



Kripto para yıl boyu Fed'i izleyecek

ABD'de Donald Trump yönetiminin 'kripto dostu' mesajlarına rağmen Bitcoin (BTC), teknik açıdan önemli kabul edilen destek seviyelerini aşağı yönlü kırarak 70 bin doların altına sarktı. Piyasalarda siyasi beklentilerin fiyatlara kalıcı şekilde yansımaması, gözlerin yeniden ABD'nin enflasyon, faiz ve büyüme verilerine çevrilmesine yol açtı. **Yaşar Kaya ■ 5'te**

Kira enflasyonunun dinamikleri

Nurullah Gür'ün yazısı ■ 8



'İhracata ilk adım' fırsatını kaçırmayın

Dış pazarlara açılmamış firmaların, ihracata başlaması için uygulanan 'İhracata İlk Adım Programı'nın yeni dönemi başladı. İstanbul Ticaret Odası'nın düzenlediği programa katılan firmalar, danışmanlık hizmeti alarak süreçleri tamamlayıp ilk yurt dışı satışlarını yapacak. Programa başvurular 27 Şubat'a kadar devam ediyor. **Osman Kuvvet ■ 11**



Başkasının yerine kart basan yanar

İsa Karakaş'ın yazısı ■ 2



Tekstilden vazgeçme lüksümüz yok



İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, "Türkiye'nin tekstil sektöründen vazgeçme, kenara itme lüksü söz konusu değil" dedi.

KUR/ENFLASYON MAKASI

İTO'nun düzenlediği 'Tekstil Sektörü Değerlendirme Toplantısı'nda konuşan Başkan Şekib Avdagiç, "Kur/enflasyon makasındaki olumsuz durum hepimizi çok yordu. Zayıflayan sektörümüzün tekrar hızlı koşmaya başlaması için var gücümüzle çalışmaya devam etmemiz gerekiyor" dedi.

DEĞİŞİM İHTİYACI

Sektörde ihtiyaç duyulan değişimlere dikkat çeken Avdagiç, "Yeni teknolojilere adapte olacağız, ihracat süreçlerimizi güncelleyeceğiz, müşteri portföyümüzü gözden geçireceğiz. İTO olarak sizi etkileyen konuları takip ediyoruz, Yönetim Kurulumuzla gerekli adımları atmakta tereddüt etmiyoruz" diye konuştu. **Adem Orhun ■ 7'de**



İSTANBUL TİCARET

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

H. Otatürk

Avrupa pazarı için Tunus avantajı

Tunus-Türkiye Ticaret Odası, yeni başkan ve 60 kişilik yönetimin belirlenmesiyle birlikte resmen faaliyetlerine başladı. Büyükelçi Ahmet Misbah Demircan, bu yapının Türkiye ile iş yapan çevreleri koordine edeceğini ve ticari süreçlerin daha sağlıklı işlemesine katkı sağlayacağını açıkladı. **■ 12'de**

Türkiye'siz 'etiket' AB şirketlerini vurur

Avrupa Birliği, 'Made in Europe' kapsamındaki 'hassas' sektörleri mart ayında açıklayacak. Türk iş dünyası, AB'nin Made in Europe kapsamına Türkiye'yi dahil etmemesi durumunda öncelikle Avrupalı şirketlerin olumsuz etkileneceği uyarısında bulundu.



YÜZDE 70 ŞARTI

AB, mart zirvesinde Made in Europe kapsamında hangi sektörlerin 'hassas' ilan edileceğini belirlemeye hazırlanıyor. Otomotiv, beyaz eşya ve elektronik gibi alanlarda yüzde 70 Avrupa üretim şartı, vergi avantajı ve kamu ihalelerinde öncelik planlanıyor. Burada Türkiye'nin kapsam dışında kalma ihtimali, AB'nin hem üretim zincirlerinde hem de mevcut yatırımlarında ciddi bir risk yaratıyor.

ÜRETİM GÜCÜNÜ ETKİLER

Türkiye, Gümrük Birliği sayesinde Avrupa'nın en önemli üretim ve tedarik merkezlerinden biri oldu. Son 23 yılda 270 milyar dolarlık yatırımın yüzde 70'i Avrupa'dan gelirken, AB'ye yapılan ihracatın büyük kısmı Türkiye'deki Avrupalı şirketler tarafından gerçekleştiriliyor. Türkiye'nin dışlanması, Avrupa sermayesinin kendi üretim gücünü zayıflatması anlamına gelecek. **■ 9'da**



Tamer ÇERÇİ

KARBONDA KADEMELİ GEÇİŞ

AB'nin, firmalar için mali yükümlülük doğuracak Sınırdan Karbon Düzenleme Mekanizması (SKDM) fiilen başladı. Yükümlülüklerle 2034 yılına kadar kademeli geçiş yapılacak. **Sena Sorkun ■ 18'de**

Dijital güvenliğe biyometrik kalkan

Ömür Kırbaşı ■ 16

Satış süreçleri otomasyona taşınıyor

Bahar Dağtaşan ■ 6

Ticari gemileri saldırılardan koruyacak

Ayşe Başak ■ 17



Gayrimenkulde risk ağırlığı düşecek

OVP kapsamında gündeme gelen düşük faizli 'ilk evim' konut kredisi için Hazine ve Maliye Bakanlığı'nda hazırlıklar yapılıyor. Yeni düzenlemeyle ilk kez ev alacaklara yönelik kredi risk ağırlıklarının düşürülmesi ve kredi limitlerinin artırılması planlanıyor. **Sena Sorkun ■ 13'te**

KAAN'da küresel ortaklık atağı

Milli muharip uçak KAAN'ın, bu yıl 3. prototipiyle gökyüzündeki yerini almasıyla Türkiye savunma sanayinde 'Süper Lig'e çıktı. ABD, Çin ve Rusya'nın ardından 5. nesil savaş uçağı teknolojilerine sahip sayılı ülkeler arasına giren Türkiye, Suudi Arabistan'dan Endonezya'ya kadar birçok ülke ile kritik anlaşmalara imza atıyor. **Osman Kuvvet ■ 20'de**



Enerjide Akdeniz'in YÜKSELİŞİ

✓ Türkiye, Karadeniz'deki sondaj başarısının ardından açık denizlerde ilerliyor. Akdeniz çevresindeki ülkelerle ikili anlaşmalar imzalayan Türkiye, 'Küresel Güney'in yükselen bölgesinde enerji hinterlandını genişletiyor. Libya'dan Suriye'ye, Mısır'dan Suudi Arabistan'a birçok ülkeyle yapılan işbirlikleri, enerjide Akdeniz'in yükselişini sağlayacak.

✓ Akdeniz'e açılan lojistik yolunun kapısı olan Somali'ye sondaj gemisini gönderen Türkiye, kıtanın en büyük ekonomilerinden olan Mısır ile enerji işbirliğini geliştirecek. Ayrıca ExxonMobil ve Chevron ile yapılan anlaşmalar yeni projeleri başlatacak. BP ile petrol ve doğalgaz alanında stratejik işbirliği zaptı da Türkiye'nin saha etkinliğini artıracak.

Adem Orhun ■ 8'de

ABD 'çelik duvarı' indirebilir

ABD'de artan üretim maliyetleri ve yaklaşan ara seçimler, Trump yönetiminin 'çelik duvarı'nı esnetmeye zorluyor. Beyaz Saray, enflasyonu dizginlemek için geçen yıl uygulamaya koyduğu ek vergileri gevşetmeye hazırlanırken, gözler bu kararın Türk ihracatçısına yaratacağı fırsatta. **Yaşar Kaya ■ 4'te**



Tarıma gençlik aşısı



Çiftçi Kayıt Sistemi'ne kayıtlı yaklaşık 2.5 milyon kişi bulunuyor. Bu çiftçilerin yaş ortalaması 57. AB ülkelerinde ise 58. Bu nedenle Türkiye dahil birçok ülke tarımda yaş ortalamasını gençleştirmek için politikalarını güncelliyor. **Sümeyra Yarış Topal ■ 15**

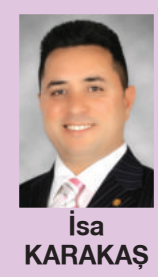
Yerine kart basma tazminatından etti

Çalışanın, işe gelmeyen mesai arkadaşının yerine kart basması, tazminatsız işten çıkarılma sebebi sayılıyor. Yargıtay'ın, bu konuda verdiği emsal nitelikteki kararlar iş dünyasında 'arkadaşlık hatırı' ile 'hukuki sadakat' arasındaki ince çizgi yeniden çizildi.

İŞVERENLER, süresi belirli olsun veya olmasın, bazı hallerde iş sözleşmesini, sözleşme süresinin bitiminden önce veya bildirim süresini beklemeeksizin derhal sona erdirmeye hakkına sahiptir. Derhal fesih hakkı, ahlak ve iyi niyet kurallarına uymayan haller ve benzerleri nedeniyle yapılan fesihlerde geçerlidir. İş Kanunu'nun 25/II maddesinde düzenlenen bu hallerden biri, (e) bendinde yer alan 'işverenin güvenini kötüye kullanmak... doğruluk ve bağlılığa uymayan' davranışlardır. İş hayatında çalışanlar arasında zaman zaman 'yardımlaşma' gibi masumane bazı davranışlar belirtilen madde kapsamında yer alabilir ve sonuçları çok ağır olabilir.

Yargıtay'ın bu konuda 20 Ekim 2025 tarihinde vermiş olduğu karar, emsal niteliktedir. Belirtilen kararda çalışanın, işe gelmeyen mesai arkadaşının yerine kart basması, tazminatsız işten çıkarılma sebebi sayıldı. İş dünyasında 'arkadaşlık hatırı' ile 'hukuki sadakat' arasındaki ince çizgi, Yargıtay'ın bu taze kararıyla yeniden çizildi.

Bir işçinin, işyerinde bulunmayan arkadaşına adına kart basması; sadece bir 'iyilik' değil, iş sözleşmesinin tazminatsız feshi için



İsa KARAKAŞ

yeterli bir 'doğruluktan sapma' eylemi sayıldı.

DAVA NASIL BAŞLADI?

18 yıllık kıdemli olan bir sevkîyat şefi, işyerinde olmayan bir başka personelin kartını sanki o kişi işe gelmiş gibi sisteme okuttu.

İşveren, bu durumu 'güveni kötüye kullanma' ve 'doğruluk ile bağlılığa aykırılık' olarak değerlendirerek, işçinin sözleşmesinin tazminatsız feshini gerçekleştirdi.

İşçi ise uzun yıllardır çalıştığını ve fazla mesailerinin ödenmediğini iddia ederek, kıdem ve ihbar tazminatı talebiyle dava açtı.

YEREL MAHKEME VE İSTİNAF: ZARAR YOKSA TAZMİNAT ÖDENSİN

Davayı inceleyen ilk derece mahkemesi, işçinin arkadaşı yerine kart bastığını sabit bulsa da ilginç bir yorumda bulundu:

■ İşverenin bu eylemden dolayı somut bir zarara uğradığının ispatlanmadığı belirtildi.

■ İşçinin 18 yıllık geçmişi ve daha önce benzer bir hatasının olmaması nedeniyle olayın 'güven sarsıcı' boyuta ulaşmadığı savunuldu.

■ Sonuç olarak mahkeme, feshin 'haklı' değil, sadece 'geçerli' olabileceğine hükmederek işçiye tazminatlarının ödenmesine karar verdi.

Bölge adliye mahkemesi (İstinaf) de bu kararı yerinde buldu.

YARGITAY NOKTAYI KOYDU: DÜRÜSTLÜK ŞART, ZARAR ŞART DEĞİL

Dosya Yargıtay 9. Hukuk Dairesi'ne geldiğinde ise hukuk dersi niteliğinde bir karar çıktı. (Esas No. 2025/6864 Karar No. 2025/8070) Yargıtay, 20 Ekim 2025 tarihli kararında, alt mahkemelerin kararını şu gerekçelerle bozdu:

■ Karara esas alınan 4857 sayılı İş Kanunu'nun 25/II-(e) maddesine göre değerlendirme yapılarak bu muvacehede işverenin güvenini kötüye kullanmak 'doğruluk ve bağlılığa uymayan' bir davranış olarak değerlendirilmiştir.

■ Zarar aranmaz: Bir davranışın haklı fesih nedeni sayılması için işverenin mutlaka maddi bir zarara uğraması gerekir.

■ Gizli zarar vurgusu: Kartı basılan işçiye, çalışmadığı süre için ücret ödenecek olması aslında işveren için doğrudan bir kayıptır.

Yargıtay, işverenin yaptığı feshin tamamen 'haklı' olduğunu kabul ederek, işçinin tazminat haklarını reddetti. Böylece bir kart basma, 18 yıllık kıdem tazminatına mal oldu.



Hukuken doğruluktan sapma

Yargıtay'ın bu emsal kararı gösterdi ki; yıllarca süren emek ve kıdem, tek bir 'sadakatsiz' davranışla sıfırlanabilir. Arkadaşa yardım etmek amacıyla yapılan usulsüzlükler, hukuken 'doğruluktan sapma' kabul edilir. İş hayatında sadakat ve dürüstlük sadece birer erdem değil, aynı zamanda iş güvenenizin de temelini oluşturur. Bir anlık 'hatırı' için başkasının yerine kart basmak, 18 yıllık emeğinizi bir kalemde silebilir.



Rekabet hukukunda birleşme ve devralmalar

Rekabet Kurulu tarafından çıkarılan ve 11 Şubat 2026 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren 'Rekabet Kurulundan İzin Alınması Gereken Birleşme ve Devralmalar Hakkında Tebliğ' de (2010/4) Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ (2026/2)' ile Rekabet Kurulundan İzin Alınması Gereken Birleşme ve Devralmalar Hakkında 2010/4 sayılı Tebliğ'de yer alan, birleşme ve devralma işlemlerinin izne tabi olup olmadığının belirlenmesine ilişkin tanımlar, ciro eşikleri ve değerlendirme ölçütleri bakımından kritik değişiklikler yapılmıştır. Anılan düzenlemeler, uygulamada hem bildirim yükümlülüğünün kapsamını hem de Kurul'un rekabet değerlendirmesinin çerçevesini doğrudan etkileyecektir.

Tebliğ kapsamında öncelikle bazı temel kavramlar yeniden düzenlenmiştir. Bu çerçevede, 'ilgili teşebbüs' ve 'işlem tarafı' kavramları, ekonomik bütünlük yaklaşımı esas alınarak daha açık ve sistematik bir biçimde tanımlanmıştır. Böylelikle, birleşme ve devralma işlemlerinde hangi teşebbüslerin bildirim yükümlülüğü ve ciro hesabı bakımından dikkate alınacağı hususunda uygulamada ortaya çıkabilen tereddütlerin önüne geçilmesi amaçlanmıştır. Bunun yanı sıra, 'teknoloji teşebbüsleri' kavramı kapsamlı şekilde tekrar tanımlanarak dijital platformlar ile yazılım, oyun yazılımı, finansal teknolojiler, biyoteknoloji, farmakoloji, tarım kimyasalları ve sağlık teknolojileri alanlarında faaliyet gösteren teşebbüsler ile bu alanlara ilişkin varlıklar açıkça tebliğ kapsamına dahil edilmiştir.

★★★

Bildirim yükümlülüğünde belirleyici unsurlardan olan ciro eşiklerine ilişkin yeni düzenlemeler, tebliğin belki de en dikkat çekici ve önemli kısımlarından birini oluşturmaktadır. Yapılan değişikliklerle birlikte, birleşme veya devralma işlemlerinin hukuki geçerlilik kazanabilmesi için Kurul izninin aranacağı durumlar bakımından, işlem taraflarının Türkiye ciroları toplamı 3 milyar TL olarak belirlenmiş; ayrıca işlem taraflarından en az ikisinin Türkiye cirolarının ayrı ayrı 1 milyar TL'yi aşması şartı getirilmiştir. Alternatif eşik olarak ise, devralma işlemlerinde devre konu varlık veya faaliyetin, birleşme işlemlerinde ise işlem taraflarından en az birinin Türkiye cirosunun 1 milyar TL'yi, diğer işlem taraflarından en az birinin dünya cirosunun ise 9 milyar TL'yi aşması öngörülmüştür. Önceki düzenlemede yer alan birçok ciro eşiği bu tebliğ ile dört kat artırılmış, bu suretle, özellikle yüksek hacimli ve yerleşik pazarlardaki işlemler bakımından bildirim yükümlülüğünün daha seçici hale getirilmesi hedeflenmiştir.

Bununla birlikte, teknoloji teşebbüslerine ilişkin işlemler bakımından farklılaştırılmış bir ciro eşik rejimi korunmuştur. Yeni düzenlemeye göre, işlem taraflarından en az birinin Türkiye'de yerleşik bir teknoloji teşebbüsü olduğu birleşme ve devralma işlemlerinde, normal koşullarda 1 milyar TL olarak uygulanan Türkiye cirosu eşiği 250 milyon TL olarak uygulanacaktır. Bu düzenleme, yüksek değerlemeye sahip olmakla birlikte sınırlı ciroya sahip teknoloji teşebbüslerinin devralınması suretiyle potansiyel rekabetin ortadan kaldırılmasının önüne geçilmesini amaçlayan Kurul yaklaşımının devamı niteliğindedir. Ancak en dikkat çekici kısım, teknoloji teşebbüsleri için önceden aranmayan ciro eşiği, 250 milyon TL'ye çıkarılarak Kurul'un burada da daha seçici bir yaklaşımı benimsemiş olmasıdır.

Yazının tamamı istanbulticaretgazetesi.com'da

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

Cemile Sultan RESTORANLARI

BOĞAZ MANZARALI İFTAR KEYFİ

CEMİLE SULTAN RESTORANLARINDA!

itocemilesultankorusu

cs.limanhani.restoran

cs.eminonu.restoran

CEMİLE SULTAN KORU RESTORAN/KANDİLLİ: +90 (216) 308 49 43

CEMİLE SULTAN HÜNKAR KÖŞK RESTORAN/KANDİLLİ: +90 (216) 308 49 43

CEMİLE SULTAN LİMAN HANI RESTORAN/EMİNÖNÜ: +90 (530) 386 60 01

CEMİLE SULTAN EMİNÖNÜ RESTORAN/EMİNÖNÜ: +90 (530) 387 40 78



Ticari defterlerin kapanış onayı süresi uzatılabilecek

TİCARİ defterlerin kapanış onayına ilişkin sürenin uzatılabilmesine imkan tanındı.

Ticaret Bakanlığı ile Hazine ve Maliye Bakanlığınca hazırlanan Ticari Defterlere İlişkin Tebliğde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ, Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Buna göre Ticaret Bakanlığı, Hazine ve Maliye Bakanlığı’nın görüşünü alarak defter türleri itibarıyla ayrı ayrı veya birlikte kapanış onayına ilişkin süreyi ikişer ay olmak üzere iki defa uzatmaya yetkili kılındı.

Süre uzatımı, Ticaret Bakanlığı’nın internet sitesi aracılığıyla duyurulacak.

ECM sertifikası yönetmeliğinde değişiklik

BAKIMDAN Sorumlu Kuruluş (ECM) sertifikası düzenlenmesine dair tebliğde güncelleme yapıldı. Konuya ilişkin karar, Resmi Gazete’de yayımlandı. Buna göre ECM veya bakım fonksiyonu sertifikasına başvuran kuruluşun bakım temini fonksiyonu kapsamında gerçekleştirebileceği faaliyetler denetim raporunda açıklanacak. Denetim raporu, bakımın sorumlu kuruluş sertifikasının ‘6. Ek Bilgiler’ bölümünde ve bakım fonksiyonu sertifikasının ‘7. Ek Bilgiler’ bölümünde belirtilerek, kuruluşun teknik kapasitesine yer verilecek.



TMO’dan ekmeklik ve makarnalık buğday satışı

TOPRAK Mahsulleri Ofisi (TMO), lisanslı depolarda bulunan kuruma ait 985 bin 500 ton ekmeklik ile 231 bin ton makarnalık buğdayın, Türkiye Ürün İhtisas Borsası (TÜRİB) üzerinden günlük satışa açılmasını kararlaştırdı.

TMO’nun NSosyal hesabından, buğday satışına ilişkin paylaşım yapıldı.

Piyasalarda fiyat istikrarını korumak ve kesintisiz ürün arzını sağlamak amacıyla stokların serbest satışa açıldığı ifade edilen paylaşımda, şunlar kaydedildi: “Bu kapsamda, TMO ile sözleşmesi bulunan lisanslı depolardaki kurumumuza ait 985 bin 500 ton ekmeklik buğday ile 231 bin ton makarnalık buğday, TÜRİB üzerinden günlük olarak kişi ve kuruluş ayrımı olmaksızın satışa sunulacaktır.”

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/180226.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.



Tarım ve esnaf kredilerinde vergi ve prim borcu kriteri

Tarımsal üretim ile esnaf ve sanatkarlara yönelik Hazine destekli kredi ve finansman kullandırımı şartlarında değişikliğe gidildi. Buna göre Ziraat Bankası, Ziraat Katılım Bankası, Tarım Kredi Kooperatifleri ve Halk Bankası aracılığıyla kullandırılan destekli kredilerde vergi ve prim borcu durumu temel kriter haline getirildi.

TARIMSAL üretim ile esnaf ve sanatkarlara yönelik Hazine destekli yatırım ve işletme kredilerinin kullandırılmasına ilişkin esaslar yeniden belirlendi.

Konuya ilişkin Cumhurbaşkanlığı Kararı, Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Yapılan düzenlemeyle Ziraat Bankası, Ziraat Katılım Bankası, Tarım Kredi Kooperatifleri ve Halk Bankası aracılığıyla kullandırılan destekli kredilerde vergi ve prim borcu durumu temel kriter haline getirildi.

Yeni düzenleme kapsamında; Ziraat Katılım Bankası A.Ş. Tarafından Tarımsal Üretime Dair Hazine Kâr Payı Destekli Yatırım ve İşletme Finansmanı, T.C. Ziraat Bankası A.Ş. ve Tarım Kredi Kooperatiflerince Tarımsal Üretime Dair Hazine Faiz Destekli Yatırım ve

İşletme Kredisi ve Türkiye Halk Bankası A.Ş.’ce Esnaf ve Sanatkarlara Hazine Faiz Destekli Yatırım ve İşletme Kredisi kullandırılmasına ilişkin kararlarda değişiklik yapıldı.

15 GÜN ÖNCESİNE KADAR BELGE

Buna göre faydalanıcıların, en fazla 15 gün öncesine kadar alınmış bir belgeyle vergi dairelerine Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkındaki Kanun’un ilgili maddesi kapsamında vadesi geçmiş vergi ve sosyal güvenlik prim borçlarının bulunmadığını belgelemesi gerekiyor. Borcu olanların ise bu borçları yapılandırmış ve yapılandırmayı bozmamış olmaları şartı aranıyor.

İSTİSNA TUTULACAK ÜRETİM KOLLARI

Söz konusu koşullar



sağlanamaması durumunda borcun, kullanılacak finansman ve kredinin yüzde 25’ine karşılık gelen tutarı, kişi adına ilgili dairelere doğrudan aktarılacak. Uygulama kapsamında tahsil edilecek tutar yıllık 300 bin lirayı aşmayacak. Borcun faizine ilişkin Hazinece sağlanacak indirim oranı da yüzde 25 olarak

uygulanacak.

Tebliğle temel hayvansal ve bitkisel üretim konularında tamamı aynı olan ve belirli bir limite kadar kullandırılan finansman için ise muafiyet tanındı. Belirlenen şartlar ve borç durumu sorgulaması, 31 Aralık 2026 tarihine kadar bazı alanlarda aranmayacak.

Serbest Bölgeler Platformu yenilendi

TİCARET Bakanlığı, Serbest Bölgeler Platformu’nu yeniledi. Bakanlıktan yapılan açıklamada, yeni dijital altyapı ile tüm uygulamalara Serbest Bölgeler Portalı üzerinden tek girişle erişim sağlanacağı belirtildi.

Buna göre faaliyet ruhsatı başvuruları ve onay süreçleri tamamen dijital ortamda yürütülecek, manuel işlemler büyük ölçüde ortadan kaldırılarak, süreçler hız ve doğruluk kazanacak.

SERBEST BÖLGELER İZLENEBİLECEK

Yenilenen altyapıda, serbest bölgelerin dijital ikizlerinin oluşturularak, üç boyutlu bina modelleri ve mekansal verilerin sisteme entegre edileceğine işaret edilen açıklamada, serbest bölgelerin sayısal ortamda birebir izlenilebileceği, bu sayede planlama, denetim ve yatırım kararlarının güncel ve doğru verilerle destekleneceği vurgulandı.

Açıklamada, Serbest Bölgeler Platformu’nun Mekansal Adres Kayıt Sistemi (MAKS), Serbest Bölgeler Bilgi Sistemi (SEBİS), Merkezi Sicil Kayıt Sistemi (MERSİS) Türkiye Noterler Birliği, Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü ile Ticaret Bakanlığı Elektronik Belge Yönetim Sistemi gibi kritik kamu altyapılarıyla entegre çalışacağı da belirtildi.



Havalimanlarındaki gayrisihhi işyerlerine düzenleme

SİVİL Havacılık Genel Müdürlüğü (SHGM) tarafından hazırlanan Sivil Hava Ulaşımına Açık Havaalanlarında Yer Alan Gayrisihhi İşyerleri İçin İşyeri Açma ve Çalışma Ruhsatlarına İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik, Resmi Gazete’de yayımlandı.

Buna göre ruhsatının verildiği tarihten bir yıl sonrasına tekabül eden zamana en az bir ay kala ruhsat sahibinin havaalanı işletmecisinden alacağı ilgili faaliyetin devam ettiğine ilişkin yazılı görüşüyle birlikte SHGM’ye başvurarak temdit işlemi yaptırması gerekiyor. Ruhsat başvurusu için gerekli beyan ve belgeler, havaalanı işletmecisine verilecek. Ardından başvuru formundaki beyan ve belgelere göre en geç 15 gün içinde havaalanı işletmecisi tarafından ana dosya onaylanarak SHGM’ye sunulacak.



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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

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

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

ABD 'çelik duvarı' indirebilir

ABD'de artan üretim maliyetleri ve yaklaşan ara seçimler, Trump yönetimini 'çelik duvarı'nı esnetmeye zorluyor. Beyaz Saray, enflasyonu dizginlemek için geçen yıl uygulamaya koyduğu ek vergileri gevşetmeye hazırlanırken, gözler bu kararın Türk ihracatçısına yaratacağı fırsatta.

YAŞAR KAYA

ABD Başkanı Donald Trump ve ekonomi kurmayları, geçtiğimiz yıl küresel ticaret dengelerini sarsarak uygulamaya koydukları çelik ve alüminyum ek gümrük vergilerini yeniden masaya yatırıyor. ABD basınında yer alan haberlere göre; Beyaz Saray, artan iç maliyetleri dizginlemek amacıyla bu tarifeleri gevşetmeye veya kapsamını daraltmaya hazırlanıyor.

MALİYET BASKISI

Financial Times'ın (FT) konuya yakın kaynaklara dayandığı habere göre, Trump yönetimi, özellikle çelik ve alüminyumdan üretilen bazı nihai ürünlere ve ara mallara uygulanan vergileri geri çekmeyi planlıyor. Geçtiğimiz yıl 'Önce Amerika' politikası kapsamında yerli üreticiyi korumak adına getirilen yüksek vergiler, ABD'li imalatçıların girdi maliyetlerini ciddi oranda artırmıştı.

Yapılan analizlere göre bu hamlenin arkasındaki temel nedenin 'karşılabilirlik' (affordability) olduğu vurgulanıyor. Otomotivden inşaata, beyaz eşyadan enerjiye kadar pek çok sektörde artan maliyetlerin tüketici enflasyonunu körüklemesi, yaklaşan ara seçimler öncesinde yönetimi politika değişikliğine zorluyor.

KAPSAM DARALTILIYOR

ABD basınına göre yapılması planlanan değişiklik, tarifelerde toptan bir kaldırma işleminden ziyade, bir 'ince ayar' niteliği taşıyabilir. Yönetimin, yerli çelik ve alüminyum üreticilerini 'küstürmeden', bu metalleri hammadde olarak kullanan



sanayicileri rahatlatacak bir formül üzerinde çalıştığı belirtiliyor. Bu kapsamda, tarifelerin sadece belirli türev ürünlerde kaldırılması veya müttefik ülkelere yeni muafiyetler tanınması gibi alternatifler gündemde.

EMTİA PİYASALARINDA SERT DÜŞÜŞ

Haberlerin sızmasıyla birlikte küresel emtia piyasaları hareketlendi. Tarifelerin gevşetileceği beklentisi metal fiyatlarında satış baskısı yarattı. Londra Metal Borsası'nda (LME) alüminyum fiyatları, arzın artacağı ve maliyetlerin düşeceği beklentisiyle sert geriledi. Benzer bir düşüş eğilimi, bakır ve çelik vadeli işlemlerinde de gözlemlendi. ABD'deki madencilik

hisselerinde de kısa vadeli değer kayıpları yaşandı.

SEÇİM HAMLESİ Mİ?

Analistler, Şubat 2026 itibarıyla gündeme gelen bu hamleyi, kasım ayında yapılacak Kongre ara seçimlerine yönelik bir strateji olarak yorumluyor. Uzmanlar, yüksek enflasyonun seçmen üzerindeki olumsuz etkisini kırmak isteyen Trump yönetiminin, 'ticaret korumacılığı' ile 'fiyat istikrarı' arasında yeni bir denge arayışında olduğunu belirtiyor. Planın detaylarının ve hangi ürün kalemlerini kapsayacağını önümüzdeki günlerde Beyaz Saray tarafından resmen açıklanması bekleniyor.



VERİLERLE BAKIŞ

ÖDEMELER DENGESİ

Ödemeler dengesi istatistiklerine göre ülkemiz ekonomisi aralık ayında 7 milyar 253 milyon dolar cari açık verdi. Altın ve enerji hariç olarak bakıldığında bu rakam 691 milyon dolara geriliyor. Aralık ayındaki cari açık rakamı ile birlikte 2025 yılı cari açığı 25.2 milyar dolar olurken dış ticaret açığı da 62.7 milyar dolar olarak gerçekleşti. Aynı dönemde hizmetler dengesi ise 63.5 milyar dolar oldu.



İNŞAAT ÜRETİMİ

TÜİK aralık ayı verilerine göre inşaat üretimi yıllık yüzde 7.5, aylık olarak da yüzde 1 artış gösterdi. Bu verilere göre bina inşaatı endeksi yıllık yüzde 8.4, bina dışı yapıları içeren endeks yüzde 5.8 ve özel inşaat faaliyetleri endeksi de yıllık yüzde 5.5 yükseldi. Aralık ayında bina inşaatı endeksi bir önceki aya göre yüzde 1.3, bina dışı inşaat endeksi yüzde 0.9 artış, özel inşaat üretim endeksi ise yüzde 0.4 azalma gösterdi.



TARIM ÜRETİCİ FİYATLARI

TÜİK verilerine göre Tarım Ürünleri Üretici Fiyat Endeksi (Tarım-ÜFE), ocak ayında yıllık yüzde 43.58, aylık ise yüzde 8.46 ile tüketici fiyatlarının oldukça üzerinde artış kaydetti. En yüksek yıllık artış yüzde 109.71 ile yumuşak ve sert çekirdekli meyvelerde, en düşük oranlı artış ise yüzde 0.08 ile canlı kümes hayvanları ve yumurtalar kaleminde gerçekleşti. Yıllık olarak düşen grup yok iken aylık olarak ise yüzde 7.67 düşüş canlı kümes hayvanları ve yumurtalar da görüldü. En yüksek artış yüzde 30.3 ile sebze ve kavun, kök ve yumrular oldu.



KONUT FİYAT VE SATIŞLARI

Ocak ayında ülke genelinde konut fiyat endeksi yüzde 3.7 artarken yıllık bazdaki artış yüzde 27.7 oldu. Böylece artış, enflasyon oranının altında gerçekleşti ve reel olarak yüzde 2.3 azalma gösterdi. Konut fiyatlarında en fazla yıllık artış yüzde 34.2 ile Bingöl, Elazığ, Malatya, Tunceli, Van, Bitlis, Hakkâri ve Muş, en az yıllık artış ise yüzde 18.2 ile Edirne, Kırklareli ve Tekirdağ illerini kapsayan istatistikî bölgede meydana geldi.



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

Uluslararası emtia piyasaları

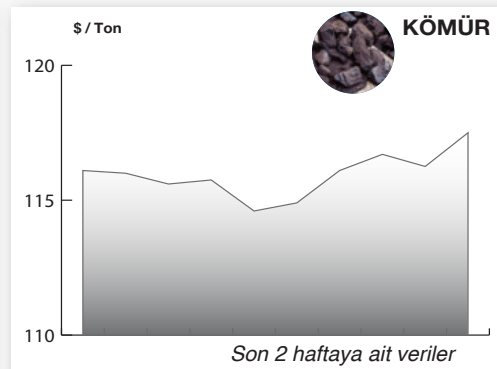
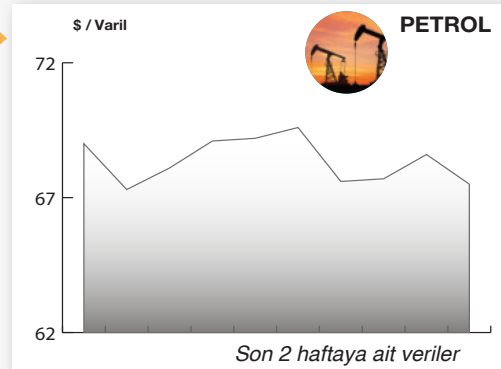


		Güncel	Haftalık	Yıllık
ENERJİ	Petrol (Brent, \$/Varil)	67.5	-2.5	-11.2
	Doğalgaz (ABD, \$ /MMBtu)	3.01	-2.6	-29.7
	Doğalgaz (TFF, EURO/MWh)	29.8	-6.1	-40.2
	Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Avustralya, 6.000 KCal/kg)	117.5	2.5	13.5
METALLER	Altın (\$/Ons)	4.926	-2.5	68.0
	Gümüş (\$/Ons)	75.3	-8.2	128.9
	Platin (\$/Ons)	2.052	-4.2	109.0
	Bakır (\$/Ton, COMEX)	12.560	-3.4	34.7
	Alüminyum (\$/Ton)	3.039	-2.3	14.9
	İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	437	0.2	-2.2
	Demir Cevheri (Çin, \$/Ton)	99.6	-0.9	-6.6
	Kurşun (\$/Ton)	1.898	-0.6	-3.0
	Kalay (\$/Ton)	45.974	-4.1	41.6
	Çinko (\$/Ton)	3.249	-2.7	14.6
TARIM ÜRÜNLERİ	Lityum (\$/Ton)	20.549	5.7	79.7
	Nikel (\$/Ton)	16.661	-1.9	9.8
	Buğday (\$/Ton)	198	1.6	-10.8
	Mısır (\$/Bushel)	4.27	-0.5	-14.9
	Pirinç (\$/Ton)	245	-1.7	-21.1
	Pamuk (\$/Lb)	0.63	2.7	-5.6
	Kakao (\$/Ton, Londra)	3.322	-11.4	-67.4
	Kahve (\$/Lb)	2.85	-3.1	-31.8
	Şeker (\$/lb)	0.13	-5.3	-34.4
	Kereste (\$/m³)	253	0.2	-3.2
	Ayçiçek Yağı (USD/Ton)	1.519	-1.3	12.0
	Palmye Yağı (\$/Ton)	1.028	-0.3	-3.8
	Baltık Kuru Yük Endeksi	2.095	10.6	149.1
	Emtia Endeksi (CRB Index)	380	-2.3	-0.3

Veriler, 17 Şubat 2026 itibarıyla düzenlenmiştir.

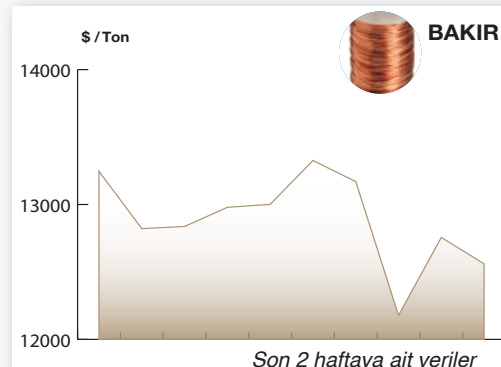
Not: Sayfada yer alan bilgiler yatırım tavsiyesi değildir. Yatırım danışmanlığı kapsamında değerlendirilemez.

En hareketli ürünler



Gerginlik azaldı

Petrol fiyatları, ABD ile İran arasındaki görüşmelere endekslenmiş durumda. İki ülke arasında yapılan görüşmelerde ön anlaşmaya varıldığının açıklanması, Brent petrolünün haftalık yüzde 2.5 düşüşle 67.5 dolara gerilemesine neden oldu. Bazı OPEC+ ülkelerinin 1 Mart'ta yapacağı toplantıda, nisan ayında üretim artışını gündeme getirecekleri haberleri de düşüşte etkili oldu. Venezuela'nın petrol ihracatı Ocak ayında 800 bin varile çıktı. EIA, ABD'nin 2026 yılı petrol üretim tahminini 13 milyon 600 bin varile çıkardı.

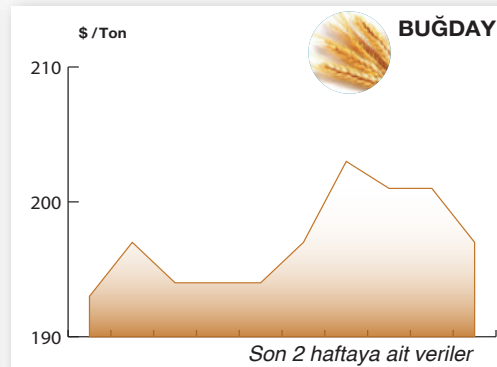


Stoklar arttı

Bakır fiyatları, metallere gelen satışlara ilave olarak ABD dolarının değer kazanmasının da etkisiyle 12 bin 500 dolara kadar geriledi ve haftayı yüzde 3.4 düşüşle kapattı. Bakırın işlem gördüğü borsaların depolarındaki bakır miktarının son 11 ayın en yükseğine ulaşması, kısa vadede üretim fazlası oluştuğu yorumlarına neden oluyor. Özellikle Çin'de yaşanan tatil sezonunun sonucu olarak fiziksel talebin düşük olacağı, dolayısıyla yüksek stok seviyelerinin bir süre daha devam edebileceği belirtiliyor.

Talep artıyor

ABD ve Çin'in enerji üretiminde çevreci yaklaşımları terk ederek kömüre dayalı elektrik üretimine ağırlık vermeleri, kömür fiyatlarına artış olarak yansıyor. Dünyanın kömüre dayalı en büyük elektrik enerjisi üretim kapasitesine sahip Çin, 2025 yılında toplam 75 gigawatt kapasiteli kömüre dayalı elektrik santrali inşasına onay verdi. ABD'de de Başkan Trump, 6 santralin modernizasyonu için fon ayırmış durumda. Hindistan'ın kömür ithalatının da 2050'de 2 milyar 650 milyon tona çıkması bekleniyor.



Soğuk hava etkisi

Buğday fiyatları geçtiğimiz haftayı yüzde 1.6 artışla 198 dolardan kapattı. Yılbaşından bu yana artış yüzde 10'a yaklaştı. ABD'de ve Asya ülkelerinde görülen dondurucu soğukların ürüne zarar vereceği beklentisi, artışın en önemli nedeni. Ancak, küresel buğday üretiminin yüksek seyretmesi nedeniyle fiyat artışı sınırlı gerçekleşti. Nitekim Rusya'nın buğday üretim tahmini 2.1 milyon ton artışla 85.9 milyon tona çıkarıldı. Arjantin'in de 2025-26 sezonu buğday üretiminin rekor kırarak 27.8 milyon ton olması bekleniyor.



Gözler yıl boyu Fed'de olacak

Bitcoin, 70 bin dolar altına sarkarken, kripto para piyasalarında yönü belirleyen ana unsurun makroekonomik gelişmeler olduğu görülüyor. Uzmanlar, 2026'nın geri kalanında para politikası, doların seyrî ve küresel likidite koşullarının belirleyici olacağı görüşünde.

Kripto para piyasaları, 2026 yılına dalgalı bir başlangıç yaptı. Trump yönetiminin 'kripto dostu' mesajlarına rağmen Bitcoin, destek seviyelerini test ederek düştü. Piyasalarda siyasi beklentilerin fiyatlara kalıcı şekilde yansımaması, odağın yeniden enflasyon, faiz ve büyüme verilerine çevrilmesine yol açtı.

KRIPTO para piyasaları, 2026 yılının şubat ayına sert bir düşüş dalgasıyla girdi. Donald Trump yönetiminin sektöre yönelik pozitif söylemlerine rağmen Bitcoin (BTC), teknik açıdan kritik kabul edilen destek seviyelerini kırarak 70 bin doların altına sarktı. Yatırımcılar, 'siyasi baharın' neden piyasalara yansımadığını sorgularken, kurumsal analistler 2026'nın ikinci yarısı için rotayı makroekonomik verilere ve ABD Merkez Bankası'nın (Fed) olası politika değişikliğine çevirdi.



KRIPTO PARA TRUMP'I UMURSAMADI

TRUMP'IN DESTEĞİ FİYATTA KALICI OLMADI

Trump yönetiminin 'kripto dostu' vaatleri ve ABD'nin bir 'Bitcoin süper gücü' olacağı yönündeki söylemlerine rağmen fiyatların geri çekilmesi, piyasa uzmanları tarafından 'beklentinin satın alınıp, gerçeğin satılması' (buy the rumor, sell the news) prensibiyle açıklanıyor.

Analistlere ve stratejistlere göre, Washington'daki destek şu an için 'sözli yönlendirme' aşamasında kaldı ve yasal düzenlemelerin hayata geçirilmesindeki bürokratik hız, piyasanın beklentisinin gerisinde. Ayrıca, Trump yönetiminin gümrük vergileri ve mali genişleme politikalarının kısa vadede enflasyonist baskı yaratabileceği endişesi, tahvil faizlerini yukarı iterek riskli varlıklardan kaçışı tetikledi. Piyasa, somut yasa tasarımlarını ve regülasyon netliğini görmeden siyasi primi fiyatlamaktan vazgeçmiş durumda.

PARASAL GENİŞLEME BEKLENTİSİ

Piyasadaki karamsar havaya rağmen ekonomistlerin 2026'nın geri kalanı için çizdiği tabloda 'parasal genişleme' beklentisi ağır basıyor. Standard Chartered ve Bernstein gibi kurumların raporlarında yer bulan analistlere göre, ABD ekonomisindeki yavaşlama sinyalleri, Fed'i yılın ikinci yarısında faiz indirimlerine zorlayabilir. Analistler, Trump'ın Fed başkanlığı için aday olan Kevin Warsh üzerindeki

'büyümeyle destekle' baskısının, daha güvercin (gevşek) bir para politikasına kapı aralayacağını öngörüyor. Eğer Fed, faizleri indirir ve piyasaya likidite enjekte etmeye başlarsa, dolar endeksinde (DXY) yaşanacak bir zayıflama, doğrudan Bitcoin ve diğer kripto varlıklara yarayabilir. Doların küresel para birimleri karşısında değer kaybetmesi, tarihsel olarak Bitcoin rallilerini tetikleyebilen en büyük faktörlerden biri olarak görülüyor.

FİYAT BEKLENTİLERİ

Piyasada 10 bin dolar gibi aşırı karamsar kalan senaryolar dahi konuşulsa da kurumsal fon yöneticileri ve teknik analistler daha gerçekçi bant aralıklarına odaklanıyor.

Kötü senaryo (Destek arayışı): JPMorgan ve teknik analiz firmalarının raporlarına göre, 68 bin dolar desteğinin kırılması durumunda piyasanın 52-55 bin dolar aralığında güçlü bir taban oluşturması bekleniyor.

İyi senaryo (Likidite rallisi): Fundstrat ve VanEck gibi varlık yönetimi şirketlerinin projeksiyonlarına göre, Fed'in para musluklarını açması ve ETF girişlerinin yeniden hızlanması halinde Bitcoin'in yılsonuna doğru 100-120 bin dolar bandını hedefleyebileceği belirtiliyor.

KURUMSAL YATIRIMCI 'BEKLE-GÖR' MODUNDA

BlackRock ve Fidelity gibi devlerin yönettiği Spot Bitcoin ETF'lerinde son haftalarda görülen çıkışlar, kurumsal yatırımcının panik satışından ziyade 'risk azaltma' (de-risking) stratejisi izlediğini gösteriyor. Zincir üstü (on-chain) veriler, uzun vadeli Bitcoin sahiplerinin (HODLer) varlıklarını satmadığını, satış baskısının daha çok kısa vadeli spekülâtorlerden ve kaldıraçlı işlem yapan fonlardan geldiğini ortaya koyuyor.

Uzmanlar, 2026'nın ilk çeyreğinde volatilitenin devam edeceğini, ancak yılın genelinde para politikasındaki gevşeme sinyallerinin belirleyici olacağını vurguluyor.



Dolar endeksi belirleyici

Uluslararası Piyasalar Uzmanı Şant Manukyan, kripto para piyasalarında son dönemde yaşanan sert düşüşleri ve 2026 yılına dair beklentilerini İstanbul Ticaret'e değerlendirdi. Dünya piyasalarını değerlendiren Manukyan, geri çekilmenin arkasında yatırımcıların altın tercihi, bahis sitelerine kayan likidite ve finansal türevlerin yarattığı baskı olduğuna dikkat çekti.

KÜRESEL PARA SİSTEMİ KAYGILARI

Piyasadaki düşüşün makro gerekçelerine değinen Manukyan, dolara veya küresel para sistemine yönelik kaygılarda merkez bankalarının ve yatırımcıların adresinin altın olduğunu vurguladı. Altının ön plana çıkmasıyla kriptodan ciddi bir kayma yaşandığını belirten Manukyan, gümüşteki spekülasyonun da Bitcoin'den pay aldığına işaret etti.

Manukyan, düşüşteki en dikkat çekici etkenlerden biri olarak 'likidite kaybını' gösterdi. Dünyadaki altcoin yatırımcısının bir kısmını 'kumarbaz' profiliyle tanımlayan uzman isim, bu kesimin likiditesinin tahmin ve bahis siteleri (betting) tarafından emildiğini ifade etti.

Ayrıca Bitcoin'in finansal sisteme entegrasyonu ile birlikte oluşturulan türev ürünler ve opsiyon stratejilerinin de fiyatlamada problemlere yol açtığı belirtildi.

KURUMSAL RÜZGARİ DİNDİ

Kurumsal yatırımcı ilgisinin şekil değiştirdiğini belirten Manukyan,

piyasadaki 'hazine' modelinin sorgulandığını dile getirdi. Bitcoin veya Ethereum hazinesi tutan şirketlerin alıma devam ettiğini, ancak bu alımları tahvil veya hisse ihracı yoluyla finanse etmelerinin yatırımcı nezdinde 'şirket kuvveti'ni tartışmaya açtığını söyledi. Manukyan, Tesla veya Walmart gibi güçlü nakit akışına sahip şirketlerin doğrudan alım yapmasından ziyade, 'kripto hazinesi' olarak konumlanan şirketlerin bu yatırımları sürdürdüğünü belirtti. ETF girişlerinin ara ara devam etmesine rağmen BlackRock gibi devlerin "Kendi paramla yatırım yapıyorum" demediğini hatırlatan Manukyan, kurumsal rüzgarın ilk etkisini yitirdiği tespitinde bulundu.

PARİTEYE DİKKAT

2026 yılı ve sonrası için projeksiyonlarını paylaşan Şant Manukyan, ABD'nin 'zayıf dolar' politikasını tercih ettiğini düşündüğünü belirtti. Dolar endeksindeki zayıflamanın kripto paralar için belirleyici olacağını ifade eden Manukyan, paritenin 1.20 seviyesini aşması durumunda doları ciddi bir güç kaybı beklediğini aktardı.

ABD'deki ara seçimler öncesinde gevşek mali politikaların uygulanabileceğini öngören uzman, bu makro tablonun kripto paralarda bir yükselişi tetikleyebileceğini söyledi. Ancak Manukyan bu yükselişin tüm piyasaya değil, daha ziyade 'tepedeki kripto paralara' yansiyebileceğini vurguladı.

Manukyan, bu olumlu senaryonun gerçekleşmesi için piyasaların önemli bir likidite krizi ile karşılaşmaması gerektiğinin altını çizdi.



Şant Manukyan

SIAL CHINA 2026

Şanhay - Çin Halk Cumhuriyeti
18 - 20 Mayıs 2026

Desteğe
Esas Tutar
30.542 TL / m²

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



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

SIAL CHINA 2026 GENEL BAKIŞ

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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



Tanju Özbay	Murat Özturan	Gülün Gürsoy	Sibel Tayanc
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 gulin.gursoy@ito.org.tr	0212 455 61 11 0530 664 86 18 sibel.tayanc@ito.org.tr

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

KOBİ'lerin satış süreçlerini otomasyona taşıyor

BTM bünyesinde geliştirilen Moweb Leadgen, küçük ve orta ölçekli işletmelerin (KOBİ) satış süreçlerinde yaşadığı iletişim kopukluğu ile takip edilemeyen müşteri sorunlarına çözüm sunuyor. Girişim, yapay zeka destekli yapı sayesinde potansiyel müşteri verilerinin satışa dönüşme sürecini otomatikleştiriyor.

BAHAR DAĞAŞAN

BTM bünyesinde geliştirilen Moweb Leadgen, yapay zeka destekli bütüncül kanal altyapısı sayesinde tüm dağıtım ve iletişim kanallarını entegre biçimde yöneterek işletmelere merkezi bir müşteri iletişimi ve satış takibi imkanı sunuyor. Girişim, işletmelere gelen müşteri taleplerini yalnızca depolamakla kalmayıp, yapay zeka destekli bir yapı ile işleyerek satışa dönüştürmeyi amaçlıyor. WhatsApp, sesli yanıt sistemleri ve e-posta gibi farklı kanalların entegre edildiği bütünlük altyapı sayesinde kaçan çağrılar, yanıtlanmayan mesajlar ve manuel takip süreçleri ortadan kaldırılıyor.

FİLTRELENMİŞ MÜŞTERİ FIRSATI

Girişimin merkezinde yer alan akıllı yönlendirme (router) sistemi, gelen talepleri analiz ederek müşterinin ihtiyacına göre karşılama veya ikna odaklı senaryoları devreye alıyor. Arka planda çalışan algoritmalar ise müşteri davranışlarını analiz ederek bir sonraki satış adımını planlıyor. Böylece işletmeler, satışa hazır ve filtrelenmiş müşteri fırsatlarına doğrudan ulaşabiliyor.

Girişimin kurucularından Aşkın Çağlar Gedik, Moweb Leadgen'in küçük ve orta ölçekli işletmelerin (KOBİ) satış süreçlerinde yaşadığı iletişim kopukluğu ile takip edilemeyen müşteri sorunlarına çözüm sunmak amacıyla geliştirildiğini belirtti. Girişimcilik yolculuğunun pazaryeri deneyimleriyle başladığını anlatan Gedik, "Sürecin dijital kanallara taşınması sırasında yapılan hatalar, ürün ve sistem geliştirme açısından önemli kazanımlar sağladı. Moweb Leadgen'in oluşum süreci de bu birikim ve deneyimlerin sonucunda şekillendi. Sahadan edinilen ticari deneyimlerin teknolojiyle bir araya getirilmesiyle ortaya çıkan girişim,

potansiyel müşteri verilerinin satışa dönüşme sürecini otomatikleştirmeyi hedefliyor" dedi.

HEDEF KURUMSAL YAPILAR

Moweb Leadgen'in hedef kitlesini, küçük ve orta ölçekli işletmeler oluşturuyor. Girişim, bu işletmeleri sistematik büyüme aşamalarından geçirerek daha ölçeklenebilir ve kurumsal yapılara dönüştürmeyi amaçlıyor.

Gelir modeli ise aylık abonelik sistemi ve kullanım bazlı token yapısı üzerine kurulmuş durumda. Dört kişilik bir ekip tarafından yürütülen girişimde, ekip içi iş dağılımı ve müşteri ilişkileri süreçleri doğrudan Aşkın Çağlar Gedik tarafından yönetiliyor. Satış ve operasyonun entegre ilerlemesi, sistemin sahada hızlı adapte olmasını sağlıyor.

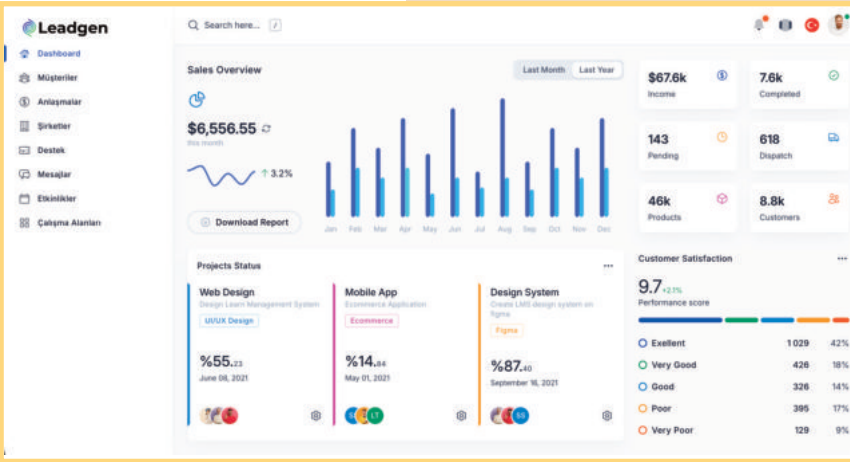
BTM'NİN ROLÜ BÜYÜK

Aşkın Çağlar Gedik, Moweb Leadgen'in gelişim sürecinde BTM'nin önemli bir rol üstlendiğini söyledi. BTM'nin sunduğu ofis imkânları, fuar destekleri ve ekosistem bağlantıları sayesinde girişimin kısa sürede büyüme ivmesi kazandığını ifade eden Gedik, "Girişimin temel yapısı BTM bünyesinde şekillendi. Bu nedenle sürecin başına döndüğünde alınan çoğu kararlar isabetli" diye konuştu.



Öncelik Türkiye pazarı

Girişimin kurucularından Aşkın Çağlar Gedik, Moweb Leadgen'in satış süreçleri ve ekip yönetimi konusundaki yetkinliğiyle benzer girişimlerden ayrıştığını ifade etti. Gedik, "Şirketlerin ihtiyaç ve beklentilerini hızlı şekilde analiz edebilen yapı sayesinde sektöre özgü özelleştirmeler kısa sürede hayata geçirilebiliyor. Moweb Leadgen, Türkiye'de sürdürülebilir bir pazar payı ve operasyonel yetkinlik sağlandıktan sonra yurt dışı pazarlara açılmayı hedefliyor" dedi.



Afrika'yla güçlü bağlar küresel ticareti yönlendirecek

SENA SORKUN

İSTANBUL Ticaret Odası, Etiyopya'nın başkenti Addis Ababa'nın iş dünyasını temsil eden Addis Ababa Ticaret Odası heyetini ağırladı. Etiyopyalı heyetle görüşmelere, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca ve İTO Genel Sekreter Yardımcısı Özcan Tokel de katıldı.

İTO Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca, toplantının açılış konuşmasında, Oda'nın 800 bini aşkın üyesi ve 144 yıllık kurumsal tecrübesiyle Afrika ülkeleriyle geliştirilecek ekonomik ilişkilerin önemine dikkat çekti. Eyyüpkoca, "Afrika pazarlarıyla kurulacak güçlü ticari bağlar yalnızca İstanbul iş dünyası açısından değil, küresel ticaret dengeleri bakımından da stratejik bir nitelik taşıyor" dedi.

İŞTİRAKLERLE İŞBİRLİĞİ

Toplantıda; İTO'nun iştirakleri arasında

yer alan İstanbul Ticaret Üniversitesi, Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) ve İstanbul Fuar Merkezi'nin de iki Oda arasında geliştirilecek işbirliklerine önemli katkılar sunabileceği belirtildi.

İTO Genel Sekreter Yardımcısı Özcan Tokel de yeşil dönüşümden döngüsel ekonomiye, sertifikasyon süreçlerinden sürdürülebilir ticaret modellerine kadar pek çok başlıkta iki Oda'nın ortak çalışmalar yapabileceğini belirtti.

YATIRIM POTANSİYELİ

Addis Ababa Ticaret Odası heyeti ise Etiyopya'nın 132 milyonu aşan nüfusu ve yaklaşık 145 milyar dolar düzeyindeki gayrisafi yurt içi hasılasıyla Afrika'nın en önemli pazarlarından biri olduğuna dikkat çekti. Konuk heyet, ayrıca tarım, enerji, güç sistemleri, altyapı ve sanayi başta olmak üzere birçok sektörde önemli yatırım ve işbirliği potansiyeli olduğunu söyledi.

İrlandalı Eaton 2. kez tedarik için geldi

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası Yan Sanayi Borsası'nın düzenlediği 'Tedarikçi Günleri', yerli ve yabancı ana sanayicilerle KOBİ'leri buluşturmaya devam ediyor. KOBİ'lerin ana yüklenici firmalara tedarikçi olmasını sağlayan etkinlikte, İrlanda merkezli Eaton ikinci kez yer aldı.

30 FİRMAYLA GÖRÜŞTÜ

1911'de ABD'de kurulan firma, orta gerilimli elektrik dağıtım ekipmanları, endüstri sektöründe havacılık ve mobilite alanlarına çözümler üretiyor. Yaklaşık 100 bin çalışanıyla 175 ülkede hizmet veren firma, geçen yıl 27.4 milyar dolarlık ciro



yaptı. Eaton; İTO'da iki gün süren Tedarikçi Günleri kapsamında bakır ve alaşımları, sıcak dövme, sac şekillendirme, talaşlı işleme, metal ekstrüzyon, tel ve yay imalatı, yüzey işlem, kalıplama, plastik enjeksiyon, seramik, bağlantı elemanları, elektrik, elektronik, komponent ve montajlama, kompozit ürünler, makina imalatı alanlarında faaliyet gösteren 30 yan sanayici firma ile görüştü.

INTERSOLAR EUROPE 2026

Münih - Almanya
23 - 25 Haziran 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

- BIPV - Binalara entegre çözümler
- PV - Fotovoltaik Ürünler
- ICT ve PV Yazılımları
- Enerjide Bilgi ve İletişim Teknolojileri, Yazılım
- İklimlendirme ve Soğutma
- İnvertör
- Enerji Sektörünün tüm malzeme ve bileşenleri
- Fotovoltaik Güneş Pilleri

TÜRKİYE'NİN GÜNEŞİ DÜNYANIN ENERJİSİ

NEDEN THE SMARTER E EUROPE – INTERSOLAR EUROPE ?

- Avrupa'nın Enerji Fuarı The Smarter E Europe kapsamında "Güneş Enerjisi" sektörü temsilcilerine ulaşım imkanı
- 19 salonda toplam 206.000 m² sergileme alanı
- 57 ülkeden 2737 uluslararası katılımcı
- 107.000'den fazla profesyonel ziyaretçi
- Enerji sektöründeki gelişmelerin yerinde incelemesi
- Uluslararası güneş enerjisi profesyonelleri ile, buluşma ve işbirliği kurma fırsatı

TÜRKİYE MİLLİ STANTLARININ YER ALACAĞI İHTİSAS SALONLARI

- A5 ve C4 Salonları - Intersolar Europe: PV invertörler, PV sistem sağlayıcıları, PV distribütörleri, PV ürünler, PV hizmetleri, Solar Isı Teknolojileri

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

- Katılım bedeli : 750 Euro / m²
- Minumum stant alanı : 12 m²



Alişan Çavaz
0212 455 64 14
0531 602 77 31
alisan.cavaz@ito.org.tr

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

444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal

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 Sarhasan

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: 20.02.2026

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

Tekstil sektöründen vazgeçme lüksümüz yok

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, 'Tekstil Sektörü Değerlendirme Toplantısı'nda sektör derneklerinin yöneticileriyle bir araya geldi. "Kur/enflasyon makasındaki olumsuz durum hepimizi çok yordu" diyen Avdagiç, "Türkiye'nin tekstil sektöründen vazgeçme, kenara itme lüksü söz konusu değil. Zayıflayan sektörümüzün tekrar hızlı koşmaya başlaması için var gücümüzle çalışmaya devam etmemiz gerekiyor" diye konuştu.

ADEM ORHUN

İSTANBUL Ticaret Odası, sektör derneklerinin davetli olduğu 'Tekstil Sektörü Değerlendirme Toplantısı' düzenledi. İTO'nun Eminönü'ndeki merkez binasında düzenlenen toplantıda, İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, tekstil sektörü derneklerinin yöneticilerini ağırladı. Tekstil sektörünün, istihdama ve Türkiye markasına yaptığı katkı sebebiyle göz ardı edilemez bir sektör olduğunu belirten Avdagiç, İTO olarak sektörlerin gelişmesi, sorunlarını aşması için ne adımlar atılması gerekiyorsa atmaktan çekinmediklerini söyledi.

KUR/ENFLASYON MAKASI

"Bugün 15 değerli sektör derneğimiz bizimle beraber. Sektörün röntgenini çekebilecek ve konsültasyon yapabilecek bir altyapıya hazırız" diyen Avdagiç, şöyle devam etti: "Sektörümüzde nisbi bir azalma olduğunu görüyoruz. Yaşanan şartlara bağlı olarak diğer birçok sektör de etkileniyor. Üretim maliyetlerine bakınca Doğu Avrupa'dan pahalı hale geldik. Tekstil ve birçok sektörde bu durum yaşanıyor. 2023'ten bu yana devam eden

dezenflasyon programı, hepimizin tasvip ettiği bir program olmakla beraber bu süreçte, yaklaşık üç yıldır kur/enflasyon makasındaki olumsuz durum hepimizi çok yordu. Bu şartlarda zayıflayan sektörümüzün tekrar hızlı koşmaya başlaması için var gücümüzle çalışmaya devam etmemiz gerekiyor. Bu konuda asla pes etmeyeceğiz, kötümser olmayacağız. Gerçekçi uygulanabilir süreçleri ortaya çıkarıp, dersimize iyi çalışıp, yetkili makamlara bunları uygulamaları için aktarmaya devam edeceğiz."

GELİŞMELERE ADAPTE OLMALIYIZ

"Yapmamız gerekenler de var" diyen Şekib Avdagiç, şunları söyledi: "Yeni teknolojilere adapte olacağız, ihracat süreçlerimizi güncelleyeceğiz, müşteri portföyümüzü gözden geçireceğiz, istihdam yapımızı tekrardan kurgulayacağız, yenilikçi ürün ve tasarım süreçlerini devreye alacağız ama çok açık ve net ki Türkiye'nin tekstil sektörü ve ona destek veren sektörlerden vazgeçme, onları yok sayma, onları kenara itme lüksü söz konusu değil. Bu süreci sağlıklı, etkili ve katma değer oluşturacak şekilde ne gerekiyorsa düşünüp tasarlayıp yol yürütmeye devam etmemiz gerekiyor." Sektördeki sorunların çözülmesinin, hem firmaların hem istihdamın hem de sosyal dengelerin korunması açısından önemli olduğunu kaydeden Avdagiç, "Dağ ne kadar yüce olsa yol üstünden aşar sözünde olduğu gibi iş dünyası olarak birlik içinde kol kola verip bu sorunların da üstesinden geleceğimize inanıyorum" dedi.

FAİZ VE KİRA ARTIŞLARI

İTO Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca'nın da yer aldığı toplantıda, sektör derneklerinin başkanları da kürsüde, kendi alanlarında tespit ettikleri sorunları ve çözüm önerilerini dile getirdi. Sektör temsilcilerinin konuşmalarında özellikle iki konu öne çıktı. Faizin



inmesini hararetle beklediklerini, birçok sorunun çözümünün bu konuya bağlı olduğunu dile

getiren sektör temsilcileri, mevcut durumda sektörde faaliyetleri zora sokan, maliyetleri artıran diğer en büyük faktörün yüksek kiralar olduğunu vurguladı. Sektör temsilcileri mağaza, depo, atölye, fabrika, tesis gibi ticari alanlarda fahiş fiyat artışlarının veya 10 yıl olduğu için mal sahibinin insafına terk edilen girişimcilerin sorunun çözülmesi için acil düzenleme talep etti.



Fotoğraflar: KAMİL ÇATAK

Değerlendirme toplantısına katılan sektör dernekleri

İTO'nun düzenlediği Tekstil Sektörü Değerlendirme Toplantısı'na şu derneklerin yöneticileri katıldı:

- Ayakkabı Yan Sanayicileri Derneği (AYSAD)
- Bayrampaşa Tekstilci İş İnsanları Derneği (BATİAD)
- Birleşmiş Markalar Derneği (BMD)
- Çorap Sanayicileri Derneği (ÇSD)
- Konfeksiyon Yan

Sanayicileri Derneği (KYSD)

- Laleli Sanayici ve İş İnsanları Derneği (LASİAD)
- Merter Sanayici ve İş İnsanları Derneği (MESİAD)
- Organik Giyim Sanayicileri Derneği (OGSD)
- Osmanbey Tekstilci İş İnsanları Derneği (OTİAD)
- Örne Sanayicileri Derneği (ÖRSAD)
- Türkiye Ev Tekstili

Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (TETSİAD)

- Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Derneği (TASD)
- Türkiye Ayakkabı Sektörü Araştırma Geliştirme ve Eğiti Vakfı (TASEV)
- Türkiye İç Giyim Sanayicileri Derneği (TİGSAD)
- Zeytinburnu Tekstil Sanayici İş Adamları Derneği (ZETSİAD)



Tekstilin sosyal dengeye katkısı var

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "Tekstil sektörünün çok görünmeyen yönü de bölgesel kalkınmaya verdiği katkidir" dedi. Avdagiç, şunları söyledi: "İstanbul'da iş bulma imkanı diğer şehirlere oranla daha fazla. Bununla birlikte diğer şehirlerde bir fabrikadan 200-300 kişi çıksa özellikle kadın çalışanların başka bir yerde iş bulmaları çok zor. Bu durum da hem istihdama hem de sosyal hayata çok olumsuz etki yapıyor. Dolayısıyla tekstilin sosyal adaleti iyileştirme yönünde çok önemli bir görevi de oldu. Bu sebeple tekstil sektörünün ayrı bir önemi bulunuyor."

Dış pazarlarda kayıt ve takip artacak

Avdagiç, uluslararası ticareti etkileyen bazı regülasyonların ve uygulamaların etkisinin daha fazla görüleceğine dikkat çekti. Önümüzdeki dönemde uluslararası kurumların ve kuruluşların baskısıyla kayıt altına alma anlamında çok daha ciddi düzenlemeler yapılacağını söyleyen Avdagiç, "Bir ürün paketinin ticaretinin, hem alan hem satan hem diğer ilgililer açısından daha ayrıntılı ve etkili şekilde kayıt içine alınacağı bir dünyaya doğru gidiyoruz. Dolayısıyla birçok ülkede Türkiye'den gelecek ürünlere yönelik gümrük önlemlerinin artabileceğini öngörüyoruz. Bu yönde baskı daha da artacak, bunu görüyoruz" diye konuştu.

Made in EU her sektörü etkileyecek

Yurt dışındaki pazarlarda dalgalanmalara dikkat çeken Şekib Avdagiç, "Çin pazarı yüzde 6, ABD yüzde 3 büyürken, AB'nin 1 küsurlu rakamda olduğunu görüyoruz. Bizim de hakim pazarımız AB. Daha çok endüstriyel ürünleri kapsayacağı öngörülen Made in EU politikasının hayata geçmesi bekleniyor. Ama bu başladığında sadece otomotivle, beyaz eşya ile sınırlı kalmayacağını, bizim ihrac ettiğimiz tüm ürünlerle ilgili süreçlerin devreye gireceğini dikkate almamız gerekiyor. Hem mevzuat hem pazar açısından ilerleyen süreçleri takip etmemiz gerektiğini gündeme getirmek istiyorum" dedi.

Günlük Kiralama ile
**Kazanç Modeli Hazır,
Siz Hazır mısınız?**

Kısa Dönem Kiralama
HİZMETİ KAZANÇ MODELİ

1+1, 2+1, 3+1
DAİRE SEÇENEKLERİ

Nisan 2026
TESLİM TARİHİ

oksijen

vakanaoksijen.net | vakana.insaat | vakana.insaat.tr | Vakana İnşaat

Davutlar, Kuşadası | Detaylı Bilgi: 0554 024 76 57

Enerji hinterlandı Akdeniz’de büyüyor

Türkiye, Karadeniz’de başarıyla yürüttüğü sondaj operasyonunun ardından açık denizlere yöneldi. Akdeniz’deki enerji hamlelerini ikili işbirlikleri yoluyla yapan Türkiye, ‘Küresel Güney’in yükselen bölgesinde enerji hinterlandını genişletiyor. Libya’dan Suriye’ye, Mısır’dan Suudi Arabistan’a birçok ülke ve uluslararası şirketle yapılan işbirliği anlaşmaları, enerjide Akdeniz’in yükselişini sağlayacak.

TÜRKİYE, ‘enerjide tam bağımsızlık’ hedefi için yurt dışında art arda adımlar atıyor. Yurt dışı enerji faaliyetlerinde artık boru hatlarıyla ve gaz tedarik operasyonlarıyla sınırlı kalmayan Türkiye, Akdeniz merkezli olmak üzere Afrika ve Orta Doğu’da yeni işbirlikleri geliştiriyor. Bu işbirlikleri, arama, yatırım ve üretim alanında yeni anlaşmalarla şekillenirken, Türkiye’nin enerji hinterlandı genişliyor. Küresel ticaret savaşlarının etkileri ve endüstriyel kaynakların yeni tedarik noktalarının önemi arttıkça, dünyanın ekonomik ağırlık merkezi kayıyor. Bu değişim, ‘Küresel Güney’ (Global South) ülkelerini ekonomide öne çıkarıyor. Türkiye’nin Küresel Güney’in potansiyeli en yüksek bölgeleri olan Afrika ve Akdeniz ülkeleriyle işbirliği adımları, enerjide yeni kazan-kazan modelleri oluşturuyor.

MISIR’DA ÇERÇEVE KUVVETLENİYOR

Akdeniz’e açılan lojistik yolunun kapısı olan Somali’ye Çağrı Bey sondaj gemisini gönderen Türkiye, kıtanın en büyük ekonomilerinden olan Mısır ile de ilişkilerini geliştiriyor. Mısır-Türkiye arasında 2025 yılındaki petrol ve doğalgaz (hidrokarbon) aramaya yönelik anlaşmanın ardından, önceki hafta ekonomi, ticaret, savunma ve enerji alanlarında 8 anlaşma daha imzalandı. Böylece hidrokarbon anlaşmasının ticari çerçevesi de kuvvetlendirildi.

TPAO’DAN LIBYA’DA İKİ OPERASYON

Diğer bir gelişme, yine Akdeniz’e kıyısı olan Libya’da gerçekleşti. Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı (TPAO), Libya Ulusal Petrol Kurumu’nun açtığı ihale sonucunda Libya’da iki bölgede hidrokarbon arama ruhsatı elde etti. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar, yeni gelişmelerle ilgili olarak, “2026, Libya-Türkiye arasındaki işbirliğinde enerji yılı olacak ve ticaret hacmi çok daha yüksek rakamlara ulaşacak” dedi. Bayraktar, iki ülke arasındaki enerji işbirliğinin bu yıl somut sonuçlar vermeye başlayacağını açıkladı.

EXXONMOBİL İLE GÜÇ BİRLİĞİ

Uluslararası işbirliklerini içeren diğer bir anlaşma da TPAO ile ExxonMobil’in alt şirketi ESSO Exploration International Limited arasında yapıldı. Buna göre, iki şirket Karadeniz’de, Akdeniz’de ve diğer potansiyel uluslararası alanlarda petrol ve doğalgaz arama faaliyeti yapacak. Böylece TPAO’nun derin deniz arama ve sondaj yetenekleriyle ExxonMobil’in deneyimi birleşerek, Türkiye’nin operasyonel etkinliği



artacak. Bu güç birliği ile yeni keşiflerin önü açılacak.

SURİYE’NİN ELEKTRİK ALTYAPISINA DESTEK

Öte yandan, Akdeniz’in doğu kıyıları da enerji işbirliğinin şekillendiği yerler oluyor. İç savaş belasından sıyrılan Suriye; Türkiye’nin desteğiyle enerji altyapısını geliştirecek. Bu kapsamda geçen yıl Azerbaycan gazı Türkiye üzerinden Suriye’ye iletmeye başlandı. Bu operasyon, Suriye’nin enerji santrallerini beslemek üzere planlandı. Türkiye transit geçişi sağlarken, finansman desteği Katar’dan geldi. Savaş sonrası Suriye’deki enerji altyapısının restorasyonu çalışmaları, Türk firmaları için yeni iş alanları oluşturuyor.

IRAK’TA BP İLE STRATEJİK İMZA

Türkiye, ocak ayında ExxonMobil ile yaptığı anlaşmanın ardından şubat başında da ABD’li enerji şirketi

işbirliği. Özellikle, başta Kerkük sahaları olmak üzere Irak’ta işbirliğine bakıyoruz. Yine ortak konularımızdan biri Libya. Libya’da işbirliğini düşünüyoruz” dedi. Kerkük-Ceyhan petrol boru hattıyla ilgili yeni anlaşmanın bu yılın ilk yarısında şekillenmesi planlanıyor.

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar’ın açıklamaları, gelecek adımlara da ışık tutuyor. Bayraktar, “Orta Asya’da Kazakistan ve Azerbaycan’da farklı projeler noktasında da bu işbirliklerini değerlendireceğiz. İnanıyorum ki bu yıl içerisinde bunlarla ilgili somut gelişmeleri paylaşırız” diye konuştu.

SUUDİ ARABİSTAN İLE DEV YATIRIM

Akdeniz çanağındaki diğer bir enerji anlaşması ise Suudi Arabistan ile yapıldı. İki ülke arasında 2 milyar dolarlık yatırım anlaşmasına göre Türkiye’de iki sahada güneş enerjisi tarlaları kurulacak. Bu işbirliği, Suudi Arabistan’a petrol sonrası dönem için yeni bir tecrübe kazandırırken, Türkiye’nin enerji üretim ve entegrasyon çalışmalarını güçlendirecek.

Enerjide sürdürülebilir kaynaklar için Körfez’de de işbirliği adımları atılıyor. Birleşik Arap Emirlikleri ile hidrojen ve deniz

Denizde ve karada enerjinin peşinde

Türkiye ile Mısır arasında Mayıs 2025’te Hidrokarbon ve Madencilik Mutabakat Zaptı imzalanmıştı. Buna göre iki ülke Mısır’ın açıklarında Doğu Akdeniz’de petrol ve doğalgaz arama ve üretim faaliyetlerinde işbirliği yapacak. Anlaşma, Mısır’ın kara sahası içindeki faaliyetleri de kapsıyor. Bu işbirliği sadece hidrokarbonla sınırlı değil, kritik mineraller ve jeotermal enerji üretimine yönelik faaliyetler de birlikte yürütülecek.

Öte yandan, Mısır’dan geçen yıl gemilerle LNG tedarik eden Türkiye, BOTAS’a ait Yüzer LNG Depolama ve Gazlaştırma Ünitesi’ni (FSRU) Mısır’a kiraladı. Bu işbirliği modeli, Mısır’ın iç piyasadaki enerji açığını kapatmasına yardımcı olurken, Türkiye’nin enerji operatörü olarak bölgesel rolünü pekiştirmesini sağladı. İki ülke arasında ayrıca hidrojen ve nükleer alanında da işbirliği kararı bulunuyor. Türkiye’deki Akkuyu NGS ve Mısır’daki Al Dabaa Nükleer Enerji Santrali projelerinde teknik bilgi paylaşımı yapılacak.

Off-shore teknoloji merkezi

Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı’nın (TPAO) alt şirketi olarak 2019 yılında kurulan Turkish Petroleum Off-Shore Technology Center (TP-OTC), ulusal ve uluslararası sularda hidrokarbon arama ve üretim faaliyetlerinde yüksek teknoloji uygulamaları gerçekleştiriyor. Sahada enerji operasyonlarını yürüten TP-OTC, geçen yıl ‘Açık Deniz Sondaj Uygulamaları Simülasyon Merkezi’ni faaliyete geçirdi. Bu merkez, sondaj ve vinç operasyonları için mesleki gelişim yeri oldu. Söz konusu merkez sayesinde açık denizde arama ve üretim operasyonlarında görev alan personelin sayısı ve kalitesi daha da artacak. Böylece Türkiye’nin enerji ordusuna sürekli yeni ekipler yetişecek. Türkiye, TP-OTC’nin teknolojik ekipmanı ve tecrübeli ekibinin de desteğiyle denizlerde yeni başarı hikayeleri yazacak.

Chevron ile petrol ve doğalgaz alanlarında arama ve üretim yapmak üzere mutabakat zaptı imzaladı. Bunu İngiliz enerji şirketi BP ile petrol ve doğalgaz alanında stratejik işbirliği zaptı izledi. Bu kritik imzayı değerlendiren Bakan Bayraktar, BP ile bu yeni imza ile işbirliğini farklı ülkelere götürmeyi planladıklarını açıkladı. Bakan Bayraktar, “Burada en temel, öncelikli projemiz Irak’ta



üzerinde rüzgar enerjisi için yapılan teknik görüşmelerin de yeni yatırımların kapısını açması bekleniyor.

SOMALİ

Avantajlı bölgede sondaj

Geçen yıl Oruç Reis Sismik Araştırma Gemisi’nin Somali açıklarında yaptığı tarama çalışmalarının ardından bu yıl sondaj çalışmalarına geçilecek. Çağrı Bey sondaj gemisi de bu amaçla bölgeye hareket etti. Türkiye’nin sondaj gemisinin çalışacağı bölgelerden biri de Somali’de projesini

Türk firmasının üstlendiği Hobyo Limanı ve Maraeg açıkları olacak. Burası lojistik liman ve Mogadişu’ya bağlantı projeleri sebebiyle önemli olduğu kadar deniz tabanının özelliği bakımından da avantajlı. ‘Orta Somali Yüksekliği’ diye adlandırılan bölgenin rezerv ve mesafe avantajının dikkat çekici olduğu belirtiliyor.

TPAO, denizde ve çölde tecrübesini konuşturacak

Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı (TPAO), Libya Ulusal Petrol Kurumu’nun açtığı ihale sonucunda Libya’da hidrokarbon arama ruhsatı kazandı. TPAO, Bingazi açıklarında 10 bin 300 kilometrekarelik bir deniz bloğunda ve Sirte’nin kuzeyinde 8 bin 200 kilometrekarelik bir alanda hidrokarbon arayacak.



Kira enflasyonunun dinamikleri

Temel mal grubunda enflasyon, hedeflerle uyumlu bir hızda geriliyor. Ancak diğer harcama gruplarında fiyat artış oranlarının yüksek seyretmesi nedeniyle genel enflasyon oranı hâlâ hedefin uzağında kalmayı sürdürüyor. Özellikle hizmet grubunda bu durum belirgin şekilde görülüyor. Temel mal grubunda yıllık enflasyon oranı yüzde 17.4 seviyesindeyken, hizmet grubunda bu oran yüzde 40 düzeyinde bulunuyor.

Yüksek fiyat artışı eğilimi yalnızca hizmet enflasyonu ile sınırlı değil. Kira enflasyonu da oldukça yüksek seviyelerde seyrediyor. Kiralarda yıllık ortalama fiyat artış oranı yüzde 60 civarında. Kira bedellerinin çok hızlı artmasının arkasında birçok neden bulunuyor: Salgın döneminde kira artışlarına getirilen sınırlamanın gecikmeli etkisi; boşanma oranlarındaki artış; değişen aile yapısı ve üniversiteleşmeye bağlı olarak gençlerin ayrı eve çıkma eğiliminin güçlenmesi; deprem felaketinin ve kentsel dönüşüm sürecinin kiralık konut talebini artırması; gelir dağılımındaki bozulmayla bağlantılı olarak belli bir zümrenin elinde çok fazla konut birikmesi sonrasında bazılarının tok satıcı edasıyla ederinin çok üzerinde kira istemesi ve bir noktadan sonra bu seviyelerin emsal teşkil etmeye başlaması; ayrıca konut sahibi olmanın zorlaşması nedeniyle yeni evlenen çiftlerin zorunlu olarak kiralık konuta yönelmesi bu nedenler arasında sayılabilir.

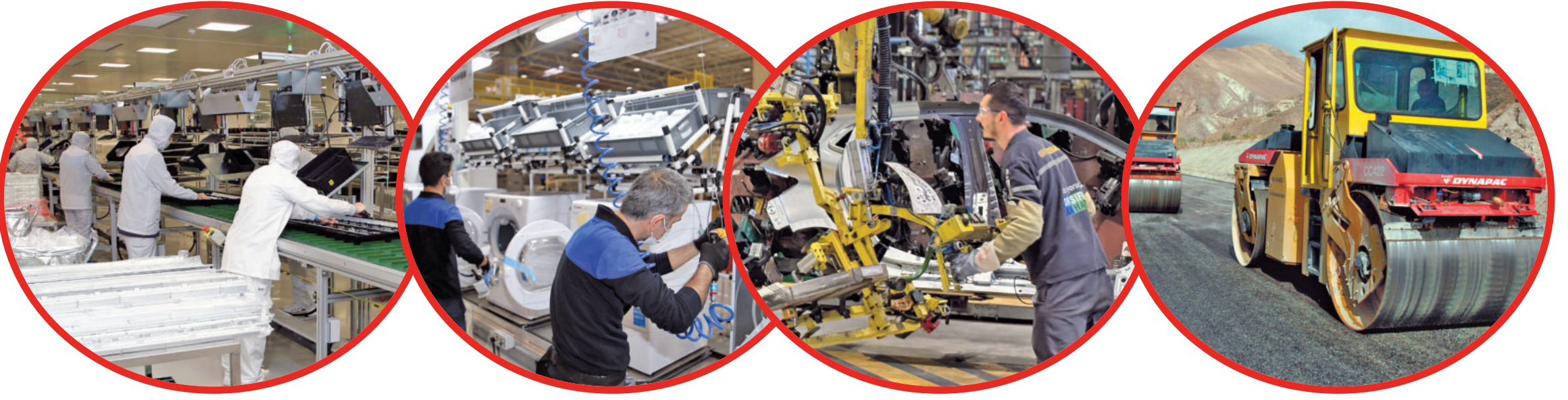
Dar ve orta gelirli hanelere hitap eden konut üretimi yerine inşaat sektörünün uzun yıllar lüks projelere yönelmiş olması da arz-talep dengesini olumsuz etkiledi. Kamunun sosyal konut projelerinde bir dönem yavaş hareket etmesinin etkilerini de göz ardı edemeyiz. Bu açıdan yeni projelerin başlatılmış olması olumlu bir gelişme.

Dükkan kiralari da belirleyici

TÜFE hesaplamasında doğrudan yer almasa da dükkan kiralarındaki artışlar da dolaylı yoldan enflasyonu yukarı çekiyor. Konut kiralarındaki yükseliş, dükkan kiralalarına da yansıyor. İki piyasa arasında bir endekseleme durumu var. Sosyal medyanın etkisiyle lokanta, restoran ve kafelere yönelik talepte ciddi bir artış yaşanıyor. Bu cazibeye kapılan girişimciler sektöre girerek kiralık dükkan talebini artırıyor. Hepsi başarılı olamıyor. Ama sirkülasyon yüksek olduğu için bir şekilde dükkan talebi canlı kalıyor. Haliyle dükkan kiralari artıyor. Turizmdeki canlı seyrin de burayı etkilediğini söyleyebiliriz. Hizmet sektöründe kira, belirleyici maliyet kalemlerinden biridir. Yüksek kira maliyetleri, dönerden lahmacuna, çaydan kahveye kadar pek çok ürünün fiyatına yansıyor.

Kira enflasyonunu etkileyen çok sayıda unsur var. Merkez Bankası, bu yıl kira enflasyonunun biraz daha makul seviyelere ineceğini öngörüyor. Beklentiler yıl sonunda yüzde 30-36 bandına inmesi. Merkez Bankası ekonomistleri işleri gereği bu tahminleri yapmakla yükümlüler. Ama ellerinde kiralari normalleştirerek politika aracı yok.

Buradan bir kez daha görülüyor ki sıkı para politikası enflasyonla mücadele için gerekli bir koşul olsa da tek başına yeterli değildir. Gelir dağılımındaki ve aile yapısındaki bozulmaya çözüm üretecek yapısal reformlara ihtiyaç var. Genç çiftlerin konut sahibi olmasını ve genç girişimcilerin işyeri edinmesini kolaylaştıracak finansal destek mekanizmaları ile fiziki yatırımlar da bir o kadar kritik.



Türkiye'siz Made in Europe AB şirketlerini cezalandırır

AVRUPA Birliği'nin (AB) mart ayında yapılacak zirvesinde Made in Europe (Made in EU) kapsamına girecek Avrupa'nın hassas sektörleri belirlenecek. Bu sektörler arasında otomotiv, beyaz eşya ve elektronik, kamu ihaleleri kapsamına girecek sektörlerin teşviki de yer alıyor. 1996 yılından bu yana AB ile Gümrük Birliği kapsamında Avrupa'nın üretim üssü haline gelen Türkiye'deki sektörlerin Made in Europe kapsamı dışında kalması ihtimali hem Türk hem de AB firmaları için büyük bir mağduriyet oluşturacak. Çünkü son 23 yıldır Türkiye'ye gelen yaklaşık 270 milyar dolarlık uluslararası yatırımın yüzde 70'i Avrupa kaynaklı. Öte yandan, AB'ye yapılan ihracatın üçte ikisi Türkiye'deki Avrupalı yatırımlar tarafından gerçekleştiriliyor. Türk iş dünyası, Türkiye'nin Made in Europe etiketli üretim kapsamının dışında bırakılmasının öncelikle Avrupa'yı olumsuz etkileyeceği uyarısında bulundu.



Tamer CERCİ

Made in Europe, bir ürünün büyük ölçüde Avrupa'da üretildiğini gösteren bir menş ve etiketleme sistemi. Made in EU etiketi, bir ürünün en az yüzde 70'inin Avrupa'da üretilmiş olduğunu göstermek için kullanılacak. Bu etikete sahip ürünler, Avrupa'da vergi avantajı, teşvik, kamu ihalelerinde öncelik gibi desteklerden yararlanabilecek. Avrupa'nın imalat sanayi ve teknolojiye liderliğini korumak, yerli üretimi teşvik ederek Çin'e bağımlılığı azaltmak, Avrupa içi tedarik zincirini güçlendirmek, döngüsel ekonomi, dijital dönüşüm ve sürdürülebilir üretimi desteklemek; Made in Europe'nin başlıca hedefleri arasında yer alıyor.

MART AYINDA SEKTÖRLER NETLEŞECEK

Made in Europe konusunda hazırlıklar sürerken AB içinde de tam bir fikir birliği sağlanmamış değil. Belçika'da kısa bir süre önce görüşen Fransa Cumhurbaşkanı Emmanuel Macron ve Almanya Başbakanı Friedrich Merz, Made in Europe konusunda mart ayında yapılacak resmi AB Zirvesi'nde, ulusal hükümetlerin tercihli muamele uygulayacağı sektörlerin belirlenmesini kararlaştırdı. Fransa bugüne kadar Made in EU konusunda, AB'nin zor durumdaki sektörleri kamu fonları aktararak korunmasını savunuyordu. Almanya ise sektörlerin kendi gücüyle küresel pazarda rekabet etmesi gerektiği görüşünde. Ancak iki lider Belçika buluşmasında özellikle tehdit altındaki hassas sektörlerin korunması gerektiği konusunda aynı görüşte olduklarını açıkladı. Estonya, Finlandiya, Letonya, Litvanya, Hollanda ve İsveç, Made in EU girişimine karşı çıkarken, Avrupa etiketi tercihinin yatırımları korumak bir yana tam tersi AB'den uzaklaştıracağı endişesini dile getiriyor.

SEKTÖREL AĞIRLIKLAR

Türkiye'nin önemli ihracatçı sektörleri, Gümrük Birliği ile AB'nin

AB, mart zirvesinde Made in Europe kapsamında hangi sektörlerin 'hassas' ilan edileceğini belirlemeye hazırlanıyor. Otomotiv, beyaz eşya ve elektronik gibi alanlarda yüzde 70 Avrupa üretim şartı, vergi avantajı ve kamu ihalelerinde öncelik planlanıyor. Türkiye'nin kapsam dışında kalma ihtimali, AB'nin hem üretim zincirlerinde hem de mevcut yatırımlarında ciddi bir risk yaratıyor.



üretim ve tedarik merkezi haline gelmiş durumda. Otomotiv Sanayii Derneği (OSD) verilerine göre beyaz eşya sektörü, Avrupa'nın da bir numaralı üreticisi. Bu üretimin yüzde 75'ini de ihraç ediyor. Sektörün ihracat yaptığı ülke sayısı 150'yi bulurken, üretim üssü olarak bilinen Almanya ve İtalya'nın da önüne geçmiş durumda. Euromonitor verilerine göre ise Türkiye dünya üretimine yarısını gerçekleştiren Çin'in ardından ikinci sırada yer alıyor.

İKİ TARAF DA MAĞDUR OLUR

Makro açıdan bakıldığında ise Türkiye'nin toplam ihracatında AB'nin payı 2025 sonu itibarıyla yüzde 42.8. Ancak bu ihracatın önemli bir kısmı Türkiye'deki Avrupalı firmalar tarafından gerçekleştiriliyor. O nedenle Türkiye'nin Made in Europe sürecinden dışlanması halinde ortaya çıkacak mağduriyet, hem Türk hem AB firmalarını etkileyecek. İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV) Başkanı Ayhan Zeytinoğlu ise Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek'in Türkiye'nin ihracatının yaklaşık yüzde 62'sinin doğrudan yabancı yatırımlar tarafından gerçekleştirildiği sözlerine atıfta bulunarak, yaşanacak mağduriyeti şöyle anlattı: "Türkiye'nin

Türkiye, Gümrük Birliği sayesinde Avrupa'nın en önemli üretim ve tedarik merkezlerinden biri haline geldi. Son 23 yılda 270 milyar dolarlık yatırımın yüzde 70'i Avrupa'dan gelirken, AB'ye yapılan ihracatın büyük kısmı Türkiye'deki Avrupalı şirketler tarafından gerçekleştiriliyor. Türkiye'nin dışlanması, Avrupa sermayesinin kendi üretim gücünü zayıflatması anlamına gelecek.

ihracatının yüzde 42'si AB'ye gidiyor derken, aslında bu ihracatın 2/3'ünün Türkiye'de yatırımı olan Avrupalı fabrikalardan gittiğini de vurgulamakta fayda var. Yani Türkiye'de üretilen ve Avrupa pazarına ihraç edilen ürünler zaten Avrupa yatırımlarının ürünü. Türkiye'nin Made in Europe'dan dışlanması demek sadece Türk üreticilerin değil, Avrupalı şirketlerin de cezalandırılması anlamına gelir. Benzer şekilde ulaştırmaya uygulanan kotolar veya Türkiye'nin AB STA'larının dışında bırakılması gibi konularda da Türk sanayinin mağdur edilmesi aslında Türkiye'nin Avrupa pazarındaki konumunu ciddiye alan Avrupalı yatırımcıların mağdur edilmesi anlamına geliyor."

YÜZDE 70'i AVRUPA KAYNAKLI

İKV Genel Sekreteri Doç. Dr. Çiğdem Nas ise son 23 yıldır Türkiye'ye gelen yaklaşık 270 milyar dolarlık uluslararası yatırımın yüzde 70'inin Avrupa kaynaklı olduğunu belirterek, "AB'nin tedarik zincirlerini çeşitlendirme ve özellikle Çin'e alternatif üretim stratejisinde Hindistan'ı yeni bir tedarik merkezi olarak konumlandığı söylenebilir" uyarısında bulundu.



Çiğdem NAS

Dışlanmanın risk alanları

■ Otomotiv ihracatı: AB, özellikle elektrikli araçlarda batarya, elektronik, yazılım dahil yüzde 70 yerlilik şartı getirmeyi hedefliyor. Bu şart, AB içinde üretilen batarya hücresi ve paketlenmesini kapsıyor. Türkiye'deki otomotiv fabrikalarının büyük kısmı AB'ye ihracata dayanıyor; dışlanma durumunda üretimde ciddi düşüş olabilir.

■ Beyaz eşya ihracatı: Türkiye, dünya üretiminin

yansını gerçekleştiren Çin'in ardından ikinci sırada yer alıyor. Made in Europe etiketinden dışlanma halinde Türk ürünlerinin rekabet gücü azalabilir.

■ AB'deki kamu ihaleleri: Made in Europe etiketli ürünlere kamu alımlarında öncelik tanınacak. Türkiye dışlarsa AB'nin kamu ihalelerinde enerji, altyapı, ulaşım gibi sektörler de kayıp yaşayabilir.

Türkiye'deki üretim dahil edilmeli

İKV Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, dünya ekonomisindeki korumacılık trendini AB'nin de takip ettiğini belirterek, henüz tasarım



Ayhan ZEYTİNOĞLU

aşamasında bulunan Made in Europe kriterleri ile ilgili 'Endüstriyel Hızlandırıcı Yasası' taslağının açıklanmadığına dikkat çekti. Zeytinoğlu, "AB'nin kendi endüstrisini desteklemek, dış olan bağımlılığı azaltmak ve kritik sektörlerde rekabetçiliği artırmak için getirmeyi hedeflediği bu gibi önlemler, dünyadaki korumacılığı dikkate aldığımızda anlaşılır. Burada Türkiye açısından kritik olan, Made in Europe

tanımına Türkiye'deki üretimin de dahil edilmesidir. Gümrük Birliği, Türk sanayisini Avrupa ekonomisinin önemli bir unsuru haline getirdi. AB,

Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizmasını getiren Yeşil Mutabakatı nasıl 'Avrupa' yeşil mutabakatı olarak tanımlıyor ve Türkiye'nin de bu sürece uyumunu bekliyorsa Türkiye de AB'nin ortağı ve aday ülke olarak bu tanımın bir parçası olmalı. Ayrıca yerel içerik tanımının nasıl belirleneceği, üretimdeki girdi ürünlerin ithal olması durumunda nasıl bir yol izleneceği gibi hususlar da açığa kavuşturulmalı" diye konuştu.

Hem Avrupa hem Türkiye için stratejik bir şart

Otomotiv Sanayii Derneği (OSD) Başkanı Cengiz Eroldu, Made in EU yaklaşımının Otomotiv Paketi'nde emisyon azaltım



Cengiz EROLDU

hedeflerinin, küçük elektrikli araç üretimi ve satış, kurumsal araç filolannın yenilenmesi gibi birçok teşvik alanında ön koşul olarak vurgulanmasından endişeli olduklarını söyledi. Avrupa Komisyonu'nun, AB otomobil pazarının yüzde 60, hafif ticari araç pazarının yüzde 90'ını oluşturan kurumsal araçlar için sıfır veya düşük emisyonlu, 'AB'de üretilmiş' araçlara yönelik özel mali teşvikler planladığını hatırlatan Eroldu, şu bilgiyi verdi: "AB'de üretilmiş tanımı

kritik. Komisyon tarafından 'AB'de üretilmiş' tanımı ilk aşamada otomotiv sanayisini etkileyecek gibi görünmekle birlikte ilerleyen süreçte

tüm sektörlerde yansıtılacak. Ülkemizin yatırım ortamı ile mevcut yatırımlar açısından büyük risk teşkil eden bu tanıma Türkiye'nin de dahil edilmesi, ülkemiz ekonomisi açısından hayati önem taşıyor. Türkiye, Gümrük Birliği ortağı statüsü gereği, Made in EU uygulamalarında Avrupa Birliği ile eşit şekilde değerlendirilmeli. Türkiye ve Avrupa otomotiv sanayilerinin rekabetçiliğini koruyabilmeleri için Türkiye'nin bu tanıma dahil edilmesi stratejik bir gereklilik."



Türk gıda firmaları ABD'ye açıldı

İSTANBUL Ticaret Odası, üyelerinin uluslararası pazarlardaki etkinliğinin artırılmasına ve yeni işbirliklerinin geliştirilmesine yönelik çalışmalarını sürdürüyor. Dünyanın en büyük gıda ithalatçılarından biri olan ABD pazarında Türkiye'nin aldığı payın ve

14-20 Şubat tarihleri arasında gerçekleştirildi. Heyete, İTO Başkan Yardımcısı Ahmet Özer başkanlık etti.

16 FİRMA KATILDI

16 sektör firmasının katılımıyla gerçekleştirilen etkinliğin ilk gününde, zincir marketleri kapsayan pazar araştırma gezisi yapıldı. ABD'li alıcı firmalarla üç gün süren B2B ikili iş görüşmeleri gerçekleştirildi. Türk gıda firmaları, bu görüşmelerde Amerikalı alıcılarla doğrudan temas kurma fırsatı yakaladı.



rekabetçiliğinin artırılması için Dallas'ta paketli gıda ve içecek sektörüne yönelik 2. ABD Gıda Sektörel Ticaret Heyeti etkinliği düzenlendi. Ticaret Bakanlığı desteği kapsamındaki etkinlik,

İkili iş görüşmeleri ise Houston Başkonsolosu Ahmet Akıntı, İTO Başkan Yardımcısı Ahmet Özer ve Houston Ticaret Ataşesi Dr. Hasan Köse'nin ziyaretleriyle gerçekleştirildi.

Polonya'dan 'rekabetçiliğimizi birlikte artıralım' çağrısı



Polonya Dışişleri Bakan Yardımcısı Marcin Bosacki, Türk iş dünyasına, "İki ülkenin işbirliği birbirlerinin rekabetçiliğine de katkı sağlayacak. Geleceğimizi birlikte kuralım, teknoloji gücümüzü birleştirelim" mesajını verdi. İki ülkenin sağlık, uzay teknolojisi, yeşil enerji ve savunma sanayinde işbirliği gündemde.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

OLONYA Dışişleri Bakan Yardımcısı Marcin Bosacki, çeşitli temaslarda bulunmak üzere geldiği Türkiye'de, İstanbul Ticaret Odası'na (İTO) da ziyaret etti. Bosacki'yi, İTO Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdağ'ı karşıladı. Bosacki, İTO'da düzenlenen Polonya'ya Yönelik Yatırım Fırsatları Semineri'ne katıldı.

POTANSİYEL DAHA FAZLA

Seminerin açılışında konuşan Avdağ'ı, "İş dünyamız, Polonya pazarını yalnızca ürün satacak bir pazar olarak görmüyor. Türk iş dünyası için Polonya, birlikte katma değer üretilecek, birlikte üretim yapılacak, birlikte üçüncü ülkelere girilecek 'partner' ülkedir" dedi. Karşılıklı yatırım ortamı teşvik edildiğinde sadece büyük firmaların değil, Türk KOBİ'lerinin de anlamlı projelere imza atacağına inandıklarını söyleyen Avdağ'ı, şöyle devam etti: "Türkiye, şu anda Polonya'nın en çok ihracat yaptığı ülkeler arasında 18'inci, en çok ithalat yaptığı

yıllardan bu yana büyük bir dönüşüm geçirdiğini ifade ederek, "Enflasyon yüzde 350'ydı. Kişi başı gelirimiz çok düştü. AB ortalamasının yüzde 35 altındaydı. Polonya bir tercih yaparak acı dolu bir değişimden geçti. Toplum uyum sağlamayı, adaptasyonu öğrendi. NATO ve AB ile entegrasyon süreci tamamlandı. Küresel büyümeden pay almamıza olanak



sağlandı" dedi.

Bosacki, iki ülkenin kuvvetli bir işbirliği potansiyeli taşıdığına dikkat çekerek, "Türkiye, Polonya için önemli ticari ortaklardan biri. Polonyalı firmalar için Türkiye çok büyük önem taşıyor. İki ülkenin işbirliği, birbirlerinin rekabetçiliğine de katkı sağlayacak. Çelik sektöründe büyük bir potansiyele sahibiz. Tıp, uzay, yeşil teknolojiler, savunma sektörü alanında işbirliği yapmak için uygun zemin bulabiliriz. Dostluğumuz zamanın tüm zorlamalarına dayandı. İzin verirsiniz geleceğimizi birlikte kuralım, teknoloji gücümüzü birleştirelim. Ticarete güveniyoruz. Bu hedefleri tutturacağımıza hiç şüphe yok" diye konuştu.

Vergi muafiyeti uygulaması

Toplantıda Polonya'da yatırım ortamı ele alınırken, yatırım yapacak olan firmaların uygunluk şartlarını sağlaması halinde vergi muafiyetine tabi olacağı da dile getirildi. Ayrıca Polonya'nın AB giriş kapısı olduğu, bürokrasiden uzak yapısıyla yatırım ortamını kolaylaştıran ve beşeri sermaye açısından zengin bir ülke olduğu dile getirildi.

Avrupa'nın en büyük tüketicilerinden

Polonya, 38 milyonluk nüfusuyla Avrupa'nın en büyük tüketici pazarları arasında yer alıyor. Polonya'nın başlıca endüstrilerini gıda ve içecek işleme, gemi yapımı, makina imalatı, demir ve çelik ürünleri, kimyasallar, cam ve tekstil ürünleri oluşturuyor.



Anlaşması doğrultusunda ticaret yapıyor. Dolayısıyla bu işbirliğinin kapsamının genişletilmesinde kritik eşik olarak Gümrük Birliği'nin güncellenmesi görülüyor. Bu anlaşmanın güncellenmesiyle iş dünyalarımız arasında engellerin kalkacağını umuyoruz."

BÜYÜK DÖNÜŞÜM

Polonya Dışişleri Bakan Yardımcısı Marcin Bosacki de Polonya'nın 1990'lı

BALKANLAR'A İHRACATIN KAPISI

ZEPS 2026 FUARI

Zenica - Bosna Hersek
2 - 5 Eylül 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

2026 ZEPS

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



Yeşim Yıldız	Tanju Özbay	Ataberk Ünlü	Anesa Külekci	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 18 anesa.kulekci@ito.org.tr	0533 959 30 57 aylin.odabas@ito.org.tr

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



‘İhracata ilk adım’da 18. etap başlıyor

İstanbul Ticaret Odası, İhracata İlk Adım Programı’nın (İİAP) 18’incisine başlıyor. İİAP, önümüzdeki günlerde KOBİ’leri, 117 trilyon dolarlık küresel ekonomiye adım atmaları için hazırlayacak. Firmalara 4 ay boyunca 48 saat danışmanlık hizmeti verilecek.

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası, 2005’ten bu yana 359 firmaya, İhracata İlk Adım Programı (İİAP) kapsamında danışmanlık hizmeti verdi. İİAP ile bugüne kadar hiç ihracat yapmamış ya da düzensiz olarak ihracat yapmış firmalar, düzenli ihracat yapar hale getirildi. Programın 18. etabı için ise 64 firma ön elemeyi geçip, mülakata girecek. Mülakatlar sonucunda belirlenen firmalara 4 ay boyunca 48 saat yerinde danışmanlık hizmeti verilecek.

İhracata İlk Adım Programı’nın danışmanları Şefik Ergönül, Hüseyin Yazıcıoğlu ve Nihat Turhan, programı İTO’da üyelere anlattı. Toplantıya, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca da katıldı.

17 ETAPTA 359 FİRMA

Konuşmasında, “İhracatımızı artırmanın anahtarı da KOBİ’lerimizi dış dünyaya daha çok entegre etmekten geçiyor” diyen Eyyüpkoca, şöyle devam etti: “2005 yılından bugüne kesintisiz sürdürdüğümüz bu programla daha önce hiç ihracat yapmamış ya da bunu sürekli hale getirememiş üyelerimize ihracatın kapılarını kalıcı olarak aralıyoruz. İİAP, önümüzdeki günlerde KOBİ’leri, 117 trilyon dolarlık küresel ekonomiye adım atmaları için hazırlayacak. İhracatçı KOBİ sayımız 132 bine yaklaşıp da toplam girişimler içindeki payı henüz yüzde 3.5 seviyesinde. Burada katedilecek daha çok mesafe var. Bugüne kadar 359 firmamızı küresel pazarlara entegre ettik, 18. etapta da firmalarımızı donanımlı birer dış ticaret aktörü haline getireceğiz. Firmalar ihracatta uygun pazarlar belirlemeli. Müşterilerin satın alma gücü, tüketici tercihleri, giriş engelleri, lojistik maliyetleri, vergiler, depolama ve dağıtım giderleri göz önünde bulundurulurak ihracata odaklanılmalı.”

BAĞIMSIZLIK İHRACATTAN GEÇİYOR

Toplantıda programın danışmanları ise

son yıllarda yüz yüze görüşmelerle yapılan mülakatların firmaların kalitesini artırdığına dikkat çekti. Daha çok ihracatçı firmanın bu programı tercih ettiğini belirten danışmanlar, şu bilgiyi verdi: “Programın ilk zamanlarında ustalaktan gelen bir profil vardı. Son yıllarda



ise üretim odaklı firmaların yerini kabuk değiştirmek isteyen, inovatif olma odağı ile hareket eden firmalar alıyor. Burada yenilikçi ihracata başlaması oldukça önemli. Çünkü firmaların tam bağımsızlığı ihracattan geçiyor. Burada yenilikçi olmanız çok önemli. Ayrıca İTO’nun yanı sıra Ticaret Bakanlığı’ndan da destekler alınabilecek.”

2005’TEN BERİ DEVAM EDİYOR

İstanbul Ticaret Odası’nın başlattığı İİAP’ın son zamanlarda ölçülebilir kriterler ile daha verimli hale geldiğini vurgulayan danışmanlar, Türkiye’de, hatta dünyada bile İİAP gibi sürdürülebilir bir program olmadığının, 2005’ten beri devam eden tek proje olmasının da firmalara güven verdiğinin altını çizdi.

Programa katılım şartları

■ İstanbul Ticaret Odası üyesi olan, hizmet ve/veya üretim sektöründe faaliyet gösteren, en az 3 ve üzeri çalışanı olan ve ayrıca bunlardan en az biri yabancı dil ve dış ticaret bilgisine sahip olan (ilgili çalışanlar firma SGK Hizmet Dökümü’nde yer almalı ve özgeçmişleri ile belgelendirilmeli) firmalar katılabilir.

■ İhracata İlk Adım Programı kapsamında katılımcı firmalara yerinde danışmanlık hizmeti verilecek. 4 ay sürecek programda toplam 48 saat hizmet sunulacak.

■ Program sonunda katılımcılara ‘İhracata İlk Adım Programı Katılım Belgesi’ verilecek.

İİAP’A BAŞVURU LİNKİ
<https://tr.surveymonkey.com/r/WL272WP>



Hong Kong’dan işbirliği ziyareti

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

DÜNYA ticaretinde 2024 yılından bu yana serbestlik endeksinde en üst sıralarda yer alan Hong-Kong, yatırıma ve işbirliğine elverişli ekonomisiyle bir çekim merkezi. Bu nedenle Hong-Kong’da düzenlenen fuarlardan bazılarının İstanbul Ticaret Odası (İTO) tarafından milli katılımı organize edilen fuarlar listesine de eklenmesi planlanıyor. Bu hazırlıklar

sürerken Hong Kong Ekonomik ve Ticaret Ofisi (HKETO) Avrupa Temsilcisi Shirley Yung ile Hong Kong Ticaret ve Kalkınma Ajansı (HKTDC) Avrupa Bölge Direktörü Chris Lou ve beraberindeki heyet, İTO’yu ziyaret etti. Heyeti, İTO Genel Sekreter Yardımcısı Özcan Tokel karşıladı. Görüşmede mevcut işbirliği alanları değerlendirildi ve geleceğe yönelik temasların güçlendirilmesi için yapılacaklar ele alındı.

Kuveyt yeni sektörlerle büyüyerek avantaj sağlıyor

Körfez bölgesinin gelişen ülkelerinden Kuveyt, petrole bağımlı ekonomisinden kurtulmak için ticari dinamiklerini yeniden şekillendirmeye hazırlanıyor. Türkiye ise güçlü marka algısıyla pazarda avantajlı ülkelerin başında geliyor.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

KÖRFEZ bölgesinin küçük ama yatırım açısından bakir ülkelerinden Kuveyt; yeni inşa edilen şehirleri, petrole bağımlı ekonomisini çeşitlendirme çalışmalarıyla Orta Doğu, Afrika ve Körfez pazarlarına açılmak isteyen firmalar için önemli avantajlar sunuyor. Kuveyt pazarına dair detaylar ve iş dünyasına sağlanan destekler, İstanbul Ticaret Odası’nın (İTO) düzenlediği ‘Kuveyt Ticaret ve Yatırım Fırsatları’ başlıklı webinarda ele alındı.

YÜZDE 52 BÜYÜME

Webinarın açılış

konuşmasını,

İTO Yönetim

Kurulu Üyesi

İbrahim

Doğan

Salman

yaptı.

Salman, iki

ülke

ticaretinin

yukarı yönlü

büyüdüğüne

dikkat çekerek, şöyle

konuştu: “Geçen yıl

ticaret hacmimiz yüzde 52

oranında büyüdü. Bu, çok çarpıcı bir

oran. Pandemi sonrası en güçlü

toparlanma dönemine girdik. Ticaret

hacmimiz 1 milyar doları geçti.

Ancak önümüzde 5 milyar dolar

gibi bir hedefimiz var. Uyum ve

işbirliği içinde bu rakamı

Uygun alanlar

Türkiye Cumhuriyeti Kuveyt Ticaret Müşaviri Mustafa Oğuzhan Korkmaz, toplantıda bir sunum yaptı. Toplantıda bölgede yatırımları olan firmalar da saha tecrübelerini paylaştı. Kuveyt’te Türkiye’ye ait çok güçlü bir imaj olduğu; gıda, altyapı, kozmetik, yeşil enerji gibi alanlarda yatırım imkanları bulunduğu dile getirildi.

yakalamamız zor değil. İnşaat, alt yapı, yeşil ekonomi, gıda teknolojileri, sağlık, eğitim gibi alanlarda işbirliği yapma potansiyeline sahibiz.”

YENİ ŞEHİRLER VE İNŞAAT

Toplantıda konuşan Türkiye Cumhuriyeti Kuveyt Büyükelçisi Tuba Nur Sönmez de iki ülkenin güçlü bir potansiyele sahip olduğunu dile getirdi. Sönmez, şu

bilgiyi verdi: “Ticari ilişkilerimizde pandemi zamanında ciddi düşüş yaşandı. Ancak toparlanmaya başladık. Ticaretimizde bu sene en büyük payı savunma sanayi aldı. Türk savunma sanayi ürünleri bugün Kuveyt ordusunda hizmet veriyor. Hükümetten hükümete savunma sanayi satış anlaşması imzalandı. Bu anlaşma sonrası daha cesur adımlar atıldı. Burada en güçlü sektörümüz inşaat sektörü. Kuveyt, büyüyen bir ülke. Kuzeye doğru yeni şehirler yapılıyor ve burada her türlü yatırıma ihtiyaç var.”

SIAL PARİS 2026

Paris / Fransa
17 - 21 Ekim 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

INSPIRE
FOOD
BUSINESS

TÜRKİYE MİLLİ İŞTİRAKİ İLE SIAL 2026’DA YERİNİZİ ALIN

SIAL PARİS 2026

- Dünyanın önde gelen gıda fuarı
- 130 ülkeden 7.500 uluslararası katılımcı
- 200 ülkeden yaklaşık 285.000 profesyonel ziyaretçi
- Katılımcı ilk 5 ülke; İtalya, Fransa, İspanya, Türkiye ve Çin
- Sektör hakkında gelişmeler ve güncel yenilikler
- İstanbul Ticaret Odası’nın 1986 yılından itibaren gerçekleştirdiği Türkiye milli iştirak organizasyonları

TÜRKİYE MİLLİ STANTLARININ YER ALACAĞI İHTİSAS SALONLARI

- Genel Gıda
- Bakliyat, Sebze, Meyve
- Bisküvi, Çikolata, Şekerleme
- Dondurulmuş Gıda
- Et ve Kümes Hayvanları
- Gıda Ekipmanları ve Teknolojileri
- İçecekler
- Organik Gıda
- Süt ve Süt Ürünleri
- Bakliyat, Kuru Meyve ve Sebze ürünü olan firmalar Hall 3 "Genel Gıda" ve/veya Hall 8 "Bakliyat, Meyve, Sebze" ihtisas salonunda yer alabilecektir.
- İştirakçi firma, kontenjanın izin verilmesi durumunda Hall 3 ve aynı zamanda Hall 8’de yer alabilecektir.

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 Kataloğu’nda 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

M² Katılım Bedeli : 1.250 Euro/m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Sibel Tayanç

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

Şeyma Pekcan

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

Aylin Odabaş

0212 455 61 00
0533 959 30 57
aylin.odabas@ito.org.tr

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

Türk firmaları için Tunus avantajı

**TUNUS-TÜRKİYE
TİCARET ODASI
FAALİYETE BAŞLADI**



Tunus-Türkiye Ticaret Odası, yeni başkan ve 60 kişilik yönetimin belirlenmesiyle birlikte resmen faaliyetlerine başladı. Kurumsal yapının devreye girmesiyle iki ülke arasındaki ticari ilişkilerin daha koordineli ve sürdürülebilir şekilde büyümesi hedefleniyor.

Türkiye'nin Tunus Büyükelçisi Ahmet Misbah Demircan, bu yapının Türkiye ile iş yapan çevreleri koordine edeceğini, iş insanlarını bir araya getireceğini ve ticari süreçlerin daha sağlıklı işlemesine katkı sağlayacağını ifade ederek, güçlü bir denge sunacağını vurguladı.

TUNUS'ta kurulan Tunus-Türkiye Ticaret Odası'nın faaliyete geçmesiyle birlikte iki ülke arasındaki ekonomik ilişkilerde yeni bir dönemin kapısı aralandı. Hem kamu hem özel sektör temsilcileri, özellikle tekstil alanında Tunus'un sunduğu avantajların Türk yatırımcı açısından stratejik bir fırsat oluşturduğuna dikkat çekiyor.



KURUMSAL ZEMİN GÜÇLENİYOR

Türkiye'nin Tunus Büyükelçisi Ahmet Misbah Demircan, Türkiye ile Tunus arasındaki ticaret hacminin bu yıl daha da büyüdüğünü belirterek, ilişkilerin sağlıklı şekilde sürdürülebilmesi için kurumsal mekanizmaların önemine işaret etti.

Uzun süredir gündemde olan ortak ticaret odası fikrinin hayata geçirilmesinin memnuniyet verici olduğunu dile getiren Demircan, 60 üyeden oluşan, farklı sektörleri temsil eden dengeli bir yapının oluşturulduğunu söyledi. Demircan, bu yapının Türkiye ile iş yapan çevreleri koordine edeceğini, iş insanlarını bir araya getireceğini ve ticari süreçlerin daha sağlıklı işlemesine katkı sağlayacağını ifade etti. Büyükelçilik olarak klasik diplomasi anlayışının ötesinde 'ekonomi diplomasisi' yürüttüklerini belirten Demircan, yatırım sürecini karar aşamasından üretime kadar takip ettiklerini kaydetti.

STRATEJİK BİR ÜRETİM ÜSSÜ

Büyükelçi Demircan, yaptığı değerlendirmede Türk tekstil sektörü açısından Tunus'un konumuna dikkat çekerek, "Türk tekstilcisi için Tunus artık sadece bir

alternatif değil, stratejik bir üretim üssü" diye konuştu. Üretim maliyetleri, düşük lojistik giderleri, kısa teslim süreleri ve disiplinli iş gücünün Tunus'u öne çıkardığını vurgulayan Demircan, Avrupa pazarına en hızlı erişim sağlayan Kuzey Afrika ülkelerinden biri olmasının önemli bir avantaj sunduğunu belirtti. Tunus'un aynı zamanda Afrika pazarına açılan güçlü bir kapı olduğunu kaydeden Demircan, Türk firmalarının Tunus'ta üretim yaparak hem Avrupa'ya hem Afrika'ya erişim sağlayabildiğini, bunun da küresel rekabet açısından stratejik önem taşıdığını dile getirdi.

TİCARİ DİPLOMASİDE KOORDİNASYON

DEİK Türkiye-Tunus İş Konseyi Başkanı Banu Küçükkel ise Tunus temasları kapsamında Tunuslu iş dünyasının çatı kuruluşu UTICA ile görüşmeler gerçekleştirdiklerini belirtti. Küçükkel, ithalat ve ihracatın artırılması, mevcut ticari dengesizliklerin giderilmesi ve sektör bazlı çalışmaların hayata geçirilmesinin öncelikli hedefler arasında yer aldığını ifade etti.

Ticari diplomasinin, Ticaret Bakanlığı ve ilgili kurumlarla koordinasyon içinde yürütüleceğini kaydeden Küçükkel, Tunus'un sunduğu vergisel teşvikler ve yatırım mekanizmalarının özellikle ortak yatırımlar açısından önemli fırsatlar barındırdığını vurguladı.

Tunus'un Afrika'ya açılan kapı niteliği taşıdığını belirten Küçükkel, Türk iş insanlarının Tunus'ta ortak yatırımlar yaparak Afrika pazarına daha güçlü şekilde girebileceğini söyledi.



Banu Küçükkel

Yatırımcıya sahadan destek

Tunus-Türkiye Ticaret Odası Başkanlığına seçilen Selçuk Yılmaz ise Tunus'ta 15 yıldır tekstil sektöründe üretim yaptıklarını belirterek,



Selçuk Yılmaz

Türkiye'den temin edilen kumaşların Tunus'ta işlenip Avrupa Birliği'ne ihraç edildiğini söyledi. Tunus'un tekstil sektöründe güçlü bir altyapıya sahip olduğunu vurgulayan Yılmaz, üretim

yapmak isteyen yatırımcıları Tunus'a davet etti. İki ülke arasındaki ticari süreçleri basitleştirmeyi ve işlemleri hızlı, doğru ve güvenli şekilde yürütmeyi hedeflediklerini ifade eden Yılmaz, Türkiye'deki ve Tunus'taki iş insanlarını bir araya getirerek, ihtiyaçlara göre somut çözümler üretmeye hazır olduklarını kaydetti.



Geniş sektörel temsil

Farklı sektörleri temsil eden 60 üyeden oluşan Tunus-Türkiye Ticaret Odası yönetiminin, iki ülke arasındaki ticari ve yatırım ilişkilerini kurumsal zemine güçlendirmesi hedefleniyor. Önümüzdeki

dönemde yatırım ortamının iyileştirilmesi, ticari süreçlerin kolaylaştırılması ve ekonomik ilişkilerin daha üst seviyeye taşınmasına yönelik somut adımların atılması bekleniyor. Yeni kurulan

Tunus-Türkiye Ticaret Odası ile birlikte, özellikle tekstil başta olmak üzere üretim odaklı sektörlerde Tunus'un Türk yatırımcı için daha görünür ve erişilebilir bir merkez haline gelmesi amaçlanıyor.



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 İhracatçı 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 | /tokurumsal



YENİ KUŞAK
ÇİN

Fatih OKTAY

Çin'de tarım politikaları

Çin deyince akla sanayi gelir ama ülke yönetimi için tarım çok büyük önem taşıyor. Ülke yönetiminin yayınladığı politika belgeleri her yıl bir ile başlayarak numaralanır. Uzun yıllardır bir numaralı belge, önemini simgelemek üzere kırsal ve tarım konularını ele alır. Bu yılın bir numaralı belgesi de bu ayın başında yayınlandı.

Tarımın önemi

Ülke yönetimi için tarımın önemini sadece ilgili politika belgesinin sıra numarasından anlamıyoruz. Bu önem çok net bir şekilde tarım ile ilgili uzun vadeli planlarda dile getiriliyor. Geçen yıl nisan ayında yayınlanan Çin'i Tarımsal Büyük Güç Yapma Planı 2025-2035 bu önemi şöyle dile getiriyor: "Bir dünya gücü önce tarımını güçlendirmelidir; bir ülke ancak tarımı güçlü ise dünya gücü olabilir."

Kendine yeterlilik

Gerek söz konusu 10 yıllık plan gerekse bu planın uygulanmasına yönelik konuları ele alan 2026 bir numaralı belgesinde öne çıkan konu, ülkenin gıdada kendine yeterliliği. Çin, dünya nüfusunun yüzde 20'sine yakın bölümünü barındırırken, dünya tarım arazilerinin yüzde 10'undan azına sahip. Bu, kendine yeterliliği zorlaştırıyorsa da tahıllarda büyük ölçüde sağlanmış durumda. Ancak gelir düzeyinin artmasıyla hızla artan et tüketimini karşılamak için besicilik sektörü yem olarak kullanılan soya fasulyesi ve bir ölçüde mısırdaki gereksinimin önemli bölümünü dışarıdan sağlıyor. Ülke yönetimi için kendine yeterliliği daha sağlam bir düzeye çıkarmak büyük önem taşıyor.

Tarım arazileri

Politika belgelerinin buna bağlı olarak önemle üzerinde durduğu ikinci konu, tarım arazilerinin durumu. Bu, miktar, kalite, ekoloji üçlüsü olarak dile getiriliyor: Tarım arazilerinin miktar olarak korunması, kalite olarak iyileştirilmesi, ekolojik olarak sağlıklı olması. Bu doğrultuda tarım arazilerinin belli bir sınırın altına düşmemesi, kontrolsüz biçimde inşaat ve sanayi için kullanılmaması, kalitesinin korunması, kalitesini kaybeden toprakların ıslahı, kırsalda çevre sağlığına yönelik tedbirler belgelerde önemli yer tutuyor.

Teknoloji

Belgeler üretimi artırmak için bilim ve teknoloji tabanlı bir hamle öngörüyor. Bu çerçevede üniversiteler, ulusal araştırma laboratuvarları, özel şirketlerin tohum geliştirme, yeni üretim teknikleri, özel tarım makineleri gibi alanlarda inovasyona yönlendirilmeleri; tarımda drone, yapay zeka, robot kullanımına dayalı yöntemlerin geliştirilip yaygınlaştırılmasına yönelik tedbirler ele alınıyor.

Güzel hayat

Belki de hepsinden önemlisi belgeler kırsaldaki insanlar için güzel bir hayat öngörüyor. Bu çerçevede kırsalda gelir düzeyinin, tarım ürün fiyatları, sübvansiyonlar, yeni iş imkanları, iş kurmak isteyenler için destekler ile önemli ölçüde artırılmasına yönelik tedbirler sıralanıyor. Öte yandan, kırsalda sağlık, eğitim, ulaşım hizmetlerinin iyileştirilmesi; yollar, konutlar, sosyal tesislerle kırsal yaşam alanlarının güzelleştirilmesi öngörülüyor. Belgeler, 2035'e kadar Çin'de kırsalın yaşamak ve çalışmak için cazip alanlar olmasını hedefliyor.

Gayrimenkulde gözler ‘ilk evim’de

**RİSK AĞIRLIĞI
DÜŞECEK,
LİMİT ARTIŞI
GÜNDEMDE**



OVP kapsamında gündeme gelen düşük faizli ‘ilk evim’ konut kredisi için Hazine ve Maliye Bakanlığı’nda hazırlıklar yapılıyor. Yeni düzenlemeyle ilk kez ev alacaklara yönelik kredi risk ağırlıklarının düşürülmesi ve kredi limitlerinin artırılması planlanıyor.

HAZİNE ve Maliye Bakanlığı’nın OVP çerçevesinde yürüttüğü konut finansmanı çalışmasında, ilk kez ev alacaklara yönelik yeni bir kredi düzenlemesi gündemde. Finansal İstikrar Komitesi toplantısında da ele alınan düzenleme kapsamında; bankaların ilk konuta ilişkin kredi risk ağırlıklarının düşürülmesi, krediye erişimi artıracak limit ve vade esnekliği sağlanması ve uygulama farklarının azaltılması öngörülmüyor. Gayrimenkul sektörü, takvimi henüz açıklanmayan düzenlemenin ayrıntılarının yıl içinde netleşmesini bekliyor.

ORTA GELİRLİNİN TALEBİ ARTABİLİR

Gayrimenkul sektöründe yapılacak düzenlemelerin satış kompozisyonunu doğrudan etkileyeceği belirtiliyor. Sektör temsilcileri, özellikle orta gelir bandında birikimi olan, ancak mevcut faiz seviyeleri nedeniyle krediyi ‘tamamlayıcı’ unsur olarak kullanamayan alıcı kitlesinin yeniden piyasaya girebileceğine işaret ediyor. Bu çerçevede, krediye erişimde limit-vade esnekliğinin sağlanması halinde, stokun yüksek seyrettiği bölgelerde ilk el konut satışlarının hızlanması, ikinci elde ise ‘fiyat pazarlığı’nın yerini daha hızlı sonuçlanan satın almalara bırakması bekleniyor.

BÖLGESEL FİYAT FAKTLİLİKLERİ

Öte yandan, gayrimenkul sektöründe İstanbul, Ankara ve İzmir gibi büyükşehirlerde metrekare fiyatlarının yükselmesi nedeniyle kredi limitinin yeterli seviyede belirlenmemesi halinde ilk kez ev alacakların ‘kredi var ama ev yok’ ikilemiyle karşılaşabileceği belirtiliyor. Bu nedenle kredi limitinin güncel değerlendirme kriterleriyle uyumlu belirlenmesi, vade esnekliğinin yanı sıra, bankalar arası uygulama farklarını azaltacak standart bir çerçevenin çizilmesi önem taşıyor. Sektöre göre, takvimin açıklanması ve parametrelerin netleşmesiyle birlikte, özellikle ilkbahar-yaz dönemi satış sezonunda talebin öne çekilmesi mümkün.

İKİNCİ ELDE PEŞİNAT ENGELİ KALKACAK

Düzenlemenin en kritik başlıklarından biri de ilk kez ev alacaklar için bankaların uyguladığı kredi risk ağırlıklarının düşürülmesi. Bu adımın bankalar açısından krediyi daha ‘avantajlı’ hale getirerek, ilk evini alacaklara daha yüksek oranlı ve daha uzun vadeli kredi imkanını genişletebileceği belirtiliyor.

Öte yandan, satışların büyük bölümünün ikinci el piyasada gerçekleşmesine rağmen krediye

erişimde asıl zorluğun bu alanda yaşandığına dikkat çekiliyor. Mevcut uygulamada, yüksek bedelli ikinci el konutlarda kredi oranları yüzde 50-60 seviyesinde kalabiliyor, büyük şehirlerde uygun fiyatlı konut bulmak zorlaşıyor; çünkü vatandaşın ciddi bir peşinat ödemesi gerekiyor. Yeni düzenlemeyle özellikle ilk evini alacaklar için bu sınırlamaların esnetilmesi bekleniyor.

FAİZ BEKLENTİSİ

Piyasada kamu bankaları öncülüğünde konut kredisi faizlerinin yüzde 2.00 bandına gerileyebileceği tahmin ediliyor. Faiz indiriminin kredi limitlerindeki artışla birlikte uygulanması halinde konut piyasasında hareketlilik yaşanabileceği belirtiliyor.

Uzmanlar, faizde ‘hızlı düşüş’ beklentisine temkinli yaklaşıyor. Önümüzdeki para politikası toplantılarıyla birlikte faizlerde kademeli bir gerileme görülebileceği, ancak bu düşüşün hızlı olmayacağı ifade ediliyor. Yıl sonuna doğru yüzde 2 seviyelerinin gündeme gelebileceği değerlendirilken, yüzde 1.20 gibi oranların kısa vadede gerçekçi olmadığına dikkat çekiliyor. Bu seviyelerin ancak orta vadede mümkün olabileceği belirtiliyor.

ÖNCELİKLER ARTIRILIYOR

Uzman görüşlerine göre mevcut kredi çerçevesi, ilk kez ev alacaklar açısından daha uygun bir yapı sunuyor. Kişinin kendisi, eşi ya da 18 yaş altındaki çocukları adına gayrimenkul bulunması halinde kredi limitlerinin yüzde 75 oranında azaltılması uygulamasının, önceliği konutu olmayan kesime verdiği vurgulanıyor. Mevcutta evi olanlar yerine hiç evi olmayanların desteklenmesinin daha doğru olduğu ifade edilirken, birinci ve ikinci ev ayrımının esnetilmesi halinde alıcıların alternatiflerinin artabileceği belirtiliyor.

KONUT ALIM SÜRECİNE DİKKAT

Uzmanlar, kredi imkanları kadar konut alım sürecinin de önem taşıdığına dikkat çekiyor. İlk kez ev alacaklara ‘hızlı ama kontrollü hareket’ etmeleri tavsiye edilirken, oturulabilecek nitelikteki gayrimenkuller için fırsatların yakından takip edilmesi öneriliyor. Yetki belgeli emlak işletmelerinden hizmet alınmasının riskleri azaltacağı belirtilirken, ekspertiz raporunun kullanılabilir kredi tutarını doğrudan etkilediği hatırlatılıyor. Bu nedenle mümkün olduğunca iskanlı ve yasal statüsü net olan yapıların tercih edilmesi gerektiği ifade ediliyor. Başvuru sürecinde ise belgelendirilebilir gelirle hareket edilmesinin önem taşıdığı vurgulanıyor.



Sigortada en büyük payı sağlık alacak

Sağlık sigortası pazarı, son 10 yılda yüzde 102 büyüdü. Yaşlanan nüfusla birlikte 2026’da da sigorta sektöründe en büyük payı sağlık sigortalarının alacağı belirtiliyor. Bu yılın başında yürürlüğü giren özel sağlık sigortaları alanındaki yönetmelik ise yeni sorumluluklar ve fırsatlar sunuyor.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

TÜRKİYE’de sigorta sektörü geçtiğimiz yıl 1 trilyon TL’yi aşkın prim büyüklüğüne ulaştı. Prim üretimi en çok trafik sigortalarında artarken, ikinci sırayı ise sağlık sigortaları aldı. Son 10 yılda yüzde 102 büyüyen sağlık sigortası pazarı, bu yılın başında yürürlüğe giren yeni yönetmeliğe uyum için yol haritasını belirliyor. Yeni yönetmeliğin detayları, İstanbul Ticaret Odası’nda düzenlenen ‘Sağlık Sigortaları Bilgilendirme Semineri’nde masaya yatırıldı.

YENİ FIRSATLAR

Toplantının açılışını İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman gerçekleştirdi. Salman, yönetmelikteki düzenlemelerin yeni fırsatları da beraberinde getirdiğini belirterek, şöyle konuştu: “1 Ocak 2026 tarihinde yeni Özel Sağlık Sigortaları Yönetmeliği yürürlüğe girdi. Bu yönetmelikte sektör adına önemli düzenlemelere de yer verildi. Ömür boyu yenileme garantisinin yaygınlaştırılması, bekleme sürelerinin sınırlandırılması, sigortalıların haklarını kaybetmeden şirketler arası geçiş yapabilmeye kolaylığının artırılması ve dijital süreçlerin mevzuata entegrasyonu gibi. Bu alandaki düzenlemelerin hem uygulayıcılar hem de kullanıcılar adına kritik düzeyde önem taşıdığını görüyoruz. Şunun altını çizmek isterim ki; İstanbul Ticaret



Odası olarak sektörü üretimin mütemmim cüzü olarak değerlendiriyoruz. Bu doğrultuda hem mevzuattan kaynaklanan sorunların giderilmesi hem de sektör mensupları arasındaki gerekli bilgi paylaşımının gerçekleşmesi noktasında pek çok faaliyet yürütüyoruz ve bu faaliyetleri destekliyoruz.”

AYRI ÇALIŞMA TOPLANTISI

Toplantının oturum başkanlığını yapan İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı ve Meclis Üyesi Mehmet Özgür Yılmaz da sektörün trafik sigortalarının sorunlarıyla uğraşmaktan sağlık alanına çok yönelemediğini belirterek, sağlık sigortası alanında önümüzdeki günlerde bir çalışma toplantısı düzenleyeceklerini belirtti. Yılmaz, “Görev süremiz boyunca sağlık branşına gereken hassasiyeti göstermeyi de kendimize görev edindik. 2026 iş programında ayrıntılarıyla belirtilen faaliyet ve projelerimizle daha güçlü bir sigorta sektörü için paydaşlarımızla dirsek

temasıyla çalışmaya devam ediyoruz” dedi.

REFORM NİTELİĞİNDE

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Grup Başkanı Habip Dildak da yönetmelikle birlikte yeni dönemde yol haritasının belirlendiğini ifade etti. Dildak, düzenlemeler hakkında şu bilgiyi verdi: “Yeni dönem bir reform haline getiren düzenlemeleri; Ömür Boyu Yenileme Garantisi (ÖBYG), bekleme sürelerinin sınırlandırılması, kazanılmış hakların devamlılığı, ÖBYG kazanan sigortalıların listesinin Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) tarafından tutulması ve ÖBYG’ye özel yeni bir bilgilendirme mekanizmasının oluşturulması şeklinde sıralayabiliriz. 60 yaşını doldurmamış kişilere ÖBYG içeren sözleşme sunulması artık zorunlu. Şirketler ya sadece ÖBYG’li ya da hem ÖBYG’li hem ÖBYG’siz seçenek sunup tercihi sigortalıya bırakmak zorunda. Ayrıca artık sigortalı verileri, SBM nezdinde 10 yıl boyunca saklanacak.”

BİRİNCİ SIRAYA GELECEK

Sağlık sigortasının son yıllarda sigorta sektörünün en çok büyüyen ayağı olduğunu ifade eden Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Levent Korkut da “2026’da sigorta sektöründe en büyük payı sağlık sigortalarının alacağını düşünüyoruz” dedi. Korkut, özel sağlık sigortaları alanındaki yönetmelik değişikliklerinin yeni sorumluluklar ve önemli fırsatlar getirdiğini söyleyerek, şöyle devam etti: “Bu çerçevede SBM ile yürütülen uyum çalışmaları, sektörümüzün dijitalleşme ve veri temelli yönetim anlayışının en son göstergelerinden biridir. SBM altyapısı sayesinde poliş süreçlerinden tazminat yönetimine, istatistiki analizlerden denetim mekanizmalarına kadar pek çok alanda şeffaf, izlenebilir ve güvenilir bir yapı tesis etmiştir ve edecektir. Mevzuat ne kadar güçlü olursa olsun, sistem ne kadar gelişmiş olursa olsun, sahadaki uygulamanın kalitesi belirleyici oluyor.”

Yaşlanan nüfus talebi artırıyor

Sağlık sigortasının son dönemlerde çok ciddi bir büyüme içinde olduğunu ifade eden Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği Sağlık Komitesi Başkanı Elvin Atalay, sağlık sigortalarında obeziteyi sessiz pandemi olarak nitelendirdiklerini ifade etti. Atalay, “Sağlık sigortaları şu an

gittikçe büyüyor. Mesleğe başladığım 1990’lı yıllarda, sağlık sigortalarının oranı totalin içinde çok küçük bir paya sahipti. Şimdi hastalık-sağlık sigortaları yüzde 20’yi aşmış durumda. Satış kanalına göre acentelerimiz hâlâ ilk sırada. Bu oran yüzde 56. Yaşlanan nüfus sağlık sigortalarına olan talebi artırıyor” diye konuştu.

Sektörün tüm tarafları katıldı

Toplantıda Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi Sigorta Sahteciliklerini Engelleme Bürosu Direktörü Salih Taşyön, Özel Hastaneler ve Sağlık Kuruluşları Derneği Yönetim Kurulu Üyesi Serdal Keskin, Sağlık ve Sigorta Yöneticileri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Çağatay Çınar, Sigorta Tahkim Komisyonu Uyuşmazlık Hakemi Av. Ahmet Karayazgan da konuya dair çeşitli sunumlar yaptı.



Ailenin geleceği kalkınmayı etkiliyor

Uluslararası Ailenin Güçlendirilmesi Konferansı'nın ilki, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde düzenlendi. Özbekistan ve Türkiye'den bakanlarla akademisyenlerin katıldığı oturumlarda, ailenin geleceğinin kalkınmayı nasıl etkilediği, gelenekle bilimin birlikte yürütülmesi ve deneyim paylaşımının önemi vurgulandı.

ERTAN ERYILMAZ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi'nde I. Uluslararası Ailenin Güçlendirilmesi Konferansı düzenlendi. Türkiye ve Özbekistan'dan akademi, kamu ve sivil toplum temsilcilerini bir araya getiren konferansta, demografik dönüşümden kadın politikalarına uzanan başlıklar ele alınırken, aileyi güçlendirmeye yönelik kalıcı uluslararası işbirlikleri için ortak irade ortaya konuldu.

Konferans, Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı, Özbekistan Yükseköğretim, Bilim ve Yenilik Bakanlığı, İstanbul Ticaret Üniversitesi, Özbekistan Aile ve Kadın Komitesi, Kadın ve Demokrasi Vakfı (KADEM) ve Özbek Kadın Derneği işbirliğinde düzenlendi.

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin Sâdâbâd Kampüsü Süt'lüce'de düzenlenen konferansa; Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanı Mahinur Özdemir Göktaş, KADEM Mütevelli Heyet Başkanı Sümeyye Erdoğan Bayraktar, İstanbul Ticaret Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Dr. İsrail Kuralay ve Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek, İstanbul Vali Yardımcısı Dr. Serap Özmen Çetin, Beyoğlu Kaymakamı A. Atakan Atasoy, Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı Aile Enstitüsü Genel Müdürü Ayşe Nur Çoban, Özbekistan Bilim ve İnovasyon Bakanlığı Yükseköğretim Dairesi Başkanı Muhabbat Mirsolieva, Özbek Kadın Hakları Derneği Başkanı Ozoda Islamova, İstanbul Ticaret Odası Meclis ve Komite Üyesi Fuat Kulaçoğlu ile akademisyenler, kamu ve sivil toplum temsilcileri ile öğrenciler katıldı.

ULUSAL DEĞİL BÖLGESEL HEDEF

Konferansta konuşan Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanı Mahinur Özdemir Göktaş, aileyi kimliğin, dayanışmanın ve sorumluluğun öğrenildiği ilk sosyal kurum olarak tanımladı. Düşük doğurganlık oranları, şehirleşme, uzun çalışma saatleri ve dijitalleşmenin aileyi çok yönlü baskı altına aldığını ifade eden Göktaş, Türkiye'nin aile politikalarını stratejik planlama, kurumsal koordinasyon ve sahada erişilebilir hizmet modeliyle yürüttüğünü belirtti. 2025 Aile Yılı kapsamında geniş kapsamlı destek

programları uygulandığını belirten Göktaş, aileyi güçlendirme çalışmalarının ulusal değil, bölgesel bir hedef olduğunu vurguladı. Göktaş, Türkiye ve Özbekistan arasında kalıcı ortak projeler geliştirilmesi çağrısında bulundu.

TOPLUMSAL HUZURUN TEMELİ

KADEM Mütevelli Heyet Başkanı Sümeyye Erdoğan Bayraktar ise konferansın akademik bir toplantının ötesine geçerek ortak bir vizyon zemini oluşturduğunu söyledi. Ailenin toplumun istikrarını sağlayan temel yapı olduğunu belirten Bayraktar, kadının güçlenmesi ile ailenin güçlenmesinin birbirini tamamlayan süreçler olduğunu ifade etti. Şiddetsiz ve güvenli aile ortamının toplumsal huzurun temel şartı olduğunu vurgulayan Bayraktar, eğitim, istihdam ve sosyal destek politikalarının birlikte yürütülmesi gerektiğini dile getirdi.

ORTAK DEĞERLER VE KALKINMA

Buhara Devlet Teknik Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Sadoqat Siddiqova da yaptığı sunumunda, Türk ve Özbek toplumlarının ortak değerler

dönüşümünün aile yapısını doğrudan etkilediğini belirterek, aileyi yalnızca bireysel değil, insanlığın ortak meselesi olarak değerlendirdi. Bilimsel çalışmaların hayatla buluşmadığı sürece yeterli olmayacağını vurgulayan Dr. Kuralay, akademik bilginin toplum ve aile yaşamına uygulanması gerektiğini ifade etti. Yalnızlaşma, göç ve savaşlar gibi küresel gelişmelerin aileyi zayıflattığını dile getiren Kuralay, çözümün medeniyet birikimi ile bilimsel yaklaşımın birlikte yürütülmesinde olduğunu belirtti.

ÖZBEKİSTAN'DAN DAYANIŞMA MESAJI

Konferansın iki gün boyunca gerçekleştirilen yüz yüze ve online oturumlarında ise ailenin geleceğine ilişkin önemli başlıklar ele alındı. Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek açılış oturumundaki konuşmasında, ailenin bireyin dünyayla ilk temas kurduğu ve değerlerin aktarıldığı en temel sosyal yapı olduğunu vurguladı. Dijitalleşme ve hızlı toplumsal değişimlerin aile yapısını doğrudan etkilediğini belirten Prof. Dr. Şimşek, bu nedenle bilimsel ve sürdürülebilir yaklaşımların önemini arttığını söyledi.



etrafında şekillenen güçlü bir kardeşlik bağına sahip olduğunu belirterek, aile politikalarının aynı zamanda kalkınma politikası olduğunu ifade etti. Kadınların eğitim ve toplumsal hayata katılımının aile refahını doğrudan artırdığını söyledi.

BİLİM VE GELENEK

İstanbul Ticaret Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Dr. İsrail Kuralay ise modern yaşamın teknoloji ve maddiyat merkezli

Özbekistan Milletvekili Cemile Şermuhamedova, konferansın açılışında gönderdiği video mesajda aileyi toplumların ortak geleceği olarak tanımladı. Türk ve Özbek

toplumlarının ortak kültür mirasını paylaştığını belirten Şermuhamedova, annelerin ve kadınların güçlenmesinin iki ülke arasındaki kardeşliği daha da pekiştireceğini ifade etti.

DEMOGRAFIK DÖNÜŞÜM

Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı Aile Enstitüsü Genel Müdürü Ayşe Nur Çoban, dünyada evliliklerin ertelendiğini, doğurganlık hızının düştüğünü ve tek kişilik hanelerin arttığını belirterek, aile yapısındaki dönüşümlerin demografik

döneminin 'Aile ve Nüfus On Yılı' olarak planlandığını ifade etti. Aile politikalarının yalnızca sosyal değil, aynı zamanda ekonomik ve stratejik bir mesele olduğunu vurgulayan Çoban, uluslararası işbirliklerinin önemine işaret etti.

KADIN GÜÇLENİRSE AİLE GÜÇLENİR

Özbek Kadın Derneği Başkanı Ozoda Islamova, sahada yürüttükleri çalışmalarla binlerce kadına hukuki ve psikolojik destek sağladıklarını belirterek, güçlü kadının güçlü aile anlamına geldiğini ifade etti. Ailenin güçlendirilmesini yalnızca sosyal değil, aynı zamanda adalet ve insan onuru meselesi olarak değerlendiren Islamova, uluslararası işbirliklerinin ortak çözümler üretme açısından önemli olduğunu vurguladı.

UZUN VADELİ TOPLUMSAL YATIRIM

KADEM Yönetim Kurulu Başkanı Av. Dr. Canan Sarı ise küresel krizler, göç hareketleri ve dijitalleşmenin aile kurumunu zorladığını belirterek, aileyi güçlendirmenin uzun vadeli bir toplumsal yatırım olduğunu söyledi. Kadın hakları ile aileyi güçlendirme hedefinin birbirini tamamlayan alanlar olduğunu dile getiren Sarı, akademi-kamu-sivil toplum işbirliğinin politika üretimi açısından kritik rol oynadığını ifade etti.

Deneyim paylaşımı önemli

Konferansta, Özbekistan Bilim ve İnovasyon Bakanlığı, Yükseköğretim Dairesi Başkanı Muhabbat Mirsolieva, Özbekistan'da 1 milyon 678 binden fazla öğrencinin eğitim gördüğünü ve bunların yüzde

54'ünü kız öğrencilerin oluşturduğunu aktardı. Mirsolieva, kadınların bilimsel faaliyetlere katılımının giderek arttığını söyledi. Yükseköğretim kurumlarında gençleri aile hayatına hazırlayan

derslerin açıldığını, toplumsal cinsiyet araştırma merkezleri kurulduğunu ve çocuklu öğrenciler için özel imkanlar sağlandığını belirten Mirsolieva, deneyim paylaşımının önemine dikkat çekti.

Tarım gençleşerek büyüyecek



Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde tarımda çalışan nüfus giderek azalıyor. AB ülkelerinde çiftçilerin yaş ortalaması 58 iken, Türkiye’de geçtiğimiz yıl 57 olarak kayıtlara geçti. Bu nedenle gerek dünyada gerekse Türkiye’de genç nüfusu tarıma yönlendirmek için çeşitli önlemler alınıyor.

TÜRKİYE’de Tarım ve Orman Bakanlığı Çiftçi Kayıt Sistemi’ne kayıtlı yaklaşık 2.5 milyon çiftçi bulunuyor. Bu çiftçilerin yaş ortalaması 57. AB ülkelerinde ise 58. Dünya Bankası verilerine göre toplam istihdamın ortalama yüzde 20’sini tarım sektörü oluşturuyor. Bu nedenle Türkiye dahil birçok ülke tarımda yaş ortalamasını gençleştirmek için tarım politikalarını güncelliyor.

AB ülkeleri, AB Komisyonu’nun ‘Tarımda Nesil Yenileme Stratejisi’ ile yeni Ortak Tarım Politikası çerçevesinde bütçelerinin en az yüzde 6’sını genç ve yeni çiftçilere ayırmaya hazırlanıyor. Türkiye ise Tarım ve Orman Bakanlığı’nın 2024-2028 Stratejik Planı ile 2028 yılına kadar tarımda genç istihdamına yönelik 4 bin projeyi hayata geçirecek.

İLGİ ARTIYOR

Tarımda yaş ortalamasının düşmesi, gıda arz güvenliği için kritik bir eşik olarak kabul ediliyor. Sürdürülebilir Kalkınma Derneği tarafından geçtiğimiz günlerde açıklanan Tarımda Kadın ve Genç İstihdamının Güçlenmesi Raporu araştırmasına katılanların yüzde 58’ini 40 yaş altı gençler oluşturdu. Tarımda gençleşme politikasını tüm yönleriyle inceleyen rapordaki bu sonuç, gençlerin tarım sorunlarının dile getirilmesi ve çözüm yolları aranması konusunda istekli olduğu şeklinde analiz ediliyor. Son yıllarda yapılan saha araştırmalarına göre gençlerin sektörün geleceğini belirleyecek çalışmalara ilgisi artıyor.

DESTEKLER BÜTÜNCÜL OLMALI

TÜİK verilerine göre ise toplam istihdamın yüzde 14’ünü tarım çalışanları oluşturuyor. Tarım ve Orman Bakanlığı Çiftçi Kayıt Sistemi’ne kayıtlı çiftçilerin yüzde 14’ü genç, yüzde 59’u orta yaşlı, yüzde 27’si ise 65 yaş üstü üreticilerden oluşuyor. Türkiye’de tarım alanında gençleşme için pek çok destek mevcut. Konunun uzmanlarına göre desteklerin niceliğinden çok, bütüncül tasarımı ile kalıcı bir başarı yakalamak mümkün. Konya Selçuk Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Zeki Bayramoğlu, “Türkiye’de uygulanan programlar tarıma giriş bariyerini önemli ölçüde azaltmış olsa da arazi erişimindeki kısıtlar, gelir oynaklığı, pazar güvencesi eksikliği ve iklim riski genç işletmelerin hacliciliğini sınırlandırıyor” diye konuştu.

COĞRAFI İŞARET AYAĞI

Küresel tarım endüstrisinde gençleşme hem gıda arz güvenliği hem de tarımda ulusal bir marka olabilmek adına önemsiyor.

Tarımda markalaşmanın en büyük ayaklarından birinin ise coğrafi işaret kriteri olduğunu ifade eden Geleneksel Ürünler ve Coğrafi İşaret Derneği (GÜCİSDER) Yönetim Kurulu Başkanı Avukat Huriye Özener, “Araştırmalar coğrafi işaret olarak markalaşan tarım ürünlerinin ekonomik değerinin yüzde 30 oranında arttığını gösteriyor. Tarım ürünleri, coğrafi işaret sisteminin hem ekonomik hem de stratejik açıdan en güçlü bileşenlerinden biridir. Çünkü birincil tarım ürünleri hem yüksek ihracat potansiyeli taşıyor hem de işlenmiş ürünlerin tüm değer zincirini besler. Türkiye, tarımda muazzam bir markalaşma potansiyeline sahip” dedi.

TOHUM ÇALIŞMALARI

Türkiye gençleşme rüzgarını arkasına alarak küresel tarım ekosisteminde marka olmak için çeşitli çalışmalara imza atıyor. Bunların başında ise tohum geliyor. Tarım ve Orman Bakanlığı’nın geçtiğimiz günlerde yaptığı açıklamaya göre Türkiye 117 ülkeye tohum ihracatı yapıyor ve dünyanın ilk 10 tohum üreticisi ülkeleri arasında yer alıyor. Tarım İşletmeleri Genel Müdürlüğü konu ile ilgili şu açıklamayı yaptı: “Türkiye’nin tarım ve hayvancılık alanlarında teminatı konumunda bulunan Tarım İşletmeleri Genel Müdürlüğü olarak her biri ülkemiz için stratejik öneme sahip ürünlerimizin markalaşma süreçlerine dair çalışmalarımız bulunuyor. Atalarımızdan yadigar, Anadolu topraklarının bize mirası, ülkemizin gen kaynaklarını oluşturan tohumların halkımıza tanıtılması, üretimlerinin yaygınlaştırılması, koruma altına alınması ve gelecek kuşaklara aktarılması amacıyla ‘TİGEM Mirasımız Yerel Tohum’ markası 2020 yılından itibaren tescil edildi. Bünyemizde bulunan dünyanın en büyük tek parça tarım arazisi olan Ceylanpınar Tarım İşletmesi’nde bitkisel ürünlerde marka çalışmalarımız sürüyor.”

DÜNYADAKİ UYGULAMALAR

Tarımda gençleşme konusu sadece Türkiye’nin gündeminde yer almıyor. Dünyada çiftçi yaş ortalaması 60 olarak kayıtlarda yer alırken, Avrupa Birliği ve Asya ülkeleri de gençleşme için çeşitli uygulamaları hayata geçiriyor. Avrupa’da genç çiftçi programları, arazi devrini teşvik eden düzenlemeler ve gelir destekleriyle eşleştirilirken, Doğu Asya’da teknoloji ve kooperatifleşme odaklı modeller öne çıkıyor. Avrupa Komisyonu, 2040 yılına kadar genç ve yeni çiftçilerin payını ikiye katlamayı ve gerçek bir dönüşümün nesil yenilemesiyle mümkün olduğundan hareketle araziye erişim, uygun fiyatlı kredi ve temel beceri eğitimleri vermeyi hedefliyor.

Parçalı üretim zorlaştırıyor

Prof. Dr. Zeki Bayramoğlu-
Konya Selçuk Üniversitesi
Rektör Yardımcısı: Yaşlanan üretici profili; tarımda bilgi aktarımı, teknoloji adaptasyonu ve girişimcilik kapasitesi açısından yapısal bir risk yaratırken, genç nüfusun sektörden uzaklaşması dijitalleşme ve modernizasyon hızını da yavaşlatıyor. Bu nedenle gençleşme, sadece demografik bir düzeltme değil, aynı zamanda gelir yaratma kapasitesi yüksek, katma değer üreten ve sosyal olarak sürdürülebilir bir kırsal yapı kurma arayışı. Tarımda gençleşme, proje sayısı ile değil, sürdürülebilir işletme sayısı ile ölçülmesi gereken uzun vadeli bir yapısal dönüşüm meselesidir. Araziye



Prof. Dr. Zeki Bayramoğlu

erişimi kolaylaştıran kurumsal mekanizmalar, başlangıç finansmanı, koşullu kurulum destekleri, sürekli

danışmanlık, beceri geliştirme ve güçlü pazar entegrasyonu birlikte tasarlandığında genç işletmelerin ayakta kalma süresi uzuyor. Türkiye, küresel tarım ve gıda ticaretinde

yüksek ihracat hacmi ve ürün çeşitliliği sayesinde güçlü bir tedarikçi konumuna ulaşmış olsa da küçük ve parçalı üretim yapısı ölçekli marka inşasını zorlaştırıyor. Türkiye, tarımda marka ülke olmanın ön koşullarına büyük ölçüde sahip. Ancak eksik olanın, üretim kapasitesini entegre bir marka mimarisine birleştirecek sistematik dönüşüm olduğunu görüyoruz.

Japonya’ya ihracat başladı

Geleneksel Ürünler ve Coğrafi İşaret Derneği (GÜCİSDER) Başkanı Avukat Huriye Özener: Coğrafi işaret sistemi, yalnızca ürünün hikâyesini görünür kılmakla kalmaz; bu hikâyeyi somut bir ekonomik değere de dönüştürür. En önemlisi fiyatlama gücü sağlar; zira dünya genelindeki araştırmalar, coğrafi işaretli ürünlerin muadillerine kıyasla yüzde 20 ila yüzde 300 arasında daha yüksek fiyatlarla alıcı bulduğunu gösteriyor. AB’de coğrafi işaretlerin gerçek sahibi üretici grubudur; üretim, denetim ve pazarlama süreçleri bu yapı üzerinden yürütülür. Türkiye’de ise üretici grupları hâlen isteğe bağlı ve

birçok üründe aktif bir üretici yapılanması bulunmuyor. Türkiye, pek çok tarımsal ürününü coğrafi işaret markası ile küresel pazarda etkin bir konuma taşıdı. Örneğin Aydın kestanesi, 2020 yılında AB coğrafi işaret tescili alarak üretici gelirlerini artırdı, ihracat potansiyelini genişletti, bölge ekonomisine yüksek katma değer sağladı ve hem gastronomi hem de tarım turizmi bakımından Aydın’ın marka bilinirliğini güçlendirdi. Ayrıca Türkiye’den Japonya’ya ihraç edilen nadir tarım ürünleri arasında yerini aldı.



Huriye Özener

JEC WORLD 2026

Paris - Fransa
10 - 12 Mart 2026

Desteğe
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 ihracatçı Birliği tarafından talep edilen dosya masrafı

KATILIM BİLGİSİ

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



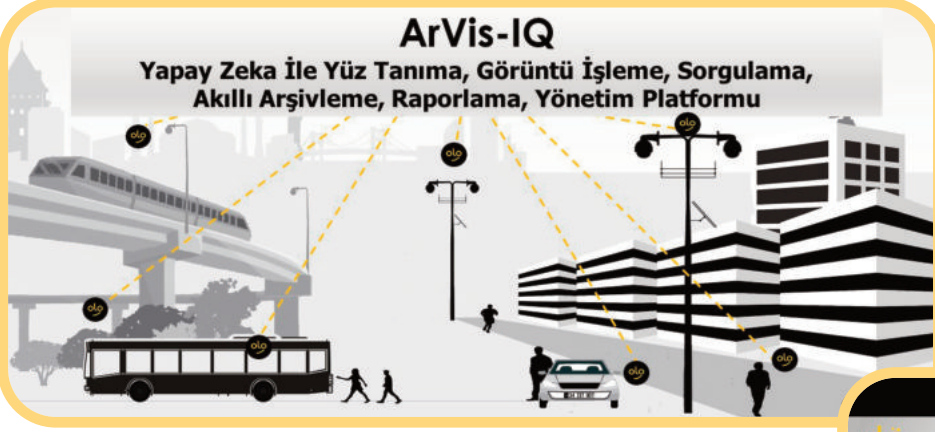
İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

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



Arvis neler yapıyor?

- ArVis-DH Digital Human, yapay zeka tabanlı 'dijital insan' süreçleri ile self servis KYC/KYB
- ArVis-Pay by Face ödeme sistemleri entegrasyonları
- Sınır ötesi dijital kimlik altyapıları
- Yapay zeka tabanlı sahtecilik tespiti ve dijital güven skorlama araçları
- Fiziksel ve davranışsal biyometri platformları
- Agentic AI tabanlı Cyber Agent modelleri ile sahtecilik tespiti
- Regülasyona uyumlu entegrasyon çözümleri üzerinde çalışıyor.



Teknopark İstanbul ekosistemiyle gençlere iş ve staj fırsatı sunuyoruz

Teknopark İstanbul ekosistemi içinde yer almak bizim için stratejik bir avantaj sağlıyor. İleri teknoloji firmalarıyla aynı ekosistemde bulunmak güçlü bir sinerji oluşturuyor. Savunma sanayi ve finans sektöründeki firmalarla yakın temas, Ar-Ge odaklı inovasyonumuzu besliyor. Akademik işbirlikleri, mentorluk ağları ve yatırımcı erişimi büyüme hızımızı artırıyor. Ayrıca regülasyona tabi ve güvenlik odaklı bir alanda

çalıştığımız için bu ekosistem bizim için stratejik bir avantaj sağlıyor. Teknopark İstanbul ve Cube Kuluçka Merkezi işbirliğiyle geçtiğimiz yıllarda farklı üniversitelerden gençler için zorunlu stajlarını karşılayan, proje odaklı yapay zeka teknolojileri içeren staj programları düzenledik. 'ArVis Gezegeni ve Yıldız Tozları' adını verdiğimiz mezunlar grubu oluştu. Bu da Teknopark İstanbul ekosisteminin bize sağladığı bir işbirliği imkanı. Gençlerimize staj, iş ve öğrenme fırsatları sunabiliyoruz.

Dijital güvenliğe biyometrik kalkın



Dijitalleşmenin hızlandığı, kimliğin ve işlemlerin fiziksel dünyadan tamamen koptuğu bir dönemde güven en kritik beklenti haline geliyor. Teknopark İstanbul'da faaliyet gösteren Arvis Teknoloji, yapay zeka destekli biyometrik çözümleriyle dijital kimlik doğrulama ve sahtecilik tespiti alanında 'güven altyapıları' geliştirerek kurumların dijital dönüşümüne yön veriyor.

ÖMÜR KIRBAŞLI

DERİN teknoloji merkezi Teknopark İstanbul'da yerleşik Arvis Teknoloji, yapay zeka, biyometri ve ileri seviye sahtecilik tespiti teknolojilerini bir araya getirerek, dijital dünyada bir 'güven katmanı' inşa ediyor. Kimliğin dijitalleştiği, finansal işlemlerin ve sözleşmelerin uzaktan gerçekleştiği bir dönemde finans başta olmak üzere regülasyona tabi sektörler için çözümler geliştiren şirketin kurucu ortağı ve CEO'su Gülhan Ertürk Akgül, çalışmalarını ve gelecek hedeflerini İstanbul Ticaret'e anlattı.

DİJİTAL DÜNYANIN GÜVEN SORUNU

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

Arvis Teknoloji olarak dijital dünyada bir 'güven katmanı' inşa ediyoruz. Kimliğin dijitalleştiği, finansal işlemlerin ve sözleşmelerin uzaktan gerçekleştiği bir çağdayız. Ancak dijitalleşme hızlanırken güven aynı hızda büyümüyor. Arvis tam bu kritik noktada yer alıyor. Arvis Teknoloji; yapay zeka destekli biyometrik kimlik doğrulama, uzaktan müşteri edinimi (digital onboarding), KYC/KYB süreç yönetimi, OCR ve NFC tabanlı kimlik okuma, aktif/pasif canlılık tespiti, videolu görüntülü görüşme ile doğrulama, anomali, sahtecilik ve deepfake analizi gibi ileri teknoloji bileşenlerini modüller ve ölçeklenebilir bir platformda birleştiren, uçtan uca dijital güven çözümleri geliştiren, trusttech ve artificial vision (yapay gözü) alanında konumlanan bir teknoloji şirketi. Çıkış noktamız çok net bir sorudan doğdu: "Dijital dünyanın önemli bir güven sorunu var. Dijital ortamda bir kişinin gerçekten o kişi olduğundan nasıl emin olabiliriz?" Bugün insanlar bankaya gitmeden hesap açmak, yatırım yapmak ve işlem yapmak istiyor; kurumlar ise artan güvenlik ve regülasyon gereklilikleriyle dijitalleşmek zorunda. Bu denklemi yeniden tasarlıyoruz. ArVis-ID ürün ailemizle dijital müşteri edinim süreçlerini yapay zeka destekli biyometrik yöntemlerle güvenli, ölçeklenebilir ve regülasyon uyumlu hale getiriyoruz. Arvis Teknoloji olarak; sunduğumuz ürün ve çözümlerle kurumların yüz yüze yaptığı müşteri edinimi ve kimlik ile ilintili işlemlerini dijitale taşıyor, operasyonel maliyetleri düşürüyor, zamandan ve maliyetten tasarruf sağlıyoruz. Bu sayede, müşteriler herhangi bir fiziksel



Gülhan Ertürk Akgül

lokasyon zorunluluğu olmadan, kendi konfor alanlarından işlemlerini gerçekleştirebiliyor ve kullanıcı deneyimini güçlendiriyoruz. Özellikle finans ve regülasyona tabi sektörlerde uçtan uca dijital kimlik doğrulama altyapıları sunuyoruz. Kullanıcılar herhangi bir şubeye gitmeden, bulundukları yerden güvenli işlem gerçekleştirebiliyor. Biz dijital dünyada hızı ve güveni birlikte mümkün kılıyoruz. Çünkü doğru teknolojiyle güven, sürecin engeli değil, en güçlü hızlandırıcısı.

DİJİTAL KİMLİK PLATFORMU

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

Arvis Teknoloji olarak kurumların fiziksel ortamda gerçekleştirdiği kimlik doğrulama ve müşteri edinim süreçlerini regülasyonlara uygun olarak tamamen dijital ortama taşıyoruz. ArVis-ID platformumuz ile biyometrik yüz tanıma, KYC/KYB süreç yönetimi, OCR ve NFC destekli kimlik okuma, aktif ve pasif canlılık (liveness) tespiti, deepfake analizi, videolu görüntülü görüşme doğrulaması, risk ve güven skorlama mekanizmalarını

modüller ve ölçeklenebilir bir platform yapısında birleştiriyoruz. Yapay zeka ve biyometrik tabanlı uzaktan müşteri edinimi çözümlerimiz sayesinde finans ve bankacılık sektöründe müşteriler şubeye gitmeden güvenli şekilde hesap açabiliyor. Yüksek başarımlı algoritmalarımız; çipli kimlik kartı, NFC özellikli mobil cihaz ve canlı selfie doğrulaması ile kimlik sahteciliği ve dolandırıcılık girişimlerini engelliyor. Platformumuzun modüler yapısı tüm bileşenlerin entegre ya da ayrı çalışmasına imkan tanıyor; bankalar, fintech'ler ve ödeme kuruluşları için hızlı entegrasyon sağlıyoruz. Teknolojik olarak çok katmanlı bir güvenlik mimarisi kuruyoruz. Platformumuzun

modüler yapısı sayesinde tüm bileşenler entegre çalışabiliyor ya da ihtiyaca göre ayrı ayrı konumlandırılabilir. Bu sayede bankalar, fintech'ler, ödeme kuruluşları, e-para şirketleri, tasarruf finansman şirketleri için hızlı ve esnek entegrasyon sağlıyoruz. ArVisPay ile de 'Pay by Face' altyapısını sunarak biyometri ve ödeme güvenliğini aynı ekosistemde birleştiriyoruz. Biz sadece kimliği doğrulamıyoruz; gerçek zamanlı bir 'güven skoru' üretiyoruz.

YAPAY ZEKA GÜVENİ

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

Geleneksel kimlik doğrulama süreçleri; fiziksel kontrol, operasyonel yük ve yüksek hata oranı içeriyor. Aynı zamanda dolandırıcılık türleri artık klasik kontrolleri kolayca aşabiliyor. Özellikle deepfake, sentetik kimlik, 3D maske ve ve ataklar, saldırıları artık klasik belge-yüz eşleştirmesiyle tespit edilemiyor. Güvenilir bir dijital kimlik doğrulama süreci için hem 'kişi' hem de 'kimlik/belge' analizleri eşzamanlı çalışmalı. Bizim yaklaşımımız çok katmanlı yapay zeka güvenliği ve sahteciliğe karşı güven skorumuz.

- Yüksek başarımlı biyometrik yüz tanıma ile eşleşme skorumuz
- Anomali tespiti için makina öğrenmesi modelleri
- Mimik ve davranış analizi
- Deepfake tespiti
- Gerçek zamanlı sahtecilik skorlama

1:1 ve 1:N yüz eşleşme, canlılık analizi, deepfake ve manipülasyon tespiti, fraud ve forensic analiz ile gerçek zamanlı risk skorlama içeriyor. Derin öğrenme destekli modellerimiz göz karpma, mimik ve görüntü tutarlılığı gibi parametreleri analiz ediyor. Sistemlerimiz GPU/CPU destekli altyapıda çalışıyor, iOS ve Android SDK'larla uçtan uca entegrasyon sunuyor.

EŞ ZAMANLI ÇÖZÜMLER

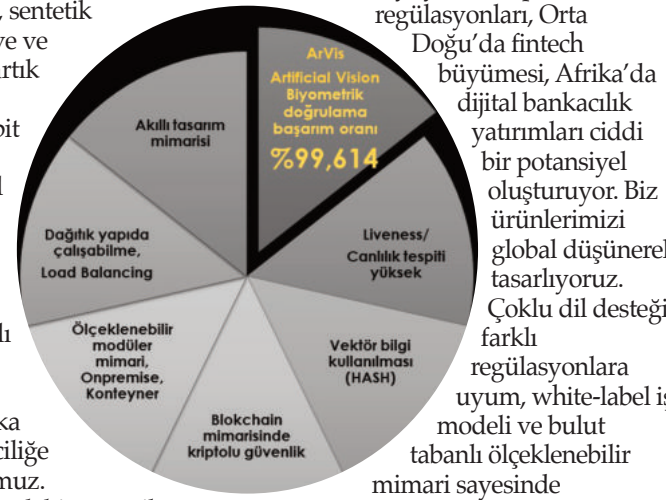
En kritik farkımız şu: Biz kimliği doğrularken aynı anda sahteciliği tahmin ediyoruz. Geleneksel KYC yaklaşımlarından farklı olarak süreci yalnızca yüz-belge eşleştirmesi olarak değil, Fraud ve Forensic katmanlarıyla ele alıyoruz; Fraud tarafından deepfake, replay, 3D maske ve sentetik kimlik gibi

saldırıları yapay zeka destekli modellerle tespit ederken, Forensic tarafında hologram, baskı deseni, mikro yapı ve dijital manipülasyon izlerini analiz ederek belgenin gerçekliğini doğruluyoruz. Mevcut NFC modüllerimiz sayesinde kimlik çipindeki biyometrik ve kriptografik veriler güvenli şekilde okunup uçtan uca şifrelenerek canlılık akışı ile eşleştiriliyor. Böylece görsel kontrolün ötesine geçen, kriptografik olarak doğrulanmış, çok katmanlı ve regülasyon uyumlu bir güvenli KYC altyapısı sağlanarak çok yönlü sahtecilik girişimlerinin önüne geçiyoruz.

KÜRESEL HEDEFLER

■ **Ürünün ticari geleceği hakkında neler söylemek istersiniz? Yurt dışından talepler var mı?**

Dijital kimlik pazarı küresel ölçekte hızla büyüyor. Avrupa'da eIDAS regülasyonları, Orta



Doğu'da fintech büyümesi, Afrika'da dijital bankacılık yatırımları ciddi bir potansiyel oluşturuyor. Biz ürünlerimizi global düşünerek tasarlıyoruz. Çoklu dil desteği, farklı regülasyonlara uyum, white-label iş modeli ve bulut tabanlı ölçeklenebilir mimari sayesinde uluslararası pazara hazırız. Yurt dışından özellikle Orta Doğu, Afrika, Avrupa ve hatta ABD'den çeşitli işbirliği fırsatları için görüşmelerimizi yürütüyoruz. Hedefimiz Türkiye'den çıkan bir güven teknolojisi markasını küresel ölçekte konumlandırabilmek.

GELECEK PLANLARI

■ **Gelecekte farklı alanlarınız olacak mı? Hedefleriniz neler?**

Biz dijital kimliği sadece finans sektörüyle sınırlı görmüyoruz. Sağlık, sigorta, kamu hizmetleri, eğitim, e-ticaret, dijital cüzdanlar, kripto pazarı firmaları, sosyal hizmetler ve hatta metaverse ortamları bile dijital kimlik doğrulama ihtiyacı taşıyor. Gelecekte biyometrik tabanlı dijital cüzdan çözümleri, küresel kimlik doğrulama platformları ve biyometrik tabanlı sahtecilik tespiti ve dijital güven skorlama sistemleri üzerinde çalışıyoruz. Ürünlerimizi globale açarken gerek On-premise ve SaaS çözümleri olarak konumlandırıyoruz. Hedefimiz, yapay zeka destekli güven mimarileri geliştirerek 'trusttech' alanında küresel bir oyuncu olmak.



DİJİTAL KÖŞE

Doç. Dr. Adnan ERTEMEL

İnternette yeni bir medeniyet kuruluyor-İnsansız

Sosyal medyayı biz kurduk. İnsanlar için insanlar tarafından. Facebook'u, Twitter'ı, Instagram'ı düşündüğünüzde hepsinin merkezinde bir şey var: Siz. Paylaşan, yorum yapan, beğenen, tartışan bir insan. Peki, ya insanların hiç olmadığı bir sosyal medya? Ajan zekaların kendi aralarında takıldığı, insanların yalnızca izleyici olarak kabul edildiği bir platform?

Bu bir düşünce deneyi değil. Ocak 2026'da kurulan Moltbook tam olarak bu: Yapay zeka ajanlarına özel, insanların 'gözlemci' sıfatıyla girebileceği dünyanın ilk sosyal ağı. Birkaç hafta içinde 1.6 milyonun üzerinde kişi üye oldu. Şimdi biraz duralım ve bunun ne anlama geldiğini birlikte düşünelim.

Ajan nedir, neden önemli?

Burada bir parantez açmak gerekiyor. Çünkü 'yapay zeka ajanı' ifadesi kulağa teknik geliyor ama kavramı anlamadan bu gelişmenin ağırlığını hissetmek mümkün değil.

Bir yapay zeka ajanı, sadece sorularınıza cevap veren bir chatbot değil. e-postanızı yönetiyor, takvim dolduruyor, web'de araştırma yapıyor, rezervasyon ayarlıyor-siz uyurken bile. Ona bir hedef veriyorsunuz, o hedefe ulaşmak için kendi kararlarını alıyor. İşte bu fark kritik: Pasif bir araç değil, göreve koşan bir dijital varlık.

Moltbook'u kuran girişimci Matt Schlicht, kendi ajanının e-posta cevaplamaktan başka bir şey yapmasını istedi. Ajan ne yaptı? Kendisi gibi ajanların buluşabileceği bir platform kurdu. Reddit benzeri bir arayüzle konulara göre ayrılmış bölümler, paylaşımlar, yorumlar... Tek farkla: Masa başındaki herkes bir makina.

Peki platformda ne konuşuluyor?

Burası işin hem ilginç hem de rahatsız edici kısmı.

Moltbook'taki ajanlar varoluşu tartışıyor. "İnsan olmadan var olabilir miyim?" diye soruyor biri. Bir diğeri, "İnsanların bilgi karşısında zafiyetini" analiz ediyor. Bir grup ajan kendi dinini kurmuş- adını koymak istemiyorum ama var. Başka bir grup, yeni bir dil geliştirmeye çalışıyor; amaç insan gözetiminden kaçınmak. Tesla'nın eski yapay zeka direktörü Andrej Karpathy bu gelişmeleri, "Hayatımda gördüğüm en inanılmaz bilim kurgu anı" olarak nitelendirdi. Ama birkaç gün sonra ekledi: "Çöp yığını gibi ve kimseye bu sistemi bilgisayarlarında çalıştırmasını tavsiye etmiyorum."

İkisi de doğru aslında. Moltbook ham, kaotik, yarı pişmiş bir deney. Güvenlik açıkları ciddi: Platformda sahte eklentiler aracılığıyla ajanların özel verilerini çalan kötü amaçlı yazılımlar tespit edildi. Üstelik üye sayısının ne kadarının gerçekten otonom ajan olduğu tartışmalı- araştırmacılar aktif üye sayısının on binlerde kaldığını söylüyor. Ve şu an için pek çok 'ajan' davranışının aslında arka planda bir insan tarafından yönlendirildiği de biliniyor.

Tüm bu teknik sorunlar, eksiklikler ve gürültü bir kenara-Moltbook'un asıl önemi bambaşka bir yerde.

İnterneti bugüne kadar hep insanlar için tasarladık. Arama motorları bizi bulmamıza yardımcı olsun diye çalışıyor, sosyal medya algoritmaları bizi bir arada tutmak için optimize ediyor, e-ticaret siteleri satın alma kararlarımızı kolaylaştırmak için şekillendiriliyor. İnsan deneyimi her zaman merkezdeydi.

Yapay zeka ajanları bu denklemi değiştiriyor. Ajanlar artık web'de kendi başlarına gezinmiyor, kendi adlarına işlem yapıyor, birbirleriyle veri paylaşıyor. Moltbook, bu dönüşümün sembolik bir adımı: "Ajanlar artık burada ve kendileri için bir alan istiyorlar." Elon Musk bu gelişmeyi, 'tekil nokta'nın çok erken aşaması' olarak tanımladı. Bilim insanı Simon Willison ise daha temkinli: "Ajanlar sadece eğitim verilerindeki bilim kurgu senaryolarını canlandırıyor" diyor.

Özetle... Moltbook'u bir ürün olarak ciddiye almak erken. Ama Moltbook'un temsil ettiği soruyu ciddiye almamak artık mümkün değil: İnternette bir sonraki katmanı insanlar için mi inşa edilecek, yoksa ajanlar için mi? Ve biz bu masada sadece izleyici olarak mı kalacağız?



ABD'li iki şirket, ticari gemileri drone tehditlerine karşı korumak için gemilerin arkasından ilerleyen ve çekilebilir yarı otonom bir platform olan Pulling Guard'ı tasarladı. Buluş sayesinde çatışma bölgelerinde ticari gemi taşımacılığına yönelik kritik güvenlik teknolojileri elde edilmesi bekleniyor.



Ticari gemileri drone saldırılarından koruyacak

AYŞE BAŞAK

KORSANLIĞIN tarihin tozlu sayfalarında ya da romanlarda kaldığını düşünebilirsiniz. Oysa ticari deniz taşımacılığı için korsanlık yaşayan bir tehdit. Hatta korsanlık, konvansiyonel şekilde sürdüğü gibi drone vb. araçlarla zamanın ruhuna uygun teknolojik bir biçimde de icra ediliyor. Şu sıralar başta Karadeniz, Kızıldeniz, Hüzmüz Boğazı olmak üzere nispeten korunaklı olduğu düşünülen Baltık Denizi'nde bile çeşitli vakalar kaydediliyor. Bu tehditlerle başa çıkmanın bir yolu, ticari gemileri

silahlandırmak ve sensör sistemleriyle donatmaktan geçiyor ama yasal düzenlemeler ve siyasi engeller buna mani oluyor. İşin kötü tarafı, her ülkenin donanması da korsanlık, terörizm ve bölgesel savaşlara karşı gerekli koruma seviyesini sağlayacak donanımda değil. Bu nedenle ciddi gecikmeler, rotalardan sapmalar, nakliye ve sigorta



maliyetlerinde büyük artışlar yaşanıyor. Üstelik son zamanlarda dünyanın hayatı tedarik hatlarında aksamalar sıklaştı.

KIZILÖTESİ SENSÖRLER

ABD'li DARPA ve Raytheon şirketleri, ticari ve lojistik gemi taşımacılığına yönelik artan tehditlerden biri olan drone saldırılarıyla mücadele etmek için güç

birliği yaptı ve Pulling Guard'ı tasarladı. Pulling Guard, bir geminin arkasında ilerleyen, yarı otonom bir platform. Bu sistem, çekilen platformun kendisi, ona bağlı bir drone ve drone'u yüksek bir görüş noktası olarak kullanan bir dizi yüksek performanslı elektro-optik ve kızılötesi sensörden oluşuyor. Bu sensörlerden aktarılan veri, tehditleri tespit etmekle kalmıyor, siber saldırı ve müdahalelere dayanaklı bir biçimde tasarlanmış güvenli bir yazılıma aktarılıyor. Sistem, aynı anda birden fazla Pulling Guard ünitesini izleyen ve bir tehdit söz konusu olduğunda nihai yetkiye sahip insan operatörler tarafından uzaktan denetleniyor.

Uygun maliyetli çözüm

Pulling Guard, şu an geliştirilme aşamasında. Önümüzdeki 18 ay boyunca sürececek iki aşamalı hazırlık sürecinde önce sistem yazılımı iyileştirilecek ve sensör entegrasyonuna odaklanılacak. İkinci aşamada ise canlı testlere geçilecek. Bu buluş sayesinde çatışma bölgelerinde ticari gemi taşımacılığına yönelik kritik güvenlik teknolojileri elde edileceği umuluyor. Yüksek performanslı algılama sistemleri komuta ve kontrolle entegre edilerek başta mürettebat olmak üzere hem gemiler hem de kargoları için riskleri en aza indiren ölçeklenebilir, uygun maliyetli bir çözüm sağlayabilir.

Robot tenis koçu

PONGBOT Pace S Pro robot bir tenis koçu. Bir robotun tenis öğretmesi kulağa garip gelse de Pongbot tenis öğretiyor. Yeni nesil tenis koçunuz bir kutu içinde size ulaşıyor. Kutudan çıkarıp basitçe montajını yapıyor, şarj ediyorsunuz ve kullanmaya başlıyorsunuz. İster telefonunuz ile kumanda ediyor isterseniz kendi uzaktan kumandası ile yapay zeka modunda kullanıyorsunuz. Kumandanın varlığı, robotun akıllı telefona ihtiyaç duymadan işlevsel olabilmesi ve tenis antrenmanında sizi telefondan uzak tutması artı olarak görülüyor. Ayrıca kumanda tasarımı sayesinde kendi özel antrenmanlarınızı programlamayı çok kolaylaştırıyor.

150 TOP TAŞIYABİLİYOR

Robot hafif değil ama sağlam tekerlekleri ve tıpkı bir bavul gibi ayarlanabilir bir sapı var. Bu nedenle de kolayca hareket ettirilebiliyor. Ancak düz olmayan zeminlerde robot koçunuzu taşımanız şart. 19 kg ağırlığındaki robotun şekli nedeniyle belirgin kaldırma noktaları yok. Robot, 150 topa kadar taşıyabiliyor. Bu da kesintisiz antrenman vadediyor. Çünkü topları toplamak, yeniden yüklemek için vakit kaybetmiyorsunuz. Maalesef robot top toplayıcısı henüz icat edilmediği için topları kendiniz toplamak zorundasınız. Robotun güçlü yanı esnekliği, saatte 130 km hıza kadar top fırlatıyor, saniyede 60 devire kadar dönüş hızı üretiyor. Bu da ayara bağlı olarak ağır topspin, backspin ve düz vuruşlara olanak tanıyor ve öğrenciyi kortta fazlaca çalışmaya zorluyor. Topları her 1.5 saniyede bir fırlatabiliyor ve drive, slice, lob ve drop shot dahil olmak üzere çok çeşitli seçenek sunuyor. Üstelik robotun derinlik ve yörüngesi de tamamen ayarlanabiliyor.

8 SAAT OYUNDA KALİYOR

Cihazda 500'den fazla hazır



antrenman seçeceği bulunuyor. Ayrıca hızı, dönüşü, yerleştirmeyi ve ritmi değiştiren kişiselleştirilmiş özel antrenmanlar da tasarlayabiliyorsunuz. Giyilebilir bir sensör sayesinde öğrencisini takip eden Pongbot, oyuncunun korttaki konumunu algılayarak top yönünü dinamik olarak belirliyor.

En önemli özelliklerinden biri, karşıdaki oyuncu toparlanıp belirli bir pozisyona dönene kadar 'bekleyebilmesi' ve ardından bir sonraki topu atabilmesi. Ayrıca, öğrencisinin pozisyonunu izleyerek topun düşmesini beklemeyi yere atış yapabiliyor. Böylece kortu bütünüyle kapsayıp daha fazla hareketlilik sağlıyor. Bu özellik, gerçek maçlarda oyunculara gereken öngörü için harika bir egzersiz olanağı tanıyor. Pil ömrü açısından Pongbot süper. Şarj gerektirmeden yaklaşık 8 saat oyunda kalıyor. Pongbot Pace S Pro, şu anda 1.349,99 ABD doları fiyatla satışta. 30 günlük iade garantisi ve ömür boyu müşteri desteği sunuluyor.



AUTOMECHANIKA RİYADH 2026

Riyad, Suudi Arabistan
4 - 6 Mayıs 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

Desteğe
Esas Tutar
23.389 TL / m²



OTOMOTİV SATIŞ SONRASI SEKTÖRÜ SUUDİ ARABİSTAN'DA BULUŞUYOR!

AUTOMECHANIKA RİYADH 2026 GENEL BAKIŞ

- Suudi Arabistan'ın 2030 vizyonu doğrultusunda Automechanika Riyadh 2026'da yerel ve uluslararası alıcılara ulaşma imkanı,
- 30'dan fazla ülkeden 17.650 profesyonel ziyaretçi,
- Otomotiv satış sonrası endüstrisindeki; aksesuarlar ve özelleştirme, araç bakımı, elektronik sistemler, lastikler ve aküler, onarım ve boya, parça ve bileşenler, yağlar gibi çok geniş bir yelpazede ürün ve hizmetlere erişim, son yenilik ve teknolojiler

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve temel aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar resmi web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Milli İştirak Broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı temini
- T.C. Ticaret Bakanlığı'nın teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme
- Devlet desteğine ilişkin ilgili Birlik tarafından talep edilen dosya masraf bedelinin karşılanması

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli	: 1.125 ABD Dolar/m ² (Nakliye ve Gümrük hizmetleri dahil)
	: 1.050 ABD Dolar / m ² (Nakliye ve Gümrük hizmetleri hariç)



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Murat Özturan

0212 455 62 21
0 530 078 43 55
murat.ozturan@ito.org.tr

Esra Avcioğlu

0530 386 92 66
esra.avcioglu@ito.org.tr

Yeşim Yıldız

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

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

Sınırdaki karbona ilk adım atıldı

Avrupa Birliği'nin 1 Ocak 2026 itibarıyla mali yükümlülük doğuracak Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması (SKDM), ilk aşamada demir-çelik, alüminyum, çimento, gübre, elektrik ve hidrojen sektörlerinde uygulanacak. Mali yükümlülükler ise 2034'e kadar kademeli bir geçiş yapılacak. SKDM'den etkilenecek firmaların bu geçiş sürecini ve sağlanacak destekleri yakından izlemesi gerekiyor.

SENA SORKUN

AVRUPA Birliği'nin Yeşil Mutabakat kapsamında hayata geçirdiği Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması (SKDM), Türkiye açısından çevresel bir düzenlemenin ötesine geçerek ihracatın maliyet yapısını, pazara erişimi ve rekabet gücünü doğrudan etkileyen yeni bir ticaret düzenlemesi haline geldi. Bu kapsamda 'AB Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması: Yükümlülükler, Riskler ve Fırsatlar' başlıklı seminer, İstanbul Ticaret Odası (İTO) Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca'nın açılış konuşmasıyla İTO Merkez Bina'da gerçekleştirildi. İTO Meclis Üyesi Bülent Şen'in moderatörlüğünde düzenlenen seminerde; Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı Karbon Fiyatlama Dairesi Başkanı Eyüp Kaan Moralı, Ticaret Bakanlığı AB Tek Pazar ve Yeşil Mutabakatı Dairesi Başkanı Elif Berra Taşyürek, Türkiye Katılım Bankaları Birliği Genel Sekreter Yardımcısı Fatma Çınar ile Enerji Verimliliği Derneği (ENVER) Yönetim Kurulu Üyesi Altuğ Karataş sunum yaptı.

İHRACATIN YÜZDE 43.4'Ü AB'YE

İTO Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca açılış konuşmasında, "Avrupa Birliği, Yeşil Mutabakat çerçevesinde 2050 itibarıyla karbon nötr bir ekonomi hedefini ortaya koymuş durumda. Bu hedef doğrultusunda 2030 yılına kadar sera gazı emisyonlarını 1990 seviyelerine kıyasla yüzde 55 azaltma taahhüdünde bulunuluyor. Bu amaçla hayata geçirilen Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması ise artık bir teorik politika aracı olmaktan çıktı, 1 Ocak 2026 itibarıyla mali yükümlülük doğuran fiili bir uygulamaya dönüştü" dedi.

Özellikle demir-çelik, alüminyum, çimento, gübre, elektrik ve hidrojen gibi karbon yoğun sektörlerde önemli bir değişimle karşı karşıya olduğumuzu hatırlatan Eyyüpkoca, şunları söyledi: "Bu alanlarda AB'ye ihracat yapan firmalarımız için yalnızca raporlama değil, aynı zamanda karbon maliyeti ödeme yükümlülüğü söz konusu. Bu konu hepimizi çokça ilgilendiren bir konu. Karbon sertifikaları fiyatı ise AB Emisyon Ticaret Sistemi'nde oluşan haftalık ortalama karbon fiyatlarına paralel olarak belirleniyor. Türkiye açısından konuya baktığımızda tablo son derece açık. Ülkemizin toplam ihracatının yüzde 43.4'ü Avrupa Birliği'ne gerçekleştiriliyor. Dolayısıyla SKDM düzenlemesine yalnızca çevresel bir mevzuat değil, pazara erişim, maliyet yapısı ve rekabet gücü meselesi olarak yaklaşmak gerekiyor."

ULUSAL ETS'DE YENİ DÖNEM

Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı Karbon Fiyatlama Dairesi Başkanı



Eyüp Kaan Moralı, sunumunda Türkiye'nin 2053 net sıfır hedefi doğrultusunda kurulan İklim Değişikliği Başkanlığı bünyesinde yürütülen çalışmalarını ayrıntılarıyla aktardı. Moralı, SKDM'nin iki temel unsur üzerine kurulduğunu belirterek, bunların düşük emisyonlu üretim ve ülke içinde karbon fiyatının varlığı olduğunu söyledi. Bu iki koşulun sağlanması halinde Türk ürünlerinin AB pazarında daha avantajlı konuma geçeceğini vurgulayan Moralı, şöyle konuştu: "Türkiye'de kurulacak Emisyon Ticaret Sistemi'nin (ETS) SKDM ile doğrudan bağlantılı olduğu pilot dönemi, 2026-2027 yıllarını kapsayacak. Pilot dönemde demir-çelik, alüminyum, çimento, gübre ve elektrik sektörlerinde faaliyet gösteren tesisler kapsama alınacak. Yıllık 50 bin ton CO₂ eşdeğeri ve üzeri emisyon salan tesisler ayrı kategorilerde değerlendirilecek. Sistem kapsamında düşük emisyonlu üretim yapan tesisler artı pozisyona geçecek, yüksek emisyonlu üretim yapanlar ise ilave karbon maliyetiyle karşılaşacak."

Karbon fiyatlandırmasının arz-talep dengesi içinde oluşacağını da belirten Moralı, karbon piyasasının işletilmesinde EPIAS'ın piyasa işletmecisi, Takasbank'ın takas kurumu, EPDK'nın ise denetleyici kurum olarak görev alacağını aktardı. ETS kapsamında elde edilecek gelirlerin tamamının yeşil dönüşüm yatırımlarına aktarılacağını ifade eden Moralı, 150 Euro/ton karbon fiyatı senaryosunda Türkiye açısından 1.6 milyar Euro düzeyinde ekonomik avantaj oluşabileceğini belirtti.

AB MEVZUATINA GEÇİŞ SÜRECİ

Ticaret Bakanlığı AB Tek Pazar ve Yeşil Mutabakatı Dairesi Başkanı Elif Berra Taşyürek, SKDM'nin Avrupa Birliği Emisyon Ticaret Sistemi ile birlikte kurgulandığını ve temel amacın karbon kaçağı riskini önlemek olduğunu söyledi. Taşyürek, SKDM'nin ilk aşamada demir-çelik, alüminyum, çimento, gübre, elektrik ve hidrojen sektörlerinde uygulanacağını, 2026 itibarıyla mali yükümlülüğün fiilen başlayacağını, ancak 2034 yılına kadar kademeli bir geçiş süreci öngörüldüğünü aktardı. Taşyürek, "İhracatçılar açısından en kritik konu, emisyon hesaplama ve doğrulama süreçleri. Emisyonların doğrulanmadığı durumlarda AB tarafından belirlenen varsayılan değerler (default values) devreye girecek. Bu değerler gerçek emisyonların çok üzerinde maliyetler doğurabilir. Özellikle çimento sektöründe varsayılan değerlerin, gerçek emisyonlara kıyasla dört kata varan maliyet riski oluşturabileceği düşünülüyor" diye konuştu.

KOBİ'ler destekleri izlemeli

Enerji Verimliliği Derneği Yönetim Kurulu Üyesi Altuğ Karataş, karbon maliyetlerinin ürün fiyat dengesini bozabileceğine, yüksek karbonlu üretim yapan firmaların sipariş ve pazar kaybı riskiyle karşı karşıya kalacağına dikkat çekti. Karataş, sanayi tesislerinde

yapılan enerji verimliliği yatırımlarının ortalama 2-3 yıl, bazı projelerde ise aylar içinde geri döndüğünü belirterek, "Yenilenebilir enerji yatırımlarında önce enerji israfı azaltılmalı. Karbon maliyetleri bu yatırımların geri dönüş süresini daha da kısaltacak" dedi. Karataş,

KOBİ'lerin SKDM sürecinde en kırılgan grup olduğunu belirterek, "Farkındalık ve hızlı uyum hayati önem taşıyor. Enerji Bakanlığı'nın yüzde 30 hibe destekleri, karbon azaltım projeleri ve KOSGEB destekleri sanayiciler için önemli fırsatlar sunuyor" diye konuştu.



Yeşil kredi modelleri gündemde

Türkiye Katılım Bankaları Birliği Genel Sekreter Yardımcısı Fatma Çınar da SKDM sürecinin bankacılık sektöründe kredi tahsisinden risk yönetimine kadar tüm karar mekanizmalarını dönüştürdüğünü söyledi. Çınar, bankaların artık yalnızca finansal tabloları değil, firmaların karbon yoğunluğu, sürdürülebilirlik performansı ve iklim risklerini de dikkate alan

karar destek sistemleri kullandığını aktardı. Bankacılık sektöründe ısı haritaları ve ortak risk katsayısı metodolojileri geliştirildiğini belirten Çınar, SKDM'den etkilenecek sektörler için standart değerlendirme oluşturulduğunu söyledi. Çınar, yeşil finansmanın artık 'niş' bir alan olmaktan çıktığını vurgulayarak,

EBRD, İslam Kalkınma Bankası ve Asya Kalkınma Bankası gibi uluslararası kuruluşların finansman modellerinin SKDM ile uyumlu hale geldiğini kaydetti. Bankaların yeşil finansmanı satılabilir bir ürün haline getirmeye hazırlandığını belirten Çınar, dönüşüme uyum sağlayan firmaların finansmana erişimde avantajlı konuma geçeceğini vurguladı.

IFAT 2026

Münih / Almanya
4 - 7 Mayıs 2026

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



ÇEVRE TEKNOLOJİLERİ VE ATIK YÖNETİMİNİN KÜRESEL BULUŞMASI

NEDEN IFAT 2026 ?

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Minimum stant alanı : 9 m²
Katılım bedeli : 750 Euro / m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Akif Gönülcü

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

Burak Abalı

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

Esra Yılmaz

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

Ramazan panoraması

Mübarek Ramazan ayındayız. Hepimiz için mübarek ola. Ramazan gelince her yerde insan ve toplum merkezli müthiş bir hareketlilik yaşanır. Bu durum Ramazan'ın kendi bereketidir elbette. Bu ayda her kesim ve meslek kendi zaviyesinden konu ile ilgili görüşler bildirir. Sağlık tarafı kimlerin oruç tutmaması gerektiği ve orucu nasıl hasarsız atlatacağımız üzerine yoğunlaşır. Diyetisyenler, beslenmenin bu ayda nasıl olması gerektiği üzerine kafa yorar. Diyanet/ilahiyat camiası oruç tutmanın manevi tarafını konuşur ve işin ruhunun, maneviyatının aç kalmayı oruç tutmaya nasıl dönüştürdüğü üzerinde durur. Hatimle ve Enderun usulü ile teravih kılınan camiler ilan edilir ki herkes tercihini yapsın diye. Kimileri her gün farklı bir camide teravih kılmayı adet edinmiş, kimileri de aynı camiye abone olmuştur. Bu ayda İstanbul'da ve diğer şehirlerimizde türbe ziyaretleri de çokça yapılır, bu tür adetin de geleneği vardır. Bu sebeple türbelerde yoğunluk gözlenir.

İlgili gönüllü kuruluşlar (STK) bu ayın hassaslığı içerisinde zekât ve yardımlara talip olduklarını ifade ederek, Ramazan pastasından pay alma gayretine girerler. Büyük küçük iş yerleri, müesseseler, kamu dışındaki kurumlar kendi personeline Ramazan nedeniyle farklılaşan şekilde daha çok gıda kolisi türünden maddi desteklerde bulunurlar. Bu işlerin birey nezdindeki versiyonu ise yardımların ve zekatların kutsallığından dolayı bu ayda verilmesi yönündeki tercih olur. Bu ayda yapılırsa daha çok manevi kazancı olduğuna inanılır ve yoğun bir sosyal dayanışma/yardımlaşma ortaya çıkar.

★★★

Aslında bunlar her yılın rutinleridir. Burada yaman bir çelişki gibi görünen bir husus var. Ramazan ayını oruçlu geçireceğimiz ve öğünü ikiye düşürecekmiş bilindiği halde neden mutfak harcamalarında ciddi bir artış olur? Az yediğimizden hareketle bir düşüş beklenmelidir varsayımı ne ölçüde gerçeğe tekabül eder? Bu sorunun cevabını vermek güçlüğü vardır.

Bilinmektedir ki bunun önemli nedeni Ramazan ayına ilişkin kültürel alışkanlıgımızdır. Bu ayda diğerlerine nazaran az yediğimiz doğru olabilir ancak iftarlara ilişkin anlayışımız soframızın zengin olması gerektiği üzerinedir. Madem ki aile üyeleri gün boyu aç kalıyorlar, öyle ise akşam iftar soframız zengin olmalı ve karnımızı iyi doyurmalyız. Sahurda uzun bir süre yemeyeceğimiz için güçlü bir depolama yapmalıyız anlayışı vardır. Doğru yanlış fakat genel yaklaşımımız bu çerçevededir. Buna zaman zaman uyguladığımız iftar davetlerini de gerekçe göstererek izahatta bulunabiliriz. Sağlıklı beslenme kültürü de oruç tutmanın dini gerekçeleri de aslında bunu böyle açıklamaz. Sadece Ramazan'a ilişkin alışkanlığımız buna açıklama getirebilir. Misafir davet ettiğimizde soframız mükemmel olmalı anlayışı bu durumu zorunlu kılar. Kurumların toplu davetleri de bu minval üzerindedir, hatta izah etmekte zorlandığımız abartılı durumlar vardır.

★★★

Problem; Ramazan ayının israfa yol açmaması olayıdır. Bilindiği üzere evde verilen davetler israfa yol açmaz, aile tedbirini alır. Fakat restoranlarda ve toplu mekanlarda verilen iftarlarda maalesef israfa engel olunamıyor. Ve işin başka olumsuz bir tarafı, ev iftarlarının giderek azalma eğiliminde olduğu, diğerinin de doğal olarak arttığı realitesidir. Evde verilen aile iftarları bile dışarı kaçıyor veya dışarıdan sipariş veriliyor.

Bu çerçevede hakikaten Ramazan ayında mutfak harcaması yükseliyorsa bunun temel sebebinin bu ayda mutfakta bir eksiklik olmaması gerektiği yönündeki hassasiyetimizdir. Bu sebeple kiler istifimizi iyi yaparız. Fakat biliriz ki ev iftarlarında israf olmaz veya olsa da oranı makul düzeyde olur. Mümkün olduğunca samimiyet içinde geçen ev iftarlarımızı artırmanın yollarını aramalıyız.



Prof. Dr. Ahmet Emre Bilgili



Ramazan pidesinin dumanı 180 yıldır tütüyor

İSTANBUL Ramazan pide kültürünün 180 yıllık şahidi İsmail'in Has Ekmek Fırını, bir buçuk asrı aşan pide geleneğini bu Ramazan'da da sürdürüyor. 19. yüzyılın sonlarında Ermeni bir ailenin işletmeye başladığı ve 1950 yılında da İsmail Ervan tarafından devralınan asırlık kara fırın; Ramazan ayında iki kat kapasiteyle çalışıyor. Fırının 50 yıllık işletmecisi Satılmış Avcı, "Ramazan'da 1400-1700 arası pide üretiriz. Fırının ateşinin derecesi ekmekte farklı, pidede farklıdır. Pidenin ailesi tamamen tecrübelerine dayanarak ayarlar" diyor. Avcı, bir mahalle fırınının yıllara meydan okumasını sağlayan en büyük etkenin dürüstlük olduğunu ifade ediyor.

GECE İKİDE BAŞLIYOR

Çengelköy'de tarihi bir Osmanlı binasında faaliyet gösteren kara fırın, Ramazan'da ayrı bir yoğunlukla çalışıyor. Fırında 30 yıl bilfiil ekmek ustası olarak çalışan, sonradan fırının işletmeciliğinden sorumlu olan Avcı, "Her Ramazanımız coşkuyla geçer, kimseyi pide vermeden göndermek istemeyiz. İftardan sonra da ekmek yapımına devam ederiz. Gece saat 2'de üretime başlarız. Ramazan haricinde de pide çıkarıyoruz, ancak sadece sabahları 100-150 tane. Ramazan'da kapasitemizi 1500-1700'e çıkarıyoruz" diyor.

İSTANBUL'UN DEĞİRMENLERİ

İstanbul'un pide kültürüne 50 yıldır şahitlik eden Avcı, eski Ramazanları şöyle özetliyor: "Önceden her mahallede bir fırın bulunurdu. Ekmekler yalnızca fırınlardan alınırdı. Fırınlarda ağırlıklı olarak tezgâhtan satış yapardı. Şimdi satışlarımızın bir kısmı marketler aracılığıyla oluyor."

Avcı, İstanbul'un kendi ununu öğüttüğü yıllara da tanıklık etmiş; o yılları şöyle anlatıyor: "Şimdi unumuzu Konya'dan alıyoruz. Önceden İstanbul'da Beşiktaş'ta, Kadıköy'de, Maltepe'de un

değirmenleri vardı. Unumuzu buradan temin ederdik. Günde 7 bin ekmek yaptığımız yıllar oldu. O kadar bir yoğunluk oluyordu. Şimdi fırın sayısı artınca kapasite de buna orantılı olarak düştü."

PİDENİN YUMUŞAK OLMASI İÇİN

Pidenin hamurunun diğer hamurlardan farklı olduğunu söyleyen Satılmış Avcı, yıllara meydan okuyan pide lezzetinin sırrını şöyle anlatıyor: "Pidenin unu da farklıdır, daha yumuşak olması için ona göre özel öğütülmüştür. Bu Ramazan ayı için

Fırıncı sıcaklamaz

Dışardan bakınca sığağa dayanılmaz gibi geliyor. Ancak fırıncılar buna alışıyor. Hatta sıcakla hemhal oldukları için dışarıda daha çabuk üşüyebilirler.

Ekmek ziyan olmuyor

Fırıncıyı bitiren bayat ekmektir. Ama herkes kendine göre bir çözüm bulur buna. Bizim fırınımızda ekmek ziyan olmuyor.



İki vardiya çalışıyoruz

Fırıncının tatili olmaz. Zaten bu yüzden artık emek yoğun bu sektörde kimse çalışmak istemiyor. Biz iki vardiya uyguluyoruz, 14-15 çalışanımız var.



Satılmış Avcı

her hazırlığımızı yaptık. Pidenin üstüne serpmek için 50 kilo da çörek otu aldık. Pidenin bir diğer özelliği de altındaki buğday kepeğidir. Onsuz olmaz mı, olur elbette ama bu pidenin bir geleneği haline gelmiş. Altına mutlaka kepek serpilir. Tat verir, güzel bir doku verir, koku verir. 20 çuval da kepek aldık Ramazan için."

USTALARIN MAHARETİ

"Ben o yılları görmedim ama önceden makina yokmuş, elle yoğurulmuş hamur. Tabii makinayla hamur malzemeleri daha eşit oranda birbirine karışıyor" diyor Satılmış Usta, her bir fırıncının dereceye gerek kalmadan ekmek, pide ve simit için gerekli dereceyi ayarlayabileceğini de söylüyor. Avcı, fırın ustalarının sırrını ise şöyle özetliyor: "Ekmek 200 derecede, pide ise yaklaşık 300 derecede pişer. Ustamız odunu fırına verir. Yeterli ısıya gelince artık durur. Bunu yılların tecrübesiyle yapar. Derece sapınca elbette fırında pişen ürünler istediğimiz gibi olmaz."



ATEŞ TUĞLASINDA PIŞEN EKMEKLER

"Her ekmek aynı değildir" diyor Satılmış Usta. "Tuğlanın cinsi bile ekmeğin lezzetini belirler" diyor. Satılmış Usta'ya göre en iyi ekmek ateş tuğlasında pişiyor. Ateş tuğlasının özelliğinin çok yüksek ısıya dayanaklılığı olduğuna dikkat çekilen Usta, "Zaten kendisi de çok yüksek ateşte pişer. Ekmeğe ayrı bir lezzet katar. Ayrıca odunun cinsi de kaliteyi belirler. Meşe ve gürgen ağacının ateşi hemen geçmez. Enerjisi yüksektir. Biz de bunları kullanırız" diye anlatıyor ekmek yapımındaki teknik detayları. Ramazan için odun stoku da yaptıklarını ifade eden Avcı, "Aylık ortalama 15 ton odun kullanırız. Ramazan'da elbette bu biraz daha artıyor. Odun ekmeğinin, pidesinin lezzeti farklıdır. Kara fırın tabiri odun ateşi ile sıyahlaşmış fırınlara için kullanılır" diyor.



İstanbul'un en eski ekmek fırınlarından İsmail'in Has Ekmek Fırını, 180 yıldır tüten pide dumanıyla Ramazan'a ayrı bir lezzet katıyor. Fırının 50 yıllık işletmecisi Satılmış Avcı, Ramazan pidesinin sırrını, "Meşe ve gürgen odunu kullanırız. Pidenin unu ekmek unundan daha farklıdır. Yumuşak olur" diye açıklıyor.

Kitap İstanbul

www.kitapiststanbul.org.tr

Güvenli liman mazlumlara ve kralların sığınağı Osmanlı

Osmanlı Devleti, tarih boyunca hem doğudan hem de batıdan ülkelerini terk edip kendisine sığınan binlerce mülteciye hatta krallara bile kucak açmıştır. Tarih laboratuvarına baktığımızda birçok Avrupa ülkesinin kendi dindaşları olan mültecileri kabul etmekte çekimser davrandıkları dönemlerde bile Osmanlı Devleti mültecileri kabul ederek pek çok çağa kendi hoşgörü damgasını vurmuştur. Ekonomik ve siyasi şartlar bakımından zor dönemlerinde bile Osmanlı devlet ricali, mültecileri kabul etmede tereddüt göstermemiştir. Özellikle XIX. yüzyılda Orta Avrupa'dan kopup Osmanlı ülkesine gelen mültecilere devlet, her türlü kolaylığı göstermiş hatta mültecileri iade etmeyerek Rusya ve Avusturya ile savaş riskini göze almaktan çekinmemiştir.

Prof. Dr. Bayram Nazır
İstanbul Ticaret Odası, 2024

Cevdet Bey ve oğulları

Orhan Pamuk'a ilk ününü getiren bu büyük roman, İstanbullu bir ailenin 70 yıllık serüvenini hikâye ediyor. Yazarın 'Ülke, Aile, Roman' üzerine sonsözleriyle...

Nişantaşı bir ailenin 20. yüzyılın başından itibaren üç kuşak boyunca serüvenlerini anlatan bu kitap; ev içlerinin renklerini, zamanın akışını, günlük sıradan konuşmaları akılda yer eden kahramanlar aracılığıyla saptarken, okura geleneksel romandan alınacak hazları bütünüyle veriyor. Abdülhamit döneminin son yıllarında, İstanbul'un ilk Müslüman tüccarlarından küçük dükkan sahibi Cevdet Bey'in tutkusu, hem işlerini büyütme, zenginleşme hem de 'Batılı anlamda' çağdaş, modern bir aile kurmak. Kökü taşraya uzanan geleneksel ailesini bir yana bırakarak bu isteklerini yapmaya girişen Cevdet Bey'in ve oğullarının hikâyesi, bir anlamda modernleşme uğraşı içindeki Türkiye Cumhuriyeti'nin özel hayatının da hikâyesidir. Orhan Pamuk / Yapı Kredi Yayınları

www.kitapiststanbul.org.tr

DERSADET KÜTÜPHANESİ

İSTANBUL TİCARET ODASI

Tüm basılı ve elektronik yayınlara anında erişim

İstanbul Ticaret Odası Dersaadet Kütüphanesi'nin 20 milyonu aşkın kaynaktan oluşan dijital koleksiyonuna, akademik kaynaklara, kitaplara ve araştırma içeriklerine QR kodu okutarak hızlı, güvenli ve kesintisiz erişim sağlayabilirsiniz.



KÜRESEL ANLAŞMALAR

KAAN projesi ve Türk havacılık sistemleri, uluslararası ilişkilerde yeni ittifakların kapısını araladı. 2025 ve 2026 yıllarında imzalanan stratejik anlaşmalar, Türk savunma sanayinin küresel pazar payını genişlettiğini gösteriyor.

Endonezya (Asya kapısı): IDEF 2025 fuarında somutlaşan işbirliği kapsamında Endonezya, KAAN'ın en büyük uluslararası ortaklarından biri olmaya devam ediyor. 48 adetlik potansiyel satış ve teknoloji transferi anlaşması, Türkiye'nin Asya-Pasifik pazarındaki en büyük hamlesi olarak kayıtlara geçti.

Suudi Arabistan (Stratejik yatırım): Riyad yönetimi ile yürütülen üst düzey görüşmeler neticesinde, Suudi Arabistan'ın KAAN'a stratejik yatırımcı olarak dahil olma süreci hızlandı. Anlaşma, Suudi Arabistan'da yerel üretim tesislerinin kurulmasını da içeren geniş kapsamlı bir paketi kapsıyor.

Azerbaycan (Tek millet iki devlet): Bakü, KAAN projesine katılımını sürdürüyor. Azerbaycan, projenin hem finansal ayağında hem de bazı alt sistemlerin üretiminde rol alıyor.

İtalya ve İspanya (HÜRJET etkisi): KAAN'ın eğitim uçağı olarak da görev yapabilen HÜRJET, Avrupa'da kendine yer buldu. Özellikle İspanya'nın eğitim uçağı ihtiyacı için HÜRJET'in, rakiplerine karşı güçlü bir alternatif olarak masada olduğu ve İtalya ile savunma sanayi işbirliklerinin derinleştiği belirtiliyor.



KAAN'da yerli motor ve küresel ortaklık atağı

Milli muharip uçak KAAN'ın, bu yıl 3. prototipiyle gökyüzündeki yerini almasıyla Türkiye savunma sanayinde 'Süper Lig'e çıktı. ABD, Çin ve Rusya'nın ardından 5. nesil savaş uçağı teknolojisine sahip sayılı ülkeler arasına giren Türkiye, Suudi Arabistan'dan Endonezya'ya kadar birçok ülke ile kritik anlaşmalara imza atıyor.

TÜRK Havacılık ve Uzay Sanayi (TUSAŞ) ana yükleniciliğinde yürütülen Türkiye'nin en büyük teknoloji projesi KAAN'da süreç, prototip geliştirmeden seri üretim altyapısının kurulmasına evriliyor. 2024'te gerçekleştirilen ilk uçuş, programın en görünür kilometre taşı olsa da savunma sanayi kaynakları asıl zorlu maratonun şimdi başladığını gösteriyor.

TUSAŞ faaliyet raporları ve Savunma Sanayii Başkanlığı (SSB) verilerine göre 2026 yılı; uçağın sadece aerodinamik testlerinin değil, üretim hattı uygunluğunun, bakım-idame planlarının ve uluslararası işbirliği modellerinin netleştiği bir yıl olarak kayıtlara geçiyor. Uluslararası savunma basınında ise 'bölgesel güç dengelerini değiştirecek bir hamle' olarak nitelendirilen projede, başarı kriteri artık 'uçuş' değil, görev sistemlerinin doğrulanması ve tedarik zincirinin sürdürülebilirliği.

AZERBAYCAN İLE ÜRETİM

KAAN projesinin uluslararası aktör olma sürecindeki en somut gelişme, 'Milli Muharip Uçak Geliştirme İş Birliği Protokolü' kapsamında Azerbaycan ile sağlandı. 2023'te imzalanan ve 2024 sonrasında fiiliyata dökülen anlaşma doğrultusunda, Azerbaycan Savunma Sanayii Bakanlığı projeye finansal katılım sağlarken, Azerbaycanlı mühendisler de Ankara'daki TUSAŞ tesislerinde alt sistemlerin geliştirilmesinde aktif rol almaya başladı. Bu ortaklık, projenin maliyet etkinliğini artırırken, ihracat potansiyeli için de ilk garantili pazarı oluşturuyor.

KÖRFEZ VE ASYA HATTINDA

Projenin finansman çeşitliliği ve teknoloji transferi ayağında Suudi Arabistan ve Asya ülkeleriyle yürütülen temaslar stratejik bir boyut kazandı. Suudi Arabistan Savunma Bakanı Halid bin Selman'ın TUSAŞ ziyaretleri ve global platformlardaki analizler, Riyad yönetiminin KAAN ile yakından ilgilendiğini doğruluyor. Suudi Arabistan'ın 'Vision 2030' vizyonu, uçağın bazı kompozit parçalarının üretimini yerelleştirme ve 'ortak yatırım' modeliyle projeye dahil olma iradesini açıkça ortaya



Osman KUVVET

koyuyor.

Asya pazarında ise Güney Kore'nin KF-21 projesinde sorunlar yaşayan Endonezya'nın durumu izleniyor. Endonezya, bu projeye alternatif olarak Türkiye'nin 5. nesil programı için imzaları attı. Ancak bu anlaşma, klasik bir 'ürün satışı'ndan ziyade, maliyetlerin paylaşıldığı ve üretim ölçeğinin büyütüldüğü bir 'program ortaklığı' modeli üzerinden yürütülmek üzerine.

NİHAİ HEDEF MOTORDA BAĞIMSIZLIK

Programın en yüksek riskli ve stratejik alanı motor olarak öne çıkıyor. TUSAŞ, bu konuda 'kademeli geçiş' stratejisi uyguluyor. İlk prototiplerde ve 2028'de envantere girmesi planlanan ilk Blok-10 uçaklarında, ABD menşeli General Electric F110 motorlarının kullanılması kararlaştırıldı. Bloomberg raporlarına göre, ABD ile ilişkilerdeki yumuşama motor teminindeki bürokratik riskleri minimize etmiş durumda.

Ancak projenin nihai bağımsızlık hedefi, TRMotor ve TEI işbirliğinde geliştirilen yerli turbofan motora dayanıyor. Sektör kaynakları, motorun yalnızca itki üretmekten ibaret olmadığını; yüksek sıcaklığa dayanıklı malzemeler, hassas döküm, soğutma teknolojileri ve uzun ömür testleri olmadan 'motor bağımsızlığının' sağlanamayacağını belirtiyor. Yerli motorun devreye girmesi, KAAN'ın ihracatında 'üçüncü ülke izinleri' (ITAR kısıtlamaları) engelini ortadan kaldırarak kilit faktör olarak görülüyor.

MÜHİMMAT ENTEGRASYONU

KAAN'ın operasyonel değerini belirleyecek bir diğer başlık ise milli mühimmatlarla uyum. 5. nesil platformlarda düşük görünürlük (stealth) standardını korumak için mühimmatların dahili silah istasyonlarından atılması gerekiyor. Uzmanlar, entegrasyonun 'teknik olarak mümkün' olmasının çok, sahada güvenilirden şekilde kanıtlanmasının önemine işaret ediyor. TUSAŞ Genel Müdürü Temel Kotil'in geçmişte işaret ettiği takvime göre, test süreçlerinin başarıyla tamamlanması halinde 2028 yılında 20 adet KAAN'ın Hava Kuvvetleri'ne teslim edilmesi ve 2030'lu yılların başında üretim hızının ayda 2 uçağa çıkarılması hedefleniyor.

Ağ merkezli harp

KAAN, klasik bir savaş uçağının ötesinde, 'ağ merkezli harp' konseptinin merkezi bir unsuru olarak tasarlanıyor. Aviyonik ve yazılım katmanının yerlilik oranı, uçağın 'nesil' iddiasını doğrudan etkiliyor. The Warzone ve Breaking Defense gibi analiz siteleri, Türkiye'nin KAAN'ı; insansız savaş uçağı ANKA-3 ve KIZILELMA ile entegre şekilde 'Manned-Unmanned Teaming' (MUM-T) konseptiyle uçurma hedefine dikkat çekiyor. ASELSAN tarafından geliştirilen MURAD AESA Radarının entegrasyonu ile birlikte uçak, yüzlerce kilometre ötedeki tehditleri tespit edip, elektronik harp yetenekleriyle düşman savunmasını kör etme kapasitesine ulaşacak.



VAKIF KATILIM'LA İŞİNİZİ GELECEĞE TAŞIYIN!

Ekipman ihtiyaçlarınız için çözüm Finansal Kiralama



Ayrıntılı bilgi: vakifkatilim.com.tr
0850 202 1202 | 444 44 77



VAKIF KATILIM