



Jeopolitik riskler faiz indirimlerini öteledi

Avrupa ve Japonya faiz artırırken, ABD Merkez Bankası'na yönelik sıkılaşıma beklentileri de güçlendi. Jeopolitik risklerin petrol ve enerji maliyetleri üzerinden enflasyon baskısını canlı tutması, küresel faiz indirimi beklentilerini daha ileri tarihlere taşıdı. Türkiye'de ise faiz indiriminde son çeyrek beklentisi öne çıktı. Yılsonunda politika faizinin yüzde 35'e gerileyebileceği öngörülüyor.

Onur Topkan ■ 8'de

AB'yle sıra karşılıklı pazar açılımında

Türkiye Avrupa Birliği ile ticari ilişkilerde önemli bir adım attı. Yayımlanan yeni kanunla ilk kez AB ile

kamu alımlarında karşılıklılık (mütekabiliyet) ilkesi hayata geçirildi. Yeni düzenleme AB ile şeffaflık, rekabet ve ayrımcılığın önlenmesi başlıklarında yeni bir uyum sürecinin başlamasını sağlayacak.



Kamu alımlarıyla ilgili yapılan düzenlemeyle Türk firmalarının AB'nin yıllık yaklaşık 2 trilyon Euro'luk kamu alımları

pazarına erişimi için ilk adım atıldı. Ancak Avrupa'daki ihalelere doğrudan teklif verilebilmesi için karşılıklı pazar açılımını düzenleyecek yeni hukuki çerçevenin oluşturulması gerekiyor.

Tamer Çerçi ■ 13'te

Yeni OVP için 5 maddelik 'üretimi koruma' önerisi



İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, güncellenmesi beklenen Orta Vadeli Program'da (OVP), para politikasının yanında 'hedefli bir üretim koruma politikası' geliştirilmesi önerisinde bulundu. Avdagiç, yeni OVP için 5 maddelik önerilerini şöyle sıraladı:

- 1 İhracatçı ve üretici firmalar için uzun vadeli, sürdürülebilir ve öngörülebilir finansman kanalları güçlendirilmeli.
- 2 Yatırım kredileri ile işletme sermayesi kredileri birbirinden ayrılmalı.
- 3 Kur, ihracatçının maliyet artışını karşılayacak şekilde doğru ve etkili mekanizmalarla dengelenmeli.
- 4 Vergi ve sosyal güvenlik yükleri konusunda seçici düzenlemeler gündeme alınmalı.
- 5 İthalat politikası yalnızca korumacı reflekslerle değil, sanayi politikası perspektifiyle ele alınmalı. ■ 10-11



İSTANBUL TİCARET

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

H. Odaklı

14 AĞUSTOS 2026 YIL: 68 SAYI: 3422

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

istanbulticaretgazetesi.com

Savunma sanayine yeni ihracat kapısı

FINANS VE ENERJİ

Bölgede yeni denge unsuru olacak anlaşmayla Türkiye'nin gelişmiş savunma sanayi, Pakistan'ın nükleer caydırıcılığı ile Suudi Arabistan'ın finans ve enerji kapasitesi birleşiyor. Özellikle KAAAN'da ortak üretim ihtimali gibi yeni savunma projelerinin gündeme gelmesi, yüksek teknoloji ihracatı 2030'da 30 milyar dolara çıkarma hedefi için önemli bir adım olarak değerlendiriliyor.

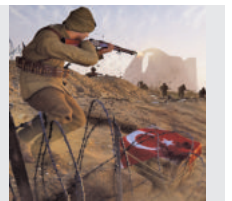
EKONOMİK FIRSATLAR

Anlaşmanın savunma ihracatında önemli bir dönüm noktası olduğunu kaydeden uzmanlar Türkiye'nin özellikle Suudi Arabistan'a yönelik savunma sanayi ihracatında önemli bir gelir kaynağı oluşturabileceğine dikkat çekiyor. Ayrıca üçlü işbirliğinin ulaştırma ve ticaret koridorlarına da yansiyebileceği, Türkiye'nin Kalkınma Yolu Projesi'nin Suudi Arabistan ve diğer Körfez ülkelerini kapsayarak genişlemesinin yeni ekonomik fırsatlar doğurabileceği ifade ediliyor. ■ 9

Türkiye, Pakistan ve Suudi Arabistan'ın stratejik güçleri aynı çatı altında buluşuyor. Mekke Ortak Savunma Anlaşması, Türk savunma sanayinin yeni nesil savaş konseptlerine uygun geliştirdiği platformların sahasını genişletecek.



Onur TOPKAN



Türkiye büyük 'OYNUYOR'

Barış Cabacı ■ 20'de

KOBİ'lere veriyi karara dönüştüren dijital CEO

Aybala H. Yüksel ■ 6'da

Veri sızıntısından koruyan yerli çözüm

Ömür Kırbaslı ■ 16'da

Hürmüz düğümüne 'Kalkınma Yolu' çözümü

10 YILDA 55 MİLYAR DOLAR



Hürmüz Boğazı ve Babülmendep hattında süren güvenlik riskleri, Irak'ın Fav Limanı'nı Türkiye üzerinden Avrupa'ya bağlayacak Kalkınma Yolu Projesi'nin stratejik önemini



daha da artırdı. Bölge ülkeleri alternatif güzergahlara yönelirken, projenin Türkiye ekonomisine 10 yılda 55 milyar dolar katkı sağlaması bekleniyor. Barış Cabacı ■ 12'de

Türkiye Avrupa'yı serinletiyor Ar-Ge'de rekabet ısınıyor

Avrupa'yı kavuran rekor sıcaklıklar, klima kullanımını zorunlu ihtiyaca dönüştürdü. Geçen yıl 8.5 milyar dolarlık ihracat yapan Türk iklimlendirme sektörü, artan taleple Çin'den sonra Avrupa'nın en önemli tedarikçisi olarak öne çıktı. Sektörde, Türkiye'nin rekabet gücünü artıracak temel unsurun Ar-Ge ve yüksek katma değerli üretim olduğuna işaret ediliyor. Mertcan Deliklitaş ■ 18



Çin otomotivi AB'ye fren yaptırdı

Çin, geçen yıl AB ülkelerine 1 milyondan fazla araç sattı. Avrupa'nın köylerinde bile görülmeye başlayan Çin markalı araçlar nedeniyle AB, art arda teşvik ve yatırım kararları alıyor. Avrupa'nın Asya'ya bağımlılığını azaltma isteği, Türkiye için yeni iş fırsatları oluşturabilir. Barış Cabacı ■ 17'de

Erken dönüşene fırsat geç kalana maliyet

Sanayide ve ticarete yeşil dönüşüm kriterlerine uyum artık bir zorunluluk haline geldi. Bu dönüşümü erken gerçekleştiren firmalar, Avrupa Birliği başta olmak üzere büyük pazarlarda ticari ve yatırım fırsatlarına daha yakın olacak. Geç kalan firmalar ise ceza ve karbon vergisi gibi ek maliyetlerle karşılaşacak.

Küresel araştırmalara göre sürdürülebilirliği, stratejilerinin merkezine koyan şirketler gelirlerini şimdiden yüzde 10 artırmaya başladı. Ancak, emisyon yoğunluğu yüksek sektörlerde gelişmekte olan ülkelerin AB'deki pazar paylarının SKDM mali yükümlülükleri sonrası yüzde 5.9-12.4 arasında düşeceği hesaplandı. Adem Orhun ■ 15



Coğrafi işarete hedef ticarileşmek

Türkiye'nin tescilli coğrafi işaret sayısı 1.881'e, Avrupa Birliği'nde koruma altına alınan ürün sayısı ise 46'ya ulaştı. Hızla büyüyen coğrafi işaretli ürün envanteri için yeni hedef artan tescil sayısını, ekonomik değere

dönüştürmek olacak. Üretici örgütlenmesi, etkin denetim, tüketici bilinirliği ve ihracat kapasitesinin, coğrafi işaretlerin ticari başarıya ulaşmasında belirleyici olduğu belirtiliyor. Sena Sorkun ■ 2

Küresel kuraklık şekerin tadını kaçırdı

Avrupa'da sıcak hava ve kuraklık, şeker piyasasında arz alarmı veriyor. Şeker pancarında rekolte kaybı endişesi Brezilya'dan azalan ihracatla birleşince ham şeker fiyatları 10 ayın zirvesine çıktı. Avrupa üretimde düşüş



öngörürken Türkiye, güçlü yağışlar ve artan pancar üretimi beklentisiyle pozitif ayrıştı. Onur Topkan ■ 4

Ekonomik koşullar incelenmeli

Coğrafi işaret politikasının ekonomik sonuçlarının da izlenmesi gerektiğini vurgulayan Geleneksel Ürünler ve Coğrafi İşaretler Derneği (GÜCİSDER) Yönetim Kurulu Başkanı Huriye Özener, ürünlerin tescil sonrasındaki performansının üretim, pazar ve tüketici



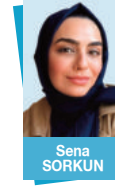
Huriye Özener

tarafında ölçülebilir hale getirilmesini önemli bulduğunu belirtti. Özener, bu noktada "Hangi tescil, sürdürülebilir ve ölçülebilir bir değer üretmektedir?" sorusunun esas alınması gerektiğini söyledi. Ürünün pazardaki yerinin satış stratejisi, hedef pazar, fiyatlandırma ve tanıtım planıyla desteklenmesinin markalaşmanın devamlılığı açısından belirleyici olduğuna işaret eden Özener, üreticinin kaliteli üretime yatırım yapabileceği ve ürünün kendi kategorisi içinde farklılaşabileceği bir yapı kurulmasının önemini vurguladı. Özener, bu yaklaşımın yerel ürünlerin ticari ömrünü uzatacağını, yöresel değerlerin dönüştürülmesi tanıtımların ötesine geçerek kalıcı bir pazar karşılığı bulmasına katkı sağlayacağını söyledi.

Coğrafi işarete yeni hedef ticarileşmek

Türkiye'nin tescilli coğrafi işaret sayısı 1.881'e, Avrupa Birliği'nde koruma altına alınan ürün sayısı ise 46'ya ulaştı. Hızla büyüyen coğrafi işaretli ürün envanteri için yeni hedef, artan tescil sayısını ekonomik değere dönüştürmek olacak. Üretici örgütlenmesi, etkin denetim, tüketici bilinirliği ve ihracat kapasitesinin, coğrafi işaretlerin ticari başarıya ulaşmasında belirleyici olduğu belirtiliyor.

TÜRKİYE, son yıllarda hızla yöresel ürünlerini koruma altına alıyor. Türk Patent ve Marka Kurumu'nun (TÜRKPATENT) Coğrafi İşaretler Portalı verilerine göre 11 Ağustos 2026 itibarıyla tescilli coğrafi işaret sayısı 1.881'e yükselirken, değerlendirme süreci devam eden başvuru sayısı 848'e ulaştı.



Sena SORKUN

Bu artış uluslararası alanda da sürüyor. Türkiye'nin Avrupa Birliği'nde tescil ettirdiği coğrafi işaretli ürün sayısı 46'ya çıktı. Antep Baklavası, Aydın İnciri, Malatya Kayısı, Giresun Tombul Fındığı ve Milas Zeytinyağı gibi ürünlerin ardından Silifke Yoğurdu, Ipsala Pirinci, Adana Şalgamı, Yenice Ihlamur Balı ve Kayseri Pastırması da AB koruması altına giren ürünler arasında yer aldı.

Ancak ortaya çıkan geniş ürün envanteri, coğrafi işaret politikasında yeni bir dönüşümü gerektiriyor. Bundan sonraki temel mesele, kaç ürünün tescil edildiğinden çok, bu tescillerin üretici gelirine, marka değerine, ihracata ve tüketici tercihine ne ölçüde yansıdığı olacak.

Uzmanlara göre coğrafi işaret, ürünün kökenini ve ayırt edici özelliklerini koruyan önemli bir araç olsa da tek başına ticari başarı sağlamıyor. Ürünün ekonomik değere dönüşebilmesi için üretim, kalite kontrol, tanıtım ve pazarlamayla birlikte yönetilmesi gerekiyor.

TESCİL, SÜRECİN İLK ADIMI

Coğrafi işaret ile ticari marka arasındaki temel fark da bu noktada ortaya çıkıyor. TÜRKPATENT'e göre coğrafi işaret tescili, başvuru sahibine münhasır kullanım hakkı vermiyor. Belirlenen şartnameye uygun üretim yapan tüm üreticiler coğrafi işaret sisteminden yararlanabiliyor. Bu nedenle coğrafi işaretlerin tek bir işletmenin markasına dönüşmesinden ziyade, ortak kalite ve köken

bilgilendirmeyi hem de piyasa denetimini kolaylaştırmayı amaçladığını belirtiyor.

MARKALAŞMA HAMLESİ

Türkiye'nin coğrafi işaret politikasında tescilden ticarileşmeye geçişi destekleyen en önemli adımlardan biri ise bu yıl atıldı. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı himayesinde, TÜRKPATENT ile Dünya Fikri Mülkiyet Örgütü (WIPO) işbirliğinde yürütülen 'Coğrafi İşaretler İçin Markalaşma ve Ticarileşme Stratejileri Geliştirme Projesi'nin ilk fazı tamamlandı.

Uluslararası pazarlarda başarı için öne çıkan bir diğer unsur ise üreticilerin ortak hareket etmesi. Avrupa Birliği'nin 2024 yılında yürürlüğe giren yeni coğrafi işaret mevzuatında, gıda ve tarım ürünlerine ilişkin başvuruların esas olarak üretici grupları tarafından yapılması öngörülmüyor. Bu gruplar kooperatif, birlik, dernek veya farklı hukuki yapılarda oluşturulabiliyor.

Avrupa Komisyonu da yeni düzenlemelerin üretici gruplarının coğrafi işaretleri yönetme, tanıtma ve koruma kapasitelerini güçlendirmeyi amaçladığını vurguluyor. Bugün AB genelinde 3 bin 700'den fazla coğrafi işaret kayıt altında. Avrupa Komisyonu verilerine göre bu ürünler yılda 75 milyar Euro'nun üzerinde satış hacmi oluştururken, AB tarım ve gıda ihracatının yüzde 15.5'ini temsil ediyor.

Türkiye açısından bir diğer kritik konu ise uluslararası koruma. Türkiye'deki coğrafi işaret tescili yalnızca ulusal sınırlar içinde koruma sağlıyor. AB pazarında hukuki koruma elde edebilmek için ayrıca Avrupa Birliği tescili gerekiyor. Yeni sistem

HANNOVER MESSE 2027

Hannover - Almanya
5 - 8 Nisan 2027

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

SANAYİ VE TEKNOLOJİ DÜNYASININ EN PRESTİJLİ FUARLARINDAN HANNOVER MESSE'DE YERİNİZİ ALIN!

HANNOVER MESSE 2027

- Dünyanın köklü sanayi ve teknoloji fuarı
- 11 ihtisas salonunda yaklaşık 185.000 m² sergileme alanı
- 3.000'den fazla uluslararası katılımcı
- 150 farklı ülkeden 110.000 profesyonel ziyaretçi
- 2026 yılında en büyük 5. katılımcı ülke; **Türkiye**
- 1992 yılından itibaren İstanbul Ticaret Odası tarafından Türkiye Milli İştirak Organizasyonunun sürekli olarak gerçekleştirilmesi

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

TÜRKİYE MİLLİ STANTLARININ YER ALACAĞI İHTİSAS SALONLARI

- Endüstriyel Mühendislik ve Tedarik Çözümleri: Yan Sanayi
- Endüstriyel Enerji Sistemleri
- Otomasyon ve Güç Aktarım Sistemleri

KATILIM BEDELİ

Katılım Bedeli (nakliye dahil)	: 810 Euro / m ²
Katılım Bedeli (nakliye hariç)	: 800 Euro / m ²

Dijital Çözümler

Araştırma ve İnovasyon

Hizmet İhracatına İlişkin Paket Katılım Bedeli:
4.000 Euro / Masa Düzeni Stant Paketi



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

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

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

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

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



güvencesi sağlayarak, üretici markalarına değer katması hedefleniyor.

Sistemin sürdürülebilirliği açısından denetim mekanizması önemli bir basamak oluşturuyor. TÜRKPATENT'in 2026 tarihli tescil sonrası denetim kılavuzuna göre, tescilin yayımlandığı tarihten itibaren her yıl denetim raporu hazırlanması ve kuruma sunulması gerekiyor. Denetim yükümlülüğünün yerine getirilmemesi halinde tescil ettirenin değiştirilmesine kadar uzanan yaptırımlar uygulanabiliyor.

TÜRKPATENT ayrıca tescil sahiplerinden yalnızca denetim değil; üreticilerin birlikte hareket etmesini sağlama, tanıtım faaliyetleri yürütme, yönetim süreçlerini geliştirme ve pazarlama sorunlarının çözümüne katkı sunma gibi görevleri yerine getirmelerinin de önemli olduğunu vurguluyor.

Uzmanlara göre aynı coğrafi işaret altında piyasaya sunulan ürünlerde kalite standardının korunması, markalaşmanın temel şartları arasında yer alıyor. Çünkü aynı isimle farklı kalite düzeylerinde ürünlerin satışa sunulması, ürünün ortak itibarını ve tüketici güvenini zedeleyebilir.

AMBLEM BİLİNİRLİĞİ ARTIRIYOR

Tüketicinin coğrafi işaretli ürünü raflarda ayırt edebilmesini sağlayan en önemli unsur ise coğrafi işaret amblemi. 6769 sayılı Sınai Mülkiyet Kanunu kapsamında, tescilli coğrafi işaretlerde amblem kullanımı 10 Ocak 2018 tarihinden bu yana zorunlu.

TÜRKPATENT, amblemen hem tüketiciyi ürünün coğrafi işaretli olduğu konusunda

kapsamında başvuru dosyalarında üretim yöntemi, coğrafi sınırlar, izlenebilirlik, denetim mekanizması ve etiketleme koşullarının ayrıntılı biçimde tanımlanması isteniyor.

TESCİLİN NİTELİĞİ

Geleneksel Ürünler ve Coğrafi İşaretler Derneği (GÜCİSDER) Başkanı Huriye Özener, Türkiye'nin bundan sonra tescil sayısının yanı sıra tescillerin niteliğine odaklanması gerektiğini belirtti. Coğrafi işaret ile coğrafi işaretli ürünün birbirinden ayrılması gerektiğine dikkat çeken Özener, "Coğrafi işaret, kendi başına bir kalite ya da üretim garantisi değildir; yalnızca bir çerçeve sunar. Önümüzdeki dönemde başarının ölçüsü, yeni tescillerin sayısından çok mevcut tescillerin sahada karşılığı bulunan, tüketiciye güven oluşturan ve sürdürülebilir ekonomik değer yaratan yapılara kavuşması olacak" diye konuştu.

HİKAYE DEĞERE DÖNÜŞÜYOR

Markalaşmanın ürünün taşıdığı özgün kimliğin doğru anlatılmasıyla güçlendiğini belirten Özener, şunları söyledi: "Tüketici için bir ürünün nereden geldiği, nasıl üretildiği, kimlerin emeğini taşıdığı ve hangi kültürel birikimden doğduğu; lezzet, kalite ve fiyat kadar belirleyicidir. Ürün hikâyesinin doğru kurulmasının yöresel ürünü anonim bir üründen ayırdığına işaret eder. Coğrafi işaretin sağladığı köken bilgisinin güvenilir bir marka diliyle buluşması halinde ürün fiyat değerinden rekabet etmek yerine taşıdığı değer üzerinden pazarda konumlanabilir. Böyle bir yapı, üreticinin emeğinin görünürliğini artırırken, yerel bir değerini daha geniş tüketici kitleleriyle buluşmasına da imkan verecek."

Stratejik yatırımlara teşvik desteği

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın proje bazlı teşvik sisteminde yaptığı değişiklikle yatırım başvuruları yeniden düzenlendi. Teknoloji Hamlesi Programı kapsamındaki yatırımlara özel kolaylıklar sağlanırken, büyük ölçekli yatırımlar için yeni destek mekanizmaları getirildi.

SANAYİ ve Teknoloji Bakanlığı tarafından yürütülen proje bazlı devlet yardımları sisteminde kapsamlı değişiklikler yapıldı. Resmi Gazete'de yayımlanan Cumhurbaşkanlığı Kararı ile yatırım başvuru süreçleri yeniden düzenlenirken, büyük ölçekli yatırımlar için yeni uygulamalar hayata geçirildi.

BAKANLIK DAVET YAPABİLECEK

Düzenlemeye göre bakanlık, belirlediği yatırım konularında bir veya birden fazla firmayı yatırım yapmaya davet edebilecek. Ayrıca resmi internet sitesi ve dijital platformlar üzerinden çağrıya çıkılarak yatırım başvuruları alınabilecek. Çağrı veya davet mektuplarında yatırım projelerine ilişkin özel koşullar da belirlenebilecek.

Yatırımcıların başvurularını, kalkınma ve yatırım bankaları tarafından hazırlanan fizibilite raporu ile birlikte yapmaları gerekecek. Ancak Teknoloji Hamlesi Programı kapsamında değerlendirilecek yatırımlarda bu şart aranmayacak.

ASGARİ YATIRIM TUTARLARI

Kararla birlikte proje bazlı

teşviklerden yararlanabilmek için gerekli yatırım büyüklükleri de yeniden tanımlandı.

Öncelikli Ürün Listesi'nde yer alan ürünlerin üretimine yönelik ve Teknoloji Hamlesi Programı kapsamında desteklenmesine karar verilen yatırımlar için asgari sabit yatırım tutarı 100 milyon lira olarak belirlendi. Bunun dışındaki yatırımlarda ise asgari sabit yatırım tutarı veya Ar-Ge harcamasının 2 milyar lira olması gerekecek.

Desteklenmesi uygun bulunan projeler, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından Cumhurbaşkanlığı'nun onayına sunulacak. Destek kararı verilen projeler için yatırım teşvik belgesi düzenlenecek.

FAALİYET RAPORU ZORUNLU

Yatırımcılar, yatırımlarının tamamlama vizesinin ardından beş yıl boyunca her yıl bir kez faaliyet raporu hazırlayarak bakanlığa sunacak. Raporla, yararlanılan desteklerin tutarlarına ilişkin bilgiler de yer alacak.

Öte yandan yatırımcıların, mücbir sebep ve olağanüstü haller dışında, destek kararının yürürlüğe girmesini



takip eden üç yıl içinde en az 200 milyon lira veya toplam yatırım tutarının yüzde 10'u kadar yatırım harcaması gerçekleştirdiklerini belgeliyor. Bakanlık tarafından görevlendirilecek en az iki eksperin yerinde yapacağı inceleme sonrasında kısmi işletmeye geçiş tespit edilirse yatırım tamamlama vizesi gerçekleştirilebilecek.

KİSMİ İŞLETMEYE GEÇİŞTE DESTEK

Yeni düzenleme, yatırımın kısmen işletmeye alınması durumunda da bazı desteklerden yararlanılabilesine imkan sağlıyor. Bakanlık tarafından görevlendirilecek en az iki eksperin yerinde yapacağı inceleme sonrasında kısmi işletmeye geçiş tespit edilirse yatırım tamamlama vizesi gerçekleştirilebilecek.

Bu kapsamda enerji desteği ile sigorta primi işveren hissesi desteği, yatırımın tamamen işletmeye alınması beklenmeden başlatılabilecek.

Ancak yatırım tamamlama vizesi öncesinde sağlanacak enerji desteği, belirlenen azami destek tutarının yüzde 50'sini aşamayacak.

5 MİLYAR LİRALIK YATIRIMLARDA SÖZLEŞME

Kararın dikkat çeken hükümlerinden biri de büyük ölçekli yatırımlara yönelik oldu. Buna göre, asgari 5 milyar lira sabit yatırım tutarına sahip ve komple yeni yatırım niteliği taşıyan projelerde bakanlık, yatırımcılarla veya paylarının tamamı yatırımcılara ait iştiraklerle doğrudan sözleşme imzalayabilecek. Ayrıca Teknoloji Hamlesi Programı kapsamında desteklenen yatırımlar, KOSGEB ve TÜBİTAK tarafından doğrudan desteklenebilecek.



Gıda ithalatı kontrolüne düzenleme

TARIM ve Orman Bakanlığı kontrolüne tabi bazı ürünlerin ülkeye girişine ilişkin düzenleme yapıldı. Gıda maddelerinin ithalatında resmi kontrolleri yapacak yetkili idareler arasında Denizli İl Tarım ve Orman Müdürlüğü de dahil edildi.

Ticaret ile Tarım ve Orman Bakanlıklarınca hazırlanan 'Tarım ve Orman Bakanlığı Kontrolüne Tabi Belirli Ürünlerin Girişine Yetkili Gümrük İdareleri ile Resmi Kontrollerini Yapmaya Yetkili İl Tarım ve Orman Müdürlüklerinin Belirlenmesine Dair Tebliğde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ', Resmi Gazete'de yayımlandı.

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 bilgisayarnızda https://www.ito.org.tr/documents/qr_code/120826.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.



Yıkım ruhsatlarında geçiş süresi uzatıldı

ÇEVRE, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı tarafından hazırlanan 'Binaların Yıkılması Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik', Resmi Gazete'de yayımlandı. Düzenlemeyle yüksek ve çok yüksek yapıların yıkımıyla ilgili yeni kurallar belirlendi.

Yönetmelikte, bina yüksekliği 21.50 metreden veya yapı yüksekliği 30.50 metreden fazla olan

yapılar 'yüksek yapı', daha yüksek ölçülere sahip yapılar ise 'çok yüksek yapı' olarak tanımlandı. Bu kapsamdaki binalar için özel yıkım planı hazırlanması zorunlu hale getirildi.

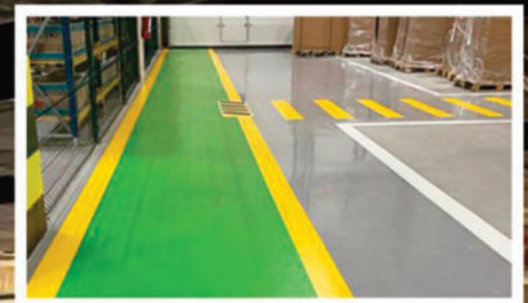
Kamu yapılarına ilişkin bazı hükümler hariç olmak üzere yönetmelikte yer alan yeni kuralların büyük bölümü yayım tarihinden bir yıl sonra, 12 Ağustos 2027'de yürürlüğe girecek.

DÜZGÜNOĞLU EPOKSİ ZEMİN



FİYAT
KALİTE
HİZMET

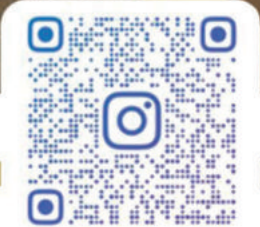
- ✓ Teras izolasyonu
- ✓ Endüstriyel zemin kaplama
- ✓ 5 yıl garanti - 30 yıl ömür
- ✓ Profesyonel uygulama & Estetik Görünüm



0507 481 41 84

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

#ZeminKaplama #TerasYalıtımı #Düzgünoğluizolasyon



@ONLY_KATAR



Avrupa'da kuraklık şekerin tadını kaçırdı



Avrupa'da sıcak hava ve kuraklık, şeker piyasasında arz alarmı veriyor. Şeker pancarında rekor kayıplar endişesi Brezilya'dan azalan ihracatla birleşince ham şeker fiyatları 10 ayın zirvesine çıktı. Avrupa üretimde düşüş öngörürken Türkiye, güçlü yağışlar ve artan pancar üretimi beklentisiyle pozitif ayrıştı.

ONUR TOPKAN

KÜRESEL şeker piyasasında fiyatların yönünü yeniden arz endişeleri belirlemeye başladı. Avrupa'nın önemli şeker pancarı üretim bölgelerinde etkisini artıran sıcak ve kurak hava, verim kaybı riskini büyütürken, dünyanın en büyük şeker ihracatçısı Brezilya'dan yapılan sevkiyatların geçen yılın altında kalması piyasadaki sıklığı artırdı. İki gelişmenin aynı döneme denk gelmesiyle ham şeker fiyatları 10 ayın en yüksek seviyesine ulaştı.

TOPRAĞIN NEMİ DÜŞTÜ

Avrupa Komisyonu Ortak Araştırma Merkezi'nin tarımsal izleme raporları, ilkbahardan itibaren süren yağış eksikliğinin Avrupa'nın batı, orta ve doğu kesimlerinde toprak nemini düşürdüğünü ortaya koydu. Özellikle Almanya'nın güneybatısı ile Fransa'nın doğusunda düşük toprak nemine yüksek sıcaklıkların eklenmesi, şeker pancarında verim kaybı riskini artırdı. Temmuz sonunda Avrupa'ya etkileyen sıcak hava dalgaları tarımsal üretim üzerindeki baskıyı daha da artırdı. Sıcaklık ve su stresinin bazı ürünlerde verim tahminlerini aşağı çekmesi, zayıflayan pancar üretimini daha hassas hale getirdi.

ÜRETİMDE SERT DÜŞÜŞ

Avrupa'da risk yalnızca hava koşullarından kaynaklanmıyor. Şeker fiyatlarının önceki dönemde zayıf seyretilmesi nedeniyle bazı üreticilerin pancar ekim alanlarını azaltması da üretim tahminlerini aşağı çekti. ABD Tarım Bakanlığı'nın Avrupa Birliği Şeker Yıllık Raporu'na göre AB'nin 2026-27 sezonunda pancardan şeker üretiminin 14.2 milyon tona gerilemesi bekleniyor. Bu rakam bir önceki

sezona göre yaklaşık yüzde 8, 2024-25 sezonundaki 16.1 milyon tonluk üretime göre yaklaşık yüzde 12 düşüş anlamına geliyor. Böylece Avrupa şeker piyasasında daha düşük ekim alanı ve ekili alanlarda kuraklık kaynaklı verim kaybı ihtimaliyle iki büyük risk baş gösterdi.

BREZİLYA DA ARZI KISTI

Fiyatların 10 ayın zirvesine çıkmasında Brezilya cephesi de etkili oldu. Dünyanın en büyük şeker üreticisi ve ihracatçılarından Brezilya'dan yapılan sevkiyatların geçen yılın altında kalması uluslararası piyasaya ulaşan ürün miktarını sınırladı. Brezilya'nın küresel şeker arzındaki ağırlığı düşünüldüğünde ihracattaki her düşüş fiyatlar açısından kritik önem taşıyor. Avrupa'daki üretim endişelerinin Brezilya kaynaklı daha düşük arzla birleşmesi, küresel şeker piyasasında yukarı yönlü baskıyı güçlendirdi.



Türkiye pozitif ayrıştı

Avrupa kuraklıkla mücadele ederken Türkiye'de 2026 tarım sezonu daha olumlu başladı. Meteoroloji Genel Müdürlüğü verilerine göre ilkbahar yağışları 263.2 milimetreye ulaştı. Bu miktar mevsim normalinin yüzde 54, geçen yılın ise yüzde 76 üzerinde gerçekleşirken Türkiye son 66 yılın en yağışlı ilkbaharını yaşadı. Güçlü yağışlar şeker pancarı üretim beklentilerine de yansıdı. TÜİK'in 2026 yılı ilk bitkisel üretim tahminine göre şeker pancarı üretiminin geçen yıla kıyasla yüzde 5.8 artarak yaklaşık 22 milyon tona çıkması bekleniyor. Türkiye'de 2026-27 pazarlama yılı için toplam

A kotası da 2 milyon 910 bin ton olarak belirlendi. Avrupa'da ekim alanlarındaki daralma ve kuraklık nedeniyle üretim kaybı konuşulurken Türkiye'de pancar üretiminde artış beklenmesi, iç arz açısından önemli bir tampon oluşturuyor. Şeker fiyatlarının bundan sonraki seyrinde Avrupa'daki yağışların seyri, pancar verimindeki nihai kayıp ve Brezilya'nın ihracat performansı belirleyici olacak. Mevcut tablo ise Avrupa'daki kuraklık ile küresel arzın daralmasının şeker piyasasında fiyat baskısını yeniden güçlendirdiğini gösteriyor.

VERİLERLE BAKIŞ

Kruvaziyer istatistikleri

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın kruvaziyer istatistiklerine göre temmuz ayında 128 gemi ile ülkemize 34 bin 354 yolcu geldi. Böylece yılın 7 ayında gelen kruvaziyer gemi sayısı bin 656'ya ulaşırken, gelen yolcu sayısı da 93 bin 726 oldu. Temmuz ayında giden kruvaziyer yolcu sayısı 34 bin 888'e, transit yolcu sayısı ise 244 bin 784'e ulaştı. Yılın 7 ayında giden yolcu sayısı toplamı 98 bin 735, transit yolcu sayısı da 878 bin 20 oldu. 2026 yılının 7 ayında en fazla geminin yanaştığı liman 274 gemi ile Kuşadası Limanı olurken, onu 119 gemi ile İstanbul takip etti.



Reel getiriler

TÜİK tarafından tüketici fiyat endeksi baz alınarak yatırım araçlarının reel getirisi açıklandı. Buna göre temmuz ayında aylık en yüksek reel getiriyi yüzde 1.29 ile mevduat faizi sağlarken, onu yüzde 0.89 ile devlet iç borçlanma senetleri yatırımcıları elde etti. ABD doları da temmuz ayında -0.03 reel getiri sağladı. Reel olarak yatırımcılarına kaybettiren diğer yatırım araçları ise yüzde 0.87 ile Euro, yüzde 2.61 ile BIST 100 ve yüzde 4.79 ile altın oldu.



Sanayi üretimi

TÜİK verilerine göre sanayi üretim endeksi haziran ayında yıllık yüzde 1.4 düşüş gösterdi. İmalat sanayi sektöründe endeks yüzde 1.5, madencilik ve taş ocaklığı sektöründe ise yüzde 1.6 azalırken, elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirmede ise yüzde 1.1 artış meydana geldi. Endeksin alt kalemlerinde yüksek teknoloji ürünü üretiminde görülen yıllık yüzde 20.3'lük düşüş dikkat çekerken, sermaye malı üretimi de yüzde 4.8 azaldı. Üretim artışı görülen sektörler ise yüzde 3.5 ile orta yüksek teknoloji, yüzde 2.2 ile enerji ve yüzde 1.1 ile elektrik, gaz ve buhar sektörü oldu. Geçtiğimiz yılın temmuz ayında sanayi üretimi yıllık yüzde 8.2 artış göstermişti.



İnşaat maliyetleri

TÜİK, haziran ayında inşaat maliyet endeksinin yıllık yüzde 28.66, aylık yüzde 0.45 arttığını açıkladı. Malzeme endeksinde bir önceki aya göre yüzde 1.68 artış olurken, işçilik endeksi ise yüzde 1.66 azaldı. Yıllık bazda malzeme endeksi yüzde 27.78, işçilik endeksi ise yüzde 30.25 artış gösterdi. Bu rakamlarla birlikte inşaat maliyeti bu ay da yıllık olarak diğer aylarda olduğu gibi tüketici enflasyonunun altında artış göstermiş oldu.



En hareketli ürünler

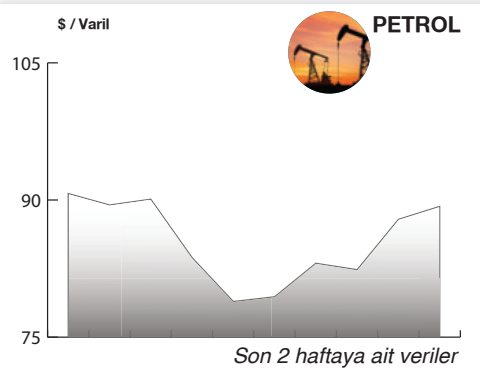
Uluslararası emtia piyasaları



	Değişim %			
	Güncel	Haftalık	Yıllık	
ENERJİ	Petrol (Brent, \$/Varil)	89.6	13.6	37.2
	Doğalgaz (ABD, \$ /MMBtu)	2.75	3.0	0.0
	Doğalgaz (TFF, EURO/MWh)	59.9	8.7	83.5
	Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Avustralya, 6.000 KCal/kg)	129.0	-1.4	16.2
METALLER	Altın (\$/Ons)	4.382	5.9	31.4
	Gümüş (\$/Ons)	65.1	6.9	71.8
	Platin (\$/Ons)	1.744	-1.0	29.8
	Bakır (\$/Ton, COMEX)	14.289	0.7	48.2
	Alüminyum (\$/Ton)	3.321	2.6	28.3
	İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	431	1.1	-2.6
	Demir Cevheri (Çin, \$/Ton)	94.5	1.0	-1.1
	Kurşun (\$/Ton)	1.857	0.7	-5.2
	Kalay (\$/Ton)	55.895	0.4	65.6
	Çinko (\$/Ton)	3.785	35.0	37.1
TARIM ÜRÜNLERİ	Lityum (\$/Ton)	20.699	3.4	70.4
	Nikel (\$/Ton)	16.759	-2.1	11.4
	Buğday (\$/Ton)	236	0.4	26.4
	Mısır (\$/Bushel)	4.38	-0.9	13.8
	Pirinç (\$/Ton)	310	0.2	9.0
	Pamuk (\$/Lb)	0.84	1.9	25.7
	Kakao (\$/Ton, Londra)	5.503	-5.3	-29.1
	Kahve (\$/Lb)	3.35	3.1	4.4
	Şeker (\$/lb)	0.16	11.0	-0.8
	Kereste (\$/m³)	246	-1.7	-6.8
	Ayçiçek Yağı (USD/Ton)	1.689	1.3	28.0
	Palmye Yağı (\$/Ton)	1.111	-0.2	8.6
	Baltık Kuru Yüke Endeksi	3.083	8.4	52.2
	Emtia Endeksi (CRB Index)	500	2.9	37.4

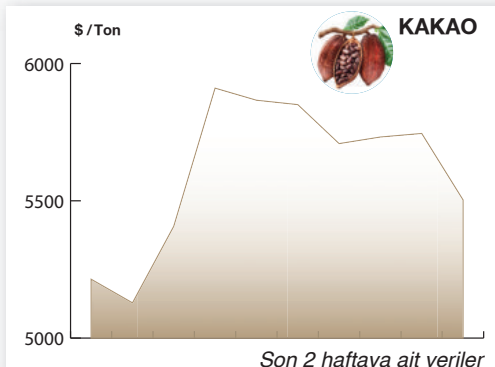
Veriler, 11 Ağustos 2026 itibarıyla düzenlenmiştir.

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



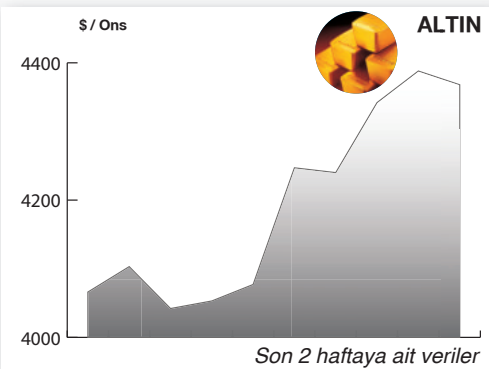
90 dolar sınırında

Brent petrolü hareketli bir hafta geçirdi. 79 dolara kadar gerileyen Brent petrolü, haftayı yüzde 13.6 artışla 89 dolar seviyelerinden kapattı. Hürmüz Boğazı'nın açılması konusunda çelişkili açıklamalar gelmesi belirsizliği artırıyor. İran ile ABD arasında anlaşmanın yakın olduğu ve Hürmüz Boğazı konusunda İran ile Umman arasında görüşmeler yapıldığı haberleri, fiyatın daha fazla çıkmasını engelleyen faktörler oldu. Diğer taraftan, ABD petrol stokları geçtiğimiz hafta 9.1 milyon varil artış kaydetti.



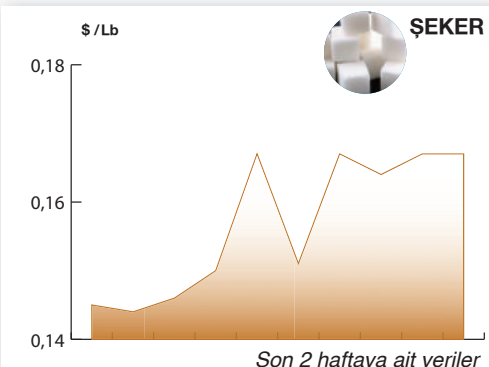
Yüksek üretim

Kakao fiyatları, 2026-27 sezonu için düşük üretim beklentisine rağmen yüzde 5.3 düşerek 5 bin 500 dolara geriledi. Gana ve Fildişi Sahili'nde kakao ağaçları için olumlu hava koşullarının oluşması, düşüşün en önemli nedeni. Gana'da 2026-27 sezonu için yüksek üretim beklentisine rağmen diğer üreticiler olan Ekvator, Peru ve Güneydoğu Asya ülkelerinde de arz riskinin devam ettiği ve toplam üretimde geçen sezona göre 100 bin tonluk bir düşüş beklentisi analistlerce dile getiriliyor.



Anlaşma umudu

Fed'in artan petrol fiyatlarının yarattığı enflasyonist baskı nedeniyle eylül ayında 25 baz puan faiz artımına gidebileceği beklentilerine rağmen altın fiyatları geçtiğimiz haftayı yüzde 5.9 artışla 4 bin 400 dolar sınırında kapattı. ABD ile İran arasında anlaşmanın yakın olduğu açıklamasının yapılması da altın fiyatlarında yukarı yönlü hareketi destekliyor. Diğer taraftan, özellikle Çin kaynaklı merkez bankası ve yatırım amaçlı altın talebi devam ediyor. Çin Merkez Bankası temmuzda 20 ton altın alımı yaptı.



Üretim düşüyor

Şeker fiyatları, yüzde 11 artışla son 10 haftanın en yüksek seviyesine ulaştı. Brezilya'nın iki haftada bir yayınladığı şeker üretim ve hasat raporlarını açıklamaması sonrası küresel arz kaygılarının yükselmesi, artışın en önemli nedeni. En son 6 Ağustos'ta açıklanan raporda, ülkenin şeker üretiminin yüzde 15 düştüğü belirtilmişti. Bir diğer gelişme de Brezilya'nın şeker kamışı üretiminin yüzde 58'inin etanol üretimine ayrılması oldu. Öte yandan Hindistan, şeker kamışından etanol üretimine sınırlama getirmeyi planlıyor.

Sarı metal diplomasiyi sevdi

Geçmiş yıllarda riskten korunma aracı olarak öne çıkan altın, ABD ile İran geriliminin enerji maliyetlerini yükseltmesi ve şahin Fed beklentileriyle 2026 genelinde baskı altında kaldı. Ancak Hürmüz Boğazı'nda diplomasi umudu ve ABD'de zayıf iş gücü verileri, altın piyasasında son ayların en sert dönüşünü beraberinde getirdi.

YILIN ilk yarısında rekor seviyelerden sert düşüş gösteren ve daha sonra baskı altında kalan altın fiyatları, son ayların en güçlü tepki çıkışına imza attı. ABD'de açıklanan zayıf istihdam verileri ve Orta Doğu'da diplomasi ihtimalinin güçlenmesiyle 3-9 Ağustos haftasında altın yüzde 7'yi aşan kazançla yedi ayın en güçlü haftalık performansına ulaştı.



Onur TOPKAN

EZBER BOZAN FİYATLAMA

Normal şartlarda savaş ve jeopolitik risklerden destek bulan altın 28 Şubat'ta başlayan Orta Doğu çatışmaları fiyatlamaları tersine çevirdi. Yükselen petrol fiyatlarının küresel enflasyonu tetiklemesiyle birlikte Fed başta olmak üzere majör merkez bankaları sıkı para politikasını gündemine aldı. Savaş öncesi faiz indirimleri konuşulurken, Fed'den faiz artışı beklentilerinin kuvvetlenmesi değerli metal üzerinde satış baskısı oluşturdu. Ancak Fed'in para politikasını belirleyecek kritik istihdam verisinin piyasaya beklentilerinin oldukça altında kalması, faiz artışı ihtimallerini düşürdü. Bunun üzerine ABD ile İran arasında Hürmüz Boğazı'na ilişkin anlaşma umutlarının canlanması jeopolitik riskleri azaltırken, altın fiyatlarına destek verdi. Genellikle savaşta olumlu etkilenen altın bu kez barış ihtimalleri yükselişi tetikleyen unsurlardan biri oldu.

ABD VERİSİ SÜRPRİZİ

Altının geçen haftaki yükselişinde bir diğer güçlü destek ABD iş gücü piyasasından geldi. Temmuz ayında tarım dışı istihdam 23 bin kişi azalırken, piyasa beklentisi 80 bin kişilik artış yönündeydi. Mayıs ve haziran verilerinde toplam 103 bin kişilik aşağı yönlü revizyon yapılması da iş gücü piyasasındaki soğuma sinyali güçlendirdi. İstihdam piyasasındaki sürpriz zayıflama Fed'den faiz artışı beklentilerini törpüledi.

Altın piyasasında önümüzdeki dönemin fiyatlaması, yalnızca geleneksel güvenli liman talebi üzerinden şekillenmeyecek. Petrol fiyatları, ABD enflasyonu, Fed'in faiz politikası, dolar endeksi ve Hürmüz Boğazı'ndaki diplomasi trafiği aynı anda altının yönü üzerinde etkili olacak.

Orta Doğu'da tansiyonun azalması ilk etapta güvenli liman talebini sınırlandırabilecek olsa da petrol fiyatlarında yaşanabilecek düşüşün enflasyon baskısını azaltması ve Fed'in yeni faiz artırımlarına duyacağı ihtiyacı zayıflatması altın lehine yeni bir denge oluşturabilir. Bu nedenle 2026'da altın piyasasında klasik "savaş yükseltir, barış düşürür" denkleminden farklı bir fiyatlama öne çıkıyor. Yılın ilk yarısında savaşın getirdiği enflasyon ve faiz baskısıyla gerileyen değerli metal, yılın ikinci yarısında diplomasinin oluşturduğu daha ılımlı faiz beklentilerinden destek buluyor.

İSTİHDAM DOPİNGİ

Ahlatçı Yatırım Kıdemli Araştırma Uzmanı Ali Emre Yıldırım, bu yıl Fed cephesindeki temel tartışmanın faiz indirimi ile sabit faiz arasında değil, faizin sabit tutulması ile yeni bir artırım arasında şekillendiğine dikkat çekti. Fed'in politika faizini sabit tutmasının ardından üç üyenin 25 baz puanlık artış yönünde oy kullanmasının sıkılaşma riskinin halen masada olduğunu belirten Yıldırım, son istihdam verilerinin bu ihtimali önemli ölçüde zayıflattığını dile getirdi.

Uzmanlar, altınla kısa vadeli yönün Fed'in faiz patikası, ABD enflasyonu ve Hürmüz Boğazı'ndaki gelişmelerle şekilleneceğini belirtiyor. Ons altında 4 bin 500-4 bin 600 dolar bandı kritik eşik olarak izlenirken, yılsonu için 4 bin 600-5 bin dolar aralığında tahminler öne çıkıyor. Gram altında ise 7 bin TL'nin yeniden gündeme gelebileceği bildirildi.

Petrol, enflasyon ve Fed zinciri

İnfo Yatırım Yatırım Danışmanı Tunç Safa Altunsaray, altın fiyatlarının kısa vadede enflasyon beklentileri ile dolar endeksinin seyrinden etkilendiğini belirtti. ABD ile İran arasındaki belirsizlik arttıkça petrol fiyatlarında hızlı yükselişler görüldüğünü ifade eden Altunsaray, bu sürecin Fed'in sıkılaşma ihtimalini ve dolar talebini güçlendirdiğini söyledi. Altunsaray, altınla savaş döneminde oluşan baskıyı şu sözlerle anlattı: "ABD ve İran arasındaki belirsizlik arttıkça petrol fiyatlarında çok hızlı yukarı hareketler görüyoruz. Bu durum ikinci dalga enflasyon beklentisi oluşmasına neden oluyor. Bu oluşunca da Fed'in sıkılaşması ve dolar endeksinin güçlendiği bir senaryo ortaya çıkıyor. Bu durum likidite ihtiyacı ve altın ETF'lerinden çıkışlara sebep olunca altın fiyatında geçtiğimiz aylarda geri çekilme gördük."



Tunç Safa Altunsaray

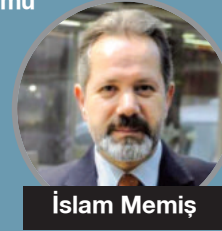
Yükselişte ilk durak 7 bin TL olabilir

İnfo Yatırım Yatırım Danışmanı Tunç Safa Altunsaray, altınla kritik seviyeleri şöyle değerlendirdi: "Son fiyatlamaya bakacak olursak altın 4 bin dolar civarında dip oluştuğunu söyleyebiliriz. Yükselişin devam edebilmesi için enflasyonda düşüşü görmemiz kritik olacaktır. 4 bin 500 dolar şu an için güncel direnç diyebiliriz."

Gram altında ise ons fiyatlamasının belirleyici olacağını belirten Altunsaray, yükseliş senaryosunun devam etmesi halinde 7 bin TL seviyesinin yeniden gündeme gelebileceğini söyledi. Finans Analisti İslam Memiş ise geçen hafta açıklanan zayıf tarım dışı istihdam verisinin altın fiyatlarına güçlü destek verdiğini belirtti. Yeni haftada teknik seviyelerin daha yakından izlenmesi gerektiğine dikkat çeken Memiş, ons altında 4 bin 400 dolar üzerindeki kapanışların yükselişin devamı açısından önemli olduğuna dikkat çekti.

Kalıcı ateşkes senaryosunda 5 bin dolar seviyesi gündeme gelebilir

Finans Analisti İslam Memiş, teknik görünümü şu sözlerle değerlendirdi: "4 bin 400 dolar seviyesinin üzerinde kapanışlar görmemiz gerekiyor ki altın tekrar yukarı yönlü hareketlerine devam edebilsin. Şu anda kâr satışlarına dikkat etmek gerekir. 4 bin 150 dolar seviyesi burada güçlü bir destek konumunda çalışmaya devam edecektir." Gram altının da ons tarafından fiyatlamayı takip edeceğini belirten Memiş, olası kâr satışlarında gram altında 6 bin 500 TL seviyesine doğru geri çekilme görülebileceğini söyledi. Orta ve uzun vadeli yükseliş beklentisini ise koruduğunu vurguladı. ABD ile İran arasındaki savaşın sona ermesinin altın açısından kritik bir eşik oluşturacağını belirten Memiş, çatışmalar devam ettiği sürece kalıcı yükselişlerden söz etmenin zor olduğunu dile getirdi. Anlaşma veya ateşkes ihtimalinin güçlenmesi halinde yeni zirvelerin gündeme gelebileceğini söyledi. Memiş, yılsonu senaryosunu şöyle anlattı: "ABD ve İran geriliminde bir anlaşma veya ateşkes haberi çıkarsa, yılsonunda gram altın tarafında 8 bin lira seviyesinin üzerinde, ons altın tarafında ise 5 bin dolar seviyesini hedef alan bir yükseliş görmemiz mümkün. Düşüşlerin kalıcı olmasını beklemiyoruz."



İslam Memiş

Yıldırım, iş gücü piyasasındaki yavaşlamanın altın açısından iki kanaldan destek oluşturduğunu belirterek, "İşgücü piyasasındaki zayıflama, hem Fed'in daha sıkı bir para politikası uygulama ihtimalini azaltması hem de ekonomik aktiviteye ilişkin endişeleri artırması nedeniyle altın açısından destekleyici bir tablo oluşturuyor" dedi.



ALTINDA EZBER BOZAN HAREKET

Normalleşme iki yönlü etkileyebilir

Orta Doğu'da diplomasi

ihtimalinin güçlenmesinin altında ilk aşamada sınırlı satış baskısı yaratabileceğini belirten Ahlatçı Yatırım Kıdemli Araştırma Uzmanı Ali Emre Yıldırım, Hürmüz Boğazı'nın yeniden açılması ve gerilimin azalmasıyla jeopolitik risk priminin bir bölümünün geri alınabileceğini söyledi.

Yıldırım, buna karşılık petrol fiyatlarındaki düşüşün enflasyon baskısını hafifletip, Fed'in yeni faiz artırımlarına duyacağı ihtiyacı azaltabileceğini vurgulayarak, "Orta Doğu'da normalleşme altın açısından daha çok kısa vadeli bir fiyat düzeltmesi yaratabilir. Ancak bunun kalıcı bir düşüş trendine dönüşmesini beklemiyoruz. Petrol



Ali Emre Yıldırım

fiyatlarındaki gerileme enflasyon baskısını azaltarak, Fed'in daha fazla faiz artırma ihtimalini de zayıflatabilir" dedi.

Kısa vadede ons altında 4 bin 200-4 bin 600 dolar bandını takip ettiklerini belirten Yıldırım, 15-16 Eylül'deki Fed toplantısının altının yönü açısından kritik olacağını söyledi. Yıldırım, orta vadeli olumlu beklentilerinin yalnızca Fed'in faiz politikasına dayanmadığını, merkez bankalarının güçlü talebi ile yatırımcıların yeniden altına yönelmesinin de fiyatları desteklediğini belirtti. İkinci çeyrekte merkez bankası alımlarının 289 tona ulaştığını, yıl genelindeki alımların ise 1.000 tona yaklaşmasının beklendiğini aktardı. Yılın ilk yarısında gerileyen altın

ETF stoklarında üçüncü çeyrekle birlikte yeniden girişlerin başlamasına da dikkat çeken Yıldırım, yılsonu beklentisini şu sözlerle açıkladı: "Bizim baz senaryomuz yılsonunda ons altının 4 bin 600-4 bin 800 dolar aralığında olması yönünde. Bu görüşümüzü yalnızca Fed beklentilerine değil, merkez bankalarının güçlü talebine ve yatırımcıların altına yeniden yönelmesine dayandırıyoruz."

Gram altındaki nominal rekorların doğrudan reel kazanç anlamına gelmediğini vurgulayan Yıldırım, yıla başından bu yana getirinin yaklaşık yüzde 13 seviyesinde kaldığını ifade etti. Yıllık TÜFE'nin yüzde 31.75 ve politika faizinin yüzde 37 olduğu ortamda gram altının reel getirisinin halen negatif olduğuna dikkat çekti.



ZAMANIN DİJİTAL NABZINDA. AMA BİR ADIM ÖNDE.

EUROPE'S ||| HEARTBEAT

► Bize katılın! Almanya ekonomisinin güç merkezi Kuzey Ren-Vestfalya'yı (NRW) keşfedin! Almanya'nın başka hiçbir eyaleti, benzer yoğunlukta bir teknoloji şirketleri ağına sahip değil. Dünyanın en güçlü süper bilgisayarlarından bazılarına sahip lider siber güvenlik enstitüleri ve araştırma merkezleri burada faaliyet gösteriyor. NRW'ye hoş geldiniz!



NRW.GLOBAL BUSINESS
Trade & Investment Agency

www.nrwglobalbusiness.com

Veriyi karar gücüne dönüştüren dijital CEO

BTM girişimlerinden AI-THINK, geliştirdiği Digital CEO ile satış, finans, muhasebe, stok ve operasyon gibi kritik alanlarda destek sunarak, şirket yöneticilerinin veri odaklı karar alma süreçlerini hızlandırıyor. Girişimin hedefi, KOBİ'lerin dijital dönüşüm sürecine liderlik eden bir çözüm sağlayıcı olmak.

AYBALA H. YÜKSEL

SİRKETLERİN elinde biriken devasa veri yığınları, çoğu zaman karar süreçlerine gerçek anlamda yansımıyor. Satış, finans, muhasebe, stok ve operasyon verileri farklı sistemlerde dağınık şekilde dururken, yöneticiler doğru bilgiye zamanında ulaşmakta zorlanıyor. BTM girişimlerinden AI-THINK'in geliştirdiği Dijital CEO, bu boşluğu doldurmak amacıyla farklı kaynaklardan gelen verileri birleştirip yöneticilere uygulanabilir karar önerileri sunan yapay zeka destekli bir dijital yönetim platformu olarak öne çıkıyor.

Girişimin kurucu ortağı ve Dijital CEO ürününün mimarı Muhammet Kürşat Güney, 35 yıllık satış, yönetim ve teknoloji deneyimini bu girişimde bir araya getirdi. Sahada yıllarca gözlemlediği bir soruna dikkat çeken Güney, "Yöneticiler veriyle çevriliydi ama doğru bilgiye ulaşamıyordu. Yapay zekanın bu boşluğu doldurabileceğine inanarak Dijital CEO'yu geliştirdik" dedi.

RAPOR DEĞİL, KARAR ÖNERİSİ

Güney, Dijital CEO'nun, klasik iş zekası (BI) çözümlerinden temel farkını, "Klasik iş zekası çözümleri rapor üretir. Dijital CEO ise bir raporlama aracı olmasından çok, yöneticilerin ihtiyaç duyduğu karar destek sistemlerini yapay zeka ile birleştirerek akıllı çözümler geliştirir. Veriyi yorumlar, geleceği tahmin eder ve yöneticilere uygulanabilir karar önerileri sunar" şeklinde özetledi. Bu yaklaşımı 'AI BI' olarak

tanımlayan Güney, platformun farklı ERP sistemleriyle entegrasyon kabiliyeti geliştirdiğini ve ilk kurumsal pilot çalışmalarını başladığını söyledi.

ÖNCELİKLİ HEDEF KİTLE KOBİ'LER

AI-THINK'in çekirdek ekibi; yapay zeka, veri mühendisliği, yazılım geliştirme, akademik danışmanlık ve iş geliştirme alanlarında uzmanlaşmış beş kişiden oluşuyor. Muhammet



Muhammet Kürşat Güney

Kürşat Güney, ürün vizyonu ve stratejik iş geliştirme süreçlerini yönetiyor. Dijital CEO'nun öncelikli hedef kitlesini 25-500 çalışanı bulunan KOBİ'ler olarak açıklayan Güney, bu tercihin arkasındaki motivasyonu Türkiye'de hızla artan dijital dönüşüm yatırımlarına bağlıyor.

MÜŞTERİLER YOL GÖSTERDİ

Girişim, bulut tabanlı yıllık abonelik modeliyle çalışıyor. Ayrıca kurulum, veri entegrasyonu, danışmanlık ve özel geliştirme hizmetleri de sunarak gelir kalemlerini çeşitlendiriyor.

Süreç boyunca en büyük zorluğun teknolojiyi geliştirmekten çok,



şirketlerde yapay zekaya dayalı yeni bir karar kültürü oluşturmak olduğuna dikkat çeken Güney, "Bu süreçte



müşterilerden gelen geri bildirimler en büyük yol göstericimiz oldu" dedi. Kısa vadede Türkiye genelinde müşteri ve iş ortaklığı ağını büyütmeyi ve yapay zeka ajanlarını geliştirmeyi planladıklarını belirten Güney, "Hedefimiz, KOBİ'lerin dijital dönüşüm sürecine liderlik eden bir çözüm sağlayıcı olarak sektörde kalıcı yer edinmek. Bu adımların ardından uluslararası pazarlara açılmayı planlıyoruz" diye konuştu.

BTM ARACILIĞIYLA İŞ BAĞLANTILARI

Güney, BTM'nin girişime sağladığı katkıyı ise şöyle anlattı: "BTM, bize yalnızca çalışma ortamı değil, mentorluk, yatırımcı erişimi ve kurumsal işbirlikleri açısından önemli fırsatlar sundu. BTM programları aracılığıyla önemli iş bağlantılarını kurduk. Sahne XL etkinliğinde ise yatırımcılar ve girişimcilerle buluşarak ürünümüzü anlatma ve değerli geri bildirimler alma fırsatı yakaladık."

Önümüzdeki dönemin en stratejik teknolojileri

Girişimin kurucu ortağı Muhammet Kürşat Güney, yeni girişimcilere, "Teknolojiye değil, çözülen probleme odaklanın ve müşteri geribildirimlerini önemseyin" tavsiyesinde bulundu. Güney, yatırımcılara ise "Veriyi karar gücüne dönüştüren yapay zeka platformları önümüzdeki dönemin en stratejik teknolojileri olacak. Dijital CEO, Türkiye'den doğan ve küresel ölçekte ölçeklenmeyi hedefleyen bu yeni nesil platformlardan biri" mesajını verdi.



Ayakkabı sanayinin standartlarını yükseltiyor

TÜRKİYE Ayakkabı Sektörü Araştırma Geliştirme ve Eğitim Vakfı bünyesinde faaliyet gösteren TASEV Laboratuvarı, ayakkabı ve ayakkabı yan sanayinde üretim yapan işletmelere test, analiz, kalite kontrol ve belgelendirme hizmetleri sağlıyor. Sektörün ulusal ve uluslararası pazarlarda ihtiyaç duyduğu deney raporlarının hazırlanmasına imkân veren laboratuvar; ayakkabı, deri, tekstil, ayakkabı bileşenleri ve kişisel koruyucu donanımların kalite ve güvenlik kriterlerini ölçüyor. Türkiye Ayakkabı Sektörü Araştırma Geliştirme ve Eğitim Vakfı, sektördeki eğitimli ve nitelikli insan kaynağı ihtiyacının karşılanmasına katkı sağlamak amacıyla 1997 yılında kuruldu. Vakıf; ayakkabı sanayine yönelik eğitim kurumlarının açılması veya mevcut kurumların desteklenmesi, yeni teknolojilerin geliştirilmesi, ürünlerin tanıtılması ve korunması ile Ar-Ge faaliyetlerinin artırılması yönünde çalışmalar yürütüyor.

2006'DA FAALİYETE GEÇTİ

TASEV Laboratuvarı, ayakkabı sektörünün uluslararası düzeyde geçerliliği bulunan deney raporlarına erişimini kolaylaştırmak amacıyla Avrupa Birliği ve KOSGEB tarafından yürütülen Ayakkabıcılık Eğitim Enstitüsü Projesi kapsamında 30 Ekim 2006'da kuruldu. TASEV ile KOSGEB arasında 6 Ağustos 2009 tarihinde imzalanan protokolün ardından laboratuvar, 6 Kasım 2009'dan itibaren TASEV Laboratuvarı ve Teknik Hizmetler A.Ş. Kalite Kontrol Laboratuvarı olarak sektöre hizmet vermeye devam etti.

56 TEST METODUNDA AKREDİTASYON

TASEV Laboratuvarı, 2007 yılından bu yana AB-0160-T akreditasyon numarasıyla akredite laboratuvar olarak faaliyet gösteriyor. Türk Akreditasyon Kurumu tarafından verilen akreditasyon sertifikası kapsamında laboratuvarın 56 test metodundaki akreditasyonu devam ediyor. Akreditasyon, gerçekleştirilen test ve analizlerin belirli teknik yeterlilik ve kalite standartlarına uygun şekilde yürütüldüğünü gösteriyor. Laboratuvarıda yurt içi ve yurt dışından uzmanların değerlendirmeleri doğrultusunda

belirlenen modern, özel ve bilgisayar donanımlı cihazlar kullanılıyor. Hava koşullandırma bölümleri ile kimyasal testlerin yapıldığı aynı alanlarda çalışmalar, eğitimli ve deneyimli personel tarafından yürütülüyor.

TEKSTİL ÜRÜNLERİ

Laboratuvarıda tekstil ürünlerinin kimyasal ve fiziksel özelliklerini ölçmeye yönelik çok sayıda test gerçekleştiriliyor. Sunulan başlıca hizmetler arasında azor boyar madde, fitalat, formaldehit ve pH tayinleri bulunuyor. Tekstil malzemelerinin yırtılma ve kopma mukavemeti ile ipliklerin kopma dayanımı da laboratuvar ortamında ölçülebiliyor. Kumaşlarda su geçirmezlik, su iticilik, aşınma dayanımı, hava geçirgenliği, su buharı direnci ve ısı direnç testleri de sunulan hizmetler arasında yer alıyor.

DERİ VE BOYALI DERİLER

Deri ve boyalı deri ürünlerinde kimyasal içerik, dayanıklılık, esneklik ve renk haslığına yönelik kapsamlı testler uygulanıyor. Azor boyar madde ve formaldehit analizlerinin yanı sıra deri ürünlerde ekstrakte edilebilen metal içeriği de inceleniyor. Derilerin bükülme, çekme, gerilme, yırtılma, dikiş yırtılma ve sırça dayanımları ölçülebiliyor. Laboratuvarıda ayrıca deri ve kösele ürünlerinin suya, tere, sıcağa ve soğuğa karşı dayanıklılığı test ediliyor.

AYAKKABI VE BİLEŞENLERİ

TASEV Laboratuvarında ayakkabıların ve üretimde kullanılan bileşenlerin insan sağlığı, ürün güvenliği ve dayanıklılık açısından değerlendirilmesine yönelik testler gerçekleştiriliyor. Taban ile saya arasındaki yapışma dayanımı, tabanın kopma dayanımı ve uzama özellikleri de ölçülüyor.

İŞ GÜVENLİĞİ ÜRÜNLERİ

Laboratuvar, ayakkabı sektörüyle bağlantılı kişisel koruyucu donanımlara yönelik test hizmetleri de sunuyor. TS EN ISO 20344 standardı kapsamındaki iş güvenliği ayakkabısı testlerinin yanı sıra burun koruyucular, batmaya dayanıklı plakalar ve koruyucu eldivenler üzerinde çeşitli dayanıklılık ve güvenlik testleri gerçekleştiriliyor.

Kaliteye belge

TASEV Laboratuvarının test ve analiz hizmetleri, ayakkabı ve yan sanayi işletmelerinin ürün kalitesini belgelemesine, üretim süreçlerindeki riskleri tespit etmesine ve teknik standartlara uyum sağlamasına yardımcı oluyor. Özellikle ihracat yapan veya uluslararası markalar için üretim gerçekleştiren işletmeler açısından akredite laboratuvarlardan alınan deney raporları önem taşıyor. Gerçekleştirilen analizler sayesinde ürünlerdeki kimyasal içerikler, kullanım güvenliği ve fiziksel dayanıklılık gibi kriterler üretim aşamasında kontrol edilebiliyor.

KENTSEL DÖNÜŞÜM SEMİNERLERİ

6306 Sayılı Kanun Kapsamında Kentsel Dönüşüm İmar Planlama ve Uygulamaları

Seminer Saati:
14.00-17.30

Seminer Şekli:
Yüz Yüze

Eğitmen:
Dr. Selçuk Aydemir
Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı, Mekanısal Planlama Genel Müdür Yardımcısı

Seminer Tarihi:
12 Eylül 2026
Cumartesi

Seminer Yeri:
İstanbul Ticaret Üniversitesi
Ahî Çelebi Kampüsü,
Eminönü

Bu seminer İstanbul Ticaret Odası destekli olup ücretsizdir.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882



İSTANBUL TİCARET
ÜNİVERSİTESİ



SEM
İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ
SÜREKLİ EĞİTİM MERKEZİ

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

Canan Bilgin

Yayın ve Dağıtım

Dişah Sarıhasan

Haber Merkezi

Adem Orhun, Barış Cabacı, Ertuğrul Yan, Hamit Eteevrans,

Mücella Özdemir, Necmi Uysal, Onur Topkan, Özkan Toprak,

Servet Sena Sorkun, Sümeysa Yara Topal, Yaşar Kaya

Reklam

Cengiz Kazan

Grafik

Osman Kuvvet

Fotoğraf

Kamil Çatak

Abonelik

Abdülkadir Yıldız

Hukuk Danışmanları

Av. Ömer Temel, Av. Cüneyt Şamil Oğurlu,

Av. Şeymanur İnce

istanbulticaretgazetesi.com

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ'NDE YAYINLANAN YAZILARIN

VE MAKALELERİN SORUMLULUĞU YAZARLARINA AITTİR.

İTO'NUN GÖRÜŞLERİNİ İÇERMEZ. YAZI VE HABERLER, KAYNAK

BELİRTİLEREK KISIMEN YA DA TAMAMEN KULLANILABİLİR.

ABONELİK:

Yıllık abone bedeli 150 TL'dir.

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

belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şirketi Ticari Şube

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

IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92

Yayın türü: Yerel süreli yayın

Yayın tarihi: 14.08.2026

İSTANBUL TİCARET ODASI / www.ito.org.tr

Adres: Resadiye Cad. 34112 Eminönü / Fatih - İstanbul

İTO Çağrı Merkezi: 0212 444 04 86 / Santral: 0212 455 60 00

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ

Tel: 0212 455 61 23

Baskı: İhlas Gazetecilik A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi İhlas Plaza

No:11 A/41 Yenibosna / Bahçeşehir/Tel: 0212 454 30 00

İTO Bilişim ve E-Ticaret İhtisas Komitesi'nin toplantısında veri merkezleri, yapay zeka, elektronik ürünlerde taksit ve telekomünikasyon sektörünün sorunları ele alındı. İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "Türkiye'nin veri merkezlerinin sayısını ve kapasitesini aritmetik değil, geometrik bir hızla artırması gerekiyor" diyerek, bu alandaki altyapı ve enerji sorunlarının hızla çözülmesi gerektiğini vurguladı.



Veri merkezleri aritmetik değil geometrik artmalı

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası Bilişim ve E-Ticaret İhtisas Komitesi'nin 21. Dönem 11. Toplantısı, İTO Başkanı Şekib Avdagiç'in iştirakiyle gerçekleştirildi. İTO Yönetim Kurulu Üyesi Murat Hazıroğlu'nun yönettiği toplantıya; İTO Meclis ve Komite Üyeleri, BTK İstanbul Bölge Müdürü Asım Gürlük, BTM Genel Müdürü Dr. Önder Kul, teknopark yetkilileri, girişimciler ve sektör temsilcileri katıldı. Toplantıda, yapay zeka alanında yapılması planlanan çalışmaların yanı sıra elektronik ürünlerde taksit imkanları, telekomünikasyon sektörünün beklentileri, yerli üretim ve veri merkezlerinin kapasitesinin artırılması konuları görüldü.

ÖZGÜN İÇERİKLİ ETKİNLİKLER

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, toplantıda yaptığı konuşmada yapay zekanın giderek daha fazla önem kazandığını, ancak Türkiye'nin bu alanda dünyada harcanan ve harcanması öngörülen bütçeler dikkate alındığında, henüz mütevazı bir seviyede bulunduğunu söyledi. İTO'nun yapay zeka konusunda kapsamlı bir etkinlik planladığını belirten Avdagiç, amaçlarının benzer organizasyonları tekrar etmek olmadığını vurguladı. Avdagiç, "Biz daha özgün, gerçekten daha etkili, doğru, net, algılanabilir ve uygulanabilir konuları kamuoyuyla paylaşmak istiyoruz. Amacımız içeriği dolu, etkili ve işe yarayacak bir toplantı yapmak" dedi.

Sektör temsilcilerinden gelecek fikir ve önerilerin programın şekillendirilmesinde önemli olacağını kaydeden Avdagiç, hazırlanacak çalışmanın özel sektörün ihtiyaçlarına cevap vermesi gerektiğini ifade etti.

ELEKTRONİKTE TAKSİT TALEBİ

Elektronik ürünlerdeki taksit sınırlamaları da toplantının önemli gündem maddelerinden biri oldu. Avdagiç, 2023 yılından bu yana uygulanan sıkı ekonomi programında tüketicinin kontrol altında tutulmasının enflasyonla mücadelenin temel araçlarından biri olduğunu, elektronik sektöründeki taksit düzenlemelerinin de bu çerçevede değerlendirildiğini söyledi. Politika yapıcıların sektörde taksitlerin artırılmasına hem enflasyon hem de ithalatı hızlandırabileceği gerekçesiyle temkinli yaklaştığını belirten Avdagiç, mevcut taksit sayısına makul ölçüde 2-3 veya 4 aylık ilavelerin piyasayı rahatlatılabileceğine ilişkin talepleri ilettiklerini ifade etti. Avdagiç, bu konuda henüz gözle görülür bir mesafe alınamadığını, ancak talepleri aktarmaya devam edeceklerini dile getirdi.

TELEKOMÜNİKASYONDA UYUM

Telekomünikasyon sektöründeki uygulamalarla ilgili yurt dışından gelen beklentilere de değinen Avdagiç, bazı operatörler, kullanıcılar ve uluslararası şirketlerin Türkiye'nin iletişim ve telekomünikasyon politikalarına ilişkin taleplerini İTO'ya ilettiğini söyledi. Avrupa ve gelişmiş ülkelerde kullanılan bazı uygulama ve haberleşme yöntemlerinin Türkiye'de devrede olmamasının özellikle otomotiv sektöründe araç sistemleri ve veri transferi konusunda uyum sorunlarına yol açtığını belirten Avdagiç, benzer beklentilerin bağlantılı cihazların yaygınlaşması nedeniyle beyaz eşya sektöründen de gelmeye başladığını ifade etti. Avdagiç, söz konusu talepleri ilgili bakanlık yetkilileriyle paylaştıklarını kaydetti.

TALEP İLETİLECEK

İTO Yönetim Kurulu Üyesi Murat Hazıroğlu da elektronik ürünlerde taksit imkanlarının mevcut ekonomik şartlar dikkate alınarak daha makul hale getirilmesi yönündeki talebin İhtisas Komitesi kararı olarak ilgili kurumlara gönderileceğini belirtti. Hazıroğlu, "Taksit sayısını çok fazla artırmak istemiyorlar. Buna rağmen biz İhtisas Komitesi kararı olarak bu talebi hem TOBB'a hem de Hazine ve Maliye Bakanlığı ile Ticaret Bakanlığı'na iletim. Talebimizi resmi olarak aktarmış olalım" dedi.

YAPAY ZEKA KONFERANSI

Hazıroğlu, yapay zeka alanında yeni ve daha kapsamlı bir konferans düzenlenmesi konusunda çalıştıklarını söyledi. Eylül ayında yapılması planlanan konferansın taslak programının sektör temsilcileriyle birlikte değerlendirileceğini belirten Hazıroğlu, çalışmanın uygulamalı örneklerle şekillendirileceğini kaydetti. Programda yalnızca yapay zekanın genel çerçevesinin anlatılması değil, özel sektörün ihtiyaçlarına karşılık verecek somut kullanım örneklerinin ve sektörel çalışmaların yer alması hedefleniyor.

ORTAK RAPOR

Toplantıda telekomünikasyon sektörünün taksit, gözetim, vergilendirme ve yerli üretime ilişkin sorunlarının ortak bir çalışma altında toplanması da gündeme geldi. Sektörden gelecek görüş ve önerilerin raporlaştırılarak ilgili bakanlıklara ve TOBB'a iletilmesinin daha etkili olacağını belirten katılımcılar, yapay zeka ve dijital dönüşüm alanındaki çalışmaların da iş dünyasının ihtiyaçları doğrultusunda sürdürülmesi gerektiğini vurguladı.



Yüksek enerji ihtiyacı temel sorun

Türkiye'nin önümüzdeki dönemde teknoloji gündeminde veri merkezlerinin en üstlerde yer alacağını söyleyen İTO Başkanı Şekib Avdagiç, veri merkezi altyapısında yeterli ilerleme sağlanamaması halinde uluslararası şirketlere bağımlılığın artabileceğine dikkat çekti. Avdagiç, bazı verilerin Türkiye'nin kontrolünde olmayan şirket ve kurumların yönetimine geçme riskinin

bulunduğunu söyledi. OSB'lerde veri merkezlerinin kurulmasının önündeki bazı engellerin aşılmaya başlandığını belirten Avdagiç, yüksek enerji ihtiyacının ise yatırımların olmayı sürdürdüğünü kaydetti. Veri merkezlerinin yüksek elektrik ihtiyacının özellikle OSB'lerde kapasite sorununa yol açabildiğini ifade eden Avdagiç, toplam enerji

kapasitesi 40-50 megawatt seviyesinde olan bir OSB'de tek bir veri merkezinin 20 megawatt talep etmesinin yatırımın karşılanmasını zorlaştırdığını söyledi. Avdagiç, sektör temsilcilerinden veri merkezi yatırımlarının önünü açabilecek çözüm, yönlendirme ve politika önerileri beklediklerini belirterek, bu görüşlerin ilgili kamu kurumlarına aktarılacağını dile getirdi.

SIAL CHINA 2027

Şanhay - Çin Halk Cumhuriyeti
18 - 20 Mayıs 2027

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



ÜRÜNLERİNİZİ ASYA'NIN PROFESYONELLERİ İLE BULUŞTURUN!

SIAL CHINA 2027 GENEL BAKIŞ

- Asya'nın en büyük ve en prestijli gıda ve içecek fuarı
- Dünya genelinden binlerce uluslararası satın almacı, ithalatçı ve distribütör ile doğrudan iş görüşmesi fırsatı
- 200.000 m² sergileme alanı, 16 Tematik Salon
- 180.000'i aşkın profesyonel ziyaretçi
- Güçlü ve Prestijli Türkiye Pavyonu'nda yer alma fırsatı imkânı
- Katılımcı firmalar nezdinde 2026 Türkiye Milli İştirak Organizasyonu Genel Memnuniyet Oranı %98

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Katılım bedeli nakliye dahil: 1.100 Euro / m²

Katılım bedeli nakliye hariç: 1.050 Euro / m²

Minimum katılım alanı: 12m²



Murat Özturan

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

Gülün Gürsoy

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

Sibel Tayanç

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

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





Jeopolitik riskler faiz indirimlerini öteledi

ABD ile İran arasındaki çatışmaların enerji arzı ve kritik ticaret yolları üzerindeki etkisi, petrol fiyatlarında sert dalgalanmalara yol açarken, merkez bankalarının enflasyonla mücadelede önündeki alanı da daraltıyor. Yılbaşında para politikasında gevşemenin ne hızla devam edeceği tartışılırken, enerji maliyetlerinin yüksek seyretmesiyle birlikte faiz artışları yeniden gündeme geldi. Bu değişimin en somut örneklerinden biri Avrupa Merkez Bankası'nda (ECB) görüldü. ECB, 11 Haziran'daki toplantısında üç temel politika faizini 25 baz puan artırdı. 23 Temmuz'daki toplantısında ECB faizleri sabit tutarken, enerji şokunun enflasyon üzerindeki dolaylı ve ikincil etkilerini izlemeyi sürdürdüğünü bildirdi.

FED'DE FAİZ ÇATLAGI

ABD Merkez Bankası'nda (Fed) da şahin görüşlerin ağırlığı arttı. Fed, son toplantısında faizi sabit tuttu. Üç Fed üyesi faiz artışı yönünde oy kullanırken, karar metninde enflasyonun yüzde 2 hedefinin üzerinde kalmasında enerji dahil bazı sektörlerdeki arz şoklarının etkisine dikkat çekildi.

Küresel para politikasındaki şahinleşme, Japonya'da doğrudan faiz artışına dönüştü. Japonya Merkez Bankası haziran ayında 25 baz puanlık artırımla politika faizini yüzde 1'e çıkararak 31 yılın en yüksek seviyesine taşıdı.

JEOPOLİTİK RİSK VURGUSU

Majör merkez bankalarında yaşanan bu değişim, Türkiye açısından da önem taşıyor. TCMB, 23 Temmuz'daki toplantısında politika faizini yüzde 37'de sabit tuttu.

TCMB karar metninde jeopolitik gelişmelerle birlikte artan belirsizlikler sonucunda enerji fiyatlarının yeniden yükselme eğilimine girdiğini belirtti.



Onur TOPKAN

Buna karşılık piyasanın baz senaryosunda yılın kalan bölümünde sınırlı da olsa faiz indirimi beklentisi korunuyor. TCMB'nin 13-16 Temmuz tarihlerinde 65 katılımcıyla gerçekleştirdiği Piyasa Katılımcıları Anketi'nde ilk PPK toplantısı için politika faizi beklentisi yüzde 37 olurken, ikinci toplantı beklentisi yüzde 36.55, üçüncü toplantı beklentisi yüzde 35.73 seviyesinde oluştu. 2026 yılsonu politika faizi beklentisi ise yüzde 34.70 oldu. Böylece piyasa katılımcılarının mevcut yüzde 37'lik politika faizinden yılsonuna kadar yaklaşık 230 baz puanlık indirim alanı öngördüğü görüldü.

TCMB ilk adımı eylülde atabilir

Yıldız Teknik Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Mesut Karakaş'ın asıl dikkat çektiği nokta ise TCMB'nin gevşemeye hangi



Prof. Dr. Mesut Karakaş

araçla başlayabileceği oldu. TCMB'nin politika faizini yüzde 37'de tutmasına karşılık fonlamanın gecelik borç verme faizi olan yüzde 40 çevresinde gerçekleştiğine işaret eden Karakaş, ilk normalleşme adımının doğrudan politika faizi indirimi yerine haftalık repo ihalelerinin yeniden açılmasıyla gelebileceğini söyledi. Karakaş, beklentisini şöyle özetledi: "TCMB düşük miktarda haftalık repo ihaleleri ile başlayıp fiili yüzde 40 olan faizi yavaşça yüzde 39, yüzde 38 ve yüzde 37 seviyelerine çekecektir. Özellikle eylül ayında artık haftalık repo ihaleleri açılacak duruma gelecektir."

YÜZDE 35 TAHMİNİ

Karakaş, jeopolitik risklerin azalması ve makroekonomik göstergelerin alan açması halinde yılın son çeyreğinde politika faizinde de indirim görülebileceğini öngördü. İyimser senaryoda ekim ve aralık toplantılarında 100'er baz puanlık iki indirim bekleyen Karakaş, böylece TCMB'nin 2026'yı yüzde 35 politika faiziyle kapatabileceğini söyledi. "Bana göre 2026'nın son çeyreğinde toplamda 200 baz puanlık bir indirim yapılabilir. Ancak böyle bir indirim düşünürken petrol fiyatlarını, yurt içine para giriş çıkışını ve çekirdek enflasyondaki seyrı değerlendirmek gerekecektir" diyerek beklentisini aktaran Karakaş, faiz indiriminde jeopolitik normalleşmenin tek başına yeterli olmayacağına işaret etti. Kalıcı barış senaryosunda majör merkez bankalarının üzerindeki faiz artırma baskısının azalabileceğini de belirten Karakaş, bunun otomatik olarak hızlı bir faiz indirim döngüsü anlamına gelmeyeceğini söyledi. Özellikle enerji ithalatına bağımlı ekonomilerin kalıcı bir ateşkesten olumlu etkileneceğini belirten Karakaş, "Bu koşullarda küresel merkez bankalarının faiz indirimine hemen başlamasını beklememiz doğru olmaz ama en azından üzerlerinden faiz artırma baskısı kaybolacaktır" dedi.

YATIRIM BANKALARININ YILSONU ÖNGÖRÜLERİ

Küresel yatırım bankalarının Türkiye değerlendirmelerinde de hızlı bir gevşeme yerine ihtiyatlı para politikası beklentisi öne çıkıyor.

Morgan Stanley: Faiz indirimlerinin 2026'nın son çeyreğinde başlayabileceğini öngördü. Kurum, yılsonunda politika faizinin yüzde 35'e çekilmesini bekliyor.

JPMorgan: TCMB'nin temmuz kararının ardından eylül ve ekim için beklediği 100'er baz puanlık indirimleri ekim ve aralık toplantılarına öteledi. Banka, 2026 yılsonu politika faizi tahminini yüzde 35'te korudu. Ayrıca eylülde haftalık repo ihalelerinin yeniden başlamasını ve fonlamanın yüzde 37'ye çekilmesini bekliyor.

Deutsche Bank: Yılsonu politika faizi tahminini yüzde 35'ten yüzde 36'ya yükseltti. Banka, fonlama maliyetinin yüzde 40'tan politika faizi olan yüzde 37'ye doğru normalleşmesinin eylülde başlayabileceğini, doğrudan faiz indirimlerinin ise yılın son çeyreğinde gündeme gelebileceğini öngördü.

BBVA Research: Enerji fiyatlarında normalleşme görülmesi halinde fonlama faizinin eylülde itibaren politika faizine yaklaşmasını bekliyor. Kurumun yılsonu politika faizi tahmini yüzde 36 seviyesinde.

Yılbaşında faiz indirimini gündemine alan merkez bankalarının yol haritasını Orta Doğu kaynaklı enerji şoku değiştirdi. Avrupa ve Japonya faiz artırırken, ABD Merkez Bankası'na yönelik sıkılaşma beklentileri de güç kazandı. Jeopolitik risklerin petrol ve enerji maliyetleri üzerinden enflasyon baskısını canlı tutması, küresel faiz indirimi beklentilerini daha ileri tarihlere taşıdı.

Türkiye'de ise faiz indiriminde son çeyrek beklentisi öne çıktı. Yabancı kurumların 2026 yılsonu politika faizi tahminleri yüzde 35-36 bandında yoğunlaşırken, uzmanlar TCMB'nin eylülde haftalık repo ihaleleriyle fonlamayı normalleştirmeye başlayabileceğini, iyimser senaryoda yılsonunda politika faizinin yüzde 35'e gerileyebileceğini öngörüyor.

Yılbaşındaki beklentiler şu an için rafa kalktı

Gedik Yatırım Yatırım Danışmanlığı Müdür Yardımcısı Onurcan Bal, Orta Doğu'daki gelişmelerin petrol fiyatları üzerinden küresel para politikasının yönünü değiştirdiğini söyledi. Brent petrolün 115 dolara kadar yükseldiğini hatırlatan Bal, hazirandaki mutabakatla fiyatların 70 dolar seviyelerine kadar gerilediğini, ancak temmuzda jeopolitik risklerin yeniden öne çıkmasıyla petrolün tekrar yükselişe geçtiğini aktardı.



Onurcan Bal

Diplomasiye ilişkin olumlu açıklamaların petrolü kısa vadede aşağı çekebileceğini, ancak piyasada kalıcı bir rahatlama söz etmek için somut ilerleme gerektiğini vurgulayan Bal, para politikasındaki değişimi şu sözlerle özetledi: "Petrolde yaşanan yükseliş ve bu gelişmeler, sene başında merkez bankalarına yönelik faiz indirim beklentilerini şu an rafa kaldırmış durumda. Hatta faiz artırım beklentilerinin güç kazandığını görüyoruz. Enerji maliyetlerindeki yıl içerisindeki artış fiyatları yansıdı ve enflasyon risklerini artırdı."

Bal, petrol fiyatlarındaki kısa süreli geri çekilmelerin faiz beklentilerini tek başına değiştirmeye yetmediğine dikkat çekti. Haziranda petrol fiyatları gerilerken bile faiz artışı beklentilerinin bütünüyle ortadan kalkmadığını anımsatan Bal, bunun temel nedeninin enerji maliyetlerindeki artışın enflasyona gecikmeli şekilde yansımaya olduğunu söyledi.

Fed tarafında da yılın başına kıyasla önemli bir beklenti değişikliği yaşandığını belirten Bal, sene başında piyasaların 2026 için iki faiz indirimi beklediğini, mevcut durumda ise faiz artışı ihtimalinin fiyatlamalarda öne çıktığını kaydetti. Fed Başkanı Kevin Warsh'ın sözlü yönlendirmede temkinli hareket ettiğine dikkat çeken Bal, tahvil faizlerindeki yükselişin de finansal koşulları sıkılaştırdığını dile getirdi.

Küresel gevşeme 2027'nin ikinci yarısında

Jeopolitik risklerin kalıcı biçimde gerilmesi halinde dahi merkez bankalarının hemen faiz indirimine başlamasını beklemenin doğru olmayacağını vurgulayan Gedik Yatırım Yatırım Danışmanlığı Müdür Yardımcısı Onurcan Bal, kalıcı bir ABD-İran anlaşması ve petrol fiyatlarındaki düşüş sonrasında odağın yeniden enflasyon ve istihdam verilerine döneceğini söyledi. Bal, küresel gevşeme döngüsünün zamanlamasına ilişkin beklentisini şu sözlerle anlattı: "Riskler kısa vadede yatışırsa, en erken 2027'nin ikinci çeyreğinden itibaren tekrar gevşemelerin gündeme gelebileceğini düşünüyorum. Makroekonomik bir şok veya çok olumsuz veri akışları görmezsek bunun daha çok 2027'nin ikinci yarısında gündeme gelmesi mümkün. Çok hızlı bir dönüş olmayacak."

Yüksek faizlerin gelişmekte olan ülkelere yönelik fon akışını da yavaşlattığını anlatan Bal, faiz artışı beklentilerinin

yeniden faiz indirimi beklentilerine dönüşmesi halinde gelişen ülke piyasaları, hisse senetleri ve emtiyaya sermaye girişlerinin güçlenebileceğini ifade etti. Bunun için hem jeopolitik cepheden daha olumlu haber akışına hem de enflasyonda gevşemeyi destekleyen makroekonomik verilere ihtiyaç bulunduğunu söyledi.

ARA SEÇİMDEN ÖNCE ZÖR

Yıldız Teknik Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Mesut Karakaş ise Fed'de ise üç üyenin faiz artışı istemesinin kurul içindeki görüş ayrılığını gösterdiğini belirtti. Hümmüz ve Bab-el Mandeb kaynaklı petrol arz kesintilerinin ABD'deki akaryakıt fiyatlarını yukarı çektiğini hatırlatan Karakaş, buna rağmen kasım ayında yapılacak ABD ara seçimlerinden önce Fed'den bir faiz artışı beklemediğini öngördü. Kısa vadede ABD iç politikasının da faiz kararında belirleyici olabileceğini kaydetti.



Prof. Dr. Kerem ALKIN

Terörsüz Türkiye, 2 trilyon dolarlık bölgesel yatırım hamlesine dönüşecek

Gazi Meclisimiz tarihi bir karara daha şahitlik etti ve 'Terörsüz Türkiye' hedefinin en kritik adımlarından biri olan 'Milli Dayanışma ve Toplumsal Bütünleşmenin Güçlendirilmesine Dair Kanun', 467 milletvekilimizin oylarıyla kabul edildi. Bu tarihi adım, Türkiye'nin önümüzdeki 25 yılına damga vuracak stratejik bir devlet vizyonunun yeni halkasıdır.

Daha önceki yazılarımızda da vurguladığımız üzere 'Terörsüz Türkiye' süreci, devletimizin stratejik aklıyla üretilmiş tarihi bir vizyondur. Çünkü gardımızı indirdiğimiz anda, küresel ve bölgesel karanlık güçlerin bize bu topraklarda hayat hakkı tanımayacaklarını tarih bize defalarca göstermiştir. Sayın Cumhurbaşkanımız Erdoğan'ın her daim vurguladıkları üzere, bizim güçlü olmak dışında bir seçeneğimiz yoktur. Bu nedenle Gazi Meclisimizde atılan bu tarihi adımı salt güvenlik perspektifinden okumak hata olur. Terörsüz Türkiye; esasen kalıcı güvenin, sürdürülebilir toplumsal huzurun, öngörülebilirliğin ve Türkiye'nin çekim gücü yüksek yatırım ikliminin tahkim edilmesi anlamına gelir. Şimdi, bu tarihi adımla bu sürecin ikinci büyük halkası geliyor; 'topyekun bölgesel kalkınma'. Türkiye'nin güneyinde Irak, Suriye, Lübnan ve Ürdün'ü, devamında Körfez ülkelerini içine alan devasa bir coğrafya, onlarca yıllık çatışmanın ardından altyapısını, şehirlerini, ulaştırma sistemlerini, enerji ağlarını ve üretim kapasitesini kapsamlı bir şekilde yeniden inşa etmek zorunda.

Barışın kalkınma getirisi

Dünya Bankası (DB), yalnızca Suriye'nin yeniden imar ihtiyacını 216 milyar dolar olarak hesaplıyor. DB, aynı zamanda Irak'ta Türkiye sınırına uzanan kuzey-güney ulaştırma koridorunu ve Suriye ile Ürdün'e bağlanan doğu-batı eksenini bölgesel entegrasyonun temel altyapıları arasında değerlendiriyor. UNDP ise, Suriye'nin güçlü bir büyüme ve kalkınma hamlesi gerçekleştirmesi halinde, savaş öncesi üretim kapasitesine dönüş sürecinin dramatik biçimde kısalabileceğine işaret ediyor. Bölgenin önünde, Türkiye'nin liderliğinde ve orkestrasyonunda, yeni bir 'barışın kalkınma getirisi' dönemi açılıyor.

Irak'la Kalkınma Yolu Projesi, Basra Körfezi'ni Türkiye üzerinden Avrupa'ya bağlayacak. Türkiye-Suriye-Ürdün-Suudi Arabistan hattında yeniden hayat bulacak yeni Hicaz Demiryolu Projesi, Körfez ile Akdeniz ve Avrupa arasında tarihi bir kara köprüsü oluşturacak. Katar-Suudi Arabistan-Ürdün-Suriye-Türkiye ekseninde şekillenecek yeni doğalgaz bağlantıları ile Irak-Türkiye enerji hatlarının güçlendirilmesi, bölgenin enerji jeopolitiğini tümüyle yeniden şekillendirecek.

Nitekim, saygın düşünce kuruluşları da Türkiye'nin Irak Kalkınma Yolu ve Orta Koridor üzerinden bölgesel bağlantısallığın merkez ülkelerinden biri haline geldiğine; Hicaz Demiryolu'nun Türkiye, Suriye, Ürdün ve Suudi Arabistan'ı birbirine bağlayabilecek yeni bir stratejik hat olarak öne çıktığına dikkat çekiyorlar.



**Mekke
Ortak
Savunma**

Anlaşması,
Türkiye, Pakistan
ve Suudi
Arabistan'ın
birbirini
tamamlayan
stratejik güçlerini
aynı çatı altında
buluşturuyor.
Türkiye'nin
diplomasi gücü ve
gelişmiş savunma
sanayi,
Pakistan'ın
nükleer
caydırıcılığı ile
Suudi
Arabistan'ın
finans ve enerji
kapasitesi,
anlaşmanın temel
güç unsurlarını
oluşturuyor.



**MEKKE ANLAŞMASI
EKSENİ TÜRKİYE'YE
KAYDIRABİLİR**



**Türk
savunma
sanayinin**
yeni nesil savaş
konseptlerine
uygun geliştirdiği
platformlar, Mekke
Anlaşması'nın
sanayi ayağında
Türkiye'yi öne
çıkartıyor.
KAAN'da ortak
üretim ihtimalinin
yanı sıra farklı
savunma
projelerinin de
gündeme gelmesi,
yüksek teknoloji
ihracatı 2030'da
30 milyar dolara
çıkarma hedefi
doğrultusunda
Türkiye için
önemli bir
adım olarak
değerlendiriliyor.

Savunma sanayine yeni ihracat kapısı

ORTA Doğu'da güvenlik mimarisinin yeniden şekillendiği bir dönemde Türkiye, Suudi Arabistan ve Pakistan savunma ilişkilerini yeni bir aşamaya taşıdı. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Suudi Arabistan Veliaht Prensi Muhammed bin Selman ve Pakistan Başbakanı Şahbaz Şerif tarafından 7 Ağustos'ta Mekke'de imzalanan Mekke Ortak Savunma Anlaşması, taraflardan herhangi birine yönelik silahlı saldırının üç ülkenin tamamına yapılmış sayılmasını öngörüyor. Anlaşmayla kolektif caydırıcılığın güçlendirilmesinin yanı sıra savunma sanayi işbirliği ve askeri birlikte çalışabilirliğin geliştirilmesi hedefleniyor.



250 milyonluk nüfusu, askeri yapısı, savunma sanayi altyapısı ve nükleer kapasitesiyle ortaklığa stratejik derinlik kazandırıyor.

Bu yapı; hava ve füze savunması, insansız sistemler, elektronik harp, mühimmat, deniz güvenliği ve kritik altyapıların korunması gibi çok sayıda alanda ortak proje geliştirilmesi açısından fırsat sunuyor.

Üç ülke arasındaki ekonomik ilişkiler de yeni yapının zeminini güçlendiriyor. Türkiye ile Suudi Arabistan arasındaki ticaret hacmi 2025 sonunda 8.6 milyar doların üzerine çıkarken uzun vadeli hedef 30 milyar dolar olarak belirlendi. Türkiye ile Pakistan'ın yaklaşık 1.2-1.3 milyar dolar seviyesindeki ticaret hacminin ise 5 milyar dolara çıkarılması hedefleniyor. Türk müteahhitlik şirketleri bugüne kadar Suudi Arabistan'da 32.5 milyar dolarlık 434, Pakistan'da ise yaklaşık 3.5 milyar dolarlık 74 proje üstlendi.

SAVUNMADA TEMELLER HAZIR

Üçlü anlaşma, savunma sanayinde sıfırdan başlayan bir ortaklık anlamına gelmiyor. Türkiye-Pakistan hattındaki en somut örneklerden birini MİLGEM korvet projesi oluşturuyor. İki ülke deniz platformlarından askeri eğitime ve teknoloji paylaşımına kadar farklı alanlarda uzun süredir işbirliği yürütüyor.

Türkiye-Suudi Arabistan hattında ise insansız hava araçları ve savunma elektroniği öne çıkıyor. Baykar ile Suudi Arabistan Savunma Bakanlığı arasında 2023'te Bayraktar AKINCI TİHA ihracatı ve işbirliği sözleşmesi imzalanmış, anlaşma o dönemde Türkiye Cumhuriyeti tarihinin en büyük savunma ve havacılık ihracatı sözleşmesi olarak açıklanmıştı. İşbirliğinin teknoloji transferi ve ortak üretimi de kapsamı, Mekke Anlaşması sonrasında geliştirilebilecek model açısından önemli bir zemin oluşturuyor.

GÜVENLİKTEN EKONOMİYE ENTEGRASYON

İstanbul Ticaret Üniversitesi İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler İngilizce Bölüm Başkanı Doç. Dr. Uğur Yasin Asal, Mekke Anlaşması'nın Türkiye'nin bölgesel ekonomik etkisini olumlu yönde etkileyeceğini söyledi. Asal, özellikle savunma sanayi işbirliğinin entegrasyonun derinleşmesinde önemli rol oynayacağına dikkat çekti.

Devletlerin ortak tehdit algısı geliştirilmesinin ortak güvenlik mekanizmalarını da güçlendirdiğini ifade eden Asal, "Dolayısıyla bu ortaklık ve entegrasyon temalı işbirliği, ekonomik ve siyasal etkilerini de beraberinde getirecek. Yani aslında hem ekonomik hem siyasal hem de güvenlik birlikteliği bu ortak anlaşmayı ortaya çıkarmıştır" dedi.

KAAN için ortaklık ihtimali

Mekke Anlaşması'nın ardından gözlerin çevrildiği projelerden biri de Türkiye'nin milli muharip uçağı KAAN oldu. Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz, Suudi Arabistan'ın KAAN'ın geliştirilme sürecine ortaklık veya finansman yoluyla katılma ihtimaline ilişkin açıklamasında bunun mümkün olduğunu dile getirdi.

Yüksek teknoloji gerektiren ve büyük finansman ihtiyacı bulunan savunma projelerinde maliyet ve sorumlulukların dost ülkeler arasında paylaşılabilmesine işaret eden Yılmaz, KAAN'ın yanı sıra başka projelerin de bu modele dahil edilebileceğini belirtti. Böyle bir model hayata geçirilirse Türkiye açısından kazanç yalnızca finansmanla sınırlı kalmayacak. Ortak ülkelerin projelere dahil edilmesi üretim ölçeğini büyütebilecek, potansiyel sipariş tabanını genişletebilecek ve Türk savunma ürünlerinin yeni pazarlara ulaşmasını kolaylaştırabilecek.

Savunma ürünleri için yeni alan

Savunma diplomasinin Türkiye açısından yeni ihracat ve ortak üretim fırsatları yaratabileceğini belirten Doç. Dr. Uğur Yasin Asal, anlaşmanın Türk savunma şirketlerinin bölgedeki erişimini genişletebileceğini söyledi. Asal, işbirliğinin yalnızca ürün satışını değil, uzun vadeli tedarik ve teknoloji ortaklıklarını da destekleyebileceğine dikkat çekti.

Asal, "Türkiye, özellikle son yıllarda geliştirdiği deniz kuvvetleri unsurları, hava savunma sistemleri, havadan karaya taarruz teçhizatları ve bilhassa silahsız ve silahlı insansız hava araçları konusunda önemli bir katkı sağlayacaktır. Yine BMC ve Altay tankı gibi kendimize özgü ürettiğimiz bütün bu askeri mühimmat ve teçhizatın bu ülkeler arasında daha sık kullanılmasını da beraberinde getirecektir" diye konuştu.

ORTA DOĞU'DA YENİ DENGİ

Asal, Türkiye ile Suudi Arabistan arasında gelişen ortaklığın Orta Doğu'da yeni bir denge arayışına işaret ettiğini söyledi. Asal, "Özellikle Suudi Arabistan ve Türkiye ortaklığında Orta Doğu'da yeni bir denge, yeni bir politikanın geliştiği çok açık anlaşıyor. Pakistan'ın da Asya-Pasifik bölgesinden nükleer bir güç olarak böyle bir anlaşmaya ve Orta Doğu'daki ortaklığa dahil olması, bu üç ülkenin her iki bölgede de kapasite ve performansını güçlendirecektir" dedi.



**Doç. Dr.
Uğur Yasin Asal**

Birçok projede işbirliği zor değil



**Prof. Dr.
İsmail Demir**

Mekke
Anlaşması'nın
savunma
sanayinde ortak
üretim ve ortak
kaynak kullanımını
hızlandırabileceğini
belirten Savunma
Sanayii Başkanlığı
eski Başkanı Prof.

Dr. İsmail Demir, bu zeminde KAAN başta olmak üzere kritik projelerde yeni işbirliklerinin gündeme gelebileceğini söyledi. Üçlü yapının tarafların teknoloji, finansman ve üretim kapasitesini aynı hedefte buluşturabileceğine dikkat çeken Demir, "Doğru okumalar ve stratejiler ile sadece KAAN değil, birçok kritik projede işbirliği hiç de zor değil" dedi.

Savunma sanayinin yüksek kaynak ihtiyacına işaret eden Demir, anlaşmanın ortak ürün geliştirme ve ortak kullanım açısından önemli bir fırsat oluşturabileceğini vurguladı.

10 yıl içinde önemli bir gelir kapısı oluşabilir

İstanbul Ticaret Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Elektrik-Elektronik Mühendisliği Bölümü Öğretim Üyesi ve Elektronik ve Haberleşme Mühendisliği Ana Bilim Dalı Başkanı Prof. Dr. Mehmet Sezgin de Mekke Anlaşması'nın çok boyutlu yeni bir savunma sanayi modelinin sinyallerini verdiğini söyledi.

Türkiye'nin NATO'daki konumunu korurken Orta Doğu ve Asya'da yeni stratejik işbirlikleri geliştirdiğini belirten Sezgin, üç ülkenin sahip



**Prof. Dr.
Mehmet Sezgin**

olduğu farklı güç unsurlarının birbirini tamamladığını vurguladı.

Prof. Dr. Sezgin, "Türkiye'nin gelişmiş savunma sanayi teknolojisi ve askeri kapasitesi, Pakistan'ın nükleer caydırıcılığı ve köklü askeri geleneği, Suudi Arabistan'ın güçlü mali sermaye ve yatırım imkanları ile birleşmesi sonucunda önemli bir stratejik ortaklık modeli ortaya çıkmış oluyor" dedi.

Anlaşmanın Türk savunma sanayi ihracatı için de önemli bir sıçrama noktası oluşturabileceğini belirten Prof. Dr. Sezgin, özellikle Suudi Arabistan pazarının uzun vadeli potansiyeline dikkat çekti.

Ürün satışından stratejik ortaklığa

Mekke Anlaşması'nın üç ülkeyle sınırlı kalıp kalmayacağı, mutabakatın geleceğini belirleyecek önemli başlıklardan biri olarak dikkat çekiyor. Resmi açıklamalara göre başka ülkelerin katılımı üç kurucu ülkenin ortak kararıyla mümkün olabilecek.

Prof. Dr. Sezgin, bu ihtimalin Türk savunma sanayi açısından

yeni pazarların kapısını açabileceğini belirterek, "Anlaşmanın diğer Körfez ülkelerinin katılımına açık olması, ileride daha geniş bir 'Körfez Pakti' oluşumuna zemin hazırlayabilir. Bu durum, Türk savunma sanayi ürünlerinin yeni pazarlara açılması ve ihracat portföyünün önemli ölçüde genişlemesi anlamına gelecektir"

diye konuştu. Prof. Dr. Sezgin, anlaşmanın Türkiye açısından taşıdığı potansiyeli, şöyle özetledi: "Mekke Anlaşması, Türkiye'nin savunma sanayinde teknolojik kapasitesini finansal güçle birleştiren, ihracatını artıracak ve küresel arenadaki ağırlığını kuvvetlendiren önemli bir dönüm noktası olarak tanımlanabilir."

Yeni OVP'de üretimi koruma politikası geliştirilmeli

**AVDAGIÇ'TEN
5 MADDELİK
HEDEFLİ
FİNANSMAN
ÖNERİSİ**



FOTOĞRAF: OSMAN KUVVET

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, eylül ayında güncellenmesi beklenen Orta Vadeli Program'da (OVP) dezenflasyon programına hanel getirmeyecek şekilde, para politikasının yanında 'hedefli bir üretim koruma politikası' geliştirilmesi önerisinde bulundu.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL
BARIŞ CABACI

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, eylül ayında güncellenmesi beklenen Orta Vadeli Program'da (OVP) 'hedefli bir üretim koruma politikası' geliştirilmesi önerisinde bulunarak, "Türkiye'nin yeni ekonomik politikası, enflasyonu düşürmek ile üretimi korumak arasında bir tercih yapmak arasında sıkışamaz. İkisini aynı anda gerçekleştirecek seçici, hedefli ve etkili araçlar üretmek zorundayız" dedi.

Avdagiç, İTO'nun ağustos ayı Meclis Toplantısı'nda yaptığı konuşmada, sıkı para politikasının üretim üzerindeki maliyeti ve küresel ekonomideki belirsizlik ortamına ilişkin değerlendirmelerde bulundu.

YENİLİKÇİ SANAYİ POLİTİKASI

Konuşmasında reel sektör için yeni politika önerilerini açıklayan Avdagiç, "Kısa bir süre sonra güncellenerek açıklanacak yeni Orta Vadeli Program'da (OVP), dezenflasyon programına hanel getirmeyecek şekilde, para politikasının yanında 'hedefli bir üretim koruma politikası' geliştirilmeli. Buradaki amaç, genel bir kredi genişlemesi veya yeniden enflasyon oluşturacak bir talep teşviki değildir. Hedef; üretim kapasitesini, ihracatı ve yatırımı koruyacak seçici finansman mekanizmaları oluşturmaktır" dedi.

Türkiye'nin ihtiyacının genel bir teşvik ekonomisine geri dönmek olmadığını belirten Şekib Avdagiç, "İhtiyacımız olan üretim kapasitesini koruyan, ihracatı destekleyen ve teknolojik dönüşümü hızlandıran yeni ve yenilikçi bir sanayi politikasını gerçekleştirmek" ifadelerini kullandı.

İŞ DÜNYASI İÇİN 5 BAŞLIKTAKİ ÖNERİ

Avdagiç, iş dünyası için yeni OVP'de finansman mekanizmalarının 5 başlığı kapsamına ihtiyaç bulunduğunu belirterek, önerilerini şöyle sıraladı:

1 "Mekanizmanın ilk ayağı, ihracatçı ve üretici firmalar için uzun vadeli, sürdürülebilir ve öngörülebilir finansman kanallarının güçlendirilmesi

Avdagiç, "Türkiye'nin yeni ekonomik politikası, enflasyonu düşürmek ile üretimi korumak arasında bir tercih yapmak arasında sıkışamaz. İkisini aynı anda gerçekleştirecek seçici, hedefli ve etkili araçlar üretmek zorundayız" dedi.

olmalı. Eximbank ve benzeri mekanizmalar yalnızca ihracat gerçekleştiren firmaları değil, ihracat potansiyeli taşıyan üreticileri de kapsayacak biçimde genişletilmeli. İşletme sermayesi ve yatırım kredilerinde üretim ve ihracat performansı temel alınmalı.

2 Yatırım kredileri ile işletme sermayesi kredileri birbirinden ayrılmalı. Enflasyonla mücadele kapsamında genel kredi genişlemesi sınırlanırken, teknoloji yatırımı yapan, ihracat kapasitesi oluşturan ve ithal girdiyi azaltan yatırımlar için daha uzun vadeli ve daha düşük maliyetli finansman kanalları oluşturabilmeliyiz.

3 Kurun, ihracatçının maliyet artışını karşılayacak şekilde doğru ve etkili mekanizmalarla dengelenmesine ihtiyaç var. Bu kapsamda döviz dönüşüm desteği sembolik olmaktan çıkarılmalı ve aradaki makası kapatacak bir seviyeye getirilmeli. Enflasyon ile kur arasındaki farkın ihracatçı üzerindeki maliyet baskısını sürekli artıran bir yapının önüne geçilmeli.

4 Vergi ve sosyal güvenlik yükleri konusunda üretim yapan ve istihdam sağlayan firmalara yönelik seçici düzenlemeler gündeme alınmalı. Özellikle yüksek istihdam sağlayan ve ihracat yapan sektörlerde maliyet artışlarının doğrudan istihdam kaybına dönüşmesini engelleyecek yeni güçlendirici mekanizmalar geliştirilmeli.

5 İthalat politikası yalnızca korumacı reflekslerle değil, sanayi politikası perspektifiyle ele alınmalı. Türkiye'nin üretmediği kritik girdilerde maliyetleri aşağı çekecek gümrük rejiminin benimsenmesi, buna karşılık yerli üretim kapasitesinin bulunduğu alanlarda haksız rekabetin önlenmesi gerekir."

ÜRETİM TABANI KORUNMALI

Türkiye'de uygulanan sıkı para politikasının enflasyonun düşürülmesi açısından önemli bir dengeleme sağladığını vurgulayan Şekib Avdagiç, "Ancak bunun üretim tarafındaki maliyeti giderek daha fazla görünür hale geliyor. Yüksek faiz, işletme sermayesi maliyetlerini artırırken özellikle KOBİ'lerin finansmana erişimindeki sıkıntılar devam ediyor" dedi.

Temel sorunun dezenflasyonun kendisi değil, üretim kapasitesi üzerindeki maliyetinin artması olduğunu vurgulayan Avdagiç, "Üretim tabanının korunmasının üzerinde dikkatle ve hassasiyetle durmalıyız" çağrısında bulundu.

Üreten ekonominin karşı karşıya kaldığı sorunlar için gerekli tedbirlerin alınmasının çok önemli olduğunu altını çizen Avdagiç, şunları söyledi: "Geldiğimiz noktada temel sorun, dezenflasyonun kendisi değil, dezenflasyonun üretim kapasitesi üzerindeki maliyetinin giderek artmasıdır. Dolayısıyla üreten ekonomimizin karşı karşıya kaldığı sorunlar için gerekli tedbirlerin alınması çok önemli. Bu dönemde üretim tabanının korunmasının üzerinde, dikkatle ve hassasiyetle durmamız gerekiyor. İhracatımızın sürdürülebilirliğinin dış talebin yanı sıra Türkiye'deki üretim kapasitesine, bu kapasitenin maliyet ve finansman koşullarına da bağlı olduğunu unutmamalıyız."

EMEK YOĞUN SEKTÖRLERE DİKKAT

"Emek yoğun sektörlerde işin sıkı tutulması gerekir" diyen Avdagiç, sözlerine şöyle devam etti: "Tekstil, hazır giyim, mobilya, metal, makina ve benzeri sektörlerde yüksek finansman maliyetleri firmaları fiyat rekabetinde zorluyor. Bu sektörlerde kapasite kaybı yaşanmasına hem bugününüz hem de yarınımız için izin vermemeliyiz."

Türkiye ekonomisinin önündeki denklemin giderek netleştiğini belirten Avdagiç, "Kısa vadede dezenflasyonun korunması gerekiyor. Ancak orta ve uzun vadede üretim kapasitesinin ve ihracat rekabetçiliğinin kaybedilmesine izin veremeyiz. Türkiye'nin yeni ekonomik politikası, enflasyonu düşürmek ile üretimi korumak arasında bir tercih yapmak arasında sıkışamaz. İkisini aynı anda gerçekleştirecek seçici ve hedefli ve etkili araçlar üretmek zorundayız. Türkiye bunu başarabilecek güce ve birikime sahip" değerlendirmesinde bulundu.

Türkiye'nin klasik iktisat teorilerinin ve uygulamalarının arasında sıkışmadan kendi çıkışını oluşturacak güce ve ekonomik birikime sahip olduğunu belirten Avdagiç, şöyle konuştu: "Türkiye bunun örneğini oluşturabilecek, siyasi başarılarının rengini ekonomik başarılarla verebilecek kapasitededir. Biz iş dünyası olarak buna inanıyor, hükümetimizin de beklentileri karşılayacak şekilde attığı adımları daha da hızlandıracağına inanıyoruz."

Terörsüz Türkiye mesajı



İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Terörsüz Türkiye süreci kapsamında hazırlanan Milli Dayanışma ve Toplumsal Bütünleşmenin Güçlendirilmesine Dair Kanun Teklifi'nin siyasi partilerin geniş mutabakatıyla yasalaşmasını değerlendirdi. Avdagiç, şunları söyledi: "Terör örgütünün silah bırakıp kendini feshettiğini ilan etmesiyle başlayan süreç, milli iradenin temsilcisi Meclisimiz son noktayı koymuş, Türkiye için yeni bir dönemin kapılarını aralamıştır. İş dünyası olarak, uzun ve hassas bir sürecin sonunda oluşan mutabakatla gerçekleşen, milli birliğimizi güçlendirecek, ekonomik kalkınmamızı olumlu yönde etkileyecek bu yasanın ülkemiz ve milletimiz için hayırlı olmasını temenni ediyoruz.

Bu yasada hiçbir af sözcüğünün yer almamasını, eli kana bulaşmışların kapsam dışı bırakılmasını çok önemsiyoruz. Şehitlerimizin aziz hatıralarını kalbimizde yaşatacak, onların ve kahraman gazilerimizin milletimiz ve ülkemiz için

yaptıkları büyük fedakarlığı her daim minnetle hatırlayacağız.

ÜRETİM ÇARKLARININ SEDASI

İnanıyoruz ki, 40 yılı aşkın süredir terör çıkmazına hapsedilmek istenen Türkiye bu cendereden 'devletin aklı, milletinin vicdanıyla' çıkacaktır. Kalkınmasına vurulmak istenen terör zincirini kırmıştır. Hem ülkemiz için hem umudunu bu ülkeye bağlayan coğrafyamız için barış ve huzurun teminatı olmuştur. Bundan sonra ülkemizde silah ve bomba seslerini değil, üretim çarklarının sedasını çok daha güçlü işiteceğimize inancımız tamdır.

Bu sürecin Cumhurbaşkanı Sayın Recep Tayyip Erdoğan ve MHP Genel Başkanı Sayın Devlet Bahçeli'nin gayretleriyle, siyasi partilerin büyük desteğiyle TBMM'de yasalaşmasını çok değerli buluyoruz. Terörsüz Türkiye sürecinin gerçekleşmesinde emeği geçenlere, iş dünyası olarak teşekkür ediyoruz."

Veri Bilimi ve Analitiği Bölümü ilk öğrencilerini bekliyor

Şekib Avdagiç, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde bu yıl Veri Bilimi ve Analitiği Bölümü'nün açıldığı müjdesini de verdi. Avdagiç, şöyle konuştu: "İTO olarak iş dünyasının dijital dönüşüm ve veri odaklı karar alma süreçlerini

artırması için büyük uğraş veriyoruz. Üniversitemiz de dijital dönüşüm alanında oluşan insan kaynağı ihtiyacı doğrultusunda Veri Bilimi ve Analitiği Bölümü'ne 2026-2027 Akademik Yılı'nda ilk kez öğrenci kabul edecek."

MECLİS'TEN YANSIMALAR



Ticaret; sabrın, güvenin ve bereketin sındığı bir alan

İstanbul Ticaret Odası Meclis Başkanı Dr. Erhan Erken, Oda'nın ağustos ayı Meclis Toplantısı'nı açarken yaptığı konuşmada, her şartta üretimi devam ettirmenin önemine işaret etti. Dr. Erken, "Bugün sanayicimiz yüksek finansman maliyetleriyle mücadele ediyor, ihracatçımız kur artışının enflasyondan düşük olmasından dolayı daralıyor. Bu salonda bulunan herkesin omuzunda farklı yükler var. Temsil ettiğimiz iş âleminin de sıkıntılarını yakinen takip ediyoruz. Tüm bunlara rağmen ümitlerimizi canlı tutmamız da gerekiyor" dedi.

Dr. Erken, konuşmasında şunları söyledi: "Kurak geçen bir yılda yaşlı bir çiftçi, tarlasını her zamanki gibi sürmeye devam ediyormuş. Bunu görenler, 'Bu yıl yağmur yok. Boşuna uğraşıyorsun' demişler. Yaşlı çiftçi şu cevabı vermiş: 'Yağmurun ne zaman yağacağını bilmiyorum. Ama yağmur yağmaya başladığında toprağımı hazır bulundurmam istiyorum.' Ekonominin genişlediği dönemlerde çalışmak, üretmek ve kazanç sahibi olmak olağan bir şeydir. Asıl maharet; şartların ağırlaştığı zamanlarda umudu, disiplini ve çalışma azmini

kaybetmemektir. Çünkü krizler elbet bir gün geçer. Faizler iner, maliyetler dengelenir, yeni fırsatlar doğar. Ama o gün geldiğinde ayakta kalacak olanlar; bugün üretmekten, öğrenmekten, müşterisine sahip çıkmaktan ve çevresine güven vermekten vazgeçmeyenler olacaktır."

GÜVEN EN BÜYÜK ÖVGÜ

Dr. Erken, İbn Haldûn'un "Pazarların canlılığı, insanların birbirine olan güveni kadardır" sözünü naklederek, şöyle devam etti: "Bugün ekonomiyi

konuşurken belki faizleri, kurları, maliyetleri konuşuyoruz. Ama bunların hepsinin altında görünmeyen bir sermaye daha vardır, o da 'güven'dir. Osmanlı sicillerinde bir tüccar için kullanılan en büyük övgü 'emin tüccar' olmaktı. Çünkü para kaybedilebilir ama güven kaybedildiğinde yeniden kazanılması çok daha zordur.

Bizim medeniyetimizde ticaret sadece kazanç kapısı değildir; aynı zamanda sabrın, güvenin ve bereketin sındığı bir alandır. Birbirimize olan güvenimizi, sözünü naklederek, şöyle devam etti: "Bugün ekonomiyi

daima canlı tutabilmeliyiz. Çünkü nice fırtınalar yaşamış bu millet, her defasında yeniden ayağa kalkmasını bilmiştir."

'Terörsüz Türkiye' süreci kapsamında hazırlanan kanun teklifinin siyasi partilerin geniş mutabakatıyla TBMM Genel Kurulu'nda kabul edildiğini hatırlatan Dr. Erken, "İş dünyası olarak bu gelişmelerden memnuniyet duyduğumuzu ifade etmek isterim. Bundan sonra hep birlikte ülkemizin kalkınması ve milletimizin refahı yolunda hızlı bir şekilde çalışmaya ve üretmeye devam ederiz inşallah" dedi.

Tutanaklar Meclis'in hafızasıdır

Fatih Güner-Doğal ve İşlenmiş Katı Yakıt Meslek Komitesi: Tutanaklarda



bazı imla hataları tespit ettim. Bunlar küçük gibi görünebilir, ancak tutanaklar Meclis'in hafızasıdır. Burada söylenen sözlerin, ifade edildiği şekliyle ve doğru biçimde tutanaklara geçirilmesi büyük önem taşıyor. Tutanakları ne kadar dikkatli ve özenli tutarsak, Meclis'in hafızasını da o kadar sağlıklı korumuş oluruz.

Kitlesel borçlanma sistemi şart

Rasim Bilgehan-Örme Kumaş, Çorap ve Trikotaj Meslek Komitesi: İhracat



artsa da ithalat çok daha hızlı yükseliyor. İhracatçımız 'yüksek faiz ve düşük kur' kısıcına sıkışmış durumda. Kurun kademeli olarak artırılmasına ihtiyaç var. Özellikle KOBİ'lerin piyasalarda bono, tahvil veya sukuk gibi araçlarla borçlanma imkanı bulunmuyor. Mevcut sistem, büyük ölçekli firmalara göre inşa edilmiş durumda. İşletmelere acilen 'nefes kredis'i imkanları sağlanmalı. İstanbul Finans Merkezi'nin 'fintech' ve 'katılım finans' merkezi olduğu belirtiliyor; ancak şube başına düşen kredi miktarı oldukça kısıtlı. Sosyal fayda sağlayan projeler daha kolay finanse edilmeli. Ülkemizde fintech ekosistemi henüz yeterince gelişmemiş. Klasik kredi sisteminin taşıyabileceği yük belli; bu nedenle ülkemizde kitlesel borçlanma sistemleri hayata geçirilmeli. Çözüm; kredi limitlerinin artırılması, faizlerin makul seviyelere çekilmesi ve finans ekosisteminin geliştirilmesidir. Bu konuda yetkililerden daha kuvvetli adımlar bekliyoruz.

Kiralama ile sigorta aynı gemide

Fahrettin Ertemel-Taştı Kiralama ve İlgili Hizmetler Meslek Komitesi: Araç devri için



noterden önce trafik sigortasının yapılması zorunlu. Düzenleme tüketiciler açısından makul görünse de bu uygulama ikinci el araç satıcıları ve filo kiralama şirketleri açısından ciddi bir

mali yük ortaya çıkarttı. SEDDK yetkilileri ile yaptığımız görüşmeler ve çözüm odaklı yaklaşımlarıyla yetki belgesine ait firmalara özel iki ay süreli ve iki ay primi kapsayan yeni bir ürünün hayata geçirilmesini sağladık. Böylece işletme sermayesinin veya finans kaynaklarının bloke olmasının önüne geçildi. Ancak geçen hafta Van'da düzenlenen sigorta sektörüyle ilgili bir toplantıda, "Galericiler araç kiralama şirketi kurarak kısa süreli sigortayı kullanıp eksik prim ödeme avantajını arkadan dolanarak kullanmaktadırlar" şeklinde bir açıklama yapıldı. Halbuki acenteler ikinci el otomotiv sektörü ve filo kiralama şirketlerinden önemli ölçüde üretim sağlıyor. Dolayısıyla bizler sigorta acentelerinin karşısında değiliz, tam tersine aynı ekosistemin içerisinde yer alıyoruz.

Halcilere ödemeler denetlenmeli

Mustafa Manav-Meyve ve Sebze Meslek Komitesi:



Üreticinin hale gönderdiği malın ödemesinin 15 gün içinde yapılması şartı değişti, bir ay oldu. Ancak buna uymayanlar da var. Biz bunun önüne nasıl geçeceğiz? Bir şehirde bir hal esnafı şikâyet edildi ve neticede dükkânı elinden alındı; bu sektörümüz için büyük bir risktir. Halciler üreticiye ödemesini 15 günde yapıyor, ancak marketlerin halcilere ödeme süresi en az bir ay. Hatta bu bir aylık süreye bile uymayan, ödemeyi geciktiren firmalar var. Biz bu adaletsizliği nasıl engelleyeceğiz? Devlet denetiminin mutlaka sıkılaşması gerekiyor. Devletin, ödemelerin en geç bir ay içinde yapılması konusunda yaptırım uygulaması şart. Hal esnafı tek başına bu yükün altından kalkamaz; bu düzenlemenin ancak devlet eliyle hayata geçirilmesi lazım.

Enerji ihtisas Komitesi çalışıyor

Bülent Şen-Enerji Meslek Komitesi: Bu



dönem yaptığımız en güzel işlerden biri 'Enerji İhtisas Komitesi'nin kurulması. Bu ihtisas komitesinin devreye girmesi, STK'larla, kamuyla irtibatla olması çalışmalarını bambaşka bir boyuta doğru getiriyor. Şunu görüyoruz ki artık enerji güvenliği sadece uzun vadeli kontratlarla değil, 'enerji

diplomasisi'yle ilerliyor. Bunun için rezerv sahibi ülkelerle ortak olmak, arama üretiminde pay sahibi olmak, teknoloji ve yazılımlarda söz sahibi olmak, güçlü yerli enerji şirketleri aracılığıyla küresel enerji diplomasisinde etkili rol almak gerekiyor. Artık asıl kazanç bana göre bilgi ve teknoloji. AB değişmeye başladı. Kuzey Denizi'ne yönelik strateji güçleniyor, ayrıca nükleer tesis işine girmeye çalışıyorlar. Enerji güvenliği bambaşka boyuta geldi. Artık işin içinde olmanız, üretimde olmanız, yazılımda olmanız, teknolojiye olmanız lazım ki güçlü olasınız.

Konut kredi faizi yapılandırılсын

Hakan Akdoğan-Gayrimenkul Hizmetleri Meslek Komitesi: Elektronik



İlan Doğrulama Sistemi (EİDS) kapsamında, sosyal medya üzerinden emlak pazarlaması yapmamız kısıtlanmıştı. Bu dijital çağda, pazarlama faaliyetlerini sadece satış portalları üzerinden yürütmenin pek çok dezavantajı bulunuyor. Ancak Ticaret Bakanlığı'ndan sevindirici bir açıklama yapıldı. Gayrimenkul pazarlamasının artık sosyal medya üzerinden de yapılabileceği belirtildi. Bu sorunun çözülmüş olması bizi oldukça memnun etti. Geçtiğimiz yıl İstanbul'u tanıtmak amacıyla uluslararası bir gayrimenkul sempozyumu düzenlemiştik. Bu organizasyonun meyvelerini toplamaya başladık; dünyanın en büyük emlak kongresi İstanbul'da yapılacak. TÜİK verilerinde genel konut satışlarının seyri ve ipotekli satışlar dikkat çekiyor. Aslında sahada çok güçlü bir talep var. Ancak yüksek faiz oranları nedeniyle bu talep sürekli erteleniyor; vatandaş kredi kullanamıyor. Konut kredis faizlerinin yeniden yapılandırılmasını bekliyoruz.

Ticari yayın fiyatı 15 kat arttı

Rouzben Gergeri-Restoran ve Yiyecek İçecek Hizmetleri Meslek Komitesi: Restoran ve



kafelerde kullanılan ticari yayın maliyetleri oldukça yüksekti. Yaptığımız toplantılar sonucunda geçen yıl bir miktar yol kat etmiştik; ancak bu yıl karşımızda inanılmaz bir tablo var. 10-15 kat fiyat artışı isteniyor. Geçen yıl 1 milyon TL talep edilen işletmeden bu yıl 15 milyon TL isteniyor. Ayrıca pahalılık nedeniyle herkes tatilini yurt dışında yapmaya başladı ve bu durum ciddi bir

kısır döngüye döndü. Verilere göre yılın ilk 5 ayında piyasadaki çekilen yerli müşteri oranı yüzde 38'e ulaştı. Yani biz 'Türkiye pahalı' diyerek yurt dışındaki ekonomiyi besliyoruz. Bu durum, içeride kalan işletmelerin müşteri azlığı nedeniyle maliyetlerinin daha da artması demektir. Tüketici yurt dışına gittikçe bu durum içerideki piyasaya daha fazla pahalılık olarak yansır.

Baklava ustası arıyoruz

Mehmet Yıldırım-Baklava, Pasta ve Şekerli Mamuller Meslek Komitesi: Sektörü müzde ciddi bir kalifiye eleman



sorunu var; usta bulmakta güçlük çekiyoruz. Baklavacılığı MEB müfredatına eklemek için 10 yıldır sürdürdüğümüz çalışmalarımız nihayet sonuç verdi. Bu yıl itibarıyla baklavacılık mesleği müfredata dahil edildi. Önümüzdeki dönemde, bu alanda eğitim verecek bir okulun Anadolu yakasında da açılması planlanıyor. Bu arada 29 Ağustos'ta İSMEK ve İTO işbirliğiyle 'Kadınlar Arası Baklava Yarışması' düzenleyeceğiz. Bu etkinliği, kadınların sektörümüzde daha fazla istihdam edilmesi amacıyla organize ediyoruz. Ayrıca uluslararası tanıtım faaliyetlerimiz kapsamında, önümüzdeki yıl Özbekistan'da bir

baklava festivali düzenlemeyi hedefliyoruz.

Emeklerimiz görülmeli

Adem Ramazan Kırca-Restorasyon ve İzolasyon Meslek Komitesi: Dört



yıllık süreçte sorumluluklarımızı fazlasıyla yerine getirdik. Zaman ve emek harcayarak hazırladığımız çalışmaların ve kitapların içinde emeğimizin görünmesini istiyoruz. Örneğin; üzerinde bir buçuk yıl çalıştığımız kitapta 47 No'lu komitemize dair hiçbir ibarenin yer almaması bizi derinden üzmüştür. Belki kendimizi

kurumsal anlamda yeterince kabul ettiremedik; fakat biz, ortaya koyduğumuz hizmetlerle kendimizi kanıtlamaya devam edeceğiz. Önümüzdeki süreçte seçimlerin demokratik, şeffaf ve adil bir şekilde gerçekleşmesini arzu ediyoruz. Odamızın bilgi bankasına ulaşma konusunda ciddi zorluklar yaşıyoruz; bu engellerin aşılmasını bekliyoruz. Sahada çalışırken adalet ilkesinin korunması en büyük temennimizdir. Ayrıca adayların veya komitelerin propaganda yaparken Sayın Başkanımızın adını kullanmamasını rica ediyoruz; zira kendisi herkesin başkanıdır ve bu tarafsızlığın korunması gerekir.

bunu biliyor muydunuz?

Alüminyumun geri dönüşüm süreci, yeni alüminyum üretimine kıyasla yaklaşık %95 enerji tasarrufu sağlar. Bu, fosil yakıt kullanımının azaltılmasına ve sera gazı emisyonlarının düşmesine yardımcı olur.

**ÇUHADAROĞLU**

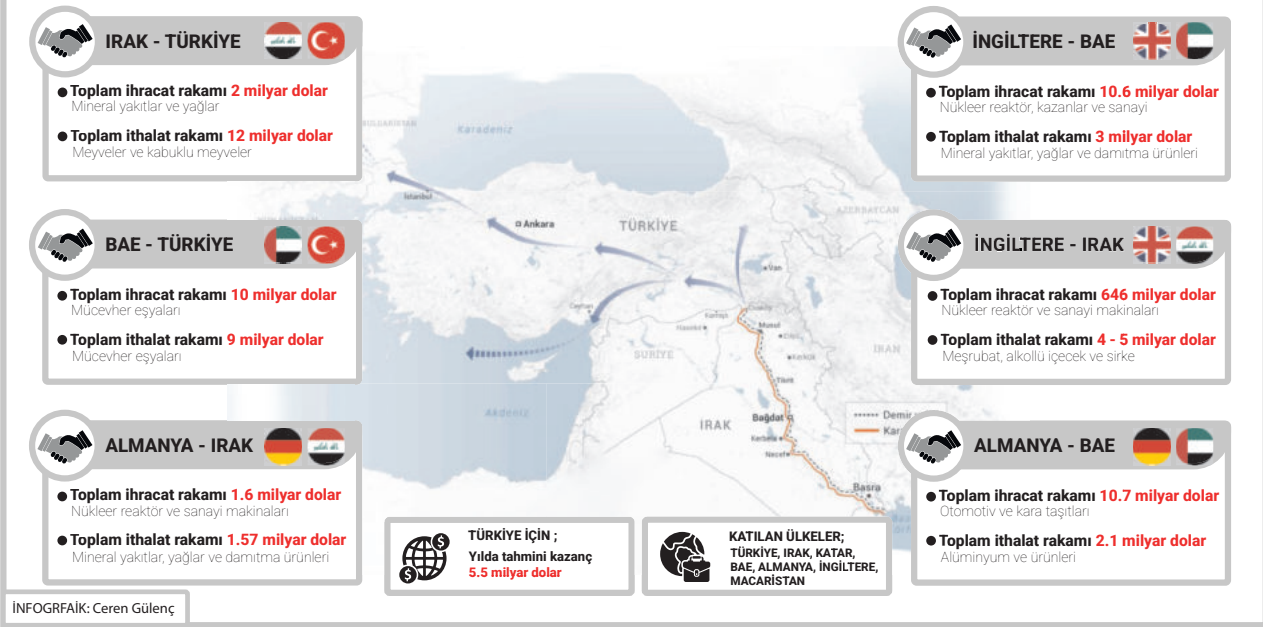
interal interax interwall intersecure interdigi

www.cuhadaroglu.com iletisim@cuhadaroglu.com cuhadaroglu_group

Hürmüz düğümüne 'Kalkınma Yolu' çözümü



Hürmüz Boğazı ve Babülmendep hattında süren güvenlik riskleri, Irak'ın Fav Limanı'nı Türkiye üzerinden Avrupa'ya bağlayacak Kalkınma Yolu Projesi'nin stratejik önemini artırdı. Bölge ülkeleri alternatif güzergahlara yönelirken, projenin Türkiye ekonomisine yılda 5.5 milyar dolar katkı sağlaması bekleniyor.



INFOGRAFIK: Ceren Gülenç

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

Nakliyeli Katılım : 1.750 ABD Dolar x Talep Edilen m²

Hizmet Sektörü Firmaları İçin Katılım : 1.150 ABD Dolar x Talep Edilen m²



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

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

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

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

ORTA Doğu'da devam eden çatışmalar, küresel ticaretin en kritik geçiş noktalarını baskı altına alırken, alternatif ulaşım koridorlarının önemi daha da arttı. Hürmüz Boğazı'ndaki gemi trafiği savaş öncesi seviyelerin oldukça altında seyrediyor. Kpler verilerine göre 11 Ağustos'ta Hürmüz Boğazı'ndan yalnızca 8 gemi geçti. Çatışmalar öncesinde günlük geçiş sayısı 130-140 civarındaydı.

Öte yandan, Kızıldeniz'in giriş kapısı olan Babülmendep Boğazı'nda da güvenlik endişeleri sürüyor. Son dönemde ticaret gemilerine ve enerji tesislerine yönelik saldırılar, uluslararası taşımacılıkta risk algısını artırdı. Bölgedeki saldırılar nedeniyle çok sayıda gemi Süveyş Kanalı yerine Ümit Burnu rotasını tercih ederken, sefer süreleri ve maliyetler de yükseldi.

ENERJİ TİCARETİ AÇISINDAN ÖNEMLİ

Hürmüz Boğazı, dünya enerji ticaretinin en önemli geçiş noktalarından biri olmayı sürdürüyor. Uluslararası Enerji Ajansı verilerine göre 2025 yılında boğazdan günlük yaklaşık 20 milyon varil ham petrol ve petrol ürünü taşındı. Bu miktar, deniz yoluyla gerçekleştirilen küresel petrol ticaretinin yaklaşık dörtte birine karşılık geliyor. Uluslararası Denizcilik Örgütü de temmuz ayında yaptığı açıklamada, Kızıldeniz'de yeniden artan saldırıların seyrüsefer güvenliği ve küresel tedarik zincirleri açısından ciddi risk oluşturduğu uyarısında bulundu.

ALTERNATİF ARAYIŞI

Pandemi sonrasında kırılgan hale gelen küresel tedarik zincirleri, jeopolitik gerilimlerle birlikte yeni bir dönüşüm sürecine girdi. Bu nedenle ticaretin yalnızca maliyet ve süre üzerinden değil, güvenlik ve süreklilik kriterleri üzerinden de değerlendirilmeye bağlanması alternatif güzergahların önemini artırdı.

Bu süreçte Irak'ın güneyindeki Fav Limanı'ndan başlayarak Türkiye üzerinden Avrupa'ya uzanması planlanan Kalkınma Yolu Projesi, bölgenin en önemli lojistik yatırımlarından biri olarak görülüyor.

STRATEJİK BİR İHTİYAÇ

İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Mustafa İlcalı, yaşanan gelişmelerin Türkiye'nin ulaşım ve lojistikteki stratejik konumunu daha da güçlendirdiğini söyledi. Alternatif ticaret koridorlarının artık ekonomik bir tercih olmaktan çıktığını belirten İlcalı, "Hürmüz Boğazı kaynaklı kırılganlık nedeniyle alternatif ticaret koridorlarının geliştirilmesi ve çeşitlendirilmesi, uluslararası ulaşım politikalarının temel önceliklerinden biri haline geldi" dedi.

Küresel ticaretin artık yalnızca mesafe ve maliyet üzerinden değerlendirilemeyeceğini ifade eden İlcalı, güvenlik, süreklilik ve güzergah çeşitliliğinin de ticaretin geleceğini belirleyen temel unsurlar arasında yer aldığını hatırlatarak, şunları söyledi: "Bugün uluslararası ticaret açısından bir hattın sadece hızlı veya ekonomik olması yeterli değil. O hattın kriz dönemlerinde çalışmaya

devam edebilmesi, yük akışının kesintiye uğramaması ve alternatif güzergahlarla desteklenebilmesi gerekiyor. Hürmüz Boğazı'nda yaşanan her gerilim, bu ihtiyacı daha görünür hale getiriyor."

Türkiye'nin Asya ile Avrupa arasında doğal bir lojistik köprü konumunda olduğunu vurgulayan Prof. Dr. İlcalı, mevcut ulaşım altyapısının kriz dönemlerinde önemli avantaj sağladığını belirtti.

TÜRKİYE'NİN LOJİSTİK MERKEZ HEDEFİ

Kalkınma Yolu'nun yalnızca yeni bir taşımacılık hattı olmadığını dile getiren Prof. Dr. İlcalı, projenin Türkiye'yi transit ülke konumunun ötesine taşıyabileceğini söyledi. Demiryolu, karayolu, limanlar, lojistik merkezler ve gümrük sistemlerinin entegre biçimde çalışmasının öneme dikkat çeken İlcalı, Marmaray, Bakü-Tiflis-Kars Demiryolu ve liman yatırımlarının bu süreçte önemli avantaj sunduğunu kaydetti. Prof. Dr. İlcalı, şöyle konuştu: "Kalkınma Yolu, Körfez ülkeleri ile Avrupa arasında kesintisiz kara ve demiryolu bağlantısı sağlayacak. Hürmüz Boğazı'ndaki jeopolitik risklere karşı stratejik bir alternatif oluşturacak."

Kara ve demiryolu aynı koridorda buluşacak

Kalkınma Yolu'nun en kritik özelliği, yalnızca bir demiryolu hattı olarak değil, çok katmanlı bir lojistik koridor olarak tasarlanması. Proje kapsamında yaklaşık bin 200 kilometrelik demiryolu hattının yanı sıra otoyollar, enerji altyapısı ve iletişim hatlarının da aynı koridor üzerinde geliştirilmesi hedefleniyor. Böylece Basra Körfezi'nden çıkan yüklerin, deniz yollarındaki kritik boğazlara bağımlılığı azaltılarak daha kısa ve kontrollü bir güzergah üzerinden Türkiye'ye, oradan da Avrupa pazarlarına taşınması amaçlanıyor.



Hedef 15 milyon tonluk taşıma kapasitesi

Kalkınma Yolu'nun tam kapasiteyle devreye girmesiyle birlikte koridorun yıllık yaklaşık 15 milyon ton taşıma kapasitesine ulaşması bekleniyor. Bu kapasite, yalnızca Irak'ın lojistik gücünü artırmakla kalmayacak; Türkiye'nin de Avrupa-Asya hattındaki transit taşımacılık rolünü güçlendirecek. Projenin Türkiye açısından ekonomik etkisinin de yüksek olması bekleniyor. Prof. Dr. Mustafa İlcalı'nın belirttiğine göre, Kalkınma Yolu'nun Türkiye'ye yıllık en az 5.5 milyar dolarlık ekonomik katkı sağlaması öngörülürken, lojistik, taşımacılık, depolama, limancılık, enerji ve ticaret sektörlerinde yeni hareketlilik yaratması bekleniyor.



İlk kazma için geri sayım

İrak ile yapılan anlaşmaların ardından projenin bu yıl içinde sahada somut olarak başlaması hedefleniyor. Koridorun demiryolu, otoyol, enerji ve iletişim altyapısının birlikte ilerlemesi planlanırken, projenin tamamının 2030 yılında devreye alınması öngörülüyor. Kalkınma Yolu'nun önemi, yalnızca inşa edilecek binlerce kilometrelik altyapıyla sınırlı değil. Asıl hedef, Basra Körfezi'nden Avrupa'nın kalbine uzanan yeni ve güvenli bir ticaret aksı oluşturmak.



AB'nin dört temel beklentisi

- Daha fazla şeffaflık
- Daha güçlü rekabet
- Ayrımcı uygulamaların azaltılması
- Elektronik ihale sistemlerinin yaygınlaşması

Türkiye'nin beklentileri

- Gümrük Birliği'nin güncellenmesi
- Ekonomik işbirliğinin artırılması
- Yüksek düzeyli diyalog mekanizmalarının yeniden başlaması
- Yatırım ortamının güçlenmesi

AB'yle sıra karşılıklı pazar açılımında

● Türkiye'nin kamu alımları alanında gerçekleştirdiği düzenlemeler, AB ile şeffaflık, rekabet ve ayrımcılığın önlenmesi başlıklarında yeni bir uyum sürecinin başlamasını sağlayacak.

● AB'nin yıllık 2 trilyon Euro'luk kamu alımlarına erişim için ilk adım atıldı. İhalelere doğrudan teklif verilmesi için karşılıklı pazar açılımını düzenleyecek hukuki çerçevenin oluşturulması gerekiyor.

TÜRKİYE, 31 Temmuz 2026 tarihli ve 33326 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 7590 sayılı Kanun ile yapılan değişikliklerle Avrupa Birliği'ne (AB) uyum sürecinde önemli bir adım attı. Bu değişikliklerle ilk kez AB ile kamu alımlarında karşılıklılık (mütekabiliyet) ilkesi resmileşerek hayata geçirildi. 4734 sayılı Kamu İhale Kanunu'na eklenen Ek Madde 13 ile yerli istekliler ve yerli malı lehine tanınan bazı avantajların, Cumhurbaşkanı kararıyla ve mütekabiliyet esasına göre, AB üyesi ülkelerde yerleşik isteklilere ve AB menşeli mallara da kısmen veya tamamen tanınabilmesinin önü açıldı.

5. FASIL İÇİN ÖNEMLİ

Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne uyum süreci kapsamında kamu alımları alanında attığı adımlar, uzun yıllardır müzakere sürecinin en sorunlu başlıklarından biri olarak görülen 'Fasıl 5: Kamu Alımları'ydı. AB, kamu alımları alanında aday ülkelere uygun bir sistem kurulmasını bekliyor.

AB mevzuatına göre ise kamu alımları sadece ihale süreçlerini değil, ihale şikayet mekanizmalarını, imtiyaz sözleşmelerini ve kamu-özel işbirliği modellerini de kapsıyor. Avrupa Komisyonu, Türkiye'den uzun süredir bu alanlardaki mevzuatı AB standartlarına yaklaştırmasını talep ediyor. Türkiye, son kararıyla hem AB'nin beklentisine olumlu yanıt verdi hem de AB standartlarına uyum iradesini göstermesi bakımından önemli bir sinyal göndermiş oldu. AB'nin tutumu ise müzakere sürecinde izleyeceği yolda ve Brüksel'in gelecek dönemde yayımlayacağı ilerleme raporlarında ortaya çıkacak.

Kamu İhale Kurumu da son dönemde elektronik kamu alımlarına ilişkin uygulamaların çerçevesini genişletirken, EKAP altyapısının güçlendirilmesine yönelik çalışmaları hızlandırdı. Elektronik ortamda yürütülen ihaleler için bu

düzenlemeler, şeffaflık ve izlenebilirlik açısından AB'nin beklentileriyle örtüşüyor.

İŞ DÜNYASINA NE GETİRECEK

4734 sayılı Kamu İhale Kanunu'na eklenen Ek Madde 13 ile Cumhurbaşkanına; yerli isteklilere tanınan bazı avantajları, yerli malı lehine uygulanan bazı tercihleri, AB üyesi ülkelerde yerleşik şirketlere ve AB menşeli ürünlere de tanıyabilme yetkisi verildi. Bunun ülke bazında, ürün bazında, kısmen veya tamamen uygulanabileceği hükme bağlanmış oldu. Böylece AB şirketleri bazı kamu ihalelerinde Türk firmalarıyla daha eşit şartlarda yarışabilecek, AB menşeli ürünler yerli ürünlere karşı daha avantajlı konuma gelebilecek, Türkiye'nin kamu alımları pazarına erişim imkanları genişleyebilecek. En önemlisi, Türkiye ile AB arasında kamu alımlarında karşılıklı pazar açılımı müzakereleri için zemin oluşabilecek.

Özellikle kamu ihalelerinde aktif rol alan inşaat, enerji, ulaşım, sağlık ve bilgi teknolojileri sektörlerinin düzenlemelerden doğrudan etkilenecek beklentisi. Elektronik ihale sistemlerinin yaygınlaşmasının KOBİ'lerin kamu alımlarına erişimini de kolaylaştırabileceği belirtiliyor.

Avrupa Komisyonu'nun verilerine göre kamu alımları AB ekonomisinin yaklaşık yüzde 14'ünü oluşturuyor. Bu da yıllık yaklaşık 2 trilyon Euro'luk bir pazar anlamına geliyor. AB, kamu alımlarını artık sadece mal ve hizmet satın alma aracı değil, sanayi politikası ve rekabet gücü aracı olarak da kullanıyor. Ancak Türk firmalarının Avrupa'daki ihalelere doğrudan teklif verebilmesi için karşılıklı pazar açılımını düzenleyecek yeni bir hukuki çerçevenin oluşturulması gerekiyor. Bu sağlandığında AB ülkelerindeki merkezi yönetimler, belediyeler, ulaşım, enerji, sağlık ve altyapı idarelerinin açtığı ihalelere teklif verebilmelerinin önü açılacak. Bu aşama ise ancak taraflar arasında gerekli

hukuki ve teknik düzenlemelerin tamamlanması halinde mümkün olacak.

MADE IN EUROPE'A ETKİSİ

İKV Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, AB'nin hazırladığı Sanayi Hızlandırıcı Yasası kapsamında Gümrük Birliği sayesinde Türkiye'de üretilen bazı parça ve bileşenlerin 'Made in Europe' kapsamında değerlendirilebileceğini belirterek, "Bu durum özellikle otomotiv, çelik, alüminyum ve net sıfır teknolojileri alanlarında Türk üreticileri açısından önemli bir avantaj yaratıyor. Ancak bu avantaj, Türk firmalarının AB kamu ihalelerine doğrudan katılım hakkı elde ettiği anlamına gelmiyor" dedi.

Zeytinoğlu, Gümrük Birliği sayesinde Türkiye'de üretilen bazı ürün ve bileşenlerin AB'nin 'Made in Europe' yaklaşımından yararlanabildiğine işaret ederek, "Türk ürünlerinin Avrupa tedarik zincirlerine entegrasyonu açısından önemli bir fırsat söz konusu. Ancak mevcut düzenlemeler Türk şirketlerinin AB kamu ihalelerine doğrudan erişimini henüz garanti etmiyor. Bu konunun önümüzdeki dönemde netleştirilmesi gerekiyor" diye konuştu.

ANKARA'NIN BEKLENTİSİ

Türkiye tarafı son dönemde AB ile ilişkilerde daha somut adımlar beklediğini açıkça dile getiriyor. Dışişleri Bakanlığı, Avrupa Komisyonu'nun 2024 Türkiye Raporu sonrasında yaptığı açıklamada, Türkiye-AB ilişkilerinin önündeki siyasi engellerin kaldırılması, yapısal diyalog mekanizmalarının yeniden canlandırılması ve ekonomik işbirliğinin geliştirilmesi beklentisini ortaya koydu.

İş dünyasına göre kamu alımları alanında atılan adımların kısa vadede müzakere sürecini doğrudan değiştirmesi beklenmese de Türkiye'nin AB standartlarına uyum iradesini göstermesi bakımından önemli bir sinyal niteliği taşıyor. Reformların kalıcı etkisi ise uygulamanın başarısı ve Brüksel'in gelecek dönemde yayımlayacağı ilerleme raporlarında ortaya çıkacak.

Türk firmalarının doğrudan katılım koşulları netleşmeli

İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV) Başkanı

Ayhan Zeytinoğlu, Kamu İhale Kanunu'na eklenen mütekabiliyet hükmünün



Ayhan Zeytinoğlu

Türkiye'nin AB kamu alımları piyasasına erişim hedefi açısından önemli bir adım olduğunu belirterek, düzenlemenin tek başına yeterli olmayacağını vurguladı. Zeytinoğlu'na göre asıl belirleyici süreç bundan sonra başlayacak.

Ayhan Zeytinoğlu, AB'nin halen hazırli aşamasında bulunan Sanayi Hızlandırıcı Yasası ile kamu alımları direktiflerinde yapılacak değişikliklerin yakından takip edilmesi gerektiğini belirterek, Türkiye'nin kamu alımlarında karşılıklılık ilkesini mevzuata taşımasının Brüksel'e verilen önemli bir mesaj niteliği taşıdığını vurguladı. Zeytinoğlu, ancak ilerleyen aşamalarda mevzuatın daha net ve bağlayıcı hükümlerle güçlendirilmesinin gündeme gelebileceğini söyledi.

Zeytinoğlu, önümüzdeki süreçte atılması gereken adımları şöyle özetledi:

- Türk firmalarının AB kamu ihalelerine doğrudan katılım koşulları netleştirilmeli.

- Kamu İhale Kanunu'ndaki mütekabiliyet hükmünün uygulama çerçevesi güçlendirilmeli ve daha açık hale getirilmeli.

- Kamu alımlarının mevcut Gümrük Birliği kapsamında yer almaması nedeniyle Türkiye ile AB arasında bu alana ilişkin özel bir düzenleme veya anlaşma zemini oluşturulmalı.

- 2019'dan bu yana toplanmayan Türkiye-AB Ortaklık Konseyi yeniden işler hale getirilerek kamu alımları konusunda karar üretebilmeli.

- Türkiye-AB Yüksek Düzeyli Ticaret Diyalogu mekanizmaları daha aktif kullanılmalı ve teknik müzakereler hızlandırılmalı.

Zeytinoğlu ayrıca, kamu alımları alanındaki son düzenlemenin Gümrük Birliği'nin modernizasyonu açısından olumlu bir işaret olduğunu, ancak yeni nesil bir Gümrük Birliği'nin yalnızca kamu alımlarını değil; hizmetler, tarım, yatırımların korunması, dijital ticaret, fikri mülkiyet ve sürdürülebilirlik gibi çok daha geniş bir çerçeveyi kapsadığını hatırlattı.



Ekonometride yeni dönem: Makina öğrenmesi

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Uluslararası Ticaret (İngilizce) Bölümü Seminerlerinin beşincisi, Alabama Üniversitesi Ekonomi Bölümü Öğretim Üyesi ve ekonometri alanında en çok atf alan bilim insanlarından biri olan Prof. Dr. Junsoo Lee'nin katılımıyla gerçekleştirildi. 'Machine Learning Econometrics' başlıklı seminerde, makina öğrenmesi yöntemlerinin ekonometrik analizlerde kullanımı, avantajları ve güncel uygulama alanları ele alındı.

Sâdâbâd Kampüsü Sütüce'de düzenlenen seminerin açılış konuşmasını, Uluslararası Ticaret (İngilizce) Bölüm Başkanı Doç. Dr. Cihat Köksal yaptı. Doç. Dr. Köksal, ekonomik ve finansal verilerin giderek daha karmaşık hâle geldiğini belirterek, geleneksel ekonometrik modeller ile makina öğrenmesi yöntemlerinin birlikte kullanılmasının önemine dikkat çekti.



Prof. Dr. Junsoo Lee

ÜÇ TEMEL KATKI

Prof. Dr. Junsoo Lee ise konuşmasında, makina öğrenmesi yöntemlerinin ekonometrik çalışmalara üç temel alanda katkı sunduğunu belirtti. Bu katkıları güçlü tahmin kapasitesi, geleneksel yöntemlerle elde edilmesi zor olan ayrıntılı bilgilerin ortaya çıkarılması ve model tahminlerinde oluşabilecek yanlışlığın azaltılması olarak sıraladı.

Makina öğrenmesi modellerinin çok sayıda değişkeni ve farklı fonksiyonel ilişkileri aynı anda değerlendirebildiğini ifade eden Prof. Dr. Lee, bu yöntemlerin özellikle büyük ve karmaşık veri kümelerinde daha esnek analiz imkânı sunduğunu kaydetti. Prof. Dr. Lee, random forest, XGBoost ve yapay sinir ağları gibi yöntemlerin ekonomik ve finansal araştırmalarda giderek daha fazla kullanıldığını belirtti.

Makina öğrenmesinin yalnızca tahmin başarısını artırmadığını vurgulayan Prof. Dr. Lee, araştırmalarda hangi değişkenlerin daha belirleyici olduğunu anlaşılmaya da katkı sağladığını söyledi.

Azerbaycanlı eğitimcilere 21. yüzyıl becerileri eğitimi

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, Azerbaycan'da lise ve üniversitelerde görev yapan eğitimciler ile öğrencileri ağırladı. '21. Yüzyıl Temel Becerileri ve Öğretmen Profesyonelizm' eğitiminin verildiği programda, katılımcılar üniversitenin kampüslerini ve eğitim imkanlarını yakından tanıdı.

ERTAN ERYILMAZ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, Azerbaycan'da lise ve üniversitelerde farklı branşlarda görev yapan eğitimciler ile lise son sınıf ve üniversite öğrencilerini ağırladı. Sâdâbâd Kampüsü Sütüce'de gerçekleştirilen programda, 21. yüzyılın temel becerileri ve öğretmenlik mesleğinin değişen ihtiyaçları ele alındı.

Program kapsamında Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Hanifi Parlar tarafından '21. Yüzyıl Temel Becerileri ve Öğretmen Profesyonelizm' başlıklı eğitim verildi. Prof. Dr. Hanifi Parlar,



eğitimde değişen yaklaşımlar, çağın gerektirdiği temel beceriler ve öğretmenlerin mesleki gelişim süreçleri hakkında katılımcılara bilgi verdi. Eğitime, Azerbaycan'daki lise ve üniversitelerde farklı alanlarda görev yapan 10'dan fazla eğitimcinin yanı sıra lise son sınıf ve üniversite öğrencileri de katıldı.

İKİ KAMPÜSÜ YAKINDAN TANIDILAR

Eğitim programının ardından düzenlenen törende Rektör Prof. Dr.

Necip Şimşek, Azeri konuklara katılım sertifikalarını takdim etti.

Program öncesinde Sâdâbâd Kampüsü Sütüce'yi gezen katılımcılar, üniversitenin eğitim ortamları ve öğrencilere sunduğu olanaklar hakkında bilgi aldı. Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek, Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Hanifi Parlar ve Uluslararası Ofis Koordinatörü Fatma Kabaoglu, Azerbaycanlı eğitimci ve öğrencilerle Eminönü'ndeki Ahî Çelebi Kampüsü'nde bir araya geldi. Azeri konuklar, Ahî Çelebi Kampüsü Eminönü'nü gezerek, üniversitenin

akademik ve sosyal imkânlarını yerinde inceleme fırsatı buldu.

EĞİTİM BAĞLARINA KATKI

Etkinlikle Türkiye ile Azerbaycan arasındaki eğitim ve kültür bağlarının güçlendirilmesi planlanıyor. İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin eğitim olanaklarının Azerbaycan'daki öğrencilere daha doğru ve kapsamlı biçimde tanıtılması ve iki ülke arasındaki akademik ilişkilerin geliştirilmesine katkı sunulması hedefleniyor.

Ahî Çelebi Kampüsü uluslararası bilimsel çalışmaya konu oldu

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Ahî Çelebi Kampüsü Eminönü, modern mimarlık mirasının korunması ve yeniden işlev kazanmasına yönelik çalışmayla RC21 2026 Uluslararası Konferansı'na katıldı.

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Mimarlık ve Tasarım Fakültesi Mimarlık Bölümü Öğretim Üyesi Dr. Öğr. Üyesi Aylin Şentürk, Avusturya'nın başkenti Viyana'da düzenlenen RC21 2026 Uluslararası Konferansı'nda üniversiteyi temsil etti. Dr. Öğr. Üyesi Şentürk, İstanbul Ticaret Üniversitesi Ahî Çelebi Kampüsü Eminönü'nü modern mimarlık mirası ve yeniden işlev kazandırılması açısından inceleyen bilimsel çalışmasını uluslararası akademik çevrelerle paylaştı.

'RC21 Inequalities and The City: Old Issues, New Challenges 2026' başlıklı konferans, 20-22 Temmuz 2026 tarihlerinde Viyana Üniversitesi'nin ev sahipliğinde gerçekleştirildi. Kent çalışmaları alanında dünyanın önemli bilimsel etkinlikleri arasında yer alan konferansta kentsel sorunlar, farklı disiplinlerden akademisyenlerin katılımıyla değerlendirildi.

AKADEMİK ÜRETKENLİK

Dr. Öğr. Üyesi Aylin Şentürk, konferansta 'Emotional Heritage and the Governance of Modern Architecture within Historic Urban Landscapes: Adaptive Reuse of a Modern Campus in Eminönü, İstanbul' başlıklı bildirisini sundu.

Çalışmada, Ahî Çelebi Kampüsü Eminönü örnek olay olarak ele alındı. Kampüsün modern mimarlık mirası içindeki yeri ve yeniden işlevsel hale geliş süreci incelendi.

Üniversitenin Bilimsel Araştırma Projeleri (BAP) Koordinatörlüğü tarafından



desteklenen araştırma projesinin uluslararası bilimsel çıktılarında biri olan bildiri, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin bilimsel araştırma kapasitesini ve uluslararası akademik üretkenliğini bir kez daha gözler önüne serdi.

MODERN MİMARLIK MİRASI

Araştırmada, modern mimarlık mirasının korunması ve yeniden kullanılması, duygusal miras, yönetim ve UNESCO'nun tarihi kentsel peyzaj yaklaşımı çerçevesinde değerlendirildi. Çalışma, tarihi kent dokusu içerisinde bulunan modern yapıların güncel ihtiyaçlara uygun şekilde yeniden kente kazandırılmasına odaklandı. Mimari mirasın fiziksel özelliklerinin yanı sıra kullanıcıların mekanla kurduğu bağların da koruma süreçlerindeki önemine dikkat çekildi.

Iraklı aday öğrencilerle buluşma

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, uluslararası tanıtım çalışmaları kapsamında Irak'ın Erbil kentinde düzenlenen Türk Üniversiteleri Tanıtım Fuarı'na katıldı. EKET Fuarcılık tarafından gerçekleştirilen fuara Türkiye'den 16 üniversite katıldı. Yaklaşık 1.250 kişinin ziyaret ettiği organizasyonda İstanbul Ticaret Üniversitesi'ni Uluslararası Ofis Koordinatörü Fatma Kabaoglu ile Uluslararası Ofis personeli Ahmet Cevdet Genç temsil etti. Fuarda aday öğrencilere üniversitenin akademik programları, başvuru koşulları, burs imkânları ve uluslararası öğrencilere sunduğu hizmetler hakkında bilgi verildi.

STANDA ÜST DÜZEY ZİYARETLER

Fuar kapsamında üniversitenin standını T.C. Erbil Başkonsolosu Erman Topçu, Erbil Ticaret Ataşesi Kemal Bahadır, Irak Kült Bölgesel Yönetimi Başkanlık Müsteşarı Ersan



Ağa ile Türkmeneli Öğrenci ve Gençler Birliği Genel Başkanı Murat İmadettin ziyaret etti.

Fuar süresince üniversite standını ziyaret eden aday öğrencilere lisans, yüksek lisans ve doktora programları hakkında kapsamlı bilgi aktarıldı. Görüşmelerde başvuru ve kabul koşulları, eğitim ücretleri, burs ve indirim imkânları ile uluslararası öğrencilere sunulan akademik ve idari hizmetler ele alındı.

Ekmek ve Unlu Mamuller Sektörüne Yönelik Kurumsallaşma ve Modern İşletme Yöntemleri

Seminer Saati:
10.00-13.00

Seminer Şekli:
Yüz Yüze

Eğitmen:
Prof Dr. Cemal Zehir

Seminer Tarihi:
8 Eylül Salı 2026

Seminer Yeri:
İstanbul Ticaret Üniversitesi
Ahî Çelebi Kampüsü, Eminönü

Bu seminer İstanbul Ticaret Odası destekli olup **ücretsizdir**.





Olgunlaşmamış kişilikler

İnsan hayatını kolaylaştıran yeni teknolojilerle şekillenen dijital toplum, keşfettiği 'insan'ı bu kez bireysellik ve yalnızlıkla tehdit ediyor. Medeniyet ilerledikçe hoşgörü ve iletişimin güçleneceği düşünülürken, insanın kendisiyle kurduğu iletişim giderek zayıflıyor.

Kişilik; insanın bedensel, duygusal, sosyal ve zihinsel özellikleriyle başkalarında oluşturduğu izlenimlerin bütünüdür. Bir yanında beslenme, korunma ve cinsellik gibi içgüdülerden oluşan alt benlik; diğer yanında sevgi, saygı, hoşgörü ve ahlak gibi toplumsal değerleri temsil eden üst benlik bulunur. Kişiliği oluşturan temel unsur ise bu iki yön arasında denge kurmaya çalışan 'ben'dir.

★★★

Olgunlaşmış kişilikte kişi, bireysel dürtüleri ile toplumun beklentilerini dengeler. Olgunlaşmamış kişilikte ise bu denge kurulamaz; benlik çoğu zaman içgüdülerin etkisine girer. Bunun sonucu olarak çıkarıcı, dedikodu, şiddet ve saldırganlık gibi davranışlar ortaya çıkabilir.

Bu durumun temelinde, kişinin kendisini olduğu gibi algılayamaması veya algıladığı benlikle barışık olamaması vardır. Kişinin kendi hakkındaki düşünce ve duyguları benlik imajını oluşturur. Gerçek benlik ile benlik imajı arasındaki fark büyüdükçe, sağlıklı davranışların ortaya çıkma ihtimali artar.

Olgunlaşmamış kişiliklerin en belirgin özelliği, benlik imajının ya aşırı büyütülmesi ya da aşırı küçültülmesidir. Kendini olduğundan üstün gören kişi baskıcı, beğenilme ihtiyacı yüksek ve sürekli önde olmak isteyen bir yapıya dönüşebilir. Kendini değersiz gören kişi ise suçluluk, yetersizlik ve kendine zarar verme eğilimleri geliştirebilir.

Her iki durumda da kişi, gerçek benliğiyle uyum kurmak yerine idealize ettiği bir kimlikle yaşamaya çalışır. Bu nedenle olduğundan daha zengin, daha akıllı, daha başarılı görünme çabası doğar. Mütevazılık gelişmez; çünkü kişi kendisini olduğu halıyla kabul etmemiştir.

Gerçek benlik ile hayal edilen benlik arasında sıkışan insan, çevresinden sürekli onay bekler. Bu onayı göremediğinde öfke, nefret, fanatizm ve saldırganlık ortaya çıkabilir. Fanatik grupların etkisine kolay kapılan kişilerde eleştirel düşünce yeterince gelişmediği için değerli ve güçlü olduklarını kanıtlamak adına kendilerine bile zarar verebilirler.

Küresel sorunların çözümünde diyalog ne kadar önemliyse, kişisel sorunların çözümünde de içsel diyalog o kadar önemlidir. Kendini tanımak, olduğu gibi kabul etmek, olduğu gibi olmaktan rahatsız olmamak olgun kişiliğin temelidir. Kendisiyle barışık olmayan insan, başkalarıyla sağlıklı iletişim kuramaz.

Olgun insan; çevresine değer üreten, hırsını aklının önüne geçirmeyen, sağduyusunu kaybetmeyen ve toplumsal değerleri içgüdülerine feda etmeyen insandır. Doğu ve Batı düşüncesinin ortak idealinin de bu olduğu söylenebilir.

★★★

Bugün hoşgörünün azalması, aile içi iletişimin teknolojinin gölgesinde zayıflaması ve insani değerlerin aşınması, insanı doğal ve sosyal ortamından uzaklaştırıyor. Sosyal yönü zayıflayan insanın bireysel yönü güçlenirken, toplumu temsil eden tarafı geri çekiliyor; içgüdüleri temsil eden tarafı ise daha baskın hale geliyor.

Bu nedenle çocukluk yıllarında ailelerin, öğretmenlerin ve toplumun hangi değerleri verdiği, hangilerini veremediği üzerinde yeniden düşünmek zorundayız. Çevremizdeki ayrıntılar, şiddeti, intiharları ve insani değersizliği anlamak için insanın iç dünyasına bakmayı öğrenmeliyiz. Akıl ile ruhu, somut ile soyutu uzlaştıramadığımız sürece, yalnızca bedenine hizmet eden olgunlaşmamış kişilikler olmaktan öteye geçemeyiz.

Erken dönüşene fırsat geç kalana maliyet

Sanayide ve ticarete yeşil dönüşüm kriterlerine uyum artık kaçınılmaz hale geldi. Bu dönüşümü erken gerçekleştiren firmalar, Avrupa Birliği başta olmak üzere büyük pazarlarda ticaret ve yatırım fırsatlarına daha yakın olacak. Geç kalan firmalar ise ceza ve karbon vergisi gibi ek maliyetlerle karşılaşacak.

KARBON emisyonunu azaltma, enerji verimliliği ve çevre dostu temiz üretim, ekonominin olmazsa olmazı haline geliyor. Avrupa Birliği'nin (AB) Green Deal (Yeşil Mutabakat) kriterleriyle ilk çerçevesi belirlenen 'yeşil dönüşüm', yeni regülasyonlarla artık firmalar için fütüristik bir proje veya sosyal sorumluluk eyleminden öte yasal ve mali bir görev haline geldi. Çünkü mali yaptırımların da ilan edildiği bu süreçte; yeşil dönüşümü erken gerçekleştiren firmalar pazarda fırsat elde edecek, dönüşümde geç kalan firmalar ise ek maliyetlerle karşılaşacak. Buna göre tedarik, üretim, satış ve teslimat alanlarında yeşil dönüşüm kriterlerine uyum uluslararası ticaretin anayasası olarak kabul ediliyor.

Yeşil dönüşüm konusundaki rekabet avantajları ve riskler, Dünya Bankası'nın raporlarında da vurgulanıyor. Bankanın 'State and Trends of Carbon Pricing' başlıklı raporunda AB'nin Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması (SKDM) kurallarının devreye girmesiyle karbonsuzlaşma yatırımı yapmayan firmaların karşılaşacağı ek maliyet yükünün ihracat rekabetçiliğini bozacağı ve bunun tedarik zincirlerinin yeşil üreticilere kaymasına neden olacağı belirtildi. Bankanın raporunda, "Karbon yoğunluğu ve karbon maliyetleri ihracat rekabetçiliğini giderek daha fazla etkilediğinden ve temiz üretim yöntemlerine doğru kaymayı tetiklediğinden, bunun uluslararası ticaret akışlarını ve tedarik zincirlerini değiştirmesi bekleniyor" denildi.

PAZAR PAYLARINA ETKİSİ HESAPLANDI

Ayrıca Dünya Bankası ile Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı'nın (UNCTAD) bir analizinde de emisyon yoğunluğu yüksek sektörlerde gelişmekte olan ülke ihracatçılarının AB pazarındaki ihracat gelirlerinin ve pazar paylarının SKDM mali yükümlülükleri sonrası yüzde 5.9-12.4 arasında düşeceği hesaplandı. Bazı hassas alt sektörlerde bu kayıp oranının yüzde 15'i geçeceği belirtildi.

Analizlere ve raporlara yansıyan konu hakkında öncelik artık karbon salımını azaltmak. Yeşil dönüşüm kapsamında karbon emisyonunu azaltmaya yönelik SKDM yükümlülükleri, 1 Ocak 2026'da başladı. Demir-çelik, alüminyum, çimento, gübre, hidrojen ve enerji sektörlerinin karbon emisyonunu azaltmaları artık kaçınılmaz. Bu uygulamalar gittikçe artarak diğer sektörleri de kapsayacak.

Kapsamın büyümesiyle birlikte öncelikli sektörlerdeki başta olmak üzere hemen her firmanın yeşil dönüşüm yatırımı yapması gerekecek. Yeşil dönüşüm planı ve yatırımı yapan firmalar, regülasyonlara uyumu gerçekleştireceği için ihracat pazarlarında aranacak kriterleri de karşılayabilecek. Enerji tüketimini, karbon emisyonunu, atıklarını azaltan firmalar, çevre kriterlerine ve karbon

vergisine takılmadan ticaretini sürdürebilecek. Bu süreçte hızlı adımlar atan, yeşil dönüşümü erken yapan firmalar satış ve tedarikte avantajlı pozisyona sahip olurken, geç kalan veya eksikleri olan firmalar hem pazar kaybedecek hem de çeşitli ek maliyetlerle karşılaşacak. Bu maliyetler yeşil dönüşüm kriterlerine uyulmaması sebebiyle uygulanacak cezalar ve karbon vergisi şeklinde firmaların dış pazarlarda hareketini zorlaştıracak. Buradaki uyum süreci ihracatın sürdürülebilirliği ve firmaların ticari geleceği için çok büyük önem taşıyor.

YILLIK GELİR ARTIŞI

Nitekim yeşil dönüşüm konusunda gerekli adımları atımların elde ettiği faydalar da raporlara yansımaya başladı. Boston Consulting Group (BCG) ve CO2 AI ortaklığıyla 2024'te gerçekleştirilen küresel araştırmada karbonsuzlaşma projelerine yatırım yapan şirketlerin yüzde 25'i, bu yatırımlar sayesinde yıllık gelirlerinin yüzde 7'sinden fazla net finansal fayda (maliyet



tasarrufu ve yeni satış gelirleri) elde ettiklerini bildirdi. Aynı



grubun 2025 araştırmasına katılan şirketlerin yüzde 80'inden fazlası iklim eylemlerinden doğrudan finansal fayda sağladığını açıkladı. Sürdürülebilirliği stratejisinin merkezine koyan şirketlerin ise elde ettikleri finansal faydanın yıllık toplam gelirlerinin ortalama yüzde 10'una denk geldiği belirtildi.

SÜRDÜRÜLEBİLİR ÜRÜNLERDE BÜYÜME

Diğer yandan McKinsey'in, tüketici davranışları ve sürdürülebilir ürünlerin pazar payı üzerindeki etkilerini inceleyen raporunda (The State of Fashion and Sustainable Consumer Goods: 2025/2026 Outlook) sürdürülebilirlik etiketi taşıyan hızlı tüketim ürünlerinde kümülatif büyüme avantajına dikkat çekildi. Rapora göre bu ürünlerin, geleneksel alternatiflerine kıyasla yıllık ortalama yüzde 1.7-2.1 puan daha hızlı büyüdüğü belirlendi.

Hem regülasyonların artan frekansı hem de yeni raporlar dönüşümün gerekliliğine dikkat çekerken, Türkiye de yeşil dönüşüm



için mevzuatında ve planlarda gerekli güncellemeleri yapıyor. Bu amaçla Yeşil Mutabakat Eylem Planı, 2053 Net Sıfır Emisyon Hedefi, Enerji Verimliliği Kanunu, İklim Kanunu, Sıfır Atık Yönetmeliği, Döngüsel Ekonomi Eylem Planı, Sanayide Yeşil Dönüşüm Yol Haritası ile bu yolda gerekli birçok adım atıldı.

KARARLILIK VE FİNANSMAN TEMEL UNSURLAR

Uzmanlara göre dönüşüm sürecinde temel unsurlar 'kararlılık' ve 'finansman' olacak. Devlet, çeşitli teşvik ve destek programlarıyla yeşil dönüşüm için finansman imkanları sağlıyor.



KOSGEB Yeşil Sanayi Destek Programı dönüşüm çalışmalarını



desteklerken, TÜBİTAK'ın 1832 Programı dahilinde bu alandaki Ar-Ge projelerine yüzde 70-90 finansman desteği sağlıyor. Türkiye'deki firmaların ve kurumların yeşil

dönüşümü için uluslararası finansman kaynakları da devreye girmeye başladı.

KARBONSUZLAŞTIRMA YATIRIM PLANI

Bu arada uluslararası finansman kapsamında 'Türkiye Sanayi Karbonsuzlaştırma Yatırım Planı' taslağı kamuoyu görüşüne açıldı. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı koordinasyonunda, Dünya Bankası işbirliği ve İklim Yatırım Fonları (Climate Investment Funds-CIF) desteğiyle yürütülen plan, Türk sanayisinin küresel pazarlardaki rekabet gücünü korurken, sera gazı emisyonlarını düşürmeyi hedefliyor. Buna göre Dünya Bankası kaynakları, Türkiye Sınai Kalkınma Bankası (TSKB) ve Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası (TKYB) gibi araç kurumlar üzerinden sanayicilere 'Yeşil Dönüşüm Kredisi' olarak aktarılacak.

Kalıcı başarının tek yolu bu dönüşüm

Ticaret
Bakanlığı İhracat Genel Müdürü Mehmet Ali Kılıçkaya, Responsible-Sorumluluk ve Uluslararası Rekabet



Zirvesi'nde şu değerlendirmeyi yaptı: "Gelişmiş pazarlarda, özellikle de Avrupa Birliği'nde var olmaya devam etmek istiyorsak sürdürülebilirlik alanına yatırım yapmak zorundayız. Kısa vadeli maliyet tartışmalarına kıyasla, orta ve uzun vadede kalıcı ve başarılı olabilmemizin tek yolu bu dönüşüm yatırımlarını gerçekleştirmektir. Yeşil dönüşüme uyum sağlamanın bir zorunluluk olup olmadığı, firmanın hedeflerine nereden baktığıyla ilgilidir. Eğer bir firma olarak hedefiniz gelişmiş ülke pazarları ve özellikle Avrupa Birliği ise, bu uyum kesin bir mecburiyettir."

Türkiye'nin, Avrupa Birliği'nin en önemli tedarikçilerinden biri olduğunu hatırlatan Kılıçkaya, şunları söyledi: "Çin, Bangladeş ve Uzak Doğu ülkeleri gibi rakiplerimiz karşısında katma değerimizle, markalarımızla, Ar-Ge yatırımlarımızla ve sürdürülebilirlik kapasitemizle rekabet avantajımızı koruyabiliriz. Ancak bir firma bu yatırımlarına öncelik vermiyorsa ve sürdürülebilirlik kriterlerinin aranmadığı Afrika veya Latin Amerika gibi pazarlara odaklanmak istiyorsa bu süreci bir miktar öteleyebilir. Yine de bunun geçici bir durum olduğunu ve eninde sonunda dünyanın bütün ekonomilerinin bu standartlara dahil olacağını unutmamak gerekir. Demir-çelik, alüminyum, çimento, gübre, hidrojen ve elektrik gibi sektörlerde önümüzdeki dönemde karbon içeriklerine bağlı olarak ihracatçıların çeşitli yükümlülüklerle karşılaşması muhtemeldir."

TÜBİTAK 1832 Sanayide Yeşil Dönüşüm Çağrısı

Dünya Bankası desteğiyle Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın koordinasyonunda TÜBİTAK ve KOSGEB tarafından yürütülen Türkiye Yeşil Sanayi Projesine, 450 milyon dolarlık finansman tahsis edildi. Proje kapsamında, TÜBİTAK-TEYDEB 175 milyon dolarlık finansman ile sanayinin yeşil dönüşümünü destekleyecek. 6 yıl sürecek olan Türkiye Yeşil Sanayi Projesi kapsamında TÜBİTAK tarafından farklı çağrılar açılacak. Bu çağrılardan biri de Sanayide Yeşil Dönüşüm Çağrısı oldu. Bu aktif çağrı kapsamında firmaların yeşil dönüşüm faaliyetlerine yönelik Ar-Ge çalışmaları desteklenecek.



TÜBİTAK

Yatırım planı için görüş alınıyor

Türkiye Sanayi Karbonsuzlaştırma Yatırım Planı taslağı için 20 Ağustos'a kadar görüş bildirilebilecek. Sektörel kuruluşlar değerlendirmelerini iklim@hmb.gov.tr veya ifi@sanayi.gov.tr e-mail adreslerine gönderebilecek. İlgili plan taslağı için ayrıntılar şu adreste: <https://www.sanayi.gov.tr/medya/duyurular/iklim-yatirim-fonu-cif-duyurusu>



Responsible Programı ile danışmanlık desteği

Ticaret Bakanlığı'nın, 'Yeşil Mutabakat'a uyum sağlamaya yönelik uygulamaya başladığı danışmanlık destek programı olan 'Responsible', ilgili firmalara büyük avantaj sağlayabilir. Konu hakkında ayrıntılı bilgi şu adreste: <https://responsible.ticaret.gov.tr>

Fikir okul sohbetinde çıktı, şimdi veri sızıntısına set çekiyor

Türkiye'nin ilk siber güvenlik lisesinde ortaya çıkan fikir, bugün Teknopark İstanbul ekosisteminde yerli ve milli bir veri güvenliği ürününe dönüşüyor. Siber güvenlik alanında çalışmalarını sürdüren ALP CYBER, geliştirdiği ALP DLP ile kurumların hassas verilerini kontrol altına alırken, yapay zeka ve OCR teknolojileriyle ürününü güçlendirerek global pazara açılmayı hedefliyor.

ÖMÜR KIRBAŞLI

SİBER tehditlerin çeşitlendiği, şirketlerin ürettiği verilerin ise her geçen gün arttığı bir dönemde veri güvenliği kurumlar için stratejik bir konu haline geliyor. Bu alanda yerli çözümler geliştirmek amacıyla yola çıkan ALP CYBER'in hikayesi ise bir şirket merkezinde değil, okul sıralarındaki bir sohbetle başladı. Türkiye'nin ilk siber güvenlik lisesi Teknopark İstanbul MTAL'de doğan bu fikir, öğrenciler ve mezunların katkısıyla ticari bir girişime dönüştü. Şirket, bugün ALP DLP ile kurumların hassas verilerinin hangi cihazda, hangi kanal üzerinden hareket ettiğini izlemelerini ve belirledikleri politikalar doğrultusunda veri çıkışını kontrol etmelerini sağlıyor. Şirketin CTO'su Oğuzhan Akay, ALP CYBER'in kuruluş hikayesini, geliştirdikleri ALP DLP'nin sunduğu çözümleri ve global pazara yönelik hedeflerini İstanbul Ticaret'e anlattı.

TEREDDÜT ETMEDİM YAPARIZ DEDİM

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

ALP CYBER'in hikayesi, aslında okulda yaptığımız bir sohbetle başlıyor. Türkiye'nin ilk siber güvenlik lisesi olan Teknopark İstanbul MTAL Müdürümüz Turan Çinkılıç, sohbet esnasında Türkiye'de DLP alanında yerli çözümlerin sınırlı olduğundan ve kurumların ağırlıklı olarak yabancı menşeli ürünleri kullandığından bahsetti. Ardından bana, "Biz yerli ve milli bir DLP ürünü geliştirebilir miyiz?" diye sordu. Ben de tereddüt etmeden, "Yazarız tabii hocam" dedim. ALP DLP'nin ilk adımı bu konuşmayla atıldı.

ÜRÜN ORTAYA ÇIKTI KARARI VERDİK

■ **Ekip nasıl oluştu? Şirketleşme kararını nasıl verdiniz?**

Başlangıçta iki kişilik küçük bir ekiptik. Fikri bir projeye dönüştürerek geliştirmeye başladık ve zaman içerisinde çalışan, gözle görülür bir ürün ortaya çıkmaya başladı. Bu noktada projenin yalnızca bir okul projesi olarak kalmaması, gerçek kurumların kullanabileceği ticari bir siber güvenlik ürününe dönüşmesi gerektiğini düşündük ve şirketleşme kararı aldık. Teknopark İstanbul ekosistemini uzun süredir tanıdığımız için girişimcilikte nasıl ilerleyebileceğimiz konusunda da önemli bir avantajımız vardı. Cube Girişim Ofisi'ne başvurduk ve kabulümüzün ardından ALP CYBER'ı kurduk. Şirketleşmeyle birlikte ekibimizi de büyütmeye başladık. Bu süreçte, okulumuz mezunlarından ve daha önceden de birçok projede birlikte

YERLİ DLP KURUMLARI KORUYOR



çalıştığımız ekip arkadaşım Aziz Berjan Demukan da ALP CYBER ekibine dahil oldu. Ardından Türkiye'nin ilk siber güvenlik lisesinin mezunlarından genç yeteneklerin de katılımıyla ekibimiz büyümeye devam etti. Bugün ALP CYBER çatısı altında, ilk sohbetle

başlayan bu fikri ALP DLP adıyla kurumların kullanabileceği yerli bir veri güvenliği ürününe dönüştürmek için çalışıyoruz.

Bizim için bu hikâyenin en değerli taraflarından biri de bu: Bir okul ortamında ortaya çıkan fikir;

öğrencilerin, mezunların ve birlikte üreten genç bir ekibin dahil olduğu bir teknoloji girişimine ve bugün ticarileşme yolunda ilerleyen yerli bir siber güvenlik ürününe dönüşüyor.

VERİYE KESİNTİSİZ KORUMA

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

ALP DLP, kurumların hassas ve kritik verilerini tespit eden, sınıflandıran, izleyen ve belirlenen güvenlik politikalarına göre bu verilerin kurum dışına çıkmasını engelleyebilen bir Veri Kaybı Önleme (Data Loss Prevention) platformu. Sistem; dosya hareketlerinden USB cihazlarına, yazdırma işlemlerinden panoya kopyalanan verilere, web üzerinden yapılan dosya yüklemelerinden e-posta ve bulut servislerine kadar farklı veri çıkış kanallarını kontrol ediyor. Örneğin bir kurum, "Müşterilerimin TC kimlik numaralarını, telefon numaralarını ve müşteri ID'lerini içeren dosyalar kurum dışına çıkmasını" şeklinde bir politika oluşturabiliyor. ALP DLP içeriği analiz ediyor, hassas veriyi tespit ediyor ve kurumun belirlediği politikaya göre işlemi engelleyebiliyor, kullanıcıyı uyarabiliyor veya güvenlik ekibine olayı kaydı oluşturabiliyor. Bütün bu süreç, merkezi yönetim panelimiz üzerinden takip ediliyor. Böylece güvenlik ekipleri hangi cihazda, hangi verinin, hangi kanal üzerinden hareket ettiğini görebiliyor ve politikalarını merkezi olarak yönetebiliyor.

YAPAY ZEKA SAHNEDE

■ **Geleneksel yöntemlere göre avantajlarınız neler, yapay zeka ya da**

makina öğrenmesi gibi ileri teknolojiler kullanıyor musunuz?

Geleneksel DLP çözümlerinde çoğunlukla belirli anahtar kelimeler veya sabit kurallar üzerinden kontrol gerçekleştiriliyor. Biz ise ALP DLP'yi daha kapsamlı ve günümüzün çalışma alışkanlıklarına uygun bir veri güvenliği platformu olarak geliştiriyoruz. Regex ve içerik analizi gibi klasik yöntemlerin yanında OCR teknolojileriyle görseller ve belgeler içerisindeki hassas verilerin tespit edilmesi üzerinde çalışıyoruz. Yapay zeka tarafında ise yönetim panelinde yöneticiye yardımcı olabilecek bir dil modeli ve yapay zeka asistanı geliştiriyoruz.

HEDEF GLOBAL REKABET

■ **Geliştirdiğiniz ürünün ticari geleceği hakkında neler söylemek istersiniz? Yurt dışından talep var mı?**

Veri güvenliğinin önümüzdeki yıllarda çok daha kritik hale geleceğini düşünüyoruz. Çünkü şirketlerin ürettiği veri miktarı artarken verinin dışarı çıkabileceği kanallar da hızla çoğalıyor. Artık yalnızca USB veya e-posta değil; bulut servisleri, web uygulamaları, mesajlaşma platformları ve üreten yapay zeka sistemleri de veri güvenliği açısından değerlendirilmek zorunda. Bu

nedenle ALP DLP'yi yalnızca Türkiye pazarı için değil, uluslararası pazarda da rekabet edebilecek bir siber güvenlik ürünü olarak konumlandırıyoruz. Öncelikli hedefimiz, Türkiye'de güçlü referanslar oluşturmak ve ürünümüzü farklı ölçekteki kurumlarda yaygınlaştırmak. Sonraki aşamada ise özellikle Avrupa, Orta Doğu ve yakın coğrafyadaki pazarlara açılmayı hedefliyoruz. Yurt dışı tarafında da ürünümüzü ve geliştirdiğimiz teknolojileri farklı ekosistemlere tanıtarak uluslararası işbirlikleri oluşturmayı amaçlıyoruz.

EKOSİSTEM GENİŞLİYOR

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

ALP DLP bizim için tek bir güvenlik yazılımından ziyade daha geniş bir veri güvenliği ekosisteminin başlangıcı. Önümüzdeki dönemde yapay zeka destekli veri sınıflandırma, gelişmiş içerik analizi, OCR, uç nokta güvenliği, uygulama ve cihaz kontrolü, merkezi olay yönetimi ve kurumların yapay zeka kullanımını güvenli hale getiren teknolojiler üzerinde çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Uzun vadeli hedefimiz ALP CYBER'ı Türkiye'den çıkan ve global pazarda rekabet eden bir siber güvenlik teknoloji şirketi haline getirmek. Özellikle kritik güvenlik teknolojilerinde yerli ürünlerin geliştirilmesinin stratejik açıdan önemli olduğunu düşünüyoruz.

Akademik yapılarla sektör profesyonelleriyle aynı ortamdayız

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

Teknopark İstanbul'da bulunmak bizim için yalnızca fiziksel bir ofis anlamına gelmiyor. Burada teknoloji geliştiren şirketlerle, girişimlerle, akademik yapılarla ve sektör profesyonelleriyle aynı ekosistemin içerisinde bulunuyoruz. Özellikle siber güvenlik gibi sürekli gelişen bir alanda güçlü bir teknoloji ekosisteminin içerisinde olmak önemli. İşbirlikleri geliştirebilmek, farklı alanlardan uzmanlarla iletişim kurabilmek ve ürünümüzü geliştirme sürecinde girişimcilik ekosisteminin imkanlarından yararlanabilmek bize önemli katkılar sağlıyor.

Verilerin izini sürüyor

■ **Geliştirdiğiniz siber güvenlik sistemi sadece saldırıların savuşturuyor değil mi?**

Siber güvenlikte uzun yıllar boyunca ağırlıklı olarak saldırıların sisteme girmesini engellemeye odaklandık. Ancak bugün en az bunun kadar önemli başka bir soru bulunuyor: "İçerideki verimiz nereye gidiyor?"

ALP DLP ile cevap vermeye çalıştığımız temel soru bu. Bir kurumun müşterileri, finansal bilgileri, kaynak kodları, projeleri ve diğer kritik dokümanları aslında o kurumun dijital sermayesini oluşturuyor. Biz ALP CYBER olarak bu sermayenin korunmasını sağlayan teknolojiler geliştiriyoruz. Türkiye'de geliştirilen bir siber güvenlik ürününün yalnızca yerel ihtiyaçları karşılamasını değil, global rakipleriyle rekabet edebilmesini istiyoruz. Bu nedenle ALP DLP'yi sürekli geliştiriyor, yeni nesil yapay zeka kullanımından klasik veri aktarım kanallarına kadar değişen tehdit ortamına uyum sağlayabilecek bir platform haline getiriyoruz.

Aile yapısı değişiyor mu?

İSAR Araştırma Merkezi bünyesinde yürütülen Türkiye Genel Sosyal Saha Araştırması'nın (TGSS) 2024 bulguları, ülkemizde aile kurumunun fotoğrafını çarpıcı bir netlikle ortaya koyuyor. 2 bin 615 kişilik ulusal temsili örnekleme gerçekleştirilen araştırma, hem klasik anlatının doğrulandığı hem de kırılmaların başladığı noktaları gösteriyor. Geçtiğimiz günlerde bu araştırmaya ilişkin 'Aile Yapısı ve Algısı Raporu' yayınlandı.



Rakamlar önce güven veriyor

Araştırmaya göre Türkiye'de insanların genel sosyal hayatlarından memnuniyet oranı yalnızca yüzde 43 iken, aile ilişkilerinden memnuniyet yüzde 84'e çıkıyor. Aradaki fark küçümsenmeyecek boyutta. İnsanımız dışarıdaki hayattan ne kadar yorulursa yorulsun, içeride hâlâ aileye tutunuyor.

Modern toplumun bireyi özgürleştirdiği kadar yalnızlaştırdığı da artık yeni bir tespit değil. Ekonomik belirsizlik, iş hayatındaki rekabet, büyük şehirlerde giderek anonimleşen yaşam, dijitalleşme ve sosyal ilişkilerin dönüşümü insanın geleneksel dayanışma çevrelerini daraltıyor.

Türkiye'de ise bütün bunların karşısında hâlâ çok güçlü bir 'son sığınak' var: Aile. İnsanların önemli bir bölümü ihtiyaç duyduğunda desteği öncelikle en yakınlarından bekliyor. Bu nedenle Türkiye'de aileyi yalnızca anne, baba ve çocuklardan meydana gelen demografik bir birim olarak görmek eksik kalıyor. Aile, aynı zamanda bizim sosyal güvenlik sistemimizin görünmeyen katmanı.

İşsiz kaldığımızda, hastalandığımızda, çocuğumuza bakacak birine ihtiyaç duyduğumuzda, yaşadığımızda, maddi veya manevi bir kriz yaşadığımızda devletin, piyasanın veya sosyal çevrenin bıraktığı boşluğu çoğu zaman aile dolduruyor.

Gençler aileden vaz mı geçiyor, yoksa geleneksel roller mi değişiyor?

Türkiye'deki aile tartışmalarında en kolay kurulan cümlelerden biri şu: "Gençler artık evlenmek istemiyor." Böyle kesin hükümler vermeden önce gençlerin içinde yaşadığı şartlara bakmak gerekiyor.

Bugünün 25 yaşındaki genç ile 30-40 yıl önceki 25 yaşındaki insan aynı ekonomik ve sosyal dünyada yaşamıyor. Eğitim süresi uzadı. İş hayatına giriş gecikti. Konut edinmek zorlaştı. Büyükşehirlerde bağımsız bir hane kurmanın maliyeti arttı. Kadınların eğitim ve çalışma hayatındaki konumu değişti. Evlilikten ve eşler arasındaki ilişkiden beklentiler yükseldi.

Dolayısıyla evliliğin gecikmesini doğrudan 'ailenin değer kaybetmesi' şeklinde okumak yanıltıcı olabilir.

Aile reisi, çocuk, nafaka konularına bakiş

Araştırmada, toplumsal cinsiyet rolleri sorulduğunda dikkat çekici bir ayrışma görüldü. "Evin reisi erkektir" ifadesine erkeklerin yüzde 51'i katılırken, bu oran kadınlarda yüzde 26'da kalıyor. Üstelik eğitim seviyesi yükseldikçe bu geleneksel role yönelik eleştirel tutum belirgin biçimde artıyor. Katılımcıların yüzde 85'i ideal çocuk sayısını iki veya üç olarak işaretliyor, yüzde 42.8'i doğrudan 'iki çocuk' diyor. Doğu bölgelerine gidildikçe sayı artıyor, batı ve büyükşehirlerde ise azalıyor. Nafaka gibi hukuki-ailevi meselelerde ise toplum ikiye bölünmüş durumda: Yüzde 47 destekliyor, yüzde 34 karşı çıkıyor.

Aileyi korumak ne demek?

Burada kamu politikası açısından da önemli bir ayrıntı yatmaktadır gerekiyor. 'Aileyi korumak' ile 'geçmişteki aile biçimini korumak' aynı şey değil. Türkiye'nin ihtiyacı aileyi geçmişin fotoğrafında dondurmak değil. Bugünün insanının aile kurabilmesini kolaylaştırmak.

■ Genç bir çift evlenmek istiyorsa barınma maliyetini düşünmek zorundayız.

■ Çocuk sahibi olmak istiyorsa kreşi konuşmalıyız.

■ Yaşlı nüfus artıyorsa yalnızca çocukların anne babalarına bakmasını beklemek yerine uzun dönemli bakım sistemlerini geliştirmeliyiz.

■ Aileyi gerçekten güçlendirmek istiyorsak sloganlardan kurumlara geçmeliyiz.

Politika yapıcılar için kıymetli veriler

TGSS'nin düzenli tekrarlanacak saha araştırmaları konuyu tek tip bir 'aile politikası' şablonuyla değil, bu farklılaşmayı yıllar içinde izleyebilecek nadir araçlardan biri olarak politika yapıcılar için kıymetli veriler içeriyor.

Avrupa otomotivine Çin freni

Çin, geçen yıl Avrupa Birliği (AB) ülkelerine 1 milyondan fazla araç sattı. Avrupa'nın köylerinde bile görülmeye başlayan Çin markalı araçlar nedeniyle istihdam ve pazar üstünlüğünü kaybetme tehlikesi yaşayan AB, art arda teşvik ve yatırım kararları alıyor.

Avrupa'nın Asya'ya tedarik bağımlılığını azaltma isteğinin ve lojistik açıdan güvenilir bölge arayışının, Türkiye için fırsat olduğunu belirten sektör temsilcileri, "Avrupalı üreticilerin yeni nesil elektrikli ve hibrit modelleri için ana üretim üssü konumuna gelebiliriz" diyor.

İŞTE 2026 PLANLARI

FRANSA

- Stellantis Mulhouse fabrikasında üretime ara verdi.
- Michelin iki fabrikasını kapatıyor.
- Valeo yaklaşık 1.000 kişiyi işten çıkaracak.

İNGİLTERE

- Nissan Sunderland'da bir üretim hattını kapatacak.
- Avrupa operasyonlarında 900 kişi işten çıkarılacak.

BELÇİKA

- Audi Brüksel fabrikasında üretimi tamamen durdurdu.

İSVİÇRE

- Feintool, Almanya'daki tesislerinden birini kapattı.

ALMANYA

- Audi 4 bin 500 kişiyi işten çıkaracak.
- Opel 650 mühendislik pozisyonunu kaldırdı.
- BMW 8 bin pozisyonunda kısıntı yaptı.
- Ford Köln fabrikasında tek vardiyaya geçti.
- Bosch binlerce kişilik istihdam azaltımına gitti.
- VW çatısındaki 4 fabrikanın kapanması planlanıyor.
- VW'de küresel istihdamın 100 bin düşürülmesi planlanıyor.

AB'DE
SATILAN
10 ARAÇTAN
BİRİ ÇİN
MENŞELİ

AB'NİN REKABET GÜCÜ İÇİN FORMÜL

Rekabet gücünün yeniden kazanılabilmesi için 2035 hedeflerinin ve emisyon düzenlemelerinin pazarın gerçekleriyle (hibrit ve alternatif yakıt opsiyonları dahil) uyumlu şekilde esnetilmesinin önemli olduğunu belirten Dr. Hayri Ece, "Ayrıca kritik bileşen üretiminin Avrupa ve yakın coğrafyaya çekilmesi ve Avrupalı üreticilerin maliyetleri düşürmek için ortak platformlarla yazılım mimarilerinde işbirliğini artırması gerekir. Avrupa otomotivindeki bu dönüşüm, geleneksel içten yanmalı motor bileşenlerine odaklı üretim yapan yapılar açısından bir adaptasyon süreci gerektirse de Türkiye otomotiv sanayi için son derece güçlü yeni yatırım ve üretim fırsatları doğuruyor" dedi. Avrupa'nın Asya'ya olan tedarik bağımlılığını azaltma arzusu ve lojistik açıdan güvenilir bölge arayışının, Türkiye'yi en stratejik ortaklardan biri konumuna getirdiğini hatırlatan Dr. Ece, "Türkiye, nitelikli iş gücü, gelişmiş üretim altyapısı, Gümrük Birliği entegrasyonu ve coğrafi yakınlığı sayesinde Avrupa otomotiv sektörü için ideal bir maliyet ve tedarik merkezi" diye konuştu. Avrupa'nın pazar payını korumak için Türkiye'nin öne çıktığını söyleyen Dr. Hayri Ece, şöyle devam etti: "Türkiye bu değişimden maksimum avantajı sağlamak için yan sanayinin elektrikli araç, güç elektroniği ve otomotiv yazılımları alanındaki dönüşümünü teşvik edebilir. Böylece hem Avrupalı üreticilerin yeni nesil elektrikli ve hibrit modelleri için bir ana üretim üssü konumuna gelebilir hem de Avrupa pazarına açılmak isteyen küresel yatırımcılar için ideal bir üretim kapısı olmayı sürdürebilir."



Dr. Hayri Ece

KÜRESEL otomotiv sektöründe rekabetin ağırlık merkezi değişiyor. Elektrikli araçlara geçişin hız kazanmasıyla birlikte Çinli üreticiler küresel pazarda adım adım ağırlığını artırırken, Avrupa'nın köklü otomotiv sanayi yüksek üretim maliyetleri, zayıflayan ihracat talebi ve artan rekabet baskısıyla zor bir dönem geçiriyor. Çin, elektrikli araçtan bataryaya kadar uzanan güçlü üretim ekosistemi ve agresif fiyat politikasıyla pazar payını büyütürken, Avrupa da üretim kapasitesinin ve istihdamın azaltılmasına yönelik adımlar atmak zorunda kaldı. Bu durum sektörde rekabet denklemini değiştirmeye başladı. Çin, 2025'te dünya otomotiv pazarındaki satışların yüzde 35,6'sını gerçekleştirdi. Öte yandan, geçen yıl AB bölgesinde satılan Çin otomobillerinin sayısı 1 milyon barajını aştı. 2025'teki ACEA verilerine göre, AB bölgesinde satılan her 10 sıfır araçtan biri (Volvo gibi ortak üretimler dahil değil) doğrudan Çin markalı oldu.

Böylece Çin, Japonya ve Almanya'yı geride bırakarak dünyanın en büyük otomobil ihracatçısı unvanını 2024-2025 döneminde pekiştirdi. Buna karşılık AB'nin Çin'e otomobil ihracatı sert düştü. 2025'te AB'den Çin'e yaklaşık 161 bin 500 yeni araç ihraç edildi. Böylece Çin'den AB'ye giden araç sayısı, AB'den Çin'e giden araçların yaklaşık 7 katına ulaştı.

ÇİN'İN 3 STRATEJİSİ VAR

AB bölgesindeki yatırım stratejisini durmadan değiştiren Çin, önce yatırım, ardından yakın pazarlardan ihracat yolunu izlemeyi tercih etti. Çinli firmalar, AB bölgesinden fabrika satın alma, ortak üretim ve firma ortaklığı yöntemine yöneldi. İsveç pazarındaki Volvo ortaklığından sonra Volvo'ya ait alt marka Polestar'ı çıkaran Çin, İskandinav bölgesinde elektrikli araç piyasasına da hakim oldu. Mercedes Benz'in yüzde 9,98'ini, Smart'ın yüzde 50'sini alan, Lotus, MG ve Lynk'e ortak olan Çinli firmalar, Opel ve Steletista grubundan da hisse almak istiyor.

HEM İÇ PAZAR HEM İHRACAT

2025 yılında yüzde 4 büyüyen Çin otomotiv sektörü, hem iç pazarda hem de ihracatta ağırlığını artırdı. Buna karşılık Kuzey Amerika'nın küresel otomotiv pazarındaki payı yüzde 21'e geriledi.

Çin'de elektrikli ve şarj edilebilir hibrit araçların yükselişi de dönüşümün boyutunu ortaya koydu. 2024 yılında elektrikli ve şarj edilebilir hibrit araçların payı yüzde 40 seviyesindeyken, 2025'te bu oran yüzde 55'e çıktı. Benzinli ve dizel araçların payı ise yüzde 60'tan yüzde 45'e geriledi. Çin'de dizel otomobil pazarının binek araç segmentinde ise sıfıra yakın seviyeye geldiği belirtiliyor. Çin'in otomotiv ekosisteminin büyüklüğü de

rekabetin boyutunu gösteriyor. Ülkede 743 üreticiye ait 641 marka ve satışta olan 7 bin 142 model bulunuyor. Bu markalardan 141'i, Çin'in resmi yeni araç ihracat yetkisi listesinde yer alan üreticiler arasında.

AB'NİN ATTIĞI ADIMLAR

AB, Çinli üreticilerin elektrikli araç pazarındaki yükselişini sınırlamak ve Avrupa otomotiv sanayinin rekabet gücünü yeniden artırmak için gümrük duvarlarından sanayi politikalarına kadar geniş bir cephede önlemler alıyor. AB, Çin'den ithal edilen elektrikli araçlara üreticiye göre değişen yüzde 17 ile yüzde 35,3 arasında ek telif edici vergiler uygularken, 2026'da bazı Çinli üreticilerin fiyat taahhütlerini de kabul ederek ithalat koşullarına sıkı şekilde denetim getirdi. AB'nin mücadelesi yalnızca otomobil ithalatıyla sınırlı kalmıyor. Avrupa, Çin'e olan batarya ve kritik hammadde bağımlılığını azaltmak, kendi batarya üretimini güçlendirmek ve elektrikli araç tedarik zincirini Avrupa'da kurmak için yatırımları destekliyor. Kritik Hammaddeler Yasası ve 2025'te açıklanan RESourceEU Eylem Planı kapsamında tedarik kaynaklarının çeşitlendirilmesi, Avrupa içindeki madencilik, işleme ve geri dönüşüm kapasitesinin artırılması hedefleniyor. AB, ayrıca Avrupa Otomotiv Eylem Planı ile elektrikli araç üretiminde Avrupa'nın maliyet ve teknoloji dezavantajını azaltmaya, batarya üretimini desteklemeye ve kutunun otomotiv sektörünün küresel rekabet gücünü korumaya çalışıyor. Böylece AB'nin hedefi, Çinli markaları yalnızca Avrupa pazarının dışında tutmak değil, bataryadan kritik hammaddelere, üretimden teknolojiye kadar otomotiv değer zincirinde Çin'e bağımlılığı azaltarak Avrupa'nın kendi sanayi tabanını yeniden güçlendirmek.

ÇİN İÇ PAZARIYLA YOLA ÇIKTI

Küresel otomotiv üretiminde ağırlık merkezinin Avrupa'dan Asya'ya kaymasının; pazar ölçeği, maliyet yapıları ve tedarik zinciri hakimiyetindeki değişimlerle açıklanabileceğini belirten Otomotiv Distribütörleri ve Mobilite Demeği Genel Koordinatörü Dr. Hayri Ece, şunları söyledi: "Asya, devasa iç pazarı ve sunduğu ölçek ekonomisinin yanı sıra batarya teknolojileri ile kritik hammadde tedarik zincirlerini önceden entegre ederek büyük bir birim maliyet avantajı elde etmiş durumda. Avrupa ise yüksek işçilik, enerji maliyetleri ve katı çevre regülasyonlarının getirdiği finansal yüklerle mücadele ediyor. Avrupa otomotiv sanayinin en temel yapısal sorunu, mevcut maliyet yapısı ile küresel teknolojik dönüşüm hızının uyumaması. AB'nin bu süreçte karşılaştığı temel zorluklar; kritik hammadde tedarikinde Asya'ya bağımlı kalması, şarj altyapısı ve tüketici talebinin henüz yeterli olmamasına rağmen 2035 gibi oldukça iddialı sıfır emisyon hedefleri belirlemesi ve yazılım odaklı araç mimarilerine geçişte gecikmesi."

MWC DOHA 2026

Doha - Katar
8 - 10 Kasım 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

TURKISH
TECH

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

MWC DOHA 2026

- 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 alıcılarla 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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

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

En büyük pazar Almanya

Türkiye iklimlendirme sektörü, 2025'te 8.5 milyar dolarlık ihracata ulaşarak dünya iklimlendirme ihracatından yüzde 1.35 pay aldı. İklimlendirme Sanayi İhracatçıları Birliği (İSİB) verilerine göre Türkiye'nin Avrupa'ya yönelik klima ihracatında listenin açık ara lideri Almanya. Türkiye'den yıllık ortalama 53 milyon dolarlık klima ithal eden Almanya'ya, 35 milyon dolarla Birleşik Krallık, 25 milyon dolarla İtalya, 20 milyon dolarla Polonya ve 19 milyon dolarla Fransa izliyor. Klima sahiplik oranının Almanya'da yüzde 9, Fransa'da yüzde 15 gibi düşük seviyelerde kalması, bu ülkelerdeki büyüme potansiyelinin de işareti olarak görülüyor.



Türkiye Avrupa'yı serinletirken Ar-Ge'de rekabet ısınmıyor

Avrupa'ya kavuran rekor sıcaklıklar, klima kullanımını zorunlu ihtiyaca dönüştürdü. Geçen yıl 8.5 milyar dolarlık ihracat yapan Türk iklimlendirme sektörü, artan taleple Çin'den sonra Avrupa'nın en önemli tedarikçisi olarak öne çıktı. Sektörde, Türkiye'nin rekabet gücünü artıracak temel unsurun Ar-Ge ve yüksek katma değerli üretim olduğuna işaret ediliyor.



MERTCAN DELİKLİTAŞ

AVRUPA, son yıllarda art arda yaşadığı sıcak yazlara bu yaz da yenisini eklerken, kıtanın klima talebinde tarihi bir sıçrama yaşanıyor. 40 derecenin üzerine çıkan sıcaklıklar, geleneksel olarak klimaya mesafeli duran kıta ülkelerinde serinlemeyi lüksten temel ihtiyaca dönüştürdü. Uluslararası Enerji Ajansı (IEA) verilerine göre Avrupa'da hanelerin yalnızca yüzde 20'sinde klima kullanılırken, bu oran ABD ve Japonya'da yüzde 90 seviyesinde. Kıta halkını bunaltan sıcak hava dalgaları bu tabloyu hızla değiştiriyor. Stokların tükendiği, üreticilere 'elinizde ne kadar varsa gönderin' çağrılarının yapıldığı bu şartlarda Türkiye, Çin dışında Avrupa'nın en büyük klima tedarikçilerinden biri olarak öne çıktı.

SAKARYA İMDADA YETİŞTİ

Özellikle Sakarya'daki üretim tesisleri, kısa teslimat süreleri sayesinde Avrupalı perakendecilerin acil siparişlerine yetişebilen neredeyse tek kaynak konumuna geldi. Sektörün klima ihracat hacmi yıllık bazda 3.9 milyar dolara ulaşırken, Türkiye VRF klima (merkezi klima teknolojisi) pazarında Avrupa'nın en büyük tedarikçisi oldu. Türkiye, geçen yıl 8.5 milyar dolarlık iklimlendirme ürünleri ihracatıyla dünya sıralamasında 19. sırada yer aldı. Ancak iklimlendirme sektöründeki yoğun rekabet klima satışlarına da yansıyor. İklimlendirme Soğutma Klima

İmalatçıları Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Tunç Korun, sektörün Avrupa'daki bu yükselişinin kalıcı olması için fiyat avantajının tek başına yeterli olmadığını altını çizdi. Korun, Türkiye'nin küresel pazarda Çin ve Güney Kore gibi rakiplerine karşı en güçlü kozunun coğrafi yakınlık ve esnek üretim yapısı olduğunu, ancak bu avantajın Ar-Ge ve teknoloji yatırımlarıyla desteklenmesi gerektiğini vurguladı.

Bu koşullarda rekabetle güçlenmenin formülünü açıklayan Korun, şunları söyledi: "Küresel pazarda yalnızca üretim kapasitesi değil; enerji verimli, çevre dostu ve dijital teknolojilerle donatılmış ürünler rekabet avantajı sağlıyor. Isı pompaları, akıllı HVAC sistemleri, düşük GWP'li soğutucu akışkanlara uygun ürünler ve yapay zeka destekli bina otomasyon çözümleri gibi alanlara yapılacak yatırımlar, sektörün rekabet gücünü artıracak."

İNSAN KAYNAĞI DÖNÜŞÜMÜN BELKEMİĞİ

Korun'a göre nitelikli insan kaynağı da bu dönüşümün belkemiğini oluşturuyor. Üniversite-sanayi işbirliklerinin güçlendirilmesi, mesleki eğitimin desteklenmesi ve genç mühendislerin sektöre kazandırılmasının, Türkiye'nin

teknolojik atılımı için kritik olduğunu belirten Korun, lojistik altyapının da bu başarının görünmeyen kahramanı olduğuna dikkat çekti.

Türkiye'nin Avrupa, Orta Doğu, Kuzey Afrika ve Orta Asya pazarlarına yakınlığının önemli bir rekabet avantajı sunduğunu belirten Korun, "Bu avantajın güçlü lojistik altyapı ve etkin tedarik zinciri yönetimiyle desteklenmesi, ihracat performansını olumlu etkileyecek" dedi.

RAKİPLERİN ÖNE ÇIKTIĞI ALANLAR

Çin'in ölçek ekonomisi ve düşük maliyetli üretimi, Güney Kore'nin ise yüksek teknoloji ve güçlü markalaşmasıyla öne çıktığını hatırlatan Korun, Türkiye'nin bu iki rakibiyle mücadelesinin farklı bir ekseninde sürmesi gerektiğinin altını çizdi. Korun, sözlerini şöyle sürdürdü: "Türkiye'nin bu ülkelerle rekabetini yalnızca maliyet üzerinden sürdürmesi mümkün değil. Rekabet gücümüzü artıracak formül; yüksek katma değerli, enerji verimli, çevre dostu ve dijital teknolojilerle desteklenmiş ürünler geliştirmek."

Küresel dalgalanmalara ve tedarik zinciri sorunlarına rağmen sektörün ihracatını artırmayı sürdürdüğünü belirten Korun, Ar-Ge yatırımlarının güçlendirilmesi, yüksek katma değerli ürün geliştirilmesi, dijitalleşme, markalaşma ve sürdürülebilir üretime daha fazla odaklanılması halinde bu payın önümüzdeki dönemde daha da artacağını söyledi.

TRABZON İLİ YOMRA İLÇESİ KAŞÜSTÜ MAHALLESİ 1763 ADA, 3 NO'LU PARSELDE YER ALAN ve ÜZERİNDE NATAMAM YAPI BULUNAN KOMPLEKSİN BAZI KISIMLARININ KAT KARŞILIĞI OLARAK PROJE REVİZYONU DAHİLİNDE TAMAMLANMASI İŞİ AÇIK EKSİLTME İLANI

1- İhaleye İlişkin Bilgiler

- 1.1. İhale usulü** : Açık eksiltme
- 1.2. İhaleyi Yapan idare/şirket** : Trabzon Dünya Ticaret Merkezi Anonim Şirketi
- 1.3. İhale dokümanın görülebileceği adres** : Trabzon Dünya Ticaret Merkezi Anonim Şirketi Kaşüstü Mahallesi Devlet Karayolu Caddesi Köleoğlu İş Merkezi No: 31 Kat: 3 / 306 Yomra / Trabzon
- 1.4. İhale yeterlilik-teklif son başvuru yeri, tarih ve saati:** İstekliler yeterlilik başvurularını 07.09.2026 tarihi pazartesi günü saat 10:00'a kadar sıra numaralı alındığı karşılığı, Trabzon Dünya Ticaret Merkezi Anonim Şirketi Kaşüstü Mahallesi Devlet Karayolu Caddesi Köleoğlu İş Merkezi No:31 Kat: 3 / 306 Yomra / Trabzon adresine tutanakla teslim etmek zorundadır. Her türlü posta, kargo ve kurye yoluyla gönderilen teklifler değerlendirilmeye alınmayacaktır.

- 1.5. İhalenin yapılacağı adres** : Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası Ali Osman Ulusoy Toplantı Salonu Pazarkapı Mahallesi Orhan Karakullukçu Bulvarı No:85 Kat: 3 Ortahisar / Trabzon

- 1.6. İhale tarih ve saati** : 07/09/2026 Pazartesi Saat 11:30

2- İşin Adı ve içeriği

İşin Adı : TRABZON İLİ YOMRA İLÇESİ KAŞÜSTÜ MAHALLESİ 1763 ADA, 3 NO'LU PARSELDE YER ALAN ve ÜZERİNDE NATAMAM YAPI BULUNAN KOMPLEKSİN BAZI KISIMLARININ KAT KARŞILIĞI OLARAK PROJE REVİZYONU DAHİLİNDE TAMAMLANMASI

İşin İçeriği : Trabzon İli Yomra İlçesi Kaşüstü Mahallesi 1763 Ada 3 parselde yer alan ve üzerinde natamam yapı bulunan taşınmazın (mevcut ruhsata göre; 4 yıldızlı otel (1. Blok) 22.134,00 M2, İş merkezi (2. Blok) 24.348,00 m2, kongre merkezi (4.Blok) 17.993,00 m2) 1. ve 2. Bloklarının vasfının yapımı tarafından ofis ve iş yeri olarak yeniden projelendirilmesi, hazırlanan projelerin İşverenin onayına sunulması, İşverence 3194 sayılı kanuna göre ruhsat giderlerinin karşılanarak ruhsatın alınması, (ruhsat giderleri İşverene, tadilat proje giderleri yapımcıya ait) , 4 nolu blokta yer alan Fuar ve Kongre Merkezinin mevcut projesine göre maliyet + %15 kâr esaslı ile yapımı tarafından tamamlanması, 1. ve 2. Blokların tadilat projelerine dayanarak ruhsatlandırılan projeye göre Yapımcı tarafından yapılması, 1. ve 2. bloklarda elde edilen bağımsız bölümlerin teklif edilip sözleşmeye bağlanan pay esasına göre pay edilmesi, Fuar ve Kongre Merkezinin tamamlanmasından kaynaklı yapımı alacağına karşılık İşverene kalan ofis ve iş yerlerinden yapımcıya idari şartnamede KONGRE VE FUAR MERKEZİNİN TAMAMLANMASI İLE İLGİLİ HÜKÜMLER başlığı altındaki hükümler çerçevesinde bağımsız bölüm verilmesi ve idari şartname ile sözleşme tasarısı içerisindeki tüm iş ve işlemlerin yapılmasını içerir.

- 3- İşin Muhammen Bedeli** : 1.130.891.500,00-TL

- 4- Geçici Teminat Tutarı** : 33.926.745,00-TL

- 5- İhaleye Girebilme Şartları** : İhaleye girmek isteyen gerçek ve tüzel kişilerden;

A- Dış Zarf

5/a: Gerçek Kişiler için:

- 1) Üzerinde vatandaşlık numarası bulunan kimlik kartının aslı veya noter tasdikli sureti,
- 2) Vekil tayin edilenler için vekaletname aslı,
- 3) Noter tarafından düzenlenmiş İmza Beyannamesinin aslı,
- 4) Varsa vekil tayin edilen İmza Beyannamesi aslı.

5/b: Tüzel Kişiler için:

- a) İhalenin yapılacağı tarih itibarıyla, içinde bulunulan yılda Ticaret Sicil Müdürlüğü veya Ticaret ve/veya Sanayi Odasından alınmış Faaliyet Belgesi,
- b) Kuruluş Ticaret Sicil Gazetesi,
- c) Son durumu gösterir ortakların Pay Durum Belgesi (Ticaret Sicil Müdürlüğü'nden veya MERSİS üzerinden alınmış)
- d) Tüzel Kişiliği temsile yetkili kişi veya kişileri de gösteren imza sirkülerinin aslı veya noter onaylı sureti,

5/c: Ortak Belgeler

- a) Tebligat için adres beyanı,
- b) Dosyayı satın aldığına dair belge,
- c) Yer görme belgesi,
- d) İhale konusu işte istekliler için yapımı için bu iş için belirlenmiş muhammen bedelin yarısı kadar iş deneyim belgesine veya "D1" Grubu müteahhitlik yetki belgesine sahip olmaları şartı aranır. Sunulacak iş deneyim belgeleri 4734 sayılı kanuna dayanılarak çıkarılan Yapım İşleri Uygulama Yönetmeliğinin (KİK ihale tarihi itibarıyla güncel olan yönetmelik) 39.maddesindeki hükümler bu ihalede aynen aranır.
- e) Türkiye genelinde "İhale Yasaklısı" olmadığına dair **EKAP (ekap.kik.gov.tr)** üzerinden alınmış belge ile Örneğine uygun 2886 sayılı DİK kanuna göre yasaklanmadığına dair beyan,
- f) Örneğine uygun SGK'ya borcu olmadığına dair yazılı beyanı,
- g) Örneğine uygun Vergi borcu olmadığına dair yazılı beyanı,
- h) Örneğine uygun Sabika kaydı olmadığına dair beyanı
- i) Örneğine uygun iflas, konkordato olmadığına dair yazılı beyanı
- j) Ortak girişim olması halinde örneğine uygun noter onaylı ortak girişim beyannamesi
- k) Geçici teminat
- l) Şartname ve sözleşme tasarısının her sayfası kaşelenip imzalanacak ve başvuru dosyasına konulacaktır.

İstekliler, yukarıda sayılan belgelerin aslını veya aslına uygunluğu noterce onaylanmış örneklerini vermek zorundadır.

Ortak girişim olması halinde, yukarıda belirtilen belgeler ayrı ayrı sunulacaktır. İdari şartnamenin (d) bendindeki iş bitirme belgesinin / müteahhitlik yetki belgesinin ortak girişimde pilot ortak tarafından sağlanması yeterli olacaktır.

B- İç Zarf

- 1) Örneğine uygun teklif mektubu,
- 6- Bu işte tekliflerin geçerlik süresi ihale tarihinden itibaren 6 aydır.

- 7- Şartname Bedeli** : 10.000,00-TL'dir.

- 8- Trabzon Dünya Ticaret Merkezi Anonim Şirketi 2886 sayılı Devlet İhale Kanunu, 4734 Sayılı Kamu İhale Kanunu ve bunlara bağlı mevzuata tâbi değildir.**
İlanen duyurulur.

Endonezya e-ticaret rehberi



TİCARET Bakanlığınca, e-ihracat potansiyeli yüksek pazarlara yönelik hazırlanan ülke rehberleri kapsamında, Endonezya'ya ilişkin kapsamlı bir rehber yayımlandı. Bakanlıktan yapılan açıklamada, 280 milyonu aşan nüfusuyla Güneydoğu Asya'nın en büyük ekonomisi olan Endonezya'nın, aynı zamanda dünyanın en fazla Müslüman nüfusuna sahip ülkesi olduğu belirtildi.

Söz konusu güçlü demografik yapının, helal üretim standartları, tüketim alışkanlıkları ve Türkiye ile

olan köklü kültürel bağları sayesinde Türk ürünleri açısından önemli fırsatlar sunduğu vurgulanan açıklamada, bu durumun pazarı stratejik bir e-ihracat destinasyonu haline getirdiği bildirildi. Açıklamada rehberde, Endonezya'daki vergi ve gümrük uygulamaları, yolcu muafiyetleri, pazara giriş süreçleriyle Türkiye'nin bu ülkeye yönelik mikro ihracat verileri başta olmak üzere iş dünyasının ihtiyaç duyacağı güncel ve kapsamlı bilgilere yer verildiği belirtildi.

Toprak, orman ve su ekonominin can damarıdır

Ormanı öne çekerek söze başlamalı. Her yaz orman yangınları çığırımızı yakıyor. Alman bütün önlemlere rağmen ormanlarımız kül oluyor.

Topraklarımız da öyle. Miras meselesi başta olmak üzere, değişik sebeplerle işlenmeyen topraklarımız heba ediliyor. Ya su meselesi! Devletimizin ilgili kurumlarının; ormanlarımızın, topraklarımızın, sularımızın ekonomiye katılması için verdikleri tüm çabalar, insanların bu hazinenin yeterince farkında olmaması sebebiyle israf ediliyor.

Oysa bizim veya diğer dünya ülkelerinin zenginliği; hazinelerindeki altın, para, benzeri emtia, fabrikalardaki makineler, tarlalardaki tarım aletleri, şehirlerdeki yüksek binalar, ithalat, ihracat ve alışveriş merkezleriyle ölçülmez.

Devlet ve millet olarak esas sermayemiz; ormanlarımız, topraklarımız, suyumuz ve bunlara sınırsız eşlik eden sıfır sermayeli ve zahmetsiz kar, güneş ve yağmurdur.

Akliselim sahibi her insanımızca malumdur ki, dünya durdukça bu servetlere sadece insanın değil, bütün canlıların ihtiyacı vardır ve ihtiyaçtan öte yine her canlının hakkı vardır.

İktisadi kalkınma konularında genelde ticaretin kurallarını, ihracatı, ithalatı, sanayiye, tarımı konuşuruz. Elbet ekonominin olmazsa olmazlarıdır ama temelde bütün yollar; toprağa, ormana, suya bağlıdır ve vazgeçilmesi imkânsız servetlerimizdir.

★★★

Kâinat, daima canlı bir varlıktır ve insanoglu ile birlikte; karaların ve denizlerin altında, üstünde yaşayan tüm canlılara hayatın devamı için karşılıksız sunulmuş büyük sermayedir.

Toprak üretim merkezimizdir, su bu üretime destek veren kaynağımızdır, ormanlarımız; hem topraklarımızı hem suyumuzu muhafaza eden gönüllü bekçilerimizdir, güneş ise doğal enerjisiyle her birini kuşatıp, insanlığa sunulan sınırsız ikram hazinemizdir.

Sözünü ettiğimiz tabii kaynaklar her ülkenin can damarıdır. Bu can damarını kaybeden veya yeterince, gereğince, ihtiyaç çerçevesinde kullanmayan ülkeler, elbette ekonomik bağımsızlıklarını kaybeder ve tarih böyle hadiselerle doludur.

Türkiye olarak dünya coğrafyası içerisinde çok stratejik bir noktadayız. Ekonomik olarak da siyasi olarak da tarihi geçmiş ve bugün geldiği 'güçlü devlet-güçlü millet' konumu itibarıyla dünyanın gıpta ile izlediği hem kilit hem anahtar konumunda bir ülkemiz.

Bizim medeniyetimiz ve medeniyetimizden doğan 'barınma-beslenme-çalışma' kültürümüzde tabiata yalnız ekonomik bir meta nazarıyla bakılmaz. Medeniyetimizin bize öğretisi; kişi kendisini yeryüzünün mutlak sahibi olarak görmeyip, emanet edilen nimetlerin hakkaniyetli kullanılmasından mesul tutulmuştur.

Yiğit, için fakat israf etmeyin ikazı, sadece sofralarımıza ait bir uyarı değildir. Hayatımızın bütününe kapsayan tembihir ve takip edilmesi gerektiğini vurgulamakla birlikte her insanımızın nimete olan hürmetinin de takipçisi olunması istenir. Ayrıca yine iktisat teorisinin asıl temeli ahlaki kaidelerdir.

★★★

Eğer bir kimse, hurs ve tamah seline kapılmadıysa, sınırlı ihtiyaç sahibidir. Çünkü ömrü sınırlıdır. Ömrü sınırlı olan canlı varlıkların hiçbirinin ihtiyacı sınırsız olamaz. Dikkatli kullanılmazsa su da böyledir, toprak da böyledir, orman da böyledir.

İhtiyacımız kadar kullanırsak, bizden sonrakilere bir şey bırakmış olabiliriz. Aksi takdirde bizden sonrakilerin haklarını gasp etmiş oluruz. Yine bizim inanç ve değer yargılarımızda bir nasihat daha vardır. Kıyametin kopacağı anda bile fidan dikilmesi tavsiye edilir.

Medeniyetimizde topraklarımız sadece tarım unsuru olarak görülmez. Toprak vatandır. Çünkü üzerinde bir tek tarım yapılmaz, tarih ve kültür vardır, bir beka inşası vardır.

Velhasıl: Eskiler 'iktisat' kelimesinin özünü ticari manada kullanmazlardı. "Ölçülü olma, orta yolu tutma ve nimeti yerli yerinde kullanma" manasına ahlardı. Çünkü kalkınma, sahip olduğumuz kaynakları birkaç on yılda tüketmek değildir. Asıl kalkınma, bugünün ihtiyacını karşılayıp, yarının imkânını muhafaza edebilmektir.



Hüseyin ÖZTÜRK

Tarihi kumaşlarla geçmişe yolculuk Hünkar Kasrı'nda

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

İSTANBUL Ticaret Odası tarafından restore edilerek İstanbul halkının ve İstanbul ziyaretçilerinin istifadesine sunulan Yeni Cami Hünkar Kasrı, ağustos ayında 'Sandıktan Çerçeveye' sergisiyle sanatseverlere kapılarını açtı. Mini tekstil ve sulu boya sanatçısı Aysun Oktayoğlu'nun tarihi kumaşlardan dikerek çerçevelediği ve ardından sulu boya olarak resmettiği mini elbiseler, meralıkları tarihi bir yolculuğa çıkarıyor.

Serginin açılışına İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu, Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün, Disiplin Kurulu Üyesi

Ömer Karatemiz, Meclis ve Komite üyeleri ile sanatseverler katıldı.

MAZİYE YOLCULUK

Mehmet Develioğlu, serginin açılışında yaptığı konuşmada, sergi vesilesiyle farklı duyguların buluşmasına şahitlik edildiğini söyledi. Develioğlu, şöyle konuştu: "Babaannesinden kalan mazisinin izini taşıyan örtüler, eski mendillerden dikilen nostaljik kıyafetler, kravat kumaşından yapılan kaftanlar, Osmanlı dönemi, Cumhuriyet dönemi ve 80'li yıllardan kalma kumaşlar... Söylerken dahi insan gerçekten duygulanıyor, maziye doğru bir yolculuk yapıyor. Sergi; emek, sabır, hayal gücü ve



yaşanmışlıkların sanatçımızın bakışıyla harmanlandığı çok nadide eserlerden oluşuyor."

31 AĞUSTOS'A KADAR

Emekli öğretmen Aysun Oktayoğlu'nun 15 yıllık birikimlerinden oluşan sergide 150 yılı bulan kumaşların yeniden hayata döndürülmesine şahitlik etmek mümkün. Hikayesi olan kumaşların o yılların modasına göre dikildiği mini elbiselerin yanında şapkasından çantasına



kadar tamamlayıcı aksesuarlarının yer alması da dikkat çekiyor. Sergi, 31 Ağustos'a kadar ücretsiz olarak ziyaret edilebilecek.

Sandıktaki anılar dikiş ve fırçayla yeniden hayat buluyor

Sulu boya ve mini tekstil sanatçısı Aysun Oktayoğlu, sandıklarda kalmış ve kimi zaman yaşı bir buçuk asrı bulan kumaşları mini elbiselere dönüştürerek zamanı donduruyor. Oktayoğlu, "Belki 100, 150 yıl önce kiminin gelinliğinin parçası, kiminin anneannesinin çeyizinden kalan çok değerli kumaş parçalarına dokunmak, yaşanmışlıklarını hissetmek ve yeniden hayat bulmalarını sağlamak muazzam bir duygu" diyor.

Her bir detayı işliyorum

"Yalnızca kumaşları dikmiyorum. Ona uygun ayakkabı, çanta, şapka vs. de dikiyorum. Her bir ayrıntıya yer vermek istiyorum. Kimi zaman kumaşları el nakışı ile tek tek işliyorum."

Küçük bir elbise aylar sürebilir

"Küçük bir elbisenin yapımı bazen aylarımı alır. İşten değil, o tasarımın bir noktası için ilham gelmez; rafa kaldırırm. Parça parça tamamlarım. Tasarımın artık bittiğini kalbim bana söyler."

KİMi çeyiz sandıklarında yıllarca beklemiş, kimi İstanbul'da bir konağın masa örtüsü olarak yıllarca misafir ağırlamış, kimi bir evin mahrem sınırlarına perdelik etmiş. Nice yüzlere, seslere, duygulara tanıklık eden kiminin yaşı 100'ü geçen kumaşlar, sulu boya ve mini tekstil sanatçısı Asuman Oktayoğlu'nun elinde yeniden zamana tanıklık ediyor. Kumaşlardan önce minik elbiseler diken, sonra da bu elbiselerin bir bölümünü sulu boya olarak resmeden Aysun Oktayoğlu, "Onca yaşanmışlığın bir sandıkta unutulmamasına vesile olmak bana güçlü bir tatmin duygusu yaşıyor. Tasarımlarımla o duyguların bir zamanlar yaşandığına insanları şahit kılmak, o anılara vefa borcunu ödemek gibi geliyor" diyor. Oktayoğlu, sanat yolculuğunu İstanbul Ticaret'e anlattı.

ANNEANNEDEN KALAN PARÇALAR

■ Sandıktan Çerçeveye' sergisi ne anlatıyor?

Anneannemin tel kırma bir örtüsü vardı. O örtü genellikle çerçeveye konup, duvara asılıyor; insanlar bunu yapıyorlar eskiden kalan o tel kırma işleri. Ben, "Bu örtü gibi olmasın, buna bir elbise yapayım" dedim. Onunla bir çocuk elbisesi diktim. Eşim çerçevesini halletti, duvara astık. Herkes çok beğendi. Çok farklı bir tasarım oldu ve ben annemin, anneannemin eski kumaşlarından küçük

Yurt dışı sergisi

"Portekiz Guimarães'te bir sergim oldu. Bir aylığına gittik. Eserlerim tam 9 ay kaldı. Onların söylediklerine göre müzenin ziyaretçileri bu sergi vesilesiyle hiç olmadığı kadar artmış."



Sümeyra YARIŞ TOPAL

elbiseler dikmeye başladım. Böylece elimde bir sürü elbise oldu. Emekli olduktan sonra resim derslerine başladım. Oradaki hocam, "Diktiğin elbiselerin bir parçasını büyüt ve o kısmını resmet; bu şekilde bir sergi açalım" dedi. Böylece başladım sandıkta kalan kumaşlara hayat verip sulu boya ile onları resmetmeye. 'Sandıktan Çerçeveye' de tarihi kumaşların yeniden bir elbiseye dönüşerek sulu boya ile ebedileştirilmesini anlatan bir sergi.

TASARIMLARIN BİTMİŞ HALLERİ

■ Kumaşları nasıl seçiyorsunuz?

Bu işi yaptığımı gören pek çok kişi, "Bende de şöyle bir kumaş var, bunu nasıl



Her tasarım yeni bir ufuk

"65 yaşındayım. Her tasarımım bana yeni bir ufuk açıyor. Heyecanımı sanatım vesilesiyle diri tutuyorum."

değerlendiriliriz" diye bana getiriyor. Kumaşı görür görmez ondan nasıl bir tasarım yapacağımı gözümde canlanıyor. Onun bitmiş halini her bir ayrıntısıyla gözümde canlandırıyorum.

HİKAYESİ OLAN KUMAŞLAR

■ Her bir kumaşın hikayesi farklı oluyor değil mi?

Asıl heyecan verici olan zaten kumaşların taşıdıkları hikayeler oluyor. Çalıştığım o kadar değerli kumaşlar var ki kiminin yaşı bir buçuk asrı dahi buluyor. Mesela Atatürk'ün ilk milletvekili-rinden Elazığ Milletvekili Fevzi Celayir Bey... Onun torununun bir kumaşı ile çalıştım. Torunu bana verdi. Ben de çok güzel bir tasarım yaparak o kumaşı sandıktan

çıkarmış oldum. Bunun gibi etkileyici o kadar çok hikayeye tanıklık ettim ki. Örneğin bir sergimde bir ailenin bana verdiği kumaşlarla çalıştığım bir eserim sergileniyordu. Kumaşın hikayesini de altında anlatmıştım. Sergiyi gezen biri bu hikâyeyi okuyunca dedesinin yıllarca anlattığı eski bir aile dostları olan bu aileyi aradığını söyledi. Bu aileyi sandıktan çıkan bir kumaşla buluşturmuş oldum.

YAŞANMIŞLIKLAR CANLANINCA

■ Bu tanıklık eserlerinize nasıl yansıyor?

İnanın gözümde yaşanmışlıklar canlanıyor, o duygular, sesler... Sanki hepsi yeniden hayat bulmak istiyor gibi oluyor. Kumaşları görünce de bu hislerim doğrultusunda tasarımlarımı yapıyorum. Bazen kumaşı bana veren kişi bile bu şekilde hayat bulmasın şaşıyor. Tasarlarken çok duygulanıyorum bazen. Örneğin bir arkadaşım bebeğini kaybetmişti. Kıyafetlerini de yıllarca sandıkta saklamış. Dünyaya kısacık misafir olan o bebeğin kıyafetlerinden tasarım yaparak onun konukluğunu uzatmış oldum. Böyle hüznü-lü hikayelerin kumaşlarını işlemek de benim için hem gurur hem hüznün oluyor.

25 YILLIK ÖĞRETMENLİK

■ 25 yıl öğretmenlik yaptınız, keşke daha önce bu sanata başlasaydım dediğiniz oluyor mu?

Lisede öğretmenlik yaptığım yıllar boyunca öğrencilerimle çok keyifli vakitler geçirdim. Kazanımların çok oldu ve 25 yıllık yolculuğum bana bu hikâyeyi yazdırdı belki. Şimdi hayatımdan sanatı çıkardığımı düşünüyorum. Tasarım yapmadan, dikmeden, çizmeden duramıyorum.

Kitap İstanbul

www.kitapistanbul.org.tr

İstanbul Ticaret Odası Kurucusu Sultan İkinci Abdülhamid Han ahde vefa

Osmanlı İmparatorluğu'nun 34. padişahı olan ve dünya siyasetini iyi bilen Sultan Abdülhamid Han; Osmanlı girişimciliğini ve yerli sermayeyi güçlendirmek, ihracatı artırmak, üretim yapısını Avrupa ile yarışır hale getirmek amacıyla İstanbul Ticaret Odası'nu kurdu.

İstanbul Ticaret Odası Kurucusu Sultan İkinci Abdülhamid Han Ahde Vefa' isimli kitap, modern Türkiye'nin temellerinin atılmasında, aynı zamanda ekonomi ve ticari birikiminin oluşup şekillenmesinde büyük payı olan Sultan İkinci Abdülhamid Han'a dair eğitim, ekonomi ve uluslararası stratejileri hakkında birçok bilgiyi barındırıyor.

"Her zevk ve her safa asılsızdır. Cihanda halkın takdirine mazhar olmaktan büyük hiçbir mükâfat ve onda saklı safadan başka hiçbir safa yoktur. Çünkü bu safa ebedidir, işte ben bu gayrette olduğumdan daima bu 'iş ve çalışma aşkı' ile çalışacağım." (Takdim metninden)

İstanbul Ticaret Odası Yayınları, 2022

Bir allame-i cihan

Osmanlı ve Bizans tarihçisi olan Stefanos Yerasimos tarafından yapılan birçok araştırmada İstanbul ve İstanbul tarihi oldukça fazla yer alıyor. Bu değerli eserde ise İstanbul'un ilçeleri ve tarihine dair oldukça fazla bilgiye yer veriliyor. Aynı zamanda Yunan ve Rum tarihi, İstanbul mimarisi, İstanbul'da ulaşım, toplumsal yapı ve daha birçok farklı konuya değiniliyor.

Edhem Eldem, Aksel Tibet, Ersu Pekin tarafından derlenen bu eserde tüm araştırmacıların faydalanabileceği çok önemli bilgiler bulunuyor.

Derleyen: Edhem Eldem
Kitap Yayınevi, 2012

www.kitapistanbul.org.tr



DERSAADET KÜTÜPHANESİ
İSTANBUL TİCARET ODASI

Tüm basılı ve elektronik yayınlara 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.



2026 unicornu oyun sektöründen

Türkiye'nin oyun ekosistemi, milyar dolarlık şirketler üreterek küresel ölçekteki gücünü artırıyor. Türkiye'den çıkan ilk oyun Turcom'u olan Peak Games'in 2020'de 1.8 milyar dolara satılmasının

ardından Dream Games 1 milyar doların üzerinde değerlemeye ulaşmıştı. 2026'da Loom Games'in 1 milyar dolarlık değerlemeyle yeni bir unicorn olarak öne çıkması, sektörün ulaştığı ekonomik

büyüklüğü gösteriyor. Özellikle Loom Games'in kuruluşundan yaklaşık bir yıl sonra bu seviyeye ulaşması, Türkiye'nin oyun geliştirme alanında küresel yatırımcıların radarına girmesini sağladı.



1 MİLYAR DOLAR EŞİĞİNİ AŞTI

Türkiye büyük 'OYNUYOR'

Küresel oyun pazarı 2025'te 200 milyar doları aşarken, Türkiye oyun sektörü de yüzde 25 büyüyerek 1.01 milyar dolarlık hacme ulaştı. 50 milyona yaklaşan oyuncu kitlesi, artan stüdyo yatırımları, Türk oyunculara özel içerikler, Türkiye'nin oyun sektöründeki potansiyelini güçlendiriyor.

DÜNYA genelinde 3.6 milyardan fazla oyuncunun yer aldığı oyun sektörü, geçen yıl 200 milyar dolarlık büyüklüğü aşarak rekor kırdı. Mobil oyunlar küresel pazardaki ağırlığını korurken, PC ve konsol oyunlarındaki hızlı büyüme, sektörün dengelerini değiştirdi. Bu değişim mobil oyunda fark yarattı. Dijital eğlence sektörünün en hızlı büyüyen alanlarından biri olan oyun sektörü, küresel ölçekte milyarlarca oyuncuyla dev bir ekonomik ekosisteme dönüşürken, pazarın büyüme dinamikleri mobil oyun ve yapay zekayla yeniden şekilleniyor. Newzoo araştırma şirketi 2025 güncellenmiş verilerine göre küresel oyun gelirleri 201.6 milyar dolara ulaştı. Avrupa'da oyun ekonomisi 27 milyar Euro'luk hacme yükselirken, Türkiye'de pazar geçen yıl yüzde 25 büyümeyeyle 1.01 milyar dolara ulaştı.

MOBİL LİDER PC VE KONSOL HIZLANIYOR

Küresel oyun ekonomisinde mobil oyunlar halen en büyük gelir kaynağı. Newzoo'nun önceki tahmininde 2025 yılı için mobil oyun gelirleri 103 milyar dolardı. Ancak yıl içinde yapılan güncellemeler, özellikle PC ve mobil oyunlardaki güçlü performans, beklentileri yukarı taşıdı. Sektörde dikkat çeken değişim ise büyümenin artık yalnızca oyuncu sayısındaki artıştan kaynaklanmaması. Oyuncuların mevcut oyunlara ve oyun ekosistemlerine daha fazla zaman ve para ayırması, premium yapımlar, canlı servis oyunları ve oyun içi harcamaları sektörün temel gelir unsurları haline getiriyor. Newzoo, 2025'te PC gelirlerinin 43 milyar dolar, mobil gelirlerinin 108 milyar dolar ve konsol gelirlerinin 45 milyar dolar civarında olacağını tahmin etmişti.

Dünya oyun pazarındaki güç dağılımında ABD ve Çin öne çıkıyor. Newzoo'nun 2025 sıralamasına göre Çin 54.6 milyar dolarlık, ABD ise 50.8 milyar dolarlık oyun geliriyle ilk iki sırada.

36 MİLYAR EURO'LUK OYUN EKONOMİSİ

Newzoo'nun 2025 Global Games Market Report verisine göre Avrupa oyun pazarı 2025'te yaklaşık 36.3 milyar dolara ulaştı. Bu rakam, 2024'e göre yüzde 10.7'lik artış anlamına geliyor. Avrupa'da oyun artık belirli bir yaş grubuyla sınırlı bir eğlence alanı olmaktan çıktı. 6-64 yaş grubundaki Avrupalıların yüzde 54'ü oyun oynuyor. Oyuncuların yüzde 45'ini kadınlar, yüzde 75'ini de yetişkinler oluşturuyor. Ortalama oyuncu yaşı 31 olarak ölçülüyor.

Avrupa pazarındaki bir diğer önemli dönüşüm ise dijitalleşme. 2024 verilerine göre oyun gelirlerinin yaklaşık yüzde 90'ı dijital satın almalarından oluşuyor. Bu tablo; fiziksel oyun satışlarından aboneliklere, oyun içi satın almalarından dijital mağazalara kadar sektörün gelir modelinin büyük ölçüde dijital platformlara taşındığını gösteriyor. Avrupa'nun en



Baris CABACI

büyük pazarlarından Almanya'da oyun, donanım ve çevrim içi oyun hizmetlerinden elde edilen toplam gelir 2025'te yaklaşık 9.4 milyar Euro'ya ulaştı. Pazar yüzde 4 büyürken, çevrim içi oyun hizmetlerinin geliri ilk kez 1 milyar Euro'yu geçti.

TÜRKİYE'DE 50 MİLYON KİŞİ OYNUYOR

Küresel pazar ve Avrupa'daki büyüme, Türkiye'deki oyun ekosistemine de yansıyor. Gaming in Türkiye'nin 2025 Türkiye Oyun Sektörü Raporu'na göre, Türkiye oyun pazarı 2024'teki 810 milyon dolardan 2025'te 1 milyar 10 milyon dolara yükseldi. Böylece sektör dolar bazında yaklaşık yüzde 25 büyüdü. Türk Lirası bazındaki büyüme ise yüzde 51.46 oldu. Türkiye'de aktif oyuncu sayısı da yaklaşık 50 milyona ulaştı. Oyuncuların yüzde 54'ünü erkekler, yüzde 46'sını kadınlar oluşturdu. Türkiye'deki büyümenin arkasında genişleyen internet altyapısı, mobil cihaz kullanımının yaygınlığı ve oyunlara yönelik tüketici ilgisi artıyor.

Yaklaşık 77 milyon internet kullanıcısının olduğu Türkiye'de oyuncu kitlesinin 50 milyona yaklaşması, tüketici pazarının büyüklüğünü gösteriyor.

YERLİ OYUNLARIN İHRACATI

Türkiye oyun pazarında mobil oyunlar, uzun süredir en büyük gelir kaynaklarından biri. Bununla birlikte PC ve konsol tarafındaki hareketlilik, pazarın yalnızca mobil oyunlardan ibaret olmadığını gösteriyor. Özellikle Türk yapımı PC ve konsol oyunlarının sayısındaki artış, yerli geliştiricilerin küresel pazara açılma eğiliminin güçlendiğine işaret ediyor. 2024'te Türkiye'de üretilen konsol ve bilgisayar oyunlarının sayısı yüzde 133 artmıştı. Bu dönüşüm, Türkiye açısından yalnızca oyuncuların yaptığı harcamaların artışı olarak dikkat çekmiyor. Asıl önemli olan yerli oyun stüdyolarının geliştirdiği ürünlerin yurt dışına satılması, yatırım çekmesi ve küresel platformlarda kullanıcıya ulaşması ve ihracat potansiyelinin değerlendirilmesi.

5G oyunda atağa kaldıracak

Gaming in Türkiye Yayıncılık Başkanı Batuhan Özmen, Türkiye'nin oyun sektöründe 5G ile daha da ilerleyeceğini belirtti. 5G teknolojisinin yalnızca bağlantı hızını artıran bir gelişme olmadığını, oyun ekosisteminin tamamını dönüştürecek yeni bir dönemin başlangıcı olduğunu söyleyen Özmen, özellikle bulut oyun sistemleriyle birlikte donanım bariyerlerinin ortadan kalkacağına dikkat çekti. 5G'nin oyun sektöründe uzun süredir aşımaya çalışılan erişilebilirlik sorununu çözeceğini belirten Özmen, "Mevcut sistemde



Batuhan Özmen

yüksek prodüksiyonlu oyunlar için pahalı bilgisayar ve konsollara ihtiyaç duyuluyor. 5G'nin sunduğu yüksek bant genişliği ve ultra düşük gecikme süresi sayesinde işlem gücü artık kullanıcının cihazında değil, bulut sunucularında olacak. Böylece oyuncular güçlü bir cihaza ihtiyaç duymadan en gelişmiş oyunlara erişebilecek. Artık firmalar daha az zaman harcayacak. Bunun yerine yaratıcılık, görsel kalite ve oyun deneyimine odaklanabilecek. Türkiye geniş oyuncu kitlesi ve yetmişmiş insan kaynağıyla önemli bir potansiyele sahip" dedi.

Yabancılar Türk piyasasını sevdi

Türkiye'de oyun oynayanların

sayısındaki hızlı artış, küresel oyun şirketlerinin Türk oyunculara yönelik özel içerikler ve özellikler geliştirmesine neden oldu. Türkçe dil desteğinin ötesine geçen bu yaklaşım, Türkiye'nin küresel oyun pazarında giderek daha dikkat çekici bir oyuncu kitlesine dönüştüğünü gösteriyor. Son olarak EA serisinin oyunlarından birine Türkçe spiker özelliğinin eklenmesi, Türkiye'deki oyuncu potansiyelinin uluslararası şirketler tarafından daha yakından değerlendirildiğine işaret ediyor. Türk oyunculara yönelik ilginin bir diğer yansıması ise savaş oyunlarında. Türk



tarihine ve özellikle Çanakkale Savaşı'na odaklanan yapımların sayısının artması, Türkiye'ye özgü tarihi ve kültürel içeriklerin de küresel oyun sektöründe karşılık bulmaya başladığını ortaya koyuyor. Çanakkale Savaşı'nı konu alan Battlefield 1 ve yeni çıkması beklenen Gallipoli gibi yapımlar, yabancı geliştiricilerin Türk oyuncuların ilgisini çekecek temalara yöneldiğini gösteren örnekler arasında yer alıyor.

Cemile Sultan Korusu

DOĞANIN VE TARİHİN KALBİNDE PRESTİJLİ BULUŞMALARIN MERKEZİ

Cemile Sultan, köklü hizmet kalitesiyle en özel davetlerinize ve iş dünyasına iki farklı lokasyonda yön veriyor:

Cemile Sultan Korusu - Kandilli: Eşsiz doğası ve davet alanlarıyla düğün, nişan ve toplu yemeklere ev sahipliği yaparken; tarihi köşkleri ve terasıyla prestijli toplantı ve seminerlere kapılarını açıyor.

Cemile Sultan Restoran Eminönü : Son teknoloji toplantı salonları, restoran ve kafesiyle kurumsal ve bireysel organizasyonların şehir merkezindeki dinamik adresi oluyor.

Özel anlarınızı yalnızca planlamayın; Boğaz'ın ve tarihi yarımadanın büyüleyici atmosferinde kusursuz bir deneyime dönüştürün.

Cemile Sultan Korusu & Cemile Sultan Restoran Eminönü Sosyal ve kurumsal yaşamın en seçkin adresleri

Cemile Sultan Korusu Kandilli

Küçüksu, Ömürtepe Yokuşu Sokak No:6, 34684 Üsküdar/İstanbul

Cemile Sultan Restoran Eminönü

İstanbul Ticaret Üniversitesi Ahî Çelebi Kampüsü Sarıdemir Mah. Ragıp Gümüşpala Cd. No:14 34134 Eminönü Fatih / İstanbul

+90 216 308 49 43

www.cemilesultan.com.tr