

Trump'ın 'zayıf dolar' planı

ABD'de Trump yönetimi, 38.7 trilyon dolarlık rekor borç ve dış ticaret açığına karşı 'zayıf dolar' kartını kullanmak istiyor. Washington'un imalat sanayisini canlandırmak için doları majör para birimleri karşısında zayıf tutmayı hedeflediği ifade ediliyor. Wall Street bu hamleyi tehlikeli bir kumar olarak nitelendirdi. ■4'te



AB gümrükte denetimi artıracak
Adem Orhun ■8

Piyasalarda 'Hürmüz' denklemi

İran ile ABD arasında tırmanan askeri gerilim, küresel enerji piyasalarında 'savaş primi'ni yeniden devreye soktu. Küresel petrol arzının yaklaşık yüzde 20'sinin geçtiği Hürmüz Boğazı'na yönelik risk algısı artarken, piyasalar olası arz şokunu fiyatlamaya başladı. Yaşar Kaya ■5'te



Meksika'daki kargaşanın etkileri
Osman Arıoğlu yazdı ■16

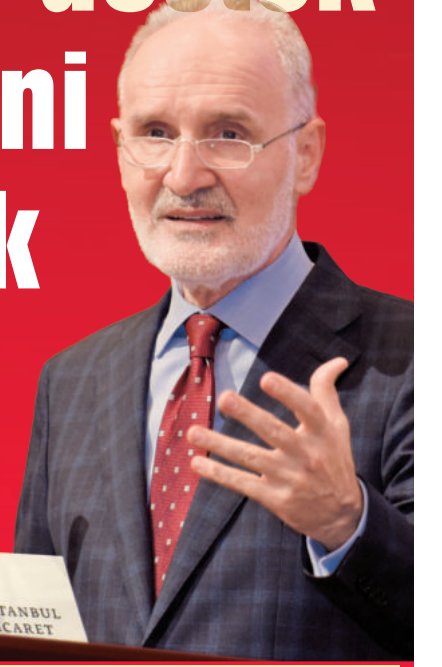


Trump'ın tarife savaşı
Kerem Alkin'in yazısı ■11



Türk dizilerine destek marka işbirliğini çeşitlendirecek

İstanbul Ticaret Odası (İTO) ve Hizmet İhracatçıları Birliği (HİB) Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç, Türk dizilerinin tanıtımı ile turizm stratejisini hedefleyen yeni destek modelinin hizmet ihracatı açısından stratejik ve zamanında atılmış bir adım olduğunu söyledi.



BİRÇOK SEKTÖRE KATKI

Şekib Avdagiç, yeni destek mekanizmasının birçok sektörde marka işbirliklerine kapı aralayacağını da belirterek, "Hazır giyim ve moda, mücevher ve aksesuar, kozmetik, mobilya, küçük ev aletleri, otomotiv gibi pek çok sektördeki markalarımızın, ürünlerini Türk dizileriyle dünyaya taşımak için yeni girişimler oluşturacağını öngörüyoruz" dedi. ■7'de

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

Ş. Avdagiç



İSTANBUL TİCARET

27 ŞUBAT 2026 YIL: 68 SAYI: 3400

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

istanbulticaretgazetesi.com

Türkiye TPAO'yla oyun kurucu oluyor

Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı (TPAO), ulusal bir petrol şirketi olmanın ötesine geçerek, uluslararası enerji arenasında aktif rol alan aktöre dönüşüyor.

Küresel petrol şirketleriyle anlaşmalar yeni iş ortaklıkları için örnek oluştururken, son olarak Bulgaristan'da Shell ile yapılan işbirliği TPAO'nun enerjide 'oyun kuran' konumuna yükselişinin sinyalini verdi.

Bununla beraber enerjide artan üretimin, yeni ortaklıkların ve yurtdışı aramaların Türkiye'ye döviz, teknoloji ve yatırım gücü kazandırması bekleniyor.

ABD ve Avrupa merkezli devletlerle aynı masada proje geliştiren bir enerji aktörüne dönüşen TPAO'nun Shell ile Bulgaristan'daki Khan Tervel sahasında kurduğu ortaklık, Karadeniz ve Akdeniz'deki yeni arama anlaşmalarıyla birlikte Türkiye'nin enerji denklemindeki konumunu güçlendirdi.

ENERJİ DİPLOMASİSİ GÜÇLENİYOR

TPAO'nun operasyonlarının ve anlaşmalarının artması sadece üretim artışı anlamına gelmiyor. Aynı zamanda Türkiye'nin enerji diplomasisinde daha etkin rol üstlendiğini ve uluslararası ortaklık ağını genişlettiğini gösteriyor. Türkiye, Afrika ve Doğu Akdeniz'de enerji diplomasisini hızlandırarak Sudan'daki petrol sahaları, Libya'daki hidrokarbon ihaleleri ve Mısır ile Doğu Akdeniz işbirliği üzerinden yeni bir stratejik açılım başlatıyor.



EKONOMİYE 5 SOMUT KATKI

Türkiye ekonomisine doğrudan etkileri şöyle olacak:

- 1 **Cari açığın azalması**
- 2 **Döviz kazandırıcı üretim ve ihracat potansiyeli**
- 3 **Yüksek teknoloji ve sondaj know-how transferi**
- 4 **Enerji diplomasisinde müzakere gücü**
- 5 **Yan sanayi ve nitelikli istihdam artışı enerji bayrağıyla yeni odak noktası olmaya aday. ■9**



Çin'le rekabette 'savunma' kartı

Çin'in ölçek ekonomisi ve agresif fiyat stratejisi, AB pazarında dengeleri hızla değiştiriyor. Orta ve düşük teknoloji sanayi ürünlerinde daha hızlı büyüyen Çin birçok geleneksel ihracat kaleminde pazar payını artırıyor. Küresel rekabette şirketlerin maliyet baskısı arttı. Türkiye açısından bu tabloda yüksek katma

değerli üretim ve savunma sanayine odaklanmak büyük önem kazandı. NATO üyeliğinin sağladığı standart uyumu, operasyonel entegrasyon ve güven avantajı,

Türkiye'yi Avrupa için stratejik bir tedarik ortağı haline getiriyor. Savunma kartı, Çin rekabetinde güçlü bir kaldıraç sunuyor. ■11



Sanayide kilidi açan teknoloji '5G'

5G teknolojisi, yalnızca internet hızını artırmakla kalmayıp üretimden perakendeye, sağlıktan ulaşıma kadar birçok sektörde dijital dönüşümü hızlandıracak. 5G, sanayi üretimi başta olmak üzere e-ticaret ve ihracata da olumlu yansıtacak. 1 Nisan'da



Türkiye genelinde kullanılmaya başlanacak 5G'nin sanayide kilidi açan teknoloji olacağı belirtiliyor. Barış Cabacı ■20'de

Gıda enflasyonuna karşı ilk adım KGF

Gıda enflasyonuna kalıcı çözüm için gıda arzı ve tedarik zinciriyle ilgili yapısal reformlar gündemde. Perakende ve Hal Yasası, yeni tarım organize sanayi bölgelerinin kurulması, gıda enflasyonunun düşmesi için etkili yol olarak öngörülüyor. Tarımın, Kredi Garanti Fonu (KGF) kapsamına dahil edilmesiyle ilk adım atıldı.

Sümeyra Yarış Topal ■12



İsrafa karşı ölçülü sofralar

Ramazan ayı, paylaşma ve ölçülülük iklimini güçlendirirken, iftar ve sahur sofralarında fazla yemek hazırlama alışkanlığı gıda israfını artırabiliyor. Sektör temsilcileri ve uzmanlar, israfı azaltmanın yolunun zihni yeniden çerçevelemekten başlayıp mutfakta devam ettiğine dikkat çekiyor. Sena Sorkun ■2'de

Prompt mühendisliği yüksek verimin anahtarı

Prompt mühendisliği, 2026 itibarıyla radikal bir dönüşüm geçiriyor. Yapay zeka modellerinin insan niyetini anlama kapasitesi arttıkça; sektör 'tek satırlık komut yazmaktan', çok katmanlı yapay zeka ajanlarını yöneten 'akış mimarlığına' evriliyor. Osman Kuvvet ■13



Sanat pazarının yeni rotası Sena Sorkun ■18

ÜRETİME 100 MİLYAR LİRALIK DESTEK PAKETİ ■3

EPDK'DAN DOĞALGAZDA ABONELİK DÜZENLEMESİ ■3

Ramazan bereketi çoklukta değil ölçülü sofrada



Ramazan ayı, paylaşma ve ölçülülük iklimini güçlendirirken, iftar ve sahur sofralarında fazla yemek hazırlama alışkanlığı gıda israfını artırabiliyor. Sektör temsilcileri ve uzmanlar, israfı azaltmanın yolunun zihni yeniden çerçevelemekten başlayıp mutfakta devam ettiğine dikkat çekiyor.

SENA SORKUN

RAMAZAN'da evlerde ve restoranlarda artan gıda israfına karşı İstanbul Ticaret Odası, 'Gıdada İsrafa Dur De' projesi kapsamında yaptığı uyarıları bir kez daha gündeme getirdi. İTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ahmet Özer, "İsraf gereğinden fazlasını, ihtiyaçtan çoğunu yok etmektir" derken; sektör temsilcileri ise iftar sofralarında 'yarısı çöpe giden tabaklar' tablosuna dikkat çekti. Uzmanlar da 'bereketin çokluk değil, ölçü' olduğunu vurgulayarak, planlı alışveriş ve porsiyon kontrolünün önemini hatırlıyor.

İSRAF EMEĞİ VE ENERJİYİ ÇÖPE ATMAKTIR



İTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ahmet Özer, israfın toplumda çoğu kez yanlış tanımlandığını belirterek, "Her şeyden önce israfı tanımlamak gerekir; zira birçok insan israfı çok kullanmak ya da lüks kullanmak gibi görüyor. İsraf, üretilen ya da elde edilen kaynakların dikkatli ve gerektiği gibi kullanılmaması anlamına geliyor" dedi.

Özer, israfın imkan varken lüks olanı kullanmak ya da varken tüketmek olmadığını, asıl meselenin ihtiyaçtan fazlasını yok etmek olduğunu vurgulayarak, şöyle konuştu: "İsraf gereğinden fazlasını, ihtiyaçtan çoğunu yok etmektir; çöp etmektir. Günümüzde üretmek zorundayız. Üretim enerjile doğrudan bağlantılı. Enerji de insanın çalışması ya da makinaları çalıştırmasıyla ortaya çıkıyor. Enerji üretimi ve temininde dışa bağımlılık, dış ticaret açığını büyütüyor. Bu da daha fazla çalışmak, daha az kazanmak anlamına geliyor. Ayrıca israfın emek boyutu var. Her israfın arkasında enerji ücreti olarak ödediğimiz emekler yer alıyor. Bu yüzden israf, sadece çöpe giden gıda değil, aynı zamanda işgücünün ve gelir kaynaklarının heba edilmesi demek."

Özer ayrıca, israfın toplumsal barışa etkisini de değinerek, şu çağrını yaptı: "Bir kesimin çok var diye çok tüketmesi, diğer kesimlerin temel ihtiyaçlara erişimini zorlaştırıyorsa bu insani değil. Yokluk, toplum huzurunu bozarak gerilimleri artırılabilir. Bu nedenle kaynakları doğru kullanalım."

SIFIR ATIK RESTORAN ZOR DEĞİL

Sektör temsilcileri, Ramazan döneminde restoranlarda kurulan iftar sofralarında artan israf eğilimine dikkat çekiyor. Özellikle sabit fiyatlı menü uygulamalarının ve "geleneksel zengin sofrası" anlayışının, işletme pratiği haline gelerek gıda kaybını büyüttüğü belirtiliyor.

Temsilcilere göre birçok restoranda masalara kapasitesinin üzerinde ürün sunuluyor; tüketilmeyen yemeklerin önemli bir kısmı ise çöpe gidiyor. Bu durumun hem ekonomik hem de etik açıdan sorgulanması gerektiği ifade ediliyor.

Ramazan'ın özünde paylaşma,

ölçülülük ve başkasının ihtiyacını gözetme bilinci bulunduğu hatırlatılırken, iftar sofralarının bu ruhla yeniden kurgulanması gerektiği vurgulanıyor. Sektör temsilcileri, 'sıfır atık restoran' yaklaşımının zor olmadığını; asıl meselenin bu anlayışı benimsemek, operasyonel süreçlere entegre etmek ve misafire doğru şekilde anlatmak olduğunu dile getiriyor.

Bu çerçevede, porsiyon planlamasından menü tasarımına kadar birçok alanda daha dengeli ve sürdürülebilir uygulamaların hayata geçirilebileceği belirtiliyor.

KITLIK ALGISI SOFRAYI BÜYÜTÜYOR

Psikolojik Danışman Senanur Damar Sağlamer, Ramazan ayında israfın artmasının temelinde gün boyu yaşanan açlığın zihinde oluşturduğu 'kitlık algısı'nın bulunduğunu belirtti. Sağlamer'e göre iftarı bilinçdışı bir ödül gibi görmeye yol açan 'telafi duygusu' ve 'eksik olmanın' düşüncesini besleyen sosyal onay ihtiyacı, alışveriş ve sofrası kararlarını doğrudan etkiliyor.

Sağlamer, çözümün sofrayı küçültmekten önce zihni yeniden çerçevelemekle başladığını vurgulayarak, "Bereket çokluk değil, ölçüdür. Bu yaklaşım hem bireysel farkındalığı hem de toplumsal sorumluluğu güçlendirir" dedi.

BOLLUK VE SUNUM İHTİYACI

Uzmanlar, gıda israfının yalnızca ekonomik bir mesele olmadığını, psikolojik dinamiklerle yakından ilişkili olduğunu vurguluyor. Uzun süreli açlık sonrası 'yoksunluk telafisi' mekanizmasının devreye girdiğini belirten uzmanlar, bunun 'ihtiyaçtan fazlasını hazırlayarak kontrol ve rahatlatma hissi yaratma çabası'yla bağlantılı olduğunu belirtiyor.



Uzmanlar ne öneriyor?

Beslenme ve Diyetetik Uzmanı Kübra Dal, Ramazan ayında israfı artıran nedenleri; uzun süreli açlığın etkisiyle ihtiyaçtan fazla yemek hazırlama, misafirperverlik adına masaları abartılı donatma, indirim-kampanyaların fazla alışverişe yönelmesi ve planlama eksikliği olarak açıkladı. Dal, önerilerini şöyle sıraladı:

- Doğru ve dengeli menü planı yapın.
- Porsiyonları kişi sayısına göre belirleyin.
- Alışverişe listeyle çıkın, açken alışveriş yapmayın.
- Sunumunuzu küçük porsiyonlarla hazırlayın, artan yemekleri ertesi gün değerlendirin.
- Restoranlarda fiks menü yerine tüketilebileceğiniz kadar sipariş verin.
- Yemeklerinizi komşularla ve ihtiyaç sahipleriyle paylaşın; böylece hem israfı azaltır hem de dayanışma ruhunu güçlendirirsiniz.



Kübra Dal

Menüler ihtiyaca göre hazırlanmalı

Sektör temsilcileri, Ramazan ayının bereket ve paylaşma ruhuna uygun şekilde geçirilmesi gerektiğini vurgulayarak, ölçüsüz tüketimin hem ekonomik hem de vicdani sonuçlar doğurduğuna dikkat çekiyor. Bereketli sofraların 'ölçü' içinde kalmasının önemine işaret eden temsilciler, küresel açlık verilerinin de bu konuda güçlü bir uyarı niteliği taşıdığını belirtiyor.

Birleşmiş Milletler'in 2024 raporuna göre dünyada yaklaşık 700 milyon insanın açlıkla mücadele ettiğini hatırlatan sektör paydaşları, bunun

her 11 kişiden birinin açlık riskiyle karşı karşıya yaşadığı anlamına geldiğini ifade ediyor. Bu tablo karşısında özellikle Ramazan ayında tüketim alışkanlıklarının gözden geçirilmesi gerektiği dile getiriliyor.

Evlerde ve davet sofralarında tüketilemeyecek ya da kısa sürede bozulabilecek ürünlerin gereğinden fazla bulundurulmaması gerektiği belirtilirken, alışverişte de aynı ölçülü yaklaşımın benimsenmesi çağrısı yapılıyor. Sofraların nefsi dürtülerle değil, ihtiyaç doğrultusunda hazırlanması; iftar ve sahur

menülerinin günlere yayılarak dengeli şekilde planlanması öneriliyor.

Restoranlara yönelik değerlendirmelerde ise 'çok çeşit' anlayışı yerine, ortalama bir bireyin tüketebileceği miktarları esas alan, sağlıklı ve dengeli içeriklerden oluşan menülerin tercih edilmesinin hem fiyatları dengeleyeceği hem de israfı azaltacağı vurgulanıyor.

Sektör temsilcileri, Ramazan ayının ruhuna uygun bir tüketim bilinci oluşturulması gerektiğini belirterek, çağrılarını şu mesajla özetliyor: "Ramazan'da israfı iki kez dur de."

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
- Gıda Ekipmanları ve Teknolojileri
- Bakliyat, Sebze, Meyve
- İçecekler
- Bisküvi, Çikolata, Şekerleme
- Organik Gıda
- Dondurulmuş Gıda
- Süt ve Süt Ürünleri
- Et ve Kümes Hayvanları
- Bakliyat, Kuru Meyve ve Sebze ürünü olan firmalar Hall 3 "Genel Gıda" ve/veya Hall 8 "Bakliyat, Meyve, Sebze" ihtisas salonunda yer alabilecekler.
- 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



Sibel Tayanç

0212 455 61 11
0530 664 86 18
sibel.tayanca@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 | @ito @itoturumsal



Yapı malzemelerine yeni değerlendirme modeli

ÇEVRE, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı, Yapı Malzemeleri Yönetmeliği'nde yer alan Performansın Değişmezliğinin Değerlendirilmesi ve Doğrulanması (PDD) sistemlerine, 'Sistem 3+' adıyla yeni bir değerlendirme modeli ekledi.

Mesleki Hizmetler Genel Müdürlüğü tarafından hazırlanan Yapı Malzemeleri Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik, Resmi Gazete'de yayımlandı.

ÇEVRE VE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

Değişikliğe göre, yapı malzemesinin piyasaya arz edilmeden önce beyan edilmesi zorunlu performans kriterlerine, çevresel sürdürülebilirlik kriterleri de dahil edildi.

Düzenlemeyle Gümrük Birliği uyum yükümlülükleri kapsamında, Avrupa Birliği Resmi Gazetesi'nde yayımlanan regülasyon değişikliğiyle yapı malzemelerinin çevresel sürdürülebilirlik performansının beyan edilmesi için yeni bir sistem tanımlandı.

Yeni sistem kapsamında, ilgili standartların revizyonu ve geçiş sürecinin tamamlanmasından sonra yapı malzemelerinin performans beyanlarında çevresel sürdürülebilirlik bilgileri yer alacak.

Üretime 100 milyar liralık destek paketi

İmalat sanayine yönelik 100 milyar liralık yeni finansman paketi, Türkiye'nin üretim gücünü korumayı ve istihdamı güvence altına almayı hedefliyor. 6 ay anapara ödemesiz, toplamda 36 aya kadar vade imkânı sunulan kredilere başvurular mart ayında başlayacak.

TÜRKİYE ekonomisinin üretim ve istihdam odaklı büyüme politikasında önemli bir adım daha atıldı. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, imalat sanayine yönelik toplam 100 milyar lira büyüklüğünde yeni bir finansman programı açıkladı.

50 MİLYON TL'YE KADAR

Yeni program kapsamında KOBİ'ler ve büyük ölçekli firmalar, bir aylık istihdam maliyetleriyle orantılı olarak 50 milyon TL'ye kadar kredi kullanabilecek. Krediler 6 ay anapara ödemesiz, toplamda 36 aya kadar vade imkânı sunuyor. Finansman maliyetinin ise yüzde 33'e kadar düşürüleceği belirtiliyor.

Bakan Kacır, yeni kredi paketinin amacını, 'üretimin ve istihdamın hız kesmemesi' olarak açıklarken; üretim altyapısının güçlendirilmesi, işletmelerin rekabet gücünü artırması ve ihracat kapasitesinin desteklenmesinin programın temel taşları olduğunu vurguladı.

İSTİHDAM ŞARTI

Program, sadece finansal destek değil, aynı zamanda istihdamı koruma çabasıyla dikkat çekiyor. İmalat sanayi firmalarının destekten yararlanabilmek için 2025 Kasım-Aralık ortalama istihdam seviyelerini koruma taahhüdü vermesi gerekiyor. Böylece toplam 1 milyon 100 bin istihdamın korunması hedefleniyor.

Ayrıca emek yoğun sektörler olan tekstil, hazır giyim, deri ve mobilya alanlarında çalışan başına verilen destek tutarı 3 bin 500 TL'ye çıkarıldı.

KOSGEB'DEN EK DESTEK

Paketin en dikkat çeken unsurlarından biri de KOSGEB tarafından sağlanacak ek finansman desteği. Emek yoğun dört sektör dışındaki imalat KOBİ'leri, istihdamı koruma şartını yerine getirdikleri takdirde kullandıkları kredilerde finansman maliyetinin 10 puanını KOSGEB karşılayacak. Böylelikle yıllık finansman maliyetinin yüzde 23'e



kadar düşmesi mümkün hale geliyor.

Bu destek mekanizması işletmelerin teminat erişiminde yaşadığı zorlukları hafifletmeyi, finansmana erişimi hızlandırmayı ve maliyet baskısını azaltmayı amaçlıyor.

BAŞVURULAR MART AYINDA

Finansman başvuruları mart ayı itibarıyla başlayacak olup kredi tahsisleri, protokol imzalayan bankalar aracılığıyla yapılacak. Destek programının marttan itibaren işletmeler için erişilebilir hale gelmesiyle özellikle yılın ilk çeyreğinde finansmana ihtiyaç duyan sektörlerle destek sağlanacak.

Yerel Kalkınma Hamlesi'ne başvurular 2 Mart'ta

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, Yerel Kalkınma Hamlesi Programı kapsamında, 2026 başvuru döneminin başladığını açıkladı. Kacır, X sosyal medya platformundan yaptığı paylaşımda, 81 ilde 324 yatırım konusu ile her bir yatırım için 301 milyon liraya kadar nakdi destek ve yatırımın yüzde 50'si kadar vergi indirimi avantajlarına işaret ederek, şu bilgiyi verdi: "Başvuru tarihleri, 2 Mart-15 Mayıs 2026. İl bazlı belirlenen, öncelikli yatırım alanlarını destekleyeceğiz. Katma değerli üretimi ve nitelikli istihdamı artıracacağız. Yerel kalkınma vizyonunu sürdürülebilir ve somut projelerle hayata geçireceğiz."

Ayrıntılı bilgi için:

<https://yerelkalkinmahamlesi.sanayi.gov.tr>

EPDK'dan doğalgazda abonelik düzenlemesi

ENERJİ Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK), doğalgaz dağıtım ve müşteri hizmetlerinde süreci hızlandıran ve tüketiciyi koruyan kapsamlı değişikliklere gitti. Yönetmelik değişiklikleri, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

BAĞLANTI BEDELİ

Abone bağlantı bedeli artık bağlantı anlaşması sırasında tek seferlik tahsil edilecek.

Servis hattı yapımına başlanmamışsa bedel 5 iş günü içinde iade edilebilecek.

Aynı adres için daha önce bağlantı bedeli alınmışsa ikinci kez ücret talep edilemeyecek.

Servis hattının tamamlanması için bağlantı bedelinin tahsilinden itibaren 30 günlük süre uygulanacak; tüketicinin onayıyla bu süre 90 güne çıkarılabilecek. Gerekli izinlerin zamanında alınamaması durumunda bağlantı bedeli tekrar iade edilecek.

Ayrıca bağlantı bedeline kredi kartıyla 6 taksite kadar ödeme imkânı getirildi.

YAKICI CİHAZ VE ABONELİK

Yakıcı cihazın tipi veya kapasitesi

değişmiyorsa proje tadilatı gerekmeyecek. Cihaz değişimi, dağıtım şirketinin hazırladığı form ve kontrol süreciyle tamamlanabilecek.



İlk abonelik sözleşmesi, proje onayının ardından gerekli belgeler ve güvence bedelinin alınmasıyla yapılacak. Aynı adreste sonraki aboneliklerde gaz arzı, sözleşme sonrası 4 iş günü içinde sağlanacak.

GÜVENCE BEDELİNDE TAKSİT

Mekanik sayaç sahiplerinden bir defaya mahsus güvence bedeli alınacak; ödeme peşin veya taksitli, üstelik vade farksız yapılabilecek.

SAYAÇ, FATURA VE KESME

Sayaçların tüm işlemleri yalnızca dağıtım şirketi tarafından yapılacak; tüketiciye sayaç teslim edilmeyecek.

Gaz arzını engelleyen arızalara en geç 24 saatte müdahale edilecek. Sayaçlara dış müdahale sonucu oluşan zararlar müşteriye ait olacak ve bu durum kaçak kullanım kapsamında değerlendirilecek.

Sayaç okuma sürelerinde gecikmeler olması hâlinde faturalar en az 25 gün ödeme süresiyle düzenlenecek. Gecikme uzunsu tüketim tutarı en az 4 döneme yayılacak ve vade farkı uygulanmayacak.

Borçların üç ay boyunca ödenmemesi hâlinde sözleşme feshi için en az 3 iş günü önce çoklu kanaldan bildirim yapılacaktır.

ACİL MÜDAHALE

Dağıtım şirketleri, arızalara zamanında müdahale için acil müdahale organizasyonu kuracak; ihbar hatlarına en geç üçüncü çaldırda yanıt verilecek.

FOOD2CHINA 2026

Guanco - Çin Halk Cumhuriyeti
10 - 12 Eylül 2026

İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



ÇİN'E GIDA İHRACAT POTANSİYELİNİ FOOD2CHINA İLE DEĞERLENDİRİN!

FOOD2CHINA 2026

- Bir buçuk milyara yakın nüfusa ulaşma imkanı
- Çin ithalatı içinde en yüksek paya sahip Guanco Bölgesine giriş imkanı
- 28 ülkeden 725 katılımcı firma
- 32.000 profesyonel ziyaretçi

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu tamamlanmış görüşme alanı
- Ürün sergileme vitrini
- Nakliye, gümrük, sigorta işlemleri,
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması,
- Fuar süresince ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı

KATILIM BİLGİSİ

Dekorasyonu Tamamlanmış
Görüşme Alanı ile Katılım Bedeli

: 3.000 ABD Dolar



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Gülün Gürsoy

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

Şeyma Pekcan

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

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

QR KODLA BİZE BAĞLANIN

HER GÜN 250 YENİ ŞİRKETİN BİLGİLERİNİ ALIN



İstanbul Ticaret Odası'nda (İTO) her gün yaklaşık 250 yeni şirketin kaydı gerçekleştiriliyor.

Bu listelere İstanbul Ticaret Gazetesi okuyucuları artık kolayca ulaşacak.

İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için QR kodu taramanız ya da bilgisayarınızda https://www.ito.org.tr/documents/Qr_Code/250226.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.



Trump'ın 'düşük dolar' planı

YAŞAR KAYA

Bu yılın ilk çeyreğinde küresel piyasaların gündemindeki önemli başlıklardan biri, ABD Başkanı Donald Trump'ın doların değerine ilişkin agresif tutumu oldu. Seçim kampanyası boyunca Amerikan imalat sanayisini canlandırma sözü veren Trump yönetimi, bu vaadi gerçekleştirmek için alışılmadık bir ekonomik patikaya giriyor: 'Zayıf dolar politikası.'

ABD'nin önde gelen medya kuruluşlarında yer alan analizlere göre; Beyaz Saray, Amerikan mallarını yurt dışında daha ucuz ve rekabetçi hale getirmek için doların diğer para birimleri karşısında değer kaybetmesini istiyor. Ancak bu istek, uygulanan yüksek gümrük vergileri ve enflasyonist baskılarla birleşince, küresel finans sisteminde büyük bir belirsizlik dalgası yaratabilir.

ÜRETİCİYİ KURTARMA PLANI

Trump'ın zayıf dolar ısrarının temelinde, ABD'nin kronikleşen dış ticaret açığı yatıyor. Güçlü doların, Boeing, Caterpillar ve General Motors gibi Amerikan sanayi devlerinin ürünlerini uluslararası pazarda pahalı hale getirdiğini savunan Trump, bu durumu 'Amerikan işçisine vurulmuş bir darbe' olarak tanımlıyor.

Yönetime yakın kaynaklara göre Trump'ın ekonomi kurmayları, doların Euro, Yen ve Yuan karşısında değer kaybetmesi durumunda ABD ihracatının patlama yapacağını ve üretim bantlarının yeniden ABD topraklarına döneceğini hesaplıyor. Özellikle 1985 yılındaki Plaza Anlaşması'na benzer bir müdahale ile doların değerinin yapay olarak aşağı çekilmesi fikrinin, Beyaz

ABD'de Trump yönetimi, 38.7 trilyon dolarlık rekor borç ve dış ticaret açığına karşı 'zayıf dolar' kartını kullanmak istiyor. Washington'un imalat sanayisini canlandırmak için doları majör para birimleri karşısında zayıf tutmayı hedeflediği ifade ediliyor. Wall Street ve dünyanın önde gelen kurumları bu hamleyi tehlikeli bir kumar olarak nitelendirdi.



Saray koridorlarında yüksek sesle tartışıldığı ABD basınına yansıdı. Bu fikrin amacı ise ithalatı pahalılaştırarak azaltmak, ihracatı ucuzlatarak artırmak.

REKOR BORÇ

Zayıf dolar politikası, Amerikan ihracatçısına küresel pazarda rekabet avantajı sağlasa da madalyonun diğer yüzünde ithalat maliyetlerinin artması ve enflasyonun yükselmesi riski yatıyor. ABD kamu borcunun 38.7 trilyon dolar ile rekor seviyelere ulaştığı bir dönemde doların değer kaybetmesi, borcun reel değerini düşürerek Hazine'nin elini kısmen rahatlatılabilir. Ancak bu strateji, yabancı yatırımcıların ABD tahvillerine olan güvenini sarsarak borçlanma maliyetlerini yukarı çekme tehlikesini de beraberinde getiriyor. Uzmanlar, 'borcu enflasyonla eritme' girişiminin uzun vadede doların rezerv para statüsüne zarar verebileceği uyarısında bulunuyor.

TARİFE VE KUR PARADOKSU

Ancak Trump'ın bu planı, temel ekonomik teorilerle ve uyguladığı diğer politikalarla sert bir çelişki içinde. Değerlendirmelere göre, Trump'ın ithal mallara (özellikle Çin ve Avrupa menşeli ürünlere) getirdiği ek gümrük vergileri, normal şartlarda doların değer kazanmasına neden oluyor. İthalatın kısıtlanması, yurt içinde fiyatların artmasına ve enflasyonun yükselmesine yol açıyor. Bu durum, ABD Merkez Bankası'nı (Fed) faizleri yüksek tutmaya zorluyor. Yüksek faiz ise küresel sermayeyi ABD'ye çekerek doları daha da güçlendiriyor. Ekonomistler bu durumu 'kendi kuyruğunu kovalayan bir politika' olarak nitelendiriyor. Piyasa stratejistleri, "Hem yüksek gümrük vergisi uygulayıp hem de zayıf dolar istemek, fren ve gaz aynı anda basmaya benziyor. Bu durum motoru yakabilir" uyarısında bulunuyor.

Fed üzerindeki baskı artıyor

Zayıf dolar politikasının hayata geçmesi için en kritik kurum ise ABD Merkez Bankası (Fed). Doların değer kaybetmesi için faiz oranlarının diğer ülkelere kıyasla düşük olması gerekiyor. Ancak enflasyonun hedeflenen seviyeler üzerinde seyretmesi, Fed'in elini kolunu bağlıyor. Trump yönetimi, Fed üzerindeki siyasi baskıyı artırarak faiz indirimleri için zorlayıcı bir tutum sergiliyor. Fed'in bağımsızlığına yönelik bu tehditler, piyasalardaki volatilitiyi (oynaklığı) artıran bir başka unsur. Yatırımcılar, Fed'in siyasi baskılara boyun eğerek erken faiz indirimine gitmesi durumunda enflasyonun kontrolden çıkmasından endişe ediyor.

GÜVEN KAYBI VE BELİRSİZLİK

Bu ay piyasalardan gelen veriler, yatırımcıların Trump'ın politikalarına şüpheyle yaklaştığını gösteriyor. Dolar Endeksi (DXY) son haftalarda dalgalı bir seyir izlerken, risk iştahında belirgin bir azalma var. Yatırımcılar, ABD varlıklarından çıkarak altın ve diğer para birimleri gibi güvenli limanlara yöneliyor.

VERİLERLE BAKIŞ

TÜKETİCİ GÜVENİ

TÜİK verilerine göre şubat ayında 2 puan artan tüketici güven endeksi 85.7 oldu. Bu rakam, bir önceki yıla göre 3.6 puan artışa karşılık geliyor. Endeks bileşenlerinden gelecek 12 ayda dayanıklı tüketim mallarına harcama yapma düşüncesi 103.2 ile 100'ün üzerinde iken gelecek ekonomik durum beklentisi bir önceki aya göre 0.1 puan düşüşle 81.4 oldu. En yüksek artış ise 3.1 puanla mevcut dönemde hanenin maddi durumunda görüldü.



KURULAN-KAPANAN ŞİRKETLER

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği verilerine göre ocak ayında kurulan şirket sayısı bir önceki aya göre yüzde 13.1 azalarak 11 bin 115 oldu. Yıllık olarak değişim ise yüzde 0.72 artış olarak gerçekleşti. Kapanan şirket sayısı bir önceki aya göre yüzde 78 azalışla bin 604 olurken, yıllık bazdaki değişim yüzde 17.95 azalış olarak gerçekleşti.



KAPASİTE KULLANIMI

Şubat ayında ülkemizde mevsimsel etkilere arındırılmış imalat sanayi kapasite kullanım oranı bir önceki aya göre 0.4 puan azalarak yüzde 74.4 seviyesinde gerçekleşti. Aylık olarak bir önceki aya göre artış gösteren sektör, 1.2 puanla dayanıklı tüketim malları olurken, dayanıksız tüketim malları ve ara mallarda 0.3 puan düşüş gerçekleşti. Yıllık olarak ise bütün sektörlerde düşüş görüldü. En fazla düşüş 3.8 puanla dayanıklı tüketim mallarında meydana geldi.

YATIRIM TEŞVİKLERİ

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından ekim ayına ilişkin yatırım teşvik istatistikleri açıklandı. Buna göre ekim ayında 473 adet yatırım belgesiyle toplam 140 milyar 364 milyon liralık yatırım teşvik belgesi verildi. Bunun 16 adet ve 37 milyar 211 milyar liralık kısmı yabancı yatırımcılara ait. Öngörülen toplam istihdam ise 11 bin 959 kişi. Bölgesel olarak en büyük payı 196 ile 1. Bölge alırken, 4. Bölge 27 adet belge ile en az yatırım teşvik belgesi alan bölge oldu.



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

Uluslararası emtia piyasaları

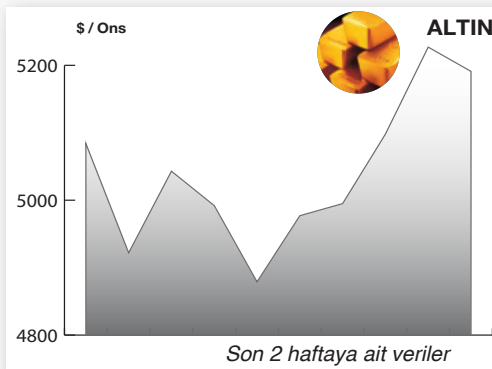
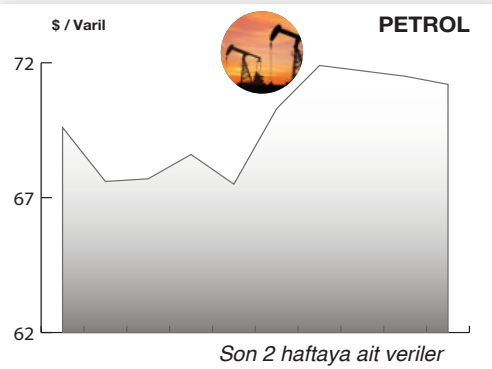


		Değişim %		
ENERJİ		Güncel	Haftalık	Yıllık
	Petrol (Brent, \$/Varil)	71.2	5.5	-1.8
	Doğalgaz (ABD, \$ /MMBtu)	2.83	-6.0	-31.5
	Doğalgaz (TFF, EURO/MWh)	30.1	1.0	-31.5
	Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Avustralya, 6.000 KCal/kg)	117	-0.4	14.3
METALLER	Altın (\$/Ons)	5.191	5.4	77.8
	Gümüş (\$/Ons)	90	19.5	182.1
	Platin (\$/Ons)	2.273	10.8	135.5
	Bakır (\$/Ton, COMEX)	13.010	3.6	37.1
	Alüminyum (\$/Ton)	3.102	2.1	16.7
	İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	438	0.3	-1.2
	Demir Cevheri (Çin, \$/Ton)	99.3	-0.4	-7.3
	Kurşun (\$/Ton)	1.902	0.2	-3.5
	Kalay (\$/Ton)	48.901	6.4	47.7
	Çinko (\$/Ton)	3.350	3.1	19.2
TARIM ÜRÜNLERİ	Lityum (\$/Ton)	23.130	12.6	103.7
	Nikel (\$/Ton)	17.584	5.5	14.7
	Buğday (\$/Ton)	210	5.8	-0.3
	Mısır (\$/Bushel)	4.3	0.7	-11.0
	Pirinç (\$/Ton)	219	-8.3	-25.4
	Pamuk (\$/Lb)	0.66	3.9	0.6
	Kakao (\$/Ton, Londra)	2.903	-12.6	-65.9
	Kahve (\$/Lb)	2.88	1.1	-26.9
	Şeker (\$/lb)	0.14	3.4	-34.5
	Kereste (\$/m³)	239	-5.4	-11.4
	Ayçiçek Yağı (USD/Ton)	1.525	0.4	11.0
	Palmiye Yağı (\$/Ton)	1.031	0.3	-3.8
	Baltık Kuru Yük Endeksi	2.122	1.3	104.2
	Emtia Endeksi (CRB Index)	390	2.6	5.7

Veriler, 24 Şubat 2026 itibarıyla düzenlenmiştir.

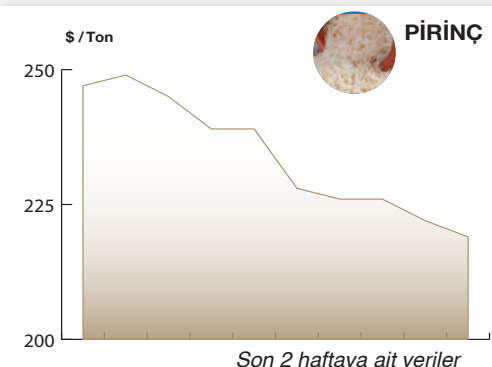
Not: Sayfada yer alan bilgiler yatırım tavsiyesi değildir. Yatırım danışmanlığı kapsamında değerlendirilemez.

En hareketli ürünler



Tansiyon yüksek

İran ile ABD arasında görüşmelere bağlı olarak Brent petrolü yaklaşık 7 ay sonra 72 dolar sınırına dayandı. İki ülke arasındaki olası çatışmada dünya petrol trafiğinin yaklaşık yüzde 20'sinin gerçekleştiği Hürmüz Boğazı'nda yaşanacak olumsuzluklara ilave olarak Trump'ın tüm ülkelere yüzde 10 gümrük vergisi uygulayacağı ve yüzde 15'e çıkarma çalışmaları yapıldığı haberlerinin talep üzerinde olumsuz etki yapacağı beklentileri, petrol fiyatlarına artış olarak yansıyor.

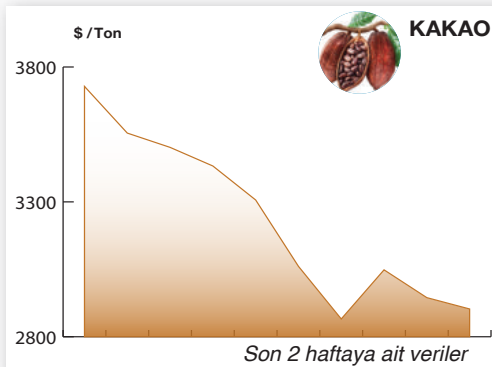


Üretim fazla

Pirinç fiyatlarında düşüş devam ediyor. Son üç haftadaki düşüş yüzde 12.1 oldu. Düşüşe gerekçe olarak, pirinç ihracatçısı olan Asya ülkelerinde görülen ve talep miktarını aşan yüksek pirinç hasadı gösteriliyor. Gıda ve Tarım Örgütü (FAO), 6 Şubat'ta yayınladığı raporda 2025-26 sezonunda pirinç üretim tahminini, büyük bir kısmı Hindistan kaynaklı olmak üzere 2.9 milyon ton yükselterek 561.1 milyon tona çıkardı. Artan üretimle beraber küresel pirinç stoklarının da yüzde 3.8 artışla 217.7 milyon ton olması bekleniyor.

Yeni zirve denemesi

Trump'ın gümrük vergisi uygulamalarının ABD Yüksek Mahkemesi tarafından iptal edilmesi ve İran'la artan gerginlik gibi nedenlerle altın fiyatları geçtiğimiz hafta yüzde 5.4 arttı, haftayı 5 bin 191 seviyesinden kapattı. ABD'de iki Fed yetkilisinin enflasyonun yüksek seyretmesi nedeniyle acil olarak para politikasında ayarlama yapılmasına gerek olmadığını açıklaması, yakın zamanda faiz indirimi beklentilerini azalttı ve bu durum altındaki artışın sınırlı olmasına yol açtı.



3 yıl öncesinde

Yetersiz talep, yüksek stoklar ve yüksek üretim beklentisiyle kakao fiyatlarındaki düşüş devam ediyor. Geçtiğimiz haftaki yüzde 12.6 düşüşle 3 bin dolarına altına inen kakao fiyatları, Mayıs 2023'ten beri en düşük seviyesine geriledi. Piyasa fiyatlarının üzerinde kalan resmi satış fiyatlarından alıcıların alım yapmaması, Fildişi Sahili ve Gana'da büyük kakao stoklarının oluşmasına neden oluyor. Uluslararası Kakao Borsası verilerine göre stoklar, 20 Şubat itibarıyla son 5 ayın en yüksek olduğu 2 milyon 111 bin çuvala çıktı.

Piyasalarda ‘Hürmüz’ denklemi

ARZ RİSKİ FİYATI
BELİRLEYECEK

ABD ile İran arasında tırmanan askeri gerilim, küresel enerji piyasalarında ‘savaş primi’ni yeniden devreye soktu. Küresel petrol arzının yaklaşık yüzde 20’sinin geçtiği Hürmüz Boğazı’na yönelik risk algısı artarken, Brent petrol 70 doların üzerine çıktı. Piyasalar, fiziki kesinti olmasa da olası arz şokunu fiyatlamaya başladı.

Analistlere göre gerilimin kontrollü kalması halinde Brent’teki savaş köpüğü sönerek fiyatlar yeniden 70 dolar altına gerileyebilir. Sıcak temas veya Hürmüz’de fiili kesinti senaryosunda ise 100 dolar bandının üzerinin test edilmesi gündeme gelebilir. Ancak uzmanlar fiziki arz şoku yaşanmadığı sürece fiyatların yüksek kalmasını beklemiyor.



ORTA Doğu’da sular bir kez daha ısınıyor. ABD ve İran arasında uzun süredir devam eden ‘gölge savaş’, son günlerde yerini doğrudan restleşmeye ve askeri gövde gösterilerine bıraktı. Diplomatik kanallardan şimdilik sonuç alınmaması ve taraflardan gelen tansiyonu yükseltici açıklamalarla birlikte enerji piyasaları, jeopolitik riskleri fiyatlamaya başladı. Brent petrol varil başına 70 doların üzerinde tutunarak 80 dolar bandını zorlarken, analistler küresel bir ‘arz şoku’ ihtimalini masaya yatırdı.



Yasar KAYA

‘SAVAŞ PRİMİ’ FİYATLAMASI

Enerji piyasaları, arz-talep dengesinden ziyade şu an tamamen ‘haber akışı’ ile hareket ediyor. Gerilimin tırmanmasıyla birlikte Brent tipi ham petrolün varil fiyatı, kısa sürede yüzde 5’i aşan bir değer artışıyla 70 doların üzerine yerleşti. Analistler yatırımcıların, henüz fiziki bir arz kesintisi olmamasına rağmen ‘olası bir kesinti’ ihtimalini (risk primini) fiyatlara dahil ettiğini belirtiyor. Küresel fon yöneticileri, portföylerindeki riskli varlıkları azaltıp, güvenli liman olarak görülen altına ve stratejik emtia olan petrole yöneldi. Volatilite endeksi (VIX) tırmanışa geçti.

ENERJİNİN ‘ŞAH DAMARI’

Piyasalardaki paniğin temelinde tek bir coğrafi nokta yatıyor: Hürmüz Boğazı. Basra Körfezi ile Umman Denizi’ni birbirine bağlayan bu dar su yolu, küresel enerji güvenliğinin ‘şah damarı’ olarak kabul ediliyor. Küresel petrol arzının yaklaşık yüzde 20’si, deniz yoluyla taşınan petrolün ise neredeyse yüzde 30’u bu boğazdan geçiyor. Suudi Arabistan, Irak, BAE, Kuveyt ve İran petrollerinin dünyaya açıldığı ana kapı burası. Daha da önemlisi, dünyanın en büyük LNG (sıvılaştırılmış doğalgaz) ihracatçısı Katar’ın tek çıkış noktası da Hürmüz. Boğaz’ın tamamen trafiğe kapatılması veya mayınlanması, günlük yaklaşık 21 milyon varil petrol ve petrol ürününün piyasadan çekilmesi anlamına geliyor. Uluslararası Enerji Ajansı (IEA) verilerine göre, dünyada bu hacmi telafi edebilecek bir ‘yedek kapasite’ veya ‘alternatif boru hattı ağı’ bulunmuyor.

İYİ-KÖTÜ SENARYOLAR

Ekonomistler ve enerji stratejistleri, önümüzdeki günler için iki temel senaryo üzerinde duruyor. İlk senaryo, gerilimin ‘kontrollü’ kalması, en muhtemel senaryo olarak görülüyor. Tarafların karşılıklı gövde gösterisinden sonra Umman veya İsviçre’deki görüşmelerde arabulucular vasıtasıyla

Türkiye için neden önemli?

ABD-İran gerilimi, Türkiye ekonomisini de yakından ilgilendiriyor. Enerji faturasını düşürmeye odaklanan Türkiye için petrol fiyatlarının seyri, makroekonomik hedeflerin tutturulması açısından önemli. Orta Vadeli Program’da (OVP), petrol fiyatlarının belirli bir istikrar bandında seyredeceği tahmin edildi. Petrol fiyatlarındaki artış, sadece akaryakıt pompa fiyatlarını değil; nakliyeden tarımsal üretime (gübre/mazot) kadar her ürünün maliyetini artırabileceği için Merkez Bankası’nın dezenflasyon sürecini yakından ilgilendiriyor. Ekonomistlerin genel kabul gören hesaplamasına göre; petrol fiyatlarındaki her 10 dolarlık kalıcı artış, Türkiye’nin cari açığını yaklaşık 4-5 milyar dolar artırıyor. Düşük ve stabil petrol fiyatları, Türkiye’nin döviz ihtiyacını azaltırken, yüksek fiyatlar dış ticaret dengesi üzerinde baskı oluşturuyor.

tansiyonu düşürmesi bekleniyor. Bu durumda petrol fiyatlarındaki ‘savaş köpüğü’ sönebilir ve Brent petrol yeniden 70 doların altına, ekonomik temellerin gerektirdiği seviyeye gerileyebilir. Bu senaryo, küresel enflasyonla mücadele eden merkez bankaları için en arzu edilen durum. İkinci senaryo ise İran’ın misilleme olarak Hürmüz Boğazı’nda bir tankere el koyması veya ABD donanması ile sıcak temas yaşanması durumu. Deloitte ve uluslararası yatırım bankalarının analizlerine göre; böyle bir durumda petrol fiyatlarının hızla 100 doları aşabileceği ve Brent tarafından rekor fiyatlamanın olabileceği öngörüldü.

STAGFLASYON TEHLİKESİ

Petrol fiyatlarındaki olası bir şok, küresel ekonomi için en kötü zamanlamaya denk geliyor. ABD Merkez Bankası (Fed) ve Avrupa Merkez Bankası’nın (ECB) faiz indirim döngüsüne girdiği bir dönemde, enerji maliyetlerinin artması tüm hesapları bozabilir. Yüksek petrol fiyatı; üretim maliyetlerini artırıp, tüketici talebini baskılayarak ekonomileri durgunluğa iterken, aynı zamanda enflasyonu körükleyerek ‘stagflasyon’ (durgunluk içinde enflasyon) riskini doğuruyor. Özellikle enerji ithalatçısı konumundaki Avrupa ülkeleri, Çin, Hindistan ve Japonya bu senaryodan en büyük yarayı alabilecek ekonomiler olarak öne çıkıyor.



80 dolar görülebilir ancak kalıcılık beklenmiyor

İran-ABD hattında yükselen tansiyonun enerji piyasalarına etkisini İstanbul Ticaret’e değerlendiren Emtia Piyasaları Uzmanı Ekonomist Zafer Ergezen, petrol fiyatlarında çok sert ve kalıcı yükselişler öngörmediğini belirtti.



Zafer ERGEZEN

Sıcak çatışma ortamının oluşması durumunda fiyatların 80 dolar seviyesini görebileceğini belirten Ergezen, buna karşın bu seviyelerin üzerinde kalıcılık beklemediğini ifade etti. Ergezen, “Hürmüz Boğazı’nın kapanacağı veya lojistik risklerin oluşacağı endişesiyle ileri vadeli talep bugüne çekilmiş durumda.

Fiyatlardaki yükselişin nedeni bu. Talep tekrar normale döndüğünde fiyatlarda yeniden geri çekilme göreceğimizi düşünüyorum” dedi. Piyasalarda konuşulan 100 dolar ihtimalini değerlendiren Ergezen, bu seviyenin gerçekçi olmadığını vurgulayarak, “Fiyatların 80 doların üzerine çıkması için fiziki savaşın başlaması, Hürmüz Boğazı’nın kapanması ve dünya genelinde ciddi bir ticaret riski oluşması lazım. Mevcut görünüm 100 doları işaret etmiyor” diye konuştu. Küresel petrol ticaretinin yaklaşık yüzde 30’unun geçtiği Hürmüz

Boğazı’nın fiziki olarak kapatılması ise denklemi değiştirebileceğine dikkat çekti. Ergezen, sadece İran değil; Dubai ve Katar üzerinden ticaretin de etkileneceğini belirterek, “Bunun telafi edilmesi çok mümkün değil. Böyle bir durumda yukarı yönlü ciddi fiyatlamalar gerçekleşir” dedi. Petrol fiyatlarındaki artışın Türkiye’nin cari açık ve enflasyon hedeflerine etkisine de değinen Ergezen, fiyatlarda kalıcılık beklemediği için olumsuz etkinin sınırlı kalacağını öngördü. Ergezen, “Orta Vadeli Program’a baktığımız zaman zaten petrol fiyatları normal seviyeler olarak kabul ediliyor. Bu nedenle hedeflerde çok büyük bir sapma yaratacağını söyleyemem” dedi.

ZEPS 2026

Zenica - Bosna Hersek
Hizmet, Sanayi, Ticaret ve Yatırım
2 - 5 Eylül 2026

Türkiye Milli İştiraki ve
İkili Görüşmeler Programı
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

Desteğe
Esas Tutar
10.550TL / m²

Bosna Hersek’e İhracat Avantajları

Konum	AB ülkelerine birkaç saat uzaklıkta	Bankacılık Sistemi	Uluslararası standartlara uygun dijitalleşmiş, istikrarlı bankacılık sektörü
Geniş Pazarlara Gümrüksüz Ulaşım	Türkiye dahil birçok ülke ile Serbest Ticaret Anlaşması	Avantajlı Vergi Sistemi	Avrupa’nın en rekabetçi vergi oranları
Bosna Hersek’in İthalat Potansiyeli	Gıda : 671 milyon ABD Dolar Ecczacılık ürünleri : 405 milyon ABD Dolar Elektrikli makine : 248 milyon ABD Dolar Otomotiv ve yan sanayi : 150 milyon ABD Dolar Mobilya : 100 milyon ABD Dolar Plastikten mamul ürünler : 91 milyon ABD Dolar Temizlik malzemeleri : 84 milyon ABD Dolar	Yatırım Destek Programları	Arazi tahsis, vergi indirimi, istihdam teşviklerini içeren yatırım destekleri
		Yabancı Mülkiyet Hakkı	Yabancı yatırımcıların, şirketlerinin %100’üne sahip olabilmeleri, menkul ve gayrimenkul alım satım serbestisi
		Yaşam Kalitesi ve Güven	Türkiye ile tarihi ve sosyal bağlar, kaliteli yaşam stili ve güvenli sosyal hayat

BALKANLAR, BOSNA HERSEK VE AB ÜLKELERİNE İHRACATIN ADRESİ ZEPS 2026 TÜRKİYE MİLLİ İŞTİRAKİ VE İKİLİ GÖRÜŞMELER PROGRAMI

ZEPS 2026 ve Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

- ZEPS 2026’nın bölgede bilinirliği, yüksek ziyaretçi trafiği, 2024 yılından itibaren İstanbul Ticaret Odası organizasyonu ile gerçekleştirilen Türkiye milli iştiraki ve B2B Platformu
- Sektörel yerleşim ve her katılımcıya en az 20 potansiyel alıcı firma ile ikili görüşme organizasyonu
- Saraybosna – Zenica, Zenica – Saraybosna transferleri
- Stant inşaatı, dekorasyonu
- Nakliye ve gümrük hizmetleri
- Fuarda iletişim, ikram, internet hizmetleri
- Fuar web sitesinde, Türkiye milli iştiraki broşürü ve QR’ da firmaların yayınlanması
- Bosna Hersek bilgilendirme semineri ve akşam yemeği
- Devlet desteğine ilişkin ilgili ihracatçı Birliği tarafından talep edilen dosya masraf bedelinin karşılanması

Desteğe
Esas Tutar
10.550TL / m²

Katılım Bilgisi

• Katılım Bedeli : 350 Euro / m²



Yeşim Yıldız	Tanju Özbay	Ataberk Ünlü	Anesa Külekcı	Aylin Odabas
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



Kentsel dönüşüm sürecine dijital takip

BTM girişimlerinden Evveko, kentsel dönüşüm sürecini saha deneyimi, mühendislik bilgisi ve kamu uygulamalarıyla entegre ederek şeffaf ve veri temelli bir dijital yönetim modeli sunmayı hedefliyor.

BTM ile stratejimizi güçlendirdik

Yusuf Kara, Evveko'nun ölçeklenme sürecinde Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'nin (BTM) önemli bir rol üstlendiğini vurguladı. Kara, "Girişimimiz, BTM'nin sunduğu ücretsiz destekler kapsamında iş modelini netleştirme, önceliklendirme ve hızlı test kültürü geliştirme imkanı buldu. Bu süreç, özellikle ürünün sadeleştirilmesi ve pazara çıkış stratejisinin kurgulanması açısından önemli katkılar sağladı" diye konuştu.

Atıl tarihi eserlere 'yap-işlet-devret' modeli

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

İSTANBUL'da henüz onarılmamış yaklaşık 15 bin tarihi eser bulunuyor. Çeşitli nedenlerle onarımı gerçekleştirilemeyen tarihi eserlerin durumu, İstanbul Ticaret Odası Restorasyon ve İzolasyon Meslek Komitesi'nin çalışma toplantısında değerlendirildi. Onarılmayan tarihi eserler için yap-işlet devret modelinin gündeme geldiği toplantının başkanlığını İTO Yönetim Kurulu Üyesi Murat Hazıroğlu yaptı. Hazıroğlu, konuşmasında "Komitemiz bu konuda hassasiyet gösteriyor. Sizlerden de konunun uzmanları olarak teknik detayları öğrenmek istiyoruz" dedi.

ÖZEL MÜLKİYETE AİT YAPILAR

Komite Başkanı Ahmet



için bir şeyler yapılabileceği dile getirildi.

EN ÇOK TARİHİ YARIMADA

Toplantıda İstanbul'daki tarihi yapıların büyük çoğunluğunun Tarihi Yarımada'da yer aldığı ifade edildi. Özellikle Fatih ilçesinin İstanbul'un tarihi bina envanterinin 3'te 1'ine ev sahipliği yaptığı ve bu yapıların yansından fazlasının da özel mülkiyete ait yapılar olduğu belirtildi. Toplantıda, özel mülkiyet dışında vakıflara ve kamu kurumlarına ait binaların da olduğu konuşulan konular arasında yer aldı. Özel sektör tarafından onarılacak yapılar için bir envanter çıkartılması, bu yapıların hem sponsorluk hem de bağış olmak üzere iki ayrı modelle ayağa kaldırma çalışmalarının yapılabileceği masaya yatırıldı.

BAHAR DAĞAŞAN

BTM girişimlerinden Evveko, kentsel dönüşüm süreçlerini şeffaf ve izlenebilir şekilde yönetmeyi amaçlayan dijital bir platform. Girişimin hedefi; teknik, hukuki ve sosyal birçok paydaşın yer aldığı kentsel dönüşümdeki karmaşık süreçleri daha anlaşılır hale getirmek.

Girişimin kurucusu Yusuf Kara, kamu ve saha deneyimini teknolojiyle birleştirerek ölçülebilir bir kentsel dönüşüm modeli oluşturmayı hedeflediklerini belirtti. "Türkiye'de kentsel dönüşüm süreçleri, taraflar arasında bilgi eşitsizliği ve güven eksikliği gibi sorunlar barındırıyor" diyen Kara, malikler, müteahhitler ve kamu kurumları arasında veri akışının dağınık ilerlemesinin süreçlerin uzamasına ve maliyet belirsizliklerine yol açabildiğine dikkat çekti.



Yusuf Kara

TÜM SÜREÇ KAYIT ALTINDA

Kara, "Evveko, bu noktada dönüşüm sürecini dijital bir platform üzerinden yönetmeyi hedefliyor. Platform aracılığıyla maliklerin talepleri oluşturulabiliyor; teknik veriler standart formatta toplanabiliyor ve fizibilite ile maliyet hesapları şeffaf şekilde yapılabilir. Doğrulanmış müteahhitlerin teklif sunabildiği sistemde, tüm süreç kayıt altına alınarak izlenebilir hale getiriliyor" dedi. Yusuf Kara, belirsizliği veri, senaryo ve planlama ile yönettiklerinin altını çizerek, "Sahaya dayanan hiçbir özelliği sisteme eklemiyoruz" diye konuştu.

HEDEF KİTLESİNİ GENİŞLETİYOR

Evveko'nun hedef kitlesini, kentsel dönüşüm sürecine girmek isteyen bina ve arsa malikleri ile müteahhitler ve proje firmaları oluşturuyor. Orta vadede belediyelerin de platform kullanıcıları arasına dahil edilmesi hedefleniyor. Girişimin gelir modeli ise müteahhitlere yönelik abonelik ve teklif paketleri, proje bazlı teknik hizmetler ile kurumsal müşteriler ve belediyelere sunulacak lisanslı yazılım çözümleri olmak üzere üç ana başlıkta yapılandırılıyor.

SAHA DENEYİMİ

Yusu Kara, Evveko'nun rakiplerinden farkını şöyle açıkladı: "Girişimi, benzer proptech (gayrimenkul teknolojisi) çözümlerden ayıran temel unsur; sistemin yalnızca teorik veri setlerine değil, doğrudan saha tecrübesine ve kamu uygulamalarına dayanarak geliştirilmesi olarak öne çıkıyor. Platform, gerçek kentsel dönüşüm projelerinden elde edilen verilerle beslenirken, mevzuata uyumlu, sahada uygulanabilir ve süreç yönetimini uçtan uca izlenebilir hale getiren bir yapı sunmayı hedefliyor. Bu yaklaşım, teknik doğruluk, operasyonel gerçekçilik ve güven oluşturma açısından girişimin konumunu güçlendiriyor."

REFERANS PLATFORM

Evveko'nun, Türkiye'de kentsel dönüşüm alanında referans dijital platformlardan biri olmayı hedeflediğini anlatan Kara, global pazarda ise riskli yapı stoku bulunan ülkelere belediye ve özel sektör işbirlikleriyle ölçeklenebilir bir model oluşturulmasının planlandığını söyledi. Türkiye'deki girişimcilik ekosistemine ilişkin değerlendirmelerde bulunan Yusuf Kara, "Teknik ve regülasyon yoğun sektörlerde sabırlı ve uzun vadeli bakış açısı önemli. Yatırımcılar, hızlı büyümenin yanında gerçek probleme ve sürdürülebilir çözümlere odaklanmalı" dedi.

AUTOMECHANIKA RIYADH 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 RIYADH 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/m² (Nakliye ve Gümrük hizmetleri dahil)
: 1.050 ABD Dolar / m² (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 Avcıoğlu

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 | @ito_kurumsal

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi

Yönetim Kurulu Başkanı

ŞEKİB AVDAĞIÇ

Genel Yayın Koordinatörü

Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.

ÖZCAN TOKEL

Genel Yayın Yönetmeni

İlhan ÇABUKOL

Genel Yayın Danışmanı

Tamer Çerçi

Haber Müdürü

Mete Dirice

Sorumlu Yazı

Canan Bilgin

Yayın ve Dağıtım

Dilşah Sarıhasan

Haber Merkezi

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

Reklam

Cengiz

Grafik

Osman

Fotoğraf

Kamil

Kuvvet

Çatak

Yıldız

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 AİTTİR.

İTO'NUN GÖRÜŞLERİNİ İÇERMEZ. YAZI VE HABERLER, KAYNAK BELİRTİLEREK KİSMEN YA DA TAMAMEN KULLANILABİLİR.

ABONELİK:

Yıllık abone bedeli 150 TL'dir.

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

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

IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92

Yayın türü: Yerel süreli yayın

Yayın tarihi: 27.02.2026

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



BÖLÜM BAŞINA 100 BİN DOLAR

Türk dizilerine destek marka işbirliklerini çeşitlendirecek

İstanbul Ticaret Odası ve Hizmet İhracatçıları Birliği (HİB) Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdağ, Türk dizilerinin tanıtımı ile turizm stratejisini merkezine alan yeni destek modelinin hizmet ihracatı açısından stratejik ve zamanında atılmış bir adım olduğunu belirtti. Avdağ, "Yeni destek mekanizması birçok sektörde marka işbirliklerine de kapı aralayacak" dedi.

KÜLTÜR ve Turizm Bakanlığı ile Türkiye Turizm Geliştirme Ajansı (TGA), Türkiye'nin tanıtımına katkı sağlayan dizilere bölüm başına 100 bin dolara kadar destek verecek. İstanbul Ticaret Odası ve Hizmet İhracatçıları Birliği Başkanı Şekib Avdağ, yeni destek modelini 'stratejik ve zamanında atılmış bir adım' olarak nitelendirdi. Avdağ, yeni modele ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "Kültür ve Turizm Bakanımız Mehmet Nuri Ersoy tarafından açıklanan ve Türk dizilerinin tanıtımı ile turizm stratejisini merkezine alan yeni destek modeli, hizmet ihracatımız açısından stratejik ve zamanında atılmış bir adımdır. Bölüm başına Bakanlık ve TGA'nın sağlayacağı 100 bin dolara varan desteğin, Türk dizi ihracatını daha da ileriye taşıyacağına yürekten inanıyoruz."

NİTELİKLİ ÜRETİME ZEMİN

Avdağ, kriterlere dayalı destek sisteminin sektörde nitelikli üretime zemin hazırlayacağını vurgulayarak, "Desteklerin; Türkiye'nin tanıtımına yapılan katkı, Türkçenin tanıtımına ve yaygınlaşmasına sağlanan katkı, dizilerin ihracat edildiği ülkelerin Türk turizmindeki hedef ülkeler arasında yer alıp almadığı ile ihracat edilen ülke sayısı, toplam satış tutarı, reyting ve izlenme verileri gibi hususları dikkate alarak verilecek olması, sektörümüzde nitelikli ve stratejik üretimi de teşvik edecektir. Bu yaklaşımın hizmet ihracatında çarpan etkisi yaratan entegre bir büyüme modelini beraberinde getireceği de muhakkaktır" dedi.

170 ÜLKEDE 1 MİLYAR İZLEYİCİ

Türk dizilerinin küresel ölçekteki etkisine de dikkat çeken Başkan Avdağ, "Bugün Türk dizileri Türkiye'nin kültürel hafızasını, yaşam tarzını, tarihini ve değerlerini dünyaya anlatan güçlü birer iletişim aracı haline geldi. Dizilerimiz küresel ölçekte bir fenomen oldu. 170'e yakın ülkede neredeyse bir milyar izleyiciye ulaşıyor. Bu etki turizmi, markalaşmayı ve ülke algısını da doğrudan besliyor. Sayın Bakanın açıkladığı destek modelinin en önemli katkılarından biri, bu başarıyı sürdürülebilir ve ölçeklenebilir hale getirecek olmasıdır" diye konuştu.

SEKTÖRLER İÇİN İŞBİRLİĞİ KAPISI

Avdağ, yeni destek mekanizmasının birçok sektörde marka işbirliklerine kapı aralayacağını da belirterek, açıklamalarını şöyle sürdürdü: "Hızır giyim ve moda, mücevher ve aksesuar, kozmetik, mobilya, beyaz eşya ve küçük ev aletleri, gıda ve içecek, havacılık, otomotiv gibi pek çok sektörde faaliyet gösteren markalarımızın, ürünlerini Türk dizileri aracılığıyla dünyaya taşımak için yeni girişimler oluşturacağını öngörüyoruz. Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın sağlayacağı yeni teşvik, Türk yapımlarını güçlü şekilde desteklerken, dizilerle organik bağ kurabilecek tüm sektörlerimiz için de birçok işbirliği kapısı aralayacaktır. Bu destekle birlikte dizi-marka işbirlikleri çeşitlenerek, sistematik ve güçlü bir zeminde artabilir. Bu işbirliklerinin gelişmesi yönünde büyük potansiyel olduğunu düşünüyoruz."



Yazılım ve bilişim sektörü de hazır

İTO Başkanı Şekib Avdağ, yazılım ve bilişim sektörünün de Türk dizilerine hazırlıklı olduğunu vurgulayarak, "Özellikle yazılım ve bilişim sektörünün Türk dizilerini kullanabilme konusunda hazırlıkları olduğunu biliyoruz. Türk dizilerinin ve bu dizilerde yer alacak markaların desteklenmesi noktasında atılacak her adım, hem mal hem de hizmet ihracatçılarının ürünlerini pazarlamasına yardımcı olacaktır" dedi.



YATIRIM SİZDEN, KİRA BİZDEN!



Kısa Dönem Kiralama Hizmeti
KAZANÇ MODELİ

1+1, 2+1, 3+1
DAİRE SEÇENEKLERİ

Nisan 2026
TESLİM TARİHİ

oksijen

Davutlar, Kuşadası

Detaylı Bilgi:
0554 024 76 57



vakanaoksijen.net



[vakana.insaat](https://www.instagram.com/vakana.insaat)



[vakana.insaat.tr](https://www.facebook.com/vakana.insaat.tr)



[Vakana İnşaat](https://www.linkedin.com/company/vakana-insaat)

BWH Hotels

VAKANA
İNŞAAT

COLLECTION
Hotel Management, Design & Built Consulting

Destekte hangi kriterler aranacak?

Kültür ve Turizm Bakanlığı ile Türkiye Turizm Geliştirme Ajansı'nın (TGA) sunduğu destekten yararlanabilmek için dizilerin çeşitli ölçütleri sağlaması gerekecek. Bu ölçütler arasında Türkiye'nin uluslararası tanıtımına katkı, Türkçenin yayılmasına etkisi, ihracat yapılan ülke sayısı,

toplam satış tutarı ile reyting ve dijital izlenme verileri yer alıyor. Model kapsamında Türkiye'nin tarihi, doğal, gastronomi ve arkeoloji değerlerinin ürün yerleştirme yöntemiyle dizi içeriklerine entegre edilmesi hedefleniyor. TGA, bu doğrultuda 30 saniyelik

tanıtım filmleri ile dijital kısa video (reels) içeriklerini de satın alacak.

Yeni destekle birlikte çekim süreçlerinde bürokratik işlemlerin hızlandırılması, Bakanlığa bağlı mekanların ise prodüksiyon ekiplerine ücretsiz tahsis edilmesi öngörüldü.



TİCARETTE KONTROL ARTACAK

AB gümrük veri merkezi kuruyor

ADEM ORHUN

AVRUPA Birliği, ticareti kontrol altına almak için Gümrük Veri Merkezi kuruyor. Avrupa Komisyonu'nun, 2023 yılında gümrük uygulamalarında reform önerisiyle Avrupa Birliği Gümrük Otoritesi (European Union Customs Authority-EUCA) kurulması sürecinde yeni aşamaya gelindi. Merkezin kurulacağı yer için şehirler aday olurken, ortak gümrük veri merkezi, ticaretin tek noktadan takibini sağlayacak.

Gümrük Veri Merkezi ile AB'ye girecek her türlü ithalat malı, üye ülkelerin tamamında aynı kurallara tabi tutulacak. Ayrıca hangi gümrükten ne geçtiği, menşenin, hacminin ve frekansının ne olduğu tek ekrandan takip edilebilecek.

ÜRÜN GÜVENLİĞİ VE SAHTECİLİK

Bu reform sayesinde özellikle e-ticaret, ürün güvenliği, çevre standartları, uluslararası yaptırımlara uyulup uyulmadığı, dolandırıcılık, sahtecilik ve vergi kaçakçılığı gibi konular daha iyi yönetilecek.

Bu merkezle birlikte ulusal gümrük idareleri arasında koordinasyon gelişecek ve daha iyi risk yönetimi sağlanacak. Bu süreç, yurt dışından e-ticaret kapsamında sipariş verilen paketlerle de ilgili olduğu kaydedildi. Buna göre 150 Euro altındaki paketler için kategori başına 3 Euro sabit gümrük vergisi, yeni merkez devreye girene kadar uygulamada olacak. 2028'den sonra uygulama değişecek.

AB'YE NE KAZANDIRACAK?

Avrupa Birliği içindeki gümrük birliğini modernize etmeyi amaçlayan reform paketinin parçası olan bu çalışma, e-ticaret hacminin çığ gibi büyümesinden, jeopolitik risklerin artmasından ve ulusal sistemlerin parçalanmışlığından kaynaklanan sorunların çözülmesini sağlayacak. AB için öne çıkan diğer faydalar ise şunlar:

- Avrupa Birliği ortak gümrük veri merkezi sayesinde ticarete teknik engelleri daha etkin şekilde uygulayacak.
- Özellikle Çin ürünlerine anti

Avrupa Birliği, gümrük birliğinde kendi reformunu yapıyor. Kuruluş hazırlıkları adım adım ilerleyen Gümrük Veri Merkezi ile AB ülkelerinin her birinin ulusal gümrük sistemleri birbiriyle uyumlu tek merkezli hale gelecek. Herhangi bir üye ülkeye ithal edilen mal, hammadde tedarikçisine kadar izlenebilecek.

Böylece 2028'den itibaren e-ticaret trafiği kontrol altına alınacak.

damping önlemlerinin uygulamasında etkinliği artıracak.

■ Ucuz e-ticaret ürünlerine karşı rekabet eşitliği desteklenecek.

■ İthal edilen ürünlerde hammadde temininin nereden yapıldığı sorgulanabilecek.

■ Yeşil Mutabakat kriterlerine, karbon emisyonu kurallarına, 'Özen Yükümlülüğü Yasaları'na uygunluk daha kolay denetlenebilecek.

İŞLETMELERİ NASIL ETKİLEYECEK?

AB'nin gümrüklerinde canlı veriye dayanan dijital dönüşüm yaşanırken, bu pazara mal ihracat edecek firmaların da kendi verisini derinlemesine kontrol etmesi gerekecek. Kaynak sorgulamasının artacağı yönündeki açıklamalar bunu işaret ediyor.

Özellikle e-ticaret yapan işletmeler için yeni uygulamalara uyum süreçleri yeni maliyetler oluşturacak. Firmaların izlenebilirlik (traceability) sistemlerine ve yeni yazılımlara yatırım yapması gerekecek. 2028'den itibaren firmalar için AB Gümrük Veri Merkezi ile online etkileşim dönemi başlayacak. Yeni merkezin faaliyete geçmesiyle dijital beyanların zorunlu olması bekleniyor. AB'nin gümrük veri merkezine tutarsız veya eksik veri giren firmalar 'yüksek riskli' kategorisine alınabilecek.

Doküman ve test süreci de rekabet konusunda dezavantaj oluşturabilecek alanlardan. Türk ihracatçıları, çevre

kriterleri ve ürün güvenliği gibi başlıklarda AB standartlarına daha sıkı uymak zorunda kalacak. Beyanname işlemleri, teminatlar ve gümrük kapılarındaki işlemlerde kriterlere tam uyum gerekecek.

AB içindeki ticarete ve ortak transit için zorunlu olan Yeni Bilgisayarlı Transit Sistemi (NCTS) süreçleri değişecek.

Ayrıca bu yılın son çeyreğinden itibaren e-ticaret için AB çapında gümrük işlem ücreti (handling fee) eklenmesi öngörülüyor. Avrupa Gümrük Merkezi'nin tam olarak faaliyete başlamasıyla (2028 sonrası) gümrüklerde 'tam rejim' uygulanacak, malların tamamı tarife bazında vergilendirilecek.

AB'DE HIZLI GEÇİŞ İMKANI

Diğer yandan, sistem oturdukça AB gümrüklerinde tek tip uygulamaların artması ve prosedürün hızlanması bekleniyor. Gümrük Veri Merkezi sayesinde giriş beyanları bir merkezde toplanacak, risk bazlı kontroller yapılacak, yüksek riskli mallara odaklanmak daha kolay olacak, düşük riskli mallarda/firmalarda işlem kolaylaşacak. AB kurumlarından paylaşılan bilgilere göre tek bir giriş beyanı ile AB genelinde işlem yapılabilecek. Böylece uyumlu şirketlere AB genelinde daha az kontrol ve hızlı geçiş imkanı tanınabilecek.

EUCA merkezi olmaya aday kentler

Avrupa Birliği Gümrük Otoritesi'nin (EUCA) idari merkezinin hangi şehirde olacağı birkaç hafta içinde belli olacak. EUCA'nın merkezi olmaya şu 9 şehir aday: Bükreş (Romanya), Liege (Belçika), Lille (Fransa), Malaga (İspanya), Porto (Portekiz), Roma (İtalya), The Hague (Hollanda), Varşova (Polonya), Zagreb (Hırvatistan). EUCA, ulusal



gümrükleri koordine edecek, risk analizi yapacak, kriz yönetimi sağlayacak ve veri

merkezini yönetecek. Avrupa Parlamentosu'nun ve Avrupa Konseyi'nin bu kurumun nerede kurulacağına önümüzdeki günlerde karar vermesi bekleniyor. İdari merkezin belli olmasından sonra kurulum ve dijitalleşme çalışmaları başlayacak. Bu sürecin ardından operasyonların 2028'de başlayabileceği öngörülüyor.



İTO Başkanı Avdagiç: Ticarete daha sıkı kayıt

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, önceki hafta düzenlenen tekstil sektörü değerlendirme toplantısında, Avrupa Birliği'nde gümrük denetim uygulamasındaki değişimlere dikkat çekti. Uluslararası kurumların ve kuruluşların baskısıyla, 'ticareti 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" dedi.



İHALE İLANI

İhale Makamı	İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu
İşin Adı	İTO EK HİZMET BİNASI (23 PARSEL) RESTORASYON PROJESİ ZEMİN KAT AHŞAP KAPI VE DOĞRAMA İŞLERİ İHALESİ
İşin Yeri	Fatih İlçesi Hobyar Mah. Reşadiye Cad. 406 Ada, 23 Parsel
İşin Kapsamı	Mülkiyeti İstanbul Ticaret Odası'na ait 406 Ada, 23 Parselde kaba inşaatı tamamlanmış İTO EK HİZMET BİNASI'nın birim fiyat üzerinden Anahtar Teslimi ZEMİN KAT AHŞAP KAPI VE DOĞRAMA İŞLERİ
İşin Süresi	40 Takvim Günü
Son Teklif Verme Tarihi ve Saati	3 Mart 2026, saat 15:00
Teklif Dosyasının Teslim Yeri	İstanbul Ticaret Odası Merkez Binası Zemin Kat, Evrak Kabul, Reşadiye Caddesi 34112 Eminönü-Fatih-İstanbul
İhale Dosyası Temini Konusunda İrtibat	Afra ERDEM afra.erdem@ihfmmimarlik.com 0212 528 33 40 Hüseyin ÇAMUR huseyin.camur@ito.org.tr 0212 455 64 48



İHALE İLANI

İhale Makamı	İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu
İşin Adı	İTO EK HİZMET BİNASI (23 PARSEL) RESTORASYON PROJESİ PROFESYONEL SES VE GÖRÜNTÜ SİSTEMLERİ İŞLERİ İHALESİ
İşin Yeri	Fatih İlçesi Hobyar Mah. Reşadiye Cad. 406 Ada, 23 Parsel
İşin Kapsamı	Mülkiyeti İstanbul Ticaret Odası'na ait 406 Ada, 23 Parselde kaba inşaatı tamamlanmış İTO EK HİZMET BİNASI'nın birim fiyat üzerinden Anahtar Teslimi PROFESYONEL SES VE GÖRÜNTÜ SİSTEMLERİ İŞLERİ
İşin Süresi	60 Takvim Günü
Son Teklif Verme Tarihi ve Saati	3 Mart 2026, saat 15:00
Teklif Dosyasının Teslim Yeri	İstanbul Ticaret Odası Merkez Binası Zemin Kat, Evrak Kabul, Reşadiye Caddesi 34112 Eminönü-Fatih-İstanbul
İhale Dosyası Temini Konusunda İrtibat	Afra ERDEM afra.erdem@ihfmmimarlik.com 0212 528 33 40 Enes KARAGÜL enes.karagul@ito.org.tr 0212 455 64 48

Alman ekonomisi son çeyrekte tüketici harcamalarıyla büyüdü

ALMANYA ekonomisi, geçen yılın son çeyreğinde bir önceki döneme göre yüzde 0.3 büyüyerek beklentileri teyit ederken, büyümede özel ve kamu tüketim harcamalarındaki yükseliş ile inşaat yatırımları belirleyici oldu. Almanya Federal İstatistik Ofisi (Destatis), Alman ekonomisine ilişkin 2025'in son çeyreğini kapsayan nihai büyüme verilerini açıkladı.

Verilere göre Almanya'da mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (GŞYH), geçen yılın son çeyreğinde bir önceki çeyreğe göre yüzde 0.3 arttı.

Söz konusu dönemde, Alman ekonomisi, 2024'ün aynı dönemine göre ise yüzde 0.4 büyümeye kaydetti. Böylece Destatis, 30 Ocak'ta paylaştığı öncü verileri teyit etmiş oldu.

Alman ekonomisi, 2025 yılının tamamında bir önceki yıla kıyasla yüzde 0.2 büyüdü. Çin'le artan rekabet ve yapısal sorunların ekonomiyi frenlemesiyle 2024'te yüzde 0.2 küçülen Alman ekonomisi, 2023'te de yüzde 0.3 daralmıştı.

Alman ekonomisinin lokomotifleri olan dış ticaret, dördüncü çeyrekte büyümeyi 0.1 puan aşağı çekti. Bu dönemde ihracat yüzde 0.6, ithalat ise yüzde 0.3 oranında gerileme kaydetti.



ENERJİDE
YENİ FAZIN ADI

Türkiye TPAO'yla oyun kurucu oluyor

Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı (TPAO), artan küresel enerji talebi ve yapay zeka kaynaklı tüketim artışı döneminde önemli bir eşiği geçti. TPAO'nun, Bulgaristan'daki sahada Shell ile kurduğu ortaklık, şirketin hem diplomasi hem ekonomik katkı vizyonunu güçlendirdi.

TEKNOLOJİNİN gelişmesi ve sanayide dönüşüm enerji talebini körükliyor. Sanayide elektriğe yönelme, dijitalleşme, ulaşım elektrifikasyon ve diğer teknoloji uygulamaları elektrik ihtiyacını artırıyor. Yapay zeka kullanımının yaygınlaşması ve buna paralel olarak yeni mega veri merkezlerinin kurulması da enerji talebini besliyor. Küresel talep artarken, enerji üretim operasyonlarını artıran ülkeler ve firmalar küresel ligde basamak atlıyor. Türkiye'nin de enerjide tam bağımsızlık hedefi yolunda Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı (TPAO) ile attığı adımlar, küresel ligde yeni pozisyonlar kazandırıyor.

TECRÜBESİ DİKKAT ÇEKİYOR

Sakarya Gaz Sahası'ndaki sondaj başarısının ardından Türkiye'nin hem diğer partnerleriyle hem de küresel şirketlerle yaptığı anlaşmalar TPAO'nun potansiyelinin ne kadar güçlü olduğunu gösterdi. Dünyanın en teknolojik derin deniz sondaj filosuyla şimdiye kadar yapılamayan operasyonları gerçekleştiren TPAO'nun, tecrübesi ve kabiliyetiyle küresel çapta prestiji arttı.

Yerli ve milli imkanlarla açık deniz enerji projelerinde küresel ölçekte hizmet veren TPAO, dev enerji şirketleriyle anlaşmalar yaptı.

HEM DİPLOMASİ HEM EKONOMİK KATKI

TPAO'nun operasyonlarının ve anlaşmalarının artması sadece üretim artışı anlamına gelmiyor. Aynı zamanda Türkiye'nin enerji diplomasisinde daha etkin rol üstlendiğini ve uluslararası ortaklık ağını genişlettiğini gösteriyor. Ayrıca Türkiye'nin TPAO ile küresel yatırım liginde üst basamağa geçtiği belirtiliyor.

Enerji alanındaki prestijli gelişmelerin çok yönlü etkilerinin olacağı kaydediliyor. Buna göre ekonomik katkılar şöyle olacak:

- Cari açığa azalma
- Döviz kazandırıcı faaliyetler
- Teknoloji ve know-how transferi
- Enerji diplomasisi gücünün artması
- Yan sanayinin ve istihdamın büyümesi

YATIRIMLARDA YENİ ODAK NOKTASI

Enerji alanındaki başarılar, küresel yatırım hareketlerini de yönlendiriyor. Bu eğilimden yararlanmak isteyen Türkiye, TPAO ile enerji kartını daha güçlü kullanıyor. 2024 yılında New York'taki toplantılarda uluslararası şirketlerin yöneticilerine Türkiye'nin enerji alanındaki planlarını anlatan Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar, "Türkiye, yatırımcılara enerji dönüşüm sürecinde geniş yatırım potansiyeli vad ediyor" dedi. Bu toplantıdan sonra 2025'in keşifler yılı olduğunu belirten Bayraktar, 2026'nın enerjide hedeflerin gerçekleştiği yıl olacağını ifade

etti. Küresel petrol şirketleriyle anlaşmalar yeni iş ortaklıkları için örnek oluştururken, yenilenebilir enerjide kapasite artışına yönelik adımlar da diğer bir yatırım alanı oluyor. Türkiye böylece, uluslararası yatırım arenasında enerji bayrağıyla yeni odak noktası olmaya aday.

DÜNYADAN ÇARPICI ÖRNEKLER

TPAO prestij kazandıran operasyonlarıyla dev şirketlerin iş ortağı olurken, ABD ve Avrupa'da enerji devlerinin ulusal ekonomilere katkısı dikkat çekiyor. İşte çarpıcı örneklerden bazıları:

ExxonMobil: ABD'nin en büyük enerji şirketlerinden biri olarak yüz milyarlarca dolarlık piyasa değeri, yüksek vergi katkısı ve küresel yatırım ağıyla Amerikan ekonomisinin önemli aktörlerinden biri oldu. Ar-Ge yatırımları ve enerji ihracatı kapasitesi ABD'nin enerji süper gücü haline gelmesinde rol oynadı.

Chevron: Kaya gazı devrimi ve offshore projelerle ABD'nin net enerji ihracatçısı konumuna gelmesinde pay sahibi oldu. Binlerce kişilik istidam ve yüksek katma değerli üretim sağladı.

BP: Kuzey Denizi rezervleri sayesinde İngiltere ekonomisine ciddi vergi geliri ve enerji

tedarikinde güvenlik sağladı.

Equinor: Norveç'in devlet destekli enerji şirketi olarak petrol ve gaz gelirlerinin Norveç Varlık Fonu'na aktarılmasında merkezi rol oynadı. Bu model, enerji gelirlerinin uzun vadeli refah fonuna dönüştürülmesi açısından örnek gösteriliyor.

Enerji talebinin hızla arttığı bir dönemde TPAO ulusal bir petrol şirketi olmanın ötesine geçerek, uluslararası enerji arenasında adından sık bahsedilen bir aktöre dönüşüyor. Dev enerji şirketleriyle anlaşmalar, TPAO'nun prestijini artırırken, Türkiye'yi küresel yatırım liginde üst basamağa çıkarıyor.



Anlaşmalar peş peşe

TPAO, geçen yıl ABD'nin en büyük petrol üreticilerinden Continental Resources ve TransAtlantic Petroleum ile Diyarbakır Havzası'ndaki konvansiyonel olmayan petrol ve gaz kaynaklarının geliştirilmesi için ortak girişim anlaşması imzaladı. Bu yıl da küresel şirketlerle anlaşmalar art arda geldi.

TPAO, ExxonMobil'e bağlı Esso Exploration ile yaptığı anlaşma sayesinde Karadeniz'de, Akdeniz'de ve diğer bölgelerde petrol ve doğalgaz arayacak. Amerikan Chevron ile arama ve

üretim anlaşmasının yanı sıra İngiliz şirketi BP ile de doğalgaz alanında stratejik işbirliği zaptı imzalandı.

Bulgaristan'ın deniz yetki alanındaki Khan Tervel Sahası'nda çalışma ihalesini alan enerji şirketi Shell, bu bölgede TPAO ile ortak çalışacak. TPAO ile Shell arasındaki ortaklık anlaşmasına TPAO Genel Müdürü Cem Erdem ile Shell Kırım Başkanı Yardımcısı Eugene Okpere imza attı. İmza töreni, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar'ın katılımıyla gerçekleşti.

Uluslararası yatırım toplantılarında örnek gösterildi

TPAO'nun derin deniz sondajlarındaki yetkinliği, Türkiye'nin sadece enerji alan bir ülke değil, teknoloji ve strateji geliştiren bir aktör olduğu imajını pekiştiriyor. TPAO'nun sahadaki başarıları, uluslararası yatırım toplantılarında da Türkiye'nin operasyonel gücünü kanıtlayan bir başarı hikayesi olarak masaya konuluyor. TPAO artık sadece bir kamu kurumu değil, uluslararası yatırımcı için 'güvenilir ve kabiliyetli bir partner' markası olarak algılanıyor.

Türk bayraklı gemiler sembol oldu

TPAO, kurduğu Offshore Technology Center şirketi TP-OTC ile açık denizlerde hidrokarbon arama ve üretim faaliyetlerini yürütüyor. Ulusal ve uluslararası sularda hidrokarbon arama ve sondaj operasyonlarını başarıyla gerçekleştiren TPAO, uluslararası standartlarda entegre hizmet kabiliyetiyle sadece bölgesel değil, küresel bir marka haline geldi. Arama ve üretim gemilerinin Türk bayrağıyla uluslararası sularda faaliyet göstermesi, Türkiye'nin teknoloji kapasitesinin ve prestijinin sembolü olarak görülüyor.

Yıllık talep artışı ne kadar?

KPMG'nin desteğiyle Energy Institute tarafından yayımlanan Statistical Review of World Energy raporuna göre önceki yıl küresel enerji talebi yüzde 2 oranında arttı. Elektrik talebi de küresel ölçekte hızla artıyor. Uluslararası Enerji Ajansı'nın (IEA) raporlarına göre elektrik talebi ise yüzde 4.3 oranında yükseldi.



Sudan ile potansiyel değerlendirilecek

Türkiye'nin Afrika'daki ikili hamleleri artarken, Sudan ile 2018 yılında yapılan petrol sahaları geliştirme anlaşmasının önemi arttı. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar, "Sudan ile Türkiye arasında köklü ve çok yönlü ilişkileri enerji ve madencilik alanlarında kalkınma odaklı projelerle daha ileri taşımayı hedefliyoruz. İki ülkenin sahip olduğu potansiyeli, teknik düzeyde atılacak somut adımlarla değerlendirmeye yönelik çalışmalarımızı sürdüreceğiz" dedi.



Libya'da Avrupalı ortaklarla işbirliği

Akdeniz'de Türkiye'nin münhasır ekonomik bölgesiyle komşu olan Libya ile enerji alanında beklenen adımlar atılıyor. TPAO, Libya'daki hidrokarbon arama ihalesinde iki saha kazandı. TPAO, bir kara sahasının ihalesini, ortağı İspanyol Repsol şirketiyle aldı. TPAO, Libya'nın deniz sahasındaki ihalesini ise Repsol ile Macaristan merkezli MOL iş ortaklığı olarak kazandı.



Mısır TPAO ile Akdeniz'e açılabilir

Türkiye ile Mısır arasında 2024 yılında imzalanan 'Enerji Alanında Mutabakat Zaptı' havada kalmadı. İki ülke arasında enerjiden ticarete birçok alanda yeni anlaşmalar imzalandı. TPAO'nun, Mısır'ın Doğu Akdeniz'deki münhasır ekonomik bölgesinde sismik araştırma ve sondaj faaliyetleri yapması gündemde.





Kredi maliyetinin yüzde 20'si devletten

YODA nedir?

Yalın Olgunluk Değerlendirme Analizi (YODA), işletmelerin yalın üretim prensiplerini benimseme, uygulama ve geliştirme seviyelerini ölçmek için kullanılan bir analiz yöntemi. YODA, işletmede israfın azaltılması, operasyonel verimliliğin artırılması ve müşteri memnuniyetinin artırılması gibi konularda gerekli şartların sağlandığını gösteriyor.

Hangi işletmeler hızlı büyüyen?

Net satış hacmini veya personel sayısını her yıl belli oranda artıran işletmeler 'hızlı büyüyen' olarak nitelendiriliyor. KOSGEB'in bu desteğine başvurmak için 2021 yılından itibaren ortalama yıllık yüzde 10 ve üzerinde büyüme aranıyor.

Kapasite artışı amacıyla banka finansmanına başvuracak KOBİ'lerin kredi faizinin yüzde 20'sini devlet karşılıyor. KOSGEB Kapasite Geliştirme Destek Programı'nda imalat firmaları bankalardan 20 milyon TL'ye kadar kredi kullanabiliyor. Faaliyet alanı (NACE kodu) uygun olan ve kredi maliyetini hafifletmek isteyen firmalar, bu programa başvurabilecek.

ADEM ORHUN

KOBİ'lerin kapasitelerini artırmaları ve gelişmeleri için açılan KOSGEB Kapasite Geliştirme Destek Programı'na başvurular, 3-28 Şubat tarihleri arasında yapılıyor. Program kapsamında, projesi uygun görülen firmaların bankadan alacağı kredinin faizinin yüzde 20'sini devlet karşılayacak. İstanbul Ticaret Odası (İTO), bu desteğe başvurmayı planlayan işletmeleri bilgilendirmek üzere bir webinar düzenledi.

KOSGEB Kapasite Geliştirme Destek Programı bilgilendirme webinarı, İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman'ın konuşmasıyla başladı. Salman, Oda olarak işletmelerin büyümesi, üretim ve ihracat kapasitelerinin artması için çalıştıklarını belirtti. Salman, KOSGEB'in sağladığı desteklerin, işletmelerin birçok ihtiyacını karşıladığını ve maliyetlerini düşürmelerine yardımcı olduğunu kaydetti.

Destek programının ayrıntılarını ve başvuru süreci hakkındaki bilgileri ise KOSGEB İstanbul İktisadi Müdürü Duygu Yücesoy Manyaslı ve KOSGEB KOBİ Uzmanı Kerim Bilir



paylaştı. Buna göre KOSGEB Kapasite Geliştirme Destek Programı'na, belirlenen faaliyet alanlarında NACE kodu eşleşen işletmeler başvurabiliyor.

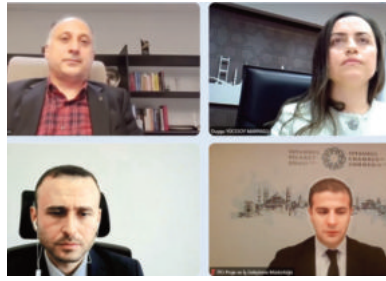
FAALİYET ALANLARI

- İmalat
- Telekomünikasyon
- Bilgisayar programlama, danışmanlık
- Bilişim altyapısı, veri işleme, barındırma
- Bilimsel araştırma ve geliştirme faaliyetleri

İŞLETME KRİTERLERİ

- Küçük ve orta ölçekli işletmeler
- Limited veya anonim şirket olmalı
- Sanayi sicil belgesi (NACE Kod C-İmalat) olmalı
- Başvuru öncesi Yalın Olgunluk Değerlendirme Analizi (YODA) yaptırmış olmalı
- Hızlı büyüyen işletme statüsünde olmalı
- KOBİ Uzmanı Kerim Bilir, desteklerde hızlı büyüme şartı aranmayan bazı işletmeleri şöyle açıkladı: "Teknoloji geliştirme bölgelerinde faaliyet gösterenler, TEKMER bünyesindeki, Ar-Ge

Merkezi statüsüne sahip olanlar, Teknolojik Ürün Deneyim (TÜR) Belgesi sahipleri, KOSGEB veya TÜBİTAK destekli Ar-Ge ya da yenilik projelerini başarıyla tamamlayanlar için 'hızlı



büyüme' şartı aranmayacak."

FİNDEKS RAPORU İSTENİYOR

Webinar'da paylaşılan bilgiye göre destek programının konusunu, büyümek isteyen işletmelerin makina, yazılım ve personel alımıyla ilgili giderleri oluşturuyor. İşletmenin, büyüme hedefini ve bu yöndeki giderlerini bir proje haline getirip KOSGEB'in sitesi üzerinden başvurusu gerekiyor. Sadece 'su makina alınacak' denilmemeli. 'Otomasyon sisteminin kurulması, yazılım sisteminin modernize edilmesi' gibi faaliyet isimleri kullanılmalı. KOSGEB'e başvurunun ardından işletmenin çalıştığı bankadan mali analiz raporu (Findeks /kredibilite) alınıp sisteme eklenmeli. Daha sonra KOSGEB yetkilileri işletmede yerinde inceleme yapıyor. Bunlara bağlı olarak kurul değerlendirmesi sonucunda ret veya uygunluk ortaya çıkıyor. Uygunluğun belli olmasının ardından işletme sıralamaya girdiyse kabul almış projeler ilan ediliyor. Bu noktada proje başlıyor (proje süresi 24 ay). Projeyle birlikte banka süreci başlatılıyor. İşletme, çalıştığı bankadan kapasite geliştirme giderleri için kredi çekiyor (36 aya kadar). Kredinin kullanılmasıyla birlikte dönemsel izlemeler ve üç ayda bir destek ödemeleri yapılıyor. İşletmenin

projesi 24 ayda tamamlanıyor. Ancak işletme uzun vade istediye, kredi taksit ödemesi 36 ayı bulabiliyor. KOSGEB krediye ve ana paraya karşımıyor, işletmenin kredi faizinin 20 puanlık kısmını ödüyor. İşletmeler bu program kapsamında en az 1 milyon TL, en çok 20 milyon TL krediye başvurabilecekleri için oluşacak faiz yükünün önemli bir kısmını devlet geri ödüyor.

KAPSAMDAKİ GİDERLER

- Makina, teçhizat ve kalıp giderleri
- Yazılım giderleri
- Personel giderleri
- Hizmet alımı giderleri (eğitim, danışmanlık, belgelendirme, test ve analiz, pazarlama, tasarım ve sınai mülkiyet)
- İşletme sermayesi

HANGİ BANKALARA BAŞVURABİLİYOR?

- Ziraat Bankası
- Türkiye Halk Bankası
- Türkiye Vakıflar Bankası
- Ziraat Katılım Bankası

Krediden sonraki süreçte dikkat çeken Duygu Yücesoy Manyaslı da "Krediyi bankadan alıyorsunuz, KOSGEB olarak takip ettiğimiz şey sizin projedeki plana uyup uymadığınızdır. Dönemsel izlemeler olacak. Üç ayda bir faaliyet-zaman planına uygunluk durumu ve projenin genel gidişatı değerlendirilecek" dedi.

Webinar'da sorulara verilen cevaplara göre KOSGEB, bu program için başvuru aşamasında 'vergi borcu yoktur' yazısı istenmiyor. Ödeme aşamasında vergi veya SGK prim borcu var mı diye kontrol ediyor. Perakende satış konulu faaliyetler program kapsamında bulunmuyor, imalata yönelik faaliyetler olması gerekiyor. İlk çağrı dönemine başvurular 28 Şubat'ta sona erecek.

Destek programına başvuru için adres: www.kosgeb.gov.tr

Makroekonomik veriler ne sinyaller üretiyor?

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, 2026 Şubat ayı kapasite kullanım oranı verilerini açıkladı. Verilere göre mevsimsel etkilerden arındırılmış imalat sanayi geneli kapasite kullanım oranı bir önceki aya göre 0.4 puan azalarak yüzde 74 seviyesinde gerçekleşirken, mevsimsel etkilerden arındırılmamış olan kapasite kullanımı bir önceki aya göre 0.6 puan azalarak yüzde 73.5 seviyesine inmiştir.

Biraz daha detaya inerek sektörel bazda kapasitelerin ne kadarı dolu olduğunu inceleyelim. İçecek sektöründe yüzde 64.2, basım sektöründe yüzde 65.7, makina ve ekipmanda yüzde 64.8, elektrikli teçhizatı yüzde 69.5, deride yüzde 60.8, diğer imalatlar başlığında bulunan sektörlerde yüzde 65.5, gıdada yüzde 72.4, giyimde yüzde 74.1, tekstilde yüzde 69.5. Bu oranlarla maalesef bu sektörlerin rekabetçi olma şansı bulunmuyor.

Diğer sektörlerin çoğunda da kapasite kullanım oranının yüzde 70-75 bandında olduğunu gözlemliyoruz. İstisnai olarak tütün, ağaç ürünleri, kağıt sektörlerinde kapasite kullanım oranı yüzde 80'in üzerindedir. Bu sektörlerde de fiyat tutturamama riski fazladır.

Bu verilerle birçok sektörün, üretebileceklerinin neredeyse yarısına yakın üretim yaptıklarını, birçoğunun 1/3 kapasitesini kullanmadığını görüyoruz.

Sanayi üretim endeksi

Şimdi gelelim Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından açıklanan Aralık 2025 (son veri) sanayi üretim endeksi verilerine. Bu verilere göre de 2025 Aralık ayı itibarıyla sanayi üretiminin yıllık bazda yüzde 2.1 azaldığını görüyoruz. İmalat sanayi sektöründeki azalma yüzde 2.7 seviyesindedir. Aylık bazda ise sanayi üretiminde yüzde 1.2, imalat sektöründe de yüzde 1 artış olduğunu gözlemliyoruz.

Şimdi yıllık bazda sanayi üretim verisi detaylarına bakalım. Dayanısız tüketim verisinde yüzde 10.3 daralma, sermaye malı üretiminde yüzde 4.4 daralma, düşük teknolojide yüzde 8.7 daralma, yüksek teknolojide yüzde 24.9 yıllık bazda daralma olduğunu görüyoruz.

Yine TÜİK tarafından açıklanan dış ticaret endeksleri bültenine göre Aralık 2025'te ihracat miktar endeksi aralık ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 0.4 azaldı.

Bu veriler bizi nereye götürüyor?

Öncelikle miktar bazında ihracat artışlarında zorlandığımızı görüyoruz. Bunun yanında sanayi üretimi ve kapasite kullanım oranlarının rekabet edilebilir seviyenin oldukça altında olduğunu görüyoruz. Bu durumda sabit maliyetler ve yüksek finansman yükü rekabet etmeyi imkansızlaştırıyor.

Bütün bu sorunların yanında yapılan ciroların vadeli olması durumunda önceden nakit olarak ödenen KDV gibi vergilere para bulmak da ayrı bir nakit akışı problemi olarak karşımıza çıkıyor.

Enflasyonun sebebi yurtiçi talep olarak görüldüğü için talebi daraltıcı tedbirler alınıyor. Ancak görülüyor ki, satış konusunda pozitif beklentisi olmayanlar, yüksek finansman maliyeti nedeniyle stoka üretim yapmak yerine doğrudan üretimi yavaşlatmayı tercih ediyorlar.

O zaman talebi durduralım derken, üretimi durdurmuş olmuyor muyuz?

Nakit akışının kârlılığın önüne geçtiği, düşük kapasitelerle üretim yapıldığı böyle dönemlerde rekabetçi olabilmek için alışageldiğimiz klasik yönetim modellerini bırakmak, bakış açılarımızı değiştirmek zorundayız. Aksi halde çok zorlu şartlarla karşı karşıya kalabiliriz.



Hikmet BAYDAR

TEXWORLD NEW YORK SUMMER 2026

New York - Amerika Birleşik Devletleri
29 - 31 Temmuz 2026

Türkiye Millî 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 Millî 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
gulun.gursoy@ito.org.tr

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



Trump'ın 'tarife savaşı', 'tarife kargaşası'na dönüştü

ABD'de ticaret politikası artık sadece ekonomik bir tercih değil; anayasal yetki tartışmasının, bütçe dengelerinin ve küresel güç rekabetinin merkezine yerleşmiş durumda. 2025'te Donald Trump'ın başlattığı agresif gümrük tarifeleri dalgası, bugün yalnızca Çin'i ya da Avrupa'yı değil, Amerikan iç hukuk düzenini de sarsıyor ve Trump yönetimi ile ABD Kongresi arasındaki gerilimi de artırıyor. Trump'ın derdi, hem ticaret ve tarife savaşları ile ABD aleyhine ciddi miktarlarda dış ticaret fazlası veren ülkeleri ABD'den daha fazla ithalat yapmaya ikna etmek hem de toplamda dev boyutlardaki ABD'nin dış ticaret açığını kapatmaktı. Hedef, ABD'nin dış ticaret açığını önümüzdeki 5 yılda yarı yarıya azaltmak. Ayrıca, 10 yıllık dönemde ABD federal bütçesinde ithalat vergisinden gelecek ek 2 trilyon dolarlık gelir de hayli kıymetliydi.

Yürütme ve yasamanın güç sınırları

Trump yönetimi, ticaret açığını kapatma ve Amerikan üreticisini koruma gerekçesiyle geniş kapsamlı tarifeleri yürürlüğe koyarken, dayanağını 1977 tarihli 'ulusal acil durum' (International Emergency Economic Powers Act (IEEPA)) yetkilerine bağlamıştı. Ancak ABD Anayasası açıkça ifade ediyor ki; vergi ve gümrük koyma yetkisi sadece Kongre'ye ait. Dolayısıyla Başkan Trump'ın bu alanı tek taraflı biçimde genişletmesi, kısa sürede hukuki itirazların ve siyasi tartışmaların odağı haline geldi. Nitekim, Federal Yüksek Mahkeme'nin devreye girmesiyle tablo değişmiş durumda. Mahkeme, yürütmenin kullandığı acil durum yetkisinin bu ölkede ve kalıcı bir tarife rejimi kurmaya elverişli olmadığına karar verdi.

Bu karar, yalnızca bir ticaret düzenlemesini değil, yürütme ile yasama arasındaki güç sınırlarını da yeniden gündeme taşımış durumda. Üstelik, mesele bununla da sınırlı değil. Çünkü iptal edilen ve bugün itibarıyla yürürlükten kalkmış olan tarifeler nedeniyle son 9 aydır milyarlarca dolarlık vergi tahsil edildi. Şimdi Amerikan şirketleri fazla ödediklerini düşündükleri gümrük vergilerinin iadesi için hukuki süreç başlatmaya hazırlanıyor. Konuşulan rakamlar 131 milyar dolar ile 178 milyar dolar arasında değişiyor. Bu sadece ticari değil, aynı zamanda Trump yönetimi açısından bütçesel bir deprem anlamına da geliyor. Trump ise, vergi geliri kaybının bir bölümünü telafi etmek adına, geri adım atmak yerine farklı bir yasal zemine dayanarak, önce tüm ülkelere küresel ölçekte yüzde 10, ardından yüzde 15 oranında genel tarife uygulanacağını duyurdu.

Hukuki ve jeoekonomik cepheler

Bu hamle, Trump yönetiminin ticaret politikasını bir pazarlık silahı olarak kullanma iradesini sürdürdüğünü gösteriyor. Ancak Kongre'deki itirazlar ve yeni davalar, belirsizliği daha da derinleştirebilir. Ortaya çıkan tablonun artık klasik bir 'ticaret savaşı' olmadığı herkes farkında. Çünkü 'savaş'ta cepheler nettir. Oysa bugün belirsiz olan şey, tarifelerin oranından çok, bu oranları belirleme yetkisinin kimde olduğu meselesi. Başkan mı? Kongre mi? Yoksa son sözü söyleyen mahkeme mi? Küresel sistem açısından da tablo bir hayli çarpıcı. ABD'nin ticaret politikasındaki öngörülemezlik, yükselen orta güç ekonomilere manevra alanı açıyor. Çin, Hindistan, Brezilya ve Güneydoğu Asya ülkeleri alternatif ticaret ağlarını hızlandırırken, Avrupa temkinli bir denge politikası izliyor.

Küresel ticaret mimarisi askeri değil, hukuki alanda ve jeoekonomik cephelerde yeniden şekilleniyor. Tarifeler artık sadece gümrük kapılarında değil, anayasal sınırlar içinde, bütçe dengelerinde ve küresel güven krizinin merkezinde tartışılıyor. Trump'ın 2025'te tetiklediği 'tarife savaşları', bugün ABD ile yükselen orta güç ekonomiler arasında bir 'tarife kargaşası'na evrilmiş gözüküyor. Bu, yalnızca bir ticaret gerilimi değil, jeoekonominin hukuku zorladığı, yürütme yetkisinin sınırlarının yeniden çizildiği ve küresel sistemin serbest ticaret retorikinden korumacı pazarlık düzenine doğru kaydığı yeni bir dönemin ilanı anlamına da geliyor.

Çin'in ölçek ekonomisi ve agresif fiyat stratejisi, AB pazarında dengeleri hızla değiştiriyor. Orta ve düşük teknoloji sanayi ürünlerinde daha hızlı büyüyen Çin birçok geleneksel ihracat kaleminde pazar payını artırıyor. Küresel rekabette şirketlerin maliyet baskısı arttı.



TÜRKİYE'NİN NATO AVANTAJI

Çin'le rekabette savunma kartı

ÇİN, agresif büyüme stratejisiyle Türkiye'nin AB pazarındaki payını birçok kalemden etkiliyor. Türkiye'nin AB'ye ihracatı geçen yıl 9.7 milyar dolar artarken, bu artışın büyük bölümü parite etkisi ve otomotivden geldi. Türkiye Sınai Kalkınma Bankası (TSKB) tarafından yayımlanan 'Mercek Altında: Rakip Değiştiğinde Rekabet Gücü Değişir mi?' raporu, bir yandan otomotiv-makina-elektrikli teçhizat üçlüsünün ihracat artışına öncü olduğunu ortaya koyarken, diğer yandan ihracatta geleneksel sektörlerde pazar kayıplarının hızlandığını gösterdi. Uzmanlar ise bu denklemden çıkış yolunun yüksek teknoloji ve savunma sanayi ihracatı olduğunu söylüyor.



Banis CABACI

ÜÇ ÜRÜN GRUBUNDA YOĞUNLAŞTI

Türkiye'nin AB pazarındaki rekabet gücü, küresel dengelerin değiştiği bir dönemde yeniden tartışılıyor. Rapora göre, son 1 yılda AB'ye ihracat artışı, Euro/dolar paritesinin de etkisiyle 9.7 milyar dolar seviyesinde olurken, bu artışın yüzde 72'si, otomobil, makina-ekipman ve elektrikli teçhizat sektörleri tarafından gerçekleştirildi. Ancak rapora göre, AB'ye ihracatta artan ürün yoğunluğu, daha az sayıda ürün grubuna daha yüksek bağımlılık oluşturuyor.

BİNEKTE ÇİN'İ GEÇTİ

Rapora göre son 1 yılda ihracatını daha da artıran otomotiv sektörü binek otomobil satışında Çin'i geçti. Bu tempoda AB'ye gerçekleştirilen binek otomobil satışında Çin'in gerilemesi aynı döneme denk geldi. Raporda ise bu durum şöyle değerlendiriliyor: "AB'nin Çin'e karşı kendini koruması, Türk ihracatçısı için bir fırsat yaratıyor. Bu fırsat, yıllara dayanan tedarik zinciri ilişkisi ve Gümrük Birliği sayesinde realize oluyor. Ertelenen 'Made in Europe' düzenlemesinin nasıl somutlaşacağı, kazanımlar üzerinde yaratabileceği kayda değer riskler nedeniyle kritik önem taşıyor."

ÇİN AB PAZARINDA BÜYÜYOR

TSKB'nin raporunda, Türkiye'nin elinin güçlü olduğu birçok geleneksel ürün grubunda Çin'in AB pazarında hızlı büyüdüğüne dikkat çekiliyor. Özellikle orta ve düşük teknoloji sanayi ürünlerinde Çin'in fiyat

avantajı ve ölçek ekonomisi Asya devinin rekabette elini güçlendiriyor.

Enerji maliyetleri, finansmana erişim ve üretim ölçeği gibi başlıklarda Çin'in sağladığı avantaj, AB ithalatçıları açısından maliyet odaklı tercihi güçlendiriyor.

DEMİRYOLU-UZAY-SAVUNMA SANAYİ

Pazar kayıplarının yaşandığı ürün gruplarına karşın demiryolu taşıtı, hava ve uzay taşıtları ile silah ve mühimmat ürün gruplarında artışlar yaşanıyor. Rapora göre, bu ürün grupları, Türkiye'nin yüksek teknoloji ihracatı açısından da önemli bir gelişme potansiyeline işaret ediyor. Ancak raporda hem demiryolu taşıtları hem de hava ve uzay taşıtları ürün gruplarında son iki çeyrekte yaşanan gerilemenin kalıcı olup olmadığının izlenmesi gerektiği vurgulandı.

NATO kimliği stratejik avantaj

Türkiye'nin Çin'le rekabette en önemli avantajı, yalnızca maliyet ya da üretim kapasitesi değil. NATO üyesi olması ve Batı güvenlik mimarisinin parçası olması Türkiye'ye, AB için savunma tedarikinde önemli bir avantaj sağlıyor. Ortak operasyon kabiliyeti, NATO standartlarına uyum, siber güvenlik ve veri güvenliği, politik ve stratejik uyumluluk alanlarında Türkiye, hem coğrafi konumu hem de askeri entegrasyon seviyesiyle Avrupa için yakın ve güvenilir üretim üssü olarak öne çıkıyor.

NATO SAHASINDA GÜÇ, AB PAZARINDA GÜVEN

Rapora göre Türkiye'nin savunma sanayi kabiliyetindeki gelişim ile jeopolitik konjonktürün bir araya gelmesi sonucunda, silahlar ve

mühimmat ürün grubunda pazar payı artışı güçleniyor. Şu anda bu ürün grubunda AB'nin ithalatından alınan pay yüzde 4'ün üzerine çıktı.

NATO'nun Almanya'da düzenlenen geniş kapsamlı tatbikatında Türk Silahlı Kuvvetleri'nin sergilediği performans, Türkiye'nin savunma sanayindeki dönüşümünün sahadaki yansıması oldu. Özellikle milli SİHA konseptinin yeni nesil temsilcilerinden Bayraktar TB3 ile çok maksatlı amfibi hücum gemisi TCG Anadolu'nun birlikte icra ettiği operasyonel kabiliyet, Türkiye'nin deniz aşırı güç projeksiyonu ve insansız sistem entegrasyonunda geldiği noktayı gösterdi.



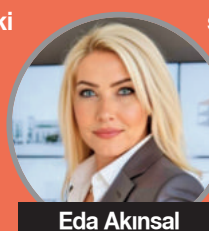
SAVUNMA İHRACATINDA AVRUPA İLK SIRADA

Türkiye, son yıllarda savunma ve havacılık alanında ihracatını istikrarlı biçimde artırarak dünyanın en büyük savunma ihracatçıları arasında 11'inci sıraya yükseldi. 2025 yılı itibarıyla savunma ve havacılık ihracatının yaklaşık 4.3 milyar dolarlık kısmı Avrupa ülkelerine gerçekleştirildi. Bu tablo, yalnızca satış hacmini değil, Türkiye'nin Avrupa güvenlik mimarisi içindeki konumunu da güçlendiriyor. AB ülkeleri, özellikle Rusya-Ukrayna savaşı sonrası dönemde savunma bütçelerini ciddi şekilde artırırken; tedarik zincirlerinde 'güvenilir ortak', 'NATO uyumu' ve 'standart entegrasyonu' gibi kriterleri öne çıkarıyor.

AB'nin de ilk tercihi Çin değil

Çin ile Avrupa arasındaki politik mesafenin arttığını, buna karşın Avrupa'nın hâlâ Çin'in ölçek ve hız avantajıyla rekabet etmekte zorlandığını belirten Ar-Ge Uzmanı Eda Akınsal, bunun Türkiye açısından önemli bir fırsat alanı oluşturduğunu kaydetti.

Akınsal, Türkiye'nin yeşil dönüşümdeki hızı ve AB uyumuna dikkat çekerek, şunları söyledi: "Asıl mesele; güçlü insan kaynağı, mühendislik kapasitesi, uluslararası



Eda Akınsal

sertifikasyon süreçlerine uyum ve sağlam bir teknoloji ekosistemi inşa edebilmek. Avrupa, Çin'den tedarik etmek istemediği ürün ve teknolojiler için alternatif ülkeler arıyor. Ancak bu alternatiflerin, Çin'in üretim ölçeğine yakın bir disiplin ve hızla çalışabilmesi bekleniyor. Katıldığı AB fonları odaklı bir toplantıda da bu arayışın açık şekilde dile getirildiğini gördük. AB'nin, Çin'den almak ilk tercihi değil."

Teknoloji ihracatına odaklanmalıyız

Türkiye'nin ihracatta stratejik dönüşüm için teknolojiye odaklanması gerektiğini vurgulayan Otomotiv Uzmanı Murat Boyacıoğlu, Türkiye'nin otomotiv ve otomotiv yan sanayisinde sahip olduğu üretim gücüne dikkat çekerek, şunları söyledi: "Türkiye otomotiv ve otomotiv yedek parça üretiminde son derece güçlü bir altyapıya sahip. Gerek ana sanayi gerekse yan sanayide ciddi bir birikimimiz var. Son dönemde Çinli markalar BYD ve Chery'nin Türkiye'de yatırım yapacaklarını açıklamaları önemli bir gelişme. Ancak bu tür yatırımların üretime dönüşmesi zaman alıyor. Daha önce Asya merkezli mobilite yatırımlarında da benzer süreçleri yaşadık. Bu nedenle kısa vadede sektörün dinamizmini korumak için yeni nesil teknoloji devlerinin de üretim için Türkiye'yi tercih etmesi büyük önem taşıyor."



Murat Boyacıoğlu

Elektrikli ve enerjide yeni bir güç

Türkiye'nin özellikle ticari araç üretiminde Avrupa'da güçlü bir konumda olduğuna işaret eden Otomotiv Uzmanı Murat Boyacıoğlu, "Elektrikli araç, batarya teknolojileri, yazılım ve otomasyon sistemleri gibi alanlarda daha fazla yatırım çekmeli ve yerli kabiliyetlerimizi geliştirmeliyiz. Avrupa Birliği pazarında güçlü olduğumuz sektörlerin yanına teknolojiyi de eklemeliyiz. Doğru stratejiyle Türkiye, elektrikli ve bağlantılı araçlar döneminde sadece bir üretim üssü değil, aynı zamanda bölgesel bir teknoloji merkezi haline gelebilir" dedi. Türkiye'nin enerji yatırımlarına da dikkat çeken Boyacıoğlu, AB pazarının güvenilir enerji tedarikçisi olma yolunda önemli adımlar attığını söyledi.



Gıda enflasyonuna karşı ilk adım KGF



Gıda enflasyonuna kalıcı çözüm için gıda arzı ve tedarik zinciriyle ilgili yapısal reformlar gündemde. Perakende ve Hal Yasası, yeni tarım organize sanayi bölgelerinin kurulması, gıda enflasyonunun düşmesi için en etkili yol olarak öngörülüyor. Tarımın, Kredi Garanti Fonu (KGF) kapsamına dahil edilmesiyle ilk adım atıldı.

TÜİK tarafından geçtiğimiz günlerde açıklanan ocak ayı enflasyon verilerine göre yıllık enflasyon yüzde 30 oranında arttı. Yıllık enflasyonda en yüksek harcama grubunu gıda oluştururken, enflasyondaki gıda baskısını azaltmak için yapısal çalışmalar gündemde. Tarım, gıda enflasyonu ve Türkiye'nin genel enflasyon halkasındaki zinciri kırmak ve tarım ayağını güçlendirmek için çalışmalar yapılması planlanıyor. Konunun uzmanlarına göre hem üretici tarafı güçlendirilmeli hem de tüketiciye ulaşan fiyatlar için piyasa düzenlemesi yapılmalı. Taslak aşamasında olan Hal ve Perakende Yasaları ile piyasada fiyat istikrarının sağlanması planlanırken, önümüzdeki günlerde kurulması öngörülen yeni tarım organize sanayi bölgeleri ile arz ayağının güçlenmesi hedefleniyor.

BİTMEYECEK BİR SEKTÖR

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre Tarım ÜFE endeksi bir önceki aya kıyasla yüzde 8.46 arttı. Geçen yılın aynı ayına göre artış ise yüzde 43.58, 12 aylık ortalamada da yüzde 38.18 oldu. Bu oranlar gözleri yeniden tarımda yapısal reformlara çevirirken, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan çiftçilerle buluşmasında, Türkiye'de tarımın hiçbir zaman bitmeyeceğini ifade ederek, "Güçlü Türkiye'nin yolu güçlü tarımdan geçer" dedi ve tarımda atılacak adımların ilk sinyalinin verildi. Aynı şekilde Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek de geçtiğimiz hafta yaptığı bir açıklamada, "Gıda arzının artırılması bizim için çok önemli. 45 tarım bölgesi kurulacak. Buralarda dikey ve örtü altı ürün yetiştirilecek" diye konuştu.

KEFALET SİSTEMİ İLE DESTEK

Hem üretici ayağını güçlendirmek hem de piyasada dengeleri sağlamak için çeşitli çalışmalar yapılırken, geçtiğimiz günlerde Tarım Kefalet Sistemi Destek Programı da hayata geçirildi. Kredi Garanti Fonu (KGF) dahilindeki projeye ilk etapta 30 milyar liralık tarımsal krediye teminat sağlanacak. Kredi Garanti Fonu, tarım alanında ilk kez böyle bir uygulama yaparken, söz konusu projeye 12 aya kadar ana para ödemesiz bir kefalet sunulacak. Program ilk etapta kamu ve özel bankalar olmak üzere sekiz bankayla başlayacak.

GÖZLER YASALARDA

Sektör temsilcilerine göre bu destek mekanizmalarının yanı sıra, yapısal dönüşümlerin başında ise yıllardır gündemde olan, ancak henüz yasalaşmayan Hal Yasası ve Perakende Yasası geliyor. Ankara Üniversitesi Gıda Güvenliği Enstitüsü Kurucu Müdürü ve Gıda Güvenliği Uzmanı Prof. Dr. Nevzat Arık, amacını ürünlerin toptan ticaretini düzenlemek, aracılık maliyetlerini azaltmak, şeffaflığı artırmak olarak açıkladığı Hal Yasası'nın çıkması halinde fiyat dalgalanmalarının azalacağını söyledi. Arık, atılacak adımları şöyle değerlendirdi: "Ancak gerçek bir etki hem Hal hem de Perakende Yasaları'nın birlikte çıkmasıyla mümkün. Perakende Yasası'nın da amacı, büyük zincir marketlerin fiyat belirleme gücünü sınırlamak, küçük esnaf ve üreticiyi korumaktır. Bu yasa ile haksız rekabeti azalır, üreticinin pazarlık gücü artar, zincir marketlerin aşırı indirim veya yüksek kâr marjlarıyla piyasayı bozması engellenir, tüketiciye daha dengeli fiyat yansır, kısa vadede fiyat istikrarı sağlanabilir. Ancak her iki yasanın da riskleri bertaraf edilerek uygulama yapılması gerekir."

TEMİNAT GENİŞLETİLİYOR

Türkiye'de tarım ürünlerindeki fiyat dalgalanmalarının en büyük etkenlerinden birinin iklim olayları olduğu belirtiliyor.

Geçtiğimiz yıllarda yaşanan zirai don olayları, sel felaketi ve kuraklık gibi nedenlerle gıda arz güvenliği tehlikeye girerken, bu durum çiftçinin bir sonraki yıl üretim maliyetlerine de yansdı. Çiftçiyi iklim değişikliğine bağlı maliyet artış riskinden korumak için hayata geçirilen Tarım Sigortaları Havuzu'nda don teminatı ve Temel Sigorta Paketi için devlet prim desteğinin yüzde 70'e çıkarıldığı geçtiğimiz haftalarda duyuruldu.

PARÇALI ÜRETİM SORUNU

Tarım uzmanlarına göre Türkiye'de tarımda yaşanan sorunların başında parçalı ve plansız üretim geliyor. Yapısal dönüşüm için planlı üretim adımları atılsa da kooperatif ayağındaki gelişmeler istenen seviyede değil. Küçük üreticilerin birlik olarak üretim yapmasını sağlayan kooperatif sistemi ile üretim belirli bir plan dahilinde yapılabilir ve üretim arzında yaşanan bu istikrarlı durum fiyatlara da yansıyor. Küçük bir kara parçasında en çok gıda ürünü ihraç eden ülkelerden biri olan Hollanda, tarımda kooperatifçiliği en etkin şekilde kullanıyor. Hollanda'da tarımsal üretimin yaklaşık yüzde 60'ı kooperatifler aracılığıyla yapılıyor.

İki ayrı destek mekanizması

Prof. Dr. Nevzat Arık, tarım ve gıdadaki enflasyonun düşmesi için en doğru stratejinin kısa vadede sübvansiyonlarla üreticiyi desteklemek, ama aynı anda uzun vadeli altyapı yatırımlarını hızlandırmak olduğunu ifade etti.



Prof. Dr. Nevzat Arık

Prof. Dr. Arık, tarımda yapısal reformlar için atılması gereken adımları şu şekilde özetledi:

- Mazot desteği, gıda enflasyonunu kısa vadede düşürmeye yardımcı olabilir; ancak tek başına kalıcı çözüm değildir. Etkin olabilmesi için desteklerin yeterli miktarda, üretim öncesinde ve sürdürülebilir şekilde verilmesi gerekir.
- Sübvansiyonlar, acil dönemlerde çiftçiyi ayakta tutmak için gerekli.
- Havza bazlı tarım ürünleri üretimi hızla hayata geçirilmeli.
- Çiftçiler, desteğin üretim öncesinde verilmesini talep ediyor. Geç ödenen destekler, maliyet baskısını azaltmada etkisiz kalıyor.
- Tarımda sulamada 44 milyar metreküp su kullanılıyor. Bu miktar sulama yöntemi değiştirilerek azaltılabilir.
- Gıda ve su israfı engellenmeli. Yılda kişi başı 109 kg gıda ve 184 kg su israfı söz konusu.
- Dijital tarım, hassas tarım teknikleri ve iklim dostu üretim yöntemleri yaygınlaştırılmalı.
- Yerli ve dayanıklı tohum üretimi desteklenmeli, girdi maliyetleri düşürülmeli.
- Kuraklık ve aşırı hava olaylarına karşı dayanıklı üretim modelleri geliştirilmeli.
- Stratejik ürünlerde üretim teşvik edilmeli.
- Perakende ve Hal Yasası derhal çıkarılmalı.
- Ticaret Bakanlığı fatura geliş ve satış kontrolü yapmalı. Marketler her fiyat değişiminde eski ürünü yeni alınmış gibi fiyatlandırıyor.
- Tarım ürünleri ve gıdada stokçuluk hızla sonlandırılmalı.

bilgi aktarımını düşürür. Buna paralel olarak verimlilik artışı yavaşlar, teknoloji benimseme gecikir ve uluslararası rekabet gücü geriler, sektör düşük katma değerli hammadde üretimine sıkışma riski taşır. İklim krizi koşullarında uyum yatırımlarının ertelenmesi, afetlere karşı kırılganlığı büyütür ve bölgesel eşitsizlikleri derinleştirir. Arazi parçalanması, güvencesiz mülkiyet yapısı ve zayıf kuşak devri mekanizmaları modernizasyonu sınırlar ve atıl arazi riskini artırır."

Atıl arazi riski artıyor

Konya Selçuk Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Zeki Bayramoğlu da tarımda gençleşmenin fiyatlarda da istikrar sağlayacağını ifade etmişti. Bayramoğlu, İstanbul Ticaret'e konuyu şöyle değerlendirmişti: "Gençleşmenin sağlanamaması, tarım sektöründe birbirini besleyen çok katmanlı yapısal riskler üretir. Öncelikle üretim sürekliliği zayıflar ve arz güvenliği kırılgan hale gelir, yaşanan işletmecî profili karar kalitesini, adaptasyon hızını ve

SIAL CANADA 2026

Montreal / Kanada
29 Nisan - 1 Mayıs 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

Desteğe
Esas Tutar
27.548 TL / m²



KUZEY AMERİKA PAZARIYLA BULUŞMA NOKTANIZ: SIAL CANADA 2026

SIAL CANADA

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 1.100 ABD \$ / m²



Sibel Tayanç

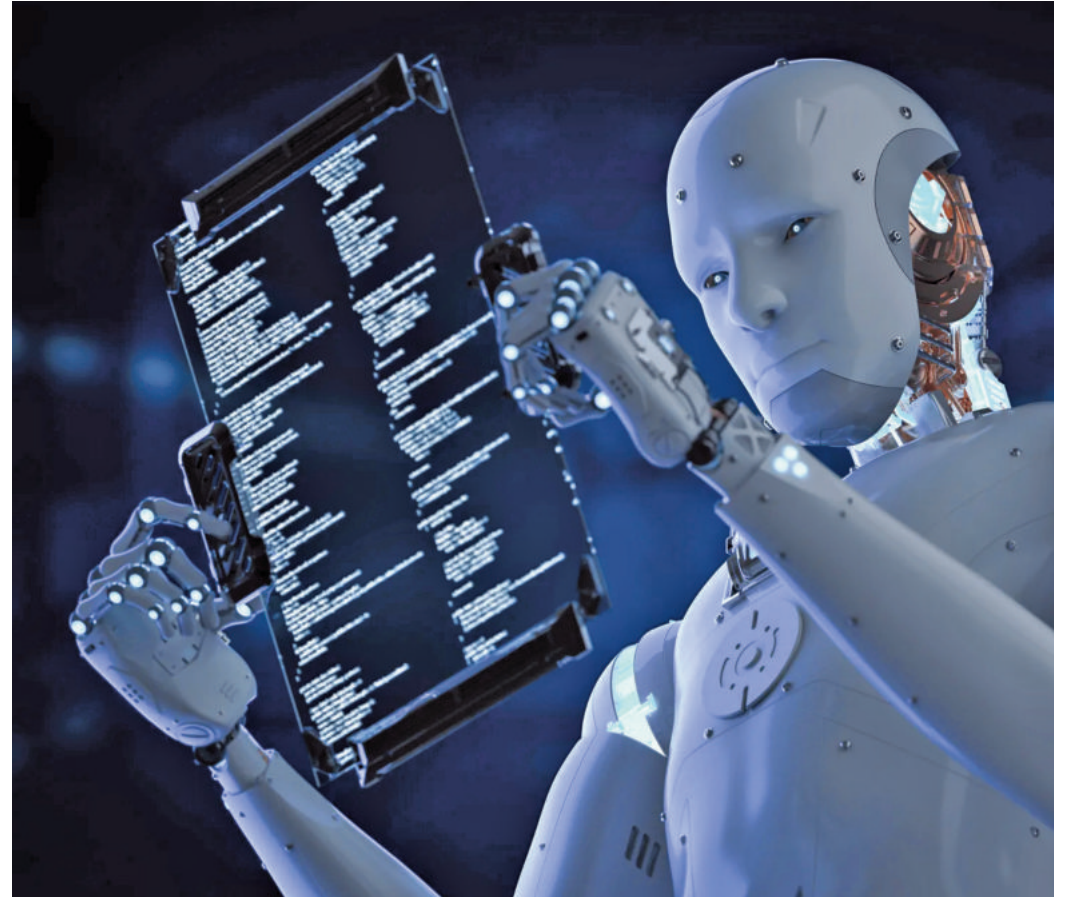
0212 455 61 11
0530 664 86 18
sibel.tayanca@ito.org.tr

Başak Kılıç

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

444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal

PROMPT mühendisliğiyle yapay zekada yüksek verim



Geçtiğimiz yıllarda ‘geleceğin en parlak mesleği’ olarak sunulan ve astronomik maaşlarla gündeme gelen prompt mühendisliği, 2026 itibarıyla radikal bir dönüşüm geçiriyor. Yapay zeka modellerinin insan niyetini anlama kapasitesi arttıkça sektör, tek satırlık komut yazmaktan çok katmanlı yapay zeka ajanlarını yöneten akış mimarlığına evriliyor.

GELECEĞİN en parlak mesleği olarak geçtiğimiz yıllarda lanse edilen ve yüksek maaş iddialarıyla gündeme gelen ‘prompt mühendisliği’, günümüzde sahneden çekilmek yerine şekil değiştiriyor. Büyük dil modelleri kullanıcı niyetini daha iyi anladıkça ‘tek cümlelik sihirli komut’ arayışı değer kaybediyor. Buna karşılık şirketler yapay zekayı e-posta, web, dosya ve kurumsal uygulamalara bağlayan ajanları devreye aldıkça, ‘prompt’ artık bir yazım tekniğinden çok iş akışı tasarımı ve güvenlik meselesine dönüşüyor. 2025’te yayımlanan bir değerlendirme, 2023’ta parlayan ‘prompt engineer’ unvanının hızla yaşlandığını, becerinin ise işin içine yayıldığını gösteriyor.

Sektördeki yön değişimini hızlandıran başlıklardan biri, yapay zeka modellerinin ‘ince ayarlı’ komutlara verdiği tepkinin her zaman tutarlı olmaması oldu. 2024 tarihli kapsamlı bir incelemede, aynı modelin aynı teknikle (örneğin adım adım düşünmeye zorlayan yöntemlerle) kimi zaman daha iyi, kimi zaman daha kötü performans gösterebildiği; en belirgin ‘kural’ın bazen kural olmaması olduğu aktarıyor. Bunun üzerine bazı ekipler, insanın deneme-yanılma ile ‘en doğru cümleyi’ aramasındansa, modelin kendi kendine en iyi komutu bulduğu otomatik yöntemlere yöneliyor.

FISILDAYAN DEĞİL, YÖNETEN

En büyük değişim, ‘doğru komutu bulma’ hedefinin yerini çok adımlı süreç kurma hedefinin alması. Bugün pek çok kurumun derdi, tek bir modele tek soru sormak değil; bir işi çözmek için birbirini tetikleyen görev zincirleri tasarlamak; araştırma, taslak üretim, doğrulama, düzenleme, raporlama ve gerekiyorsa eyleme geçme. Örneğin, bir pazarlama kampanyası hazırlanırken tek bir komutla ‘kampanya yaz’ demek yerine; bir ajan pazar araştırması yapıyor. Diğer hedef kitleye uygun mesaj dili çıkarıyor. Bir başkası metni farklı kanallara uyarlıyor. Son aşamada bir ‘editör ajan’ ton ve tutarlılık kontrolü uyguluyor. İnsan operatör ise ‘komut yazarı’ değil, bu dijital çalışanların stratejiye ve denetçisi oluyor. Şirketlerin sahada yapay zeka ürünlerini hızlıca devreye almak için ürün-mühendislik-operasyonu birleştiren hibrit ekipleri büyüt-tüğüne dair örnekler de bu eğilimi besliyor.

ALGORİTMALARI ARİYOR

Teknik tarafta 2024’ten itibaren öne çıkan bir başka kırılma, ‘en iyi prompt’un insan tarafından yazılmasındansa optimize edilmesi fikri. Bazı çalışmalarda ekipler, modelin önüne onlarca farklı sistem mesajı ve kombinasyon koyup ölçerek ilerliyor; daha sonra ‘başarı metriğini’ (örneğin doğruluk) tanımlayıp modeli, bu metriğe göre kendi promptunu üretmeye zorluyor. Aynı incelemede, otomatik üretilen promptların çoğu senaryoda insanın bulduğundan daha iyi çalışabildiği; üstelik

sürecin günler değil, saatler içinde tamamlanabildiği aktarılıyor. İşin sürpriz tarafı, ortaya çıkan ‘en iyi’ promptların bazen insana tamamen anlamsız, hatta ‘tuhaf’ görünmesi. Modelin, beklenmedik bir rol kurgusuyla (örneğin bilim-kurgu referanslarıyla) daha iyi çözdüğü örnekler veriliyor. Benzer otomasyon yaklaşımı görsel üretimde de görülüyor. Basit bir istemi ‘uzman isteme’ dönüştüren ve bunu görsel kalite puanlarıyla besleyerek daha iyi sonuç veren promptlar üreten araçlardan söz ediliyor. Hedef, ‘ustalık isteyen prompt yazma’ ihtiyacını zamanla modele gömmek.

ARTIK BİR GÜVENLİK KATMANI

İş üretmek için ajana yetki verildiğinde, prompt yalnızca ‘ne sorulduğu’ değil, sistemin nerelere erişeceği meselesi oluyor. Ajanlar web sayfası, e-posta, doküman gibi dış içerikleri okuyabildiği için saldırganların bu içeriklerin içine gizlediği talimatlarla modeli kandırabildiği senaryolar giderek daha görünür hale geldi. ‘Dolaylı prompt enjeksiyonu’ diye anılan yöntemde amaç, ajanın kullanıcı niyetiyle dışarıdan sızan talimatı kanıştırması ve örneğin gizli bilgi sızdırması ya da yanlış işlem başlatması. Bu risk için büyük yapay zeka şirketlerinin ‘kırmızı takım’ testler, izleme ve koruyucu katmanlar geliştirdiği aktarılıyor.

Bazı analizler de ‘tam güvenlik’ beklentisinin zor olduğuna işaret ediyor: Aynı enjeksiyon denemesinin defalarca başarısız olup bir kez başarılı olabilmesi bile üretimde çalışan ajansal sistemler için ciddi sonuçlar doğurabilir. Kurumlara dönük uyarı netleşiyor: Ajana yetki veriyorsanız, prompt artık bir metin değil, erişim ve karar mimarisidir; sınırlar, denetim kaydı ve güvenilir kaynak ayrımı olmadan ‘akıllı asistan’ kolayca ‘riskli otomasyon’a dönüşebilir. 2026’da tartışmaya bir katman daha eklendi: Sosyal medyada dolaşan ‘kopyala-yapıştır prompt paketleri’. Araçlara erişimi olan ajanlarla birleştğinde, masum görünen bir talimatın riskli bir davranışa tetikleyebileceği; ‘viral prompt’ların yeni bir güvenlik başlığına dönüşebileceği uyarıları yapıldı.

PROTOTİP KOLAY, ÜRETİM ZOR

Prompt pratiklerinin işin içine yayılmasının bir nedeni de şirketlerin asıl maliyetinin prototipte değil, ürünü üretime almada ortaya çıkması. IEEE’nin 2024 tarihli incelemesinde, üretim kalitesine geçişte asıl zorlayıcı başlıkların güvenilirlik (model çoktunc ne olacak?), format uyarılama, zararsızlık, gizlilik, uyum ve test olduğu vurgulanıyor; geleneksel yazılım test yöntemlerinin ‘deterministik olmayan’ yapay zeka çıktılarında yetersiz kalabildiği aktarılıyor. Bu yüzden 2026’ya gelindiğinde iş tanımları da kayıyor: Sadece iyi prompt yazarı değil, alan bilgisini (hukuk, finans, sağlık, üretim) yapay zekayla birleştirip akış kurabilen, yetki sınırı çizebilen, denetim kaydı tasarlayabilen ve güvenlik senaryolarını bilen hibrit profiller öne çıkıyor. Yazılım tarafında ise verim kazanımıyla birlikte ‘doğrulama ve sorumluluk’ yükünün arttığı, araçlar çalıştığı için endişenin büyüdüğü anlatılıyor.

Profesyonellerin etkisini katlayan bir çalışma ortağı

İstanbul Ticaret Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi (Ticaret TTO) Koordinatörü Doç. Dr. İlker Köse, geleceğin iş modelinin, yapay zekayı herkes için aynı sonucu üreten ‘otomatik bir uzman’ olarak değil; mesleki birikimi derin olan profesyonellerin etkisini katlayan bir çalışma ortağı olarak konumlandığını belirtti. Köse, prompt mühendisliğinde böyle bir gelişim aşamasının ortaya çıkmasının ardındaki

gerekçeleri, “Geniş dil modellerinin dağıtıcısında ne olduğundan, bu bilgilerin nasıl tanzim edildiğinden ve üretim yapılırken hangi aşamaların yerine getirildiğinden kullanıcıların hiçbir zaman tamamen emin olamaması” şeklinde açıkladı.

GELECEĞİN DİL MODELLERİ

Köse, “Her ne kadar son zamanlarda yüklediğimiz belgeleri esas alan modeller ve uygulamalar yaygınlaşıyor olsa da bu modellerin de genel dağıtıcısı

sadece bu dosyalardan ibaret değil. Zira, geniş dil modellerinin dil becerileri, anlama, hüküm çıkarma, önceliklendirme, sentez gibi yetenekleri, yüklediğimiz dosyalardan bağımsız unsurlar ve geniş dil modellerinin verdiğimiz belgelere ve komutlara dair sonuç üretmesini doğrudan etkiliyor” dedi.

Prompt mühendisliği kapsamında üretilen hemen her öneri ve gelişmenin, bir çeşit tersine mühendislik süreci olduğunu belirten Köse, geniş dil modelleri geliştikçe prompt mühendisliğinin de gelişeceğini söyledi.

HANNOVER MESSE 2026

Hannover - Almanya
20 - 24 Nisan 2026

Desteğe Esas Tutar
24.451 TL / m²

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

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

HANNOVER MESSE 2026

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve temel aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar web sayfasında ve Türkiye milli iştirak kataloğunda firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme
- Devlet desteğine ilişkin bilgilendirme
- Devlet desteğine (DYS) ilişkin dosya başvuru bedelinin karşılanması

TÜRKİYE MİLLİ STANTLARININ YER ALACAĞI İHTİSAS SALONLARI

- Endüstriyel Tedarik ve Mühendislik Çözümleri; Yan Sanayi
- Enerji ve Endüstriyel Altyapı
- Otomasyon Sistemleri ve Bileşenleri; Akışkan Gücü, Hidrolik, Pnömatik

KATILIM BİLGİSİ

- Endüstriyel Tedarik ve Mühendislik Çözümleri; Yan Sanayi : 860 Euro / m²
- Enerji ve Endüstriyel Altyapı : 800 Euro / m²

- Endüstriyel Yazılım; IIoT, Bulut Sistemleri, II/OT Güvenliği
 - Araştırma ve Teknoloji Transferi – Start Ups
- Hizmet İhracatına İlişkin Paket Katılım Bedeli: 3.200 Euro / Masa Düzeni Stant Paketi



Sibel Tayanç	Kevser Mercan	Levent Çakır	Tanju Özbay
0212 455 61 11 0530 664 86 18 sibel.tayanca@ito.org.tr	0212 455 61 12 0532 714 83 50 kevser.mercan@ito.org.tr	0212 455 62 39 0539 455 52 66 levent.cakir@ito.org.tr	0212 455 47 73 0539 931 51 24 tanju.ozbay@ito.org.tr

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

Meslek değil, zorunlu yetkinlik

Küresel iş dünyası raporlarına göre prompt mühendisliği, izole bir unvan olmaktan çıkıp bir ‘yetkinlik seti’ne dönüştü. İnsan Kaynakları yöneticileri bu durumu, 2000’lerin başında ‘bilgisayar operatörü’

kadrolarının yok olup, bilgisayar kullanmanın herkesin işinin bir parçası haline gelmesine benzetiyor. Geleceğin iş modelinde; avukatlar hukuki promptları, doktorlar tıbbi teşhis promptlarını, yazılımcılar ise

kodlama promptlarını kendileri yazacak. Yapay zeka, mesleki bilgisi olmayan birinin elinde sihirli bir değnek değil; ancak konuya hakim bir uzmanın elinde devasa bir verimlilik motoruna dönüşüyor.

Sürdürülebilir gelecek için ortak adım

İstanbul Ticaret Üniversitesi ile Beyoğlu İlçe Tarım ve Orman Müdürlüğü arasında imzalanan işbirliği protokolü; eğitimden Ar-Ge çalışmalarına, staj imkanlarından saha uygulamalarına kadar geniş bir alanda ortak faaliyetlerin önünü açtı.

ERTAN ERYILMAZ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi ile Beyoğlu İlçe Tarım ve Orman Müdürlüğü arasında eğitim, araştırma ve uygulamaya yönelik ortak çalışmalar yürütülmesini kapsayan işbirliği protokolü imzalandı. Sâdâbâd Kampüsü Sütlice Senato Salonu'nda gerçekleştirilen törende protokol, Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek ile Beyoğlu İlçe Tarım ve Orman Müdürü Serap Öztürk tarafından imza altına alındı. Törene Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Hanifi Parlar, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sanayi Politikaları ve Kalkınma Merkezi Müdürü ve İktisat Bölümü Bölüm Başkanı Prof. Dr. Betül Gür, Teknoloji Transfer Ofisi uzmanları ile Beyoğlu İlçe Tarım ve Orman

Müdürlüğü'nden Ziraat Mühendisi Emine Sandık, Yüksek Genetik Mühendisi Gizem İnecara ve Muhammed Ali Osrak katıldı.

GÜÇLÜ İLETİŞİM

Törende konuşan Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek, üniversitenin kamu kurumlarıyla güçlü iletişim kurabildiğini belirterek, "Aslında bu protokolden önce de işbirliği içindeydik. Bu imza, mevcut çalışmalarımızı resmîyete kavuşturdu. İnşallah daha güzel işlere vesile olacak" dedi. Beyoğlu İlçe Tarım ve Orman Müdürü Serap Öztürk de gıda ve çevrenin yaşamsal önemine dikkat çekerek, akademi ile sektörün birlikte çalışmasının gerekliliğini vurguladı. Öztürk, yürütülen çalışmaların protokolle kalıcı hale geldiğini

belirterek, üniversite ile ortak projeler geliştirmekten memnuniyet duyduklarını ifade etti.

ORTAK PROJELER

İmzalanan protokol kapsamında; eğitim programları, seminerler, konferanslar, saha çalışmaları, teknik geziler ve ortak projeler düzenlenmesi hedefleniyor. Öğrencilerin iş hayatını yerinde gözlemleyebileceği uygulamalı faaliyetler ile staj imkanlarının artırılması, kurum ziyaretlerinin gerçekleştirilmesi ve Ar-Ge odaklı çalışmalar yürütülmesi planlanıyor. Taraflar ayrıca sürdürülebilirlik, tarım, gıda, hayvancılık, çevre, gıda



güvenliği, gıda israfının önlenmesi, döngüsel ekonomi ve su verimliliği alanlarında ortak akademik ve sektörel çalışmalar gerçekleştirilecek. Proje bazlı araştırma faaliyetleri Teknoloji Transfer Ofisi üzerinden yürütülecek ve verilen eğitimler üniversite tarafından sertifikalandırılacak. İki kurum arasında imzalanan protokol

kapsamında, kurum personeline üniversite bünyesindeki yüksek lisans ve doktora programlarında indirim imkânı sunulacak. Protokolle akademik bilgi ile saha deneyiminin buluşturularak hem öğrencilere hem de sektöre katkı sağlayacak yeni çalışmaların önünün açılması hedefleniyor.

Akademik çalışmalar fonlanabilir projelere dönüşüyor

Akademik çalışmaların fonlanabilir ve nitelikli projelere dönüştürülmesine odaklanan TÜBİTAK 1001 Atölyesi'nde; stratejik proje tasarımı, hakem değerlendirme süreçleri ve yapay zeka destekli yazım teknikleri uygulamalı olarak ele alındı.

AKADEMİK çalışmaların nitelikli projelere dönüştürülmesini desteklemek amacıyla düzenlenen 'TÜBİTAK 1001 Programına Yönelik Stratejik Proje Tasarımı ve Etkili Yazım Atölyesi', Sâdâbâd Kampüsü Sütlice Borsa Uygulama ve Finans Simülasyon Laboratuvarı'nda (BISTLAB) gerçekleştirildi. İstanbul Ticaret Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi (TTO) tarafından düzenlenen atölye, araştırma fikirlerinin fonlanabilir projelere dönüştürülmesine yönelik önemli bir rehberlik sundu.

TOPLUMSAL FAYDA

Atölyenin açılış konuşmasını yapan TTO Koordinatörü Dr. Öğr. Üyesi İlker Köse, üniversitelerin yalnızca bilgi üretken kurumlar olmanın ötesinde, bu bilgiyi toplumsal ve ekonomik faydaya dönüştürme sorumluluğu taşıdığına dikkat çekti. Köse, akademik çalışmaların stratejik bir yaklaşımla projelere dönüştürülmesinin, üniversitenin araştırma ekosistemi kadar Türkiye'nin inovasyon hedefleri açısından da kritik bir önem taşıdığını vurguladı.

Eğitimin ilk bölümünde, akademik

üretimlerin yalnızca yayınlı sınırlı kalmaması gerektiği, araştırmacıların 'proje yürütücüsü' bakışıyla ulusal ve uluslararası fonlara yönelmesinin önemi ele alındı. TTO Proje Uzmanları Beyza Küçük ve Ataberk Tekin tarafından yürütülen interaktif programda, araştırmacıların mevcut bilimsel çalışmalarını stratejik bir proje kurgusuna nasıl entegre edebilecekleri uygulamalı olarak aktarıldı. Atölyede, proje başvurularının temelini oluşturan özgün değer, yöntem ve yaygın etki kriterleri detaylı biçimde ele alındı. Katılımcılar, başvuru formlarını uzmanlarla birlikte inceleyerek akademik derinliği olan çalışmaların teknik ve ikna edici bir proje formuna nasıl dönüştürülebileceğini pratik örnekler üzerinden değerlendirdi.

TÜBİTAK PROGRAMLARI

Eğitim kapsamında; TÜBİTAK Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Projelerini Destekleme Programı (1001), TÜBİTAK Kariyer Geliştirme Programı (3501) ve TÜBİTAK Sosyal ve Beşeri Bilimlerde Yenilikçi Çözümler Araştırma Projeleri Destekleme Programı (3005) başta

olmak üzere farklı destek mekanizmaları örneklerle tanıtıldı. Ayrıca doğru program seçimi, Araştırmacı Bilgi Sistemi (ARBIS) kayıt süreçleri ve başvuru aşamalarında dikkat edilmesi gereken teknik detaylar paylaşıldı.

HAKEM ODASI SİMÜLASYONU

Eğitim kapsamında gerçekleştirilen 'Hakem Odası Simülasyonu', katılımcılara projelerini değerlendiren hakem bakış açısını deneyimleme fırsatı sundu. Gerçek bir red raporu üzerinden yapılan vaka analizleriyle projelerin hangi noktalarda güçlendirilebileceği ve daha etkili bir dilin nasıl kurulması gerektiği üzerine önemli ipuçları paylaşıldı.

YAPAY ZEKA ARAÇLARI

Teknolojinin akademik süreçlere entegrasyonu çerçevesinde yapay zeka destekli araçların proje yazımında sağladığı avantajlara da değinildi. TTO Uzmanları M. Özgür Yaran ve Burak Keskin, Elicit ve NotebookLM gibi platformların literatür taraması ve proje taslaklarının hazırlanmasında nasıl kullanılabileceğini uygulamalı olarak gösterdi.

Uluslararası öğrencilere oryantasyon



İSTANBUL Ticaret Üniversitesi'nde 2025-2026 Akademik Yılı Bahar Dönemi'nde Erasmus+ ve Orhun Değişim Programları kapsamında gelen uluslararası öğrenciler için iki günlük bir oryantasyon programı gerçekleştirildi. 13 ülkeden gelen öğrenciler, akademik süreçlerden sosyal yaşama kadar uzanan bilgilendirme ve etkileşim odaklı etkinliklerle yeni dönemlerine bilinçli ve güvenli bir başlangıç yaptı.

2025-26 akademik döneminde ikinci defa Orhun Değişim Programı öğrencilerinin kabul edilmesiyle kampüsteki kültürel çeşitlilik genişlerken, uluslararasılaşma vizyonu da somut bir aşamaya taşındı. Fransa, Almanya, İspanya ve Kazakistan

başta olmak üzere farklı coğrafyalardan öğrencilerin bir araya gelmesi, kültür paylaşımı da içeren çok boyutlu bir öğrenme ortamı oluşturdu.

Oryantasyon programı, öğrencilerin yalnızca üniversiteye değil, aynı zamanda İstanbul'a ve Türkiye'ye uyum sağlamasını kolaylaştıran bütüncül bir başlangıç sundu. Akademik bilgilendirme ile sosyal etkileşimi bir araya getiren süreç, paylaşım ve dayanışma temelli uluslararası kampüs kültürünün gelişmesine katkı sağladı.

Endonezyalı aday öğrencilerle buluşma



İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, Türkiye'nin yükseköğretim alanındaki uluslararası tanıtım çalışmalarına katkı sağlamak amacıyla Türkiye Maarif Vakfı organizasyonunda düzenlenen Endonezya Türk Üniversiteleri Eğitim Fuarı'na katıldı. Fuarda, üniversitenin akademik yapısı ve uluslararası öğrencilere sunduğu olanaklar Endonezyalı aday öğrencilere tanıtıldı.

Üç gün süren program çerçevesindeki fuarlar, başkent Cakarta ve Bandung'da düzenlendi. Fuarın Cakarta ayağının açılışı, Cakarta Büyükelçisi Prof. Dr. Talip Küçükcan'ın katılımıyla gerçekleştirildi. Fuara katılanların büyük bölümünü lise son sınıf öğrencileri oluşturdu. Bazı aday öğrencilerin Türkiye'ye olan ilgileri ve dil aşinalıkları nedeniyle görüşmelerde

Türkçe iletişim kurmayı tercih etmeleri dikkat çekti.

Fuar süresince üniversite standı, aday öğrenciler ve veliler tarafından yoğun ilgi gördü. Endonezyalı gençler arasında özellikle İşletme, Psikoloji, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler, İletişim, Mimarlık ve Bilgisayar Mühendisliği programlarının öne çıktığı gözlemlendi.



Kişiliğin iki temel dinamiği

Kişilik yapısı bakımından her insan süreç olarak benzer ancak renk, derinlik ve davranış olarak birbirinden farklı özelliklere sahiptir. İster ilk insandan bugüne kadarki insana ilişkin filozofların eğilimlerine bakalım, ister kutsal dinlerin yazılı ve sözlü öğütlerine ya da bunlara göre daha yeni ve pozitif bir bilim dalı olarak gelişen psikolojinin temel teorilerine bakalım; hemen hepsinin izah şekilleri farklı olsa da ferdin kişilik dinamikleri bakımından üzerinde uzlaştıkları bir nokta var: İnsan, bir yönü ile hazlarının, öbür yönüyle sosyal isteklerinin etkisi altındadır. Her insanda var olan bu temel iki dinamiğin, bireye özel bileşimleri, ağırlık düzeyleri ve yapısı; bireyin düşünceleri ve tutumlarını belirler. Bu ise davranışları etkiler ve birey, hayatı boyunca bu iki dinamiğin etkisi altında yaşar.

Hazlar; daha çok bedenimizin maddi istek ve ihtiyaçlarının sonucudur ve kaynağını içgüdülerimizden alır. Sosyal istekler; daha çok ruhumuzun manevi istek ve ihtiyaçlarının sonucudur ve kaynağını ruhumuzdan alır.

★★★

İnsanın bu vazgeçilmez gerçeğini; İslam inancı, ilk insan Hz. Adem'in iki oğlu Habil ve Kabil'in şahsında karakterize ve tasvir etmiştir. Kabil; içgüdülerinin etkisi altında saldırgan, bencil, kıskanç, aşırı hırslı, öncelik almak isteyen, hak etmeden almayı seven, toplumsal beklentileri önemsemeyen, kolayca yıkıcı olabilen bir kişiliktir. Buna karşılık Habil; ruh derinliği olan, başkasına öncelik verebilen, ahlaki duyarlılığı üst düzeyde olan, hazlarını erteleyebilen, yapıcı olmayı dert edinen bir kişiliktir.

M.Ö. 3000'lerde yaşayan Yunanlı ünlü filozof Sokrates; insanı ve özellikle devlet yöneten liderleri iki gruba ayırmıştır: Kendi bireysel istek, ihtiyaç ve hazları doğrultusunda yönetenler. Ya da halkın istek, ihtiyaç ve beklentileri doğrultusunda yönetenler. Sokrates, benliğini öne çıkarmayan, hazlarına yenilmeyen liderlerin topluma büyük faydalar ürettiklerini, diğer grubun ise kendisine faydanın peşinde olduklarını belirtir.

★★★

Esasen tarih, bu lider örneklerinin rol aldığı bir sahne gibidir. Bu sahneden geçmiş binlerce lider, genel kişilik tipolojileri bakımından ya 'ben'liklerine odaklanmışlar ve hazlarının etkisi ile insanları sömürmüşlerdir ya da gönüllerini birlikte oldukları topluluklara bağlamışlar ve onlar için yeri geldiğinde ölümü bile göze alabilmişlerdir.

Freud'un öncülük ettiği psikoloji biliminde ise bu gerçek; kişiliğin en alt tabakası olan alt ben (id), kişiliğin en üst tabakası olan üst ben (süper ego) ve bu her ikisinin ağırlığına göre birine yanan ve tam ortada yer alan ben (ego) şeklinde analiz edilmiştir.

Sonuç olarak hangi pencereden bakarsak bakalım insan, beden ve ruh yapısıyla bir bütündür. İnsan hayatı bu bütünü oluşturan iki temel dinamiğin etkisiyle gerçekleşir. İnsan yaşamında her iki dinamiğin temel istek ve ihtiyaçlarının karşılanması gereklidir. Ancak uygulamada insan ya ağırlığını maddi isteklerine, hazlarına, benliğine vermektedir. Ya da ruhsal isteklerine, toplumun beklentilerine yönelmektedir.

Yapay zekanın sağladığı zaman fazlası iyi değerlendirilmeli



Yapay zeka, raporlama ve tekrar eden süreçleri saniyelere indirerek iş dünyasında yepyeni bir 'zaman fazlası' üretiyor. Uzmanlara göre bu boşluk, sosyal medyada kaybolacak bir mola olarak değil, çalışanı operasyon memurundan stratejiste dönüştürecek bir fırsat olarak görülmeli.

DİJİTAL dönüşüm artık bir araştırma konusu olmaktan çıkarak işin kendisi haline geldi. Yapay zeka, tekrarlayan görevleri otomatikleştirerek iş akışlarını hızlandırıyor; raporlar, analizler, sınıflandırmalar ve rutine dönüşmüş birçok süreç ortadan kalkıyor. Ancak bu kazanım, beraberinde yeni bir yönetim alanı doğuruyor: Zamanın yönetimi. Çünkü yapay zekanın açtığı alan doğru değerlendirilemezse verimlilik artışı, kısa sürede dağınık işlere ve görünmez kayıplara dönüşebiliyor.



Sema SORKUN

ZAMANIN YENİ DEĞERİ

Sosyal Güvenlik ve İş Hukuku Uzmanı İsa Karakaş, yapay zekanın iş dünyasına sunduğu en büyük katkının 'angaryayı kaldırması' olduğunu söyledi. Yıllardır saatleri, hatta günleri alan raporlama ve benzeri rutin işlerin artık saniyeler içinde tamamlandığını hatırlatan Karakaş, bu değişimin yalnızca hızlanma değil, çalışma hayatında iklimin değişmesi anlamına geldiğine dikkat çekerek, şöyle konuştu: "Yapay zekanın insanlığa sunduğu en değerli hediye, zaman. Yeni dönemde çalışan için temel risk, yapay zekanın hızına rağmen aynı iş yapma biçiminde ısrar etmek. Kazanılan zaman daha çok işe değil, daha yüksek değerli işe ayrıldığında çalışan da kurum da dönüşümün gerisinde kalıyor."



İsa Karakaş

OPERASYONDAN STRATEJİYE

İş hayatında çalışan profilinin dönüşmesi gerektiğini söyleyen Karakaş, bu dönüşümü şöyle anlattı: "Operasyon memuru kimliği yerini 'stratejist' kimliğine bırakmak zorunda. Bu yeni rolde çalışan, yalnız işi yapan kişi değil; yapay zekanın işi nasıl yaptığını anlayan, ona doğru soruları soran, çıktıyı denetleyen ve iş kararını tercüme eden kişi. Artık sadece işi yapan değil, yapay zekanın o işi nasıl yaptığını bilen bir akıl gerekiyor. Yapay zeka eğitme, onu doğru yönlendirme ve sonuçlarını kontrol etme becerisine yani yeni dünyanın temel iş tanımına dönüştü."

Karakaş, ayrıca işin insani boyutuna da dikkat çekerek, "Yapay zeka teknik işleri devraldıktan, yönetici ve liderlerin sorumluluğu empati, mentorluk, ekip motivasyonu gibi insan odaklı alanlara daha fazla kayıyor. İnsani dokunuş, teknolojinin en büyük tamamlayıcısı olacak" dedi.

OPTİMİZASYON VE DEĞER ÜRETİMİ

Ziraat Teknoloji Yazılım Mühendisi Abdurrahman Doğan ise yapay zekayı, 'tekrarlayan, zaman alan ve basit mantık gerektiren işlerde insan yerine çalışan bir mekanizma' olarak tanımladı. Doğan, yapay zekanın, özellikle bankacılık gibi süreç yoğun alanlarda otomasyon sağlarken, ortaya çıkan zamanın doğru kullanımının kurumun rekabet gücünü belirlediğini kaydetti.

Doğan, yeni dönemde kilit noktanın işbirliği olduğunu vurgulayarak, şunları söyledi: "Özellikle finansal kararlar gibi çok değişkenli alanlarda, sadece algoritmanın ürettiği puanla yetinilemez. Yapay zekanın kredi risk analizinde 'risk yüksek' çıkarsa bile insanın müşteri geçmişi, bankayla çalışma süresi ve gelecek yatırımları gibi bağlamsal verileri birlikte değerlendirilerek farklı bir sonuca varması mümkün. İş akış sürecinin esas unsuru insandır. Yapay zeka-insan işbirliğine hız kazandırırken aynı zamanda daha iyi karar almamızı sağlayabilir."

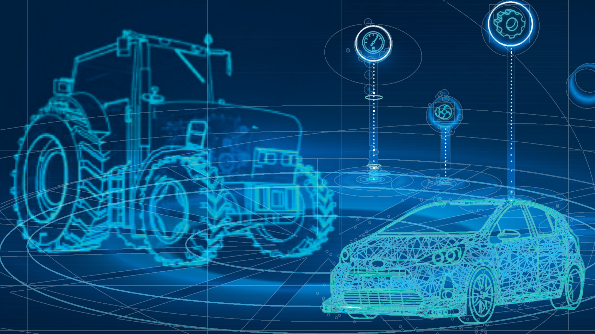


Abdurrahman Doğan

AUTOMECHANIKA BUENOS AIRES 2026

Buenos Aires - Arjantin
8 - 11 Nisan 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



OTOMOTİV SATIŞ SONRASI ENDÜSTRİSİ GÜNEY AMERİKA'DA BULUŞUYOR!

AUTOMECHANIKA BUENOS AIRES 2026 GENEL BAKIŞ

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 975 ABD \$ / m²
Minimum stant alanı : 9 m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

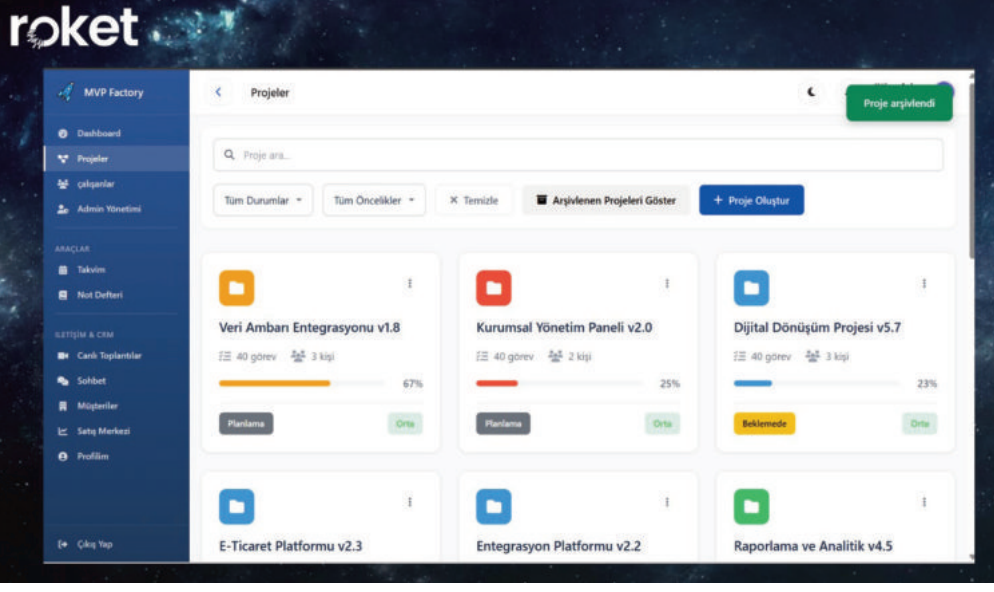
Akif Gönülcü

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

Murat Özturan

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

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



Fırsatlara kolayca erişiyoruz

■ Teknopark İstanbul'da yer almak hangi faydaları sağlıyor?

Teknopark İstanbul ekosisteminde yer almak bizim için stratejik bir avantaj. Savunma sanayi ve ileri teknoloji firmalarıyla aynı ortamda bulunmak Ar-Ge hızımızı artırıyor. Akademik işbirlikleri, mentorluk ağı ve güçlü teknoloji ekosistemi sayesinde hem insan kaynağına hem de işbirliği fırsatlarına daha kolay erişiyoruz.

Her işletmeye çözüm var

■ ROKET Teknoloji ile ilgili eklemek istedikleriniz neler?

ROKET Teknoloji olarak şuna inanıyoruz: Türkiye'de dijitalleşmek isteyen her işletme için erişilebilir bir çözüm mümkün. Biz süreçleri ölçülebilir hale getiriyor, insan kaynağını görünür kılıyor ve yapay zekayı günlük iş akışının merkezine yerleştiriyoruz. ROKET MVP Factory yalnızca bir yazılım değil; Türkiye'nin dijitalleşme hızını artıran, ürünlerin daha hızlı hayata geçmesini sağlayan bir MVP Factory (ürün fabrikası) olmayı hedefliyoruz.

Tek platformda roket hızıyla dijital dönüşüm

teknopark istanbul **MILLİ SANAYİ İÇİN GÖREVE 362**

ROKET Teknoloji, yapay zeka destekli ROKET MVP Factory Platformuyla proje, insan kaynağı, eğitim ve süreç yönetimini tek çatı altında toplayarak kurumların dijital dönüşümünü hızlandırıyor. Teknopark İstanbul Cube Kuluçka Merkezi'nde yerleşik girişim, KOBİ ve girişimlere entegre ve uygun maliyetli bir SaaS altyapısı sunuyor.

ÖMÜR KIRBAŞLI

GÜNÜMÜZDE iş dünyasında dijitalleşme sıkça dile getiriliyor. Ancak birçok kurum hâlâ entegre olmayan, birbirinden kopuk sistemler ve Excel tabloları ile çalışıyor. Proje yönetimi, insan kaynakları, eğitim, ürün ve görev süreçleri farklı uygulamalar üzerinden yürütülüyor. Veriler bütünlük içinde değerlendirilemiyor. Bu da zaman ve kaynak kaybına yol açıyor. Teknopark İstanbul Cube Kuluçka Merkezi'nde yer alan ROKET Teknoloji, yapay zeka destekli 'çoklu yönetim sistemleri' geliştiriyor. Firma, geliştirdiği ROKET MVP Factory Platformu ile proje, ürün, eğitim, insan kaynakları ve süreç yönetimini yapay zeka destekli ve interaktif modüllerle tek çatı altında birleştiren entegre bir dijital altyapı sunuyor. Kurumların iş süreçlerini dijitalleştiriyor, verimliliği optimize ediyor ve operasyonlarını ölçülebilir, yönetilebilir ve etkileşimli hale getiriyor. Girişimin gelişim yolunu, sağladığı kazançları ve hedeflerini, kurucu ortağı ve CEO'su Tansel Akgül, İstanbul Ticaret'e anlattı.

KARMAŞAYI AZALTALIM DEDİK

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

ROKET Teknoloji'yi kurarken temel çıkış noktamız bu karmaşayı azaltmaktır. Özellikle KOBİ'ler, girişimler ve proje bazlı çalışan yapılar için yapay zeka çağında dijitalleşmeyi daha erişilebilir hale getirmek istedik. Hikayemiz, ArVis Teknoloji bünyesinde yıllardır yürüttüğümüz derin teknoloji ve yapay zeka odaklı staj programlarını yönetirken fark ettiğimiz büyük bir ihtiyaçla başladı. Yüzlerce gencin yetiştirdiği, onlarca projenin üretildiği bu süreçte; insan kaynağı, proje takibi, görev atamaları, eğitimler ve portfolyo yönetiminin tek merkezden yürütülmesi gerektiğini gördük. Başlangıçta bu yapıyı kendi firmamız için



Tansel Akgül

geliştirdik. İhtiyaçlar arttıkça bunun bir KOBİ'nin temel gereksinimi olabileceğini fark ederek, sistemi bağımsız bir spin-off girişim olarak konumlandırdık. 2024 yılında ROKET Teknoloji'yi kurarak fikrimizi hayata geçirdik. Amacımız; kurumların dijital ikizini oluşturarak süreçleri veriyeye dayalı şekilde analiz etmek, sorunları oluşmadan önce tespit edebilmek ve gerçek anlamda dijital dönüşüm sağlamak.

6 MODÜLLÜ PLATFORM

■ Ürünün veya hizmetiniz hakkında bilgi verebilir misiniz?

ROKET MVP Factory Platformunu; proje, ürün, süreç, insan kaynakları ve eğitim yönetimini tek çatı altında toplayan 6 modüllü yapay zeka destekli, entegre bir yazılım platformu olarak geliştirdik.

● ROKET-PMS modülü ile görev atamadan zaman yönetimine, ekip organizasyonundan müşteri yönetimine kadar tüm proje sürecini tek panelden yönetiyoruz. Yapay zeka ile analiz ediyor ve süreci uçtan uca tüm aşamaları raporluyoruz. Uygulama içinden ekip üyeleri ile videolu görüşme, chatbot ile dahili analiz yapabiliyoruz.

● ROKET-PROD ile ürün

geliştirme, ürün üretme aşamalarını yönetmeyi sağlıyoruz.

● ROKET-LMS ile eğitim süreçlerini yönetiyoruz, eğitim alma, eğitim veren, sistem yöneticisi panelleri ile interaktif bir eğitim platformu sağlıyoruz. Videolu görüşme ile canlı eğitim süreci sunuyoruz.

● ROKET-HR ile insan kaynağı, CV yönetimi, aday havuzu, portfolyo yönetimi imkanı sunuyoruz.

● ROKET-PROCESS ile operasyonel süreçleri dijitalleştiriyoruz. Süreçleri ölçülebilir, izlenebilir ve optimize edilebilir hale getiriyoruz.

● ROKET-TWIN modülü ile üretim firmalarının dijital veri ikizini oluşturuyoruz. Üretim hatlarından gelen verileri analiz ederek verimsizlikleri tespit ediyor, maliyetleri azaltacak ve süreçleri optimize edecek öneriler sunuyoruz.

Tüm bu modüllerin bir araya gelmesiyle birlikte, kurumların ikizini oluşturuyoruz. Üretim hatlarından gelen verileri analiz ederek verimsizlikleri tespit ediyor, maliyetleri azaltacak ve süreçleri optimize edecek öneriler sunuyoruz.

Firmaların yapay zeka destekli akıllı teknolojilere kolayca erişmesini, verimli, modern bir iş yapısında

doğru verilerle yönetilebilir, ölçeklenebilir bir dijital dönüşüm sürecine kavuşmasını ve kullanmasını sağlıyoruz. Yapay zeka; görevleri önceliklendiriyor, süre tahmini yapıyor, kaynak kullanımını optimize ediyor, gecikme ve hata risklerini öngörüyor. Yöneticiler tek panel üzerinden veri temelli karar alabiliyor. KOBİ'ler için en önemli

avantajımız; pahalı ve karmaşık sistemler yerine modüler, hızlı devreye alınabilir uygun maliyetli bir dijital altyapı sunmamız.

ÖNEMLİ AVANTAJLAR

■ Geleneksel yöntemlere göre avantajlarınız neler? Yapay zeka kullanıyor musunuz?

ROKET MVP Factory, Excel ve dağınık uygulamalara dayalı geleneksel yapılara karşı entegre ve yapay zeka destekli bir süreç iyileştirme platformu olarak konumlanıyor. Platform; görevleri önceliklendiriyor, kaynak kullanımını optimize ediyor, anomali tespiti yapıyor, gecikme ve hata risklerini öngörüyor ve yöneticilere veri temelli karar alma altyapısı sunuyor. Dijital ikiz yaklaşımı sayesinde özellikle üretim ve teknoloji firmaları için süreçler ölçülebilir ve optimize edilebilir hale geliyor.

KOLAY ERİŞİM

■ Ürünün ticari geleceği hakkında neler söylemek istersiniz?

Dijital dönüşüm artık bir tercih değil, zorunluluk. Türkiye'de özellikle KOBİ'lerin hızlı, modüler ve uygun maliyetli sistemlere ihtiyacı var. SaaS modeliyle Starter, Growth ve Enterprise olmak üzere üç farklı paket sunuyoruz. Platformumuza www.roket.digital üzerinden erişilebiliyor. Mobil uygulamalarımızı da kısa süre içinde devreye almayı planlıyoruz. Çok dilli altyapı ile yurt dışına açılmayı ve global ölçekte büyümeyi hedefliyoruz.

KÜRESEL HEDEF

■ Gelecekte farklı alanlarınız olacak mı? Hedefleriniz neler?

ROKET MVP Factory'yi Türkiye'den çıkan, uluslararası pazarda rekabet edebilen, yapay zeka destekli ve ölçeklenebilir bir SaaS platformu haline getirmeyi hedefliyoruz. Kaynak havuzu modülü ile girişimleri, insan kaynağını ve projeleri aynı ekosistem içinde buluşturmaya planlıyoruz.

Meksika'daki kargaşanın dünya ticaretine ve Türkiye'ye etkileri

Meksika, coğrafi konumu itibarıyla son derece kritik bir noktada yer alıyor.

Kuzey Amerika ile Güney Amerika'nın birleşim hattında, adeta iki kıtanın keşim köprüsü konumunda. ABD'nin Teksas, New Mexico, Arizona ve Kaliforniya eyaletleriyle uzun bir sınır paylaşması, ülkeyi yalnızca bölgesel değil, küresel ölçekte de stratejik bir aktör haline getiriyor.

Bu konum, Meksika'yı tarih boyunca hem yasal hem de illegal ticaretin önemli bir geçiş güzergâhı yapmıştır. Geleneksel olarak güneyden kuzeye uyuşturucu, kuzeyden güneye ise silah akışının merkezinde yer alması, bugün yaşanan olayların tarihsel arka planını anlamak açısından önemlidir.

Üç tarihsel dönem ve kartellerin yükselişi

Meksika'daki mevcut tabloyu üç ayrı tarihsel süreçte değerlendirmek mümkün:

1. 1980 öncesi dönem: Yaklaşık 50-60 yıllık bu süreçte, sınır kaçakçılığı büyük ölçüde devletin göz yumduğu bir yapı içerisinde geliştirdi.

2. 1980 sonrası dönem: Uyuşturucu ve kaçakçılıkla kısmi mücadele başladı. Ancak bu süreç aynı zamanda kartellerin kurumsallaşarak güç kazandığı dönem oldu.

3. Günümüz: Bugün geline nokta karteller, adeta kendi orduları, silahlı güçleri ve bölgesel hâkimiyet alanları olan yarı-askeri mafya yapılarına dönmüş durumda.

Son olayların fitilini ateşleyen gelişme ise Meksika hükümetinin, bu yıl düzenlenecek Dünya Futbol Şampiyonası finallerinde ev sahibi ülkelerden biri olması nedeniyle ABD desteğiyle kartellere karşı daha sert bir mücadele başlatması oldu. Bu çerçevede önemli kartellerden birinin liderinin Amerikan destekli bir operasyonla öldürülmesi, yalnızca bir protesto dalgası değil, aynı zamanda yeni bir güç dengesi ve iktidar savaşları sürecini de tetiklemiş görünüyor.

Zayıf devletin ağır bedeli
Meksika örneğinden çıkarılacak en önemli ders, devlet kurumlarının zayıflamasının maliyetinin son derece ağır olduğudur. Kurumsal yapının aşınması, hukukun üstünlüğünün zedelenmesi ve güvenlik mekanizmalarının zayıflaması, zamanla organize suç yapılarının devlet benzeri otoriteler kurmasına zemin hazırlayabiliyor.

ABD açısından bakıldığında tablo iki yönlü bir mesaj içeriyor. Bir yanda Küba örneği üzerinden kapalı ve ideolojik yönetimlerin ekonomik sonuçları gösterilirken, diğer yanda güney sınırındaki zayıf devlet yapılarının ve illegal ticaret ağlarının yarattığı güvenlik ve sosyal maliyetleri dikkat çekiyor. Özellikle sentetik uyuşturucu kaynaklı ölümler -yılıda 100 bini aşan doz aşımı vakaları- ABD için meselenin yalnızca dış politika değil, doğrudan bir iç güvenlik ve halk sağlığı sorunu olduğunu ortaya koyuyor.

Dünya ve Türkiye açısından değerlendirme

Meksika'da sürecin ne kadar süreceği belirsizliğini koruyor. Karteller yalnızca silah ve uyuşturucu ticaretiyle değil, özellikle avokado başta olmak üzere tarım ürünleri üzerinden de finansal sistemlerini ayakta tutmaya çalışıyorlar. Hükümetin teknolojik imkânları da kullanarak illegal ticareti engelleme çabası, kısa vadede ekonomik dalgalanmalara yol açabilir.

Bu durumdan Meksika ile ticaret yapan ülkeler etkilenecektir. Ancak en büyük yükü muhtemelen yine Meksika halkı taşıyacaktır. Ticaretin daralması, gelir dağılımı sorunlarını daha da derinleştirebilir.

Türkiye açısından bakıldığında ise tablo nispeten sınırlı bir risk içeriyor. Türkiye ile Meksika arasındaki ticaret hacmi yaklaşık 2 milyar dolar ihracat ve bir o kadarı yakın da ithalat olmak üzere 4 milyar dolar seviyesindedir. Son yıllarda Türkiye'nin Meksika'ya ihracatı, ithalatından daha fazla seyretdi de bu hacmin tamamının dahi kaybedilmesi Türkiye'nin toplam dış ticareti üzerinde ciddi bir etki yaratmayacaktır. Ancak dünya tedarik zincirinin herhangi bir yerindeki bir aksamanın az veya çok herkesi etkilemesi kaçınılmazdır.

Yazının tamamı istanbulticaretgazetesi.com'da

DEVLET DESTEKLERİ VE HİBELER

İhracat destekleri
2026 yılı üst limitleri-2Pazara giriş
projesi
hazırlama
desteği

Danışmanlık ve rapor giderleri yüzde 50 oranında ve proje başına 983.843 TL'ye kadar desteklenir. Bir şirketin en fazla 2 adet pazara giriş projesi desteklenir.

Ahmet
KARATAŞ

Yurt dışı fuar desteği

Genel nitelikli olması halinde 738.563 TL'yi; sektörel nitelikli olması halinde 1.231.848 TL'yi; prestijli fuarlardan biri olması halinde 3.698.274 TL'yi geçemez. Bir takvim yılı içinde en fazla 5 fuar desteklenir.

Küresel tedarik
zinciri desteği

Küresel tedarik zinciri yetkinlik projesi kapsamında şirketlerin makina/ ekipman/ donanım/ yazılım alımı; eğitim, danışmanlık ile sertifikasyon, test/ analiz, ürün doğrulama giderleri 2 yıl süresince yüzde 50 oranında ve şirket başına 73.990.020 TL'ye kadar desteklenir. Bir şirketin 1 adet küresel tedarik zinciri yetkinlik projesi desteklenir.

Küresel tedarik zincirine yönelik olarak yurt dışı ana sanayiye orijinal parça üreten ve/ veya tedarik eden şirketlerin Türkiye'de üretilen ürünlerinin pazarlandığı yurt dışı depo kira gideri ile depolama hizmetlerine ilişkin giderleri yüzde 50 oranında ve yıllık en fazla 19.728.672 TL'ye kadar desteklenir.

Şirketler küresel tedarik zincirine yönelik depo kira ile depolama hizmetlerine yönelik gider desteğinden her bir ülke için en fazla 4 yıl yararlandırırlr. Bir şirket, destekten en fazla 25 birim için yararlanabilir.

Şirket ve marka alım
desteği

Yurt dışında yerleşik şirketlerin/ markaların alımına yönelik mali ve hukuki danışmanlık hizmetlerine ilişkin giderler yüzde 50 oranında ve yıllık 14.795.821 TL'ye kadar desteklenir.

Yurt dışında yerleşik şirketin ileri teknolojiye sahip ve teknoloji transferi sağlayacak nitelikte olması halinde destek limiti 36.993.646 TL'ye kadar çıkarılabilir.

İleri teknolojiye sahip ve teknoloji transferi sağlayacak yurt dışında yerleşik şirketlerin alımında kullanılan kredi faiz giderlerinin Türk Lirası cinsi kredilerde 5 puanı, döviz kredileri ve dövize endeksli kredilerde 2 puanı toplam 221.970.061 TL'ye kadar desteklenir.

Yurt dışında yerleşik şirkete ait markanın alımında kullanılan kredi faiz giderlerinin Türk Lirası cinsi kredilerde 5 puanı, döviz kredileri ve dövize endeksli kredilerde 2 puanı toplam 147.980.040 TL'ye kadar desteklenir.

Faiz desteği miktarı ödenen faiz giderinin yüzde 50'sini aşamaz. Faiz desteği, ilk faiz ödeme tarihinden itibaren 5 yıl içerisinde gerçekleştirilen faiz ödemelerine verilir.

Faiz desteği verilecek kredi tutarının hesaplanmasında, yurt dışında yerleşik ileri teknolojiye sahip şirketlerin veya yurt dışında yerleşik şirkete ait markanın alım bedelinin azami yüzde 50'si esas alınır.

Tasarımcı şirket ve
tasarım ofisi desteği

4 yıl süresince yüzde 50 oranında ve yıllık 24.656.061 TL'ye kadar desteklenir.

Gemi ve yat sektöründe
faaliyet gösteren şirketlere
tasarım desteği

5 yıl süresince yüzde 50 oranında ve yıllık 14.795.821 TL'ye kadar desteklenir.

ABD'nin en büyük askeri gemi üreticisi Huntington Ingalls Industries (HII) ve Path Robotics, gemi inşa operasyonlarını otonom hale getirmek için stratejik bir mutabakat zaptı imzaladı. Yapay zeka entegrasyonu ile kaynak işlemlerini otomatikleştirmeyi hedefleyen ortaklıkla denizcilik sanayi tabanının güçlendirilmesi ve üretim hızının artırılması planlanıyor.

ABD'nin dev tersanelerinde
yapay zekalı otonom kaynak

OSMAN KUVVET

KÜRESEL savunma ve denizcilik sektöründe teknolojik dönüşüm hız kesmeden devam ediyor. Huntington Ingalls Industries (HII), gemi inşa süreçlerindeki verimliliği artırmak ve ABD Donanması'nın artan taleplerini karşılamak amacıyla yapay zeka uzmanı Path Robotics ile güçlerini birleştirdi. Bu işbirliği, özellikle işgücü kapasitesini artırma ve otonom üretim yeteneklerini geliştirmede kritik bir dönüm noktası olarak değerlendiriliyor.

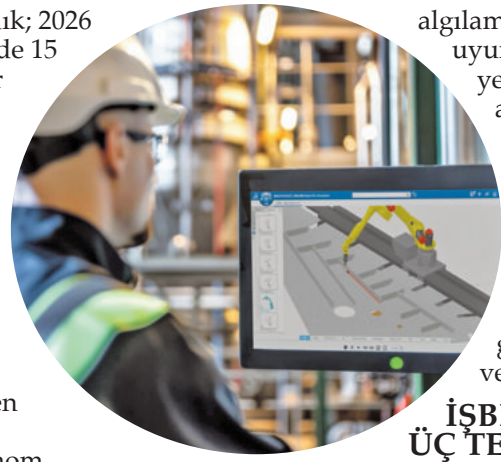
YÜZDE 15 EK VERİM

HII Denizcilik Sistemleri ve Kurumsal Strateji Başkan Yardımcısı Eric Chewning, ortaklığın operasyonel başarılarına dikkat çekerek, şunları kaydetti: "2025 yılında gemi inşa verimliliğimizi

yüzde 14 artırdık; 2026 yılında ise yüzde 15 oranında ek bir artış hedefliyoruz. Path Robotics gibi yenilikçi ortaklarla çalışarak üretim süreçlerini hızlandırırken, donanma standartlarını en üst düzeyde karşılayan otonom çözümleri tersanelerimizde ölçeklendireceğiz."

FİZİKSEL YAPAY
ZEKAYA GEÇİŞ

Proje kapsamında geliştirilen sistemler, geleneksel ve sadece tekrara dayalı çalışan endüstriyel robot kollarını gerçek zamanlı



algılama, anlama ve uyum sağlama yeteneğine sahip akıllı sistemlere dönüştürüyor. Path Robotics'in 'fiziksel yapay zeka' modelleri, tersane ortamındaki değişkenleri göğerek kararlar verebilecek.

İŞBİRLİĞİNİN
ÜÇ TEMELİ

HII ve Path Robotics arasındaki mutabakat zaptı, gelecekteki fırsatları üç ana başlık altında topluyor:

Otonom yetenek gelişimi: Gemi inşasına özel otonom sistemlerin tasarlanması.

İşgücü eğitimi: Otomasyon teknolojilerini yönetecek nitelikli

personelin yetiştirilmesi.

Fikri mülkiyet çerçevesi: Otonom kaynak sistemleri için stratejik bir fikri mülkiyet yapısının oluşturulması.

Ayrıca, bu yeni nesil yapay zeka modellerinin, HII'nin ROMULUS serisi insansız yüzey araçları gibi mevcut teknolojileriyle entegrasyonu için de Ar-Ge çalışmaları yürütülecek. Bu entegrasyonun, ulusal güvenlik hedefleri doğrultusunda yapısal üretimi hızlandırması ve kalite standartlarını yükseltmesi bekleniyor.

Path Robotics CEO'su Andy Lonsberry, kaynak işleminin otomatize edilmesinin en zor süreçlerden biri olduğuna dikkat çekerek, geliştirdikleri teknolojinin denizcilik sanayi tabanını modernize etmede tarihi bir rol oynayacağını belirtti.

JEC WORLD 2026

Paris - Fransa
10 - 12 Mart 2026Desteğe
Esas Tutar
27.617 TL / m²Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası OrganizasyonuKOMPOZİT 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 Dolan 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 1882Esra Yılmaz
0212 455 65 10
0530 874 89 73
esra.yilmaz@ito.org.trYeşim Yıldız
0212 455 61 15
0530 962 01 39
yesim.yildiz@ito.org.trEsra Avcıoğlu
0212 455 61 10
0530 386 92 66
esra.avcioglu@ito.org.tr

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

Sıfır emisyon projelerinde
riski azaltacak yazılım

KÜRESEL ekonominin 'net sıfır' hedeflerine ulaşması yolunda en büyük engellerden biri olan yavaş ve yüksek riskli altyapı planlama süreci, dijital bir çözümle aşıyor. Sheffield Üniversitesi bünyesindeki araştırmacıların kurduğu AENi, özellikle hidrojen, CO2 ve elektrik şebekeleri gibi karmaşık ağların tasarımı için geliştirdiği RunPilot yazılımını piyasaya sürdü.

İNOVASYONDAN
TİCARİYE

Grantham bursiyerleri Joseph Hammond ve Thomas Cowley ile Profesör Solomon Brown

temelleri atılan AENi, akademik araştırmayı gerçek dünya sorunlarına çözüm sunan ticari bir modele

dönüştürdü. Sheffield Üniversitesi'nin ticarileştirme desteğiyle hayata geçen girişim, Mart 2026'da resmi şirketleşme sürecini tamamlamayı hedefliyor.

KARAR DESTEK
MEKANİZMASI

AENi kurucu ortağı Joseph Hammond, mevcut planlama süreçlerindeki en büyük sorunun 'parçalı yapı' olduğunu belirtti. Rota belirleme, maliyet analizi, performans tahmini ve onay süreçlerinin farklı araçlarla yürütülmesinin büyük hatalara yol açtığını vurgulayan Hammond, RunPilot'ın tüm bu bileşenleri tek bir işbirlikçi platformda topladığını ifade etti. Yapay zeka arama ve

optimizasyon tekniklerini kullanan yazılım, planlamacıların geniş tasarım alanlarını saniyeler içinde taramasını, teknik, ekonomik ve çevresel senaryoları kıyaslamasını, mekansal kısıtlamalara dayalı en verimli ağ düzenlerini oluşturmalarını sağlıyor.

SIFIR EMİSYON
UYGULAMA SORUNU

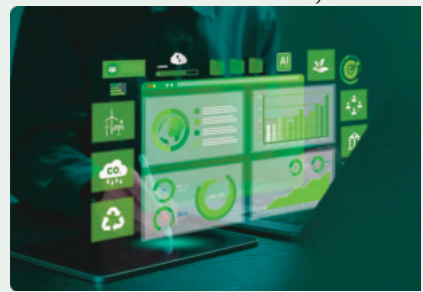
Platformun temel misyonu, sadece teorik tasarımlar yapmak değil, 'inşa edilebilir' planlara geçişi hızlandırmak. Hammond, "Net sıfır emisyon sadece bir teknoloji sorunu değil, aynı

zamanda bir uygulama sorunudur. Kısa vadeli hedefimiz; ağ operatörleri, danışmanlık firmaları ve hükümet birimlerinin

karar döngülerini kısaltarak ağır sanayideki emisyon azaltımını hızlandırmaktır" dedi.

OPERASYONEL
VERİMLİLİK

RunPilot sayesinde projelerin geç aşamalarında ortaya çıkan ve milyonlarca sterline mal olan 'yeniden tasarım' ihtiyacı minimuma iniyor. Platform, farklı gelecek senaryolarında altyapının nasıl performans göstereceğine dair net kanıtlar sunarak, yatırımcıların ve kamu otoritelerinin daha yüksek güvenle karar vermesine olanak tanıyor. Önümüzdeki ay tüzel kişiliğine kavuşacak olan AENi, küresel enerji geçişinde stratejik bir araç olmayı hedefliyor.





Sanat pazarında ışık Doğu'dan yükseliyor

Hong Kong-Seul-Dubai-Doha hattında güçlenen sermaye akışı, devlet destekli müze yatırımları ve genç koleksiyoner dalgası, küresel sanat piyasasında ağırlık merkezinin değiştiğini gösteriyor. Uzmanlara göre Batı hâlâ prestij ve marka üretiminde güçlü. Ancak yeni talep, yeni para akışı ve yeni kurumlaşma Asya-Pasifik, Körfez ülkelerinde hızlanıyor.

KÜRESEL sanat piyasası uzun süredir 'tek merkezli' bir hiyerarşiyle anılıyordu, New York ve Londra hem müzayede ritmini hem de prestij dilini belirleyen ana eksenlerdi. Son yıllarda ise Hong Kong'un finansal hızının, Seul'un genç koleksiyoner enerjisinin, Dubai-Abu Dhabi hattının devlet destekli kültür yatırımlarının ve Doha'nın yeni fuar hamlesinin aynı anda öne çıkması; piyasayı çok çekirdekli bir ağı dönüştüren yeni bir döneme işaret ediyor. Bu değişim, yalnızca satışların yer değiştirmesini amaçlamıyor, sermayenin kültürel meşruiyete çevrildiği kurumsal altyapının nerede ve nasıl kurulduğuyula da ilgileniyor. Uzmanlara göre bu dönüşümün aküsü farklı yerlerden şarj edilse de ortaklaşmaları nokta net: Sanat piyasasında yön, artık tek bir merkezden değil, birbirini besleyen birden fazla merkezden okunuyor. Türkiye, jeopolitik konumuyla bu merkezlerden biri olmaya aday.



Sena SORKUN

kurallarını oluşturduğu ve özgün bir piyasa mimarisi inşa ettiği kaydediliyor. Bu süreçte şehirlerin de farklı roller üstlendiği görülüyor.

Hong Kong'un Asya sermayesinin hızlı giriş kapısı işlevi gördüğü, Seul'un genç koleksiyoner artışı ve kültürel etki gücüyle dinamik bir pazar oluşturduğu, Dubai-Abu Dhabi hattının ise devlet destekli kurum yapıları, lüksle kesişen çapraz satış imkanları ve lojistik avantajlarıyla hibrit bir model sunduğu değerlendiriliyor.

Dijitalleşme tarafında ise 2025 itibarıyla NFT'ye yönelik 'saf ilginin' azaldığı, ancak dijital dönüşümün sona ermediği ifade ediliyor. Uzman görüşüne göre dijital unsurlar biçim değiştirerek fiziksel sanat piyasasına entegre oluyor. Bu hibrit modelin 2026-2027 döneminde daha belirgin hale gelmesi ve toplam pazar içinde yüzde 15-20 bandında bir paya ulaşması öngörülüyor.

AĞ SİSTEMİ VE DİJİTALLEŞME

Sanatçı Mustafa Alper, sanat pazarında yeni küresel sistemi şöyle

özetledi: "Tek bir merkezden yönetilen bir imparatorluk değil, birbirine veri ve para akıtan çok çekirdekli bir ağ. Bu ağ düzeni galerilerin işini de değiştiriyor. Batı modeli uzun vadeli temsil, kurum ilişkisine dayanırken, Asya ve Orta Doğu'da nakit akışı daha hızlı, fuar odaklı satış daha belirleyici. Müşteri ilişkisi ise doğrudan kuruluyor. Bu nedenle galeriler yanı sıra kuratör, yanı sıra ilişki yöneticisi gibi çalışıyor. Kapalı ağ etkinlikleri ve dijital sunumlar öne çıkıyor."



Mustafa Alper

KOLEKSİYONCU PROFİLİ

Yeni kuşakla koleksiyoner profilinin de değiştiğini söyleyen sanatçı Mesut Karakiş ise "Popüler sanatçı, müzede eseri olan sanatçı gibi kriterlerin yanına bu eser benim dünyamı nasıl etkiliyor sorusu ekleniyor. Koleksiyonculuk bir yatırım nesnesinden çok bir katılım biçimine dönüştü. NFT spekülasyonu söndü; fakat dijital sanat kalıcı biçimde genişledi" dedi.



Mesut Karakiş

Kültürel anlatıyı ön plana çıkarmalıyız

Dubai ve Hong Kong gibi bölgesel merkezlerde kurumsallaşmanın hız kazanması ve dijital altyapıların sürdürülebilir iş hacmi üretmesi halinde, Doğu'ya yönelik geçici bir trend olmaktan çıkıp yeni bir pazar düzenine dönüşebilir. Bu dönüşümün yalnızca ekonomik değil, aynı zamanda yapısal ve kültürel sonuçlar doğuracağı belirtiliyor. Türkiye açısından

bakıldığında ise bu yeni düzende yer alabilmek için stratejik hamlelerin gerekli olduğu vurgulanıyor. Uzman görüşüne göre mesele yalnızca finansal entegrasyon değil; aynı zamanda kültürel konumlanma ve anlatı üretimiyle ilgili. Çok merkezli bir sanat ekosisteminin oluşması, sadece sermayenin değil, farklı hikâyelerin ve perspektiflerin de çoğalması anlamına geliyor.

Türkiye'nin kültürel çeşitliliği ve geniş sanat yelpazesi bu noktada önemli bir avantaj olarak görülüyor. Uzmanlara göre farklı kimlikleri ve anlatıları bir arada barındıran üretim kapasitesi, ülkenin yeni dönemde öne çıkmasını sağlayabilecek temel unsurlar arasında yer alıyor. Bu nedenle ekonomik stratejilerin kültürel anlatıyla birlikte ele alınması gerektiği ifade ediliyor.



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
- Enerji 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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

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 | [in](#) [x](#) [f](#) [@](#) /itokurumsal

Ahilik ve Ramazan

Ahilik teşkilatının kuruluşu ve bir esnaf birliği oluşuna dair az çok bilgi sahibiyiz. Bu sebeple Ahilik kurumunun topraklarımızda teşkiline dair bazı noktalara değinerek, Ahilik ve Ramazan üzerine söze yol verelim.



Hüseyin ÖZTÜRK

Ahilik, millet olarak bizim medeniyetimizin kodlarını; 'ekonomik, sosyal ve kültürel' sahalarda şekillendirerek, birlik ve beraberliği sağlayan esnaf teşkilatının adıdır.

Sadece bu yönüyle mi icrada bulunuyor? Elbet hayır! Devletin ve milletin birliğine dair hemen her alanda Ahilik kuralları daima geçerli kabul edilmiş ve uygulanmıştır.

Mesela, 13. ve 14. yüzyıllarda esnaf dışında da Osmanlı Devleti'nin kurucusu Osman Gazi'den Fatih Sultan Mehmet Han'a kadar padişahlar 'Ahi Başı' unvanını taşımışlardır.

Ahilik sadece Anadolu'da değil, Osmanlı Devleti'nin hüküm sürdüğü coğrafyalarda da neşvünema bulmuş ve aynı teşkilatlanmaları yapmıştır. Anadolu dışında; Balkanlar, Orta Doğu ve Kafkaslara kadar yayılmıştır.

Bu manada Osmanlı Devleti'nin tarihteki uzun ömürlü olmasının sebebi ise; eğitim, bilim, sanat ve ticarete ileri gitmesindendir. Osmanlı, kendisinden yardım isteyen ülkelerin hepsine öncelikle eğitim götürmüştü, sonra Ahilik esaslarının temel alındığı ticari kuralları da öğretmiştir. Şu ayrıntıyı da ilave etmeli.

Ahilik sistemindeki iş ve eğitim öğretisinin; Kaşgarlı Mahmud, Kutadgu Bilig, İbn-i Sina, Fahrettin Razi ve Farabi'den Ahi Evran'a kadar geldiği biliniyor.

★★★

Ahilik kurallarında birinci sırayı öncelikle eğitim almıştır. Eğitimden geçmeyen hiçbir esnafa, tüccara; istedikleri çarşılar, arastalar veya yerleşim yerlerinde, teşkilattan küşad almadan dükkân açma izni verilmemiştir.

Kural gereği Ahilik, tasavvufi inançlar içinde hırsızlık ve haramdan uzak durmayı, namuslu olmayı, sır saklamayı, kötü söz söylememeyi telkin eden prensipleri benimsetmiş; iyi, doğru ve güzele dönük, kardeşçe yaşama ilkelerini yaymakla birlikte esnaf üzerinde bekçilik etmiştir.

Yıl içerisinde bu kuralları takip etmenin yanı sıra, Ramazan'da da denetimler daha sık yapılırak; halkın, huzur, güven ve istikrarına dikkat edilmiştir.

Şimdi Ahi başları kendileri ve taraflarından görevlendirilen ahilerin, Ramazan'da tekrar hatırlatılan kurallarından bazılarına yer verelim.

■ Dükkânlarınızın önü ve içerisi temiz olmalı. Satacağınız ürünlerin tazeliliğine ve temizliğine dikkat edilmeli.

■ Müşteriye nazik davranılmalı, hal-hatır sorulmalı, daha fazla kâr yapmak için insanlar aldatılmamalı. İyi huylu ve güzel ahlaklı olunuz halinizden belli olmalı.

■ Satın alacağınız zaman da satış yapacağınız zaman da ahdinizde, sözünüzde güvenilir ve vefalı olunmalı, hakkınızdan fazlası istenmemeli.

■ Yaptığınız ve yapacağınız her türlü hizmette herhangi bir ayrıma gidilmemeli, insanlar arasında ayrım yapmadan eşit muamelede bulunulmalı.

Komşu esnafın hakkına dikkat edilmeli, herkese karşı güler yüzlü, tatlı dilli olmalı ve kimsenin hatası yüzüne vurularak mahcup edilmemeli.

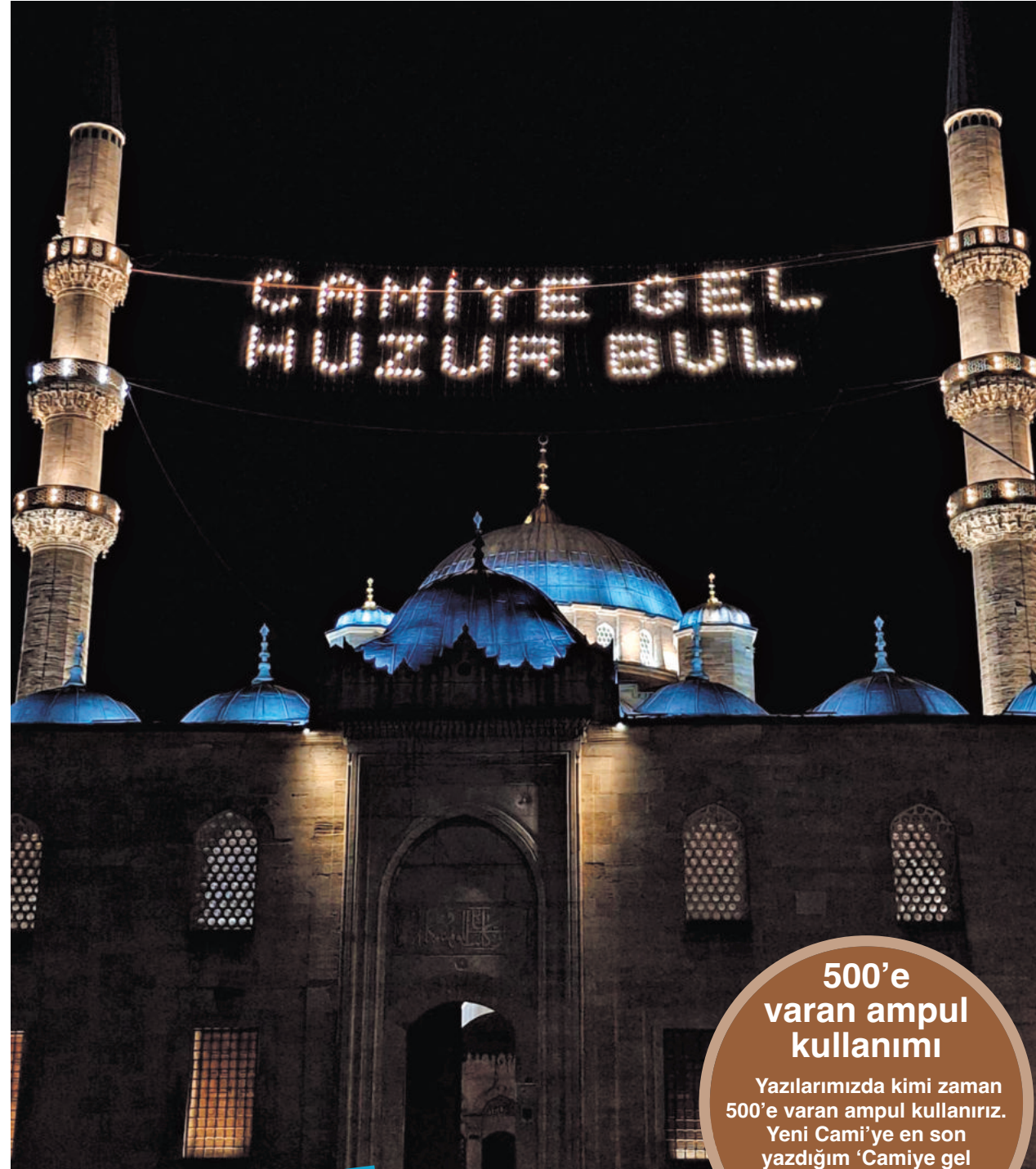
Helal kazancı zedelememek için komşular yahut müstahiller hakkında dedikoduya müsaade edilmemeli, yapanları ikaz etmeli.

Komşu esnafı ve müşterilerin hizmeti riyasız ve beklentisiz şekilde görmemeli. Emanete asla hıyanetlik düşürmemeli. Bunlar için sabrı, ikramı ve keremi elden bırakmamalı.

Hileli, çürük ve eksik ürün alıp satmaktan kaçınmalı ve zinhar uzak durmalı. Müşterilerin güvenini zedeleyecek davranış ve sözlerde bulunulmamalı.

Kuru veya yaş hiçbir malzeme noksan tartılmamalı, teraziler ve kantarlar daima kontrol edilmeli, sahte ve kalitesi düşük kusurlu hiçbir ürün alınıp, satılmamalı.

Velhasıl: Ramazana dair icraatlar bu kadar değil. Esas birlik ve beraberliğin sağlanması adına; mahalleler, vakıflar, külliye ve çarşılar toplu iftarlar, açık sofralar düzenlenmekle birlikte ihtiyaç sahibi ailelere yardım edilmesi başta gelen hizmetlerden olagelmıştır.

450 yıllık mahya geleneğinin
yarım asırlık ustası500'e
varan ampul
kullanımı

Yazılarımızda kimi zaman 500'e varan ampul kullanırız. Yeni Cami'ye en son yazdığım 'Camiye gel huzur bul' yazısı için 250 ampul kullandım.

RAMAZAN ayının en zarif sembollerinden biri olan mahyalar, yüzyıllardır minareler arasında ışıkla anlam buluyor. Osmanlı'dan beri sürdürülen bu geleneğin son temsilcilerinden Kahraman Yıldız, 50 yılı aşkın deneyimiyle klasik mahya sanatını ayakta tutan birkaç ustadan biri. Yıldız, üç kişilik ekibiyle bu yıl İstanbul, Bursa ve Edirne'deki selatin camilere toplam 38 yazı hazırlayarak, gökyüzünü Ramazan boyunca inci gerdanlıklarla süsleyecek.

ELEKTRİKLİ MAHYANIN
DOĞUŞU

Mahyanın tam olarak hangi tarihte ortaya çıktığı bilinmese de en görkemli hâline III. Ahmed döneminde ulaştığı biliniyor. İlk mahyanın Sultanahmet Camii'ne asıldığı tarih kayıtlarında yer alırken, elektrikli mahyaya geçişin hikâyesi ise ustalardan ustalara aktararak günümüze gelmiş durumda.

Yıldız, ustası Hacı Ali Ceyhan'dan öğrendiği bu geçiş şöyle anlatıyor: "Ustam, yağ kandilleriyle mahya yapılırken maliyetin artması üzerine elektrikli



Sümeyra YARIŞ TOPAL

mahyayı önermiş. Kısa sürede kabul görmüş ve gelenek böyle devam etmiş."

HAVA ŞARTLARIYLA
MÜCADELE

Vakıflar Genel Müdürlüğü'nde 42 yıl mahya ustabaşı olarak



görev yapan Yıldız, emekli olduğu halde mesleğine devam ediyor. Ancak işlerinin en zorlu yanının hava şartları olduğunu özellikle vurguluyor: "Geçtiğimiz günlerde Bursa'da 70 kilometreye ulaşan rüzgâr vardı, çok

zorlandık. Mahyacılık böyle bir iş; gökyüzüyle uğraşıyorsunuz."

Mahya hazırlık süreci, her yıl Diyanet İşleri Başkanlığı'nın Ramazan temasını belirlemesiyle başlıyor. Ardından Vakıflar Bölge Müdürlüğü ve müftülüklerle koordineli şekilde çalışma yürütülüyor.

"Atölyede her camiye uygun ışık düzenini ve yazının prototipini hazırlıyoruz" diyen Yıldız, bu yılın temasının 'Ramazan, cami ve hayat' olduğunu hatırlatıyor.

Selatin camilerin her birine beş ayrı yazı hazırlanacağını belirten Yıldız, Ayasofya ve Sultanahmet'e ise bu sene yalnızca birer yazı asılacağını söylüyor.

AYASOFYA'YA TAKILAN
İLK MAHYA

Ayasofya'ya tarihte ilk mahyayı asan kişinin kendisi olduğunu belirten Yıldız, yaşadığı zorlu süreci şöyle anlatıyor: "Ayasofya'nın iki minaresi arasındaki mesafe 70 metreye yakın. Tek şerefeli olduğu için kurulum çok zor. Osmanlı döneminde denenmiş ama başırlanmamış. Biz üçer metrelik harflerle özel bir sistem geliştirdik ve muvaffak olduk. Dört yıldır Ayasofya'da mahya yapıyor. Sadece 'La ilahe illallah' yazıyor. Bu sene Sultanahmet Camii'ne de 'Muhammedün Resulullah' yazarak tevhidi tamamlamış olacağız."

Dijital
mahya
sanat değil

Klasik mahya ağır bir iş ve kimse icra etmek istemiyor bu görevi. Bu nedenle ağırlıklı olarak camilerimizde dijital mahyalar var artık. Ancak bunlara sanat diyemeyiz.

Önce
çelik halatlar
kuruluyor

Mahya asmadan önce çelik halatları kurarız. Yazıyı bu çelik halatlar vesilesiyle yazarız. Süreç içinde patlayan ampulleri sürekli kontrol eder ve patlayan ampul olursa yazıyı perde gibi çekip ampulü değiştiririz.

Sosyal
etkisi var

Üsküdar'da geçen gün bir yazı yazdım; 'Güler yüz sadakadır'. Aşağı indim baktım, bir kız arkadaşıyla gülüyor. "Niye gülüyorsunuz?" dedim. "Güler yüz sadakaymış ya" dediler. Yani insanlar oradan bir feyiz, bir mesaj alıyorlar.

Osmanlı'dan günümüze uzanan 450 yıllık mahya geleneği, artık yalnızca birkaç usta tarafından yaşatılıyor. Bu mirasın son temsilcilerinden Kahraman Yıldız, yarım asrı aşkın süredir selatin camilerin minareleri arasına ışıkla yazılar asıyor. Yıldız ve ekibi, bu Ramazan'da İstanbul, Bursa ve Edirne'deki dokuz camiye toplam 38 mahya hazırlıyor.

Kitap
İstanbul

www.kitapiststanbul.org.tr

Kağıt sektör analizi

Kağıt ve kağıt ürünleri sektörü; üretim kapasitesi, ihracat potansiyeli, teknolojik dönüşümü ve sürdürülebilirlik eksenindeki gelişimiyle Türkiye ekonomisinde ağırlığını hissettiriyor. Kağıt sektör analizi, sektörü 360 derece mercek altına alarak, yapısal özelliklerinden bölgesel karşılaştırmalara, ihracat modellerinden rekabetçi iş stratejilerine kadar kapsamlı bir değerlendirme sunuyor. Kitapta; 2018-2028 arası sektör verileriyle üretim, maliyet ve istihdam eğimleri, ihracat potansiyelinin artırılması için uluslararası satış ve müşteri yönetimi yaklaşımları, odak grup toplantıları ve anket çalışmalarıyla sahaya dayalı analizler, SWOT ve Porter modelleriyle derinlemesine stratejik değerlendirme yer alıyor. Eser, sektöre dair bilimsel, stratejik ve uygulamaya dönük bütünsel bir bakış açısı sunarak, sektör temsilcisi firmalar, araştırmacılar ve politika yapımcıları için nitelikli bir başvuru kaynağı olma niteliği taşıyor.

İstanbul Ticaret Odası, 2025

Bir Osmanlı mucizesi
Mimar Sinan

Türk kültür ve sanat tarihinin en büyük simgesi olan Mimar Sinan, anılarını bizzat kendi dilinden verilen Tezkiretî'l-Bünyan adlı yazma kaynağa topladı.

Saî Mustafa Çelebi tarafından kaleme alınan bu eserde Sinan, çocukluk çağından mimarbaşı oluşuna ve ömrünün sonuna kadar başından geçen olayları hikâye ediyor. Büyük ustanın özellikle tasarlayıp inşa ettiği Şehzade Camii, Kırkçeşme Su Tesisi, Süleymaniye Camii, Mihrimah Sultan bahçesinde su dolabı, Büyükçekmece Köprüsü ve Edirne'deki Selimiye Camii'nin yapıtlarını sırasında yaşanan zorluklar ve sıkıntılar anlatılıyor.

Bu eserlerin yapılış hikâyelerinin etrafında gelişen olaylara ve çarpıcı diyaloglara da yer veren Sinan'ın, en çok cihan padişahı Kanunî Sultan ile olan tartışmaları ilgi çekiyor. Mimar Sinan'ı bize en çok yaklaştıran, onun bakışı ve dünya görüşü hakkında önemli ipuçları veren bu yazma, elimizde bulunan en değerli belge niteliğindedir.

Suphi Saatçi
Ötügen Neşriyat

www.kitapiststanbul.org.tr

DERSADET
KÜTÜPHANESİ
İSTANBUL TİCARET ODASITüm basılı ve elektronik
yayınları 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.



Sanayide kilidi açan teknoloji '5G'

5G teknolojisi, üretimden perakendeye, sağıktan ulaşımaya kadar birçok sektörde dijital dönüşümü hızlandıracak. Akademisyenler, 5G'nin sanayide kilidi açan teknoloji olacağını belirtti.

DİJİTAL çağın hızla değişen dinamikleri, bağlantı teknolojilerini her geçen gün daha ileri bir noktaya taşıyor. Beşinci nesil mobil iletişim teknolojisi 5G, yalnızca daha hızlı internet anlamına gelmiyor; üretimden ticarete, sağıktan ulaşımaya kadar birçok sektörde köklü bir dönüşümün kapısını aralayacak. Türkiye'de 5G'nin 1 Nisan'da devreye alınması hedefleniyor. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın yürüttüğü çalışmalar kapsamında, Türkiye Büyük Millet Meclisi (TBMM), İstanbul Fuar Merkezi (Private 5G) ve bazı stadyumlarda 5G hizmeti başlatılmış durumda. Operatörler ise 5G'ye yerli teknolojilerle ulaşmak amacıyla teknoloji transferi çalışmalarını sürdürüyor.

SADECE HIZ DEĞİL, DİJİTAL DÖNÜŞÜM

5G; düşük gecikme süresi, yüksek veri iletim hızı ve aynı anda çok daha fazla cihazın bağlanabilmesini sağlayan altyapısıyla öne çıkıyor. Saniyede birkaç gigabitlik veri hızlarına ulaşabilen teknoloji, mobil internet

deneyimini kökten değiştirecek kapasite sunuyor. Ancak 5G'nin etkisi yalnızca bireysel internet kullanımında hissedilmeyecek. Nesnelerin İnterneti (IoT) uygulamalarından artırılmış gerçeklik (AR) ve sanal gerçeklik (VR) çözümlerine kadar geniş bir alanda yeni iş modelleri ve uygulamalar devreye girecek. Otonom araçlar, akıllı fabrikalar ve veri odaklı üretim sistemleri için gerekli olan ultra düşük gecikmeli bağlantı altyapısı 5G ile sağlanacak.

TRİLYONLUK PAZAR

Dünya genelinde 5G'nin yaygınlaşmasıyla birlikte sanayi üretimi ve ticari faaliyetlerde de dijital bir çağ başladı. Yüksek hız ve düşük gecikme özellikleri sayesinde Endüstri 4.0 uygulamaları daha etkin şekilde hayata geçiriliyor. Uluslararası Mobil Cihazlar Derneği (GSMA), 5G teknolojisinin 2030 itibarıyla küresel ekonomiye trilyon dolarlık katkı sağlayacağını açıkladı. Statista'nın araştırmasına göre ise 5G kaynaklı yeniliklerin 2030 yılında küresel ekonomiye katkısı yaklaşık 1.4 trilyon dolar seviyesinde olacak. Bu katkının yarısından fazlasının imalat sanayinden gelmesi bekleniyor.

GSMA raporuna göre 5G'nin küresel üretimi doğrudan artırma etkisi yüzde 4 civarında olacak.

İHRACATA DA OLUMLU YANSIYACAK

MEXT Teknoloji Merkezi Grup Direktörü Semih Özkan, 5G'nin sanayide kullanımıyla birlikte çok daha esnek bir üretim ortamı olacağını ve çok daha kaliteli ürünlerin hızla piyasaya sürülebileceğini belirtti. Üretimde çok daha fazla noktadan veri toplanabilir hale gelineceğini vurgulayan Özkan, şöyle devam etti: "Bu da üretimi anlık olarak izleyebilir gerçek zamanla yönetebilmemiz anlamına geliyor. Bakım süreçlerinde artık kestirimci bakım uygulamalarını 5G ile daha fazla duyacağız. Çünkü yapay zekanın desteği de bu noktada daha fazla veriyle artacak. Bu da ekipmanın kullanım ömrünü uzatacak bir fırsat sunacak. Diğer taraftan, kalitede önemli değişim olacak. Hattımızda şu an pek çok sensör, kamera mevcut. Ancak bunlardan artık daha yüksek çözünürlükte veriler alabileceğiz. Lojistikte yoğun şekilde otonom mobil robotlar kullanılıyor. 5G

ağına bağlanan bu otonom robotların rotalarını dinamik olarak yönetebileceğiz. Hepsinden öte belki yine çok önemli bir gelişme, iş sağığı güvenliği alanına olacak. Herhangi bir sensör bir risk tespit ettiği anda makinayla etkileşimde gecikmeden, iş kazalarının da önüne geçmiş olacak. Bu yenilikler ihracata da olumlu yansıyacak."



Semih Özkan

HATALAR AZALACAK

Özkan, 5 G'nin üretimde daha fazla noktadan veri toplama, kullanıcıya anlık yönetim imkanı sağladığına dikkati çekerek, şu bilgiyi verdi: "Bu noktada gerektiğinde hattı dengelemek, duruşları azaltmak ve anlık kalite kontrolüyle toplam üretim verimliliğinde yüzde 20-30 iyileşme mümkün. Kalite güvence tarafında da yine 5G'ye bağlı bir kamera sistemini hayal edelim. Bu kameranın tespit edeceği hataların doğruluğunda yüzde 90'a varan iyileşme potansiyeli var. Bakım süreçlerinde yine kestirimci bakımdan hareketle yapay zekanın da desteğini 5G'nin yüksek hızlı veri iletişim kabiliyetlerinde kullanarak plansız duruşlarda



5G ile yapay zekanın çarpan etkisi

Asıl dönüşümün 5G ile yapay zekanın birlikte kullanılmasıyla ortaya çıkacağını vurgulayan Doç. Dr. İlker Köse, 5G'nin sağladığı anlık veri akışının yapay zeka sistemlerine gerçek zamanlı analiz ve otomatik karar alma imkanı sunduğunu söyledi. Doç. Dr. Köse, "Sıradan cihazları değil, akıllı ve otonom unsurları birbirine bağladığımızda 5G'nin çarpan etkisi ortaya çıkacaktır" dedi.

Alandaki ilk yarışma

Türkiye'de faaliyet gösteren operatörler, 5G'ye yerli teknolojilerle ulaşmak amacıyla teknoloji transferi çalışmalarını sürdürüyor. Bu kapsamda düzenlenen 5G ve Yapay Zeka ile Akıllı Yol Güvenliği Yarışması, gençlerin yenilikçi fikirlerini gerçek hayata taşımalarını hedefliyor. Yürütücülüğünü Turkcell'in üstlendiği yarışma, üniversite öğrencilerinin 5G şebekesinin sunduğu ileri seviye yetenekleri, Network API'ler ve yapay zeka teknolojileriyle bir araya getirmesini amaçlıyor.

TARİHİ YARIMADA'DA YENİ BİR LEZZET VE PRESTİJ NOKTASI CEMİLE SULTAN AHI ÇELEBİ



Tarihi Yarımada'nın eşsiz atmosferinde, denize sıfır konumda konumlanan Cemile Sultan Ahi Çelebi, çok yakında kapılarını açıyor.

Zarif mimarisi, seçkin ambiyansı ve özenle hazırlanan menüsüyle alakart restoran deneyimini ön plana çıkaran mekânımız; iş yemeklerinden özel davetlere kadar geniş bir misafir kitlesine hitap etmektedir.

Bununla birlikte; yönetim kurulu toplantıları, lansmanlar, bayi buluşmaları ve kurumsal organizasyonlar için modern teknik altyapıya sahip özel alanlarımız, iş dünyasının ihtiyaçlarına profesyonel çözümler sunacaktır.

Lezzet, konum ve kurumsal zarafetin bir araya geldiği yeni buluşma noktası:

**Cemile Sultan Ahi Çelebi
Çok yakında hizmetinizde.**

Telefon: 0216 308 49 43

www.cemilesultan.com.tr