



Milletimiz geleceğine sahip çıktı

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "15 Temmuz 2016; aziz milletimizin milli iradesine ve devletine canı pahasına sahip çıktığı, tarihimizin en önemli dönüm noktalarından biridir" dedi. "Hedef alınan; ekonomimiz,

üretim gücümüz, yerli ve milli kalkınma irademiz ile Türkiye'nin güçlü yarınlarıdır" mesajını vurgulayan Şekib Avdagiç, "Aziz milletimiz, ülkemizin geleceğine sahip çıkmıştır" diye konuştu.

Üretim ve istihdama trilyonluk destek

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, imalat sanayine toplam 1 trilyon TL'lik uygun koşullu kredi desteğini açıkladı. Böylece üretimin yavaşlamaması, ihracatın artırılması ve sanayinin rekabet gücünün korunması amacıyla yeni destek mekanizmaları hayata geçirildi. ■ 12'de

Piyasalar 'riskten kaçış/ büyüme dönüş' arasında
Kerem Alkin'in yazısı ■ 8



Haziran ihracatından iyi haber
Osman Arıoğlu'nun yazısı ■ 16



İSTANBUL TİCARET

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

H. Otatürk

17 TEMMUZ 2026 YIL: 68 SAYI: 3418

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

istanbulticaretgazetesi.com

Petrol akacak Türkiye kazanacak



Hürmüz Boğazı'nın kapanmasıyla Irak petrollerini dünyaya ulaştıran Ceyhan Limanı'nın önemi arttı. Petrol akışının kesilmemesi için 12 aylık köprü anlaşmada mutabık kalındı. Bu süreçte yeni projeler müzakere edilirken Türkiye 10 koldan kazanacak.

KAPASİTE ARTIRILABİLİR

Petrol ve gazda Orta Doğu'daki kaynaklara bağımlılığı yüksek olan ekonomiler tedarihte istikrar ararken, Irak petrolünün küresel pazara ulaştırılmasında gözler yeniden Türkiye'ye ve Ceyhan'a çevrildi. Üzerinde uzlaşılabilir bir yıllık yeni anlaşma döneminde Kerkük-Ceyhan Ham Petrol Boru Hattı (ITP), hem kapasitesi hem de Basra Körfezi'ne kadar genişletilme imkanıyla kritik bir potansiyele sahip.

FIRSATLAR KULLANILACAK

Mutabakat, büyük pazarlıkların sürdüğü bir ortamda petrol akışının kesilmemesi için 'köprü anlaşma' rolü üstlenecek. Bu köprü'nün çalışmasıyla uzun soluklu yeni projeler için fırsatlar kullanılacak. Boru hattıyla ilgili operasyonların taşıma ücretinden liman hizmetlerine, depolamadan tanker yükleme ve rafineri tedarikine kadar geniş bir ekonomik hareketlilik oluşturacağı belirtiliyor. ■ 10



Irak petrollerinin Ceyhan'a taşınmasıyla öne çıkan 10 kazanç

- Boru hattı taşıma geliri artacak.
- Atıl kapasite ekonomiye kazandırılacak.
- Ceyhan Terminali hizmet geliri sağlayacak.
- Liman ve denizcilik sektörü canlanacak.
- Depolama gelirleri yükselecek.
- Rafinerilerin tedarik seçeneği artacak.
- Lojistik ve yan hizmetler büyüyecek.
- Bölgesel istihdama katkı sağlanacak.
- Ceyhan'ın enerji haritasındaki ağırlığı artacak.
- Türkiye'nin enerji diplomasisi güçlenecek.

Rekor ihracat için güçlü sinyaller

Küresel ticaretteki daralmaya rağmen yılın ilk yarısında 258 milyar dolarlık mal ve hizmet ihracatına imza atan Türkiye, 410 milyar dolarlık yıl sonu hedefinin yüzde 60'ını şimdiden gerçekleştirdi. Uzmanlar; proaktif ticaret diplomasisi, 'Uzak Ülkeler Stratejisi' ile oluşturulan pazar çeşitliliği ve ABD ile ivme kazanan ekonomik diyalogun etkisiyle yıl sonu hedefinin rahatlıkla aşılacağını öngörüyor.

UZAK PAZARLARIN ANAHTARI 'DİPLOMASİ'



ÇOK TARAFLI TEMASLAR

Türkiye'nin çok taraflı ve ikili ticaret anlaşmalarını hızlandırması, bürokratik ve gümrük engellerini kaldırdı. Uzmanlar, "Afrika'daki ticari operasyonlar, AB ile temaslar, yeni STA adımları, heyetler ve lojistik merkezler küresel saha gücünü sağlamlaştırdı. Hizmet ihracatı da üçüncü çeyrekte daha çok etkili olacak" diyor. ■ 9'da



Parite riskinden korunma reçetesi



Euro/dolar paritesi, ABD istihdam verilerinin faiz artışı beklentilerini zayıflatmasıyla sınırlı toparlandı. Geliri Euro, maliyetleri ise ağırlıklı olarak dolar cinsinden olan

ihracatçıların kârlılığı üzerindeki baskı sürerken, uzmanlar firmalara parite risklerini şirketlerinin nakit akışına uygun yöntemlerle yönetmeleri çağrısında bulunuyor. ■ 8

Mezuniyet yılğından aktif iş ağı ■ 6

Kendi yapay zeka asistanını oluştur ■ 16

Otoda satış sonrası elektrikli dönüşüm ■ 15

Pusula yüksek gelirli turisti gösteriyor

Turizmciler, 2026 yaz sezonuna gelir artışı ve kruvaziyer hareketliliğiyle girdi. Yılın ilk çeyreğinde

turizm geliri yüzde 4,2 artışla 9,9 milyar dolara yaklaşıırken, ziyaretçi başına harcamalar da arttı. Haziran ayında

300 bin yolcuyla aşan kruvaziyer trafiği ise yılın ilk yarısında 756 bin 455 kişiye ulaştı. ■ 2'de

İçerikte izlediğin kadar öde modeli ■ 19



Kentsel dönüşümde sanayi önerisi

Türkiye'de 6,5 milyon konut ve işyerinin kentsel dönüşümle yenilenmesi hedefleniyor. Bu sayı İstanbul için 1,5 milyon olarak belirlendi. İş dünyası temsilcileri, sanayi alanlarının da



kentsel dönüşüm planlarına dahil edilmesini isterken, hem hak kaybı olmaması hem de üretimin aksamaması için parçalı dönüşüm modelini öneriyor. ■ 13

Sümeyra Yarış Topal ■ 13

Turizmde pusula yüksek gelirli turisti gösteriyor

Turizmciler, 2026 yaz sezonuna gelir artışı ve kruvaziyer hareketliliğiyle girdi. Yılın ilk çeyreğinde turizm geliri yüzde 4.2 artışla 9.9 milyar dolara yaklaşırken, ziyaretçi başına harcamalar da arttı. Haziran ayında 300 bin yolcuyu aşan kruvaziyer trafiği ise yılın ilk yarısında 756 bin 455 kişiye ulaştı.

İstanbul limanlarına 93 gemi geldi

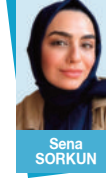
Kuşadası, yılın ilk yarısında 204 gemi ve 334 bin 172 yolcuyla Türkiye'nin en yoğun kruvaziyer limanı oldu. Böylece Türkiye'ye gelen kruvaziyer yolcularının yaklaşık yüzde 44'ü Kuşadası'ndan giriş yaptı. İstanbul limanları 93 gemi ve 182 bin 621 yolcuyla ikinci sırada yer aldı. İzmir 59 bin 49, Marmaris 54 bin 691 ve Bodrum 41 bin 545 kruvaziyer yolcusunu ağırladı.



TÜRKİYE'nin 2026 yılı için belirlediği 68 milyar dolarlık turizm geliri hedefinde olumlu sinyaller yılın ilk çeyreğinde geldi. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre, turizm geliri geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 4.2 artarak 9 milyar 896 milyon 456 bin dolara yükseldi. Gelirin ziyaretçi sayısından daha hızlı yükselmesi, turizmde kişi başına yaratılan ekonomik değerin arttığını gösteriyor.

GÜNDE 102 DOLAR

İlk çeyrekte geceleyen ziyaretçilerin



Sena SORKUN

günlük ortalama harcaması 102 dolar oldu. Turizm gelirinin yüzde 27'sini yeme-içme, yüzde 15.8'ini uluslararası ulaşım, yüzde 13'ünü ise konaklama harcamaları oluşturdu.

Geçen yılın aynı dönemine göre konaklama harcamaları yüzde 21.2, sağlık harcamaları yüzde 18.4 ve yeme-içme harcamaları yüzde 13.7 arttı. Veriler, turizm gelirinin yalnızca konaklama sektöründe değil; restoran, ulaşım ve sağlık hizmetleri gibi alanlarda da büyümeyi desteklediğini gösterdi.

ZİYARETÇİ SAYISINDA SINIRLI GERİLEME

Yaz sezonu öncesinde yabancı ziyaretçi sayısında sınırlı bir yavaşlama yaşandı. Kültür ve Turizm Bakanlığı verilerine göre mayıs ayında Türkiye'yi ziyaret eden yabancı sayısı geçen yılın aynı ayına göre yüzde 3.58 azalarak 4 milyon 856 bin 862 kişiye geriledi. Ocak-mayıs döneminde ise yabancı ziyaretçi sayısı yüzde 2.56 düşüşle 15 milyon 226 bin 624 olarak kaydedildi. Yurt dışında yaşayan vatandaşların da eklenmesiyle ilk beş aylık toplam ziyaretçi sayısı yaklaşık 17.6 milyona ulaştı. Mayıs ayına ilişkin gelir verileri henüz açıklanmadığı için ziyaretçi sayısındaki düşüşün turizm gelirlerine etkisi ikinci çeyrek sonuçlarıyla netleşecek. Ancak ilk çeyrekte gelir artışının ziyaretçi artışının üzerinde gerçekleşmesi, sektörün ziyaretçi başına harcamayı artırarak denge sağlayabildiğine işaret ediyor.

HEDEF YÜKSEK HARCAMA GRUBU



Abdulkadir Tanrıdağlı

Turist Rehberleri Odaları Birliği (TUREB) Başkanı Abdulkadir Tanrıdağlı, Türkiye'nin turizm gelir hedeflerine ulaşmasında ürün çeşitliliğinin ve turizmin ülke geneline yayılmasının belirleyici olacağını söyledi. Kültür, sağlık, gastronomi, kongre, inanç, spor ve kış turizminin önemli büyüme alanları olduğunu belirten Tanrıdağlı, özellikle sağlık ve kongre turizminin yüksek harcama potansiyeli taşıdığını vurguladı. Deneyim odaklı seyahat eğiliminin güçlendiğine dikkat çeken Tanrıdağlı, kültür ve gastronomi turizminin ziyaretçilerin destinasyon tercihinde giderek daha etkili hale geldiğini belirtti.

UZUN SÜRE KONAKLAMAYLA MÜMKÜN

Turizmde sürdürülebilir büyümenin daha uzun süre konaklayan ve daha yüksek harcama yapan ziyaretçi profiliyle mümkün olacağını kaydeden Tanrıdağlı, şöyle konuştu: "Turizmin yıl boyunca canlı tutulabilmesi için müze ve öğren yerlerinde dijital uygulamaların geliştirilmesi, gece müzeciliğinin yaygınlaştırılması ve tematik kültür rotalarının artırılması gerekiyor. Sağlık turizmde uluslararası akreditasyon ve tedavi sonrası bakım hizmetlerinin güçlendirilmesi önemli. Gastronomi

turizmde ise yerel üreticiler ile turizm işletmeleri arasındaki işbirliğinin artırılması ve coğrafi işaretli ürünlerin uluslararası tanıtımının yapılması destinasyonlara önemli ekonomik katkı sağlayacak."

İLK YARIDA 488 GEMİ

Turizmin yüksek katma değer üreten alanlarından kruvaziyer turizmi de güçlü bir performans gösterdi. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Denizcilik Genel Müdürlüğü verilerine göre haziran ayında Türkiye limanlarına 164 kruvaziyer gemisi uğradı. Limanlarda toplam 300 bin 875 yolcu hareketliliği gerçekleşti.

Ocak-haziran döneminde ise kruvaziyer gemi sayısı 488'e, yolcu sayısı 756 bin 455'e ulaştı. Geçen yılın aynı döneminde Türkiye limanlarına 490 gemiyle 732 bin 302 yolcu gelmişti. Böylece gemi sayısı yatay seyrederken yolcu sayısı yüzde 3.3 arttı. Bu durum, Türkiye limanlarının daha yüksek kapasiteli kruvaziyer gemilerini ağırlamaya başladığını gösteriyor. İlk altı ayda kruvaziyer yolcularının 633 bin 236'sını transit yolcular, 59 bin 372'sini gemiye binenler, 63 bin 847'sini ise gemiden inen yolcular oluşturdu.

KRUVAZİYERDE YENİ NESİL ZİYARETÇİ



Selçuk Eracun

İstanbul Rehberler Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Eracun, kruvaziyer yolcularının liman kentlerinde geçirdikleri kısa süre içinde müze, ulaşım, yeme-içme ve alışveriş harcamalarıyla birçok sektöre doğrudan katkı sağladığını belirtti. Yeni nesil kruvaziyer turistinin özgün ve deneyim odaklı programlar talep ettiğini kaydeden Eracun, şunları söyledi: "Gastronomi durakları, yerel üreticilerle buluşmalar, sanat atölyeleri, yaşayan çarşılar ve mahalle deneyimleri daha fazla öne çıkarılmalı. Kruvaziyer turizmde kitlesel programlardan daha özel deneyimlere doğru bir geçiş yaşanıyor. Butik turlar ve tematik rotalar ziyaretçi memnuniyetini ve kişi başına harcamayı artırabilir."

LİMANLA ŞEHİR BİRLİKTE PLANLANMALI

Kruvaziyer turizmde elde edilen ekonomik katkının artırılması için liman işletmeleri, seyahat acenteleri, belediyeler, kültür kurumları, rehberler ve yerel esnaf arasında daha güçlü bir koordinasyon gerektiğini vurgulayan Eracun, liman-şehir entegrasyonunun önemine dikkat çekti. Eracun, şunları söyledi: "Limanlardan şehir merkezlerine ulaşım kolaylaştırılmalı, yönlendirme sistemleri geliştirilmeli, güvenli yürüyüş güzergahları oluşturulmalı ve kültürel etkinlikler kruvaziyer programlarıyla uyumlu hale getirilmeli. Böylece gelir potansiyeli artar. Artık İstanbul, Efes, Bergama, Troya, Afrodias ve Patara'nın yanı sıra Karadeniz kıyıları, Çanakkale, Antalya ve Mersin de yeni kruvaziyer programları için öne çıkan destinasyonlar arasında yer alıyor."

AUTOMECHANIKA RİYADH 2027

11 - 13 Ocak 2027
Riyad, Suudi Arabistan

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



OTOMOTİV SATIŞ SONRASI SEKTÖRÜ SUUDİ ARABİSTAN'DA BULUŞUYOR!

AUTOMECHANIKA 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/m ² (Nakliye ve Gümrük hizmetleri dahil)
	: 1.050 ABD Dolar / m ² (Nakliye ve Gümrük hizmetleri hariç)



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Yeşim Yıldız	Özlem Kılıç Sertli	Esra Avcıoğlu
0212 455 61 15 0530 962 01 39 yesim.yildiz@ito.org.tr	0212 455 65 12 0530 050 61 63 ozlem.kilic@ito.org.tr	0530 386 92 66 esra.avcioglu@ito.org.tr
444 0 486 ito.org.tr in x w f t e /itokurumsal		

İthalatta vergi yükseldi, gözetim kapsamı genişledi

Resmi Gazete’de yayımlanan düzenlemelerle birçok üründe gümrük vergileri ve ek mali yükümlülükler artırılırken, ithalatta gözetim uygulamalarının kapsamı da genişletildi.

TİCARET Bakanlığı, yerli üretimin korunması, haksız rekabetin önlenmesi, istihdamın artırılması ve cari açığın azaltılması amacıyla ithalat politikalarında kapsamlı değişikliklere gitti.

Bakanlıktan yapılan açıklamada, düzenlemelerin Türkiye’nin taraf olduğu Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) kuralları, Avrupa Birliği ile yürürlükte bulunan Gümrük Birliği hükümleri ile serbest ve tercihli ticaret anlaşmaları çerçevesinde hazırlandığı belirtildi. Kararların hazırlanmasında tarım ve sanayi sektörlerinin ihtiyaçlarının, girdi tedarik stratejisinin ve iç piyasa koşullarının dikkate alındığı vurgulandı.

OTOMOTİV VE ELEKTRONİK

Düzenleme kapsamında otomotiv ve yedek parçalarda yüzde 10 ila yüzde 30, elektrik ve elektronik ürünlerinde ise yüzde 10 ila yüzde 30 arasında değişen oranlarda vergi artışına gidildi.

Soğutma sistemleri ve buzdolabı parçalarında yüzde 15-30, LED aydınlatma ürünlerinde yüzde 10-20, kablo ve elektrik bağlantı ekipmanlarında

yüzde 5-15, plastik ve kauçuk mamullerinde yüzde 5-15, lityum akümülatörlerde yüzde 15-30, dış mekan lastiklerinde yüzde 15-30 ve el aletlerinde yüzde 15-30 arasında değişen oranlarda ilave koruma önlemleri getirildi. Makina ve sanayi ekipmanları, oyuncaklar, kağıt ürünleri ile bazı bakır ve metal ürünleri de düzenlemeden etkilenen kalemler arasında yer aldı.

TARIM ÜRÜNLERİ

Tarım ürünlerinde de çeşitli değişiklikler yapıldı. Buna göre kuru soğanda (GTİP 0703.10.19.00.11) gümrük vergisi oranı 31 Ağustos 2026’ya kadar yüzde 5 olarak uygulanacak. Bazı meyve ürünlerinde ise mevcut gümrük vergilerine ek olarak ton başına 738 dolar ile 1.772 dolar arasında değişen tutarlarda ek mali yükümlülük getirildi. Kırmızı biber türlerinde de gümrük vergileri yeniden düzenlendi.

SANAYİ ÜRÜNLERİNDE EK YÜKÜMLÜLÜK

Sanayi ürünlerinde polipropilen film ve levha türü plastik ürünlerin DTÖ üyesi olmayan ülkelerden ithalatında (Azerbaycan hariç) ton başına 328 dolar ek mali



yükümlülük uygulanacak. Polyester elyaf ürünlerinde ise 21 Eylül 2026’dan itibaren DTÖ üyesi olmayan ülkelere yapılan ithalatta yüzde 20 gümrük vergisi alınacak.

GÖZETİM UYGULAMASI GÜNCELLENDİ

Bakanlık aynı zamanda ithalatta gözetim uygulamalarında da güncellemeye gitti. Yerli üretime konu ürünlerde ithalatın seyrini izlemek amacıyla yürütülen

gözetim sistemi kapsamında 18 ürün grubuna yönelik yeni düzenleme yapıldı. Bunların 10’unda mevcut gözetim birim fiyatları ve eşya kapsamı güncellenirken, 8 ürün grubunda yeni gözetim kıymetleri belirlendi.

Bu değişikliklerle birlikte Ticaret Bakanlığı tarafından yürürlükte bulunan gözetim tebliği sayısı 184’ten 192’ye yükseldi. Uygulamalarla yerli üreticinin korunması, ithalatın yakından izlenmesi ve dış ticaret açığının azaltılması hedefleniyor.



Balon balığı avcılığının destek limitleri yenilendi

İSTİLACI balon balığı avcısı balıkçılara yapılacak destekleme ödemelerinde üst limitler yeniden düzenlendi. Konuya ilişkin Cumhurbaşkanlığı Kararı, Resmi Gazete’de yayımlanarak, 1 Ocak’tan itibaren geçerli olmak üzere yürürlüğe girdi. Buna göre, benekli balon balığında 100 bine kadar her bir adet için 35 lira destekleme ödemesi yapılacak. Diğer balon balığı türlerinde ise 200 bin adet olan üst limit 1 milyona çıkarıldı. Söz konusu türler için destekleme tutarı her bir adet için 10 lira olarak uygulanacak.

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/0914Temmuz.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.



Asgari kurumlar vergisinde ülke listesi açıklandı



KÜRESEL asgari tamamlayıcı kurumlar vergisinin uygulandığı yerler ile nitelikli yerel asgari tamamlayıcı kurumlar vergisinin uygulandığı ülkeler belirlendi. Konuya ilişkin Cumhurbaşkanlığı Kararı, Resmi Gazete’de yayımlandı. Buna

göre, yerel ve küresel asgari tamamlayıcı kurumlar vergisi kapsamında güvenli liman olarak ilan edilecek yerlerin ve nitelikli gelirin dahil edilmesi çerçevesinde ‘küresel asgari tamamlayıcı kurumlar vergisinin

uygulandığı’ ve ‘nitelikli yerel asgari tamamlayıcı kurumlar vergisinin uygulandığı’ yerler belirlendi.

Karar, 1 Ocak 2024 tarihinden itibaren başlayan hesap dönemleri kazançlarına uygulanacak.

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 #Düzgünoğluizolasyon



@ONLY_KATAR

Türkiye buğdayda pozitif ayrışıyor



Küresel buğday piyasasında ABD'nin üretim tahmini 1970-71 sezonundan bu yana en düşük seviyeye indi. Ukrayna'nın Rus ticari gemilerine saldırılarının ardından Azak Denizi'ne giriş ve çıkışların kısıtlanması fiyatları yeniden hareketlendirdi.

ONUR TOPKAN

KÜRESEL buğday piyasasında haziran ayında güçlenen hasat ve arz beklentileri, yerini yeniden jeopolitik ve lojistik risklere bıraktı. Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü'ne göre dünya buğday fiyatları, Karadeniz'deki güçlü üretim beklentilerinin etkisiyle Rusya'nın önemli tahıl güzergâhlarından Azak Denizi'ne giriş ve çıkışların kısıtlanması görünümü değiştirdi. Euronext buğday vadeli işlemleri altı haftanın zirvesini gördü.

KÜRESEL STOK TAHMİNİ DÜŞTÜ

ABD Tarım Bakanlığı, 2026-27 sezonu buğday üretim tahminini 1 milyar 536 milyon kile indirdi. Böylece ABD'de 1970-71 sezonundan bu yana en düşük üretim beklentinin, dönem sonu stok tahmini geçen yıla göre yüzde 22 düşüşle 722 milyon kile çekildi. Küresel dönem sonu stokları da bir ayda 2.6 milyon ton azaltılarak 272.8 milyon ton olarak hesaplandı. Buna karşılık Rusya ve Ukrayna'nın üretim tahminlerinin yükseltilmesi, piyasada genel bir arz açığından çok rota riski ve oynaklığın öne çıktığını gösteriyor.

YAĞIŞLAR REKOLTE BEKLENTİSİNİ GÜÇLENDİRDİ

Türkiye'deki üretim görünümü ise küresel risklere karşı önemli bir tampon oluşturuyor. Meteoroloji Genel Müdürlüğü verilerine göre 1 Ekim 2025-31 Mayıs 2026 döneminde ülke genelinde 650.9 milimetre yağış kaydedildi. Yağışlar normalin yüzde 34, geçen yılın aynı döneminin yüzde 75 üzerinde gerçekleşerek

son 66 yılın en yüksek seviyesine ulaştı. Buğday üretiminin yoğunlaştığı İç Anadolu'da yağışlar normale göre yüzde 33, geçen yıla göre ise yüzde 99 arttı.

Tarım ve Orman Bakanlığı ile TÜİK'in ilk tahminine göre toplam bitkisel üretimin 2026'da yüzde 16.5 artarak 139.7 milyon tona ulaşması bekleniyor. Tahıl üretiminin yüzde 21.7 artışla 41.6 milyon tona, buğday üretiminin yüzde 26.7 artışla 22.8 milyon tona çıkacağı tahmin ediliyor. Arpada da yüzde 50 artışla 9 milyon ton üretim öngörülüyor. Bu durum yem maliyetleri açısından da daha güçlü bir iç arz tablosunu ortaya çıkarıyor.

İÇ PİYASADA HASAT ETKİSİ

Beklenen rekor hasat artışı, iç piyasada küresel fiyat yükselişini sınırlayabilecek bir alan açıyor. Toprak Mahsulleri Ofisi ise ikinci grup ekmeklik ve makarnalık buğday için alım fiyatını 16 bin 500 lira olarak belirledi. Ürün sınıfı ve kalite farkları fiyatları değiştirirken, TMO alım politikasının yüksek üretim döneminde üretici gelirleri açısından dengeleyici olması bekleniyor.

Türkiye'de ise sekiz aylık su yılı döneminde son 66 yılın en yüksek yağışı kaydedildi. TÜİK'e göre bu yıl buğday üretiminin yüzde 26.7 artışla 22.8 milyon tona ulaşması bekleniyor. Bu sayede Türkiye küresel piyasalardan pozitif ayrışabilir.



Gıda enflasyonuna kademeli destek

Rekoltedeki artışın tüketici fiyatlarına yansımalarının kademeli olması bekleniyor. TCMB'nin Haziran Ayı Fiyat Gelişmeleri raporuna göre gıda ve alkolsüz içecek fiyatları aylık yüzde 0.16 artarken, yıllık gıda enflasyonu yüzde 35.44 oldu. İşlenmemiş gıda fiyatları sebze öncülüğünde yüzde 2.83 gerilerken, işlenmiş gıda fiyatları yüzde 2.60

arttı. Ekmek ve tahıllar yükselişte öne çıkan kalemler arasında yer aldı. Buğday ve arpa arzındaki artışın ilk etkisinin un ve yem sanayinde hammadde maliyetlerini sınırlaması bekleniyor. Merkez Bankası da gıda arz koşullarındaki normalleşmenin önümüzdeki dönemde fiyatları olumlu etkileyeceğini öngörüyor. Bununla birlikte güçlü rekolte,

raf fiyatlarında doğrudan düşüş anlamına gelmiyor. Enerji, mazot, işçilik, nakliye, depolama ve döviz kurundaki seyir, üretim artışının tüketiciye ne ölçüde yansıtılacağına belirleyecek. Bu nedenle olumlu rekolte tablosunun gıda enflasyonuna ilk katkısının, fiyatları geriletmekten önce fiyat artış hızını yavaşlatması bekleniyor.

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

Uluslararası emtia piyasaları

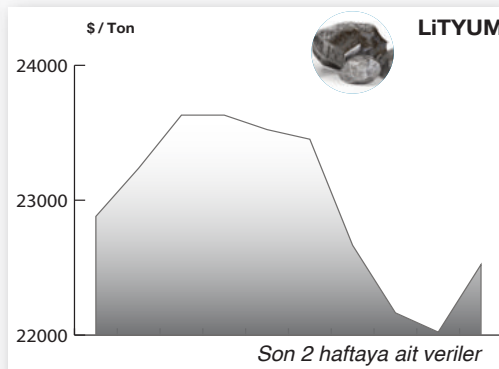
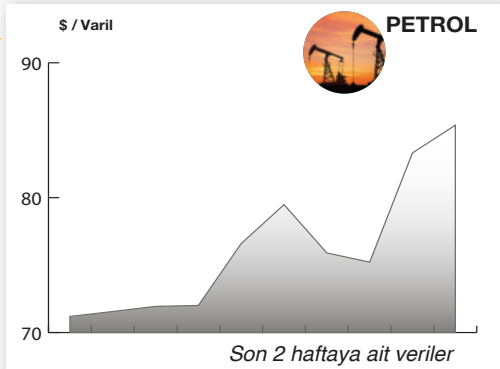


		Değişim %		
ENERJİ		Güncel	Haftalık	Yıllık
	Petrol (Brent, \$/Varil)	85.5	11.6	24.8
	Doğalgaz (ABD, \$ /MMBtu)	2.9	-11.9	-17.4
	Doğalgaz (TFF, EURO/MWh)	54.7	7.3	59.0
	Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Avustralya, 6.000 KCal/kg)	127.7	-0.2	15.9
METALLER	Altın (\$/Ons)	4.028	-2.4	20.7
	Gümüş (\$/Ons)	58.2	-3.8	53.6
	Platin (\$/Ons)	1.631	-0.8	18.3
	Bakır (\$/Ton, COMEX)	13.540	1.8	41.7
	Alüminyum (\$/Ton)	3.176	1.0	22.3
	İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	440	0.1	4.6
	Demir Cevheri (Çin, \$/Ton)	98.3	0.0	-1.1
	Kurşun (\$/Ton)	1.802	-4.7	-8.4
	Kalay (\$/Ton)	53.898	2.0	60.6
	Çinko (\$/Ton)	3.589	0.8	32.4
TARIM ÜRÜNLERİ	Lityum (\$/Ton)	22.022	-6.1	126.0
	Nikel (\$/Ton)	16.676	2.8	12.0
	Buğday (\$/Ton)	240	8.3	19.6
	Mısır (\$/Bushel)	4.4	0.0	6.5
	Pirinç (\$/Ton)	305	7.3	9.5
	Pamuk (\$/Lb)	0.80	1.0	20.8
	Kakao (\$/Ton, Londra)	5.730	1.8	-19.7
	Kahve (\$/Lb)	3.35	0.9	9.5
	Şeker (\$/lb)	0.15	-1.5	-7.6
	Kereste (\$/m³)	262	-0.6	-5.5
	Ayçiçek Yağı (USD/Ton)	1.594	0.6	27.0
	Palmye Yağı (\$/Ton)	1.107	0.5	14.6
	Baltık Kuru Yük Endeksi	2.960	5.8	66.0
	Emtia Endeksi (CRB Index)	478	3.5	28.2

Veriler, 14 Temmuz 2026 itibarıyla düzenlenmiştir.

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

En hareketli ürünler

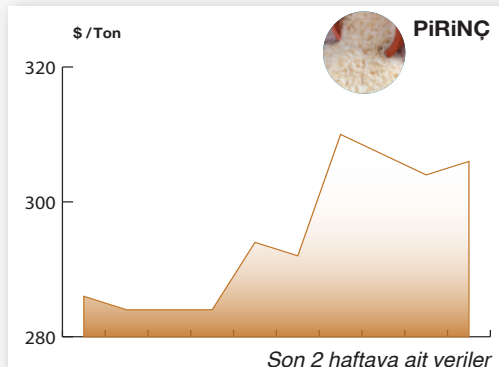
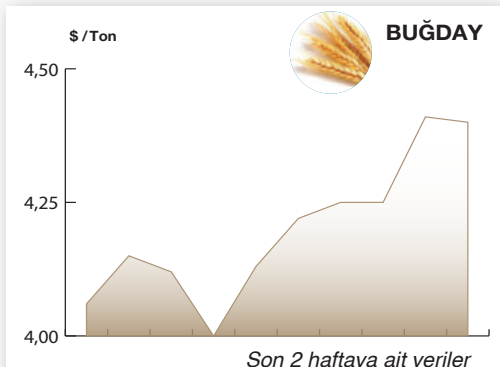


Yeniden çıkışta

Brent petrolü, geçtiğimiz hafta ABD ile İran arasında anlaşmanın bozulması ve savaşın yeniden başlamasıyla birlikte ilk etapta 80 doların üzerine, sonrasında da ABD Başkanı Trump'ın Hürmüz Boğazı'nın kontrolünü ele alacaklarını ve her geçen gemiden yükünün yüzde 20'si kadar geçiş ücreti talep edeceklerini açıklamasıyla 87 dolara kadar çıktı. Bu gelişmelerle Brent petrolünün haftalık artışı yüzde 11.6 buldu. Ancak halen 117 dolar olan yıl içi zirvesinin oldukça altında bulunuyor.

Madenler üretimde

Lityum fiyatları, özellikle depolama kaynaklı güçlü talebe karşılık arzın artması nedeniyle yüzde 6.1 değer kaybederek mart ayındaki seviyeye geriledi. Dünyanın en büyük batarya üreticisi CATL'in Jianxiawo madeninde üretiminin yeniden başlaması, düşüşün en önemli nedeni olarak öne çıkıyor. Ayrıca lityum fiyatlarının bu yıl yüzde 100'ün üzerinde artması sonucu Avustralyalı madencilerin yeniden üretime başlamaları arzın artmasına ve dolayısıyla fiyat düşüşüne yol açan önemli bir gelişme oldu.



Maliyetler arttı

Rusya tahıl ihracatının yaklaşık dörtte birinin yapıldığı Azov denizine Ukrayna'nın düzenlediği drone saldırısının tahıl ihracatını sektöre ugratması sonucu buğday fiyatları yüzde 8.3 artarak Mayıs ayındaki zirvesine yaklaştı. Orta Doğu'da savaşın yeniden başlamasıyla birlikte artan petrol fiyatları ve buna bağlı olarak gübre fiyatlarının da artacağı beklentisi, buğday fiyatlarına artış olarak yansıyor. Öte yandan ABD, 2026-27 sezonu buğday üretim tahminini 41.8 milyon ton olarak öngörüyor.

El Nino etkisi

Pirinç fiyatları yüzde 7.3 arttı, tonu 300 doların üzerine çıktı ve son bir yılın en yüksek seviyesine ulaştı. Analistlerin, önümüzdeki aylarda çok güçlü bir El Nino hava hareketinin Güneydoğu Asya ve güney yarımküreyi etkisi altına alacağı tahminleri ve yükselen jeopolitik riskler, artışın en önemli nedenleri olarak gösteriliyor. Diğer taraftan bu yıl özellikle Hindistan kaynaklı yüksek hasat elde edilmesi küresel pirinç stoklarının yüksek kalmasını sağlıyor. Nitekim dünya işlenmiş pirinç stokları 2026 yılının başında 196.2 milyon tona çıktı.

VERİLERLE BAKIŞ

Kruvaziyer istatistikleri

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, haziran ayı kruvaziyer istatistiklerini yayınladı. Buna göre haziran ayında 164 gemi ile ülkemize 24 bin 793 yolcu geldi. Böylece yılın ilk yarısında gelen kruvaziyer gemi sayısı 488'e ulaşırken, gelen yolcu sayısı da 59 bin 372 oldu. Haziran ayında giden kruvaziyer yolcu sayısı 26 bin 714, transit yolcu sayısı ise 249 bin 368'e ulaştı. Yılın ilk yarısında giden yolcu sayısı toplamı 63 bin 847, transit yolcu sayısı da 633 bin 236 oldu. 2026 haziran ayı itibarıyla son altı ayda en fazla geminin yansıdığı liman 204 gemi ile Kuşadası Limanı olurken, onu 93 gemi ile İstanbul takip etti.



İnşaat maliyetleri

TÜİK Mayıs ayında inşaat maliyet endeksinin yıllık yüzde 29.84, aylık ise yüzde 1.87 arttığını açıkladı. Malzeme endeksinde bir önceki aya göre artış yüzde 1.77 olurken işçilik endeksi yüzde 2.04 artış gösterdi. Yıllık bazda ise malzeme endeksi yüzde 28.62, işçilik endeksi yüzde 32 artış kaydetti. Bu rakamlarla birlikte inşaat maliyeti bu ay diğer ayların aksine aylık bazda tüketici enflasyonunun üzerinde artış gösterirken yıllık olarak altında artış kaydetti.



Sanayi üretimi

TÜİK verilerine göre sanayi üretim endeksi Mayıs ayında yıllık olarak değişim göstermeyerek sabit kaldı. İmalat sanayi sektöründe endeks yüzde 0.3 artarken, madencilik ve taş ocaklığı sektöründe yüzde 5 azalış gösterdi. Elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirmede ise yüzde 1 artış meydana geldi. Endeksin alt kalemlerinde yüksek teknoloji ürünü üretiminde görülen yıllık yüzde 7.9'luk artış dikkat çekerken, dayanıklı tüketim maliyeti üretiminde yüzde 4.8 azalış. Üretim artışı görülen diğer sektörler ise yüzde 3 ile ara mali, yüzde 0.3 ile imalat sanayi oldu. Enerji sektöründe değişim görülmedi. Geçtiğimiz yılın nisan ayında sanayi üretimi yıllık yüzde 6.1 artmıştı.



Ödemeler dengesi

Merkez Bankası verilerine göre Mayıs ayında cari işlemler hesabı beklentilerin üzerinde 1 milyar 459 milyon dolar açık verirken, altın ve enerji hariç cari işlemler hesabı ise 3 milyar 626 milyon ABD doları fazla verdi. Yıllık olarak açık 37 milyar 287 milyon dolar olarak gerçekleşirken 5 aylık dönemdeki açık 30 milyar 679 milyon dolar oldu. Bir önceki yılın Mayıs ayında yıllık cari açık 36 milyar 933 milyon dolar seviyesinde idi.



Borsa İstanbul yeni hikayesini arıyor

Dünyada artan jeopolitik gerilimler, yükselen petrol fiyatları ve faizin yüksek kalması Borsa İstanbul'da risk iştahını zayıflatırken, 14 bin puan eşiği yeniden kritik hale geldi. Uzmanlara göre ucuz değerlemeler tek başına kalıcı yükseliş için yeterli değil; piyasanın yönünü değiştirecek yeni bir hikayeye ve güçlü bir katalizöre ihtiyaç var.

ANKARA'da gerçekleştirilen 36. NATO Zirvesi'nde ABD Başkanı Donald Trump'ın İran'la geçici mutabakatın sona erdiğini açıklaması ve ardından Orta Doğu'da gerilimin tırmanması, piyasalarda risk iştahını zayıflattı. Hürmüz Boğazı çevresindeki saldırılar enerji arzına ilişkin endişeleri artırırken, petrol fiyatlarında yukarı yönlü hareketlilik görüldü. Orta Doğu'da tansiyonun yükselmesiyle Borsa İstanbul'da satış baskısı öne çıktı. BIST 100 endeksi yeni haftada 14 bin puan kritik eşiğinin altını test etti. Uzmanlar ise orta vadeli potansiyelin korunduğu görüşünde. Risklerin azalması, faizlerin gerilemesi ve yabancı girişlerinin sürmesi halinde son çeyrekte yeni bir yükseliş hikayesi oluşabileceği belirtiliyor.

YABANCI 3 HAFTADIR HİSSE ALIYOR

Jeopolitik tansiyonun geçici olarak gerilediği haftalarda yabancı yatırımcının TL varlıklara ilgisi yeniden canlandı. Merkez Bankası verilerine göre yurt dışında yerleşikler, 3 Temmuz haftasında 11.5 milyon dolarlık hisse senedi, 572 milyon dolarlık Devlet İç Borçlanma Senedi aldı. Yabancılar hissede üçüncü hafta üst üste net alıcı konumunu korurken, son haftada hisse alımları hız kesti, tahvil ilgisi ise güçlendi. Yabancıların hisse senedi stoku 41.7 milyar dolara yükseldi.

MEVDUATTA 11 YILIN ZİRVESİ

Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek de artan öngörülebilirlik ve güçlenen yatırımcı güveni sayesinde ters dolarizasyon sürecinde önemli mesafe alındığını belirtti. Şimşek, çoklu şoklara rağmen Türk lirası mevduatın toplam mevduat içindeki payının yaklaşık yüzde 62'ye ulaşarak 11 yılın zirvesine çıktığını açıkladı. Türk lirasına güveni pekiştirmek, makrofinansal istikrarı güçlendirmek ve fiyat istikrarını sağlamak amacıyla politikaların sürdürüleceğini bildirdi.

TL mevduatın payındaki yükselişte para politikası ve dövizdeki sakin seyrin de etkili oluyor. Bu tablo, borsada kalıcı yükseliş için ucuz değerlemelerin yanı sıra faiz ve risk görünümünde de iyileşme gerektiğini ortaya koyuyor.

YÜKSEK FAİZ RİSK İŞTAHINI SINIRLIYOR

Gedik Yatırım Yatırım Danışmanlığı Müdür Yardımcısı Onurcan Bal, TL mevduata ilginin yüksek seyretmesinde faizlerin yanı sıra diğer varlık gruplarındaki dalgalı görünümün de etkili olduğunu söyledi.

Doların enflasyonun altında kalan getirisi nedeniyle döviz tarafında oluşan reel kayıp tasarruf sahibini TL mevduata yönlendirdiğini belirten Bal, "Borsada bu yılki seyrin nispeten zayıf ve dalgalı bir performans ortaya koyuyor. Kurlarda stabilizasyonun sağlanması, yatırımcıları TL tasarruflara yönlendiriyor" dedi.

Bal, risksiz getiri sağlayan faizler



Onur TOPKAN



Portföyde denge öne çıkıyor

Yurt içi piyasalara kıyasla borsanın halen iskontolu olduğunu, risklerin azalması durumunda yukarı yönlü alan olduğunu hatırlatan Onurcan Bal, mevcut koşullarda portföylerde risk yönetiminin korunması gerektiğini belirtti. Bal, hisse ağırlığının yüzde 40 düzeyinde tutulabileceğini; bunun yüzde

30'unun yurt içi, yüzde 10'unun yurt dışı hisselerden oluşturulabileceğini söyledi. Portföyün yüzde 40-45'lik bölümünün sabit getirili TL ürünler ve mevduatta, kalan yüzde 10-15'lik kısmının ise düşüşlerde denge sağlamak amacıyla altın gibi emtiada değerlendirilebileceğini dile getirdi.

yüksek kaldıkça risk alma isteğinin sınırlanacağını, dezenflasyonun güçlenmesi ve kademeli faiz indirimleriyle borsaya ilginin artabileceğini söyledi.

YÜKSELİŞİN ÜÇ ANAHTARI

Bal, borsada kuvvetli ve kalıcı bir yükseliş için üç gelişmenin birbirini tamamlaması gerektiğini belirtti. İlk olarak jeopolitik risklerin azalması ve enerji maliyetlerindeki yükselişin sona ermesi önem taşıyor. İkinci aşamada,

petrol fiyatlarındaki normalleşmenin de desteğiyle dezenflasyonun hızlanması ve kademeli faiz indirimi döngüsünün başlaması gerekiyor. Üçüncü aşamada ise iyimserliğin yabancı sermaye girişleriyle desteklenmesi bekleniyor.

Enerji fiyatlarındaki gerilemenin enflasyon ve faiz indirimi beklentilerini kuvvetlendireceğini

ifade eden Bal, "Risklerin azalması ve faiz indirimlerinin başlaması halinde yabancı ilgisinin hem hisse hem de tahvil tarafında toparlandığını görebiliriz. Bu koşullar sağlandığında borsada daha güçlü bir yükseliş hareketi başlayabilir" dedi.

17 BİN SENARYOSU

Risklerin yatıştığı olumlu senaryoda Bal, TCMB'nin yılın son toplantılarında enflasyon görünümüne bağlı olarak toplam 200-300 baz puanlık faiz indirimine gidebileceğini söyledi. Bal, jeopolitik tansiyonun yükselmemesi ve petrolün yeniden 70 dolar seviyelerine gerilemesi halinde yüzde 40 düzeyindeki fonlama maliyetinin önce politika faizi olan yüzde 37'ye doğru normalleşebileceğini kaydetti.

Bu şartlarda borsanın yılsonuna doğru toparlanabileceğine işaret eden Bal, "Risklerin azaldığı ve yabancı ilgisinin destek verdiği senaryoda endekste ilk aşamada 16 bin-16 bin 500 seviyeleri aşılabılır. Devamında 17 bin puana doğru bir fiyatlama eğilimi gündeme gelebilir" dedi.

Olumlu senaryoda hangi sektörler öne çıkabilir?



Üzeyir DOĞAN

A1 Capital Genel Müdür Yardımcısı Üzeyir Doğan ise yurt içi gelişmeler ve ABD-İran savaşıyla devam eden şokların enflasyonla mücadele sürecini yavaşlattığını, TCMB'nin sıkı duruşunu uzattığını söyledi. Körfez'de artan gerilim ve petrol fiyatlarının sıkı para politikasının bir süre daha devam edebileceğine işaret ettiğini belirten Doğan, TL'deki yüksek getirinin riskli varlıklara ilgiyi azalttığını kaydetti. BIST 100 içinde hisse bazında oluşan değerleme farklılıklarının endeks için tek bir hedef vermeyi zorlaştırdığını aktaran Doğan, yatırımcıların endeks seviyesinden çok şirket fiyatlarına ve bilançolara odaklanması gerektiğini altını çizdi. Doğan, "Geçmişte endeksin omurgasını oluşturan ve olası bir iyimser havada yabancı yatırımcının da ilgi göstermesi beklenen birçok şirketin potansiyelinin çok altında fiyatlandığını söylemek mümkün" dedi. Doğan, olumlu senaryoda bankacılık, havacılık, holdingler, otomotiv, iletişim, savunma, altyapı ve taahhüt sektörlerinin öne çıkabileceğini belirtti.

İskonto oranları şirketleri destekleyebilir

Türkiye'de yatırımcı davranışlarında reel getirinin yanında aylık nominal getirinin de önemli olduğunu belirten Üzeyir Doğan, aylık getirilerin yüzde 2 ve altına inmesinin sınırlı da olsa bir kesimi farklı araçlara yönltebileceğini söyledi. Ancak mevduattan borsaya geçişkenliğin sanıldığı kadar yüksek olmadığını vurgulayan Doğan, faizlerin çok düşük olduğu dönemlerde dahi pay piyasasının toplam tasarruflardan aldığı payın en fazla 3-4 puan arttığını kaydetti.

Faiz düşüşünün borsaya asıl katkısının mevduattan toplu para çıkışından çok şirket değerlemeleri üzerinden görüleceğine dikkat çeken Doğan, düşen finansman maliyetleri ve iskonto oranlarının potansiyelinin altında işlem gören şirketleri destekleyebileceğini söyledi. Doğan, yeni bir petrol şoku veya önemli bir risk yaşanmaması şartıyla politika faizinin yılsonunda yüzde 35'e, 2027

ortalarda ise yüzde 26-27 seviyelerine gerileyebileceğini öngördü.

Uzmanlar, faizler gerilediğinde TL mevduattaki birikimin tamamının doğrudan borsaya yönelmesini gerçekçi bulmuyor. Bal, olası çözülmenin bir bölümünün hisse senetleri ve hisse temalı fonlara kayabileceğini, ancak altın ve para piyasası fonlarının da seçenekler arasında kalacağını söyledi. Doğan da tarihsel verilerin mevduat ile pay piyasası arasındaki geçişkenliğin sınırlı olduğunu işaret ettiğini belirtti.

Yabancı yatırımcı açısından ülke risk priminin de izlenmesi gerektiğini belirten Doğan, geçmişte CDS'in 250 baz puanını altına inmesinin TL varlıklarda pozitif ayrışmayı desteklediğini söyledi. Doğan, daha iyimser bir tabloda CDS'in 200 baz puanını altına gerilemesinin, gecikmeli de olsa Borsa İstanbul açısından daha belirgin bir pozitif ayrışma yaratabileceğini ifade etti.



NRW'DE TIBBİ TEKNOLOJİ: EZBER BOZAN. HAYAT KURTARAN.

EUROPE'S ||| HEARTBEAT

► Bize katılın! Almanya ekonomisinin güç merkezi Kuzey Ren-Vestfalya'yı (NRW) keşfedin! Yenilikçi şirketlerin ve 100'den fazla araştırma enstitüsünün, geleceğin tıp teknolojilerini şimdiden gerçeğe dönüştürdüğü yer. NRW'ye hoş geldiniz!

www.nrwglobalbusiness.com/tr



NRW.GLOBAL BUSINESS
Trade & Investment Agency

Mezuniyet yıllıklarını aktif iş ağına dönüştürüyor

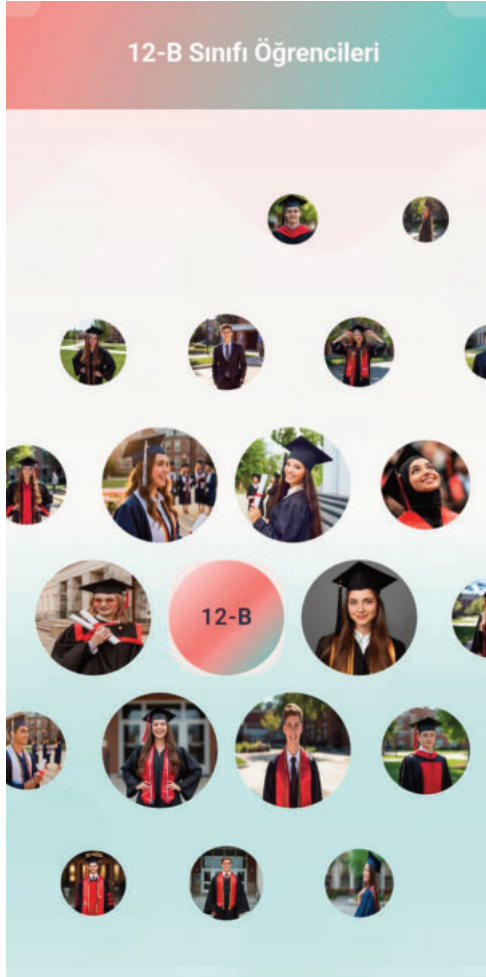
Eğitim hayatındaki anıların bir arada tutulması amacıyla oluşturulan fiziksel yıllıkların yerini artık dijital yıllıklar alıyor. BTM girişimlerinden Gradiary, öğrenci yıllıklarını, tozlu raflarda bir kitap olmaktan çıkarıp cepteki aktif iş ağına dönüştürüyor. 2027 yılında Avrupa pazarına açılmayı planlayan girişimin hedefi, global bir mezun ekonomisi ağı kurmak.

EYÜP KÖKSOY

BTM ekosisteminde yer alan girişimlerden Gradiary, öğrencilerin eğitim hayatları boyunca biriktirdikleri anıları dijital ortamda saklamalarını, paylaşımlarını ve geleceğe taşımalarını sağlayan yenilikçi ve etkili bir dijital yıllık platformu. Gradiary sayesinde bir kenarda unutulmuş fiziksel yıllıklar yerine sosyal hayatın ve kariyer yolculuğunun bir parçası olacak dijital yıllıklar, mezuniyetle beraber öğrencilerin kullanımına hazır hale geliyor. Girişimin kurucularından, makina mühendisi ve girişimcilik alanında yüksek lisans yapan Emre Çetiner, Gradiary'nin maliyeti yüksek fiziksel yıllıklara alternatif olarak dijital yıllıklar sunduğunu belirtti. Akademik bilgisini kurumsal hayatındaki deneyimleriyle bir araya getiren Çetiner, "Maliyeti yüksek fiziksel yıllıkların statik kalmasına ve mezuniyetten sonra bağların kopmasına karşı geliştirdiğimiz uygulamayla çözüm ürettik. Bu uygulama sayesinde çevreci bir alternatif sunuluyor" dedi.

NETWORKING VE TİCARİ FAYDA

Emre Çetiner, "Öğrenci yıllıklarını, tozlu raflarda bir kitap



Motivasyonumuz mezun ekonomisi oluşturmak

Emre Çetiner, ekosistemle ilgili kendilerini en çok motive eden unsurun, statik bir geleneği teknolojiyle dönüştürüp, genç profesyonellerin hayatına dokunacak bir mezun ekonomisi oluşturma fikri olduğunu altını çizdi. Çetiner, "Yatırımcıların, projemizin sadece anı saklama değil, ticari ilişki potansiyelleri sunan bir AI platformu olduğunu görmeleri önemli. Yatırımcıların sadece büyümeye değil, sürdürülebilirliğe ve topluluk gücünü ekonomik değere dönüştüren iş modellerine odaklanmalarını umuyoruz" dedi.



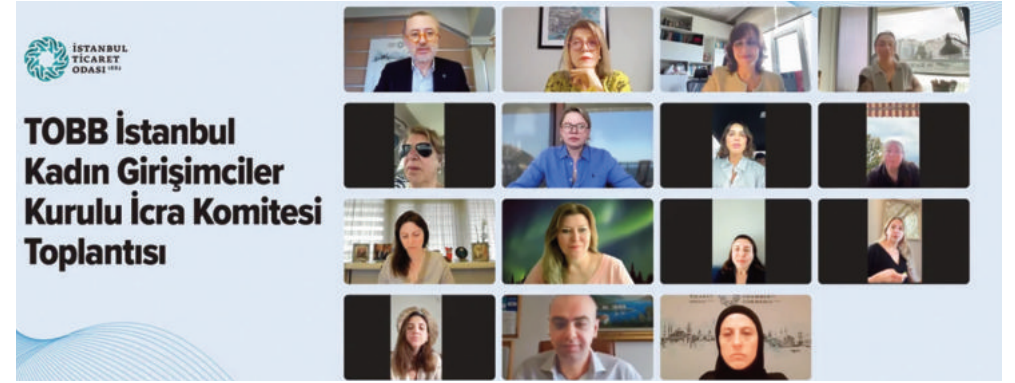
olmaktan çıkarıp cepteki aktif iş ağına dönüştürüyor" sloganıyla girişimin fonksiyonundan bahsetti. Kullanıcılara interaktif bir dijital ikiz, video anılar ve 10 yıl sonrasına gönderilebilen zaman kapsülleri sunduklarını anlatan Çetiner, Smart Match AI ile mezunları, profilleri üzerinden eşleştirerek networking ve pek çok somut ticari fayda sağladıklarını aktardı. Çetiner, halihazırda LinkedIn gibi sosyal ağlar ve çeşitli mezun platformları olmasına karşın Gradiary'nin, dijital yıllık tabanlı olması sayesinde yeni mezunlara eğlenceli ve duygusal bir deneyim sunduğunu söyledi.

VAKIF ÜNİVERSİTELERİ VE KOLEJLER

Uygulamada ilk aşamada İstanbul'daki vakıf üniversiteleri ve kolejleri odak noktasına aldıklarını belirten Çetiner, hedeflerini şöyle açıkladı: "Orta ve uzun vadede, tüm mezunlar ile kurumsal mezun derneklerini kullanıcıları arasında katmayı planlıyoruz. Gradiary'nin vizyonumuzu olgunlaştırma konularında kritik bir destek mekanizması sağladı. Bize pazar doğrulamasının ne kadar hayati olduğunu öğretti. Eğer başa dönsaydım, ürünün teknik geliştirilmesine gömülmeden önce pazar doğrulamasına başladık ve gelir modelini gerçek kullanıcılar üzerinde daha hızlı test ederek ilerlerdim."

BTM KRİTİK DESTEK SAĞLADI

Emre Çetiner, BTM'nin girişime katkılarına ilişkin ise şunları söyledi: "Kuluçka merkezlerindeki varlığımız, bizi BTM ekosistemine taşıdı. BTM; projemizin ticarileşme aşamasında, network genişletme ve girişimcilik vizyonumuzu olgunlaştırma konularında kritik bir destek mekanizması sağladı. Bize pazar doğrulamasının ne kadar hayati olduğunu öğretti. Eğer başa dönsaydım, ürünün teknik geliştirilmesine gömülmeden önce pazar doğrulamasına başladık ve gelir modelini gerçek kullanıcılar üzerinde daha hızlı test ederek ilerlerdim."



Kadın girişimciler yeni projeler üzerine çalışıyor

OSMAN KUVVET

TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu (İKGK) 33. İcra Komitesi Toplantısı, İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi

Münir Üstün ile TOBB İKGK Başkanı ve İTO Meclis Üyesi Hatice Kal başkanlığında çevrim içi olarak gerçekleştirildi. Toplantıda, kadın girişimciler ve geleceğin girişimcileri gençler için

yapılabilecek çalışmalar ve projeler değerlendirildi. Ayrıca hazırlanan projelerin başarısında ölçülebilir ve uzun vadeli olmasının önemine dikkat çekildi.

Vergi borçlarında taksite yoğun ilgi

HAZİNE ve Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı'ndan (GİB) edinilen bilgilere göre, vergi dairelerine olan borçların 72 aya kadar taksitlendirilmesini sağlayan düzenleme kapsamında ilk 25 günde 228 binden fazla mükellef başvurdu.

KDV dışındaki borçlar için mükelleflerin yüzde 18.01'i 6 taksiti, yüzde 30.69'u 12 taksiti, yüzde 13.21'i 24 taksiti, yüzde 25.19'u 36 taksiti tercih etti. Bu kapsamda, 48 taksiti tercih eden mükelleflerin oranı yüzde 10.6, 72 taksiti tercih edenlerin oranı da yüzde 2.3 oldu. Düzenlemeyle toplam 206 milyar liralık borç taksitlendirilirken, başvurulur

31 Ağustos'a kadar devam edecek.

Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek de düzenlemenin af niteliği taşımadığını, vergisini düzenli ödeyen mükellefler açısından adaleti koruyan bir sistem kurulduğunu belirterek, uygulamanın 'ödeme iradesi' bulunan esnaf gibi mükelleflere kolaylık sağlayacağına işaret etmişti. Uygulamayla vergi dairesince takip edilen ve vadesi 5 Haziran 2026 tarihi ve öncesi olan tüm alacaklar taksitlendirilebilecek. Gelir, kurumlar, katma değer vergileri, harçlar, trafik idari para cezası, ecrimisil, adli para cezası ve öğrenim kredileri gibi alacaklar, bu çerçevede yer alıyor.

MWC BARCELONA 2027

Barselona / İspanya
1 - 4 Mart 2027

TÜRKİYE MİLLİ İŞTİRAKİ
İSTANBUL TİCARET ODASI ORGANİZASYONU

KÜRESEL SAHNE SİZİ BEKLİYOR: MWC BARCELONA 2027'DE YERİNİZİ ALIN!

MWC BARCELONA 2027

- İnovasyon ve ileri teknolojiyi bir araya getiren, dünyanın en büyük mobil teknolojileri fuarı
- 120.000 m² alanda 8 salon 2.400'ü aşkın katılımcı
- 207 Ülkeden 105.000 ziyaretçi, %40'ı üst düzey yönetici
- 1.600'den fazla konuşmacı
- 2.400'den fazla uluslararası basın mensubu
- 40 Ülke pavilyonu
- Türkiye milli katılım organizasyonunun 2014 yılından itibaren yükselen başarı grafiği

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant inşaat organizasyonu
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar web sitesinde firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İştirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Stant üzerinde yer alacak LED ekranda, katılımcı firma tanıtım filminin sunulması
- Fuar giriş kartı (Fuar idaresince belirlenecek limit dahilinde)
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- T.C Ticaret Bakanlığı'nın teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 1.900 Euro / m²
Minimum Stant Alanı : 6 m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

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

Tuğçe Turan
0212 455 61 04
0530 416 59 66
tuğce.turan@ito.org.tr

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

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAGIÇ

Genel Yayın Koordinatörü
Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
ÖZCAN TOKEL

Genel Yayın Yönetmeni
İlhan ÇABUKOL

Genel Yayın Danışmanı
Tamer Çerçi

Haber Müdürü
Mete Dirice

Sorumlu Yazı
İşleri Müdürü
Canan Bilgin

Yayın ve Dağıtım
Sorumlusu
Dilşah Sarıhasan

Haber Merkezi
**Adem Orhun, Barış Cabacı, Ertuğrul Yan, Hamit Eteevrans,
Mücella Özdemir, Necmi Uysal, Onur Topkan, Özkan Toprak,
Servet Sena Sorkun, Sümeyra Yaşar Topal, Yaşar Kaya**

Reklam
Cengiz
Kazan

Grafik
Osman
Kuvvet

Fotoğraf
Kamil
Çatak

Abonelik
Abdülkadir
Yıldız

Hukuk Danışmanları
**Av. Ömer Temel, Av. Cüneyt Şamil Oğurlu,
Av. Şeymanur İnce**

istanbulticaretgazetesi.com

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

ABONELİK:
Yıllık abone bedeli 150 TL'dir.
Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacirler için), ad ve adres
belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şirkeci Ticari Şube
(Ş. Kodu: 1385) 3092 No'lu hesaba yatırılabilir.
IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92
Yayın türü: Yerel süreli yayın
Yayın tarihi: 17.07.2026

İSTANBUL TİCARET ODASI / www.ito.org.tr
Adres: Resadiye Cad. 34112 Eminönü / Fatih - İstanbul
İTO Çağrı Merkezi: 0212 444 04 86 / Santral: 0212 455 60 00

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ
Tel: 0212 455 61 23

Baskı: İhlas Gazetecilik A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi İhlas Plaza
No:11 A/41 Yenibosna / Bahçelievler/Tel: 0212 454 30 00

AVDAGİÇ, İŞ DÜNYASININ İKİNCİ YARI BEKLENTİLERİNİ AÇIKLADI:

Dezenflasyon faiz normalleşmesine dönüşmeli

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, yılın ilk yarısında dış şoklara rağmen ekonominin dirençli kaldığını belirterek, ikinci yarıda reel sektörün önceliklerini faiz, kur, finansman ve üretim ekseninde sıraladı.

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, iş dünyasının yılın ikinci yarısına ilişkin beklentilerini açıkladı. Dezenflasyon sürecinin kararlılıkla sürdürülmesi gerektiğinin altını çizen Avdagiç, bunun oluşturacağı alanın kademeli ve öngörülebilir faiz normalizasyonuna dönüştürülmesi; üretim, yatırım ve ihracata yönelik hedefli desteklerin hızla sahaya yansıtılması gerektiğini söyledi.

Avdagiç, yaptığı değerlendirmede, yılın başında patlak veren ABD/İsrail-İran Savaşı'nın beklenmedik bir enerji maliyeti şoku getirdiğini belirterek, enerji fiyatlarının yüksek ve oynak seyrettiğini, tedarik hatlarında ve dış ticarete belirsizliğin arttığını kaydetti.

Dış kaynaklı baskının hem enflasyon hem de ihracatçının maliyetleri üzerinde ilave yük oluşturduğunu anımsatan Avdagiç, "İlk yarıyı zorlandığımız ama dirençli kaldığımız bir dönem diye özetleyebiliriz" dedi.

Avdagiç, makro tarafta dezenflasyon patikasında kalmanın önemli bir kazanım olduğuna işaret ederek, "Enflasyon hazıranda yıllık yüzde 32 seviyesinde gerçekleşti. Aylık artış yüzde 1'in altına inerek son altı ayın en düşüğü oldu. Bu, uygulanan programın fiyat istikrarı tarafında, dış şoklara rağmen mesafe katettiğinin işareti ve kıymetli" değerlendirmesini yaptı.

Ekonominin büyüdüğünü ama sanayinin büyümediğini dile getiren Avdagiç, "İlk çeyrekte ekonomi yüzde 2.5 büyürken, sanayi yüzde 0.8 daraldı. Bunu dikkate alarak tedbirlerimizi devreye koymalıyız. Diğer yandan ekonomi programının üç yılını doldurduğu bu dönemde yurt içi maliyetlerle kur arasındaki makas ciddi oranda açıldı. Yılın ilk 6 ayında sepet kurun ortalama artışı yüzde 7.03 iken, TÜFE-ÜFE ortalaması yüzde 16.9 oldu. Reel sektörün beklentisi bu makasın kapanması, kur ile enflasyon arasındaki korelasyonun dengeye getirilmesi" diye konuştu.

Avdagiç, makro göstergelerde tablonun düzeldiğini ama bunun sanayici ve ihracatçıya yansımadağını belirterek, "Dezenflasyonun reel sektöre rahatlatma olarak yansımaları için finansman maliyetleri ve kur anlamında daha makul seviyelerin oluşması gerekir" dedi.

SERMAYE PİYASALARI VE YEŞİL TAHVİL BÜYÜTÜLMELİ

İTO Başkanı Avdagiç, ihracatçının güçlü performans sergilediğini ifade ederek, kur, iç maliyetler ve finansman makasının kârlılığının ciddi biçimde sıkıştığını söyledi.

Sıkı duruş korunurken, üretime, yatırıma ve ihracata dönük seçici ve hedefli kredi kanallarının açık tutulmasını beklediklerini aktaran Avdagiç, "Yani 'herkese ucuz para' değil, 'üreten ve ihraç edene erişilebilir finansman'. Bu ayrımı çok önemsiyoruz" şeklinde konuştu.

Avdagiç, enflasyonla mücadeleyi zayıflatmayan, üretimin devam etmesini sağlayan yolun varlığına dikkati çekerek, şunları kaydetti: "Düşük katma değerli üretimle küresel rekabette yoruluyoruz. Teşvikleri yüksek teknolojiye, Ar-Ge'ye, yerli ve yeşil üretime yönlendirmemiz gerekiyor. Cari açığımızın ve maliyet baskımızın önemli bir kısmı enerji ithalatından kaynaklanıyor. Yenilenebilir enerji ve yerleştirme bu yüzden hem ekonomik hem stratejik bir öncelik. Mesleki eğitimi sahanın gerçek ihtiyacına

Avdagiç, dezenflasyonun sürdürülmesiyle oluşacak alanın öngörülebilir faiz indirimlerine dönüştürülmesini, üretim ve ihracata yönelik seçici desteklerin artırılmasını ve sanayinin yeniden güçlendirilmesini istedi.

göre yeniden kurgulamalı, işletmelerle iç içe modelleri güçlendirmeliyiz. Bankacılığın yanında sermaye piyasaları ve yeşil tahvil gibi araçları büyütmeliyiz."

DESTEKLER VE TEŞVİKLER SAHAYA HIZLI YANSIMALI

Şekib Avdagiç, büyük ölçekli, ihracatçı ve kurumsal şirketlerin yapay zeka ve dijitalleşmede ciddi mesafe katettiğini belirterek, KOBİ'lerde hazırlık düzeyinin henüz arzu edilen yerde olmadığını dile getirdi. Üretimde, lojistikte, pazarlamada teknolojiyi işinin merkezine koyan firmaların küresel oyuncularla rahatlıkla yarıştığını ifade eden Avdagiç, "İstanbul Ticaret Odası olarak asıl görevimiz tam da bu köprüyü kurmak, farkındalık, eğitim, mentörlük ve erişilebilir dijital çözümlerle KOBİ'lerimizi bu treni kaçırmadan taşımak" dedi.

Avdagiç, ABD-Çin rekabeti ve Avrupa'nın tedarik zincirlerini daha güvenli ve daha yakın coğrafyalara kaydırma eğiliminin Türkiye için tarihi bir pencere açtığını işaret ederek, "Coğrafi konumumuz, Gümrük Birliği üzerinden Avrupa'ya entegrasyonumuz, genç ve üretken iş gücümüz, esnek ve hızlı üretim kabiliyetimizle Türkiye, Avrupa'nın doğal üretim üssü olmaya en güçlü aday ülkelerden biri" diye konuştu.

Yılın ikinci yarısında reel sektörün ekonomi yönetiminden beklentilerini değerlendiren Avdagiç, "İkinci yarıda reel sektörün ekonomi yönetiminden beklentisi net. Dezenflasyonun kararlı biçimde sürdürülmesi ve bunun açtığı alanın, kademeli ve öngörülebilir bir faiz normalizasyonuna dönüştürülmesi önem taşıyor" mesajını verdi.

Avdagiç, "Enflasyon hazıranda yeniden aşağı yönü gösterdi. Bu eğilim korunursa yılın kalanında reel sektörün üzerindeki finansman yükü bir nebze hafifleyebilir. Üretime, yatırıma ve ihracata dönük hedefli desteklerin ve teşvik paketinin sahaya hızlı yansımaları bekliyoruz" dedi.

Avdagiç, yılın ikinci yarısında ihracat tarafında iyimser olduğunu belirterek, ilk yarının rekor performansının Körfez ve Orta Doğu'da barış umutlarının güçlenmesiyle ikinci yarıda daha da olumluya dönebileceğini söyledi.

Büyümede ölçülü bir toparlanma, sanayide ise kademeli bir nefes alma öngördüklerini kaydeden Avdagiç, "Bu görümüm, jeopolitik risklerin kontrol altında kalması ve enerji fiyatlarındaki dalgalanmanın yatışmasına bağlı" dedi.

SEPA'ya katılım KOBİ'lerimiz için rekabet avantajı

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Türkiye'nin Tek Avro Ödeme Alanı'na (SEPA) katılım için niyet mektubunu Avrupa Ödemeler Konseyi'ne iletmesinin iş dünyası için teknik bir ödeme düzenlemesinden çok daha fazlasını ifade ettiğini söyledi. AB'nin Türkiye'nin yıllardır en büyük ticaret ortağı olduğunu kaydeden Avdagiç, "Her gün binlerce üyemiz Avrupalı muhatabıyla Euro cinsinden ödeme trafiği yürütüyor. Bugün bu ödemeler çoğu zaman yüksek komisyonlarla, gün kayıplarıyla ve belirsiz valör süreçleriyle yapılıyor" dedi. Avdagiç, SEPA üyeliğinin sınır ötesi Euro transferlerini adeta yurt içi bir havale hızına ve maliyetine indireceğine dikkati çekerek,

şunları kaydetti: "Bu, özellikle nakit akışı hassasiyeti yüksek olan KOBİ'lerimiz ve ihracatçılarımız için doğrudan bir rekabet avantajıdır. Meselenin bir de sembolik boyutu var. Türkiye'nin Tek Avro Ödeme Alanı'na katılımı, Türkiye'nin Avrupa'nın finansal altyapısına daha derinden entegre olması, öngörülebilirliğin ve karşılıklı güvenin tescilli demektir. Bu adımı, Gümrük Birliği'nin modernizasyonu ve vize serbestisi gibi başlıklarla birlikte ekonomik ilişkilerimizde yeni bir olgunlaşma döneminin işareti olarak görüyorum. İstanbul Ticaret Odası olarak sürecin en kısa sürede tamamlanmasını ve üyelerimizin bu kolaylıktan bir an önce faydalanmasını temenni ediyoruz."



İttifakın tedarik zincirine değer katıyoruz

Şekib Avdagiç, CAATSA yaptırımlarının kaldırılması yönündeki iradenin en üst düzeyde ortaya konmuş olmasının Türkiye ve ABD ekonomik ilişkilerinin bütününe yeniden şekillendirecek bir eşik olduğunu vurguladı. Savunma sanayi tarafında tablonun bugün itibarıyla çok daha net olduğunu altını çizen Avdagiç, "F-35 programına dönüş ihtimalinin yeniden masaya gelmesi, KAAN için motor tedarikinin konuşulur hale gelmesi ve ASELSAN, ROKETSAN, STM gibi şirketlerimizin NATO'nun büyük ölçekli ortak programlarına dahil olması, bize şunu gösteriyor: Türk savunma sanayi artık yalnızca kendi ihtiyacını karşılayan değil, ittifakın tedarik zincirine değer katan bir aktör" diye konuştu. Avdagiç, asıl ijmeyi ticaret ve yatırım rakamlarında görmek istediklerini belirterek, şunları söyledi: "İki liderin koyduğu 100 milyar dolarlık ticaret hedefi yıllardır konuşuluyor fakat hacmimiz halen 40-48 milyar dolar bandında seyrediyor. Güven ikliminin normalleşmesiyle beyaz eşyadan otomotive, hazır giyimden makina ve elektronik-elektrige kadar rekabet gücümüzün yüksek olduğu sektörlerde bu hedefe hızla yaklaşabiliriz."

Yaptırımların kalkması ile uluslararası finans kuruluşlarının ve yatırım fonlarının Türkiye'ye bakışındaki risk priminin düşeceğini dile getiren Avdagiç, "Engelin kalkması, yapay zekadan yarı iletkene, savunma teknolojilerinden yeşil dönüşüme uzanan alanlarda ortak Ar-Ge ve ortak üretim kapılarını aralar" dedi.

Üretime nefes aldıracak reçete

- 1 Dezenflasyon sürecinin kararlılıkla sürdürülmesi
- 2 Faizlerde kademeli ve öngörülebilir normalleşme
- 3 Üreten ve ihracat yapan firmalara erişilebilir finansman
- 4 Kur ile yurt içi maliyetler arasındaki makasın dengelenmesi
- 5 Üretim, yatırım ve ihracata yönelik teşviklerin hızla sahaya yansımaları
- 6 Yüksek teknoloji, Ar-Ge, yerli ve yeşil üretimin desteklenmesi
- 7 KOBİ'lerin dijitalleşme ve yapay zeka kapasitesinin artırılması
- 8 Gümrük Birliği'nin güncellenmesi ve SEPA sürecinin tamamlanması

AB, güvenilir bir üretim ortağını görmezden gelemmez

Avrupa Birliği'nin (AB) Çin'e bağımlılığını azaltmak ve tedarik zincirlerini güvence altına almak istediğini belirten Başkan Avdagiç, "İşte tam da bu noktada Türkiye masada olmalı. Gümrük Birliği'nin hizmetleri, tarımı, kamu alımlarını ve dijital ticareti kapsayacak şekilde güncellenmesi hem bizim hem de Avrupa'nın çıkarına. AB kendi ekonomik güvenliğini ararken yanı başındaki güçlü, entegre ve güvenilir bir üretim ortağını

görmezden gelemmez" şeklinde konuştu. Avdagiç, yeşil mutabakat ve sınırda karbon düzenlemesi gibi başlıkların da Türkiye için hem bir uyum yükü hem de bir fırsat olduğuna işaret ederek, "Bu uyumu erken tamamlarsak Avrupa pazarında avantaj sağlarız. Karşılıklı çıkar bu kadar açıkken, Türkiye-AB ekonomik ilişkilerinin önümüzdeki dönemde derinleşeceğine dair umudumu koruyorum" dedi.

SIAL CANADA 2027

Toronto / Kanada
27 - 29 Nisan 2027

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

TORONTO'DAN KUZEY AMERİKA PAZARINA AÇILIN

SIAL CANADA	
• Kanada ve ABD pazarlarına erişim sağlayan önemli bir platform • 1.000'in üzerinde uluslararası katılımcı firma • 80'e yakın ülkeden 20.000'in üzerinde profesyonel ziyaretçi • Kuzey Amerika'nın önde gelen perakende zincirleri, ithalatçıları ve distribütörleri ile B2B görüşmeler • Yüksek katılımcı ve ziyaretçi memnuniyeti	

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ	
Katılım Bedeli	: 1.100 ABD \$ / m ²
 İSTANBUL TİCARET ODASI 1882	Sibel Tayanç 0212 455 61 11 0530 664 86 18 sibel.tayanca@ito.org.tr 444 0 486 ito.org.tr 
	Başak Kılıç 0212 455 61 05 0538 233 11 79 basak.kilic@ito.org.tr



Euro/dolar paritesi, ABD istihdam verilerinin faiz artışı beklentilerini zayıflatmasıyla sınırlı toparlandı. Geliri Euro, maliyetleri ise ağırlıklı olarak dolar cinsinden olan ihracatçıların kârlılığı üzerindeki baskı sürerken, uzmanlar firmalara parite risklerini şirketlerinin nakit akışına uygun yöntemlerle yönetmeleri çağrısında bulunuyor.

Ihracatçıya parite riskinden korunma formülü

ABD Merkez Bankası'nın (Fed) Haziran toplantısında politika faizini sabit tutmasına karşın enflasyonla mücadele konusunda verdiği şahin mesajlar, küresel piyasalarda dolar talebini güçlendirdi. Fed üyelerinin önemli bir bölümünün yıl içinde faiz artışı ihtimalini dışlamaması ve ABD tahvil getirilerindeki yükseliş, doların başlıca para birimleri karşısında değer kazanmasına neden oldu.

Haziran ortasında 1.16 seviyelerinde bulunan Euro/dolar paritesi, 24-25 Haziran tarihlerinde 1.1340 bölgesine kadar gerileyerek yaklaşık bir yılın en düşük seviyelerini gördü. Parite, temmuz ayında ABD'de açıklanan istihdam verilerinin beklentilerin altında kalmasıyla 1.14 seviyesinin üzerine toparlandı.

Hafta başında Euro/dolar yaklaşık 1.143 seviyesinde seyrederken, dolar endeksi ise 101 seviyesinin altında hareket etti.

FED FAİZLERİ SABİT TUTTU

Fed, 17 Haziran 2026 tarihli toplantısında politika faizini yüzde 3.50-3.75 aralığında sabit tuttu. Bununla birlikte Fed'in yayımladığı ekonomik projeksiyonlar ve toplantı sonrasında verilen mesajlar, enflasyonun kalıcı olması halinde faiz artışı seçeneğinin masada kalabileceğine işaret etti. Fed'in 2026 yılına ilişkin büyüme tahmini yüzde 2.2 seviyesinde bulunurken, para politikasının bundan sonraki yönünün enflasyon ve istihdam verilerine bağlı olacağı vurgulandı.

Fed'in şahin duruşu sonrasında dolar endeksi haziran sonunda 13 ayın en yüksek seviyelerini test etti. Ancak temmuz başında açıklanan zayıf istihdam verileri, yakın dönemde faiz artırılabileceği yönündeki beklentileri bir miktar azalttı. Bu gelişmeyle dolar endeksi 100.8 seviyelerine gerilerken, Euro/dolar paritesi yeniden 1.14'ün üzerine çıktı.

Piyasalarda Fed'in faiz politikasına ilişkin olasılıklar gün içinde dahi değişebiliyor.

İHRACATÇIYI NASIL ETKİLİYOR?

Euro/dolar paritesindeki gerileme, bütün ihracatçıları aynı ölçüde etkilemiyor. Risk özellikle satış gelirlerini Euro ile elde eden, buna karşılık hammadde, ara malı, enerji veya finansman yükümlülüklerini dolar üzerinden karşılayan firmalarda yoğunlaşıyor.

Örneğin 1 milyon Euro ihracat geliri elde eden bir şirket, paritenin 1.16 olduğu dönemde bu tutar karşılığında 1 milyon 160 bin dolar elde edebilirken, paritenin 1.14'e gerilemesi halinde dolar karşılığı gelir

Ihracatçı ne yapmalı?

Geliri Euro, maliyetleri veya finansman yükümlülükleri dolar cinsinden olan şirketlerin parite riskine daha açık olduğunu belirten uzmanlar, uygulanabilecek beş yöntemi şöyle sıralıyor:

1 Forward ve opsiyon işlemleri kademeli kullanılmalı

Firmalar, gelecek üç ila altı aylık dönemde tahsil etmeyi bekledikleri Euro alacaklarının tamamını tek seferde sabitlemek yerine, nakit akışları ve risk iştahları doğrultusunda kademeli koruma yöntemlerini değerlendirmeli. Euro alacaklarının belirli bir bölümü forward işlemleriyle sabitlenebilir. Paritenin yükselmesi halinde oluşabilecek fırsattan yararlanmak isteyen firmalar ise opsiyon sözleşmeleriyle taban kur oluşturabilir.

Forward ve opsiyon işlemlerinin maliyet, teminat ve vade koşulları bulunduğundan, şirketin açık döviz pozisyonu belirlenmeden işlem yapılmalıdır.

2 Sözleşmelere parite uyarlama maddesi eklenmeli

Avrupalı müşterilerle yapılan uzun vadeli satış sözleşmelerine, paritenin önceden belirlenen bir bandın dışına çıkması halinde fiyatların yeniden değerlendirilmesine imkân veren hükümler konulabilir. Sözleşmede referans alınacak kur, kurun belirleneceği tarih, fiyat değişiminin hangi oranda yansıtılacağı ve uygulamanın her iki yönlü kur hareketi için geçerli olup olmayacağı açıkça belirtilmelidir.

3 Çift para birimli fiyatlama değerlendirilmeli

Ticari koşullar ve müşterinin kabulü elveriyorsa firmalar, tekliflerini Euro ve dolar olmak üzere iki farklı para birimi üzerinden sunabilir. Ancak Avrupalı alıcıların dolar riskini üstlenmek istemeyebileceği dikkate alınmalı. Bu nedenle dolar cinsinden fiyatlama, tarafların pazarlık gücüne bağlı bir seçenek olarak değerlendirilmeli.

4 Gelir ve giderlerin para birimi dengelenmeli

Euro cinsinden gelir elde eden şirketler, teknik ve ticari koşullar uygun olduğu ölçüde hammadde, ara malı, lojistik veya diğer giderlerinin bir bölümünü de Euro üzerinden karşılayarak doğal

korunma sağlayabilir. Böylece türev işlem yapılmadan Euro gelirleri ile Euro giderleri arasında denge kurulabilir. Ancak yalnızca kur avantajı sağlamak amacıyla tedarikçi değiştirilmemeli; ürün kalitesi teslim süresi, navlun, gümrük vergileri ve tedarik güvenliği birlikte değerlendirilmeli.

5 Pazar ve müşteri çeşitliliği artırılmalı

Şirketlerin yalnızca Euro Bölgesi'ndeki müşterilere bağlı kalmaması, alternatif pazarlara yönelmesi, uzun vadeli kur riskini azaltılabilir. Bununla birlikte pazar çeşitlendirmesi kısa vadeli bir kur koruma yöntemi değil, uzun vadeli bir ihracat stratejisidir. Yeni pazarlara girişte lojistik, sertifikasyon, tahsilat, müşteri ve ülke riski gibi unsurlar dikkate alınmalı.

1 milyon 140 bin dolara düşüyor. Dolar bazında maliyetlerin değişmediği varsayıldığında, paritedeki bu hareket şirketin brüt kâr marjında baskı oluşturuyor.

Bununla birlikte maliyetleri de Euro cinsinden olan, yüksek oranda yerli girdi kullanan, satış fiyatlarını kısa sürede güncelleyebilen veya vadeli işlemlerle kur riskini önceden sınırlayan şirketlerde parite etkisi daha düşük kalabiliyor.

Avrupa Birliği, Türkiye'nin en büyük dış ticaret ortağı konumunda bulunuyor. Avrupa Komisyonu verilerine göre Türkiye'nin 2025 yılı mal ihracatının yüzde 42.7'si Avrupa Birliği ülkelerine gerçekleştirildi. Ancak Avrupa Birliği'ne yapılan ihracatın tamamının Euro cinsinden olmadığı ve AB ülkelerinin tamamının Euro kullanmadığı da göz önünde bulundurulmalı.

FAİZ ARTIŞI PETROL ARZINI ARTIRMAZ

BLG Finansal Danışmanlık Kurucu Ortağı Belgin Maviş, Fed'e ilişkin faiz artışı beklentilerinin haziran döneminde hızlı biçimde yükseldiğini, ancak gelecek dönemde açıklanacak verilerin piyasa fiyatlamalarını değiştirebileceğini söyledi.

ABD'de enflasyon üzerindeki baskının önemli bölümünün enerji maliyetleri ve jeopolitik gelişmelerden kaynaklandığını belirten Maviş, faiz artışının petrol arzını doğrudan artırmayacağını ifade etti.

Maviş, "Fed üyeleri gerektiğinde faiz artırmabilecekleri yönünde mesaj verse de faiz artışı petrol arzını artırmaz ve enerji kaynaklı maliyetleri doğrudan ortadan kaldırmaz. Bununla birlikte Fed,

enerji fiyatlarındaki yükselişin ücretlere, hizmet fiyatlarına ve enflasyon beklentilerine yayılmasını engellemek için sıkı para politikasını gündemde tutabilir" dedi.

PARİTEDE YÖNÜ VERİLER BELİRLEYECEK

Euro/dolar paritesinin 1.1340 seviyelerine kadar gerilemesinde şahin Fed beklentilerinin etkili olduğunu belirten Maviş, piyasalardaki olumsuz senaryonun önemli bir bölümünün fiyatlanmış olabileceğini söyledi.

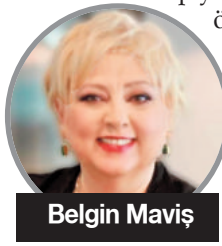
Ancak bu değerlendirmenin yeni risklerin ortaya çıkmayacağı anlamına gelmediğini vurgulayan Maviş, ABD enflasyonunun beklentilerin üzerinde gerçekleşmesi, enerji

fiyatlarının yükselmesi veya Fed üyelerinin daha şahin mesajlar vermesi halinde doların yeniden güçlenebileceğine dikkat çekti.

Maviş, "ABD verilerinde yumaşma görüldü ve Fed'in faiz artışı beklentilerinin gerilemesi halinde paritede tepki yükselişi devam edebilir. Buna karşılık enerji fiyatlarının yeniden yükselmesi ve enflasyonist baskıların güçlenmesi, Euro/dolar paritesinde aşağı yönlü riskleri canlı tutar" diye konuştu.

Paritede 1.1500 seviyesinin psikolojik eşik olarak takip edildiğini belirten Maviş, 1.1390 ve 1.1340 seviyelerinin destek; 1.1480, 1.1530 ve 1.1600 bölgelerinin ise direnç olarak öne çıktığını ifade etti.

Teknik seviyelerin piyasa koşullarına bağlı olarak kısa sürede değişebileceğine dikkat çeken uzmanlar, firmaların ticari kararlarını yalnızca kısa vadeli fiyat tahminlerine dayandırmaması gerektiğini belirtiyor.



Belgin Maviş



Piyasalar 'riskten kaçış / büyümeye dönüş' arasına sıkıştı

Küresel piyasalar son günlerde aynı anda iki zıt hikayeyi fiyatlamaya çalışıyor. Bir tarafta İran merkezli jeopolitik gerilim, Hürmüz hattındaki kırılganlık, ABD-İran temaslarının belirsizliği, Hürmüz'de yeniden turmanan savaş gerginliği ve enerji arz güvenliği endişesi. Diğer yanda ise petrol fiyatlarındaki çözülme sonrasında, ABD-İran gerginliği ile yine yükselen fiyat, altındaki kâr satışları, doların yeniden güçlenmesi ve küresel büyüme beklentilerinin kısmen toparlanması dikkat çekiyor.

Bu tablo, klasik 'riskten kaçış' refleksinden daha karmaşık bir döneme işaret ediyor. Çünkü, piyasalar artık yalnızca savaş ihtimalini değil, savaşın sınırlarını da fiyatlıyor. İran'ın Singapur bayraklı gemiye yönelik hamlesi, eğer iddia edildiği gibi ABD'nin yönlendirdiği Umman'a yakın alternatif güzergaha bir tepkiyse, bu yalnızca askeri değil, deniz egemenliği ve müzakere psikolojisi açısından da iyi okunmalı. Tahran burada 'güvenli geçişi ben belirlerim' mesajı verirken, Washington ise enerji ticaretinin tamamen kesintiye uğramayacağı yönünde piyasalara güven vermeye çalışıyor.

Bu nedenle İran'ın gemilere saldırıları ve ABD'nin Hürmüz'de yeni bir operasyona başlamasına rağmen ham petrol fiyatlarının 83 dolara gelse de beklenen sert sıçramayı yapmaması şaşırtıcı olmamalı. Küresel piyasalar, Hürmüz'ün tamamen kapanacağı bir senaryoyu şimdilik ana senaryo olarak görmüyor. Üstelik, Suudi Arabistan, BAE, Katar, Umman ve Çin gibi aktörlerin de enerji akışının sürmesi yönünde güçlü çıkarları söz konusu. Dolayısıyla, piyasa aktörlerinin zihninde belirli belirsiz bir savaş primi oluşsa da savaş riskine yönelik endişenin kalıcılığında zorlandığını görüyoruz.

Dolar, tahvil faizi ve emtia dengesi

Altın cephesinde de benzer bir sıkışma gözleniyor. Jeopolitik risk normal şartlarda altını destekler. Ancak ABD Doları'nın güçlenmesi, ABD tahvil faizlerinin yüksek kalması ve Fed'in bugün için faiz indirimlerine yönelmeyeceği beklentisi, altının nefes alanını daraltıyor. Altının onsu 4 bin dolar eşliğinde tutunmakta zorlansa da bunun kalıcı bir kırılma olup olmadığını söylemek henüz erken. Altının ons fiyatında, 3 bin 800 dolara doğru kalıcı bir çekilmenin olup olmayacağı dikkatle takip ediliyor ve başta Çin Merkez Bankası olmak üzere, önde gelen merkez bankası alımlarının güçlü bir şekilde devam edip etmediğini görmek gerekiyor.

4 bin dolar seviyesi altının ons fiyatı için destek noktası olmaktan çıkmış gözüküyor. Bu nedenle altının ons fiyatı için 3 bin 800 dolar ile 4 bin 200 dolar arasında geniş bir dalgalanma bandı açılmış gözüküyor.

Bugün için küresel piyasalarda asıl okunması gereken tablo ise altın ya da petrolün tek başına hareketi değil; dolar, tahvil faizi ve emtia dengesi arasındaki üçlü ilişki. Dolar güçleniyor, petrol nakit düzeyde seyreliyor, altın kâr satışları ve tüm bu gelişmeler yaşanırken jeopolitik tansiyon da düşmüş gözüküyor. Bu tablo, küresel sermayenin şu an için yeniden altın gibi güvenli limana kaçma eğiliminde olmadığını; fakat dünya ekonomisinde makul büyümeye dönüş senaryosunu da henüz satın almadığını gösteriyor.

Önümüzdeki dönemin ana finansal gerilimi

Yeni piyasalar iki dünya arasında sıkışmış durumda: Birinci dünya, savaş riskinin büyüdüğü, enerji arzının kırılganlığı, altının yükseldiği ve sermayenin güvenli limanlara kaçtığı dünya. İkinci dünya ise, diplomatik temasların sonuç verdiği, petrol fiyatlarının gevşediği, doların güçlendiği ve sermayenin yeniden büyüme hikayesine döndüğü dünya. Doha'da beklenen ABD-İran teması bu nedenle yalnızca diplomatik bir başlık değil, aynı zamanda piyasa mimarisini belirleyecek bir dönemeç noktası.

Eğer kontrollü gerilim ve sınırlı mutabakat senaryosu öne çıkarsa, petrol ve altındaki savaş primi etkisi daha da azalacaktır. Fakat Hürmüz hattında yeni bir saldırı ya da geçiş rejimine ilişkin açık meydan okumalar yaşanırsa, fiyatlamalar hızla tersine dönebilir.

Küresel piyasaların bugünkü hali bize şunu söylüyor; sermaye artık sadece korkuya değil, korkunun yönetilebilir olup olmadığına bakıyor. Riskten kaçış ile büyümeye dönüş arasındaki bu sıkışma, önümüzdeki dönemin ana finansal gerilimi olacak.

Hammadde maliyeti nasıl yönetilmeli?

Uzmanlar, satış gelirleri ve nakit varlıkları dolar cinsinden olan şirketlerin, doların Euro karşısındaki gücünden yararlanabileceğini, ancak tedarik kararlarının yalnızca pariteye göre verilmemesi gerektiğini ifade ediyor.

TEDARİKÇİLER KARŞILAŞTIRILMALI

Dolar nakit pozisyonu güçlü olan firmalar, Euro cinsinden fiyat veren Avrupalı tedarikçilerin tekliflerini değerlendirebilir. Ancak mevcut tedarik zincirinin doğrudan ve hızlı biçimde değiştirilmesi yerine, ürünün toplam teslim maliyeti hesaplanmalı. Karşılaştırmada ürün fiyatının yanı sıra navlun, gümrük vergileri, kalite, teslim süresi, enerji maliyetleri, ödeme koşulları ve tedarik sürekliliği de dikkate alınmalı.

FİYAT İLE KUR RİSKİ BİRBİRİNDEN AYRILMALI

Avrupalı üreticilerle altı ila 12 aylık Euro cinsinden sabit fiyatlı tedarik sözleşmeleri yapılması, ürünün Euro fiyatındaki artış riskini sınırlayabilir. Ancak ürün fiyatını Euro cinsinden sabitlemek, Euro/dolar paritesini sabitlemek anlamına gelmez. Ödeme tarihindeki kur riskinin de ortadan kaldırılması isteniyorsa forward veya opsiyon gibi ayrı bir finansal korunma işlemi yapılması gerekir.

PEŞİN ÖDEME İNDİRİMİNİN MALİYETİ HESAPLANMALI

Dolar nakit pozisyonu güçlü şirketler, uygun tedarikçilerden peşin ödeme indirim talep edebilir. Ancak indirim sağladığı avantaj; nakdin alternatif kullanım getirisi, işletme sermayesi ihtiyacı, tedarikçinin mali durumu ve teslimat riskiyle birlikte değerlendirilmeli. Peşin ödeme yapılacak tedarikçiler için banka teminatı, akreditif, ticari alacak sigortası veya benzeri güvence mekanizmaları da gündeme alınmalı.

Küresel ticaretteki daralmaya rağmen yılın ilk yarısında 258 milyar dolarlık mal ve hizmet ihracatına imza atan Türkiye, 410 milyar dolarlık yıl sonu hedefinin yüzde 60'ını şimdiden gerçekleştirdi. Uzmanlar; proaktif ticaret diplomasisi, 'Uzak Ülkeler Stratejisi' ile yaratılan pazar çeşitliliği ve ABD ile ivme kazanan ekonomik diyalogun etkisiyle yıl sonu hedefinin rahatlıkla aşılabileceğini öngörüyor.

Hedef:
410
milyar dolar

Gerçekleşen:
258
milyar dolar

**YENİ PAZARLARIN
ANAHTARI 'DİPLOMASİ'**

Rekor ihracat için güçlü zemin oluştu

KÜRESEL ticarette sıkı para politikalarının yarattığı talep daralması ve artan korumacılık eğilimlerine rağmen Türkiye, yılın ilk yarısında dış ticarete dirençli performans sergiledi. Açıklanan verilere göre, söz konusu dönemde 136 milyar dolarlık mal ihracatına karşılık, yaklaşık 122 milyar dolarlık hizmet ihracatı gerçekleştirilerek toplamda 258 milyar dolarlık bir hacim yakalandı.

Yıl sonu için belirlenen 410 milyar dolarlık kümülatif ihracat hedefinin yüzde 60'ının ilk altı ayda realize edilmesi, yılın geri kalanı ve 410 milyar



Yasar KAYA

dolarlık hedefin aşılması için olumlu bir tablo ortaya çıkardı. Bu güçlü öncü göstergeler, küresel tedarik zincirlerindeki kırılganlıklara ve döviz kuru dalgalanmalarına rağmen yılın ikinci yarısında ana hedefin rahatlıkla aşılabileceğine yönelik piyasa beklentilerini rasyonel bir zemine oturttu.

PROAKTİF TİCARET DİPLOMASİSİ

Bu eşiğin aşılmasında ve pazar derinliğinin sağlanmasında en önemli enstrüman olarak, uluslararası ticaretteki

tarife engellerini aşmayı hedefleyen ticaret diplomasisi öne çıkıyor. Nitekim Ticaret Bakanlığı'nın son dönemde attığı adımlar, bu stratejinin sahadaki karşılığını doğrular nitelikte. Temmuz 2026 itibarıyla Kanada ile kapsamlı bir Serbest Ticaret Anlaşması (STA) için resmi müzakerelerin başlatılması ve Birleşik Krallık ile gerçekleştirilen 8. Dönem JETCO toplantısında ikili ticaret hacmi için 40 milyar dolarlık yeni bir hedefin konulması, bu vizyonun kritik bileşenleri arasında. Diğer yandan, küresel ekonominin ana motoru olan ABD ile son dönemde şekillenen diyalog zemini de piyasalar tarafından yakından

izleniyor. İki ülke arasındaki ekonomik ilişkilerde oluşacak bir ivmelenmenin, stratejik sektörler özelinde Türk ihracatçısına yeni alanlar açabileceği ve yıl sonu rakamlarında yukarı yönlü bir katalizör işlevi görebileceği öngörüldü.

UZAK ÜLKELER STRATEJİSİ

Avrupa gibi ana ihracat pazarlarında baş gösterebilecek ekonomik durgunluk risklerini bertaraf etmek adına hayata geçirilen 'Uzak Ülkeler Stratejisi' ise artık bir vizyondan ziyade makroekonomik bir zorunluluk halini aldı. Küresel Gayrisafi Yurt İçi Hasıla'nın (GSYH)

yüzde 64'ünü temsil eden ancak Türkiye'nin dış ticaret menziline tarihsel olarak zayıf kalan Asya-Pasifik, Latin Amerika ve Afrika gibi coğrafyalara yönelik alternatif rota inşası hız kazanıyor. Yeni dönemde bu uzak pazarlardaki asimetrik rekabet şartlarının diplomatik mekanizmalarla dengelenmesi ve lojistik dezavantajların aşılması; yalnızca kısa vadeli 410 milyar dolarlık hedefin aşılmasını sağlamayacak, aynı zamanda Türkiye'nin kalıcı bir pazar çeşitliliğine ulaşarak küresel değer zincirlerindeki pazar payını yapısal olarak artırmasını temin edebilecek.

410 milyar dolarlık hedef rahatlıkla aşılabılır

İlk yarıyıl verilerinin yılsonu beklentileri için çok güçlü bir temel oluşturduğunu belirten İstanbul Ticaret Üniversitesi Uluslararası Ticaret Bölüm Başkanı Doç. Dr. Cihat Köksal, ulaşılan 258 milyar dolarlık hacme dikkat çekti.

Köksal, "Yılın ilk yarısında mal ihracatında 136 milyar dolar, hizmet ihracatında ise 122 milyar dolar olmak üzere toplamda 258 milyar dolarlık bir seviyeye ulaşılması ve 410 milyar dolarlık hedefin yüzde 60'ından fazlasının (yaklaşık yüzde 63) ilk 6 ayda karşılanması, yılsonu hedefinin sadece yakalanabilir değil, rahatlıkla aşılabılır olduğunun çok güçlü bir sinyali" dedi. Bu başanda en büyük itici gücün hizmet ihracatı olduğunu vurgulayan Köksal, "Hizmet ihracatının zirve yaptığı dönem geleneksel olarak yılın üçüncü çeyreğidir. Dolayısıyla ilk yarıda yakalanan bu güçlü rüzgar, üçüncü çeyrekteki turizm ve lojistik gelirleriyle birleştiğinde yılsonunda 410 milyar dolarlık hedefi yukarı yönlü aşması olasıdır" diye konuştu.

JEOPOLİTİK TAMPON OLDU

Son dönemde izlenen ticaret diplomasisinin geleneksel pazar bulma faaliyetinin ötesine geçtiğini aktaran Doç. Dr. Köksal, bu stratejinin bir 'jeopolitik tampion' haline geldiğini söyledi. Köksal, bölgesel gerilimler ve korumacı politikalarla karşı atılan adımları şu



Doç. Dr. Cihat Köksal

sözlerle özetledi: "Türkiye'nin çok taraflı ve çift taraflı ticaret anlaşmalarını hızlandırması, iş dünyasının önündeki bürokratik ve gümrük engellerini kaldırdı. Kuzey Afrika'da Mısır'daki akıllı şehir projelerinden Fas ile derinleşen Serbest Ticaret Anlaşması (STA) mekanizmalarına kadar somut işbirlikleri kurulurken; Türk Devletleri Teşkilatı ve AB gibi platformlardaki çok taraflı temaslar, yürürlükteki 24 aktif STA ve yeni kurulan stratejik lojistik merkezlerle taçlandırılıyor. Sürecin kurumsal ve finansal sacayağını İGE A.Ş.'nin teminat kolaylıkları ve DEİK'in küresel saha gücü sağlamlaştırdı."

Ankara'daki 36. NATO Zirvesi'nin önemine de değinen Köksal, "Bu gibi üst düzey buluşmalar sadece askeri birer ittifak olmanın ötesine geçilerek, savunma sanayi ve yüksek teknoloji odaklı devasa birer ticari diplomasi platformuna dönüştürüldü. Ticaret diplomasisi, ihracatçımıza yeni pazarlar açmakla kalmayarak küresel tedarik zincirlerindeki kırılganlara karşı güvenli liman vazifesi sunuyor" diye konuştu.

İHRACAT MENZİLİ 5 BIN KM'YE YAKLAŞIYOR

Avrupa'daki büyüme yavaşlamaları ve resesyon risklerinin pazar çeşitlendirmesini zorunlu kıldığını hatırlatan Köksal, Türkiye'nin ihracat menziline ortalama 3 bin 65 kilometreden küresel ortalama olan 4 bin 744

kilometrenin üzerine çıkarma vizyonuyla başlattığı Uzak Ülkeler Stratejisi'nin yapısal bir dönüşüm olduğunu belirtti.

Köksal, "Latin Amerika (özellikle Brezilya, Meksika) ve Asya-Pasifik (Hindistan, Vietnam, Endonezya) gibi dinamik bölgeler, Türkiye için işlenmiş gıda, savunma sanayi, kimya, makina ve otomotiv yedek parça sektörlerinde devasa birer talep merkezidir" derken, alternatif rotaların önemini şöyle anlattı: "Küresel lojistikte Hürmüz Boğazı, Süveyş Kanalı ve Kızıldeniz'de yaşanan jeopolitik krizler, alternatif rotaların önemini kanıtladı. Kalkınma Yolu Projesi ve Orta Koridor gibi projelerde merkez konumda yer alma çabası, uzak pazarlara erişim maliyetini ve süresini azaltacak. Uzak pazarlara giriş, ihracatımızın ölçek ekonomisinden faydalanmasını sağlayarak birim ihracat değerimizi yükseltecektir."

ABD ile ivme kazanan ekonomik ve siyasi diyalogun ihracat rakamlarına kesinlikle somut ve pozitif yansımaları belirten Doç. Dr. Köksal, ticaret hacmi hedefinin 100 milyar dolar olarak belirlendiğini hatırlattı. Havaacılık, savunma sanayi, makina, tekstil/hazır giyim ve çelik/alüminyum sektörlerinde ABD pazarına girişin kolaylaşacağını söyleyen Köksal, şunları kaydetti: "Siyasi yaklaşma sadece ticaret yapmayı değil, ABD'li fonların ve şirketlerin Türkiye'ye doğrudan yabancı yatırım yapmasını da tetikler. Türkiye'ye gelecek ABD yatırımları, üçüncü ülkelere yapılacak ihracatı da dolaylı olarak besleyecektir."

Pazar çeşitlendirmesi şart

Konuya ilişkin değerlendirmelerde bulunan Ekonomist Doç. Dr. Şevket Sayılğan, ilk altı aylık tablonun olumlu olduğunu belirterek, "Yıllıklandırılmış mal ve hizmet ihracatının 400 milyar dolar sınırını aşması, 410 milyar dolarlık hedefin ulaşılabilir olduğunu gösteriyor" dedi.

Yılın ikinci yarısındaki ihracat performansını Avrupa'daki büyüme görünümü, enerji fiyatları, jeopolitik gelişmeler, finansmana erişim ve üretim maliyetlerinin belirleyeceğini vurgulayan Sayılğan, hızlanan ticaret diplomasisinin bu noktada devreye girmesi gerektiğini söyledi. Sayılğan, "Diplomatik temaslar yeni pazarların ihracata dönüşmesi için uygun finansman, rekabetçi fiyat, hızlı lojistik ve kalıcı ticari anlaşmalar gerekir" diye konuştu.

Türkiye'nin ihracatında Avrupa pazarına olan yoğun bağımlılığın kitadaki durgunluk dönemlerinde kırılganlık yarattığını belirten Doç. Dr. Sayılğan, 'Uzak Ülkeler Stratejisi'ne ilişkin şunları kaydetti: "Asya, Latin Amerika ve Afrika'da büyüyen nüfus, genişleyen orta sınıf ve artan altyapı yatırımları Türkiye açısından önemli fırsatlar sunuyor. Savunma sanayi, makina, otomotiv yan sanayi, gıda, sağlık, yazılım, enerji



Doç. Dr. Şevket Sayılğan

ekipmanları ve müteahhlik hizmetleri bu pazarlarda öne çıkabilir. Ancak uzak pazarlarda yalnızca ürün göndermek yeterli değildir. Navlun maliyetlerinin azaltılması, lojistik merkezlerin kurulması, yerel dağıtıcılarla ortaklık yapılması ve ülkeye özel ürün geliştirilmesi gerekir."

ABD İLE YENİ FIRSATLAR OLUŞABİLİR

ABD ile ekonomik ve siyasi ilişkilerdeki yaklaşmanın ihracat açısından büyük potansiyel taşıdığını dile getiren Sayılğan, savunma, havacılık, tekstil ve yazılım gibi sektörlerde yeni fırsatlar oluşabileceğini belirtti. Siyasi yaklaşmanın ticarete otomatik yansımayaçağının altını çizen Sayılğan, şöyle devam etti: "Somut sonuç için gümrük engellerinin azaltılması, karşılıklı yatırımların artırılması ve Türk şirketlerinin ABD'de kalıcı dağıtım kanalları kurması gerekir. ABD pazarındaki küçük bir pay artışı dahi Türkiye'ye milyarlarca dolarlık ilave ihracat sağlayabilir. 410 milyar dolarlık hedef erişilebilir görünüyor. Ancak kalıcı başarı, yalnızca ihracat rekoru kırmak değil; yüksek katma değerli, farklı pazarlara yayılmış ve dış şoklara dayanıklı bir ihracat modeli kurmaktır."

Petrol akacak Türkiye 10 koldan kazanacak

Hürmüz Boğazı'nın kapanmasıyla Irak petrollerini Akdeniz'den dünyaya ulaştıran Ceyhan Limanı'nın önemi daha da arttı. Kerkük-Ceyhan Ham Petrol Boru Hattı'nda (ITP) tarihi anlaşma sona ererken petrol akışının kesilmemesi için 12 aylık bir köprü anlaşmada uzlaşıldı. Bu süreçte hattın Basra Körfezi'ne kadar uzatılması ve 'Yeni ITP' anlaşması müzakere edilecek. Ceyhan operasyonu ve projelerle Türkiye taşımadan depolamaya, tanker yüklemeyen rafineri hizmetlerine kadar 10 koldan kazançlı çıkacak.

HÜRMÜZ Boğazı'nı kilitleyen savaş, enerji tedarikindeki bölgesel kırılganlıkların çok maliyet artışlarıyla hissedilmesine neden oldu. Petrol ve gazda Orta Doğu'daki kaynaklara bağımlılığı yüksek olan ekonomiler, tedarikte istikrar ararken, Irak petrolünün küresel pazara ulaştırılmasında gözler yeniden Türkiye'ye ve Ceyhan'a çevrildi.

Hürmüz Boğazı'na alternatif rotalar arayan Avrupa Birliği ülkeleri için de Türkiye'nin Irak ile enerji işbirlikleri enerji ticaretinde yeni dönemin belirleyicisi olacak. Bu dönemde Kerkük-Ceyhan Ham Petrol Boru Hattı (ITP) hem kapasitesi hem de Basra Körfezi'ne kadar genişletilme imkanıyla kritik bir potansiyele sahip. Önceki hafta Bağdat'ta yapılan temaların ardından enerjide Ceyhan bağlantısını kuvvetlendirecek ve Türkiye'nin gelirlerini artıracak yeni gelişmelerin yaşanacağı öngörülüyor.

KÖPRÜ ANLAŞMADA MUTABIK KALINDI

Türkiye-Irak arasındaki tarihi anlaşmanın süresi 27 Temmuz 2026'da doluyor. Bölgede siyasi dengeler ve mali hesaplamalarla ilgili pürüzlere takılmamak için 12 aylık anlaşma üzerinde görüş birliğine varıldı. Bu mutabakat, büyük enerji pazarlıklarının sürdüğü bir ortamda petrol akışının kesilmemesi için 'köprü anlaşma' rolü üstlenecek. Köprünün çalışmasıyla uzun soluklu yeni projeler için fırsatlar kullanılacak.

YENİ BAĞLANTILARLA DESTEKLENECEK

Konuyla ilgili olarak Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar, Bağdat'ta Irak Petrol Bakanı Basim Muhammed Hüdeyir ve Irak Başbakanı Ali ez-Zeydi ile bir araya geldi. Kalkınma Yolu Projesi'ni petrol, doğalgaz ve elektrik iletim hatlarıyla destekleyerek bölgesel entegrasyonu güçlendirmeyi görüştüklerini belirten Bayraktar, bölgesel istikrara katkı sunacak somut projeleri hayata geçireceklerini vurguladı. Görüşme sonrası yapılan açıklamaya göre Irak Başbakanının ay sonunda Türkiye'ye yapacağı ziyaret sırasında yeni anlaşmanın imzalanması ve boru hattında petrol akışının artarak devam etmesi bekleniyor. Böylece petrol akmaya devam ederken, taraflar yeni konjonktürde yeni kazançlar elde edecek.

BORU HATTINDA KAPASİTE ARTABİLİR

Mevcut akışın yanı sıra kapasite artışı da gündemde. Bayraktar, "1.5 milyon varillik günlük kapasite var. Hedefimiz, mevcut kapasiteyi tümüyle kullanabilmek ama petrol boru hattını 2.5 milyon varillik kapasiteye dönüştürmek mümkün. Bölgenin potansiyeline bakarsak başka üreticileri de bu oyuna dahil etmemiz gerekir. Hedefimiz hattı Basra'ya kadar uzatabilmek. Basra'da üretilen petrolü bu hat üzerinden Ceyhan'a ve oradan dünya piyasalarına sunmak. Hemen yanına doğalgaz boru hattı inşa edelim, boru hattı koyalım diye önerimizi açıkladık. O hatlara Katar gazı gelebilir, başka gaz kaynakları gelebilir dedik" diye konuştu.

GENİŞ BİR EKONOMİK HAREKETLİLİK

Hem Irak'taki hem de Basra Körfezi'ndeki



petrolü Ceyhan üzerinden Akdeniz'e aktarma imkanı sunan bu hatla ilgili anlaşma petrol emtiasının geliri yanında taşımayla lojistik faaliyetler sebebiyle birçok ekonomik gelir potansiyeli taşıyor. Boru hattıyla ilgili mevcut ve yeni operasyonların taşıma ücretinden liman hizmetlerine, depolamadan tanker yüklemelerine ve rafineri tedarikine kadar geniş bir ekonomik hareketlilik oluşturabileceği belirtiliyor. Buna göre öne çıkan 10 kazanç yolu şunlar:

- Boru hattı taşıma geliri artacak.
- Atıl kapasite ekonomiye kazandırılacak.
- Ceyhan terminali hizmet geliri sağlayacak.
- Liman ve denizcilik sektörü canlanacak.
- Depolama gelirleri yükselecek.
- Rafinerilerin tedarik seçeneği artacak.
- Lojistik ve yan hizmetler büyüyecek.
- Bölgesel istihdama katkı sağlanacak.
- Ceyhan'ın küresel enerji haritasındaki ağırlığı artacak.
- Türkiye'nin enerji diplomasisi gücü artacak.

bulunuyor. Türkiye-Irak ilişkileri bu ihtiyacın tedariki açısından da geliyor. Irak'ın elektrik ihtiyacının karşılanması için iki çözüm önerisi açıklandı.

- Mevcut elektrik iletim hatlarının kapasitesini artırmak
- Türkiye üzerinden Irak'a doğalgaz ulaştırmak

Bu ikinci önerinin Iraklı muhataplara iletilildiğini belirten Bakan Bayraktar, "Irak'tan Türkiye'ye doğalgaz getirebiliriz. Yeni yapılacak doğalgaz santralleriyle de daha uzun dönemli elektrik arzını buraya sağlayabiliriz" dedi.

TERS AKIŞLA AVRUPA'YA KAYNAK

Bu öneri dahilinde tesis edilecek doğalgaz boru hattı çift fonksiyonlu olabilecek. Buna göre Türkiye'nin güney sınırlarında doğalgaz bulunuyor. Türkiye'den Irak'a kurulacak doğalgaz boru hattı, ilk yıllarda Türk gazını Irak'a taşıyacak. Sonra bölgedeki yeni



Uzun süreli yeni anlaşma müzakereleri sürerken petrol akışının kesintiye uğramaması için köprü olacak 12 aylık dönemde Türkiye'nin hedefleri ve önerileriyle bağlantılı çevre projeler de görülecek.

ELEKTRİK İÇİN İKİ ÇÖZÜM

Öte yandan, son yıllarda birçok şehirde imar çalışmalarının hız kazanması Irak'ta elektrik enerjisi ihtiyacını artırıyor. Hatta Irak'ta gaz bulamadığı için çalışmayan enerji santralleri

kaynaklardan temin edilmesi mümkün olan gazın ters akışla Türkiye'ye gelmesi ve dünyaya sunulması mümkün.

Bakan Bayraktar, bunu da şöyle açıkladı: "Irak'ta yapacağımız doğalgaz boru hatlarıyla bir süre doğalgaz ihtiyacını karşılarız. İlerleyen dönemde, Irak'ta veya Körfez'de üretilen başka doğalgaz kaynaklarını aynı boru hattını kullanarak bu sefer ters akışla Türkiye'ye, Türkiye üzerinden de Avrupa'ya götürmek gibi projeleri gerçekleştirmek istiyoruz."

Yeni ve daha kapsamlı ITP imzalamak istiyoruz

Bakan Alparslan Bayraktar, Irak'la tahkim süreçleri sebebiyle yeni anlaşma yapılması gerektiğini, ancak kısa sürede yetişmeyeceği için ara çözüm bulduklarını söyledi. Bayraktar, konuyla ilgili sorulara cevaben şöyle konuştu:

"Bağdat'taki görüşmemizde onlara ara çözüm olarak BOTAŞ'la bir senelik petrol taşıma anlaşması yapalım dedik. Yani BOTAŞ sizin petrolünüzü bir sene taşısın. O bir sene içerisinde de anlaşmaya varalım. Yeni ITP diyelim, daha

kapsamlı yeni boru hattı anlaşması. İçerisinde başka şeyler de olsun. Çünkü bizim hattı Basra'ya kadar götürme hedefimiz var. Bir sene içerisinde de biz yeni ve daha kapsamlı bir ITP'yi imzalamak istiyoruz."

Hem ticaret hem ortak üretim fırsatı

DEİK Türkiye-Orta Doğu ve Körfez İş Konseyleri Koordinatör Başkanı, Türkiye-Irak İş Konseyi Başkanı Halit Acar, Bağdat'taki görüşmelere katıldıklarını belirterek, "Türkiye ile Irak arasındaki ekonomik işbirliğini daha ileri taşıyacak somut adımları ve iş dünyamızın öncelikli beklentilerini ele aldık" dedi.

Acar, Irak'taki temaslarda gündeme getirdikleri başlıkları şöyle sıraladı: "Otomatik gümrük veri yönetim sisteminin (ASYCUDA) uyumlaştırılması, bankacılık ve uluslararası ticaret ödemelerindeki uygulama farklılıklarının giderilmesi, iş insanlarına yönelik e-vize süreçlerinin etkinleştirilmesi, çalışma ve oturma izinlerinin kolaylaştırılması, yabancı sermayeye yönelik daha esnek yatırım modellerinin değerlendirilmesi, sanayi arsalarına erişimin kolaylaştırılması, yatırım teşviklerinin dijital platformlar üzerinden yatırımcıların erişimine sunulması, Kalkınma Yolu Projesi kapsamında yatırımcılar için tek bir koordinasyon mekanizmasının oluşturulması. Heyetimiz, Irak'ta yalnızca ticareti geliştirmek için değil; yatırım yapmak, üretim gerçekleştirmek, teknoloji transferi sağlamak ve istihdam oluşturmak vizyonuyla ülkemizi temsil etti. Türkiye ile Irak arasındaki ekonomik ilişkilerin ortak üretim, sanayi yatırımları, teknoloji paylaşımı ve uzun vadeli stratejik ortaklık anlayışıyla daha da güçleneceğine inanıyoruz."

Hattın Basra'ya uzatılmasının önemi

Petrol ve doğalgaz piyasaları uzmanı Dr. Zeynep Elif Yıldız, Kerkük-Ceyhan hattının yalnızca bir boru hattı projesi olmadığını; Türkiye'nin, Irak dahil Körfez'deki tüm üretici ülkelerin petrolü için Hürmüz Boğazı'na alternatif bir çıkış noktası olduğunu söyledi. Ceyhan ile ilgili olarak Türkiye'nin bir enerji merkezine dönüşme projesi olduğu görüşünü dile getiren Dr. Yıldız, "Körfez'deki savaş ve Hürmüz Boğazı krizi, aslında Kerkük-Ceyhan boru hattının Basra'ya kadar uzamasının önemini, sadece bize değil, dünyaya gösterdi. Irak hükümeti, Hürmüz krizi olduğu andan itibaren Kerkük-Ceyhan boru hattından petrol akışını artırmak istediğini açıkladı" dedi. Bir yıllık anlaşma yönünde adımlar atılmadan önce Irak'ın Suriye'nin Baniyas Limanı'na yöneldiğini hatırlatan Dr. Yıldız, "Hürmüz krizi çıktığında Türkiye için açılan fırsat koridoru mevcut anlaşma uzatılmasa kapanabilirdi. Bu 1 yıllık protokol sürecinde daha kapsamlı yeni anlaşmaya dair müzakerelerin tamamlanması hedefleniyor" şeklinde konuştu.



Halit Acar



Dr. Zeynep Elif Yıldız

Geçen yıl yaklaşık 500 milyar doları aşan veri merkezi sermaye harcamalarının bu yıl yüzde 75 oranında artması bekleniyor. 2030 yılına kadar elektrik talebinin ise yaklaşık yüzde 3'ünü tek başına veri merkezlerinin oluşturacağı tahmin ediliyor. Enerji uzmanları, yapay zeka kaynaklı enerji şoklarına karşı yenilenebilir enerji yatırımlarının artması gerektiğini belirterek, depolama sistemlerinin hayati önem taşıdığını söylüyor.



Yapay zekanın enerjisini depolayan öne geçecek

ULUSLARARASI Enerji Ajansı (IEA) verilerine göre geçtiğimiz yıl teknoloji şirketleri yapay zeka (AI) modellerini büyütme için yaklaşık 580 milyar dolar harcadı. Ajans verilerine göre veri merkezlerine yapılan bu yatırım petrol arzı için harcanan toplam tutarı geride bırakırken, 'yeni petrol' olarak nitelendirilen veri merkezleri, küresel elektrik arzında da çeşitli baskıların oluşmasına neden oluyor. 2030 yılına kadar yapay zeka modellerinin mevcut şebekelere 5 kat daha fazla ortak olması öngörülürken, yalnızca şebekelerin kapasitesinin artırılması elektrik şoklarına karşı çözüm olmayacak. Yapay zeka modellerine yatırım yapan ülkeler ulusal elektrik politikalarını da güncellerken, özellikle yenilenebilir enerji yatırımları ve depolama sistemleri öne çıkan çözüm önerileri arasında yer alıyor.

200 BİN HANENİN ELEKTRİĞİ

Bu yılın sonuna kadar veri merkezleri için yapılacak harcamaların yüzde 75 artacağı öngörülürken, 2030 yılına kadar veri merkezlerinin tüm enerji talebinin yaklaşık yüzde 3'ünü oluşturması bekleniyor. Uluslararası Enerji Ajansı verilerine göre inşa halindeki veri merkezlerinin yüzde 55'i, 200 megavatın üzerinde kapasiteye sahip. Bu büyüklükteki tek bir tesis bile 200 bin hanenin tükettiği kadar elektrik harcıyor. Aynı zamanda yeni tesislerin yüzde 85'i mevcut veri merkezi kümelerinin yakınına kuruluyor. Bu da zaten yoğun olan elektrik şebekeleri üzerindeki baskıyı bir kat daha artırıyor. Ayrıca şebekelerin kapasitesini artırmak veya yeni şebekeler inşa etmek için gerekli olan trafolar, kablolar, tribünler ve kritik mineraller gibi temel bileşenlerin tedarik zinciri de bir darboğazın içinde bulunuyor. Bununla birlikte 2035 yılına kadar toplam elektrik talebinin yüzde 40 daha artması bekleniyor ki bu da her yıl sisteme Japonya'nın toplam tüketimi kadar yeni talep eklenmesi anlamına geliyor.

DEVASA BATARYA SİSTEMLERİ

IEA raporuna ve sektör mensuplarının görüşlerine göre bu süreçte depolama sistemleri hayati önem kazanacak. IEA raporunda bataryalar da depolama sistemlerinin 'İsviçre çakısı' olarak görev alacak. CK Enerji Boğaziçi Elektrik Genel Müdürü Ali Erman Aytaç, artan enerji ihtiyacına karşın büyük şirketlerin kendi enerjilerini üreteceği sistemlerin hayata geçeceğini söyledi. Aytaç, şöyle devam etti: "Bu kapsamdaki düzenlemelerde şebekeye ek kapasite kazandırılmasına önem verilirken, büyük teknoloji şirketlerinin de enerjiyi mevcut sistemden çekmek yerine kendi yenilenebilir enerji projelerini kurmaya yönlendirildiğini görüyoruz. Tüketimi dengelemek için yapay zeka modellerinin enerji verimliliğini artırarak donanım ve algoritma standartlarının geliştirilmesi de

CK Enerji Boğaziçi Elektrik Genel Müdürü Ali Erman Aytaç: Mevcut elektrik şebekelerinin yapay zekanın sürekli artan enerji talebini karşılamakta zorlanması, olası krizleri önleyecek yeni nesil politikaları zorunlu kılıyor. Geleneksel enerji sistemleri, yenilenebilir kaynaklar, elektrikli araçlar ve değişen tüketim alışkanlıklarının etkisiyle çok katmanlı ve veri yoğun bir yapıya

teşvik ediliyor. Düzenleyiciler şebeke yoğunluğuna göre tüketimi dengeleyecek dinamik fiyatlandırma mekanizmaları üzerinde çalışırken, platform sağlayıcıları bu yükü etkin yönetebilmek için devasa batarya depolama kapasitelerini de planlarına ekliyor."

ÜLKELERİN ENERJİ POLİTİKALARI

Geçtiğimiz haftalarda ABD'nin en büyük enerji şirketi Exolon'un CEO'su Calvin Butler de Financial Times'a yaptığı açıklamada, dünyanın en büyük veri merkezlerine ev sahipliği yapan ABD'nin bu süreçte hazırlıksız yakalandığını belirtti. Butler, ABD'nin 2027 yılında veri merkezi kaynaklı elektrik kesintilerine sahne olabileceğini söyledi ve "Soğuk geçen kışta 400 bin kişinin elektrikliğini kesmemek için çok mücadele ettik" dedi. Bu projeksiyona sahip ABD'de altyapı güçlendirme maliyetlerini doğrudan teknoloji firmalarına yükleyen kurallar uygulanıyor. Bu da dev teknoloji şirketlerini kendi enerjilerini üretmeye giderek daha fazla yönlüyor. Avrupa Birliği ise belirli kapasitelerin üzerindeki tüm veri merkezleri için titiz enerji verimliliği raporlamaları ve derecelendirme sistemlerini zorunlu tutuyor.

YENİLENEBİLİR ENERJİ ALTERNATİFİ

IEA'nın Enerji ve Yapay Zeka raporuna göre dünya genelinde veri merkezlerinin elektrik ihtiyacının yüzde 30'u kömürden karşılanıyor. Yenilenebilir enerji kaynakları küresel veri merkezlerinin tükettiği elektriğin yaklaşık yüzde 27'sini karşılıyor, bunu yüzde 26 ile doğalgaz ve yüzde 15 ile nükleer enerji takip ediyor. Dünyanın en büyük veri merkezlerine sahip olan ABD ve Çin'de tablolar farklılık gösteriyor. ABD'de yüzde 40'ın üzerinde bir payla doğalgaz veri merkezleri elektrik tedarikinde ilk sırada yer alırken, Çin'de yüzde 70'lik kısım kömür tarafından domine ediliyor. Rapora göre veri merkezlerinin elektrik ihtiyacını karşılamakta en hızlı büyüyen kalemler olarak ise yenilenebilir enerji kaynakları dikkat çekiyor. Ayrıca ilerleyen dönemlerde her firmanın kendi yenilenebilir enerjisini üreteceği bir sistem kurulması da konunun uzmanları tarafından çözüm olarak öneriliyor.

Şebekelerin rolü değişiyor

dönüşüyor. Bu dönüşümde yapay zeka ve veri analitiği ise en önemli araçlar olarak öne çıkıyor. Yapay zeka ve veri analitiği, özellikle şebeke yönetimi açısından önemli fırsatlar sunuyor. Gelişmiş veri analizleri sayesinde üretim ve tüketim eğilimleri çok daha doğru şekilde tahmin edilebiliyor. Böylece enerji arzı ile talep arasındaki denge daha etkin kurulabiliyor. Bir diğer kritik alan ise arıza yönetimi

ve bakım süreçleri. Şebeke ekipmanlarından elde edilen verilerin sürekli analiz edilmesi ve öngörücü bakım sistemleri sayesinde arızalar henüz gerçekleşmeden tespit edilerek kesinti süreleri minimuma indiriliyor. Akıllı sayaçlardan elde edilen veriler ise kullanıcı alışkanlıklarını analiz ederek enerji verimliliğini artırıyor



Ali Erman Aytaç

ve kişiselleştirilmiş çözümler sunulmasına olanak tanıyor. İçinde bulunduğumuz elektrik perakende satış sektörünün rolü de giderek değişiyor. Enerji şirketleri yalnızca tedarikçi olmaktan çıkıyor, dijital dönüşümle daha temiz, yaşanabilir ve çevreye duyarlı bir gelecek inşa etme sorumluluğunu da üstleniyor.

JEC WORLD 2027

Paris - Fransa
2 - 4 Mart 2027

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



DÜNYA KOMPOZİT SANAYİSİNİN BULUŞMA NOKTASI JEC WORLD FUARI'NDA YERİNİZİ ALIN!

Jec World 2027

- 100 ülkeden 1.500 katılımcı
- 45.000'i aşkın profesyonel ziyaretçi
- Havacılık, otomotiv, enerji ve inşaat sektörlerine yönelik ileri uygulamalar
- Küresel iş bağlantıları kurma fırsatı
- En yeni kompozit teknolojilerini yerinde inceleme
- Türkiye milli katılım organizasyonunun 2013 yılından itibaren yükselen başarı grafiği

Katılma Dahil Hizmetler

- Stant dekorasyonu
- Nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması,
- Türkiye milli iştirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması,
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- Devlet desteğine ilişkin ilgili İhracatçı Birliği tarafından talep edilen dosya masrafı

Katılım Bilgisi

Katılım Bedeli	: 1.000 Euro / m ²
Minimum Stant Alanı	: 9 m ²



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

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

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

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

İSO 500 şirketleri derinliği artırır



SERMAYE Piyasası Kurulu'nun (SPK) halka arz gündeminde yoğunluk devam ediyor. Borsa İstanbul'da 2021 yılından bu yana 213 şirketin halka arzı gerçekleştirilirken, bu halka arzların toplam büyüklüğü 248 milyar 500 milyon lirayı buldu. Gelen talep ise 1 trilyon 230 milyar liraya ulaştı. Merkezi Kayıt Kuruluşu (MKK) 2026 ikinci çeyrek panoramasına göre toplam menkul kıymet değeri 30 Haziran itibarıyla 36 trilyon 40 milyar liraya yükselirken, 16 halka arzdan 26 milyar 11 milyon lira toplandı. SPK verilerine göre 149 şirket halka arz için onay bekliyor.



Mücella ÖZDEMİR

YATIRIMCI SAYISI ARTTI

Öte yandan, son dönemde hız kazanan halka arz takvimi, sisteme yeni yatırımcı girişlerini de arttırdı. MKK verilerine göre 2026'nın ilk yarısında yatırımcı sayısı 38 milyon 71 bin kişiye yükseldi. Yatırımcı sayısındaki artış ve halka arzlara yönelik yoğun ilginin sermaye piyasaları açısından önemli bir kazanım olduğunu belirten Ahlatçı Yatırım Araştırma Müdür Yardımcısı Dinçer Kurt, artık nicelikten çok niteliğin konuşulması gereken bir döneme girildiğini ifade ederek, halka arz edilen şirketlerin kurumsal yönetim standartlarını güçlendirmesi gerektiğini söyledi.

İLETİŞİM GÜÇLENDİKÇE GÜVEN ARTACAK

Halka arz sonrasında yatırımcı iletişimini sürdüren, düzenli bilgilendirme yapan ve şeffaflığı ön

Borsa İstanbul'da halka arz rüzgarı devam ediyor. Yılın ilk yarısında 16 şirket halka arz edildi ve 26 milyar 11 milyon lira para toplandı. Sıkı para politikaları ve yüksek finansman maliyetleri şirketleri Borsa İstanbul'a yönlendiriyor.

Uzmanlar; teknoloji, yazılım, yapay zeka, biyoteknoloji ve yeşil dönüşüm gibi geleceğin ekonomisini şekillendirecek sektörlerdeki şirketlerin, İSO 500'deki firmaların sermaye piyasasında olması gerektiğini söylüyor.



planda tutan şirket sayısının artması gerektiğini belirten

Kurt, "Yatırımcı, ortak olduğu şirketten yalnızca bilanço dönemlerinde haber almak istemiyor. Şirketin nasıl ilerlediğini, hedeflerini ne ölçüde gerçekleştirdiğini ve karşılaştığı riskleri de

düzenli olarak görmek istiyor. Bu iletişim güçlendikçe güven de aynı ölçüde artacaktır" dedi. Bazı halka arzlarda dolaşımdaki pay miktarının sınırlı kalmasının işlem hacmini ve fiyat oluşumunu olumsuz etkilediğini kaydeden Dinçer Kurt, daha yüksek likiditenin hem bireysel hem de kurumsal yatırımcı açısından daha sağlıklı

bir piyasa yapısı oluşturacağını vurgulayarak, "Halka arzdan elde edilen kaynağın nerede kullanılacağı da en az halka arzın kendisi kadar önemli. Üretime, kapasite artışına, ihracata, teknolojiye ve verimliliği artıracak yatırımlara yönlendirilen kaynaklar şirketlerin büyümesini desteklerken yatırımcının da uzun vadeli beklentilerini güçlendiriyor. Çünkü yatırımcı satın aldığı hissenin arkasında güçlü bir büyüme hikâyesi görmek istiyor" dedi.

GELECEĞİ ŞEKİLLENDİRECEK SEKTÖRLER

Borsada sektör çeşitliğinin artması gerektiğine dikkat çeken

Kurt, sözlerini şöyle sürdürdü: "Son yıllarda farklı sektörlerden şirketler borsaya gelse de teknoloji, yazılım, yapay zeka, biyoteknoloji ve yeşil dönüşüm gibi geleceğin ekonomisini şekillendirecek alanlarda çok daha fazla şirketi sermaye piyasalarında görmek isteriz. Bu durum hem Borsa İstanbul'un derinliğini artırır hem de yabancı yatırımcı açısından daha cazip bir piyasa yapısı oluşturur."

TEK BAŞINA HALKA ARZ YETERLİ DEĞİL

Bununla birlikte sermaye piyasalarında derinlik için halka arzlar tek başına yeterli olmuyor.



Tunç Sefa Altunsaray

Sermaye piyasasının tabana yayılması ve likiditenin artması için halka arzların artması gerektiğini belirten Info

Yatırım Yatırım Danışmanı Tunç Sefa Altunsaray ise ilk etapta halka açık olmayan İSO 500'deki büyük şirketlerin halka arz olması gerektiğini vurgulayarak, "Rakamlara baktığımızda 500 şirketin 91'i halka arz olmuş, bu oran çok küçük. Buradaki şirketlerin halka arz olmasıyla sermaye piyasalarına yerli ve yabancı anlamında ilginin daha çok artacağını ve likiditenin yükseleceğini düşünüyorum" diye konuştu.

Sanayi için toplam 1 trilyon liralık paket

Yeni finansman programı ile 250 milyar liralık uygun koşullu kredi paketi imalat sanayinin kullanımına sunuluyor. Böylece mevcutlarla birlikte toplam 1 trilyon liralık uygun koşullu krediye olanak sağlandı.

YATIRIM Taahhütlü Avans Kredisi Programı'nın kapsamı ve bütçesi genişletiliyor. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, imalat sanayi için 1 trilyon liralık uygun koşullu kredi imkanı sağladıklarını açıkladı. Üretimin yavaşlamaması, sanayinin rekabet gücünün korunması ve ihracatın artırılması için gerekli adımları attıklarını belirten Cumhurbaşkanı Erdoğan, "İmalat sektörü için kurumlar vergisi oranını yüzde 12,5'e indirdik. İhracatçılara sunduğumuz reeskont kredilerinin hacmini günlük 5 milyar liraya yükselttik. İstihdam Koruma Programı kapsamında istihdam başına aylık 3 bin 500 lira destek ödemesi yapıyoruz. Bu sayede 900 bin istihdamı koruma altına aldık" dedi.

6 AYI ÖDEMESİZ 36 AY VADE

Ekonomide olumlu seyrin hızlandırmak için yeni bir adım atarak Yatırım Taahhütlü Avans Kredi Programı'nın kapsamını ve bütçesini genişlettiklerini belirten Cumhurbaşkanı Erdoğan, şunları söyledi: "Kriterleri, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığımız tarafından ilan edilecek bu yeni uygulama için program bütçesini 750 milyar



liraya çıkarıyoruz. Sanayicilerimizin sadece yeni yatırımları için değil, işletme sermayesi için de uygun koşullu finansmana erişim imkanını güçlendiriyoruz. Hayata geçirdiğimiz yeni finansman programı ile 250 milyar liralık uygun koşullu bir kredi paketini daha imalat sanayinin istifadesine sunuyoruz. Program paydaşı bankalardan piyasa koşullarından daha cazip olan 6 ay anapara ödemesiz 36 aya kadar vadeli kredilerden 12 puanlık maliyetini hükümet olarak biz karşıyoruz. Bu iki program sayesinde imalat sanayi için toplam 1 trilyon liralık uygun koşullu kredinin önünü açmış oluyoruz. Sanayi sektörümüze ve ülkemize hayırlı olsun diyorum."

KARARLILIKLA SÜRDÜRECEĞİZ

Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek de Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın reel sektörün finansmana erişimini güçlendirecek yeni destek programı açıkladığını belirterek, "Üretim kapasitemizi, rekabet gücümüzü ve istihdamı destekleyen politikalarımızı kararlılıkla sürdüreceğiz" dedi. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu ise Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın duyurduğu 1 trilyon liralık yeni imalat sanayi yatırım paketi için TOBB camiası adına şükranlarını sunduğunu belirterek, "Bu paket, devletimizin reel sektörün sesini duyduğunun en somut göstergesidir" dedi.

MWC Doha 2026

Doha - Katar
8 - 11 Kasım 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

TEKNOLOJİNİN KALBI YENİDEN DOHA'DA ATIYOR MWC Doha 2026'DA SİZ DE SAHNEDEKİ YERİNİZİ ALIN !

MWC DOHA 2025

- Mobil İletişim Teknolojilerinin prestijli fuar organizatörü Mobile World Congress tecrübesi ile Ortadoğu Pazarına giriş imkanı
- Mobil İletişim Teknolojileri alanında en son yenilikleri keşfetme
- Katar 2030 Ulusal Vizyonu kapsamında, Katar İletişim ve Bilgi Teknolojileri Bakanlığı (MCIT), InvestQatar ve Visit Qatar ortaklığında gerçekleştirilecek Mobile World Congress Doha'da ürün ve hizmetleri profesyonel alıcılara buluşturma fırsatı

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant inşaat organizasyonu
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar resmi web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Milli İştirak Broşürü'nde firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar Giriş Kartı Temini (Fuar İdaresi tarafından belirlenecek limit dahilinde)
- T.C. Ticaret Bakanlığı'nın teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli (nakliye dahil) : 1.850 ABD Dolar x Talep Edilen m²
Katılım Bedeli (nakliye hariç) : 1.750 ABD Dolar x Talep Edilen m²
Minimum Stant Alanı : 4 m²



Fatih Can Dürrüoğlu

0212 455 61 13
0530 078 43 61
can.durruoglu@ito.org.tr

Akif Gönülcü

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

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



Sanayi alanlarına ‘PARÇALI DÖNÜŞÜM’ ÖNERİSİ

Türkiye’de 6.5 milyon konut ve işyerinin kentsel dönüşümle yenilenmesi hedefleniyor. Bu sayı İstanbul için 1.5 milyon olarak belirlendi. Kentsel dönüşüm projeleri genellikle konut ve bağımsız işyerleri için uygulanıyor. İş dünyası temsilcileri, sanayi alanlarının da kentsel dönüşüm planlarına dahil edilmesini isterken, hem hak kaybı olmaması hem de üretimin aksamaması için parçalı dönüşüm modelini öneriyor.

TOPRAKLARININ yüzde 42’si birinci derecede deprem kuşağı üzerinde yer alan Türkiye’de, TÜİK verilerine göre bina stokunun yaklaşık yüzde 44’ü 1999 depreminden önce inşa edilmiş yapılardan oluşuyor. Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı verilerine göre 6.5 milyon konut ve işyerinin öncelikli olarak yenilenmesi gerekirken, bu rakam İstanbul’da 1.5 milyon olarak kayıtlarda yer alıyor. Kentsel dönüşüm vizyonunun hayata geçirildiği 2012 yılından bu yana 2 milyonu aşkın konut ve işyeri yenilenirken, küçük ve orta ölçekli pek çok sanayi sitesi de yenilenmeyi bekliyor. Yenilenmesi gereken sanayi sitelerinin sayısı net olarak bilinmiyor. Ancak iş dünyası, sanayi tesislerinin de kapsama alınması



Sümeyya Yaşar TOPAL

gerekliğini söylüyor. **ÜRETİM AKSAMAMALI** Konunun uzmanlarına göre 1999 depremi öncesinde inşa edilmiş organize sanayi bölgeleri, küçük sanayi siteleri ve bugün kent dokusunun içinde kalmış üretim alanları dikkate alındığında, milyonlarca metrekarelik sanayi stokunun deprem güvenliği, enerji verimliliği ve üretim altyapısı açısından yenilenmesi gerekiyor. İstanbul ise bu dönüşüm ihtiyacının en yoğun hissedildiği şehir. Kent içinde faaliyetini sürdüren eski sanayi bölgeleri yalnızca yapı güvenliği açısından değil; lojistik, ulaşım, çevre ve verimli arazi kullanımı açısından da yeni bir planlama anlayışına ihtiyaç duyuyor. Sanayi sitelerinin kentsel dönüşümü konusunda yaşanan en büyük tedirginlik ise üretimin aksama ihtimali.

TÜM SANAYİ BÖLGELERİNİ KAPSAMALI

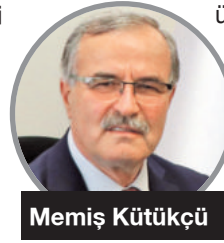
Sanayiciler, hem hak kaybı olmaması hem de üretimin devam etmesi için yeni bir dönüşüm planının uygulanması gerektiğini söylüyor. Üretimin kalbi olan İstanbul’da hayata geçirilecek sanayi alanları kentsel dönüşüm planında; kamu, yerel yönetimler, sanayi kuruluşları ve finans sektörünün birlikte hareket edeceği bir modelin öne çıkması öneriliyor. Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kuruluşu (OSBÜK) Başkanı Memiş Kütükçü, “Şehirler konutları, okulları, hastaneleri, sosyal alanları, sanayi bölgeleri ve diğer tüm yapıları ile bir bütündür. Bunun için bizler, konutlarımızın deprem dirençlerini tartışır, stratejiler geliştirirken, bu strateji ve planlamaların içerisine organize sanayi bölgelerimiz başta olmak üzere tüm sanayi bölgelerimizi de mutlaka dahil etmeliyiz” dedi.

EN KRİTİK İL İSTANBUL

İstanbul’da özellikle İkitelli çevresi, Topkapı’nın eski sanayi alanları, Dudullu’nun bazı bölümleri, Kartal-Maltepe eski sanayi kuşağı, Kağıthane ve Eyüp Sultan’daki eski sanayi dokuları ile Zeytinburnu ve Bayrampaşa çevresindeki eski üretim alanlarının dönüşmesi gerekiyor. Bu alanlarda üretimin aksamadan yenilenmenin yapılabilmesi için parçalı bir dönüşüm modelinin ön plana çıkması bekleniyor. Kademeli ve zincirleme bir yenileme modeli ile boş bir parselde yeni bir blok inşa edilmesi ve blokların bir kısmının öncelikle taşınması, sonrasında ise inşa sürecinin bu şekilde devam etmesi gerektiği belirtiliyor. Gayrimenkul Yatırımcıları Derneği (GYODER) Yönetim Kurulu Başkanı Neşecan Çekici de çok uzun olmayan bir zaman diliminde sanayi yapı stokunun yenilenmesi gerektiğini belirtti. Çekici, şunları söyledi: “Artık mesele sadece binaları yenilemek değil, üretim altyapısını geleceğe hazırlamak olmalı. Sanayi dönüşümü; deprem güvenliği, yeşil dönüşüm ve dijital üretim hedeflerini aynı anda karşılayacak şekilde ele alınmalı. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı son yıllarda yeni OSB’ler ve mega endüstri bölgeleri geliştirirken, özellikle Marmara’daki eski sanayi-nin daha planlı alanlara taşınması gerektiğini vurguluyor. İstanbul, bu konuda Türkiye’nin en kritik ili.”

Depreme karşı OSB’leri eşleştirdik

Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kuruluşu (OSBÜK) Başkanı Memiş Kütükçü:



Memiş Kütükçü

Türkiye, 6 Şubat depremlerinde edinilen tecrübeyle olası Marmara depremine yönelik bir ‘Olası Deprem Hazırlık Stratejisi’ hazırladık. İlk olarak, yapay zeka ile Türkiye haritası üzerine bir OSB katmanı oluşturduk. Bu katmanın

üzerine Türkiye’nin diri fay hatları katmanını eklenerek fay hattına yakın OSB’leri tespit ettik. İkinci aşamada AFAD’ın Türkiye Deprem Tehlike Haritası’nı baz alarak, Marmara Bölgesi’ndeki OSB’lerimizi risk gruplarına göre; yüksek riskli, orta riskli ve risk yok şeklinde ayırdık. Bu veri ve tespitler doğrultusunda birbirinden farklı senaryolar çalışarak; olası Marmara depreminden etkilenebilecek OSB’lerimizle hızlı müdahale etme yetkinliği

olan, deprem riski düşük veya risk taşımayan OSB’lerimizi eşleştirdik. Deprem riski düşük veya taşımayan eşleştirdiğimiz OSB’ler, olası Marmara depreminden etkilenen OSB’lerimizden birinci derecede sorumlu olacak ve görev alacaklar. Bu eşleştirmeleri yaparken de OSB’lerin birbirlerine olan mesafeleri, karayolu, denizyolu, demiryolu imkanları, OSB’nin büyüklüğü, itfaiye, çalışan sayısı, katılımcı firma sayısı ve arama-kurtarma teşkilatının olup olmadığı dikkate alındı.

Çözüm zincirleme inşa zincirleme taşınma

GYODER Başkanı Neşecan Çekici: Sanayi alanlarının kentsel dönüşümünde ön plana çıkması gereken en önemli nokta, söz konusu dönüşümün her



Neşecan Çekici

zaman konuta dönüşmek anlamına gelmediğidir. Bölgenin asıl ihtiyacı; deprem güvenliğinin sağlanması, enerji verimliliğinin artırılması, lojistik altyapının iyileştirilmesi, daha yoğun ve modern üretim kapasitesinin oluşturulması ile yeşil sanayi anlayışının hayata geçirilmesi olarak tanımlanıyor. Bu kapsamda dönüşüm için esas alınabilecek en başarılı model, kademeli ve zincirleme bir inşa-taşınma sürecine dayanıyor. Örneğin 100 fabrikanın bulunduğu bir sanayi alanında öncelikle boş bir parselde yeni bir

blok inşa edilir; ilk 20 firma bu yeni bloğa taşınır. Ardından bu firmaların boşalttığı eski blok yıkılarak yerine ikinci bir blok yapılır ve sonraki firmalar buraya taşınır. Bu süreç, tüm alan yenilenene kadar zincir

halinde devam eder. Böylece dönüşüm üretimi kesintiye uğratmadan gerçekleşir. İşletmeler için kira kaybı olmaz ve hiçbir işletme kapanmak zorunda kalmaz, istihdam korunur. Bunun yanında mülkiyet haklarının korunması temel ilke olmalı. Hak sahiplerine mevcut üretim kapasitesini koruyacak bağımsız bölüm garantileri verilmeli; ilave inşaat hakları, finansman destekleri, uzun vadeli düşük maliyetli krediler ve vergi teşvikleriyle dönüşüm ekonomik olarak da sürdürülebilir hale getirilmeli.

Londra modeli örnek olabilir

Dünya genelinde de riskli ve atıl kalmış sanayi sitelerinin dönüşmesi için çeşitli projelerin ön plana çıktığı görülüyor. Örneğin 1930’lu yıllarda Londra’ya kattığı 100 bin kişilik istihdamla bölgesinin en büyük sanayi sitesi olan Dockland, 1980’li yıllarda işlevini yitirmeye başlamış ve yenilenme sürecine girmişti. Bölgenin yenilenmesi için özel bir şirket kurulmuş, şirkete hükümetin desteğiyle Yerel Yönetim ve Arazi Planlama Yasası kapsamında bir dizi kontrol yetkisi ve sorumluluk verilmişti. Devlet tarafından şirkete bir fon sağlanmış ve bölge arazileri için zorunlu satın alma hakkı tanınmıştı. Yenileme çalışmalarından sonra bölge Avrupa’nın en önemli finans merkezlerinden biri olarak faaliyet göstermeye başladı.

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
- Kapı, 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	Esra Yılmaz	Zeynep Ülker
0212 455 61 19 0530 931 31 08 akif.gonulcu@ito.org.tr	0212 455 65 10 0530 874 89 73 esra.yilmaz@ito.org.tr	0212 455 61 09 zeynep.sengul@ito.org.tr

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

15 Temmuz'un 10. yılında milli irade

İstanbul Ticaret Üniversitesi ile 15 Temmuz Derneği işbirliğinde düzenlenen panelde, 15 Temmuz darbe girişimi; hukuk, medya, tarih, uluslararası ilişkiler ve toplumsal hafıza boyutlarıyla ele alındı. Panelde, 15 Temmuz ruhunun gelecek nesillere aktarılması gerektiği vurgulandı.

ERTAN ERYILMAZ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi ile 15 Temmuz Derneği işbirliğinde, 15 Temmuz Demokrasi ve Millî Birlik Günü kapsamında '10. Yılında 15 Temmuz: İrademiz, Zaferimiz' başlıklı panel gerçekleştirildi. İstanbul Ticaret Üniversitesi Sâdâbâd Kampüsü Sütölce Konferans Salonu'nda düzenlenen panele İstanbul Valisi Davut Gül, Beyoğlu Kaymakamı Abdullah Atakan Atasoy, 15 Temmuz Derneği Başkanı İsmail Hakkı Turunç, İstanbul Ticaret Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Dr. İsrail Kuralay, İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Necip Şimşek, Aile ve Sosyal Hizmetler İstanbul İl Müdürü Ömer Turan Aydın, OSTİM Teknik Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Murat Yülek, akademisyenler ve öğrenciler katıldı.

YAŞAYACAĞIZ YAŞATACAĞIZ

Panelin açılışında konuşan İstanbul Valisi Davut Gül, 15 Temmuz'un üzerinden geçen 10 yılın, yaşananları daha sağlıklı değerlendirme imkânı

sunduğunu söyledi. Darbe girişiminin Türkiye'yi uçurumun kenarına sürüklemeyi hedeflediğini belirten Gül, "Bu zaferi 50 yıl sonra, 100 yıl sonra, 1000 yıl sonraki nesillere de anlatabilecek bir bilince sahip olmamız gerekiyor. Yaşayacağız, yaşatacağız, anlatacağız" dedi.



GELECEK NESİLLERE AKTARILMALI

İstanbul Ticaret Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Dr. İsrail Kuralay da 15 Temmuz'un milletinin iradesiyle tarihe yazılmış büyük bir dönüm noktası olduğunu ifade etti.

"Unutursak tekrarlanır" sözünü hatırlatan Dr. Kuralay, 15 Temmuz'un yıl dönümü programlarıyla sınırlı kalmadan kitap, roman, tiyatro, sinema, belgesel ve sanatın farklı alanlarıyla gelecek nesillere aktarılması gerektiğini belirtti.



YILIN GENELİNE YAYMAK İSTİYORUZ

15 Temmuz Derneği Başkan Vekili Hüseyin Can, 15 Temmuz ruhunu canlı tutmak ve özellikle genç nesillere aktarmak amacıyla çalışmalar yürüttüklerini söyledi. Can, 15 Temmuz'un yıl boyunca farklı şehirlerde ve farklı etkinliklerle anlatılması gerektiğini belirtti. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı ile yürütülen proje kapsamında 15 Temmuz temalı bir tren hazırlanacağını aktaran Can, bu trenin Türkiye genelinde 51 noktada öğrencilerle buluşmasının planlandığını ifade etti.

Açılış konuşmalarının ardından düzenlenen panelde 15 Temmuz; hukuk, medya, siyaset, uluslararası ilişkiler ve toplumsal hafıza boyutlarıyla masaya yatırıldı. İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Hanifi Parlar'ın moderatörlüğünde gerçekleştirilen panelde; Yeni Şafak Gazetesi Genel Yayın Yönetmeni Hüseyin Likoğlu, İstanbul Ticaret Üniversitesi İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Ahmet Kavas, İstanbul Ticaret Üniversitesi Hukuk Fakültesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Abdülkadir Akıl ve Paris Advanced Research Center Kurucusu ve Direktörü Dr. Nevzet Çelik konuşmacı olarak yer aldı.

İşletme Fakültesi bölümlerine akreditasyon ziyareti

İstanbul Ticaret Üniversitesi İşletme Fakültesi bünyesinde yer alan İktisat, İşletme, Finans ve Bankacılık, İktisat (İngilizce) ve İşletme (İngilizce) bölümleri, STAR tarafından gerçekleştirilen akreditasyon saha ziyareti kapsamında değerlendirildi. Ziyarete bölümlerin eğitim-öğretim, kalite güvencesi, öğrenci destek hizmetleri, paydaş katılımı ve sürekli iyileştirme süreçleri ele alındı.

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi İşletme Fakültesi bünyesinde yer alan İktisat, İşletme, Finans ve Bankacılık, İktisat (İngilizce) ve İşletme (İngilizce) bölümlerine yönelik akreditasyon saha ziyareti, 22-23 Haziran 2026 tarihlerinde Sosyal Beşeri Temelli Bilimler Akreditasyon ve Rating Derneği (STAR) tarafından gerçekleştirildi.

İki gün süren ziyaret kapsamında STAR değerlendirme ekibi, bölümlerin eğitim-öğretim faaliyetlerini, akademik kadro yeterliliklerini, araştırma ve toplumsal katkı çalışmalarını, fiziki ve dijital öğrenme ortamlarını, öğrenci destek hizmetlerini, uluslararasılaşma faaliyetlerini ve kalite güvencesi sistemini yerinde inceledi.

SÜREKLİ İYİLEŞTİRME SÜREÇLERİ

Değerlendirme sürecinde bölümlerin eğitim amaçları, öğrenme çıktıları, müfredat yapısı, ölçme ve değerlendirme uygulamaları, öğrenci başarılarının izlenmesi, kalite güvencesi mekanizmaları ve sürekli iyileştirme çalışmaları ayrıntılı olarak değerlendirildi. Ayrıca bölümlerin sektör beklentileriyle uyumu, paydaş katılımı ve mezun izleme süreçleri de ziyaret



kapsamında ele alınan başlıklar arasında yer aldı.

ÖĞRENCİ ODAKLI YAKLAŞIM

Ziyaret süresince yapılan inceleme ve görüşmelerde; öğrenciler, akademik ve idari personel arasındaki güçlü kurum aidiyeti, kalite güvencesi ve akreditasyon kültürünün kurumsal süreçlere yansımaları, öğrenci odaklı yaklaşım ve Kariyer Merkezi tarafından sunulan hizmetler öne çıkan unsurlar arasında yer aldı.

Bölüm bazında yürütülen etkinlikler, staj uygulamaları, bölümlerin eğitim amaçları ile öğrenme çıktılarının tanımlı ve izlenebilir yapısı, paydaş katılımıyla geliştirilen müfredat, ölçme ve değerlendirme uygulamaları ile dijital öğrenme altyapısı da değerlendirme

sürecinde dikkat çeken başlıklar oldu.

TEKNOLOJİK ALTYAPI

Değerlendirmelerde Teknoloji Transfer Ofisi'nin faaliyetleri, bilgi güvenliği ve kişisel verilerin korunmasına yönelik kurumsal uygulamalar, nitelikli akademik kadro ile fiziki ve teknolojik altyapı, bölümlerin eğitim kalitesini destekleyen önemli unsurlar olarak ifade edildi.

Saha ziyaretinin ardından STAR değerlendirme ekibi tarafından hazırlanacak ayrıntılı raporun, bölümlerin kalite standartları doğrultusundaki mevcut durumunu ortaya koyması bekleniyor. Raporun aynı zamanda sürekli iyileştirme çalışmalarına rehberlik etmesi ve kurumsal kalite kültürünün güçlendirilmesine katkı sunması hedefleniyor.



Özbekistan'da ders verdiler

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, uluslararasılaşma vizyonu ve Türk Dünyası akademik işbirlikleri kapsamında önemli bir başarıya daha imza attı. Üniversiteden dört akademisyen, Orhun Değişim Programı kapsamında partner kurum olan Taşkent Uluslararası Üniversitesi (Tashkent International University) bünyesinde verimli bir ders verme hareketliliği gerçekleştirdi.

20-28 Haziran 2026 tarihleri arasında düzenlenen akademik ziyaret programına, İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi Dekan Yardımcısı Dr. Öğr. Üyesi Lütfü Çakır, Ticaret ve Finans Enstitüsü Müdür Yardımcısı ve İktisat (İngilizce) Bölümü Öğretim Üyesi Doç. Dr. Yunus Özcan, Matematik Bölümü Başkanı Doç. Dr. Abdullah

Yener ile Değişim Programları Koordinatörü ve Matematik Bölümü Öğretim Üyesi Dr. Elif Nuray Yıldırım katıldı.

Söz konusu ziyaret, daha önce atılmış olan güçlü temellerin üzerinde yükseldi. Geçtiğimiz güz döneminde, Orhun Değişim Programı kapsamında İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde ders verme faaliyetine katılan Özbekistan Taşkent Uluslararası Üniversitesi öğretim üyeleri Doç. Dr. Samandar Babaev, Dr. Javlon Davronov, Öğretim Üyesi Munira Abdullayeva ve Öğretim Üyesi Sofiya Alimova, bu kez Türk heyetini kendi üniversitelerinde ağırladı.

Ziyaret boyunca, hem bilimsel seminerler yürütüldü hem de iki ülkenin kültürel yakınlığını pekiştiren etkinlikler gerçekleştirildi.

Gıda perakendesine akademik katkı

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi ile Özen Alışveriş Hizmetleri A.Ş. (Onur Market) arasında organize gıda perakende sektörüne yönelik akademik çalışmaların desteklenmesi ve yayımlanmasını kapsayan Araştırma Yayını İşbirliği Protokolü imzalandı. Ahî Çelebi Kampüsü Eminönü'nde gerçekleştirilen törende Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek ile Özen Grup, Onur Marketler Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Özen protokole imza attı.

SEKTÖRE YENİ İMKANLAR

Törende konuşan Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek, sektörün akademik bilgiye ve araştırmaya verdiği



değerin önemli olduğunu belirtti. Üniversite olarak reel sektörlere güçlü ilişkiler kurmayı önemstediklerini ifade eden Prof. Dr. Şimşek, bu tür işbirliklerinin hem akademi hem de sektör için yeni imkanlar sunduğunu vurguladı. Özen Grup, Onur Marketler

Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Özen ise bilgiye, veriye ve akademik birikime dayalı süreç yönetimini önemstediklerini söyledi. Özen, "Hazırlanacak akademik yayınların organize gıda perakende sektörüne yeni bir bakış açısı kazandırmasını hedefliyoruz" dedi.

İŞBİRLİĞİNİN İLK YAYINI

Protokol kapsamında, organize gıda perakende sektöründe faaliyet gösteren zincir marketlerin operasyon, işleyiş ve yönetim süreçlerine katkı sunacak akademik çalışmaların desteklenmesi hedefleniyor. İşbirliğiyle sektörün güncel ihtiyaçlarına yönelik bilimsel araştırmaların teşvik edilmesi, akademik bilginin saha deneyimiyle buluşturulması ve üniversite-sanayi işbirliğinin güçlendirilmesi amaçlanıyor. İşbirliğinin ilk yayın çalışması, 'Organize Gıda Perakende



Yönetiminde Yeni Paradigmalar' başlıklı editörlü kitap olacak. Kitapta; verimlilik, teknoloji kullanımı, müşteri deneyimi, sürdürülebilirlik, tedarik zinciri yönetimi, veri analitiği, e-ticaret, gıda israfı, enflasyon, tüketici davranışları ve perakende inovasyonları gibi başlıklarda akademik çalışmaların yer alması hedefleniyor.

AİLE
ŞİRKETLERİ

Dr. İlhami FINDIKÇI

Kolaylaştırınız

Çocuklar, oyuncaklarıyla oynarken bazen parçaları birleştirmekte zorlanırlar. Böyle anlarda en yakınlarındaki anne ya da babalarına yönelir, yardım isterler. İsteklerini tam olarak ifade edemeseler de bir desteğe ihtiyaç duydukları açıktır.

Bu durumda ebeveynlerden biri şöyle diyebilir: “Yine bozdun. Tabii yapamazsın. Zaten hiçbir zaman da yapamıyorsun. Size bunları alanda kusur var. Bırakın, bu işi ben hallederim.”

Bir diğeri ise şöyle yaklaşabilir: “Bana danıştığın ve beni de sürece dahil ettiğin için teşekkür ederim. Aslında neredeyse tamamlamışsın. Haydi, birlikte bakalım; bunu nasıl tamamlayabiliriz?”

İki yaklaşım arasındaki fark, yalnızca kullanılan kelimelerde değildir. Birincisi işi zorlaştırır; kişiyi kırar, yorar ve cesaretini azaltır. Daha da önemlisi, üretkenliğin önüne set çeker. İkincisi ise motive eder, çözüm üretir ve kişinin gelişimine katkı sağlar. Bu nedenle kendimize şu soruyu sormalyız: Biz hangi yaklaşımın temsilcisiyiz?

Liderlik de büyük ölçüde bununla ilgilidir. Gerçek liderler, sorunları büyüten değil, çözümleri kolaylaştıran insanlardır. Bir ekip zaman zaman çıkmaza girebilir, karşılaştığı bir sorunu çözmekte zorlanabilir ya da karar seçeneklerini artırma ihtiyacı duyabilir. İşte böyle durumlarda gözler, ekibin arkasında duran ve ona yön veren lidere çevrilir.

Liderin sorunu nasıl dinlediği, nasıl değerlendirdiği ve hangi çözümleri önerdiği kadar bunları hangi üslupla yaptığı da önemlidir. Kullandığı dil, ses tonu, jestleri ve mimikleri sürecin yönünü belirler. Aynı konu, doğru bir yaklaşımla kolaylaşabileceği gibi yanlış bir tutumla içinden çıkılmaz bir hâl de olabilir.

Eğer ekip üyeleri, kendilerine yol göstermesi için başvurdukları liderden destek yerine köstek görüyorsa, orada liderlikten söz etmek güçtür. Oysa lider; ekibini dikkatle dinlemeli, kat edilen yolu takdir etmeli ve yeni fikirler üretmeleri için onları cesaretlendirmelidir. Gerektiğinde farklı bakış açıları sunmalı, özgün görüşleriyle ufuk açmalı ve ekibinin göremediği noktaları bilgi, deneyim ve öngörüyle aydınlatmalıdır.

Başarılı liderler, insanların yalnızca ne yaptıklarıyla değil, nasıl hissettikleriyle de ilgilenirler. Bu nedenle ekip içinde önce duygu ve değer birliği oluştururlar. Çünkü bilirler ki sözler davranışlara, davranışlar alışkanlıklara, alışkanlıklar karaktere dönüşür.

Bir lider, kendisine danışıldığı için öfkelenemez; ekip üyelerini, özellikle de kendi kontrolleri dışındaki nedenlerden dolayı suçlayamaz. Daha da önemlisi, onları yetersizlikle damgalayamaz. Çünkü her insanın, her çalışanın ve her çocuğun katkı sunabileceği bir düşüncesi, geliştirebileceği bir çözümü vardır. Fikirler paylaşıldıkça güçlenir, tartışıldıkça olgunlaşır ve sonunda daha doğru kararlara dönüşür.

Sonuç olarak ister ailede ister iş hayatında, isterse toplumun herhangi bir alanında olalım, insanların gelişmesine katkı sunmak istiyorsak işleri zorlaştıran değil, kolaylaştıran tarafta yer almalıyız.

Çünkü bir insanı büyüten de küçülten de çoğu zaman ona söylenen sözlerdir. Bu nedenle dilimizi, jestlerimizi ve mimiklerimizi yapıcı, destekleyici ve yol açıcı bir anlayışla kullanmak hepimizin sorumluluğudur.

Otomotivde yedek parça istatistikleri gündemde

ADEM ORHUN

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Otomotiv İhtisas Komitesi, sektörün gündemindeki konularla toplandı. İTO Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Salih Sami Atılğan'ın başkanlığında gerçekleştirilen toplantıya; motorlu araçlar satış, servis, yedek parça ve ilgili alanlarda faaliyet gösteren sektör temsilcileri katıldı.

Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS) ve Otomotivde Kadın Derneği (OTOKAD) yetkililerinin de yer aldığı toplantıda; yedek parça satış verileri, servis hizmetleri, doğru mevsimde doğru lastik kullanımının öneminin duyurulması konularında görüş ve öneriler dile getirildi.



Toplantıda, yeni araç satışlarıyla ilgili istatistiklerin tutulduğu ve ilgili kuruluşlar tarafından periyodik olarak açıklandığı, ancak yedek parça satışlarıyla ilgili verilerin yeteri kadar takip edilemediği belirtildi. Yedek parça satışı ve değişimiyle ilgili istatistik oluşturmak için bu alandaki

hareketlerin verilerinin tutulmasına yönelik çözüm önerileri dile getirildi.

DOĞRU MEVSİMDE
DOĞRU LASTİK

Ayrıca toplantıda, bir motorlu kara taşıtının en kritik parçasının lastikler olduğu hatırlatıldı. Bu kapsamda her

araçta ‘doğru mevsimde doğru lastik’ prensibiyle bir alışkanlık geliştirilmesinin önemi vurgulandı. Bu yönde kampanya başlatmak istediklerini belirten bazı katılımcılar, “Trafik kazalarına karışan araçların lastiklerinin modeli, yılı, diş derinliği gibi detaylar da tutanağa geçirilmeli” önerisini dile getirdi.

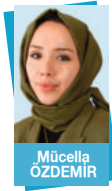
Toplantıda diğer bir konu ise bedensel engellilerin hususi araç ehliyeti talebi oldu. Toplantıya katılan engelli bir sektör mensubu, “Teknoloji geliştikçe araçların kullanımı çok kolay hale geldi. Bedensel engellilerin belli kriterlerde otomobil kullanması mümkün. Biz de hususi araç ehliyeti almak istiyoruz. Mevzuatta bu yönde düzenleme bekliyoruz” şeklinde konuştu.

Satış sonrası pazarında
‘elektrikli’ dönüşüm

Türkiye’de 10 milyar doları aşan otomotiv satış sonrası pazarı, elektrikli otomobil satışlarının hızla artmasıyla birlikte yeni bir dönüşüme hazırlanıyor. Bir yandan 23 milyon adede yaklaşan binek ve ticari araç parkı, bakım onarım ve yedek parça talebini artırırken, diğer yandan elektrikli otomobillerin hızla yaygınlaşması servis alt yapısından çalışan personele kadar sektörün iş yapış biçimini değiştiriyor.

OTOMOTİV satış sonrası pazarı, elektrikli otomobillerin hızla yaygınlaşması ve araçların teknoloji seviyelerinin yükselmesiyle birlikte yeni bir dönüşüme hazırlanıyor.

Eskiden bakım denildiğinde akla gelen yağ filtresi, triger kayışı gibi periyodik bakım kalemleri elektrikli otomobillerde yerini radar kalibrasyonu, kamera sistemleri, batarya soğutma devreleri, elektronik direksiyon sistemleri ve yazılım güncellemelerine bırakıyor. Türkiye’de ise otomotiv satış sonrası pazarı hem araç parkındaki büyüme hem de değişen tüketici alışkanlıklarının etkisiyle büyümeye devam ediyor.



Mücella ÖZDEMİR

sonrası sektörünün iş yapısını değiştirirken, sektörde kontrollü değişim başlıyor.

Elektrikli araçların pazardaki ağırlığının artması, servislerin sunduğu hizmetleri de yeniden şekillendiriyor.

Sektördeki asıl dönüşümün elektrikli otomobillerin garanti sürelerini tamamlamasının ardından bağımsız servis yani üretici veya distribütör markalara doğrudan bağlı olmayan servislerin ekosisteme girmesiyle başlayacağını belirten Emirhan Silahtaroglu, şunları söyledi: “Bu süreçte sektörün en önemli gündem maddelerinin başında nitelikli insan kaynağının geliştirilmesi geliyor. Elektrikli araç teknolojileri; yüksek voltaj sistemleri, batarya yönetimi, güç elektroniği, yazılım ve ileri



bulunmamasının yedek parça sektörünü nasıl etkileyeceği merak ediliyor. Bu durumun söz konusu ürün gruplarında zamanla talebi azaltacağını söyleyen Silahtaroglu, elektrikli araçlarla birlikte otomotiv satış sonrası pazarının tamamen küçüleceği değerlendirmesinin doğru olmadığını vurgulayarak, şöyle devam etti: “Otomotiv sektöründeki dönüşüm yalnızca tam elektrikli araçlardan ibaret

direksiyon, yürüten aksam, klima sistemi, silecekler, aydınlatma ekipmanları, rulmanlar ve birçok mekanik komponent açısından düzenli bakım ve yedek parça ihtiyacını sürdürmesidir. Hatta elektrikli araçların yüksek ağırlıkları nedeniyle süspansiyon ve lastik gibi bazı ürün gruplarında kullanım koşullarına bağlı olarak farklı bakım ihtiyaçları da oluşabiliyor” dedi.

Rakamlarla oto pazarı

2023 yılında hafif ve ticari araçlarda 6 milyar 466 milyon dolar satış sonrası gelir, ağır ticari araçlar da dahil edildiğinde toplam pazar 8.85 milyar dolara ulaştı.

2024 yılında sektörde yatay ve durağan bir seyir gözlenirken, pazar hacmi oransal olarak 2023 seviyelerinde gerçekleşti. **2025** yılında ise binek ve hafif ticari

araçlardan elde edilen gelir 7.56 milyar dolara yükselmiş olup, orta ve ağır ticari araçlar eklendiğinde pazarın toplam geliri 10.2 milyar dolara oldu.



teşhis sistemleri gibi yeni uzmanlık alanlarını beraberinde getiriyor. Buna paralel olarak servislerin teknik altyapılarının güçlendirilmesi, yeni nesil ekipman yatırımlarının artırılması ve mesleki eğitimin yaygınlaştırılması büyük önem taşıyor.”

TÜRKİYE’YE
TEKNOLOJİ AKTARIMI

OSS’nin elektrikli otomobil dönüşümünü çok yönlü bir bakış açısıyla ele alındığı belirten Silahtaroglu, “Bir yandan sektörün ihtiyaç duyacağı nitelikli insan kaynağının geliştirilmesine yönelik üniversiteler, eğitim kurumları ve ilgili paydaşlarla işbirlikleri yürütüyor, diğer yandan uluslararası gelişmeleri yakından takip ediyoruz. Yönetim Kurulu’nda temsil edildiğimiz FIGIEFA aracılığıyla Avrupa’da elektrikli araçlar, bağlantılı araç teknolojileri, araç verilerine erişim ve bağımsız satış sonrası sektörünün geleceğine ilişkin yürütülen çalışmalara katkı sağlıyor; bu bilgi birikiminin ülkemize aktarılması için çalışıyoruz” dedi.

PAZAR KÜÇÜLMEYECEK

Öte yandan, elektrikli otomobillerde motor yağı, yağ filtresi, debriyaj, triger kayışı ve egzoz sistemi gibi birçok bakım kaleminin

değil. Hibrit araçlar da pazarda hızla büyüyen önemli bir segment oluşturuyor. Hibrit araçlar, bir yandan içten yanmalı motorun bakım ve yedek parça ihtiyaçlarını büyük ölçüde korurken, diğer yandan batarya, elektrik motoru, güç elektroniği, invertör ve yüksek voltaj sistemleri gibi yeni komponentleri de satış sonrası ekosistemine kazandırıyor. Dolayısıyla hibrit teknolojisini, mevcut ürün gruplarının devamlılığını sağlarken, yeni ürün ve hizmet alanları oluşturarak sektörün dönüşümünü kademeli şekilde yönetmesine de katkı sunuyor.”

KONTROLLÜ DÖNÜŞÜM

Türkiye’de trafikteki araç parkının çok büyük bölümünün hâlâ içten yanmalı motorlu araçlardan oluştuğunu belirten Silahtaroglu, otomotiv satış sonrası sektörünün bir anda değil, yıllara yayılan kontrollü bir dönüşüm yaşayacağına dikkat çekti. Silahtaroglu, “Batarya sistemleri, batarya soğutma bileşenleri, güç elektroniği, invertörler, şarj sistemleri, yüksek voltaj kabloları, termal yönetim sistemleri, sensörler, yazılım destekli teşhis süreçleri ve elektronik komponentler satış sonrası pazarında giderek daha fazla yer tutacak. Ayrıca unutulmaması gereken önemli bir nokta; elektrikli araçların da lastik, fren sistemi, süspansiyon,

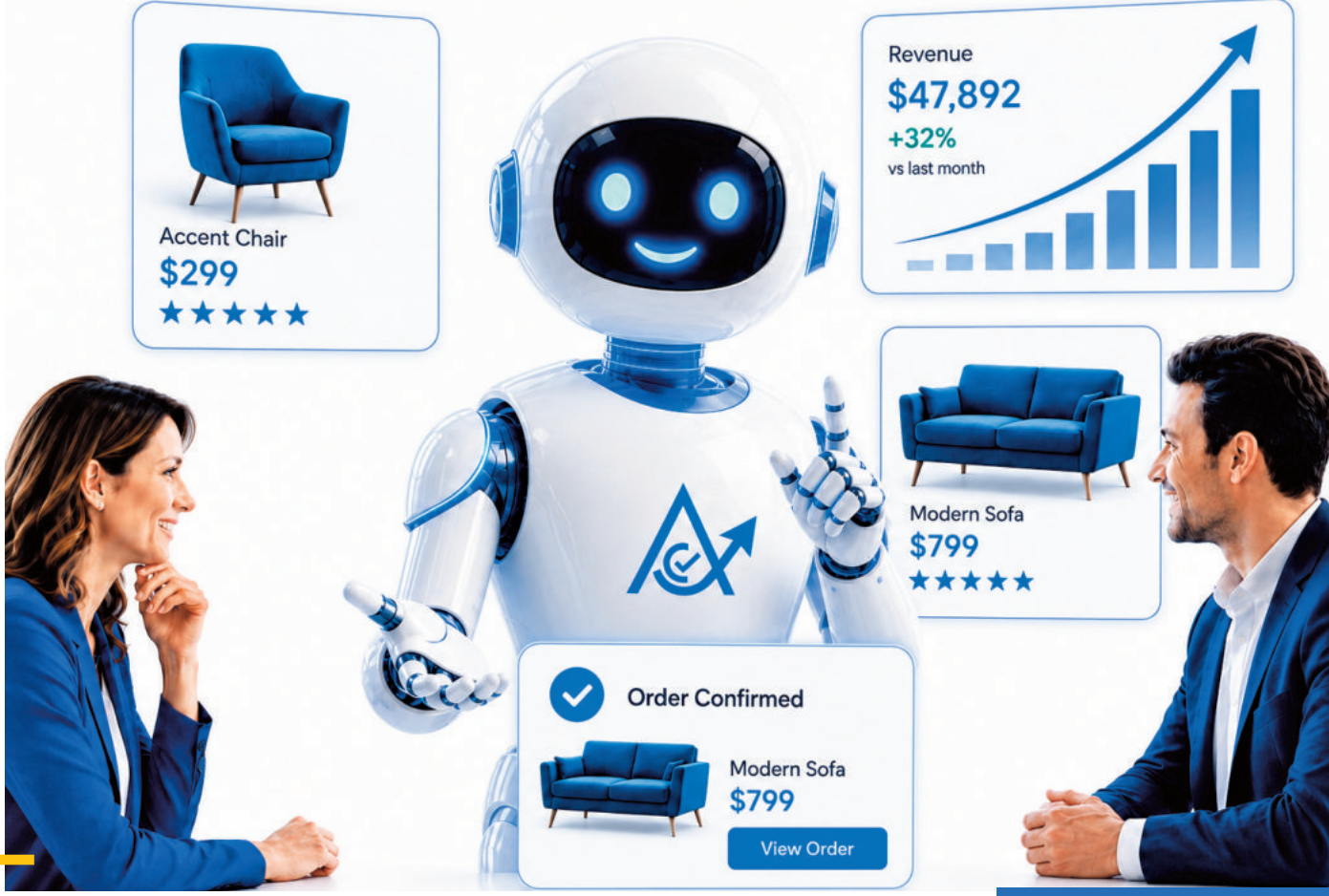
Jeopolitik gelişmeler
sektörü etkiliyor

Emirhan Silahtaroglu

Sektörün yalnızca iç piyasa dinamiklerinden değil, küresel ekonomi ve jeopolitik gelişmelerden de etkilendiğini belirten Emirhan Silahtaroglu, şöyle

konuştu: “Pandemi sonrası yaşanan tedarik zinciri sorunları, artan maliyetler, yüksek enflasyon, döviz kurlarındaki dalgalanmalar ve değişen tüketici davranışları sektörümüz üzerinde önemli etkiler oluşturdu. Özellikle Orta Doğu’daki çatışmalar sırasında zarar gören petrokimya tesisleri, motor yağı, antifriz ve benzeri otomotiv ürünlerinin üretiminde kullanılan bazı temel hammaddelerin arzını olumsuz etkiledi. Bu durum üretim maliyetlerinde baskı oluştururken, sektörümüzde faaliyet gösteren firmalar yoğun rekabet ortamı nedeniyle maliyet artışlarını mümkün olduğunca kendi stok yönetimleri ve operasyonel verimlilikleriyle dengelemeye çalıştı. Böylece fiyat artışlarının son tüketiciye kontrollü şekilde yansımaları sağlandı.”

Teknopark İstanbul firmalarından Ailways, şirketlerin teknik bilgiye ihtiyaç duymadan kendi yapay zeka asistanlarını oluşturmalarını sağlayan yerli bir platform geliştirdi. Satıştan müşteri iletişimine kadar birçok süreci otomatikleştiren girişim, global e-ticaret altyapılarıyla iş ortaklıkları kurarak uluslararası pazardaki büyümesini hızlandırmayı hedefliyor.



Herkes kendi yapay zeka asistanını kendi oluşturabilecek

ÖMÜR KIRBAŞLI

TEKNOPARK İstanbul'da faaliyet gösteren Ailways, 2024 yılında kuruldu. Yapay zekayı her ölçekteki işletme için erişilebilir ve uygulanabilir hale getirmeyi hedefleyen yerli bir teknoloji girişimi olarak çalışmalarını sürdüren Ailways, firmaların satış, müşteri iletişimi ve operasyon süreçlerini yapay zeka destekli asistanlarla dönüştürüyor. Ailways'in kurucusu Yusuf Öztemel ile şirketin yolculuğunu, geliştirdikleri teknolojiyi ve gelecek hedeflerini konuştuk.

İHTİYACI GÖRDÜK YERLİ ALTYAPIYI KURDUK

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

Ailways olarak 2024 yılından bu yana yapay zeka alanında çalışıyoruz. İlk etapta yurt dışındaki altyapıları kullanarak başladık ve birkaç firmaya hizmet sunduk. Ardından hem Türkiye'de hem de globalde ciddi bir ihtiyaç olduğunu fark ederek kendi yerli ve milli altyapımızı geliştirmeye başladık. Daha önceki yazılım ve yapay zeka çalışmalarının da etkisiyle büyük dil modellerinin (LLM) önemli bir dönüşüm oluşturma potansiyelini gördük ve Ailways'i kurduk. Bugün Teknopark İstanbul'da ürünümüzü geliştiriyor, global ölçekte büyümek için çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

BU ASİSTAN ÇOK AKILLI

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

Ailways, firmaların kendi ihtiyaçlarına özel yapay zeka asistanları geliştirebildiği kapsamlı bir yapay zeka geliştirme ortamı. Platform sayesinde işletmeler; ürünlerini tanıtan, müşterilerin sorularını yanıtlayan, satış süreçlerini yöneten ve satış tamamlandığında depodan kargo fişi dahi oluşturabilen gelişmiş yapay zeka asistanlarına sahip olabiliyor. Platformu, bilgisayar kullanımı konusunda deneyimi olmayan kişilerin bile teknik bilgiye ihtiyaç duymadan kendi yapay zeka asistanını oluşturabileceği şekilde tasarlıyoruz. Yapay zekanın en kritik aşamalarından biri olan eğitim süreci de sistemde yer alan ayrı bir yapay zeka tarafından yönetiliyor. Kullanıcılar bu yapay zeka ile sohbet ederek ürünlerini, hizmetlerini ve şirket süreçlerini öğretebiliyor. Asistan, müşteriyle



görüşme sırasında bilmediği bir konuyla karşılaşırken müşteriden kısa süre beklemesini istiyor, WhatsApp üzerinden firma yetkilisine ulaşıyor, doğru bilgiyi öğrenerek müşteriye aktarıyor. Aynı zamanda edindiği bilgiyi hafızasına eklediği için benzer sorularda doğrudan yanıt verebiliyor. Ailways, birçok e-ticaret altyapısı, pazaryeri ve CRM sistemiyle entegre çalışarak işletmelerin mevcut operasyonuna hızlı şekilde dahil oluyor. Böylece aylar sürebilen kurulum ve eğitim süreçlerini dakikalar seviyesine indiriyoruz.

İNSAN GİBİ KONUŞUP SATIŞI YÖNETİYOR

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

Evet, doğrudan yapay zeka ve makina öğrenmesi teknolojileri üzerine çalışıyoruz. Hedefimiz, her ölçekteki işletmenin yapay zeka dönüşümünü zamanında yakalayabilmesini sağlamak ve bu teknolojileri herkes için erişilebilir hale getirmek. Satış süreçlerinin tamamen insan gücüne bağlı ilerlemesinin yakın gelecekte nostaljik bir yöntem hâline geleceğini düşünüyoruz. Geliştirdiğimiz yapay zeka asistanları bir insan gibi konuşabiliyor, ürünleri tanıtabiliyor, satış yapabiliyor ve şirket operasyonlarında personel gibi görev alabiliyor. Satış süreçlerinde hız büyük önem taşıyor. Müşterinin ilgisi dağılmadan saniyeler içinde yanıt verilmesi gerekiyor. Yapay zeka



asistanlarımız gelen mesajlara anında cevap vererek müşteriye satın alma sürecine yönlendirebiliyor. Özellikle gece saatlerinde bunun satışlara önemli katkı sağladığını gözlemliyoruz.

FARKLI ALANLARA DA GİRECEĞİZ

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

Gelecekte farklı alanlara yönelik çözümler geliştirmeyi planlıyoruz. Yapay zekanın temelini oluşturan büyük dil modellerini elektrik motoruna benzetebiliriz. Elektrik motoru farklı sistemlerde farklı görevler üstlenirken, temel teknoloji değişmez. Büyük dil modelleri de doğru sektör ve iş süreçlerine entegre edildiğinde gerçek potansiyelini ortaya koyuyor. Bugün satış ve müşteri iletişimi alanında uzmanlaşarak ilerliyoruz. Öncelikli hedefimiz, bu alandaki gücümüzü artırmak ve Ailways'i global ölçekte büyütme. Sonraki aşamada ise edindiğimiz teknoloji ve sektör deneyimini farklı iş alanlarına taşıyarak yapay zeka dönüşümünü daha geniş sektörlerle yaymayı amaçlıyoruz.

Büyüme yolculuğunda önemli katkı

■ **Teknopark İstanbul, teknoloji geliştirme ve Ar-Ge odaklı güçlü ekosistemiyle Ailways'in büyüme yolculuğuna önemli katkılar sunuyor. Burada yer almanın sağladığı geniş iş ağı, teknoloji firmalarıyla işbirliği fırsatları ve yatırımcılarla aynı ekosistemde bulunmak ürün geliştirme süreçlerini hızlandırıyor. Yenilikçi atmosferi, Ailways'in global hedeflerine daha sağlam adımlarla ilerlemesini destekliyor.**

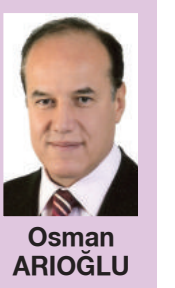
5 yıl içinde birçok firmanın satış sürecini yapay zeka yönetecek

■ **Geliştirdiğiniz ürünün ticari geleceği hakkında neler söylemek istersiniz? Yurt dışından talepler var mı? İnsanların henüz yeni tanışmaya başladığı bir teknoloji geliştiriyoruz. Bunu e-ticaretin ilk yıllarına benzetiyorum. O dönemde birçok kişi ürüne dokunmadan alışveriş yapmanın mümkün olmayacağını düşünüyordu. Bugün ise günlük ihtiyaçlarımızın büyük bölümünü internet üzerinden karşılıyoruz. Yapay zeka dönüşümünün e-ticarettten çok daha hızlı gerçekleşeceğine inanıyoruz. Önümüzdeki beş yıl içinde birçok firmanın satış süreçlerinin büyük ölçüde, hatta tamamen yapay zeka tarafından yönetileceğini öngörüyoruz. Bu nedenle geliştirdiğimiz ürünün global ölçekte önemli bir ticari potansiyele sahip olduğuna inanıyoruz. Yurt dışından da talepler alıyoruz. 2026 yılı içerisinde global e-ticaret altyapılarıyla iş ortaklıkları kurarak farklı ülkelerdeki müşterilere ulaşmayı ve Ailways'i uluslararası pazarda daha güçlü bir konuma taşımayı hedefliyoruz.**



Haziran ihracatından iyi haber

Haziran ayı dış ticaret verileri, yılın ilk yarısına ilişkin genel tabloyu daha net görmemizi sağladı. İlk bakışta ihracatta oldukça güçlü bir artış dikkat çekse de altı aylık gerçekleşmeler ve ithalatın seyri birlikte değerlendirildiğinde dış ticaret dengesindeki kırılganlığın devam ettiği görülüyor. Buna bir de cari işlemler dengesindeki gelişmeler eklendiğinde, ekonominin ikinci yarıda yakından izlenmesi gereken önemli göstergeler ortaya çıkıyor.



Osman ARIOĞLU

Haziran ihracatında takvim etkisi

Türkiye İhracatçılar Meclisi verilerine göre haziran ayında ihracat geçen yılın aynı ayına göre yüzde 21.8 artarak 24.94 milyar dolara ulaştı. Ancak bu güçlü performansı değerlendirirken takvim etkisini göz ardı etmemek gerekiyor.

Geçen yıl Kurban Bayramı'nın haziran ayının ilk günlerine denk gelmesi nedeniyle çalışılan gün sayısı bu yılın haziran ayına göre eksik günlerden oluşmuştu. Bu yıl ise bayramın mayıs ayına kayması, haziran ayı ihracatını doğal olarak olumlu etkiledi. Nitekim mayıs ayında da aynı takvim etkisi nedeniyle ihracat geçen yılın aynı ayına göre yüzde 9.7 gerilemişti. Dolayısıyla haziran ayında görülen yüksek artışın önemli bir kısmı baz etkisinden kaynaklanıyor. Bu nedenle daha sağlıklı bir değerlendirme için altı aylık verilere bakmak gerekiyor. Ocak-haziran döneminde ihracat geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 4.1 artarak 277.94 milyar dolara yükseldi. Bu oran, ihracatın artmaya devam ettiğini göstermekle birlikte, küresel talepteki zayıflık ve dış pazarlardaki belirsizlikler nedeniyle büyümenin sınırlı kaldığını ortaya koyuyor.

Sektörel performans ve bazı sektörler

Haziran ayında sektörler bazında oldukça dikkat çekici artışlar yaşandı. Madencilik sektörü yüzde 41.2 ile en yüksek artışı kaydederken, demir ve demir dışı metaller ihracatı yüzde 40.7 yükseldi. Elektrik ve elektronik sektöründeki yüzde 30.6'lık artış da teknolojik üretimin dış ticarettaki ağırlığının giderek arttığını gösteriyor. Bu üç sektörde ilk yarı gelişmelerinin de genel artış oranından çok daha iyi olduğunu belirtelim.

Toplam ihracat içindeki payları sınırlı olmakla birlikte bazı sektörlerdeki yüksek artış oranları da dikkat çekici. Gemi, yat ve hizmetleri ihracatı aylık yüzde 232.5, 6 aylık yüzde 52.5, yaş meyve ve sebze ihracatı aylık yüzde 96.7, 6 aylık yüzde 29.4 artış gösterdi. Bu veriler, belirli sektörlerde önemli sipariş ve pazar kazanımlarının yaşandığına işaret ediyor.

İthalattaki güçlü seyir

İhracattaki olumlu tabloya rağmen ithalat tarafındaki artış da hız kesmedi. Haziran ayında ithalat yüzde 23.1 artarak 35.32 milyar dolara yükseldi. Bunun sonucu olarak dış ticaret açığı da geçen yılın aynı ayına göre yüzde 26.3 büyüyerek 10.4 milyar dolara ulaştı.

Bu görünüm, iç talepte belirli ölçüde yavaşlama yaşansa bile özellikle ara malı ithalatına olan ihtiyacın güçlü şekilde sürdüğünü gösteriyor. Üretimin önemli ölçüde ithal girdilere bağımlı olması, ihracattaki artışın dış ticaret açığını istenilen ölçüde daraltmasını zorlaştırıyor.

Cari açıkta ilk yarı görünümü

Merkez Bankası tarafından açıklanan mayıs ayı cari işlemler dengesi de dış ticaret verileriyle uyumlu bir görünüm sergiledi. Mayıs ayında cari işlemler açığı 1.4 milyar dolar ile piyasa beklentilerinin bir miktar üzerinde gerçekleşirken, yıllıklandırılmış cari açık 37.3 milyar dolara yükseldi. Bu rakam, geçen yılın aynı dönemine göre cari açıktaki artışın oldukça belirgin olduğunu ortaya koyuyor. Elbette yılın ilk yarısında enerji fiyatları üzerinde etkili olan jeopolitik gelişmelerin, özellikle ABD, İsrail- İran savaşının oluşturduğu belirsizliklerin bu tabloda önemli payı bulunduğunu da göz önünde bulundurulmalı.

Bununla birlikte yılın ikinci yarısına ilişkin görünüm ilk yarıya göre daha dengeli olabilir. Turizm sezonunun hız kazanmasıyla hizmet gelirlerinde beklenen artışın cari dengesi desteklemesi ve açığın büyüme hızını yavaşlatması beklenebilir. Ayrıca kalıcı bir iyileşme için ihracatta yüksek katma değerli üretimin payındaki artışın devamı, enerji ithalatı bağımlılığının azaltılması ve ara malı üretiminde yerleşmenin hız kazanması büyük önem taşımaya devam ediyor.

Yapay organlar için yönlendirilebilir kan damarı ağı geliştirildi

Bilim insanları, mekanik gerilme ve manyetik alan kullanarak çip üzerinde yapay kan damarlarının büyüme yönünü kontrol etmeyi başardı. Yöntemin, laboratuvarda üretilen kas, karaciğer ve böbrek dokularında damarlaşma sorununun aşılmasına katkı sağlaması hedefleniyor.

OSMAN KUVVET

LABORATUVAR ortamında geliştirilen yapay dokuların canlılığını sürdürebilmesi için oksijen ve besin taşıyan ince damar ağlarına ihtiyaç duyuluyor. Bilim insanları kas, karaciğer, böbrek ve deri dokularını üretmeyi başarsa da insan saçından daha ince kılcal damarların güvenilir biçimde oluşturulması, doku mühendisliğinin temel sorunlarından biri olmaya devam ediyor. Massachusetts Teknoloji Enstitüsü araştırmacıları, mekanik kuvvetler ve manyetik alan kullanarak yapay damarların büyümesini ve yönünü kontrol eden yeni bir yöntem geliştirdi. PNAS'ta yayımlanan

çalışmada, posta pulundan daha küçük bir 'çip' üzerinde kan damarı sistemi tasarlandı. Araştırmacılar, cihazın içine yerleştirilen küçük bir mıknatıs yardımıyla canlı insan endotel hücrelerini mekanik olarak gerdi ve bu hareketin yeni kılcal damar oluşumunu tetiklediğini belirledi.

ÇİP ÜZERİNDE DAMAR MODELİ

Geliştirilen sistemde besin açısından zengin bir jel içine ince ve içi boş bir kanal oluşturuldu. Bu kanal, insan vücudunda damarların iç yüzeyini oluşturan endotel hücreleriyle kaplandı. Cihazın içine yerleştirilen mıknatıs, dışarıdan kontrol edilen motorlu bir platformla hareket ettirildi.

Böylece kanal çevresindeki hücreler belirli oranlarda gerildi ve damar dokusu kontrollü biçimde mekanik uyarıma maruz bırakıldı. Araştırmacılar, ana damarın toplam genişliğinin yüzde 5'i kadar ileri geri hareket ettirilmesinin çok sayıda yeni kılcal damar filizlenmesini sağladığını belirledi.

Gerilme oranı yüzde 15'e çıkarıldığında ise daha az sayıda ancak daha uzun damarların oluştuğu görüldü. Manyetik hareketin yönü değiştirildiğinde büyüyen damarların da aynı doğrultuya yönlendiği tespit edildi.

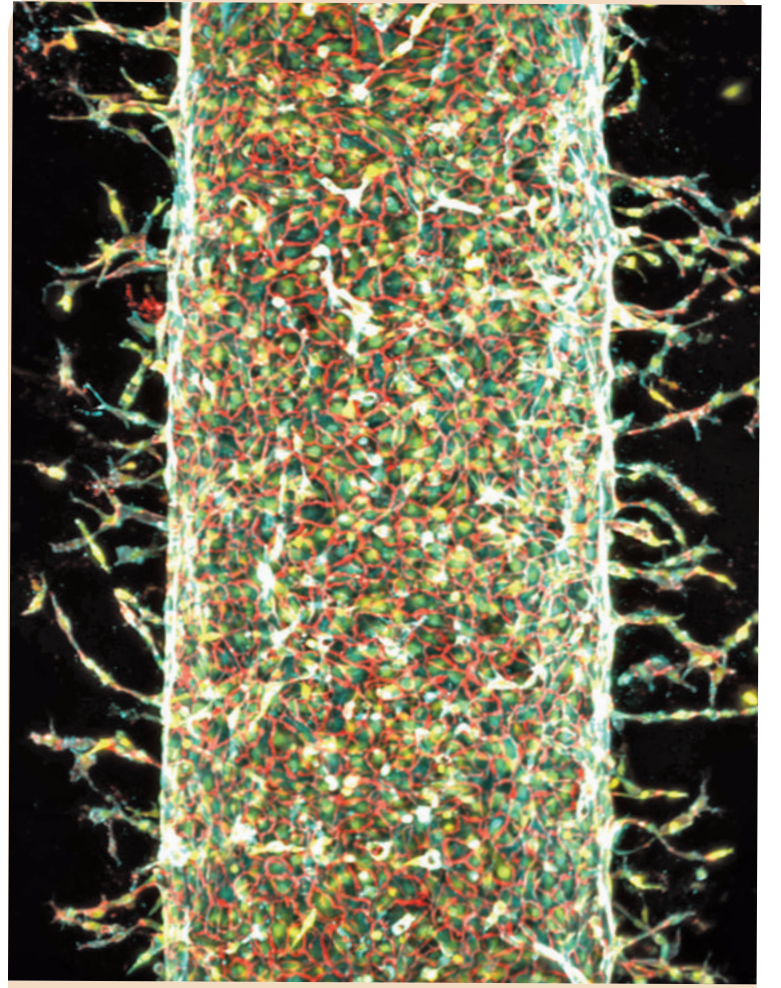
Bu sonuçlar, yalnızca damar oluşumunun miktarının değil, uzunluğunun ve büyüme yönünün de mekanik

kuvvetlerle kontrol edilebildiğini gösterdi.

YAPAY DOKULARDA TEST EDİLECEK

Çalışmanın eş başyazarlarından Ritu Raman, fiziksel uyarılarla damar büyümesini programlama yeteneğinin tekrarlanabilir ve ölçeklenebilir yapay dokuların geliştirilmesine katkı sağlayabileceğini belirtti.

Araştırma ekibi, yöntemi kas dokularında organize damar ağları oluşturmak amacıyla test etmeye başladı. Bir sonraki aşamada sistemin farklı yapay doku modellerine uyarlanması ve daha büyük damar ağlarında uygulanabilirliğinin incelenmesi planlanıyor.



Piezo1 geninin rolü

Araştırma ekibi, hücrelerin mekanik gerilmeye nasıl tepki verdiğini anlamak için PIEZO1 genine odaklandı. PIEZO1, hücre zarında mekanik basınca tepki veren iyon kanallarının oluşumunda rol oynuyor. Genin baskılandığı endotel hücreleriyle yapılan deneylerde, mekanik uyarım sürmesine rağmen yeni damar oluşumunun önemli ölçüde azaldığı görüldü. Araştırmacılar, bu bulgunun damar büyümesinde PIEZO1 kanallarının belirleyici

rol oynadığını gösterdiğini belirtti. Mevcut damar oluşturma çalışmalarında çoğunlukla kimyasal büyüme faktörlerinden yararlanılıyor. MIT ekibinin yöntemi ise hücrelere doğrudan fiziksel kuvvet uygulanmasına dayanıyor. Bu yaklaşım, damar ağlarının belirli bir yönde ve istenen yapıda büyütülmesine imkan sağlıyor. Böylece farklı doku türlerinin ihtiyaçlarına göre daha düzenli damar sistemleri oluşturulması hedefleniyor.

Nefes alabilen hidrojel: Giyilebilir teknolojide yeni dönem

Hava geçirgenliğini koruyan yeni bir hidrojel geliştirildi. Uzun süreli kullanımda cilt tahrişini azaltan malzemenin, giyilebilir sağlık cihazlarından kozmetik ürünlere kadar birçok alanda kullanılması hedefleniyor.

GIYİLEBİLİR sağlık teknolojilerinde kullanılan biyomalzemelerin en önemli sorunlarından biri olan hava geçirgenliği, Massachusetts Teknoloji Enstitüsü (MIT) araştırmacılarının geliştirdiği yeni hidrojel ile aşılanacak. Yeni malzeme, hem nemli yapısını koruyor hem de havanın geçişine izin vererek uzun süreli kullanımlarda cilt tahrişini önemli ölçüde azaltıyor.

Hidrojeller, hava örtüleri, tıbbi bantlar, ilaç taşıyıcı sistemler ve implantlarda yaygın olarak kullanılıyor. Ancak geleneksel hidrojeller, uzun süre cilt üzerinde kaldığında nem ve teri hapsederek rahatsızlık oluşturabiliyor ve bazı giyilebilir cihazların performansını olumsuz etkileyebiliyor.

HAVA GEÇİREN MİKRO YAPI

Araştırma ekibi, bu sorunu çözmek için hidrojel formülüne çok düşük miktarda silika aerogel parçacıkları ekledi. Hidrofobik özellik taşıyan bu parçacıklar, malzeme içinde birbirine bağlı

mikroskobik hava kanalları oluşturdu.

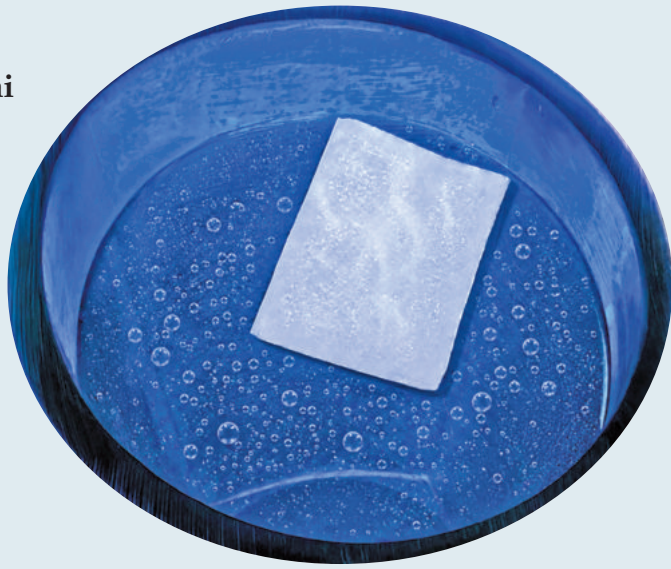
Araştırmacılar, 'viskoelastik faz ayrışması' adı verilen yöntem sayesinde hidrojinin nemli yapısını korurken aynı zamanda oksijen ve havanın geçebileceği kalıcı bir tünel ağı oluşturmayı başardı.

Yeni malzeme, kablolu EKG sensörleriyle yapılan denemelerde test edildi. Gönüllüler, göğüslerine yerleştirilen hidrojel destekli sensörleri 10 gün boyunca günlük yaşamlarında ve egzersiz sırasında kullandı.

Araştırmacılar, malzemenin mekanik dayanıklılığını da değerlendirdi. Hidrojel, 10 bin kez gerilip sıkıştırıldıktan sonra bile oksijen geçirgenliğinde yalnızca yüzde 5'ten daha düşük bir azalma gösterdi.

SAĞLIK VE KOZMETİK

Yeni hidrojel nefes alabilen yara örtülerinin, kontakt lensler, kozmetik yüz maskeleri, uzun süre kullanılabilen medikal bantlar ve biyoyumlu implantlar gibi birçok alanda değerlendirilebileceği öngörüldü.



CES 2027

Las Vegas - Amerika Birleşik Devletleri
6 - 9 Ocak 2027

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

Akıllı Ev ve Sistemleri, Akıllı Şehirler, Araç Teknolojileri, Eğitim, Ev - Eğlence Donanımları, Fitness ve Giyilebilir Cihazlar, Mobil Aksesuar ve Donanımları, Next G, Oyun, Sağlık Teknolojileri, Siber Güvenlik, Tüketici Elektronik, Yapay Zeka



CES 2027'YE İSTANBUL TİCARET ODASI FARKIYLA KATILIN!

DÜNYA'NIN EN ETKİLİ TEKNOLOJİ FUARI CES 2027

- Tüm teknoloji ekosistemini tek bir etkinlikte sergileyen tek ticaret fuarı
- 12 farklı mekanda yaklaşık 250.000 m2 sergileme alanı
- % 65'i aşkın uluslararası katılım 157 ülke ve bölgeden yaklaşık 4.500 uluslararası profesyonel katılımcı ve start-up
- % 65'i aşkın üst düzey karar verici pozisyonunda 148.000 profesyonel ziyaretçi
- 300 konferans, 1.200 uluslararası konuşmacı, 6.000'i aşkın basın mensubu, içerik üreticisi ve sektör analisti
- Teknoloji dünyası ve tüketici elektroniğinin en son yeniliklerini keşfetme imkanı

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 Broşürü'nde firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Fuar Giriş Kartı Temini
- T.C. Ticaret Bakanlığı'nın teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme

KATILIM BİLGİSİ

Nakliyelili Katılım	: 1.750 ABD Dolar x Talep Edilen m ²
Hizmet Sektörü Firmaları İçin Katılım	: 1.150 ABD Dolar x Talep Edilen m ²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

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

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

Zeynep Üker
0212 455 61 09
zeynep.sengul@ito.org.tr

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

Havadaki tam bağımsızlık simgesi: 'Çelik Kubbe'

Avrupa hava savunmasında üretim darboğazları ve maliyet krizleriyle sarsılırken, Türkiye Çelik Kubbe ile oyunun kurallarını yeniden yazıyor. Yapay zeka destekli 'sinir ağı' mimarisi ve tam entegre katmanlı savunma yapısıyla Çelik Kubbe, sadece gök vatanı korumakla kalmayıp; Türkiye'yi küresel savunma pazarının yeni ve vazgeçilmez oyun kurucusu konumuna taşıyacak.



Çelik Kubbe'ye ASELSAN'dan 1.5 milyar Euro'luk dokunuş

Hava savunma mimarisi Çelik Kubbe projesinde vites yükseltildi. Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkanlığı ile ASELSAN arasında imzalanan yaklaşık 1.5 milyar Euro'luk yeni sözleşme, projenin seri üretim ve teknolojik entegrasyon kapasitesini zirveye taşıyor.

ASELSAN'ın 'sistemler sistemi' olarak kurguladığı bu dev ağın merkezinde, projenin beyni

konumundaki 'HAKİM Hava Komuta Kontrol Sistemi' yer alıyor. HAKİM; KORKUT, HİSAR ve SİPER



gibi farklı katmanlardan gelen verileri yapay zeka ile saniyeler içinde işleyerek, en alt irtifadaki drone'lardan en yüksekteki balistik füzelere kadar 'Gök Vatan'ı kesintisiz bir güvenlik şemsiyesi altına alıyor. Bu yatırımla Türkiye, sadece savunma kapasitesini artırmakla kalmıyor, oyun değiştirici bir hava savunma ekosistemini de kalıcı hale getiriyor.

TÜRKİYE'nin farklı menzill ve irtifalardaki hava savunma sistemlerini yapay zeka destekli tek bir ağda birleştiren Çelik Kubbe, Türk savunma sanayinin geldiği en üst noktayı temsil ediyor. İthal sistemlere olan bağımlılığı tamamen ortadan kaldıran ve milyarlarca dolarlık bütçesiyle dikkat çeken bu entegre kalkan, küresel jeopolitikte dengeleri değiştirmeye aday. Peki, Türkiye'nin yeni savunma doktrini Çelik Kubbe'yi ayrıcalıklı hale getiren özellikleri neler?

SAHAYA İNİŞ SÜRECİ

Aslında bu devasa projenin temelleri, uzun yıllardır sabırla geliştirilen Hisar ve Siper projelerine dayanıyor. Ancak sistemin bütüncül bir mimari olarak vücut bulması ve isim kazanması çok da uzak bir geçmişe dayanmıyor. 6 Ağustos 2024 tarihinde Cumhurbaşkanlığı Külliyesi'nde gerçekleştirilen toplantıda ilk başta 'Gökubbe' olarak düşünülen proje, 'Çelik Kubbe' ismiyle resmiyet kazandı ve aynı ay içinde ASELSAN tarafından resmi bir program olarak başlatıldı.

Sistemin Türk Silahlı Kuvvetleri envanterine somut olarak girişi ise 27 Ağustos 2025 tarihinde 47 farklı savunma aracının teslimatıyla ivme kazandı. Çelik Kubbe'yi oluşturan unsurlar, ilk kez tam teşekküllü bir mimari olarak Mayıs 2026'daki EFES-2026 Tatbikatı'nda sahaya çıkarak yeteneklerini sergiledi.

YAPAY ZEKA DESTEKLİ 'SİNİR AĞI'

Sistemin asıl vizyonu oldukça net: Türk hava sahasını doygunluk saldırılarına karşı 'tam bağımsız' ve aşılamaz hale getirmek. Modern hava savunmasının tek bir platformla değil, katmanların ortak çalışmasıyla sağlandığı gerçeğinden yola çıkan proje; İHA'lardan roketlere, seyir füzelerinden yüksek irtifa balistik füzelerine kadar uzanan geniş bir tehdit yelpazesini tek bir 'sinir ağı'nda karşıyor. Sensörler, silahlar ve yapay zeka destekli karar mekanizmaları, HAKİM Hava Savunma Yönetim Sistemi altında buluşarak eşgüdümlü bir kalkan oluşturuyor.

İHRACAT VE EKONOMİYE KATKISI

Çelik Kubbe'nin sadece askeri değil, çok ciddi ekonomik ve diplomatik yansımaları bulunuyor. Bu sistem, Türkiye'yi çok katmanlı ve entegre hava savunma ağı üretebilen dünyadaki 5 ülkeden biri konumuna taşıyor. Yıllarca ithal sistemlere (ve karşılıklı ambargolara) ödenen milyarlarca doların içinde kalmasını sağlamakla kalmıyor, devasa bir ihracat kapısı da aralıyor.

Endonezya'nın Hisar sistemlerini tercih etmesi ve Birleşik Arap Emirlikleri'nde (BAE) Korkut'un sergilenmesi bunun ilk işaretleriydi. Ancak asıl çarpıcı gelişme, Fransız istihbarat raporlarına yansıyan Suudi Arabistan detayı oldu. Riyad yönetiminin, Vizyon 2030 kapsamındaki devasa

NEOM projesinin hava savunması için Avrupalı MBDA yerine ASELSAN ile görüşerek Çelik Kubbe sistemine yönelmesi, projenin Türkiye'nin Orta Doğu'daki diplomatik ve bölgesel gücüne kattığı stratejik etkiyi gözler önüne seriyor.

ANA YÜKLENİCİ FİRMALAR

Sistem, Türk savunma sanayinin ana omurgasını oluşturan firmaların ortaklaşa yürüttüğü bir konsorsiyum projesidir:

ASELSAN: Radarlar, lazer silahları, komuta-kontrol yazılımları, elektronik harp ve yakın hava savunma sistemleri.

ROKETSAN: Alçak, orta ve uzun menzilli füzelerin (Sungur, Hisar, Siper) geliştirilmesi ve üretimi.

HAVELSAN: Komuta-kontrol entegrasyonu ve yazılım çözümleri.

MKE (Makine ve Kimya Endüstrisi): Namlulu sistemlerin (35mm) ve mühimmatların üretimi.

TÜBİTAK SAGE: İleri teknoloji Ar-Ge çalışmaları ve yönlendirme/harp başlığı alt sistemleri.

KÜRESEL TEDARİK ZİNCİRİNDE YENİ OYUNCU

Çelik Kubbe'nin modüler ve ölçeklenebilir yapısı, benzer tehditlerle yüzleşen ortak ülkelere tek ve katı bir sisteme bağımlı kalmadan, ihtiyaç duydukları mimariyi aşamalı olarak satın alma imkanı tanıyor. Yüksek yoğunluklu çatışma senaryolarına karşı Avrupa hava savunmasında boşluklar aranırken, Türkiye hayata geçirdiği Çelik Kubbe projesiyle hem kendi stratejik özerkliğini garanti altına alıyor hem de küresel savunma pazarının kurallarını yeniden yazıyor.

24 milyar dolarlık ek bütçe

Türkiye, hava savunmasındaki tam bağımsızlık vizyonunu dev bir yatırımla taçlandırıyor. Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın NATO Zirvesi'nde açıkladığı 24 milyar dolarlık ilave bütçe ile Çelik Kubbe projesi vites yükseltiyor. Bu kaynakla Türkiye, 2030 savunma harcaması hedeflerine bir adım daha yaklaşırken, projenin üretim kapasitesini de hızla artırıyor.

Yapay zeka destekli yazılımlardan 5G tabanlı haberleşmeye, lazer sistemlerinden SİPER'in yeni versiyonlarına kadar sürekli 'yaşayan' bir ağ olarak örülen Çelik Kubbe; bu yatırımla sadece savunma hattını güçlendirmekle kalmayıp, Türkiye'yi küresel savunma sanayinde kalıcı bir oyun kurucu konumuna taşıyor.



VEFAT VE BAŞSAĞLIĞI

Odamız
9. 10. 11. 12. 13. 14. 15. 16. ve 17. Dönem
Meclis Üyesi

YUSUF DİLDAR'ı

Kaybetmenin derin üzüntüsü içindeyiz.

İTO camiası olarak, merhuma Allah'tan rahmet, ailesine, sevenlerine ve iş âlemimize sabır ve başsağlığı diliyoruz.

Allah rahmet eylesin. Mekânı cennet olsun.



Singapur
2 - 4 Aralık 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

Dizi, Film, İçerik, TV
ve Yapım Sektörü

ASYA'NIN

PRESTİJLİ FUARI!

İSTANBUL TİCARET ODASI TÜRKİYE MİLLİ İŞTİRAKİ İLE ASYA'NIN PRESTİJLİ FUARI ATF 2026'DA YERİNİZİ ALIN, DÜNYAYA AÇILIN !

ATF ASIA TV FORUM & MARKET

- İçerik sektöründe Asya kıtasının en prestijli etkinliği
- Dizi, film, TV, ortak yapım, alım-satım, farklı içeriklerin keşfi vs. birçok yeni fırsat
- 60 ülkeden 5.000 üst düzey yöneticinin katılımı
- 700 satıcı firma, 1000 içerik alıcısı
- 715 format ve içerik alıcısı

ÜRÜN GRUPLARI

- Animasyon
- Belgesel
- Dijital İçerik, Dizi
- Format
- Ortak Yapım
- Sinema / TV Filmi

ÜRÜN GRUPLARI

- 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 Karar ve Genelgede" yer alan Temel Bilgi ve Belgeler tanımlanan nitelikleri haiz olması gerekmektedir.

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant inşaatı ve dekorasyonu
- Firma kayıt ücreti
- Her firmaya m² ölçüsünde kayıt imkanı
- Fuar İdaresi sistemi üzerinde ikili görüşme hizmeti ve randevu temini
- Fuar süresince ofis, internet ve ikram hizmetleri

KATILIM BİLGİSİ

Katılım bedeli : 800 ABD Dolar / m²
Minumum stant alanı : 4 m²



Begüm Ece
0212 455 61 06
begum.ece@ito.org.tr

Mine Güneş
0212 455 61 06
mine.gunes@ito.org.tr

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

Ağaçlarda ve tarlada kalan ürünler

Bu yıl dallar da tarlalar da çok bereketli. "Dallar meyvelerden kırılıyor" denilir ya. Tam da öyle. Geçtiğimiz hafta Bilecik, Eskişehir, Sakarya coğrafyasının tarım kesiminde çiftçilerimizle hemhal olma fırsatı bulduk.

Toprağı severek ve sahiplenerek işleyen tecrübeliler derler ki; "Allah'ın hikmeti, toprağın kendine mahsus bir beyliği vardır. İnsanoğlu hesap eder, kitap eder, çıkacak ürüne dair tahminlerde bulunur ama toprak vakti geldiğinde yağmur, güneş ve bakım neticesinde arzını sunar. Bu arza göre bazen susar, bazen bekletir, bazen de tüm cömertliğiyle bereketli bir rızık sofrası açar."

Bu sene, Anadolu'nun çok yerinden bereket üzerine haberler duyuyoruz. Meyveler dalları kırıyor. Tarlalarda ürün var. Üretici, bin bir zahmetle toprağın bereketini hasada hazırlıyor ama işin tam da bu noktasında karışımı şu soru çıkıyor: "Üretmek kadar üretileni pazara ulaştırmak nasıl kolaylaşabilir"? Ehli bilir; "Pazara gelemeyen ürün, karşılıklı kazanç bakımından tamamlanmış üretim değildir."

Dalında çürüten meyvenin, tarlada bekleyen sebzenin, zamanında toplanmadığı için değer kaybeden mahsulün ülke ekonomisine sağlayacağı bir katkı yoktur. Üretici kazanamaz, esnaf ürün bulamaz, vatandaş ise bolluk döneminde uygun fiyata meyve-sebze alamaz.

Hal böyle olunca ortaya ilginç bir manzara çıkıyor. Dallar ve tarlada ürün var fakat şehirlerdeki fiyat yüksekliği sürüyor. Üretici satamamaktan, vatandaş alamamaktan yakınıyor. Orta ölçekli ve küçük esnaf ise çoğu zaman bu iki tarafın arasında, güçlü tedarik ve lojistik ağlarına erişemediği için seyrirci kalıyor.

★★★

Büyük ticari kuruluşlar; satın alma, depolama ve sevkiyat imkânlarını belirli ölçülerde hallediyor ama mahalle manavının, küçük marketin, semt esnafının veya yerel işletmenin aynı imkânlarla tek başına sahip olması kolay değildir.

Anadolu'nun herhangi bir vilayetinin bir ilçesindeki, köyündeki üreticinin de İstanbul, Ankara, İzmir veya Bursa'daki küçük esnafa doğrudan ulaşacak ticari organizasyonu yoktur.

Bu hakikatler karşısında ürünün pazara ulaşmasından önce bir organizasyona ihtiyaç duyuluyor. Bizim medeniyetimizin ve kültürümüzün 'olmazsa olmazı' olan; 'yardımlaşma, dayanışma ve paylaşma' geleneğimiz vardır. Nedir yüzyıllar ötesine dayanan bu gelenek?

'İmcele!' İmcele, sadece köyde bir evin damını birlikte aktarmak veya hasadı beraber kaldırmak değildir. İmcele; dağınık gücü müşterek bir fayda etrafında koordine etme sistemidir.

Bugün tarımda ihtiyacımız olan şeylerden biri de bu anlayışın, günümüzün ticari işleyişine uygun şekilde yeniden yorumlanması ve yapılandırılması elzemdir.

★★★

Tarım Bakanlığımızın, her ilde il müdürlükleri vardır. Ayrıca sanayi, ticaret ve ziraat odaları gibi kuruluşların yanı sıra kooperatifler vardır.

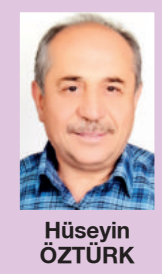
Bu kurum ve kuruluşlarımız, imcele mantığı çerçevesinde bir araya gelip, en küçük köyden en büyük il civarındaki üreticilere ulaşmayı ve ürünlerin tarlada, dalda kalmasını önleyerek, pazara ulaşmasını sağlayabilirler.

Böyle bir teşkilatlanma olursa, günümüz imkânlarıyla imecenin kamyonu, soğuk hava deposu, dijital sipariş sistemi, bölge bölge ürün haritası da olur. Hangi ilçede ne kadar ürünün hasada yaklaştığını, hangi şehirde hangi ürüne talep bulunduğunu bilen veri altyapısı kurulur.

Böylece üreticiler, kooperatifler, yerel yönetimler, ticaret ve esnaf teşkilatları, aynı masada buluşarak, yerel ve ulusal kalkınmaya güç vermiş olurlar.

Velhasıl mesele sadece tarım politikamız değildir. Aynı zamanda ticari sistemimizdir. Sarınum ülkemizde bulunan kooperatif sayısı 50 bini aşiyor. İmcele bakımından asla küçümsenecek bir durum değildir.

İmecenin bir tek kuralı vardır. Birlikte başarmak! Bu meseleyle önümüzdeki hafta da devam etmeli.



Hüseyin ÖZTÜRK

İçerik ekonomisinde yeni model

ABONELİK YERİNE İZLEDİĞİN KADAR ÖDE

Dizi ve filmlerin farklı platformlara dağılması, dijital eğlence bütçesini büyütürken sabit abonelik modelini de tartışmaya açıyor. Yeni dönemde; dakika, bölüm veya içerik başına ödeme seçenekleri gündeme geliyor. Türkiye'de kullanıma sunulan 'izlediğin kadar öde' modelinin büyük platformlar tarafından uygulanıp uygulanmayacağı merak ediliyor.

KENDİSİNİ dünyanın ilk 'izlediğin kadar öde' yayın platformu olarak tanıtan MovieMe, Türkiye pazarna girdi. Kullanıcının izlediği dakika üzerinden ücretlendirildiği, gelirin yüzde 70'inin içerik üreticisine bırakıldığı model, artan abonelik maliyetlerine alternatif sunuyor. Büyük platformlar henüz bu tarife geçerse de küresel veriler reklamli paketlerin, ortak aboneliklerin ve esnek ödeme



Sena SORKUN

yalnızca birkaç film, belirli bir dizi veya tek bir spor karşılaşması izleyen tüketiciler için ise kullanım bazlı ödeme daha cazip olabilir.

ABONELİK TAMAMEN ORTADAN KALKAR MI?

Büyük yayın platformlarının sabit aboneliği kısa vadede terk etmesi beklenmiyor. Aylık üyelik, şirketlere kullanıcının ne kadar içerik izlediğinden bağımsız olarak düzenli ve öngörülebilir gelir sağlıyor. Bu gelir; yeni dizi ve film yatırımlarının, lisans anlaşmalarının, teknoloji

bir sistem uyguluyor. Uygulamanın tanıtımında abonelik bulunmadığı ve dakika başına 0.02 dolar ücret alındığı belirtiliyor. Platform, içerik üreticilerine izleme süresinden elde edilen gelirin yüzde 70'ini aktardığını açıkladı.

Bu örnek, dakika bazlı ödemenin teknik olarak uygulanabilirliğini gösterse de sistemin büyük dizi ve film platformlarına yayılıp yayılmayacağı henüz bilinmiyor. MovieMe'nin mevcut modeli içerik üreticileri, bağımsız filmler ve belirli yapımlar üzerinden ilerliyor. Büyük stüdyoların yapımları ise yüksek lisans bedelleri, asgari ödeme garantileri ve özel yayın anlaşmalarıyla platformlara sunuluyor.

ORTAK PAKETLER ÖNE ÇIKABİLİR

Büyük platformların dakika bazlı sisteme tümüyle geçmesinden önce farklı şirketlerin aynı pakette buluşması daha güçlü bir ihtimal olarak görülüyor. Telekomünikasyon şirketleri ve dijital yayın kuruluşları tek fatura altında birden fazla hizmet sunarak abonelik maliyetini düşürebilir.

Kullanıcının aylık belirli bir ücret karşılığında farklı platformlarda geçerli içerik kredisi satın alması da olası modeller arasında bulunuyor. Böylece tüketici tek bir uygulamaya bağlı kalmadan seçtiği film veya diziler için ortak bakiyesini kullanabilir.

Platformlar açısından bu yöntem yeni müşterilere ulaşmayı, tüketici açısından kullanılmayan üyeliklere para ödememeyi sağlayabilir. Gelirin platformlar ve hak sahipleri arasında nasıl dağıtılacağı ise sistemin en karmaşık bölümünü oluşturuyor.

HİBRİT MODEL

Dijital yayıncılığın geleceğinde sabit abonelik ile kullanıma bazlı ödemenin birlikte ilerlemesi daha gerçekçi görünüyor. Yoğun izleyici sınırsız paketi tercih ederken ayda birkaç içerik tüketen kullanıcı dakika, bölüm veya film başına ödeme yapabilir. Reklam izlemeyi kabul edenler daha düşük ücretli üyeliğe yönelirken, reklamsız deneyim isteyenler yüksek fiyatlı pakette kalabilir.



Abonelik yorgunluğu

seçeneklerinin hızla büyüyeceğine işaret ediyor. İzleyici artık tek abonelikle yetinmek yerine içerik takvimine göre platform değiştiriyor, üyeliğini kapatıp yeniden açıyor, indirim dönemlerini takip ediyor veya reklamli paketlere yöneliyor. Bu hareketlilik, yayın şirketlerini sabit aylık ücretin yanına farklı ödeme seçenekleri eklemeye zorluyor.

PLATFORMDAN PLATFORMA GEÇİŞ

Deloitte'un 2026 Dijital Medya Eğilimleri araştırmasına göre ABD'de ücretli dijital yayın aboneliği bulunan haneler ortalama dört farklı hizmet kullanıyor. Araştırmaya katılan tüketicilerin yüzde 41'i son altı ay içinde en az bir aboneliğini iptal ettiğini belirtirken, yüzde 22'si kapattığı bir platforma aynı dönem içinde geri döndü.

Fiyat artışları bu hareketliliği hızlandıran başlıca unsurlar arasında yer alıyor. Deloitte'un aynı araştırmasında katılımcıların yüzde 61'i, en çok kullandığı platformun aylık ücretine 5 dolar zam yapılması halinde aboneliğini iptal edebileceğini söylüyor. Abone hanelerin dijital yayın hizmetleri için aylık ortalama harcaması ise 69 dolar seviyesinde.

Kullanıcıların reklam karşılığında daha düşük ücret ödemeyi kabul etmesi de yayın ekonomisindeki dönüşümü hızlandırıyor. Platformlar bir taraftan abonelik gelirini korumaya çalışırken, diğer taraftan reklamli üyelikler, ortak paketler ve dönemsel kampanyalarla daha geniş bir fiyat aralığı oluşturuyor.

TÜRKİYE'DE DİJİTAL İZLEYİCİ BUYUYOR

Türkiye'de dijital yayın platformlarının ulaştığı izleyici kitlesi, yeni ödeme modelleri için dikkate değer bir pazar oluşturuyor. RTÜK'ün 26 ilde, 15 yaş ve üzeri 15 bin 766 kişiyle gerçekleştirdiği Medyametre araştırmasına göre isteğe bağlı yayın platformlarını her gün takip edenlerin oranı yüzde 16.5'e ulaştı. Platformları kullananların günlük ortalama izleme süresi ise 2 saat 20 dakika olarak ölçüldü.

Bu veriler iki farklı tüketici grubuna işaret ediyor. Her gün uzun süre içerik izleyen kullanıcılar açısından sınırsız aylık abonelik ekonomik kalabilir. Ay içinde

altyapısının ve pazarlama giderlerinin finansmanında kullanılıyor.

Dakika, bölüm veya film başına ödeme sisteminde ise şirket geliri doğrudan izleme miktarına bağlıyor. Özellikle yüksek bütçeli özgün yapımlara ve küresel yayın haklarına yatırım yapan platformlar açısından bu belirsizlik önemli bir risk oluşturuyor.

Sektörde daha güçlü ihtimal, aboneliğin ortadan kalkması yerine tarifelerin çoğalması.

TÜRKİYE'DE DE DENENİYOR

Türkiye'de kullanıma açılan MovieMe, içerik oynatıldığı süre boyunca dakika başına ücret alan

Sanatın dilini dönüştürebilir

Uluslararası Sinema

Derneği Başkanı ve yönetmen Nazif Tunç, "izlediğin kadar öde" modelini, tüketicinin farklı platformlarda kendi zevkine uygun yapımları bularak dakika, bölüm veya film üzerinden ödeme yapmasını sağlayabilir" dedi. Modelin uzun vadede sanatsal üretim üzerinde baskı oluşturabileceğini belirten Tunç, "Sinema kalcılık, ısrarla ve sanatın zaman içinde anlaşılmasıyla ilgilidir. Bir eser ilk



Nazif Tunç

çıktığında yadigar olabilir; değeri daha sonra ortaya çıkıp klasikleşebilir. İzleme süresi doğrudan gelire bağlandığında ise yapımlar saniyelerle yanışır hale gelir. Seyirciyi ilk dakikadan ekrana bağlamak için çarpıcı

sahnelere ve sürekli sürprizlere dayanan bir anlatı öne çıkabilir. Oysa sanat bazen sükunetle, tek planla veya yalnızca bir duyguyla kendini var eder. Bu sistem, sanatçının özgün ve özgür üretim alanını daraltabilir" diye konuştu.

Yerli sinemaya pay ayrılmalı

Telif paylarının denetlenebilir ölçülere bağlanması gerektiğine işaret eden Nazif Tunç, "Bir film yalnızca ilk 10 dakikası veya ilk yarım saati üzerinden ücretlendirilse eserin duygusu ve sanatsal değeri anlaşılabilir. Çarpıcı başlangıç yapan yapımlar gelir elde ederken yapımcı, yönetmen, senarist ve oyuncular hak ettikleri karşılığı bulamayabilir" dedi.

Dijital platformların Türkiye'de elde ettiği gelirlerden yerli sinemaya kaynak aktarılmasını isteyen Tunç, "Her abonelikten veya izlediğin kadar öde gelirinden ülke sinemasına küçük de olsa pay ayrılmalı. Bu kaynak, yeni filmlerin finansmanında da kullanılmalı. Yerli yapımların korunması ve yükselmesi ancak böyle mümkün olabilir" dedi.

Kitap İstanbul

www.kitapistanbul.org.tr

Başlangıcından geleceğe Türk İngiliz Ticareti

Çok kıymetli iktisat tarihçileri tarafından kaleme alınan bu eser, altı bölümden oluşuyor. İlk bölümde, İngiliz Kraliçesi I. Elizabeth'in Osmanlı Padişahı I. Süleyman ile 1550'lerde kurmaya çalıştığı ilişkiden yola çıkarak iki ülke arasında 1580 yılında resmîleşen ilk ticari imtiyazların elde edilmesi konu alınıyor. İkinci bölümde, genel ticari durumun yanı sıra şehir hayatındaki İngiliz tüccarın konumuna, diğer tüccar ve yerel idarecilerle ilişkisine odaklanılıyor. Bir sonraki bölümde ise Birleşik Krallık ile Osmanlı Devleti arasında imzalanan 1838 Baltalimanı Anlaşması merkeze alınarak 19. yüzyıl değerlendirmesi yapılıyor. Dördüncü bölümde, bir önceki bölümde ele alınan yapısal değişimlerin ardından iki ülke arasındaki ticari ilişkilerin geldiği nokta irdeleniyor. Beşinci bölümde, II. Dünya Savaşı öncesi ve sonrasında iç ve dış politika alanındaki değişimler eşliğinde yeni bir küresel ekonomi modelinin ortaya çıkışı ele alınıyor. Son bölümde ise Türk-İngiliz ticari ilişkilerin 21. yüzyıldaki genel çerçevesi, 29 Aralık 2020 tarihindeki STA göz önünde tutularak inceleniyor.

Tuğrul Arık, M. Saif Türkhan, Gökçen Coşkun Albayrak, Murat Çeven
İstanbul Ticaret Odası Yayınları, 2022

Abdülhamid İstanbul'unda bir kadın seyyah

"1907'nin eylül ayı başlarında, bir Bulgar kadın yazar, dış hekimini kocasıyla Sofya Garı'nda, ülkenin efsanevi milli şairiyle buluşuyor. Kadın yolcu, 1903'ten başlayarak farklı dergi ve gazetelerde hikâye ve oyunları yayınlamaya başlayan, daha çok Mars takma soyadı ile bilinen Evgenia Bonçeva-Elmazova. İkinci yolcumuz, Evgenia Mars'ın kocası Dr. Mihail Elmazov. Sofya Garı'nda onları bekleyen üçüncü yolcu ise ünlü Bulgar şairi Ivan Vazov. Bu üç yolcu Osmanlı İmparatorluğu payitahtına gidiyorlar. İki yıl sonra yayınlanan seyahat izlenimlerinin ilk bölümünde Sofya-İstanbul tren yolculuğu anlatılıyor. Akşam saatlerinde, o zaman Harmanlı civarından geçen Bulgar-Türk sınırına gelindiğinde özellikle kadın yazarın, zihnindeki basmakalıp önyargıların ağırlığı altında ezildiğini tanık olmaya başlıyoruz. Nihayet Sirkeci Garı'na ulaşıyor ve Beyoğlu'ndaki d' Athens Palace Oteline yerleşiyor.

Seyahat notlarının ilerleyen kısımlarında, burada geçirilen 10 gün boyunca yoğun bir kuşuşturma içinde ziyaret edilen yer ve mekânların tasviri sunuluyor. Boğaziçi'nden Sultanahmet Meydanı'na, Büyükkada'dan Taksim'e, Kapalıçarşı ve Ortaköy ve Galata'ya uzanan geziler yapılıyor."

Evgenia MARS
Kitap Yayınevi, 2023

www.kitapistanbul.org.tr

DERSADET KÜTÜPHANESİ İSTANBUL TİCARET ODASI

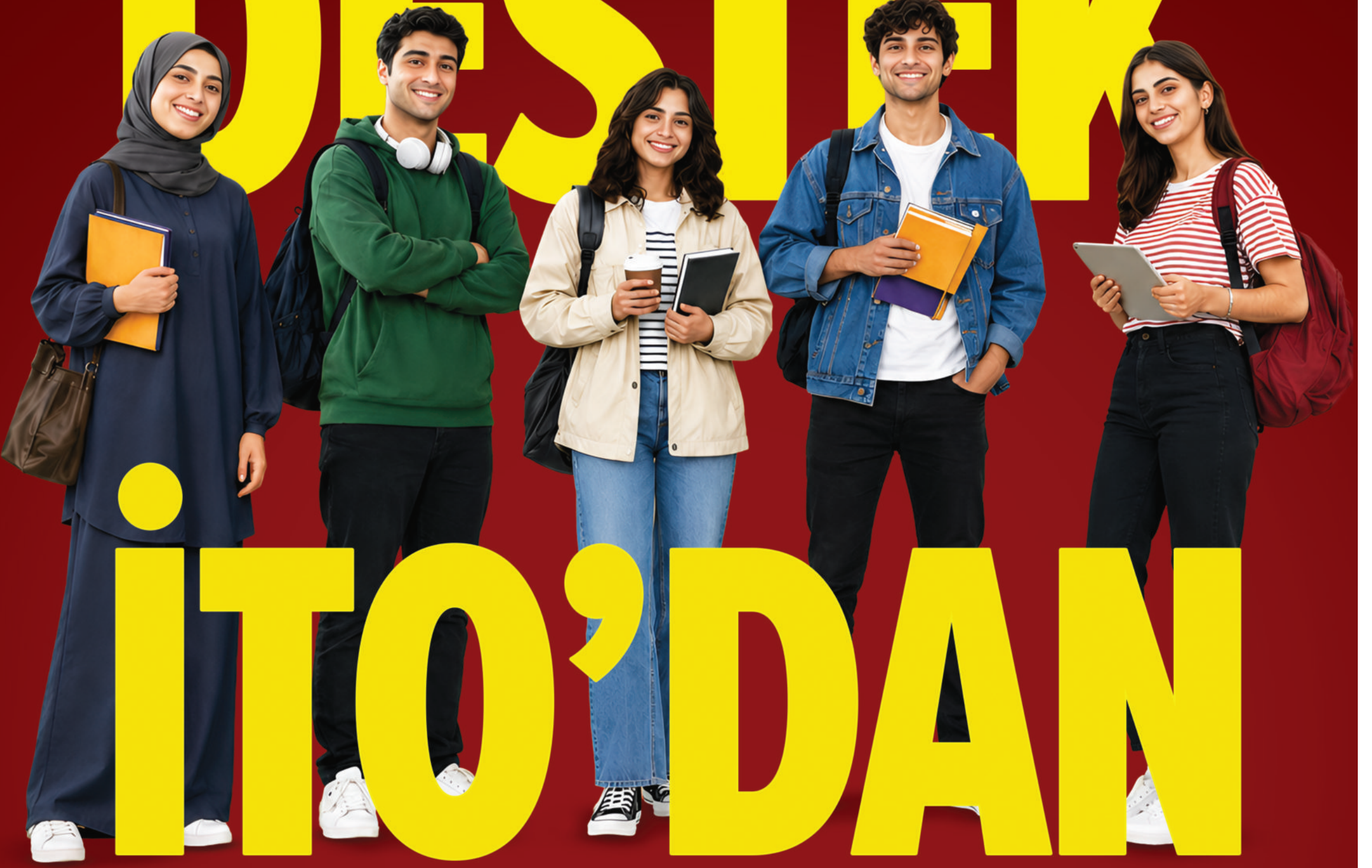
Tüm basılı ve elektronik yayımlara anında erişim

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



İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ TERCİHİNİZDE

DESTEK



İTO'DAN

**İLK TERCİHE
%10* DESTEK**

*Normal eğitim süresi boyunca

**İTO ÜYE, EŞ VE
ÇOCUKLARINA
%15 İNDİRİM**

**İLK100'E
AYLIK*
50.000 ₺**

**101-1.000
ARASI AYLIK*
30.000 ₺**

**1.001-5.000
ARASI AYLIK*
20.000 ₺**

**5.001-10.000
ARASI AYLIK*
15.000 ₺**

**10.001-15.000
ARASI AYLIK*
10.000 ₺**

**15.001-20.000
ARASI AYLIK*
8.000 ₺**

**20.001-25.000
ARASI AYLIK*
7.000 ₺**

