

Bağımsızlık mücadelesini taçlandıran Başkomutanlık Meydan Muharebesi'nin 104. yılında Gazi Mustafa Kemal Atatürk ve aziz şehitlerimizi minnetle anıyoruz. 30 Ağustos Zafer Bayramımız kutlu olsun.



Kayıt dışı dolar satışına QR önerisi

Türkiye genelinde 7-8 bin, İstanbul'da ise yaklaşık 4 bin yetkisiz döviz alım-satım noktası bulunduğu tahmin ediliyor. Kayıt dışı işlemlerle mücadele için hazırlanan 'Güvenli Döviz Noktası' projesiyle, yetkili döviz bürolarında QR kod uygulamasına geçilmesi planlanıyor. Uygulamanın başlama tarihi TÜYEMDER ve Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından yapılan görüşmelerle kesinleşecek.

Mücella Özdemir ■ 2'de

Büyük jeoekonomik fırsatı kaçırmamalıyız



Küresel tedarik zincirlerinde 'en ucuz üretim' modelinden 'dayanıklı üretim' anlayışına geçiş hızlanırken, İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Avrupa'ya yakın üretim kapasitesi ve enerji koridorlarındaki konumuyla Türkiye'nin önünde büyük bir jeoekonomik fırsat bulunduğunu söyledi.

BELİRSİZLİK ARTTI

Dünya ticaretinde parçalanmanın devam ettiğine dikkat çeken Avdagiç, ülkelerin ticaret politikalarında güvenlik ve jeopolitik kaygıların daha fazla öne çıkmaya başladığını söyledi. ABD'nin yeni tarifelerinin ticaret ortakları açısından belirsizliği artırdığını belirten Avdagiç, şirketlerin de buna karşılık üretim ve tedarik zincirlerini yeniden düzenlediğini vurguladı.

YENİ BİR DÖNEM

Küresel ekonomide enerji fiyatlarından tedarik zincirlerine, ticaret politikalarından finansal istikrara kadar yeni bir dönemin başladığını belirten Şekib Avdagiç "Türkiye'nin bu dönemde makroekonomik dengelenmeyi sürdürürken reel sektörün üretim gücünü de koruması lazım. Dezenflasyon sürecinin üretim ve ihracatı zayıflatmayacak bir finansal yapı ile desteklenmesi çok önemli" dedi. ■ 7'de



İSTANBUL TİCARET

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

H. Atatürk

28 AĞUSTOS 2026 YIL: 68 SAYI: 3424

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

istanbulticaretgazetesi.com

Türkiye Libya'da enerji sahasına indi

TPAO
KÜRESEL
ŞİRKET
OLMA
YOLUNDA

Türkiye, Libya ile enerji işbirliğinde yeni bir aşamaya geçti. TPAO, 17 yıl aradan sonra açılan hidro-karbon ihalesinde Libya'da karada ve denizde arama hakkı kazandı. Sismik araştırmaların da devreye girmesiyle Türkiye, Libya'da anlaşma masasından, doğrudan sahadaki arama faaliyetlerine geçecek.

KARADENİZ'DEN KUZAY AFRIKA'YA

Libya, Afrika'nın en büyük kanıtlanmış petrol rezervine sahip ülkesi. Ülkede keşif yapılmış ancak sermaye, altyapı ve siyasi sorunlar nedeniyle henüz geliştirilememiş 60'tan fazla petrol ve doğal gaz sahası mevcut. Türkiye açısından bu petrol ve doğal gaz sahaları büyük bir fırsat oluşturuyor. Bununla beraber Karadeniz'de kazandığı derin deniz arama, sismik ve sondaj kabiliyeti Türkiye'ye Libya'da ciddi bir avantaj sağlayabilir.

KÜRESEL ÖLÇEKTE FAALİYET

Libya'daki yeni arama sahaları, uluslararası şirket olma yolunda ilerleyen Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı'nın (TPAO) küresel kimliğine de güç katacak. Irak, Somali ve diğer yurtdışı projeleriyle birlikte büyüyen faaliyetler, TPAO'nun rezerv ve üretim portföyünü genişleterek, küresel ölçekte yükseliş kaydeden bir enerji şirketine dönüşmesinin önünü açıyor. ■ 8'de



Barış CABACI



Petrolün ateşini söndürecek 5 senaryo

ABD-İran hattında uzlaşma sağlanamaması, Hürmüz Boğazı'nın gemi trafiğinin en düşük seviyelerine gerilemesi ve Washington'un yeni yaptırım hamlesi petrol piyasasında jeopolitik risk primini yeniden yükseltti. BRENT'te yön yukarı dönerken, uzmanlar Orta Vadeli Program (OVP) hedeflerini doğrudan ilgilendirecek ve enerji

fiyatlarında kalıcı rahatlama sağlayabilecek 5 önemli koşula dikkat çekiyor.

- 1 ABD-İran hattında kalıcı uzlaşma
 - 2 Hürmüz Boğazı'nın yeniden açılması
 - 3 Körfez üretiminin devreye girmesi
 - 4 Yaptırım baskısının hafiflemesi
 - 5 Talepte yavaşlama ve rezerv satışları
- Onur Topkan ■ 9'da



Yapay zeka yarışında dünyanın merak ettiği soru

Yapay zeka yatırım yarışında tartışmanın yönü değişiyor. Veri merkezleri, gelişmiş çipler, enerji altyapısı ve yapay zeka modellerine aktarılan dev sermayenin ne zaman ve hangi ölçüde kâra dönüşeceği izleniyor. 2026 AI Index Raporu'na göre küresel kurumsal yapay zeka yatırım-

ları geçen yıl 581.7 milyar dolara, özel yatırımlar ise 344.7 milyar dolara ulaştı. ABD'nin en büyük dört hyperscaler şirketinin 2026'da yaklaşık 725 milyar dolarlık sermaye harcamasına karşılık, öncü yapay zeka şirketlerinin gelirlerinin 70 milyar dolar seviyesinde kaldı. Osman Kuvvet ■ 15



Ekonomiye depozitodan hammadde
Depozitosu Olan Ambalajlar (DOA) sisteminde ilk sonuçlar alındı. 41 günde 100 milyon 182 bin 985 adet içecek ambalajı sisteme dahil edildi. Mücella Özdemir ■ 18

Avrupa ekonomisi SUSUZ KALDI

Avrupa'da El Nino'nun tetiklediği aşırı sıcaklar, çevresel krizin ötesine geçerek ekonomiyi de baskılıyor. Tarımdan sanayiye, lojistikten enerjiye uzanan kayıpların kısa vadede 50 milyar avroyu, toplamda ise 180 milyar avroyu aşabileceği hesaplanıyor. Yaşar Kaya ■ 13

Tarımsal planlamada 2 yıllık başarı kaliteye taşınmalı

Tarım ve Orman Bakanlığı'nın hayata geçirdiği tarımsal üretim planlamasında iki hasat dönemi geride kalırken, bazı ürünlerin ekim alanlarına uyumunda yüzde 90'lık başarıya ulaşıldı. Sektör temsilcilerine göre sistemde bundan sonraki adım, yalnızca üretim miktarının değil ürün kalitesinin de planlamaya dahil edilmesi olmalı. Sümeyra Yarış Topal ■ 12



İnsan kaynaklarından yetenek kaynaklarına

Yapay zeka ve dijitalleşme, şirketlerin çalışan seçiminde teraziye değiştiriyor. Diploma ve deneyim artık tek başına yeterli görülüyor. Yeni dönemde öne çıkan;

mesleğini bilen, teknolojiyi kullanabilen, yeni beceriler kazanabilen ve değişen işlere hızla uyum sağlayabilen çalışanlar olacak. Sena Sorkun ■ 19'da



Kayıt dışı dolar satışına QR önerisi

Kara para riski

TÜYEMDER Başkanı Serdar Yerlioğlu, kayıt dışı işlemlerin hem haksız rekabet hem de finansal güvenlik açısından risk oluşturduğunu söyledi. Yetkili müesseselerde kimlik tespiti, işlem ve kamera kayıtları, belge düzenleme ve faturalandırma gibi yükümlülükler bulunduğunu hatırlatan Yerlioğlu, "Kimlik tespiti

yapılmadan, herhangi bir belge veya kayıt oluşturulmadan gerçekleştirilen işlemler yalnızca vergi kaybına değil, finansal sistem açısından ciddi bir güvenlik ve şeffaflık sorununa da yol açıyor. İşlemin kaynağı, tarafları ve kullanım amacının

sonradan belirlenememesi, suç gelirlerinin finansal sisteme dahil edilmesi açısından önemli bir etken oluşturuyor. Bu durum ülkemizin finansal verilerinin sağlıklı bir şekilde oluşturulmasını ve uluslararası finansal sistem nezdindeki güvenilirliğini de olumsuz etkiliyor" dedi.



Serdar Yerlioğlu

Kayıt dışı işlem kayıtlı işlemlerin yarısı kadar

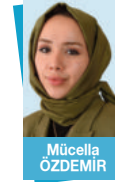
Sektörle ilgili tespit ve değerlendirmelerini İstanbul Ticaret Gazetesi ile paylaşan TÜYEMDER Başkanı Serdar Yerlioğlu, "Sektörde yaptığımız tespit ve değerlendirmelere göre, kayıtlı ve vergilendirilmiş işlemlerin yaklaşık yarısı oranında kayıtsız işlem gerçekleştirildiğini tahmin

ediyoruz" dedi. Bu oranın faaliyet gösterilen bölge ve işletmenin toptan veya perakende çalışmasına göre değişebildiğine işaret eden Yerlioğlu, özellikle İstanbul ve Antalya gibi turizm hareketliliğinin yüksek olduğu şehirlerde yetkisiz işlemlerin hem daha yoğun hem de daha yüksek hacimli olduğunu

söyledi. Kayıt dışılığın yalnızca yetkili döviz büroları açısından haksız rekabet oluşturmadığını vurgulayan Yerlioğlu, vergilendirilmeyen işlemlerin kamu gelirlerinde kayba yol açtığını, aynı zamanda finansal sistemin şeffaflığı ve sağlıklı işleyişini de olumsuz etkilediğini belirtti.

Türkiye genelinde 7-8 bin, İstanbul'da ise yaklaşık 4 bin yetkisiz döviz alım-satım noktası bulunduğu tahmin ediliyor. Kayıt dışı işlemlerle mücadele için hazırlanan 'Güvenli Döviz Noktası' projesiyle, yetkili döviz bürolarında QR kod uygulamasına geçilmesi planlanıyor. Uygulamanın başlama tarihi TÜYEMDER ve Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından yapılan görüşmelerle kesinleşecek.

TÜRKİYE'de kayıt dışı döviz alım-satım faaliyetlerinin önüne geçilmesi ve vatandaşların yetkili işletmelere yönlendirilmesi amacıyla yeni bir uygulama üzerinde çalışılıyor. Güvenli Döviz Noktası projesiyle yetkili döviz büroları QR kodla ayırt edilebilecek.



Mücella ÖZDEMİR

uygulamaya geçmesi planlanıyor. 'Güvenli Döviz Noktası' sistemi ile vatandaşlar işlem yapmadan önce cep telefonlarıyla QR kodu okutarak işletmenin resmi durumunu kontrol edebilecek.

Sistemle birlikte vatandaşların işlem yapmak istedikleri işletmenin Bakanlık tarafından yetkilendirilmiş olup olmadığının doğrulanacağını söyleyen Yerlioğlu sistemin amacını şöyle açıkladı: "Sistem üzerinden işletmenin resmi unvanı ve yetkilendirme bilgileri görüntülenecek. Vatandaşlarımız böylece, işlem yaptıkları döviz bürosunun yasal ve yetkili bir işletme olup olmadığı güvenilir kaynaktan teyit edecek. İşletme bilgileri TÜYEMDER tarafından teyit edilecek."

1036 DÖVİZ BÜROSU SİSTEME GİRECEK

Bununla birlikte projenin uygulama tarihi ise Hazine ve Maliye Bakanlığı ve TÜYEMDER tarafından gerçekleştirilen görüşmeler sonucu netleşecek. Serdar Yerlioğlu, sistemi yalnızca belirli sayıdaki işletmelerle sınırlı tutmak istemediklerini ifade ederek, "Mevcut durumda şubeler de dahil olmak üzere Türkiye genelinde yaklaşık 1036 yetkili döviz bürosunun bu sistem içerisinde yer almasını öngörüyoruz" dedi.

HEDEF VATANDAŞI YETKİLİ NOKTAYA YÖNLENDİRMEK

'Güvenli Döviz Noktası' projesinin temel hedefinin yalnızca kayıt dışı işlemlerin azaltılması olmadığını belirten Yerlioğlu, vatandaşların yetkili ve yetkisiz işletmeler arasındaki farkı kolaylıkla görebilmesini sağlamayı amaçladıklarını belirtti.

Yetkili döviz bürolarında işlemlerin çoğunlukla cam arkasındaki vezne veya banko sisteminden gerçekleştirildiğini, bu nedenle vatandaşın işletmeye girmeden faaliyet izin belgelerini fark edemediğini belirten Yerlioğlu, QR kodun bu sorunu ortadan kaldıracığını söyledi.

Yerlioğlu, "Vatandaşlarımızın 'Döviz işlemi yapacaksam nerede güvenli işlem yapabilirim?' sorusuna açık kolay ve anlaşılır bir cevap vermek istiyoruz. Güvenli Döviz Noktası'nı kayıt dışı ekonomiyle mücadelede sektörün üzerine düşen sorumluluğu yerine getirmesine katkı sağlayacak önemli bir adım olarak görüyoruz" dedi.

YETKİSİZ DÖVİZ ALIM NOKTALARI

Konuyla ilgili olarak sahadaki duruma bakıldığında Türkiye'de yaklaşık 7-8 bin civarında yetkisiz döviz alım-satım noktası bulunduğu tahmin ediliyor. Tüm Yetkili Müesseseler ve Döviz Büroları Derneği (TÜYEMDER) Başkanı Serdar Yerlioğlu, bu durum hakkında yaptığı açıklamada, yetkisiz dövizcilerin yalnızca döviz bürosu görünümündeki işletmelerden oluşmadığına dikkat çekti. Yerlioğlu, kayıt dışı döviz ticaretinin en yoğun olduğu şehirlerin başında İstanbul'un yer aldığını söyledi.

YARISI İSTANBUL'DA

Kuyumcu, para transfer merkezi, sarrafiye, mağaza ve market zinciri gibi farklı faaliyet alanlarındaki işletmelerde döviz alınıp satıldığına dikkat çeken Yerlioğlu, özellikle büyükşehirler ve turizm hareketliliğinin yoğun olduğu bölgelerde kayıt dışı faaliyetlerin arttığını belirtti.

Konu hakkında bir değerlendirme yapan Yerlioğlu şöyle konuştu: "Bu kapsamda kuyumcu, para transfer merkezi, sarrafiye, mağaza ve market zincirleri benzeri işletmeler adı altında faaliyet göstererek mevzuatta öngörülen yetkiye sahip olmaksızın döviz alım-satımı yaptığını görüyoruz. Yetkisiz döviz alım-satım faaliyetlerinin özellikle büyükşehirlerde ve turizm yoğunluğunun bulunduğu bölgelerde önemli ölçüde arttı. Ülke genelindeki yetkisiz işlemlerin yarısının İstanbul'da gerçekleştiğini değerlendiriyoruz. Bu kapsamda İstanbul'da 3.500-4.000 civarında yetkisiz döviz alım-satım noktası bulunduğunu tahmin ediyoruz."

TELEFONLA OKUT, YETKİSİNİ GÖR

Öte yandan kayıt dışı döviz satışıyla mücadele kapsamında yeni bir projenin

Konkordato gider avansı tarifesini değiştirdi

ADALET Bakanlığı tarafından hazırlanan yeni Konkordato Gider Avansı Tarifesi, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. İcra ve İflas Kanunu uyarınca konkordato talebinde bulunulurken mahkeme veznesine yatırılması gereken avans tutarlarını ve ödeme esaslarını belirleyen tebliğle birlikte, 16 Ağustos 2025 tarihli önceki tarife yürürlükten kaldırıldı.

Yeni tarifeyle göre konkordato talep edenlerin mahkeme veznesine peşin olarak yatırması gereken gider kalemleri yeniden düzenlendi. Buna göre talep sahipleri; bildirilen alacaklı sayısının üç katı tutarında tebligat gideri, Türkiye Ticaret Sicili Gazetesi'nde yayımlanacak yedi adet ilan bedeli karşılığı olarak asgari 2 bin 600 TL ve Basın İlan Kurumu portalında yapılacak



yedi ilan bedelinin asgari tutarını ödeyecek. Tarife kapsamında ayrıca ilgili kurumlara yapılacak bildirimler için 50 adet iadeli taahhütlü posta ücreti, bir

birlikte Bilirkişilik Asgari Ücret Tarifesi'nde belirlenen tutarın üç katı ve geçici mühlet süresini kapsayacak şekilde konkordato komiseri için aylık asgari 3 bin 380 TL üzerinden beş aylık ücret tutarı tahsil

edilecek. Diğer iş ve işlemler için 1.690 TL belirlenirken, iflasa tabi borçlular yönünden yatırılması gereken iflas gideri tutarı 68 bin 900 TL oldu.

VEFAT VE BAŞSAĞLIĞI

15. ve 16. Dönem Meclis Üyesi

İSMAİL ASLAN'ı

Kaybetmenin derin üzüntüsü içindeyiz.

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

Allah rahmet eylesin. Mekânı cennet olsun.



MADE IN STEEL 2027

Fieramilano Rho (Milano, İtalya)
11 - 13 Mayıs 2027

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



ÇELİK ENDÜSTRİSİNİN ÖNDE GELEN ULUSLARARASI FUARI MADE IN STEEL'DE YERİNİZİ ALIN!

MADE IN STEEL 2027

- Dünya'nın önemli uluslararası çelik fuarı ve konferansı
- Ham madde ve üretim sektöründen endüstriyel kullanıma hazır ürünlerin dağıtım ve ticaretine kadar uzanan alanlarda faaliyet gösteren sektör liderleri ve çelik endüstrisi temsilcilerinin 2 yılda bir buluşma platformu
- 20 ülkeden katılımcılar
- 70 ülkeden 17.500 profesyonel ziyaretçi

ÖDEME PLANI

Katılım Bedeli	: 650 Euro / m ²
Minimum Stant Alanı	: 12 m ²
1. Ödeme	Başvuru ile birlikte
2. Ödeme	25 Aralık 2026
3. Ödeme	2 Nisan 2027
Talep edilen m ² x 200 Euro	
Kalan bedelin % 50'si	
Bakiye bedel	

- Katılım sözleşmesi ile ödemeye ilişkin üzerinde tarih ve saat bilgisi bulunan banka dekontunun iletilmesi gerekmektedir.
- Talep edilen m² ve banka dekontu üzerinde yer alan tarih/saat dikkate alınarak sıralama gerçekleştirilecek ve stant seçim hakkı tanınacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



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

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

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

Ticarette teknik engellere anlık takip

İhracatçılara hizmet veren 'teknikengel.ticaret.gov.tr' platformundaki sistemsel ve teknik yapılandırma tamamlandı. Platforma üye firmaların e-posta adreslerine, ilgilendikleri alanlardaki bildirimler ülke ve ürün bazında gönderiliyor.

Etiketlemeden ambalajlamaya kadar

Ticarette Teknik Engeller Web Platformu'nda, üretici ve ihracatçıların dış pazarlara girişte karşılaştıkları etiketleme, işaretleme, ambalajlama, karantina şartları gibi teknik düzenlemeler ile test ve belgelendirme işlemlerinden kaynaklanan teknik engeller Ticaret Bakanlığı Ürün Güvenliği ve Denetimi Genel Müdürlüğüne bildirilebiliyor. Yapılan açıklamaya göre diğer ülkelerin uluslararası kriterlere aykırı uygulamaları sonucu yaşanan sıkıntıların önlenmesi temel amaç.

TİCARET Bakanlığı, ihracatçıların dış pazarlardaki teknik düzenlemeleri ve ürün güvenliği uygulamalarını önceden takip edebilmelerini, karşılaştıkları teknik engelleri iletebilmelerini sağlayan 'Ticarette Teknik Engeller (TTE) Web Platformu'nun sistemsel ve teknik altyapısını yeniden yapılandırdı. Bakanlıktan yapılan açıklamada, 2006'dan itibaren ihracatçılara hizmet veren teknikengel.ticaret.gov.tr platformundaki sistemsel ve teknik yapılandırmanın tamamlandığı bildirildi.

HEDEF ÜLKEDEKİ ŞARTLAR

İhracatçıların ticarette teknik engeller konusunda yararlandığı temel platform



niteliğindeki uygulamanın çalışmalarla daha etkili hizmet sunacağı vurgulanan açıklamada, şu bilgi verildi: "İhracatçılarımız, ihracat gerçekleştirmek istedikleri ülkenin ürün güvenliği ve ticarette teknik engel olabilecek uygulamaları hakkında bilgi sahibi olabilmekte, ihtiyaç duydukları ülkelerin mevzuat ve uygulamaları hakkında Bakanlığımızdan ilave bilgi talep edebilmekte, ihracatta karşılaştıkları ticarette teknik engelleri interaktif olarak

Bakanlığımıza bildirebilmekte, diğer ülkelerin ihracatımızı olumsuz etkileyebilecek taslak aşamasındaki düzenlemeleri hakkında yorum yaparak değiştirilmesini sağlayabilmektedir."

Açıklamada, internet erişimi olan gerçek ve tüzel kişilerin ücretsiz kullanabildiği platforma üye firmaların e-posta adreslerine, ilgilendikleri alanlardaki bildirimlerin ülke ve ürün bazında günlük olarak gönderildiği aktarıldı.

FAST işlem tutar limitleri 300 bin liraya yükseldi

TÜRKİYE Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), Fonların Anlık ve Sürekli Transferi (FAST) işlem tutar limitlerini 26 Ağustos 2026 itibarıyla 100 bin liradan 300

bin liraya yükseltildi. TCMB, FAST sistemi işlem tutar limitlerinin artırılmasına ilişkin basın duyurusu yaptı. Duyuruda, FAST-TR karekod

kullanılarak gerçekleştirilen dinamik doğrulamalı iş yeri ödemelerinde ise işlem tutar limitlerinin 250 bin liradan 300 bin liraya çıkarıldığı belirtildi.

Türk Kızılay İstanbul'dan Kan, protez ve özel eğitim için destek çağrısı

Türk Kızılay İstanbul İl Başkanlığı; kan bağışi hizmetlerinin güçlendirilmesi, ihtiyaç sahiplerine protez desteği sağlanması ve özel eğitim sınıfları kurulması için hayırseverlere çağrıda bulundu.



▶ KAN BAĞIŞINA CİHAZ DESTEĞİ

Kan merkezlerinde kullanılan kan çalkalama cihazları yenilenecek. Bağışlanan kanın uygun koşullarda hazırlanmasını sağlayan cihazlardan birinin bedeli 1.900 dolar + KDV.

▶ İKİ KİŞİYE PROTEZ BACAK

"Protez Destek Projesi" kapsamında iki ihtiyaç sahibine protez bacak temin edilmesi hedefleniyor. Bir protez bacağın yaklaşık maliyeti 150 bin TL.

▶ 40 ÖZEL EĞİTİM SINIFI

İstanbul İl Milli Eğitim Müdürlüğü işbirliğiyle ilk etapta 40 özel eğitim sınıfı kurulması planlanıyor. Bir sınıfın yaklaşık maliyeti 600 bin TL. Bağışçıların isimleri, talep etmeleri halinde destek verdikleri sınıflarda yaşıtılacak.

NASIL DESTEK OLUNABİLİR ?

TL IBAN

TR74 0001 0026 5300 0018 6875 88

Alıcı: Türk Kızılay İstanbul

Açıklama bölümüne destek verilen projeye göre: "Özel Eğitim Sınıfı" "Protez Destek Projesi" "Kan Çalkalama Cihazı" yazılması yeterli.

USD IBAN

TR20 0001 0026 5300 0018 6875 90

KAN ÇALKALAMA CİHAZI
1 cihaz: **1.900 \$ + KDV**

PROTEZ BACAK DESTEĞİ
1 protez bacak: **150 BİN TL**

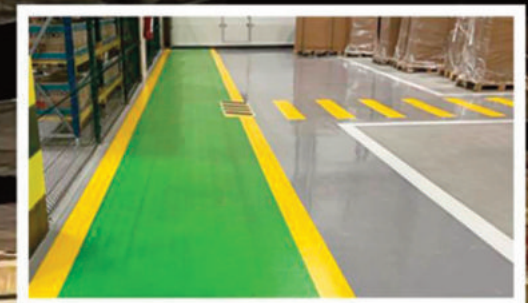
ÖZEL EĞİTİM DESTEĞİ
1 özel sınıf: **600 BİN TL**

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

Gümüşte yükselişin anahtarı '70 dolar' düzeyinde



Gümüşte 70 dolar sınırı test edilirken, yükselişin devamına ilişkin beklentiler ayrışıyor. Uzmanlar piyasada bu kritik direnç seviyesinin üzerinde kapanışların olması halinde yükselişin hız kazanabileceğini belirtti. Ancak güçlü bir ralli için jeopolitik risklerin, savaş endişelerinin ve yüksek petrol fiyatlarının azalması gerekiyor.

DEĞERLİ metaller piyasasında son dönemde dikkatleri üzerine çeken gümüş, sergilediği güçlü fiyat hareketleriyle yatırımcıların odak noktası olmaya devam ediyor. Özellikle haziran ayında yaşanan sert düzeltmenin ardından hızla toparlanma sinyalleri veren ons gümüş, son işlem günlerinde 70 dolar sınırını zorlayarak kritik direnç eşiklerini test etti. Küresel piyasalarda ABD Merkez Bankası'nın (Fed) enflasyon ve faiz politikalarına yönelik beklentiler, zayıflayan dolar endeksi ve ABD Hazine tahvil geri alımlarının artması değerli metallerle olan talebi destekledi. Ayrıca altının ons fiyatının 4.600 dolar seviyelerini aşarak yukarı yönlü hareketini sürdürmesi, gümüşteki çıkışı da hızlandırdı. Ancak altına kıyasla daha sığ bir piyasaya sahip olan gümüşte, dalgalanmaların boyutu da doğal olarak çok daha sert gerçekleşiyor.

Küresel yatırım bankaları ve finans kuruluşlarının yayımladıkları son raporlar, piyasadaki mevcut yükseliş

eğilimine rağmen gelecek vizyonunda fikir ayrılıklarının yaşandığını ortaya koydu.

BANKALARIN 2026 TAHMİNLERİ AYRIŞTI

Gümüş fiyatlarındaki yükselişe karşın, dev bankaların 2026 yılı fiyat beklentilerinde yaptıkları aşağı yönlü revizyonlar ve temkinli duruşlar göze çarpıyor.

JPMorgan: Banka, 2026 yılı için ortalama ons gümüş fiyatını 70,60 ile 81 dolar arasında farklı senaryolarda değerlendirirken, yılın son çeyreği itibarıyla fiyatların 60 ila 63 dolara kadar gerileyebileceği uyarısında bulundu. Bu beklentideki temel gerekçe ise artan maliyetler nedeniyle, başta güneş paneli üreticileri olmak üzere sanayi şirketlerinin gümüş kullanım miktarını azaltma (ikame) yoluna gitmeleri.

Commerzbank: Benzer bir endişeyi taşıyan Alman bankası, 2026 yıl sonu hedefini 80 dolardan 67 dolara indirdi. Ancak kurumun analistleri, daha uzun vadeli projeksiyonlarda kalıcı bir toparlanma bekleyerek ons gümüşün 2027 yılı sonunda

yeniden 80 ile 95 dolar bandına oturabileceğini öngördü.

UBS: İsviçre merkezli finans devi, endüstriyel talepteki muhtemel yavaşlama riskleri ve maden tarafındaki toparlanma ihtimallerine dikkat çekerek, 2026 yılı sonu fiyat beklentisini 80 dolar seviyesinde tutmayı tercih etti.

Citi: Mevcut raporlar içindeki en iyimser tahminlerden birine sahip olan Citi, kısa vadeli 75 dolarlık hedefini koruyor. Kurum, güçlü seyreden fiziki yatırımcı talebinin endüstriyel zayıflığı telafi etmesi durumunda gümüşün önümüzdeki 6-12 aylık periyotta 90 ile 110 dolar aralığına turmanabileceğini değerlendirdi.

Bank of America (BoFA) ve Goldman Sachs: Altın fiyatlarındaki rekor yürüyüşünün devam etmesi halinde BoFA, ons gümüşün bu destekle 100 dolar seviyesini test edebileceğini fakat bu seviyelerde kalıcılığın oldukça zor olacağını vurguladı. Goldman Sachs ise yapay zeka ve yeşil enerji kaynaklı sanayi talebinin piyasada tutunması senaryosuna bağlı olarak 85 ile 100 dolar arası geniş bir bant hedefledi.



Ralli için savaş endişeleri bitmeli

Emtia Piyasaları Uzmanı Zafer Ergezen gümüşün rekor kıran altın karşısında zayıf kaldığına dikkat çekerek, ons fiyatının normal şartlarda 72 dolar seviyelerinde olması gerektiğini ancak küresel büyümedeki yavaşlama beklentilerinin sanayi metali kimliği taşıyan gümüş üzerinde baskı yarattığını vurguladı. Geri çekilmelerde 63 doların ana destek konumunda olduğunu belirten uzman isim, fiyatların 70-71 dolar direncini aşarak kalıcılık sağlaması durumunda 80-82 dolar bandının



Zafer Ergezen

hedefleneceğini öngördü. Gümüşün altından pozitif ayrılarak güçlü bir atak yapabilmesi için jeopolitik risklerin, savaş endişelerinin ve yüksek petrol fiyatlarının masadan kalkması gerektiğinin altını çizen Ergezen, mevcut durumda 65 seviyelerinde seyreden altın/gümüş rasyosunun iyimser bir havayla 60, hatta 55 seviyelerine kadar gerileyebileceğini; ancak mevcut konjonktürde piyasadaki bu baskının bir miktar daha hissedileceğini ifade etti.

En hareketli ürünler

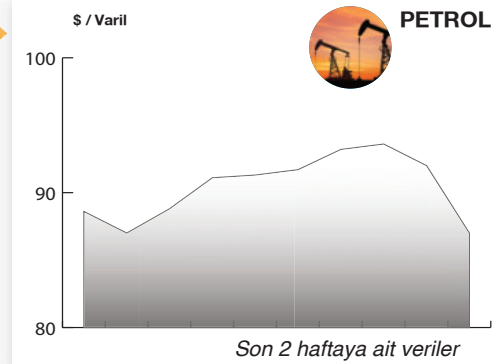
Uluslararası emtia piyasaları



			Değişim %		
			Güncel	Haftalık	Yıllık
ENERJİ	Petrol (Brent, \$/Varil)	86.7	-5.2	28.2	
	Doğalgaz (ABD, \$ /MMBtu)	2.8	0.7	0.0	
	Doğalgaz (TFF, EURO/MWh)	63.7	-0.5	101.1	
	Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Avustralya, 6.000 KCal/kg)	129.7	0.0	17.9	
METALLER	Altın (\$/Ons)	4.638	6.7	35.7	
	Gümüş (\$/Ons)	69.0	9.5	76.9	
	Platin (\$/Ons)	1.871	9.0	37.9	
	Bakır (\$/Ton,COMEX)	14.423	0.6	48.6	
	Alüminyum (\$/Ton)	3.220	0.0	23.7	
	İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	440	2.1	2.9	
	Demir Cevheri (Çin, \$/Ton)	95.4	0.1	-1.1	
	Kurşun (\$/Ton)	1.866	1.4	-4.4	
	Kalay (\$/Ton)	55.696	0.3	60.9	
	Çinko (\$/Ton)	3.985	5.0	42.9	
	Lityum (\$/Ton)	21.843	0.7	78.5	
	Nikel (\$/Ton)	16.776	0.3	12.0	
TARIM ÜRÜNLERİ					
	Buğday (\$/Ton)	255	4.1	38.2	
	Mısır (\$/Bushel)	5.05	8.6	30.2	
	Pirinç (\$/Ton)	321	2.3	25.5	
	Pamuk (\$/Lb)	0.88	3.1	35.8	
	Kakao (\$/Ton, Londra)	5.660	-1.0	-21.7	
	Kahve (\$/Lb)	3.71	2.2	-3.4	
	Şeker (\$/lb)	0.17	-1.3	4.7	
	Kereste (\$/m³)	242	0.2	1.8	
	Ayçiçek Yağı (USD/Ton)	1.684	0.0	1.8	
	Palmye Yağı (\$/Ton)	1.172	3.2	12.4	
	Baltık Kuru Yük Endeksi	2.926	3.9	43.4	
Emtia Endeksi (CRB Index)	513	0.8	38.3		

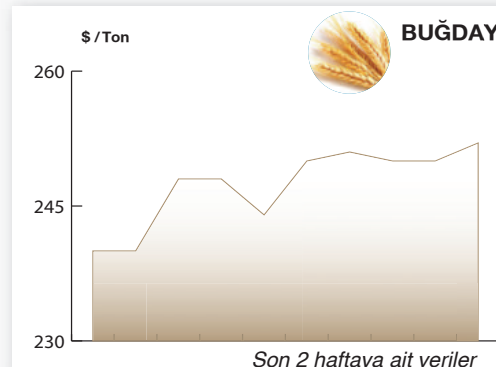
Veriler, 25 Ağustos 2026 itibarıyla düzenlenmiştir.

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



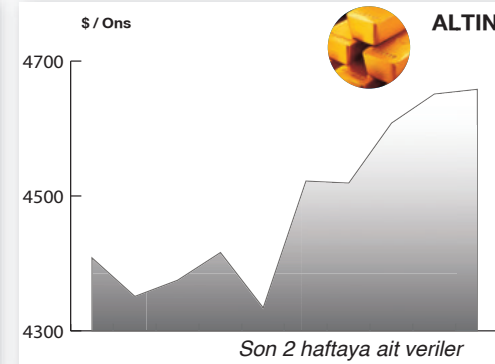
95 dolardan döndü

İran ile Umman arasında Hürmüz Boğazı'nda geçici bir geçiş koridoru oluşturulması için görüşmeler yapıldığı haberleriyle Brent petrolü geçtiğimiz hafta içinde gördüğü 95 dolardan dönerken, haftayı yüzde 5.2 düşüşle 87 dolar seviyesinden kapattı. Ayrıca düşüşte ABD'nin Körfez ülkelerindeki büyükelçiliklerine diplomatları yeniden göndermeye başlayacağı haberleri de petrol fiyatlarına düşüş olarak yansıdı.



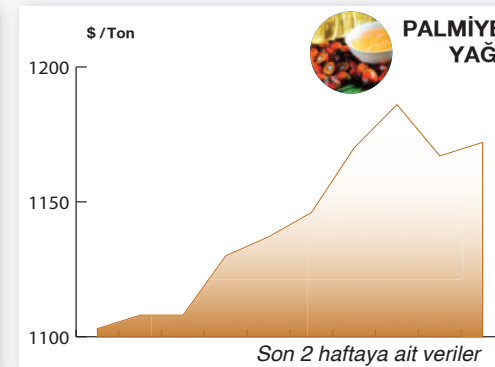
İhracat endişesi

Buğday fiyatları geçtiğimiz hafta yüzde 4.1 artarak 250 doların üzerine çıktı. Yıllık 46 milyon ton buğday ihrac eden Rusya ve yıllık 13.5 milyon ton buğday ihrac eden Ukrayna ile ilgili gelişmeler fiyatı yukarı çekerken, fiyat artışında etkili olan bir diğer gelişme de 20 Ağustos haftasında ABD'de ihracat için kontrolü yapılan buğday miktarının bir önceki 1 milyon tondan 425 bin tona düşmesi oldu. Diğer taraftan ABD'de buğday hasadının önceki haftaya göre yüzde 41'den yüzde 62'ye yükseldiği belirtiliyor.



Fed ve Çin etkisi

Geçtiğimiz hafta yüzde 6.7 yükselen altın haftayı 4 bin 638 dolardan kapattı. Fed'in tahvil alımının daha uzun vadeli tahvil ve bonolarda artarak devam edeceği beklentisi altın fiyatının bu seviyelerde destek bulmasına neden oluyor. Artan likidite ile birlikte ABD dolarının değer kaybetmesi de altın fiyatını destekleyen bir diğer önemli gelişme. Diğer taraftan artan yatırım talebi ile Çin'in Hong Kong üzerinden altın ithalatı temmuz ayında bir önceki aya göre yüzde 11 artış kaydetti.



Stoklar yüksek

Palmye yağı fiyatları geçtiğimiz hafta Hürmüz Körfeziyle ilgili gelişmelere paralel olarak bin 186 dolar ile son bir yılın en yüksek seviyesini görerek, değer kazanan ringit ve düşen soya yağı fiyatlarının etkisi ile yüzde 3.2 artışla haftayı bin 172 puandan kapattı. Malezya'nın palmye yağı stokları son 5 ayın en yüksekini görürken, ülkenin ihracatı ise ağustos ayında yüzde 20 düştü. Bu gelişmeler yükselen fiyatlara rağmen Hürmüz'den gelecek olumlu haberlerin fiyatı düşüş olarak yansıyacağı belirtiliyor.

VERİLERLE BAKIŞ

Tarımsal girdi fiyatları

Tarımsal girdi fiyat endeksi haziran ayında yıllık 32.6 artarken, aylık yüzde 0.92 düştü.

Alt gruplarda önceki aya göre en yüksek artış yüzde 3.88 ile bina bakım harcamalarında gerçekleşirken, veteriner harcamalarında yüzde 3.32 düşüş meydana geldi. En fazla artış yıllık yüzde 50.99 ile gübre ve toprak geliştiriciler de olurken, en düşük oranlı yıllık artış ise yüzde 20.47 ile malzemeler kaleminde meydana geldi.



Yatırım teşvikleri

Sanayi ve Teknoloji bakanlığı tarafından haziran ayına ilişkin yatırım teşvik istatistikleri açıklandı. Buna göre Haziran ayında 411 adet yatırım belgesi ile toplam 76 milyar 232 milyon liralık yatırım teşvik belgesi verildi. Bunun 19 adet ve 6 milyar 304 milyar liralık kısmı yabancı yatırımcılara ait. Öngörülen toplam istihdam ise 11 bin 757 kişi. Bölgesel olarak en büyük payı 166 adet ile 1. Bölge alırken 4. Bölge 19 adet belge ile en az yatırım teşvik belgesi alan bölge oldu.



Kurulan kapanan şirketler

TOBB verilerine göre temmuz ayında kurulan şirket sayısı bir önceki aya göre yüzde 1 azalarak 9 bin 540 olurken bu yılın yedi ayında kurulan şirket sayısı yüzde 7.4 artarak 66 bin 602 oldu. Aylık bazda yıllık olarak değişim ise yüzde 2.5 düşüş olarak gerçekleşti. Kapanan şirket sayısı bir önceki aya göre yüzde 18.4 düşüş ile 2 bin 686 olurken yıllık bazdaki değişim yüzde 7.5 düşüş olarak gerçekleşti.



Kapasite kullanımı

Ağustos ayında mevsimsel etkilerden arındırılmış imalat sanayi kapasite kullanım oranı bir önceki aya göre 0.3 puan azalarak 73.5 seviyesinde gerçekleşti. Aylık olarak bir önceki aya göre artış gösteren sektörler 0.2 puan ile tüketim malları ve 1.1 puan ile dayanıklı tüketim malları sektörleri oldu Bir önceki aya göre en yüksek oranlı düşüş 1.5 puan ile yatırım mallarında gerçekleşirken onu 0.1'er puan ile dayanıksız tüketim malları ve ara mallar sektörleri izledi.



Türkiye’de altın yurt dışına göre ucuzladı

Altın ithalatına uygulanan kota ve yoğun yatırımcı ilgisi nedeniyle geçen yıl 1 kilogram altının değeri yurt dışına göre 12 bin dolar daha pahalı hale gelmişti. Yılbaşına kadar yüksek seyreden iç-dış piyasa makası, altın talebindeki zayıflamanın da etkisiyle kapandı. Geline süreçte 1 kilogram altının yurt içi fiyatı uluslararası piyasalara göre yaklaşık 500 dolar daha ucuzladı. Uzmanlar mevcut iskontonun geçici olabileceğini, fiyat avantajının ise mücevher ihracatını destekleyebileceğini belirtiyor.

ALTIN piyasasında uzun süredir alışılmış olan ‘Türkiye primi’ tersine döndü. İşlenmemiş altın ithalatına uygulanan kota ve güçlü fiziki taleple 2025’in ikinci yarısında iç piyasada altın, uluslararası piyasalara kıyasla belirgin şekilde pahalı hale gelmişti.

Eylül 2025’te yurt içinde 1 kilogram altının fiyatı uluslararası fiyatlara göre 12 bin dolar daha yüksekti. Kota uygulamasının arzı sınırlaması ve yatırımcı talebinin güçlü seyretmesi, iki piyasa arasındaki makası açtı. Ancak 2026’da söz konusu fark, kademeli biçimde daraldı. Ağustos ayına gelindiğinde de tablo tersine döndü. İç piyasadaki 1 kilogram altın fiyatı uluslararası piyasanın yaklaşık 500 dolar altına gerileyerek yıllardır görülen ‘prim’ yerine bu kez ‘iskonto’ oluşmasına yol açtı.

Fiyat farkının yön değiştirmesinde arz koşullarının yanı sıra yurt içindeki yatırımcı davranışı da belirleyici oldu. Altın ithalatına yönelik kota uygulaması devam etmesine rağmen fiziki altına yönelik talebin önceki döneme göre zayıflaması, iç piyasadaki fiyat baskısını azalttı. Sıkı para politikası ve yüksek TL getirileri yatırımcıların bir bölümünü mevduata yönlendirirken, piyasadaki likidite ihtiyacı da altın satışlarını artırdı.

FARK EKŞİYE DÖNDÜ

Geçtiğimiz yıl sınırlı arz ile güçlü yatırım talebinin aynı anda yukarı taşıdığı iç piyasa primi böylece giderek eridi. Uluslararası piyasalarda altın fiyatı yükseliş eğilimini sürdürmesine rağmen Türkiye’de aynı ölçüde yeni talep oluşmaması, kilogram başına fiyat farkının önce sıfırlanmasına, ardından negatif bölgeye geçmesine neden oldu. Yeni denge, altın ithalat kotasının varlığına rağmen talep koşullarının fiyat oluşumunda ne kadar etkili olduğunu da gösterdi. Güçlü talep döneminde kota kaynaklı arz sınırlaması fiyatları yukarı taşıırken, mevcut dönemde talebin zayıflaması yurt içi priminin yeniden oluşmasını engelledi.

MALİYET DEZAVANTAJI KALKTI

Ortaya çıkan tablo yalnızca bireysel yatırımcı açısından değil, kuyumculuk ve mücevher sektörü açısından da önem taşıyor. Türkiye’de altının dünya fiyatlarının üzerinde seyretmesi, hammaddesini daha yüksek maliyetle temin eden mücevher üreticilerinin uluslararası pazarlardaki rekabet gücünü olumsuz etkiliyordu.

İç ve dış piyasa arasındaki makasın kapanması, bu maliyet dezavantajının önemli ölçüde ortadan kalkması anlamına geliyor. Fiyat farkının ekşiye dönmesi ise kısa vadede ihracatçıya hammadde temininde ilave avantaj sağlayabilecek bir gelişme olarak öne çıkıyor.

Bununla birlikte mevcut iskontonun kalıcı hale gelmesi beklenmiyor. Türkiye’de altının uluslararası piyasalardan daha ucuz kalması, külçe altının yurt dışına yönelmesini ekonomik açıdan cazip hale getirebilir.

Böyle bir hareketin güçlenmesi durumunda iç piyasadaki arz azalırken fiyatların yeniden uluslararası piyasa seviyesine yaklaşması bekleniyor.

KAPALIÇARŞI’DA EZBER BOZAN FİYATLAMA

İç ve dış piyasa arasındaki fiyat değişimi Kapalıçarşı’da da kendini gösteriyor. Önceki dönemlerde altının spot fiyatı ile kuyumcudaki fiziki altın arasında gram başına 100-300 TL’ye ulaşabilen farklar oluşuyordu. Fiziki ürün, güçlü talep nedeniyle çoğunlukla ekran fiyatının üzerinde işlem görüyordu.

Geline süreçte ise bu tablo değişti. Kapalıçarşı’daki fiziki altın fiyatı referans fiyatın altına geriledi. Örneğin 24 Ağustos’ta gram altının spot satış fiyatı 7 bin 178 TL seviyesinde bulunurken, Kapalıçarşı’da gram altın 7 bin 77 TL’den alıcı buldu. Böylece fiziki altın, ekranda görülen referans değerini yaklaşık 100 TL altında işlem gördü.

Kapalıçarşı’daki ayrışmada standart ve standart dışı altın arasındaki fiyat farkı da etkili oluyor. Ekranlarda takip edilen referans değer standart altını gösterirken, kuyumculuk piyasasında işlem gören standart dışı fiziki altının fiyatı arz ve talep koşullarına göre farklılaşıyor.

Altın ve Para Piyasaları Uzmanı ve İstanbul Mücevherciler Kuyumcular ve Sarraflar Derneği (İMKUSAD) Başkan Yardımcısı Mehmet Ali Yıldırım Türk de iç ve dış piyasa arasındaki makasın yön değiştirmesinde talep ve likidite koşullarının belirleyici olduğunu söyledi.

12 BİN DOLARLIK PRİM NASIL ERİDİ?

Bugün piyasanın farklı koşullar altında hareket ettiğini belirten Yıldırım Türk, likidite ihtiyacı ve yüksek TL getirilerinin altına yönelik ilgiyi sınırladığını söyledi. Yıldırım Türk, “Altın dışarıda yükselse dahi içeride likidite ihtiyacı nedeniyle satışlar gerçekleşiyor. Talebin geçtiğimiz yıla göre daha zayıf olması ve mevduat faizlerinin yüzde 40’ın üzerinde seyretmesi altına olan ilgiyi düşürdü. Bu nedenle iç ve dış piyasa arasındaki fark geçici olarak ekşiye döndü” dedi. Türkiye’deki fiyatın dış piyasanın altında kalması halinde külçe altının yurt dışına yönelmesinin mümkün olduğunu söyleyen Yıldırım Türk, bu hareketin fiyat farkını yeniden dengeleyebileceğini belirtti.

Yıldırım Türk sözlerini şöyle sürdürdü: “Piyasalarda parasal rahatlama olur ve likidite artarsa altına talep yeniden dönebilir. Böyle bir durumda kilogram altında Türkiye primi yeniden oluşabilir ve fark 1.500-2.000 dolara çıkabilir. Mevcut negatif farkın kalıcı olacağını düşünmüyorum.”

İhracatta fiyat avantajı

İç ve dış piyasa arasındaki makasın kapanması mücevher ihracatı açısından da avantaj oluşturabilir. Türkiye’de altının uzun süre dünya fiyatlarının üzerinde kalması, ihracatçıların hammadde maliyetini yükselterek uluslararası pazarlardaki fiyat rekabetini zorlaştırıyordu. Farkın kapanmasıyla birlikte bu baskının hafiflemesi bekleniyor. İMKUSAD Başkan Yardımcısı Mehmet Ali Yıldırım Türk, “Fiyatların yurt dışına göre ucuzlaması bizim altın, takı ve mücevher ihracatımızın önünü açacak gibi gözüküyor. Siparişler kabul edilebilir noktada. Önümüzdeki günlerde ihracatta artış olabilir. Bu da sektör açısından olumlu bir tablo ortaya koyuyor” dedi.



Yıl sonu beklentisi

İMKUSAD Başkan Yardımcısı Mehmet Ali Yıldırım Türk, iç piyasadaki fiyat avantajına rağmen küresel altın fiyatlarına ilişkin yükseliş beklentisini vurguladı. Yıldırım Türk, “Ons altında 5.600 dolar seviyesi görülebilir. Bu seviye yıl sonuna doğru veya 2027’nin ilk ayında test edilebilir. Ons altın 5.600

dolar seviyesini gördükten sonra 6 bin doları denenebilir. ABD tahvil piyasasındaki gelişmeler altını destekliyor. ABD’nin yüksek borçluluk seviyesi ve uzun vadeli tahvil faizlerindeki hareketlilik değerli metallere olan ilgiyi canlı tutuyor” dedi. Kısa vadede küresel altın fiyatlarında düzeltmeler

yaşanabileceğini ancak orta vadeli yükseliş beklentisinin devam ettiğini kaydeden Yıldırım Türk, dolara yönelik güven tartışmalarının yanı sıra Çin’in altın alımları ve merkez bankalarının rezerv çeşitlendirme politikalarının da değerli metale yönelik talebi desteklemeyi sürdürebileceğini söyledi.



NRW. YAPAY ZEKÂ’NIN SÖYLENTİDEN İBARET OLMADIĞI, UYGULANDIĞI YER.

EUROPE’S || i || HEARTBEAT

► Bize katılın ve Almanya’nın teknolojinin sınırlarını zorlayan canlı ekosistemi Kuzey Ren-Vestfalya’yı (NRW) keşfedin! Günlük yaşamda devrim yaratan Startup’lardan sektörleri yeniden tanımlayan büyük şirketlere kadar: NRW’de yapay zekâ ekibin bir parçası. Sadece gelecek hakkında konuşmayalım, onu inşa edelim! NRW’ye hoş geldiniz!

www.nrwglobalbusiness.com/tr



NRW.GLOBAL BUSINESS
Trade & Investment Agency

KOBİ'ler için yapay zeka platformu:

KobiGPT

KOBİ'ler ve verilerini dışarı çıkarmak istemeyen firmalar, yapay zekanın yol açtığı dönüşümü yakalamakta zorlanabiliyor. Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) ekosisteminde yer alan X Mind Solutions, geliştirdiği KobiGPT ürünüyle, yapay zeka dönüşümünün dışında kalan firmalara yerli bir alternatif sunuyor.

EYÜP KÖKSOY

BİLGİYİ Ticarileştirme Merkezi (BTM) girişimcilerinden Mert Can Karaoğlu'nun BTM çatısı altında geliştirdiği ürün, dijitalleşen KOBİ'ler için kritik bir yapay zeka dönüşüm çözümü sağlıyor. Bilgisayar mühendisi Karaoğlu'nun BTM'de kurduğu X Mind Solutions, şirket verilerini dışarı çıkarmak istemeyen firmalar için KobiGPT'yi geliştirdi.

UÇTAN UCA GÜVENLİK

Mevcut yapay zekâ entegrasyonları şirketlerin yazılımlarıyla konuşamıyor ya da verileri buluta, çoğu zaman da yurt dışına gönderiyor. X Mind Solutions'un ürünü olan KobiGPT; şirketlerin kendi sistemleriyle de entegre çalışıyor ve verdiği cevaplarda şirketin bilgilerini kaynak gösteriyor. Bu ürün, onlarca hazır entegrasyonla muhasebe, pazarlama, ERP/CRM yönetimi gibi alanlarda, doğrulanmış yapay zekâ sistemleriyle işletmelere destek oluyor.

TEKNİK BİLGİ GEREKTİRMİYOR

Rakiplerinin KOBİ'ler yerine büyük ve kurumsal firmaları hedefleyip onlara uygun özel ve detaylı sistemler tasarladığını ifade eden Karaoğlu; KobiGPT'nin ise güçlü yönünün kullanım kolaylığı olduğunu vurguladı. Karaoğlu, teknik bilgisi olmayan çalışanların da iş akış süreçlerine dahil olmasını sağladıklarını ve farklı yetki seviyelerinden çalışanların rahatlıkla

kullanabileceği bir platform tasarladıklarını belirtti.

ÜRÜNÜN HİTAP ETTİĞİ İKİ GRUP

KobiGPT'nin hitap ettiği iki grup bulunuyor. Bunlardan ilki dijitalleşmek isteyen KOBİ'ler, ikincisi ise veri güvenliğinin kritik olduğu ilaç, finans, savunma sanayii gibi regüle sektörler. Girişim ikinci gruptaki stratejik kuruluşlara güvenlik olanakları sunarken, birinci grupta yer alan ve yapay zekâ okuryazarlığı görece sınırlı olan KOBİ'lere de altyapı sağlıyor.

Girişim kurucusu Mert Can Karaoğlu, sadece ürünü satmaya odaklanmadıklarını ve son altı aydır yapay zekâ farkındalık eğitimleri vermeye başladıklarını da belirtti. KobiGPT'nin bu eğitimleri,

kendisine uygulamaya abonelikleri dışında farklı bir gelir kaynağı sağlarken, on-premise ürününü alan firmalara da ücretsiz sunuluyor.



Mert Can Karaoğlu



Hedef Avrupa ve Afrika

Karaoğlu, global hedefleri için yatırım aradıklarını ve yatırım alırlarsa Avrupa ve Afrika pazarlarına hizmet ihracatı operasyonlarını başlatmayı planladıklarını ifade etti. Karaoğlu "Sadece model geliştiren değil, o modeli sahadaki gerçek iş sistemleriyle buluşturan girişimlere bakmalarını öneririm" dedi.



Telekomünikasyonda sektör talepleri takip ediliyor

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası Telekomünikasyon Meslek Komitesi'nin sektörel çalışma toplantısı Cemile Sultan Eminönü Tesislerinde gerçekleştirildi. İTO Yönetim Kurulu Üyesi Murat Hazıroğlu'nun başkanlığında yapılan toplantıya, Oda Meclis ve ilgili Komite üyeleri ile sektör temsilcileri katıldı.

Toplantıda cep telefonlarındaki taksit sayısının artırılmasına yönelik komite araştırmasının ardından, İTO'nun sektörel ilgili çalışmalar hakkında bilgiler paylaşıldı. Ticaret Bakanlığı ve Maliye Bakanlığı'na yazılı başvuruda

bulunduklarını belirten Hazıroğlu, daralan piyasada sektörün rahatlatılması için gerekli adımların takipçisi olduklarını ifade etti.



Hazıroğlu ayrıca Ticaret Bakanlığı destekli yurt dışı fuar organizasyonlarında firmalara gümrük süreçleri dahil geniş kolaylıklar sağlandığını hatırlattı.

FUAR VE İHRACAT DESTEKLERİ

Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) ve Teknopark İstanbul

üzerinden genç girişimciler ve teknoloji firmalarına sunulan destekleri anlatan Hazıroğlu, üyelerin sosyal tesislerden ve oda imkanlarından eksiksiz yararlanabilmesi için kurumsal iletişim kanallarını ve üye bilgilerini güncel tutmalarının önemine dikkat çekti.

Komite Başkanı Cemil Azun ise perakendeden toptan ticarete, ithalattan üretime kadar sektörün her kademesindeki sorunları yakından takip ettiklerini belirtti. Sektörün gerçek gündeminin sahadada oluştuğunu vurgulayan Azun, ortak akıl ve istişare kültürüyle sorunları doğru platformlara taşıyarak sonuç alana kadar takip etmeye devam edeceklerini söyledi. Toplantının devamında sektör temsilcileri görüş ve önerilerini dile getirdi.

MWC DOHA 2026

Doha - Katar
8 - 10 Kasım 2026Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası OrganizasyonuTEKNOLOJİNİN KALBİ 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 alıcılarda 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 Gönüllü

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

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

Sanayi için teşvik ve desteklerle ihracat

*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
İşleri Müdürü
Dişah Sarıhasan*

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

*Reklam
Cengiz Kazan*

*Grafik
Osman Kuvvet*

*Fotoğraf
Kamil Çatak*

*Abonelik
Abdülkadir Yıldız*

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

istanbulticaretgazetesi.com

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

ABONELİK:
Yıllık abone bedeli 150 TL'dir.
Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacirler için), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul 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: 28.08.2026

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

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ
Tel: 0212 455 61 23

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



KÜRESEL pazarlarda rekabet gücünün artırılması, yeni yatırım teşvikleri ve destek mekanizmalarından etkin şekilde yararlanılması ile sürdürülebilir ihracat modellerinin geliştirilmesi sektörler için büyük önem taşıyor. İTO, bu çerçevede, makina, takım tezgahları ve otomasyon alanındaki sektör temsilcilerinin talepleri doğrultusunda; online ortamda yeni teşvik ve destekler hakkında bir seminer düzenliyor. Seminerde imalat sanayinin küresel pazarlardaki rekabet gücünün artırılmasına yönelik yeni yatırım teşvikleri, devlet destekleri, sürdürülebilir ihracat stratejileri, finansman modelleri, dijital dönüşüm uygulamaları ile kamu-özel sektör iş birliklerinin ele alınacak. "Küresel Pazarlara Açılan Sanayi: Yeni Teşvik ve Destekler ile İhracat Modeli" semineri, sektör temsilcilerinin katılımıyla 9 Eylül'de gerçekleştirilecek.

Konuşmacılar ve başvuru formu: <https://ito.org.tr/tr/etkinlikler/detay/ku-resel-pazarlara-acilan-sanayi-yeni-tesvik-ve-destekler-ile-ihracat-modeli>

Tedarik zincirleri yeniden kuruluyor

**AVDAGİÇ: BÜYÜK
JEOEKONOMİK FIRSATI
KAÇIRMAMALIYIZ**



Küresel tedarik zincirlerinde 'en ucuz üretim' modelinden 'dayanıklı üretim' anlayışına geçiş hızlanırken, İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Avrupa'ya yakın üretim kapasitesi ve enerji koridorlarındaki konumuyla Türkiye'nin önünde büyük bir jeoekonomik fırsat bulunduğunu söyledi.

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, küresel ekonomide enerji fiyatlarından tedarik zincirlerine, ticaret politikalarından finansal istikrara kadar uzanan geniş bir alanda yeni bir dönemin başladığını belirtti. Türkiye'nin bu dönemde makroekonomik dengelenmeyi sürdürürken reel sektörün üretim gücünü de koruması gerektiğini vurgulayan Avdagiç, dezenflasyon sürecinin üretim ve ihracatı zayıflatmayacak bir finansal yapı ile desteklenmesinin önemine işaret etti. Avdagiç, Türkiye ekonomisinde iki farklı tablonun aynı anda görüldüğünü söyledi. Dezenflasyon programı ve makroekonomik dengelenme açısından önemli kazanımlar elde edildiğini kaydeden Avdagiç, yüksek faiz ve artan maliyetlerin ise üretici ve ihracatçı üzerinde baskı oluşturduğunu belirtti. Avdagiç, "Önümüzdeki dönemin temel sorusu artık 'enflasyon ne kadar düşecek?' değildir. Asıl soru, 'enflasyon düşürülürken Türkiye'nin üretim ve ihracat kapasitesi nasıl korunacak?' sorusudur. Bir tarafta dezenflasyon programı ve makroekonomik dengelenmede önemli kazanımlar sağladık. Diğer tarafta yüksek faiz ve maliyetler üretim ve ihracat tabanı üzerinde belirgin bir baskı oluşturuyor. Biz birinin tercih etmek, enflasyonu düşürürken üretimden vazgeçmek durumunda değiliz" dedi.

ÜRETİMİN ROTASI DEĞİŞİYOR

Dünya ticaretinde son yıllarda belirginleşen parçalanmanın devam ettiğine dikkat çeken Avdagiç, ülkelerin ticaret politikalarında güvenlik ve jeopolitik kaygıların daha fazla öne çıkmaya başladığını söyledi. ABD'nin yeni tarifelerinin ticaret ortakları açısından belirsizliği artırdığını belirten Avdagiç, şirketlerin de buna karşılık üretim ve tedarik zincirlerini yeniden düzenlediğini kaydetti.

Bu değişimin şirketlerin üretim yeri tercihlerini de etkilediğini ifade eden Avdagiç, maliyetin tek belirleyici olduğu üretim modelinin geride kalmaya başladığını, tedarik güvenliği ve pazara erişiminin giderek daha fazla önem kazandığını söyledi.

Avdagiç, "Küresel ekonomide 'en ucuz üretim' modelinden 'dayanıklı üretim' modeline geçiş görüyoruz. Jeopolitik açıdan güvenli, lojistik olarak erişilebilir ve tüketici pazarlarına yakın üretim merkezlerinin önemi artıyor. Tedarik zincirlerinde çeşitlendirme, kritik ara mallarda stoklama ve üretimin tüketici pazarlarına yaklaştırılması maliyetleri yükseltiyor. Ancak bu tablo, Türkiye gibi Avrupa pazarına yakın ve güçlü üretim kapasitesine sahip ülkeler açısından önemli fırsatlar da getiriyor" diye konuştu.

AVRUPA'YA YAKINLIK AVANTAJI

Türkiye'nin sanayi altyapısı ile Avrupa pazarlarına yakınlığının önümüzdeki dönemde daha değerli hale gelebileceğini belirten Avdagiç, küresel şirketlerin tedarik kaynaklarını çeşitlendirme arayışının Türkiye açısından dikkatle değerlendirilmesi gerektiğini söyledi.

Avrupa'nın savunma, enerji ve tedarik güvenliğini yeniden ele aldığı bir dönemde Türkiye'nin üretim altyapısını geliştirmesinin önem taşıdığını vurgulayan Avdagiç, "Şirketlerin tedarik zincirlerini çeşitlendirdiği, Avrupa'nın savunma ve enerji güvenliğini yeniden yapılandırdığı bir dönemde Türkiye'nin üretim altyapısını büyütürken gelecekte oluşacak büyük jeoekonomik fırsatı kaçırmaması gerekiyor" dedi.

Üretim kapasitesindeki artışın

Coğrafi avantajı kalıcı kazanıma çevirmeli

Türkiye'nin sahip olduğu coğrafi avantajın kalıcı ekonomik kazanıma çevrilmesi için üretim, finansman ve ihracat politikalarının aynı hedef doğrultusunda ele alınması gerektiğini kaydeden Avdagiç, sözlerini şöyle tamamladı: "Bu dönüşümün gerçekleşebilmesi için dezenflasyonu üretim ekonomisini aşındırmayan bir finansal mimariyle desteklememiz, ihracatçının rekabet gücünü öncelikler arasına koymamız ve Türkiye'nin küresel tedarik zincirlerinin yeniden şekillendiği bu dönemde sahip olduğu coğrafi avantajını kalıcı ekonomik güce dönüştürmemiz gerekiyor."

teknoloji yatırımlarıyla birlikte yürütülmesi gerektiğini ifade eden Avdagiç, finansmana erişim ve ihracatçının rekabet gücünün de bu sürecin temel başlıkları arasında yer aldığını kaydetti.

ENERJİDE MERKEZ ÜLKE HEDEFİ

Hürmüz'de yaşanan gelişmeleri hatırlatarak, küresel enerji piyasalarının jeopolitik gelişmelere daha duyarlı hale geldiğini belirten Avdagiç, enerji arz güvenliğinin ülkelerin ekonomi politikalarında daha fazla yer tuttuğunu söyledi. Enerji fiyatlarında yaşanan hareketlerin artık sektörler veya ülkelerle sınırlı kalmadığını ifade eden Avdagiç, "Küresel enerji şoku artık geçici bir dışsal risk değil, dünya ekonomisinin tamamına yayılan bir maliyet şokuna dönüşüyor" değerlendirmesinde bulundu.

Türkiye'nin coğrafi konumunun bu alanda önemli imkanlar sunduğuna dikkat çeken Avdagiç, şu ifadeleri kullandı: "Türkiye'nin bu süreçte transit ülke olmanın ötesine geçerek enerji ticaretinin fiyatlama, depolama, finansman ve dağıtım süreçlerinde daha etkin bir merkez haline gelmesi hedefinde daha hızlı yol almaya ihtiyacımız var."

FİNANSAL İSTİKRARDA YENİ DÖNEM

Küresel ekonomideki dönüşümün finans piyasalarında da görüldüğüne işaret eden Avdagiç, finansal istikrarın giderek merkez bankalarının kendi başlarına yönettiği bir alan olmaktan çıktığını söyledi. Ülkeler arasındaki para politikası ve finansal koordinasyonun önem kazandığını belirten Avdagiç, Japonya ile ABD arasında Yen üzerinden yürütülen operasyonları bunun güncel örneklerinden biri olarak gösterdi.

Avdagiç, "Japonya-ABD Yen operasyonu, finansal istikrarın artık merkez bankalarının ötesinde hükümetler arası koordinasyon gerektirdiğinin en çarpıcı örneklerinden biridir" dedi.

Enerji fiyatlarının jeopolitik gelişmelerden daha fazla etkilenmesi, küresel ticaretin farklı bloklar arasında parçalanması ve finansal istikrar için ülkeler arası koordinasyon ihtiyacının artmasının dünya ekonomisinin önündeki yeni şartları ortaya koyduğunu belirten Avdagiç, Türkiye'nin bu değişimi yakından okuyarak kendi ekonomik kapasitesini güçlendirmesi gerektiğini söyledi.

Türkiye 3 temel dönüşüm üzerinde yükselir

İTO Başkanı Şekib Avdagiç Türkiye'nin stratejik yöneliminin üç temel dönüşüm üzerinde yükseleceğini belirterek, bunları şöyle sıraladı:

- Jeostratejik konumun jeoekonomik güce dönüştürülmesi
- Üretim ekonomisinin teknoloji ekonomisine evrilmesi

■ Transit ülke kimliğinin 'karar verici merkez ülke' konumuna taşınması.

Avdagiç, "Küresel ekonomi enerji, ticaret ve finans alanlarında daha parçalı ve müdahaleci bir yapıya dönüşüyor. Biz pasif biçimde küresel koşullara uyum sağlamakla yetinemeyiz. Bizim

için üretim kapasitesinin korunması, teknoloji yatırımlarının hızlandırılması, ihracat finansmanının güçlendirilmesi ve Avrupa tedarik zincirlerine entegrasyonun derinleştirilmesi artık makroekonomik istikrar kadar stratejik öneme sahiptir" dedi.

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 Organizasyonun sürekli olarak gerçekleştirilmesi

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve temel aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar web sayfasında ve Türkiye milli iştirak kataloğunda firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- 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 | [in](#) [x](#) [w](#) [t](#) [v](#) [f](#) [i](#) [c](#) [o](#) / itokurumsal

Türkiye, Libya ile enerji iş birliğinde yeni bir aşamaya geçti. TPAO, yaklaşık 17 yıl aradan sonra açılan hidrokarbon ihalesinde biri kara, biri deniz olmak üzere iki blokta yüzde 40 payla arama hakkı kazandı. Sismik araştırmaların da devreye girmesiyle Türkiye, Libya'da anlaşma masasından doğrudan sahadaki arama faaliyetlerine geçecek.

Libya'daki yeni arama sahaları, TPAO'nun yalnızca Türkiye'de üretim yapan milli petrol şirketi kimliğinin ötesine geçme hedefini de güçlendiriyor. Irak, Somali ve diğer yurtdışı projeleriyle birlikte büyüyen uluslararası faaliyetler, TPAO'nun rezerv ve üretim portföyünü genişleterek küresel ölçekte faaliyet gösteren bir enerji şirketine dönüşmesinin önünü açıyor.



Türkiye Libya'da enerji sahasına indi

TÜRKİYE'nin Libya ile enerji ilişkileri masadan sahaya taşınıyor. TPAO, Libya Ulusal Petrol Kurumu'nun (NOC) yaklaşık 17 yıl aradan sonra açtığı kapsamlı hidrokarbon arama ve işletme ihalesinde biri kara, biri açık deniz olmak üzere iki blokta arama hakkı kazandı. Toplam 22 sahayı kapsayan ihalede TPAO, C3 kara bloğunda İspanyol Repsol ile, O7 açık deniz bloğunda ise Repsol ve Macaristan merkezli MOL Group ile konsorsiyum halinde faaliyet gösterecek.



Barış CABACI

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı'ndan yapılan açıklamaya göre, TPAO'nun her iki projedeki payı yüzde 40 olacak. İmzalanan sismik araştırma anlaşması da eklendiğinde Türkiye, Libya'daki enerji varlığını artık yalnızca anlaşmalarla değil, doğrudan sahadaki arama faaliyetleriyle güçlendiriyor.

Libya'nın geliştirilmemiş 60'tan fazla petrol ve doğal gaz sahası için 30-40 milyar dolarlık yatırım arayışı ise Türkiye'nin önündeki fırsatın boyutunu daha da büyüttü. Bu tablo, 2026 itibarıyla Türkiye-Libya enerji ilişkilerinde yeni bir dönemin başladığını gösteriyor. Türkiye artık Libya'da yalnızca anlaşma yapan değil, sahaya inen ve hidrokarbon arayan bir aktör konumunda.

YÜZDE 40 PAYA SAHİP

TPAO'nun Libya ile yapılan anlaşmalarda yüzde 40 payı bulunuyor. Denizdeki O7 bloğu, Bingazi açıklarında yaklaşık 10 bin 300 kilometrekare büyüklüğe sahip. Alanın bazı noktalarında su derinliği bin 500 metreyi aşıyor. Kara tarafındaki C3 bloğu ise Sirte Havzası'nın kuzeydoğusunda yaklaşık 8 bin 200 kilometrekarelik bir alanı kapsıyor. Sirte Havzası, Libya'nın başlıca hidrokarbon üretim bölgelerinden biri olarak öne çıkıyor. Bu gelişme, Türkiye açısından yalnızca yeni bir ruhsat kazanımı değil. TPAO böylece Libya'nın hidrokarbon sektöründe yeniden doğrudan arama-üretim zincirinin içine giriyor. TPAO'nun kazandığı iki blok, Türkiye'nin Libya'daki enerji faaliyetlerinin yalnızca bir bölümünü oluşturuyor.

DOĞRUDAN SAHAYA İNEN ENERJİ ORTAKLIĞI

Enerji uzmanı Altuğ Karataş, Türkiye'nin Libya'da sahada yatırım yapan ve kaynak geliştiren kalıcı bir enerji aktörüne dönüşmeye başladığını söyledi. Karataş, gelişmeler hakkında şöyle konuştu: "TPAO, Libya'nın yaklaşık 17 yıl aradan sonra gerçekleştirdiği hidrokarbon ihalesinde biri karada, diğeri denizde olmak üzere iki blok kazandı. C3 kara sahasında Repsol ile O7 deniz sahasında ise Repsol ve MOL ile birlikte çalışacak. Ayrıca 2025 yılında TPAO ile Libya Ulusal Petrol Kurumu arasında yapılan anlaşma kapsamında dört offshore alanda jeolojik ve jeofizik çalışma ile yaklaşık 10 bin kilometrelik 2D sismik çalışma planlanmıştı. Yani artık niyet beyanından veya diplomatik



mutabakattan değil, doğrudan sahaya inen bir enerji ortaklığından söz ediyoruz. Burada bence asıl kritik aşama aramadan üretime geçiştir. Çünkü bir ülkenin enerji arz güvenliği sadece kendi sınırları içerisindeki kaynaklarını üretmesiyle sağlanmaz."

ENERJİ BİLANÇOSUNA KATKI

Günümüzde büyük enerji şirketleri ve ülkeleri kendi sınırlarının dışında da rezerv ve üretim portföyü oluşturduğunun altını çizen Karataş, "TPAO'nun Libya, Irak, Somali ve diğer coğrafyalardaki yaklaşımını bu çerçevede değerlendirmek gerekiyor. Türkiye'nin amacı yalnızca petrol ve doğal gaz satın alan bir ülke olmak yerine, mümkün olduğu ölçüde kaynağın bulunduğu yerde üretimin ortağı olan bir ülkeye dönüşmek olmalıdır. Libya'daki bir sahadan üretilecek petrolün veya doğal gazın tamamının fiziki olarak Türkiye'ye gelmesi şart değildir, TPAO'nun üretimden elde edeceği pay ve ekonomik değer de Türkiye'nin enerji bilançosuna katkıdır" değerlendirmesinde bulundu.

60 REZERV ALANI FIRSAT KAPISI

Libya'nın Afrika'nın en büyük kanıtlanmış petrol rezervlerinden birine sahip olduğunu hatırlatan Altuğ Karataş, "Yaklaşık 48 milyar varillik petrol rezervine sahip. Libya Ulusal Petrol Kurumu (NOC) bugün yaklaşık 1,4

milyon varil/gün civarındaki üretimi 2030'a kadar 2 milyon varil/gün seviyesine çıkarmayı hedefliyor. Bunun için sektörün önümüzdeki dönemde yaklaşık 30-40 milyar dolarlık yatırıma ihtiyaç duyduğu ifade ediliyor. Daha da önemlisi, Libya NOC Başkanı'nın son açıklamalarına göre ülkede keşfi yapılmış ancak sermaye, altyapı ve uzun yıllardır devam eden siyasi sorunlar nedeniyle henüz geliştirilememiş 60'tan fazla petrol ve doğal gaz sahası bulunuyor. Bana göre Türkiye açısından en büyük fırsatlardan biri tam da burada ortaya çıkıyor. Çünkü keşfedilmiş bir rezervi üretime geçirmek ile sıfırdan arama yaparak rezerv bulmak arasında hem süre hem de yatırım riski açısından önemli fark vardır. Bu 60'tan fazla sahanın tamamının aynı ticari değere sahip olduğunu elbette söyleyemeyiz; ancak bunların içerisinde teknik ve ekonomik olarak geliştirilebilir sahaların seçilmesi, TPAO için çok daha hızlı üretime dönüşebilecek bir portföy oluşturabilir.

Türkiye'nin Karadeniz'de kazandığı derin deniz arama, sismik ve sondaj kabiliyeti ile büyüyen sondaj filosu burada ciddi bir avantaj sağlıyor. Nitekim Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı da Türkiye'nin Libya'da hem karada hem denizde aktif olacağını ve Türkiye'nin son yıllarda oluşturduğu denizcilik, sismik ve sondaj kapasitesinin Libya'da kullanılabileceğini açıkça ifade ediyor" şeklinde konuştu.

Bölge gazı doğrudan AB'ye bağlı

Enerji uzmanı Altuğ Karataş, Libya'nın yalnızca Türkiye açısından değil, Avrupa'nın enerji arz güvenliği bakımından da stratejik bir konumda bulunduğunu belirtti. Libya'nın Kuzey Afrika ile Doğu Akdeniz'in kesişiminde ve Avrupa enerji pazarına yakın olmasının önemli bir avantaj oluşturduğunu ifade eden Karataş, mevcut doğal gaz altyapısına da dikkat çekerek şöyle konuştu: "Libya, Kuzey Afrika ile Doğu Akdeniz'in kesiştiği, Avrupa enerji pazarına çok yakın, son derece stratejik



Altuğ KARATAŞ

bir coğrafyada bulunuyor. Hâlihazırda Libya doğal gazını Akdeniz'in altından İtalya'ya taşıyan altyapı mevcut. Dolayısıyla Libya'da

üretimin artması yalnızca Türkiye ve Libya'yı değil, Avrupa'nın enerji arz güvenliğini de ilgilendiriyor." Karataş, Türkiye'nin TPAO üzerinden Libya'da üretici konumunu güçlendirmesinin, yalnızca iki ülke arasındaki ekonomik ilişkileri geliştirmeyeceğini, aynı zamanda Türkiye'nin Doğu Akdeniz'deki enerji denklemindeki ağırlığını da artıracığını söyledi.

Enerji diplomasisi belirleyici oluyor

Türkiye-Libya ilişkilerinin enerji boyutunun uzun yıllara yayılan stratejinin devamı olduğunu belirten Karataş, süreci üç aşamada değerlendirdi: "Önce diplomatik ve hukuki zemin oluşturuldu, ardından güvenlik ve savunma iş birliği güçlendirildi, bugün ise bunun üzerine ekonomik ve enerji ortaklığı inşa ediliyor." Uzun vadede hedefin yalnızca Libya'da arama kuyuları açmak olma-ması gerektiğini vurgulayan Karataş, TPAO'nun arama,



TÜRKİYE PETROLLERİ
ANONİM ORTAKLIĞI

saha geliştirme ve üretimi kapsayan kalıcı bir upstream

oyuncusuna dönüşmesi gerektiğini söyledi. Karataş, Libya'daki potansiyelin Irak, Somali ve diğer uluslararası projelerle birlikte değerlendirilmesi halinde TPAO'nun uluslararası rezerv ve üretim portföyünü büyütebileceğini belirterek, "TPAO, sadece Türkiye sınırları içerisinde üretim yapan bir milli petrol şirketinden, uluslararası rezerv ve üretim portföyüne sahip bölgesel bir enerji şirketine dönüşebilir" dedi.

Türkiye'nin enerji politikasındaki dönüşümün dış politikada da belirleyici hale geldiğini kaydeden Karataş, Libya örneğinde diplomasi, savunma, deniz yetki alanları ve enerji kapasitesinin aynı stratejik çerçevede buluştuğunu söyledi. Karataş, "Enerji diplomasisi artık dış politikanın tamamlayıcı unsuru değil, dış politikanın belirleyici unsurlarından biri haline geliyor" değerlendirmesini yaptı.

Türk şirketlerine de yeni iş fırsatları sağlayabilir

SETA Enerji Uzmanı Büşra Zeynep Özdemir, TPAO'nun Libya'da hem kara hem de deniz sahalarında arama projelerine dahil olmasının Türkiye-Libya enerji ilişkilerinde yeni bir aşamaya geçildiğini gösterdiğini belirtti. Özdemir, siyasi ve hukuki çerçevenin artık sahada somut enerji projelerine dönüştüğünü ifade ederek, Türkiye'nin Libya'nın enerji denkleminde daha kalıcı bir aktör



Büşra Zeynep ÖZDEMİR

doğal gaz sahasının Türkiye açısından önemli fırsatlar sunduğunu belirten Özdemir, ülkenin temel sorununun kaynak eksikliği değil, üretim için

olabileceğini ancak bunun ruhsatların alınmasından çok arama çalışmalarının ticari keşif ve üretime dönüşmesine bağlı olduğunu söyledi. Libya'daki 60'tan fazla keşfedilmiş ancak henüz geliştirilememiş petrol ve

gerekli sermaye, teknoloji ve istikrarlı yatırım olduğunu vurguladı. TPAO'nun sismik araştırma, sondaj, rezerv değerlendirme ve saha geliştirme süreçlerinde rol üstlenebileceğini kaydeden Özdemir, Libya'nın 2030'a kadar günlük petrol üretimini 2 milyon varile çıkarma hedefinin Türkiye için önemli bir alan açtığını, sürecin aynı zamanda TPAO'nun yurtdışı varlıklarını ve üretim gelirlerini artırırken Türk şirketlerine de yeni iş fırsatları sağlayabileceğini ifade etti.



Petrolün ateşini söndürecek 5 SENARYO

ABD-İran hattında uzlaşma sağlanamaması, Hürmüz Boğazı'nda gemi trafiğinin son ayların en düşük seviyelerine gerilemesi ve Washington'ın yeni yaptırım hamlesi petrol piyasasında jeopolitik risk primini yeniden yükseltti. Temmuz başındaki sert düşüşün ardından Brent'te yön yukarı dönerken, uzmanlar OVP'de hedefleri doğrudan ilgilendirecek ve fiyatlarda kalıcı rahatlatma sağlayabilecek 5 kritik koşula işaret ediyor. Gerilimin derinleşmesi halinde ise 100 doların üzerindeki fiyatlamaya yeniden gündeme gelebilir.

ORTA Doğu'da ABD ile İran arasında 28 Şubat'ta başlayan gerilim altıncı ayını geride bırakırken, taraflar arasında halen bir uzlaşma sağlanamaması, Hürmüz Boğazı'ndaki gemi trafiğinin durma noktasına gelmesi ve 60 günlük geçici mutabakat sürecinin sonuçsuz kalması bölgede tansiyonu yüksek tutuyor. 30 Nisan'da 126 doları aşarak Rusya-Ukrayna savaşından bu yana en yüksek seviyesini test eden petrol fiyatları, haziran ayında tarafların 60 günlük geçici mutabakata varmasıyla hızla düşüşe geçmişti. Temmuz başında fiyatlar 70 dolar bandına kadar gerilerken, Türkiye'de düzenlenen NATO Zirvesi sırasında ABD Başkanı Donald Trump'ın İran ile anlaşmanın bittiğini duyurmasıyla petrolde yön yeniden yukarı döndü. Taraflar arasında yeni bir çatışmanın yaşanmaması piyasaları bir nebze rahatlatırsa da Hürmüz Boğazı'nda enerji trafiğinin tıkanması, küresel petrol tüketiminin yaklaşık beşte birine karşılık gelen enerji akışının geçtiği bu kritik güzergâhta arz endişelerini gündemde tutuyor. Hafta başında ABD'nin İran'a yönelik kapsamlı yeni ekonomik yaptırımları duyurması ise diplomasi çıkmazının sürdüğüne yönelik algıyı güçlendirdi. Petrol fiyatları 7 Eylül'de açıklanacak Orta Vadeli Plan'daki hedefleri doğrudan ilgilendirdiğinden ekonomi yönetiminin radarında yer alıyor.

HÜRMÜZ TRAFİĞİNDE SERT DÜŞÜŞ

ABD-İran geriliminin odağındaki Hürmüz Boğazı'nda gemi trafiği tarihi düşük seviyelere geriledi. Kpler verilerine göre, 22 Ağustos'ta 13 ve 23 Ağustos'ta yalnızca 4 ticari geminin geçtiği boğazda, 24 Ağustos'ta tespit edilen geçiş sayısı 2 tankere kadar düştü. UKMTO ise AIS verilerine dayalı gemi trafiğinin çatışma öncesindeki seviyelerin yaklaşık yüzde 90 altında kaldığını bildirdi. ABD yaptırımları ve arz endişeleriyle birlikte Brent petrolün varil fiyatı 90-95 dolar bandında hareket ederken, Wall Street kurumlarından da yüksek fiyatların sürebileceğine ilişkin tahminler geliyor.



Onur TOPKAN

MORGAN STANLEY'DEN 100 DOLAR TAHMİNİ

Petrol piyasasında arz tarafındaki sıkışmanın kısa sürede sona ermeyeceğini öngören Morgan Stanley, Brent petrol tahminlerini yukarı yönlü revize etti. Banka, Brent'in 2026'nın üçüncü çeyreğinde ortalama 90 dolar seviyesinde seyretmesini, yılın son çeyreğinde ise ortalama fiyatın 100 dolara yükselmesini bekliyor. Morgan Stanley, 2027'nin ilk çeyreği için 95 dolar, ikinci çeyreği için ise 90 dolar tahmininde bulundu.

İRAN'A EKONOMİK ÇEMBER

ABD yönetimi, İran'a yönelik ekonomik baskıyı artırırken özellikle petrol ticaretini hedef alan yeni yaptırımları devreye aldı. ABD Hazine Bakanı Scott Bessent, İran petrolünün satın alınmasına veya gelirlerinin transferine aracılık eden üçüncü ülke aktörlerinin de ikincil yaptırım riskiyle karşı karşıya kalabileceğini açıkladı. Yeni adımların küresel arz üzerindeki etkisi yakından izleniyor. ABD yaptırımlarının piyasa üzerindeki etkisi yalnızca İran'ın doğrudan petrol ihracatıyla sınırlı görülüyor. Üçüncü ülkelerdeki rafineri, banka, gemicilik ve sigorta şirketlerinin de yaptırım riskiyle karşılaşması, İran petrolünün finansmanı ve taşınmasını zorlaştırarak arzın dolaylı yoldan daha da daralmasına neden olabilir.

85-95 DOLAR ANA FİYAT BANDI

Son gelişmelerin ardından petrol piyasasına ilişkin görünümü İstanbul Ticaret'e değerlendiren Ahlatcı Yatırım Araştırma Müdür Yardımcısı Dinçer Kurt, Brent'in geçen hafta 95 dolar test ettikten sonra haftayı 94 dolardan tamamladığını hatırlattı. Kâr satışlarına rağmen fiyatların 90 doların üzerinde kalmasını jeopolitik risk priminin güçlü olmasına bağlayan Kurt, kısa vadede ana bandın 85-95 dolar arasında oluşmasını bekliyor. Kurt, 90 doların korunması halinde 95 dolar direncinin yeniden test edilebileceğini, bu seviyenin üzerinde kalıcı kapanışlarda önce 100, ardından 120 doların gündeme gelebileceğini söyledi. Aşağıda ise 85 doların ardından 82-75 dolar bölgesini önemli destek alanı olarak gösterdi.

ARZ AÇIĞI FİYATI DESTEKLİYOR

Kurt, petrol fiyatlarını jeopolitik risklerin yanı sıra arz tarafındaki sıkışıklığın da desteklediğini söyledi. IEA verilerine göre Körfez bölgesinde günlük yaklaşık 8.3 milyon varillik üretim halen devre dışı bulunurken, küresel petrol piyasasında üçüncü çeyrekte günlük 1.8 milyon varil açık bekleniyor. Buna karşılık yüksek enerji maliyetleri talebi baskımlarken, küresel petrol talebinin 2026'da günlük 1.6 milyon varil azalacağı öngörülüyor. Kurt, mevcut tabloda petrol piyasasının iki zıt güç arasında sıkıştığını vurguladı. Bir tarafta Hürmüz ve Körfez kaynaklı arz riskleri fiyatları yukarı taşıırken, diğer tarafta yüksek enerji maliyetlerinin küresel büyümeyi ve talebi zayıflatması yükselişin hızını sınırlıyor. Bu nedenle fiyatlamada jeopolitik gelişmelerin yanı sıra fiziki arz verilerinin de belirleyici olmaya devam edeceği belirtiliyor.

DÜŞÜŞÜN ÖN ŞARTI DİPLOMASİ

Gedik Yatırım Yatırım Danışmanlığı Müdür Yardımcısı Onurcan Bal, Brent'in 90 dolar üzerinde kalmasında Hürmüz kaynaklı arz endişelerinin belirleyici olduğunu söyledi. Petrolde kalıcı rahatlatma için siyasi risk priminin çözülmesi gerektiğine dikkat çeken Bal, bankanın ayındaki sert geri çekilmenin piyasanın normalleşme beklentisine ne kadar hızlı tepki verebildiğini gösterdiğini vurguladı. Bal, "Her şeyden önce iki ülke arasında diplomasi kanalının ağır basması ve yeniden bir anlaşmaya doğru gidilmesi gerekiyor. Bu, petrolde düşüşün ön şartı" dedi.

80-85 DOLAR İLK HEDEF

Bal, taraflar arasında yeniden anlaşma zemini oluşması halinde petrolde aşağı yönlü fiyatlamaya alanının genişleyebileceğini söyledi. Siyasi risklerin gerilemesi durumunda Brent'te ilk olarak 80-85 dolar bandının, ardından 75 dolar bölgesinin gündeme gelebileceğini ifade etti.

DÜŞÜŞ ENFLASYONA NEFES ALDIRIR

Petrol fiyatlarında olası geri çekilmenin etkisinin enerji piyasasıyla sınırlı kalmayacağını belirten Bal, Brent'in 75-85 dolar bandına dönmesinin küresel enflasyonu ve merkez bankalarını rahatlatabileceğini, risk iştahını destekleyebileceğini söyledi.

BRENT'te rahatlatma için 5 şart



Uzmanların değerlendirmeleri, Brent petrolü yeniden 75-85 dolar bandına taşıyabilecek beş temel senaryoya işaret ediyor:

- 1 ABD-İran hattında kalıcı uzlaşma**
Tarafların diplomasi masasına dönmesi ve kalıcı bir anlaşmaya ulaşması, jeopolitik risk priminin çözülmesinin ilk şartı. Ancak piyasanın anlaşmanın sürdürülebilirliğine ikna olması gerekiyor.
- 2 Hürmüz Boğazı'nın yeniden açılması**
Tanker trafiğinin çatışma öncesi seviyelere yaklaşması, en önemli arz risklerinden birini ortadan kaldırabilir. Güvenli geçiş fiyatlarda hızlı geri çekilme yaratabilir.
- 3 Körfez üretiminin devreye girmesi**
Devre dışı kalan üretimin yeniden piyasaya dönmesi arz açığını daraltabilir. Tanker navlunları ve sigorta maliyetlerindeki düşüş de fiyatları destekleyen baskıyı azaltabilir.
- 4 Yaptırım baskısının hafiflemesi**
İran petrolü ve üçüncü ülke aktörlerini hedef alan yaptırımların gevşemesi arz endişelerini azaltabilir.
- 5 Talepte yavaşlama ve rezerv satışları**
Küresel büyüme ve petrol talebindeki belirgin yavaşlamaya yeni stratejik rezerv satışlarının eşlik etmesi, Brent üzerindeki aşağı yönlü baskıyı güçlendirebilir.

100 dolar üstü için daha büyük şok gerekir

Yukarı yönlü senaryoda Hürmüz'deki aksamanın sürmesi temel risk olmaya devam ediyor. Gedik Yatırım Yatırım



Danışmanlığı Müdür Yardımcısı Onurcan Bal, gerilimin askeri veya ekonomik yaptırımlar yoluyla devam etmesi ve arz sorunlarının derinleşmesi halinde Brent'in yeniden 95-100 dolar bölgesine çıkabileceğini öngörüyor. Ahlatcı Yatırım Araştırma Müdür Yardımcısı Dinçer Kurt ise 100 dolar üzerinde kalıcılık için daha geniş çaplı bir arz şokuna ihtiyaç olduğunu düşünüyor. Hürmüz trafiğinin tamamen durması, tankerlere yönelik saldırıların artması veya Suudi Arabistan, Irak, Kuveyt ve BAE'nin üretim ve ihracat altyapısının zarar görmesi bu senaryoyu tetikleyebilir. Çinli bankalar, rafineriler, gemicilik ve sigorta şirketlerine fiili ikincil yaptırım uygulanması da riski büyütebilir.

Türkiye lastik ihracatında 2 milyar dolara yaklaştı

Dünya genelinde her yıl 1.65 milyar adet lastik satılıyor. 250 milyar dolar gibi devasa ekonomik büyüklüğe ulaşan sektörde Türkiye de iddialı. 2025'te 155 ülkeye 2 milyar dolara yakın ihracat yapıldı.

BARIŞ CABACI

TRAFİK Güvenliği ve Doğru Lastik Seçimi Semineri, İstanbul Ticaret Odası'nda gerçekleştirildi. Trafik güvenliğinde lastiklerin rolü, doğru lastik seçiminin sürüş güvenliğine etkisi ve lastik kullanımında dikkat edilmesi gereken hususların ele alındığı seminerde, sektörün güncel gelişmeleri ve sürdürülebilir ulaşım yaklaşımı da değerlendirildi.

YILDA 1.65 MİLYAR ADET LASTİK

Toplantının açılışında konuşan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Salih Sami Atılğan, lastik sektörünün yalnızca otomotiv sektörünün tamamlayıcı bir unsuru olmadığını, aynı zamanda büyük bir ekonomik ekosistem oluşturduğunu belirtti. Dünya genelinde yılda yaklaşık 1.65 milyar adet lastik satıldığını ve sektörün 250 milyar doları aşan devasa bir pazara sahip olduğunu belirten Dr. Atılğan, "Üretilen lastiklerin yaklaşık 400 milyon adedi yeni araçlarda kullanılırken, geri kalan büyük bölüm yenileme pazarına giriyor. Dolayısıyla lastik sektörü, dünya ekonomisi açısından başlı başına önemli bir alan" dedi. Türkiye'nin de lastik üretiminde güçlü bir altyapıya sahip olduğunu vurgulayan Atılğan, yerli üreticilerin dünya markalarıyla rekabet ettiğini söyledi. Türkiye'de üretilen



lastiklerin 155'ten fazla ülkeye ihraç edildiğini belirten Dr. Atılğan, "Yaklaşık 2 milyar dolarlık ihracatımız, iç pazarda ise 3 milyar dolara yaklaşan bir kapasitemiz bulunuyor. Bu tablo, Türkiye'nin lastik sektöründeki üretim gücünü ve uluslararası rekabet kabiliyetini açıkça ortaya koyuyor" şeklinde konuştu.

ELEKTRİKLİ ARAÇLARA YÖNELİK ÜRETİM

Otomotiv sektöründeki gelişmelerin lastik sektörünü doğrudan etkilediğine dikkat çeken Atılğan, Türkiye'nin otomotiv alanında ulaştığı kapasitenin göz ardı edilemeyeceğini söyledi. 2025



ylında Avrupa'nın dört büyük pazarında 1.4 milyon adetlik satış seviyesine ulaştığını hatırlatan Atılğan, bu yıl ise otomotiv pazarının geçen yılın gerisinde seyrettiğini belirtti. Dr. Atılğan, "Otomotiv sektörümüz büyüdükçe, onu tamamlayan lastik sektörünün de bu büyümeyi yakalaması gerekiyor. Bunun yolu katma değerli ürünler

geliştirmekten, elektrikli araçlara yönelik yeni nesil lastikler üretmekten ve tüketiciye doğru ürünü doğru şekilde anlatmaktan geçiyor" diye konuştu.

HIZLI DÖNÜŞEN BİR SEKTÖR

Otomotiv dünyasının hızlı bir dönüşüm içerisinde olduğunu belirten Dr. Atılğan, elektrikli araçların yaygınlaşması ve SUV kullanımının artmasıyla birlikte lastik ihtiyaçlarının da değiştiğini ifade etti. "Artık otomotiv dünyasında araçların özellikleri değişiyor, dolayısıyla lastikten beklenen performans da farklılaşıyor. Elektrikli araçların ağırlığı, tork yapısı ve kullanım karakteri yeni nesil lastik teknolojilerini gerekli kılıyor" diyen Dr. Atılğan, sektörün bu dönüşüme uyum sağlamasının önemine işaret etti. Toplantıya, İstanbul Ticaret Üniversitesi Ulaştırma Sistemleri Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürü Prof. Dr. Mustafa İlcalı, TOLDER Yönetim Kurulu Başkanı Zafer Akduman, TOLDER Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Eren Kaya, Pirelli Otomobil Lastikleri A.Ş. Ticari Eğitim Müdürü Tunç Erzurumluoğlu, İçişleri Bakanlığı Emniyet Genel Müdürlüğü Trafik Başkanlığı Emniyet Müdürü Cengiz Yeğen ve Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Ulaştırma Hizmetleri Genel Müdürlüğü Daire Başkanı Cemalettin Doğmuş katıldı.



Türk-Suudi ticareti hurmayla gelişecek

İstanbul Ticaret Odası, Suudi Arabistan'dan hurma ve hurma ürünleri üreticilerini Türk firmalarıyla İstanbul'da buluşturdu. Forumda, iki ülke arasında ticaretin geliştirilmesinin yanı sıra ortak yatırım, üretim, finansman, lojistik ve tedarik zincirlerinde kurulabilecek yeni işbirlikleri ele alındı. Program, Türk ve Suudi firmaların ikili iş görüşmeleriyle devam etti.

SENA SORKUN

SUUDİ Arabistan Ticaret Ataşeliği ve Suudi İhracat Geliştirme Otoritesi iş birliğiyle 'Suudi Arabistan Hurma ve Hurma Ürünleri Sektörü Forum ve İkili İş Görüşmeleri (B2B) Etkinliği' düzenlendi. İstanbul Ticaret Odası'nın ev sahipliğindeki etkinlikte, Suudi Arabistan'dan gelen hurma, pekmez, çikolata, hurma şurubu ve hurmalı ürün üreticileri; Türkiye'den ithalatçı, toptancı ve perakende firmalarıyla bir araya geldi.

Toplantının açılış konuşmalarını İTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ahmet Özer, Suudi Arabistan Ankara Büyükelçisi Fahad Assaad A. Abualnasr

Odası olarak Türkiye ile Suudi Arabistan arasındaki ticari ilişkilerin geliştirilmesine büyük önem verdiklerini kaydeden Özer, toplantıda kurulacak temaların yeni yatırımlara kapı açmasını temenni etti.

ORTAK YATIRIM VURGUSU

Suudi Arabistan Ankara Büyükelçisi Fahad Assaad A. Abualnasr, Türkiye'nin stratejik konumu, sanayi ve lojistik kapasitesinin iki ülke arasındaki

işbirliği açısından önemli imkanlar sunduğunu belirtti. Abualnasr, hurma alanındaki ilişkilerin ticaretin yanında ortak yatırım, üretim, bilgi ve teknoloji transferi, ürün geliştirme ve tedarik zincirlerinin güçlendirilmesi gibi başlıklarda ilerleyebileceğine dikkat



ve Suudi Arabistan Ticaret Ataşesi Khaled A. Aleqeel yaptı.

Suudi Arabistan Ulusal Palmiye ve Hurma Merkezi (NCPD) Stratejik Ortaklıklar Kıdemli Uzmanı Hisham Al-Mubarak ile Saudi EXIM Bank İş Geliştirme Müdürü Saad Al-Saif de sunumlarıyla programa katıldı.

İŞ BİRLİĞİNE GÜÇLÜ ZEMİN

İTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ahmet Özer, Suudi Arabistan'ın Vizyon 2030 çerçevesinde ekonomisini çeşitlendirme ve petrol dışındaki sektörleri güçlendirme yönünde yürüttüğü çalışmaların yeni ticari fırsatları da beraberinde getirdiğini söyledi. Türkiye'nin üretim gücü ve lojistik imkanlarının iki ülke iş dünyasının daha yakın çalışması için elverişli bir zemin sunduğunu belirten Özer, hurma sektöründeki temasların daha geniş ekonomik ilişkileri beslemesini bekladıklarını ifade etti. İstanbul Ticaret

çekt. Suudi Arabistan Ticaret Ataşesi Khaled A. Aleqeel de doğrudan iş görüşmelerinin ihracatçılar ile ithalatçıları birbirine yaklaştırdığını belirterek, forumun somut ticari fırsatlara ve uzun vadeli ortaklıklara dönüşmesini hedeflediklerini söyledi. Aleqeel, finansman ve lojistik imkanlarının geliştirilmesinin iki ülke



arasındaki ticari bağlantıları destekleyeceğini ifade etti.

Forumun sunum bölümünde NCPD Stratejik Ortaklıklar Kıdemli Uzmanı Hisham Al-Mubarak, Suudi Arabistan'daki hurma yetiştiriciliği, ürün çeşitleri ve hurmanın farklı alanlarda değerlendirilmesine ilişkin bilgi verdi. Saudi EXIM Bank İş Geliştirme Müdürü Saad Al-Saif ise ihracatçı ve ithalatçıların yararlanabileceği finansman, sigorta ve garanti araçlarını anlattı. İki ülkenin finans kuruluşları arasındaki işbirliğinin ticari işlemlerin desteklenmesindeki rolüne değinen Al-Saif, Saudi EXIM Bank'ın uluslararası ticarete yönelik sunduğu imkanları aktardı.



Kimya sektörü 30 Eylül'e hazırlanıyor

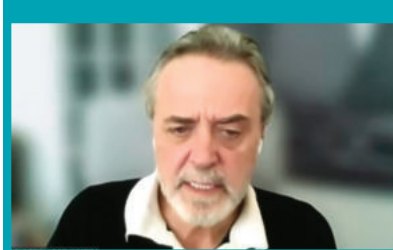
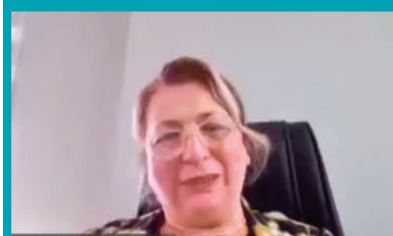
Kimya sektöründe, Kimyasalların Kaydı, Değerlendirilmesi, İzni ve Kısıtlanması (KKDİK) yönetmeliği kapsamında 'geçici kayıt' süreci için geri sayım başladı. Sektör temsilcileri, 30 Eylül 2026 tarihinin son olduğunu ve erteleme beklenmemesi gerektiğini vurgulayarak "Kaydı olmayan ürünün ticareti mümkün olmayacak" uyarısı yaptı.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

TÜRK kimya sektörü, sürdürülebilir büyüme ve küresel rekabet gücünü korumak için kritik bir uyum sürecinden geçiyor. Türkiye'nin kimya envanterinin oluşması, güvenli bir şekilde üretilmesi ve ithal edilmesini amaçlayan Kimyasalların Kaydı, Değerlendirilmesi, İzni ve Kısıtlanması (KKDİK) kapsamında tüm ürünlerin kayıt altına alınmasını amaçlayan uygulama için son viraja girildi. 30 Eylül 2026 tarihine kadar Türkiye'de üretilen veya ithal edilen, miktarı 1 tonu aşan tüm kimyasal ürünlerin Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı'nın dijital platformu olan Kimyasal Kayıt Sistemi'ne (KKS) kayıt olması gerekiyor. Konu ile ilgili bilgilendirme webinarı İstanbul Ticaret Odası tarafından düzenlendi.

DIŞ TİCARET HACMI İÇİN

Toplantının açılış konuşmasını yapan İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu "46 milyar dolarlık dış ticaret hacmine ulaşan sektörümüz, küresel daralmaya rağmen konumunu koruyor. KKDİK, üretimin her aşamasını düzenleyen ve doğru



yönetilmediği takdirde dış ticaret faaliyetlerimizi sektöre uğratabilecek bir mevzuattır. 1 ton ve üzeri imalat veya ithalat yapan her kullanıcıyı ilgilendiren bu süreci doğru anlamak hayati önem taşıyor" dedi.

SEKTÖRÜN BEKLENTİLERİ

İstanbul Ticaret Odası Kimyevi Madde Meslek Komitesi Meclis Üyesi Dilek

Altıparmak, moderatörlüğünü gerçekleştirdiği toplantıda, kimya sektörünün uyum için son viraja girdiğini belirtti. Altıparmak, "30 Eylül 2026 artık son dönem. Firmalarımız geçici kayıtlar ve maliyetler konusunda endişeli. İlaç hammaddelerinin muafiyeti ve gümrük kontrollerinin ne zaman başlayacağı gibi konuların anlaşılması gerekiyor. Sektörün büyümesi, uyum yasalarına gösterdiğimiz bu hassasiyete bağlıdır" diye konuştu.

ERTELEME OLMAYACAK

KKDİK sürecinin teknik detaylarını ve yol haritasını paylaşan Doruk Sistem CEO'su Selçuk Bilgin ise "KKDİK bir zorunluluktur ve ertelenmeyecektir" dedi. KKDİK'in en temel prensibinin 'veri yoksa pazar da yok' şeklinde ifade edilebileceğini söyleyen Bilgin, "Bir ürünün pazara girebilmesi için ya tam kaydının ya da geçici bireysel kaydının oluşturulması zorunludur. Kayıt numarası olmayan ürünün ticari varlığı tehlikededir. Yılda 1 ton ve üzerinde madde imal veya ithal eden her işletme için yükümlülük başlar. Her madde ayrı ayrı değerlendirilmeli ve beyan değil, kanıt sunulmalıdır" diye konuştu.



İhracatta rota yüksek teknolojiye dönmeli

Türkiye'nin yüksek teknoloji ürün ihracatı hazırında geçen yılın aynı ayına göre yüzde 76 artarak 1 milyar dolar barajını aştı. İlk 6 ayda ihracat 4.52 milyar dolar düzeyinde gerçekleşirken, mevcut veriler yüksek teknoloji ihracatında hızlanmaya işaret etti.

2030'da yüksek teknoloji ürün ihracatının 30 milyar doların üzerine çıkarılması hedeflenirken, uzmanlar sanayiye kapsamlı bir dönüşüm gerektiğine dikkat çekiyor. Stratejik alanlara kaynak aktarımı, patentli üretim, uzun vadeli finansman dahil 6 temel adım öne çıkıyor.

TÜRKİYE'nin ihracatında yüksek katma değerli ürünlerin ağırlığını artırma hedefinde haziran ayında dikkat çekici bir eşik aşıldı. Yüksek teknoloji ürün ihracatı geçen yılın aynı ayına göre yüzde 76 artarak 1 milyar 25 milyon dolara ulaştı. Böylece bu ürünlerin imalat sanayi ihracatındaki payı bir yılda yüzde 3'ten yüzde 4.4'e yükseldi. Aynı dönemde toplam imalat sanayi ihracatı yüzde 20.2 artışla 23 milyar 337 milyon dolara çıktı. Yüksek teknoloji ihracatındaki artış hızının imalat sanayinin genel performansının belirgin biçimde üzerine çıkması, ihracat kompozisyonundaki dönüşüm açısından dikkat çekti. Yılın ilk yarısında ise yüksek teknoloji ürün ihracatı yüzde 3.3 artarak 4 milyar 528 milyon dolara ulaştı ve imalat sanayi ihracatındaki payı yüzde 3.5 oldu. Haziran ayında yakalanan yüzde 4.4'lük oran, ilk yarı ortalamasının üzerine çıkarken asıl soru bu performansın yılın ikinci yarısında sürdürülebilirlik sağlanıp sürdürülemeyeceği oldu.

30 MİLYAR DOLARLIK HEDEF

Türkiye, yüksek teknoloji ihracatında mevcut seviyenin çok üzerinde bir ölçeği hedefliyor. Yıllık yüksek teknoloji ürün ihracatı yaklaşık 9-10 milyar dolar seviyesinde bulunurken, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı bu tutarın 2030'a kadar 30 milyar doların üzerine çıkarılmasını hedefliyor. Bu hedef, yalnızca mevcut yüksek teknoloji şirketlerinin daha fazla ihracat yapmasını değil, Türkiye'nin geniş sanayi tabanının teknoloji yoğun üretime doğru dönüşmesini de gerekli kılıyor. Otomotivden makineye, kimyadan elektroniğe kadar mevcut üretim kapasitesinin daha yüksek katma değerli ürünlere yönlendirilmesi, önümüzdeki dört yılın temel başlıklarından biri olacak.

SAVUNMA SANAYİSİ LOKOMOTİF ROLDE

Yüksek katma değerli ihracatta öne çıkan alanların başında savunma ve havacılık sanayisi geliyor. Sektör ihracatı yılın ilk yedi ayında rekor yükselişe 5.8 milyar dolara gelirken, yıl sonu beklentileri de yukarı yönlü şekillendi.

Ticaret Bakanı Ömer Bolat, geçen yıl 10 milyar 50 milyon dolar

seviyesine ulaşan savunma sanayisi ihracatının 2026 sonunda 12.5 milyar doları aşmasını beklediklerini açıkladı. Türkiye'nin küresel sıralamadaki hedefi de yükselirken, Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz, savunma ihracatçı ülkeler arasında 11'inci sırada bulunan Türkiye'nin yakın gelecekte ilk 10'a girmeyi hedeflediğini bildirdi.

SERBEST BÖLGELERDE TEKNOLOJİNİN PAYI YÜZDE 57,4

Öte yandan yüksek katma değerli üretimde serbest bölgelerin performansı da dikkat çekiyor. Türkiye'de faaliyet gösteren 19 serbest bölgenin ihracatı yılın ilk yedi ayında yüzde 6.9 artarak 7.7 milyar dolarla tüm zamanların en yüksek seviyesine çıkarken, orta-ileri ve yüksek teknoloji ürünlerin bu bölgelerin ihracatındaki payı yüzde 57.4'e ulaştı.

Serbest bölgelerde orta-ileri ve yüksek teknoloji ürünlerin yüzde 57.4'lük paya ulaşması, bu bölgelerin yüksek katma değerli ihracattaki rolünü de güçlendiriyor.

SİVİL SANAYİYE TEKNOLOJİ KÖPRÜSÜ

İstanbul Ticaret Üniversitesi Uluslararası Ticaret Bölüm Başkanı Doç. Dr. Cihat Köksal, hazirandaki yüzde 76'lık yükselişte savunma-havacılık, ilaç-biyoteknoloji ve elektronik-optik sektörlerindeki ihracat artışlarının etkili olduğunu ifade etti. Türkiye'nin yakaladığı ivmenin sürdürülebilir olması için mevcut sanayi yapısının da teknoloji yoğun üretime yönelmesi gerektiğine dikkat çeken Köksal, otomotiv, makine, kimya ve tekstil gibi Türkiye'nin güçlü olduğu alanlarda katma değerini yükseltmesinin önem taşıdığını kaydetti.

Savunma sanayisinde artan uluslararası işbirliklerinin yalnızca nihai ürün satışından ibaret olmadığını vurgulayan Köksal, bu sürecin sivil sanayinin teknolojik kabiliyetlerine de katkı sağlayabileceğine işaret etti. Köksal, şu değerlendirmeyi yaptı: "Savunma anlaşmaları sadece bitmiş ürün satışını artırmakla kalmayıp NATO standartlarında sertifikasyon ve radar, sensör, yazılım gibi teknolojilerin sivil sanayiye transferini sağlayarak yüksek teknoloji ihracatında yeni bir sayfa açıyor."

Bu aktarımın otomotiv, elektronik, makine ve yazılım gibi geniş bir üretim ekosistemine yayılması, savunmada elde edilen mühendislik kabiliyetlerinin ihracat üzerindeki çarpan etkisini büyütebilir.

ÜRÜN YELPAZESİ GENİŞLEMELİ

İstanbul Ticaret Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü Başkanı Doç. Dr. Ayfer Genç Yılmaz da hazirandaki sıçramanın kalıcı hale gelmesinde ürün çeşitliliğine dikkat çekti.

Savunma ihracatının İHA ve SİHA gibi öne çıkan ürünlerin ötesine genişleyebileceğini kaydeden Yılmaz; elektro-optik sensörler, haberleşme birimleri ve ileri havacılık teknolojilerinin ihracattaki ağırlığının artırılması gerektiğini ifade etti. Sağlık teknolojilerinde de önemli bir potansiyel bulunduğu dile getiren Yılmaz, tıbbi görüntüleme sistemleri, optik ürünler ve biyoteknolojik ürünlerin ihracatın kilogram değerini yükseltebilecek alanlar olduğunu vurguladı. Siber güvenlik çözümleri ile yapay zeka destekli yazılımların da Türkiye'nin mal ihracatının yanına yeni bir teknoloji ihracatı kanalı ekleyebileceğini söyledi.

SANAYİ BİRİKİMİ AVANTAJA DÖNÜŞEBİLİR

Fatih Sultan Mehmet Vakıf Üniversitesi İktisat Bölüm Başkanı Dr. Bilal Bağış, Türkiye'nin yüksek teknoloji yarışında önemli bir sanayi ve insan kaynağı birikimine sahip olduğuna dikkat çekti. Bağış, Türkiye'nin son 30 yılda oluşturduğu üretim altyapısının doğru alanlara yönlendirilmesi gerektiğini vurgulayarak şunları söyledi: "Türkiye'nin hazır bir sanayi altyapısı ve yetişmiş insan gücü var. Bu kapasitenin yüksek teknoloji ürün üretimine kanalizasyonu edilmesi gerekiyor. Savunma sanayisi, ilaç, enerji, elektrikli araçlar, batarya, çip, yapay zeka ve biyoteknoloji bu dönüşümde öne çıkabilecek alanlar."

Otomotiv sektöründeki geniş tedarikçi tabanının da bu dönüşümün önemli parçalarından biri olabileceğini ifade eden Bağış, mevcut üreticilerin yalnızca geleneksel parça üretiminde kalmayıp yazılım ve ileri teknoloji ara malı üretimine yönelmesinin sanayinin teknoloji seviyesini yukarı taşıyabileceğine işaret etti.

Katma değeri artıracak 6 adım

1 Stratejik alanlara kaynak aktarılmalı: Doç. Dr. Cihat Köksal, 30 milyar dolarlık yüksek teknoloji ihracatı hedefi için çip, batarya ve yapay zeka gibi alanlara hedef odaklı teşviklerle kaynak aktarılması gerektiğini belirtti.

2 KOBİ'ler tedarik zincirine girmeli: Köksal, yüksek teknolojinin sanayinin geneline yayılması için KOBİ'lerin kümelenmeler yoluyla büyük üreticilerin tedarik ağlarına dahil edilmesini önerdi. Dijitalleşme hibeleri ve uzun vadeli uygun finansmanın bu dönüşümü desteklemesi gerektiğini vurguladı.

3 Fason üretimden patentli ürüne geçmeli: Köksal, ihracatta kilogram değerini yükseltmek için fason üretimden patentli ve tescilli ürünlere geçişin hızlandırılması gerektiğini söyledi. Uluslararası Ar-Ge yatırımlarının Türkiye'ye çekilerek küresel değer zincirlerinde kritik alt bileşen tedarikçisi konumuna gelinmesini önerdi.

4 Yüksek teknoloji yeni pazarlara taşınmalı: Doç. Dr. Ayfer Genç Yılmaz, hızlı ölçeklenme için Suudi Arabistan, BAE ve Katar başta olmak üzere Körfez pazarlarına odaklanılması gerektiğini belirtti. Doğu Avrupa ve Kuzey Afrika'nın otomasyon ve tıbbi cihazlarda, Asya ve Latin Amerika'nın ise yazılım ve veri teknolojilerinde fırsat sunduğunu ifade etti.

5 Finansman ihracat performansına bağlanmalı: Dr. Bilal Bağış, kalkınma bankacılığının güçlendirilmesi, düşük faizli uzun vadeli yatırım kredileri, ihracat kredi garantileri ve Eximbank kaynaklarına erişimin kolaylaştırılmasını önerdi. Teknoloji girişimlerine yatırım yapan risk sermayesi fonlarının da kamu kaynaklarıyla desteklenebileceğini kaydetti.

6 Vergi avantajları nitelikli üretime yönelmeli: Bağış, patentli ürün ve fikri mülkiyet geliştirme şirketlere gelir ve kurumlar vergisi avantajları sağlanabileceğini söyledi. Nitelikli mühendis ve araştırmacıları Türkiye'de tutacak vergi teşviklerinin değerlendirilmesini ve Ar-Ge desteklerinin yüksek katma değerli ihracat performansıyla ilişkilendirilmesini önerdi.



Teşvik Sistemi'nden, 'Sanayinin Dönüşüm Koridoru'na

Cumhuriyet'imizin sanayileşme süreci aynı zamanda Türkiye'nin teşvik politikalarının da hikayesidir. 'İzmir İktisat Kongresi'nin ardından, reel sektörü ayağa kaldırmak amacıyla 1927 tarihli 'Teşvik-i Sanayi Kanunu' çıkarılmış; gümrük muafiyetlerinden arsa tahsisine, vergi istisnalarından düşük taşıma tarifelerine kadar dönemi için iddialı araçlar devreye sokulmuştu. Sermaye birikiminin yetersizliği ve 1929 Buhranı 1930'larda kamu yatırımlarını öne çıkardı. 1950'lerde 'özel sektör hamlesi', 1960'larda DPT ile planlı kalkınma, 1980'lerde ihracat ve dışa açılma, 2000'lerde bölgesel ve sektörel teşvikler Türkiye'nin değişen kalkınma modeline eşlik etti.

Bugün ise, 'neoliberalizm'in rafa kalktığı, '2. Merkantilizm Dönemi'nin hüküm sürdüğü ve yeni küresel düzenin kuruluş sancılarının yaşandığı farklı bir eşikteyiz. 21. Yüzyıl'ın ikinci çeyreğinde süper güçlerle orta güçler arasındaki rekabet artık ihracat, pazar payı veya üretim maliyetleriyle sınırlı değil. Sanayi kapasitesi, teknoloji hakimiyeti, enerji güvenliği, kritik mineraller, yapay zeka, yarı iletkenler, savunma sanayii, lojistik koridorlar ve tedarik zincirleri 'yeni güç denklemleri'nin vazgeçilmez parçaları.

Washington'dan Pekin'e, Ankara'dan Tokyo'ya, Brüksel'den Seul'e sanayi politikalarının yeniden devletlerin 'stratejik gündemi'nin merkezine yerleşmesinin sebebi tam olarak bu. Yeni ve çok daha sert küresel rekabet, artık kapsamlı bir 'sanayileşme orkestrasyonu' gerektiriyor. Türkiye'nin HIT-30, Teknoloji Hamlesi, dijital ve yeşil dönüşüm programlarıyla teşvik sistemini geliştirmesi de bu yeni dönemin kodlarından kaynaklanıyor.

Bununla birlikte, sanayicinin yatırım kararını belirleyen denklem de 'daha karmaşık' hale gelmiş durumda. İşgücü verimliliği, enerji ve finansman maliyetleri, hammadde ve ara mamul fiyatları, nitelikli insan kaynağı, teknolojiye erişim, karbon yükümlülükleri, kaynak çeşitlendirmesi ve tedarik zinciri güvenliği artık 'çok boyutlu bir denklem'in değişkenleri. Dolayısıyla ekonomi yönetimimizin yalnızca 'hangi teşviki verebiliriz?' sorusuna cevap araması yeterli değil.

Yeni soru şu olmalı; 'bu yatırımı dünya ölçeğinde rekabetçi hale getirecek bütüncül ekosistemi nasıl kurarız?' Dünyadaki başarılı örnekler 'orkestrasyon'un ne anlama geldiğini net olarak gösteriyor. Güney Kore'de akıllı fabrika programı merkezi bir sistemle yönetilirken, 19 bölgesel inovasyon merkezi firmaların sahadaki dönüşümüne eşlik ediyor. 2014'ten bu yana 24 bine yakın firmada 32 bini aşkın proje hayata geçirildi. Bazı modellerde devlet, büyük sanayi kuruluşu ve KOBİ aynı yatırımın finansmanına birlikte katılıyor. Böylece ana sanayinin teknolojik dönüşümü tedarikçisine kadar uzanıyor.

Almanya'da ise KfW modeli firmanın dijital olgunluğunu ölçerek başlıyor. Yatırımın teknoloji seviyesi yükseldikçe finansman şartları ve destek güçleniyor. Kamu kaynağı böylece yalnızca yatırım harcamasını değil, firmanın 'teknolojik sıçraması'nı teşvik ediyor. İşte tam bu noktada Türkiye'nin önümüzdeki dönem için 'Sanayinin Dönüşüm Koridoru'nu oluşturması gerekiyor. Önce fabrikanın 'gerçek fotoğrafı' çekilmeli; dijital olgunluğu, enerji verimliliği, karbon yoğunluğu, teknoloji seviyesi, insan kaynağı ve tedarik zinciri dayanıklılığı ölçülmeli. Ardından firmanın üç ve beş yıllık dönüşüm yol haritası hazırlanmalı.

Bu yol haritasının arkasına 'finansman mimarisi' de yerleştirilmesi gerekiyor. Teşvik, uzun vadeli kredi imkanını, kamu garantisini, özkaynak desteği ve gerektiğinde kamu alımlarını 'ayrı yatırım paketi'nde buluşturmalı. Büyük sanayi kuruluşlarının dijital ve yeşil dönüşümü de Anadolu'daki KOBİ'lere kadar uzanmalı.

Yazının tamamı istanbulticaretgazetesi.com'da

Tarımsal planlamada 'alan' tuttu sıra kalite bazlı üretimde

Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından hayata geçirilen tarımsal planlama uygulamasında 2 hasat yılı geride kaldı, bazı ürünlerde ekim alanı olarak başarı oranı yüzde 90'lara ulaştı. Ayrıca planlama kapsamında desteklenen ürünlerde üretici fiyatlarında artış sağlandı ve Konya'da çok su isteyen ürünlerin ekimi azaltıldı. Konunun tarafları bir sonraki adımın kalite bazlı planlama olması gerektiğini ifade ediyor.

TÜRKİYE Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından 2023 yılında yapılan bir düzenlemeyle 2024 yılından itibaren tarımda planlı üretime geçti. Tarımsal planlamada iki hasat dönemi geride kalırken, uygulamada bazı ürünlerde yüzde 90 başarı oranına ulaşıldı. Ne üreteceğini bilerek planlama yapabilen çiftçinin üretici fiyatlarında da artış yaşanırken bu artış oranı kimi ürünlerde yüzde 320'ye ulaştı. Uygulama önümüzdeki dönem ilk defa 3 yıllık ödeme planlarının belirlenmesi ile devam edecek.

ÇİFTÇİ SAYISI YÜZDE 33 ARTTI

Uygulamanın en önemli çıktılarından birini de kayıtlı çiftçi sayısındaki artış oluşturdu. Türkiye Politiika Araştırmaları Vakfı tarafından hazırlanan istihdam izleme raporuna göre çiftçi sayısı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 33 arttı. Tarım Orman Bakanlığı İstanbul İl Müdürlüğü'nden alınan bilgilere göre İstanbul özelinde kayıtlı çiftçi sayısı yüzde 80'i aştı. Bakanlık tarafından planlı üretim kapsamına alınan 13 ürünün 6'sı İstanbul'da üretilirken, 2025 yılı itibarıyla İstanbul'da işlenen tarım alanlarının yüzde 89,6'sını planlama kapsamında desteklenen ürünler oluşturdu. Böylece İstanbul tarım haritası planlı üretim kapsamında yeniden şekillenmiş oldu.

Konya'da da tarımsal üretim planlaması kapsamında üretim haritası yeniden şekillendi. Özellikle su tüketimi yoğun olan mısır ekimi önemli ölçüde azaltıldı. Konya Selçuk Ziraat Odası'ndan alınan bilgilere göre dane mısır, silajlık mısır ve patatesin toplam ekim alanı iki yıllık planlama sonucu yüzde 27 azaldı. Ziraat Odası'ndan alınan bilgiye göre planlı üretim kapsamına alınan 13+1 ürünün çoğunda 1. üretici durumunda olan Konya'da, suyun verimli kullanımı konusunda da ciddi bir farkındalık oluştu.

KURU FAZULYE EKİMİ ARTTI

Bu arada İstanbul'da da planlama sonrası bazı ürünlerin ekim haritası değişti. İstanbul İl Tarım ve Orman Müdürlüğü verilerine göre planlama sonrası kanola ekim oranı yüzde 48, nohut ekim oranı yüzde 8, yem bitkileri ekim oranı yüzde 20, kuru fasulye ekim oranı da yüzde 114 oranında arttı. Bu değişim üretim planlamasının temel unsurlarından biri olan münavebe (art arda yıllarda

farklı ürünlerin ekilmesi) uygulamasından kaynaklandı. İstanbul özelinde planlı üretim sonrası üretici fiyatlarında da önemli artışlar oldu. Buğday fiyatı kilo başına yüzde 51, arpa yüzde 50, ayçiçeği yüzde 54, kanola yüzde 30, silajlık mısır yüzde 25 yükseldi. En dikkat çekici artış ise kuru fasulyede yaşanarak artış oranı yüzde 320 olarak kayıtlara geçti.

BUĞDAYDA PROTEİN ODAKLI ÖNERİ

Bu arada temel gıda kaynaklarından biri olan buğday için kalite bazlı planlama da yapılması gerektiği belirtiliyor. Bu ihtiyaca dikkat çeken Türkiye Un Sanayicileri Federasyonu Yönetim Kurulu Başkanı Mesut Çakmak, "Un sanayisi açısından mesele yalnızca toplam üretim miktarı değil; istenen protein, gluten, hektolitreye ve süne değerlerine sahip ürünün doğru bölgede, yeterli miktarda ve rekabetçi fiyatla bulunabilmesidir" dedi. Çakmak, "Kalite sorununu çözmek için miktar planlamasının 'kalite bazlı üretim planlamasına' dönüşmesi gerekir. Bu nedenle tek bir uygulama yılının ardından protein ve kalite sorununun çözüldüğünü söylemek mümkün değildir. Somut ilerleme için havza-çesit-nihai kullanım eşleşmesinin kurulması; yüksek kaliteli ekmeklik buğday üreten çiftçiye protein, gluten ve hektolitreye kriterleri üzerinden daha güçlü fiyat primi verilmesi gerekiyor. Lisanslı depolarda ürünlerin kalite sınıflarına göre ayrı tutulması ve sanayicinin bu verilere erişebilmesi de sistemin vazgeçilmez bir parçası olmalıdır. Sağlıklı bir oran için buğdayın ekmeklik-makarnalık ayrımının yanında protein, gluten, hektolitreye, bölge ve kullanım amacı bazında izlenmesi gerekir" diye konuştu.

AZ ÜRETİMLE KALİTE ARTIŞI

Tarımsal üretim konusunda planlı adımlar atan ve bu konuda başarı sağlayan dünya örnekleri mevcut. Dünyanın ilk beş üzümlü üreticisi arasında yer alan Fransa'da dönüm başına rekolteyi sınırlamak için 1935'ten bu yana bağcılık kotaları sistemi uygulanıyor. Bu sisteme göre Ulusal Köken ve Kalite Enstitüsü'nce (INOA) belirlenen bölgeler haricine üzümlü ekimi yapılamıyor. İzinsiz ekim yapanların bağları da sökülüyor. Ülkede az ama değerli üretim esas olduğundan üzümlü kalitesini olumsuz etkileyen yapay sulama yasak. Toronto Üniversitesi tarafından 2024 yılında yayınlanan akademik bir çalışmaya göre, Fransa'da 1935 yılına kadar üzümlü çok yüksek rekolte üretiliyor ancak istenen kalite yakalanamıyordu. Planlama sonrası üst kalitede üretim mümkün oldu.



Enflasyonun kontrolü için avantaj

■ **Ankara Üniversitesi Gıda Güvenliği Enstitüsü Kurucu Müdürü ve Gıda Güvenliği Uzmanı Prof. Dr. Nevzat Artık:**

Hükümetimizin aldığı kararlar ve planlama ile başarı oranı yüzde 90 düzeylerine erişti. Ancak Hümmüz Boğazı problemi nedeni ile mazot fiyatlarının artırılması, girdi maliyetlerini artırdığı için planlamanın gıda enflasyonunda önemli bir düşüş oluşturmamasını beklemiyoruz. Ancak planlama neticesinde gıda enflasyonunun sabit kalması bile avantaj olarak kabul edilebilir. Çiftçi genel anlamda istediği kâr elde edemediği için gıda enflasyonu düşmüyor. Planlamanın gıda enflasyon verilerine yansımaları için ek tedbirler alınmalı. Devlet lojistik ve aracı sorunlarını çözüme kavuşturmalı.



Prof. Dr. Nevzat Artık

Yön değişimi başladı

■ **Konya Selçuk Ziraat Odası Başkanı İsmail Toklu:**

Konya'da üretimin su varlığına göre planlanması gelecek nesiller açısından zorunluluk. Dane mısır, silajlık mısır ve patatesin toplam alanının iki yılda yaklaşık 525 bin dekar azalması dikkate değer bir gelişme. Ancak iki yıllık uygulamadan kesin bir başarı veya çiftçi uyum yüzdesi çıkarmak için erkendir. Planlı üretimin gerçek etkisi en az dört yıllık bir üretim dönemi sonunda daha sağlıklı anlaşılabilir. Bundan sonraki aşamada üretim planlamasını üç unsurla birlikte değerlendirmeliyiz: Ürün deseni, çiftçinin geliri ve havzanın su bütçesi. Çiftçiye yalnızca ne ekeceğini söylemek yetmez. Ekeceği ürünün para kazanmasını ve o ürünü mümkün olan en az suyla üretebilmesini de sağlamak zorundayız. Konya'da planlı üretimin gerçek başarı ölçüsü; çiftçinin gelirini ve ülkemizin gıda arz güvenliğini koruyarak, birim sudan daha fazla ürün ve ekonomik değer elde etmek ve gelecek nesillerin suyunu korumaktır.



İsmail Toklu

Sertifikalı ve bölgeye uygun tohum

■ **Türkiye Un Sanayicileri Federasyonu Yönetim Kurulu Başkanı Mesut Çakmak:**

Planlamanın yönünü doğru buluyoruz. Bununla birlikte sistemin sanayinin ihtiyacına daha güçlü cevap verebilmesi için bazı başlıklarda geliştirilmesi gerektiğini düşünüyoruz. Birincisi, tonaj hedefinin yanına kalite hedefi konulmalı. Her havza için yalnızca kaç ton buğday üretileceği de belirlenmeli. İkincisi, kaliteli üretime verilen prim güçlendirilmeli. Protein, gluten, hektolitreye ve süne kriterleri üzerinden ölçülebilir ve tatmin edici fiyat farkları oluşturulmalı. Üçüncüsü, sertifikalı ve bölgeye uygun tohum kullanımının yaygınlaştırılması gerekir. Tohum politikası, gübreleme tavsiyesi ve üretim planlaması birlikte ele alınmalı. Dördüncüsü, lisanslı depolarda kalite sınıflandırması ve ayrı depolama kapasitesi geliştirilmeli. Ürün elektronik senetlerinde kalite bilgilerinin daha ayrıntılı ve erişilebilir olması sanayici açısından büyük önem taşıyor. Beşincisi, Bakanlık, TMO, TÜİK ve sektör verilerinin entegre edildiği, ekimden hasada kadar güncellenen ortak bir tahmin ve erken uyarı sistemi kurulmalı. Ayrıca dış ticaret kararlarının sezon içinde ani değişiklikler yerine önceden ilan edilmiş kurallara bağlanması gerekir. Çiftçiye korurken ihracatçının pazar kaybetmesine yol açmayan, yerli ürüne öncelik veren dengeli mekanizma oluşturulmalı.



Mesut Çakmak

SIAL CHINA 2027

Şanghai - 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 ihracatçı 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

Gülin 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



Avrupa ekonomisi susuz kaldı

Avrupa’da El Nino’nun tetiklediği aşırı sıcaklar ve kuraklık, çevresel krizin ötesine geçerek ekonomiyi de baskılıyor. Tarımdan sanayiye, lojistikten enerjiye uzanan kayıpların kısa vadede 50 milyar avroyu, toplamda ise 180 milyar avroyu aşabileceği hesaplanıyor. Nehirlerdeki düşük su seviyeleri, lojistiği, tedarik zincirini, enerji üretimini sekteye uğrattırken, gıda arzı ve enflasyon üzerindeki riskler de artıyor.

AVRUPA kıtası, El Nino hava olayının etkisiyle tetiklenen aşırı sıcaklıklar ve tarihin en şiddetli kuraklık dalgalarından biriyle sarsılırken, bu yıkıcı iklim şartlarının faturası yalnızca çevresel bir felaket olmaktan çıkarak devasa bir ekonomik etki sarmalına dönüştü. İklim değişikliğinin kıta genelinde yarattığı bu olağanüstü hava olayları; tarımdan sanayiye, ulaştırmadan enerjiye kadar tüm temel ekonomik faaliyetleri etkiliyor. Uzmanların ve uluslararası finans kuruluşlarının verileri, kuraklık ve sıcak hava dalgalarının ekonomik maliyetinin kısa vadede 50 milyar avroyu aşacağını, toplamda ise 180 milyar avroya kadar ulaşabileceğini gösteriyor. Sıcak krizinin insan yaşamını da doğrudan tehlikeye atması ve yalnızca Almanya’da sıcaklığa bağlı 10 binden fazla can kaybı bildirilmesi felaketin insani boyutunu gösterirken, Avrupa genelinde orman yangınları nedeniyle 530 bin hektardan fazla alanın zarar gördüğü ve yangınların 19 milyar avroluk ilave bir ekonomik kayıp yarattığı tahmin ediliyor.

BÜYÜME BEKLENTİLERİ DEĞİŞTİ

Hollanda merkezli Triodos Bank ve Zürich Sigorta gibi saygın finans kurumlarının hazırladığı son raporlar, Avrupa ekonomisindeki hasarın boyutlarını gözler önüne seriyor. Triodos Bank’ın “Sıcak Yaz Ekonomisi” adlı özel



analizine göre, yaz aylarındaki aşırı sıcaklığın gıda, enerji, ulaştırma ve iş gücü verimliliği üzerindeki toplam etkisinin Avrupa Birliği gayrisafi yurt içi hasılasının yüzde 1’ine denk gelen yaklaşık 180 milyar avroya ulaşacağı hesaplanıyor. Avrupa Komisyonu, bu yıl Avrupa Birliği ekonomisi için yüzde 1.1 oranında bir büyüme öngörüyordu. Ancak iklim felaketinin yol açtığı bu devasa kayıp, söz konusu büyüme beklentisini aşağı çekti. Sıcaklıkların özellikle 25 ila 30 derecenin üzerine çıkmasıyla açık havada, inşaat ve tarım gibi fiziksel güç gerektiren sektörlerde iş gücü verimliliğinin hızla düşmesi, toplam gayrisafi yurt içi hasılasına yalnızca bu iş gücü kanalı üzerinden yüzde 0.6’lık ağır bir daralmaya yol açması bekleniyor. Fransa ekonomisinin aşırı sıcaklar nedeniyle büyümesinden 1.4 puan kaybedebileceği tahmini ve İspanya, İtalya, Belçika gibi ülkelerin üretim tarafında ciddi hasar görmesinin, Avrupa Merkez Bankası’nın enflasyonla mücadelesini ve devletlerin vergi geliri hedeflerini de zora sokacağı öngörüldü. Üretimdeki kayıplar sebebiyle yıllık vergi gelirlerindeki düşüşlerin Fransa’da yüzde 1.8, İspanya ve İtalya’da ise yüzde 1.3 seviyelerine ulaşacağı tahmin ediliyor.

TEDARİK ZİNCİRİ DE ETKİLENDİ

Kuraklığın en somut ve hızlı ekonomik sonuçları, Avrupa sanayisinin can damarı olan iç su yollarında görülüyor. Kıtanın en kritik ticaret koridorlarından olan Ren ve Tuna nehirlerinde su seviyeleri tarihin en



düşük noktalarına geriledi. Almanya’nın sanayi kalbi olan Ruhr bölgesini Kuzey Denizi’ndeki Rotterdam Limanı’na bağlayan 1233 kilometrelik Ren Nehri’nde, su seviyesinin tek haneli değerlere inmesi ticari taşımacılığı durma noktasına getirdi. Kiel Dünya Ekonomisi Enstitüsü verilerine göre, nehirde 30 gün boyunca düşük su seviyesi görülmesi iç su yolu taşımacılığını yaklaşık dörtte bir oranında azaltırken, Almanya’nın sanayi üretimini doğrudan yüzde 1 oranında düşürüyor. Bu lojistik tıkanmanın, üçüncü çeyrekte Almanya’nın gayrisafi yurt içi hasılasında yüzde 0.2 ila yüzde 0.4 arasında bir düşüşe yol açması bekleniyor. Yük gemilerinin karaya oturmamak için taşıma kapasitelerinin yalnızca yüzde 30’uyla çalışmak zorunda kalması, işletmecileri aynı yükü aktarabilmek adına haftada yaklaşık 100 ilave mavna kullanmaya itiyor. Bu durum, Rotterdam Limanı’ndan iç kesimlere kimyasal ürün, petrol, kömür ve diğer temel malların akışını yavaşlatırken lojistik maliyetlerini ve buna bağlı olarak üretim giderlerini artırıyor.

ENERJİ KESİNTİLERİ

Tedarik zincirindeki büyük kırıma Orta ve Doğu Avrupa’nın ana arteri olan 2 bin 857 kilometre uzunluğundaki Tuna Nehri’nde de alarm verici seviyelere ulaştı. Romanya’da Tuna’nun debisi saniyede 1400 metreküpe kadar düşerek, normal ağustos dönemi ortalaması olan 3900 metreküpün neredeyse üçte birine indi. Bu eşi görülmemiş durum sadece lojistik ve taşımacılığı değil, bölgenin enerji arz güvenliğini de doğrudan tehdit ediyor. Nehir sularını reaktörlerini soğutmak için kullanan dev nükleer santraller üretim kapasitelerini mecburen düşürmek veya şalter indirmek zorunda kaldı. Macaristan’ın elektrik ihtiyacının yüzde 40’ını tek başına karşılayan Paks Nükleer Santrali’nde normalde 2000 megavat seviyesindeki üretim, su seviyelerinin tehlikeli boyuta inmesiyle 240 megavata kadar düşürüldü. Bulgaristan’daki Kozloduy Nükleer Santrali kriz gözetimi altında tutulurken, Sırbistan’daki Djerdap hidroelektrik santrallerinde kapasite yüzde 20’lere kadar düştü. Fransa’da Fransız enerji devi EDF de yükselen su sıcaklıkları yüzünden nükleer üretimini kısmak zorunda kaldığını ve kazançlarında yüzde 10’luk sert bir düşüş beklediğini duyurdu.

Sanayi üretiminde kesintiler ve maliyet artışı

Avrupa genelinde derinleşen lojistik ve enerji sorunları, sanayi şirketlerini üretim tarafında zorunlu ve radikal kararlar almaya mecbur bıraktı. Alman kimya sektörü devi Covestro, Ren Nehri’ndeki düşük su seviyelerinin yarattığı tedarik sorunları sebebiyle bazı petrokimya ürünlerinde mücbir sebep ilan ederek teslimatların yapılamayabileceğini müşterilerine resmen bildirdi. Diğer yandan Sırbistan’da yaşanan düşük su seviyesi, ağustos ayında ithal edilmesi planlanan 39 bin ton dizelin nehir yoluyla taşınmasını riske atınca hükümet rafineri üretimini iç kaynaklardan artırma ve alternatif olarak demiryollarını devreye sokma kararı aldı. Nehir taşımacılığındaki fiziksel kısıtlamalar, Romanya üzerinden Köstence limanına tahıl taşıma maliyetlerini ton başına 11 avrodan bir anda 18-20 avro seviyelerine kadar fırlattı. Capital Economics Başekonomisti Neil Shearing, Ren Nehri’ndeki ulaştırma sorununun Almanya ekonomisinin büyüklüğü dikkate alındığında Avro Bölgesi gayrisafi yurt içi hasılasını geçici olarak yüzde 0,1 ila yüzde 0,2 oranında doğrudan aşağı çekeceğini öngördü. Kırılan tedarik zincirlerinin üretim maliyetlerini daha da artırarak şirket bilançolarını yıpratılabileceği, Avrupa çapında kar marjlarını düşürebileceği ve yeni sermaye yatırımlarını baskılayabileceği öngörüldü.

Tarımda büyük kayıplar ve gıda enflasyonu riski

Avrupa’da El Nino hava olayının ve kuraklığın yıkıcı etkisini en acı şekilde hissedilen sektörlerin başında hiç şüphesiz tarım geliyor. Avrupa Birliği Copernicus İklim Değişikliği Servisi’nin yayımladığı verilere göre, haziran ve temmuz ayları Batı Avrupa bölgesinde 21.62 derecelik ortalama ile tarihteki en sıcak dönem olarak kayıtlara geçti. Avrupa genelinde; mısır, ayçiçeği gibi stratejik tarımsal ürünlerde verim kayıpları şimdiden yüzde 6 ila 7 seviyelerine dayanmış durumda. Avrupa’nın en önemli

pirinç üretim merkezlerinden olan İtalya’nın Po Vadisi ve Vercelli bölgesinde, sulama sularının tarlalara ulaşamaması nedeniyle devasa pirinç alanları tamamen kurudu ve birçok çiftlik dönemsel üretiminin yansından fazlasını kalıcı olarak kaybetti. Varlık yönetim şirketi Schroders’in Küresel Ekonomi Başkanı David Rees, El Nino hava olayının sebep olduğu bu kuraklığın gelecek yıl Avrupa genelinde beklenen gıda enflasyonu dalgasının temel tetikleyicisi olacağını vurguladı.

Küresel gıda, tarım ve hayvancılık sektörlerine odaklanan yatırımcı ağı FAIRR’ın analizine göre de kronik su stresi, dünyadaki en büyük 18 hayvancılık şirketine yükselen yem fiyatları ve su ikamesi maliyetleri üzerinden yıllık ortalama 6.4 milyar dolarlık gizli bir maliyet yaratacak. Gıda fiyatlarında yaşanabilecek yukarı yönlü bu şiddetli kırımanın, Avrupa Merkez Bankası’nı faiz oranlarını çok daha uzun süre yüksek seviyelerde tutmaya zorlayabileceği ifade ediliyor.

SIAL CANADA 2027

**Toronto / Kanada
27 - 29 Nisan 2027**

**Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu**



TORONTO’DAN KUZEY AMERİKA PAZARINA AÇILIN

SIAL CANADA

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 1.100 ABD \$ / m²



**İSTANBUL
TİCARET
ODASI** 1882

Sibel Tayanç

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

Anesa Külekci

0212 455 61 18
0530 664 86 22
anesa.kulekci@ito.org.tr

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

İstanbul Ticaret Üniversitesi takımları TEKNOFEST 2026'da sahnede



İstanbul Ticaret Üniversitesi, TEKNOFEST 2026 kapsamında insansız hava aracı, insansız kara aracı ve elektrikli araç teknolojileri alanlarında yürüttüğü projelerle önemli başarılar elde etti. ICU Gökçen ve PULSAR TEAM ekipleri final aşamasına yükselirken, YEKTA Takımı da İnsansız Kara Aracı Yarışması'nda Kritik Tasarım Raporu aşamasını başarıyla tamamladı.

ERTAN ERYILMAZ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi öğrencileri ve akademisyenleri tarafından geliştirilen teknoloji projeleri, TEKNOFEST 2026'ya katıldı. Üniversitenin farklı mühendislik disiplinlerinden öğrencileri bir araya getiren ekipler; insansız hava araçları, insansız kara araçları ve elektrikli araç teknolojileri alanlarında çalışıyor. Mühendislik, yazılım, elektrik-elektronik ve endüstriyel tasarım gibi farklı disiplinleri bir araya getiren projeler, öğrencilerin teorik bilgilerini uygulamaya dönüştürmesine ve ileri teknoloji alanlarında deneyim kazanmasına imkân sağlıyor.

ICU GÖKÇEN, SAVAŞAN İHA YARIŞMASI'NDA FİNALDE

İstanbul Ticaret Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi BAP Koordinasyon Birimi tarafından desteklenen ve Mühendislik Fakültesi Mekatronik Mühendisliği Bölümü öğretim üyesi Doç. Dr. Muhammet Ceylan'ın yürüttüğü üslendiği 'Otonom Görev Kabiliyetine Sahip Görüntü İşleme Tabanlı Sabit Kanat SİHA Geliştirme Projesi', TEKNOFEST 2026 Savaşan İHA Yarışması'nda final aşamasına yükseldi.

ICU Gökçen ekibi, yarışma kapsamında Ön Değerlendirme, Kritik Tasarım Raporu ve son olarak Sistem Tanımlama - Uçuş Kanıt süreçlerini başarıyla tamamladı. Böylece ekip, TEKNOFEST 2026 Final Aşaması'na katılmaya hak kazandı. Görüntü işleme teknolojileri ve otonom görev kabiliyeti üzerine geliştirilen sabit kanatlı SİHA projesinde öğrenciler; tasarım, üretim, sistem entegrasyonu, görüntü işleme ve uçuş süreçlerinde aktif rol aldı.

YEKTA'DAN İNSANSIZ KARA ARACI ALANINDA ÖNEMLİ AŞAMA

İstanbul Ticaret Üniversitesi bünyesinde çalışmalarını sürdüren YEKTA Takımı da geliştirdiği insansız



kara aracıyla TEKNOFEST 2026 İnsansız Kara Aracı Yarışması'nda önemli bir aşamayı geride bıraktı. Takım, yarışmanın Kritik Tasarım Raporu aşamasını başarıyla tamamladı.

15'i aşkın takım üyesini bir araya getiren YEKTA'nın insansız kara aracı; yazılım, mekatronik, elektrik-elektronik mühendisliği ve endüstriyel tasarım alanlarının ortak çalışmasıyla geliştiriliyor. Projede farklı disiplinlerden öğrenciler, aracın mekanik, elektronik ve yazılım altyapısını birlikte geliştiriyor. Aracın mekanik sistemlerinden elektronik altyapısına, dış gövde tasarımından ROS2 tabanlı otonom sürüş ve görüntü işleme sistemlerine kadar birçok bileşenin tasarım, üretim, entegrasyon ve test süreçleri ekip tarafından yürütülüyor. YEKTA, dört tekerlekli rocker mekanizması, sensör füzyonu ve otonom algılama altyapısıyla zorlu arazi koşullarında görev gerçekleştirebilecek özgün bir platform olarak geliştiriliyor.



Öğrenciler fikirlerini teknolojik ürünlere dönüştürüyor

TEKNOFEST 2026 kapsamında elde edilen sonuçlar, İstanbul Ticaret Üniversitesinde öğrenci projelerinin akademik bilgi, disiplinler arası çalışma ve teknoloji geliştirme süreçleriyle bütünleştiğini ortaya koyuyor. ICU Gökçen, YEKTA ve PULSAR TEAM ekipleri çalışmalarını TEKNOFEST 2026 süreci doğrultusunda sürdürürken İstanbul Ticaret Üniversitesi, öğrencilerin fikirlerini projeye ve teknoloji odaklı uygulamalara dönüştürmelerine destek olmaya devam ediyor.

PULSAR TEAM, EFFICIENCY CHALLENGE FİNALİNE KATILMAYA HAK KAZANDI

İstanbul Ticaret Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi BAP Koordinasyon Birimi tarafından desteklenen PULSAR TEAM Elektromobil Araç Takımı da TEKNOFEST 2026 Uluslararası Elektrikli Araç Yarışları kapsamında finale yükseldi.

Mühendislik Fakültesi Mekatronik Mühendisliği Bölümü öğretim üyesi Dr. Öğr. Üyesi Ufuk Şanver'in yürüttüğündeki PULSAR TEAM; Takım Gelişim ve Teknolojik Olgunluk Değerlendirme Videoları, Teknik Tasarım ve Görsel Tasarım Raporu ile Teknik Onay Videosu süreçlerini başarıyla tamamlayarak Final Aşaması'na katılmaya hak kazandı.

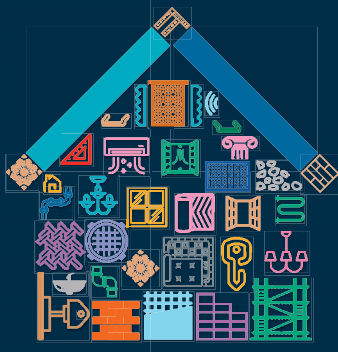
Elektrikli araç teknolojileri üzerine çalışan ekip, aracın tasarımından teknik geliştirme süreçlerine kadar birçok alanda öğrenci ve akademisyenlerin ortak çalışmasıyla faaliyetlerini sürdürüyor.



BAU 2027

Münih - Almanya
11 - 15 Ocak 2027

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



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

NEDEN BAU

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

TÜRKİYE MİLLİ STANTLARININ YER ALACAĞI İHTİSAS SALONLARI

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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



Akif Gönülcü

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

Esra Yılmaz

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

Zeynep Ülker

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

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



Değişimin neresindeyiz?

Dijitalleşme, yapay zekâ, uzaktan çalışma modelleri ve hızla değişen yaşam alışkanlıkları... Dünyayı etkisi altına alan dönüşümden hepimiz payımızı alıyoruz. Peki bu büyük değişim dalgasının neresindeyiz? Değişimi yönetebiliyor muyuz yoksa onun sürüklediği bir kalabalığın parçası mı oluyoruz?

Bugün teknoloji baş döndürücü bir hızla ilerliyor. Bilgiye ulaşmak birkaç saniye sürüyor ancak insanın kendisini tanıması, geliştirmesi ve olgunlaştırması aynı hızda gerçekleşmiyor. Takım çalışmasının, ortak akıl ve iş birliğinin önem kazandığı bir çağda, giderek daha bireyci ve yalnız bir hayatın içine çekiliyoruz. Aynı evde, aynı ofiste hatta aynı masada bulunup birbirimize yabancılaşılabiliyoruz.

Asıl mesele, hangi değişimin peşinden gittiğimizdir. Çünkü her değişim gelişim anlamına gelmez. Bizi daha bilgili, daha üretken, daha vicdanlı ve daha duyarlı hâle getiren değişim ilerlemedir. Sadece görünüşü, etiketi veya alışkanlıkları değiştiren dönüşüm ise çoğu zaman insanı özünden uzaklaştırabilir.

İnsanlık tarihine baktığımızda kas gücünün belirleyici olduğu dönemlerden tarım toplumuna, oradan sanayi toplumuna, bilgi toplumuna ve dijital toplum olarak adlandırılan yeni bir döneme ulaştık. Günümüzde en büyük güç; bilgiye ulaşmak, onu üretmek ve doğru kullanabilmektir. Ancak bilgi arttıkça insanın uyum yükü de artıyor. Stres, iletişim sorunları, yalnızlık, tükenmişlik ve umutsuzluk çağımızın en görünür sorunları arasında yer alıyor.

Bu nedenle değişimi yalnızca teknolojiyle açıklamak eksik kalır. Gerçek değişim; insanın düşüncesini, davranışını ve ilişkilerini geliştiren değişimdir. Özünden kopmadan yenilenebilmek, değerlerini koruyarak çağın gereklerine uyum sağlayabilmek asıl başarıdır. Aksi hâlde hızlanan dünyanın içinde yönünü kaybetmiş, sürekli meşgul ama giderek daha mutsuz bireylere dönüşme riskiyle karşı karşıya kalırız.

Toplum olarak ihtiyacımız olan şey; birbirimizi tüketen rekabet değil, birbirimizi tamamlayan bir anlayıştır. Hoşgörü, uzlaşma, empati ve ortak akıl yalnızca aileyi değil, iş hayatını ve toplumsal yapıyı da güçlendirir. Enerjimizi birbirimizi yıpratmaya değil, birlikte üretmeye ve birlikte gelişmeye yöneltmek zorundayız.

Unutmamalıyız ki güçlü toplumların temelinde yalnızca güçlü ekonomiler değil, güçlü insanlar vardır. Kendini geliştiren, sorumluluk alan, çözüm üreten, umut taşıyan ve çevresine değer katan insanlar çoğaldıkça; marka üreten işletmeler, güven veren kurumlar ve geleceğe umutla bakan bir toplum da kendiliğinden oluşacaktır.

Değişim kaçınılmazdır. Teknoloji değişecek, çalışma biçimleri değişecek, hayatın ritmi değişecektir. Ancak asıl mesele, bütün bu dönüşümün içinde insan olarak neyi koruduğumuz ve neyi geliştirdiğimizdir.

Bugün kendimize şu soruyu sormanın tam zamanı: Değişimin hızına kapılıp özümüzden uzaklaşanlardan mı olacağız yoksa değerlerini koruyarak değişime yön verenlerden mi?



**YATIRIM
BALONU
VAR MI?**

Yapay zeka yarışında dünyanın merak ettiği soru

Küresel kurumsal yapay zeka yatırımları 2025'te 581.7 milyar dolara ulaşırken veri merkezi, çip ve enerji altyapısına yönelen dev sermayenin ne kadar sürede gelir, kâr ve verimliliğe dönüşeceği piyasaların temel tartışma konusu oldu.

YAPAY zeka yatırım yarışında tartışmanın yönü değişiyor. Birkaç yıl önce teknolojinin kalıcı olup olmayacağı sorgulanırken, bugün veri merkezleri, gelişmiş çipler, enerji altyapısı ve yapay zeka modellerine aktarılan dev sermayenin ne zaman ve hangi ölçüde kâra dönüşeceği izleniyor. Stanford Üniversitesi'nin 2026 AI Index Raporu'na göre küresel kurumsal yapay zeka yatırımları 2025'te 581.7 milyar dolara, özel yatırımlar ise 344.7 milyar dolara ulaştı. ABD'nin en büyük dört hyperscaler şirketinin 2026'da yaklaşık 725 milyar dolarlık sermaye harcamasına karşılık, öncü yapay zeka şirketlerinin yıllıklandırılmış gelirlerinin yaklaşık 70 milyar dolar seviyesinde kalması, yatırım ile gelir arasındaki farkı daha görünür hale getiriyor.

PARA ABD'YE

ABD yapay zeka yatırımlarının merkezi olarak, açık arayla önde geliyor. Ülkedeki özel yatırımlar 2025'te 285.9 milyar dolara ulaşırken, Çin 12.4 milyar dolar, İngiltere ise 5.9 milyar dolar yatırım çekti. Dünyanın en güçlü 500 yapay zeka süper bilgisayarındaki toplam işlem kapasitesinin yaklaşık yüzde 75'i de ABD'de bulunuyor. Bu yoğunlaşma borsalara da yansıyor. Alphabet, Amazon, Apple, Meta, Microsoft, Nvidia ve Tesla'dan oluşan 'Muhteşem Yedili', ABD piyasalarının en büyük ağırlıkları arasında yer alırken, yapay zeka rallisinin seyri giderek bu şirketlerin yatırım, gelir ve kârlılık performansına bağlıyor.

DÖNGÜSEL FİNANSMAN MODELİ

Yapay zeka yarışının en pahalı ayağını veri merkezleri oluşturuyor. Teknoloji şirketleri gelişmiş işlemciler ve enerji altyapısı için yüz milyarlarca dolarlık yükümlülük

üstlenirken, bu yatırımların ne kadar hızlı geri döneceği temel soru haline geliyor. Şirketlerin büyük bölümü yapay zekayı iş süreçlerinde kullanmaya başlasa da ölçülebilir gelir ve verimlilik artışı sağlayabilenlerin oranı ise henüz sınırlı. IMF'nin bir çalışmasında, yapay zeka sayesinde tasarruf edilen çalışma süresinin yıllık ekonomik karşılığı yaklaşık 2.7 trilyon dolar olarak hesaplanıyor. Ancak bu tutar doğrudan üretilen katma değer anlamına gelmiyor. Piyasalarda ayrıca şirketlerin müşterilerini finanse ettiği, müşterilerin de sağlanan kaynakla aynı şirketlerin çiplerini veya altyapısını satın aldığı 'döngüsel finansman' modeli tartışılıyor. Bu yapı, yapay zeka talebinin ne kadarının gerçek son kullanıcı ihtiyacından kaynaklandığı sorusunu da beraberinde getiriyor.

İstanbul Ticaret Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi (TTO) Koordinatörü Doç. Dr. İlker Köse de yapay zeka yatırımlarında asıl meselenin teknolojinin balon olup olmamasından çok, işletmelerin bu araçları nerede ve nasıl kullanacağını bilmesi olduğunu belirtti. Ajan temelli yapay zeka sistemlerinin doğru mimari ve organizasyonla insan eliyle yürütülen birçok işi üstlenebileceğini belirten Köse, şirketlerin yatırım öncesinde mevcut teknolojilerini ne kadar etkin kullandığını, yapay zekanın gerçekten gerekli olduğu alanları, maliyetlerin artması halinde oluşabilecek bağımlılığı ve veri güvenliği risklerini değerlendirilmesi gerektiğine dikkat çekti. Türkiye'de birçok işletmenin dijital olgunluk düzeyini ve teknoloji yetkinliklerini düzenli ölçmediğine vurgulayan Köse, rekabette geri kalma kaygısıyla gereksiz yapay zeka araçlarına yatırım yapılmasının ileride ciddi mali yükler oluşturabileceğini

hatırlattı. Köse, yabancı ERP sistemlerinde yaşanan bağımlılığın yapay zekada tekrarlanmaması için işletmelerin yerli modellere yönelmesinin de önem taşıdığını söyledi.

BALON TARTIŞMASI

Yüksek değerlemeler, yapay zeka yatırımlarını dot-com dönemiyle karşılaştıran görüşleri güçlendiriyor. Buna karşılık veri merkezi, işlemci, bellek ve enerji altyapısında ortaya çıkan talebin gerçek olduğu da savunuluyor. Tartışma artık teknolojinin çalışıp çalışmadığından çok, bugünkü yatırım ölçeği ile şirket değerlemelerinin gelecekte oluşacak gelirlerle karşılanıp karşılanamayacağı üzerinde yoğunlaşıyor.

BORSALAR HASSAS

Riskin en hızlı hissedildiği alan ise borsalar. Yapay zeka bağlantılı teknoloji şirketlerinde görülen sert hareketler, yatırımcıların yalnızca büyüme beklentilerine değil, yapılan yatırımların geri dönüş süresine de odaklandığını gösteriyor. Borç, özel kredi, veri merkezi finansmanı ve uzun vadeli kiralama sözleşmeleriyle iç içe geçen yatırım modeli, gelir beklentilerinde yaşanabilecek bir bozulmanın kredi maliyetlerinden şirket değerlemelerine kadar daha geniş bir alana yayılma riskini artırıyor.

İSTİHDAM DÖNÜŞÜMÜ

Uluslararası Çalışma Örgütü'ne göre dünya genelindeki her dört işten biri üretken yapay zekadan belirli ölçüde etkilenebilir. En olası senaryo ise mesleklerin tamamen ortadan kalkmasından çok, işlerin içindeki görevlerin dönüşmesi.

Ekonomik kazanımlar ülkeler arasında da eşit dağılmıyor. Yapay zekanın mevcut ekonomik etkisi yüksek gelirli ekonomilerde GSYH'nin yaklaşık yüzde 4.2'sine karşılık gelirken, orta gelirli ülkelerde bu oran yüzde 0.6 seviyesinde kalıyor.

Asıl risk gelir değil, dağılım

SETA Araştırmacısı ve Azerbaycan Hazar Üniversitesi Öğretim Üyesi Dr. Gloria Shkurti Özdemir, yapay zeka yatırımlarında temel meselenin sermayenin geri dönüş



Dr. Gloria Shkurti Özdemir

dönmeyeceğinden çok, ortaya çıkan ekonomik değer kimde toplanacağı olduğunu belirtti. ABD'li büyük teknoloji şirketlerinin yüz milyarlarca dolarlık altyapı harcamalarının sektör gelirlerinin çok üzerinde seyrettiğine dikkat çeken Özdemir, yapay zekanın sağladığı verimlilik kazanımlarının ülkeler arasında eşit dağılmadığını; yüksek gelirli ekonomilerin daha fazla pay alırken düşük ve orta gelirli ülkelerin geride kaldığını söyledi.

Yapay zekanın artık yalnızca bir yazılım alanı değil, çip, enerji, veri merkezi ve şebeke kapasitesine dayalı bir altyapı gücü haline geldiğini vurgulayan Özdemir, talep ve gelir artışının gerçek olduğunu ancak sermaye harcamalarının hâlâ gelirlerin üzerinde seyrettiğini ifade etti.

Mevcut dönemin dot-com balonundan çok 1999-2002 arasındaki fiber altyapı yatırımlarına benzediğini belirten Özdemir, teknoloji ve talep gerçek olsa da sermaye kaybı riskinin yüksek olduğunu kaydetti. Hesaplama kapasitesinin büyük bölümünün ABD ve Çin'de yoğunlaştığına işaret eden Özdemir, teknoloji şirketleri, enerji altyapısı ve uluslararası finansman mekanizmalarının iç içe geçtiği yapının klasik bir balondan çok, özel şirket bilançoları üzerinden yürüyen bir sanayi politikası görünümünü verdiğini söyledi.

Yapay zeka finansmanının giderek şirketlerin kendi nakit akışından borçlanma ve özel krediye doğru kaydığını belirten Özdemir, olası bir düzeltmede asıl sorunun maliyeti kimin üstleneceği olduğuna dikkat çekti. Orta gelirli ülkelerin sermaye çıkışları, kur baskısı ve sıkılaşan finansman koşullarından etkilenebilir üretkenlik kazanımları ve altyapı sahipliğinden sınırlı pay aldığını kaydeden Özdemir, temel riskin bir bankacılık krizinden çok kayıpların toplumların daha geniş kesimine ve ülke gruplarına yayılması olduğunu vurguladı.

ABD'deki risk Avrupa'ya taşınabilir

Avrupa Merkez Bankası (ECB) ekonomistleri, yapay zeka hisselerinde yaşanabilecek sert bir düzeltmenin Avrupa finans sistemine de yayılabileceği uyarısında bulundu. Euro Bölgesi hane halklarının 'Muhteşem Yedili' olarak bilinen büyük ABD teknoloji şirketlerindeki yatırımları yaklaşık 440 milyar Euro seviyesinde bulunurken, emeklilik fonları ve sigorta şirketlerinin maruziyeti de benzer büyüklükte. ECB'ye göre yapay zekadan beklenen

büyüme ve verimlilik artışlarının gerçekleşmemesi, ABD teknoloji hisselerinden hızlı fon çıkışlarına yol açabilir. Sınırlı nakit tamponları ve kaldıraçlı pozisyonların satış baskısını artırması halinde bu dalga Avrupa hisse ve tahvil piyasalarına da taşınabilir, şirketlerin finansman maliyetleri yükselebilir. ECB ekonomistleri, olası bir şoka karşı para ve maliye politikalarının hareket alanının dot-com dönemine kıyasla daha sınırlı olduğuna dikkat çekiyor.



Uzayda manevra kabiliyetine yerli güç

Teknopark İstanbul firmalarından Nüve Uzay, küçük ve mikro uyduların uzaydaki manevra kabiliyetini artırmak amacıyla yüksek verimli elektrikli itki sistemleri geliştiriyor. TEKNOFEST Dikey İnişli Roket Yarışması'nda elde edilen şampiyonluğun ardından kurulan şirket, mikro Hall Etkili Elektrikli İtki Motorları ile küresel uydud pazarında önemli bir ihtiyaca cevap vermeyi hedefliyor.

ÖMÜR KIRBAŞLI

Uzay sektöründe küçük ve mikro uyduların sayısı hızla artarken, bu uyduların yörüngede manevra yapabilmesi önemli bir ihtiyaç haline geldi. Nüve Uzay, kimyasal yakıt kullanan geleneksel sistemlere kıyasla daha düşük yakıt tüketimi ve daha kompakt yapı sunan elektrikli itki teknolojileri geliştiriyor. Şirket, yapay zeka destekli çarpışma tespiti ve otonom manevra planlama algoritmaları üzerinde de çalışmalar yürütüyor. Şirketin kurucusu Mustafa Sait Nüve, geliştirdiği teknolojileri ve gelecek hedeflerini İstanbul Ticaret'e anlattı.

SAMPİYONLUKTAN GİRİŞİME

■ **Şirketiniz nasıl kuruldu, uydud motoru üretme fikri nasıl ortaya çıktı?**

Nüve Uzay olarak, yeni nesil uydud platformları ve uzay araçları için yüksek verimli elektrikli itki sistemleri (plazma motorları) geliştiriyoruz. Ekip olarak temellerimiz aslında üniversite yıllarında ve TEKNOFEST sahasında atıldı. TEKNOFEST Dikey İnişli Roket Yarışması'nda şampiyonluk elde ettikten sonra, geliştirdiğimiz roket ve itki kontrol yetkinliğini nasıl sürdürülebilir bir iş modeline dönüştürebileceğimizi, bu teknolojiyi nasıl ticarileştirebileceğimizi araştırmaya başladık. Tam bu süreçte küresel uzay sektöründeki 'Yeni Uzay' (New Space) dönüşümünü de yakından inceliyorduk. Dünyada fırlatılan küçük ve mikro uydud sayısının çığ gibi büyüdüğünü ancak bu uyduların en büyük probleminin yörüngede manevra yapamamak olduğunu gördük. Uyduların uzayda rotasını koruması, çarpışmalardan kaçması ve görev ömrü bittiğinde güvenli yörüngeden çıkması için itki sistemlerine çok ciddi bir talep doğuyor. Geleneksel roket sistemlerinin bu küçük uydular için hem çok hantal hem de yüksek maliyetli kaldığını tespit ediyoruz. Sahadaki yarışma ve mühendislik tecrübemizi bu alana yönlendirerek, küçük uydulara özel kompakt plazma itki motorları geliştirmek üzere Nüve Uzay'ı kurduk.

MİKRO PLAZMA MOTORU

■ **Çalışmalarınız hakkında bilgi verebilir misiniz?**

Nüve Uzay olarak, uyduların uzaydaki manevra kabiliyetini sağlayan ve görev ömrünü uzatan mikro Hall Etkili Elektrikli İtki Motorları üretiyoruz. Geliştirdiğimiz sistem, kimyasal yakıtları yakmak yerine elektrik enerjisini ve plazma fiziğini kullanıyor. Yakıt gazını manyetik ve elektriksel alanlar altında iyonlaştırıp devasa hızlarda dışarı püskürterek çok hassas ve verimli bir itme kuvveti oluşturuyoruz. Bu sayede uydular, sadece birkaç yüz

gram gaz ile uzayda yıllarca manevra yapıyor, irtifasını koruyabiliyor ve güvenle görev icra edebiliyor. Tasarımdan termal analizlere, manyetik alan optimizasyonundan gaz besleme hatlarına kadar uydunun ihtiyaç duyduğu komple itki motoru modülünü anahtar teslim bir uzay alt sistemi olarak geliştiriyoruz.

DÜŞÜK YAKIT TÜKETİMİ

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

Uzay itki sistemlerinde geleneksel yöntemler genellikle büyük kimyasal yakıt tanklarına, ağır mekanik vanalara ve yüksek fırlatma kütlelerine dayanıyor. Bizim geliştirdiğimiz elektrikli itki mimarisi ise uydunun fırlatma ağırlığını ve hacmini radikal biçimde azaltıyor.

Öne çıkan avantajlarımız ve teknolojik yaklaşımımız şunlar:

■ **Çok düşük yakıt tüketimi:** Geleneksel kimyasal motorlara kıyasla katbekat daha az yakıt kullanarak aynı manevraları gerçekleştiriyoruz. Bu da doğrudan fırlatma maliyetlerini aşağı çekiyor.

■ **Kompakt ve modüler yapı:** Küçük uyduların dar alanlarına kolayca entegre olabilen hafif ve modüler motor geometrileri tasarlıyoruz.

■ **Yapay zeka destekli çarpışma tespiti ve manevra planlama:** Yörüngedeki yoğun uydud trafiği ve uzay çöpleri arasında olası çarpışma risklerini önceden tespit eden, en az yakıtla en güvenli kaçış rotasını hesaplayan yapay zeka destekli otonom manevra planlama algoritmaları üzerinde çalışıyoruz.

KÜRESEL PAZAR HEDEFİ

■ **Geliştirdiğiniz ürünün ticari geleceği hakkında neler söylemek istersiniz? Yurtdışından talepler var mı?**

Önümüzdeki yıllarda alçak dünya yörüngesine fırlatılacak on binlerce uydud sözü konusu. Artan uzay çöplüğü regülasyonları ve uluslararası yörünge güvenliği kuralları gereği, artık manevra

yeteneği olmayan uyduların uzaya fırlatılması neredeyse imkansız hale geliyor. Dolayısıyla itki motoru, uydular için isteğe bağlı bir özellik değil, zorunlu bir ihtiyaç haline geliyor. Şu anda yerli uydud üreticileri, savunma sanayii



Havacılık ve uzay sanayinin kalbi

■ **Teknopark İstanbul, Türkiye'nin savunma, havacılık ve uzay sanayinin kalbinin attığı yer. Burada yer almak, Nüve Uzay gibi donanım ve derin teknoloji üreten bir girişim için stratejik avantajlar sağlıyor.**

Sektörel kümelenme ve ekosistem: Savunma Sanayii Başkanlığı, ana yüklenici havacılık devleri ve yan sanayi üreticileriyle aynı kampüste bulunuyoruz. Bu durum iş birliği, doğrulama ve müşteri temalarımızı oldukça hızlandırıyor.

Altyapı ve kuluçka desteği: Yüksek teknoloji geliştiren girişimler için sağlanan prototipleme, laboratuvar ve ofis imkanları Ar-Ge süreçlerimize ivme kazandırıyor.

Kurumsal prestij ve güven: Teknopark İstanbul bünyesinde faaliyet göstermek, hem yurt içindeki projelerde hem de uluslararası yatırımcı ve müşteri görüşmelerinde şirketimize güçlü bir güvenilirlik katıyor.

paydaşları ve araştırma kurumlarıyla temaslarımızı sürdürüyoruz. Eş zamanlı olarak katıldığımız uluslararası havacılık ve uzay fuarları sayesinde Doğu Avrupa, Orta Asya ve Körfez bölgesindeki yabancı uydud üreticileri ve küp uydud entegratörleriyle görüşmeler yürütüyoruz. Bu temaslarda çok kritik bir pazar açığına bizzat şahit oluyoruz: Özellikle görece az sayıda uyduya sahip olan ya da küçük filolar yöneten uydud şirketleri, mevcut küresel motor tedarikçilerinden 5 yıl gibi akıl almaz uzunlukta termin süreleri almaktan çok ciddi şekilde yakınyor. Büyük oyuncuların küçük ölçekli üreticileri arka plana attığı bu tabloda; çevik mühendisliğimiz, hızlı teslimat kabiliyetimiz ve maliyet avantajımızla devreye giriyoruz ve bu durum bize çok güçlü bir küresel ihracat kapısı aralıyor.

DERİN UZAY VİZYONU

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

Nüve Uzay olarak nihai hedefimiz, Türkiye'yi uzay itki sistemleri alanında dışa bağımlılıktan kurtarmak ve küresel uydud pazarında ana motor tedarikçilerinden biri konumuna gelmektir.

Gelecek planlarımızda: Mikro sınıf uydular için geliştirdiğimiz motorların ardından, daha büyük uydud platformları ve derin uzay araçları için yüksek güçlü plazma itki sistemleri geliştirmeye devam ediyoruz.

Ksenonun yanı sıra daha düşük maliyetli ve kolay depolanabilen alternatif gazlar veya katı yakıtlarla çalışabilen yeni nesil plazma motorları üzerine Ar-Ge yapıyoruz.

Yalnızca yörünge içi manevralar değil; geleceğin Ay transfer görevleri ve yörüngeler arası kargo / servis taşımacılığı yapacak uzay araçları için özel itki modülleri üretmeyi hedefliyoruz.



Şirketler için önemli olan belirsizliği yönetmek

Bir zamanlar iyi yönetici, geleceği doğru öngören kişiydi. Ekonominin yönünü tahmin eder, bütçesini buna göre yapar, beş yıllık planını hazırlar ve organizasyonunu o hedefe doğru götürürdü.

Bugün ise yöneticilerin önündeki soru değişti: Geleceği ne kadar doğru tahmin edebiliriz değil, tahminimiz yanlış çıktığında ne kadar hızlı hareket edebiliriz?

Çünkü belirsizlik artık iş dünyasının geçici bir dönemi değil, yeni çalışma ortamı.

Jeopolitik gerilimlerden ticaret savaşlarına, enerji fiyatlarından faiz ve kur hareketlerine, yapay zekadan değişen tüketici davranışlarına kadar şirketlerin kontrol alanının dışında kalan değişkenlerin sayısı giderek artıyor. Üstelik bunlardan herhangi biri, birkaç ay önce son derece doğru görünen bir yatırım kararını veya iş planını kısa sürede tartışılmalı hale getirebiliyor.

Böyle bir dünyada şirketlerin en büyük yanılığlarından biri belirsizliğin geçmesini beklemek olabilir. Çünkü geçmeyebilir veya beklenenden uzun sürebilir.

Plan yapmak mı, seçenek yaratmak mı?

Elbette şirketler plan yapmaya devam edecek. Bütçeler, yatırım programları, büyüme hedefleri olacak. Ancak artık tek bir geleceğe göre hazırlanmış kusursuz planlardan çok, farklı geleceklere uyum sağlayabilecek organizasyonlara ihtiyaç var.

Şirketlerin sadece "Planımız nedir?" sorusunu değil, "Planımızın dayandığı varsayımlar değişirse ne yapacağız?" sorusunu da sorması gerekiyor. Örneğin: Enerji fiyatı beklemediğimizden çok farklı gerçekleşirse ne yapacağız?

Finansmana erişim zorlaşırsa hangi yatırımları öne alacağız?

Yeni bir teknoloji sektörümüzdeki maliyet yapısını değiştirirse ne kadar hızlı adapte olabiliriz?

Ana ihracat pazarımızdaki koşullar değişirse alternatifimiz hazır mı?

Bu sorular kötümserlik değil. Tam tersine, kurumsal dayanıklılığın başlangıç noktasıdır.

Hız, büyüklük kadar önemli

Uzun yıllar boyunca şirketler için ölçek önemli bir rekabet avantajıydı. Büyük bilanço, geniş dağıtım ağı, yüksek üretim kapasitesi şirketlere önemli bir koruma sağlıyordu. Bunlar elbette yine önemli. Ancak günümüz ekonomisinde bunların yanına karar alma hızı da rekabet avantajı için önemli. Burada kastettiğim acele etmek değil. Doğru bilgiye hızla ulaşabilen, organizasyon içinde bu bilgiyi paylaşabilen ve gerektiğinde kararını değiştirebilen çevik yapı önem kazanıyor.

Çünkü belirsizlik dönemlerinde en pahalı olan karar verememektir.

Organizasyonlar büyüdükçe karar süreçleri de doğal olarak uzayabiliyor. Daha fazla toplantı, daha fazla rapor, daha fazla onay mekanizması ortaya çıkıyor. Bu süreçleri gerektiği kadar ve çabuk işleterek hızlı karara dönüştürenler bir adım öne geçebiliyor.

Liderliğin tanımı değişiyor

Belirsizlik, liderlerden beklemediğimiz özellikleri de değiştiriyor.

Geçmişte güçlü liderlik çoğu zaman ne yapılması gerektiğini bilmek ve organizasyona yön göstermekle özdeşleştiriliyordu. Bugün ise bilgi elbette gerekli ancak yeterli değil. Bunun yanında karar süreçlerinin hızlandırılması da bir o kadar önemli.

Karar süreçlerinde belirsizliklerin göz önünde bulundurulması alternatifler üretmeyi de gerekli kılar. Bunun için de kurumların yalnızca finansal sermayeye değil, bir tür "hareket alanı sermayesine" sahip olması gerekiyor.

Güçlü bilanço, yetkin insan kaynağı, alternatif tedarikçiler, farklı pazarlara erişim, teknolojik kabiliyet ve hızlı karar mekanizmaları...

Bunların tamamı şirkete gerektiğinde yön değiştirebilme imkânı sağlıyor.

Hazırlıklı olmak

Belki de önümüzdeki yıllarda şirketleri birbirinden ayıracak temel özellik, geleceği kimin daha doğru tahmin ettiği olmayacak. Çünkü dünyanın nereye gideceğini hiç kimse kesin olarak bilmiyor. Bazen öngörülmeyen savaşlar beklenmeyen veya beklenenden uzun süren gelişmeler çok şeyi değiştirebiliyor.

Bunun için fark yaratacak olan; ihtimallere kimin daha hazırlıklı olduğudur. Bu nedenle yönetim kurullarında ve icra toplantılarında daha çok gözden uzak tutulmaması gereken "yanılma ihtimaline de hazırlanıyor muyuz?" sorusudur.

DEVLET DESTEKLERİ VE HİBELER

Yurt dışı pazar araştırma desteği

Yurt dışı pazar araştırması faaliyeti: Yeni ihracat pazarları yaratılması ve geleneksel pazarlarda pazar payımızın artırılması için Türkiye’de sınai ve/veya ticari faaliyette bulunan şirketlerin yurt dışı pazarlar hakkında bilgi sağlaması ve potansiyel alıcılarla iş görüşmeleri yapmaları amacıyla yurt dışında gerçekleştirdikleri araştırma seyahatidir.

Destek oranı ve miktarı ne kadar?

Yurt dışı pazar araştırması faaliyetine ilişkin ulaşım ve konaklama giderleri yüzde 50 oranında ve faaliyet başına en fazla 490.559 TL’ye kadar desteklenir.

Kaç faaliyet desteklenir?

Şirketler, yurt dışı pazar araştırması faaliyeti desteğinden bir takvim yılında azami 5 defa olmak üzere en fazla 20 defa yararlanabilirler.

Bir yurt dışı pazar araştırması faaliyeti kapsamında en fazla iki şirket çalışanının aşağıda belirtilen giderleri desteklenir.

a) Ulaşım: Uluslararası ve şehirlerarası ulaşımında kullanılan ekonomi sınıfı uçak, tren, gemi ve otobüs bileti ücret giderleri

b) Konaklama: oda + kahvaltı giderleri Yurt dışı pazar araştırması faaliyetinin en az 2, yolculuk (Türkiye’den gidiş ve Türkiye’ye dönüş) hariç en fazla 10 günlük kısmı desteklenir.

Yurt dışı pazar araştırmasının her bir günü için araştırma yapılan ülkede yerleşik birbirinden farklı en az 1 kurum/kuruluş veya şirket ile görüşme yapılmalıdır. Yolculuk (seyahat başlangıç ve bitiş günü) ve resmi tatil (hafta sonu tatil günü) günleri hariç olmak üzere görüşme yapılmayan günler için konaklama giderleri desteklenmez.

Şirketin aynı ülkeye yönelik en fazla bir yurt dışı pazar araştırması faaliyeti desteklenir.

Bir yurt dışı pazar araştırması faaliyeti tek bir ülkede yapılabileceği gibi en fazla üç ülkede de yapılabilir. Üçten fazla ülkeye gidilmesi durumunda ilk üç ülkeye ilişkin ulaşım ve konaklama giderleri ile Türkiye’den gidiş ve Türkiye’ye dönüşe ilişkin ulaşım giderleri desteklenir.

Başvuru: Destek ödeme başvuruları Yurt dışı Pazar Araştırması Desteği Başvuru Bilgi ve Belgelerinde belirtilen belgelerle birlikte, şirket çalışanının Türkiye’ye giriş tarihinden itibaren en geç 3 ay içerisinde İhracatçı Birliği Genel Sekreterliğine yapılır. 3 aylık sürenin hesaplanmasında şirketlerin başvurularının DYS üzerinden gönderilme tarihi esas alınır.

Giderlerin ödeme belgesi ve diğer belgelerle birlikte tevsiki gerekir.

Başvuru esnasında yurt dışı pazar faaliyetinde görüşme gerçekleştirilen tüm kurum/kuruluş /şirket bilgilerinin yer alması gerekmektedir. Başvuru sırasında ibraz edilen bu bilgilere ilişkin olarak başvuru sahibi şirket değişiklik talep edemez. Tüm başvurular ve bildirimler DYS üzerinden yapılır.

Eksik tamamlama: Yurt dışı pazar araştırması desteğinden yararlanmak için başvuran şirketlerin eksik bilgi ve belgeleri bildirim tarihinden itibaren en geç 3 ay içerisinde tamamlanması gerekir. Eksikliklerin belirtilen süreler içerisinde tamamlanmaması halinde destek başvurusunun, mevcut evraklar çerçevesinde tekemmül etmiş harcama kalemleri için destek ödemesi yapılır.



Ahmet KARATAŞ



Tayland’dan helal gıda için teklif

TOPLAM gıda ihracatının yaklaşık yüzde 20’si helal gıda ürünlerinden oluşan Tayland’dan bir heyet, Türkiye’deki işbirliği imkanlarını değerlendirmek için İstanbul Ticaret Odası’nı ziyaret etti. Ulusal Gıda Enstitüsü Direktörü Paiyada Hanchaisuksakul başkanlığındaki heyeti, İTO Başkan Yardımcısı Ahmet Özer konuk etti. Ziyaret “Küresel Tüketicilere Yönelik Tayland Helal Gıda Sektörü Kapasite Geliştirme Projesi” kapsamında gerçekleştirildi.

MEYVE ALANINDA İŞ BİRLİĞİ

Türkiye’nin Uzak Doğu ile ticari ilişkilerinin yeterli seviyeye ulaşmadığını ifade eden Özer şunları söyledi: “Biz Uzak Doğu’dan sadece ürün alıyoruz; ama gıda alışverişimiz hemen hemen sıfıra

yakın. Beslenme alışkanlıklarımız da çok farklı ve görüyorum ki bu hızla değişmekte. Özellikle Çin bölgesinde baktığımızda, gelir düzeyi arttıkça Avrupalı gibi yeme alışkanlıkları artmakta. Belki 15 yıl önce gittiğimizde birbirimizin yemeklerini yiyemiyorduk ama bugün çok rahat bir şekilde yeme alışkanlıklarımız birbirine benzemeye



başladı. Kazan-kazan felsefesinde hem ihracat hem ithalat anlamında ortak çalışmalar yapmak bizim de istediğimiz bir şey. Çünkü sizin güzel meyveleriniz; kuru ya da yaş, bizim ülkemizde tüketilen ürünler.”

TÜRKİYE’NİN DENEYİMİ

Toplantıda konuşan Tayland Ulusal Gıda Enstitüsü Direktörü Paiyada Hanchaisuksakul da gıda endüstrisi için laboratuvar testleri, sertifikasyon ve danışmanlık, ürün geliştirme, pilot tesis hizmetleri, gıda mühendisliği ve profesyonel eğitim gibi geniş bir yelpazede hizmet sunduklarını ifade etti.

Hanchaisuksakul Türkiye’deki birçok kuruluşla görüştüğünü ifade ederek, “Tayland gıda ürünlerinin Türkiye’de potansiyeli olduğunu düşünüyorum. Özellikle soslar, kurutulmuş meyveler, Türkiye’de görmediğim kurutulmuş mango gibi ürünler anlamında... Ayrıca Hindistan cevizi sütü ve Hindistan cevizi suyu... Türkiye’de köri malzemeleri olduğunu biliyorum ama ana ürün Hindistan cevizi sütüdür ve Tayland’da çok fazla Hindistan cevizi sütü üretimi mevcut. Bu ürünlerin çok potansiyelli olduğunu düşünüyorum” diye konuştu.

TİCARET 2 KATINA ÇIKTI

Afrika açılımına Uganda fırsatı



Türkiye ile Uganda arasındaki ticaret hacmi bir yılda iki katından fazla artarak 160 milyon doları aştı. İş dünyası, Uganda’nın Doğu Afrika’ya açılan stratejik bir ticaret kapısı olduğuna dikkat çekerken; kahve, tarım, gıda, ilaç ve müteahhitlik sektörlerinin öne çıktığına dikkat çekiyor.

BARIŞ CABACI

TÜRKİYE ile Uganda arasındaki ekonomik ve ticari ilişkileri daha ileriye taşıyacak işbirliği fırsatları İstanbul Ticaret Odası’nda değerlendirildi. İki ülke arasındaki ticaret hacminin artırılması ve Türk iş dünyasının Uganda’daki yatırım fırsatlarından daha fazla yararlanmasına yönelik başlıkların ele alındığı toplantıda, atılabilecek yeni adımlar değerlendirildi. İstanbul Ticaret Odası Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu’nun başkanlığında İTO Merkez Bina’da gerçekleştirilen toplantıya; Uganda Cumhuriyeti Bölgesel İşlerden Sorumlu Devlet Bakanı Haruna Kyeyune Kasolo, Uganda Cumhuriyeti Türkiye Büyükelçisi Nusura Tiperu, Uganda Cumhuriyeti Sudan Büyükelçisi ve Körfez Devletleri Özel Temsilcisi Rashid Yahya Ssemuddu ve beraberindeki heyet katıldı.



TÜRKİYE İÇİN STRATEJİK ORTAK

Toplantıda konuşan İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu, Uganda’nın Afrika’nın yükselen değerlerinden biri olduğunu söyledi. Develioğlu, 48 milyonluk genç ve dinamik nüfusun ülkeye önemli bir ekonomik potansiyel kazandırdığını ifade etti. Uganda’yı yalnızca bir pazar olarak görmediklerinin altını çizen Develioğlu, şunları söyledi: “Geçmişten gelen bağlarımızla birlikte Uganda’yı dost ve ortak olarak görüyoruz. Uganda’yı özellikle stratejik bir ortak olarak da gördüğümüzün altını çizmek istiyorum. Uganda yüz milyonlarca kişilik bölgesel pazara açılan önemli bir kapı. Türkiye ile Uganda arasındaki ticaret hacmi son dönemde önemli oranda arttı. 2024 yılında 75 milyon dolar olan ticaret 2025’te 160 milyon doları aştı. Ticaretimizin iki katından fazla artması, rakamlar henüz istediğimiz seviyede olmasa da doğru yolda olduğumuzun önemli bir işaretidir.” Tarım, gıda, ilaç ve müteahhitlik başta olmak üzere farklı sektörlerde Türk şirketlerinin Uganda’da yatırım yapmaya hazır olduğunu ifade eden Develioğlu, “İş adamlarımızı eşleştirip B2B görüşmeleri gerçekleştirebiliriz” diye konuştu.

TİCARETİ ARTIRMAK İSTİYORUZ

Uganda Cumhuriyeti Bölgesel İşlerden Sorumlu Devlet Bakanı Haruna Kyeyune Kasolo, Türkiye ile Uganda arasındaki ekonomik ve ticari ilişkilerin mevcut potansiyelin gerisinde olduğunu belirterek, iki ülke arasındaki ticaret hacmini daha yüksek seviyeye çıkarmak istediklerini söyledi. Türkiye’yi üretim kapasitesi, teknoloji, girişimcilik ve yatırım gücü açısından önemli bir ortak olarak gördüklerini kaydeden Kasolo, Uganda’nın Türk şirketleri için Doğu Afrika’ya açılan güçlü bir merkez olabileceğini belirtti. Kasolo, özellikle tarım, gıda işleme, imalat, altyapı, enerji, sağlık ve ilaç sektörlerinde önemli işbirliği fırsatları bulunduğu dikkat çekti. Kasolo, “Türkiye ile ticaretimizi artırmak, yatırımları çeşitlendirmek ve iş insanlarımız arasında daha güçlü bağlantılar kurmak istiyoruz. Uganda, Türk şirketleri için sadece bir pazar değil, Afrika’nın farklı bölgelerine ulaşabilecekleri stratejik bir merkez olabilir” dedi.

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 Elektroniği, Yapay Zeka

CES 2027’YE
İSTANBUL TİCARET ODASI FARKIYLA KATILIN!

DÜNYA’NIN EN ETKİLİ TEKNOLOJİ FUARI CES 2027

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve temel aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar resmi web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Milli İştirak Broşürü’nde firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Fuar Giriş Kartı Temini
- T.C. Ticaret Bakanlığı’nın teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme

KATILIM BİLGİSİ

Nakliyelili Katılım : 1.750 ABD Dolar x Talep Edilen m²
Hizmet Sektörü Firmaları İçin Katılım : 1.150 ABD Dolar x Talep Edilen m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

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

Geri kazanım oranı yüzde 37'ye çıktı

Sıfır Atık Vakfı tarafından açıklanan verilere göre geri kazanım oranı 2017'de yüzde 13 seviyesindeyken 2025 sonunda yüzde 37.53'e çıktı. Bugüne kadar geri kazanıldığı bildirilen 90 milyon tonu aşkın atığın 2026 fiyatlarıyla ekonomik karşılığının yaklaşık 365 milyar TL olduğu ifade edildi.



Fiyat istikrarına katkı sağlayabilir

DOA'nın geri dönüşüm sanayisine yeni bir hammadde kaynağı oluşturması, sistemin hammadde fiyatlarına etkisini de gündeme getirdi. İlk sonuçların belirgin ve kalıcı bir düşüş oluşturduğunu söylemek için henüz erken olduğu söyleyen Türk Plastik Sanayicileri Araştırma, Geliştirme ve Eğitim Vakfı Başkanı Yavuz Eroğlu, PAGEV verilerine göre sektörün yaklaşık 8 milyon ton birincil polimer ve 1.5 milyon ton geri dönüşüm hammaddesi kullandığını belirtti. İlk 100 milyon ambalajın önemli bir başlangıç olduğuna işaret eden Eroğlu, "Henüz piyasa fiyatlarını tek başına değiştirecek büyüklüğe ulaşmış değil. DOA'nın başarısını 'hammadde fiyatını ne kadar düşürdü?' diye ölçmek de eksik olur. Asıl kazanım, çöpe veya doğaya gidecek malzemenin kayıtlı, kaliteli ve yerli bir ikincil hammaddeye dönüşmesidir" değerlendirmesinde bulundu. Eroğlu, sistemin ölçeği büyüdükçe ithal hammadde bağımlılığının azaltılmasına ve fiyat istikrarına da katkı sağlayabileceğini söyledi.



Ekonomiye depozitodan hammadde

Türkiye genelinde 1 Temmuz 2026 itibarıyla ulusal entegrasyon süreci başlayan Depozitosu Olan Ambalajlar (DOA) sisteminde ilk sonuçlar alınmaya başladı. 41 gün gibi bir sürede 100 milyon 182 bin 985 adet içecek ambalajı sisteme dahil edildi. İlk sonuçlar, ekonomiye 4 bin tonluk hammadde potansiyeline işaret ediyor.

DEPOZİTOSU Olan Ambalajlar (DOA) uygulamasıyla 41 gün içinde 100 milyon 182 bin 985 ambalaj toplandı. Bu ambalajların geri dönüşümüyle ekonomiye 4 bin tonluk hammadde kazandırılması potansiyeli olduğu bildirildi. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın paylaştığı verilere göre toplanan ambalajların 66 milyon 146 bin 145 adedini pet şişeler, 17 milyon 43 bin 567 adedini alüminyum içecek kutuları, 16 milyon 993 bin 273 adedini de cam şişeler oluşturdu. DOA uygulaması kapsamında 100 milyonluk eşik, sistemin çevresel etkisinin yanında ekonomik boyutunu da gündeme getirdi. Temiz ve kaynağında ayrı toplanan ambalajların yeniden üretime kazandırılmasıyla yerli ikincil hammadde arzının artırılması, enerji ve doğal kaynak kullanımının yanı sıra hammadde ithalatının da azaltılması hedefleniyor.

SEKTÖRÜN KALİTELİ ATIGA İHTİYACI VAR

Uygulamanın ilk sonuçlarını değerlendiren Türk Plastik Sanayicileri Araştırma, Geliştirme ve Eğitim Vakfı (PAGEV) Başkanı Yavuz Eroğlu, 100 milyon ambalajın 41 günde geri dönüşüm sistemine girmesini çok



Mücella ÖZDEMİR

olumlu bulduklarını söyledi. Eroğlu sistemin sektör açısından önemini yalnızca toplanan ambalaj sayısı ile ilgili olmadığını belirterek "Döngüsel ekonominin gerçek anlamda işlemesi için sanayinin tam da böyle kaliteli atığa ihtiyacı var" dedi.

4 BİN TONLUK HAMMADDE POTANSİYELİ

Toplanan ambalajların toplam tonajı hakkında bilgi henüz verilmemiş olsa da Eroğlu, uluslararası ambalaj sektöründeki ortalama şişe ve kutu ağırlıkları üzerinden yapılan gösterge niteliğindeki hesaplama göre yaklaşık 1.000 ton PET, 200 ton alüminyum ve 3 bin ton cam olmak üzere toplam 4 bin ton civarında malzemenin geri dönüşüm zincirine girmiş olabileceğini söyledi.

ÖNEMLİ OLAN EKONOMİYE KATTIĞI GERÇEK DEĞER

İlk 100 milyon ambalajın ekonomik değerine ilişkin de değerlendirmede bulunan Yavuz Eroğlu, depozito bedeli ile sistemin oluşturduğu ekonomik katma değer birbirinden ayrılması gerektiğine dikkat çekerek şöyle konuştu: "Depozito bedeli, bugün her ambalaj için 1 TL uygulandığı için 100 milyon 182 bin 985 ambalaj, yaklaşık 100.2 milyon TL'lik depozito hareketi anlamına geliyor. Ancak bu para ekonomik katma değer değildir, tüketicinin ödediği ve ambalajını iade ettiğinde geri aldığı bedeldir. Bizim açımızdan önemli olansa geri kazanılan hammaddenin ve sistemin ekonomiye oluşturduğu gerçek değerdir."

ENERJİ VE DÖVİZ TASARRUFU

Diğer yandan DOA sisteminin önemli ekonomik etkilerinden birinin de enerji ve hammadde tasarrufu üzerinden ortaya çıkması bekleniyor. PET su şişelerinin yeniden hammaddeye (polietilen tereftalat) dönüştürülmesi birincil petrokimyasal hammadde ihtiyacını azaltırken, geri kazanılmış alüminyum ve cam kullanımı da enerji ve doğal kaynak tüketiminin düşürülmesine katkı sağlıyor. Daha önce Depozito Yönetim Sistemi için hazırlanan kamu projeksiyonlarında yaklaşık 1.3 milyar kWh enerji ve 3.6 milyon varil petrol tasarrufu öngörüldüğünü hatırlatan Yavuz Eroğlu, DOA sistemiyle Türkiye'de geri dönüşüm performansının yükseldiğine dikkat çekti.

ÇEVRE VE SANAYİ AYNI DÖNGÜDE

Sıfır Atık hedefleri ile sanayinin birlikte ele alınması gerektiğini vurgulayan Eroğlu, plastik sanayisinin dönüşümün dışında bırakılmaması gerektiğine dikkat çekerek şunları söyledi: "Çevre ile sanayiye karşı karşıya koymamalıyız. Sıfır Atık hedefinin başarısı üretimi durdurmak değil; daha az kaynak kullanarak daha yüksek katma değer üretmek, atığın doğaya kaçışını önlemek ve kullanılan hammaddenin mümkün olduğunca tekrar üretime dönmelerini sağlamaktır. DOA bunun en somut araçlarından biridir."



Yavuz Eroğlu

Cemile Sultan

DOĞANIN VE TARİHİN KALBİNDE PRESTİJLİ BULUŞMALAR

Boğaziçi Kandilli'de büyüleyici bir atmosfer

CEMİLE SULTAN KORUSU

Restoranlar, cafe, toplantı ve davet alanları
Nişan / Düğün / Toplu Organizasyonlar

📍 Kandilli Mah. Ömürtepe Yokuşu Sk.
No:6 Üsküdar / İstanbul
☎ 0216 308 49 43
🌐 www.cemilesultan.com.tr
📱 @cemilesultan

Haliç'in kıyısında Galata Köprüsü'nün başucunda

CEMİLE SULTAN EMİNÖNÜ

Son teknoloji toplantı salonları / Restoran / Cafe

📍 İstanbul Ticaret Üniversitesi Ahî Çelebi Kampüsü
Sarıdemir Mah. Ragıp Gümüşpala Cd. No:14
Fatih / İstanbul
☎ 0537 042 11 53
🌐 www.cemilesultan.com.tr
📱 @cemilesultan



İrade sermayesi

“İnsandaki irade sermayesi, insanı madden ve manen makul ölçülerde imkânlarla ulaştırmaya kâfidir. Milletlerin bu yöndeki iradesi, o milletin istikbaldeki hayatını belirler.” Şekib Avdağçık İTO Başkanı.

Yazının başlığı da Şekib Bey’in konuşmalarından. İnsan iradesi kadar büyük bir sermaye yoktur. Üstelik hiçbir ön veya son ödemesi olmayan, insanın son nefesine kadar sınırsız kullanılabileceği bir sermayedir.

Güçlü idareler, güçlü irade sahiplerinin temelini attığı, “emek ve güven” yüklü inşa ettiği yönetimlerdir ki; ekonomideki başarının merkezi kumanda odasıdır. İrade sermayesini, yönetime dâhil etmek; ekonomik, sosyal ve kültürel istikrara her halükârda başarı getirir.

İrade sermayesi denilince başa mutlaka paylaşmayı, dayanışmayı, birlik ve beraberliği koymak gerekir. Çünkü irade hasletinin, melekесinin en yakın dostu olan hak ve hukuk terazisi, mutlaka bütün yönetim kademelerinde olmalıdır.

İrade sermayesi denilince yine akla sadece elbet fabrikalar, büyük zenginlikler, ithalat, ihracat gibi ticari alandaki çeşitli iş yatırım ve kolları gelmemelidir.

★★★

Mevsim itibarıyla yazın bir kısmını, Anadolu’nun çeşitli il ve ilçelerinde yaşamak nasip oldu. Buralarda da mümkün mertebe orta ve küçük sermayeli üreticilerle sohbet etmek imkânı bulduk.

Büyük şehirlerdeki haz ve hız anaforsuna kapılmamış Anadolu insanı irfan ehlidir. Kasalarını, keselerini, işlerini, atalarından miras aldıkları söz, nasihat ve tembihlerle yönetirler. İşte “irade sermayesinin temeli” burada ortaya çıkmaktadır.

Yazının girişimdeki İTO Başkanı Şekib Bey’in; “İnsandaki irade sermayesi, insanı madden ve manen makul ölçülerde imkânlarla ulaştırmaya kâfidir” ifadesi, bu manada bütün iş âleminde neşvünema bulmalıdır.

Seyahatlerinde tecrübelerle esnafla yaptığım sohbetlerden bazılarını paylaşmak isterim. “Sözün varsa sözümüze değsin, yoksa dili de zihni de yormamalı” diye başlayan hasbihallerden örnekler:

-İnsan paranın esiri olmamalı. Para seni mezarla kadar götür, yanına koymak isteseler, bırakmazlar. Esas kavga ondan sonra başlar. Bırakıp gittiklerinin paylaşılmasındaki kavgaları bir görsen, yapıp ettiklerinden pişman olursun. Ama kazancına haram karıştırmadıysan, korkma, hak yerini bulur.

-Başkalarının emeğine ve hakkına göz dikmemeli! Hak etmediğin o haklar, yıllarca konuşulur. Arkanızda; ‘iyi insandır’ diye iyilik sermayesi bırakabiliyor musunuz? İşte esas zenginlik budur.

-İnsan kaygılı varlıktır, şüphecidir, endişelidir, bu yüzden yapmak istediğinin hep fazlasını ve hep en çoğunu kazanmak ister. Kendi işini bitirmeden başkalarının işine göz diker, haset eder, hatta onun işini savsaklamak için uğraşır.

Neden? Anlamsız kaygı ve endişesi yüzünden, hırs ve tamah seline kapıldığı için. Bu selin sermayesi de fitnedir, fesattır, öfkedir, kindir. İnsan ne kendi ne başkasının rızkını kıskanmamalıdır.

-İrade sermayesinin ana kaynaklarından birisi de vefadır. Vefa duygusunun vicdanı defağusuyla bütünleşerek hareket eder. Vefa ve vicdan terazisinin kulpu adalettir. Vefasızlarla iş tutmayın, ticaret yapmayın; komşuluklarınıza, ortaklıklarınıza dikkat edin, ‘derlenip toparlanalım’ derken dağılırsınız. Eninde sonunda sizi yolda bırakır.

Misal, şurada asfalt bir yol var ve gayet emniyetli. Bir de ottan, taştan, çamurdan bir yol var. Hangisinden gitmek isterseniz? Elbet sağlam yoldan! Velez ki, kendinize çok güveniyorsunuz, “Bana bir şey olmaz, ne badirelerden geçtim, burası ne ki” diyebilirsiniz.

Böyle diyenler genelde iradesi yerine nankörlüğü seçen kimselerdir ve nankörlüğe uğradıklarında da kendilerine değil, karışındakileri suçlarlar.

-Ne dermişler: “Suç kaftan olmuş, giyen olmamış”. Bu dünyaya “taht” kurabiliriz ama “baht” kurabilmek için vicdan, merhamet ve bunları yönetecek olan irade lazımdır.



Hüseyin ÖZTÜRK

Yapay zeka ve dijitalleşme, şirketlerin çalışan seçiminde teraziyi değiştiriyor. Diploma ve deneyim hâlâ önemli ancak artık tek başına yeterli görülüyor. Yeni dönemde öne çıkan; mesleğini bilen, teknolojiyi kullanabilen, yeni beceriler kazanabilen ve değişen işlere hızla uyum sağlayabilen çalışanlar olacak. Bu değişim, insan kaynaklarının da klasik personel yönetiminden daha geniş bir yetenek ve beceri yönetimine doğru ilerlediğini gösteriyor.

İK’nın rotası yeteneğe dönüyor

İNSAN KAYNAKLARINDAN ‘YETENEK KAYNAKLARI’NA

İş dünyasında uzun yıllar boyunca denklem basitti. Bir pozisyon açıktı, o pozisyonun istediği eğitim ve deneyime sahip aday aranır. Çalışanın kariyeri de büyük ölçüde unvanlar ve görev tanımları üzerinden ilerlerdi. Şimdi bu denklem değişiyor. Teknolojinin işin içine daha fazla girmesiyle şirketlerin ihtiyaç duyduğu becerilerin ömrü kısılıyor. Birkaç yıl önce aranmayan bir yetkinlik bugün vazgeçilmez hale gelebiliyor; eskiden önemli görülen bazı bilgiler ise kısa sürede eskiyebiliyor. Bu yüzden şirketler bir adayın yalnızca bugünkü işi yapip yapamayacağına değil, yarının işine ne kadar hızlı uyum sağlayabileceğine de bakmaya başladı.



Sena SORKUN

teknoloji işin bir parçası haline geldi. Muhasebecinin veriyi okuyabilmesi, satış personelinin dijital analiz araçlarından yararlanması, üretimde çalışan bir kişinin otomasyon sistemleriyle uyum içinde çalışması artık mesleğin dışındaki beceriler sayılmıyor. Yapay zeka da bu tabloya hızla ekleniyor. Türkiye’de bulunması zor teknik yetkinlikler arasında yapay zeka okuryazarlığının da yer alması dikkat çekici. Buradaki mesele herkesin yapay zeka uzmanı olması değil. Asıl değer, çalışanın kendi mesleğini yaparken bu araçlardan ne ölçüde yararlanabildiği ile anlaşılacak.

Bir hukukçunun hukuk bilgisinin, bir mühendisin mühendislik

bilgisinin, bir finansçının finans bilgisinin yerini yapay zeka almayacak. Fakat mesleki bilgi ile yeni teknolojiyi bir araya getirebilen çalışan, aynı işi yalnızca geleneksel yöntemlerle yapan kişiden daha avantajlı hale gelebilir.

BECERİLERİN ÖMRÜ KISALYOR

Dünya Ekonomik Forumu’nun Future of Jobs araştırması da bu değişimin hızına işaret ediyor. İşverenlere göre çalışanların bugün kullandığı temel becerilerin yüzde 39’u 2030’a kadar değişecek. Yapay zeka ve büyük veri, teknoloji okuryazarlığı, siber güvenlik gibi alanların önemi artarken analitik düşünme, yaratıcı düşünme, esneklik ve öğrenme isteği de listenin üst sıralarında bulunuyor. Bu iki grubun aynı anda öne çıkması önemli. İş dünyası yalnızca teknoloji kullanmayı bilen çalışan aramıyor; öğrendiğini yorumlayabilen, karşılaştığı sorunu çözebilen ve gerektiğinde çalışma biçimini değiştirebilen insanlara da ihtiyaç duyuyor. Bu nedenle “dijital beceri” artık tek başına teknik bir konu değil. Mesleki yeterliliğin içinde yeni bir katman haline geliyor.

İK’NIN MASASINDAKİ YENİ SORULAR

İnsan kaynakları birimlerinin klasik görevleri ortadan kalkmayacak. İşe alım yapılacak, performans ölçülecek, eğitim programları hazırlanacak, özlük işleri yürütülecek. Fakat masaya yeni sorular geliyor. Şirket içinde hangi beceriler var? Hangi alanlarda açık bulunuyor? Mevcut çalışanlardan hangisi başka bir göreve hazırlanabilir? Yeni bir ihtiyaç çıktığında dışarıdan işe alım yapmak mı daha doğru, yoksa kurum içinden bir çalışanı geliştirmek mi? Bu soruların cevaplanması için şirketlerin çalışanlarını yalnızca unvanları üzerinden tanıması yeterli değil. Bir satış uzmanı yeni analizinde güçlü olabilir, bir mühendis yöneticilik potansiyeli taşıyabilir, farklı bir görevde çalışan biri dijital dönüşüm sürecine beklenenden daha fazla katkı sağlayabilir. Kurum içinde bu becerileri görebilen şirketler, yeni ihtiyaçlara daha hızlı cevap verebilir.

CV’DEN BECERİYE YENİ DÖNEM

‘Yetenek kaynakları’ bugün insan kaynaklarının yerine geçmiş yerleşik bir bölüm adı değil. Ancak iş dünyasının kullandığı dilin değiştiği açık. Yetenek yönetimi, beceri bazlı işe alım, yeniden beceri kazandırma ve kurum içi yetenek hareketliliği daha sık konuşuluyor. İsmi değişip değişmeyeceğini zaman gösterecek. Fakat insan kaynaklarının baktığı yer değişiyor.

Önümüzdeki yıllarda şirketler yalnızca “Kaç çalışmamız var?” sorusuna cevap aramayacak. Kimin ne bildiğini, hangi işi yapabileceğini, hangi beceriyi kazanabileceğini ve teknolojiyle nasıl çalıştığını da görmek isteyecek.

Diplomanın yanına beceri ekleniyor

İstanbul Ticaret Üniversitesi Kariyer Merkezi Müdürü Koray Uslu, işverenlerin yeni mezunlarda artık yalnızca diploma ve bölüm bilgisine bakmadığını, adayın bilgisini nasıl kullandığının ve çalışma hayatına ne ölçüde hazır olduğunun daha fazla önem kazandığını söyledi. Girişimcilik, iletişim, araştırma ve raporlama, takım çalışması, zaman ve stres yönetiminin yanı sıra teknolojik okuryazarlık, yapay zeka okuryazarlığı, veri analizi ve analitik düşünmenin de öne çıktığını belirtti. Gençlerin mezuniyet öncesinde kendilerine “Diğer adaylardan farkı ne?” sorusunu sorması gerektiğini vurgulayan Uslu, CV’de yer alan yetkinliklerin somut deneyimlerle desteklenmesi gerektiğini kaydetti.



Koray Uslu



Yapay zeka insanın alternatifi değil

Uslu, “Buradaki mesele herkesin yapay zeka uzmanı olması değil; kendi mesleğinde bu teknolojiyi nasıl kullanacağını bilmesi. Yapay zekayı insanın alternatifi değil, yardımcı olarak görmek gerek. Karar veren ve sorumluluğu üstlenen yine insan olmalı. Şirketler dışarıdan yeni yetenek aramak yerine mevcut çalışanlarının güçlü yönlerini keşfetmeye ve geliştirmeye daha fazla yönelecek. Geleceğin insan kaynakları yalnızca ‘Kimi işe alabiliriz?’ sorusuna değil, ‘Elimizdeki yetenekleri nasıl geliştirebiliriz?’ sorusuna da cevap vermek zorunda. Çalışanına yatırım yapan kurum, aslında kendi geleceğine yatırım yapar” dedi.

YETENEK AÇIĞI BÜYÜYOR

Türkiye’de işverenlerin yaşadığı en önemli sorunlardan biri, ihtiyaç duydukları nitelikte çalışanı bulabilmek. ManpowerGroup’un 2026 Yetenek Açığı Araştırması’na göre Türkiye’deki işverenlerin yüzde 78’i uygun yeteneğe ulaşmakta zorlanıyor. Küresel ortalama yüzde 72. En yüksek sıkıntı ticaret ve lojistikte yaşanıyor. Bu sektörlerde işverenlerin yüzde 89’u aradığı yeteneği bulmakta güçlük çekiyor. Marmara Bölgesi’nde ise bu oran yüzde 82’ye ulaşıyor. Şirketler bu açığı yalnızca yeni işe alımlarla kapatmaya çalışmıyor. Mevcut çalışanı eğitmek, ona yeni bir beceri kazandırmak ve farklı bir göreve hazırlamak giderek daha fazla başvurulan bir yol haline geliyor.

DİPLOMA TEK ÖLÇÜ DEĞİL

İşe alımda diploma önemini kaybetmiş değil. Ancak adayın hangi okuldan veya bölümden mezun olduğunun yanına, doğrudan yapabildiği işler de ekleniyor. OECD’nin 2026’da yayımladığı A Skills-First Labour Market çalışması, beceri öncelikli işe alımın giderek daha fazla gündeme geldiğini ortaya koyuyor. Bu yaklaşımda iş ilanı hazırlanırken önce o iş için gereken gerekli beceriler belirleniyor. Adayın bu becerilere sahip olup olmadığı ise mülakat, test veya uygulamalı değerlendirilmelerle ölçülüyor. Bu yöntem özellikle farklı alanlardan gelen çalışanlar için yeni kapılar açabilir. Belirli bir bölümden mezun olmadığı halde işi yapabilecek donanıma sahip bir aday, klasik eleme sisteminde kolaylıkla gözden kaçabiliyor. İşverenler de bunun farkında. Eğitim geçmişine bakmak kadar adayın elinden ne geldiğini ölçmeye çalışıyorlar.

HERKES YAZILIMCI OLMAYACAK

Dijital beceri denildiğinde ilk akla gelen meslekler bilişim ve yazılım olsa da değişim çok daha geniş bir alana yayılıyor. Muhasebeciden hukukçuya, satış uzmanından üretim çalışanına kadar birçok meslekte

Kitap İstanbul
www.kitapistanbul.org.tr

Türkiye’de ortaklıkların yapısı

Şirketlerin iktisadi hayatta varlığını sürdürübilmesi, büyümesi ve kurumsallaşması açısından ortaklıkların nasıl kurulduğu ve yürütüldüğü büyük önem taşıyor. İktisadi Hayatta Ortaklıklar: Türkiye’de İş Ortaklıklarının Niteliği, Yapısı ve Yönelimleri kitabı, Türkiye’deki iş ortaklıklarını ekonomik, hukuki ve kültürel yönleriyle ele alıyor. Kitabın temelini, 2011 yılında İGİAD ve İstanbul Ticaret Odası iş birliğiyle gerçekleştirilen Türkiye’de İş Ortaklıkları araştırması oluşturuyor. Girişimciliğin önemli unsurlarından biri olan ortaklıkların kökleşmiş meselelerini, işleyiş biçimlerini ve güncel eğilimlerini anlamaya yönelik hazırlanan çalışma, Türkiye’de ortaklık kültürünün mevcut durumunu ortaya koymayı amaçlıyor. 2021 yılında İTO ve İGİAD adına gerçekleştirilen saha araştırmasının bulgularına dayanan kitapta, ortaklıklarda belirleyici olan yapısal unsurlar ayrıntılı biçimde inceleniyor. *Lütfi Sunar, Büşra Özen, Ümrân Kemikli İstanbul Ticaret Odası Yayınları, 2022*



İstanbul’un sanatla buluşan yüzleri

Binlerce yıllık tarihi boyunca farklı medeniyetlere ev sahipliği yapan İstanbul; sanatın, mimarinin, edebiyatın ve toplumsal hayatın da başlıca merkezlerinden biri oldu. Arayüzeyler-İstanbul / Interfaces-İstanbul kitabı, kentin bu çok katmanlı yapısını sanatın farklı alanlarından eserlerle buluşturuyor. Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi tarafından yayımlanan eser, İstanbul’da gerçekleştirilen “Arayüzler” bienali kapsamında ortaya konulan çalışmaları ve bu çalışmalara eşlik eden yazılan bir araya getiriyor. Sanat ile kentin tarihi ve gündelik yaşamı arasındaki ilişkiyi görünür kılan kitapta, İstanbul farklı bakış açıları üzerinden yeniden okunuyor. *Kolektif Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi, 2013*



DERSAADET KÜTÜPHANESİ
İSTANBUL TİCARET ODASI

Tüm basılı ve elektronik yayınlara anında erişim

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



www.kitapistanbul.org.tr



AĞUSTOS

Zafer Bayramı

Kutlu Olsun

Şekib Avdagiç

İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

[in](#) [X](#) [TV](#) [f](#) [@](#) [v](#) /itokurumsal