor. Özellikle çocuklar ve gençler açısından bu tür içerikler ciddi psikolojik ve gelişim riskleri barındırıyor. Buradaki temel sorun, yalnızca içerik üretimi değil; bireyin kendi bedenini, kimliği ve sınırları üzerindeki kontrol hissinin zedelenmesi.”

YAPAY ZEKA SORUMLU TUTULABİLİR Mİ?

İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Ticaret Hukuku Araştırma Görevlisi Ahmet Furkan Sorkun da yapay zekanın hukuki bir kişiliğe sahip olmadığı için doğrudan sorumlu tutulmasının mümkün olmadığını, ancak yapay zekanın hukuka aykırı fiillerin gerçekleştirilmesinde bir araç olarak kullanılması hâlinde, sorumluluğun gerçek kişilere yöneldiğini belirtti. Furkan Sorkun, “Yapay zeka hukukun bir örneği değil, fakat onun aracılığıyla gerçekleştirilen fiiller, kullanıcılar ve kimi durumlarda sistemi geliştiren veya işletenler bakımından hukuki sonuçlar doğurur” diyerek, mevcut hukuk sisteminin bu tür ihlalleri tamamen karşılıksız bırakmadığını ifade etti. Bir kişinin fotoğrafının yapay zeka yoluyla oluşturulması, değiştirilmesi veya paylaşılmasının Türk Medeni Kanunu kapsamında kişilik haklarına saldırı niteliği taşıyabileceğini belirten Sorkun, bu tür fiillerin yalnızca özel hukukla sınırlı kalmadığını, ceza hukuku bakımından da sonuç doğurabileceğini söyledi. “Rızası olmadan yayımlanan ya da değiştirilen bir görüntü, özel hayatın gizliliğinin ihlali ve kişisel verilerin hukuka aykırı olarak yayılması suçlarını doğurabilir” diyen Sorkun, görüntünün müstehcen nitelik taşıması hâlinde yaptırımların ağırlaşabileceğini ifade etti. Bu tür durumlarda maddi ve manevi tazminatın yanı sıra hapis ve adli para cezaları da gündeme gelebiliyor.

ÇOK KATMANLI HAK İHLALLERİ OLUŞTURUYOR

Sorkun, yapay zeka yoluyla oluşturulan veya değiştirilen görüntülerin tek bir hukuki ihlalle sınırlı kalmadığını, aynı fiilin birden fazla hukuk alanı bakımından eş zamanlı sonuçlar doğurabildiğini, bu türden müdahalelerin, Türk Medeni Kanunu’nun 24. maddesi kapsamında kişilik haklarına saldırı niteliği taşıyabileceğini kaydetti. Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu uyarınca da kişinin kendi resminin, hiçbir değişiklik yapılmasa dahi rızası olmaksızın umuma arz edilmesinin kural olarak yasak olduğunu hatırlatan Sorkun, bu korumanın yapay zeka ile üretilen veya dönüştürülen görseller bakımından da geçerliliğini koruduğunu vurguladı. Bu tür görüntülerin sosyal medya, dijital platformlar ya da özel mesajlaşma yoluyla paylaşılması hâlinde ceza hukuku korumasının da devreye girebileceğini belirten Sorkun, bir kişinin resminin rızası dışında yayımlanmasının çoğu durumda Türk Ceza Kanunu kapsamında özel hayatın gizliliğinin ihlali ve kişisel verilerin hukuka aykırı olarak yayılması suçunu oluşturabileceğini söyledi.

Light + Building 2026

Frankfurt / Almanya
8 - 13 Mart 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

Desteğe
Esas Tutar
19.332 TL / m²



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

NEDEN LIGHT + BUILDING 2026 FUARI ?

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

TÜRKİYE MİLLİ STANTLARININ YER ALACAĞI İHTİSAS SALONLARI

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli (nakliye dahil) : 800 Euro/ m²
Katılım Bedeli (nakliye hariç) : 750 Euro/ m²
Minimum Stant Alanı : 9 m²



Kevser Mercan
0212 455 61 12
0532 714 83 50
kevser.mercan@ito.org.tr

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

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

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

Bosna bir vakıf şehirdir

Bizim medeniyetimizin ağırlıklı kısmını, vakıf geleneğimiz teşkil eder. Vakıf kültürümüz, insana dair bütün iyi hasletlerden beslenip, eserlerle somutlaşmıştır.



Hüseyin ÖZTÜRK

Sadece mevcut sınırlarımızda değil, Osmanlı geniş coğrafyasının bütünüyle birlikte Balkanların pek çok yerinde varlığını sürdürerek; çoğu faal olan camiler, çeşmeler, hamamlar, kütüphaneler, kışlalar, çarşılar, köprüler, vakıf medeniyetimizin şahitleridir.

Devleti Aliye'nin vakıf kültürü ve 'adil olma' sisteminin temelini, ağırlıklı olarak çarşılar ve ticari hayat oluşturmuştur. Bugün de ticari gelenek; kapalı çarşılar, arasta ve bedestenlerde sürdürülüyor.

Bu zaviyeden Saraybosna'ya baktığımızda, vakıf medeniyeti hafızamızın önemli kısmı halen yaşıyor. Özellikle TİKA ve Vakıflar Genel Müdürlüğü'nün ihya ve imar faaliyetlerinin neticesinde, Osmanlı devri tarihi eserler ihya edilerek hizmete sunuluyor.

Balkanlar, tarihimiz ve medeniyetimiz açısından elbet bir toprak parçası değildir. Vakıf eserlerle donanmış bir tarih vardır ve bu tarih, kopmaz bağlarımızın çözülmez düğümleridir. Vakıf kültürü ve medeniyetinin insana öğrettiği bir husus vardır.

Ülkemizde olsun, gönül coğrafyalarımızda olsun, kader ve nasip birliği yaptığımız insanlarla çeşitli vesilelerle mutlaka iletişim içerisinde olmuş ve olmaya devam ediyoruz.

Tarihi bağlarımızın her geçen güçlendiği şu günlerde ise Balkanlar'dan itibaren bütün dünyada yeni bir iş ve güç birliği destanı yazılıyor.

Büyüyen ekonomimiz sayesinde kültürel, tarihi ve sosyal hayatın bütününde ortak yönlerimiz, birbirimize bağlamaya devam ediyor. Günümüzde Balkan ülkelerinin hangisine gidersek gidelim, ticari ortaklığımızın nüvesini tarihimizin teşkil ettiği görülür.

Yine bu manada Balkanlar'da dile gelen hususlardan biri de bizatihi icraya konulan vakıf kültürü ve bu kültüre dayalı Ahilik merkezli ticari hayatıdır.

Bosna denildiğinde akla gelen ilk isim elbette Bosna'nın kurucularından Gazi Hüseyin Bey'dir ve üzerindeki mallarını vakfetmesidir.

Yazıyı, Bosna'ya maddi-manevi beklilik yapan Gazi Hüseyin Bey'in vakfiyelerine dair, tarihçimiz Yılmaz Öztuna'nın yazdıklarıyla nihayetlendirelim.

"Hüseyin Bey, en ünlü akıncı beylerinden biridir. Bosna valiliği, 1521 sonundan 1541'de ölümüne kadar (-1533-36'da iki buçuk yıllık ara hariç-) 17 yıldır.

Eyaletine o derecede bir yönetim getirdi ki, binlerce Bosnalı, Hırvat iltida etti, şimdiki bunlara Boşnak diyoruz. Binlerce Türk'ü Anadolu'dan getirip iskân etti.

Sultanade ve cihan padişahı Sultan Süleyman'ın hala oğlu olduğu için ülkeye hükümdarca hükmetti. Adaletten şaşmadı. Bayındırlık ve eğitime ağırlık verdi.

Bosna Sarayı'nı Balkanlar'ın en büyük Türk ve İslam kültür merkezlerinden biri haline getirdi. Tarım ve ticareti düzenledi, ahali refaha kavuştu. Hristiyanlara aynı derecede adalet gösterdi. Babasından ve annesinden büyük miras kalmıştı.

Gazalarda ganimet payı da çok büyük oldu. Bütün servetini, son kurşuna kadar eyaletine sarf etti ve vakfetti. Oğlu Mahmud Bey'e az bir şey bıraktı.

Doğrusu millete bıraktığı, devlete bağışladığı hayır eserleri akıl alacak gibi değildir. Hiçbir şey esirgememiş, cömert gönlünün bütün hazinelerini açmıştır. Halveti tarikatına girmiş bir derviş-gazi idi.

Bıraktığı vakıflar; sultanade, hatta şehzadece değil, şahanedir, padişahları imrendirecek boyuttadır. Bu vakıflar, asırlarca Bosna-Hersek Müslümanlığını ayakta tuttu.

Kurduğu şehirlerdeki pek çok çarşı, köprü, yol, medrese, mektep gibi binaları ya bir vakıf üzerine kaydettirdi veya vakıf olarak ilan etti. Böylece vakıf yoluyla diğer şehirleri birbirlerine bağlayarak; ticari, askeri ve beşeri ilişkileri belli bir düzende tuttu.

Bununla da yetinmeyerek, sınırlarını genişletmek ve güvenliği sağlamak için yollar üzerine kervansaraylar, hanlar, hamamlar, derbentler yaparak milletlerin birbirleriyle tanışmasını, kaynaşmasını ve alışveriş etmesini sağlamıştır."

Yayıncılık dünyası
İstanbul'da buluşuyor

11. İstanbul Publishing Fellowship Programı, 104 ülkeden yaklaşık 1000 yayıncının başvurusuyla 10-12 Şubat 2026 tarihlerinde İstanbul'da gerçekleştirilecek. Program, Türk yayıncılığının telif ihracatını artırmayı ve kültürel üretimi küresel pazarlara taşımayı hedefliyor.

SENA SORKUN

YAYINCILIK sektöründe uluslararası telif alışverişinin en önemli buluşma noktalarından biri haline gelen İstanbul Publishing Fellowship Programı, 11. yılında yeniden İstanbul'da düzenlenecek. 10-12 Şubat 2026 tarihleri arasında gerçekleştirilecek programa, bu yıl 104 ülkeden yaklaşık 1000 yayıncı başvuruda bulundu.

Programın tanıtımı, Taşyapı Etkinlik Alanı'nda düzenlenen basın toplantısıyla gerçekleştirildi. Toplantıya Türkiye Basım Yayın Meslek Birliği (TBYM) Başkanı Mehmet Burhan Genç, Basın Yayın Birliği Başkanı Halil Çelik, İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi ve Yayımcı Meslek Birlikleri Federasyonu (YAYFED) Başkanı Münir Üstün ve İstanbul Publishing Fellowship Koordinasyon Kurulu Üyesi Melike Günyüz katıldı. Toplantıda, İstanbul Publishing Fellowship Programı'nın Türkiye yayıncılık sektörü açısından taşıdığı stratejik önem ve uluslararası etkisi vurgulandı.

Basın toplantısında, yayıncılık sektörünün yalnızca kültürel değil aynı zamanda ekonomik bir faaliyet alanı olduğuna dikkat çekilerek, telif ticaretinin ülkelerin yumuşak gücünü destekleyen ve ihracat gelirlerine katkı sunan önemli bir başlık haline geldiği ifade edildi.

Telif Alışveriş Pazarı

Türkiye'nin en büyük telif



alışveriş pazarı olarak konumlanan İstanbul Publishing Fellowship Programı, yerli ve yabancı yayıncıları birbir görüşmelerle bir araya getiriyor. Üç gün sürecek etkinliğin boyunca yayıncılar, kitaplarını tanıtmaya, telif haklarını müzakere etmeye ve uzun vadeli uluslararası işbirlikleri kurma imkânı bulacak.

Program, özellikle Türk edebiyatının farklı dillere çevrilerek dünya yayıncılık pazarlarında daha görünür hale gelmesini amaçlıyor. Bu yönüyle İstanbul Publishing Fellowship, yaratıcı endüstriler kapsamında değerlendirilen yayıncılık sektörünün dış ticaret kapasitesini güçlendiren bir platform olarak öne çıkıyor.

İHRACATTA YAYINCILIGIN PAYI

Son yıllarda kültürel ihracat kalemleri arasında yayıncılığın payının giderek arttığına dikkat çekilirken, telif satışlarının ülkelerin marka değerine doğrudan katkı sunduğu belirtiliyor. Kitap ve telif hakları üzerinden gerçekleştirilen ihracat, yalnızca ekonomik getiri sağlamakla kalmıyor; Türkiye'nin



kültürel anlatısını, edebiyatını ve düşünsel birikimini uluslararası kamuoyuna taşıyan önemli bir araç olarak değerlendiriliyor.

İstanbul Publishing Fellowship Programı da bu çerçevede, yayıncılığı klasik ticaret kalemlerinin ötesine taşıyarak sürdürülebilir bir kültürel ekonomi modeli oluşturmayı hedefliyor. Program sayesinde kurulan işbirliklerinin, orta ve uzun vadede Türkiye'nin telif gelirlerini artırmaya ve yayıncılık sektörünün ihracat hacmine katkı sağlaması bekleniyor.

SEMİNERLER VE PANELLER

Telif görüşmelerinin yanı sıra program kapsamında yayıncılığın güncel meselelerinin ele alındığı seminer ve paneller de düzenlenecek. Yayıncılıkta yapay zeka uygulamaları, küresel edebiyat trendleri, değişen okur alışkanlıkları ve yayıncılıkta yeni iş modelleri gibi başlıklar, alanında uzman isimlerin katılımıyla değerlendirilecek.

50 bin elektronik kitap
ücretsiz erişime açılıyor

Türk Tarih Kurumu (TTK) Başkanı Prof. Dr. Yüksel Özgen, kurumun dijitalleşme çalışmaları kapsamında yaklaşık 50 bin elektronik kitabın ücretsiz erişime portalı üzerinden ücretsiz erişime açılacağını bildirdi.

TÜRK Tarih Kurumu (TTK), kütüphane ve arşiv kaynaklarına erişimi kolaylaştırmak amacıyla dijital altyapısını genişletiyor. Bu kapsamda, kurum bünyesinde bulunan nadir eserler, el yazmaları, fotoğraf arşivleri ile yurt içi ve yurt dışı kaynaklı elektronik kitaplar ve veri tabanlarının uzaktan erişime açılması için çalışmalar yürütülüyor.

TTK Başkanı Prof. Dr. Yüksel Özgen, yaptığı açıklamada, çağın gereklilikleri doğrultusunda dijital altyapıyı hızla geliştirdiklerini belirterek, kurum bünyesindeki nadir eserleri, el yazma eserlerini de dijitalleştirerek araştırmacıların hizmetine ücretsiz bir şekilde sunduklarını anımsattı.

27 BİN YENİ ESER DAHA

Yüksel Özgen, çok sayıda



uluslararası yabancı dilde veri tabanına önce deneme, ardından abonelik yoluyla erişim sağlandığını anlatarak, "Daha önce erişime açtığımız yaklaşık 20 bin yabancı dilde elektronik kitap ve kaynağa bu yıl 27 bin yeni eser daha ekliyoruz. Böylece toplamda yaklaşık 50 bin elektronik kitabı ücretsiz olarak tüm okuyucularımızın hizmetine sunmuş olacağız" dedi.

Türk Tarih Kurumu'nun geniş bir arşiv altyapısına sahip olduğunu vurgulayan Özgen, bu arşivde yer alan fotoğraf albümlerinin aşamalı

olarak dijital erişime açıldığını aktardı. Bu kapsamda bugüne kadar yaklaşık 15 bin fotoğrafın kullanıcıların erişimine sunulduğunu belirten Özgen, 2026'da da bu çalışmaların hızlandırılacağını ifade etti.

Arşivdeki fotoğrafların yanı sıra kütüphanede yalnızca Türk Tarih Kurumu'nda bulunan nadir eserler ve el yazmalarının da dijital ortama aktarıldığını kaydeden Özgen, yurt dışından abone olunan veri tabanları ile yabancı dilde satın alınan yaklaşık 50 bin elektronik kitabın da araştırmacıların ücretsiz kullanımına sunulacağını bildirdi.

Kitap İstanbul
www.kitapistanbul.org.tr**Kutadgu Bilig ve Türk-İslam kimliği**

Yusuf Has Hacip tarafından 11. asırda yazılan Kutadgu Bilig'de, sayılı kahramanlardan hukuk, adalet, siyaset üzerinde bahsediliyor. Karahanlılar zamanında yazılan eser, Karahanlılar hükümdarı Buğra Han'a sunuldu. Eser, binlerce beyitten oluşuyor.

Kutadgu Bilig ve yazarı Yusuf Has Hacip'in anlatıldığı eserin editörlüğünü, Prof. Dr. Mehmet Gönenç yaptı. Sahasında uzman 10 akademisyen tarafından hazırlanmış olan yayını; 'Mutluluk' ile 'Devlet Yönetimi' arasında bir bağlantı kurması sebebiyle de değerini her dönem muhafaza ederek, bugüne ve yarıya ışık tutuyor.

İstanbul Ticaret Odası Yayınları, 2019

Dersaadette sabah cesetleri

İşgal altında bir kent... Yorgun, umutsuz bir halk... Fırsattan istifade etmeye çalışan çeteler, hainler... Sultan Vahidettin'in Ali Cânib'e verdiği özel görev; kurbanlarının arasında Sultanın eşinin kardeşinin de bulunduğu, cinayetleri işleyen ya da işleyenleri bulmak... Sıkı bir Kuva-yı Milliyeçi olan Ali Cânib'in görevi ve vatan sevgisi arasındaki çıkmazı... Anadolu'ya göçmenin yollarını arayan Ali Cânib, bir yandan da cinayetleri aydınlatmak zorundadır. Ve Rum güzeli Elena'ya olan aşkı işleri daha da içinden çıkılmaz bir hale getirecektir... Mustafa Fırat'tan İstanbul'un işgal yıllarını arka planda yansıtan soluk soluğa okuyacağınız müthiş bir polisiye... Komiser Ali Cânib'i takdimimizdir...

Mustafa Fırat
Mühür Kitaplığı, 2016

www.kitapistanbul.org.tr

Bürokratik ağırlık hafifleyecek

Dijital Ağlar Yasası, Almanya ve İtalya'da iş dünyasının çok sık dile getirdiği 'bürokratik ağırlık' şikayetini de hafifletecek. Henüz teklif olan metin yasalasırsa yenilik yapmaya, büyümeye ve ölçeklendirmeye teşvik eden yatırım teşvikleri oluşturulacak. AB içinde sınır ötesi yeni inovasyon ve operasyonların önü açılacak. Bunun için de şeffaf ve hafif mevzuat uygulanacak. Ayrıca daha uzun lisanslama süreleri sağlanacak ve öngörülebilirlik

geliştirilecek. Metinde kaydedilen spektrum paylaşımı sayesinde yeni sağlayıcıların pazara daha kolay girmesi sağlanacak. Basitleştirilmiş yetkilendirme prosedürüyle idari ve uyumluluk kaynaklı maliyet azaltılacak. Küçük işletmeler ve yeni girişimciler de bu öngörülebilir düzenlemelerin avantajını kullanacak. Bu düzenlemeler, özellikle imalat, sağlık, tarım ve ulaşım gibi sektörlerde bağlantıya dayalı yenilikçi hizmetlerin geliştirilmesini destekleyecek.

Rekabet dijital ağlara sıçradı

Bağlantı altyapısı konusunda ABD ve Çin'in gerisinde kalmak istemeyen AB, 'Dijital Ağlar Yasası' teklifini duyurdu. Yasa teklifi, telekom sektörünü Avrupa ekonomisinin 'merkezi sinir sistemi' olarak konumlandırıyor. Buna göre 27 ülke, tek dijital pazar olarak çalışacak.

ADEM ORHUN

AVRUPA Komisyonu, uluslararası rekabette geri kalmamak için 'Dijital Ağlar Yasası' teklifini duyurdu. Yasa teklifinin amacı; AB'nin dijital altyapısını, yapay zeka, bulut bilişim ve kuantum gibi teknolojilere hazır hale getirerek, Avrupa'nın küresel rekabet gücünü artırmak.

Bağlantı altyapısı konusunda ABD ve Çin'in gerisinde kalmak istemeyen AB, sadece bir kamu regülasyonu olarak değil, sanayide ve ticarette dijitalleşmenin parçası olarak bu yasa metnini hazırladı. Metin yasalasırsa AB'de yeşil dönüşüm ile dijital dönüşüm birlikte ilerleyecek.

Yetkili kurumlardan yapılan değerlendirmelere göre Avrupa Dijital Ağlar Yasası, telekom sektörünü sadece bir iletişim hizmeti değil, Avrupa ekonomisinin

'merkezi sinir sistemi' olarak konumlandırıyor. Bu kapsamda, eskiyen kurallar 2030 hedefleri kapsamında yenileniyor.

27 ÜLKEDE TEK PAZAR

Yasanın çıkışında ana sebep ve temel hedefler rekabete dayansa da Birlik, tek pazarın güçlendirilmesi için bu adımları atmayı zorunlu görüyor. Yasa teklifine göre AB'de 27 farklı ulusal pazar yerine, operatörlerin sınır ötesi çalışabileceği 'dijital tek pazar' kurulacak.

Diğer bir hedef ise yatırımları teşvik etmek. Fiber, 5G ve gelecekteki 6G ağlarına yönelik yatırımları kolaylaştırmak için mevzuat yükleri azaltılacak.

Yasa teklifinde altyapıda bakırın terkedilmesi dikkat çekiyor. İşte yasa teklifinde öne çıkan bazı yenilikler:

Bakır kablo dönemi kapanıyor:

AB üyesi devletler, 2035 sonuna kadar bakır şebekeleri tamamen

kapatıp fiber altyapıya geçecek. Bunun öncesinde 2029'a kadar geçiş planları hazırlanacak. Bu değişiklik, 5G ve 6G ekosistemine hazırlık olacak.

Düzenleyici sadeleşme (Pasaport sistemi): Mevcut Avrupa Elektronik Haberleşme Kanunu'nun yerini alacak olan bu yasa, bürokrasiyi azaltacak. Operatörlerin tüm AB genelinde hizmet verebilmesini kolaylaştıracak bir 'pasaport' sistemi getiriliyor.

Spektrum yönetimi: Radyo frekanslarının (spektrum) tahsisinde daha uzun lisans süreleri (en az 20 yıl) ve 'kullan ya da paylaş' prensibi gibi yatırımcı dostu yöntemler teşvik ediliyor.

Güvenlik ve dayanıklılık: Doğal afetler veya dış müdahalelere karşı ağların korunması için bir

'AB Hazırlık Planı' oluşturulması öngörülüyor.

Tedarikte bağımlılık: Tedarik zincirindeki kritik bağımlılıkların azaltılması hedefleniyor.

5G'de bağımsız ağlar: Açık internet kriterleri kapsamında 5G dilimleme (tek bir fiziki ağ üzerinden farklı hizmetlere imkan tanıyacak bağımsız sanal ağlar) gibi yenilikçi hizmetlerin önü açılacak.

Büyük şirketlere gönüllülük: Yasa teklifi, içerik sağlayıcıların

(Netflix, Google vb.) ağ maliyetlerine doğrudan katkıda bulunması konusunda zorunlu mali yükümlülük getirmiyor. Bunun yerine, IP bağlantısı ve trafik verimliliği konularında 'gönüllü ekosistem işbirliği' mekanizmaları öneriyor.

Ayrıca bu yasayla uydu iletişiminde bağımlılıkların azaltılması ve kriz müdahale kapasitelerinin geliştirilmesi de hedefleniyor.

CEMİLE SULTAN KORUSU

HAYALİNİZDEKİ
DÜĞÜNÜ
ERTELEMİYİN

SÜSLEME | DJ | FOTOĞRAF VE VİDEO ÇEKİMİ

www.cemilesultan.com.tr

KIRTEPE

Cemile Sultan Korusu'nun en seçkin alanlarından biri olan Kırtepe Davet Alanı, Boğaz ve köprü manzarasını doğayla buluşturur. Yeşillikler içinde konumlanan alan, düğün, nişan ve özel davetler için zarif bir atmosfer sunar. Geniş kullanım alanı ve şık dekorasyon seçenekleriyle her organizasyona özel çözümler üretir. Gün batımında oluşan manzara, davetlere unutulmaz bir ambiyans katar. Kırtepe, özel anlarınıza prestijli bir ev sahipliği yapar.

HAVUZBAŞI

Havuzbaşı Davet Alanı, Cemile Sultan Korusu'nun doğayla iç içe, ferah ve romantik mekanlarından biridir. Havuz etrafında konumlanan davet düzeni, düğün ve nişan organizasyonlarına estetik bir görünüm kazandırır. Boğaz manzarası eşliğinde gerçekleşen davetler, misafirlere görsel bir şölen sunar. Gün ışığından gece organizasyonlarına kadar her saat için ideal bir atmosfer sağlar. Havuzbaşı, zarif detaylarıyla özel günlerinize değer katar.

ŞEHZADE

Şehzade Davet Alanı, yapay şelaleleri ve Boğaz manzarasıyla Cemile Sultan Korusu'nun en dikkat çeken alanları arasında yer alır. Doğal dokusu ve ferah yapısı sayesinde düğün, kına ve sünnet organizasyonları için benzersiz bir ortam sunar. Su ve yeşilin uyumu, davetlere huzurlu ve etkileyici bir atmosfer kazandırır. Geniş alan yapısı, konforlu ve düzenli organizasyonlara imkan tanır. Şehzade Davet Alanı, masalsi anlara ev sahipliği yapar.

Telefon: +90 530 662 37 11
Telefon: 0216 308 49 43
busra.ay@cemilesultan.com.tr
info@cemilesultan.com.tr
www.cemilesultan.com.tr

Cemile Sultan KORUSU

**BİR ÖMÜRLÜK EVET
BOĞAZ'IN EN GÜZEL
NOKTASINDA.**

Kandilli Mahallesi, Ömürtepe Yokuşu
No:6 Üsküdar / İstanbul