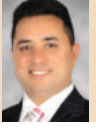




Hayırlı bayramlar

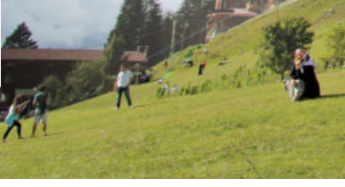
İslam aleminin Kurban Bayramı'nı kutlar, masum insanları ve ekonomileri etkileyen çatışmaların son bulacağı barış ve huzur ortamının yeniden tesis edilmesini temenni ederiz. Hayırlı bereketli bayramlar.

'Baskı altında istifa' iddiasına son nokta İsa Karakaş'ın yazısı ■ 2



Turizme 9 günlük doping

Kurban Bayramı tatili, turizm sektörünün sezona hızlı başlamasını sağlayacak. Otellerden ulaşım, yeme içmeden perakendeye kadar geniş bir alanda canlılık beklenirken, bayram döneminde ekonomik hareketliliğin 180 milyar TL seviyesine ulaşacağı öngörülmüyor. Sena Sorkun ■ 15



Altından çıkan konuta yöneldi

TCMB'nin nisan ayı verilerine göre yatırımcının rotası altından gayrimenkule kaydı. Altındaki kârını realize eden hanehalkı, düzenli kira getirisi sunan somut varlıklara yönelirken; artan talep nisanda konut satışlarını 126 binin üzerine taşıyarak yılın zirvesine çıkardı.

Ekonomistler ve sektör temsilcileri, piyasadaki bu yön değişimini 'kısa vadeli hareket değil, yatırım davranışında yapısal dönüşüm' olarak yorumluyor. Reel fiyatların dengelendiği mevcut tabloda, nakit gücü olan 'seçici' alıcılar için gayrimenkulde yeni bir fırsat penceresi aralanıyor. Yaşar Kaya ■ 5

Kongre turizminde 10 yılın en güçlü performansı

İstanbul, 2025'te ev sahipliği yaptığı 95 uluslararası kongreyle Avrupa'da 13'üncü, dünyada ise 18'inci sıraya yükselerek kongre turizminde son 10 yılın en iyi dünya derecesine ulaştı.

HEDEF İSTANBUL'U İLK 5'E TAŞIMAK



CAZİBE MERKEZİ

İstanbul Ticaret Odası ve İstanbul Kongre ve Ziyaretçi Bürosu (ICVB) Başkanı Şekib Avdagiç, "Kongre turizmindeki yükselişin küresel ekonomik durgunluk ve rezervasyon alışkanlıklarının değişmesine rağmen gerçekleşmesi, İstanbul'un vazgeçilmez bir cazibe merkezi olduğunu gösteriyor" dedi.

ICVB'DEN LATİN ATAĞI

Asıl hedeflerinin İstanbul'u dünyanın ilk 5 kongre şehri arasına taşımak olduğunu belirten Avdagiç, uluslararası kongreleri çekmek için çalışan ICVB'nin hedef pazar çalışmalarını hızlandırdığını söyledi. ICVB'nin, Kuzey Amerika ve Latin ülkelerindeki sunumlarıyla İstanbul'a ilgi artacak. ■ 7'de

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

Ş. Avdagiç



İSTANBUL TİCARET ODASI

22 MAYIS 2026 YIL: 68 SAYI: 3411

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

istanbul ticaret gazetesi.com

Arz yönlü politikalar güçlenecek

ENFLASYONLA MÜCADELEDE YENİ FAZ

SIKI PARA POLİTİKASI

Ekonomide son veriler enflasyonla mücadelede talep yönlü tedbirlerin yanında enerji, gıda, kira ve üretim maliyetleri gibi arz kaynaklı alanlarda kalıcı çözümlerin önem kazandığını gösterdi. Ekonomi yönetiminin önümüzdeki dönemde sıkı para politikasını korurken, üretim kapasitesini artıracak ve maliyet baskılarını azaltacak yapısal adımlara ağırlık vermesi bekleniyor.

RİSK MALİYET KAYNAKLI

Enflasyonla mücadelede uygulanan talep daraltıcı politikaların, Rusya-Ukrayna Savaşı, Kahramanmaraş merkezli deprem felaketi ve Hürmüz Boğazı krizi gibi küresel ve bölgesel şokların oluşturduğu maliyet baskılarına rağmen belirli ölçüde sonuç verdiği görülürken, raporlar ve enflasyon verileri maliyet kaynaklı risklerin öne çıktığını gösterdi.

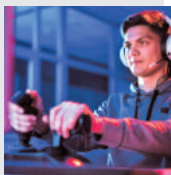
KALICI DEZENFLASYON

Sıkı para politikasının yanında üretimi destekleyen arz yönlü politikaların artırılmasıyla özellikle gıda, konut ve enerji gibi kronik fiyat artışlarının yaşandığı sektörlerde kalıcı çözümler hedefleniyor. Sanayi ve tarımda verimliliği artıracak adımların, kalıcı dezenflasyon sürecini güçlendirmesi bekleniyor. ■ 8



Mobil oyunlar 5G'yle büyük oynayacak

5G teknolojisi, oyun ve e-spor sektöründe yeni bir dönemi başlatıyor. Bulut tabanlı oyun sistemleri ve mobil e-spor yatırımlarıyla Türkiye, oyun ekonomisinde bir üst lige oynuyor. Barış Cabacı ■ 20



Modern İpek Yolu enerjiyle yeniden canlanıyor

Türkiye, Türkmen gazının ardından Kazak petrolünün de Avrupa'ya ulaştırılmasında kritik rol üstlenmeye hazırlanıyor. Orta Koridor üzerinde güçlenecek enerji ve ticaret hatları, Modern İpek Yolu'nu yeniden canlandırırken Türkiye'yi bölgesel enerji lojistiğinin merkezine taşıyacak.

Kazakistan başta olmak üzere Orta Asya ülkelerinin kaynaklarını küresel pazarlara açacak işbirlikleri, enerji altyapısından lojistiğe, finansman savunmaya kadar yeni fırsatlar oluşturacak. Artan ticaret hacmiyle Modern İpek Yolu, bölge ülkeleri için yeni gelir kapısı olacak. Adem Orhun ■ 12'de



'Erken sanayisizleşme' tuzağına düşmemeli

Sürdürülebilir büyümenin ve ihracatın taşıyıcı kolonu olan imalat sanayi, değişen iş gücü dinamikleri ışığında geleceğe hazırlanıyor. Genç istihdamının daha çok hizmet alanlarına yönelme eğilimi, sanayinin cazibesini koruyacak yeni yaklaşımların gerekliliğini gündeme getirdi.



Reel sektör temsilcileri ve uzmanlar, Türkiye'nin küresel rekabetteki güçlü konumunu sürdürmek ve uzun vadede yapısal bir başlık olarak beliren 'erken sanayisizleşme' tehlikesini bertaraf etmek için üretimde çalışanları destekleyici, kapsayıcı teşviklerin önemine dikkat çekti. ■ 9'da

15 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT KAPISI

Ticaret koridorlarıyla maliyet avantajı



Hürmüz ve Babülmandep'te artan jeopolitik riskler, kara-demiryolu koridorlarını öne çıkarıyor. Modern Hicaz Yolu'nun Türkiye'ye yüzde 30'a varan maliyet avantajı, 1 milyar dolara yakın transit gelir ve ihracatta 10-15 milyar dolarlık ek katkı sağlaması bekleniyor. Barış Cabacı ■ 13'te

Zengin göçünün rotası Türkiye olabilir

Yeni vergi ve yatırım teşvik düzenlemelerinin, jeopolitik gerilimler, İran-ABD-İsrail çatışması nedeniyle yeni yön arayan küresel sermaye hareketleri açısından Türkiye'ye yeni fırsatlar yaratması bekleniyor. Yeni istihdam alanlarının oluşması, vergi gelirlerinin kalıcı hale gelmesi ve zengin göçünün hızlanması, bu fırsatların başında yer alıyor. Sena Sorkun ■ 11'de



Nüfus dengesi için çoklu seferberlik

Türkiye'de doğurganlık hızı düşerken, Aile ve Nüfus 10 Yılı kapsamında doğum izninin uzatılması gibi önlemler alındı. Uzmanlar, bu kararın anneliği teşvik

edeceğini ve gençlere örnek olacağını belirterek, asıl çözümün çoklu seferberlik anlayışı ile bulunabileceğini söylüyor. Buna göre, doğum kararını olumlu etkileyebilecek üç

öneri öne çıkıyor: Hane maliyetlerinin azaltılması, zaman baskısının hafifletilmesi ve çocuk bakım altyapısının güçlendirilmesi. Sümevra Yarış Topal ■ 10

'Baskı altında istifa' iddiasına son nokta

Yargıtay Hukuk Genel Kurulu, emsal nitelikteki bir kararla iş hukukunda çok tartışılan 'baskı altında istifa' iddiasına son noktayı koydu. Yüksek mahkeme, hukukun duygularla değil, kesin ve sarsılmaz delillerle yürütüleceğini bir kez daha tüm iş dünyasına ilan etti.

BİR işçinin yıllarını verdiği işyerinden ardına bakmadan, tüm haklarından vazgeçerek bir çırpıda istifa etmesi hayatın akışına uygun mu? Peki, ya işçi, başka bir mahkemede "Kendi rızamla istifa ettim" deyip, kendi davasında "Baskıyla imzalatıldır" iddiasına sığınursa ne olur?

Yargıtay Hukuk Genel Kurulu, emsal nitelikteki 2025/8 Esas ve 2025/514 Karar sayılı ilamıyla iş hukukunda çok tartışılan 'baskı altında istifa' (irade fesadı) iddiasını masaya yatırdı.

Yüksek mahkeme, hukukun duygularla değil, kesin ve sarsılmaz delillerle yürütüleceğini bir kez daha tüm iş dünyasına ilan etti. İşte, yerel mahkemeden Yargıtay'ın en üst kuruluna uzanan o ibretlik hukuki mücadele...

YEREL MAHKEME: HAYATIN OLĞAN AKIŞINA AYKIRI

Hikaye, yurt dışındaki dev projelerde yüksek bir ücretle çalışan bir işçinin açtığı davayla başladı. İşçi, iş sözleşmesinin işveren tarafından baskı ve tehditle elinden istifa dilekçesi alınarak haksız yere feshedildiğini öne sürdü; kıdem ve ihbar tazminatı talep etti. İşveren ise işçinin ailevi sebeplerle kendi arzusuyla ayrıldığını belirterek, davanın reddini savundu.

İş Mahkemesi, dosyayı incelediğinde işçinin lehine bir refleks gösterdi. Mahkeme, yüksek kıdemi olan bir işçinin tüm haklarından vazgeçerek istifa etmesini 'hayatın olağan akışına aykırı' buldu. Davacı tanıklarının, "O dönemde eski işçileri baskıyla çıkarıyorlardı" beyanlarına dayanarak, işverenin haklı feshi kanıtlayamadığı gerekçesiyle davanın ve tazminat taleplerinin kabulüne karar verdi. Yani yerel mahkeme, "Görünürdeki istifa, aslında gizli bir feshettir" dedi.

İSTİNAF MAHKEMESİ: YEREL MAHKEME HAKLI

İşverenin itirazı üzerine dosya Bölge Adliye Mahkemesi'ne (BAM) taşındı. İstinaf dairesi de yerel mahkemenin kararını aynen benimsedi. BAM kararında, ödenmemiş alacakları olan kıdemli bir işçinin durup dururken istifa etmeyeceği vurgulandı. Tanıkların anlatımları ışığında istifa dilekçesinin baskı (ikrah) altında alındığı, ortada gerçek bir istifa iradesinin bulunmadığı tescillendi. İşverenin istinaf başvurusu esastan reddedildi ve işçi bir kez daha haklı bulundu.

YARGITAY: HUKUKTA VARŞAYIM OLMAZ, DELİL OLUR

Karar bu kez işveren vekili tarafından temyiz edilerek, Yargıtay 9. Hukuk Dairesi'nin önüne geldi. Yüksek daire, iş hukukunda adeta bir ders niteliğinde olan şu temel kuralı hatırlattı: "Fesih, bozucu yenilik doğuran tek taraflı bir haktır." İşçinin haklı bir nedene dayanmadan işi bırakması istifa değil ve istifa eden işçi, kıdem ile ihbar tazminatına hak kazanamaz.

Yargıtay, somut dosyayı süzgeçten geçirdiğinde çok kritik bir eksiklik gördü: İşçi, el yazısıyla 'ailevi sebeplerle istifa ediyorum' yazmıştı. Davacı tanıkları ise bu istifa anına şahit olmamışlardı, sadece kulaktan dolma duyumlara sahiptiler. Yani ortada görgüye dayalı bir tanıklık yoktu. Yargıtay, "İşçi, iradesinin baskı ve tehditle sakatlandığını usulünce ispatlayamamıştır" diyerek, yerel mahkemenin kararını bozdu. Ancak İlk Derece Mahkemesi, ilişik kesme formundaki tanık imzasını ve 'pek çok işçinin bu şekilde çıkarıldığı' yönündeki ifadeleri yeniden ileri sürerek ilk kararında direndi.

YARGITAY HUKUK GENEL KURULU SON SÖZÜ SÖYLEDİ

Direnme kararı üzerine dosya, hukukun nihai karar mercii olan Yargıtay Hukuk Genel Kurulu'nun (HGK) önüne geldi. HGK, dosyayı incelerken adeta bir hukuk dedektifliği yaptı ve işverenin sunduğu çok hayati bir delili ortaya çıkardı.

Meğer bu davanın işçisi, İstanbul 8. İş Mahkemesi'nde görülen bir başka işçinin davasında 'tanık' olarak dinlenmişti. Orada hakim huzurunda yeminli olarak aynen şu

ifadeyi vermişti: "... ayında istifa edip Türkiye'ye döndüm."

HGK bu beyanı gördükten sonra teraziye kurdu: Bir tarafta, başka mahkemede yeminli olarak 'kendi rızamla istifa ettim' diyen işçinin kendi sözü;

diğer tarafta kendi davasında 'bana baskı yaptılar' iddiası vardı. Üstelik işçinin gösterdiği tanıkların hiçbirinin istifa anına dair görgüye dayalı bilgisi yoktu.

Yargıtay Hukuk Genel Kurulu, 10 Eylül 2025 tarihinde kesin olarak kararını verdi: "İşçi, istifa dilekçesinin baskı altında alındığını kanıtlayamamıştır." Kendi yeminli beyanıyla da çelişmiştir. İstifa eden işçi tazminat alamaz! Mahkemenin direnme kararı tamamen bozulmuştur.



İsa KARAKAŞ



Kararın işçi ve işveren açısından önemi

■ Yargıtay Hukuk Genel Kurulu'nun bu karar, iş dünyasında sıklıkla kötüye kullanılan 'hayatın olağan akışı' argümanına net bir sınır çizdi. İşçinin haklarını almadan ayrılması şüphe uyandırır; ancak bu şüphe, somut delillerin ve işçinin kendi beyanlarının önüne geçemez. Karar, 'Kendi eylemiyle çelişene hukuk yardım etmez' (Venire contra factum proprium) evrensel ilkesinin en net haritası olarak emsal niteliktedir.

TEXWORLD APPAREL SOURCING PARIS AUTUMN 2026

Paris - Fransa
31 Ağustos - 2 Eylül 2026

Desteğe
Esas Tutar
30.625 TL/m²



Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

MODANIN BULUŞMA NOKTASI TEXWORLD PARİS

TEXWORLD APPAREL SOURCING PARIS AUTUMN

- Kumaş, aksesuar ve hazır giyimin küresel ticaret platformu
- Tekstil dünyasının trendlerini, tasarımlarını ve teknolojik gelişmelerini inceleme imkanı
- Asya ve Avrupa başta olmak üzere 20'den fazla ülkeden katılım
- 8.000 profesyonel ziyaretçi
- En büyük 2. Katılımcı ülke Türkiye
- Türkiye milli standının Fuarın prestijli konumundaki yükselişi

TÜRK TEKSTİLİ MİLLİ TREND ALANI

- Türkiye Milli Standlarında yer alan Trend Alanı'nda ürünleri sergileme imkanı

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
- Türkiye Milli Trend Alanı'nda ürünleri sergileme imkanı

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli (nakliye dahil)	: 1.050 Euro / m ²
Katılım Bedeli (nakliye hariç)	: 1.000 Euro / m ²
Minimum Stant Alanı	: 12 m ²



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

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

Ruken Ayata
0212 455 65 83
0530 151 42 37
ruken.ayata@ito.org.tr

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



HUKUK
GÜNDEMİ

Av. Muhammet AKSAN

İki ortaklı limited şirketlerde kilitlenmeye yönelik iptal kararı

2 Nisan 2026 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan Çalışanların İş Sağlığı ve Güvenliği Eğitimlerinin Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik ile işverenin yükümlülükleri daha sistematik, ölçülebilir ve denetlenebilir bir çerçevede yeniden düzenlendi. 15/5/2013 tarihli 28648 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Çalışanların İş Sağlığı ve Güvenliği Eğitimlerinin Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik, yürürlükten kaldırıldı. Yönetmelik, yalnızca çalışanlara eğitim verilmesini değil; bu eğitimin zamanı, yöntemi, süresi, içeriği, kayıt altına alınması ve gerektiğinde ispatı bakımından da ayrıntılı kurallar öngörüyor.

Yönetmelik, iş sağlığı ve güvenliği eğitimini tek seferlik bir formalite olarak değil, işyerinin tehlike sınıfı, faaliyet konusu, kullanılan ekipman, çalışan profili ve değişen riskleri dikkate alan dinamik bir süreç olarak ele alıyor. Dolayısıyla artık yalnızca eğitim verilmiş olması değil, bu eğitimin işyerine özgü şekilde planlanmış, uygun yöntemle uygulanmış, ölçülmüş ve belgelendirilmiş olması da önem kazandı. Özellikle idari denetimlerde ve iş kazası sonrası incelemelerde, işverenin eğitim yükümlülüğünü usulüne uygun biçimde yerine getirip getirmediği daha görünür bir değerlendirme alanı haline gelecek.

1. İşe başlama eğitiminin kapsamı daha açık bir şekilde belirlendi

İşe başlama eğitiminin kapsamı da açık biçimde belirlendi. Buna göre eğitim; çalışanın yapacağı iş, kullanacağı iş ekipmanı, çalışan ortamından kaynaklanan riskler ve işyerine özgü iş sağlığı ve güvenliği tedbirlerine ilişkin konuları içermeli. Ayrıca bu eğitimin uygulamalı ve yüz yüze verilmesi, her çalışan için en az iki saat sürmesi ve eğitim veren kişi, çalışan ile işveren veya vekili tarafından imzalanan bir tutanakla kayıt altına alınarak özlük dosyasında saklanması gerekir.

2. Temel eğitim bakımından süre ve zamanlama daha sıkı hale getirildi

Temel eğitim bakımından yeni yönetmelik, işverene daha sıkı ve planlı bir yükümlülük getiriyor. Buna göre temel eğitimin, çalışan işe başladıktan sonra mümkün olan en kısa sürede tamamlanması gerekir; ancak her halde işe başlama tarihinden itibaren üç ay içinde verilmiş olması zorunlu. Bu düzenleme, temel eğitimlerin belirsiz şekilde ertelenmesinin ve uygulamada zamana yayılmasının önüne geçmeyi amaçlıyor.

3. Uzaktan eğitim imkanı tanımlanarak belirli sınırlamalara tâbi

Temel eğitimin belirli konu başlıkları uzaktan, yüz yüze veya karma yöntemle verilebilir; ancak işe ve işyerine özgü riskleri içeren başlıklar bakımından, özellikle tehlikeli ve çok tehlikeli işyerlerinde yüz yüze eğitim zorunluluğu devam ediyor.

Bunun yanında, uzaktan eğitim sistemine ilişkin teknik şartlar da ayrıntılı biçimde düzenlendi. Çalışanların sisteme giriş ve çıkış kayıtlarının, eğitim tamamlama oranlarının ve ölçme-değerlendirme sonuçlarının kayıt altına alınması, izlenmesi ve raporlanması gerekir. Ayrıca sistemin ileri sarma, sekme atlama veya eğitimin etkinliğini azaltacak benzeri kullanımları önleyebilecek nitelikte olması bekleniyor.

Yazının tamamı istanbul ticaret gazetesi.com.tr da

Yurt dışında kazanılan ödüllere belge şartıyla muafiyet



Binalarda düşük karbon düzenlemesi

RESMİ Gazete’de yayımlanan yönetmelik değişikliğiyle binalarda enerji performansına ilişkin kurallar genişletildi. Yeni düzenleme, yalnızca ısıtma ve soğutma yerine ‘iklimlendirme’ kavramını esas alarak kapsamı genişletirken, sürdürülebilirlik odaklı yeni uygulamaları devreye aldı. Yönetmelik kapsamında ‘bina yaşam döngüsü analizi’ tanımı mevzuata girerken, binaların inşaatından yıkımına kadar tüm aşamalarda oluşan sera gazı emisyonlarının hesaplanması öngörüldü. Bu analizlerin BEP-TR sistemi üzerinden yapılması ve raporlanması zorunlu hale getirildi. Düzenlemeyle birlikte ayrıca ‘düşük karbonlu bina belgesi’ uygulaması getirildi. Enerji kimlik belgesinde sera gazı emisyon sınıfı en az B ve enerji performansı en az C olan binalar bu belgeyi alabilecek.

Yeni hükümlerle Enerji Kimlik Belgesi süreçlerinde yetkili uzmanların rolü güçlendirilirken, yönetmeliğin ilgili bölüm başlığı da yaşam döngüsü analizi ve düşük karbon hedefleri doğrultusunda yeniden düzenlendi.

TİCARET Bakanlığı, yurt dışında kazanılan ödüllerin gümrük işlemlerinde, söz konusu eşyanın uluslararası bir yarışmada kazanıldığını gösteren belgenin gümrük idaresine sunulmak üzere operatör hızlı kargo firmasına veya ilgili posta idaresine iletilmesi gerektiğini bildirdi.

Bakanlıktan yapılan açıklamada, uluslararası yarışmalarda Türkiye’yi temsil ederek başarı elde eden vatandaşların adına yurt dışından gönderilen ödül, kupa, madalya ve benzeri eşyanın gümrük işlemlerinin, ilgili mevzuat kapsamında kolaylaştırılmış usullerle yürütüldüğü belirtildi.

POSTA VEYA KARGOYLA GÖNDERİLEBİLİYOR

Gümrük Kanunu’nun bu konudaki hükümlerine işaret edilen açıklamada, yerleşim yeri Türkiye Gümrük Bölgesi’nde bulunan kişilere, herhangi bir alandaki faaliyetlerini takdir amacıyla yabancı ülkelerde verilen ve esas olarak sembolik nitelik taşıyan ödül, kupa, madalya ve benzeri eşya için gümrük muafiyeti uygulandığı aktarıldı.

Açıklamada, bu kapsamda yurt



Yurt dışında kazanılan ödüllerin gümrükten geçişi esnasında, söz konusu eşyanın uluslararası bir yarışmada kazanıldığını gösteren belge ve evrakın gümrük idaresine sunulmak üzere operatör hızlı kargo firmasına veya ilgili posta idaresine iletilmesi gerekiyor.

dışında yarışmalarda kazanılan ödül, kupa, madalya ve benzeri eşyanın, posta veya hızlı kargo taşımacılığı yoluyla Türkiye’ye gönderilebildiği ifade edildi.

BELGE İBRAZİ YETERLİ

Belgelerin ibrazı, gümrük işlemleri ve teslim süreçlerine ilişkin bilgi verilen açıklamada, şunlar kaydedildi: “Alıcı tarafından, söz konusu eşyanın uluslararası bir yarışmada kazanıldığını gösteren

belge ve evrakın gümrük idaresine sunulmak üzere operatör hızlı kargo firmasına veya ilgili posta idaresine iletilmesi gerekmektedir. Gönderinin sembolik nitelik taşıması ve gayri ticari amaçlı olduğunun değerlendirilmesi halinde eşya, muafiyet kapsamında işlem görmektedir. Posta veya hızlı kargo yoluyla gelen gönderilerde gümrük beyanı, işlem süreçleri ve teslim işlemleri, operatör tarafından yerine getirilmektedir.”



Gıda kodeksinde ‘yeni gıda’ güncellemesi

TARIM ve Orman Bakanlığı tarafından hazırlanan ‘Türk Gıda Kodeksi Yeni Gıdalar Yönetmeliği’ ile birlikte, yeni gıdaların piyasaya sunulmasına ilişkin usul ve esaslar belirlendi. Aynı sayıda yayımlanan Türk Gıda Kodeksi Yeni Gıdalar

İlişkin Uygulama Tebliği ise yeni gıdaların kapsamının belirlenmesi, başvuru ve izin süreçleri ile bilimsel değerlendirme şartlarını ayrıntılı şekilde düzenledi.

Buna göre, Türkiye’de daha önce yaygın tüketimi olmayan gıdalar (yeni gıda) için piyasaya çıkmadan önce

izin alınması gerekecek. Ürünler, doğrudan satışa çıkmadan önce değerlendirme sürecinden geçecek ve bu değerlendirme bilimsel komisyonlar tarafından yapılacak. Ayrıca ürünün güvenli olduğuna dair veri, analiz ve dosya sunulacak.



Nükleer santral yatırımlarına vergi teşviki

CUMHURBAŞKANI Kararı ile gelir ve kurumlar vergisine ilişkin tevkifat oranlarında önemli bir değişikliğe gidildi. Düzenleme, özellikle nükleer enerji yatırımlarını kapsayan projelere yönelik vergi yükünü azaltmayı hedefliyor. Karar kapsamında, 193 sayılı Gelir Vergisi Kanunu’nun 94’üncü maddesi ile 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu’nun 15 ve 30’uncu maddelerinde yer alan tevkifat oranlarını düzenleyen 2009 tarihli Bakanlar Kurulu kararlarında değişiklik yapıldı. Yeni düzenlemeye göre, nükleer santral inşaatı ve onarım işleri dolayısıyla bu işleri yapanlara ödenen istihkak bedellerinden yapılacak vergi kesintisi oranı yüzde 1 olarak belirlendi.

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/1420mayis.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.



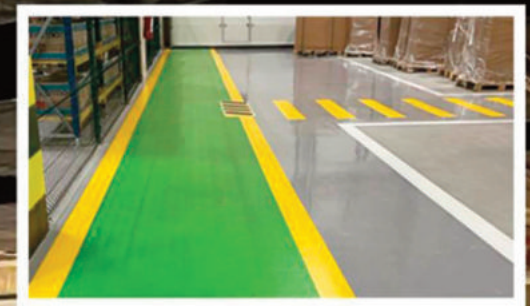
DÜZGÜNOĞLU

EPOKSİ ZEMİN



FİYAT
KALİTE
HİZMET

- ✓ Teras izolasyonu
- ✓ Endüstriyel zemin kaplama
- ✓ 5 yıl garanti - 30 yıl ömür
- ✓ Profesyonel uygulama & Estetik Görünüm



0507 481 41 84

Uygulama öncesi keşif ve detaylı bilgi için DM’den ulaşabilirsiniz.

#ZeminKaplama #TerasYalıtımı #Düzgünoğluzolasyon



@ONLY_KATAR

Gıda ve emtia piyasalarında El Nino endişesi



TEMMUZDA etkisini artırmaya beklenen El Nino hava olayı, tarımsal emtialarda yeni riskleri gündeme taşıdı. Uzmanlar; palm yağı, kakao, pamuk ve pirinçteki üretim baskısının küresel gıda fiyatlarında yeni bir dalga yaratabileceğini belirtiyor. İklim modelleri nötr koşullara işaret etse de 2026'nın ikinci yarısında etkili olacak El Nino'nun okyanuslardan başlayarak dünya genelinde sıcaklıkları artırması bekleniyor. La Nina'nın aksine sıcak hava getiren bu gelişme yakından takip ediliyor.

KURAKLIK İHTİMALİ VE İKLİM ETKİLERİ

Vadeli işlem ve emtia piyasaları uzmanı Zafer Ergezen, temmuzda El Nino'nun görülme ihtimalinin yüzde 80'i aştığını, kışa doğru bu oranın yüzde 90'a çıkabileceğini aktardı. Yüze sıcaklığının arttığını belirten Ergezen, şöyle konuştu: "Modellemeler de bize El Nino etkisinin görüleceğini gösteriyor. El Nino, okyanustaki ısı değişikliklerinden kaynaklanıyor. Dünyada okyanusların ısınmasıyla birlikte ve özellikle ABD'ye doğru esen rüzgarların azalması, ABD'ye doğru olan Pasifik Okyanusu'nda su sıcaklıklarını artırıyor. Bu da bir miktar daha fazla kuraklık anlamına geliyor. Özellikle ABD tarafında daha sıcak bir dönem yaşanıyor diyebiliriz. Asya tarafının da ısındığını, yağışların azaldığını görebiliriz. ABD tarafında ise tam tersine daha fazla sel ve yağmur olabiliyor. Yani böyle bir dönemde aslında şunu bekleyebiliriz; Asya ve Avustralya'da yağmurlar azalır, kuraklıklar başlar.



Zafer Ergezen

Gıda ve emtia piyasalarında gözler, temmuz ayında etkisini artırmaya beklenen El Nino'ya çevrildi. Uzmanlar; bölgesel kuraklık ve sel risklerini beraberinde getiren bu iklim olayının emtia piyasasında üretim baskısı yaratarak küresel gıda fiyatlarında yeni bir yükseliş dalgasını tetikleyebileceği konusunda uyarıyor.



ADB kıyılarında ise tam tersi yağışlar artar. Afrika ve Hindistan'da da mevsimlerin zamanlaması bozuluyor diyebiliriz."

PİYASALARDA RİSK ARTAR

Küresel palm yağı arzının yüzde 60'ını karşılayan Endonezya ve Malezya gibi ülkelerdeki hava değişimleri büyük önem taşıyor. Soya ve ayçiçeğinin de etkilenebileceğine değinen Ergezen, şu uyarıları yaptı: "Eski deneyimlere göre son 50 yıldır yaşanan her El Nino'da kakao üretiminin azaldığını gördük. Kakao üretimine yönelik etkileri bu sene değil ama 2027'de görebiliriz. O yüzden kakao tarafında yeniden fiyat artışlarının muhtemel olduğunu söyleyemiyoruz. Çünkü bu El Nino'nun önceliklere nazaran bir miktar daha güçlü olması bekleniyor. Bu noktada üretim

tarafından bakacak olursak pamuk tarafında Hindistan-Pakistan etkisinin önemli olduğunu söyleyebiliriz. Hindistan'da muson gecikmesi ve sıcaklıklar nedeniyle pamukta böceklenme önemli olabilir. Bu da pamukta dalgalanmaya yol açabilir."

PIRINÇ VE SOYAYI DA ETKİLER

Tayland ve Vietnam'daki azalan yağışların pirinç fiyatlarını sarsabileceği öngörülürken, olumlu etkilenecek ürünler de bulunuyor. Güçlü bir El Nino yılı beklediğini ifade eden Ergezen, durumu şöyle aktardı: "Şimdi hep olumsuzları konuştuk ama diğer taraftan bakacak olursak örneğin soya fasulyesinde artış olacağını söyleyebiliriz. Önceki dönemlere baktığımız zaman ABD ve Arjantin'de soya fasulyesi üretimi arttı.

Keza yine bunu görebiliriz."

MUSON YAĞIŞLARI BELİRLEYİCİ OLACAK

Tarımsal emtialarda risklerin yukarı yönlü olduğunu vurgulayan Ergezen, muson yağmurlarının piyasa için taşıdığı kritik öneme ve gelecekteki olası etkilere dikkat çekti: "Belki de bizim için en önemli göstergelerden biri, bu haziran ve eylül ayındaki muson döneminde gerçekleşecek diyebiliriz. Hindistan bu anlamda önemli. Orayı takip edeceğiz. Çünkü yaşanacak yağışlar pamuk, şeker, pirinç ve palm yağı gibi ürünlere yönelik beklentileri gösterecek. Normal bir muson olursa risklerin azaldığı görülür ama zayıf bir muson dönemi görürsek Hindistan'da bu öncü sinyal olur. Demek ki önümüzdeki dönemde El Nino etkisi güçlü olacak."

VERİLERLE BAKIŞ

ÖDEMELER DENGESİ

Ödemeler

dengesi istatistiklerine göre ülkemiz ekonomisi mart ayında 9 milyar 672 milyon dolar cari açık verdi. Altın ve enerji hariç olarak bakıldığında bu rakam 3 milyar 886 milyon dolara geriliyor. Mart ayındaki cari açık rakamı ile birlikte son bir yılın cari açığı 39.7 milyar dolar olurken, dış ticaret açığı da 77.8 milyar dolar olarak gerçekleşti. Aynı dönemde hizmetler dengesi ise 63.1 milyar dolar oldu.



İNŞAAT ÜRETİMİ

İNŞAAT üretimi, TÜİK mart ayı verilerine göre yıllık yüzde 1.2, aylık olarak da yüzde 4.5 azaldı. Bu verilere göre bina inşaatı endeksi yıllık yüzde 3.6 azalırken, bina dışı yapıları içeren endeks yüzde 8.5, özel inşaat faaliyetleri endeksi de yıllık 0.9 yükseldi. Mart ayında bina inşaatı endeksi bir önceki aya göre yüzde 5.3, bina dışı inşaat endeksi yüzde 0.5 azalırken, özel inşaat üretim endeksi de yüzde 4.4 geriledi.



TARIM ÜRETİCİ FİYATLARI

TÜİK verilerine göre Tarım Ürünleri Üretici Fiyat Endeksi (Tarım-ÜFE), nisan ayında yıllık yüzde 42.53, aylık ise yüzde 4.26 ile tüketici fiyatlarının üzerinde artış kaydetti. En yüksek yıllık artış yüzde 102.48 ile sebze ve kavun-karpuz, kök ve yumrular oldu. En yüksek oranlı düşüş ise yüzde 26.99 ile canlı kümes hayvanları ve yumurtalar kaleminde gerçekleşti. Aylık olarak ise en fazla düşüş yüzde 21.12 ile turunçgillerde, en yüksek artış ise yüzde 16.42 ile tropikal ve subtropikal meyveler kaleminde görüldü.



TÜKETİCİ GÜVENİ

Tüketici güven endeksi, TÜİK verilerine göre mayıs ayında önceki aya göre 0.3 puan artışla 85.8 oldu. Bu rakam bir önceki yıla göre 1 puan artışı karşılık geliyor. Endeks bileşenlerinden önceki aya göre düşüş gösteren tek kalemler 2.6 puanla 69.2'ye gerileyen mevcut dönemde hanenin maddi durumu oldu. 100'ün üzerinde kalan tek kalemler, 104.5'e çıkan, gelecek 12 ayda dayanıklı tüketim mallarına harcama yapma düşüncesi. En yüksek artış ise 3.1 puan artarak 81.4'e çıkan gelecek 12 aylık dönemde genel ekonomik durum beklentisi oldu.



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

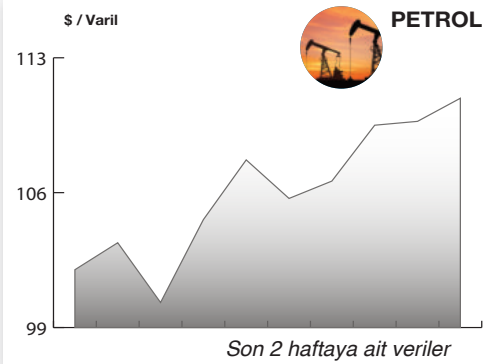
Uluslararası emtia piyasaları



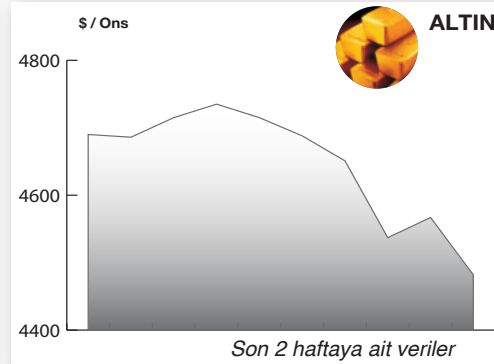
	Değişim %		
	Güncel	Haftalık	Yıllık
ENERJİ			
Petrol (Brent, \$/Varil)	110.8	4.2	69.6
Doğalgaz (ABD, \$ /MMBtu)	3.11	9.9	-9.3
Doğalgaz (TFF, EURO/MWh)	52.2	13.0	43.0
Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Avustralya, 6.000 KCal/kg)	132.4	-0.1	31.8
METALLER			
Altın (\$/Ons)	4.473	-5.1	34.7
Gümüş (\$/Ons)	74.3	-14.4	122.2
Platin (\$/Ons)	1.923	-9.2	77.9
Bakır (\$/Ton, COMEX)	13.410	-3.3	40.7
Alüminyum (\$/Ton)	3.599	1.0	46.0
İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	452	-1.4	6.3
Demir Cevheri (Çin, \$/Ton)	110.3	-0.7	10.5
Kurşun (\$/Ton)	1.950	-2.7	-0.4
Kalay (\$/Ton)	52.798	-4.7	60.6
Çinko (\$/Ton)	3.516	0.5	31.9
Lityum (\$/Ton)	25.597	-10.7	168.7
Nikel (\$/Ton)	18.795	0.4	22.4
TARIM ÜRÜNLERİ			
Buğday (\$/Ton)	245	1.2	22.4
Mısır (\$/Bushel)	4.75	2.4	4.4
Pirinç (\$/Ton)	288	7.5	-1.5
Pamuk (\$/Lb)	0.81	-5.9	24.8
Kakao (\$/Ton, Londra)	3.952	-14.9	-61.4
Kahve (\$/Lb)	2.70	-8.5	-26.8
Şeker (\$/lb)	0.15	0.1	-11.8
Kereste (\$/m³)	252	2.9	-0.2
Ayçiçek Yağı (USD/Ton)	1.553	1.2	19.0
Palmiye Yağı (\$/Ton)	1.142	0.7	25.4
Baltık Kuru Yük Endeksi	3.054	-0.3	128.4
Emtia Endeksi (CRB Index)	516	0.4	41.4

Veriler, 19 Mayıs 2026 itibarıyla düzenlenmiştir.

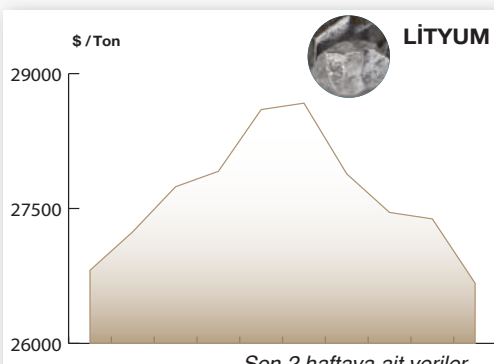
En hareketli ürünler



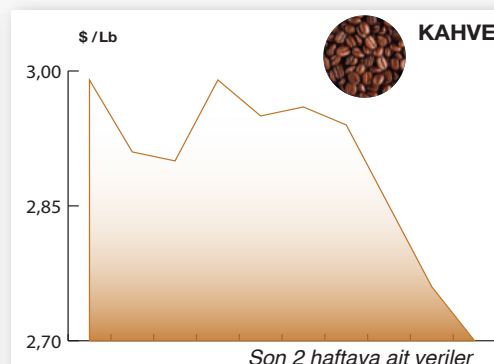
ABD ihracatı
Brent petrolü zaman zaman düşse de yüksek seyretmeye devam ediyor. Mayıs ayının ilk haftasında 100 doların altına sarkan Brent petrolü, geçtiğimiz hafta yüzde 4.2 artışla 110 doların üzerine çıktı. ABD Başkanı Trump'ın İran'a karşı saldırıya geçeceğini ve sonrasında saldırıyı 3 gün ertelediğini açıklamasına rağmen Brent petrolü güçlü seyrini koruyor. Öte yandan, ABD'nin petrol ihracatı rekor kırarak günlük 5.5 milyon varil sınırını aştı. Petrol stoklarında da rekor seviyede 9.9 milyon varil düşüş görüldü.



Enflasyon riski
Altın fiyatları geçtiğimiz hafta 4 bin 500 doların altına geriledi. Haftalık düşüş yüzde 5.1'i buldu. ABD ile İran arasında anlaşmaya bir türlü varılamaması ve savaşın yeniden başlayacağı beklentileri, küresel enflasyon risklerinin artmasına ve beraberinde faiz artırımlarının gündeme geleceği tahminlerinin güçlenmesine neden oluyor. En son mart ayı verilerinde ABD'de tüketici enflasyonunun Mayıs 2024'ten beri en yüksek seviye olan yüzde 3.3 olarak açıklanması, altın fiyatlarına baskıyı artırıyor.



Talep canlı
Lityum fiyatları, Mayıs ayının ilk yarısında gördüğü iki yıllık zirvesinden dönerek geçtiğimiz hafta yüzde 10.7 düştü ve 25 bin dolar bandına geriledi. Yüksek seviye sonrası bazı üreticiler lityum madenlerini yeniden aktif hale getirmeye başladı. Diğer taraftan Zimbabve'nin bu yıl lityum için ihracat kotası koyması ve önümüzdeki yıl içinde ihracat yasağı getireceğini açıklaması, düşüşün sınırlı olmasına neden oldu. Arz tarafında ise Çin'de elektrikli araç üretiminin yıllık yüzde 5.5 artış göstermesi talebin canlı olduğunu gösteriyor.



Arz artıyor
Yakın dönemde artan arz artışı beklentileri, kahve fiyatlarını Kasım 2024'ten beri en düşük seviyesine gerilettiler. Geçtiğimiz hafta yüzde 8.5 gerileyen arabica kahve fiyatları 2.6 dolara düştü. Brezilya'nın kahve üretim bölgelerinde uygun hava koşullarının görülmesi, üretim risklerinin azalmasına neden oluyor. Nitekim geçtiğimiz ayın sonlarında Coffee Trading Academy, Brezilya'nın 2026-27 sezonu kahve üretiminin yüzde 12 artışla 71.4 milyon çuval olacağını tahmin etti. Ancak talep verileri belirsizliğini koruyor.

Altından çıkan gayrimenkule yöneldi

TCMB'nin nisan ayı verilerine göre yatırımcının rotası altından gayrimenkule kaydı. Altındaki kârını realize eden hanehalkı, düzenli kira getirisi sunan somut varlıklara yönelirken; artan talep nisanda konut satışlarının 126 binin üzerine taşıyarak yılın zirvesine çıkardı.

Ekonomistler ve sektör temsilcileri, piyasadaki bu yön değişimini 'kısa vadeli hareket değil, yatırım davranışında yapısal dönüşüm' olarak yorumluyor. Reel fiyatların dengelendiği mevcut tabloda, nakit gücü olan 'seçici' alıcılar için gayrimenkulde yeni bir fırsat penceresi aralanıyor.

TÜRKİYE Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) tarafından düzenli olarak yayımlanan Hanehalkı Beklenti Anketi'nin nisan ayı sonuçları, yatırımcı eğilimlerinde çarpıcı bir değişimi gün yüzüne çıkardı. Anketteki 'yatırım tercihleri' sorusuna mart ayında yüzde 55.2 oranında "Altın alırım" yanıtı verilirken, bu oran nisanda yüzde 48.8'e geriledi. Buna karşılık, aynı dönemde "Gayrimenkul alırım" diyenlerin oranı yüzde 28.5'ten yüzde 33.4'e yükseldi.

Açıklanan resmi veriler, hanehalkının portföyündeki altın ağırlığını azaltarak, birikimlerini kalıcı bir varlık olan konuta yönlendirmeye başladığını ortaya koydu. Yatırımcıların rotasını yeniden gayrimenkule çevirmesinde, altın ev sahibi olma yolunda geleneksel bir 'ara yatırım aracı' olarak işlev görmesi ve hedeflenen birikime ulaştığında kârın realize edilmesi büyük rol oynadı.



Yasar KAYA

YILIN ZİRVESİ

Hanehalkının portföyündeki ağırlığı altından gayrimenkule kaydırma eğilimi, Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) açıkladığı nisan ayı konut satış istatistiklerine de doğrudan yansdı. Beklenti anketlerindeki yön değişimini sahada teslisleyen resmi verilere göre; Türkiye genelinde konut satışları nisan ayında bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 2.6 oranında artarak 126 bin 808'e ulaştı ve son dört ayın zirvesine çıkarak yılın en yüksek seviyesini gördü. Yatırımcıların adımlarını kanıtlayan bir diğer çarpıcı detay ise banka kredili alımlarda yaşandı. İpotekli konut satışları, aynı dönemde yıllık bazda yüzde 40.5 gibi yüksek bir oranda artarak 25 bin 771'e fırladı. Piyasayı yeniden canlandıran bu istatistikler, altın bozduran veya birikimini hedeflenen seviyeye ulaştıran yatırımcının, beklemeden hızla konut alımına geçtiği şeklinde yorumlanıyor.



Yatırım davranışında yön değişimi yaşanıyor

İstanbul
Üniversitesi
İşletme Fakültesi
Öğretim Üyesi Prof. Dr. Ali

Hepşen, hanehalkının yatırım eğilimindeki bu keskin değişimi piyasalar açısından yapısal bir dönüşüm olarak yorumladı. Altın tercihindeki gerilemenin sadece kâr realizasyonu ile açıklanmasının eksik kalacağını vurgulayan Prof. Dr. Hepşen, "Evet, altında güçlü yükseliş sonrası bir çözüme var. Ama daha önemlisi şu; hanehalkı artık sadece koruyan değil, aynı zamanda nakit akışı üreten bir varlık arıyor" değerlendirmesinde bulundu. Altının bu noktada pasif kaldığına, gayrimenkulün ise kira geliri ile daha aktif bir pozisyon sunduğuna dikkat çeken Hepşen, "Yüksek enflasyon beklentisi de bunu hızlandırıyor. Bu yüzden bu kayma, kısa vadeli bir

hareketten çok yatırım davranışında yön değişimi gibi duruyor" dedi.

SIÇRAMA DEĞİL, SEÇİCİ HAREKET

Gayrimenkule yönelen talebin piyasaya yansımalarının homojen olmayacağını altını çizen Prof. Dr. Hepşen, mevcut finansman koşullarına işaret etti. Konutu cazip kılan unsurun tek başına fiyat artışı olmadığını belirten Hepşen,

piyasadaki hareketlilik beklentisini şu sözlerle özetledi: "Bu yön değişimi talebi artırır ama herkese aynı şekilde yansımaz. Talep var ama erişim sınırlı diye düşünülebilir. Finansman tarafı hâlâ dar olduğu için piyasada genel bir sıçrama değil, seçici bir hareket beklemek gerekir. Doğru lokasyon, güçlü kira potansiyeli ve erişilebilir fiyatlı konutlar daha hızlı ayrışır. Bugün konutu cazip kılan; kira

getirisi, enflasyona karşı koruma ve alternatiflerin sınırlı kalmasının birlikte değerlendirilmesidir."

NAKİT GÜCÜ OLAN İÇİN FIRSAT

Piyasaya giriş zamanlaması açısından yatırımcı profilleri arasında belirgin bir ayrışma yaşandığını ifade eden Prof. Dr. Hepşen, bugünkü koşulların peşin alım gücü yüksek olanlara avantaj sağladığını vurguladı. Hepşen, finansman erişimindeki zorlukların rekabeti düşürdüğünü belirterek, süreci şöyle değerlendirdi: "Nakit gücü olan yatırımcı için bugünün koşulları belirli bir avantaj yaratıyor. Çünkü kredili alım sınırlı, rekabet daha düşük. Bu da doğru ürüne daha makul seviyelerden girme imkanı sağlıyor. Ama krediye bağımlı kesim için aynı şey geçerli değil. Bu yüzden fırsat penceresi var ama dar aslında. Yani, herkese açık değil. Önümüzdeki dönemde finansman koşulları belirleyici olacak."

Yatırımcı kârını realize edip somut varlığa yöneliyor

Gayrimenkul Yatırımcıları Derneği (GYODER) Başkanı Neşecan Çekici, TCMB verilerinin vatandaşın yatırım algısında önemli bir yön değişimine işaret ettiğini belirtti. Altındaki yükselişin ardından piyasada oluşan yeni eğilimi değerlendiren Çekici, "Altının yükselişi sonrası bir kısım yatırımcının kârını realize ederek daha kalıcı ve somut varlıklara yönelme eğilimini güçlendirdiğini gösteriyor" dedi.



Neşecan Çekici

Doğru lokasyonda ve doğru fiyatla alınan gayrimenkulün yatırım cazibesini koruduğunu belirten Çekici, "Kira getirisi ve uzun vadeli değer artışı birlikte düşünüldüğünde konut hâlâ güçlü bir yatırım aracı. Ancak burada sektörün sağlıklı büyümesi açısından asıl önemli başlık; ilk el konut satışlarının ve yeni üretimin yeniden ivme kazanması. Çünkü Türkiye'nin ihtiyacı sadece yatırım talebini değil, aynı zamanda erişilebilir yeni konut arzını da artırmak" diye konuştu.

KADEMELİ FIRSAT PENCERESİ

Çekici, piyasada oluşan fırsat ortamına ve finansmana erişimin belirleyici rolüne dikkat çekti. "Bugün gayrimenkulde fırsat penceresinin kademeli olarak açıldığını söyleyebiliriz" diyen Çekici, kredi kanalında başlayan hareketliliğe değindi: "Mart 2026'da ipotekli satışlar yıllık yüzde 35.9 artarak 25 bin 978 adede çıktı; bu durum kredi kanalında sınırlı da olsa bir hareketlenme başladığını gösteriyor."

Söz konusu pencerenin kalıcı ve sağlıklı bir talebe dönüşmesi için yeni mekanizmaların şart olduğunu belirten Çekici, "Önümüzdeki dönemde özellikle ilk el konut üretimini destekleyecek kredi ve sermaye piyasası mekanizmalarının devreye girmesi halinde, yastık altındaki, faizdeki ve dövizdeki birikimin yeni konut üretimine yönelmesi daha görünür hale gelebilir. Bu da hem arzın artmasına hem de kentsel dönüşümün hızlanmasına katkı sağlar" dedi.

Sektördeki bu yönelimin henüz geniş tabanlı bir talep patlaması olarak okunmaması gerektiğine dikkat çeken Çekici, şunları söyledi: "Nitekim TÜİK verilerine bakıldığında, satış performansı ilk çeyrekte geçen yılın aynı dönemiyle başa baş seyrediyor. Burada özellikle ilk el konut üretimini ve yeni projeleri destekleyecek finansman modelleri kritik önem taşıyor. Çünkü sektör açısından sürdürülebilir büyüme; yalnızca el değiştiren mevcut stokla değil, yeni konut üretiminin devam etmesiyle mümkün."

FİYATLAR DENGELENDİ

Konutta güncel durumu değerlendiren GYODER Başkanı, piyasadaki mevcut ayrışmayı şu verilerle açıkladı: "Mart 2026'da konut fiyatları yıllık bazda nominal yüzde 26.4 artarken reel olarak yüzde 3.4 geriledi. Buna karşılık yeni kiracı kira endeksi yıllık nominal yüzde 34.4, reel olarak yüzde 2.7 arttı. Yani fiyatların reel olarak görece dengelendiği, kira tarafında ise güçlü seyrin sürdüğü bir dönemden geçiyoruz."

Kademeli ve zamana yayılan bir talep göreceğiz

Gayrimenkul Strateji Derneği (GİSP) Başkanı Işıl Dinçer ise, talebin daha dengeli ve zamana yayılarak güçleneceğinin altını çizdi.



Işıl Dinçer

Piyasanın homojen olmadığını dikkat çeken GİSP Başkanı, süreci şu sözlerle anlattı: "Fiyatlar tarafında kısa vadede hızlı yükselişlerden çok, nominal artışların sınırlı kaldığı ve reel dengelenmenin sürdüğü bir süreç öne çıkıyor. Burada en kritik nokta, lokasyon, proje kalitesi ve ulaşım imkânlarına bağlı olarak

ciddi bir ayrışma yaşanmasıdır. Kira getirisi tek başına düşük seviyelerde olsa da orta ve uzun vadeli değer artışı dikkate alındığında konut, yatırım aracı olarak cazibesini koruyor."

SEÇİCİ OLUNMALI

İçinde bulunulan dönem genel bir alım furiasından ziyade 'seçici yatırımcılar için önemli bir fırsat aralığı' olarak tanımlayan Dinçer, yüksek finansman maliyetlerine karşı seçici olunması gerektiği konusunda uyardı. Son bir-iki yılda fiyatların reel olarak

baskılanmasının alıcı lehine bir zemin oluşturduğunu belirten Dinçer, değerlendirmesini şöyle tamamladı: "Satıcı tarafında pazarlık payının artması ve bazı segmentlerde oluşan stoklar alıcıya avantaj sağlıyor. Gayrimenkul piyasasında bir fırsat penceresinin açıldığını söylemek mümkün. Ancak bu fırsat doğru lokasyon, doğru fiyat ve doğru proje seçimiyle değerlendirildiği ölçüde anlam kazanacak. Orta vadede finansman koşullarının normalleşmesiyle birlikte, bugünden alınan nitelikli varlıkların daha yüksek değer artışı potansiyeli taşıması bekleniyor."



DÜNYANIN HER YERİNDEN YÜKSEK POTANSİYELLİ YETENEKLER Mİ ARIYORSUNUZ?

EUROPE'S | HEARTBEAT

► Bize katılın! Almanya ekonomisinin güç merkezi Kuzey Ren-Vestfalya'yı (NRW) keşfedin! Dünyanın her yerinden gelen yaklaşık 800.000 üniversite öğrencisine ev sahipliği yapan NRW, tüm sektörlerden şirketler için olağanüstü bir yetenek havuzu sunmaktadır. NRW'ye hoş geldiniz!



www.nrwglobalbusiness.com

NRW.GLOBAL BUSINESS
Trade & Investment Agency

Spor salonlarına alternatif online fitness koçluğu

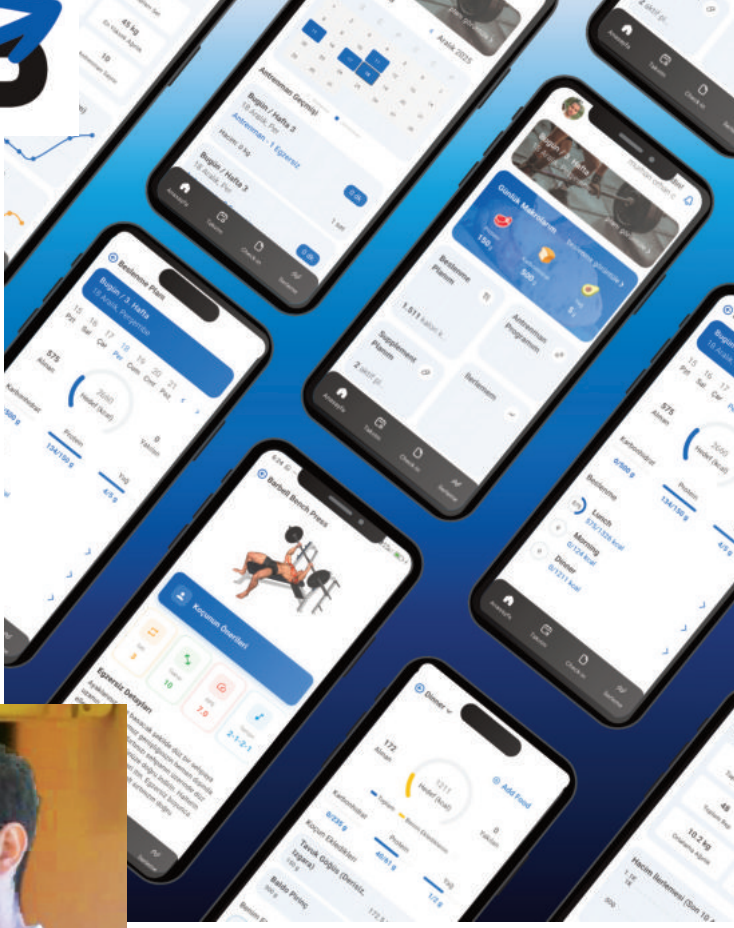
BTM girişimcilerinden fitmeup, fitness salonunda spor yapmaya vakit ayıramayanlar için online fitness koçluğu modeli sunuyor. Yapay zeka destekli platform, hem koç hem danışan için spor yapmayı daha verimli ve ölçülebilir hale getiriyor.

EYÜP KÖKSOY

BTM girişimcilerinden fitmeup, günlük hayatında fitness salonuna giderek spor yapmaya vakit ayıramayanlar için online fitness koçluğu modeli sunuyor. Bu sayede danışanlar, spor salonlarına gitmeden evlerinde ya da ofislerinde kolaylıkla spor yapabiliyor ve online koç eşliğinde gelişimlerini takip edip rehberlik hizmeti alabiliyor.

Girişimin Kurucu Ortağı Halil İbrahim Hatun, online koçluğu profesyonel, sürdürülebilir ve daha motive edici bir yapıya kavuşturmak amacıyla fitmeup'ı geliştirdiklerini söyledi. Hatun, fitmeup'ın avantajlarını ise şöyle anlattı: "Ortaya çıkan dağınık yapıyı kaldırmayı ve online koçluğu profesyonel, sürdürülebilir ve daha motive edici bir yapıya kavuşturmayı hedefleyerek geliştirdiğimiz yapay zeka destekli sistemimiz, hem koç hem danışan için süreci daha verimli ve ölçülebilir hale getiriyor. Koçlar; antrenman planlaması, beslenme programları, danışan takibi ve ödeme süreçlerini tek bir panelden yönetirken, danışanlar kendileri için geliştirdiğimiz mobil uygulama üzerinden tüm süreci takip edebiliyor."

fit me
UP



Halil İbrahim Hatun

yol açıyor. Yaptığımız saha görüşmelerinde, koçların önemli bir bölümünün danışanlarını düzenli takip edemediğini ve bu nedenle de danışanların hizmeti bıraktığını net bir şekilde gördük" dedi.

UÇTAN UCA YÖNETEN YAZILIM

fitmeup, online fitness koçluğu sürecini hem koç hem de danışan tarafında uçtan uca yöneten bir yazılım altyapısı sunuyor ve sistem abonelik tabanlı bir iş modeliyle ilerliyor. Koçlar, sahip oldukları danışan sayısına göre platformu kullanıyor ve buna uygun paketler üzerinden ücretlendiriliyor. Ayrıca koçların danışanlarla gerçekleştirdiği işlemler üzerinden komisyon modeli bulunuyor. Halil İbrahim Hatun, fitmeup'ı rakiplerinden ayırtan temel noktaları; koçluk sürecini uçtan uca ele alan, hem koç hem de danışan tarafında bütüncül bir mobil ve web deneyimi sunan yapısı olduğunu vurguladı. Hatun, "Sektörün artan popülaritesiyle birleşen bu teknolojik altyapı, marka için uzun vadeli ve ölçeklenebilir bir fırsat alanı yaratıyor" dedi.

BTM İLE İŞ MODELİMİZ NETLEŞTİ

Hatun, fitmeup'ın erken aşamasında, iş fikirlerini sağlam temeller üzerine oturtmak ve doğru bir ekosistemin parçası olmak için tanıştıkları BTM'nin girişime kazandırdıklarını şöyle anlattı: "BTM, yalnızca bir kuluçka merkezi olmanın ötesinde; doğru mentorluk, geri bildirim ve network imkânlarıyla projeye önemli katkılar sağladı. Özellikle iş modelini netleştirme, pazara giriş stratejimizi olgunlaştırma ve doğru önceliklerle ilerleme konusunda BTM sürecinin bizim için oldukça değerli olduğunu söyleyebiliriz."

Önceliğimiz Türkiye pazarı

Pazardaki konumlanma stratejilerine dair açıklamalarda bulunan fitmeup Kurucu Ortağı Halil İbrahim Hatun, öncelikli hedeflerinin yerel pazarda liderlik olduğunu söyledi. Hatun, şöyle devam etti: "Kısa vadede Türkiye pazarında güçlü bir varlık oluşturarak, fitmeup'ı online fitness koçluğu alanında akla gelen ilk marka haline getirmeyi hedefliyoruz. Orta ve uzun vadeli projeksiyonumuzda ise, benzer pazar dinamiklerine sahip olan Avrupa ve Orta Doğu'da ölçeklenebilir bir yapı kurarak küresel bir oyuncu olmayı planlıyoruz."



Hindistan'dan Türk girişimcilerle sorunları beraber çözelim mesajı

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

DÜNYANIN en kalabalık ülkesi olan ve hızlı büyümesiyle dikkat çeken Hindistan, Türkiye ile işbirliği imkanlarını geliştirmek istiyor. Hindistan Sanayicileri Konfederasyonu İş Geliştirme Başkan Yardımcısı Bodgan George ve beraberindeki heyet, İstanbul Ticaret Odası'nı (İTO) ziyaret etti. Heyeti, İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu karşıladı.

DIŞ TİCARET DENGESİ

Develioğlu, konuk heyetle görüşmesinde, Hindistan'ın Türkiye açısından stratejik öneme sahip büyük bir ülke olduğunu, ancak iki ülke arasındaki ticarete Türkiye'nin ciddi dış ticaret açığı verdiğini belirtti. Buna rağmen hem İTO'nun hem de ilgili bakanlıkların Hindistan ile ilişkileri geliştirmeye önem verdiğini söyleyen Develioğlu, "Türk iş insanlarının Hindistan'da yaşadığı bürokratik süreçler zorlayıcı olabiliyor. Özellikle ithalat ve ihracat işlemlerinde yaşanan zorluklar, gümrük süreçleri ve eyaletler arasında değişen uygulamalar nedeniyle firmalar sıkıntı yaşıyor."

Hindistan'la yatırım güvenliği konusunda da bazı sorunlar yaşanıyor. Bir yatırımcının yıllarca faaliyet gösterdikten sonra siyasi gelişmeler nedeniyle bir günde faaliyet dışı kalabilmesi, yatırımcı güvenini ciddi şekilde sarsıyor" diye konuştu.

INVEST INDIA GÜVENCESİNDE

Hindistan Sanayicileri Konfederasyonu İş Geliştirme Başkan Yardımcısı Bodgan George da Türkiye'yi önemli bir stratejik ortak olarak gördüklerini belirterek şunları söyledi: "Avrupa iş dünyasıyla daha güçlü ilişkiler kurmak istiyoruz. Bu anlamda Türkiye ile Hindistan arasında yeni bir iş köprüsü oluşturmayı hedefliyoruz. Chennai çevresinde yaklaşık 250 kilometrelik sanayi koridorumuz bulunuyor. Bölge, limanlara ve ana ulaşım ağlarına yakınlığı sayesinde lojistik açıdan büyük avantaj sağlıyor. Türkiye ile Hindistan arasında yaşanan yatırım güvenliği konusundaki endişeleri biliyoruz. Son yıllarda sistemlerimiz büyük ölçüde dijitalleşti ve kolaylaştırıldı. Yaşanan sorunlar Invest India ve ilgili yatırım ofislerine iletilirse çözülecektir."

AUTOMEKANİKA RİYADH 2027

11 - 13 Ocak 2027
Riyad, Suudi Arabistan

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



OTOMOTİV SATIŞ SONRASI SEKTÖRÜ SUUDİ ARABİSTAN'DA BULUŞUYOR!

AUTOMEKANİKA RİYADH 2027 GENEL BAKIŞ

- Suudi Arabistan'ın 2030 vizyonu doğrultusunda Automechanika Riyadh 2027'da yerel ve uluslararası alıcılara ulaşma imkanı,
- 30'dan fazla ülkeden 17.650 profesyonel ziyaretçi,
- Otomotiv satış sonrası endüstrisindeki; aksesuarlar ve özelleştirme, araç bakımı, elektronik sistemler, lastikler ve aküler, onarım ve boya, parça ve bileşenler, yağlar gibi çok geniş bir yelpazede ürün ve hizmetlere erişim, son yenilik ve teknolojiler

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

- Katılım Bedeli**
- 1.125 ABD Dolar/m² (Nakliye ve Gümrük hizmetleri dahil)
 - 1.050 ABD Dolar / m² (Nakliye ve Gümrük hizmetleri hariç)

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

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

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

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi

Yönetim Kurulu Başkanı

SEKİB AVDAGIÇ

Genel Yayın Koordinatörü

Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.

ÖZCAN TOKEL

Genel Yayın Yönetmeni

İlhan ÇABUKOL

Genel Yayın Danışmanı

Tamer Çerçi

Haber Müdürü

Mete Dirice

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Canan Bilgin

Yayın ve Dağıtım Sorumlusu

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 Kamal

Çatak

Abonelik Abdülkadir

Yıldız

Hukuk Danışmanları

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

istanbulticaretgazetesi.com

İSTANBUL TİCARET GAZETESİNDE YAYINLANAN YAZILARIN VE MAKALELERİN SORUMLULUĞU YAZARLARINA AITTİR. İTO'NUN GÖRÜŞLERİNİ İÇERMEZ. YAZI VE HABERLER, KAYNAK BELİRTİLEREK KISMEN YA DA TAMAMEN KULLANILABİLİR.

ABONELİK:

Yıllık abone bedeli 150 TL'dir. Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacifler için), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şirkeci Ticari Şube (Ş. Kodu: 1385) 3092 No'lu hesaba yatırılabilir. İBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92

Yayın türü: Yerel süreli yayın

Yayın tarihi: 22.05.2026

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/1 Yenibosna / Bahçelievler/Tel: 0212 454 30 00

KOBİ'lere pozitif ayrımcılık yapılmalı

TOBİ Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, küçük ve orta ölçekli işletmelere (KOBİ) pozitif ayrımcılık yapılması gerektiğini belirterek, "KOBİ kredileri ile ticari kredi kartlarını aylık kredi büyüme sınırları dışına çıkartmalıyız" dedi.

TÜRKİYE Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) 2026 Yılı Hizmet Şeref Belgesi ve Plaket Takdim Töreni, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımıyla TOBB İkiz Kuleler'de yapıldı. Törene, İTO Başkanı ve TOBB Başkan Yardımcısı Şekib Avdağ'ı da katıldı.

TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, törende yaptığı konuşmada, iş ve yatırım ortamını iyileştiren birçok reform ve düzenlemenin Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın imzasıyla hayata geçtiğini, çözüm odaklı yaklaşımın iş dünyasına her zaman moral aşıladığını söyledi.

Türkiye'nin bugün 1.6 trilyon dolar

aşan milli geliriyle İslam dünyasının en büyük ekonomisi haline geldiğini bildiren Hisarcıklıoğlu, Türkiye'nin, İtalya ve Çin arasındaki coğrafyada en büyük sanayi ülkesi olduğunu, dünya ihracatından aldığı payla da tarihi zirvesine ulaştığını ifade etti.

SAVUNMA İHRACATINDA İLK 11'DEYİZ

Hisarcıklıoğlu, ülkenin özellikle savunma sanayisinde her geçen gün yeni başarılar imza attığını, caydırıcı gücünü pekiştirdiğini vurgulayarak, "Savunma sanayisi ihracatında ülkemiz, dünyada ilk 11 ülke arasına girdi" diye konuştu.



Türkiye'nin, Sanayi ve Teknoloji Stratejisi ile küresel riskleri büyük ölçüde bertaraf edebileceğini dile getiren Hisarcıklıoğlu, çok taraflı ve kurallı ticareti kimsenin uygulamadığı bu dönemde, nihai ürün ithalatında daha sert önlemler alınması gerektiğini ifade etti.

İHRACAT PAZARLARI İÇİN PROAKTİF ADIMLAR

Hisarcıklıoğlu, ara mamul ve hammadde ithalatında ise yerli üretimi özendirerek tedbirlerin hayata geçirilmesi gerektiğinin altını çizerek, "Aynı zamanda Gümrük Birliği'nin modernizasyonu ve yeni nesil serbest

ticaret anlaşmaları gibi ticari diplomasi adımlarını hızlandırmalıyız" dedi.

İhracata ciddi destekler getirildiğini, reeskont kredilerinde büyük artışlar sağlandığını belirten Hisarcıklıoğlu, reeskont kredi hacminin 3 aylık ihracat miktarına, yani 70 milyar dolara çıkarılması gerektiğini söyledi.

SEKTÖRLERE İLAVE DESTEK VERİLMELİ

Hisarcıklıoğlu, iş dünyasının beklentilerini de şöyle özetledi: "Şu anda iş dünyamızın en büyük sıkıntısı finansmana erişim. Kredi hacmindeki daralma ve yüksek faiz oranları, özellikle KOBİ'lerimizin ayağına

pranga oluyor. Piyasada ödemeler aksıyor, ticaret yavaşlıyor, neticede büyüme ivme kaybediyor. Bu sıkıntıları aşmak için KOBİ'lerimize pozitif ayrımcılık yapmalıyız, KOBİ kredileri ile ticari kredi kartlarını aylık kredi büyüme sınırları dışına çıkartmalıyız. Böylelikle piyasada önemli rahatlama sağlayabiliriz. Artan girdi maliyetleri nedeniyle yurt dışı pazarlarımızı kaybediyoruz. Başta tekstil, hazır giyim, deri ve mobilya olmak üzere tüm sektörlerle ilave destekler verelim."

Konuşmaların ardından oda ve borsalar bünyesinde en uzun süre hizmet eden isimlere, hizmet şeref belgeleri ve plaketleri takdim edildi.



Kongre turizminde 10 yılın en güçlü performansı

HEDEF İSTANBUL'U İLK 5'E TAŞIMAK

İstanbul, 2025'te ev sahipliği yaptığı 95 uluslararası kongreyle Avrupa'da 13'üncü, dünyada ise 18'inci sıraya yükselerek, kongre turizminde son 10 yılın en iyi dünya derecesine ulaştı. İTO ve ICVB Başkanı Şekib Avdağ'ı, asıl hedeflerinin İstanbul'u dünyanın ilk 5 kongre şehri arasına taşımak olduğunu söyledi.

GLOBEWATCH 2025 Uluslararası Kongre ve Toplantılar Birliği'nin (ICCA) Ülkeler ve Şehirler Sıralaması Raporu'ndan derlenen verilere göre Türkiye, 2025'te 142 uluslararası büyük çaplı kongre ile dünya sıralamasında yerini koruyarak 33'üncü sırada yer aldı. Türkiye, geçen yıl Avrupa sıralamasında da 18'inci sıraya yerleşti.

İstanbul ise 2024'te kongre şehirleri sıralamasında Avrupa'da 15'inci, dünyada 20'nci sırada yer alırken, bir yılda iki basamak yükseldi. İstanbul'un bu performansı, Türkiye'nin uluslararası kongre pazarındaki konumuna da olumlu yansıdı.

SEKTÖR ODAKLI KONGRE STRATEJİSİ

Söz konusu raporda, İstanbul'a ilişkin, "İstanbul, (kongre turizminde) istikrarlı yükselişle olumlu ivmesini sürdürürken Türkiye'nin genel performansının temel itici gücü ve önemli bir geçiş destinasyonu olarak konumunu güçlendirmeye devam ediyor" değerlendirilmesine yer verildi.

Rapora göre, sektör odaklı kongre stratejisi ve İstanbul'un tıp ile bilim alanındaki artan konumlanması, toplantıların şehirlerin itibarını, ağlarını ve uzun vadeli rekabet gücünü nasıl pekiştirdiğinin somut bir örneği oldu.

95 KONGREYE EV SAHİPLİĞİ

İstanbul, 2016'da 62 kongreyle dünya sıralamasında 39'uncu sırada yer alırken, 2017'de 133'üncülüğe geriledi. Kentteki kongre sayısı ve dünya sırası 2022'den itibaren kesintisiz iyileşme kaydederken, 2022'de 23'üncü, 2023'te 21'inci, 2024'te 20'nci sıraya yükselen İstanbul, 2025'te 95 kongreyle 18'inci sıraya ulaşarak son 10 yılın en iyi derecesini elde etti.

Dünya kongre şehirleri sıralamasının zirvesinde Lizbon bulunurken, ikinci sırayı Paris, üçüncü sırayı ise Barselona aldı. Viyana, Singapur, Prag, Kopenhag, Londra, Seul ve Tokyo'nun ilk 10'u tamamladığı

sıralamada İstanbul, 95 kongreyle 18'inci sıraya yerleşti. Ülkeler bazındaki sıralamada ise ABD liderliğini sürdürürken, İtalya ikinci, Almanya üçüncü sırada yer aldı.

HEDEF KUZAY VE LATİN AMERİKA

İstanbul'a uluslararası kongreleri çekmek için çalışan ve sektörel anlamda 'kongre lobicisi' gibi hareket eden İstanbul Kongre ve Ziyaretçi Bürosu (ICVB), kentlin kongre alım süreçlerinin daha verimli yürütülmesi için lobi faaliyetleri, hedef pazar çalışmaları ve destinasyon tanıtım projelerini hızlandırdı.

ICVB, Birleşmiş Milletler Turizm Örgütü ve ICCA gibi çatı kuruluşlarla ilişkiler geliştirirken, uluslararası dernekler ve kongre karar vericileriyle işbirlikleri kuruyor. ICVB, son üç yıldır çalışmalarını hedef pazar olarak belirlediği Kuzey Amerika ve Latin Amerika'ya yoğunlaştırdı. Türkiye Turizm Tanıtım ve Geliştirme Ajansı (TGA) ve Türk Hava Yolları (THY) işbirliğiyle düzenlenen 'GoTürkiye Destinasyon Tanıtım Etkinliği' kapsamında Kuzey Amerika'nın öne çıkan 20 üst düzey kongre karar vericisiyle bir araya gelen

ICVB, 2 bin ve üzeri katılımcılı kongrelerin İstanbul'a kazandırılması için destinasyon sunumu gerçekleştirdi. ICVB ayrıca, WTM Londra markasının bir ayağı olan WTM Latin America Fuarı'na katılarak, Amerika Kıtası'ndan İstanbul'a ziyaretçi ve uluslararası kongre çekmeye yönelik temaslarda bulundu.

ICVB, Avrupa pazarında ise IMEX Frankfurt ve IBTM Barcelona fuarlarına İstanbul destinasyon standıyla katılım sağlıyor.

FİKRİ SERMAYE ARAŞTIRMA PROJESİ

İstanbul'un kongre sıralamasında yükselişin arkasındaki stratejik çalışmalardan biri de 2024'te ICVB tarafından başlatılan Fikri Sermaye Araştırma Projesi oldu. Uzun vadede İstanbul'un kongre turizminde ilk 5 şehir arasına taşımayı hedefleyen proje kapsamında, kente uluslararası büyük çaplı toplantıları kazandırma potansiyeline sahip 74 'fikri sermaye' lideri belirlendi. 2025'te ikinci etabı başlatılan projede, bu liderlerle iletişime geçilerek kongre kazanma süreçlerinin hızlandırılması için lobi faaliyetleri sürdürülüyor.

İstanbul vazgeçilmez bir cazibe merkezi

İstanbul Ticaret Odası (İTO) ve ICVB Başkanı Şekib Avdağ'ı, İstanbul'un 'kongre lobicisi' ICVB olarak amaçlarının İstanbul'u önce ilk 10'a, asıl hedef ise dünyanın ilk 5 kongre şehri arasına taşımak olduğunu söyledi.

Avdağ'ı, küresel ve bölgesel konjonktürel olumsuz gelişmelere rağmen Türkiye'nin turizm gibi hassas bir sektörde istikrarlı yükselişini sürdürdüğünü belirterek, "Bu sene elde ettiğimiz başarı kamu, özel sektör ve uluslararası sektör paydaşlarımızla yürüttüğümüz kararlı çalışmaların bir sonucudur. Bu rakamların hedeflediğimiz noktaya hızla ulaşması, kamusal destek birimlerinin ve ilgili paydaşların daha da aktif rol

almasıyla mümkün olacaktır" diye konuştu.

İstanbul'daki kongre sayısının bir önceki yıla göre yüzde 10 artış gösterdiğini ve kentlin Türkiye'nin başarısı içindeki toplam payının yüzde 65 olduğunu vurgulayan Avdağ'ı, "Bu yükselişin küresel ekonomik durgunluk ve rezervasyon alışkanlıklarının değişmesine rağmen gerçekleşmesi, İstanbul'un vazgeçilmez bir cazibe merkezi olduğunu gösteriyor" dedi.

Avdağ'ı, İstanbul'un yalnızca tarihi ve kültürel zenginliğiyle değil, stratejik konumu, erişilebilirliği, güçlü altyapısı ve sektör paydaşlarının ortak vizyonuyla da küresel kongre pazarında hak ettiği konuma ilerlediğini sözlerine ekledi.



FOOD2CHINA 2026

Guanco - Çin Halk Cumhuriyeti
10 - 12 Eylül 2026

İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



ÇİN'E GIDA İHRACAT POTANSİYELİNİ FOOD2CHINA İLE DEĞERLENDİRİN!

FOOD2CHINA 2026

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Dekorasyonu Tamamlanmış Görüşme Alanı ile Katılım Bedeli : 3.000 ABD Dolar



Gülün Gürsoy

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

Şeyma Pekcan

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

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

Arz yönlü politikalar güçlenecek

ENFLASYONLA MÜCADELEDE YENİ FAZ

Enflasyonla mücadelede uygulanan talep daraltıcı politikaların, Rusya-Ukrayna Savaşı, Kahramanmaraş merkezli deprem felaketi ve Hürmüz Boğazı krizi gibi küresel ve bölgesel şokların oluşturduğu maliyet baskılarına rağmen belirli ölçüde sonuç verdiği görülürken, raporlar ve enflasyon verileri maliyet kaynaklı risklerin öne çıktığını gösterdi.

Sıkı para politikasının yanında üretimi destekleyen arz yönlü politikaların artırılmasıyla özellikle gıda, konut ve enerji gibi kronik fiyat artışlarının yaşandığı sektörlerde kalıcı çözümler hedefleniyor. Sanayi ve tarımda verimliliği artıracak adımların, kalıcı dezenflasyon sürecini güçlendirmesi bekleniyor.

TÜRKİYE'de enflasyonla mücadelede son iki yılda ağırlıklı olarak talebi dengeleyen sıkı para politikası öne çıktı. Bu süreçte tüketim eğilimini sınırlayan, kredi büyümesini kontrol altına alan ve fiyatlama davranışlarını normalleştirmeyi amaçlayan adımlar enflasyonda kademeli düşüş sağladı. TÜİK verilerine göre yıllık enflasyon, 2024 Mayıs ayında yüzde 75.45 ile zirve seviyelerden birini gördükten sonra 2026 Nisan ayında yüzde 32.37'ye geriledi.



Tamer CERCI

YENİ DÖNEMİN ŞİFRESİ: ARZI ARTIRMAK

Ancak nisan ayı verileri, enflasyonla mücadelede talep yönlü tedbirlerin yanında enerji, gıda, kira ve üretim maliyetleri gibi arz kaynaklı alanlarda kalıcı çözümlerin önem kazandığını gösterdi. Ekonomi yönetiminin önümüzdeki dönemde sıkı para politikasını korurken, üretim kapasitesini artıracak ve maliyet baskılarını azaltacak yapısal adımlara ağırlık vermesi bekleniyor.

PARA POLİTİKASI SONUÇ VERDİ AMA...

Enflasyonla mücadele programında bugüne kadar talebi dengeleyen para politikası temel araçlardan biri oldu. Kredi koşullarındaki sıkılaştırma, iç talebin daha dengeli seyretmesi ve beklentilerin yönetilmesi, fiyat artış hızının gerilemesine katkı sağladı.

Buna karşın küresel ölçekte yaşanan gelişmeler, dezenflasyon sürecini zaman zaman zorlaştırdı. Rusya-Ukrayna Savaşı'nın enerji ve emtia fiyatları üzerindeki etkileri, 6 Şubat depremlerinin oluşturduğu yeniden inşa ihtiyacı ve Hürmüz Boğazı merkezli jeopolitik riskler, maliyet kanalı üzerinden enflasyon görünümünde baskı oluşturdu.

Nisan ayı enflasyon verilerinde özellikle enerji, gıda, ulaştırma ve konut kalemlerindeki artışlar dikkat çekti. Konut ve enerji grubundaki aylık yükseliş, maliyetlerin tüketici fiyatları üzerindeki etkisinin sürdüğünü gösterdi.

Merkez Bankası'nın 2026 yılı ikinci Enflasyon Raporu'nda da jeopolitik gelişmelerin belirsizlik ve arz şokları kanalıyla enflasyonist baskıları artırdığı belirtildi.

KALICI ÇÖZÜM İÇİN

Ekonomistlere göre enflasyonla mücadelede bundan sonraki aşamada sıkı para politikasının yanında arz yönlü



politikalar daha belirleyici olacak. Özellikle gıda, konut ve enerji gibi kronik fiyat artışlarının yaşandığı sektörlerde üretimi artıran, verimliliği yükselten ve arz güvenliğini güçlendiren adımların önemi artıyor.

Gıda tarafında tarımsal üretimin planlanması, lojistik maliyetlerinin azaltılması, soğuk zincir altyapısının güçlendirilmesi ve verimliliği artıracak yatırımlar öne çıkıyor.

Enerjide ise yerli ve yenilenebilir kaynakların payının artırılması, enerji verimliliği yatırımları ve arz güvenliğini güçlendirecek altyapı projeleri, maliyet baskılarını sınırlayabilecek alanlar olarak değerlendiriliyor.

SOSYAL KONUTLAR

Konut piyasasında arzı artırmaya dönük adımlar, enflasyonla mücadelede tamamlayıcı politika başlıklarından biri olacak. 'Yüzyılın Konut Projesi' kapsamında 81 ilde 500 bin sosyal konut inşa edilmesi planlanıyor. Proje ile konut arzının güçlendirilmesi ve kira piyasasında dengelemenin desteklenmesi hedefleniyor. Konut arzını artıracak 500 bin sosyal konut hamlesinin yanında, TOKİ'nin kiralık sosyal konut uygulaması da kira enflasyonunu dizginlemeye dönük önemli adımlardan biri olarak öne çıkıyor. Bu adımların önümüzdeki dönemde artırılmasıyla konut piyasasında arz-talep dengesinin güçlenmesi bekleniyor.

Fiyatlama davranışı üretici maliyetinin üstünde

Dr. Elif Kaya-Aydın
Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi: Enflasyon yalnızca talep yönetimiyle açıklanamaz. Üretim maliyetlerinin fiyatlara yansımaları, maliyet kanallarının yapısı ve arz yönlü politikaların etkinliği, dezenflasyon sürecinin kalıcılığı açısından belirleyici. TÜİK verileri, Nisan 2026 itibarıyla Yurt İçi Üretici Fiyat Endeksi'nin (ÜFE) yıllık yüzde 28.59 arttığını gösteriyor. Aynı dönemde TÜFE artışı yüzde 37.86 oldu. Bu fark, hizmetler sektöründeki fiyatlama davranışının (özellikle kira ve eğitim kalemlerindeki katılığın) üretici maliyetlerinin ötesinde bir enflasyonist baskı oluşturduğunu gösteriyor. Türkiye'nin üretim yapısına bakıldığında,



Dr. Elif Kaya

işletmeler üzerindeki maliyet baskısı birkaç temel alanda yoğunlaşıyor. Özellikle enerji, işgücü, finansman ve ithal girdiye dayalı üretim yapısı, maliyet enflasyonunu besleyen ana unsurlar. Bu nedenle enerji, lojistik ve gıdada enflasyonu düşürecek kalıcı adımlar

atılmalı. Yerli üretimin artırılması, yalnızca sanayi politikası değil, enflasyonla mücadele ve dış kırılganlıkların azaltılması açısından da stratejik bir önemde. Bu süreç temel olarak iki kanal üzerinden ekonomiyi etkiliyor, arz kapasitesinin güçlenmesi ve ithalat bağımlılığının azaltılması. Sonuç olarak yerli üretim artışı, enflasyonla mücadeleyi destekleyecek bir unsur olabilmeye için ihracata yönelik ve rekabetçi bir ortamda gelişmeli.

Tek forvetli oyun riskli

Doç. Dr. Caner Özdurak-Nişantaşı
Üniversitesi Ekonomi-Finans Bölüm Başkanı: Enflasyonla mücadelede, sadece faiz artırımı veya indirim gibi para politikası araçlarının tek başına yeterli olmadığını, hatta bu tek forvetli oyunun ciddi riskler barındırdığını görmek gerekir. Dışsal şokların arzda yarattığı maliyet baskısı, tek başına para politikasıyla çözülemez.



Doç. Dr. Caner Özdurak

Bu konjunktörde üretimi ve ticareti aksatmadan alınabilecek arz yönlü ve yapısal önlemlerin başında kaynak tahsisinde etkinlik ve kamu müdahalesi geliyor. Kamu, piyasanın kendi haline bırakılmasıyla oluşan yapışkan enflasyonu engellemek adına fiyat seviyelerini koruyucu tampon mekanizmalar oluşturmalı. Düşük katma değerli hizmet sektörüne olan bağımlılık ve bu sektördeki kontrolsüz fiyat artışları enflasyondaki katılığı daha da besliyor. Sadece kamuda tasarrufa

gitmek yetmez; bütçenin arzı destekleyecek ve maliyetleri sübvansane edecek verimli alanlara, özellikle de sanayi girdilerine aktarılması elzemdir.

Arz tarafındaki bu güçlenme, piyasadaki mal bolluğunu artırarak talep baskısını doğal bir şekilde dengeleyecek. Aynı yapısal dönüşüm, tarımsal arz ve planlı üretim için de hayati önem taşıyor. Tarımsal üretimde mevsimsellik ve mazot, gübre gibi girdi maliyetleri fiyatlara bir kez bindiğinde, sonradan bu maliyetler düşse bile yapısal aksaklıklar nedeniyle nihai fiyatlar aşağı inmiyor. Gıda ve konutun yıllık enflasyona toplam katkısı 15 puanı buldu.

Bolluk içinde yokluk anlamına gelen King Paradoksu'nu yaşamamak için maliyetlerin henüz üretim aşamasında sübvansane edildiği planlı bir model kurulmalı. Ayrıca tarlada ve fabrikada üretimi sırtlayacak, eğitilmiş ve teknik becerisi yüksek nitelikli işgücü piyasası da hızla regüle edilmeli.

Temel mesele üretim kapasitesini finanse etmek

Dr. Tuğrul Anık-İstanbul Ticaret Üniversitesi İşletme Fakültesi, İktisat Bölümü: Küresel enerji fiyatlarındaki



Dr. Tuğrul Anık

Bunun yanında döviz kuru dalgalanmalar, Kızıldeniz hattındaki güvenlik riskleri, İran-İsrail gerilimi ve küresel tedarik zincirlerindeki kırılmalar üretim maliyetlerini doğrudan etkiledi. Özellikle deniz taşımacılığında sigorta primlerinin yükselmesi, navlun sürelerinin uzaması sanayi üretiminde maliyet baskısı oluşturuyor.

Bu noktada Türkiye'nin jeostratejik konumu aynı zamanda önemli bir avantaj da sunuyor. Ticaret Bakanlığı'nın ihracat pazarlarını çeşitlendirecek politikaları ve Orta Koridor projeleri orta vadede ticaret maliyetlerini azaltabilir.

Yerli enerji yatırımlarının artırılması ve ulaştırma altyapısının güçlendirilmesi arz yönlü enflasyon baskısını hafifletebilir.

Son dönemde üretim maliyetleri ile döviz kuru arasındaki makasın açılması, bazı sektörlerde ihracat kârlılığı üzerinde baskı oluşturuyor. Bu nedenle fiyat istikrar hedefi korunurken, üretim ve ihracat kapasitesini destekleyen dengeli bir kur politikası da gözletilmeli.

Bir diğer önemli başlık verimlilik artışı. Dijitalleşme, otomasyon, mesleki eğitim ve nitelikli işgücü yatırımları kısa vadede maliyet gibi görünse de orta vadede birim üretim maliyetlerini düşürerek enflasyonla mücadeleye katkı sunacaktır.

Tarımda ise planlı üretim ve tedarik zinciri yönetimi önemli. Depolama, soğuk zincir ve kooperatifleşme altyapısının güçlendirilmesi, gıda enflasyonunun kontrolünde önemli.



YENİ EKONOMİ

Prof. Dr. Nurullah GÜR

Küresel dengesizlikler yeniden tırmanışta

Küresel ekonomi son yıllarda salgın ve savaşlar gibi dış şoklarla sarsıldı. Enflasyon yükselirken büyüme oranları geriledi. Ancak küresel ekonomideki olumsuz seyri yalnızca dış şoklara bağlamak doğru olmaz; ekonominin iç dinamikleri de işleri zorlaştırıyor. 2008 küresel finans krizinin ardından uzun süre istikrarlı biçimde gerileyen küresel dengesizlikler, son dönemde bir kez daha yükselişe geçti.

Küresel dengesizlikler, sistematik olarak bazı ülkelerin yüksek cari açık, bazılarının ise yüksek cari fazla vermesinin doğurduğu riskli ortam olarak tanımlanabilir. Bu ülkelerin (özellikle ABD ve Çin) küresel ekonomideki ağırlığının yüksek olması ve cari işlemler hesabındaki kompozisyonun kemikleşmesi, sorunu oluşturan temel unsurlardır. ABD, uzun yıllardır ihracatından çok daha yüksek düzeyde ithalat yapıyor. İhracata dayalı büyüme modelini 40 yılı aşkın süredir benimseyen Çin ise net ihracatçı bir ülkedir. Öyle ki Çin'in net ihracatı 1 trilyon doları aştı.

★★★

1980'lerden 2010'lu yıllara kadar ABD ile Çin arasında her iki tarafı da tatmin eden bir ekonomik ilişki ağı bulunuyordu. Çin üretim yapıyor, ABD ise tüketim odaklı bir ekonomik yapı sürdürüyordu. Çin, ihracat fazlaları sayesinde biriktirdiği tasarrufları ABD'nin cari açığına finanse etmek için kullanıyordu. Bu çerçevede Çin, ABD hazine tahvillerinin en büyük alıcısı konumuna yükselmişti. ABD ile Çin arasındaki bu ekonomik ilişki biçimi 'Çinmerika' olarak adlandırılıyordu.

Ancak böylesine çarpık bir ekonomik ilişkinin uzun vadede sürdürülebilir olması mümkün değildi. 2008 küresel finans krizinin tetikleyicilerinden biri olarak görülen 'Çinmerika' düzeni, 2010'lu yılların ortalarından itibaren çözülmeye başladı. Çin'in hızlı ekonomik ve teknolojik yükselişi sonrasında ABD'nin Çin'i küresel hegemonyasına yönelik bir tehdit olarak görmesi, iki ülke arasındaki ilişkileri gerdi. Sürecin sonunda ticaret savaşları patlak verdi. Esasen ticaret savaşları, makroekonomik dengesizliklerin siyasi alandaki yansımalarıdır.

Tamamen tüketim ekonomisine dönüşmesi sonucunda sanayisini yurt dışına kapıtan, bütçe açığı ve borçluluk oranları tavan yapan ABD'ye satın alma gücü zayıflayan kesimlerin tepkileri ve devletin ulusal güvenlik refleksi, siyasetçileri korumacı politikalara yöneltti. ABD, cari açığı kapatmak için gümrük tarifelerini artırsa da başarılı olamıyor. Çin'e karşı verilen açık daralırken başka ülkelere verilen açık büyüyor.

ABD artık Çin, Almanya ve Japonya gibi ülkelerin cari fazlalarını absorbe eden ekonomi olmayı sürdürmek istemiyor. Ekonominin daha güçlü ve dinamik olduğu dönemlerde bu rolü üstlenebiliyordu; ancak bugün aynı kapasiteye sahip olmadığı düşünülüyor. Bu nedenle mevcut yapıyı değiştirme arayışında.

★★★

ABD, diğer ülkelerin dolar cinsinden finansal varlıklara bu ölçüde yoğun yatırım yapmasından da bütünüyle memnun değil. Çünkü dolar değer kazandıkça Amerikan sanayisinin ve ihracatının rekabet gücünü artırmak, dolayısıyla cari açığı azaltmak daha da zorlaşıyor. Ne var ki küresel belirsizlikler o denli yüksek ki dolar, güvenli liman olarak görülmeye ve talep görmeye devam ediyor.

'Erken sanayisizleşme' riskine karşı yeni model gerek

Sürdürülebilir büyümenin ve ihracatın taşıyıcı kolonu olan imalat sanayi, değişen iş gücü dinamikleri ışığında geleceğe hazırlanıyor. Genç istihdamının daha çok hizmet alanlarına yönelme eğilimi, sanayinin cazibesini koruyacak yeni yaklaşımların gerekliliğini gündeme getirdi.

Reel sektör temsilcileri ve uzmanlar, Türkiye'nin küresel rekabetteki güçlü konumunu sürdürmek ve uzun vadede yapısal bir başlık olarak beliren 'erken sanayisizleşme' tehlikesini bertaraf etmek için üretimde çalışanları destekleyici, kapsayıcı teşviklerin önemine dikkat çekti.

TÜRKİYE ekonomisinin lokomotif konumundaki imalat sanayi, iş gücü dinamiklerinin yön değiştirdiği hassas bir dönemeçten geçiyor. Son dönemde istihdam piyasasında gözlemlenen eğilimler, henüz makro düzeyde fiiliyata dökülmemiş olsa da ufukta yapısal bir risk olarak beliren 'erken sanayisizleşme' ihtimalini yavaş yavaş gündeme taşıyor. Genç iş gücünün fabrika ortamından ziyade, esnek çalışma imkânları sunan hizmet sektörüne yönelmesi, ülkenin mevcut üretim kapasitesini geleceğe taşıması adına dikkatle izlenmesi gereken bir tablo sunuyor. Türkiye'nin sürdürülebilir büyüme hedeflerine ulaşabilmesi, çarkların dönmesini sağlayan bu sessiz sektörel kayışın erkenden teşhis edilmesine ve sanayinin iş gücü açısından cazibesini korumasına bağlı.



Yasar KAYA

KALICI VE NİTELİKLİ İSTİHDAM

Üreticiler cephesinden bakıldığında, üretim bantlarının tam kapasiteyle çalışmaya devam etmesi sadece makinalaşmaya ve sipariş hacmine değil, aynı oranda kalıcı ve nitelikli istihdama dayanıyor.

Reel sektörün, hizmet alanlarıyla rekabet edebilmesi ve katma değerli üretimini sürdürebilmesi için sanayi işçiliğinin yeniden tercih edilen, güçlü bir mesleki seçenek haline gelmesi büyük önem taşıyor. Küresel rekabette yerli üretimin elini sağlamlaştırmak için fabrikalarda emek veren kesimin refahına öncelik veren destekleyici adımların atılması sanayinin temel beklentileri arasında öne çıkıyor. Üretim ekosistemi, çalışma hayatında hayata geçirilecek kapsayıcı ve dengeleyici yaklaşımlarla bu potansiyel riskin bertaraf edilebileceğine inanıyor.

İSTİHDAMI KORUYACAK TEŞVİK KALKANI

Bu noktada, sanayi istihdamını yeniden cazip kılabilecek özelleştirilmiş teşvik ve destek mekanizmalarının devreye alınması kritik bir ihtiyaç olarak belirleniyor. Hizmet sektörü ile imalat sanayisi arasındaki çalışma koşulları farkını dengeleyebilmek adına; doğrudan üretim bantlarında ter döken çalışanlara yönelik vergi kolaylıkları veya sosyal destekler gibi yapısal adımların atılması büyük önem taşıyor. İmalat sanayisi, sanayi işçisine sağlanacak bu tür pozitif ayrımcılık uygulamalarının yalnızca işveren için yükünü hafifletmekle kalmayıp, çalışanın refahını da doğrudan artıracığına dikkat çekiyor.

Ekonominin taşıyıcı kolonu olan sanayinin, iş gücü kaybı yaşamadan yoluna devam edebilmesi için talep edilen bu desteklerin bir maliyet unsuru değil, Türkiye'nin üretim geleceğine yapılmış stratejik bir yatırım olarak değerlendirilmesi gerektiği belirtiliyor.

RAKAMLARA YANSIYAN EKSEN KAYMASI

Üreticilerin sahada bizzat tecrübe ettiği 'erken sanayisizleşme' riski ve iş gücündeki eksten kayması, son istihdam istatistiklerinde de görülüyor. TÜİK verilerine göre, sanayi sektöründe ücretli çalışan sayısı son bir yılda 132 bini aşkın kayıpla mart ayında 4 milyon 740 bin seviyesine gerileyerek Kasım 2021'den bu yana en düşük seviyesine indi. Üretim bantlarında son 20 aydır aralıksız süren bu kan kaybına karşılık; iş gücünün hızla yöneldiği ticaret ve hizmetler sektöründe çalışan sayısı 9 milyonu aşarken, inşaat sektörü ise 1 milyon 847 binlik istihdam büyüklüğüne ulaştı. Toplam istihdam içindeki payı Kasım 2021'den bu yana 3.6 puan azalarak yüzde 30'a kadar gerileyen sanayi sektörü, katma değerli üretim için elzem olan kalıcı iş gücünü giderek dönemsel ve hizmet ağırlıklı alanlara kaptırıyor.

İHRACATIN LOKOMOTİFLERİNDE İSTİHDAM KAYBI

İş gücündeki bu yapısal kayış, Türkiye'nin ihracat ve büyüme yükünü sırtlayan kilit sanayi kollarında çok daha derinden hissediliyor. Emek yoğun üretim yapan giyim eşyaları imalatında yıllık istihdam kaybı yüzde 10.1'e, tekstilde ise yüzde 9.2'ye ulaşarak üretim kapasitesini zorluyor. Yalnızca tekstilde değil; Türkiye'nin ihracat şampiyonu otomotiv ile kauçuk ve plastik ürünleri imalatı gibi stratejik alanlarda dahi çalışan sayısındaki daralma yüzde 2.8'e dayanmış durumda. İmalat sanayisindeki ücretli çalışan sayısının toplamda 52 ayın gerisine düşmesi, sanayinin, "Sipariş var, tezgah var ama çalıştıracak eleman yok" uyarısının yalnızca dönemsel bir serzeniş olmadığını kanıtıyor. Bu tablo, üretimi koruyacak yapısal desteklerin ne kadar önemli bir gereksinim olduğunu rakamlarla tescilliyor.

Erken sanayisizleşme tuzağına düşmemeli

Türkiye'nin sanayileşme vizyonuna ilişkin değerlendirmelerde bulunan İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, erken sanayisizleşme riskine dikkat çekerek, mevcut sanayi yapısının korunmasının yeterli olmayacağını, aynı zamanda yeniden tasarlanıp güçlendirilmesi gerektiğini ifade etti. Türkiye'nin yalnızca sanayi basamaklarını tırmanmakla kalmayıp gerçek anlamda bir 'sanayi sıçraması' gerçekleştirebilecek potansiyele sahip olduğunu belirten Avdagiç, bunun küresel üretim zincirinde daha üst bir konuma yükselmek açısından kritik önem taşıdığını vurguladı. Avdagiç, Türkiye'nin küresel üretim zincirinin orta halkasında sıkışıp kalmaması için sanayi ekosisteminin daha yüksek katma değerli bir yapıya evrilmesi gerektiğini kaydetti. Sürdürülebilir büyümenin ancak üretim ve ihracat kompozisyonunun niteliğinin artırılmasıyla mümkün olacağını belirten Avdagiç, sanayi politikalarının bu perspektifle yeniden ele alınması gerektiğini söyledi.

Sanayinin göçü tehlikesi var



Prof. Dr. Kerem ALKIN

Maliyet ve kur kısılcacında kalan üreticinin yeni arayışlara yöneldiğine işaret eden Prof. Dr. Kerem Alkin, bu tablonun yarattığı yapısal tehdidi şöyle anlattı: "Türkiye'de sanayiciliği devam ettirmek yerine bazı sektörler, dünyanın başka coğrafyalarında üretim yapmak üzere Türkiye'den yatırımlarını başka ülkelere kaydırma noktasına geliyor. Bu da Türkiye açısından erken sanayisizleşme gibi bir sorunu da beraberinde getiriyor."

TEŞVİKLER VE DESTEKLER VERİLMELİ

Sanayiye ayakta tutmak için son dönemde sağlanan desteklerin üreticinin asıl yarasına merhem olmadığını belirten Prof. Dr. Alkin, çözümün doğru yere odaklanması gerektiğini belirterek, şu tespiti yaptı: "İhracatçı imalat sanayi firmalarına son dönemde açıklanan kurumlar vergisinin daha düşük tutulması gibi teşvikler aslında çözüm değil. İhracat odaklı çalışan firmalar, enflasyonun altında seyreden döviz kuru nedeniyle zaten ihracattan para kazanamadıkları için ortada bir kâr çıkmıyor. Firmaların çoğu sıfır kârla, hatta zararına çalışıyor. Kâr etmedikleri için devlete ödeyecekleri bir kurumlar vergisi de çıkmıyor. O yüzden zaten kâr etmezken bir de kurumlar vergisi istisnası getirilmesi aslında somut bir destek değil. Firmalara esas olarak iş gücü, enerji, hammadde ve finansman maliyetlerini yönetebilecekleri şekilde teşvikler ve destekler verilmesi çok daha mantıklı olacaktır."

Maliyetleri yönetmek zor

Erken sanayisizleşme tehlikesinin arka planındaki dinamikleri değerlendiren Prof. Dr. Kerem Alkin, üreticinin asıl sorununun eleman bulamamaktan ziyade, maliyet kısılcacı olduğunu vurguladı. Türkiye'de sanayinin iş gücü bulma ile ilgili bir derdi olmadığını belirten Alkin, şöyle konuştu: "Türkiye'de sanayinin, elindeki tek hareket edebileceği alan olduğu için iş gücü maliyetlerini minimum düzeyde tutma ile ilgili bir derdi var. İş dünyası; hammadde, enerji ve finansman maliyetlerini yönetmede zorluklar içerisinde. Ellerindeki tek imkan iş gücü maliyetlerini yönetebilmek olduğu için bunu mümkün olduğu kadar minimum düzeyde iş gücü çalıştırarak, üretimi ayakta tutacak şekilde yönetmeye çalışıyorlar. Bu da beraberinde sanayide yeterli miktarda iş gücünün üretimde görev alamaması sorununu getiriyor."

Erken sanayisizleşme sorunuyla karşı karşıya kalmamak için üretim maliyetlerini yönetilebilir kılabilecek ve rekabetçiliği koruyacak bir ekonomik ortam gerektiğini vurgulayan Prof. Dr. Alkin, kur politikalarının imalatçı üzerindeki etkisine dikkat çekerek, "Yıllıklandırılmış enflasyon oranının altında tutulan ve enflasyonla mücadelenin bir parçası haline getirilen yönetilen döviz kuru mekanizması, imalat sanayi firmalarını oldukça zora sokuyor. TL cinsinden üretim maliyetleri ciddi manada artarken, enflasyonun altında seyreden kur artışları nedeniyle Türk ihracatçısı, ürettiği ürünü yabancı para cinsinden daha pahalıya satmak durumunda kalıyor. Bu da rakiplerine karşı daha zor duruma düşmeleri anlamına geliyor" dedi.



Ayrımcılık yapan teşviklerden mahrum edilmeli

SGK Başuzmanı İsa Karakaş:

TÜİK verileri ortada. 86 milyonluk koca bir çınarın tam yarısı, yani 43 milyonu kadınlarımız. Son 20 yılda kadın istihdamının artırılması için çok sayıda cazip teşvik/destek ve kolaylık sağlandı. Buna rağmen işgücü terasında ciddi bir dengesizlik var. Erkeklerde işe katılım oranı yüzde 70 iken, kadınlarda yüzde 34.7'de kalıyor. "Yuvayı yapan dişi kuş" diyoruz ama rakamlar, o kuşu kanatlandırmada yeterince yol alamadığımızı ortaya koyuyor. 'Aile Yılı' kapsamında doğum izinlerinin artırılması ve babalık izninin iki katına çıkarılması elzem ve yerinde adımlardır. Kadınların istihdamda yer bulamamasının en büyük engeli, işe alımlarda "Doğum yapar, izne ayrılır" önyargısıdır. Bu kördüğümü çözmek için işe alımda eşitlik şart. SGK, erkeklerden de 'analık sigortası primi' kesiyor. Prim varsa, hak da olmalı. Yük eşitlenirse, işe alımdaki o sinsi ayrımcılık da izole edilir. Doğum oranları iş engeline takılmaz. Anne olan kadınları çalıştırmaya devam eden işverene 'baş tacı' muamelesi yapılmalı; vergi ve SGK primlerinde cazip indirimler sağlanmalı. Aksine, annelik sebebiyle ayrımcılık yapanlara ise kapılar kapatılmalı, devlet teşviklerinden mahrum edilmeli.



İsa Karakaş



Nüfus dengesi için çoklu seferberlik çağrısı

Türkiye'de doğurganlık hızı düşerken, 2026-2035 dönemi Aile ve Nüfus 10 Yılı ilan edildi ve doğum izninin uzatılması gibi önlemler alındı. Uzmanlar, bu kararın anneliği teşvik edeceğini ve gençlere örnek olacağını belirterek, asıl çözümün çoklu seferberlik anlayışı ile bulunabileceğini söylüyor. Buna göre, doğum kararını olumlu etkileyebilecek üç öneri öne çıkıyor. Hane maliyetlerinin azaltılması, zaman baskısının hafifletilmesi ve çocuk bakım altyapısının güçlendirilmesi.

TÜRKİYE'de doğurganlık hızı son 10 yıldır kesintisiz geriliyor. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre kadın başına düşen doğum sayısı 2014'te 2.1 seviyesinin üzerinden gerileyerek, 1.4'ün altına indi. Bu oran, nüfusun kendini yenileme sınırının oldukça altında kalırken, projeksiyonlar uzun vadede nüfusun daralma sürecine gireceğini gösteriyor. Birleşmiş Milletler (BM) öngörülerine göre Türkiye'nin nüfusu 2047 yılına kadar artışını sürdürecektir ve yaklaşık 90 milyona ulaşacak. Ancak bu tarihten sonra düşüş başlayacağı; mevcut eğilimin sürmesi halinde yüzyıl sonunda nüfusun 77 milyonuna gerilebileceği belirtiliyor. BM'nin daha karamsar senaryosuna göre ise nüfus 50 milyon bandına kadar inebilir. Bu tablo, özellikle işgücü piyasası ve sosyal güvenlik sistemi açısından önemli riskler barındırıyor.



Sümeyle Yara TOPAL

çoklu bir politika setine ihtiyaç duyuluyor. Anne izinlerinin artırılmasının yanı sıra babalık izinlerinin genişletilmesi, çocuk bakım altyapısının güçlendirilmesi ve gençlerin konuta erişimini kolaylaştıracak adımların birlikte ele alınması gerektiği belirtiliyor.

KENTSEL YAŞAM DOĞUM KARARINI ETKİLİYOR

Doğurganlık tartışmalarında öne çıkan bir diğer başlık ise şehirleşme dinamikleri. Uzmanlara göre büyük şehirlerde artan yaşam maliyetleri, ulaşım zorlukları ve sınırlı sosyal altyapı, çocuk sahibi olmayı daha maliyetli ve zor hale getiriyor.

Bu çerçevede çocuk dostu kent planlaması, ulaşım erişilebilirlik, mahalle ölçeğinde kreş ve bakım hizmetlerinin yaygınlaştırılması gibi unsurların doğum oranlarını destekleyici bir rol oynayabileceği ifade ediliyor. Kentsel mimariden sosyal politikalara uzanan bütüncül bir yaklaşımın, mevcut eğilimin tersine çevrilmesinde kritik olduğuna dikkat çekiliyor.

TÜRKİYE'NİN DEMOGRAFİK DÖNÜŞÜMÜ HIZLANIYOR

Bu faktörlerin etkisiyle Türkiye'de yaşlı nüfusun toplam nüfus içindeki payı son 20 yılda belirgin şekilde artarken, genç nüfus oranı ise geriliyor. Özellikle 65 yaş üzeri nüfusun artışı eğiliminin sürmesi, doğurganlıktaki düşüşle birleştiğinde demografik yapıyı hızla değiştiriyor. Bu dönüşümün uzun vadede işgücü arzında daralma, üretkenlikte baskı ve sosyal güvenlik sisteminde mali yük artışı gibi sonuçlar doğurabileceği değerlendiriliyor. Uzmanlar, bu nedenle doğurganlık politikalarının kısa vadeli teşviklerden öte, ekonomik ve sosyal sistemle entegre bir biçimde ele alınması gerektiğine dikkat çekiyor.

ÜÇ ÖNEMLİ ADIM ATILMALI

Tüm bu veriler ışığında uzmanlar, doğurganlıkta kalıcı bir artış için 'çoklu model'e dayalı politikaların şart olduğu görüşünde birleşiyor. Buna göre doğum kararını etkileyen üç ana alan öne çıkıyor: Hane maliyetlerinin azaltılması, zaman baskısının hafifletilmesi ve çocuk bakım altyapısının güçlendirilmesi.

Bu unsurların eş zamanlı hayata geçirilmediği senaryolarda, tekil teşviklerin sınırlı etki yaratacağı ve Türkiye'nin demografik dönüşüm sürecinin hızlanarak devam edeceği belirtiliyor.



Doğum izninin uzaması olumlu etkileyecek

Uzman Psikolog Gülşen Kızıllık Kartal:

Kadınlar için hayatları boyunca biyolojik ve duygusal değişimin en yoğun yaşandığı dönem, doğum sonrası dönemdir. Bu sebeple doğum sonrası annenin bebeğiyle geçirdiği süre, hem bebeğin hem de annenin ruh sağlığı açısından oldukça değerli. Uzun süreli doğum izinlerinin en somut psikolojik faydası, annenin yaşadığı doğum sonrası depresyon riskini düşürmesidir. Annenin kullanacağı doğum izninin uzun olması, kadının işe dönme stresi yaşamadan bu hormonal geçişi daha yumuşak atlattığını, bebeğinin bakımı ve ihtiyaçlarına tam olarak odaklanabilmesini sağlayacaktır. Bu keyifli süreci tecrübe eden ya da yakınında bu süreçte şahitlik eden kadın da doğurganlık açısından ilk doğum yaşını öne çekebilir. Özellikle ilk çocuğunun doğumundan sonra uzun ve ücretli izin kullanan kadınlar, işini kaybetme korkusu yaşamadığı ve ruh sağlığını koruyabildiği için bu kadınların ikinci bir çocuk yapma fikrine daha sıcak bakma olasılıkları artacaktır. Böylece toplam çocuk sayısı artış eğilimine de girecektir.



Gülşen Kızıllık Kartal

Aileyi sadece kadından ibaret görmemek gerekiyor

İstanbul Medeniyet Üniversitesi Sosyoloji Bölümü Öğretim Üyesi Doç. Dr. Elyasa Koytak: Yapılan son düzenleme



Doç. Dr. Elyasa Koytak

normatif bir şey. Yani kültürde ve insanların arzularında çok büyük bir yer var çocuğun. Ancak sosyal statü arayışında yer yok. Çocuk sahibi olanın sadece doğum izninde değil istihdamında, sigorta primi ödemesinde, araç ve konut kredisinde hem devletin hem sektörlerin elini taşın altına koyması gerekiyor. Şu an büyükşehirlerde sokakta, kaldırımda birden çok çocukla rahatça yürüyebiliyor muyuz? Konutlarımız birden çok çocuğu yetiştirmeye yetecek büyüklükte mi? Değil. Demek ki şehir politikaları, konut politikaları öncelenmiyor. Aynı şekilde istihdamda olan anne ve babalar için işverenler, şirketler ve firmalar ne yapıyor? Bazen işletmelerin istisna gayretlerini ve girişimlerini saymazsak anne ve baba olmak çalışmaya hayatıyla ters düşen bir yere itilmiş durumda. Bu zihniyeti değiştirmeliyiz.



ÇOCUK KARARI ERTELENİYOR

Bu riske karşı harekete geçen Türkiye, doğum oranlarındaki gerilemeyi tersine çevirmek amacıyla son yıllarda çeşitli teşvikler uygulamaya başladı. 2026-2035 döneminin 'Aile ve Nüfus 10 Yılı' ilan edilmesi ve doğum izinlerinin 24 haftaya çıkarılması gibi önlemler dikkat çekti. Ancak uzmanlara göre bu tür düzenlemeler doğum kararını destekleyici olsa da tek başına belirleyici değil. Yan önlemlerle desteklenmesi gerekiyor. İstanbul Medeniyet Üniversitesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Elyasa Koytak'a göre doğurganlık, yalnızca ekonomik teşviklerle açıklanamayacak kadar çok boyutlu bir süreç. Eğitim süresinin uzaması, rekabetçi iş hayatı ve kariyer baskısı nedeniyle gençlerin evlilik ve çocuk sahibi olma kararını ertelediğine dikkat çeken Koytak, mevcut toplumsal yaşam döngüsünde çocuk sahibi olmanın ikincil plana itildiğini vurguluyor.

YAŞAM MALİYETİ VE ZAMAN BASKISI

Uzmanlar, doğum kararını etkileyen faktörlerin yalnızca gelir düzeyiyle sınırlı olmadığını, 'zaman maliyeti' ve günlük yaşamın organizasyonunun giderek daha belirleyici hale geldiğini ifade ediyor. Uzun çalışma saatleri, bakım hizmetlerinin yetersizliği ve konut maliyetlerindeki artış, çocuk sahibi olmayı zorlaştıran unsurlar arasında öne çıkıyor.

Bu nedenle doğurganlıkta artış sağlanabilmesi için tekil teşvikler yerine

Zengin göçünün yeni rotası Türkiye olabilir



Yeni vergi ve yatırım teşvik düzenlemelerinin, jeopolitik gerilimler, İran-ABD-İsrail çatışması nedeniyle yeni yön arayan küresel sermaye hareketleri açısından Türkiye'ye yeni fırsatlar yaratması bekleniyor. Yeni istihdam alanlarının oluşması, vergi gelirlerinin kalıcı hale gelmesi ve zengin göçünün hızlanması, bu fırsatların başında yer alıyor.

SAVAŞLAR, bölgesel gerilimler ve küresel belirsizlikler, yüksek servet sahiplerinin, uluslararası şirketlerin yatırım göçü rotasını yeniden şekillendiriyor. Güvenli liman, vergi öngörülebilirliği, finansal altyapı ve bölgesel erişim, artık sermaye hareketlerinde en belirleyici hale geldi. Türkiye de servet sahiplerini ve yatırımcıları cezbedecek yeni düzenlemeleri devreye sokuyor. Bu hedefe yönelik 'Türkiye Yüzyılı Yatırım İçin Güçlü Merkez Programı' kapsamında açıklanan düzenlemeler, TBMM'de kabul edildi. Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Dair Kanun Teklifi'nin onaylanmasıyla savaş ve kriz bölgelerinde varlıklarını korumak isteyen yüksek servet sahipleri için Türkiye'nin uzun vadeli bir finansal yerleşim alternatifini olabileceği belirtiliyor.



Sena SORKUN

stratejik yatırımcı profiliyle de konumlandırabileceğine dikkat çekti. Yüksek servet sahiplerinin yalnızca vergi oranına bakmadığını vurgulayan Sayılğan, "Hukuk güvenliği, sermaye transferi serbestliği, çifte vergilendirme anlaşmaları, mülkiyet hakkı, miras planlaması, banka uyumu, fon kuruluş kolaylığı ve öngörülebilir düzenlemeler de belirleyici. Türkiye'nin 20 yıllık vergi avantajını; özel mukimlik belgesi, ön vergi muktezası, aile ofisi mevzuatı, girişim sermayesi fonu kolaylığı, servet yönetimi lisansı ve net vatandaşlık / oturma statüsüyle tamamlaması gerekir. Aksi halde vergi teşviki ilgi doğurur ama kalıcı sermaye için yeterli olmayabilir" dedi.

BÜTÇEYE KATKI DOLAYLI KANALLARDAN GELİR

Yüksek servet sahiplerine yönelik düzenlemelerin bütçeye katkısının doğrudan gelir vergisinden çok dolaylı kanallardan oluşacağını belirten Sayılğan, bu kişilerin yurt dışı gelirleri istisna edilse bile KDV, ÖTV, tapu harçları, banka ve sigorta muamele vergisi, sermaye piyasası işlem gelirleri, kurumlar vergisi, çalışan ücretlerinden gelir vergisi ve SGK primleri üzerinden ekonomik katkı doğabileceğini söyledi. Sayılğan, "Türkiye 5 yıl içinde 10 bin yüksek servetli hane çekebilir ve bu hanelerin her biri ortalama 1 milyon dolar finansal varlık, 500 bin ila 1.5 milyon dolar arasında gayrimenkul ya da iş yatırımı ve yıllık 150-250 bin dolar tüketim yaratırsa, toplam sermaye girişi kabaca 15-25 milyar dolar bandına ulaşabilir" dedi.



Ali Ağaoglu

HİZMET ALANLARINI BÜYÜTEBİLİR

Ekonomist Ali Ağaoglu, yeni vergi ve yatırım teşvik düzenlemelerinin Türkiye açısından önemli bir kapı araladığını belirterek, özellikle vergi danışmanlığı, muhasebe, finansal danışmanlık ve yatırım danışmanlığı gibi alanların canlanabileceğini söyledi. Ağaoglu, düzenlemenin hizmet sektöründe yeni iş alanlarını destekleyebileceğine dikkat çekerek, "Vergi danışmanlığı, muhasebe ve diğer finansal danışmanlık hizmetlerinde mutlaka bir hareketlilik oluşacaktır. Bu tür düzenlemeler, beraberinde yeni bir hizmet ihtiyacı doğurur. Türkiye'ye gelecek kişi ve şirketlerin burada doğru yönlendirilmesi, profesyonel danışmanlık alanlarını da büyütebilir" dedi.

SAĞLIK VE LOJİSTİK

Türkiye'nin sağlık, lojistik ve bölgesel erişim bakımından güçlü avantajlara sahip olduğunu vurgulayan Ağaoglu, bu alanların yatırımcılar için önemli bir çekim unsuru oluşturabileceğini belirtti. Ağaoglu, "Türkiye sağlık konusunda dünyanın en iyi ülkelerinden biri. Bu, çok önemli bir avantaj. Lojistik konusunda da tartışmasız güçlü bir konumdayız. Bu güçlü taraflar, vergi teşvikleriyle birlikte düşünüldüğünde Türkiye'nin cazibesini artırabilir" diye konuştu.

KALICI ETKİ İÇİN GÜVEN ÖNEMLİ

Gelişmekte olan ülkeler arasında sermaye çekme rekabetinin arttığını belirten Ağaoglu, Türkiye'nin gündeme aldığı vergi istisnalarının bu rekabette önemli bir adım olduğunu söyledi. Ağaoglu, düzenlemelerin etkisinin kalıcı hale gelebilmesi için sürecin güçlü bir yatırım ortamıyla desteklenmesi gerektiğini belirterek, şöyle konuştu: "Bu alanda atılacak tamamlayıcı adımlar belirleyici olacak. Bu düzenleme bir başlangıç olarak değerlendirilebilir. Bundan sonrası aynı disiplinle ve aynı bakış açısıyla devam ettirildiği takdirde, Türkiye'ye gelen sermayenin kalıcılığı da güçlenebilir. Yatırımcı açısından güven veren, öngörülebilir ve istikrarlı bir ortam oluşturuldukça bu paketin etkisi daha görünür hale gelir."

YATIRIM ŞARTLARIYLA DESTEKLENMELİ

Ekonomist Şevket Sayılğan da yeni teşvik düzenlemelerinin yüksek servet sahipleri açısından cazip bir çerçevede sunduğunu, ancak tek başına yeterli olmayacağını söyledi. Sayılğan, son üç takvim yılında Türkiye'de yerleşmiş sayılmayan ve vergi mükellefiyeti bulunmayan gerçek kişilerin Türkiye'de yerleşik hale gelmeleri halinde, Türkiye dışında elde ettikleri kazanç ve iratların 20 yıl süreyle gelir vergisinden istisna tutulmasının önemli bir mali avantaj oluşturabileceğini belirtti. Sayılğan, düzenlemenin Türkiye'yi yalnızca 'ucuz konut alan yabancı' modeliyle değil, vergi mukimi, şirket ortağı, fon kurucusu, aile ofisi sahibi ve

Ekonomistler, Türkiye'nin beş yılda 10 bin yüksek servetli hane çekebileceğini söylüyor. Bu senaryoya göre söz konusu hanelerin her birinin finansal varlıklarını getirmesi ya da iş yatırımı ve yıllık tüketimleriyle birlikte toplam sermaye girişinin yaklaşık 15-25 milyar dolar olabileceği tahmin ediliyor.

Kanun hangi kolaylıkları getiriyor?

- İstanbul Finans Merkezi'nde transit ticaret veya yurt dışında gerçekleşen mal alım satımlarına aracılık faaliyetlerinden elde edilen kazançlarda indirim oranının yüzde 50'den yüzde 100'e çıkarılması öngörülüyor.
- Kanun teklifinde İstanbul Finans Merkezi dışında da transit ticaret kazançlarında yüzde 95 indirim sağlanması maddesi yer alıyor.
- Küresel şirketlerin nitelikli hizmet merkezlerini Türkiye'ye taşımalarını teşvik etmek amacıyla yurt dışı operasyonların Türkiye'den yürütülmesi halinde 20 yıl boyunca yüksek vergi avantajları sağlanması planlanıyor.
- Son 3 takvim yılında Türkiye'de yerleşmiş sayılmayan ve vergi mükellefiyeti bulunmayan gerçek kişiler Türkiye'de yerleşik hale gelirse, Türkiye dışında elde ettikleri kazanç ve iratların 20 yıl süreyle gelir vergisinden istisna tutulacak. Bu kişilerin yalnızca Türkiye kaynaklı gelirleri mevcut mevzuat çerçevesinde vergilendirilecek.

Asıl fırsat marka dönüşümünde

Ekonomist Şevket Sayılğan, yüksek gelir grubunun Türkiye'ye ilgisi yalnızca İstanbul, Bodrum, Çeşme ve Antalya hatında lüks konut



Şevket Sayılğan

fiyatlarını artıran bir unsur olarak kalırsa, ekonomik etkisinin sınırlı olabileceğine dikkat çekerek, şu önerilerde bulundu: "Doğru kurguda talebin mücevher, deri, hazır giyim, özel dikim tekstil, mobilya, gastronomi, çağdaş sanat, yatçılık, marina hizmetleri, özel sağlık, estetik cerrahi, diş tedavisi, yaşlı bakım turizmi, özel eğitim, finansal danışmanlık ve hukuk hizmetleri gibi alanlara

yayılmaması gerekiyor. Tekstil, deri, mobilya, kuyumculuk ve sağlık turizminde ucuz üretici konumundan çıkılmalı. Bu talep, yerli markaların tasarımı, kişiselleştirme, sertifikalı kalite, marka hikâyesi, butik üretim ve ihracat fiyatlama gücü aşamasına taşıyabilir. 10 bin varlıklı hanenin yıllık yalnızca 50 bin dolarını mücevher, moda, gastronomi, sanat ve sağlık hizmetlerine ayırması bile 500 milyon dolarlık ek iç talep yaratır. Bu talep yerli markaları yukarı çekebilir; ancak ithal lüks ürünlere kayarsa cari açığı büyütür."

Servet göçünde küresel rekabet

Henley & Partners'in 2025 servet göçü raporu, milyoner göçünün artık bireysel yerleşim tercihi olmadığını, ülkeler için sermaye, vergi ve bütçe kapasitesi bakımından stratejik bir rekabet başlığına dönüştüğünü ortaya koyuyor. Raporda, 2025 yılı için ülkeler arası net milyoner giriş çıkışları ve bu kişilerin taşınan yatırım yapılabildiği servetleri izleniyor. Bu açıdan Türkiye'ye bakıldığında,

2025'te 13.1 milyar dolar uluslararası doğrudan yatırım geldiği, bunun da bir önceki yıla göre yüzde 12.2 artış anlamına geldiği görülüyor. Bu hareketin şirketleşme, tüketim, finansal varlık yönetimi ve vergi mükellefiyetine dönüşmesi halinde, zengin göçünün yalnızca gayrimenkul piyasasını desteklemeyeceği, merkezi bütçenin gelir artışına da katkı sağlayacağı belirtiliyor.

Cemile Sultan

TARİHİ YARIMADA'DA BULUŞUYORUZ CEMİLE SULTAN EMİNÖNÜ

Haliç'in kıyısında, Galata Köprüsü'nün başucunda modern mimarisi ve güçlü teknik altyapısıyla restoran, toplantı ve davet salonlarımız hizmetinizde.



Dünya Mutfağının Seçkin Lezzetleri



Son Teknolojiyle Donatılmış Sunum Sistemleri ve Zengin İkram Seçenekleri



Unutulmaz Davetler



Muhteşem Manzarası ve Merkezî Konumu

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



Modern İpek Yolu enerjiyle yeniden canlanıyor



Türkiye, Türkmen gazının ardından Kazak petrolünün de Avrupa'ya ulaştırılmasında kritik rol üstlenmeye hazırlanıyor. Orta Koridor üzerinde güçlenecek enerji ve ticaret hatları, Modern İpek Yolu'nu yeniden canlandırırken Türkiye'yi bölgesel enerji lojistiğinin merkezine taşıyacak.

Kazakistan başta olmak üzere Orta Asya ülkelerinin kaynaklarını küresel pazarlara açacak işbirlikleri, enerji altyapısından lojistiğe, finanstan savunmaya kadar yeni fırsatlar oluşturacak. Artan ticaret hacmiyle Modern İpek Yolu, bölge ülkeleri için yeni gelir kapısı olacak.

CUMHURBAŞKANI Recep Tayyip Erdoğan'ın 14-15 Mayıs'taki Kazakistan ziyaretiyle iki ülke arasındaki ekonomik ve ticari ilişkilerde yeni bir aşamaya geçildi. Bu yeni aşamayla Orta Asya'dan Avrupa'ya uzanan ticaret ve enerji yolları için stratejik adımlar atıldı.



Adem ORHUN

Astana'da Kazakistan Cumhurbaşkanı Kasım Cömert Tokayev ile bir araya gelen Cumhurbaşkanı Erdoğan, Orta Asya'daki enerji kaynaklarını Türkiye üzerinden küresel pazara aktarmak istediklerini vurguladı. Erdoğan, "Kazakistan'dan daha fazla miktarda petrolü ülkemiz üzerinden dünya pazarlarına ulaştırmayı arzu ediyoruz. İpek Yolu'nun günümüzdeki karşılığı olan Hazar Geçişli Doğu-Batı Orta Koridoru'nun önemiyeti her geçen gün daha iyi anlaşılıyor. Biz Kazakistan ve diğer ortaklarımızla birlikte bu koridoru sadece mal sevkiyatı için değil, enerji kaynaklarının batıya taşınması için de teşvik etmeyi sürdüreceğiz" dedi.

DOĞU'DAN BATTI'YA YENİ OMURGA

Bu açıklama, Çin'den Avrupa'ya ulaşan ticaret güzergahının enerji iletim planlarıyla 'Modern İpek Yolu'na dönüşeceğine işaret ediyor. Modern İpek Yolu, Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın 2022 yılında yaptığı Kazakistan ziyaretinde gündeme gelen Orta Koridor'un üzerinde tesis edilecek. Bu hat, demiryolu güzergahının yanı sıra, güvenli karayolu taşımacılığı, petrol ve doğalgaz boru hatları, enerji nakil hatları, dijital ağlarıyla Orta Asya'dan Avrupa'ya ekonominin yeni omurgasını oluşturacak.

KUZUY DEMİRYOLU GEÇİŞİ

Modern İpek Yolu'nun stratejik ülkesi Türkiye'deki yatırımlar da Orta Koridor'un kuruluşunu perçinliyor. Geleceğin ticaret yolunun kıtalar arası bağlantısı, İstanbul Kuzey Demir Yolu Geçişi Projesi (INRAIL) ile sağlanacak. Toplam büyüklüğü 8,1 milyar dolar olan INRAIL projesi için Dünya Bankası'yla 1,67 milyar Euro'luk finansman anlaşması yapıldı. Projenin ve finansman anlaşmalarının önemini vurgulayan Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, "Dünya Bankası'nın tarihinde onaylanan en büyük üçüncü proje, Türkiye'nin kapasitesine olan güveni gösteriyor" dedi. Küresel enerji güvenliğinin ve ticaret koridorlarının sağlıklı işleminin önemini hatırlatan Şimşek'in, "Orta Koridor, 18 günlük süresiyle Pekin'den Londra'ya en hızlı şekilde ulaşan rota. Türkiye için

Finans ve sermaye piyasalarında işbirliği

Astana Uluslararası Finans Merkezi (AIFC) ve İstanbul Finans Merkezi (IFM), uluslararası finans merkezlerinin yönetim, eğitim ve işleyiş alanlarında işbirliğini geliştirecek. Bu amaçla bir Mutabakat Zaptı imzalandı. İstanbul Finans Merkezi'nden yapılan açıklamada, "Anlaşma, bölgesel ve uluslararası pazarlarda bölgesel ekonomik katılımın, kurumsal işbirliğinin ve finansal bağlantının artan önemini yansıtmaktadır" denildi. Ayrıca, Astana International Exchange (AIX) ve Borsa İstanbul A.Ş., Kazakistan ve Türkiye sermaye piyasaları arasındaki işbirliğini güçlendirmeyi amaçlayan bir Mutabakat Zaptı imzalandı.

dönüştürücü bir sıçrama imkanı sağlayacak proje sayesinde İstanbul Boğazı'ndan geçen demiryolu yük hacmi yıllık 3 milyon tondan 50 milyon tona çıkacak" sözleri, küresel ticarete Türkiye'nin önemine de ışık tuttu.

Orta Koridor'un büyük bölümünü kapsayan Kazakistan ve diğer Türk Cumhuriyetleri ise güzergahın enerji kaynak noktalarını oluşturuyor. Kazak petrolünün yanı sıra Türkmen gazı da bu hat üzerinden Avrupa'ya

5 ülkede şebeke dönüşümü

Kazakistan, Orta Asya'da hem ticaret yollarında hem de enerji entegrasyonunda bir dağıtım bir merkezi olmak için enerji altyapısını modernize edecek. Bu modernizasyon, Dünya Bankası tarafından desteklenen Orta Asya Bölgesel Elektrik Pazarı Bağlantısı ve Ticareti (REMIT) projesi kapsamında yapılacak. REMIT ile Orta Asya ülkeleri için ortak elektrik pazarı kurulacak ve bölgenin enerji güvenliği güçlendirilecek. 10 yılda tamamlanması planlanan projeye Kazakistan, Özbekistan, Türkmenistan, Kırgızistan ve Tacikistan'da büyük bölümü Sovyet döneminden kalan şebeke yenilenecek ve birbiriyle entegre edilecek. Proje bu alanda ürünleri olan firmalar için iş fırsatları oluşturacak.

ulaştırılacak. Bu kapsamda önceki yıl BOTAŞ ile Türkmen gazı arasında Türkmen gazının Güney Gaz Koridoru üzerinden Türkiye'ye tedariki konusunda yapılan anlaşma hayata geçirildi ve Türkmen gazı geçen yıl Türkiye'ye gönderilmeye başlandı.

Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın dört yıl aradan sonra Kazakistan'a yaptığı ziyaretle de Kazak petrolü için benzeri bir projenin yolda olduğu ilan edildi. Bu gelişmelerde adı geçen Kuzey Demiryolu, Trans-Hazar Doğu-Batı Orta Koridoru ve Güney Gaz Koridoru

Almatı Havalimanı'nda kapasite artıyor

TAV Havalimanları, Almatı Havalimanı'nı geliştirmeye yönelik Kazakistan hükümeti ile işbirliği protokolü imzaladı. Protokole göre Almatı Havalimanı geliştiriliyor. Almatı Havalimanı'nı 2021'de işletmeye başlayan TAV Havalimanları, yeni dış hatlar ve VIP terminalerini kapsayan 257 milyon Euro'luk ilk yatırım programını 2024'te tamamladı. 315 milyon Euro değerinde olan ikinci faz yatırım programı ise devam ediyor. TAV Havalimanları İcra Kurulu Başkanı Serkan Kaptan, Almatı'nın Asya'dan Avrupa ve Afrika'ya uzanan modern İpek Yolu'nun ve Orta Koridor'un önemli duraklarından biri olduğunu söyledi. Kaptan, Almatı Havalimanı'nın hem yolcu trafiğinde hem de kargoda büyüme devam ettiğini belirtti.



Türkiye ile Kazakistan'ın yeni anlaşmaları

- Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması Anlaşması
- Kültür Merkezlerinin Kuruluşu, İşleyişi ve Faaliyetleri Anlaşması
- Adli Yardımlaşma
- Kazakistan Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı TV ve Radyo Kompleksi ile TRT Arasında Radyo ve Televizyon Alanında Mutabakat
- KazMunayGas Millî Şirketi ile TPAO Arasında Petrol Sahası Hizmetine İlişkin İşbirliği Anlaşması
- KazMunayGas Millî Şirketi Anonim Ortaklığı ile TPAO Arasında Petrol ve Gaz Projelerinin Ortak Geliştirilmesi Mutabakatı
- Astana Uluslararası Finans Merkezi ile İstanbul Finans Merkezi Arasında Mutabakat Zaptı
- ANKA İnsansız Hava Araçlarının Üretimi ve Bakımı İçin Ortak Girişim Anlaşması
- Ortak Burs Programı
- Kazakistan Cumhuriyeti'nde 2 Türk Maarif Vakfı Okulunun Açılmasına İlişkin Niyet Anlaşması
- TAV Holding'in Almatı Havalimanı Yatırım Anlaşması
- Samruk-Kazyna Anonim Şirketi ile YDA İnşaat Şirketi Arasında Hastane İnşaatlarının Finansmanına İlişkin İşbirliği Anlaşması

İşbirlikleri neler kazandıracak?

- Okyanuslara kıyası olmayan Kazakistan, kaynaklarını Türkiye üzerinden dünyaya ulaştırabilecek.
- Rusya'nın ve Çin'in baskısının hissedildiği Orta Asya ülkeleri, daha serbest ticaret yapabilecek.
- Elektrik altyapısındaki modernizasyon çalışmaları paydaş ülkelerin ticari ilişkilerini geliştirecek.
- Kuzeydeki Rusya hattında, Süveyş Kanalı ve Hürmüz
- Boğazı'nda yaşanabilecek yeni krizlerin etkisi azaltılacak.
- Türkiye, enerjide çeşitlendirme çalışmalarını güçlendirecek.
- Şebeke ve dijital altyapı çalışmalarını entegrasyonu ve ilgili sektörlerin gelişmesini sağlayacak.
- Finans, lojistik, savunma, sağlık ve eğitimdeki işbirlikleri Türk Devletleri Teşkilatı'nın hedeflerini gerçekleştirecek.

ile 2017'de açılan Bakü-Tiflis-Kars demiryolu hattı ve yapımı süren Halkalı-Kapıkule demiryolu hattı gibi bölgesel rotalar, 'Orta Koridor' adıyla öne çıkan Modern İpek Yolu'nun 'inovatif' parçalarını oluşturuyor. Teknolojik altyapı ve güvenlik unsurlarıyla desteklenecek parçalar tamamlandıkça, güzergahtaki bütün ülkeler, üretimden ve ticaretten daha

fazla gelir sağlayacak. Paydaş ülkeler hem kendi aralarındaki ticaret hacmini artırma hem de küresel piyasalarda daha güçlü bir aktör haline gelme fırsatına erişecek. Böylece yıllık 600 milyar doları aşkın ticaret trafiğinin kalbinde yer alan Orta Koridor, yeni kaynaklarla Modern İpek Yolu'nun paydaş ülkelerinin ekonomik gelişmesinde belirleyici rol üstlenecek.



YENİ KUŞAK ÇİN

Fatih OKTAY

Trump'ın beklenen Çin ziyareti

ABD Başkanı'nın Çin ziyareti, gösterişli bir karşılama ve ağırlama programı ile gerçekleşti. Ziyaret önemli somut sonuçlar doğurmuş görünmüyor, ancak iki büyük gücün ilişkilerindeki değişimi görünür kılmaya önem taşıyor.

Ticaret gelişmeleri

Görüşmelerde bir yıl kadar önce başlayan, tarafların ek gümrük vergilerini bir yıllığına geri çektiği ateşkes sürecinin devamına karar verilmiş görünüyor. Buna ek olarak iki ülkenin eşit miktarda ürün için karşılıklı olarak gümrük vergisi indirimi için çalışmalar yürütecekleri de belirtiliyor.

İç politika açısından Trump, Çin'den ABD'li üreticiler için güzel anlaşma haberleri ile dönmeyi istiyordu. Bu, Çin'in 200 adet Boeing jet ve tarım ürünleri alımlarını artırmasıyla sınırlı kalmış görünüyor. Çin tarafında yapılan açıklamalardan uçak alımlarının, ülkenin teknolojiye hâlâ dışa bağımlı olduğu sivil uçak motoru ve diğer aksamları konusunda ABD'den temin garantisi karşısında olduğu anlaşılıyor. Tarım ürünü alımlarının da karşılıklı gümrük indirimi çalışmalarına bağlı olarak gerçekleştirileceği anlaşılıyor. Sonuç olarak, Çin tarafı Trump'ı memnun etmek için çantasını hediyelerle doldurmuş görünmüyor.

Bir uyarı

Çin tarafından yapılan açıklamalara göre görüşmelerde Xi, Trump'a Tayvan konusunun iki ülke arasındaki temel mesele olduğunu, bu doğru ele alınırsa ilişkilerde istikrar yaşanacağını, öyle olmazsa ilişkilerin bütünüyle tehlikeye gireceğini, çatışma yaşanabileceğini belirtti. Görüşmelerde Çin tarafının Trump'ın gönlünü hoş etmeye çabalayacağı beklentisi yaygınken, bu oldukça sert bir açıklamaydı.

Yeni bir ilişki modeli

Görüşmelerde Xi, iki ülke arasındaki ilişkilerin bir Yapıcı Stratejik İstikrar modeli çevresinde gerçekleştirilmesini önerdi ve bu anlaşıldığı kadariyle Trump tarafından da benimsendi. 'Stratejik istikrar', soğuk savaş döneminde ABD ve Sovyetler Birliği arasında başın nükleer savaş yani karşılıklı imha riski ile sağlandığı yapıyı niteliyor. Yeni önerilen ise tarafların rekabeti sınırlı ve yönetilebilir düzeyde tuttukları, belli konularda işbirliğine, imha değil yapmaya dayalı bir model.

İki yeni kurul

Açıklamalara göre taraflar iki ülke arasındaki ticaret konusundaki anlaşmazlık konularını ele alıp çözüm üretecek bir Ticaret Kurulu ve yatırım konularını ele alacak bir Yatırım Kurulu oluşturacaklar. Çin'in ABD'deki yatırımları 2016 yılında 50 milyar dolara yakın bir düzeye çıktıktan sonra ABD tarafından konan kısıtlamalarla düşük düzeylere inmişti. Yatırım Kurulunun Çin için bu alanda açılma sağlamaya yöneleceği anlaşılıyor.

Sonuç

Çin tarafı uzun zamandır ABD ile ilişkilerin iki eşit büyük güç olarak yürütmesi gerektiğini dile getiriyordu. Bu ziyarettaki görüntü ve gelişmeler Trump yönetimiyle ilişkilerde bu yönde bir gelişime işaret ediyor. Ancak Trump'ın politikalarında ani değişimler olabiliyor, öte yandan sonbahardaki ara seçim öncesinde Çin ile iyi ilişkilere ihtiyacı var. Trump yönetiminin Çin'e yaklaşımındaki değişimin kalıcı olup olmadığını ara seçim sonrası anlayabileceğiz.

Yeni koridorlarla maliyet avantajı

Hürmüz ve Babülmendep'te artan jeopolitik riskler, kara-demiryolu koridorlarını öne çıkarıyor. Modern Hicaz Yolu'nun Türkiye'ye yüzde 30'a varan maliyet avantajı, 1 milyar dolara yakın transit gelir ve ihracatta 10-15 milyar dolarlık ek katkı sağlaması bekleniyor.

BÖLGESEL gerilimlerin Hürmüz ve Babülmendep gibi kritik su yollarını tehdit etmesi, küresel ticarete alternatif rota arayışlarını hızlandırdı. Yeniden gündeme gelen tarihi Hicaz Demir Yolu hattının modern teknolojilerle canlandırılması projesi, bu alternatif rotalardan en önemlisi olarak öne çıkıyor. Suudi Arabistan, Ürdün, Suriye ve Türkiye hattını takip edecek dev kara-demiryolu koridoru, deniz yollarına bağımlılığı azaltmayı ve bölgesel ekonomik entegrasyonu güçlendirmeyi hedefliyor. Anlaşmaları imzalanan projenin yılsonuna kadar tamamlanması, 2027'de de yapımının başlaması öngörülüyor.

Modern Hicaz Yolu'nun yüzde 15-30 arasında maliyet avantajının yanı sıra teslim sürelerini de kısaltarak, ürünlerin Körfez'den Avrupa Birliği pazarına daha hızlı ulaşmasını sağlayacağı belirtiliyor. Bu açıdan Modern Hicaz Demiryolu'nun Türkiye'nin bölgeye yönelik 80 milyar dolarlık ihracatına 10 ila 15 milyar dolarlık ek katkı yapması bekleniyor. Hat, dış ticaretin yanı sıra turizm hareketliliğini de artıracak. Transit taşımacılık gelirlerinde 500 milyon dolar ila 1 milyar dolar arasında artış öngörülürken, demiryoluna bağlı yeni lojistik üslerin kurulması da gündeme gelecek. Özellikle Konya, Gaziantep, Kayseri, Mersin, İstanbul ve Ankara merkezli dış ticaret yapan firmalar için bu yeni koridor önem taşıyor.

EDİRNE'DEN HIZLI TRENLE AB'YE

Modern Hicaz Yolu'nun yanı sıra Türkiye, hızlı tren hattını AB sınırına kadar ulaştırarak ticari taşımacılıkta süreleri kısaltıyor. Daha önce İstanbul'dan Edirne sınırına yaklaşık 8 saatte ulaşan ticari yük trenlerinin, yeni yatırımlar ve modernizasyonlarla bu mesafeyi 3 saatte, hatta daha kısa sürede kat etmesi hedefleniyor. Modernizasyonla birlikte tren hatlı feribotların da sisteme entegre edilmesi, ihracatta demiryolu avantajını artırıyor.



Türkiye, tüm bu ulaşım ve lojistik hamleleriyle en büyük ticari ortağı olan AB'ye daha hızlı, daha düşük maliyetli ve daha entegre bir yapıyla ulaşmayı amaçlıyor.

LOJİSTİK ÜS HEDEFİNE GÜÇ KATACAK

İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı, Türkiye-Suriye-Ürdün hattında planlanan demiryolu projesinin yalnızca bir ulaşım yatırımı olarak değerlendirilmesi gerektiğini belirterek, projenin aynı zamanda jeopolitik bir hamle niteliğinde olduğunu söyledi. Küresel ticaret

koridorlarının yeniden şekillendiği bir döneme girildiğine dikkat çeken Ilıcalı, söz konusu hattın Orta Doğu ile Avrupa arasındaki taşımacılıkta alternatif bir eksen oluşturabileceğini ifade etti.

SÜVEYŞ'E BAĞIMLILIĞI AZALTIR

Mevcut ticaret akışının büyük ölçüde deniz yolları ve belirli kara koridorlarına bağlı ilerlediğini kaydeden Ilıcalı, yeni hattın daha kısa ve daha esnek bir güzergah sunabileceğini belirtti. Prof. Dr. Ilıcalı, şu bilgiyi verdi: "Özellikle Süveyş Kanalı'na olan bağımlılığın dönem

Körfez bağlantısı ölçeği büyütebilir

Hattın ilerleyen dönemde Suudi Arabistan ve Umman'a kadar uzatılmasının oyunun ölçeğini değiştirebileceğini vurgulayan Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı, Körfez ülkelerinin yüksek ticaret hacminin Türkiye açısından önemli fırsatlar doğurabileceğini ifade etti. Ilıcalı, "Körfez yüklerinin Türkiye üzerinden Avrupa'ya taşınması hem süre hem maliyet açısından avantaj sağlayabilir. Bu da transit taşımacılık gelirlerinden lojistik hizmetlere kadar birçok alanda ekonomik çarpan etkisi oluşturur" değerlendirmesinde bulundu.

Deniz taşımacılığına rakip değil tamamlayıcı

Yeni hattın deniz taşımacılığına doğrudan rakip olmaktan çok tamamlayıcı bir alternatif olacağını belirten Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı, özellikle zaman hassasiyeti yüksek yükler açısından önemli avantaj sağlayacağını söyledi. Ilıcalı, "Kriz dönemlerinde aksayan deniz yollarına karşı güvenli ve esnek bir seçenek oluşabilir. Bu nedenle projeyi yalnızca alternatif değil, ticaret yollarını dengeleyen ve çeşitlendiren bir koridor olarak görmek gerekir" dedi.



Barış CABACI



Prof. Dr. Mustafa İLICALI

15 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT KAPISI



Neler kazandıracak?

Demiryolu yük taşımacılığı

artışı: İlk etapta yüzde 20-35 büyüme

Türkiye limanlarında ek yük hacmi: Yıllık 5-8 milyon ton artış potansiyeli

Körfez-Türkiye-Avrupa yük hacmi: Yıllık 20-30 milyon ton potansiyel

Transit konteyner geçişi: Yıllık 1-1.5 milyon TEU ek kapasite

Yan sektörler etkisi: 50-70 bin yeni istihdam potansiyeli

Türkiye'nin dış ticaretine dolaylı katkı: 15-25 milyar dolar ek ticaret hacmi

Süveyş'e alternatif kriz koridoru: Acil durumlarda yüzde 10-15 yük kaydırma kapasitesi

Lojistik merkez ve depo yatırımları: 3-5 milyar dolar yatırım ihtiyacı

Türkiye'nin yıllık transit ticaret geliri: 10 milyar dolar artış potansiyeli

Avrupa-Orta Doğu taşıma süresi: 18-25 günden 8-12 güne düşebilir

Lojistik maliyet avantajı: Yüzde 15-30 tasarruf sağlayabilir

BAUMA CHINA 2026

Şanghai / Çin Halk Cumhuriyeti
24 - 27 Kasım 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

Desteye Esas Tutar
31.147 TL/M²



ASYA'NIN ULUSLARARASI LİDER İNŞAAT, MADENCİLİK MAKİNALARI VE ARAÇLARI FUARINDA YERİNİZİ ALIN!

BAUMA CHINA 2026

- 330.000 m² sergileme alanı
- 32 ülkeden 3540 katılımcı
- 281.500 ziyaretçi
- Asya'da düzenlenen en büyük inşaat makineleri fuarı
- Bauma fuarları zincirinde İstanbul Ticaret Odası organizasyonlarının yükselen grafiği

BAUMA CHINA 2026

- Beton Sanayisi
- İş ve İnşaat Makinaları
- İnşaat Araçları ve Ekipmanları
- İnşaat Teknolojileri
- Madencilik
- Yedek Parça Sanayi

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye milli iştiraki broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı temini
- Devlet desteğine ilişkin ilgili ihracatçı Birliği tarafından talep edilen dosya masraf bedelinin karşılanması

KATILIM BİLGİSİ

Minimum stant alanı : 12 m²
Katılım Bedeli : 1100 Euro / m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Akif Gönülcü

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

Sibel Tayanç

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

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



TEI Yönetim Kurulu Başkanı ve TUSAŞ Genel Müdür Yardımcısı Prof. Dr. Fahrettin Öztürk, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde düzenlenen 'Sınırları Aşan Gençlik: Vizyon ve Sürekli Öğrenme' etkinliğinde öğrencilerle bir araya geldi. Kariyer planlamasından liderliğe, yapay zekadan iletişim becerilerine kadar birçok başlıkta deneyimlerini paylaşan Prof. Dr. Öztürk gençlere, "Kendinizi küçümsemeyin, öğrenmekten vazgeçmeyin" tavsiyesinde bulundu.



'Kendinizi küçümsemeyin öğrenmekten vazgeçmeyin'

ERTAN ERYILMAZ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Lojistik Yönetimi Bölümü tarafından düzenlenen 'Sınırları Aşan Gençlik: Vizyon ve Sürekli Öğrenme' başlıklı etkinlikte, TEI Yönetim Kurulu Başkanı ve TUSAŞ Genel Müdür Yardımcısı Prof. Dr. Fahrettin Öztürk, öğrencilerle bir arada olmaktan duyduğu memnuniyeti dile getiren Prof. Dr. Öztürk, hayat boyu öğrenmenin bireyin yaşamındaki en temel unsurlardan biri olduğunu vurguladı. Gençlere sürekli okumaları ve kendilerini geliştirmeleri yönünde tavsiyelerde bulunan Prof. Dr. Öztürk, "Okumayı ve öğrenmeyi sevdiğiniz zaman olaylara bakışınız değişir. Muhakeme gücünüz artar, dünyayı farklı yorumlamaya başlarsınız. Öğrenme süreci insanın hayatına anlam kazandırır" dedi.

İSTIKRARLI ÇALIŞIN

ABD'deki eğitim deneyimlerinden örnekler paylaşan Prof. Dr. Öztürk,

zaman yönetiminin ve disiplinli çalışmanın önemine dikkat çekti. Başarının temelinde istikrarlı çalışmanın bulunduğunu belirten Prof. Dr. Öztürk, "İnsan neyi yapmak zorundaysa o anda ona odaklanmalı. Dersteyseniz öğrenmeye, çalışıyorsanız üretmeye odaklanmanız gerekir. Başarıya giden yolda en önemli üç unsur çalışmak, çalışmak ve yine çalışmaktır" diye konuştu.

KENDİNİZE GÜVENİN

Gençlere, "Kendinize güvenin" mesajı veren Prof. Dr. Öztürk, bireyin kendi potansiyelini keşfetmesinin kariyer yolculuğunda belirleyici olduğunu söyledi. Öğrencilerin hedeflerini netleştirmesi gerektiğini ifade eden Prof. Dr. Öztürk, şöyle konuştu: "Öğrenme, yalnızca akademik bilgiyle sınırlı değil. Sosyal farkındalık, iletişim becerisi ve ekip çalışması da bu sürecin önemli parçaları. Birileri bunu yaptıysa siz de yapabilirsiniz. Kendinizi küçümsemeyin. Hayatta her engeli aşmak mümkün. İstemek ve niyetlenmek en önemli adım."

YAPAY ZEKA VE LOJİSTİK İLİŞKİSİ

Öğrencilerin sorularını da yanıtlayan Prof. Dr. Öztürk, özellikle tedarik zinciri yönetiminde dijital teknolojilerin öneminin giderek arttığına dikkat çekerek, "Dijitalleşme ve yapay zeka kullanılarak izlenebilir tedarik zincirleri kurulmalı. Riskleri önceden görebilen yapılar oluşturulmalı. Yapay zeka bir amaç değil, hayatı kolaylaştıran güçlü bir araçtır" dedi.

GENÇLERE DOKUNMANIN ÖNEMİ

Konuşmasında akademik hayatındaki deneyimlerini de paylaştıran Prof. Dr. Fahrettin Öztürk, öğrencilerle kurulan iletişimin önemine değindi. Farklı üniversitelerde görev yaptığı süreçte gençlere yapılan küçük dokunuşların bile hayatları değiştirebildiğini gördüğünü anlatan Prof. Dr. Öztürk, eğitim süreçlerinde öğrencilerle daha fazla vakit geçirilmesi gerektiğini söyledi.

Koruyucu ailelik alanında anlamlı işbirliği

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi ile Koruyucu Aile ve Çocuk Derneği arasında koruyucu ailelik sistemi, çocukların sosyal gelişimi ve toplumsal farkındalık çalışmalarına yönelik işbirliği protokolü imzalandı. Sâdâbâd Kampüsü Sütluçe'de gerçekleştirilen imza töreninde işbirliği protokolü, Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Hanifi Parlar ile Koruyucu Aile ve Çocuk Derneği Başkanı Demet Tezcan tarafından imzalandı. Protokol kapsamında; akademik çalışmalar yürütülmesi, ortak eğitim ve etkinliklerin düzenlenmesi, çalıştay ve kongrelerin gerçekleştirilmesi ile öğrencilerin sosyal sorumluluk projelerine katılımının desteklenmesi hedefleniyor.

BİLİMSEL DESTEK

Prof. Dr. Hanifi Parlar, törende yaptığı konuşmada, koruyucu ailelik sisteminin toplumsal açıdan büyük



önem taşıdığını belirterek, "Kimsesiz ve mağdur çocukların hayata hazırlanması, umutlarının güçlendirilmesi ve aile yapısının desteklenmesi toplum açısından son derece kıymetli. Üniversite olarak toplumsal katkı ve sosyal sorumluluk anlayışımız doğrultusunda bu çalışmalara bilimsel destek sunmak istiyoruz" dedi.

ÇOCUKLAR İÇİN FIRSAT

Koruyucu Aile ve Çocuk Derneği Başkanı Demet Tezcan ise "Koruyucu ailelik, çocukların aile ortamını büyümesi açısından büyük bir fırsat sunuyor" diyerek, çocukların sevgi, saygı ve güven ortamında büyümesinin önemine dikkat çekti.



Roma'da düzenlenen uluslararası panelde Türkiye-İtalya ilişkileri, Avrupa Birliği boyutu, savunma ve dijitalleşme ekseninde kapsamlı şekilde ele alındı.



Türkiye-İtalya paneli Roma'da

İTALYA'nın başkenti Roma'da, İstanbul Ticaret Üniversitesi Avrupa Birliği Uygulama ve Araştırma Merkezi ortaklığında LUISS Guido Carli Üniversitesi'nde düzenlenen uluslararası panelde, Türkiye ile İtalya arasındaki ilişkiler, Avrupa Birliği (AB) boyutuyla birlikte dijitalleşme ve savunma perspektiflerinden kapsamlı şekilde ele alındı. Panele, Türkiye'nin Roma Büyükelçisi Elif Çomoğlu Ülgen'in yanı sıra farklı ülkelerden akademisyenler katıldı. İstanbul Ticaret Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler (İngilizce) Bölüm Başkanı ve Avrupa Birliği Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürü Doç. Dr. Uğur Yasin Asal ise panelde moderatör olarak görev aldı.

DİPLOMATİK ÇABALAR

Açılış konuşmasını yapan Büyükelçi Ülgen, Roma'nın Türkiye ve İtalya ilişkileri açısından olduğu kadar Akdeniz, Avrupa ve transatlantik güvenlik mimarisini bakımından da önemli bir merkez olduğunu vurguladı. Türkiye'nin bölgesel ve küresel krizlerde yürüttüğü diplomatik

çabalara dikkat çeken Büyükelçi Ülgen, iki ülke arasındaki ilişkilerin stratejik bir nitelik taşıdığını ifade etti.

TÜRKİYE'NİN POTANSİYELİ

Panelde konuşan Estonya Tartu Üniversitesi'nden Doç. Dr. Stefano Braghieri ise Türkiye'nin Avrupa için temel bir aktör olduğunu belirterek, bu potansiyelin daha etkin değerlendirilmesi gerektiğini dile getirdi.

Milano Cattolica Üniversitesi'nden Prof. Andrea Locatelli de Türkiye ile İtalya arasında özellikle savunma sanayi ve askeri alanlarda gelişen işbirliklerinin önemine işaret etti. Prof. Locatelli, Avrupa ülkeleri ile Türkiye arasındaki işbirliğinin artırılmasında İtalya'nın teşvik edici bir rol üstlenebileceğini vurguladı.

ÇOK BOYUTLU İLİŞKİLER

Panelin moderatörü Doç. Dr. Uğur Yasin Asal ise Türkiye-İtalya ilişkilerinin yalnızca savunma, güvenlik ve siyaset alanlarıyla sınırlı olmadığını, kültür ve spor gibi farklı alanlarda da güçlü bir etkileşimin bulunduğunu belirtti.

Yapay zeka ve teknolojinin geleceği



Yapay zeka destekli mühendislik süreçlerinden otonom yapay zeka ajanlarına kadar birçok güncel başlığın ele alındığı 'Meet & Connect' etkinliğinde öğrenciler, sektör profesyonelleriyle birebir iletişim kurma fırsatı buldu.

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Meslek Yüksekokulu ev sahipliğinde düzenlenen 'Meet & Connect' etkinliği, teknoloji dünyasının uzman isimlerini öğrencilerle buluşturdu. Hezarfen Kampüsü Küçükalya Konferans Salonu'nda gerçekleştirilen etkinlikte; yapay zeka, bulut bilişim, büyük dil modelleri (LLM), yazılım mühendisliği ve AI-Native çalışma kültürü gibi güncel teknoloji başlıkları ele alındı. Sektör temsilcileri, gerçekleştirdikleri sunumlarda hem güncel teknolojik gelişmeleri ele aldı hem de

kariyer deneyimlerini öğrencilerle paylaştı.

PROFESYONELLERLE İLETİŞİM

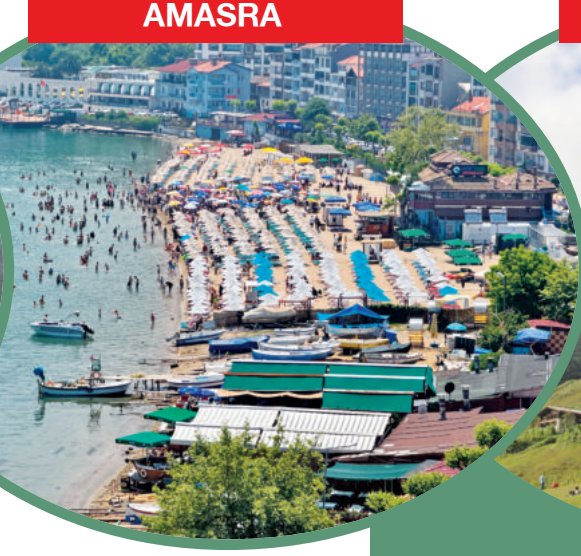
Etkinlikte Hepsiburada, EPAM, Yapı Kredi Teknoloji ve Sipay gibi önemli teknoloji şirketlerinden uzman isimler öğrencilerle bir araya geldi. Gün boyu süren programda öğrenciler, gerçek dünya projeleri, yapay zeka destekli mühendislik süreçleri ve geleceğin çalışma modelleri hakkında kapsamlı bilgiler edindi. Öğrenciler ayrıca sektör profesyonelleriyle birebir iletişim

kurma fırsatı yakaladı. Etkinlik kapsamında düzenlenen ödüllü Kahoot yarışması da yoğun ilgi gördü. Yarışmada dereceye giren ilk beş öğrenciye ödülleri takdim edildi. Üniversite-sanayi işbirliğini güçlendirmeyi amaçlayan 'Meet & Connect' etkinliği, öğrencilerin sektörün güncel ihtiyaçlarını yakından tanımalarına, kariyer planlamalarına yön vermesine ve yapay zeka ekosistemindeki yeni teknolojileri doğrudan uzmanlarından dinlemesine katkı sağladı.

KAPADOKYA



AMASRA



AYDER YAYLASI



SÜMELA MANASTIRI



2.5 milyon kişi turizm amaçlı seyahat edecek

Türkiye Seyahat Acentaları Birliği (TÜRSAB) Başkanı Firuz Bağlıkaya, bayram tatilinin uzatılmasının rezervasyonlara güçlü bir ivme kazandırdığını belirterek, vatandaşların tatil planlarını daha erken yapmaya başladığını söyledi. Bağlıkaya, özellikle iç pazarda sezon öncesi

ciddi bir talep artışı yaşandığını ifade etti. Bayram süresince memleket ziyaretleri dahil olmak üzere Türkiye genelinde 10 milyon üzerinde kişinin seyahat etmesinin beklendiği açıklandı. Bu hareketliliğin yaklaşık 2.5 milyonluk kısmının doğrudan turizm amaçlı tatillerden oluşacağı öngörülmüyor. Yine

TÜRSAB verilerine göre bayram döneminde oluşacak ekonomik hareketliliğin yaklaşık 180 milyar TL seviyesine ulaşması bekleniyor. Otel fiyatlarının geçen yıla göre ortalama yüzde 25 arttığı, ancak kampanyalar ve erken rezervasyon fırsatlarının talebi canlı tuttuğu belirtildi.

GALATAPORT



PAMUKKALE



Turizme 9 günlük doping

Kurban Bayramı tatilinin 9 güne çıkarılması, turizm sektörünün 2026 sezonuna hızlı başlamasını sağlayacak. Otellerden ulaşım, yeme içmeden perakendeye kadar geniş bir alanda canlılık beklenirken, bayram döneminde oluşacak ekonomik hareketliliğin yaklaşık 180 milyar TL seviyesine ulaşması öngörülmüyor.

SENA SORKUN

TURİZM sektörü, 2026 yaz sezonuna Kurban Bayramı tatilinin 9 güne uzamasıyla hızlı girmeye hazırlanıyor. Tatilin 9 güne çıkarılması, özellikle iç turizmde seyahat tercihlerini artırırken, şehirlerarası aile-akraba ziyaretleriyle turizm ekonomisinin daha da canlanması bekleniyor. Bayramın mayıs ayının son haftasına denk gelmesi, sezonun normal başlangıç takvimini de erkene çekti. Özellikle Antalya, Muğla, İzmir ve Balıkesir gibi kıyı destinasyonlarında talebin artması öngörülmüşken, Karadeniz'de yayla turizmi, Kapadokya'da kültür turizmi, İstanbul'da ise şehir turizmi ve yeme-içme harcamalarının öne çıkacağı belirtiliyor. Doğu Karadeniz'de bazı işletmelerde rezervasyon oranlarının yüzde 80'e ulaştığı bildirildi.

ZİNCİRLEME ETKİ

Uzun tatilin en önemli etkilerinden biri, harcamanın tek bir kalemden değil, zincirleme biçimde ekonomiyeye yayılması olacak. Konaklama tesislerinin yanı sıra akaryakıt, otobüs ve uçak biletleri, restoranlar, kafeler, müzeler, yöresel ürün satış noktaları ve küçük işletmeler de bayram trafiğinden pay alacak. Bu nedenle sektör, 9 günlük tatili yalnızca kısa süreli bir doluluk artışı olarak değil, sezon öncesi moral ve nakit akışı sağlayan bir eşik olarak görüyor.

ESNAFA DA YARAYACAK

İstanbul Turist Rehberleri Odası Başkanı Selçuk Eracun, Kurban Bayramı tatilinin 9 güne çıkarılmasının, özellikle iç pazarı hareketlendireceğini belirterek, bu sürecin konaklama, ulaşım, yeme-içme ve yerel esnaf gelirlerine de olumlu yansımalarının beklendiğini söyledi.

SEZON ÖNE ÇEKİLEBİLİR

Uzun bayram tatillerinin Türkiye'de iç turizmi destekleyen en güçlü unsurlardan biri olduğuna dikkat çeken Eracun,



İstanbul'da çift yönlü turizm

İstanbul'un bayram dönemlerinde çift yönlü bir turizm hareketi yaşandığını belirten İstanbul Turist Rehberleri Odası Başkanı Selçuk Eracun, şöyle konuştu: "Bir yandan şehirde yaşayanların önemli bir bölümü sahil destinasyonlarına veya memleketlerine gidiyor. Ancak diğer taraftan İstanbul, kültür ve tarih turizminin en güçlü merkezlerinden biri olduğu için kısa süreli şehir gezileri açısından tercih edilmeye devam ediyor. İstanbul açısından bayram tatili kentin 'boşalma'sı değil, turizm profilinin değiştiği bir dönem anlamına geliyor. Yerel nüfusun bir kısmı şehir dışına çıkarken, yerli ve yabancı ziyaretçiler şehri kültür turizmi perspektifiyle keşfetmeye devam ediyor. Kişi başı turizm gelirini artırmak için ziyaretçi sayısı kadar deneyim çeşitliliği de önemli. Turist sadece konaklama ve ulaşım için değil, yaşadığı deneyim için harcama yapar. Bu nedenle kültür, gastronomi ve deneyim temelli tur programlarının artırılması, yerel ürün ve el sanatlarının turizm ekonomisine daha güçlü entegre edilmesi gerekir."

"9 günlük bayram tatili, turizm sektörü açısından yaz sezonunun fiili başlangıcını birkaç hafta öne çekebilecek önemli bir katalizör görevi görebilir. Özellikle iç pazarın yoğun şekilde hareketlenmesi, sezonun erken ivme kazanmasını sağlayacak" dedi. Bu dönemin ilk etkisinin ulaşım ve konaklama rezervasyonlarında görüleceğini vurgulayan Eracun, "Uçak, otobüs ve araç kiralama talebindeki artış doğrudan fiyatlara ve doluluk oranlarına yansıtacaktır. Bunun hemen ardından oteller, pansiyonlar ve kısa süreli konaklama işletmelerinde doluluk oranlarının hızla yükseldiği takip edilebilir" diye konuştu. Eracun, uzun tatillerin sadece kısa kaçamakları değil, 4-5 geceyi bulan seyahatleri de artırdığına işaret ederek, "Turizm ekonomisinin en güçlü yönlerinden biri, harcama zincirinin yerel ekonomiyeye hızlı ve geniş şekilde yayılmasıdır. Bu nedenle bayram tatili, iç turizm açısından güçlü bir gelir etkisi oluşturabilir" dedi.

KAPADOKYA VE KARADENİZ

Geçmiş yılların verileri ve sahadaki gözlemlerin, uzun bayram tatillerinin yalnızca sahil turizmini değil, daha geniş bir destinasyon yelpazesini hareketlendirdiğini gösterdiğini söyleyen Eracun, Kapadokya, Karadeniz yaylaları ve İstanbul'un farklı turizm profilleriyle öne çıktığını kaydetti. Kültür ve doğa turizmine yönelik talebin arttığını belirten Eracun, "Kapadokya, kültür turizmi açısından bayram dönemlerinde ciddi talep görüyor. Aynı şekilde Karadeniz yaylaları da doğa turizmi arayan yerli turistler için güçlü bir alternatif oluşturuyor. Artan rezervasyonlar, bu bayramda doluluk beklentisini yükseltiyor" dedi.

SIAL PARIS 2026

Paris / Fransa
17 - 21 Ekim 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

Desteğe
Esas Tutar
25.873 TL / m²

INSPIRE
FOOD
BUSINESS

TÜRKİYE MİLLİ İŞTİRAKİ İLE SIAL 2026'DA YERİNİZİ ALIN

SIAL PARIS 2026

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

TÜRKİYE MİLLİ STANTLARININ YER ALACAĞI İHTİSAS SALONLARI

- Genel Gıda
- Gıda Ekipmanları ve Teknolojileri
- Bakliyat, Sebze, Meyve
- İçecekler
- Bisküvi, Çikolata, Şekerleme
- Organik Gıda
- Dondurulmuş Gıda
- Süt ve Süt Ürünleri
- Et ve Kümes Hayvanları
- Bakliyat, Kuru Meyve ve Sebze ürünü olan firmalar Hall 3 "Genel Gıda" ve/veya Hall 8 "Bakliyat, Meyve, Sebze" ihtisas salonunda yer alabilecektir.
- İştirakçi firma, kontenjan müsaitliği 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	Şeyma Pekcan	Aylin Odabaş
0212 455 61 11	0212 455 65 07	0212 455 61 00
0530 664 86 18	0542 421 82 85	0533 959 30 57
sibel.tayanca@ito.org.tr	seyma.pekcan@ito.org.tr	aylin.odabas@ito.org.tr

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



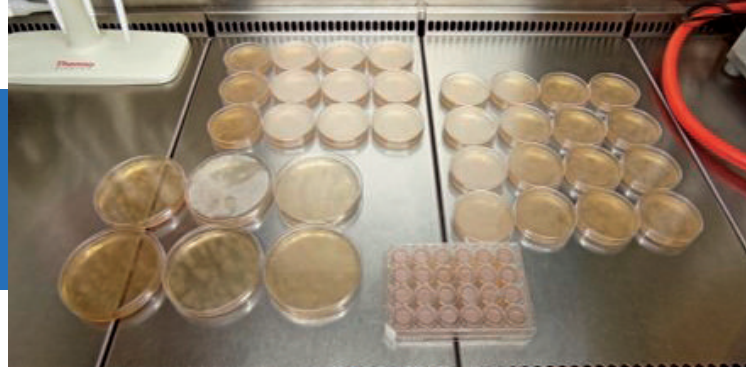
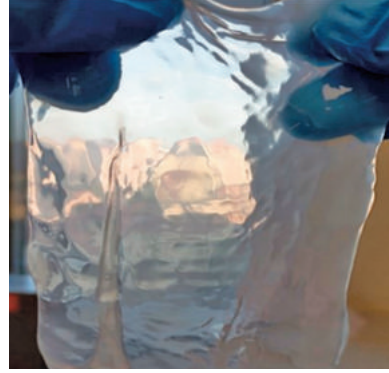
Teknopark İstanbul süreçleri kolay hale getiriyor

Teknopark İstanbul, şirketleşme sürecimizin en başından beri en önemli destekçilerimiz arasında yer alıyor. Bizim için yalnızca ofis ve altyapı sunan bir yapı değil, aynı zamanda girişimcilik ekosisteminde yol gösterici bir rol üstleniyor. Ulusal ve uluslararası etkinlikler, yatırımcı buluşmaları ve eğitimler önemli fırsatlar sunuyor. Ayrıca aynı ekosistemde yer alan girişimcilerle ortak sorunlara çözüm üretmek ve bilgi paylaşımında bulunmak süreçleri daha kolay hale getiriyor.

teknopark istanbul **MİLLİ SANAYİ İÇİN GÖREVDE 373**

Yara ve enfeksiyona yerli biyoteknolojiyle tedavi

CBC Biyoteknoloji, geliştirdiği biyo-selüloz tabanlı yeni nesil yara bakım sistemleriyle enfekte yaraların tedavisinde alternatif çözümler sunmayı amaçlıyor. Teknopark İstanbul'da yerleşik şirketin hedefi, yerli biyoteknolojik üretimle sağlık alanında dışa bağımlılığı azaltmak.



ÖMÜR KIRBAŞLI

SAĞLIK teknolojilerinde geliştirilen yenilikçi çözümler, biyoteknoloji ve mühendisliğin bir araya gelerek yeni nesil tedavi yöntemlerinin önünü açıyor. Teknopark İstanbul'da faaliyet gösteren CBC Biyoteknoloji Mühendislik ve Üretim A.Ş., geliştirdiği biyo-selüloz tabanlı yara bakım sistemleri ve sağlık teknolojileri çalışmalarıyla dikkat çekiyor. Şirketin kurucusu Sinan Cebeci, yürüttükleri çalışmalar, geliştirdikleri teknolojileri ve gelecek hedeflerini İstanbul Ticaret'e anlattı.



Sinan Cebeci

ettiğimiz biyo-selüloz yapıların oldukça yüksek adezyon özelliklerine sahip olduğunu önceki çalışmalarımızdan biliyorduk. Devam eden çalışmalarımızda bu yapıların üzerine antimikrobiyal peptitler yüklüyoruz ve bunları açık ve enfekte yaraların tedavisinde kullanmayı hedefliyoruz. Laboratuvar çalışmalarını tamamlanan prototip ürünler için önümüzdeki aylarda in-vivo çalışmalarını tamamlanmasının ardından klinik çalışma sürecine geçmeyi planlıyoruz. Ürünümüz doğrudan insan kullanımına yönelik olduğu için tıbbi cihaz sınıfında yer alıyor ve bu nedenle süreçleri büyük bir titizlikle yürütüyoruz.

tamamlanmasının ardından klinik çalışma sürecine geçmeyi planlıyoruz. Ürünümüz doğrudan insan kullanımına yönelik olduğu için tıbbi cihaz sınıfında yer alıyor ve bu nedenle süreçleri büyük bir titizlikle yürütüyoruz.

ANTİBİYOTİK DİRENCİNE ÇÖZÜM

■ **Ürününüzün antibiyotiklere karşı dirençli davranan yara ve enfeksiyonlara ne gibi faydaları var?** Antibiyotik direnci son yıllarda en önemli sağlık sorunlarından biri haline geldi. Geçmişte klasik antibiyotiklerle tedavi edilebilen bakteriyel enfeksiyonlarda bugün aynı başarı her zaman elde edilemiyor. Özellikle yara ortamı, tedavi edilmesi zor enfeksiyonlar için uygun bir alan oluşturuyor. Bu noktada biyoteknolojik ürünlerimizle öne çıkıyoruz. Ürünümüz klasik ağaç veya bitki kökenli selülozlardan farklı olarak çevreci bir yaklaşım sunuyor. Kullandığımız antimikrobiyal bileşenler klasik antibiyotiklerden daha düşük konsantrasyonlarda etkili olurken toksik etki göstermiyor. Ayrıca doku yenilenmesini destekleyerek yara izi oluşma riskini azaltma potansiyeli taşıyor. Bu özellikleri sayesinde yüksek teknoloji sınıfında yer alan katma değerli bir ürün ortaya koyuyoruz.

■ **Ürününüzün antibiyotiklere karşı dirençli davranan yara ve enfeksiyonlara ne gibi faydaları var?** Antibiyotik direnci son yıllarda en önemli sağlık sorunlarından biri haline geldi. Geçmişte klasik antibiyotiklerle tedavi edilebilen bakteriyel enfeksiyonlarda bugün aynı başarı her zaman elde edilemiyor. Özellikle yara ortamı, tedavi edilmesi zor enfeksiyonlar için uygun bir alan oluşturuyor. Bu noktada biyoteknolojik ürünlerimizle öne çıkıyoruz. Ürünümüz klasik ağaç veya bitki kökenli selülozlardan farklı olarak çevreci bir yaklaşım sunuyor. Kullandığımız antimikrobiyal bileşenler klasik antibiyotiklerden daha düşük konsantrasyonlarda etkili olurken toksik etki göstermiyor. Ayrıca doku yenilenmesini destekleyerek yara izi oluşma riskini azaltma potansiyeli taşıyor. Bu özellikleri sayesinde yüksek teknoloji sınıfında yer alan katma değerli bir ürün ortaya koyuyoruz.

■ **Ürününüzün antibiyotiklere karşı dirençli davranan yara ve enfeksiyonlara ne gibi faydaları var?** Antibiyotik direnci son yıllarda en önemli sağlık sorunlarından biri haline geldi. Geçmişte klasik antibiyotiklerle tedavi edilebilen bakteriyel enfeksiyonlarda bugün aynı başarı her zaman elde edilemiyor. Özellikle yara ortamı, tedavi edilmesi zor enfeksiyonlar için uygun bir alan oluşturuyor. Bu noktada biyoteknolojik ürünlerimizle öne çıkıyoruz. Ürünümüz klasik ağaç veya bitki kökenli selülozlardan farklı olarak çevreci bir yaklaşım sunuyor. Kullandığımız antimikrobiyal bileşenler klasik antibiyotiklerden daha düşük konsantrasyonlarda etkili olurken toksik etki göstermiyor. Ayrıca doku yenilenmesini destekleyerek yara izi oluşma riskini azaltma potansiyeli taşıyor. Bu özellikleri sayesinde yüksek teknoloji sınıfında yer alan katma değerli bir ürün ortaya koyuyoruz.

DIŞA BAĞIMLILIĞI AZALTACAK

■ **Geliştirdiğiniz ürünün ticari geleceği hakkında neler söylemek istersiniz? Yurt dışından talep var mı?** Mevcut tedavi ürünlerinin bazı alanlarda yetersiz kalması yenilikçi ve alternatif ürünlere talebi artırıyor.

Klasik tedavi yöntemlerinin yetersiz kaldığı her noktada biyomühendislik çözümleri daha fazla önem kazanıyor. Uluslararası organizasyonlardan aldığımız geri bildirimler özellikle sınırdan geliştirdiğimiz formülasyonun ve etken maddenin önemini ortaya koyuyor. Yurt dışına açılarak ülkemizi ve çalışmalarımızı tanıtmak bizim için önemli. Ancak öncelikli hedefimiz dışa bağımlılığı azaltacak yerli biyoteknolojik çözümler geliştirmek ve sürdürülebilir bir teknoloji ekosistemi oluşturmak.

AKILLI ÖĞRENME DEVREYE GİRECEK

■ **Gelecekte farklı alanların**

olacak mı, hedefleriniz neler?

Sağlık ekosistemi birçok farklı disiplinin bir araya geldiği geniş bir alan. İnsan sağlığı söz konusu olduğunda farklı alanları birleştirmek kadar güvenlik ve etkinliği de ön planda tutmak gerekiyor. Şu an yara tedavisi, kozmetik maskeler ve biyomalzeme üretimi üzerine yoğunlaşmış durumdayız. Bunun yanında sensör sistemleri, akıllı öğrenme ve anlık takip sistemlerini de sağlık uygulamalarına entegre etmeyi hedefliyoruz. Yalnızca tedaviye değil, tanı ve hastalıklardan korunmaya yönelik çözümler de gelecek hedeflerimiz arasında yer alıyor.

BAU 2027

Münih - Almanya
11 - 15 Ocak 2027

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



İNŞAAT VE YAPI MALZEMELERİ SEKTÖRÜNÜN GELECEĞİ BAU 2027'DE YERİNİZİ ALIN!

NEDEN BAU

- Dünyanın önde gelen inşaat yapı malzemeleri ve mimarlık fuarı
- 200.000 m² sergileme alanı
- 19 ihtisas salonu
- 2.260 katılımcı
- 190.000 ziyaretçi

TÜRKİYE MİLLİ STANTLARININ YER ALACAĞI İHTİSAS SALONLARI

- Kimyasal Yapı Malzemeleri
- Kapi, Pencere, Kilit Sistemleri, Bağlantı Parçaları, Güvenlik Sistemleri
- Mimari Yapı Malzemeleri, Bağlantı Çözümleri ve Kaplama Malzemeleri

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu, temel aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar web sayfasında ve Türkiye Milli İştirak Kataloğunda firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 850 Euro / m²
Minimum Stant Alanı : 12 m²



Akif Gönüllü : 0212 455 61 19 / 0530 931 31 08 / akif.gonulcu@ito.org.tr
Esra Yılmaz : 0212 455 65 10 / 0530 874 89 73 / esra.yilmaz@ito.org.tr
Zeynep Ülker : 0212 455 61 09 / zeynep.sengul@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | @ito | #itokurumsal



DİJİTAL KÖŞE

Doç. Dr. Adnan ERTEMEL

Yeni bir reklam mecrası: Perakende medya

Büyük bir e-ticaret platformunda ürün arıyorsunuz. Arama sonuçlarının en üstündeki ürün tam aradığınız şey gibi görünüyor, fiyatı makul, yorumları iyi, görseli çekici. Tıklayorsunuz. Sonra fark ediyorsunuz: Küçük, soluk bir 'sponsorlu' etiketi varmış. Peki, bu sizi etkiliyor mu? Muhtemelen hayır. Ve işte bu yüzden perakende platformları dünyanın en hızlı büyüyen reklam mecralarından birine dönüşüyor.

Peki bu ne anlama geliyor? Retail media, perakende medyası, kavramı şu anlama geliyor: e-ticaret platformlarının kendi müşteri verisini ve trafiğini bir reklam envanterine dönüştürmesi. Platform zaten her şeyi biliyor: Ne aradığınızı, ne satın aldığınızı, ne kadar harcadığınızı, hangi kategorilerde dolaştığınızı. Bu veri, bir reklam için altın değerinde, çünkü satın alma niyeti en yüksek olan kullanıcıya, tam o an ulaşmayı mümkün kılıyor.

Rakamlar bu dönüşümün büyüklüğünü net ortaya koyuyor. Küresel retail media harcamalarının 2027'ye kadar 150 milyar doları aşması bekleniyor. Karşılaştırmak gerekirse bu rakam, televizyon reklamcılığının toplam hacmiyle yarışır hale geliyor. Bir alışveriş platformu, artık aynı zamanda bir medya şirketi.

Amazon'dan Walmart'a: Büyükler sahneyi kurdu

Bu dönüşümün mimarı Amazon. Amazon Advertising bugün Google ve Meta'nın ardından dünyanın üçüncü büyük dijital reklam platformu konumunda. Yalnızca 2023'te reklam geliri 47 milyar doları aştı. Üstelik bu gelirin büyük bölümü, platformda zaten alışveriş yapan, yani satın alma niyetiyle orada bulunan, kullanıcılara gösterilen reklamlardan geliyor. Walmart da aynı modeli hayata geçirdi. Walmart Connect adıyla kurduğu reklam ağı, hem fiziksel mağaza ekranlarını hem dijital platformu kapsıyor. Kullanıcının alışveriş sepetine, arama geçmişine ve konum verisine dayanan hedefleme imkânı sunuyor. Perakende devi, artık aynı zamanda bir reklam şirketi.

Yerelde de sahne kuruyor

Bu model Türkiye'de de hızla olgunlaşıyor. Trendyol, sponsorlu ürün listeleme ve kategori reklamlarıyla markalar için güçlü bir reklam envanteri oluşturdu. Hepsiburada da benzer araçları devreye aldı. Her iki platform da yüz milyonlarca ziyareti reklam gelirine dönüştürme yarışında ve markalar bu mecraaya akan bütçelerini her yıl artırıyor.

Yereldeki bu dönüşümün kritik bir boyutu var: Platform, kullanıcıyı sizden daha iyi tanıyor. Hangi ürün kategorisinde ne sıklıkla alışveriş yaptığını, fiyat hassasiyetini, marka tercihlerini biliyor. Marka bu veriyi kendi başına üretemez ama platformun sunduğu reklam araçlarıyla ona erişebilir.

Tüketici fark etmeden, marka tam isabetli

Tüketici açısından bakıldığında retail media'nın en ilginç özelliği şu: Kullanıcı platformda reklam izlemek için değil, alışveriş yapmak için bulunuyor. Yani reklama maruz kaldığınızın büyük bölümünde farkında bile değilsiniz. 'Sponsorlu' etiketi var ama satın alma niyetiyle orada olan bir kullanıcı için bu etiket çoğu zaman engel değil.

Marka açısından ise tablo çekici: Doğru kişiye, doğru anda, doğru içerikle ulaşmak. Klasik dijital reklamcılığın en büyük sorunu olan yanlış kitleye ulaşma riski burada ciddi ölçüde azalıyor. Ama bir risk de var: Veri platformun elinde. Bağımlılık derinleştikçe platformun belirlediği kurallara, fiyatlara ve algoritma değişikliklerine maruz kalma kaçınılmaz hale geliyor.

Özetle alışveriş yaptığınız yer artık aynı zamanda reklam izlediğiniz yer ve bu dönüşüm hızlanıyor. Markalar için oyunun yeni sahası retail media; satın alma niyetiyle gelen kullanıcıya ulaşmanın bu kadar doğrudan bir yolu daha önce yoktu. Erken ve doğru konumlanmalar için avantaj penceresi açık ama platformun kurallarına bağımlı büyümenin sınırlarını da hesaba katmak gerekiyor.

DEVLET DESTEKLERİ VE HİBELER

Denizcilikte sıfır emisyon projesi çağrısı

Avrupa denizcilik sektöründe sıfır emisyonu ulaştırmayı hedefleyen Ar-Ge ve inovasyon projelerinin destekleneceği MarLEN (Maritime Low Emission Network) projesi ile deniz yolu taşıtlarının yol açtığı emisyonların azaltılması, deniz yolu araştırma alanları kapsamında boşluk analizinin yapılması, ülkelerin önceliklendirme ve değerlendirme hususlarında birlik sağlanması için yeni bir çağrı açıldı. MarLEN Projesi, Avrupa'nın denizcilik sektöründe 2025-2029 yılları arasında sıfır emisyon hedefine ulaşmak için Ufuk Avrupa Programı tarafından destekleniyor. Proje sunacak uluslararası konsorsiyumun en az iki ülkeden iki farklı kurumdan oluşması gerekiyor.

Çağrı metnine <https://marlen.ptj.de/call2> bağlantısı üzerinden ulaşılacaktır.

Başvuru nasıl yapılacak?

Çağrı tek aşamalı uluslararası ve sonrasında ulusal başvuru süreci ile yürütülecek. Uluslararası başvurunun yanı sıra ulusal başvurunun yapılması zorunlu. Uluslararası konsorsiyumun proje başvurusunun uluslararası proje koordinatörü tarafından 30 Eylül 2026 tarihine kadar ilgili internet adresi üzerinden elektronik ortamda yapılması gerekiyor.

Türk kurum/kuruluşlar tarafından ayrıca TÜBİTAK'a, 7 Ekim 2026 tarihine kadar ilgili internet adresi üzerinden ulusal başvurunun yapılması ve 14 Ekim 2026 tarihine kadar elektronik imzamanın tamamlanması gerekiyor.

Başvuru hangi destek kapsamında?

MarLEN 2026 yılı çağrısında Türk araştırmacılar, TÜBİTAK-1071 Uluslararası Araştırma Fonlarından Yararlanma Kapasitesinin ve Uluslararası Ar-Ge İşbirliklerine Katılımın Artırılmasına Yönelik Destek Programı kapsamında desteklenecek.

Kimler başvurabilir?

■ Yükseköğretim Kanunu kapsamında yer alan yükseköğretim kurumları,
■ Eğitim ve araştırma hastaneleri,
■ Kamu kurum ve kuruluşları,
■ Sektör ve büyüklüğüne bakılmaksızın firma düzeyinde katma değer yaratan ve ticaret sicil belgesi olan Türkiye'de yerleşik sermaye şirketleri başvurabilir.

Proje bütçesi ne kadar?

Bir proje kapsamında TÜBİTAK'tan talep edilen katkı Kurum Hissesi ve Proje Teşvik İkramesi (PTİ) hariç en fazla;

■ Proje başına 350 bin Euro,
■ Yürütücü kuruluş başına,
- Yükseköğretim kurumları, eğitim ve araştırma hastaneleri ve kamu kurum ve kuruluşları için 100 bin Euro,
- Özel kuruluşlar için 350 bin Euro'dur.

Proje süresi ne kadar?

Proje süresi en fazla 36 aydır.

Hangi kalemler gider kapsamında?

Özel kuruluşların proje kapsamında aşğıdaki harcama kalemleri desteklenebilecek:

■ Personel giderleri,
■ Yurt içi ve yurt dışı seyahat giderleri (Seyahatlere proje yürütücüsü, araştırmacılar ve yardımcı personeller katılabilirler),
■ Danışmanlık ve hizmet alım giderleri,
■ Alet, makina, teçhizat, yazılım ve yayın alım giderleri,
■ Malzeme ve sarf malzemesi alım giderleri,

Yeminli mali müşavir tarafından yapılan denetim ve tasdiğe ilişkin giderler.

İletişim

Çağrı ile ilgili uluslararası süreçler: Serhat Melik & Arzu İpek Yılmaz

Üçüncü ncprtransport@tubitak.gov.tr
Çağrı ile ilgili ulusal başvuru süreçleri: Tayyip Kösoğlu tayyip.kosoglu@tubitak.gov.tr



Ahmet KARATAŞ

Araç farlarıyla açık hava sineması

TEKNOLOJİ sadece kolaylık ve çözüm vaat etmiyor. Hayatı daha renkli hale de getiriyor. Huawei, park etmiş bir aracı bir eğlence aracına dönüştürmenin yolunu geliştirdi. Mütevazı araç farları, artık otomobilin en etkileyici parçalarından biri olmanın eşliğinde. Aracınızı park ettiniz, önünüzdeki alan bir anda oyunlardan filmlere, kliplerden animasyonlara kadar etkileşimli bir ekrana dönüşse harika olmaz mıydı? Huawei'nin en yeni akıllı farları, otomobil aydınlatmasını bir güvenlik özelliğinden çıkarıp film oynatabilen, oyun oynanabilen bütünüyle renkli bir projeksiyon sistemine dönüştürüyor. Akıllı farların gelişimi son yıllarda dikkat çekiyordu. Örneğin Mercedes'in yol işaret ve çizgilerini yansıtan dijital ışık

konsepti ve sürücü destek grafikleri öncü teknolojilerdi ama bu sistemler tek renkliydi ve yalnızca güvenli, keyifli bir sürüşe odaklanan temkinli buluşlardı.

100 İNÇ'LİK GÖRÜNTÜ

Huawei'nin XPixel farları ise park halindeki bir elektrikli aracı açık hava sinemasına dönüştürerek, duvara tam renkli 100 inç'lik bir görüntü yansıtıyor. Pekin Otomobil Fuarı'nda tanıtılan XPixel, tam renkli projeksiyon yapabilen ilk otomobil far sistemi. Araç farlarınızla ışık gösterileri, çocuklarınız için garaj zemininde oynanacak türlü oyunlar, bahçe duvarınızda açık hava film gecesi organizasyonu artık hayal değil. Huawei'nin 'açık hava sineması' modu olarak adlandırdığı ve seçeceğiniz bir



görüntüyü yakınınızdaki herhangi bir duvara yansıtabilen farlar, filmler kadar canlı spor yayınlarını, oyun grafiklerini yani hemen hemen istediğiniz her şeyi şaşırtıcı bir netlikle oynatıyor.

YAĞMUR VE SİSTE ETKİLİ

Buluş elbette sadece oyun ve eğlenceden ibaret değil. Mesela farlar, yağmurda veya siste görünürlüğü artırmak için renk sıcaklığını akıllıca değiştirebiliyor. Sürüş aktif bir biçimde adapte oluyor, yolun eğrisini takip ederek aydınlatma etkilerini

desteklediği gibi diğer sürücüler ve yayalarla sessizce iletişim kurmak için sürüş destek ışık sinyalleri veriyor. Tam renkli XPixel sistemi, Huawei destekli sürücüsüz elektrikli Aito M9 SUV'nin yakında çıkacak versiyonunda ilk kez kullanılacak. Çinli elektrikli araç üreticileri, projektör ve bilgi-eğlence işlevli farların kullanımına çok sıcak bakıyorlar. XPixel otomotiv aydınlatmasının geleceği mi olacak, yoksa sadece son derece gösterişli bir tepe noktası mı teşkil ediyor, bunu zaman gösterecek.

Yapışkan bant, ses bandı gibi bilgi kaydedebilir mi?

AYŞE BAŞAK

KISA denebilecek bir süre önceye kadar ses ve görüntü kayıtları fiziksel bantlara yapılıyordu. Dijital devrim, tüm albümleri ve hatta filmleri, kullanıcıların saniyeler içinde indirebileceği ultra yüksek çözünürlüklü dosyalara sıkıştırınca bantları anında unuttuk. Oysa dünya üzerindeki yüz milyonlarca insan, albümleri audio kasetlerden, filmleri BETA ve VHS kasetlerden dinliyor, izliyordu. Peki, ya yapıştırıcı olarak kullandığımız yapışkan bant, yani ses veya video bandı değil, bir kayıt ortamı olsaydı? Malzemeler, geçmişlerine dair bilgileri saklayabilir. Örneğin, buruşturulmuş bir kağıdı açtığınızda karşılaştığınız kıvrıklık, katlanma anının bir 'hafızası'dır. Bu izler okunabilir ve yorumlanabilir. Pennsylvania Eyalet Üniversitesi bilim insanları, sıradan yapışkan bandın, farklı güçlere sahip olacak şekilde ince ayarlanabilen veya yeni anılara yer açmak için silinebilen, birden fazla anıyı saklayabilen özel bir malzeme hafızasına sahip olduğunu ispatladı.

HAFIZA MALZEMESİ

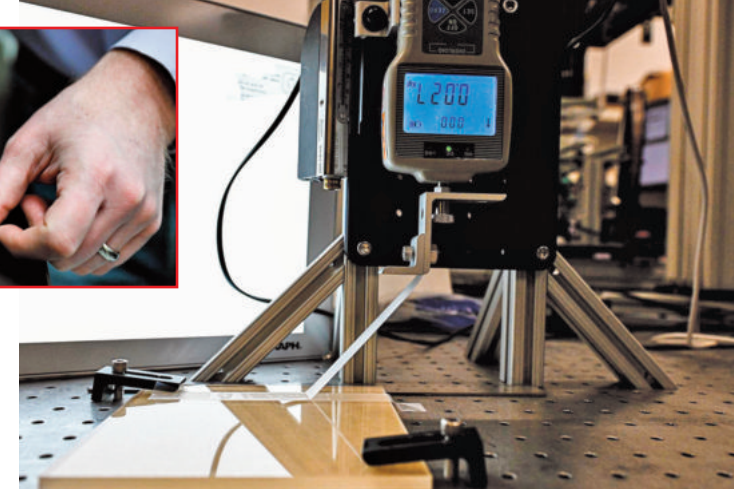
Araştırmacılar, elektrige ihtiyaç duymayan ve elektronik cihazlarla benzer güvenlik açıklarına sahip olmayan cihazlar geliştirme fikrinden yola çıkarak, yapışkan bantın bir hafıza malzemesi olarak işlev görüp göremeyeceğine kafa yordu. New Journal of Physics'te yayınladıkları makalede, mekanik izlerin depolanması ve geri alınmasını yumuşak madde fiziği üzerinden incelediler. Araştırmacılar, mevcut kayıtları kaybetmeden yeni kayıtlar yapabilen bir hafıza malzemesi veya mekanik hafıza sistemi tasarlanın yollarını aradı. Girdiyi değiştirmeden bir dizi olayı hatırlayabilen bir sistem tasarlamaya çalışan ekip, sıradan yapışkan bantta tek yönlü bir girdiyle birden fazla hafıza dizisini saklamayı keşfetti; hafıza gücünün ayarlanabilir olduğunu ve sistemi sıfırlamak için silinebileceğini gördü. Araştırmacılar, belirli aralıklarla bandı kaldırıp tekrar yapıştırmak için otomatik, basınç ölçen bir cihaz geliştirdi.

YENİ CİHAZLARIN ÖN ADIMI

Araştırma ekibine göre farklı malzeme hafızası türlerini anlamak, basit mekanik hesaplamalar yapabilen cihazların yolunu açabilir. Elektrige ihtiyaç duymayan ve elektronik bilgisayarlarla aynı güvenlik açıklarına sahip olmayan cihazlar geliştirmenin ön adımları olabilir. Elbette bu cihazların yapışkan bantla yapılması beklenmiyor ama malzemelerin oluşturabileceği çeşitli hafıza türlerinin altında yatan temel bilimi ve bunların gelecekteki sistemlerde nasıl uygulanabileceğini anlamaya yönelik tüm çalışmalar çok mühim. Bu türden adımlar henüz hayal dahi edemediğimiz kullanım şekillerinin yolunu açabilir.

Bilim

insanları, sıradan yapışkan bandın, farklı güçlere sahip olacak şekilde ince ayarlanabilen veya yeni anılara yer açmak için silinebilen, birden fazla anıyı saklayabilen özel bir malzeme hafızasına sahip olduğunu ispatladı.



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 10.550 TL / m²

İSTANBUL TİCARET ODASI ORGANİZASYONU İLE BOSNA HERSEK ZENICA'YA GİDİYORUZ

A'DAN Z'YE TÜM SANAYİ, TİCARET, HİZMET VE YATIRIM SEKTÖRLERİ

- Ağaç İşleme
- Ambalaj
- Bilişim, Yazılım, Donanım
- Eğitim
- Elektrik – Elektronik Ürünler
- Enerji
- Ev Tekstili
- Gıda ve İçecek
- Gıda Ekipmanları
- Hazır Giyim
- İnşaat
- Kozmetik
- Makine
- Market ve Mağaza Ürünleri
- Mobilya
- Otomotiv
- Plastik
- Sağlık
- Sanayi
- Savunma Sanayi
- Tarım ve Tarım Makineleri
- Tekstil
- Temizlik Malzemeleri
- Tıbbi Malzemeler ve Ekipmanları
- Tüketim Maddeleri
- Yatırım

HER KATILIMCI FİRMAYA MİNİMUM 20 POTANSİYEL ALICI İLE İKİLİ İŞ GÖRÜŞMELERİ İSTANBUL TİCARET ODASI TARAFINDAN DÜZENLENECEKTİR

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

ZEPS 2026 Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

- Sektörel yerleşim ve her katılımcıya en az 20 potansiyel alıcı firma ile ikili görüşme organizasyonu
- Saraybosna – Zenica, Zenica – Saraybosna transferleri
- Stant inşaatı, dekorasyonu
- Nakliye ve gümrük hizmetleri
- Fuarda iletişim, ikram, internet hizmetleri
- Fuar web sitesinde, Türkiye milli iştiraki broşürü ve QR' da firmaların yayınlanması
- Bosna Hersek bilgilendirme semineri ve akşam yemeği
- Devlet desteğine ilişkin ilgili ihracatçı Birliği tarafından talep edilen dosya masraf bedelinin karşılanması

Katılım Bilgisi

- Katılım Bedeli : 350 Euro / m²



Kevser Mercan	Tanju Özbay	Anesa Külekcı	Aylin Odabaş
0212 455 61 12 0532 714 83 50 kevsmer@ito.org.tr	0212 455 47 73 0539 931 51 24 tanju.ozbay@ito.org.tr	0212 455 61 18 0530 664 86 22 anesa.kulekci@ito.org.tr	0533 959 30 57 aylin.odabas@ito.org.tr

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

Türk gıdacılar SIAL China ile Asya'ya açıldı



TÜRK gıda firmaları; yenilikçi ürünlerini ve rekabet gücünü, Asya'nın en etkin gıda ve içecek fuarı olarak nitelendirilen SIAL China'da dünyaya ilan etti. Çin Halk Cumhuriyeti'nin ekonomi merkezi Şanhai'da 18-20 Mayıs 2026 tarihlerinde 26'ncısı düzenlenen SIAL China, dünya gıda profesyonellerini tek çatı altında buluşturdu. Fuarda 70'ten fazla ülkeden gıda

firmaları, toplam 200 bin metrekarelik alanda yenilikçi ürünlerini ve lezzetlerini sergiledi.

4. BÜYÜK KATILIMCI ÜLKE

SIAL China'nın milli katılımını 2012 yılından itibaren yürüten İstanbul Ticaret Odası (İTO), bu yıl da fuara taşıdığı Türk firmalarına, Asyalı profesyonellerle işbirliğinin kapılarını araladı. Türk

Türk mutfağının seçkin lezzetleri, Asya'nın prestijli gıda ve içecek fuarlarından SIAL China'ya damgasını vurdu. İstanbul Ticaret Odası'nın Türkiye milli iştirakini gerçekleştirdiği fuarda, Türkiye milli stantları ile 'Gastronomi Alanı', fuarın odak noktalarından biri oldu.

firmaları, Şanhai'da hem ürünlerini tanıtma hem de rekabet gücünü gösterme fırsatı buldu. SIAL China'da, Türkiye milli stantları ile Türk mutfağından seçkin lezzetlerin tanıtıldığı 'Gastronomi Alanı' fuarın odak noktalarından biri oldu. Türkiye, fuarda 4. büyük katılımcı ülke olarak yer aldı.

İTO Başkan Yardımcısı Ahmet Özer, fuarda incelemelerde bulundu. Özer; Şanhai Başkonsolosu Özlem Kural ve Şanhai Ticaret Ataşesi Kadriye Yaprak Taşar ile birlikte Türkiye milli iştiraki kapsamında yer alan firmaları ziyaret etti. Ziyaretlerde sektöre ve fuara ilişkin görüş alışverişini yaptı.



Ev tekstilinin küresel oyuncularını HOMETEX'te



İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu, HOMETEX'in, sektörün dünyaya açılmasında önemli bir yer olduğunu dile getirdi. Tekstil sektörünün önemine değinen Develioğlu, "Tekstil ve hazır giyim sektörlerimiz yüksek istihdam kapasitesi ve ihracat gücüyle Türkiye ekonomisinin temel

EV tekstil sektörünün önemli buluşma etkinlikleri arasında yer alan Uluslararası Ev Tekstili Fuarı (HOMETEX), 19-22 Mayıs'ta İstanbul Fuar Merkezi'nde (İFM) gerçekleştirildi. HOMETEX'in açılışı, Ticaret

alındığını ve destek miktarının artırıldığını belirterek, "Firma başına azami 1 milyon 292 bin liraya kadar yükselttiğimiz destek miktarıyla bu fuarın başarısı için katkı veriyoruz. Gerek tanıtım için organizatöre destek gerekse 45 ülkeden

Uluslararası Ev Tekstili Fuarı (HOMETEX), İstanbul Fuar Merkezi'nde (İFM) gerçekleştirildi. 600'e yakın katılımcı firmayla sektörün küresel oyuncularını bir araya getiren fuar, Türkiye'nin üretim gücünü ve ürünlerinin kalitesine olan güveni de gösterdi.

Dünyaya açılma kapısı

direktörlerinden biri olmayı sürdürüyor. Nisan ayında ev tekstili ihracatımızdaki güçlü artış bunun bir yansımasıdır" dedi. Develioğlu, kısa ve orta vadede sürdürülebilir üretim ve çevre dostu ürün gamında atılan yeni adımların sektörün uluslararası pazarlardaki konumunu daha da güçlendireceğini vurguladı.

para politikaları, maliyet artışlarıyla emek yoğun bir sektör olan tekstil ve giyim başta olmak üzere ciddi manada pazar sıkışması, talep daralması gibi sıkıntılarla karşılaştık." Bolat, yaşanan tüm gelişmelere rağmen istihdam ve ihracat teşviklerinin artarak sürdürüldüğünü belirtti.

Türk ev tekstilinin kalite, tasarım ve güven konusunda dünyada güçlü bir marka algısına sahip olduğunu belirten Gültepe, küresel koşulların zorlaştığını, ancak buna rağmen daha verimli üretmek, daha güçlü markalar çıkarılması gerektiğini ifade etti.

İSTİHDAM GÜCÜ YÜKSEK

TETSİAD Başkanı Murat Şahinler de fuarın Türk ev tekstil sektörü açısından uluslararası bir hale gelmesinin önemine vurgu yaparak, "Ev tekstil sektörümüz, 200 bini aşkın istihdam gücü, katma değerli üretimi, ihracat performansı ve marka değeriyle ülkemiz açısından stratejik bir konumdadır" diye konuştu. Sektörün, üretim kapasitesi, kalite standardı ve hızlı temin gücüne dikkati çeken Şahinler, Türkiye'nin söz konusu sektörde tasarım kabiliyeti ve sürdürülebilir üretim anlayışıyla dünyanın en önemli tedarik merkezlerinden biri haline geldiğini kaydetti.

Bakanı Ömer Bolat, Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe, İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu, Türkiye Ev Tekstili Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (TETSİAD) Başkanı Murat Şahinler'in katılımıyla yapıldı.

TETSİAD öncülüğünde, KFA Fuarlık organizasyonu ile düzenlenen fuar, 600'e yakın katılımcı firmayla sektörün küresel oyuncularını bir araya getirdi. Açılışa konuşan Ticaret Bakanı Ömer Bolat, eskiden fuarlar için yurt dışına gittiğini ancak Türkiye'nin artık uluslararası ticaretin merkezi haline geldiğini vurguladı. Bolat, bu yıl 600'e yakın katılımcı firma ve 175 bine yakın ziyaretçi sayısıyla fuarın ev tekstil sektörü için başarılı bir fuar olarak kayda geçeceğini dile getirdi.

PRESTİJLİ KATEGORİSİNDE

Bolat, fuarın kısa bir süre önce Bakanlık tarafından prestijli fuarlar kategorisine

250 kadar alım heyetiyle fuar katılımcılarının bu fuardan azami ölçüde faydalanması için gayret ediyoruz" dedi.

İmalat sanayisinde tekstil ve konfeksiyon sektörünün önemini vurgulayan Bolat, Türkiye'nin Fas'tan Çin'e kadar olan coğrafyada bölgenin en gelişmiş iki sanayi ülkesinden biri olduğuna işaret etti.

211 ÜLKEYE İHRACAT

Türkiye'nin tekstil ve konfeksiyon alanında 211 ülkeye ihracat yaptığını bildiren Bolat, şu bilgileri verdi: "Türkiye, dünyada tekstil ve konfeksiyon ihracatında yedinci, Avrupa Birliği'nde (AB) ise üçüncü sırada bulunuyor. Geçen yıl 31 milyar dolarlık tekstil giyim ihracatımız oldu. Buna ev tekstili ve halı sektörü de dahil. Tekstilde 9.4 milyar dolar, hazır giyimde 18.6 milyar dolar, halı ve yer kaplamalarında 2.9 milyar dolar, ev tekstilinde de 3.2 milyar dolara ulaştık. Ancak artan yüksek enflasyonla bütün dünyada başlayan sıkı

Karayolu taşımacılığında elektronik tebligat kararı

KARAYOLU taşımacılığı yönetmeliğinde değişiklik yapıldı. Düzenlemeyle birlikte elektronik tebligat sistemi tanımlanırken, Ulusal Elektronik Tebligat Sistemi ile Gelir İdaresi'nin elektronik tebligat altyapıları mevzuata dahil edildi. Yönetmelikte ayrıca yetki belgesi süreçlerine ilişkin süreler uzatıldı; bazı işlemler için öngörülen süre 45 günden 60 güne çıkarıldı.

Araçlara ilişkin önemli bir düzenlemeyle

geçerli muayenesi olmayan taşıtların yurt dışına çıkışına izin verilmeyeceği hüküm altına alındı.

Bunun yanı sıra B2 ve D2 yetki belgesi kapsamında kullanılacak otomobiller için yaş, hacim ve sayı sınırı gibi yeni kriterler getirildi. Yeni düzenlemeyle taşıma faaliyetlerinde daha sıkı denetim ve standartlaşma hedeflenirken, bazı kavram ve tanımlar da güncellenerek uygulamadaki belirsizliklerin giderilmesi amaçlanıyor.

Çin menşeli laminant parke ithalatına önlem

ÇİN menşeli laminant parke ithalatı için uygulanan dampinge karşı önlemin devamına karar verildi. Ticaret Bakanlığınca hazırlanan İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre söz konusu ürünün ithalatına yönelik başlatılan ve İthalat Genel

Müdürlüğüne yürütülen nihai gözden geçirme soruşturması tamamlanarak alınan karar yürürlüğe konuldu. Çin menşeli laminant parke ithalatında dampinge karşı önlem, firmalara göre metrekare başına 1.60 dolar ile 2.40 dolar olarak uygulanacak. Söz konusu önlem 5 yıl sonra yürürlükten kalkacak.

MIPCOM 2026

Palais Des Festivals, Cannes - Fransa
12 - 15 Ekim 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

DİZİ, FİLM, İÇERİK, TV VE YAPIM SEKTÖRÜNÜN PRESTİJLİ ETKİNLİKLERİNDEN MIPCOM 2026'TE YERİNİZİ ALIN DÜNYAYA AÇILIN

MIPCOM 2026 GENEL BAKIŞ

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

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 kataloğunda firma bilgilerinin yayınlanması
- Fuar sürecinde ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Stant büyüklüğü ile orantılı giriş kartı temini

DESTEK İŞLEMLERİ İÇİN:

- T.C. Ticaret Bakanlığı tarafından fuara %70 oranında destek öngörülmektedir.
- Yurt dışı etkinlik katılım desteğinden faydalanmak için, firmanın güncel olarak Hizmet İhracatçıları Birliğine Üyeliği ile birlikte "10962 sayılı Karar ve Genelgede" yer alan Temel Bilgi ve Belgeler'de tanımlanan nitelikleri haiz olması gerekmektedir.

KATILIM BİLGİSİ

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



Begüm Ece : 0 212 455 65 03
begum.ece@ito.org.tr

Mine Güneş : 0 212 455 61 06
0 530 151 42 35
mine.gunes@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | [in](#) [wh](#) [t](#) [e](#) [@](#) /itokurumsal

Misafir/uluslararası öğrenciler ülkemiz için aslında nedir?

Eğitime ilişkin net tespitimizi söyleyip öyle konuya girelim. Sektör olarak eğitim, diğer sektörler gibi ticari öncelik açısından hiçbir zaman ilk sıraya oturmadı ve oturmayacak. Eğitimin hem temel/ortaöğretim tarafında hem de yüksek öğretimde bu sözümüz geçerli. Eğitim sektöründe tabiri caizse 'sinekten yağ çıkarma' anlayışı olmaz, olursa da bu eğitim olmaz. Bu sebepten dolayı özel sektörde eğitime girenler; eğitimi ya itibar sağlayıcı bir unsur olarak görürler, ticari kısmını önemsemeyenler veya bütçe olarak kendi ayakları üzerinde durabilecek bir strateji izlerler. İkisi de makul yaklaşımdır ve iki usulle de eğitim başarılı olarak ortaya çıkar. Fakat bunun dışında nitelikli bir eğitim ortaya çıkmaz.

Şimdi konuya girelim. Yüksek öğretim düzeyinde özellikle İstanbul'da ve diğer şehirlerimizde misafir öğrenci veya uluslararası öğrenci hareketliliği, son yıllarda yükseköğretimin stratejik alanlarından biri hâline gelmiş durumdadır. Globalleşmenin hızlanmasıyla birlikte ülkeler, sadece ekonomik ve siyasi değil, aynı zamanda akademik alanda da rekabet ederken, uluslararası öğrenciler bu rekabetin önemli unsurlarından biri haline geldi. Bu minvalde Türkiye, son yıllarda yükseköğretimde uluslararasılaşma konusunda dikkat çekici bir ivme yakaladı.

Türkiye'nin bu yükselişinde YÖK, üniversiteler ve sivil yapılar önemli roller üstlenirken, Maarif Vakfı ve onun bünyesinde faaliyet gösteren ve işinin önemli kısmı bu olan Maarif Ajansı, bu sürecin sahada en aktif aktörleri arasındadır. 2020'den beri bu alanda faaliyetlerini sürdüren Maarif Ajansı, Türkiye'nin yükseköğretim imkânlarını dünyaya tanıtmaya misyonuyla hareket ediyor. Ajans, bu doğrultuda düzenlediği uluslararası eğitim fuarlarıyla hem Türkiye'deki üniversiteleri hem de uluslararası öğrencileri farklı ülkelerde bir araya getiriyor. Geçtiğimiz ayda Bişkek'te düzenlenen eğitim fuarı, Ajans'ın 50. fuarı oldu. Yaklaşık 3 bin öğrencinin katıldığı bu etkinlik, Ajans'ın kısa sürede ulaştığı geniş etki alanını göstermesi açısından dikkat çekicidir.

Ajanstan aldığımız bilgilere göre bugüne kadar düzenlenen fuarlara 150 farklı üniversite katıldı ve toplamda 80 bin öğrenci bu etkinliklerde bulundu. Bu rakamlar, Türkiye'nin uluslararası öğrenci pazarındaki görünürlüğünün ciddi şekilde arttığını gösteriyor. Bu fuarlara Maarif Vakfı okullarından mezun olacaklarla birlikte farklı eğitim kurumlarından gelen öğrenciler de yoğun ilgi gösteriyor. Öğrencilerin Türkiye'yi tercih etmesinde; kaliteli eğitim, görece uygun maliyetler, kültürel yakınlık ve uluslararası öğrencilere sunulan burs imkânları belirleyicidir.

Son yıllarda Türkiye, uluslararası öğrenci sayısında ciddi bir artış yakaladı. 'Uluslararası öğrenci merkezi' olma hedefi doğrultusunda atılan adımlar, üniversitelerin İngilizce program sayısını artırması, uluslararası işbirlikleri ve tanıtım faaliyetleri, bu artışın temel nedenleri arasındadır. Ajansın düzenlediği fuarlar ise bu sürecin en doğrudan ve etkili araçlarından biridir. Çünkü bu etkinlikler sayesinde öğrenciler, Türkiye'deki üniversitelerle birebir temas kurabiliyor, eğitim imkanlarını doğrudan öğrenip karar süreçlerini daha sağlıklı bir şekilde yönetebiliyorlar.

Maarif Vakfı, dünya genelinde yürüttüğü eğitim faaliyetleriyle Türkiye'nin 'esnek gücünü' artıran önemli kurumlardan biridir. Maarif Ajansı ise bu yapının yükseköğretim alanındaki çalışmalarında stratejik bir rol üstleniyor. Ajansın yürüttüğü faaliyetler yalnızca öğrenci teminiyle sınırlı olmayıp Türkiye'nin akademik marka değerini yükseltmeye, kültürel etkileşimi artırmaya ve uzun vadede nitelikli insan kaynağı yetiştirilmesine katkı sağlıyor.

Yazının tamamı istanbulticaretgazetesi.com da



Prof. Dr. Ahmet Emre BİLGİLİ

Bayramların yarım asırlık kokusu zamana direniyor

Özellikle bayramlarda tüketimi artan kolonya, yalnızca güzel kokusuyla değil; misafire verilen değeri simgelemesi açısından da Türk kültüründe özel bir yere sahip. İstanbul bayramlarına yaklaşık yarım asırdır güzel koku sunan Fuar Pazarı Kolonyalarının sahibi Fatoş Koyuncu, "Bayramlarda kolonya tüketimi artsa da yıldan yıla azalma eğiliminde. Ziyaretlerin azalması kolonya tercihlerini de etkiliyor" diyor.

TÜRK kültüründe bayram ziyaretlerinin olmazsa olmazı olan kolonya, yerini parfüm bazlı kokulara bıraksın da geleneksel yaklaşımdan vazgeçmeyenlerin bayram alışverişlerinde hâlâ ilk sırada yer alıyor. İstanbul bayramlarını yaklaşık yarım asırdır güzel koku ile şenlendiren Fuar Pazarı Kolonyaları'nın sahibi Fatoş Koyuncu, "Artık eskisi kadar kolonya tüketimi olmasa da bayramlar kolonya tercihlerinin yine de en yoğun olduğu dönem" diyor. "İstanbul bayramları, önceden kolonya dükkanlarının gecedan sabaha kadar günlerce mesai yaptığı bayramlardı" diyen Koyuncu, küçülden evlerin, azalan ziyaretlerin kolonya tercihlerini de yeniden şekillendirdiğini söylüyor.

ASIRLIK İSTANBUL KOKULARI

Fuar Pazarı Kolonyaları, İstanbul'un hâlâ faaliyet gösteren en eski kolonyacıları arasında yer alıyor. "Burayı 1980 yılında devraldık. Ancak bu dükkanı devraldığımızda belki bir asrı aşkın süredir kolonya üretimi ve satışı yapıyordu" diyen Koyuncu, o yıllarda İstanbul koku pazarının Rum ailelerinin elinde olduğunu söylüyor. Koyuncu, kolonyanın macerasını şöyle anlatıyor: "Çok sayıda Rum kolonyacı İstanbul'a özgü kokular üretip satıyordu. Bu marka da Triyandafilis ailesi tarafından üretiliyordu. Markayı devraldığımız zaman özel üretim de gerçekleştirdik. Belirli müşterilerimiz olurdu ve bayramlarda onları mutlaka beklerdik. O yıllarda da değişmeyen tercih limon kolonyasıydı. Bu tercih hâlâ bayramlarda geçerli."

Fatoş Koyuncu, İstanbul koku



pazarının belli bir döneme kadar hareketli günler geçirdiğini belirterek, kolonyaya dair şu detayları anlatıyor: "Bizim üretim atölyemiz de vardı. Burada özellikle bayram arifesinde uzun mesailer yapardık. Bayram öncesinde hareketlilik başlar ve kolonya şişelerini doldurmakta yetersiz kalırdık. Dükkanın önünde kuyruklar uzardı. Tabii önceden cam şişeyi dışarıdan getirirler, biz de onları doldururduk. Şimdi şişeler tek kullanımlık oldu. Eskiden kolonya sadece kolonya dükkanlarında satılırdı. Şimdi ise ancak müşteri çok sadıksa gelip sizden alıyor."

KOLONYA YERİNİ PARFÜME BIRAKIYOR

Koyuncu, yaklaşık yarım asırdır İstanbul koku kültürünün izlerini de sürebildiklerini belirtiyor. "Kültürel değişimi koku tercihlerinde de çok net gözlemleyebiliyoruz. Küçülen evler, azalan ziyaretler kolonyayı bayramlarda birinci tercih olmaktan çıkardı" diyen Koyuncu, kolonyanın yerini parfüm içerikli kokulara



bıraktığını belirtiyor. Koyuncu, "Özellikle gençler daha ziyade parfüm tandansı olan kokuları tercih ediyor. Limon kolonyası bayramlarda tercih edilse de gençler farklı kokuları almak istiyor. Limondan sonra kiraz çiçeği çok sevilir" diyor. Üretimi bırakmak zorunda kaldıklarını, ancak hâlâ satışta kaldıklarını ifade eden Koyuncu, "Yurt dışı alıcılarımız da Türk kokularından miski tercih ediyor" bilgisini veriyor.

Yüzde 50 artış

Yapılan araştırmalar, bayramların, kolonyanın eski yıllara göre azalsa da hâlâ en çok tüketilen dönem olduğunu gösteriyor. Diğer zamanlara göre bayramlarda hareketlilik yüzde 50 artarken, satışlar özellikle bayrama son iki hafta kala yoğunlaşıyor. Sektör verilerine göre geçen yıl Türkiye genelinde 30 milyon litre kolonya satıldı.

En çok Almanya tercih ediyor

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerinden yapılan derlemeye göre; 2021-2025 yılları arasında Türkiye'nin kolonya ihracatı 78.9 milyon dolar oldu. Türk kolonyasına en çok Almanya'dan talep geldi. Almanya'yı ABD, Hollanda, İngiltere, Fransa ve Belçika takip etti. Türk kolonya sektörü net ihracatçı bir sektör olarak kayıtlarda yer alıyor. Sektör 2021-2025 yılları arasında yalnızca 3.2 milyon dolarlık ithalat yaptı.

Önce ilaç olarak kullanıldı

Bihter Türkkan-Koku Analisti: Osmanlı, kolonya kültürü ile II. Abdülhamid Han döneminde tanıştı. Özellikle Abdülhamid Han, yardımcıları Pera ve civarındaki Frenk mağazalarına; mücevher gibi görünümlü, Farina kolonyasını aldırarak için gönderiyordu. Biz kolonyayı çok kolay kabul ettik; çünkü dökme usulü kolonya. Ama parfümde basmalıyı, spreylili o kadar kolay kabul edemedik. İstanbul'da kolonya kültüründe en çok tercih edilenler zambak, menekşe kolonyası, Altın Damla, Kara Kedi, İstanbul Geceleri'ydiler... Bunlar en çok tercih edilen kolonya grubuydu. Tütün kolonyası ise 1940'lı, 50'li yıllarda hayatımıza girip çok da yer etti. Bununla birlikte kolonya dediğimiz kültür aslında ilk önce ilaç olarak kullanıldı. Daha sonra kozmetikteki yerini aldı. Kolonya çok uzun yıllar bizim hayatımızın vazgeçilmez unsuru oldu. Bayramlar da bu kültürün izlerinin en belirgin izlendiği zamanlar olarak karışmaya çıkıyor.



Bihter Türkkan

Ek mesai yapıyor

Kozmetik Üreticileri ve Araştırmacıları Derneği (KÜAD) Yönetim Kurulu Başkanı Fuat Arslan da bayram öncesi dönemde kolonya sektörünün ek mesai yaptığını belirterek, bayram dönemi kolonya tercihlerinin nasıl şekillendiğini şu şekilde anlattı: "Bayram dönemleri, kolonya tüketiminin yıl içinde en belirgin şekilde arttığı zaman dilimlerinden biri olarak öne çıkıyor. Bayram ziyaretleri, misafir ağırlama kültürü ve ikram geleneği kolonya

kullanımını doğrudan etkiliyor. Türkiye'de kolonya, sadece ferahlatıcı bir ürün değil; aynı zamanda misafire gösterilen saygının ve geleneksel ikram kültürünün de önemli bir parçası olarak görülüyor.

Bu nedenle özellikle Ramazan veya Kurban Bayramı öncesinde hem bireysel tüketimde hem de hediye amaçlı satın alımlarda ciddi bir hareketlilik yaşanıyor. Bayram yaklaşırken tüketicilerin alışveriş davranışlarında da belirgin bir



Fuat Arslan

değişim görülüyor. Evlerde kullanılmak üzere daha büyük hacimli kolonyalar tercih edilirken, hediye amacıyla daha estetik şişelere sahip veya özel tasarım ambalajlarla sunulan ürünlere yönelim artıyor."

Kitap İstanbul

www.kitapistambul.org.tr

Osmanlı arşiv kayıtlarında Gürcistan ve Gürcüler

Osmanlı İmparatorluğu'nun gerek Güney Kafkasya'da sağladığı hâkimiyet dönemlerinde gerekse diğer zamanlarda Türklerle Gürcüler, Kafkasya'da hep iç içe yaşadılar. Günümüzde de güçlü siyasi ilişkilere sahip Gürcistan ve Türkiye'nin yakınlığında, bu ortak tarih ve kültürel geçmişin büyük payı var. Bunun en önemli göstergelerinden biri de Osmanlı arşiv kayıtlarında Gürcistan ve Gürcüler adını taşıyan bu kitapta yer alan tarihi vesikalardır. Diplomasiden adaletle kadar çeşitli kategorilerdeki bu belgeler, Osmanlı Arşivi'nde Gürcistan ve Gürcülerle ilgili mevcut 20 binden fazla belge arasından örnekleme usulü ile tespit edildi ve temalarına göre kronolojik olarak bir araya getirildi.

İstanbul Ticaret Odası Yayınları, 2021

Bir İstanbul var idi

Dinmeyen bir tutku: İstanbul. Burhan Arpad, kent duyarlığını şu sözlerle özetliyor: "Bir İstanbul var idi. Sonraları hepsi yok oldu. 1950'den günümüze iki katlı, yoksul görünümlü tahta evlerin bahçeciklerini de yutuveren beton yapıları, İstanbul'u sildi süpürdü." İşte bu kitapta kimi zaman hüznünlü kimi zaman öfkelenerek o İstanbul'u anyor Arpad.

Burhan Arpad
Ramzi Kitapevi

www.kitapistambul.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.





5G ile oyun sektörü nasıl şekillenecek?

- Mobil e-spor turnuvalarının sayısı artacak.
- Türkiye merkezli oyun yayıncılığı güçlenecek.
- Yerli oyun stüdyoları küresel pazarlara daha hızlı açılacak.
- Dijital spor organizasyonlarından elde edilen gelir artacak.
- Veri merkezi ve bulut oyun yatırımları hızlanacak.

Mobil oyunlar 5G'yle büyük oynayacak

Türkiye'nin 1 Nisan'da 5G teknolojisine geçmesi, oyun ve e-spor sektöründe yeni bir dönemi başlatıyor. Online bağlantıda gecikme süresinin azalması, bulut tabanlı oyun sistemleri ve mobil e-spor yatırımlarıyla Türkiye, milyar dolarlık oyun ekonomisinde bir üst lige oynuyor.

TÜRKİYE'de hayata geçirilen 5G teknolojisi, sadece telekomünikasyon sektörünü değil, oyun ekonomisini de yeniden şekillendirmeye başladı. Artık bulut tabanlı sistemlerle her bilgisayardan oyun oynamak mümkün. 5G'nin sunduğu ultra düşük gecikme süresi ve yüksek veri aktarım kapasitesinin, Türkiye'de mobil oyun deneyimini yeni seviyeye taşıması bekleniyor. Böylece yalnızca oyuncular değil, oyun geliştirme stüdyoları, yayın platformları ve e-spor organizasyonları yeni gelir kaynakları olarak etkili olacak. Özellikle mobil oyun, bulut oyun sistemleri ve e-spor alanlarında hızlanan bu dönüşümün Türkiye'ye yeni yatırım, ihracat ve dijital gelir imkanı sağlayacağı belirtiliyor.

1 MİLYAR DOLARI AŞTI

Türkiye oyun sektörü, 2025 yılında tarihi bir eşiği aşarak yaklaşık 1.01 milyar dolarlık büyüklüğe ulaştı. Sektör, dolar bazında yaklaşık yüzde 25 büyürken, aktif oyuncu sayısı da 50 milyon bandına yaklaştı. Mobil oyun ise sektörün en güçlü alanı oldu. 2025 verilerine göre Türkiye'de mobil oyun gelirleri 649 milyon dolara ulaştı ve mobil oyuncu sayısı 47 milyonu geçti.

5G'nin en büyük etkilerinden birinin e-spor da görülmesi bekleniyor. Özellikle mobil e-spor organizasyonlarında gecikmenin azalması, rekabetçi oyun deneyimini daha



Barış CABACI

profesyonel hale getirecek. Türkiye'nin genç nüfus avantajı da bu süreçte kritik rol oynuyor. Rapora göre Türkiye'de internet kullanım oranı yüzde 90'ın üzerine çıkarken, oyun oynayan kitlenin önemli kısmını gençler oluşturuyor. Türkiye e-spor turizminin de gelişen altyapıyla birlikte artması bekleniyor. Uluslararası şampiyonalar ev sahipliği, gençlerin ilgi duyduğu e-spor pastasından payını artırmak için önemli bir fırsat olarak görülüyor. Sektör analizlerine göre 5G destekli mobil e-spor ekosistemi; turnuva organizasyonları, yayıncılık, reklam gelirleri ve sponsor yatırımlarını artırabilir. İstanbul'un Avrupa'daki dijital merkez konumu nedeniyle mobil e-spor etkinlikleri için daha güçlü aday haline gelmesi bekleniyor.

DONANIM BARIYERLERİ ORTADAN KALKACAK

Gaming in Türkiye Yayıncılık Başkanı Batuhan Özmen, 5G teknolojisinin yalnızca bağlantı hızını artıran bir gelişme olmadığını, oyun ekosisteminin tamamını dönüştürecek yeni bir dönemin başlangıcı olduğunu söyledi. Özmen, özellikle bulut oyun sistemleriyle birlikte donanım bariyerlerinin ortadan kalkacağına dikkat çekti. 5G'nin oyun sektöründe uzun süredir aşılına çalışılan erişilebilirlik sorununu çözeceğini belirten Özmen, "Mevcut sistemde yüksek prodüksiyonlu oyunlar için pahalı bilgisayar

ve konsollara ihtiyaç duyuluyor. 5G'nin sunduğu yüksek bant genişliği ve ultra düşük gecikme süresi sayesinde işlem gücü artık kullanıcının cihazında değil, bulut sunucularında olacak. Böylece oyuncular güçlü bir cihaza ihtiyaç duymadan en gelişmiş oyunlara erişebilecek. Artık firmalar daha az zaman harcayacak. Bunun yerine yaratıcılık, görsel kalite ve oyun deneyimine odaklanabilecek" dedi.

OYUN DÜNYASINDA NETFLİXLEŞME

5G'nin yalnızca teknik bir iyileştirme olmadığını vurgulayan Özmen, oyun sektörünün iş modelinin tamamen değişeceğini anlattı. Özmen, "Oyun artık bir ürün değil, tamamen bir servis haline dönüşecek. Donanım bağımlılığı ortadan kalktığında oyun dünyasının Netflixleşme süreci tamamlanmış olacak" diye konuştu.

Özmen, en büyük değişimin 'anlık deneyim' tarafında görüleceğini belirtti. Bugün büyük boyutlu oyunların indirilmesinin saatler sürdüğünü hatırlatan Özmen, 5G ile birlikte kullanıcıların saniyeler içinde oyuna erişebileceğini söyledi. Özmen, bu dönüşümün reklam ve pazarlama modellerini de değiştireceğine işaret ederek, "Reklamın içinden doğrudan oyuna geçiş yapılan playable ads modelleri artık çok daha

Yatırımlar 145 milyar lirayı aştı

5G'nin devreye alınmasıyla birlikte elektronik haberleşme sektöründeki yatırımlar da hızlandı. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı verilerine göre sektördeki toplam yatırım tutarı 145 milyar lirayı aştı. Sektör temsilcileri, bu yatırımların yalnızca iletişim altyapısını değil; oyun, yapay zeka, veri merkezi ve dijital eğlence ekonomisini de doğrudan besleyeceğini belirtiyor.

yaygın hale gelecek" dedi.

YATIRIMLAR BULUT OYUN VE ALTYAPIYA

5G sonrası dönemde yatırım odağının değişeceğini belirten Özmen, sektörün özellikle bulut oyun ve edge computing altyapılarına yöneleceğini söyledi. Özmen, "Altyapı bu işin otobanı, içerik ise onun üzerindeki araç olacak. Ancak asıl değerli alan, bu yüksek hız ve düşük gecikmeyi kullanan etkileşimli içerikler olacak. Yeni girişimler açısından en büyük fırsat artırılmış gerçeklik (AR) ve sanal gerçeklik (VR) tabanlı sosyal platformlar olacak. 5G sayesinde gecikmesiz metaverse deneyimini yaşamak mümkün olacak" dedi.

softTo 4. DÖNEM DEVAM EDİYOR!

Fırsat eşitliği sağlayan ücretsiz eğitimlerle kariyerine güçlü bir başlangıç yap!

2. Grup Veri Analitiği ve Siber Güvenlik yazılım eğitimleri için SON BAŞVURU 5 HAZİRAN 2026

Backend Developer

- > Siber Güvenlik (Bilisim Güvenliği Mimarı)
- > Game Developer
- > Mobile App Developer
- > Frontend Developer
- Veri Analitiği
- Embedded Systems Developer
- Yapay Zeka Yazılımcılığı



ÜCRETSİZ

320 SAAT EĞİTİM

BAŞARI BELGESİ

