

Kayıt dışıyla mücadele dijital boyuta taşındı

Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), kayıt dışılıkla mücadeleyi artık bilimsel ve dijital bir boyuta taşıdı. Modern teknoloji ve veri analizi sayesinde kayıt dışılık 'saklanamaz' hale getirildi. 2025 yılı üçüncü çeyreği itibarıyla kayıt dışı oranı yüzde 26.94'e kadar indirilerek büyük bir başarıya imza atıldı.

CALIŞMA hayatında işsizlikten sonra gelen en büyük kabus, sessizce büyüyen kayıt dışı istihdamdır. Bu sadece bir kağıt üzerindeki eksiklik değil; devletin kasasından, işçinin geleceğinden ve dürüst işverenin rızından çalınan bir bedeldir. Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), kayıt dışılıkla olan mücadelesini artık bilimsel ve dijital bir boyuta taşıdı.



İsa KARAKAŞ

İşyerlerinin kapılarını artık rastgele çalmıyor. Risk analizi kriterleri ve TÜİK'in mikro veri setleri kullanılarak, kayıt dışılığın en yoğun olduğu sektörler ve bölgeler (NUTS-II) önceden tespit ediliyor. Özellikle yabancı uyrukluların yoğun çalıştığı işletmeler ile özel istihdam büroları, 2025 yılı denetim programının odağında yer aldı.

2025 YILININ BİLANÇOSU

2025 yılı denetim programı kapsamında yaygın tarama denetimleri, risk odaklı denetimler, yabancı uyruklulara yönelik denetimler ve diğer denetimler olmak üzere toplam 135 bin 192 denetim gerçekleştirildi. Kurum tarafından kayıt dışı istihdamla mücadele kapsamında gerçekleştirilen denetim faaliyetleri ve incelemeler sonucunda 2025 yılında toplamda 369 bin 573 kişinin kayıt dışı çalıştırıldığı ve 7 bin 801 işletmenin tamamen kaçak (tescilsiz) olduğu tespit edilerek yasal işlemler yapıldı.

DESTEKLERDEN MAHRUM KALMAYIN

Kayıt dışı çalışmak ve çalıştırmak, toplumun ortak geleceğine saldırdır. Devletin akılcı ve teknolojik takibi, kaçak çalışanlar için çemberi her geçen gün daraltıyor. Dolayısıyla neticeleri işverenlere çok ağır bir fatura olarak geri dönüyor. Zira sadece geriye dönük ek prim ve vergi tahakkuku, gecikme zammı, gecikme cezası, idari para cezaları ile sınırlı kalmıyor. Aynı zamanda 15'ten fazla devlet teşvik ve desteklerinden de mahrumiyet söz konusu.

PRİM KAYBINDAN ÇOK DAHA FAZLASI

SGK'nın yegâne hayat damarı, işveren ve çalışanlardan toplanan sigorta primleridir. Kayıt dışılık bu damarı keserken, toplumun tamamını etkileyen üçlü bir darbe vuruyor:

- SGK için: Ciddi bir gelir ve prim kaybı
- İşveren için: Kurallara uyan işletmelere karşı yapılan ahlaksız bir haksız rekabet
- Çalışan için: İşsizlik-SGK ödenekleri, sağlık ve diğer yardımlardan mahrumiyet ve emeklilik hayallerinin yok olması.

1999'DAN BUGÜNE BİLİMSEL ATILIM

Ülkemiz, kaçak sigortalılıkla rastgele yöntemlerle değil, 1999 yılında SSK ile temelleri atılan akılcı, önleyici ve bilimsel stratejilerle savaşıyor. Modern teknoloji ve veri analizi sayesinde kayıt dışılık 'saklanamaz' bir hale getirildi. 2025 yılı üçüncü çeyreği itibarıyla bu oran yüzde 26.94'e kadar indirilerek büyük bir başarıya imza atıldı.

NOKTA ATIŞI DENETİM

SGK denetim (müfettiş ve denetmenler) elemanları,



Sosyal güvenlik denetmenlerinin yaptığı denetimler

- Sonuçlandırılan denetim gerekçesi: 227.933
- Hazırlanan resmi rapor sayısı: 177.443
- Denetimden geçen işyeri sayısı: 131.138
- Kaydı yapılan (tescillen) işçi sayısı: 980.895
- Kayıt dışı yakalanan yabancı uyruklular sayısı: 3.968
- Kayıt dışı olduğu saptanan toplam kişi: 33.986

(tescillen) işçi sayısı: 980.895

● Kayıt dışı yakalanan yabancı uyruklular sayısı: 3.968

● Kayıt dışı olduğu saptanan toplam kişi: 33.986

● Yeni tescil edilen işyeri sayısı: 660

● Tahakkuk ettirilen prim aslı: 395.250.647 TL

● Kesilen idari para cezası toplamı: 4.190.051.857 TL

Tablodaki veriler, sosyal güvenlik denetmenlerinin münhasıran kayıt dışılıkla mücadele kapsamında yaptıkları denetimlerinde elde edilen verilerden oluşuyor.

KADİM servisleri dijital ve saha verileri

Kayıt Dışı İstihdamla Mücadele (KADİM) servisleri; trafikten asayişe, maliyeden çalışma izinlerine kadar her yerden gelen veriyi süzerek kaçakları birer birer tespit ediyor.

Veri kaynağı	İncelenen evrak sayısı	Yakalanan kaçak sigortalı	Yakalanan kaçak işyeri
Ticari araç trafik cezası tutanakları	433.001	127.394	3.659
Asayiş denetimi tutanakları	49.869	11.539	144
Yabancı çalışma izin verileri	14.077	3.543	1
Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) tutanakları	88.540	2.579	258
Diğer resmi belge ve kayıtlar	1.496.650	189.095	3.079
Genel toplam	2.082.137	334.150	7.141

Sosyal güvenlik denetmenlerinin kayıt dışı denetimlerine ilişkin rapor sayıları

● Doğrudan kayıt dışı istihdam: 64.963

● Muhtasar ve prim hizmet beyannamesi incelemesi: 6.671

● Yaygın ve yoğun saha denetimleri: 47.297

SGK müfettişlerince yapılan denetim sonuçları

Tablodaki veriler, SGK müfettişlerinin münhasıran kayıt dışılıkla mücadele kapsamında yaptıkları sektörel asgari işçilik denetimleri ile kayıt inceleme denetimlerinde elde edilen verilerden oluşuyor.

● Denetlenen işyeri sayısı: 4.054	● İncelemelerde tespit edilen ek PEK tutarı: 114.243.520,94 TL	● Cezası (İPC) tutarı (5510 sayılı Kanun/102. md): 106.466.418,78 TL
● Denetlenen sigortalı sayısı: 33.098	● Önerilen idari para	● Toplam: 220.709.939,72 TL
● Kayıt dışı çalışan: 1.437		

Cemile Sultan

TARİHİ YARIMADA'DA İŞ DÜNYASINA PRESTİJLİ TOPLANTI ALANLARI CEMİLE SULTAN EMİNÖNÜ

Haliç'in kıyısında, modern mimarisi ve güçlü teknik altyapısıyla tasarlanan toplantı salonlarımız, kurumsal organizasyonlar ve iş dünyasının hizmetinde.

- Ferah salonlar
- Opsiyonel oturma seçenekleri
- Merkezi konumu
- Son teknoloji sunum ve görüntü sistemleri
- Profesyonel organizasyon ve teknik destek
- Seçkin ikram ve restoran hizmeti

Toplantılarınızı yalnızca planlamayın, prestijli deneyime dönüştürün.

Cemile Sultan Eminönü
Yeni nesil kurumsal buluşma noktası

İstanbul Ticaret Üniversitesi Ahî Çelebi Kampüsü
Sarıdemir Mah. Rağıp Gümüşpala Cd. No:14 34134
Eminönü - Fatih / İstanbul
0216 308 49 43
www.cemilesultan.com.tr



HUKUK
GÜNDEMİ

Av. Muhammet AKSAN

Dekarbonizasyon ve karbon piyasaları

İklim değişikliğiyle mücadeleye ilişkin uluslararası düzenlemeler, Avrupa Birliği politikaları ve yargı kararları, şirketler açısından artık yalnızca çevresel sorumluluk kapsamında ele alınan soyut çevre başlıkları olmaktan çıktı. Günümüzde dekarbonizasyon ve net sıfır hedefleri; şirketlerin hukuki uyum yükümlülüklerini, ticari sürdürülebilirlik stratejilerini ve finansmana erişim imkân ve süreçlerini doğrudan etkileyen belirleyiciler haline geldi. Bu çerçevede söz konusu hedefler, şirketler açısından gönüllülük esasına dayanan tercihlerden ziyade yürürlükte bulunan ve öngörülen düzenlemelerle artan denetim mekanizmaları çerçevesinde ele alınması gereken bütüncül bir uyum sürecini ifade ediyor. Bu doğrultuda dekarbonizasyon ve net sıfır hedeflerinin, şirketlerin karar alma süreçleri ile uzun vadeli stratejik planlamalarında hukuki ve ticari boyutlarıyla birlikte değerlendirilmesi önem arz ediyor.

Dekarbonizasyon, bir şirketin faaliyetleri boyunca ortaya çıkan sera gazı emisyonlarını ölçmesi, azaltılması ve mümkün olan alanlarda ortadan kaldırması sürecidir. Net sıfır ise bu azaltım süreci tamamlandıktan sonra kaçınılmaz olarak kalan emisyonların, güvenilir ve doğrulanmış mekanizmalarla dengelenmesini ifade eder. Bu iki kavram birlikte ele alındığında, şirketler için tek seferlik bir hedef değil; sürekli yönetilmesi gereken bir uyum ve dönüşüm sürecini tanımlar.

Avrupa Birliği başta olmak üzere birçok pazarda karbon ayak izi raporlaması, sınırda karbon düzenlemeleri (CBAM), tedarik zinciri şeffaflığı ve yeşil finansman kriterleri hızla yaygınlaşıyor. Bu gelişmeler, özellikle ihracat yapan veya uluslararası finansmanla çalışan şirketler için açık bir tablo ortaya koyuyor: Emisyon verisini bilmeyen, bu veriyi yönetemeyen ve hukuki olarak belgelenemeyen şirketler, giderek artan uyum ve rekabet riskleriyle karşı karşıya kalacak.

Bu hususlar kapsamında net sıfır hedefi, yalnızca uzun vadeli bir taahhüt ya da kurumsal iletişim unsuru olarak değerlendirilmemelidir. Aksine ölçüm, raporlama, emisyonların azaltılması ve hukuki uyum başlıklarını birlikte içeren, planlanması ve yönetilmesi gereken çok boyutlu bir süreci ifade eder. Bu noktada şirketler açısından asıl kritik soru artık "Net sıfır hedefi koymalı mıyız?" değil; "Bu hedefe hangi verilerle, hangi adımlarla ve hangi hukuki çerçeve içerisinde ilerleyeceğiz?" sorusudur.

Tüm bu değerlendirmeler kapsamında, şirketler açısından dekarbonizasyon ve net sıfır hedeflerinin nasıl hayata geçirileceği sorusu; yalnızca hedef belirlemeyi değil, bu hedeflerin hangi adımlar ve hangi yapısal kurgularla uygulanacağı, sürecin hangi aşamalardan geçeceği ve söz konusu dönüşümün iş stratejileriyle nasıl uyumlu hale getirileceği konularının birlikte ele alınmasını gerekli kılıyor. Bu noktada karbon piyasaları ve karbon kredileri, şirketlerin iklim stratejilerinde giderek daha fazla gündeme gelen ve uygulamada karşılığı bulunan araçlar arasında öne çıkıyor.

Karbon kredileri ve karbon piyasalarında Türkiye perspektifi

İklim değişikliğiyle mücadele, bugün şirketler için yalnızca gönüllü çevresel sorumluluk veya sürdürülebilirlik çerçevesiyle sınırlı bir konu olmaktan çıktı, aynı zamanda regülasyonlara uyum, finansmana erişim ve rekabet gücü açısından da belirleyici bir unsur haline geldi. Özellikle çok uluslu şirketlerle çalışan veya AB pazarına entegre olan firmalar için karbon yönetimi, operasyonel bir tercih olmaktan çıkarak zorunlu bir iş gerekliliğine dönüştü. Bu dönüşümün merkezinde ise karbon piyasaları ve karbon kredileri yer almakta olup Türkiye'de pek çok kurum, "Nereden başlanmalı?" sorusunu da beraberinde getiriyor.

Yazının tamamı istanbulticaretgazetesi.com.tr da



Gelir vergisi beyanname dönemi başladı

GEÇEN yıl elde edilen kazançlara ilişkin gelir vergisi beyanamesi verme dönemi başladı.

Ticari, zirai ve mesleki faaliyetinden dolayı gerçek usulde vergilendirilen gelir vergisi mükellefleri, yıllık gelir vergisi beyannamelerini elektronik ortamdan iletebilecek.

Beyannamelerin, 1-31 Mart döneminde verilmesi önem taşıyor.

2025 takvim yılında elde edilen kazançlara ilişkin verilecek yıllık gelir vergisi beyannameleri üzerinden tahakkuk eden gelir vergisi, mart ve temmuz aylarında iki eşit taksitle ödenebilecek. Birinci taksit, damga vergisiyle birlikte 31 Mart, ikinci taksit de 31 Temmuz'a kadar yatırılabilir.

Belediyelere yeni sınıflandırma

BELEDİYELERİ nüfus ve gelişmişlik kriterlerine göre sınıflara ayıran Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı Yönetmeliği, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Tebliğle belediyeler; nüfus büyüklükleri, ekonomik ve sosyal gelişmişlik durumları dikkate alınarak yeniden gruplandırıldı.

Sanayi, ticaret veya turizm açısından önem taşıyan belediyeler ile ilçe merkezi olan belediyeler, mensup oldukları gruptan bir üst gruba yükseltilebilecek.



Kooperatif proje desteğinde süre düzenlemesi

TİCARET Bakanlığınca hazırlanan Kooperatifçilik Proje Destek Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik, Resmi Gazete'de yayımlandı. Yapılan düzenlemeyle ilgili kurumlardan alınan resmi belge doğrultusunda mücbir sebep nedeniyle ifası imkansız hale gelen projeye ilişkin hibe hariç olmak üzere, program kapsamında hibe alan kooperatiflerin aynı proje konusunda yeniden hibe başvurusunda bulunamamaları için belirlenen süre 5 yıldan 4 yıla indirildi.

Mal alımları ise kooperatiflerin yüklenicilerle yapacağı sözleşmeler kapsamında gerçekleştirilecek.

İlgili kooperatif, projenin tamamlanmasından itibaren 4 yıl içinde hibe sözleşmesi kapsamında satın aldığı malların mülkiyetini devredemeyecek ve amacını değiştiremeyecek. Aksi takdirde hibe kaynaklarından ödenmiş tutarın tamamı geri alınacak.

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/040326.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.



İmalat sanayine istihdamı koruma desteği

İstihdamı koruma destek programı, 31 Aralık'a kadar korunan istihdama yönelik yürütülecek. Başvuru süreci Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile KOSGEB tarafından ilan edilecek. Destek başvuruları çevrimiçi portaldan alınacak.

CALIŞMA ve Sosyal Güvenlik ile Sanayi ve Teknoloji bakanlıkları, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) tarafından hazırlanan İstihdamı Koruma Destek Programı Uygulama Yönetmeliği, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Buna göre destek programı, 31 Aralık'a kadar korunan istihdama yönelik yürütülecek. Başvuruların alınması ve desteklerin ödenmesine ilişkin uygulama takvimi ya da esasları, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile KOSGEB tarafından ilan edilecek. Destekler, Kasım-Aralık 2025

dönemine ait ortalama aylık prim gün sayısını 2026 yılında aylık bazda koruyan işletmelere sağlanacak.

AYLIK PRİM GÜN SAYISI

Ödeme talep edilen aydaki aylık prim gün sayısı, geçen yılın kasım-aralık döneminin ortalama aylık prim gün sayısına eşit veya bunun üzerindeyse ilgili ayda istihdam korunmuş sayılacak.

Tekstil ürünleri, giyim eşyaları, deri ve ilgili ürünler, mobilya, kot ve benzeri baskı düğmeleri, çıktılar, düğmeler, fermuarlar ve benzeri eşyaların imalatında faaliyet gösteren işletmelerden istihdamını koruyanlara,

korudukları döneme karşılık aylık 30 prim gün için 3 bin 500 lira destek sağlanacak.

KULLANILAN KREDİYE GÖRE

Bu faaliyet alanlarında yer almayan imalat sanayi işletmelerinden KOBİ statüsünde olanlara sağlanabilecek destek tutarı, belirlenen şartlara uygun işletmenin kullandığı krediye göre hesaplanacak. Kredi tutarı, işletmenin geçen yılın kasım ve aralık aylarındaki muhtasar ve prim hizmet beyannamelerinde beyan edilen işyeri



bazında prime esas kazanç toplam tutarının aylık ortalamasını geçemeyecek.

İşletme başına sağlanabilecek destek tutarı, azami 6 ay anapara ödemesiz ve 36 aya kadar vadeli bir kredi için 10 destek puanına karşılık gelen tutarla sınırlı olacak.

Program kapsamında işletmeler en geç 31 Mart 2027'ye kadar ödeme talebinde bulunabilecek. Bu tarihten sonra ödeme talep edilemeyecek.

Yönetmelik, 1 Ocak'tan geçerli olmak üzere yürürlüğe girdi.

Dizi sektörüne finansman paketi

DİZİ sektörüne yönelik ihracat destekleri genişletildi. Konuya ilişkin Cumhurbaşkanlığı Kararı, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Yeni düzenleme kapsamında, dizi ve kreatif endüstri firmalarının uluslararası pazarlara açılımını kolaylaştırmak amacıyla Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu (DFİF) üzerinden kapsamlı finansman paketleri devreye alındı. Buna göre firmaların yurt dışı satıştan sertifikasyon süreçlerine kadar birçok kalemdede giderleri yüzde 50 ila 75 arasında desteklenecek.

5 YIL ACENTE VE KOMİSYON DESTEĞİ

Karla birlikte, dizi ihracatçıları yurt dışı satış ve dağıtım süreçlerinde önemli bir mali avantaj elde edecek. Firmaların acente ve komisyon giderleri 5 yıl süreyle yıllık en fazla 6 milyon TL olmak üzere yüzde 50 oranında karşılanacak.

Ayrıca, uluslararası pazarlarda zorunlu hale gelen belge, sertifikasyon ve akreditasyon süreçleri için de yıllık en fazla 4 milyon TL destek sağlanacak.

KİRA VE PAYLAŞIMLI OFİS GİDERLERİ

Dizilerin yurt dışı dağıtımını için stratejik öneme sahip olan yurt dışı ofis yapılanmalarına yönelik destekler de artırıldı. Firmalar, hedef pazarlarda açacakları kira, işletim ve paylaşımlı ofis giderleri için yıllık 6 milyon TL'ye kadar destek alabilecek. Bu destek, her ülke için en fazla 5 yıl boyunca geçerli olacak.

43 MİLYON TL'YE KADAR FİNANSMAN

Hizmet ihracatında çatı kuruluşlar ve sektör temsilcileri tarafından yürütülen



Kasada telefon numarası istenemeyecek

KİŞİSEL Verileri Koruma Kurumu (KVKK), alışveriş esnasında indirim, promosyon ve puan kazanımı gibi amaçlarla kullanılan sadakat kartlarının, kart sahibinin bilgisi ve rızası dışında üçüncü kişiler tarafından kullanılmasını engellemek için doğrulama mekanizmaları oluşturulması yönünde ilke kararı verdi.

Buna göre, ilgili kişiye ait cep telefonu veya sadakat kartı numarasının, kişinin bilgisi ve rızası dışında üçüncü bir kişi tarafından kasadaki görevliye söylenerek alışveriş yapılabilmesi imkan sağlayan uygulamaya son verilecek.

Bahse konu doğrulama mekanizmalarının oluşturulabilmesi için veri sorumlularına ilke kararının yayımlanma tarihinden itibaren 6 aylık uyum süresi verilecek.

tanıtım, eğitim, istihdam ve pazarlama projeleri için yüzde 75 oranında destek sağlanacak. Proje başına sağlanacak finansman miktarı ise 43 milyon TL'ye kadar çıkabilecek.

KREATİF ENDÜSTRİLER

Karar yalnızca dizi sektörünü değil; fuarcılık, kültürel ve yaratıcı endüstriler, gastronomi, hava yolu yolcu taşımacılığı ve yurt dışı lojistik dağıtım gibi geniş bir hizmet yelpazesini kapsıyor.



SIAL CHINA 2026

Şanhay - Çin Halk Cumhuriyeti
18 - 20 Mayıs 2026

Desteğe Esas Tutar
30.542 TL / m²

INSPIRE
FOOD
BUSINESS

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

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

SIAL CHINA 2026 GENEL BAKIŞ

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Tanju Özbay

0212 455 47 73

0539 931 51 24

tanju.ozbay@ito.org.tr

Murat Özturan

0212 455 62 21

0530 078 43 55

murat.ozturan@ito.org.tr

Gülün Gürsoy

0212 455 61 17

0530 151 42 33

gulin.gursoy@ito.org.tr

Sibel Tayanc

0212 455 61 11

0530 664 86 18

sibel.tayanc@ito.org.tr

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

İstanbul'da şubatta bir önceki aya göre perakende fiyatlar yüzde 3.85, toptan fiyatlar ise yüzde 1 arttı.



İstanbul'da şubat enflasyonu yüzde 3.85

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO), İTO 2023=100 bazlı İstanbul Tüketici Fiyat Endeksi ile Toptan Eşya Fiyatları Endeksi'nin şubat ayı verilerini açıkladı. Buna göre kentte, şubatta bir önceki aya kıyasla perakende fiyat hareketlerinin göstergesi olan İTO İstanbul Tüketici Fiyat Endeksi yüzde 3.85, toptan fiyat hareketlerini yansıtan Toptan Eşya Fiyatları Endeksi ise yüzde 1 arttı. Yıllık bazda artış perakende fiyatlarda yüzde 37.88 olarak gerçekleşirken toptan fiyatlarda yüzde 19.81 oldu.

TÜKETİCİ FİYAT İNDEKSİ

İstanbul Tüketici Fiyat Endeksi'ndeki artış oranı, şubatta bir önceki aya göre en yüksek yüzde 6.87 ile gıda ve alkolsüz içecekler harcama grubunda görüldü. Onu yüzde 5.38 ile alkollü içecekler ve tütün, yüzde 4.95 ile ulaştırma, yüzde 3.26 ile sağlık, yüzde 2.66 ile eğlence ve kültür, yüzde 2.41 ile konut, yüzde 2.35 ile eğitim, yüzde 1.75 ile lokanta ve oteller, yüzde 1.32 ile çeşitli mal ve hizmetler, yüzde 0.98 ile ev eşyası ve yüzde 0.09 ile haberleşme harcamaları grubu takip etti. Giyim ve ayakkabı harcamaları grubunda ise yüzde 0.17'lik azalma oldu.

İstanbul'da geçen ay fiyat indeksinin belirlenmesinde, gıda harcamaları grubunda yer

alan bazı ürünlerde kış mevsimi etkisi ile izlenen yukarı yönlü fiyat değişimleri, ulaştırma harcamaları, sağlık harcamaları, eğlence ve kültür harcama gruplarında kamu kaynaklı fiyat düzenlemeleri ile piyasa koşullarına bağlı izlenen fiyat değişimleri, lokanta ve oteller harcama grubunda izlenen yukarı yönlü fiyat değişimleri ile giyim ve ayakkabı harcamaları grubunda ise piyasa koşullarına bağlı olarak izlenen aşağı yönlü fiyat değişimleri etkili oldu.

TOPTAN EŞYA FİYATLARI

Şubatta bir önceki aya göre toptan eşya fiyatlarının en çok arttığı grup yüzde 2.90 ile madenler oldu. Onu yüzde 1.82 ile kimyevi maddeler, yüzde 1.57 ile yakacak ve enerji maddeleri, yüzde 1.45 ile inşaat malzemeleri, yüzde 1.33 ile gıda maddeleri ve yüzde 0.15 ile işlenmemiş maddeler grubu takip etti. Mensucat grubunda ise herhangi bir değişim görülmedi.

Yıllık ortalama bazda artışlar inşaat malzemelerinde yüzde 37.77, gıda maddelerinde yüzde 27.46, mensucatta yüzde 25.96, madenlerde yüzde 22.39, yakacak ve enerjide yüzde 20.23, işlenmemiş maddelerde yüzde 17.97 ve kimyevi maddelerde yüzde 15.70 oldu.

Asya ve Avrupa'ya LNG şoku

Orta Doğu'da patlak veren savaş ve Katar'ın LNG üretimini durdurması, küresel doğalgaz piyasalarını sarstı. Fiyatlarda son yılların en büyük yükselişi yaşanırken; rezervleri kritik seviyeye inen Avrupa ve sanayi kesintilerine başlayan Asya, bu durumdan en çok etkilenecek bölgeler olarak görülüyor.

YAŞAR KAYA

ABD-İsrail ile İran arasında patlak veren savaşın küresel enerji piyasalarına ilk ve en büyük şoku, Katar'ın sıvılaştırılmış doğalgaz (LNG) üretimini durdurmasıyla geldi. Hürmüz Boğazı'ndaki ticaretin durması ve küresel LNG arzının kalbi konumundaki Katar'ın devreden çıkması, fiyatlarda tarihi sıçramalara yol açtı. Piyasa analistlerinin değerlendirmelerine göre Asya'da sanayi kesintileri başlarken; zorlu bir kışın ardından gaz depoları kritik seviyelere inen Avrupa, Asya ile amansız bir 'kargo kapma ve fiyat savaşına' girebilir.

ŞAH DAMARI KESİLDİ

Katar, küresel LNG ihracatının yüzde 20'sini tek başına karşılıyor. 2025 projeksiyonlarına göre yılda yaklaşık 81 milyon ton LNG ihraç eden ülkenin sevkiyatlarının neredeyse tamamı, şu an kapalı olan Katar'dan sağlıyor. Krizin ilk somut etkileri de bu bölgede hissedildi. Tedarik endişesiyle harekete geçen Hintli şirketler, sanayi kullanıcılarına verilen gazı şimdiden yüzde 10 ila 30 oranında kısaltmaya başladı. Asya



yüzde 39 yükselişle megavatsaat (MWh) başına 44.51 Euro'dan tamamladı. Bu, son dört yılın en büyük tek günlük yüzdelik artışı olarak kayıtlara geçti. Asya piyasalarının göstergesi JKM de benzer bir tablo çizerek yüzde 41'lik sıçramayla 43.95 Euro/MWh eşdeğerine ulaştı. Fiyatlar 2022 krizindeki 340 Euro'luk zirvelerin altında olsa da piyasadaki 'arız şoku' paniği giderek derinleşiyor.

EN ÇOK ASYA'YI ETKİLİYOR

Katar LNG'sinin yüzde 85'i doğrudan Asya pazarına gidiyor. Çin ithalatının yüzde 30'unu, Hindistan ise yarısını Katar'dan alıyor. Krizin ilk somut etkileri de bu bölgede hissedildi. Tedarik endişesiyle harekete geçen Hintli şirketler, sanayi kullanıcılarına verilen gazı şimdiden yüzde 10 ila 30 oranında kısaltmaya başladı. Asya

ülkelerinin açıklarını kapatmak için spot piyasadaki alternatif kargolara yönelmesi, küresel fiyatları daha da yukarı itiyor.

AVRUPA SAVUNMASIZ

Rusya-Ukrayna savaşı sonrası enerji güvenliğini Katar'a bağlayan Avrupa için ise tablo sanılardan çok daha karanlık. Avrupa, Katar LNG'sinin sadece yüzde 12'sini alsa da (AB ihtiyacının 4. büyük tedarikçisi), asıl tehlike depolarının durumunda gizli. Çetin geçen 2025 kışının ardından Avrupa'nın gaz rezervleri, yüzde 54'lük tarihi ortalamanın çok altına inerek yüzde 30 gibi kritik bir seviyeye geriledi. Analistlere göre henüz depolarını doldurmadan bu kesintiye yakalanan Avrupa, yerini dolduracak kargolar için Asya ile fiyat rekabetine girmek zorunda.

Julius Baer Ekonomi Araştırmaları Başkanı Norbert Rucker'a göre, bu devasa şokun tek hafifletici nedeni, bahar aylarına girilmiş olması. Havaaların ısınmasıyla ısınma talebinin düştüğünü ve yenilenebilir enerji üretiminin arttığını belirten Rucker, "Fiyatların 40 Euro'yu aşması, elektrik santrallerini yeniden kömür kullanımına teşvik edebilir ve bu da gaz talebini bir miktar dengeleyebilir" dedi.

VERİLERLE BAKIŞ

İŞGÜCÜ İSTATİSTİKLERİ

Ocak ayına ait işgücü istatistikleri TÜİK tarafından açıklandı. Buna göre; mevsim etkisinden arındırılmış işsizlik 0.3 puan artışla yüzde 8.1 olarak gerçekleşti. Hane Halkı İşgücü Araştırması sonuçlarına göre; 15 ve daha yukarı yaştaki kişilerde işsiz sayısı bir önceki aya göre 73 bin kişi artarak 2 milyon 819 bin oldu. İşsizlik oranı erkeklerde yüzde 6.6, kadınlarda yüzde 11 olarak tahmin edildi. 15-24 yaş arası genç nüfusta işsizlik oranı bir önceki aya göre 1.1 puan artarak yüzde 14.3 oldu.



ENFLASYON

TÜİK verilerine göre Tüketici Fiyat Endeksi, şubat ayında yıllık yüzde 31.53, bir önceki aya göre ise aylık yüzde 2.96 artış gösterdi. Son 12 aydaki ortalama artış yüzde 33.39 düzeyinde. En yüksek oranlı yıllık artış yüzde 55.78 ile eğitim kaleminde olurken, onu yüzde 42.33 ile konut sektörü takip etti. En düşük oranlı yıllık artış ise yüzde 6.79 ile giyim ve ayakkabı kaleminde gerçekleşti. Aylık olarak en yüksek oranlı artış yüzde 9.07 ile gıda ve alkolsüz içecekler kaleminde, en düşük oranlı artış ise yüzde 0.28 ile sigorta ve finansal hizmetler kaleminde oldu.



MİLLİ GELİR

2025 yılının dördüncü çeyreğinde Türk ekonomisi geçen yılın aynı dönemine göre sabit fiyatlarla yüzde 3.4 büyüme kaydetti. Böylece 2025 yılının tamamındaki büyüme oranı yüzde 3.6 oldu. 2025 yılında en büyük oranlı büyüme yüzde 10.8 ile inşaat sektöründe olurken, onu yüzde 10.8 ile bilgi ve iletişim faaliyetleri sektörü takip etti. En fazla daralma gösteren sektör yüzde 8.8 ile tarım olurken, sanayi sektöründeki büyüme yüzde 2.9 oldu.



ELEKTRİK ÜRETİMİ

Ülkemizin elektrik üretimi, ocak ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 5.6 artışla 32.61 Terawatt saat, son bir yılda ise yüzde 2.3 artışla 362.9 Terawatt saat oldu. Kamu kuruluşu olan Elektrik Üretim A.Ş.'nin üretimini yılın ilk ayında yüzde 8.8 düşüşle 4.048 Terawatt saate geriledi. Özel sektörün üretimi ise yüzde 8 artışla 28.5 Terawatt saate çıktı. 2026 Ocak ayında jeotermal, rüzgar ve güneş enerjisinin toplam üretimdeki payı yüzde 24.4 oldu.



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

Uluslararası emtia piyasaları

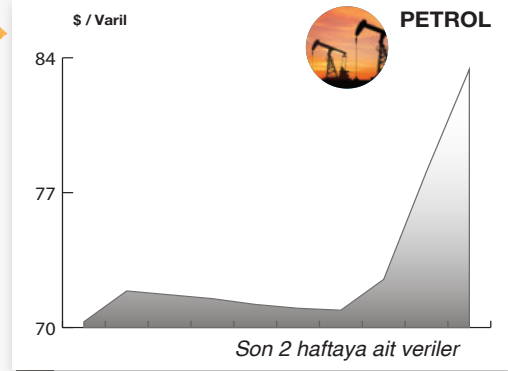


		Güncel	Haftalık	Yıllık
ENERJİ	Petrol (Brent, \$/Varil)	83.4	17.1	17.5
	Doğalgaz (ABD, \$ /MMBtu)	3.05	7.8	-31.5
	Doğalgaz (TFF, EURO/MWh)	53.6	78.1	25.2
	Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Avustralya, 6.000 KCal/kg)	138	17.9	36.0
METALLER	Altın (\$/Ons)	5.143	-0.9	76.2
	Gümüş (\$/Ons)	84	-6.7	157.7
	Platin (\$/Ons)	2.122	-6.6	121.7
	Bakır (\$/Ton, COMEX)	12.818	-1.5	37.4
	Alüminyum (\$/Ton)	3.257	5.0	24.5
	İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	439	0.3	-2.0
	Demir Cevheri (Çin, \$/Ton)	99.5	0.3	-2.0
	Kurşun (\$/Ton)	1.901	-0.1	-3.5
	Kalay (\$/Ton)	49.648	1.5	58.3
	Çinko (\$/Ton)	3.285	-1.9	17.1
TARIM ÜRÜNLERİ	Lityum (\$/Ton)	22.022	-4.8	96.1
	Nikel (\$/Ton)	16.982	-3.4	9.0
	Buğday (\$/Ton)	211	0.7	11.0
	Mısır (\$/Bushel)	4.3	0.9	-1.4
	Pirinç (\$/Ton)	235	7.4	-20.0
	Pamuk (\$/Lb)	0.64	-3.2	8.9
	Kakao (\$/Ton, Londra)	2.806	-3.3	-67.4
	Kahve (\$/Lb)	2.88	0.0	-26.7
	Şeker (\$/lb)	0.13	-0.8	-23.7
	Kereste (\$/m³)	235	-1.6	-15.7
	Ayçiçek Yağı (USD/Ton)	1.547	1.4	14.0
	Palmye Yağı (\$/Ton)	1.030	-0.1	-1.8
	Baltık Kuru Yük Endeksi	2.247	5.9	78.1
	Emtia Endeksi (CRB Index)	411	5.4	12.6

Veriler, 6 Mart 2026 itibarıyla düzenlenmiştir.

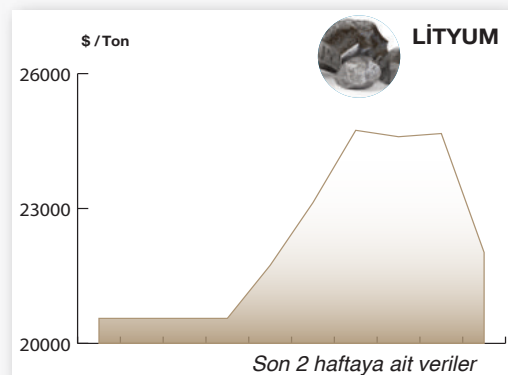
Not: Sayfada yer alan bilgiler yatırım tavsiyesi değildir. Yatırım danışmanlığı kapsamında değerlendirilemez.

En hareketli ürünler



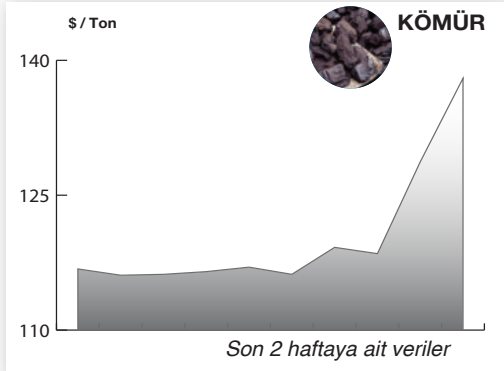
80 doları aştı

ABD ve İsrail'in İran'a saldırısıyla Brent petrolü yaklaşık 1.5 yıl önceki fiyatına çıktı. Haftayı 83.34 dolardan kapatan Brent petrolündeki artış yüzde 17.1'i buldu. İran'ın saldırılara karşılık vermesi ve Hürmüz Boğazını kapatmasıyla bölge ülkeleri üretimlerini azaltmaya başladı. Irak, günlük 1.5 milyon ton üretim kesintisine gitti. ABD Başkanı Trump'ın Hürmüz Boğazı'ndan geçecek gemilere ABD donanmasının eşlik edebileceğini açıklaması, daha fazla fiyat artışını engelledi.



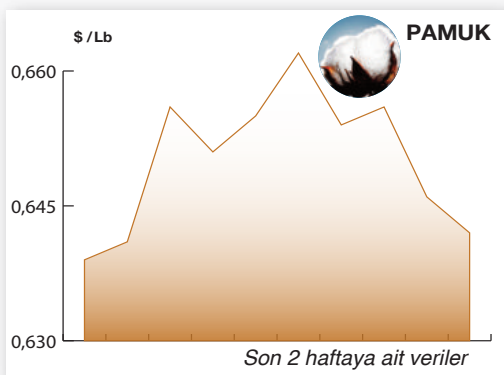
Talep endişesi

Lityum fiyatlarında keskin hareketler devam ediyor. Ocak ayının son haftasında endüstriyel metallere olan talep artışının yanı sıra Zimbabve'nin ülke içindeki üretimi desteklemek amacıyla konsantre lityum ihracatını askıya alması ve Çinli batarya üreticisi CATL'in Jianxiawo madenini kapatması gibi gelişmelerle tonu 25 bin doların üzerine çıkan lityum, geçtiğimiz hafta yüzde 4.8 kayıpla 22 bin dolara kadar geriledi.



Doğalgaza alternatif

ABD ile İran arasındaki savaş, Katar'ın, drone saldırılarının yanı sıra Hürmüz Boğazı'nın gemi trafiğine kapatılması sonrası dünya LNG talebinin yüzde 20'sini karşılayan tesislerini devre dışı bırakmasıyla doğalgaz fiyatlarındaki olağanüstü artış, elektrik üretiminde doğalgazın alternatifi olan kömür fiyatlarına da yansdı. Özellikle Katar doğalgazına bağımlı olan Asya'da kömüre talebin artması bekleniyor. Tayvan, bu durumun devam etmesi halinde kömüre dayalı elektrik üretimine ağırlık vereceğini açıkladı.



Üretim yüksek

Pamuk fiyatları, değer kazanan ABD doları ve Orta Doğu'daki gelişmelerin ABD pamuğuna talebi azaltacağı beklentisiyle yüzde 3.2 düşüşle 64 cente geriledi. ABD Tarım Bakanlığı verilerine göre 12 Şubat haftasında ABD'nin pamuk ihracatı 1 milyon 100 bin tondan 583 bin tona geriledi. WASDE raporunda da 2025-26 sezonu küresel pamuk üretiminin 425 bin balya artacağı, tüketimin ise 200 bin balya azalacağı öngörüldü.



Yeraltı zenginlikleri borsada fiyatlanacak

İstanbul Finans Merkezi bünyesinde kurulacak maden borsası, yalnızca bir alım-satım platformu değil, küresel ticarete finansal akımların merkezlerinden biri haline gelebilir. Uzmanlara göre bu adım, risk yönetimi kapasitesini artırarak yerli şirketlerin yurt dışı bağımlılığını azaltacak.

Maden borsası; fiyat dalgalanmalarına karşı koruma sağlayarak şirketlerin maliyetlerini dengeleyecek, rekabetçi fiyat oluşumunu destekleyerek ithalat faturasını aşağı çekebilecek ve belirli emtiada Türkiye'nin fiyat belirleme gücünü artırabilecek bir zemin oluşturacak. Projenin cari dengeye kademeli katkı sunması bekleniyor.

TÜRKİYE'nin finansal altyapısını küresel standartlara taşıma hedefiyle İstanbul Finans Merkezi bünyesinde kurulacağı açıklanan maden borsası, ülkenin yeraltı kaynaklarını ekonomiye daha güçlü entegre etmesi ve finansallaştırması adına stratejik ve umut verici bir adım olarak öne çıkıyor. Sadece fiziki bir alım-satım platformu olmanın ötesinde, Türkiye'yi uluslararası emtia ticaretinde fiyatları kabullenen değil, 'fiyat belirleyen' bir aktör konumuna yükseltme potansiyeli taşıyan bu girişim; yerli üreticinin risklerini yönetmesinden yabancı sermayenin ülkeye çekilmesine kadar geniş bir yelpazede fırsatlar barındırıyor.

Küresel devlerin hakimiyetindeki emtia piyasalarında bu hedeflere ulaşmak güçlü bir altyapı, teşvik ve piyasa derinliği gerektirse de doğru kurgulanıp işletilecek bir borsa, Türkiye'nin cari açık yükünü hafifletme ve küresel ticaretteki ağırlığını artırma yolunda kritik bir kaldıraç işlevi görebilir.



Yasar KAYA

vurgulayan Ergezen, şu an birçok Türk şirketinin fiyat dalgalanmalarından korunmak (hedge etmek) için yurt dışı borsalarda işlem yapmak zorunda kaldığını hatırlattı. Ergezen, şöyle konuştu: "Bu işlemlerin yurt içine taşınması hem iç piyasadaki likiditeyi artıracak hem de firmaların finansal risklerini minimize edecektir. Özellikle savaş gibi küresel krizlerin yaşandığı dönemlerde emtia fiyatlarındaki dalgalanmalara karşı yerli borsa, şirketlerimize çok önemli bir koruma kalkını ve opsiyon sunacaktır."

DERİNLİK SAĞLANMALI

Dünyada vadeli işlemler ve emtia borsalarının ABD ve Londra gibi merkezlerin tekelinde olduğuna dikkat çeken Ergezen, fiziki bir borsa açmanın tek başına yeterli olmayacağını altını çizdi. Başarının anahtarının 'piyasa derinliği' olduğunu belirten uzman isim, "Borsanın açılması ayrı, o borsada derinliğin olması bambaşka bir şey. Hükümetin ve devletin uygulayacağı politikalar, vereceği teşvikler ve şirketleri buraya yönlendirmesi borsanın gelişimini doğrudan etkileyecektir" dedi.

Ergezen, yeterli derinliğin ve emtia çeşitliliğinin sağlanması halinde Türkiye'nin dünya ticaretinde çok daha aktif bir rol üstlenebileceğini ifade etti.

TEK MERKEZDE TOPLANMALI

Türkiye'nin coğrafi konumu gereği birçok emtada ithalatçı, ihracatçı ve transit geçiş yolu üzerinde bulunduğunu hatırlatan Ergezen, Türkiye'nin özellikle 'bor' gibi metallerde küresel çapta ön plana çıktığını belirtti. Sadece altın, gümüş ve bakır gibi klasik varlıkların değil; bor, diğer madenler ve tarım emtiasının da bu platformda işlem görmesi gerektiğini savunan Ergezen, "Türkiye'de halihazırda tarım emtiası ile ilgili borsalar var, ancak kısıtlı ve derinlikleri az. Tüm bunların devlet desteğiyle merkezileştirilerek tek bir güçlü borsa çatısı altında toplanması, Türkiye'ye üreticisi olduğu ürünler için devasa bir pazar oluşturma imkânı verecektir" diye konuştu.

EKONOMİK BÜYÜMEYE KATKI

Projenin başarıya ulaşması için meseleye sıradan bir alım-satım merkezi olarak bakılmaması gerektiği uyarısında bulunan Zafer Ergezen, şöyle konuştu: "Burası uluslararası para akımlarının yaşandığı bir finansal merkez olmalı. Hem küresel yatırımcılar için bir fırsat sunmalı hem de devletin stratejik olarak gördüğü emtada gelecek planlaması yapabileceği bir üs haline gelmeli. Devletin ve hükümetin bu borsayı sadece ticari bir platform değil; ülkenin kalkınması, risklerin yönetilmesi ve uluslararası para akımlarında aktif rol alınması adına 'stratejik bir hamle' olarak görmesi, Türkiye'nin gelecekteki büyüme hedeflerine ulaşmasında çok büyük katkı sağlayacaktır."

'Fiyat belirleyici olma' projenin geleceğini belirler

İstanbul Finans Merkezi'nde kurulacak maden ve emtia borsasına makroekonomik pencereden bakan İstanbul Bilgi Üniversitesi Ekonomi Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Erhan Aslanoğlu ise projenin ülkeye getireceği avantajların yanı sıra, küresel rekabetteki zorluklara da mercek tuttu.

Bir ülkenin emtia borsası kurmasının, o ülkenin küresel ekonomideki belirleyici rolüne doğrudan katkı sağlayacağını belirten Prof. Dr. Aslanoğlu, başarının formülünü yabancı yatırımcı ilgisi ve işlem hacmi olarak özetledi. Türkiye'nin tarımsal ürünler ve 'bor' gibi spesifik madenlerde önemli bir üretici konumunda olduğunu hatırlatan Aslanoğlu, şöyle devam etti: "Borsanın nasıl bir hacimde işlem göreceği ve yabancı yatırımcının bu piyasada ne boyutta yer alacağı son derece mühim. Türkiye'nin güçlü olduğu ürünlerde ana fiyat belirleyicilerden biri olması; ülkeye sermaye çekmek ve gerçek bir finans merkezi olmak adına büyük artılar getirecektir. Ancak piyasanın derinliği ve dünya fiyatlarının belirlenmesindeki rolü projenin kaderini çizecektir. O yüzden fikir kadar işleyiş de önemli."

CARİ AÇIĞA DOLAYLI ETKİ

Maden borsasının Türkiye'nin kanayan yarası olan cari açık problemine olası etkilerini de değerlendiren Prof. Dr. Aslanoğlu, doğrudan bir mucize beklemek yerine meselenin yapısal boyutuna dikkat çekti. Türkiye'nin ithalat faturasında emtia ve hammaddelerin çok ciddi bir yer tuttuğunu vurgulayan Prof. Dr. Aslanoğlu, "Bu ara



Prof. Dr. Erhan Aslanoğlu

mallara ödediğimiz fiyatların rekabetçi olmaması ve aşırı yüksek seyretmesi cari açığımızı dolaylı yoldan olumsuz etkiliyor. Kurulacak borsa sayesinde daha doğru, adil (fair) ve satıcı kâr marjının daha düşük olduğu rekabetçi fiyatların oluşması mümkün olabilir. Türkiye'nin fiyat belirleme gücünü ortaya koyacak böyle bir gelişme, ithalat faturamızı azaltarak cari açığa dolaylı ancak olumlu bir etki yapabilir" dedi.

UZUN VADELİ HEDEF GEREK

Emtia piyasalarındaki küresel tekelin kınılmasının kolay olmadığını belirten Prof. Dr. Aslanoğlu, özellikle altın ve enerji faturasındaki yüksek maliyetlere dikkat çekerek, beklentilerin rasyonel tutulması gerektiği uyarısında bulundu. Prof. Dr. Aslanoğlu, şöyle konuştu: "Türkiye'de bu küresel fiyatları etkileyecek kadar büyük ve güçlü bir piyasanın oluşması kısa vadede çok kolay olmayabilir. Örneğin altının küresel fiyatı büyük ihtimalle Hong Kong'da kurulacak olan yeni altın borsasında belirlenmeye devam edecek. Keza biz bir enerji üreticisi olmadığımız için enerji fiyatlarının Londra ve Chicago ekseninin dışına çıkması, Türkiye'de belirlenmesi çok zor görünüyor."

Enerji ve altın gibi dev kalemlerde Türkiye'nin ana ithalatçı konumunda olduğunu hatırlatan Aslanoğlu, bu alanlarda fiyat belirleme gücünün kısıtlı kalacağını, bu nedenle borsanın yaratacağı makroekonomik etkilerin şimdilik 'sınırlı ama kısmi artılar sağlayacak' bir düzeyde okunması gerektiğini ifade etti.



TEXWORLD NEW YORK SUMMER 2026

New York - Amerika Birleşik Devletleri
29 - 31 Temmuz 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



ABD PAZARINDA TÜRK TEKSTİLİNİN ZAMANI! TEXWORLD NEW YORK SUMMER 2026

NEDEN TEXWORLD NEW YORK SUMMER 2026?

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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



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

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

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

Sanal gerçekliği somut deneyime dönüştürüyor

BTM girişimlerinden VReators, kurumların ve eğitim yapılarının geleneksel yöntemlerle yönetilen karmaşık süreçlerine VR, XR ve yapay zeka destekli simülasyonlarla çözüm sunuyor. Girişim; eğitim, savunma sanayi, inşaat ve kurumsal sunum alanlarında süreçleri deneyimlenebilir, ölçülebilir ve etkileşimli hale getiriyor.

BAHAR DAĞAŞAN

BTM girişimlerinden VReators, kullanıcıların yalnızca izleyici olarak değil, sürecin içinde aktif rol aldığı interaktif deneyimler geliştiren bir teknoloji girişimi. Eğitim, inşaat, savunma ve turizm başta olmak üzere birçok sektöre özel çözümler sunan girişim, gerçekçi simülasyonlar ve yapay zeka destekli deneyimlerle iş süreçlerini dönüştürüyor. Girişimin kurucusu Erdem Hasan Şen, VR, XR ve yapay zeka temelli simülasyonlarla farklı sektörlerde senaryo bazlı ve etkileşimli çözümler sunduklarını söyledi.

KULLANICILAR AKTİF ROLDE

Şen, geliştirdikleri çözümlerle karmaşık süreçleri daha anlaşılır, etkili ve ölçülebilir hale getirdiklerini belirterek, “Eğitimden hukuka, inşaatın savunma sanayine kadar farklı alanlarda etkileşimli senaryolar geliştiriyoruz. Özellikle inşaat, savunma sanayi ve eğitim alanlarında zaman, maliyet ve verimlilik kaybı ciddi bir problem. Kullanıcılar yalnızca izleyen değil, sürecin içinde aktif rol alıyor. Biz, kullanıcıyı izleyici olmaktan çıkarıp dijital dünyanın içine dahil eden, çok duyulu immersive teknolojilerle bu boşluğu gideriyoruz” dedi. VReators’ın çekirdek ekibi, 8 kişiden oluşuyor ve yazılım, 3D üretim ile simülasyon geliştirme alanlarında uzman bir yapı sergiliyor. Erdem Hasan Şen, hem girişimin stratejik yönetimini üstleniyor hem de ürün vizyonu, teknoloji mimarisi, iş geliştirme ve müşteri ilişkileri süreçlerinde aktif rol alıyor.

HEDEF KİTLEYE ÖZEL ÇÖZÜMLER

Girişimin hedef kitlesi, karmaşık süreçleri daha anlaşılır ve ölçülebilir hale getirme ihtiyacı duyan kurumları kapsıyor. İnşaat ve gayrimenkul firmaları projelerini daha iyi anlatıp satış süreçlerini hızlandırabilirken, savunma sanayi kurumları eğitim ve operasyonel hazırlık süreçlerini daha güvenli ortamlarda gerçekleştirebiliyor. Eğitim ve hukuk alanında ise teorik bilginin pratiğe dönüştürülmesi sağlanıyor. Ayrıca kurumsal şirketler için eğitim, oryantasyon



ve karar alma süreçlerini simülasyon teknolojileriyle güçlendirebiliyor.

ÇOK KATMANLI GELİR MODELİ

Girişim, B2B proje bazlı özel geliştirme çalışmalarıyla kurumlara ihtiyaca özel VR, XR ve yapay zeka destekli simülasyon çözümleri sunarken; lisanslama ve abonelik modelleriyle sürdürülebilir gelir akışı oluşturuyor. Özellikle kurumsal eğitim ve simülasyon gibi alanlarında geliştirilen ürünlerin periyodik kullanımına dayalı abonelik yapısı, düzenli ve öngörülebilir bir finansal model sağlıyor.

Erdem Hasan Şen, proje bazlı gelirlerin yanı sıra ölçeklenebilir ürünler geliştirmeye odaklandıklarını belirterek, tekrar eden gelir yapısının şirketin büyüme stratejisinde kritik rol oynadığını vurguladı.

GİRİŞİM BTM İLE BÜYÜYOR

BTM ile girişimcilik ekosistemi içinde yollarının keşiştiğini anlatan Erdem Hasan Şen, “BTM’nin mentorluk desteği, güçlü ağı ve kazandırdığı stratejik bakış açısı girişimimize önemli katkı sağladı. Bu süreçte ürünlerimizi pazarda daha doğru konumlandırma imkânı bulduk. Yeni geliştirdiğimiz ve pazara çıkmaya hazır olan startuplar da hâlen BTM bünyesinde yer alıyor” dedi.

Dubai’de çalışmalara başlıyor

VReators, Türkiye’de immersive teknolojiler alanında öncü olmayı, global pazarda ise özellikle MENA bölgesinde güçlü bir konum elde etmeyi hedefliyor. Bu amaçla Dubai’de çalışmalara başladıklarını belirten Erdem Hasan Şen, “Bu çalışmalar, şirketin global açılım stratejisinin merkezini oluşturuyor” dedi. Şen ayrıca, “Türkiye girişimcilik ekosistemi, dinamik ama risk almayı seven ekipler, ürün ve çözüm odaklı olduklarında global başarıya ulaşabilir” yorumunda bulundu.

İTO işletmeleri yapay zeka tabanlı dönüşüme hazırlayacak



İstanbul Ticaret Odası (İTO), üyelerinin yapay zeka tabanlı dönüşüme uyum sağlaması için yeni bir projeyi hayata geçirmeye hazırlanıyor. Projenin ayrıntıları, önümüzdeki aylarda düzenlenecek Üretken Yapay Zekanın İş Dünyasına Etkileri: Rekabet, Verimlilik ve Gelecek Konferansı’nda tanıtılacak.

BARIŞ CABACI

hızla ilerliyor ve iş dünyasının bu dönüşüme kayıtsız kalma şansı yok. Bu

İş dünyasında rekabet dengeleri hızla değişirken, üretken yapay zeka ve veri odaklı teknolojiler, şirketlerin stratejik yol haritalarını yeniden şekillendiriyor. Dijital dönüşüm artık yalnızca bir teknoloji yatırımı değil, verimlilik, sürdürülebilirlik ve küresel rekabet gücü açısından belirleyici bir unsur haline geldi. Bu kapsamda, İstanbul Ticaret Odası Bilişim ve E-Ticaret İhtisas Komitesi, İstanbul Ticaret Üniversitesi Ahî Çelebi Kampüsü Eminönü Yerleşkesi’nde bir araya gelerek, yeni bir projenin hazırlıklarını değerlendirdi.

İTO Yönetim Kurulu Üyesi Murat Hazıroğlu’nun başkanlığında düzenlenen toplantıya; Teknopark İstanbul Genel Müdürü Prof. Dr. Abdurrahman Akyol, Hizmet İhracatçıları Birliği (HİB) Yazılım ve Bilişim Hizmetleri Komite Üyesi Bahadır Aktan, İTO Meclis ve Komite üyeleri ile akademisyenler ve sektör temsilcileri katıldı. Toplantıda, önümüzdeki aylarda gerçekleştirilecek Üretken Yapay Zekanın İş Dünyasına Etkileri: Rekabet, Verimlilik ve Gelecek Konferansında tanıtılacak olan ‘Dijitalleşme ve Yapay Zeka: Veriden Değer Üretmek’ projesinin sunumu yapıldı. Ayrıca Veri İstanbul vizyonu ve İTO Arşiv sistemleri hakkında kapsamlı değerlendirmeler yapıldı.

VERİDEN DEĞER ÜRETECEĞİZ

İTO Yönetim Kurulu Üyesi Murat Hazıroğlu, toplantıda yaptığı konuşmada, dijital dönüşümün iş dünyasındaki etkilerine dikkat çekti. Hazıroğlu, iki yıl önce iş dünyasında metaverse’ün konuşulduğunu, bugün ise yapay zekanın öncelikli olduğunu belirterek, 1,5 yıldır üzerinde çalıştıkları proje hakkında şu bilgiyi verdi: “Teknoloji baş döndürücü bir

nedenle iş dünyamızı geleceğe hazırlayacak yapısal düzenlemeleri hayata geçirmeye devam edeceğiz. Dijitalleşme ve Yapay Zeka: Veriden Değer Üretmek Projesi bunlardan biri. Eğitim programları, farkındalık çalışmaları ve sektörel düzenlemelerle firmalarımızın yapay zeka tabanlı dönüşüme uyum sağlamasını hedefliyoruz.”

İTO ÜYELERİNE DAVET

Teknopark İstanbul Genel Müdürü Prof.Dr. Abdurrahman Akyol ise girişimlere sağladıkları destekler hakkında şu bilgileri paylaştı: “Girişimcilerimize mentor, satış, pazarlama ve finans eğitimlerinin yanı sıra fuar destekleri veriyoruz. Fikirler belli bir noktaya geldikten sonra fikri, sınai mülkiyet haklarını yüzde 100 koruma altına alıyoruz. Proje, fikir aşamasındayken yatırıma, sermayeye ve fona ulaşması gerekiyor. Savunma sanayimizin lokomotif şirketlerinin ortaklığında Girişim Sermayesi Yatırım Fonumuz var. Burada projelerin teknoloji hazırlık seviyesinin 5 düzeylerinde olmasını büyük kolaylık sağlıyoruz. Daha büyük projeler için teknoloji hazırlık seviyesi 7-8-9 olan, seri üretime çok yakın projeler için de Savunma Sanayii Teknolojileri Fonu var. Dolayısıyla Teknopark İstanbul, savunma sanayi alanında uçtan uca fonlama mekanizması sunuyor. Çağla Girişim Fonumuz ile girişimcilerin finansmana ulaşmasında büyük kolaylık sağlıyoruz. Bu çağrı kapsamında firma başına 50-250 bin dolar destek vererek, yüzde 25’lerine hissedar oluyoruz. Toplamda 10 milyon dolara yakın destek vereceğiz.”

İTO üyelerinin girişimleri tanıyarak ortaklık kurmasının önemli olduğunu söyleyen Prof. Dr. Akyol, “İTO üyelerini firmalarımızla ortaklık için Teknopark İstanbul’a bekliyoruz” çağrısında bulundu.

AUTOMECHANIKA BUENOS AIRES 2026

Buenos Aires - Arjantin
8 - 11 Nisan 2026

Türkiye Milli İştiraki İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

OTOMOTİV SATIŞ SONRASI ENDÜSTRİSİ GÜNEY AMERİKA'DA BULUŞUYOR!

AUTOMECHANIKA BUENOS AIRES 2026 GENEL BAKIŞ

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Akif Gönülcü

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

Murat Özturan

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

444 0 486 | ito.org.tr | [in](#) [f](#) [t](#) [e](#) [a](#) [p](#) [i](#) [t](#) /itikurumsal

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi

Yönetim Kurulu Başkanı

ŞEKİB AVDAGİÇ

Genel Yayın Koordinatörü

Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.

ÖZCAN TOKEL

Genel Yayın Yönetmeni

İlhan ÇABUKOL

Genel Yayın Danışmanı

Tamer Çerçi

Haber Müdürü

Mete Dirice

Sorumlu Yazı

Canan Bilgin

Yayın ve Dağıtım

Dilşah Sarıhasan

Haber Merkezi

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

Reklam

Cengiz

Kazan

Grafik

Osman

Kuvvet

Fotoğraf

Kamil

Çatak

Abonelik

Abdülkadir

Yıldız

Hukuk Danışmanları

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

istanbulticaretgazetesi.com

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

ABONELİK:

Yıllık abone bedeli 150 TL’dir.

Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacirler için), ad ve adres

belirtilerek T. İ. 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: 06.03.2026

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 / Bahçelievler/Tel: 0212 454 30 00



6.4 trilyon dolarlık katkı

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, GSMA'nın Mobil Ekonomi 2024 raporuna göre, mobil teknolojilerin küresel ekonomiye katkısının 2030 yılına kadar 6.4 trilyon dolara ulaşmasının beklendiğini belirterek, şunları söyledi: "Yalnızca 5G'nin bu katkıdaki payının 930 milyar doları aşacağı öngörülmüyor. IHS Markit'in hazırladığı ve Dünya Ekonomik Forumu tarafından da referans alınan araştırmaya göre ise küresel 5G değer zinciri, 2035 yılına kadar 22 milyonun üzerinde istihdamı destekleyecek. Bu rakamlar, dijital dönüşümün bir tercih değil, ekonomik büyümenin temel motoru olduğunu ortaya koyuyor."



Türkiye Pavilyonu'na ziyaretçi akını

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Yönetim Kurulu Üyeleri Münir Üstün ve Murat Hazıroğlu ile Meclis Üyeleri, Türkiye Pavilyonu kapsamında fuara katılan firmaları stantlarında ziyaret ederek sektörel çalışmalar hakkında bilgi aldı. Ulaştırma ve Altyapı Bakan Yardımcıları Enver İskurt ve Osman Boyraz, Barcelona Başkonsolosu Ayşe Zeybek ile Ticaret Ataşesi Nurdan Çamlıbel de İTO heyetiyle Türkiye Pavilyonu'nda bir araya gelerek Türk firmalarını birlikte ziyaret etti.

Yapay zekayı yeni büyüme modeli yapmalıyız

DÜNYANIN en büyük mobil teknoloji fuarı Dünya Mobil Kongresi (Mobile World Congress-MWC26), İspanya'nın Barcelona kentinde 2-5 Mart 2026 tarihlerinde 'IQ Çağı' temasıyla gerçekleştirildi. Yapay zekanın fiziksel biçim kazandığı 'cisimleşmiş yapay zeka' uygulamaları, kuantum bilişim, uydu teknolojileri, insansı robotlar, üç katlı akıllı cep telefonu prototipleri ve robot taksitlerden ay araçlarına uzanan geniş bir teknoloji yelpazesinin sergilendiği fuara, 200'ü aşkın ülkeden 100 bin ziyaretçinin katılması öngörülmüyor. Fuarda, geleneksel mobil teknolojilerin ötesine geçilerek yeni büyüme alanlarına odaklanılan 'Yeni Ufuklar' bölümü ilk kez ziyaretçilerle buluştu. Yapay zekanın yalnızca yazılım ortamında değil, robotlar, insansız hava araçları, otonom araçlar ve endüstriyel sistemler üzerinden fiziksel dünyada da yer aldığı uygulamalar yoğun ilgi gördü.



İspanya'nın Barcelona kentinde düzenlenen mobil teknoloji fuarı MWC26'nın stantları, bu yıl rekor sayıda 'cisimleşmiş yapay zeka' ve 'metal yaka' uygulamalarına ev sahipliği yaptı. Fuarda Türkiye'den 19'u milli iştirak kapsamında olmak üzere toplam 39 katılımcı firma, kuruluş ve teknoloji girişimi sahne aldı.

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, ChatGPT mezunu üniversitelerin ilk kez bu yıl iş hayatına atılacağını belirterek, "İlk ChatGPT kuşağının en büyük rakibi yine yapay zeka olacak. Yapay zekayı Türkiye'nin yeni büyüme modeli, yeni ihracat hikayesi ve yeni küresel konumunun belirleyicisi yapmalıyız" dedi.

Zekanın yeni çağı

Türkiye'nin yapay zekada hızla sıçrayabileceğine inandığını vurgulayan Şekib Avdagiç, "Yapay zekanın iş dünyasında yarattığı etkiyi bir tehdit değil, yönetilmesi gereken köklü bir dönüşüm olarak görüyoruz" dedi. Avdagiç, İTO olarak üye işletmelerine yönelik yapay zeka okuryazarlığı, dijital dönüşüm danışmanlığı ve yeniden beceri kazandırma programlarını kapsamlı biçimde genişletmeyi öngördüklerini de açıkladı. MWC 2026'nın bu yılki teması olan IQ Çağı'nın derin düşünme çağını simgelediğini belirten Avdagiç, "Teknoloji için teknoloji değil, küresel sorunları çözmek amacıyla zekanın stratejik olarak uygulanmasını temsil ediyor. IQ çağını, zekanın yeni çağı diye de çevirebiliriz. MWC26 Barcelona da IQ Çağı'nın adeta bir fırlatma rampası konumunda" dedi.

TÜRKİYE 39 KATILIMCIYLA SAHNE ALDI

Laboratuvarları terk eden insansı robotlardan robot hemşirelere, holografik cerrahi planlamadan 5G destekli endüstriyel üretim çözümlerine kadar çok sayıda yenilik sergilenirken, kuantum güvenli şifreleme ve kararsız olmayan ağlar (NTN) gibi teknolojiler de geleceğin dijital altyapısına ilişkin ipuçları sundu. Fuarda ayrıca yeni nesil giyilebilir yapay zeka teknolojileri tanıtıldı. Fuar, üretim ve imalat, fintech ve ticaret, akıllı mobilité ile spor ve eğlence gibi sektörlerde dijital dönüşümün günümüzdeki yansımalarını da gözler önüne serdi. Mobile World Congress'in Türkiye milli katılımı, 2014 yılından bu yana İstanbul Ticaret Odası (İTO) tarafından organize ediliyor. Fuarda, 19'u milli iştirak kapsamında olmak üzere Türkiye'den toplam 39 katılımcı firma, kuruluş ve teknoloji girişimi sahne aldı. İTO'nun iştiraklerinden Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) ile Teknopark İstanbul'dan firma ve girişimler de fuara katıldı.

MESLEKLERİ DÖNÜŞTÜRECEK

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, fuarda yaptığı değerlendirmede, yapay zekanın meslekleri ortadan kaldırmadığını, dönüştürdüğünü belirterek, "Tarihsel olarak her teknoloji devrimi bazı kapıları kapatırken yenilerini açmıştır. Bugün de aynı dinamiği yaşıyoruz. Asıl mesele ona hazırlıklı olmak" dedi. Kısa vadede en fazla etkilenecek alanların veri girişi, çağrı merkezi operasyonları, standart muhasebe işlemleri ve basit içerik üretimi gibi rutin görevler olduğunu belirten Avdagiç, fiziksel yapay zekanın depo, lojistik ve üretim sektörlerinde de hızlı bir dönüşümü beraberinde getirdiğine dikkat çekti.

İLK CHATGPT MEZUNLARI

Yapay zekanın iş dünyasında yarattığı etkiye dikkat çeken Avdagiç, "ChatGPT'nin 2022'de hayatımıza girmesiyle birlikte

üniversiteye yeni başlayan gençler bu yıl hazırlanmış mezun oluyor. Bir başka deyişle ChatGPT mezunu üniversiteler ilk kez bu yıl iş hayatına atılacaklar. İlk ChatGPT kuşağının en büyük rakibi yine yapay zeka olacak. Dünyada eski kuralların artık geçerli olmadığı, yenilerinin ise henüz yazılmakta olduğu bir dönemdeyiz. Yapay zekayı Türkiye'nin yeni büyüme modeli, yeni ihracat hikayesi ve yeni küresel konumunun belirleyicisi yapmalıyız. Teknolojiyi yalnız kullanan değil, geliştiren gençler yetiştirmeye odaklanmayı ülkemiz için beka meselesi görüyoruz" diye konuştu.

Teknolojiyi yalnızca kullanan değil, geliştiren gençler yetiştirmenin ülke açısından stratejik önem taşıdığını vurgulayan Avdagiç, yapay zeka okuryazarlığının artırılması ve imalat gibi sektörlerde yeni açılımların sağlanması gerektiğini söyledi.

"Yapay zeka Türk ekonomisi açısından da belirleyici bir fırsat sunuyor" diyen Avdagiç, şunları söyledi: "Türkiye'nin dört bir yanında yaşayan çiftçiler, arazilerinin verimliliği, sulaması ve zararlılarla mücadele için yapay zekadan kendine özgü tavsiyeler alıp uygulayabilecek. İhracat için dil çevirisi ve pazar analizinde, sağlıklarda erken teşhiste, adalette iş yükünün azaltılmasında yapay zeka etkin bir araç olacak."

YATIRIM SİZDEN, YÖNETİM BİZDEN, KAZANÇ SİSTEMDEN!

BWH Hotels iş birliği ve L Collection profesyonel yönetimiyle, Oksijen'de kısa dönem kiralama modeli uluslararası standartlarda işletilir.

Öksijen
Davutlar, Kuşadası

KAZANÇ MODELİ
Kısa Dönem Kiralama Hizmeti

TESLİM TARİHİ
Nisan 2026

DAİRE SEÇENEKLERİ
1+1, 2+1, 3+1

Detaylı Bilgi
0554 024 76 57

BWH Hotels

VAKANA İNŞAAT

COLLECTION

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

AB-Çin rekabeti firmalara hem risk hem fırsat getiriyor

Avrupa Birliği'nin Hindistan, MERCOSUR ve Endonezya ile art arda imzaladığı anlaşmalar, Çin'e bağımlılığı azaltmayı hedeflerken Türk ihracatçıları da doğrudan etkiliyor. Uzmanlar, artan küresel rekabet karşısında Türkiye'nin Gümrük Birliği'ndeki yapısal asimetrisinin giderilmesini ve yüksek katma değerli üretime yönelmesi gerektiğini söylüyor.

KÜRESEL ticarete artan gerilimler ve Çin'in agresif ihracat politikaları, Avrupa Birliği'ni (AB) yeni ticaret ortaklıklarına yönlendirdi. Hindistan, MERCOSUR ve Endonezya ile imzalanan anlaşmalar, AB'nin Çin'e karşı daha dengeli bir ticaret yapısı kurma arayışını güçlendiriyor. Bu süreç Türkiye açısından da kritik; çünkü Türk üreticiler hem AB pazarında hem de iç pazarda Çin ve yeni anlaşmalı ülkelerle daha yoğun bir rekabete girmek zorunda kalacak.

Çin ise agresif ihracat politikaları ve dev üretim kapasitesiyle küresel ticarete ağırlığını daha da artırıyor. Çin'in rekor düzeyde dış ticaret fazlası vermesi ve başta elektrikli araçlar olmak üzere pek çok üründe ihracatını hızla yükseltmesi, dünya genelinde dengeleri zorluyor.



HİNDİSTAN İLE YENİ STA

AB, küresel ticarete riskleri dağıtma anlayışıyla son dönemde önemli adımlar attı. Ocak ayında AB ve Hindistan, yaklaşık 20 yıldır süren müzakerelerin ardından Serbest Ticaret Anlaşması (STA) müzakeresini tamamlayarak tarihi bir anlaşmaya imza attı. Bu anlaşma, AB'nin Hint-Pasifik bölgesine açılım stratejisinin kilometre taşlarından biri olarak görülüyor. AB, Çin'in devlet güdümlü ekonomik uygulamalarına dair endişeler ve ABD'nin öngörülemez ticaret

hamleleri karşısında stratejik bağımlılıkları azaltma ve yeni ortaklarla ticareti derinleştirme kararlılığı sergiliyor. Hindistan ile STA, AB açısından bu çeşitlendirme gündeminin önemli bir parçası olmasının yanı sıra 2 milyarlık nüfusu kapsayan devasa bir pazarı AB'ye açıyor.

GEÇİCİ OLARAK DEVREYE ALINDI

Benzer şekilde AB, Latin Amerika'nın en büyük ekonomilerini bir araya getiren MERCOSUR (Güney Amerika Ortak Pazarı) ile de yıllardır bekleyen anlaşmayı sonuçlandırma aşamasına geldi. 2025 sonunda ve 2026 başında yoğunlaşan diplomasi sonucunda AB büyük ölçüde MERCOSUR Anlaşmasını imzalama kararı aldı. Fransa ve Polonya gibi bazı üyelerin çevre ve tarım endişeleri, Avrupa Parlamentosu'nun anlaşmayı Avrupa Adalet Divanı'na götürme hamlesiyle süreç belirsizlik katsa da Avrupa Komisyonu aldığı kararlar geçici olarak MERCOSUR Anlaşmasını devreye koydu.

ENDONEZYA TAMAM SİRADA ÇİN Mİ VAR?

9 yıl süren müzakerelerin ardından AB, 2026'ya girmeden önce Endonezya ile kapsamlı bir ekonomik ortaklık anlaşmasını (CEPA) sonuçlandırdı. Bu anlaşmayla taraflar ürünlerin yüzde 90'ından fazlasında gümrük vergilerini kaldırma konusunda anlaştı. Endonezya'nın AB'den ithal otomobillerde uyguladığı yüzde 50 vergi sıfırlanacak. Trump yönetiminin tarifeleri, AB'yi yeni



ticaret ittifaklarına adeta itmiş durumda. Çin tekeline kırmak isteyen AB'den şaşırtn bir hamle daha geldi. Almanya Başbakanı Friedrich Merz, Çin'i ziyaret etti. Bu görüşmede sağlık, teknoloji ve sanayi konuları ele alındı. Almanya'nın bu hamlesi AB'nin de rotasını belirleyebilir.

İHRACATÇI SEKTÖRLER ETKİLENİYOR

AB'nin bu adımlarının yanı sıra Çin'in de AB'ye ihracatını artırması Türkiye'nin ihracatçı sektörlerini etkiliyor. Otomotivden tekstile, makinadan diğer sanayilere kadar Türk firmaları bir yandan artan rekabet ortamında yarışırken, diğer yandan yeni fırsat pencereleri de açılıyor. AB ile Gümrük Birliği süreci ilerlerken, güncelleme sürecinin gecikmesi ihracatçı sektörleri etkiliyor. Sektör temsilcileri ise küresel ticarete yaşanan bu güç kaymasının Türk firmalarını etkilediğini söyleyerek, ihracattaki artışın büyük kısmının pariteden kaynaklandığına dikkat çekiyor.

YAPISAL ASİMETRİ GİDERİLMELİ

Karadeniz Teknik Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Bölümü Dr. Öğretim Üyesi Yücel Bulut, konuya ilişkin değerlendirmesinde, Türkiye'nin anlaşmanın

doğrudan tarafı olmamasına rağmen ortaya çıkabilecek etkilerden muaf kalamayacağını belirtti. Türkiye'nin AB Gümrük Birliği üyesi olmasının, Türk mallarına Hindistan pazarında otomatik bir ticari ayrıcalık sağlamadığını vurgulayan Bulut, şöyle konuştu: "Burada yapısal bir asimetri söz konusu. Türkiye, AB'nin dış ticaret rejimine ve gümrük tarifelerine uyum sağlamakla yükümlü, fakat AB'nin üçüncü ülkelerle yaptığı serbest ticaret anlaşmalarının avantajlarından, ilgili ülke ayrıca onay vermedikçe yararlanamıyor." Türkiye'nin 2025 sonu itibarıyla AB ile 232 milyar doların üzerinde ticaret hacmine ulaştığını hatırlatan Bulut, Hindistan'ın bu pazara güçlü bir giriş yapmasının rekabeti artırabileceğini belirterek, "Hindistan'ın ham ve mamul madde çeşitliliği, geniş insan kaynağı ve pazar büyüklüğü dikkate alındığında daha rekabetçi bir ortamın oluşması kaçınılmaz görünüyor" dedi.

KOTA KISMİ ÇÖZER

Bursa Uludağ Üniversitesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Derya Hekim de AB-Hindistan Serbest Ticaret Anlaşması'nda (STA) tercih edilen kota mekanizmasının Türkiye açısından dikkate alınması gerektiğini belirterek, şu bilgiyi verdi: "AB-Hindistan STA'sında bazı hassas sektörlerde tam serbestleşme yerine Tarife Kota (TRQ) mekanizması tercih ediliyor. Binek otomobiller, çelik ve alüminyum ürünleri, bazı deniz ürünleri ile seçili tarım kalemlerinde Hindistan'a tanınan erişim miktar bazında sınırlandırılıyor. Bu yapı, kısa vadede ani bir pazar kaybını önlerken rekabet baskısını zamana yayıyor."

TRQ sisteminin Türkiye açısından kalıcı bir koruma anlamına gelmediğini vurgulayan Hekim, "Türkiye için bu kotalar bir güvenlik duvarı değil, dönüşüm için kazanılmış süre anlamına geliyor. Otomotiv ve çelik gibi sektörlerde tam serbestleşmeden kaçınılması riski ortadan kaldırmıyor, yalnızca erteliyor. Kota hacimleri zaman içinde artırılabilir ve kullanım oranları yükseldikçe fiyat baskısı daha görünür hale gelebilir" dedi.



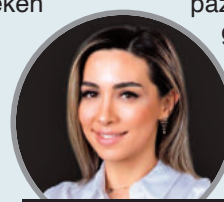
Dr. Yücel Bulut



Yeşil dönüşüm avantajından yararlanılmalı

Türkiye'nin görece avantajlı olduğu alanlara da dikkat çeken Bursa Uludağ Üniversitesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Derya Hekim, "Yeşil alanlarda mevcut konum korunmakla yetinilmemeli, derinleştirilmeli. Tarımda hassas ürün rejimleri, sanayide ise niş ve teknik

üretim alanları Türkiye'nin AB pazarındaki konumunu güçlendirebileceği başlıklar. Amaç sadece pazar payını korumak değil, değer zincirinde yukarı çıkmak olmalı" dedi. Son olarak Gümrük Birliği tartışmasına değinen Hekim, "AB'nin



Doc. Dr. Derya Hekim

üçüncü ülkelerle imzaladığı STA'ların Türkiye üzerindeki etkisi, Gümrük Birliği'nin güncellenmesi meselesini yeniden gündeme taşıyor. Türkiye açısından temel mesele, bu anlaşmaları tek tek telafi etmek değil; asimetrik rekabet sorununu yapısal olarak çözebilecek bir çerçeveye geçmek" değerlendirmesinde bulundu.



YENİ EKONOMİ

Prof. Dr. Nurullah GÜR

Küresel ekonomi bir kez daha jeopolitik risklerin kışkacında

2026 yılında jeopolitik risklerin yüksek seyredeceği tahmin ediliyordu. Ne yazık ki bu risklerin gerçeğe dönüştüğüne şahit oluyoruz. Ateşkes ilan edilmiş olsa da İsrail'in Gazze'ye yönelik saldırıları sürüyor. ABD, yılın hemen başında uluslararası hukuku hiçe sayarak Venezuela'da darbe yaptı. Bu gelişmelere geçtiğimiz günlerde İran'a yönelik askeri operasyon da eklendi.

Donald Trump, ABD başkanlık koltuğuna ikinci kez oturmadan önce dünyadaki çatışmaları son vereceğinin sözünü vermişti. Cumhuriyetçiler arasında bir kanat, artık ABD'nin ne Rusya ile dalaşmasını ne de Orta Doğu'da yeni çatışma alanlarına girmesini istemiyor. Vakit ve nakit kaybetmeden hegemonya mücadelesinde doğrudan Çin'e odaklanmayı hedefliyorlar. Böylece ABD'nin küresel ekonomideki ağırlığını ve konumunu daha uzun süre korumayı amaçlıyorlar.

Fakat Trump şu ana kadar bunu başaramadı. Süregelen çatışmaları sonlandıramadığı gibi yeni cephe açma gafletini gösteren bir ABD yönetimi var karşımızda. Normal şartlarda ABD'nin İran'a saldırmasının Amerikan çıkarlarına hizmet ettiğini söyleyemeyiz. Hatta Trump'ın da buna çok gönüllü olduğunu düşünmüyorum. Zira kasım ayındaki ara seçimler yaklaşıırken Trump, enerji fiyatlarının ve dolayısıyla enflasyonun Amerikan halkının cüzdanını yakmasını istemez. Ayrıca seçmenlerine karşı 'barışı getiren lider' pozu vermek de isteyecektir.

Ancak mevzubahis İsrail olunca Washington bir anda büyük bir akıl tutulması yaşayabiliyor. Bunu basit bir kompo teorisi olarak görmek lazım. İsrail lobisinin Amerikan dış politikasındaki etkisi konusunda meraklı olanları, Şikago Üniversitesi'nden John Mearsheimer ve Harvard Üniversitesi'nden Stephen Walt'ın 'İsrail Lobisi ve Amerikan Dış Politikası' adlı kitabını okumalarını tavsiye ederim. İsrail'in bu savaşta ABD'yi zorlayıcı rolünü gözden kaçırmamak lazım. Tabii bir de Trump'ın Epstein dosyasının gündemden düşmesi için böyle bir savaşa onay vermesi de olasılıklar dahilinde.

Böylesi büyük çaplı bir çatışma, kaçınılmaz olarak küresel ekonomiyi de tehdit ediyor. ABD ve İsrail kuvvetlerinin saldırılarının ardından İran'ın Hürmüz Boğazı'nı kapatma kararı alması, enerji fiyatlarında hareketlenmeye neden oldu. Brent petrol 60 dolardan 83 dolara yükseldi. Avrupa'da doğalgaz fiyatları 32 Euro'dan 50 Euro'ya doğru tırmandı. Hürmüz, küresel enerji piyasasının en önemli güzergâhlarından biri. Küresel çapta petrol sevkiyatının yüzde 25'i, LNG sevkiyatının ise yaklaşık yüzde 15-20'si buradan sağlanıyor.

Piyasaların ilk tepkisi, Rusya'nın Ukrayna'yı işgal girişiminin ardından 2022'de yaşandığı kadar gılınca olmadı. Hatırlanacağı üzere o dönemde doğalgaz fiyatları 300 Euro seviyesini kısa süreli de olsa görmüştü. Çatışmalar daha da derinleşirse petrol fiyatlarının 120 doları görebileceği endişesi var. Piyasalar şu an ağırlıklı olarak Trump'ın ara seçimler öncesi enerji fiyatlarını aşırı yükselmesine izin vermediğini ve operasyonu birkaç hafta içinde sonlandıracağını fiyatlıyor. Küresel çapta büyük bir arz-talep dengesizliği yaşanmadan petrol stoklarının yeterli kalması için önümüzde 3-4 haftalık bir süre var. Çatışmalar bu süre zarfında biterse petrol fiyatları 80-90 dolar bandından 50-60 dolar bandına doğru hızlı biçimde gerileyebilir.

İsrail ve ABD'nin daha agresif bir tutum sergilemesi ve buna karşılık İran'ın savaşta Orta Doğu'ya yayması senaryosunda ise enerji fiyatlarının üç haneli rakamlarda uzun süre kalma riski belirebilir. Bu tehlikeli ihtimal, yeni bir küresel enflasyon dalgasını beraberinde getirebilir. Bu da dünya genelinde popülizm ve radikalizme daha fazla güç kazandırır. Popülizm ve radikalizm, insanlığa savaş ve sefaletten başka bir şey getirmez. Dünyanın barış ve refaha ihtiyacı var; ölüm, yıkım ve yoksulluğa değil.

İş dünyasına öneriler

Küresel ticarete artan rekabet karşısında Türk şirketlerinin stratejilerini güncellemesi gerektiğini belirten akademisyenler, iş dünyasının şu başlıklara odaklanması gerektiğini vurguluyor:

Pazar çeşitlendirmesi:

Avrupa'daki konumu korurken Körfez, Afrika, Orta Asya, Latin Amerika ve Güneydoğu Asya gibi yükselen pazarlara açılım hızlandırılmalı. Özellikle yakın coğrafyada kültürel ve lojistik avantajlar kalıcı dağıtım ağlarıyla desteklenmeli.

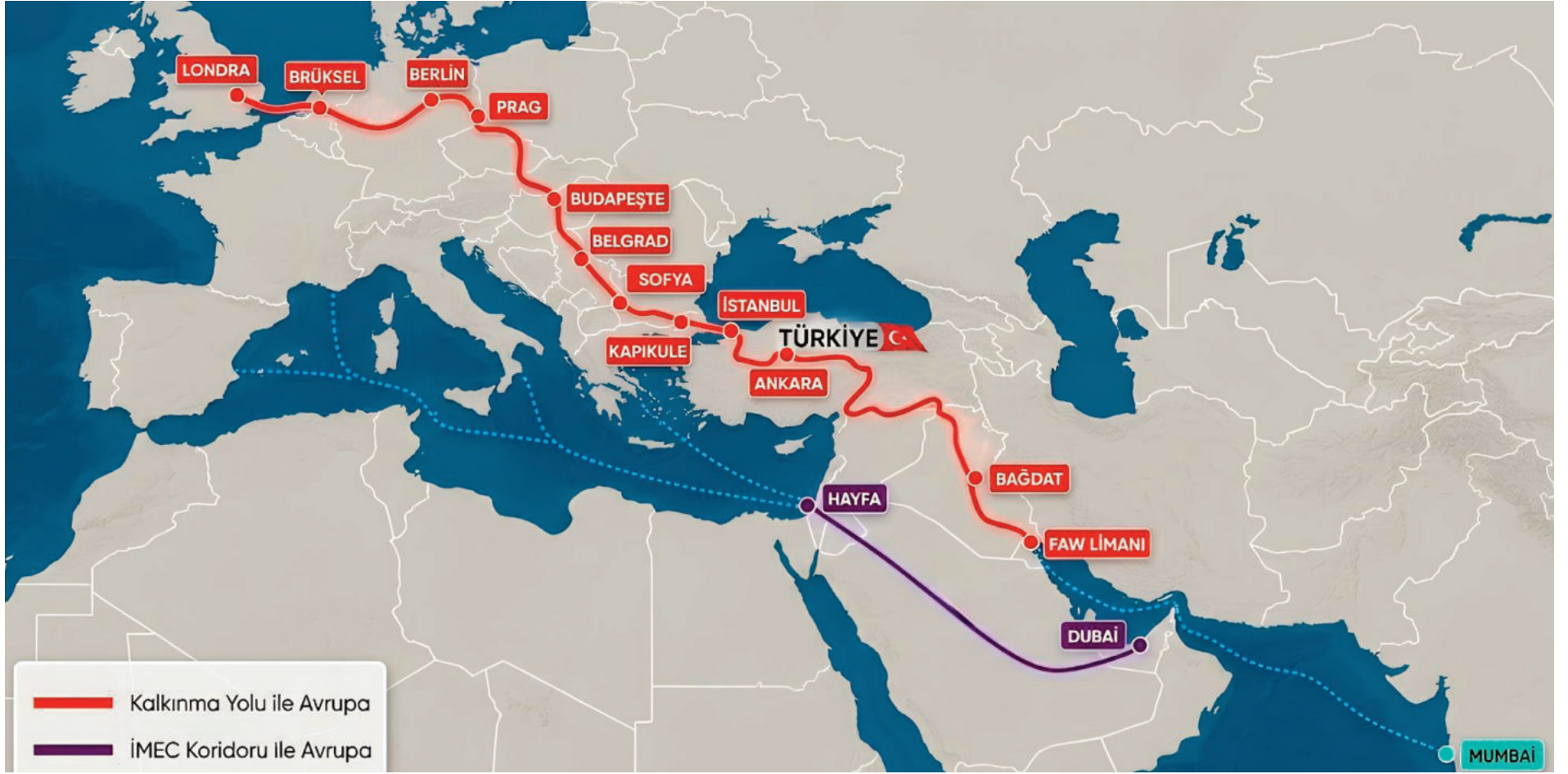
Katma değerli üretim: Çin'le fiyat rekabeti yerine Ar-Ge, inovasyon ve ileri teknolojiye dayalı ürünlere yönelmek gerekiyor. Teknik tekstiller, elektrikli araç bileşenleri, enerji verimli makineler gibi alanlarda farklılaşma, kaliteli ve yenilikçi Türk malı algısını güçlendirebilir.

Yeşil dönüşüm ve dijitalleşme: AB'nin karbon düzenlemeleri ve sürdürülebilirlik kriterleri doğrultusunda temiz üretime geçiş rekabet avantajı sağlayacak. e-ihracat ve dijital kanalların güçlendirilmesi de yeni pazarlara erişimde kritik rol oynuyor.

Stratejik ortaklıklar: Avrupa ve diğer gelişmiş ekonomilerle teknoloji ve yatırım işbirlikleri artırılmalı. Gümrük Birliği'nin güncellenmesi ve yeni ticaret anlaşmalarında Türkiye'nin etkin rol alması için kamu-özel sektör koordinasyonu önem taşıyor.

Türkiye'siz
denklemin
kırılmalı

Orta Doğu'da son 150 yılda dış müdahalelerle şekillenen denklemlerin kalıcı istikrar üretmediği biliniyor. Yeni dönemde ise bölge içi entegrasyon ve koordinasyon temelinde ekonomik mimari kurma fırsatı bulunuyor. Türkiye'nin üretim gücü, altyapı kapasitesi ve coğrafi konumu dikkate alındığında, Türkiye'nin merkezde yer almadığı bir koridor tasarımının siyasi ve ticari istikrar üretmesi zor görünüyor. Sonuç olarak Kalkınma Yolu Projesi; yalnızca alternatif bir ticaret hattı değil, Orta Doğu'da daha dengeli, daha güvenli ve daha öngörülebilir bir ekonomik düzenin inşası için stratejik eşik olarak değerlendiriliyor. Küresel ticaret matematiğinde coğrafyanın ve güvenlik mimarisinin belirleyici olduğu yeni dönemde, Türkiye merkezli koordinasyonun kalıcı istikrar üretme potansiyeli giderek daha fazla dillendiriliyor.



Kırılmalı Orta Doğu'ya 'Kalkınma Yolu' çözümü

KIRILGAN Orta Doğu'da askeri baskı ile diplomatik temasların eş zamanlı yürütüldüğü denge arayışı sürerken, yeni ticaret koridorları küresel güç rekabetinin merkezine yerleşti. Enerji arz güvenliği, tedarik zinciri sürekliliği ve lojistik maliyetler; artık yalnızca ekonomik değil, doğrudan jeopolitik başlıklar olarak ele alınıyor. Bu çerçevede Türkiye'nin merkezinde yer aldığı bölgesel entegrasyon modeli, yalnızca bir ulaştırma projesi değil; güvenlikten finansmana uzanan bütüncül bir istikrar tasarımı olarak dikkat çekiyor.

Mete
DIRİCE

KORİDOR REKABETİNDEN İŞBİRLİĞİNE

Küresel ticaret hacmi 25 trilyon dolara yaklaşırken, kıtalar arasında taşınan mal miktarı 18 trilyon metrik tonu aşmış durumda. Bu devasa akış, 'en kısa rota'dan ziyade 'en güvenilir, en düşük risk primli ve en öngörülebilir' hatları ön plana çıkarıyor. Artık meselenin yalnızca mesafe değil; güvenlik mimarisi, sigorta maliyetleri ve siyasi koordinasyon kapasitesiyle istikrar üretme potansiyeli olduğu öne çıkıyor. Hindistan merkezli kurgulanan ve İsrail bağlantılı hatları içeren Hindistan-Orta Doğu-Avrupa Ekonomik Koridoru (İMEC), enerji ve ticaret akışını Körfez-Akdeniz ekseninde yeniden tasarlamayı hedefliyor. Ancak Pakistan-Afganistan hattındaki gerilimler, Doğu Akdeniz'deki hassas dengeler ve Körfez'de artan güvenlik riskleri; bölgesel sahiplenme olmadan inşa edilen projelerin kırılmalı kalarak istikrar üretmekten uzak olacağına işaret ediyor. Bu noktada Türkiye'nin dışarıda bırakıldığı bir denklemden kalıcı istikrar üretiminin yapısal olarak zor olduğu vurgulanıyor.

TÜRKİYE MERKEZLİ ENTTEGRASYON MODELİ

Türkiye'nin üretim kapasitesi, gelişmiş ulaştırma altyapısı, enerji geçiş hatları ve çok boyutlu diplomatik ağı; bölgesel projelerde merkezi rol oynamasını neredeyse zorunlu kılıyor. Türkiye-Katar-Suudi Arabistan-Pakistan koordinasyonuyla şekillenebilecek bir model; enerji güvenliği, ticaret entegrasyonu ve kriz yönetimini aynı çatı altında toplayan bütüncül bir çerçeve sunuyor. Bu yaklaşım; ■ Irak'ı enerji ve lojistik düğüm haline getirmeyi, ■ Suriye'yi kademeli yeniden imar

Küresel Güney'de artan koridor rekabeti, Orta Doğu'daki jeopolitik kırılmalılıklarla birlikte daha da sertleşiyor. Körfez'den Doğu Akdeniz'e uzanan güvenlik riskleri, siyasi gerilimler ve tedarik zinciri şokları; bölgesel sahiplenme olmadan tasarlanan hatların kalıcı istikrar sağlanmasını zorlaştırıyor.

süreyle ekonomik sisteme entegre etmeyi, ■ Koridor güvenliği için ortak kriz yönetim mekanizmaları oluşturmayı, ■ Enerji, ticaret ve veri akışını eşgüdümlü planlamayı hedefliyor. Böyle bir yapı yalnızca siyasi bir uzlaş değil, jeoekonomik istikrar zemini anlamına geliyor. Bölge içi entegrasyon güçlendikçe risk primi düşüyor, finansman maliyetleri geriliyor ve yatırım iştahı artıyor.

KALKINMA YOLU NEDEN DAHA AVANTAJLI?

Eylül 2023'te Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan tarafından gündeme taşınan Kalkınma Yolu Projesi; Basra Körfezi'nden başlayarak Irak üzerinden Türkiye'ye, oradan da Avrupa'ya uzanan kesintisiz bir kara ve demiryolu omurgası oluşturmayı amaçlıyor. Büyük Fav Limanı merkezli bu tasarım, Körfez çıkışlı yüklerin Türkiye üzerinden Avrupa pazarlarına doğrudan erişimini hedefliyor. Projenin öne çıkan avantajları şöyle sıralanıyor:

1. Daha doğrudan güzergâh
Basra'dan Türkiye'ye uzanan hat, Avrupa bağlantısında mevcut altyapıyla entegre olabiliyor. Bu da süre ve maliyet oynaklığını azaltıyor.

2. Güvenlik mimarisiyle entegre tasarım
Koridorun güvenliği, bölge ülkelerinin ortak koordinasyonu ile planlanıyor. Yerel sahiplenme, sigorta maliyetlerini düşürücü etki üretiyor.

3. Mevcut altyapı gücüyle uyum
Türkiye'nin son 24 yılda ulaştırma ve iletişim altyapısına yaptığı yaklaşık 350 milyar dolarlık yatırım; projeye hazır bir zemin sunuyor. 2002'de 6 bin kilometre olan bölünmüş yol ağı 30 bin kilometrenin üzerine çıkarken, demiryolu

uzunluğu 14 bin kilometreye ulaştı. Marmaray ve Avrasya Tüneli gibi projeler Asya-Avrupa entegrasyonunu fiilen sağlamış durumda.

TEK OMURGA VE LOJİSTİK DİSİPLİN AVANTAJI

İstanbul Ticaret Gazetesi'ne değerlendirmelerde bulunan Prof. Dr. Kerem Alkin, Küresel Güney'de artan koridor rekabeti bağlamında iki hattı karşılaştırdı. Alkin, İMEC'in çok duraklı ve çok elleçlemeli bir yapıya sahip olduğunu ifade ederek, deniz-demiryolu-deniz geçişlerinin ve farklı liman eşiklerinin operasyonel riski artırdığına dikkat çekti.

Buna karşılık Kalkınma Yolu'nun Büyük Fav Limanı'ndan Türkiye'ye uzanan tek omurgalı demiryolu ve otoyol hattıyla daha sade bir model sunduğunu belirten Alkin, bu farkı şu başlıklarla özetledi:

■ Daha az elleçleme, daha az gecikme
■ Daha az aktör, daha düşük operasyon riski
■ Daha kısa karar zinciri, daha sınırlı maliyet oynaklığı

TÜRKİYE'NİN HUB KONUMU

Türkiye'nin Asya-Avrupa-Afrika keşişiminde bulunduğunu vurgulayan Alkin, mevcut demiryolu tünelleri, mega limanlar, yeni havalimanları ve Orta Koridor bağlantıları sayesinde Kalkınma Yolu'nun mevcut altyapıya entegre olabildiğini belirtti. "Küresel ticaret matematiğinde coğrafya dışlanamaz" diyen Alkin, Türkiye'siz Avrupa bağlantısının daha pahalı ve daha kırılmalı olacağını ifade etti. Prof. Dr. Kerem Alkin, İMEC'in siyasi düzeyde ilerleyebilse bile operasyonel başarı açısından Türkiye olmadan Avrupa bağlantısını parçalı hale getireceğini belirterek, bu durumun transit süre-maliyet



ÇÖZÜM 'İSTİKRAR MİMARİSİ'

Prof. Dr. Kerem Alkin, Türkiye-Suudi Arabistan-Pakistan-Katar koordinasyonunun başarı üretmesi halinde aynı zamanda Kalkınma Yolu'nun yalnızca bir transit hattı değil, Küresel Güney'in kalkınma ve istikrar mimarisi olabileceğini söyledi.

Türkiye'nin öncülük ettiği Kalkınma Yolu, İsrail'in içinde bulunduğu İMEC'e kıyasla daha doğrudan güzergâhı, tek omurgalı yapısı ve entegre güvenlik mimarisiyle öne çıkıyor. Üretim gücü ve altyapı kapasitesi dikkate alındığında, Türkiye'siz bir koridor tasarımının siyasi ve ticari istikrarı yakalaması yapısal olarak zor görünüyor.



oynaklığını artırarak jeopolitik kırılmalılıklarını yükselteceğini bildirirdi.

SÜVEYŞ VE HÜRMÜZ ŞOKLARINA KARŞI GÜÇLÜ

Kızıldeniz ve Hürmüz merkezli risklerin Körfez çıkışlı deniz hatlarını kırılmalı hale getirdiğine dikkat çeken Prof. Dr. Alkin, İMEC'in Körfez-Akdeniz eksenine dayandığını, Kalkınma Yolu'nun ise Körfez'den karasal olarak kuzeye çıkış sunduğunu belirtti. Bu durum, küresel ticaret için bir 'sigorta hattı' anlamına geliyor. Geleceğin koridorlarının en kısa olanlar değil, şoka en dayanıklı olanlar olacağını vurgulayan uzman isim, ekonomik hedeflerin ve istikrarın coğrafyanın dışlanarak elde edilemeyeceğini ifade etti.

EKONOMİK VE STRATEJİK KAZANIMLAR

Prof. Dr. Kerem Alkin'e göre Kalkınma Yolu, Türkiye'ye üç katmanlı katkı sunabilir: **Doğrudan transit ve lojistik gelir:** Olgunlaşma senaryosunda yıllık 1.5-3 milyar dolar, yüksek entegrasyon halinde 3-5 milyar dolar bandında net gelir potansiyeli. **Büyüme etkisi:** Orta vadede büyümeye 0.2-0.5 puan katkı.

Enerji arz güvenliği: Volatilitenin azalması ve risk priminin düşmesi. Körfez sermayesi, Türkiye'nin altyapı tecrübesi ve Pakistan'ın stratejik derinliği; finansman, sigorta havuzu ve garanti mekanizmalarının oluşturulmasına imkan tanıyabilir.

Orta Koridor ve Londra bağlantısı

Türkiye'nin Orta Koridor altyapısı, projeye stratejik avantaj kazandırıyor. Bakü-Tiflis-Kars Demiryolu ve Marmaray entegrasyonu sayesinde Çin'den çıkan yükler Londra'ya kadar kesintisiz taşınabiliyor. Deniz yoluyla 35-45 gün süren taşımalar, demiryoluyla 18 güne kadar düşebiliyor. Bu hat; deniz yoluna göre iki kat hızlı, hava yoluna göre ise dört kat daha ekonomik bir alternatif sunuyor. Yıllık 20 milyon tonun üzerinde kapasiteye sahip sistemin Türkiye ekonomisine yaklaşık 3 milyar dolar doğrudan katkı sağlayabileceği öngörülüyor. Kalkınma Yolu'nun bu altyapıyla entegre edilmesi halinde Basra Körfezi'nden Avrupa'nın her ülkesine kesintisiz erişim mümkün hale gelebilir.

Hürmüz Boğazı'ndaki trafiğin savaş sebebiyle durması, enerjide 'kaynak çeşitlendirme'nin önemini bir kez daha gösterdi. Konutlar ve sanayi için Körfez'den gelen LNG'ye bağımlı olan Avrupa ülkelerinde alarm zilleri çalıyor.

Üretiminin önemli bir kısmını bu bölgeden gelen kaynaklara bağlayan Asya ülkeleri de tedarikte zora girdi. Türkiye ise farklı noktalara ve ürünlere dayalı tedarik çeşitlendirme stratejisiyle enerji güvenliğinde örnek ülke oldu.

Hürmüz krizi enerji güvenliğini yeniden tanımladı

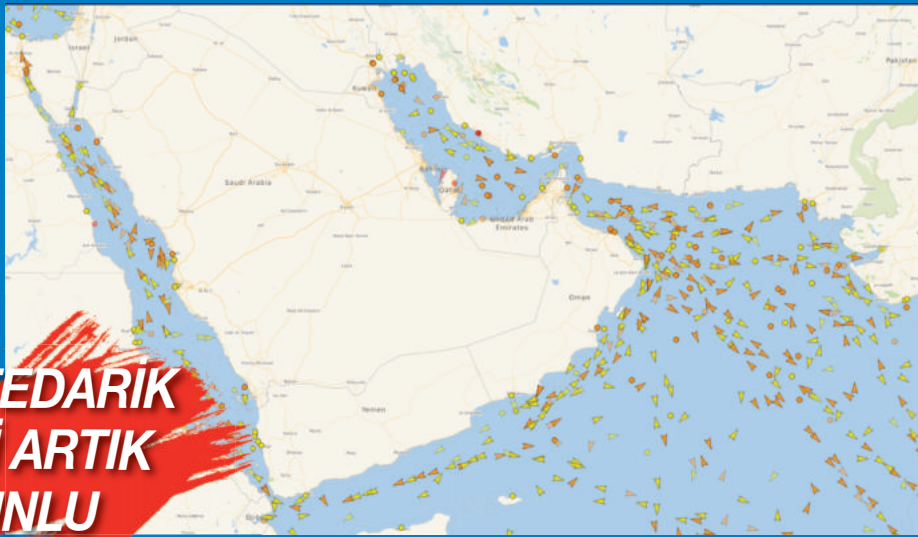
SAVAŞ sebebiyle Hürmüz Boğazı'ndaki gemi trafiğinin durması, Avrupa'dan Çin'e kadar birçok ekonomide alarm zillerinin çalmasına neden oldu. Global petrol ve doğalgaz arzının beşte birinin çıkış kapısı olan Hürmüz Boğazı kapandığı için tedarik güvenliğinde yaşanan kırıma, enerjide kaynak çeşitlendirmenin önemini de gösterdi. Basra Körfezi'ndeki petrolü ve Katar'daki sıvılaştırılmış doğalgazı (LNG) taşıyan tankerler savaş sebebiyle durduğu için enerji fiyatlarında ve navlun maliyetlerinde stres yüksek seviyelere çıktı. Hem maliyet baskısı hem de tedarik hattında yaşanan bu kırıma, savaşla ilgisi olmayan, ancak enerjide tek kaynağa bağımlı olan ülkeleri zora soktu. Kırılganlık özellikle Asya ülkelerinde yoğunlaşıyor. LNG tedarikinde büyük oranda Katar'a bağımlı olan ülkelerde acil çözüm geliştirme arayışı yaşıyor. Türkiye ise son yıllarda 'kaynak çeşitlendirme' için attığı adımların faydasını görüyor.



ÇOKLU TEDARİK MODELİ ARTIK ZORUNLU

AVRUPA'DA HIZLI FİYAT ARTIŞI

Rusya'ya yönelik yaptırımlar sebebiyle enerji tedarikinde maliyetli operasyonlara katılan Avrupa ülkelerinde korkulan oldu. ABD ve İsrail'in saldırıları üzerine İran'dan fırlatılan insansız hava araçlarının Qatar Energy şirketinin LNG tesisini hedef alması üzerine Katar, LNG üretimini durdurdu. Bu gelişme Avrupa'daki gaz fiyatında sert yükselişe neden oldu. Saldırının başlamasından sonraki ilk işlem gününde Avrupa gaz fiyatları yüzde 35.5 arttı. İkinci işlem günündeki fiyat artışı, savaşın önceki kapanışa göre yüzde 100'ü buldu. Diğer yandan enerji tedarikinde büyük oranda LNG taşımacılığına bağlı olan Avrupa ülkelerinde kış mevsimi henüz bitmemişken depo seviyeleri yüzde 30'lara indi. Rutin operasyonlarda bahar aylarında depoları yeniden doldurmaya



odaklanacak olan ülkeler, Körfez'deki savaş şartları sebebiyle önemli bir kaynaktan mahrum kaldı. Avrupa ülkeleri, LNG tedarikinin ortalama yüzde 15-20'sini Katar'dan sağlıyordu. Katar gazının oranı Almanya ve bazı ülkelerde yüzde 2-3 ile sınırlı olurken İtalya'da yüzde 40'lara ulaştığı dönemler oldu. Savaşın Körfez'i yangın yerine çevirmesiyle İtalyan gazeteleri 'ekonomik felaket' başlıkları attı.

İKİ YÖNLÜ OPERASYON

Son yıllarda enerjide kaynak çeşitlendirme faaliyetlerine yoğunlaşan Türkiye ise bu çalışmalarını çift yönlü olarak gerçekleştiriyor. Enerjide tedarik çeşitlendirmesi iki türlü yapılıyor. Buna göre hem petrol ve doğalgazın yanı sıra diğer enerji kaynaklarının sistemdeki oranı artırılıyor hem de bu kaynakların sağlandığı ülkeler/coğrafyalar çeşitlendiriliyor. Bu stratejinin en önemli ayaklarından birini ise yurt içinde ve yurt dışındaki rezervlerin ekonomiyeye kazandırılmasına yönelik TPAO operasyonları oluşturuyor. Türkiye yeni operasyonlar yürütürken Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar, enerji ve tedarik konulu konuşmalarında sık sık 'çeşitlendirme stratejisi'nin önemine dikkat çekti. Yeni anlaşmalar aracılığıyla 2024'ten sonra başta ABD olmak üzere Meksika ve Kanada kaynaklı LNG'nin de sisteme girdiğini belirten Bayraktar, "Yeni anlaşmalar, doğalgaz kaynağını çeşitlendirmek için

yapıldı. Ne kadar çok yerden alırsak o kadar güvenli. Bu ne demek; doğalgazın ucuzlaması demek" diye konuştu.

DOĞALGAZDA TÜRK HARMANI

Bayraktar'ın dikkat çektiği kaynak çeşitliliği için farklı ülkelerle uzun süreli (10 yıllık) yeni anlaşmalar yapıldı. BOTAŞ kanalıyla farklı kaynaklardan sağlanan LNG sayesinde doğalgazda 'Türk harmanı' oluşturuldu. ABD, Cezayir, Mısır sürekli tedarikçiler olurken, Katar, Nijerya, Rusya ve Norveç, spot veya kontrat temelli tedarik kaynakları oldu. Karadeniz'de Sakarya Gaz Sahası'ndaki üretim faaliyeti ve Gabar'daki petrol üretim faaliyetleriyle yerli üretim sürekli artırılırken, uluslararası operasyonlarla sağlanan çeşitlilik, enerjide jeopolitik risklere karşı güçlü bir pozisyon kazandırdı.

TEDARİK PORTFÖYÜNÜN ETKİSİ

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar, savaş sebebiyle Hürmüz Boğazı'na ilişkin senaryoların etkileri üzerine çalıştıklarını söyledi. Bakan Bayraktar, "Savaşın petrol ve LNG piyasalarına, fiyata ve küresel arz güvenliğine etkilerini takip ediyoruz. Türkiye olarak kaynak çeşitliliğine dayalı doğalgaz tedarik portföyümüz, güçlü LNG altyapımız, artan yer altı depolama kapasitemiz ve güçlü iletim sistemimiz sayesinde enerji arz güvenliğini çok boyutlu bir yapı içinde yönetiyoruz.

Enerji piyasalarında istikrarın korunması için tüm paydaşlarla eşgüdüm içinde çalışmayı sürdüreceğiz" diye konuştu.

BAĞIMLILIK HER ZAMAN RISK

Bakan Bayraktar'ın savaş sebebiyle enerji tedarikinde muhtemel gelişmeleri görüştüğü Uluslararası Enerji Ajansı (IEA) Başkanı Fatih Birol da son bir yıl içindeki birçok konuşmasında 'kaynak çeşitlendirme' konusuna dikkat çekti. Enerji güvenliğini sağlamanın tek yolunun petrol, doğalgaz, nükleer yakıt ve kritik mineralleri mümkün olduğunca çok farklı ülkeden tedarik etmek olduğunu belirten Birol, "Tek bir ülkeye bağımlı olmak her zaman bir risktir" uyarısı yaptı.

GÜÇLÜ İLETİM ALTYAPISI

Öte yandan, BOTAŞ'tan yapılan açıklamada doğalgaz arzının kesintisiz ve güvenli şekilde sürdürülebilmesi amacıyla gerekli tüm tedbirlerin alındığı belirtildi. Açıklamada, "Kaynak çeşitliliği, uzun vadeli sözleşmeler, güçlü iletim altyapısı, depolama ve LNG gazlaştırma kapasitesi sayesinde ülkemizin doğalgaz arz güvenliğinde ve tedarik zincirinde herhangi bir risk bulunmamaktadır" denildi. Uzmanlara göre enerji güvenliği, sadece arza ulaşmak değil, aynı zamanda fiyat istikrarına ve lojistik sürekliliği sağlamaya bağlı. Üretimin belli bir coğrafyada yoğunlaşması da lojistik risk oluşturuyor. Bu bakımdan hem ürün olarak hem de tedarik ülkesi olarak 'çeşitlendirme' yapmak, riskin gerçekleşmesi halinde kriz yaşamamak için büyük önem taşıyor. Petrol ve doğalgazda alternatif tedarikçi ülkelerle çalışmak, farklı boru hatları kurmak, LNG terminallerini ve depolama kapasitesini geliştirmek, artık ülkelerin ekonomik istikrarı için de temel ihtiyaçlar arasında yer alıyor. Türkiye Yüzyılı'nı enerjinin de yüzyılı yapmak için kararlılıkla çalışan Türkiye, çoklu tedarik modeli ve çok noktada üretim operasyonlarıyla enerji güvenliğini sağlama kararlılığını ispat etti. Böylece Türkiye, her yıl üstüne koyarak kuvvetlendirdiği çeşitlilik sayesinde enerji stratejisinde örnek ülke oldu.

En büyük LNG müşterisi Çin

Basra Körfezi'nde doğalgaz ve LNG üreten Katar, özellikle Asya ülkelerinin ana tedarikçisi. Katar'ın ürettiği LNG'nin en büyük alıcısı Çin ve Hindistan, daha sonra Tayvan ve Güney Kore geliyor. Teknoloji devlerinin ardından büyük alıcı olan Pakistan ise LNG ithalatının neredeyse tamamını Katar'dan yapıyor. Körfezin dışında yer alan Umman'daki kaynaklar ise Hürmüz Boğazı'nın dışında yer aldığı savaş şartlarından etkilenmeden piyasaya arz edilebiliyor.

Gazlaştırma yatırımları tuttu

Küresel LNG piyasasında ABD, en büyük üretici ve ihracatçı. Türkiye bununla bağlantılı olarak, 2016 yılında enerji stratejisinde kritik bir karar aldı. O yıllarda ABD'den LNG arzının artacağını gören Türkiye, gazlaştırma ünitelerine yatırım yaparak bu kapasitesini 5 kat artırdı. Paralelinde farklı tedarikçilerden uzun vadeli alım sözleşmeleri yapıldı. Karadeniz'de kendi çıkardığı gazla birlikte 'çeşitlendirilmiş tedarik portföyüne sahip' bir gaz ihracatçısı olan Türkiye'nin ikisi kara terminali, üçü Yüzer Depolama ve Yeniden Gazlaştırma Ünitesi (FSRU) olmak üzere, toplam beş LNG tesisi mevcut. Bu şekilde LNG altyapısı, tüketimin zirveye çıktığı kışın dahi konutlardaki gaz talebinin tamamını karşılayacak seviyede bulunuyor.

Mega depolama tesisleri

Doğalgaz ve petrol arama ile üretme operasyonlarını yoğunlaştıran Türkiye, mega depolama yatırımlarını da artırıyor. Doğalgaz altyapısına ilave yatırımlar yapılıyor. Bu şekilde Tuz Gölü'ndeki depolama tesisinin 1.7 milyar metreküp olan kapasitesi 2030'da 8.5 milyar metreküpe yükselecek. Silivri'deki depolama tesisinin kapasitesi de 2028 yılında 6 milyar metreküpe çıkacak. Böylece yıllık tüketimin yüzde 20-25'ine denk gelen bir depolama kapasitesine ulaşılacak.

Petrol tüketiminin yüzde 20'si

ABD Enerji Enformasyon İdaresi'nin (EIA) verilerine göre, Hürmüz Boğazı'ndan günlük 20 milyon varil ham petrol ve petrol ürünü geçiyor. Bu miktar küresel ham petrol tüketiminin yüzde 20'sine denk geliyor.

Trump tarife çıkmazında

ABD’de ticaret politikası yeni bir hukuki krize girdi. Yüksek Mahkeme, Donald Trump’ın acil ekonomik yetkileri kullanarak koyduğu geniş kapsamlı gümrük tarifelerinin yasaya aykırı olduğuna hükmetti. Kararın ardından Federal Temyiz Mahkemesi de hükümetin iade sürecini durdurma talebini reddetti. Böylece yüz milyarlarca dolarlık tarife gelirinin geri ödenmesinin önü açıldı.

ABD’de ticaret politikası, son yılların en büyük hukuki ve ekonomik tartışmalarından biriyle karşı karşıya. Donald Trump’ın küresel ölçekte uyguladığı gümrük tarifeleri, mahkeme kararlarıyla sarsılırken Washington’da ‘tarife çıkmazı’ tartışması devam ediyor. ABD Yüksek Mahkemesi’nin verdiği kritik karar, Trump yönetiminin ticaret stratejisinin temel dayanaklarından birini ortadan kaldırdı. Ancak aynı zamanda yeni bir soruyu da gündeme getirdi: ABD’nin ticaret politikası bundan sonra nasıl şekillenecek?



YASAYA AYKIRI BULUNDU

ABD Yüksek Mahkemesi, 20 Şubat’ta verdiği kararda Trump yönetiminin Uluslararası Acil Ekonomik Güçler Yasası (IEEPA) kapsamında uyguladığı geniş kapsamlı gümrük tarifelerinin hukuka aykırı olduğuna hükmetti. Mahkeme, bu yasanın başkana doğrudan tarife koyma yetkisi vermediğini belirtti.

Kararda ayrıca, ABD Anayasası’nın vergilendirme ve gümrük vergisi koyma yetkisini açık biçimde Kongre’ye verdiği vurgulandı. Yargıçlar, başkanın bu yetkiyi tek taraflı olarak kullanamayacağına dikkat çekti.

Bu karar, Trump yönetiminin özellikle 2025’ten itibaren birçok ülkeye uyguladığı geniş kapsamlı tarifelerin hukuki temelini ortadan kaldırdı.

İADE SÜRECİNİN ÖNÜ AÇILDI

Yüksek Mahkeme kararının ardından ABD yönetimi iade sürecini geciktirmek için yeni bir girişimde bulundu. Adalet Bakanlığı, gümrük vergilerinin geri ödenmesinin son derece karmaşık olduğunu savunarak mahkemeden 90 günlük ek süre istedi.

Ancak ABD Federal Temyiz Mahkemesi bu talebi reddetti. Böylece ithalatçı şirketlerin açtığı davalar kapsamında tarifelerin geri ödenmesine yönelik sürecin başlamasının önü açıldı.

Uzmanlara göre bu karar, ABD tarihinde eşi benzeri görülmemiş büyüklükte bir iade tartışmasını gündeme getirebilir.

130 MİLYAR DOLARLIK TARİFE TARTIŞMASI

Trump yönetimi tarafından uygulanan tarifeler, son yıllarda ABD hazinesine ciddi gelir sağladı. Resmi verilere göre bu tarifelerden elde edilen gelir, 130 milyar doların üzerine çıktı.

Yüksek Mahkeme kararı sonrasında ise binlerce ithalatçı şirket bu ödemelerin geri verilmesi için dava açtı. Uluslararası Ticaret Mahkemesi’nde yaklaşık 2 bin dava açıldığı ve başvuruların hızla arttığı belirtiliyor.

Uzmanlar, dava süreçlerinin

tamamlanması halinde ABD hükümetinin milyarlarca dolarlık geri ödeme ile karşı karşıya kalabileceğini ifade ediyor.

YENİ HAMLE YAPTI AMA

Mahkeme kararına rağmen Trump yönetimi korumacı ticaret politikasından geri adım atmış değil.

Kararın ardından Başkan Trump, bu kez 1974 Ticaret Yasası’nın 122. maddesine dayanarak tüm ülkelerden yapılan ithalata geçici olarak yüzde 10 gümrük vergisi getiren yeni bir kararname yayımladı.

Trump, daha sonra bu oranı yüzde 15’e yükselttiğini açıkladı. Ancak bu yeni düzenlemenin önemli bir sınırlaması var. Section 122 kapsamında uygulanan tarifeler en fazla 150 gün yürürlükte kalabiliyor.

Bu nedenle Trump yönetimi önümüzdeki aylarda yeni ticaret soruşturmaları başlatarak farklı yasal araçlarla tarifeleri kalıcı hale getirmeye çalışabilir.

KÜRESEL TİCARETTE BELİRSİZLİK ARTIYOR

Uzmanlara göre mahkeme kararları sadece ABD iç hukukunu değil, küresel ticaret dengelerini de etkiliyor.

Analistler, Trump yönetiminin uyguladığı tarifelerin iptal edilmesinin kısa vadede bazı ticaret engellerini azaltabileceğini, ancak belirsizliğin devam ettiğini belirtiyor.

Bazı ekonomistler ise sorunun sadece tarifeler olmadığını vurguluyor. Sık değişen ticaret politikalarının yatırım kararlarını zorlaştırdığı ve küresel tedarik zincirlerinde ciddi dalgalanmalara yol açtığı ifade ediliyor.

ABD’de özellikle ithalatçı şirketler ve lojistik sektöründe faaliyet gösteren firmalar, politikaların sık değişmesi nedeniyle ciddi maliyetlerle karşı karşıya kalabileceklerini belirtiyor.

MASADAKİ OLASI SENARYOLAR

Trump’ın tarife politikası konusunda Washington’da üç temel senaryo tartışılıyor.

Birinci senaryo, mahkemelerin nihai kararlarının ardından ABD hükümetinin milyarlarca dolarlık tarife gelirini geri ödemesi. Bu durum federal bütçe üzerinde ciddi bir yük yaratabilir.

İkinci senaryo, Kongre’nin devreye girerek yeni bir ticaret yasası çıkarması ve başkanın tarife yetkisini yeniden tanımlaması. Bu adım, Trump yönetiminin politikalarını hukuki açıdan güçlendirebilir.

Üçüncü senaryo ise Trump yönetiminin farklı ticaret yasalarını kullanarak tarifeleri fiilen sürdürmesi. ABD’de ulusal güvenlik veya haksız ticaret uygulamaları gerekçesiyle tarifelerin yeniden artırılması ihtimali de masada bulunuyor.

WASHINGTON YENİ BİR TİCARET STRATEJİSİ ARIYOR

ABD’de yaşanan tarife tartışması sadece bir mahkeme kararı meselesi değil. Bu süreç aynı zamanda Washington’da başkanlık yetkileri ile Kongre’nin ticaret üzerindeki rolü arasında yeni bir güç tartışmasını da gündeme getirdi.

Yüksek Mahkeme kararı, başkanın ticaret politikalarında sınırsız yetkiye sahip olmadığını ortaya koyarken, Trump yönetimi farklı yasal yollarla tarifeleri sürdürmeye çalışıyor.

Sonuç olarak ABD, hem iç hukukta hem de küresel ticaret sisteminde yeni bir döneme giriyor. Tarife savaşlarının nasıl şekilleneceği ise Washington’da alınacak siyasi ve hukuki kararlara bağlı olacak.

GERİ ÖDEMENİN ÖNÜ AÇILDI



Uzmanlara göre ABD şimdi zor bir denklemin içinde. Bir yanda ithalatçı şirketlerin milyarlarca dolarlık geri ödeme talepleri, diğer yanda Trump’ın yeni tarifelerle korumacı politikayı sürdürme planı var. Analistler, bu durumun küresel ticarete belirsizlik yaratacağını ve Washington’ın yeni bir hukuki ve ekonomik yol haritası belirlemek zorunda kalacağını söylüyor.

Tarife politikası bir nevi sandıkta sınanacak

ABD’de 2026 ara seçimleri 3 Kasım 2026 Salı günü yapılacak. ABD federal yasasına göre seçimler her çift sayılı yılda kasım ayının ilk pazartesisinden sonraki salı günü gerçekleştiriliyor. Bu nedenle tüm eyaletlerde aynı gün sandık kurulacak.

Seçimlerde Temsilciler Meclisi’ndeki tüm 435 sandalye ile Senato’daki 33 normal ve 2 özel seçim olmak üzere toplam 35 sandalye yenilenecek. Bunun yanı sıra birçok eyalette valilikler, eyalet meclisleri ve yerel yönetim görevleri dahil 40 binden fazla pozisyon için de oy kullanılacak.

Seçimlerin ardından oluşacak yeni Kongre, 3 Ocak 2027’de başlayacak 120. Kongre döneminde görev yapacak.

Seçime yaklaşık sekiz ay kaldı ve Cumhuriyetçiler hem Senato’da hem Temsilciler Meclisi’nde çoğunluğu elinde bulunduruyor. Ancak ABD siyasi tarihinde başkanın partisinin ara seçimlerde sandalye kaybetmesi oldukça yaygın bir durum; son 22 ara seçimin 20’sinde bu tablo

yaşandı. Bu nedenle 2026 seçimleri Donald Trump yönetiminin son iki yılı açısından kritik görülüyor. Eğer

Cumhuriyetçiler Kongre’de çoğunluğu kaybederse, Trump’ın ticaret savaşlarını tırmandıran tarife politikaları başta olmak üzere birçok ekonomi adımı daha sıkı denetim ve soruşturmalarla karşı karşıya kalabilir. Ön seçim süreci ise eyaletlere göre mart başından eylül ortasına kadar devam edecek.



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 beledinin karşılanması

TÜRKİYE MİLLİ STANTLARININ YER ALACAĞI İHTİSAS SALONLARI

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

KATILIM BİLGİSİ

- Katılım Bedeli (nakliye dahil) : 860 Euro / m²
- Katılım Bedeli (nakliye hariç) : 800 Euro / m²

HİZMET İHRACATINA İLİŞKİN PAKET KATILIM BEDELİ:

- Endüstriyel Yazılım; IoT, Bulut Sistemleri, IT/OT Güvenliği
- Araştırma ve Teknoloji Transferi – Start Ups

3.200 Euro / Masa Düzeni Stant Paketi



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

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

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

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

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

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

Küreselleşmeden bölgeselleşmeye geçiş, sadece ticaretin yönünü değil, sermayenin güvenli liman tercihinin de değiştiriyor. Tedarik zincirlerini yeniden kuran, regülasyon ve yatırım riskini fiyatlayan şirketler, üretimi pazara yaklaştırırken finansal yatırımcılar portföylerini jeopolitik blok mantığıyla yeniden dağıtıyor.



Yatırım göçünün rotası çeşitleniyor

JEOPOLİTİK gerilimlerin yükselmesi ve korumacılığın güç kazanmasıyla 'yatırım göçü' de değişiyor. Bir yandan hisse ve tahvil gibi varlıklarda hızlı çıkışlarla şekillenen portföy kaymaları, diğer yanda yaptırım veya el koyma endişesiyle servetin ülke dışına taşınması ve nihayetinde üretimin ana pazarlara yakın ülkelere kaydırılması, yatırımcı göçünün değişimini ortaya koyuyor. EY-Parthenon'un 2026 Jeostratejik Görünüm çalışması, bu değişimin yatırım kararlarında mali göstergelerin yanı sıra güvenlik ve siyasi risk başlıklarının öne çıktığını gösterdi. Rapora göre belirsizlikler yatırımcı göçünü daha da hızlandırabilir ve Türkiye bu akıştan pay alabilir.



Sena SORKUN

varlıkların elden çıkarılmasıdır. Güvenli liman arayışı altın, gümüş ve gelişmiş ülke tahvillerini öne çıkarıyor. Büyük yatırımcı küresel bir endeks yerine jeopolitik bloklara (örneğin Doğu ve Batı Bloğu vb.) göre portföy dağılımı yapıyor. İkinci hat ise daha 'korunma' odaklı. Yerli yatırımcı uluslararası yaptırımlar veya olası risklere karşı nakit tutma ve varlıklarını ülke dışına çıkarma eğilimine giriyor. Burada göçün motivasyonu getiriden çok güvenlik. Sermaye kâr odaklı değil, hayatta kalma odaklı göç ediyor. Üçüncü hat ise reel sektöre uzanıyor. Üretimin ana pazara yakın coğrafyalara taşınmasıyla yatırımların 'siyasi müttefik' ülkelere yönelmesi, yatırım göçünün yalnızca para hareketi değil, şirketlerin coğrafi yeniden yapılanması anlamına geliyor."



metropollerde bölgesel kota ve vergilendirme gibi araçlar gündeme gelebilir. Bu sayede fiyat şişkinliği daha kontrollü yönetilebilir."

DENETİMLER SIKI

Küresel ölçekte CRS / AML gibi denetimlerin sertleştiğini hatırlatan İzgi, yatırım çekme stratejisinde de yeni bir döneme girildiğini söyledi. İzgi, bazı ülkelerde varlık kaynağı doğrulamasının güçlendirildiğini,

paranın nereden geldiğinin bağımsız denetimle kontrol edildiğini belirtti. Bu çerçevede İzgi, 'kolay program' yaklaşımının kısa vadeli bir cazibe yaratabileceğini; ancak kalıcılık ve itibar açısından 'nitelikli yatırımcı seçiminin' daha sürdürülebilir olduğunu vurguladı. İzgi'nin uyarısı net: "Denetimi gevşeterek yatırımcı çekmeye çalışmak, ülkeyi küresel finansal sistemin dışına itebilecek riskler doğurabilir."

ÜÇ KANALLI HAREKET

Ekonomist Prof. Dr. Berna Balcı İzgi, yatırımcı göçünün artık yalnızca getiriyi değil, 'hayatta kalma' refleksini de içeren çok kanallı bir harekete dönüştüğünü söyledi. Doç. Dr. İzgi, bu nedenle Türkiye'nin bu dönemde sıcak para ile doğrudan yatırımı ayırtıran bir politika setine ihtiyacı olduğuna dikkat çekti.



Prof. Dr. Berna Balcı İzgi

Prof. Dr. İzgi, bölgeselleşme ve jeopolitik risk artışının yatırımcı göçünü üç hat üzerinden tetiklediğini belirterek, ilk kanalda finansal piyasalardaki yön değişimine dikkat çekerek, şunları söyledi: "Bu süreçte yatırımcı davranışı da değişiyor. İlk olarak hisse senedi, tahvil gibi finansal

KISA VADEDE DÖVİZ, UZUN VADEDE KIRILGANLIK

Yatırımcı göçü ev sahibi ülkelerde ilk etapta döviz girişini artırıp iç talebe ivme kazandırabiliyor. Ancak Doç. Dr. İzgi, bu görüntünün yanıltıcı olabileceğini, fiyat balonu ve kırılğan sermaye riskinin hızla büyüyebileceğini vurguladı.

İzgi, denge için temel ayrımın 'sıcak para' ile 'doğrudan yatırım' arasında yapılması gerektiğini belirterek, şöyle devam etti: "Bu dengeyi kurmak için kısa vadeli döviz girişi ile uzun vadeli doğrudan yatırımı (FDI) birbirinden ayıran politikalar izlenmeli. Konut alımıyla sınırlı bir akış sosyal maliyet üretebilir. Aktarım yoluyla yatırımın stratejik sektörlerle, teknoloji fonlarına ve girişim sermayesine kanallize edilmesi gerek. Halkın bannma imkanlarını artırmak için

Yatırımcı nelere dikkat ediyor?

Marmara Üniversitesi Basın Ekonomisi ve İşletmeciliği Ana Bilim Dalı Öğretim Üyesi Doç. Dr. Şevket Sayılğan, uluslararası yatırım kararlarında en kritik belirleyicilerden birinin hukuk sisteminin güvenilirliği ve öngörülebilirliği olduğunu söyledi.

Doç. Dr. Sayılğan, yabancı yatırımcıların en çok dikkat ettiği hukuki göstergeleri şöyle özetledi: "Sözleşme uygulanabilirliği, tahkim



Doç. Dr. Şevket Sayılğan

süreçlerinin etkinliği, düzenleyici kurumların bağımsızlığı en önemli faktörler. Bir yatırımın geri dönüş süresi genellikle 10-20 yıl arasında olduğu için yatırımcılar riskini minimize etmek ister.

Yatırım sözleşmelerinin uluslararası tahkim güvencesi, düzenleyici kurumların şeffaflığı, kamu politikalarının istikrarlı uygulanması küresel yatırımcı açısından en güçlü güven sinyalidir."

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
- Invertör
- 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 | /itokurumsal

fatih@fatihoktay.com



**YENİ KUŞAK
ÇİN**

Fatih OKTAY

Venezuela ve İran-Çin'in tutumu

Venezuela, şimdi İran... Çin'in stratejik ortaklık anlaşması olan, ABD'nin yaptırımlarına karşı petrol alımı, finansman, yatırımlarla ayakta kalmalarını sağladığı iki ülke. Çin, her iki ülkeye de ABD'nin saldırılarına karşı koymalarına yardım edecek destekler, saldırılar olduktan sonra da güçlü tepkiler vermedi. Bunu nasıl anlamalı.

Çin'in öncelikleri

Çin Komünist Partisi'nin bir numaralı önceliğini ülkenin ekonomik, teknolojik ve bunlara bağlı olarak askeri gelişimi oluşturuyor. Bu doğrultuda parti anayasa dokümanına giren hedef, Çin Halk Cumhuriyeti'nin 100. kuruluş yıldönümünde ülkenin ekonomik, teknolojik, askeri açıdan bir dünya lideri olması. Bir ara hedef olarak da 2035 yılında ülke kişi başına GSYH'sinin 20 bin ABD dolarının üzerine çıkması. Çin'de bu tür hedeflerin tutturulması parti için bir meşruiyet meselesi. Ülke yönetiminin içeride veya dışarda neyi yapıp yapmadığı büyük ölçüde bu hedeflere ve ülke güvenliğine etkilerine bağlı bulunuyor.

Venezuela ve İran'ın önemi

Çin'in her iki ülke ile de stratejik işbirliği anlaşması var. Çin, petrolden yüzde 70 dışa bağımlı ve Venezuela ithalatının yüzde 4, İran yüzde 10 dolayında bir bölümünü sağlıyor. ABD müdahalelerinin petrol akışında geçici veya kalıcı aksamalara yol açması, Rusya başta çok çeşitli kaynaklardan alım yapan Çin'in ekonomik hedefleri açısından bir sorun oluşturmuyor. Çin'in iki ülkeye sağladığı finansman, yaptığı doğrudan yatırımlar ve ihracat da ülke toplamları içinde önemli yer tutmuyor. İki ülkedeki gelişmeler Çin için doğrudan bir güvenlik riski de getirmiyor. Bu durumda Çin'in Venezuela ve İran için ekonomik gelişmesini olumsuz etkileyecek sürtüşmelere girmesi beklenmeyecek bir gelişme olurdu.

Çin'in gücünün sınırları

Bu iki ülkedeki gelişmeler ekonomik hedefleri ve güvenliği açısından önemli olsaydı da Çin ABD ile askeri sürtüşmeye gidebilecek politikalarla uzak durmayı tercih edecekti. Çin'in askeri alandaki hazırlığı, bölgesindeki bir savaşta galip gelmeye yönelik. ABD'li yetkililerin de artık açıkça belirttiği gibi Çin'in ABD ile etrafındaki bir savaşta, üsleri, uçak gemilerini, uyduları vuracak silahları ve bunları büyük hacimlerde üretme kapasitesi nedeniyle galip gelme olasılığı çok yüksek. Ancak Çin'e uzak bölgelerdeki bir çatışma için durum böyle değil.

Trump faktörü

Yeni Trump yönetimi işe Çin'e karşı sert politikalarla başladı. Ancak Çin'in nadir toprak elementleri kartını oynamasından sonra iki ülke arasında bir yumuşama oldu, Çin'e uygulanan ek gümrük vergileri ABD'ni bazı müttefiklerinden düşük düzeye indi, yeni ek gümrük vergisi ve teknoloji ihrac kısıtlaması girişimleri durduruldu, Tayvan'a silah satışının uygulanması ertelendi. Çin, Trump yönetiminin kalan iki yılında ilişkilerdeki bu yumuşamayı sürdürmek, hatta daha da ilerletmeyi ekonomik ve teknolojik hedefleri açısından tercih ediyor, bu gidişi bozacak politikalarla kaçınıyor. Çin'in politikasını Trump'ın ABD'ye verdiği zararlarla engel olmak olarak da yorumlayabiliriz.

Sanayide yeni dönüşüm alüminyumla şekilleniyor

Enerji, otomotiv, havacılık ve savunma sanayinin vazgeçilmez girdisi olan alüminyum, küresel dönüşümlerle yerini sağlamlaştırıyor. Elektrikli araçların yaygınlaşmasıyla talep hızla artarken; havacılık ve savunmadaki atılımlar, nitelikli alüminyum üretimiyle yüksek katma değer oluşturma fırsatı sağlıyor.

ADEM ORHUN

KONUTTAN otomobile, altyapıdan havacılığa kadar birçok alanda kullanılan alüminyum, geleceğin yükselen emtiasından biri olacak. Sanayide sıradan bir hammadde olmaktan öteye geçen alüminyum, enerjiden savunmaya, teknolojiyen yeşil dönüşüme kadar pek çok alanda stratejik yapı taşı olarak önemini artıracak. Alüminyum talebi, dönüşen sektörlerin ihtiyaçlarına, yeni regülasyonlara ve enerji tedarik zincirlerindeki şoklara göre şekillenecek.

Talep artışındaki ilk dalganın, Rusya'ya uygulanan yaptırımlar sebebiyle yaşanacağı öngörülüyor. Londra Metal Borsası (LMB), geçtiğimiz günlerde Avrupa'daki depolarına Rus alüminyumunun girişini kısıtlayan yeni düzenlemeyi yürürlüğe koydu. Avrupa Birliği de Rusya'dan doğalgaz alımını 2027'de sonlandırma planına paralel bir kararı alüminyum için aldı. 31 Aralık 2026'dan itibaren Rusya menşeli alüminyumun girişi yasaklanacak. AB, Ukrayna Savaşı öncesinde birincil alüminyum ihtiyacının yüzde 15'ten fazlasını Rusya'dan karşılıyordu. Endüstriyel faaliyetlerini ve savunma sanayi üretimini artırmaya çalışan Avrupa'nın bu açığı kapatmak için yeni kaynaklar bulması gerekecek.

YÜKSEK KATMA DEĞERLİ ALANLAR

Yüksek katma değerli ve hassas mühendislik gerektiren sektörlerde alüminyum vazgeçilmez bir malzeme. Yüksek mukavemetli alüminyum alaşımları, havacılık ve uzay sanayinde kritik rol oynuyor. Uçaklarda hafiflik ve dayanım sağlayan alüminyum, uydularda da uzay şartlarındaki aşırı sıcaklık değişimlerine ve radyasyona dayanıklılık için çözüm oluyor. Türkiye'nin yüksek katma değerli ihracatında öne çıkan insansız hava araçlarının gövdelerinde de alüminyum kullanılıyor. Savunma sanayinde de araçların hareket kabiliyetini kısıtlamadan balistik koruma için özel alaşımlı alüminyum levhalar kullanılabiliyor. Ayrıca güdümlü mühimmatın dış kabuğunun imalatında da işlenmesi kolay olan bu metal tercih ediliyor.

SAVUNMADA YÜKSEK TALEP

Küresel çapta değişen jeopolitik dengeler ve artan riskler sebebiyle Avrupa başta olmak üzere birçok ülkede askeri uçakların ve insansız hava araçlarının üretiminde artacağı öngörülüyor. Buna paralel alüminyuma olan talebin de artması bekleniyor.

Alüminyum kullanımının arttığı diğer bir alan ise güneş enerji panelleri. Panel çerçeveleri alüminyumdan yapılırken, çatı üstü güneş enerji santrallerinde (GES) ve güneş tarlalarında panellerin yerleştirildiği iskelette, paslanma dayanımı için alüminyum

profil tercih ediliyor.

En çok bilinen alanlardan biri olan elektrik hatlarında da alüminyum kullanılıyor. Bakırdan çok daha ucuz olan alüminyumun kullanımı, şehirleşmenin ve elektrifikasyonun artmasıyla daha da yaygınlaşacak.

ELEKTRİKLİ OTOMOBİL

Standart bir otomobilde 150-200 kg alüminyum kullanılıyor. Elektrikli araçlarda ise bu miktar yaklaşık 50 kg daha fazla. 2030 yılında araç başına ortalama 250 kg alüminyum kullanılması bekleniyor. Havacılıkta ise alüminyum hayati öneme sahip bir malzeme. Dar gövde uçaklarda uçağın boş ağırlığının yüzde 50-70'i alüminyumdan oluşuyor. Bir yolcu uçağında 25-50 ton alüminyum kullanılabiliyor. Geniş gövde uçaklarda kompozit malzeme kullanımının artması sebebiyle bu oran yüzde 20'ler civarında. Askeri uçaklarda ise mukavemet ve detaylarda kolay işleme imkanı sebebiyle alüminyum ve alüminyum alaşım kullanımı yüzde 70'in üzerine çıkabiliyor.

2050 TAHMİNLERİ

Alüminyum, cevherden üretime oranla çok düşük enerjiyle geri dönüştürülebilir bir malzeme olduğu için mevcut ürünler kullanım

süresinin dolmasının ardından tekrar sanayiye kazandırılıyor. Ancak European Aluminium'un raporuna göre dünya genelinde birincil alüminyum talebi 2050 yılına kadar yüzde 50 artarak 110 milyon tona yaklaşacak. Buna otomotiv, inşaat ve ambalaj sektörleri neden olacak. Fakat mevcuttaki hurda alüminyuma olan talep daha hızlı büyüyecek. AB'nin Yeşil Dönüşüm'le ilgili 2030 hedefleri sebebiyle hurda (ikincil) alüminyuma talebin de birkaç yıl içinde yüzde 40-50 artması bekleniyor.

İKİNCİL ÜRÜN GELİŞECEK

Sektörle ilgili kurumların raporlarına göre sıfır karbon için yürürlüğe giren Avrupa Birliği Sınırda Karbon Düzenleme Mekanizması (SKDM) uygulamaları sebebiyle çok yüksek enerji harcanarak cevherden üretilen birincil alüminyum ticareti zorlaşacak, geri dönüştürülmüş veya yeşil enerjiyle üretilen temiz ikincil

üretim pazarı büyüyecek. Yaklaşık 120-130 yıllık bir geçmişi olan endüstriyel alüminyum üretim tarihi boyunca dünya genelinde imal edilmiş alüminyumun yüzde 75'inin halen kullanımda olduğu tahmin ediliyor. Bu durumda bir yandan yenilenebilir temiz enerji üretimi yaygınlaşırken, hurda metal toplama ve geri dönüşüm operasyonları için yatırımların da artması bekleniyor. Dolayısıyla elektrik telinden otomobil gövdesine, ev eşyasından insansız hava araçlarına kadar birçok kullanım alanı olan alüminyum, ilgili diğer sektörlerde de genişleme alanı oluşturacak.

Yerel kalkınma için yatırım çağrısı

Yerel Kalkınma Hamlesi dahilinde, bazı illerde yapılacak alüminyum yatırımlarına özel teşvikler sağlanacak.

Çankırı: Alaşımlı Döküm ve Sıcak Dövme Parçalar Üretimi (pik, sfero, çelik, bronz, alüminyum, krom, bi-metal/Cr-Mo alaşımlı dökümler, şaft, poyra, dişli, mafsalsal gibi sıcak dövme parçalar vb.)

Diyarbakır: Alüminyumdan Katma Değerli Ürünler Üretimi (içecek kutuları, hazır gıda kapları, alüminyum folyo ve laminasyonlu ambalajlar vb.)

Sivas: Ulaşım Araçları İmalatı İçin Döküm Parça Üretimi (pik, sfero, çelik, bronz, alüminyum, krom, bi-metal/Cr-Mo alaşımlı dökümler, şaft, poyra, dişli, mafsalsal gibi sıcak dövme döküm parçaları)

Kütahya: Teknik Seramik Ürünleri Üretimi (ileri seramik malzemeleri, alümina, zirkonya, silisyum karbür vb.)

Bilecik: Teknik Seramik Ürünleri Üretimi (ileri seramik malzemeleri, alümina, zirkonya, silisyum karbür vb.)

Tercih değil zorunluluk

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, Türkiye'yi, Avrupa'nın alüminyum üretim üssü konumuna taşıma hedefiyle sektörün rekabet gücünü artıracak, ihracatını ivmelendirecek adımlar arttıklarını söyledi. Kacır, "Küresel trendler, önümüzdeki süreçte metal sanayinin köklü değişimlerin eşliğinde olduğunu bizlere gösteriyor. Sürdürülebilirlik, süreklilik, dijital dönüşüm ve yeşil üretim; sektörde uzun vadeli başarının anahtarı. Hedefimiz; bu dönüşümü, daha yüksek katma değer ve nitelikli istihdam üreten bir sanayi hamlesine çevirmektir. Yeşil dönüşüm yatırımlarının gerçekleştirilmesi, sürdürülebilir, verimli ve çevreci bir üretim altyapısı kurmak, tercihten öte bir zorunluluğu ifade ediyor" dedi.



Sadece hammadde değil yapı taşı

Alüminyumda cevherden birincil üretim yapan Eti Alüminyum, bu alandaki talebin önemli bir kısmını karşılıyor. Eti Alüminyum, Konya Seydişehir'de sıca ve soğuk hadde ürünlerinin üretilceği bir tesis için yeni dökümhane kuruyor. Yassı alüminyum ürünleri için



Mehmet Arkan

yapılan yatırım sayesinde yıllık 600 milyon dolarlık ithalat da önlenecek. Tesisin bir yıl sonra açılacağını kaydeden Eti Alüminyum Genel Müdürü Mehmet Arkan, "Alüminyum yalnızca bir sanayi girdisi değil; savunmadan enerjiye, ileri teknolojiye yeşil

dönüşüme kadar pek çok alanın stratejik yapı taşı. Haddehane yatırımlarımız, Ar-Ge projelerimiz ve yeşil enerji hamlelerimizle bugün attığımız adımların, önümüzdeki yıllarda daha yüksek katma değer, daha güçlü rekabet ve daha sürdürülebilir bir sanayi yapısı yaratacağına inanıyoruz" diyerek, alüminyum sektörünün önemine işaret etti.

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 Eczacılık ürünleri : 405 milyon ABD Dolar Elektrikli makine : 248 milyon ABD Dolar Otomotiv ve yan sanayi : 150 milyon ABD Dolar Mobilya : 100 milyon ABD Dolar Plastikden mamul ürünler : 91 milyon ABD Dolar Temizlik malzemeleri : 84 milyon ABD Dolar	Yatırım Destek Programları	Arazi tahsis, vergi indirim, 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 İştiraki ve B2B Platformu
- Sektörel yerleşim ve her katılımcıya en az 20 potansiyel alıcı firma ile ikili görüşme organizasyonu
- Saraybosna – Zenica, Zenica – Saraybosna transferleri
- Stant inşaat, 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 Külekci	Aylin Odabaş
0212 455 61 15 0530 962 01 39 yesim.yildiz@ito.org.tr	0212 455 47 73 0539 931 51 24 tanju.ozbay@ito.org.tr	0212 455 61 08 0538 233 11 67 ataberk.unlu@ito.org.tr	0212 455 61 18 anesa.kulekci@ito.org.tr	0533 959 30 57 aylin.odabas@ito.org.tr

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

Türkiye'nin tedarik zincirindeki yeri

Dünyanın 14. büyük alüminyum ürünleri ihracatçısı olan Türkiye, alüminyum çubuk ve profil ihracatında dünyada üçüncü, Avrupa'da ikinci sırada. Yıllık 500 bin ton üretim ve 3 milyon ton işleme kapasitesi olan sektör, küresel tedarik zincirlerinde önemli bir pozisyona sahip. Alüminyum ürünleri ihracatında kg başına değer ise 4.5 dolar seviyesinde.

Enerji stresi yüksek

Boksit cevherinden metal üretimi yüksek miktarda enerji gerektiriyor. Birincil üretimde hem yüksek ısıya hem de elektrik enerjisine ihtiyaç duyuluyor. Orta Doğu'daki savaş sebebiyle enerji tedarik problemlerinin yeniden arttığı bir dönemde alüminyum endüstrisine enerji bulmak daha stresli bir konu haline geldi.

Bu ülkenin geleceği doğru soruyu soran gençlerin omuzlarındadır

Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, İtaliyeli dergisine verdiği röportajda, üniversitenin yalnızca diploma veren bir kurum olmadığını vurguladı. Gençlere sürekli araştırmalarını, sorgulamalarını ve ahlâkı merkeze almalarını tavsiye eden Prof. Dr. Bolat, “Bu ülkenin geleceği, doğru soruyu sorup çözüm üretebilen gençlerin omuzlarındadır” dedi.

ERTAN ERYILMAZ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi’nin yayını İtaliyeli dergisine konuşan Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, eğitim anlayışına ilişkin değerlendirmelerde bulundu. Prof. Dr. Bolat, üniversitenin İtaliyeli dergisine verdiği röportajda, eğitimin yalnızca meslek edinme süreci olmadığını, düşünme disiplini kazandıran bir hayat hazırlığı olduğunu vurguladı.

İstanbul Ticaret Üniversitesi’ni iş dünyası ile akademiye buluşturan bir eğitim ortamı olarak değerlendiren Prof. Dr. Ömer Bolat, “Üniversiteyi yalnızca diploma veren değil, düşünce disiplini kazandıran bir mektep olarak görüyorum. Amfide gayretim, öğrencinin sadece not alması değil, meseleyi kavramasıydı. Soru sormasını, veriye dayalı düşünmesini ve mukayese etmesini teşvik etmek gerekir. Çünkü üniversite gencin zihninde ufuk açan yerdir” dedi.

Akademisyenliğin bir meslekten öte sorumluluk taşıdığı ifade eden Prof. Dr. Bolat, “Akademisyenlik elbette bir meslektir ama daha önemlisi, gençlerin zihnine bir ‘mesele’ ekme sanatıdır. Öğrencide hakikat arama, ahlaki ve sorumluluk bilinci inşa etmek gerekir”

diye konuştu.

ARAŞTIRMACI OLUN

Gençlere sürekli araştırmayı tavsiye eden Prof. Dr. Bolat, bilgi çağında sorgulayan birey olmanın önemini şöyle anlattı: “Araştırmayan insan başkalarının ürettiği bilgiyle yetinir; araştıran insan kendi aklıyla tartar ve sağlam sonuca varır. Öğrenciler bilginin kaynağını, verinin doğruluğunu, hukukun mantığını ve ekonominin işleyişini araştırmalı. Peşine düşülecek şey en hızlı sonuç değil, en doğru yöntem olmalı. Bu ülkenin geleceği, doğru soruyu sorup çözüm üretebilen gençlerin omuzlarındadır.”

AKADEMİ VE İŞ DÜNYASI BİRBİRİNİ BESLİYOR

Akademiye ve piyasayı iki ayrı alan değil, birbirini tamamlayan bir bütün olarak nitelendiren Prof. Dr. Bolat, “İş dünyası sahayı ve uygulamanın zorluklarını gösterir; akademi ise analiz etmeyi ve sistematik düşünmeyi öğretir. Zamanı disiplinle yönetir ve okumayı hayatın aslı parçası görürseniz bu denge kurulabilir” diye konuştu.

Bu yaklaşımın öğrenciler için de önemli olduğunu vurgulayan Prof. Dr. Bolat, üniversitenin teoriyi uygulamayla



birleştiren eğitim modelinin gençleri hayata hazırladığını belirtti.

TİCARET AHLAKIN AYNASIDIR

“Ticaret, yalnızca ekonomik faaliyet değil” diyen Prof. Dr. Ömer Bolat, gençlere iş hayatına bakış konusunda şu çerçeveyi çizdi: “Ticaret, bir toplumun ahlâkını ve güven düzeyini gösteren aynadır. Helal kazanç, kul hakkına riayet, ölçü ve tartıda doğruluk esastır. Güçlü ekonomi, ancak güçlü ahlâk zemininde kalıcı olur. Rekabet dahi bir hukuk ve ahlâk çerçevesinde yürütülmeli. Güven, ekonomik hayatın en büyük sermayesi.”

Başarı geçici ama güven kalıcıdır

Bakan Ömer Bolat, röportajın sonunda öğrencilere doğrudan seslenerek şu tavsiyelerde bulundu:
“Kendinizi sürekli geliştirin; dil öğrenin, dijital okuryazarlığınızı artırın. Ahlâkı merkeze alın; başarı geçici ama güven kalıcıdır. Üretin ve ülkenize faydalı olun. Dünyayı takip eden ama

köklerinden kopmayan gençler Türkiye’nin en büyük gücüdür.”
Prof. Dr. Bolat, gayret eden ve doğru yolda yürüyen gençlerin mutlaka karşılık bulacağını vurgulayarak, üniversite yıllarının hayatın yönünü belirleyen en kritik dönemlerden biri olduğunun altını çizdi.

Endüstriyel tasarım öğrencilerinden çifte ödül

Mimarlık ve Tasarım Fakültesi Endüstriyel Tasarım Bölümü öğrencileri Ayşe Çalışkan ve Cengiz Çoban, geliştirdikleri SAFELINE ve DRYAD projeleriyle İMMİB 2025 Endüstriyel Tasarım Yarışması’nda aynı kategoride birincilik ve ikincilik ödülü kazandı.

İSTANBUL Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri (İMMİB) tarafından düzenlenen İMMİB 2025 Endüstriyel Tasarım Yarışması’nın ödül töreni, 12 Şubat 2026 tarihinde gerçekleştirildi. ‘Öngörülemez Durumlar İçin Yaratıcı Çözümler ve Tasarımlar’ temasıyla düzenlenen yarışma, Türkiye genelinden çok sayıda tasarımcıyı ve projeyi bir araya getirdi. İhracat potansiyelini artıracak katma değerli ve yenilikçi tasarım çözümlerini teşvik etmeyi amaçlayan yarışma, genç tasarımcıların yaratıcı fikirlerini profesyonel platformda görünür kılmasına imkan tanıdı.

Ödül törenine; İMMİB yöneticileri, jüri üyeleri, sektör temsilcileri, akademisyenler ve yarışmacılar katıldı. İstanbul Ticaret Üniversitesi Endüstriyel Tasarım Bölümü öğrencileri Ayşe Çalışkan ve Cengiz Çoban, İMMİB 2025 Endüstriyel Tasarım Yarışması’nda ‘Plastikten Mamuller’ kategorisinde birincilik ve ikincilik ödülleri kazanarak üniversiteyi ulusal ölçekte başarıyla temsil etti.

Ayşe Çalışkan, bitirme projesi SAFELINE ile birincilik ödülüne, Cengiz Çoban ise proje dersi için geliştirdiği DRYAD adlı ürünüyle aynı kategoride ikincilik ödülüne layık görüldü.

Öğrencilerin elde ettiği başarı, Endüstriyel Tasarım Bölümü’nün



uygulama temelli eğitim yaklaşımının ve proje geliştirme sürecindeki akademik rehberliğin önemli bir çıktısı niteliğini taşıyor.

SAFELINE: ACİL DURUMLARDA GÜVENLİ TAHLİYE

SAFELINE, okul öncesi çocukların acil durumlarda öğretmenleriyle birlikte güvenli ve düzenli şekilde ilerlemelerini sağlamak amacıyla tasarlanmış bir yönlendirme ve bağlantı sistemi olarak geliştirildi.

Duman, panik ve düşük görünürlük koşullarında kaybolmayı önleyen ışıklı hattı ve ergonomik modülleri sayesinde kontrollü tahliye destek olan

ürün, özellikle afet ve yangın gibi riskli durumlarda çocuk güvenliğini merkeze alan bir çözüm sunuyor.

DRYAD: YANGINA ERKEN MÜDAHALE

DRYAD ise orman yangınlarını erken evrede tespit etmeyi hedefleyen otonom bir sensör ağı olarak tasarlandı. Sistem, yangın anında yaydığı ultrasonik ses dalgalarıyla orman canlılarını tehlike bölgesinden uzaklaştırarak ‘aktif yaban hayatı tahliyesi’ sağlamayı amaçlıyor.

Bu yönüyle proje, yalnızca yangın tespiti değil ekosistemin korunmasına odaklanan bütüncül bir yaklaşım ortaya koyuyor.



Cambridge işbirliğiyle öğretmenlikten eğitmenliğe geçiş

İstanbul Ticaret Üniversitesi’nde Cambridge Assessment English işbirliğinde düzenlenen ‘From Teacher to Trainer’ eğitimi, farklı üniversitelerden öğretim görevlilerini Ahî Çelebi Kampüsü Eminönü’nde bir araya getirdi. Bir hafta süren programda öğretmenlikten eğitmenliğe geçiş süreci ele alındı.

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi İngilizce Hazırlık Okulu Koordinatörlüğü ile Cambridge Assessment English işbirliğinde düzenlenen ‘From Teacher to Trainer’ eğitimi, 23-27 Şubat 2026 tarihleri arasında Ahî Çelebi Kampüsü’nde gerçekleştirildi. Farklı üniversitelerden İngilizce Hazırlık Okullarında görev yapan öğretim görevlilerinin katıldığı program bir hafta sürdü.

KARİYER PLANLAMASI

İngilizce Hazırlık Okulu’nun dış paydaşlarından Gordion Akademi’nin katkılarıyla düzenlenen eğitim, alanında deneyimli eğitmen Peter Lucantonio tarafından verildi. Programda öğretmenlikten eğitmenliğe geçiş süreci, mesleki gelişim ve kariyer planlaması çerçevesinde ele alındı.

Eğitim boyunca öğretmen eğitmenlerinin sahip olması gereken tutum, bilgi ve becerilere odaklanıldı. Katılımcılar, öğretmen eğitimi süreçlerine ilişkin temel yaklaşımlar hakkında bilgi edinme ve uygulama

yapma imkanı buldu.

30 SAATLİK MODÜLER EĞİTİM

Toplam 30 saat süren modüler eğitim kapsamında, etkili eğitim oturumlarının nasıl tasarlanacağı, sunulacağı ve



değerlendirileceği üzerinde duruldu. Katılımcılar, farklı eğitim ortamlarında görev yapan öğretmenleri eğitmeye yönelik bilgi ve becerilerini geliştirdi.

Program süresince yapılan uygulamalar ve sunumlar, katılımcıların özgüven kazanmalarına ve öğretmenlikten eğitmenliğe adım atmalarına katkı sağladı.

SERTİFİKA TÖRENİYLE TAMAMLANDI

Beş gün süren yoğun program, İngilizce Hazırlık Koordinatörü Öğr. Gör. Serap Işıklar’ın kapanış konuşmasıyla sona erdi. Program sonunda, kurs süresince gösterdikleri özveri ve profesyonel yaklaşım dolayısıyla katılımcılara sertifikaları takdim edildi.



Süt sektörü sanayi odaklı üretimle büyüyecek

Geçen yıl 523 milyon dolarlık süt ve süt ürünü ihraç eden çiğ süt sektörü, katma değerli ve sanayi odaklı üretimle büyüyecek. Özellikle olgunlaştırılmış, coğrafi işaretli peynir ve peynir altı suyu tozundaki katma değere dikkat çeken sektör temsilcileri, Dahilde İşleme Rejimi'nin süt ve süt ürünleri için de uygulanmasının ihracatta önemli bir fiyat avantajı sağlayacağını söylüyor.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

TÜRKİYE, Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü (FAO) verilerine göre, inek sütü üretiminde dünyada 8'inci sırada yer alıyor. Süt sektörü, bu potansiyeli değerlendirmek için 2026 vizyonu ile katma değerli üretim, yeni pazar stratejileri ve sanayiye yönlendirilen süt miktarının artırılmasını hedefliyor. ABD, Uzak Doğu ve AB pazarlarında ürün bazlı konumlanma da süt sektörünün gündeminde.

PLANLI İHRACAT MODELİ

TÜİK verilerine göre Türkiye, geçen yıl 523 milyon doları aşkın süt ve süt ürünleri ihracatı gerçekleştirdi. İhracatta yüzde 46 ile peynir ilk sırada gelirken, onu peynir altı suyu tozu takip etti. Sektör, 2026'da 'üretileni satarız' anlayışının geride kaldığı yeni bir döneme giriyor.

Ambalajlı Süt ve Süt Ürünleri Sanayicileri Derneği'ne (ASÜD) göre ihracatta artık 'ne kadar' yerine 'hangi ürün' sorusu belirleyici olacak.

PEYNİR ALTI SUYU TOZU

Süt sektörü, bu doğrultuda katma değeri artırmanın yollarını da anıyor. Son yıllarda peynir altı suyu tozu, sektörün en hızlı değer kazanan ürünlerinden biri hâline geldi. Daha önce yan ürün olarak görülen bu ürün; protein tozları, sporcu gıdaları ve fonksiyonel içeceklerde önemli bir bileşene dönüşmüş durumda. İhracatı son 10 yılda yaklaşık yüzde 300 arttı. Çin, Mısır, Vietnam, Cezayir, Bangladeş, Pakistan ve Hindistan gibi uzak pazarlarda talep görüyor.

SANAYİ YÖNELİK SÜT MİKTARI ARTACAK

Sektörün gelişmesi için çiğ sütün daha büyük oranının sanayiye aktarılması kritik önem taşıyor. Geçmiş yıllarda yüzde 57 olan bu oranın 2026'da daha da artırılması bekleniyor.

ASÜD Yönetim Kurulu Başkanı Harun Çallı, bu hedefe ilişkin şunları söyledi: "Endüstriye yönlendirilen süt miktarındaki artış, kalite standartlarının sağlanması ve ihracat uygunluğu için çok önemli. Bu oranın yükselmesi için çiftçilerin kayıtlı üretim yapmasını destekleyen teşviklerin artırılması

gerekir. Ayrıca AB onaylı ve ari üretim yapan çiftliklerin sayısının artırılması sektör için kritik önemdedir. Daha kaliteli çiğ sütün sanayide ürüne dönüştürülmesi ve ihraç edilmesi, üreticiden sanayiye kadar tüm paydaşlar için kazanç demektir."

COĞRAFI İŞARETLİ PEYNİRLERE YOĞUNLAŞMALIYIZ

Çallı, Türkiye'nin küresel marka potansiyeli en yüksek segmentlerinden birinin, olgunlaştırılmış ve coğrafi işaretli peynirler olduğunu söyledi. Türkiye'de 200'den fazla peynir çeşidi üretildiğini belirten Çallı, şu bilgiyi verdi: "Bunların 79'u coğrafi işaretli, AB'de tescilli ürün



sayısı ise 3. Ezine Peyniri, Erzincan Tulum Peyniri ve Silifke Yoğurdu AB'de tescil aldı. Özellikle Eski Kaşar, Ezine Peyniri ve Erzincan Tulum Peyniri;

Türkiye'nin en önemli dış ticaret ortağı olan ve olgun peynir kültürüne sahip Avrupa pazarında güçlü bir potansiyele sahip. İhracat verileri de bu potansiyeli doğruluyor. Peynir, toplam ihracatın yüzde 46'sını oluşturuyor. Sektörümüzün küresel marka olmak için coğrafi işaretin ekonomik değer üretmesi, uluslararası sertifikasyon ve izlenebilirlik sistemlerine ağırlık verilmesi, hedef pazara uygun tanıtım ve gastronomi faaliyetlerinin yapılması, devlet destekli ihracat teşviklerinin katma değerli ürünlere yönlendirilmesi gibi adımların atılması gerekiyor. Tabii ki katma değerli ihracat için dünya standartlarında hammadde temini sanayicimiz için de elzemdir. Dünya piyasalarında süt ürünlerinin fiyatının belirleyen, önemli bir emtia olan tereyağını sanayicimizin ucuza temin etmesi için Dahilde İşleme Rejimi gereklilikleri devreye alınmalı ki çiftçimizin ürettiği kaliteli çiğ sütü sanayicimiz yurt dışına daha fazla aktarabilsin."



Harun Çallı

Dondurulmuş Türk lezzetleri ihracatta katma değeri artırıyor

Türk mutfak kültürü, coğrafi işaret tescilli dondurulmuş ve raf ömrü uzatılmış ürünlerle küresel pazarda genişliyor. Geçen yıl Türkiye'nin dondurulmuş ürün ihracatı yüzde 23 arttı. AB'de tescilli 44 Türk ürünü ise Körfez ülkeleri başta olmak üzere Avrupa pazarında tercih ediliyor. Bu talep markalı ve katma değerli ihracata da katkı sağlıyor.

BARIŞ CABACI

TÜRK mutfağı, artık yalnızca restoran menüleriyle değil, raf ömrü uzatılmış, paketlenmiş ve çoğu zaman dondurulmuş 'pratik tüketim'e uygun ürünlerle de yurt dışında ilgi görüyor. Türk lezzetleri, Almanya, Hollanda, Fransa başta olmak üzere pek çok ülkenin dondurulmuş ürün pazarında hızla yer buluyor. Beyaz yakalı Avrupalıların en fazla tercih ettiği dondurulmuş ürün

marketlerinde, coğrafi işaretli Türk ürünleri en çok satılan ürünler arasında. Coğrafi işaret, sadece bir yerel ürün etiketi olmaktan çıkıp kalite standardı, izlenebilirlik ve pazarlama aracı olarak da ihracat stratejisinin bir parçasına dönüştü. Artık hammadde/yarı mamul ihracatından markalı, raf ömürlü ve mümkünse coğrafi işaret destekli ihracata geçiş kaçınılmaz. İhracat rakamları da bu gerçeği kanıtıyor. Geçen yıl bakliyat ürün grubu, tüm hububat-bakliyat sektörü içinde değer bazında yüzde 3.89 paya gerilerken, pastacılık ürünleri yüzde 23.44 payla liderliğini korudu.

44'Ü AB'DE GEÇERLİ

Coğrafi işaretin ihracata etkisi, pazara giriş kolaylığı açısından da önemli. Türk mutfağını yansıtan coğrafi işaretli ürünlerin sayısı da her geçen gün artıyor. Halen AB'de 44 Türk coğrafi işaretli ürün tescilli. Bunun yanı sıra yöresel olarak kabul edilen ve Türkiye'den coğrafi işaret alan 1.889 ürünün bir kısmı da AB pazarında satılıyor. Dondurulmuş coğrafi işaret ürün pazarında fırın, airfryer, ocak kullanımına uygun ürünlerin markalaşma potansiyeli de artıyor.

NORMAL KONTEYNERİN 3 KATI

Küresel ticarete soğuk zincirli ürünlerin payı artarken, lojistik maliyetler ve sertifikasyon süreci de ihracatçılar için kritik önemde. Gıda sektöründeki veriler, soğutuculu



(reefer) konteyner navlunlarının kuru yük konteynerlerine kıyasla belirgin şekilde daha pahalı olduğunu gösteriyor. Deniz taşımacılığı analizlerine göre bazı uzun hatlarda reefer konteyner ile standart (dry) konteyner arasındaki fiyat farkı 3 ila 5 katı buluyor. Özellikle Asya-Avrupa ve Uzak Doğu



Fuat Özçörekçi

ABD hatlarında enerji maliyetleri, ekipman arzı ve liman operasyon giderleri, fiyat farkını artıran başlıca unsurlar arasında gösteriliyor. Buna

karşın dondurulmuş ürün pazarı için en çok Körfez ülkeleri tercih ediliyor. Özellikle coğrafi işaretli ürünlerin en çok Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nden çıkması ve sınırlara yakın olması avantajı artırıyor.

COĞRAFI İŞARETLE ÇEŞİT ARTIYOR

Türkiye'nin zengin bir mutfağı olduğunu söyleyen Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Türkiye-Seyşeller İş Konseyi Başkanı Fuat Özçörekçi, Türk mutfağının pratik hale getirilerek dondurulmuş ürün teknolojileriyle dünyaya tanıtıldığını söyledi. Yurt dışındaki tüketicilerin Türkiye'de tattıkları lezzetleri aynı



Özel destek var

Coğrafi işaretli ürün ihracatına tabi olan mamüllere de birçok kalemede destek veriliyor. Marka haline gelen ürünler TURQUALITY, UR-GE desteği alırken, tanıtım ve fuar desteklerinden de yararlanabiliyor. Ayrıca kırsal kalkınma ölçeğinde IPARD III kapsamında yatırımlara yüzde 50-75 hibe verilmesi; soğuk depo ve işleme altyapısı kurmak isteyen gıda zinciri oyuncularını için dolaylı bir kapasite artırımı sağlıyor.

Türkiye'nin dondurulmuş gıda ihracatı

2023
2.6 milyar \$

2024
2.9 milyar \$

2025
3.2 milyar \$

Kaynak: Türkiye İhracatçılar Meclisi

Gaziantep'in de coğrafi işaretli ürün konusunda zengin bir çeşitliliğe sahip olduğunu aktaran Özçörekçi, "Avrupa'da ürünlerin coğrafi işaretli olmasının satışı kolaylaştırdığı bir alan var" dedi. Kentin simge ürünlerinden içli köfteyi farklı damak tatlarına uygun hale getirdiklerini dile getiren Özçörekçi, klasik türlerin yanı sıra ispanaklı, zeytinli, çedar peynirli ve vegan seçeneklerini portföylerine eklediklerini kaydetti.

İNOVATİF ÜRÜNLER

Fuat Özçörekçi, inovatif ürün çalışmaları kapsamında yaptıkları hurmalı içli köftenin özellikle Körfez bölgesinde çok beğenildiğini söyledi. Katmer ve Turkish Pizza olarak sunulan lahmacunun da yoğun talep gördüğünü aktaran Özçörekçi, "Körfez ülkelerinde damak tatlarının benzerliği ürünlere ilgiyi artırdı. Avrupa ve ABD'de ise Türk ve Arap toplulukları önemli bir tüketici kitlesine sahip" diye konuştu.

İhracatta teknik engeller

Sektörün ihracat kapasitesi üzerindeki etkili unsurlardan biri de teknik engeller. Endonezya, Malezya ve Rusya gibi ülkelere ihracatta karşılaşılan kısıtlamaların aşılması için Ticaret Bakanlığı tarafından yürütülen görüşmeler devam ediyor. Bu engellerin kaldırılması, sektörün dış pazarlarda daha güçlü bir konum elde etmesini sağlayacak.

Stratejik hedef AB uyumlu tesisler

Türkiye'de halen 44 süt işleme tesisinin AB'ye ihracat yapma onayı bulunuyor. Bu sayının artırılması için çalışmalar sürerken, sektör 2026 stratejisinde Ar-Ge, fonksiyonel ürünler ve zenginleştirilmiş içerikler üzerine yatırımları ön plana çıkarmayı planlıyor. Süt proteinleri, probiyotikler ve zenginleştirilmiş ürünlere yönelik artan tüketici talebi, sektörün dönüşümünde belirleyici rol oynuyor.

İspanya ve Mısır'dan teklif var

■ Yurt dışından talep var mı?

Katar'da katıldığımız Web Summit etkinliğinde girişimimiz ciddi ilgi gördü. İspanya ve Mısır gibi ülkelerden işbirliği teklifleri aldık. Bu geri bildirimler modelimizin global ölçekte de karşılık bulabileceğini gösteriyor. Ancak stratejimiz net: Önce Türkiye'de güçlü bir pazar payı ve sağlam bir operasyonel yapı kurmak, ardından kontrollü ve veri odaklı bir global açılım gerçekleştirmek. Fitness sektörü dünya genelinde dijitalleşme sürecinde. Esnek üyelik ve hibrit fitness çözümleri, özellikle genç nüfusun yoğun olduğu pazarlarda hızla yayılıyor. Gymflock, bu dönüşümün önemli oyuncularından biri olmayı hedefliyor.



Sporda abone ve ödeme taahhüdüne çözüm

Teknopark İstanbul'da faaliyet gösteren Gymflock, fitness sektöründeki klasik üyelik modelini dönüştürmeyi hedefleyen bir teknoloji girişimi. Kullanıcıların yalnızca spor yaptıkları dakika kadar ödeme yaptığı sistem, hem finansal yükü azaltıyor hem de spor alışkanlığını sürdürülebilir hale getiriyor.

ÖMÜR KIRBAŞLI

FITNESS sektöründe geleneksel üyelik modeli, uzun yıllardır kullanıcıların önemli bir kısmının düzenli olarak devam etmeyeceği varsayımı üzerine kurulu bir sistemle ilerliyor. Bu yapı, hem kullanıcı tarafında finansal yük hem de işletmeler açısından kapasite planlaması sorunu doğuruyor. Gymflock ise geliştirdiği 'pay-as-you-go' modeliyle spor deneyimini daha erişilebilir, esnek ve adil hale getirmeyi hedefliyor. Girişimin kurucularından Oğuzhan Doğan, iş modellerini, teknolojik altyapılarını ve gelecek hedeflerini İstanbul Ticaret'e anlattı.

KULLANILMAYAN ÜYELİK SORUNU

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

Gymflock, fitness sektöründe uzun yıllardır var olan, ancak yapısal olarak çözülmemiş bir probleme odaklanarak doğdu. Türkiye'de yıllık spor salonu üyeliği satın alan kullanıcıların yalnızca yaklaşık yüzde 20'si üyeliğini aktif ve düzenli şekilde tamamlıyor. Spor salonları da kapasite planlamalarını bu gerçekle uyumlu biçimde yapıyor. Yani sistem, kullanıcıların önemli bir kısmının devam etmeyeceği varsayımı üzerine kurulu. Bu durum iki temel soruna yol açıyor: Birincisi, kullanıcılar kullanmadıkları bir hizmet için ödeme yapıyor. İkincisi ise spor alışkanlığı, esnek ve sürdürülebilir bir deneyim olmaktan çıkıp finansal bir yük haline gelebiliyor. Gymflock tam olarak bu noktada ortaya çıktı. Spor yapmayı daha erişilebilir, daha adil ve daha esnek hale getirmek istedik. Kullanıcıların yıllık taahhütlere girmeden, yalnızca spor yaptıkları dakika kadar ödeme yapabildiği bir model tasarladık. Böylece spor, bir üyelik zorunluluğu değil, ihtiyaç anında erişilebilen özgür bir deneyim haline geliyor.

DİJİTAL FITNESS EKOSİSTEMİ

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

Gymflock'un temel odağı, fitness sektörüne 'pay-as-you-go' modelini entegre etmek.



Kullanıcılar yıllık üyelik almak zorunda kalmadan, uygulama üzerinden QR kod ile giriş yaparak kullandıkları dakika kadar ödeme yapabiliyor. Bu model, hem finansal bariyeri azaltıyor hem de spor yapma kararını psikolojik olarak kolaylaştırıyor. Ancak biz Gymflock'u yalnızca bir spor salonu giriş uygulaması olarak konumlandırmıyoruz. Spor yapmak isteyen bir bireyin ihtiyaç duyabileceği birçok bileşenleri tek bir dijital ekosistem altında topluyoruz:

- Yapay zeka destekli kişisel egzersiz programı oluşturma
- Yüzlerce egzersiz animasyonu ile doğru form takibi
- Arkadaş ekleyerek birlikte antrenman etkinliği oluşturma
- Grup girişlerinde yüzde 20'ye kadar indirim avantajı
- Uygulama içi kişisel antrenör (PT) bulma ve ders satın alma
- Egzersiz ve diyet programlarını uygulama üzerinden takip etme.

Yeni geliştirdiğimiz Personal Trainer modülüyle antrenörlerin çalışmalarını da dijitalleştiriyor. Antrenörler uygulama üzerinden müşteri planlaması yapıp, ders planlayabiliyor ve gelirlerini platform üzerinden tahsil edebiliyor. Kullanıcılar ise yine kullandıkça ödeme modeliyle ders alabiliyor. Bu yapı Gymflock'u bir mobil uygulamadan öte, fitness sektöründe çift taraflı bir pazaryeri ve dijital altyapı çözümü haline getiriyor.

YAPAY ZEKA VE VERİ ANALİTİĞİ

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



Yapay zeka destekli program oluşturma sistemimiz; kullanıcının hedefi (kilo verme, kas kazanımı, kondisyon artışı vb.), deneyim seviyesi, mevcut fiziksel durumu ve antrenman sıklığı gibi parametreleri analiz ederek kişiye özel program üretir. Bununla birlikte platformumuz; kullanıcı yoğunluğu, giriş saatleri ve kullanım verilerini analiz ederek dinamik fiyatlamaya ve grup avantajları sunabiliyor. Spor salonları için de kapasite yönetimi daha verimli hale geliyor. Ayrıca düzenli nakit akışı sağlanıyor.

45 ŞEHİRDE 25 BİN KULLANICI

■ **Geliştirdiğiniz ürünün ticari geleceği hakkında neler söylemek istersiniz?**

Gymflock bugün 25 bin kullanıcıya ulaştı ve Türkiye genelinde 45 şehirde faaliyet gösteriyor. Öncelikli hedefimiz, Türkiye pazarında güçlü bir marka bilinirliği oluşturmak ve fitness yapan ya da yapmak isteyen herkesin Gymflock'tan haberdar olmasını sağlamak. Türkiye, genç ve dinamik nüfusu sayesinde fitness teknolojileri için yüksek potansiyel barındırıyor.

B2B VE GELECEK PLANLARI

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

2026 yılı itibarıyla en önemli stratejik hedefimiz B2B satışlara başlamak. Şirketlere, üniversitelere ve kurumsal yapılara çalışan/öğrenci bazlı esnek spor çözümleri sunmayı planlıyoruz. Kurumların çalışan sağlığı ve verimlilik politikalarında sporun önemi her geçen gün artıyor. Gymflock, bu alanda esnek ve ölçülebilir bir çözüm sunabilir. Bunun teknik ve operasyonel altyapısını şu anda inşa ediyoruz. Ayrıca Ar-Ge'si devam eden farklı modüllerimiz bulunuyor. Ancak bilinçli şekilde 'over-engineering' hatasına düşmemek adına geliştirmeleri aşamalı ve stratejik olarak hayata geçiriyoruz. Hedefimiz, hızlı ve kontrolsüz büyüme değil; sürdürülebilir, ölçeklenebilir ve sağlam bir yapı kurmak. Uzun vadede Gymflock'u bölgesel ölçekte güçlü bir fitness teknolojisi markası haline getirmeyi amaçlıyoruz.

Teknopark İstanbul stratejik büyümenin merkezi

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

Teknopark İstanbul'a katılmamızdaki en büyük motivasyonumuz, güçlü bir mentorluk ve girişimcilik ekosistemine dahil olmaktır. Bugüne kadar önemli bir yol kat ettik ve bunu büyük ölçüde kendi iç dinamiklerimizle başardık. Ancak büyüme sürecinde doğru mentorlarla çalışmanın karar kalitesini ciddi ölçüde artırdığını gördük. Teknopark İstanbul bünyesine yeni katılmış olmamıza rağmen mentor ağından ve ekosistemden önemli katkılar almaya başladık. Aynı ortamda teknoloji girişimleriyle bir arada olmak, deneyim paylaşımı ve işbirlikleri açısından büyük avantaj sağlıyor. Teknoloji odaklı bir yapı içinde büyümek, hem stratejik hem de operasyonel açıdan bizi daha disiplinli ve ölçeklenebilir bir yapıya taşıyor. Bu nedenle Teknopark İstanbul'da yer almaktan büyük memnuniyet duyuyoruz.



Yeşil dönüşüme 1.5 milyar TL destek geliyor

TÜRKİYE Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK), yeşil dönüşüm odaklı Ar-Ge ve yenilik projelerini desteklemek amacıyla SAYEM Yeşil Dönüşüm 2026-1 çağrısını duyurdu. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı koordinasyonunda, Dünya Bankası Türkiye Yeşil Sanayi Projesi kapsamında yürütülen program için toplam 1 milyar 500 milyon liralık bütçe ayrıldı. Program kapsamında özel sektör öncülüğünde üniversite ve kamu kuruluşlarının yer aldığı Ar-Ge ve yenilik platformları kurulacak. Bu platformlar aracılığıyla Ürünleştirme Yol Haritaları hazırlanarak yeşil dönüşüme yönelik yüksek katma değerli ürün veya ürün gruplarının geliştirilmesi desteklenecek. Çağrı kapsamında platform başına ürünleştirme programı bütçesi en fazla 350 milyon lira olacak. Program süresi ise en fazla 36 ay olarak belirlendi. Personel giderlerinden ekipman, yazılım ve danışmanlık hizmetlerine kadar birçok kalemler destek kapsamında yer alacak. Program için uygunluk kontrolü başvuruları, 23 Mart'a kadar yapılabilir.



Milli elektrikli tren sefere hazır

MİLLÎ Elektrikli Hızlı Tren'de ilk setin üretimi tamamlandı. Bu kapsamda ilk tren raylara inerek test süreci resmen başladı. Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, saatte 225 kilometre hızla sahip Milli Elektrikli Hızlı Tren Seti Projesi hakkında şu açıklamada bulundu: "Alüminyum gövdeli 8 araçtan oluşan Milli Elektrikli Hızlı Tren setlerimiz 577 yolcuya hizmet verebilecek. Seti oluşturan araçların, yolcu konforunu ve güvenliğini sağlayan tren kontrol ve izleme sistemi, otomatik tren durdurma sistemi, elektromekanik yolcu giriş kapıları, tam otomatik iklimlendirme, yangın ihbar, işitsel ve görsel yolcu bilgilendirme ve kamera sistemleri ile donatıldı. Trenlerimizi, yüksek konfor ve inovasyon ile mevcut ve gelecekte var olacak ihtiyaçları karşılamak üzere tasarladık."

Yerli telekom bataryası milli şebekede yer alacak

ASPİLSAN Enerji'nin geliştirdiği 48V lityum iyon telekom bataryaları,



Türkiye'nin milli haberleşme şebekesinde kullanılacak. ASPİLSAN VE ULAK arasında imzalanan anlaşma, 5G ve ötesi teknolojilerde enerji güvenliği, arz sürekliliği ve yerli ekosistemin güçlendirilmesi açısından kritik bir adım olarak değerlendiriliyor. Yerli Telekom Bataryasının Yerli Şebekede Kullanılması İş Birliği Töreni ile ASPİLSAN Enerji tarafından geliştirilen milli yazılım ve elektronik kart altyapısına sahip 48 V-100 Ah ve 48 V-150 Ah lityum iyon telekomünikasyon bataryalarının, Türkiye'nin milli haberleşme şebekesinde kullanılması yönünde önemli bir adım atıldı. Geliştirilen batarya sistemleri, yüksek enerji verimliliği, uzun çevrim ömrü, gelişmiş batarya yönetim sistemi (BMS) ve milli yazılım altyapısı sayesinde telekomünikasyon ağlarında güvenli, kesintisiz ve sürdürülebilir enerji sağlıyor.



Risk artık geçici değil, yapısal

World Economic Forum tarafından yayımlanan Global Risks Report 2026, iş dünyasına net bir mesaj veriyor: Risk artık dönemsel değil, kalıcıdır. Üstelik tek başına da değildir. Jeopolitik gerilimler, iklim krizleri, ekonomik kırılganlıklar ve dijital tehditler birbirini besleyen bir risk ağı oluşturuyor. Sorun şu ki biz hâlâ kriz yönetiyoruz. Oysa çağ artık belirsizlik yönetimi çağıdır. Hatta bazı düşünürler bu dönemi 'sürekli örgütsel altüst oluşun yeni çağı' olarak tanımlıyor. Artık istisnai krizlerden değil, yapısal dalgalanmalardan söz ediyoruz.

Türk şirketleri için kritik soru: Savunmada mı kalacağız, oyun mu kuracağız?

Türk şirketleri geçmişte pek çok ekonomik türbülansla başarıyla atlatmış. Ancak bugün karşı karşıya olduğumuz tablo farklı. Çünkü riskler artık tek bir departmanın ya da tek bir yöneticinin yönetebileceği kadar basit değil. Risk, iş modelinin içine yerleşmiş durumda...

Türkiye açısından öne çıkan 5 temel risk alanı

1. Jeopolitik gerilimler ve tedarik zinciri kırılganlığı

Tek ülkeye veya tek tedarikçiye bağımlı üretim ve tedarik modelleri ciddi kırılganlık yaratıyor. Küresel dalgalanmalar doğrudan operasyonel sürekliliği etkiliyor.

2. İklim ve regülasyon baskısı

Karbon maliyetleri, ESG standartları ve sürdürülebilirlik zorunlulukları şirketleri dönüşüme zorluyor. Uyum sağlayamayan firmalar rekabet avantajını hızla kaybedebilir.

3. Dijital kırılganlık ve siber tehditler Veri güvenliği artık yalnızca bilgi işlem departmanının değil, yönetim kurullarının gündeminde olmalı. Dijital altyapıdaki zafiyetler finansal ve itibar riskini beraberinde getiriyor.

4. Ekonomik dalgalanma ve finansmana erişim zorluğu

Kısa vadeli nakit yönetimine dayalı yaklaşımlar uzun vadeli dayanıklılığı zayıflatıyor. Finansal senaryo yönetimi artık lüks değil, zorunluluk.

5. Toplumsal güven ve marka itibarı riski

Şeffaflık çağında güven kaybı finansal kayıptan çok daha hızlı yayılıyor. Kurumsal itibar, bilançonun görünmeyen ama en kritik kalemlerinden biridir.

Bu tablo bize şunu gösteriyor: Asıl mesele risklerin varlığı değil, şirketlerin hazırlık düzeyidir.

Nerede zayıfız?

Birçok firmada risk hâlâ 'olursa bakarız' yaklaşımıyla ele alınıyor. Senaryo çalışmaları sınırlı, simülasyon kültürü zayıf. İnovasyon ise çoğu zaman Ar-Ge departmanına hapsedilmiş durumda.

Oysa risk çağında inovasyon; yeni ürün geliştirmekten çok, iş modelini esnek ve dayanıklı hale getirmektir. Tedarik zincirini çeşitlendirmek, finansal senaryolar üretmek, kriz provası yapmak ve dijital güvenliği güçlendirmek de inovasyondur.

Bir diğer zayıf halka ise kurumsal hafızadır. Her kriz adeta ilk kez yaşanmış gibi yönetiliyor. Öğrenen organizasyon kültürü yeterince kurumsallaşmadığında şirketler reaktif kalmaya mahkûm olur.

Ne yapmalı?

Öncelikle şirketler 'risk simülasyonu günü' gibi uygulamalarla belirsizliği prova etmeli. Gerçek bir kriz senaryosu masaya yatırılmalı, organizasyonun refleksleri test edilmeli.

İkinci olarak, çift hızlı organizasyon modeline geçilmeli. Bir ekip günlük operasyonu yönetirken, ayrı bir ekip geleceği çalışmalı. Gelecek ekipleri artık lüks değil, zorunluluk.

Üçüncü olarak, tedarik zinciri ve finansal yapı çeşitlendirilmeli. 'En ucuz' olanı değil, 'en dayanıklı' olanı tercih etmek gerekir. Dayanıklılık, yeni rekabet avantajı.

Dördüncü olarak, inovasyon projeleri şu temel soruya bağlanmalı: Yürüttüğünüz inovasyon projeleri sizi hangi riske karşı güçlendiriyor? Ya da tam tersine, sizi risklere karşı güçlendirecek inovasyon projeleri peşinde misiniz?

Bu soruya net bir cevap verilemiyorsa, o proje stratejik değildir.

Yazının tamamı istanbulticaretgazetesi.com'da



Salih KESKİN
www.inovasyonuzmani.com



Depreme dirençli iki katlı 3D baskılı ev

Japonya'da depreme dayanıklı ilk iki katlı 3D baskılı ev üretildi. Hükümetin de onayladığı yapı, şimdilik bir model. Hedef ise depreme dayanıklı, ucuz maliyetli çok sayıda ev inşa etmek ve olası bir afet sonrasında yeniden yapılanma alanlarını kurgulamak.

AYŞE BAŞAK

BARINMA temel insan hakkı olarak kabul ediliyor, ancak sosyal çözümlerin yetersizliği, çalışanların ödeme gücünü aşan yüksek kiralar ve sürekli artan konut fiyatları, küresel barınma sorununu giderek içinden çıkılmaz hale getiriyor. Güncel verilere göre dünya genelinde 2.8 milyardan fazla insanın barınma ihtiyacı tam anlamıyla karşılanmıyor. 1.1 milyardan fazla insan temel hizmetlerden mahrum şekilde altyapısı olmayan gecekondu mahallesi statüsündeki yerlerde yaşamını sürdürmeye çalışıyor. Dünya genelinde 300 milyondan fazla insan ise evsiz. Sağlıklı koşullara sahip, güvenli, uygun maliyetli, deprem, sel gibi afetlere dirençli konutlar ve kentsel mekanlar yaratmak için teknolojinin imkanları da zorlanıyor. Japonya'da, Onocom ve Kizuki ortaklığı altında çeşitli paydaşların katkılarıyla üretilen 3D baskılı ev, ülkenin katı deprem gereksinimlerini karşılamak üzere tasarlandı ve robotik inşaat teknolojisini depreme dayanıklı mühendislikle birleştiriyor.

BÜYÜKLÜĞÜ 50 METREKARE

Deprem aktivitesine dayanacak şekilde tasarlanmış olan yapı,

Japonya'nın ilk iki katlı 3D baskılı evi olarak tanıtıldı. İlhamını doğal mağaralardan alan ev, iki kata yayılmış 50 metrekare büyüklüğünde kompakt bir yapı. Ev, özel olarak tasarlanmış bir COBOD 3D yazıcı ile çimento benzeri bir karışım katmanlar halinde püskürtülerek basıldı. Dört kişilik ekip, çoğunlukla şantiyede çalışarak ve bazı unsurları şantiye dışında üreterek, evi inşa etti. İç mekan, kavisli duvarlar ve geleneksel pencereler yerine tavan pencerelerini tercih eden bir tasarımla mağara benzeri temaya sahip.

Projenin odağında yapının deprem aktivitesine dayanabilmesini sağlamak var. Bu nedenle deprem esnasında stabil kalmasına yardımcı olacak zemin iyileştirme kazıklarıyla desteklenen güçlendirilmiş bir şerit temel üzerine oturtuldu.

HÜKÜMET ONAYLI

Japonya, dünyanın en zorlu deprem gereksinimlerinden bazılarına sahip. Bu nedenle hükümet onaylı 3D baskı yöntemiyle üretilmiş betonarme bir evin tamamlandığını görmek, bu teknolojinin deprem bölgelerinde bile yapısal hassasiyet ve tutarlı kalite gerektiren projeler için hazır olduğunu gösteriyor. Proje, 3D baskı teknolojisinin farklı tasarım ve iklim koşullarına ve katı düzenleyici standartlara uyumunu



Avantajları neler?

3 boyutlu yazıcılar yalnızca gerekli malzemeyi kullanıyor. Geleneksel inşaatın atıklarını yüzde 30 ila yüzde 60 oranında azaltıyor. Daha az vasıflı işçi gerektiriyorlar. İnsanların daha hızlı ev sahibi olmalarına yardımcı olurken yatırımın daha hızlı geri dönüşünü sağlayarak özellikle afetlerden sonra acil konut ihtiyaçlarına daha hızlı yanıt verilmesini sağlıyorlar. 3 boyutlu yazıcılar, geleneksel inşaatla kullanılan makinalara kıyasla çalışırken nispeten az enerji gerektiriyor. Dijital tasarım değişiklikleri maliyetli yeniden donanım gerektirmeden hemen uygulanabildiği için özelleştirilmiş ev tasarımları daha erişilebilir hale gelebiliyor. Japonya'daki örnekte gördüğümüz gibi karmaşık açılar ve eğriler de inşa etmeye kıyasla çok daha kolay yazdırılabiliyor. Ayrıca, raflar veya kablo kanalları gibi entegre özellikler doğrudan duvarlara yerleştirilebiliyor. Çeşitli iklim ve hava koşullarına dayanıklılıkları ve en önemlisi umut vadeden maliyet tahminleri, küresel barınma krizine bir çözüm sunabileceklerini düşündürüyor.

Süper küreler güneş ışığının yüzde 90'ını yakalıyor



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 katalogu 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



Gülün Gürsoy

0212 455 61 17
0530 151 42 33
gulin.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 | ©2025 ITO | itokurumsal

DÜNYA yüzeyine her an 89 bin terawatt güneş enerjisi ulaşıyor. Bu enerjiyi hasat etmede önemli aşamalar kaydetmiş olsak da mevcut teknolojimiz güneş spektrumunun tüm potansiyelini yakalayamıyor. Güney Koreli bilim insanları, altın nanoküreler kullanarak termal tabanlı cihazlar ile güneş spektrumunun tamamını yakalamanın bir yolunu geliştirdiklerini duyurdu. Geliştirilen yeni teknoloji ürünü plazmonik süper küreler, güneş ışığını en verimli şekilde yakalamak üzere tasarlanmış. Güneş radyasyonu ultraviyole (%3-5), görünür (%40-45) ve kızılötesi (%50-55) dalga boylarını kapsıyor. Bugüne kadar geliştirilen teknolojilere baktığımızda fotovoltaiik (PV) hücreler, öncelikle görünür ışığı ve kısmı kızılötesi spektrumun bir kısmını elektriğe dönüştürüyor ve kalan enerjinin büyük bir kısmını kullanmadan bırakıyor. Konsantre güneş sistemleri, aynalar kullanarak daha geniş dalga boylarını topluyor, ancak büyük ölçekli altyapı gerektiriyor ve hâlâ mükemmel şekilde emici olmayan alıcı malzemeler kullanıyor. Güneş-termal kolektörler ise görünür ve kızılötesi ışığı nispeten iyi emiyor, ancak verimlilikleri ne yazık ki nadiren tam emilim sağlayan yüzey kaplamaları ile sınırlı kalıyor.

2.5 KAT DAHA FAZLA GÜÇ

Bu yeni teknolojinin temeli, özel bir çözelti içinde geliştirilen reaksiyonla bir araya gelen binlerce altın nanopartikülünün oluşturduğu mikrometre ölçekli 'süper küreler' diyebileceğimiz yapılardan müteşekkil. Bu sürecin ardından yeni bir nitelik kazanan çözelti, termoelektrik jeneratörün seramik

yüzeyine akıtılıyor ve güneş ışığını verimli bir şekilde yakalayan yoğun, dokulu bir film oluşturuluyor. Filmin içindeki plazmonik süper küreler, görünür ve yakın kızılötesi dalga boylarında fotonları yakalayarak bu enerjinin büyük bir kısmını ısıya dönüştürüyor. Bu da güneş spektrumunun yaklaşık yüzde 90'ının emilmesini sağlayarak termal enerji yakalama verimliliğini önemli ölçüde artırıyor. Böylece geleneksel nanopartikül kaplamalara göre yaklaşık 2.5 kat daha fazla güç üreten daha güçlü bir sıcaklık gradyanı oluşturuyor.

PRATİK VE ETKİLİ BİR YOL

Buluş, bilim insanları tarafından güneş spektrumunun tamamını toplamak için basit ama etkili bir yol olarak nitelendiriliyor. Bu kaplama teknolojisi laboratuvarından çıkıp aktif enerji uygulamalarına entegre edildiğinde yüksek verimli güneş-termal ve foto-termal sistemlerin sorunlarını önemli ölçüde azaltabileceği düşünülüyor.

Bu buluşu performans vaadi kadar çekici kılan bir diğer önemli tarafı pratikliği. Üretim ve uygulaması karmaşık değil. Daha da önemlisi, teknolojinin mevcut, ticari olarak temin edilebilen cihazlarla uyumlu olması. Yani tüm testler tamamlandığında hayata geçirilmesi çok zor olmayacak. Araştırma, ACS Applied Materials & Interfaces dergisinde yayımlandı.

ITB'de 3 uluslararası kongre için hazırlık

Almanya'nın başkenti Berlin'de düzenlenen dünyanın en büyük turizm fuarlarından ITB Berlin'de İstanbul güçlü bir tanıtım yaptı. Fuarda, 2028 ve sonrası için üç büyük uluslararası kongrenin İstanbul'a kazandırılması amacıyla ön görüşmeler gerçekleştirildi.

DÜNYANIN en büyük ve en önemli turizm fuarlarından biri olan Berlin Uluslararası Turizm Borsası (ITB) Fuarı, bu yıl '60 Yıllık Mirasın Ardındaki Hikayeleri Keşfedin' temasıyla açıldı. Küresel turizmin nabzını tutan ve 170 ülkeden 5 bin 800'den fazla firmayı bir araya getiren fuar, 100 binden fazla ziyaretçiyi ağırladı.

BERLİN'DE GÜÇLÜ TEMSİL

Türkiye, Kültür ve Turizm Bakanlığı ile Türkiye Turizm Tanıtım ve Geliştirme Ajansı (TGA) koordinasyonunda kurulan 700 metrekairelik dev pavyonda 144 firma ve 51 kurumla yer aldı. İstanbul Ticaret Odası (İTO) ve İstanbul Kongre ve Ziyaretçi Bürosu (ICVB), ITB Berlin 2026'ya İstanbul destinasyon standı ile katıldı.

Fuara; İTO Yönetim Kurulu Üyesi ve Turizm Geliştirme ve Eğitim Vakfı (TUGEV) Başkan Yardımcısı Bahadır Yaşık, TÜRSAB Başkanı Firuz Bağlıkaya, TÜROB Başkanı Müberra Eresin ve TUGEV Yönetim Kurulu Üyeleri de katıldı. Fuarın ilk gününde, 2028 yılı ve sonrası için 3 büyük ölçekli uluslararası kongreyi İstanbul'a getirmek üzere olumlu görüşmeler gerçekleştirildi.

Fuarın bu yılki en büyük katılımcı ülkeleri arasında Türkiye, Tayland, Mısır ve İtalya başı çekti. Dev organizasyon, sektör profesyonellerine pazar analizi yapma, stratejik ortaklıklarını güçlendirme ve yeni iş fırsatları yaratma imkanı sundu.

Fuarla eş zamanlı olarak düzenlenen



Berlin Büyükelçisi Gökhan Turan, fuarı ve İstanbul standını ziyaret etti. Türkiye'den çeşitli ticaret odaları ile dünyanın önde gelen turizm dernekleri de standa yoğun ilgi gösterdi.

ITB Berlin Konvansiyonu, bu yıl Turizmi Dengeye Taşımak başlığı altında gerçekleştirildi. Toplam 17 tematik başlık altında düzenlenen organizasyonda, 400'den fazla uluslararası uzman 200'ü aşkın oturumda söz aldı.

Turizmdeki kırılğanlık

Berlin Eyaleti Başbakanı Kai Wegner, ITB'nin zorlu bir dönemde kapılarını açtığını belirterek, "Orta Doğu'daki savaş, turizmin ne kadar hassas ve kırılğan olduğunu bir kez daha gösteriyor" dedi. Çatışmalar nedeniyle on binlerce yolcunun ana transit havalimanlarında mahsur kaldığını anımsatan Wegner, bu durumun birçok tur operatörü ve ziyaretçinin bu yıl ITB'ye katılımını engellediğini belirtti.



125 ülkeden alıcı Texhibition İstanbul'da buluştu

Avrupa'nın en büyük tekstil fuarlarından Texhibition İstanbul'a 125 ülkeden 500'den fazla firma katıldı. Fuarın açılışında konuşan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "Tekstil bizim göz bebeğimiz bir sektör. Bundan sonra tekstili feda etme veya tekstilden vazgeçme gibi bir lüksümüz olmamalı, olamaz" dedi.

AVRUPA'nın en büyük tekstil fuarı Texhibition İstanbul, İstanbul Fuar Merkezi'nde 125 ülkeden 25 binden fazla profesyoneli, 500'ün üzerinde firmayla buluştu. Texhibition İstanbul Kumaş, İplik ve Tekstil Aksesuarları Fuarı, sektörün önde gelen firmalarını ve profesyonellerini, 4-6 Mart tarihlerinde İstanbul Fuar Merkezi'nde 9. kez bir araya getirdi. Fuarın açılışına Ticaret Bakanı Ömer Bolat, İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca, İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) Başkanı Ahmet Öksüz, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe ve çok sayıda davetli katıldı.

HEDEF İHRACATIN DAHA DA ARTMASI

Ticaret Bakanı Ömer Bolat, fuarın açılışında yaptığı konuşmada, 130-140 yıl önce tekstil sektörüyle imalat sanayinde yola çıktığını ve o nedenle bu sektörü sonuna kadar desteklemeye devam edeceklerini söyledi. Zaman zaman içeride ya da dışarıdaki nedenlerle bazı dönemler yapısal sorunlar ortaya çıkabildiğini belirten Bolat, "Türkiye ekonomisinin büyümesi, ihracatının artması, istihdamının artması ve daha fazla döviz kazanmak için çabalarımızı, hedeflerimizi, programlarımızı el birliğiyle ortaya koyuyoruz" dedi.

VAZGEÇME LÜKSÜMÜZ YOK

Fuarın açılışında konuşan İTO Başkanı Şekib Avdagiç ise "Tekstil, bizim göz bebeğimiz bir sektör. Bundan sonra tekstili feda etme veya tekstilden vazgeçme gibi bir lüksümüz olmamalı, olamaz" dedi. Avdagiç, bundan sonra değişen dünya şartlarını, değişen pazarları, değişen müşteri beklentilerini dikkate alarak, kendilerini geliştirmek ve bu beklentilerin tamamını karşılayacak ürünlerle müşterilerin karşısına çıkmak durumunda olduklarını söyledi. Bu fuarla bunu çok daha hızlı ve etkili bir şekilde yapma imkanı bulacaklarını

belirten Avdagiç, şunları kaydetti: "Şu anda bölgemiz çok zor şartlar altında. Etrafımızda çok sayıda devletin karıştığı bir savaş var. Fakat bütün bunlara rağmen biz, Türkiye olarak güçlü ekonomik temellere sahip olduğumuzu bir kez daha hem kendimiz görmüş olduk hem de bütün dünyaya göstermiş olduk. Felaket tellallarına inat, sağlam makro dengelerle ülkemiz ayakta ve istikrarlı bir şekilde yürüyüşüne devam



En önemli ihracat pazarımızla güncelleme

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, en önemli ihracat pazarının Avrupa Birliği ülkeleri olduğunu, Gümrük Birliği'nin güncellenmesi, vize serbestisi, Avrupa Yeşil Mutabakatı'ndan dijitalleşmeye kadar her konunun tekstil sektörünü doğrudan etkilediğini vurguladı. Avdagiç, "Biz de burada hem mevcut kazanımlarımızı muhafaza etmek hem de tekstildeki mevzilerimizi daha ileriye taşımak için kararlı adımlarla hükümetimizin, bakanımızın ve bakanlığımızın kıymetli destekleriyle yürümeye devam edeceğiz" dedi.

Bütün bu süreçte Texhibition İstanbul Fuarı'nın sektör açısından çok önemli bir rol oynadığını dile getiren Avdagiç, tasarım, sürdürülebilirlik, inovasyon ve işbirliği odaklı yaklaşımla yeni politikalar oluşturulduğunu dile getirdi.

ediyor. Türkiye, bu dönemde, son 20 yılda savunma sanayinde elde ettiği başarıyla askeri gücüyle, köklü diplomasi geleneğiyle ve sağlam ekonomisiyle adil ve barışçı temeyi önceleyen bir duruş sergiliyor."



Anadolu üretim üssü, İstanbul vitrin olacak

Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe de özelliikle hazır giyim ve tekstilde Anadolu'yu üretim üssü, İstanbul'u da

fuar merkezi haline getireceklerini vurguladı. Her sektörde fuar olduğunu belirten Gültepe, "Fuarlar sadece ticaret yapılan noktalar değil, aynı

zamanda ülkeyi tanıtmaya açısından da çok daha önemli organizasyonlardır. Türkiye'yi bilmeyenleri bile buraya getiriyoruz" diye konuştu.

SIAL PARİS 2026

Paris / Fransa
17 - 21 Ekim 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

Desteye
Esas Tutar
25.873 TL / m²

INSPIRE
FOOD
BUSINESS

TÜRKİYE MİLLİ İŞTİRAKİ İLE SIAL 2026'DA YERİNİZİ ALIN

SIAL PARİS 2026

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

TÜRKİYE MİLLİ STANTLARININ YER ALACAĞI İHTİSAS SALONLARI

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

M² Katılım Bedeli : 1.250 Euro/m²



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 | /tokurumsal

Şehir hayatında sabır, tahammül ve tebessüm

Hakiki köylerde yaşayanlara hiç lafımız yok. Onlar zaten yardımlaşmanın, dayanışmanın, nezaketin, birbirlerine tahammül etmenin doğaldan alâsını yapıyor, şehirdekilere de örnek oluyorlar. Fakat şehir, bencil olmanın her türlü örneklerinin acımasızca sergilendiği yer olmuş durumda maalesef. Tabii ki nezaketi ve saygıyı eksik etmeyen çok iyi örnekler de var. Olması gereken; bütün bu değerlerin en iyisinin şehirlerde ve özellikle büyük şehirlerde yaşanmasıdır. Şehirli olmanın kültürü de itibarı da bunu gerektirir. Ayrıca şehir hayatı bunu şiddetle zorunlu kılıyor. Büyükşehirlerde asgari müştereklerde birlikte yaşamın toplumsal kuralları vardır ve buna riayet etmediğimizde iş çığırından çıkabilir.

'Eskiden şöyle olurdu' şeklinde kuracağımız birçok cümle var. Ancak bunlar günümüze fayda getirmiyor, itibar da edilmiyor zaten. Trafikten başlayalım. Şehrin yoğun trafiğinde kimsede tahammül kalmamış, birbirine yol veren, tebessüm eden, nezaket gösterenlerin sayısı giderek azalıyor. Yaya da bundan farklı değil, kendine verilen geçiş hakkını aheste aheste kullanıyor, hızlıca geçeyim de araçlar da gitsin derdinde değil. Metroya binerken Beylerbeyi vapurunda eskilerin gösterdiği nezaketin binde birine razıyız. Metroda büyüklerle yer verme işi zaten tedavülden kalktı, elimizdeki akıldan başka kimseyi görmüyoruz.

En çok bencillik; trafikte, büyük sitelerde, büyük işyerlerinde, toplu taşımada yani samimi iletişimin kurulamadığı her yerde oluyor. Gerçekte ise en çok samimi iletişime buralarda ihtiyaç var. Zira, şehir hayatında her şey küt maalesef. Göstereceğimiz sevgi, saygı, samimiyet, nezaket ve her türden değeri küt kaynak olarak kullanıyoruz. Sanki cebimizdeki paradan gidiyormuş gibi bir tavır içerisindeyiz ve tam anlamıyla cimrilik yapıyoruz. İşte bunu anlamlandırmak da anlamak da mümkün değil.

Büyükşehirlerde gündelik hayatın rutinleri olarak; mesaide, işyerinde, caddede, sokakta, çarşıda, pazarda, markette, bakkalda, camide, kafede, trafikte, otoparkta, otobüste, vapurda, motorda, metroda, Marmaray'da, takside, dolmuşta, dost meclisinde, komşu ziyaretinde, akraba buluşmasında bir vesile birlikte oluruz. Buraların bir kısmı tanıdık oranı yüksek olduğu için samimiyet içerisinde geçer, bir kısmı yarı resmi, diğerleri ise mesafeli ilişkilerdir. Fakat ülkemizin büyükşehirlerinde bu türden gündelik hayatı yaşarken bir şehirli insana yakışan iletişimde; nezaketi, inceliği, zarafeti elden bırakmamak gerektirir. Zira büyükşehir hayatı; zorlukların, bir yere yetişmenin, kalabalığın, aceleciliğin, vakitsizliğin, yorgunluğun, stresin bolca var olduğu ve yaşadığı mekanlardır.

Hayatın bu hızlı ve gergin akışına; sabretmenin, tahammülün, nezaketin, saygının ve karşılıklı anlayışın bolca gösterilmesi gereken zamanı yaşıyoruz. Bir gün sen tahammül edersen, diğer gün sana tahammül ederler. Devran böyle sürüp gider.

Gündelik hayatın akışını pozitif çevirmek zorundayız. Bakışımız bu yönde olmalı. Bakın Millî Eğitim Bakanlığı akrân zorbalığı kavramını tersine çeviren akrân nezaketi olarak bakmamızı tavsiye ediyor. Zorbalıktan hareket ederseniz negatiften başlamış olursunuz, nezaketten hareket ederseniz de pozitiften. Şehirde yaşayanlar olarak başka seçeneğimiz yok. Zira zaten şehrin bizatihi kendisi fazlasıyla stres yüklü; çünkü onun istiap haddini kaldırmabileceğinden fazla aştık. Bu yükü ancak paylaşarak azaltabiliriz. Bunu sabır ve tahammül sınırlarımızı geliştirerek başarabiliriz. Aksi durumda istemediğimiz olaylara sebebiyet vermiş oluruz, bu da gündelik hayatı daha da çekilmez hale getirir.

Çok negatif bir yazı olduğunun farkındayım ancak maalesef fotoğraf bu. Başlayacağımız yer; şehirli olmaya yakışan değerlerimizi güncelleyerek gündelik hayatımızı güzelleştirmektir. İstanbul'da bunu yerleştirmek bu şehrin ruhuna çok uygun düşer. Tebessümün sadaka olduğunu söyleyen sevgili peygamberimize ithafen 'tebessüm sadakadır' kampanyası yapsak yeridir yani. Bu kadar ihtiyacımız var birbirimize tebessüm etmeye. Mübarek ay Ramazan'da bu başlangıca çok uygun düşer. Değerlerimize dönelim, gündelik hayatımız daha güzel aksın.



Prof. Dr.
Ahmet Emre
BİLGİLİ

Ramazan ayında İstanbul turlarının rotası kutsal mekanları kapsayacak şekilde yeniden düzenlendi. Ramazan ayına özel sahabe türbeleri turlara eklenirken, bu yıl ilk kez çift katlı otobüsle cami gezilerine başlandı.



İstanbul turizmine Ramazan dokunuşu

RAMAZAN'ın coşkuyla yaşandığı kentlerin başında gelen İstanbul, barındırdığı kutsal mekanlarla inanç turizm haritasının önemli bir durağı.

Kadim kent tarihi camileri, sahabe ve tasavvuf büyüklerinin türbeleriyle yalnızca İstanbullulara değil, yabancı turistlere de yeni rotalar sunuyor. İstanbul Rehberler Odası'ndan alınan bilgilere göre; sahabe rotaları özellikle Arap turistler tarafından ilgi görürken, bu yıl ilk defa çift katlı otobüsle tarihi cami gezileri başladı.



Sümeyra
Yans TOPAL

planlarını iftardan sonra da sürdürüyor. Özellikle camilerin ışıklı süslemelerinin, Ramazan'ın manevi atmosferini yaşamak isteyen ziyaretçilerin ilgisini çektiğini ifade eden Eracun, şu bilgiyi verdi: "İftardan sonra başlayan turlar, katılımcıları İstanbul'un gece atmosferinde manevi bir yolculuğa çıkarıyor. Aydınlatılmış selatin camileri, tarihi hazireler ve asırlardır ziyaret edilen türbeler, Ramazan gecelerinde farklı bir deneyim sunuyor. İstanbul'un manevi atmosferinden faydalanmak isteyen ziyaretçiler sahura kadar olan bu gezilere katılıyor."

TOPLAM 29 SAHABE DURAĞI

İstanbul'da Ramazan turistin en çok ilgisini çeken güzergahlardan birini de sahabe türbeleri rotası oluşturuyor. İstanbul Rehberler Odası'na hazırlanan bu rotaya yerli turistler yoğun ilgi gösteriyor. İstanbul'un fethi için yola çıktıkları ve şehir kuşatmaları sırasında şehit düştüklerine inanılan sahabelere ait türbeler, inanç turizminin önemli durakları olarak öne çıkıyor. İstanbul genelinde Avrupa Yakası'nda 29, Anadolu Yakası'nda ise 2 sahabe türbesi bulunduğu biliniyor.

OTELLER PLAN GÜNCELLEDİ

Öte yandan, konaklamalı turizmde Ramazan'ın kış ayına denk gelmesi sebebiyle bir miktar düşüş gözlemlendi. Türkiye Otelciler Birliği (TÜROB) Başkanı Müberra Eresin, otellerin bu eksikliğini iftar programıyla telafi ettiklerini belirterek, "Tüm otellerimiz, uygun fiyatlı ve zengin içerikli menü seçenekleriyle Ramazan ayına hazır. En ekonomik alternatiflerden başlayarak geniş bir yelpazeye yayılan iftar menülerimiz, misafirlerimizin beğenisine sunuluyor. Her bütçeye hitap eden seçeneklerimizle Ramazan'ın paylaşma ve birlik ruhunu en güzel şekilde yaşatmayı amaçlıyoruz" diye konuştu.



Müberra Eresin

REHBERLER EŞLİĞİNDE

İstanbul Rehberler Odası Başkanı Selçuk Eracun, Ramazan'da İstanbul'un manevi duraklarında belirgin bir şekilde turist yoğunluğu yaşandığını söyleyerek, "Kentin manevi mirasına yönelik ilgi hem yerli hem yabancı ziyaretçiler tarafından giderek artıyor" dedi.

Bu Ramazan'da İstanbul'a gelen turistler ilk defa çift katlı turist otobüsleriyle tarihi camileri gezme imkanına kavuştu. İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB) tarafından hizmete sunulan çift katlı otobüslerle gerçekleştirilen cami turlarıyla ziyaretçiler, rehber anlatımı eşliğinde şehrin önemli ibadet ve ziyaret noktaları hakkında bilgi sahibi olabiliyor.

İFTARDAN SAHURA GEZİLER

Ramazan'ın kışa denk gelmesi münasebetiyle kısa olan günleri değerlendirmek isteyen İstanbul ziyaretçileri, gezi



Yeni rotalar belirlenmeli

İstanbul Rehberler Odası Başkanı Selçuk Eracun: Yurt dışına Ramazan başlığı altında geniş çaplı tanıtımlarımız bulunmuyor. Aslında burada güçlü bir pazar olduğunu düşünüyorum. İstanbul, hem tarih hem inanç turizmini bir araya getiren rotalarıyla bu anlamda çok önemli bir potansiyele sahip. Önümüzdeki sezonda bu konuda yapılacak yeni rotalar üzerinden tanıtımlarla özellikle Ramazan ayında yabancı ziyaretçiler için alternatif bir turizm imkanı sağlanabilir.

Yerebatan Sarnıcı ücretsiz

İstanbul Ramazan turistleri yalnızca kutsal mekanları gezmekle kalmıyor. Kültürel mekanlar da bu ilginin yoğunlaştığı duraklardan biri oluyor. İstanbul'a gelen yerli turistler, bu ilgiyi ücretsiz turlarla taçlandırabiliyor. Kültür A.Ş. tarafından yapılan duyuruya göre; Ramazan ayı boyunca cuma, cumartesi ve pazar günleri iftar sonrası 20.00-00.00 saatleri arasında Yerebatan Sarnıcı ve Şerefiye Sarnıcı'na girişler ücretsiz olarak yapılabilir.



Kitap İstanbul

www.kitapistanbul.org.tr

Ambalaj sektör analizi

Ambalaj sektörü; üretim, tüketim ve lojistik tedarik yapılıp içerisinde çok yönlü bir rol üstleniyor. Teknolojik gelişmeler, çevresel sürdürülebilirlik zorunlulukları, dış ticaret karmaşık yapısı ve tüketici eğilimlerindeki değişim, bu sektörü hem işlevsel hem de stratejik bir konuma taşıyor. Bu çalışmada Türkiye ambalaj sektörüne dair üretimden dış ticarete, maliyet yapısından firma yapılarına kadar geniş bir çerçevede kapsamlı analizler sunuluyor. Veriye dayalı analizlerin yanı sıra anket bulguları; odak grup görüşmeleri, sektörel SWOT değerlendirmeleri ve saha uygulamaları ile desteklendi. Uluslararası satış stratejileri ve rekabetçi iş modellerine ilişkin önerilerle sektörün geleceğine yönelik öngörüler de geliştirildi.

İstanbul Ticaret Odası, 2025

Zaman kaybolmaz

"Zamanın kaybolmuşu yoktur. Yaşanan her şey, münasip, menfi, bizi inşa eder. Yalnız bizi değil, bizden sonraki kuşakları da... Yaşadıklarımızı anında belki en iyi şekilde inşa edemeyiz. Ama onları değerlendirdiğimiz vakit; gelecek daha emin olur. Hayat 'gemi' mi bilmiyorum; 'gemicilik' olduğu gerçektir. Yaşadıkça ve akılda tutuldukça daha iyi seyrüsefer ederiz. Herkes kendi talihinin mimarıdır."

Yaşam tecrübesini paylaşmayı seven, zamanı koklayan ve her yaşında kendisine ayrı ödevler çıkaran, İstanbul ışığı nadide bir entelektüel İlber Ortaylı. O, Türk tarihçiliğinin dünyadaki en önemli isimlerinden biri olarak sadece tarih severler için değil, ömrünü güzel biçimde yaşamak isteyenlere de bir rehber oldu daima.

İlber Ortaylı
Kronik Kitap Yayınevi

www.kitapistanbul.org.tr

DERSAADET KÜTÜPHANESİ

İSTANBUL TİCARET ODASI

Tüm basılı ve elektronik yayınlara anında erişim

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





Stratejik dönüşümün üç ana sütunu

Dört farklı ülkede eş zamanlı yürütülen bu süreçler, Türkiye'nin savunma vizyonundaki üç ana eğilimi gösteriyor:

- Avrupa'da üretim ayak izi: Satın alımlar ve ortak girişimler yoluyla AB pazarına doğrudan üretim ve tedarik avantajıyla erişiliyor.
- Operasyonel vitrin ve NATO bağlamı: Sahadaki tatbikatlar, platformların NATO konseptlerine uyumunu en üst düzeyde kanıtıyor.
- Ortak proje diplomasisi: Almanya gibi kilit aktörlerle kurulan 'birlikte geliştirme' dili, geçmişteki tedarik kısıtlamalarını aşmanın anahtarı oluyor.

Avrupa savunmasında Türk ortaklığı rüzgarı



Savunma sanayi, Avrupa genelinde 'ihracat' odaklı modelden 'ortak üretim ve operasyonel işbirliği' eksenine geçişle stratejik bir dönüşüm gerçekleştiriyor. TCG Anadolu'nun Rotterdam'da Türk platformlarını müttefik paydaşlara sunması, Hollanda ile de savunma sanayi işbirliğini gündeme getirdi.

AVRUPA'nın hızlanan savunma harcamaları ve tedarik zinciri arayışı, Türk savunma sanayini 'ortak üretim-ihracat-operasyonel işbirliği' üçgeninde yeni bir boyuta taşıdı. Berlin, Roma ve Madrid hattında atılan somut adımlar, Türkiye'nin savunma diplomasi-sindeki derinleşmenin fotoğrafını netleştiriyor. Son olarak TCG Anadolu'nun Rotterdam Limanı'nda demirleyerek, Türk platformlarını müttefik paydaşlara sunması, Hollanda ile de savunma sanayi işbirliği anlaşması imzalanmasını gündeme getirdi.

TCG Anadolu'nun geçen haftaki Rotterdam ziyaretini değerlendiren Türkiye'nin Lahey Büyükelçisi Fatma Ceren Yazgan da Hollanda ile Türkiye'nin birlikte Avrupa güvenliğine çok önemli katkılar sağlayabileceğine dikkat çekti.

ORTAK SAVUNMA PROJELERİ

Türkiye, Almanya ile ilişkilerinde geleneksel ticaret modelini aşarak ortak geliştirme alanını büyütmeyi hedefliyor. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın Alman Şansölyesi Friedrich Merz ile gerçekleştirdiği zirvede verilen 'ortak savunma projeleri' mesajı, bu yeni dönemin siyasi zeminini oluşturdu. Sahada ise Repkon şirketinin Almanya'da 155 mm topçu mühimmatı için imzaladığı 'anahtar teslim tesis' anlaşması, Türkiye'nin Avrupa'ya kritik teknoloji transferi yapan bir aktöre dönüştüğünün en somut kanıtı olarak öne çıkıyor.

TCG ANADOLU ROTTERDAM'DA

NATO'nun Steadfast Dart 2026 tatbikatı, Türk savunma sanayi için eşsiz bir tanıtım mecrasına dönüştü. TCG Anadolu'nun Rotterdam Limanı'nda demirleyerek bir 'yüzer fuar' formatında Türk platformlarını müttefik paydaşlara sunması, ürünlerin hareket ortamındaki kabiliyetini yerinde

gösterdi.

Türkiye'nin Lahey Büyükelçisi Fatma Ceren Yazgan, sosyal medyadan yaptığı açıklamada, Türk savaş gemilerini büyük bir gurur ve onurla karşıladıklarını belirterek, "Hollanda, denizci bir ülke ve deniz savunmasında önemli teknolojileri var. Hollanda ile Türkiye'nin birlikte Avrupa güvenliğine çok önemli katkılar sağlayabileceğini düşünüyorum" görüşünü paylaştı.

ÜRETİM VE SERTİFİKASYON USSU

İtalya ayağında ise Baykar'ın hamleleri dikkat çekiyor. Piaggio Aerospace satın alımının tamamlanması, Türk üreticilerin Avrupa'nın köklü havacılık altyapısına doğrudan erişimini sağladı. Bu adım, 'sadece ihracat' döneminin kapanıp 'Avrupa içinde üretim ve sertifikasyon' döneminin başladığının habercisi. Öte yandan, Baykar'ın dünya devi Leonardo ile insansız sistemler üzerine kurduğu ortak girişim, Avrupa'nın İHA açığını kapatmaya yönelik stratejik bir mühendislik köprüsü oluşturuyor.

HÜRJET İLE ENDÜSTRİYEL ORTAKLIK

İspanya'da da HÜRJET projesi, basit bir uçak satışının ötesine geçerek kapsamlı bir endüstriyel işbirliği modeline dönüştü. İspanya Bakanlar Kurulu'nun HÜRJET temelli eğitim sistemi onayına, TUSAŞ ve Airbus arasında imzalanan çerçeve anlaşma eşlik ediyor. Bu model, İspanyol sanayisinin alt sistemlerde yerleşmesini ve eğitim-lojistik paketinin Avrupa standartlarında bütünleşmesini öngörüyor.



ALACAKLARINIZIN VADESİNİ BEKLEYEREK

ZAMAN KAYBETMEYİN

TEDARİKÇİ FİNANSMAN SİSTEMİ ile
Vadeli Fatura Alacaklarınızı Peşin Olarak Tahsil Edin!

