



## Piyasalarda 'kalıcı barış' senaryoları

ABD ile İran arasındaki savaşın sona erdirilmesi için ön anlaşma imzalandı. Analistler, kalıcı barış senaryosunda petrol fiyatlarının tekrar 72 dolar bandına gerileyebileceğini, olumsuz senaryoda ise 90 doların üzerine çıkabileceğini belirtiyor. İran petrolünün yeniden piyasaya girmesi, Türkiye için önemli bir alternatif oluşturabilir. **Onur Topkan** ■5

## Yapay Zeka Eylem Planı'yla tarihi adımlar

Kerem Alkin'in yazısı ■8'de



## Araç devrinde taksit muafiyeti

Motorlu taşıtlara ilişkin taksitlendirilmiş borçlar, taksitlendirme ihlali olmadığı sürece bu araçların muayenesinde borç olarak dikkate alınmayacak. ■3

## KDV uygulaması değişti

■3



## Vergi borcunda yapılandırma başladı

Vergi dairelerine yönelik borçların 72 aya kadar taksitlendirilmesine ilişkin esaslar belli oldu. Vadesi 5 Haziran 2026 ve öncesi olan tüm alacaklar taksitlendirilebilecek. Taksitlendirmede tecil faizi oranı yıllık yüzde 29 olarak belirlendi. İlk taksit eylülde ödenecek. ■3

## Tecil faizi yüzde 29'a indirildi

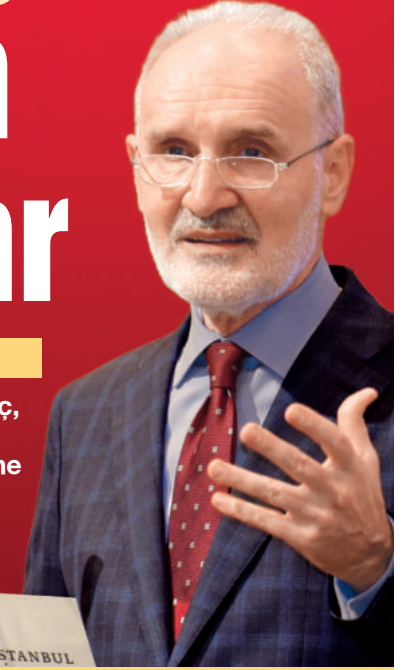
Osman Arıoğlu'nun yazısı ■16



# Sanayiye büyütecek revizyona ihtiyaç var

MİLLİ GELİRDEKİ PAYI DÜŞÜYÜR

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, sanayinin milli gelir içinde 2021'de yüzde 25.5 olan payının 2026 itibarıyla yüzde 17.7 seviyesine indiğine işaret ederek, "Sanayimizi yeniden büyütecek şekilde ekonomi programını revize etmemiz gerektiğini düşünüyoruz" dedi.



İNANILIRLIK VE İTHALAT POLİTİKASI

"Üretici ve ihracatçımızın finansmana erişimi daha makul rakamlarda gerçekleşmeli" diyen Avdagiç, "İthalat rakamları içinde hedeflerin ne olduğunu da çok yakın takip etmeli. Gerekirse bunun mecburi hedeflerini ortaya koymalı ve bu hedeflere uygun politikaları hayata geçirmeli" şeklinde konuştu. ■7'de

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

Ş. Avdagiç



İSTANBUL  
TİCARET  
ODASI  
—1882—

# İSTANBUL TİCARET

19 HAZİRAN 2026 YIL: 68 SAYI: 3414

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

istanbulticaretgazetesi.com

# Büyüme modelinin yeni omurgası 'yapay zeka'

Orta gelir tuzağından çıkarak kişi başı gelirden 18 bin dolar sınırını aşan Türkiye, yüksek gelirli ülkeler liginde kalıcı olmak için büyüme modelinde rotayı yapay zekaya kırdı.

## TÜRKİYE'NİN PLANI AÇIKLANDI

Yapay zeka; üretimde verimliliği artıran, maliyetleri düşüren, karar alma süreçlerini hızlandıran ve yeni sektörler oluşturan genel amaçlı bir teknoloji olarak büyümenin niteliğini değiştirme potansiyeli taşıyor. Türkiye'nin açıkladığı Yapay Zeka Eylem Planı, bu dönüşümde yeni bir eşik olarak görülüyor.

## DÖNÜŞÜM İÇİN 4 EKSEN

Fark Et, İstifade Et, Üret ve Yönet eksenleri üzerine kurulan planla yapay zeka okuryazarlığından veri merkezlerine, KOBİ'lerin teknolojiye erişiminden yerli modellerin geliştirilmesine kadar geniş bir dönüşüm hedefleniyor. Türkiye için asıl hedef, büyümeyi tüketimden çok verimlilik, ihracat ve yüksek katma değer eksenine taşımak. ■9



Mete DIRİCE

## KOBİ'lere dönüşüm kuponu

Yapay zeka odaklı büyüme modelinin başarıya ulaşması, yalnızca büyük şirketlerin dijitalleşmesine değil, KOBİ'lerin de bu dönüşüme dahil edilmesine bağlı. Yapay zeka kuponları, büyüme bölgeleri, erişilebilir teknoloji çözümleri ve hızlı prototipleme imkanları bu açıdan stratejik önem taşıyor.

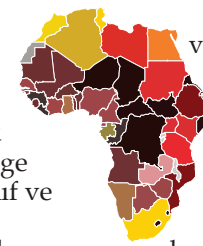


## İTO'dan özel seminer

İTO, 'Afrika Pazarlarında Ticaret ve Yatırım Fırsatları' semineri düzenliyor. 22 Haziran'daki seminere kayıt için adres: ito.org.tr

## Afrika pazarı KOBİ'ler için stratejik fırsat

Afrika ile ilişkiler, Türkiye'nin kıtada büyük ölçekli taahhüt ve altyapı projelerini üstlenmesiyle stratejik ortaklığa dönüştü. Bölge hızla büyüyen orta sınıf ve kentleşmeyle stratejik ortaklığın tabana yayılması için KOBİ'lere önemli fırsatlar sunuyor.



Birçok Afrika ülkesi, altyapı ve inşaat alanlarının yanı sıra büyüyen tüketici pazarıyla da KOBİ'ler için cazibe merkezi olma potansiyeli taşıyor. Uzmanlar, işbirliği anahtarının ihracatla beraber 'kazan-kazan' formülünde yatışını söylüyor. ■8'de



Sümeyra YANS TOPAL

## Kanada'yla STA'nın şifreleri: Savunma ve nükleer enerji

Türkiye ve Kanada arasında ekonomik ortaklığı derinleştirmek amacıyla Serbest Ticaret Anlaşması (STA) imzalanmasına yönelik ön görüşmeler resmi olarak başladı. İki ülke arasındaki ticaret hacminin 7-8 milyar dolara ulaşması hedeflenirken,



## KUZEY AMERİKA ROTASI GÜÇLENİYOR

savunma sanayi, kritik mineraller ve nükleer enerji alanında da sürpriz işbirliklerinin gündeme gelmesi bekleniyor. **Onur Topkan** ■2'de

## Çelikte arz rekabetine iki kritik öneri

Küresel çelik piyasasında arz fazlası rekabeti sertleştirirken, AB yeni regülasyonlarla kota barajını yükseltmeye hazırlanıyor. Türk çelik sektöründe ise iki öneri dile getiriliyor. Birincisi; Çin menşeli çelik baskısına karşı ithalat kısıtlamalarının getirilmesi. İkincisi; temiz üretim yapan Türkiye'nin bu avantajını kullanarak AB ile pazarlık yapması. **Adem Orhun** ■15'te



Esnek ve hassas taarruz kabiliyetli **KAMIKAZE DRONLAR**  
Osman Kuvvet ■17'de

## Depozito iadesinde zorunlu dönem başlıyor



Türkiye'de her yıl ortalama 25 milyar tek kullanımlık içecek ambalajı tüketiliyor. Bu ambalajların geri kazanılması için market, restoran, kafe gibi işletmeler artık Depozito Bilgi Yönetim Sistemi'ne kaydolacak.

Operatörlerden depozito iade makinasını temin eden işletmeler, vatandaşın gelen şişeleri biriktirecek. Operatörler bu ambalajları işletmeden alıp ekonomiye kazandıracak. **Adem Orhun** ■18'de

## Küresel gıda fiyatlarında El Nino riski

Dünya Bankası ve uluslararası kurumlar, El Nino hava olayının tarımsal üretimi vurarak küresel gıda fiyatlarında yeni bir enflasyon dalgası yaratabileceği uyarısını yaptı. Dünyada beklenen bu arz sıkıntısının Türkiye'ye etkisinin ithalat üzerinden olabileceği tahmin ediliyor. **Yaşar Kaya** ■4



# Kanada'yla STA'nın şifreleri: Savunma ve nükleer enerji



TİCARETTE KUZAY AMERİKA  
ROTASI GÜÇLENİYOR

Türkiye ve Kanada arasında Serbest Ticaret Anlaşması (STA) imzalandığında gümrük vergilerinde muafiyet, hava ulaştırmasının genişletilmesi ve uzak pazarlara entegrasyon için tarihi bir fırsat gündeme gelecek. İki ülke arasındaki ticaret hacminin 7-8 milyar dolara ulaşması hedeflenirken, savunma sanayi, kritik mineraller ve nükleer enerji alanında da sürpriz işbirliklerinin gündeme gelmesi bekleniyor. Böylece Türkiye, Kuzey Amerika pazarına ticari olarak daha kolay ulaşacak. Ayrıca nükleer enerji, nadir elementler ve savunma sanayinde alternatiflerini güçlendirecek.

TÜRKİYE ile Kanada arasındaki ekonomik ortaklık yepyeni bir boyuta taşıyor. Ticaret Bakanı Ömer Bolat ile Kanada Uluslararası Ticaret Bakanı Maninder Sidhu'nun gerçekleştirdiği görüşmeler neticesinde, iki ülke arasında Serbest Ticaret Anlaşması (STA) imzalanması için sürecin



Onur TOPKAN

başlatılmasına karar verildi. Türkiye'nin 'Uzak Ülkeler Stratejisi' kapsamında büyük önem taşıyan bu hamlesi, yalnızca pazara giriş kolaylıklarını değil, yüksek teknoloji ve sanayide yerleşme odaklı yepyeni bir işbirliği ekosistemini hedefliyor. İki bakan arasındaki görüşmede, yalnızca klasik bir mal ticaretinin ve gümrük muafiyetlerinin çok daha ötesinde farklı başlıklarda mutabakata varıldı. Taraflar 'Hava Ulaştırma Anlaşması'nın kapsamını genişletmeyi hedeflerken; bu gelişmenin yolcular, iş dünyası temsilcileri ve ihracatçılar için mesafeleri kısaltan yeni lojistik köprüler kurması bekleniyor. Ayrıca temiz enerji dönüşümü, uzay, havacılık ve savunma sanayi gibi katma değeri yüksek sektörlerde teknolojik ortaklıkların geliştirilmesi, müzakerelerin en önemli gündem maddelerini oluşturuyor.

## MESAFE KALKIYOR HEDEF KATMA DEĞER

Türkiye ile Kanada arasında mevcut ikili ticaretin yapısını analiz eden İstanbul Ticaret Üniversitesi İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler (İngilizce) Bölüm Başkanı Doç. Dr. Uğur Yasin Asal, "Serbest Ticaret Anlaşması kapsamında lojistik avantaj sağlanması, gümrükteki bekleme sürelerinin azaltılması ve aradaki mevzuatın kolaylaştırılarak iki ülkenin ticari hedeflere yaklaşması sağlanacak. Temelde iş yapma kolaylığını artıracak unsurlar olarak ifade edebiliriz" dedi. Kanada gibi uzak ülkelerle ticaretle 'uzaklık' kavramının yavaş yavaş ortadan kalkabileceğini vurgulayan Asal, şunları söyledi: "Ticaretin sahip olduğu hız, e-ticaret altyapısı ve lojistik ağlarındaki iyileşmelerle artık uzak ülke kavramlarının o kadar da uzak olmadığı bir dönemdeyiz. Türkiye, Akdeniz'deki diğer ülkelerle rekabetinde Kanada gibi nitelikli bir tüketim pazarında kalıcı çerçeve oturabilirse bu; ülke ekonomisine yurt dışından transfer edilecek gelirlerin arttırılmasına, başta ihracatın kilogram başına düşen katma değerinin yükselmesine ve bu sektörlerde çalışacak istihdamın yönlendirilmesine önemli katkı sağlar. Burada en önemli unsur, katma değeri yüksek ürünleri buraya sevk edebilmek. Sadece STA imzalamak yeterli değil, oradaki rekabeti arttıracak sektörlerin ve mukayeseli üstünlüklerin öne çıkması lazım. Buna bir de savunma sanayinin eklenmesi gerektiği kanaatindeyim. Savunma sanayindeki ürünlerimize yönelik, özette Kanada'nın ihtiyacı olan başlıklarda politika geliştirilirse bize önemli bir avantaj kazandıracağını düşünüyorum."



Doç. Dr. Uğur Yasin Asal

## NÜKLEER ENERJİDE ÖNEMLİ ADIM

Bakan Bolat'ın temaslarının ardından iki ülke arasında STA görüşmelerinin başlatılmasının yanı sıra nükleer enerji konusunda da işbirliğine gidileceği açıklandı. Buna göre, Kanada'nın doğal uranyumla çalışabilen CANDU nükleer teknolojisinin Türkiye'nin kaynak çeşitlendirme hedeflerine sağlayabileceği olası katkıların da değerlendirilmesi kararlaştırıldı.

## SAVUNMADA İŞBİRLİĞİ GÜNDEMDE

Türkiye-Kanada görüşmelerinde öne çıkan sektörlerden bir diğerinin de savunma sanayi olması bekleniyor. Son yıllarda Türkiye savunma sanayi yatırımlarına hız verirken, geliştirdiği yüksek teknoloji ürünleri NATO ve Avrupa ülkelerine ihraç etmeye başladı. Bu kapsamda olası bir Serbest Ticaret Anlaşmasıyla Kanada da savunma sanayi ürünlerinin alıcısı konumuna gelebilir. Uzmanlar, Kanada ile ticarete en önemli unsurun katma değeri yüksek ürün ihracı olduğunu belirtirken, özellikle Kanada'nın ihtiyacı olabilecek savunma sanayi ürünlerine ilişkin bir ihracat politikası geliştirilirse bunun Türkiye için önemli bir avantaj kazandırabileceğine işaret ediyor.

## DEV KRİTİK MİNERAL REZERVİNDE İŞBİRLİĞİ

Eskişehir Beylikova'da keşfedilen 694 milyon tonluk nadir toprak elementlerinin dünyanın en büyük rezervlerinden biri olduğunu belirten uzmanlar, Kanada ile oluşturulabilecek stratejik bir ortaklıkla kritik minerallerin işlenmesi ve yüksek teknoloji ürünlerine dönüştürülmesine ilişkin kazanımların sağlanabileceğini

## LOJİSTİKTE 'AVRUPA HUB' FORMÜLÜ

İki ülke arasında direkt uçuşların ve kargo kapasitesinin arttırılmasının ikili ticarete çok pozitif bir ivme kazandıracağını ifade eden Asal, "Burada sadece THY'nin Turkish Cargo'sunun değil, diğer özel kargo şirketlerinin de var olan operasyonları hızlanacaktır. Gemi ile ulaşım noktasında süreçlerin hızlanacağı bir dönem olur. Ticari hareketliliğe lojistik mutlaka kendini adapte eder. Alternatif aktarma noktaları üretilebilir. Türkiye, Avrupa'daki lojistik hatlarda lisanslı depolama gibi adımlar atarsa; sadece doğrudan Türkiye'den tedarik etmek değil, öncesinde Avrupa'ya, Avrupa'dan da Kanada'ya sevk etmek, orayı bir lojistik 'hub' (merkez) olarak kullanmak, bütün bunların hepsi yapılabilecek şeylerdir. Avrupa'da Türkiye lojistik nokta kurabilirse buradan Kanada'ya ulaşım ve sevkiyatı çok daha hızlı hale getirebilecektir" dedi.

## Nadir elementler Togg ve savunmada hayati önemde

Kanada ile işbirliğinin belki de daha büyük öneminin 'kritik mineraller' olduğunu belirten Altuğ Karataş, şunları söyledi: "Birçok sektör ve yapay zeka teknolojilerinin tamamı kritik minerallere ihtiyaç duyuyor. Türkiye bu noktada önemli bir avantaja sahip. Eskişehir Beylikova'daki nadir toprak elementleri sahası

yaklaşık 694 milyon tonluk rezerv büyüklüğüyle dünyanın en büyük rezervlerinden biri olarak gösteriliyor. Asıl mesele madeni çıkarmak değil, yüksek katma değerli ürüne dönüştürmektir. Kanada ile geliştirilecek teknoloji ortaklıkları; kritik minerallerin ayrıştırılması, işlenmesi, rafine edilmesi ve ileri teknoloji

ürünlerinde kullanılmasına yönelik bilgi birikiminin Türkiye'ye kazandırılmasını sağlayabilir. Kritik mineraller Togg ve batarya yatırımları başta olmak üzere elektrikli araç teknolojileri için de önemli. Dolayısıyla Kanada ile kurulabilecek işbirlikleri enerji sektörünün çok ötesinde sonuçlar doğurabilir."

## CANDU teknolojisi Türkiye için önemli avantaj

Kanada'nın geliştirdiği CANDU nükleer teknolojisinin en önemli özelliğinin, dünyada yaygın olarak kullanılan hafif su reaktörlerinden farklı olarak doğal uranyum ile çalışabilmesi olduğunu vurgulayan Enerji Verimliliği Derneği Yönetim Kurulu Üyesi Altuğ Karataş, bu avantajı şöyle değerlendirdi: "Birçok nükleer reaktörde yakıt olarak kullanılacak uranyumun önce zenginleştirilmesi



Altuğ Karataş

gerektiriyor. Bu süreç yüksek teknoloji, ciddi yatırım ve milyarlarca dolarlık tesisler gerektiriyor. CANDU teknolojisinde ise doğal uranyum kullanılabilirliği için uzun vadede Türkiye'nin kendi uranyum kaynaklarını değerlendirebilmesi açısından önemli bir avantaj ortaya çıkabilir. Geçmiş yıllarda yapılan çalışmalarda Manisa-Köprübaşı, Uşak-Eşme, Aydın-Söke, Yozgat-Sorgun ve bazı Orta Anadolu sahalarında uranyum varlığı tespit

edilmişti. Mevcut rezervler küresel ölçekte dev üreticilerle kıyaslanabilecek büyüklükte olmasa da CANDU gibi doğal uranyum kullanabilen teknolojiler sayesinde bu kaynakların ekonomik olarak değerlendirilme potansiyeli artabilir. Bu nedenle konuya sadece bir reaktör alımı olarak değil, Türkiye'nin gelecekte nükleer yakıt ekosisteminde daha fazla rol alabilmesinin önünü açabilecek stratejik bir teknoloji ortaklığı olarak bakmak gerekiyor."

## CES 2027

Las Vegas - Amerika Birleşik Devletleri  
6 - 9 Ocak 2027

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

### KATILIM BİLGİSİ

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



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

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

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

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

# Vergi borcunda yapılandırma başlıyor

**V**ergi dairelerine yönelik borçların 72 aya kadar taksitlendirilmesine ilişkin esaslar belli oldu. Buna göre vergi dairesince takip edilen ve vadesi 5 Haziran 2026 tarihi ve öncesi olan tüm alacaklar taksitlendirilebilecek.

**H**AZİNE ve Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından hazırlanan Tahsilat Genel Tebliği, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Mecliste yasalaşan vergilere ilişkin kanun kapsamında hazırlanan tebliğle vergi dairesine borçlu olanlara, yapacakları başvuru üzerine, cari tecil faiz oranından daha düşük faizle borçlarını 72 aya kadar taksitle ödeme imkanı getirildi.

Buna göre vergi dairesince takip edilen ve vadesi 5 Haziran 2026 tarihi ve öncesi olan tüm alacaklar taksitlendirilebilecek. Gelir, kurumlar, katma değer vergileri, harçlar, trafik idari para cezası, ecrimisil, adli para cezası ve öğrenim kredileri gibi alacaklar kapsamında yer alıyor.

Ancak özel tüketim vergisi ve geçici vergi ile bunlarla bağlantılı alacaklar, taksitlendirme dışında tutuldu.

## TECİL FAİZİ YÜZDE 29

Yapılacak taksitlendirmelerde uygulanacak tecil faizi oranı yıllık

yüzde 29 olarak belirlendi. Böylece söz konusu oran, yıllık yüzde 39 olan cari tecil faizi oranına göre 10 puan düşük tutuldu.

## 72 TAKSİTE KADAR

Vergi dairesine borçlu olanlara 36 taksitte borçların ödenmesi imkanı veriliyor. Borçlunun zor durumda olması halinde taksit sayısı 48'e, çok zor durumda olması halinde 72'ye çıkarılabilecek. Ancak, katma değer ile banka ve sigorta muameleleri vergisi borçlarının 12 taksitte ödenmesi gerekiyor.

İl özel idareleri, belediyeler, yatırım izleme ve koordinasyon başkanlıkları ile bunlara bağlı kamu tüzel kişiler veya bunların sermayesinin yarısından fazlasına sahip oldukları tüzel kişilerin tüm borçları 72 taksitle ödenebilecek. Borçlular, daha kısa sürede borçlarını ödemeyi de tercih edebilecek.

## TEMİNATSIZ TAKSİTLENDİRME

Resmi Gazete'nin 13 Haziran tarihli



sayısında yayımlanan Cumhurbaşkanlığı Kararı ile teminatsız tecil uygulamasına konu tutar 10 milyon lira olarak belirlenirken, vergi dairesine borcu bulunanların yüzde 99'u teminatsız taksitlendirme imkanına kavuştu. Ancak borcun 10 milyon liranın üzerinde olması halinde, bu tutarı aşan kısmın yarısı değerinde teminat gösterilmesi gerekecek.

## İLK TAKSİT EYLÜLDE

Taksitlendirilen borçlara ilişkin birinci taksit eylülde, izleyen taksitler

de aylık olarak bu ayı takip edecek şekilde yatılacak.

## MOTORLU TAŞITLARIN DEVRİNE BORÇ ŞARTI

Motorlu taşıtlara ilişkin taksitlendirilmiş borçlar, taksitlendirme ihlali olmadığı sürece bu araçların muayenesinde borç olarak dikkate alınmayacak.

Ancak motorlu taşıtların satış ve devrinin yapılabilmesi için taksitlendirilen borçların tamamının ödenmiş olması gerekecek.

## KDV uygulamasında değişiklik

**H**AZİNE ve Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı

tarafından hazırlanan Katma Değer Vergisi Genel Uygulama Tebliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Buna göre, muafiyet tanınan vakıfların işlettiği hastane, nekahathane, klinik, dispanser, prevantoryum, sanatoryum, kan bankası ve organ nakline mahsus bankalar gibi kuruluşlarca sunulan teslim ve hizmetler, genel hükümler çerçevesinde KDV'ye tabi tutulacak. Bu kuruluşların doğrudan Cumhurbaşkanınca vergi muafiyeti tanınan vakıflarca işletilmesi halinde, mevcut KDV istisnası uygulaması devam edecek. Söz konusu hüküm, 1 Ocak 2027'de yürürlüğe girecek.



## QR KODLA BİZE BAĞLANIN

HER GÜN 250 YENİ ŞİRKETİN BİLGİLERİNİ ALIN



İstanbul Ticaret Odası'nda (İTO) her gün yaklaşık 250 yeni şirketin kaydı gerçekleştiriliyor.

Bu listelere İstanbul Ticaret Gazetesi okuyucuları

artık kolayca ulaşacak.

İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için QR kodu taramanız ya da bilgisayarınızda [https://www.ito.org.tr/documents/qr\\_code/170626.pdf](https://www.ito.org.tr/documents/qr_code/170626.pdf) adresini ziyaret etmeniz yeterli.



## Binek otomobil dış lastiklerinin ithalatına dumping soruşturması

ÇEKYA, Güney Kore, Sırbistan ve Slovakya menşeli binek otomobil dış lastiklerinin ithalatına yönelik dumping soruşturması açıldı.

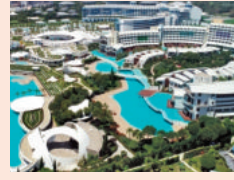
Ticaret Bakanlığınca hazırlanan İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe



girdi. Buna göre yerli üreticilerin başvurusu üzerine yapılan incelemede yeterli bilgi, belge ve delillerin bulunduğu anlaşıldığından Çekya, Güney Kore, Sırbistan ve Slovakya menşeli binek otomobil dış lastiklerinin ithalatına dumping soruşturması açılması kararlaştırıldı.

## Turizm tesisleri müzik lisansı alacak

KÜLTÜR ve Turizm Bakanlığı'nun yaptığı düzenleme, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, turizm tesislerinin ortak alanlarında müzik yayını yapılabilmesi için ilgili meslek birliklerinden alınmış müzik lisans belgesi zorunlu hale getirildi. Yeni uygulama kapsamında işletmeler, 5846 sayılı Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu



çerçevesinde faaliyet gösteren yetkili kuruluşlardan aldıkları lisansı belgelemek zorunda olacak. Düzenleme yalnızca yeni açılacak tesisleri değil, mevcut işletmeleri de kapsıyor. Hâlihazırda faaliyet gösteren turizm tesislerine lisans belgesi için 31 Aralık 2026'ya kadar süre tanındığı bildirildi.

# DÜZGÜNOĞLU

## EPOKSİ ZEMİN



FİYAT  
KALİTE  
HİZMET

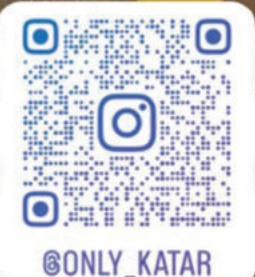
- ✓ Teras izolasyonu
- ✓ Endüstriyel zemin kaplama
- ✓ 5 yıl garanti - 30 yıl ömür
- ✓ Profesyonel uygulama & Estetik Görünüm



0507 481 41 84

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

#ZeminKaplama #TerasYalıtımı #Düzgünoğluizolasyon



@ONLY\_KATAR

# Küresel gıda fiyatlarında El Nino riski

**D**ünya Bankası ve uluslararası kurumlar, El Nino hava olayının tarımsal üretimi vurarak küresel gıda fiyatlarında yeni bir enflasyon dalgası yaratabileceği konusunda uyardı. Dünyada beklenen bu arz sıkıntısının Türkiye'ye etkisinin ise küresel emtia fiyatlarının artması ve ithal maliyetler üzerinden olabileceği tahmin ediliyor.

YAŞAR KAYA

**P**ASİFİK Okyanusu'ndaki yüzey sularının normalden fazla ısınmasıyla ortaya çıkan El Nino hava olayı, küresel gıda tedarik zincirleri ve tarımsal emtia fiyatları üzerinde belirgin bir baskı unsuru olarak öne çıkıyor. Dünya Bankası başta olmak üzere uluslararası kurumların güncel raporları, değişen iklim koşullarının tarımsal üretimi olumsuz etkileyebileceğini ve gıda enflasyonunu yukarı yönlü tetikleyebileceğini ortaya koyuyor.

## FİYATLAR BEKLENTİLERİ AŞABİLİR

Dünya Bankası'nın küresel ekonomi için hazırladığı son rapor, El Nino'ya bağlı düzensiz hava koşullarının dünya genelinde gıda arzı üzerinde baskı oluşturabileceğine işaret etti. Raporunda, "El Nino koşullarının ortaya çıkması, gıda fiyatlarını mevcut beklentilerin üzerine çıkarabilir" denilirken, özellikle Sahra Altı Afrika'daki küçük ekonomilerin daha kırılgan oldukları vurgulandı. Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü (FAO) Başekonomisti Máximo Torero, tarım

sektörünün yüksek gübre maliyetleriyle mücadele ettiğini belirterek, iklim şoklarının mevcut tedarik sorunlarıyla eşzamanlı yaşanmasının riskleri artıracağına dikkat çekti. Dünya Meteoroloji Örgütü'ne göre El Nino; Güney Amerika, Afrika Boynuzu ve Orta Asya'da artan yağışlarla; Avustralya ve Güney Asya'da ise daha kurak koşullarla ilişkilendiriliyor.

Tarımsal girdi maliyetlerini etkileyen bir diğer detay başlık ise Orta Doğu'daki gelişmeler olarak takip ediliyor. Yakın zamana kadar İran eksenli gerilimler ve Hürmüz Boğazı'ndaki daralma riski, küresel yakıt ve gübre ticareti için ilave bir endişe kaynağıydı. Ancak ABD ve İran arasında varılan anlaşmaya yönelik yapılan son açıklamalar, piyasalardaki durumu değiştirdi. Hürmüz Boğazı üzerinden sağlanan enerji ve gübre sevkiyatının uzun vadedeki durumuna dair bazı belirsizlikler halen devam etse de diplomatik arenadaki bu ilerleme lojistik maliyetler üzerindeki anlık baskıyı hafifletme eğiliminde.

## KÜRESEL ENFLASYONA ETKİ

El Nino'nun ekonomik yansımalarının ülkeden ülkeye



değişeceği belirtiliyor. Capital Economics Başekonomisti William Jackson, "Hiçbir El Nino birinin aynıysa değildir" diyerek, genel ekonomik tablonun tarım ürünleri için pek elverişli olmadığını ifade ediyor.

Avrupa Merkez Bankası (ECB) analizleri, güçlü bir El Nino'nun küresel gıda fiyatlarını iki yıla kadar artırma potansiyeline sahip olduğunu, fiyatların 16 ayın sonunda yüzde 9'luk artışla tepe noktasına ulaşabileceğini gösteriyor. Oxford Economics Başekonomisti Robert

Marks, fiyatların yüzde 20 artması durumunda en fazla Euro Bölgesi'nin etkileneceğini ve manşet enflasyona çeyreklik bazda 0.3 ila 0.6 puan ek yük gelebileceğini belirtiyor.

Citi Research'ün güncel raporlarında, özellikle şeker, kakao ve kahve gibi ürünlerin hava değişimlerine karşı hassasiyetine vurgu yapılıyor. HSBC Küresel Ekonomisti James Pomeroy ise iklim kaynaklı bu arz şoklarının, geçici olsa bile merkez bankaları üzerinde faiz oranlarını yüksek tutma baskısı yaratabileceğine dikkat çekiyor.

## Türkiye için beklentiler neler?

El Nino'nun Pasifik merkezli bir doğa olayı olması nedeniyle Türkiye üzerindeki doğrudan fiziksel iklim etkilerinin küresel güneye kıyasla daha sınırlı kalması bekleniyor. Tarım uzmanlarına göre, Türkiye'de mevsim normallerinin üzerinde seyredilebilen sıcaklıklar ve bölgesel yağış rejimindeki ufak değişimler, yerel tarım havzalarında üretim miktarlarını etkileyebilir. Ancak Türkiye için asıl etki kanalı küresel emtia fiyatları olacaktır. Uluslararası piyasalarda tarımsal ürün fiyatlarında yaşanabilecek yukarı yönlü hareketlilik, Türkiye'nin gıda ve tarımsal girdi ithalat maliyetlerine yansımaya potansiyeli taşıyor. Dolayısıyla sürecin tüketici fiyatlarına etkisi, iç piyasadaki doğrudan iklimsel olaylardan ziyade, uluslararası piyasalardaki tedarik maliyetleri ve ithal enflasyon üzerinden gerçekleşecek.

## VERİLERLE BAKIŞ

### KRUVAZİYER İSTATİSTİKLERİ

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, Mayıs ayı kruvaziyer istatistiklerini yayınladı. Buna göre Mayıs ayında 169 gemi ile ülkemize 19 bin 876 yolcu geldi. Böylece yılın beş ayında gelen kruvaziyer gemi sayısı 324'e ulaştı, gelen yolcu sayısı da 34 bin 579 oldu. Mayıs ayında giden kruvaziyer yolcu sayısı 22 bin 382, transit yolcu sayısı ise 215 bin 639'a ulaştı. Yılın beş ayında giden yolcu sayısı toplamı 37 bin 133, transit yolcu sayısı da 383 bin 868 oldu. 2026 Ocak-Mayıs döneminde en fazla geminin yanaştığı liman 129 gemi ile Kuşadası Limanı olurken, onu 66 gemi ile İstanbul takip etti.



### İNŞAAT MALİYETLERİ

TÜİK, nisan ayında inşaat maliyet endeksinin yıllık yüzde 28.58, aylık ise yüzde 2.73 arttığını açıkladı. Malzeme endeksinde bir önceki aya göre artış yüzde 3.75 olurken, işçilik endeksi yüzde 1.03 arttı. Yıllık bazda malzeme endeksi yüzde 27.75, işçilik endeksi ise yüzde 30.2 arttı. İnşaat maliyet endeksi geçtiğimiz ay yıllık yüzde 27.54 artış göstermişti.



### SANAYİ ÜRETİMİ

TÜİK verilerine göre sanayi üretim endeksi nisan ayında yıllık yüzde 6 arttı. Endeks, madencilik ve taş ocaklığı sektöründe yüzde 2.8 azalırken, imalat sanayi sektöründe yüzde 6.8, elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirmede ise 51.8 artış meydana geldi. Endeksin alt kalemlerinde yüksek teknoloji ürünü üretiminde görülen yıllık yüzde 36.8'lik artış dikkat çekerken, madencilik ve taş ocaklığı üretimi yüzde 2.8 azaldı. Üretim artışı görülen diğer sektörler yüzde 15.6 ile orta-yüksek teknoloji ürünleri, yüzde 19.3 ile sermaye malı, yüzde 5.1 ile ara mali üretimi oldu. Geçtiğimiz yılın nisan ayında sanayi üretimi yıllık yüzde 4.3 düşmüştü.



### ÖDEMELER DENGESİ

Merkez Bankası verilerine göre nisan ayında cari işlemler hesabı 5 milyar 695 milyon dolar açık verirken, altın ve enerji hariç cari işlemler hesabı ise 319 milyon doları fazla verdi. Yıllık olarak açık 36 milyar 984 milyon dolar olarak gerçekleşirken, 4 aylık dönemdeki açık ise 29 milyar 372 milyon dolar oldu. Bir önceki yılın nisan ayında aylık cari açık 8 milyar 445 milyon dolar seviyesinde idi.



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

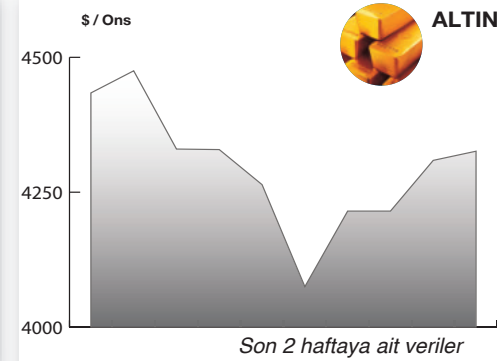
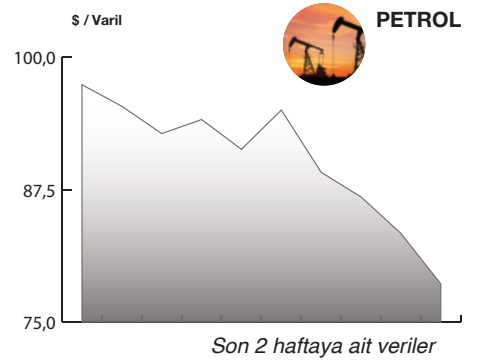
## Uluslararası emtia piyasaları



	Değişim %		
	Güncel	Haftalık	Yıllık
<b>ENERJİ</b>			
Petrol (Brent, \$/Varil)	78.6	-13.9	2.5
Doğalgaz (ABD, \$ /MMBtu)	3.25	5.5	-18.3
Doğalgaz (TFF, EURO/MWh)	41.2	-16.1	5.6
Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Avustralya, 6.000 KCal/kg)	145	-3.5	35.9
<b>METALLER</b>			
Altın (\$/Ons)	4.326	2.6	28.4
Gümüş (\$/Ons)	70.46	8.6	93.6
Platin (\$/Ons)	1.797	10.0	42.3
Bakır (\$/Ton, COMEX)	13.681	-0.2	40.5
Alüminyum (\$/Ton)	3.370	-4.9	34.0
İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	448	-0.1	10.3
Demir Cevheri (Çin, \$/Ton)	101.9	0.6	7.6
Kurşun (\$/Ton)	1.955	-1.4	-0.9
Kalay (\$/Ton)	55.099	3.9	69.4
Çinko (\$/Ton)	3.549	-0.7	34.7
Lityum (\$/Ton)	24.167	2.0	166.5
Nikel (\$/Ton)	17.628	-1.7	17.5
<b>TARIM ÜRÜNLERİ</b>			
Buğday (\$/Ton)	221	2.0	9.7
Mısır (\$/Bushel)	4.13	-1.7	-5.1
Pirinç (\$/Ton)	262	-4.6	-12.8
Pamuk (\$/Lb)	0.78	3.9	20.5
Kakao (\$/Ton, Londra)	4.232	7.8	-52.3
Kahve (\$/Lb)	2.77	13.5	-19.5
Şeker (\$/lb)	0.14	-0.5	-13.5
Kereste (\$/m³)	267	2.1	2.4
Ayçiçek Yağı (USD/Ton)	1.566	0.9	23.0
Palmiye Yağı (\$/Ton)	1.107	1.0	14.7
Baltık Kuru Yük Endeksi	2.720	-3.5	39.3
Emtia Endeksi (CRB Index)	465	-1.9	21.4

Veriler, 16 Haziran 2026 itibarıyla düzenlenmiştir.

## En hareketli ürünler

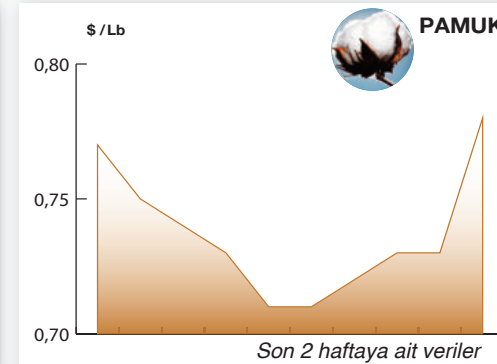
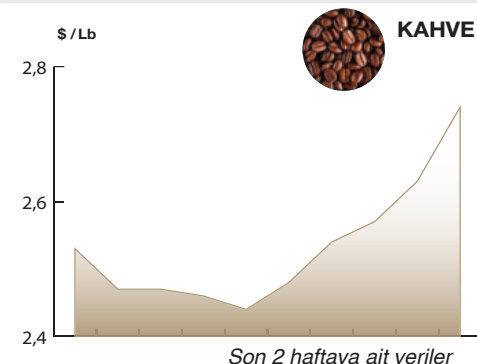


### Mart seviyesinde

Geçtiğimiz haftayı yüzde 13.9 düşüşle 78.9 dolardan tamamlayan Brent petrolü, mart ayı başındaki seviyesine gerilemiş oldu. ABD ile İran arasında anlaşmaya varıldığı haberleriyle birlikte Hürmüz Boğazı'ndan petrol taşımacılığının yeniden başlaması bekleniyor. Ancak Körfez'den petrol taşımacılığı yapan şirketler, bu gelişmeye karşı temkinli yaklaşıyorlar ve resmi anlaşmanın imzalanmasını bekliyorlar. Öte yandan, ABD petrol stokları geçtiğimiz hafta da 8.3 milyon varil düşüşle gerilemeye devam etti.

### 4 bin \$'dan döndü

ABD-İran savaşı nedeniyle 4 bin dolar seviyesine kadar gerileyen altın fiyatları, anlaşmaya varılmasıyla birlikte haftalık yüzde 2.6 artışla 4 bin 300 doların üzerine çıktı. Ancak piyasa bu gelişmeye temkinli yaklaşarak, özellikle ABD Merkez Bankası'nın faiz artırımını konusundaki açıklamalarını yakından takip etmeye başladı. Savaşla birlikte yaşanan petrol şokunun dünya ekonomilerinde yeniden enflasyon baskısına ve faiz artışlarına neden olacağı beklentisi, altın yatırımcılarını tedirgin ediyor.



### Hastalık endişesi

Brezilya'da soğuk hava sonrası oluşan don riski nedeniyle kahve fiyatları yüzde 13.5 artarak son bir ayın en yüksek seviyesine ulaştı. Diğer taraftan Haziran ayının son iki haftası için beklenen yoğun yağışların da ürüne zarar verebileceği yorumları yapılıyor. İklim kaynaklı bir diğer gelişme de Arabica kahve üretim bölgesi olan Brezilya'da bu mevsimde fazla görülmeyen yoğun nemli havanın kahve ağaçlarına önümüzdeki üretim sezonunda hastalık getirme ihtimalinin artması olduğu belirtiliyor.

### Hava şartları etkili

Pamuk fiyatları, petrol fiyatlarındaki büyük gerilemeye rağmen geçtiğimiz haftayı yüzde 3.9 artışla 0.78 dolar seviyesinden kapattı. ABD'nin Texas eyaletinin kıyı bölgelerinde yeterli yağış alınmasına rağmen eyaletin batı bölgelerinde görülen kuru hava ve bir diğer önemli üretici Hindistan'da önümüzdeki iki haftada ortalamasının altında yağış görüleceği haberleri fiyata artış olarak yansdı. Diğer taraftan, petrol fiyatlarındaki düşüşün pamuk fiyatlarına da yansıtacağı analistlerce dile getiriliyor.

## İRAN PETROLÜ TÜRKİYE İÇİN FIRSAT MI?

## Piyasalarda 'kalıcı barış' senaryoları

**A**BD ile İran arasında 28 Şubat'ta başlayan savaşın sona erdirilmesi için ön anlaşma imzalandı. Analistler, kalıcı barış senaryosunda fiyatların tekrar 72 dolar bandına gerileyebileceğini, olumsuz senaryoda ise 90 doların üzerine çıkabileceğini belirtiyor. İran petrolünün yeniden piyasaya girmesi ise Türkiye için önemli bir alternatif oluşturabilir.

**O**RTA Doğu'da ABD-İran arasında 3.5 aydır süren çatışmaların sona erdirilmesine ilişkin ön anlaşmaya varıldı. Savaş sürecinde Hürmüz Boğazı'nın kapalı kalmasıyla dünya enerji ticareti sektöre uğrarken, bu süreçte petrol fiyatlarında son yılların en sert artışları görüldü. ABD-İran saldırıları jeopolitik gerilimi tırmandırırken, bu süreçte Brent petrolün varil fiyatı 126 dolar seviyesinin üzerine çıkarak 4 yıl önce Rusya-Ukrayna savaşından bu yana görülen en yüksek seviyeyi test etti. Savaşın seyrine dair tansiyonun düşmesiyle haziran başında 90-95 dolar bandında fiyatlanan Brent petrol, geçen hafta taraflar arasında anlaşma sağlandığına dair olumlu gelişmelerle birlikte 82 dolar bandına geri çekildi.



Onur TOPKAN



Belgin MAVİŞ

## 60 GÜN ÇOK KRİTİK

İki ülkenin savaşı bitirmesine yönelik ön anlaşmaya varmasıyla birlikte 60 günlük geçici barış süreci büyük önem arz ediyor. Bu doğrultuda İran'ın 30 gün içerisinde Hürmüz Boğazı'nı mayınlardan arındırarak ticari gemilerin serbest geçişine izin vermesi, nükleer faaliyetlerden vazgeçmesi, ABD'nin de Hürmüz'de deniz ablukasını kaldırması ve İran'ın petrol satışlarını serbestçe yapabilmesi için yaptırım muafiyeti sağlaması gibi kritik başlıklar masada olacak. Öte yandan, Hürmüz Boğazı yeniden tam olarak açılabilir uzmanlar; güven inşası, sigorta maliyetleri ve liman tıkanıklığı gibi karmaşık operasyonel süreçler nedeniyle ticaret akışının tam olarak normale dönmesinin aylar alabileceği konusunda uyarıyor.

## KÜRESEL KRİZİ SONA ERDİRECEK

Hürmüz Boğazı'nın yeniden açılmasının küresel enerji ve ticaret ağları üzerindeki krizi resmen sona erdireceğini dile getiren BLG Finansal Danışmanlık Kurucu Ortağı Belgin Maviş, beklentileri şöyle anlattı: "Hürmüz Boğazı küresel petrol arzının şah damarı. Dünya petrol ticaretinin yüzde 20 ila yüzde 25'i buradan geçiyor. Enerji akışının kademeli olarak sisteme girmesi küresel arz açığı riskini ortadan kaldıracak. Boğazdan geçen petrolün yüzde 84'ü Asya pazarlarına gidiyor. Tedarik zincirinin kısılması Asya'da enerji maliyetlerini düşürür. Ayrıca boğazın açılmasıyla birlikte Avrupa'ya giden Katar gazında lojistik normale dönecek. Bu da Avrupa vadeli gaz fiyatlarında ilk etapta yüzde 5-6 düşüşleri beraberinde getirecek."

## KALICI BARIŞ SENARYOSU

ABD ile İran arasındaki 60 günlük geçici anlaşmanın piyasalar tarafından fiyatlanmaya başladığını belirten Maviş, kalıcı barış senaryosunu şöyle değerlendirdi: "Piyasa 60 gün boyunca şu iki sorunun cevabını arayacak: İran, nükleer taahhütlerine ve Hürmüz'ün açık kalmasına sadık kalacak mı? ABD, söz verdiği gibi yaptırımları kademeli olarak esnetecek mi? Bu durum satıcıların kontrolündeki petrolü temkinli bir bantta sıkıştırıyor. Brent petrolde ilk güçlü destek 82.00-81.50

dolar bandı. Eğer 60 günlük süreçte her iki taraftan da olumlu açıklamalar gelmeye devam ederse bu destek aşağı yönlü zorlanacak. Eğer ikinci destek olan 78 dolar bandı aşağı yönlü kırılırsa piyasa jeopolitik riski sıfırlanır. Yaptırımların kalıcı olarak kalkması ve lojistiğin tamamen normale dönmesi durumunda orta vadeli nihai hedef 72 dolar bandıdır. Burası savaş öncesi dip seviyesidir."

## OLUMSUZ TABLODA FİYATLAR NE OLUR?

Petrolde 85.50 dolar bandının altında kaldığı sürece fiyatlar yönün aşağı olduğunu söyleyen Belgin Maviş, 90 dolar direncinin psikolojik baraj olduğunu ve fiyatların bu seviyenin üzerine görmesinin taraflardan birinin masadan kalkmasıyla mümkün olabileceğini belirtti. Çin'in yanı sıra Suriye, BAE ve Malezya'nın da İran'dan petrol alan ülkeler arasında olduğuna dikkat çeken Maviş, İran petrolüne yönelik ambargonun kaldırılması durumunda net alıcıların Hindistan, Güney Kore ve Türkiye olabileceğini belirtti.

## TEK BAŞINA DÜŞÜRMEZ

"İran petrolünün piyasaya girmesiyle birlikte petrol fiyatlarında düşüş olur mu? sorusunu yanıtlayan Belgin Maviş, şunları söyledi: "İran petrol fiyatlarını 'tek başına ve kasıtlı olarak' hızla düşürmez; çünkü gelire ihtiyacı var. Ancak anlaşma iyimserliği piyasada zaten ani bir düşüş başlattı. Savaş döneminde 100-110 dolar bandını zorlayan fiyatlar, anlaşma haberiyle son 3 ayın en düşük seviyelerine geriledi. Brent petrolün varil fiyatı 82 dolar, ham petrolün varil fiyatı 80 dolar bandına geldi. İran, OPEC+ grubunun zorunlu üretim kesintisi kotalarından muaf. Yani üretimi istediği kadar artırabilir, yasal bir kısıtlaması yok. Geçtiğimiz ay BAE'nin OPEC'ten ayrılması karteli sarsmıştı. Şimdi İran arzı da yasal olarak piyasaya dönerse, Suudi Arabistan liderliğindeki OPEC+ fiyatları tutmak için üretimi kısmakta zorlanabilir. İran'ın muafiyeti, kotalara sadık kalmaya çalışan diğer üyelerde (Irak, Kazakistan vb.) 'biz üretimi niye kısıyoruz?' çatlağı yaratabilir."

## Dünyanın en büyük 3. rezervi

İran, dünyanın en büyük üçüncü kanıtlanmış petrol rezervine sahip ülkesi konumunda iken, günlük üretimle ve kapasitesiyle küresel enerji piyasalarının en güçlü oyuncularından biri. Ancak ABD'nin uyguladığı ambargo sebebiyle İran petrolü piyasalara tam olarak arz

edilemiyor. Savaş ve yaptırımlar öncesinde İran'ın günlük 3.2-3.3 milyon varil civarında ham petrol üretimi olduğunu söyleyen BLG Finansal Danışmanlık Kurucu Ortağı Belgin Maviş, savaşın yol açtığı altyapı tahribatları nedeniyle üretimin 2.3-2.8 milyon varil arasında

gerilediğine dikkat çekti. İran'ın Hürmüz Boğazı'nın kapalı kalması nedeniyle ciddi petrol stokladığını belirten Maviş, anlaşma sonrası lojistik akışın normalleşmesiyle birlikte biriken petrol arzının piyasaya kademeli olarak akacağını söyledi.

## Savaş öncesi seviye ZOR



Üzeyir DOĞAN

İki ülke arasında anlaşmaya varılmasının petrol fiyatlarında hızlı geri çekilmeye yol açtığını vurgulayan A1 Capital Genel Müdür Yardımcısı Üzeyir Doğan, fiyatların savaş öncesi seviyelere geri çekilmesinin çok mümkün olmadığını belirtti. Petrol fiyatlarının 70-80 dolar bandına gerilemesi durumunda bunun Türkiye'ye etkisini değerlendiren

Doğan, şunları söyledi: "Enflasyon, cari açık ve bütçe açığı üzerinde önemli iyileşmeler sağlayacaktır. İran'ın petrol ticaretinde ana oyuncu Çin olmaya devam edecektir. Bununla birlikte gaz başta olmak üzere coğrafi avantaj Türkiye üzerinden yapılan ticareti de canlandıracaktır. Hürmüz Boğazı'nın bugün bir anlaşma olsa dahi eski kapasitesine dönmesi zaman alacak. Çevre ülkelerden yapılan açıklamaları dikkate aldığımızda savaşın son bulması ve boğazın tamamen açılması durumunda savaş öncesindeki kapasitenin yüzde 70-80'lik kısmına ulaşılması birkaç ay içinde mümkün olabilir ama tam kapasite üretim için çok daha uzun bir zamana ihtiyaç söz konusu." Petrolde denge fiyatın 70-80 dolar bandında olduğunu vurgulayan Doğan, sonraki süreçte İran'ın petrol ticareti ve devamında Rusya-Ukrayna savaşının seyrini, Rusya'nın petrol ticaretine dönüşü gibi konuların takip edileceğini belirtti.



## NRW. YAPAY ZEKÂ'NIN SÖYLENTİDEN İBARET OLMADIĞI, UYGULANDIĞI YER.

EUROPE'S ||| 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!



NRW.GLOBAL BUSINESS  
Trade & Investment Agency

www.nrwglobalbusiness.com/tr



# Yapay zekayı KOBİ'lere taşıyor

**B**TM ekosisteminde yer alan GAIA Sphere, yazılım geçmişi olmayan girişimcilerin yapay zeka destekli otomasyon sistemleri kurup bu sistemleri ürüne dönüştürmesine olanak tanıyan bir platform sunuyor. Girişimin hedefi, KOBİ'lerin yapay zeka ve otomasyon ihtiyaçlarında ilk tercihi olmak.

EYÜP KÖKSOY

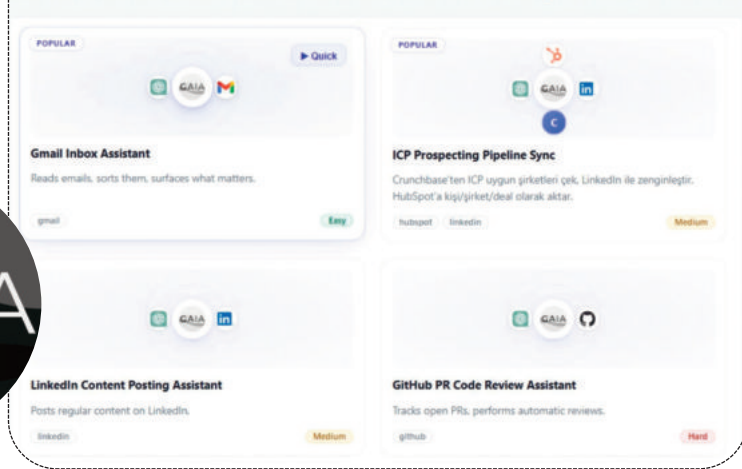
**Y**APAY zekanın iş süreçlerine entegrasyonu uzun süredir büyük şirketlerin gündeminde yer alsa da KOBİ'ler için bu dönüşüm hâlâ erişilmesi güç bir alan olmaya devam ediyor. BTM girişimlerinden GAIA Sphere, bu boşluğu hedefliyor. Girişim, teknik bilgisi olmayan profesyonellerin kendi alanlarında otomasyon çözümleri geliştirmesini ve bu çözümleri satılabilir ürünlere dönüştürmesini mümkün kılıyor.

## KURUMSAL HAYATTAN GİRİŞİMCİLİĞE

Girişimin kurucusu Saltuk Kırac, 11 yıllık satış ağırlıklı profesyonel geçmişinin ardından dört yıl önce kurumsal iş hayatını bırakarak GAIA Sphere'i hayata geçirdi. Girişimin kuruluşunda, "Teknik geçmişi olmayan birinin yapay zekayla çözüm üretmesi için kodlama dilini ortadan kaldırmak tek başına yeterli mi?" sorusuna odaklandıklarını belirten Kırac, "Deneyimlerimiz bunun yetmediğini gösterdi. Yönlendirilmiş ve rehberli bir üretim süreci sunulması gerektiğini gördük" dedi.



## İster Taslak ile başla



## PLATFORM NASIL ÇALIŞIYOR?

GAIA Sphere, 'çözüm ortakları' olarak adlandırdığı alan uzmanlarının; yazılım bilmeden yapay zeka merkezli iş akışları oluşturmasına imkan tanıyan bir platform üzerine inşa edilmiş. Şirket yalnızca teknik altyapıyı değil, kurulan otomasyonların ürünleştirilmesi, kurulumu, dokümantasyonu ve finansal altyapısını da kapsayan uçtan uca bir süreç sunuyor.

## OTOMASYON DEĞİL ÜRÜNLEŞTİRME

Kırac, sektördeki rakiplerinden nasıl ayrıştıklarını şöyle özetledi: "Benzer araçlar, otomasyonu bir ürün haline getirmek için tasarlanmadı. Kurulan yapılar çoğunlukla müşteriye özel, hizmet mantığında ilerliyor. Bizim odağımız tam olarak bu noktada başlıyor. GAIA Sphere'in iddiası, mevcut araçlara alternatif olmak değil, bu araçlarla kurulan otomasyonların satılabilir bir girişime dönüştürülebildiği zemini oluşturmak."

## HEDEF KOBİ'LERİN İLK TERCİHİ OLMAK

GAIA Sphere'in kısa vadeli hedefi, KOBİ'lerin yapay zeka ve otomasyon ihtiyaçlarında aklı gelen ilk isim olmak. Kırac, "Bu hedefe doğrudan pazar girişiyse değil, çözüm ortakları aracılığıyla kendi dikey pazarlarına ulaşarak erişmeyi planlıyoruz. KOBİ pazarı çok geniş ve heterojen. Bu pazara doğrudan girmek yerine, alan bilgisine sahip ortaklar aracılığıyla içine nüfuz etmek istiyoruz" dedi.

## BTM ile kullanım oranı 20 kat arttı

GAIA Sphere'nin kurucusu Saltuk Kırac, BTM'nin süreçteki rolünü şöyle anlattı: "Aldığımız eğitimler, birebir danışmanlıklar ve eriştiğimiz güçlü ağ sayesinde satış ve iletişim yaklaşımımızı yeniden kurguladık. Bu süreçte demo sonrası kullanım oranlarımızı yüzde 1'den yüzde 20 seviyelerine çıkarmayı başardık."

# İş dünyası da COP31'e hazırlanıyor

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

farklı noktada COP31 hazırlık etkinliği düzenleniyor" dedi.

## İŞ DÜNYASI TEK ÇATI ALTINDA

Toplantıda konuşan Enerji Verimliliği Derneği Yönetim Kurulu Üyesi Altuğ Karataş da COP31'de 'enerji verimliliği' konusunun etkili bir şekilde yer alması için bütün kurum ve



Sözleşmesi (UNFCCC) tarafından yönetilen ve resmi iklim müzakerelerinin gerçekleştirildiği ana güvenlik alanı olan Blue Zone ve herkese açık olan Green Zone için talepler önümüzdeki günlerde toplanacak. COP31'a ait detaylar ve küresel ekonomi gündemi, İstanbul Ticaret Odası Enerji, Çevre ve Dönüşüm İhtisas Komitesi Toplantısı'nda ele alındı. Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'nde (BTM) düzenlenen toplantının oturum başkanlığını İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Giyasettin Eyyüpkoca yaptı.

Eyyüpkoca, COP31 hazırlıklarının TOBB bünyesinde devam ettiğini belirterek, "Zirve, uluslararası anlamda çok önemli bir organizasyon. Bu nedenle neredeyse haftada 3-5

kuruluşların yoğun çaba sarf etmesi gerektiğini söyledi. Karataş, "Şimdiye kadar en kalabalık zirve, en son yapılan Dubai'deki zirveydi. Oraya da 80 bine yakın kişi katılmıştı. Bu zirvede tahminimiz 100 binin üzerinde katılımcı olacak. Antalya'da yapılacak COP31 İklim Zirvesi'nde TOBB, küresel iş dünyasının resmi temsilcisi ve 'iş dünyası elçisi' olacak" diye konuştu.

Komite ve meclis üyelerinin yanı sıra sivil toplum kuruluşu temsilcileri ve iş insanlarının katıldığı toplantıda, BTM Müdürü Önder Kul da bir sunum gerçekleştirdi. Toplantının ardından iki BTM girişimcisi de iş fikirlerini katılımcılarla paylaştı. Toplantıda ayrıca Hürmüz krizi sonrası enerji gündeminin nasıl şekilleneceği de tartışıldı.

# SIAL PARIS 2026

Paris / Fransa  
17 - 21 Ekim 2026

Türkiye Milli İştiraki  
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

Desteğe  
Esas Tutar  
25.873 TL / m<sup>2</sup>

INSPIRE  
FOOD  
BUSINESS

## TÜRKİYE MİLLİ İŞTİRAKI İLE SIAL 2026'DA YERİNİZİ ALIN

### SIAL PARIS 2026

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

### TÜRKİYE MİLLİ STANTLARININ YER ALACAĞI İHTİSAS SALONLARI

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

### KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

### KATILIM BİLGİSİ

M<sup>2</sup> Katılım Bedeli : 1.250 Euro/m<sup>2</sup>



Sibel Tayanç	Şeyma Pekcan	Aylin Odabaş
0212 455 61 11	0212 455 65 07	0212 455 61 00
0530 664 86 18	0542 421 82 85	0533 959 30 57
sibel.tayan@ito.org.tr	seyma.pekcan@ito.org.tr	aylin.odabas@ito.org.tr

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

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi  
Yönetim Kurulu Başkanı

SEKİB AVDAGIÇ

Genel Yayın Koordinatörü  
Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.  
ÖZCAN TOKEL

Genel Yayın Yönetmeni  
İlhan ÇABUKOL

Genel Yayın Danışmanı  
Tamer Çerçi

Haber Müdürü  
Mete Dirice

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü  
Canan Bilgin

Yayın ve Dağıtım Sorumlusu  
Dilşah Sarıhasan

Haber Merkezi

Adem Orhun, Banş Cabacı, Ertuğrul Yan, Hamit Eteevrans, Mücella Özdemir, Necmi Uysal, Onur Topkan, Özkan Toprak, Servet Sena Sorkun, Sümeyra Yaş 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 GAZETESİNDE YAYINLANAN YAZILARIN VE MAKALELERİN SORUMLULUĞU YAZARLARINA AITTİR. İTO'NUN GÖRÜŞLERİNİ İÇERMEZ. YAZI VE HABERLER, KAYNAK BELİRTİLEREK KISMEN YA DA TAMAMEN KULLANILABİLİR.

ABONELİK:

Yıllık abone bedeli 150 TL'dir. Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacirler için), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şirkeci Ticari Şube (Ş. Kodu: 1385) 3092 No'lu hesaba yatırılabilir. İBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92 Yayın türü: Yerel süreli yayın Yayın tarihi: 19.06.2026

İSTANBUL TİCARET ODASI / www.ito.org.tr

Adres: Resadiye Cad. 34112 Eminönü / Fatih - İstanbul İTO Çağrı Merkezi: 0212 444 04 86 / Santral: 0212 455 60 00

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ

Tel: 0212 455 61 23

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

## ÇİN'DEN İTHALATTA 'ORTA KORİDOR' RİSKİ

Son dönemde öne çıkan Orta Koridor, Kalkınma Yolu ve Körfez-Türkiye-Avrupa bağlantılarının sadece ulaştırma projeleri olarak değil, aynı zamanda ekonomik güç projeleri olarak görüldüğünü belirten Şekib Avdağ, "Tabii bu projeler ciddi riskler de barındırıyor. Çin'deki mali

karayolu ile 18 günde Türkiye'ye, Türkiye'den Avrupa'ya gönderirseniz, bunun da şu anda Çin'den yapılan 50 milyar dolarlık ithalati nerelere taşıyabileceğini siz düşünün. Dolayısıyla bunun avantaj mı, dezavantaj mı olduğu, yerli sanayi üzerinde baskı oluşturup oluşturmayacağı

da bir realite olarak karşımızda duruyor" dedi. Türkiye'nin ticaret yollarındaki tarihsel rolüne vurgu yapan Avdağ, "Türkiye üzerinden gelen kara taşımacılığında, gerek akaryakıt gerekse doğalgaz anlamında, yaşanan tüm küresel krizlere rağmen bu hatlarda hiçbir aksama

yaşanmadı. Türkiye'nin ne kadar güvenilir bir ülke olduğunun ispat edildiğinin altını çizmek istiyorum. Türkler ticaret geçiş yollarına hakim olan büyük devletler kurarak, fırsatları değerlendirme geleneğine sahip olduklarını gösterdiler. Bu kez de öyle olacağına inanıyoruz" diye konuştu.



## Sanayiye büyütecek revizyona ihtiyaç var

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdağ, sanayinin milli gelir içinde 2021'de yüzde 25.5 olan payının 2026 itibarıyla yüzde 17.7 seviyesine indiğine işaret ederek, "Sanayimizi yeniden büyütecek şekilde ekonomi programını revize etmemiz gerektiğini düşünüyoruz. Özellikle üretici ve ihracatçımızın finansmana erişimi daha makul rakamlarda gerçekleşmeli" dedi.

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdağ, finansal politikalarda önemli başarılar elde edildiğini, özellikle rezervlerde toparlanma, CDS primindeki düşüş ve yabancı sermaye girişlerinin ekonomi programının en önemli kazanımları arasında yer aldığını söyledi. Avdağ, verimlilik artışının da bir sınırının olduğunu, dolayısıyla enflasyonla kur arasında korelasyonun mutlaka muhafaza edilmesi gerektiğini savundu. Ekonomi gazetesine konuşan Avdağ, ekonomi gündemine ilişkin değerlendirmelerde bulundu. Avdağ, 2026 ilk çeyreğinde büyümenin yüzde 2.5 seviyesinde gerçekleşmesini, küresel belirsizliğin devam ettiği bir süreçte Türk ekonomisinin dayanıklılığının ve potansiyelinin tesicillenmesi olarak gördüklerini dile getirdi. Bununla beraber hane halkı yapısının ekonomiyi ayakta tuttuğuna belirten Avdağ, "Genç ve dinamik hane halkı yapımız, ticari esnekliğimiz ve üretim motivasyonumuz dünyadaki karışık konjoktüre rağmen ekonomimizi dirayetli ve diri tutuyor" dedi.

## İTHALAT DA HEDEF ODAKLI OLMALI

Birinci çeyrek büyüme rakamlarının daha yakından okunması gerektiğine işaret eden Avdağ, şunları kaydetti: "İlk çeyrekte yıllık bazda yüzde 2.5 büyüme gerçekleşti. Bu, makul bir rakam gibi gözüküyor. Ama yine burada görüyoruz ki yıllık 2.5 büyümeye karşılık çeyreklik büyümemiz binde 1 mertebesinde. Dolayısıyla bundan sonraki dönemde doğrudan yatırımları ülkemize çekmek, yeni ihraç pazarlarını oluşturmak, bunları desteklemek, mevcut olanları korumak ve ihracat kadar ithalatta da hedef odaklı yürümemiz gerekiyor. Biz bunu sık sık vurguluyoruz. Tüm sektörlerde bunu mutlaka göz önüne amamız gerekiyor. Türkiye sadece ihracatla ilgili rakamları ve hedefleri mal ihracatını açıklamakla kendini sınırlamamalı. Buna bağlı olarak oluşan ithalat rakamları ve bu ithalat rakamları içinde hedeflerin ne olduğunu da çok yakın takip etmeli. Gerekirse bunun mecburi hedeflerini ortaya koymalı ve bu hedeflere uygun politikaları hayata geçirmeli. Birinci çeyrekteki sanayi üretiminin ve ihracatın negatif bölgede kalması önemli bir sinyal olarak karşımıza çıkıyor. Ekonomide kontrollü bir yavaşlama söz konusu. Sanayideki daralmanın yanı sıra dış talebin büyümeyi ciddi oranda aşağı çekmesi, buradaki yavaşlama eğilimini de belirginleştiriyor. İhracata dayalı ekonomi modelimizi sürekli ve etkili şekilde güçlendirmeye devam etmemiz temel

önceliğimiz olmalı."

## TÜKETEREK DEĞİL ÜRETEREK BÜYÜMELİYİZ

Sanayinin milli gelir içindeki payına ve net ihracata da dikkati çeken Avdağ, sözlerini şöyle sürdürdü: "Sanayi sektörü son çeyrekte çeyrek bazlı binde 8 daraldı. Bu konuda daralan ana maliyet kolu oldu. Türkiye tüketimle büyüyen bir ülke olmamalı. Mutlaka üretimle büyüyen bir ülke olmak zorunda. Sanayinin milli gelir içindeki payı 2021 yılında yüzde 25.5'e kadar çıkmıştı. 2026'nın itibarıyla pay önce yüzde 17.7 seviyesine indi. Türkiye'nin bu oranı önce yüzde 20'ye, sonra yüzde 25'e çıkarma konusunda, daha evvel başardığımızı tekrar başarmak zorunda olduğumuzu ifade etmek istiyorum. Üretim yapımızı yukarı taşımadan ve bunu sürekli kılmanın ihracatta sıçrama yapmamızın mümkün olmadığını düşünüyorum. Mal ve hizmet ihracatımız ilk çeyrekte geriledi. Net ihracat büyümeye 5 çeyrek üst üste negatif katkı yapıyor. Bu, çok dikkat edilmesi gereken bir konu. Bir çeyreklik değil, arzi bir durum değil. 5 çeyrek ihracatın büyümeye katkısı negatif. 2024 yılından bu yana yatırım mali ithalati, tüketim mali ithalatının gerisinde kalıyor. Bu da çok önemli konu. Türkiye tüketerek büyüyemez. Ama bizim uzun vadede mutlaka yatırımla, sanayi ile ve ihracatla büyümeyi muhafaza ediyor olabilmemiz lazım."

## ENFLASYONLA-KUR KORELASYONU KORUNMALI

Döviz kurunun seviyesine de vurgu yapan Avdağ, şunları söyledi: "Enflasyonla kur arasında bir korelasyonun mutlaka muhafaza edilmesi gerektiğini düşünüyoruz. Evet, verimliliğimizi artırmamız, katma değerimizi artırmamız gerekiyor. Öte yandan şüphesiz verimlilik artışının da bir sınırı var. Dolayısıyla ekonomik karşılığı olmayan oranlarda burada artış beklemek de reel olmaz ve sanayimize güç kaybettirir. Sanayimizi yeniden büyütecek şekilde ekonomi programını revize etmemiz gerektiğini düşünüyoruz. Özellikle üretici ve ihracatçımızın finansmana erişimi daha makul rakamlarda gerçekleşmeli. Maliyet baskısına maruz kalan ihracatçımız desteklenmeli ve yaşanan problemler dikkatli bir şekilde kademe kademe çözülmeli." Öte yandan, finansal politikalarda önemli başarılar elde edildiğinin de altını çizen Avdağ, "Son aylarda rezervlerde sağlanan toparlanma, CDS primindeki düşüş ve yabancı sermaye girişleri programın en önemli kazanımları arasında yer alıyor" dedi.

## Enerjide İran ve yapay zeka riski

İran dosyasının ve yapay zekanın enerji ihtiyacının önümüzdeki döneme damga vuracağını belirten Başkan Avdağ, şunları söyledi: "İran dosyasının nasıl kapanacağı, bunun orta ve uzun vadede enerji fiyatlarını nasıl etkileyeceği, önemli iki

soru olarak önümüzde duruyor. Orta vadede yapay zeka kaynaklı yatırım dalgasının enerji ve jeopolitik şokların oluşturduğu maliyet baskısını telafi edip etmeyeceği de tartışma konularının başında geliyor.

Yapay zeka, çok ciddi enerji ihtiyacı hissettiren bir yatırım süreci. Dolayısıyla yapay zeka ile ilgili gerekli enerji ihtiyacı da daha hızlı bir şekilde artıyor. Bunun da karşılanması, başlı başına bir soru işareti olarak karşımızda duruyor."

## 7. GUANGZHOU SOURCING FUARI

Guanco - Çin Halk Cumhuriyeti  
14 - 17 Ekim 2026

Türkiye Milli İştiraki  
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



## TÜRKİYE'NİN GÜCÜ, GUANCO'DA ARTARAK DEVAM EDİYOR!

## GUANGZHOU SOURCING FUARINA GENEL BAKIŞ

- Guanco'da profesyonel ziyaretçilerle buluşma fırsatı
- 800'ün üzerinde katılımcı
- % 65 oranında uluslararası profesyonellerden oluşan yaklaşık 45.000 ziyaretçi
- 3600'den fazla ikili iş görüşmesi organizasyonu
- Canton Fuar kompleksi C Alanı'na yalnızca 3 dakika yürüme mesafesi
- Eş zamanlı düzenlenecek Canton Fuarı 1.Faz katılımcı ve ziyaretçiler ile buluşma imkanı

## KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

## ÖNEMLİ BİLGİLENDİRME

- Firma talep ettiği stant m2 alanını formda belirtecektir.
- Bilahare katılımcı firmaya tahsis edilecek stant m2 alanı belirlenecek ve firmaya teyit verilecektir.
- Kontenjan sınırlı olup, firmaların ilk ödeme tarihleri dikkate alınarak m<sup>2</sup> bazında yerleşim gerçekleştirilecektir.

## SEKTÖRLER

- Elektrikli Ev Aletleri • Hırdavat • İnşaat Malzemeleri • Makine ve Ekipmanları • Motosiklet ve Aksesuarları

## KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 1.000 ABD \$ / m<sup>2</sup>  
Minimum Stant Alanı : 9 / m<sup>2</sup>



Fatih Can Dürrüoğlu

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

Özlem Kılıç Sertli

0212 455 65 12  
0530 050 61 63  
ozlem.kilic@ito.org.tr

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



## Yapay Zeka Eylem Planı'yla tarihi adımlar

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan tarafından açıklanan 2026-2030 Türkiye Yapay Zeka Eylem Planı, Türkiye'nin dijital dönüşüm yolculuğunda yeni ve iddialı bir dönemin kapısını aralıyor. İki yıl içinde 5 milyon vatandaşın yapay zeka okuryazarlığına ulaşması, 10 bin ileri düzey uzman yetiştirilmesi, kamu yatırımlarından yapay zekaya en az yüzde 2 pay ayrılması ve veri merkezi kapasitesinin 1 GW seviyesine çıkarılması yönündeki hedefler, Türkiye'nin bu alandaki kararlılığını açık ve net ortaya koyuyor. Dünya örnekleri, söz konusu eylem planının başarısı, teknoloji, enerji, finansman, veri ve insan kaynağını aynı ekosistem içerisinde buluşturmayı gerektiriyor.

Bugün ABD, Çin, Güney Kore, Japonya ve Singapur'un ulaştığı seviyenin arkasında sadece yazılım mühendisleri değil; güçlü veri merkezleri, uzun vadeli finansman modelleri, kamu destekleri, enerji altyapıları ve küresel yatırım ağları bulunuyor. Türkiye'nin önündeki ilk kritik başlık veri merkezi ve enerji planlamasının birlikte ele alınması hususu. 2030'a kadar 1 GW veri merkezi kapasitesine ulaşılması, mevcut kapasitenin yaklaşık yedi katına çıkması; teknoloji yatırımını kadar enerji yatırımı yapmamız gerektiği anlamına geliyor. Bu nedenle hedeflenen veri merkezleri, enerji üretim tesisleri ve iletim altyapısı ortak bir master plan çerçevesinde değerlendirilmeli. Temel gerçek şu; yapay zeka ekonomisinin temelinde artık 'elektrik' yer alıyor.

### Finansman modeli

İkinci önemli konu finansman modeli. Veri merkezleri ve yapay zeka altyapıları uzun vadeli yatırımlar. Bu nedenle kamu-özel sektör işbirliği modelleri, kalkınma bankaları, proje finansmanı mekanizmaları ve uzun vadeli kredi imkanları birlikte devreye alınmak durumunda. Türkiye'nin yenilenebilir enerji sektöründe elde ettiği başarı, doğru teşvik ve öngörülebilir nakit akışı sağlandığında, yapay zeka yatırımları için de uluslararası sermayeyi Türkiye'ye gelebileceğini gösterdi. Üçüncü başlık ulusal hesaplama gücü. Yapay zekanın gerçek rekabet alanı artık algoritmalarla çok işlem kapasitesi. Türkiye'nin üniversiteler, araştırma merkezleri ve girişimler tarafından kullanılabilir Milli Yapay Zeka Bulut Altyapısı ve yüksek performanslı hesaplama ağı oluşturulması gerekir.

Dördüncü olarak, Türkçe'nin dijital geleceğini güvence altına alacak yerli büyük dil modelleri geliştirilecek. Yapay zeka çağında dil, kültürel egemenliğin temel unsurlarından biri haline geldi. Türkçe'nin yanı sıra Türk Dünyası'nın ortak dil havzasını kapsayan yapay zeka modelleri geliştirmek Türkiye'ye benzersiz bir avantaj sağlayacak. Beşinci olarak, düzenleyici otorite olmanın ötesinde, kamu yapay zeka ekosistemini ayağa kaldıran ilk müşteri rolünü üstlenmek zorunda. Sağlık, eğitim, tarım, ulaştırma ve adalet alanlarında kamu kurumlarının yerli yapay zeka çözümlerini kullanması, girişimlerin ölçeklenmesini hızlandıracaktır.

### KOBİ dönüşümü

Altıncı başlık KOBİ dönüşümü. Yapay zeka destekleri önemli bir adım. Bununla birlikte, bilhassa her organize sanayi bölgesinde Yapay Zeka Dönüşüm Merkezleri kurulması, üretimden ihracata kadar tüm süreçlerde yapay zeka uygulamalarının kullanımını teşvik edecektir. Yedinci olarak eğitim sisteminin bütüncül dönüşümü gerekir. Yapay zeka okuryazarlığı yalnızca yetişkin eğitimleriyle sınırlı kalmamalı; ilkokuldan üniversiteye kadar veri okuryazarlığı, algoritmik düşünme ve yapay zeka uygulamaları müfredatın doğal bir parçası haline gelmeli. Sekizinci başlık girişim sermayesi. Yapay zeka girişimlerinin küresel ölçekte büyütülebilmesi için kamu destekli teknoloji fonları, risk sermayesi mekanizmaları ve uluslararası yatırım ağlarıyla bağlantıların güçlendirilmesi katlamalı bir etki oluşturacaktır.

Yazının tamamı [istanbulticaretgazetesi.com](http://istanbulticaretgazetesi.com) da

# Afrika pazarı Türk KOBİ'leri için fırsat

2005 yılında ilan edilen Afrika yılı ile ivme kazanan Türkiye-Afrika ilişkileri, bugün Türkiye'nin kıtada büyük ölçekli taahhüt ve altyapı projelerini üstlenmesiyle stratejik ortaklığa dönüştü. Bölge hızla büyüyen orta sınıf ve kentleşmeyle stratejik ortaklığın tabana yayılması için KOBİ'lere önemli fırsatlar sunuyor.

TÜRKİYE'nin 2005 yılından bu yana yürüttüğü politikalarla bugün stratejik ortaklık seviyesine gelen Afrika ile ilişkilerinde KOBİ'lerle birlikte yeni bir sayfa açılıyor. Türkiye'nin kıtada büyük ölçekli taahhüt ve altyapı projelerini üstlenmesiyle adım adım gelişen ortaklık, KOBİ'ler için bölgede cazip fırsatlarla tabana yayılacak. Sahra Altı Afrika'da Nijerya, Etiyopya, Gana, Senegal ve Angola gibi rekabet ortamı hareketli olan ülkelerin yanı sıra Mali, Çad, Nijer ve Orta Afrika Cumhuriyeti gibi rekabet ortamı görece sınırlı olan ülkelerde de KOBİ'lerin; hızlı tüketim malları, gıda, mobilya, inşaat malzemeleri, yerel tekstil ürünleri gibi alanlarda iş yapma potansiyelinin yüksek olduğu değerlendiriliyor.

### GİYİMDEN ENERJİYE ÇEŞİTLİ SEKTÖRLER

KOBİ'ler açısından Sahra Altı Afrika'da en yüksek potansiyel barındıran ülkeler arasında Kenya, Nijerya, Etiyopya, Gana, Senegal, Uganda, Fildişi Sahili ve Angola öne çıkıyor. Bu ülkeler hem hızlı ekonomik büyüme hem de kentleşme ve sanayileşme nedeniyle önemli fırsatlar sunuyor. Örneğin Kenya, Doğu Afrika'nın ticaret ve finans merkezi olarak konumlanırken, Nairobi'de hızla artan nüfus ve konut ihtiyacı inşaat, altyapı ve şehirleşme alanlarında önemli fırsatlar oluşturuyor. Nijerya ise 230 milyonu aşan nüfusu, enerji kaynakları ve büyüyen tüketici pazarıyla özellikle elektronik, enerji ekipmanları ve hafif sanayi alanlarında yüksek potansiyel taşıyor. Etiyopya da yaklaşık 130 milyonluk nüfusu ve tarım odaklı ekonomik yapısıyla tarım makineleri, gıda işleme teknolojileri ve sanayi ekipmanları açısından önemli fırsatlar sunuyor. Ayrıca hızlı tüketim malları, gıda, mobilya, inşaat ve yerel tekstil ürünleri de KOBİ'lerin bölgede yer edinebileceği alanlar olarak öne çıkıyor.

### SAVUNMA SANAYİ İLE YEREL ORTAKLIKLAR

Türkiye'nin bölge ülkeleri ile yaptığı savunma sanayi işbirlikleri de KOBİ'ler için yeni alanlarda fırsatlar getiriyor. Son yıllarda Afrika ülkelerinde savunma sanayinde yerleşme ve üretim kapasitesi geliştirme eğilimi de bunda etkili oluyor. Birçok Afrika ülkesi artık yalnızca savunma ekipmanı satın alan değil; bakım, onarım, montaj ve belirli alt sistemlerin üretimini de yapmak istiyor. Bu durum elektronik sistemler, yazılım, kompozit malzemeler, teknik ekipmanlar, araç parçaları ve lojistik çözümler üreten Türk KOBİ'leri için yeni işbirliği alanları oluşturuyor. Türkiye'nin Afrika'daki savunma sanayinde işbirliği politikası yalnızca ürün satışına değil, eğitim, teknoloji transferi ve kapasite geliştirmeye dayanıyor. Bu politika yerel ortaklıkların gelişmesini destekleyen önemli bir unsur.

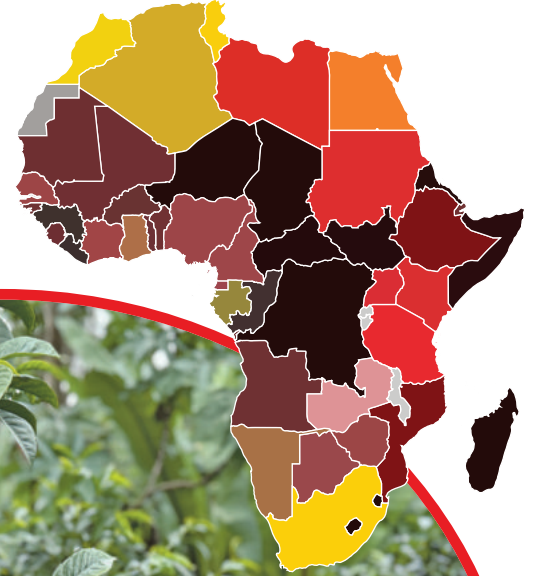
### TARIM ARAZİLERİNİ İŞLEYECEK TEKNOLOJİ

Afrika, dünyanın en büyük kullanılabilir tarım arazilerinin önemli bir bölümüne sahip olmasına rağmen birçok bölgede tarımsal verimlilik ve gıda işleme kapasitesi hâlâ istenen seviyede değil. Uzmanlara göre bu verimsizliğin altında; mekanizasyon, finansman, depolama, işleme ve dağıtım altyapısındaki yetersizlikler yatıyor. Bu nedenle Afrika, tarım ve tarım teknolojilerinde uluslararası işbirliklerine oldukça açık. Bu noktada Türk KOBİ'leri için

Afrika; Kenya, Nijerya, Etiyopya, Gana, Senegal ve Angola gibi ülkelerin altyapı ve inşaat alanlarının yanı sıra büyüyen tüketici pazarıyla da KOBİ'ler için cazibe merkezi olma potansiyeli taşıyor. Uzmanlara göre Afrika ile işbirliğinin anahtarı, ihracatla beraber kazan-kazan formülüyle büyüme olacak.



Sümeysa Yanık TOPAL



Fatih Akbulut

## Vizyon Afrika'yla birlikte büyüme olmalı

Osman Aksoy-DEİK Türkiye-Afrika İş Konseyleri Koordinatör Başkanı: Türk KOBİ'leri açısından Sahra Altı Afrika'da en yüksek potansiyel barındıran ülkeler arasında Kenya, Nijerya, Etiyopya, Gana, Senegal ve Angola öne çıkıyor. Bu ülkeler hem hızlı ekonomik büyüme hem de kentleşme ve sanayileşme süreçleri nedeniyle önemli fırsatlar sunuyor. Afrika ülkelerinin kalkınma öncelikleri ile Türk KOBİ'lerinin üretim ve teknoloji kapasitesi arasında önemli bir uyum bulunuyor. Özellikle tarım teknolojileri, sulama sistemleri, gıda işleme ve paketleme ekipmanları,



Osman Aksoy

soğuk zincir çözümleri, yenilenebilir enerji teknolojileri, su yönetimi sistemleri, sağlık ekipmanları, inşaat malzemeleri ve dijital teknolojiler önemli fırsatlar sunuyor. Kentleşme ve nüfus artışı nedeniyle inşaat malzemeleri, altyapı ekipmanları, elektrik ve elektronik ürünler önemli fırsatlar barındırırken, tarımsal üretimin modernizasyonu kapsamında sulama sistemleri, tarım makineleri, gıda işleme ve depolama teknolojileri de ön plana çıkıyor. Türk KOBİ'leri için gelecekteki başarı modeli yalnızca Afrika'ya ihracat yapmak değil, Afrika'da üretim,

montaj, ortak girişim ve teknoloji transferi gibi uzun vadeli işbirlikleri geliştirmek olacaktır. Afrika kıtasını aynı ekonomik potada buluşturan AfCFTA da Türk KOBİ'leri için önemli fırsatlar sunuyor. Türkiye'nin son yıllarda kıtada geliştirdiği ve karşılıklı kapasite geliştirme, eğitim, teknoloji transferi ve ortak üretimi temel alan işbirliği yaklaşımı da Türk firmalarının AfCFTA sonrası oluşan yeni ekonomik düzende daha güçlü bir konum elde etmesini sağlayacak. Bu nedenle Türk KOBİ'leri açısından gelecek dönemin temel yaklaşımı 'Afrika'ya ihracat'tan ziyade 'Afrika ile birlikte üretim ve büyüme' olacak.

## Afrika diğer pazarlara benzemiyor doğru analiz şart

Türk Afrika İşadamları Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Akbulut: Sahra Altı Afrika'da Türk KOBİ'leri açısından ciddi potansiyel barındıran birçok pazar bulunuyor. Türk KOBİ'leri açısından özellikle hızlı tüketim malları, gıda, mobilya, inşaat malzemeleri ve yerel tekstil ürünleri alanlarında önemli işbirliği fırsatları var. Bu sektörler, kıtanın artan nüfusuna, şehirleşmesine ve yerel üretim ihtiyacına doğrudan cevap veren alanlar. Afrika'da iş yapmak isteyen Türk girişimcilerin öncelikli pazarı doğru analiz etmesi gerekiyor. Afrika, diğer dış pazarlara benzemeyen, kendi dinamikleri olan çok katmanlı bir coğrafya. Bu nedenle başka ülkelerde edinilen ticaret tecrübelerini birebir Afrika'ya taşımak doğru sonuç vermeyebilir. Bölgenin tarihi, kültürel yapısı, kabile dengeleri, siyasi atmosferi, yerel iş yapma biçimleri ve toplumsal kodları dikkatle incelenmeli. Afrika'da işe başlamak kolay olmayabilir; ancak doğru analiz, güvenilir yerel ortaklar ve uzun vadeli bakış açısıyla hareket eden firmalar için kıta çok ciddi fırsatlar sunuyor.

gıda işleme makineleri, küçük ölçekli sulama sistemleri, soğuk hava depoları, paketleme çözümleri, tarım makineleri ve yerel üretimi destekleyen teknolojiler önemli fırsatlar olarak görülüyor. Ayrıca Afrika'da tarımsal üretimin artırılması ve gıda güvenliğinin güçlendirilmesi amacıyla Financing for Agri-SMEs in Africa (FASA) gibi girişimler, tarım alanındaki KOBİ'lere yatırım yapan fonları destekliyor. Önümüzdeki dönemde KOSGEB ile ECOWAS (Batı Afrika Devletleri Ekonomik Topluluğu) KOBİ Ajansı arasında kurulabilecek işbirliklerinin Türk KOBİ'lerinin bölgedeki varlığını daha da pekiştirme öngörülüyor.

### AfCFTA İLE DOLAYLI SERBEST TİCARET

Afrika, aynı zamanda 55 Afrika Birliği üyesini kapsayan dünyanın en büyük serbest ticaret alanlarından birini de Afrika Kıta Serbest Ticaret Bölgesi (AfCFTA) anlaşması ile barındırıyor. 1.4 milyar nüfusu ve yaklaşık 3.4 trilyon dolarlık GSYH'yi içinde barındıran AfCFTA ile kıta çapında gümrüklerin kaldırılması ve üye ülkelerin birbiri ile daha entegre ticaret yapması hedefleniyor. Türk şirketleri AfCFTA'nın tarafı olmadığı için anlaşmanın sağladığı tercihli gümrük avantajlarından doğrudan yararlanamıyor. Ancak AfCFTA, Türk KOBİ'leri açısından dolaylı olarak son derece önemli fırsatlar sunuyor. Afrika ülkeleri

arasında ticaret engellerinin azaltılması ve bölgesel değer zincirlerinin geliştirilmesi sayesinde Afrika'da üretim yapan veya yerel ortaklarla yatırım gerçekleştiren şirketler çok daha geniş bir pazara erişim imkânı elde edebilir.

### FİNANSAL RİSK AZALIYOR

KOBİ'lerin Afrika pazarında karşılaştığı en büyük bariyerin ise finansman ve tahsilat güvenliği olduğu biliniyor. Ancak son yıllarda hem Türkiye hem de Afrika tarafında bu riski en aza indirmek için çalışmalar yapılıyor. Türk Eximbank tarafından sağlanan ihracat kredi sigortaları, alacak sigortaları, sevk öncesi ve sonrası finansman imkanları ile garanti mekanizmaları, Türk firmalarının kıtadaki faaliyetlerini daha güvenli hale getiriyor. Afrika tarafında ise Afrika Kalkınma Bankası ve bölgesel kalkınma finansmanı kuruluşları yerel bankalar aracılığıyla KOBİ finansmanını destekleyen programlar yürütüyor. Son dönemde Batı Afrika'da da KOBİ finansmanını güçlendirmeye yönelik önemli adımlar atılıyor. Örneğin ECOWAS'ın kalkınma bankası niteliğindeki The ECOWAS Bank for Investment and Development'ın (EBID), Senegal Ulusal Ekonomik Kalkınma Bankası ile imzaladığı 20 milyar CFA Frankı tutarındaki kredi hattı, KOBİ'lerin finansmana erişimini artırmayı amaçlıyor.

# Büyüme modelinin yeni omurgası 'yapay zeka'

Orta gelir tuzağından çıkarak kişi başı gelirden 18 bin dolar sınırını aşan Türkiye, yüksek gelirli ülkeler liginde kalıcı olmak için büyüme modelinde rotayı yapay zekaya kırdı. Yapay zeka; üretimde verimliliği artıran, maliyetleri düşüren, karar alma süreçlerini hızlandıran ve yeni sektörler oluşturan genel amaçlı bir teknoloji olarak büyümenin niteliğini değiştirme potansiyeli taşıyor.

Türkiye'nin açıkladığı Yapay Zeka Eylem Planı, bu dönüşümde yeni bir eşik olarak görülüyor. Fark Et, İstifade Et, Üret ve Yönet eksenleri üzerine kurulan planla yapay zeka okuryazarlığından veri merkezlerine, KOBİ'lerin teknolojiye erişiminden yerli modellerin geliştirilmesine kadar geniş bir dönüşüm hedefleniyor. Türkiye için asıl hedef, büyümeyi tüketimden çok verimlilik, ihracat ve yüksek katma değer eksenine taşımak.



## Yapay Zeka Eylem Planı'nın eksenleri

**Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan** tarafından açıklanan Türkiye Yapay Zeka Eylem Planı, bu yeni büyüme yaklaşımının en somut adımlarından biri olarak öne çıktı.

**Fark Et** ekseninde toplumun yapay zekanın fırsat ve riskleri konusunda bilinçlendirilmesi hedefleniyor. Bu kapsamda 81 ilde yapay zeka okuryazarlığı atölyeleri kurulması ve iki yılda 5 milyon vatandaşa eğitim verilmesi planlanıyor. Ayrıca 10 bin ileri düzey yapay zeka uzmanı ve 100 bin yapay zeka uygulama profesyoneli yetiştirilmesi hedefleniyor.

**İstifade Et** ekseninde yapay zekanın kamudan sanayiye, eğitimden sağlığa, tarımdan güvenliğe kadar farklı alanlarda somut faydaya dönüştürülmesi amaçlanıyor. Kamu yatırım programlarında yapay zeka projelerine en az yüzde 2 pay ayrılması ve kamu sektörünün yerli yapay zeka çözümleri için güçlü bir referans haline gelmesi hedefleniyor.

**Üret** ekseninde Türkiye'nin kendi yapay zeka modellerini geliştirilmesi, KOBİ'lerin ve araştırmacıların yapay zeka büyüme bölgeleriyle desteklenmesi, girişimlerin fonlarla ölçeklenmesi ve Türkçe büyük dil modeli çalışmalarının güçlendirilmesi planlanıyor. Bu başlık, Türkiye'nin teknolojiyi yalnızca kullanan değil, üretken ve ihracat eden ülke olma hedefinin merkezinde bulunuyor.

**Yönet** ekseninde veri merkezi, bulut ve yapay zeka altyapılarında en az 10 milyar dolarlık özel sektör ağırlıklı kaynağın harekete geçirilmesi amaçlanıyor. Ayrıca İstanbul'un yapay zeka alanında Türkiye'nin uluslararası vitrini ve yatırım diplomasisi şehri olarak konumlandırılması hedefleniyor.

TÜRKİYE ekonomisi son yıllarda büyüme performansını korurken, yeni dönemin temel sorusu büyümenin hızı kadar niteliği oldu. Küresel ekonomide yapay zeka, buhar gücü ve elektriğin geçmişte üstlendiği dönüştürücü role benzer şekilde tüm sektörleri etkileyen genel amaçlı teknoloji olarak öne çıkıyor. Üretimden finansa, sağlıktan lojistiğe, tarımdan kamu hizmetlerine kadar geniş bir alanda yapay zekanın kullanımı; verimlilik, hız, maliyet ve karar kalitesi üzerinden ekonomik büyümenin yapısını yeniden şekillendiriyor.

## MODELİN OMURGASI

Türkiye'nin yeni büyüme hikayesinde de teknoloji artık tamamlayıcı bir unsur değil, modelin ana omurgası olarak konumlanıyor.

Yüksek gelirli ülkeler seviyesine çıkmak için sadece daha fazla üretmek yeterli olmuyor. Üretim daha yüksek katma değerli, daha verimli, daha yenilikçi ve küresel rekabete açık hale gelmesi gerekiyor. Bu nedenle yapay zeka, Türkiye açısından sadece dijital dönüşüm başlığı değil, aynı zamanda orta gelir tuzağına aşma, kişi başına milli geliri kalıcı biçimde yükseltme ve küresel değer zincirlerinde üst

basamaklara çıkma aracı olarak değerlendiriliyor.

## BÜYÜME PERFORMANSI

Türkiye ekonomisi, son yıllarda küresel salgın, jeopolitik gerilimler, enerji fiyatlarındaki dalgalanma ve sıkışan finansal koşullara rağmen büyüme eğilimini sürdürdü. Ekonomi 2020 yılında yüzde 1.9 büyürken, salgın sonrası toparlanmanın etkisiyle 2021 yılında yüzde 11.4 ile güçlü bir performans gösterdi. Büyüme 2022'de yüzde 5.5, 2023'te yüzde 5 civarında, 2024 yılında ise yüzde 3.3 seviyesinde gerçekleşti. 2025 yılında da Türkiye ekonomisi yüzde 3.6 büyüdü.

Bu tablo, Türkiye'nin büyüme kapasitesini koruduğunu gösterirken, önümüzdeki dönemde büyümenin kompozisyonunun daha kritik hale geldiğine işaret ediyor.

## KİŞİ BAŞINA GELİRDE KRİTİK EŞİK

Türkiye'de kişi başına düşen milli gelir de son yıllarda yükseliş kaydetti. Kişi başına GSYH, 2025 yılında cari fiyatlarla 712 bin 200 lira, dolar cinsinden ise 18 bin 40 dolar olarak hesaplandı. Bu seviye, Türkiye'nin yüksek gelirli ülkeler ligine yaklaşma hedefi açısından önemli bir eşik olarak öne çıkıyor.

Ancak kalıcı refah artışı için kişi başına gelirin sadece kur etkisi veya dönemsel büyümeyle yükselmesi

yeterli görülüyor. Gelirin sürdürülebilir biçimde artması için ekonominin daha yüksek teknoloji içeren ürünler üretmesi, ihracatta kilogram başına değeri yükseltmesi, iş gücünü dijital becerilerle donatması ve firmaların veriyeye dayalı karar alma kapasitesini güçlendirmesi gerekiyor.

## NEDEN BÜYÜMENİN MERKEZİNDE?

Yapay zeka, üretim süreçlerini otomatize ederek, veri analitiğiyle karar alma mekanizmalarını optimize ederek ve yeni iş kolları yaratarak ekonomik büyümenin temel itici gücü haline geldi.

Geleneksel büyüme modellerinde uzun vadeli büyümenin ana kaynağı teknolojik ilerleme olarak kabul ediliyor. Yapay zeka da tam bu noktada devreye girerek hem arz hem talep tarafında ekonomiyi dönüştürüyor.

Arz tarafında yapay zeka, rutin fiziksel ve zihinsel görevleri üstlenerek çalışanların daha kısa sürede daha yüksek katma değer üretmesine imkan sağlıyor. Sanayide hata oranlarının düşmesi, lojistik süreçlerin hızlanması, üretim kayıplarının azalması ve enerji verimliliğinin artması doğrudan maliyet avantajı yaratıyor. Bu etki, özellikle imalat sanayisi, finans, sağlık, enerji, savunma ve akıllı üretim alanlarında verimlilik sıçraması anlamına geliyor.

Talep tarafında ise yapay zeka tüketici alışkanlıklarını dönüştürüyor. e-ticaret, finansal hizmetler, sigortacılık, sağlık teknolojileri ve eğitim gibi alanlarda kişiselleştirilmiş ürün ve hizmetler yeni pazarlar oluşturuyor.

## YÜKSEK GELİR LİGİNDE KALICILIKIN ŞARTI

Bir ülkenin yüksek gelirli ülkeler grubuna çıkması kadar bu seviyede kalıcı olması da önem taşıyor. Kalıcılık, ekonominin bilgi ve inovasyon üretme kapasitesine bağlı. Yapay zekayı yalnızca kullanan ülkeler verimlilik artışı sağlayabiliyor. Ancak yapay zekayı geliştiren, ihraç eden, kendi veri altyapısını kuran ve yerli modeller üreten ülkeler küresel rekabette daha kalıcı avantaj elde ediyor.

Bu nedenle Türkiye açısından kritik konu, yapay zekayı sadece tüketen bir pazar olmak değil, yapay zeka teknolojilerinin geliştirildiği, test edildiği, ticarileştirildiği ve ihraç edildiği bir üretim üssü haline gelmek.



## KOBİ'lerin rolü

Türkiye ekonomisinin üretim yapısında KOBİ'ler kritik bir ağırlığa sahip. Bu nedenle yapay zeka odaklı büyüme modelinin başarıya ulaşması, yalnızca büyük şirketlerin dijitalleşmesine değil, KOBİ'lerin de bu dönüşüme dahil edilmesine bağlı. Yapay zeka kuponları, büyüme bölgeleri, erişilebilir teknoloji çözümleri ve hızlı prototipleme imkanları bu açıdan stratejik önem taşıyor.

KOBİ'ler için yapay zeka; stok yönetiminden müşteri analizine, ihracat pazarlarının belirlenmesinden üretim planlamasına, kalite kontrolden finansal risk analizine kadar geniş bir alanda kullanılabilir. Bu dönüşüm, küçük ve orta ölçekli işletmelerin verimliliğini artırırken, ihracat kabiliyetlerini de güçlendirebilir.

## Veri merkezleri ve dijital egemenlik

Yapay zeka çağında veri, yeni ekonominin temel girdilerinden biri haline geldi. Ancak verinin ekonomik değere dönüşebilmesi için güçlü veri merkezi altyapısı, bulut bilişim kapasitesi, siber güvenlik standartları ve güvenilir veri yönetimi gerekiyor. Türkiye'nin 2030 yılına kadar veri merkezi kurulu gücünü en az 1 gigavata çıkarma hedefi, bu açıdan büyüme modelinin altyapı ayağını oluşturuyor. Ayrıca Türkiye'nin yerli dil modeli, veri kütüphanesi, yapay zeka fonları ve yatırım kampüsleri hedefleri bu çerçevede değerlendiriliyor.

## Üretimde verimlilik sıçraması

Türkiye'nin yüksek gelirli ülkeler seviyesine çıkması için üretimde verimlilik sıçramasına ihtiyacı var. Yapay zeka, bu sıçramayı sağlayabilecek en güçlü araçlardan biri. Akıllı üretim hatları, kestirimci bakım, otomatik kalite kontrol, robotik süreçler ve veri temelli tedarik zinciri yönetimi, sanayide hem maliyetleri azaltabilir hem de üretim kalitesini artırabilir.

Bu dönüşüm ihracat açısından da belirleyici olacak. Küresel ticarete

rekabet artık sadece ucuz iş gücü veya düşük maliyet üzerinden şekillenmiyor. Hızlı teslimat, esnek üretim, yüksek kalite, dijital izlenebilirlik, sürdürülebilirlik ve teknoloji yoğun ürünler daha fazla önem kazanıyor.

## BESERİ SERMAYE VE YETENEK DÖNÜŞÜMÜ

Yapay zeka odaklı büyüme modelinde en kritik unsurlardan biri insan kaynağı olacak. Teknoloji yatırımlarının ekonomik

büyümeye dönüşmesi için çalışanların yeni beceriler kazanması, genç nüfusun dijital yetkinliklerle donatılması ve yaşam boyu öğrenme mekanizmalarının yaygınlaştırılması gerekiyor. Eğitim sisteminden mesleki eğitime, üniversite-sanayi işbirliğinden özel sektör eğitim programlarına kadar geniş bir dönüşüm gerekiyor. Yapay zeka okuryazarlığı, sadece yazılımcılar için değil; üretim çalışanları, yöneticiler, kamu personeli, girişimciler ve

KOBİ sahipleri için de temel beceri haline geliyor.

Bu modelde yapay zeka, üretim maliyetlerini düşüren, ihracat kapasitesini artıran, kamu hizmetlerini hızlandıran, yeni girişim alanları oluşturan ve kişi başına geliri kalıcı biçimde yükseltebilecek stratejik bir araç olarak öne çıkıyor.

## NİTELİKLİ BÜYÜME

Yüksek gelirli ülkeler düzeyinin olmazsa olmazı büyümenin daha nitelikli hale gelmesi konusu olarak

dikkat çekiyor. Türkiye'nin açıkladığı Yapay Zeka Eylem Planı, bu hedef doğrultusunda teknoloji, insan kaynağı, altyapı, veri yönetimi ve yatırım ekosistemini aynı çatı altında buluşturuyor. Önümüzdeki dönemde başarıyı belirleyecek unsur ise planın sadece kamu politikası olarak kalmaması, özel sektör, KOBİ'ler, üniversiteler ve girişimcilik ekosistemi tarafından üretim ve ihracat kapasitesine dönüştürülmesi olacak.

# Tahkimin yeni yüzyıl vizyonunu çizildi



## BARIŞ CABACI

İSTANBUL Ticaret Odası Tahkim ve Arabuluculuk Merkezi (İTOTAM) tarafından düzenlenen 'Türkiye'nin Yeni Yüzyılda Tahkimin Gelişimi Konferansı'nda, Türkiye'nin tahkim alanındaki hedefleri ve iş dünyasının ihtiyaç duyduğu hızlı uyuşmazlık çözüm mekanizmaları masaya yatırıldı.



konusunda dünyaya baktığımızda, gerek Anglo-Sakson gerekse kıta Avrupa'sı hukukunda sermaye şirketlerinde ve özellikle halka açık olmayan sermaye şirketlerinde tahkimden çok yoğun bir şekilde yararlandığını görüyoruz. Eğer sermaye şirketleri alanında tahkim geliştirecek, eminiz ki bu konuda uzman olan hakemlerin uyuşmazlıkları çok daha kısa sürede çözebilmesi şirketler bakımından önemli bir avantaj sunacak. Bu bize belki de uluslararası rekabette önemli katkılar sağlayacak."

## 18 MİLYAR TL'Yİ AŞAN DOSYALAR

İTOTAM'ın hizmet verdiği bütün alanlarda hem niteliksel hem de niceliksel olarak ciddi bir artış gözlemlendiğini belirten Prof. Dr. Nihat Alayoğlu, "Son 5 yılda dava açan şirketlerin kimliği, yargılamaların dili, dava sayıları ve dava tutarları bu gerçeği ortaya koyuyor. Yabancı teknoloji ve enerji devlerine ait davalar, yabancı devletlerin yargılandığı yatırım tahkim davaları, dava tutarı 18 milyar TL'yi aşan dosyalar ve iki tarafın da yabancı olduğu çok uluslu şirketlere ilişkin davalar tahkim merkezimizde devam ediyor. Son 3 yılda özellikle enerji ve inşaat sektörüne ilişkin davalarda ciddi bir artış gözlemlendi. Ayrıca tahkim sadece büyük şirketler değil, orta ölçekli şirketler tarafından da tercih ediliyor. Bunun da altını özellikle çizmek isteriz" diye konuştu. Toplantıya İTO Genel Sekreter Yardımcısı Av. Nurcan Turan da katıldı.

## TAHKİM DAİRE BAŞKANLIĞI KURULDU

Adalet Bakanlığı Hukuk İşleri Genel Müdürü Erdinç Aşar ise

konuşmasında, tahkimin Adalet Bakanlığı açısından öncelikli alanlardan biri olduğunu söyledi. Adalet Bakanı Akın Gürlek'in göreve başlamasının ardından verdiği ilk talimatlardan birinin tahkim alanına ağırlık verilmesi olduğunu aktaran Aşar, bu doğrultuda Hukuk İşleri Genel Müdürlüğü bünyesinde Tahkim Daire Başkanlığı kurulduğunu açıkladı.

Yargının iş yüküne de dikkat çeken Aşar, Türkiye'de mahkemelerin çok ağır dosya yüküyle karşı karşıya olduğunu söyledi. Aşar, uyuşmazlıkların mahkemeye taşınmadan çözülebilmemesinin hem vatandaş hem de yargı sistemi açısından büyük önem taşıdığını belirtti. Aşar, tahkimin bu noktada önemli bir alternatif uyuşmazlık çözüm mekanizması olduğunu dile getirdi.

## TİCARİ SIRLAR KORUNUYOR

Tahkimin ticari hayat açısından sağladığı avantajlara da değinen Aşar, gizlilik ilkesinin, ticari sırların, finansal bilgilerin ve şirketlere ait hassas verilerin korunmasında önemli rol oynadığını söyledi. Teknik bilgi ve uzmanlık gerektiren ticari uyuşmazlıklarda tarafların kendi seçtikleri hakemler eliyle çözüme ulaşabilmesinin klasik yarıdan ayrılan önemli bir özellik olduğunu belirten Aşar, tahkim kararlarının uluslararası sözleşmeler sayesinde birçok ülkede tanınarak icra edilebildiğine dikkat çekti. İyi işleyen bir tahkim sisteminin uluslararası ticaret ve yatırımlar açısından güvence niteliği taşıdığını vurgulayan Aşar, Adalet Bakanlığı olarak tahkimin gelişimi için üzerlerine düşen sorumluluğun farkında olduklarını söyledi.

## Alternatif yollar daha fazla önem kazandı

Konferansta konuşan Yargıtay Birinci Başkanvekili ve Hukuk Genel Kurulu Başkanı Adem Albayrak, yargının mevcut iş yükü dikkate alındığında alternatif uyuşmazlık çözüm yöntemlerinin daha fazla önem kazandığını söyledi. Tahkimin bu süreçte kritik rol üstlendiğini vurgulayan Albayrak, uyuşmazlıkların mahkeme önüne gelmeden çözülebilmemesinin hem taraflar hem de yargı sistemi için önemli kazanımlar sağlayacağını ifade etti.



Türkiye'nin Yeni Yüzyılda Tahkimin Gelişimi Konferansı'nda, tahkimin iş dünyası, yatırım ortamı ve yargı sistemi açısından taşıdığı önem vurgulandı. Adalet Bakanlığı Hukuk İşleri Genel Müdürü Erdinç Aşar ise Hukuk İşleri Genel Müdürlüğü bünyesinde Tahkim Daire Başkanlığı kurulduğunu açıkladı. Konferansta, Türkiye'de tahkimin yayılmasını sağlayacak öneriler de ele alındı.

## GÜÇLÜ EKONOMİ GÜÇLÜ HUKUK

Prof. Dr. Nihat Alayoğlu, konuşmasını şöyle sürdürdü: "İTOTAM'ın gelişimi yalnızca bir kurumun başarısı değil, Türkiye'nin hukuk ve ticaret altyapısının güçlenmesinin bir göstergesi. Hatırlatmak gerekir ki, güçlü ekonomi ile güçlü hukuk birbirini tamamlayan iki temel unsur. Tahkim ise bu ilişkinin en önemli yapı taşlarından biri. Bilhassa şirketler hukuku uyuşmazlıklarında tahkim

## INTERSEC GLOBAL 2027

Dubai / Birleşik Arap Emirlikleri  
12 - 14 Ocak 2027

Türkiye Milli İştiraki  
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



## TÜRK GÜVENLİK SİSTEMLERİ VE YANGIN-KURTARMA SEKTÖRÜ ULUSLARARASI PROFESYONELLER İLE BULUŞUYOR!

### Intersec Global 2027

- Acil Durum Hizmetleri, Kamu Güvenliği, Siber Güvenlik Ticari ve Çevre Güvenliği, Yangın ve Kurtarma sektörlerini tek çatı altında toplayan Orta Doğu'nun etkin profesyonel fuarı
- 151 ülkeden 45.000 profesyonel ziyaretçi
- Dubai World Trade Center'da yer alan toplam 65.000 m<sup>2</sup> katılım alanı ve 1.200 katılımcı
- Ticari Güvenlik ve Yangın ve Kurtarma sektörlerine ulaşma imkanı
- MENA bölgesine erişim
- 2023 yılından itibaren Türkiye Milli İştirak organizasyonunun yükselen grafiği

### Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

- Stant inşaatı ve dekorasyonu, temel aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye milli iştirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı temini
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri hakkında genel bilgilendirme
- Devlet desteğine ilişkin ilgili Birlik tarafından talep edilen dosya bedelinin karşılanması

### Katılım Bilgisi

Katılım Bedeli : 1.150 ABD Dolar / m<sup>2</sup>  
Minimum Stant Alanı : 12 m<sup>2</sup>



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

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

444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal



## Tahkim yılı önerisi

İTOTAM Tahkim Divanı Başkanı Prof. Dr. Hakan Pekcanitez, Türkiye'de güçlü bir tahkim altyapısı oluştuğunu belirtti. Özellikle genç hukukçuların tahkime yoğun ilgi gösterdiğini vurgulayan Pekcanitez, bu ilginin yalnızca İstanbul ve Ankara ile sınırlı kalmadığını, Adana, Mersin ve Antalya gibi şehirlerde de tahkime yönelik ciddi bir merak ve çalışma olduğunu

söyledi. Pekcanitez, Hukuk İşleri Genel Müdürlüğü içinde tahkim alanında kurulan yapının önemli bir adım olduğunu ifade etti. Pekcanitez, "Uzun süredir Türkiye'de bir 'Tahkim Yılı' ilan edilmesini özellikle öneriyorum. Türkiye'deki tahkimin biraz daha duyulabilmesi, ilgi çekebilmesi ve bu konunun gelişimi için böyle bir yıla ihtiyacımız var" dedi.

## Taşınmaz uyuşmazlıklarında tahkim

Yargıtay 6. Hukuk Dairesi Üyesi Doğan Ağırman, tarafların serbest iradeleriyle tasarrufla bulunabildikleri uyuşmazlıklarda tahkim sözleşmesi yapılmasının mümkün olması gerektiğini söyledi. Tahkimin taraf iradesine dayalı bir sözleşme niteliği taşıdığını ifade eden Ağırman, kamu düzeni, mahkemelerin görevine ilişkin kurallar veya haksız şart gibi gerekçelerin tahkim yolunu dışlayan

unsurlar olarak değerlendirilmemesi gerektiğine dikkat çekti. Ağırman, inşaat sözleşmelerinde iş bedelinin nakit yerine taşınmaz devriyle karşılanması gibi durumlarda uyuşmazlığın bir kısmının tahkimde görülüp taşınmazla ilgili bölümünün dışarda bırakılmasının sorunlara yol açabileceğini söyledi. Ağırman, arabuluculukta taşınmaz devrine ilişkin uyuşmazlıkların kapsama alınmasını da önerdi.

## Yatırım için tahkim dostu bir yaklaşım önemli

Cumhurbaşkanlığı Genel Sekreterliği Hukuk ve Mevzuat Genel Müdürlüğü Uluslararası Tahkim ve Alternatif Çözümler Daire Başkanı Doç. Dr. Eca Manav Özdemir, tahkimin yatırım ortamını güçlendiren stratejik bir araç olarak görülmesi gerektiğini söyledi. Türkiye'nin yatırım dostu bir ülke olma hedefi açısından tahkim dostu yaklaşımın önem taşıdığını belirten Özdemir, yabancı sermaye

girişinin teşvik edilmesi, ticari uyuşmazlıkların hızlı çözümünü ve hukuki öngörülebilirliğin sağlanmasının tahkimle doğrudan bağlantılı olduğunu belirtti. Kamu kurumlarının tahkim süreçlerinde şeffaf ve sürdürülebilir yaklaşımının önemine dikkat çeken Özdemir, yatırımcının menfaatleriyle kamu yararı ve kamu maliyesinin korunması arasında dengeli bir mekanizmanın kurulması gerektiğini vurguladı.

## Örnek davalarla özel sunum

İTOTAM Tahkim Divanı Üyesi Prof. Dr. Ali Yeşilirmak'ın moderatörlüğündeki ikinci oturuma; Yargıtay 11. Hukuk Dairesi Tetkik Hâkimi Gülsüm Pala Uçan, Ticaret Bakanlığı İç Ticaret Genel

Müdürlüğü Genel Müdür Yardımcısı Dr. Ahmet Can Balak ve Erdem & Erdem Hukuk Bürosu Kurucu Kıdemli Ortağı Prof. Dr. H. Ercüment Erdem katıldı. Konuşmacılar örnek davalar üzerinden bilgi verdi.



# Gıda israfına planlama ve bilinçlenme şart

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

**T**ÜRKİYE uzun yıllardır kontrol altına alınamayan gıda enflasyonu ile mücadele ediyor. Küresel ölçekte yaşanan

gelişmelerden ve ani iklim değişimlerinden en çok etkilenen kalemlerin başında gıda geliyor. Gıda israfı da fiyatları artıran bir etken olarak görülüyor. İsrاف üretimde talep baskısını artırırken, yapılan harcamaların da boş gitmesiyle fiyatların yüksek seyretmesine neden oluyor. Gıda sektöründe yaşanan bu sorunlara, İstanbul Ticaret Odası'nda (İTO) düzenlenen Gıda İhtisas Komitesi Toplantısı'nda çözüm arandı.

## İSRAF BONKÖRLÜK SANILIYOR

Toplantının açılış konuşmasını yapan İTO Başkan Yardımcısı Ahmet Özer, israf konusunda toplumun tüm kesimlerinin duyarlı olduğunu, ancak konunun tam olarak anlaşılmadığını belirtti. Özer, şunları söyledi: "İsrاف konusunda toplumumuzun müthiş derecede bir duyarlılığı var. İsrاف denildiğinde herkes pür dikkat kesiliyor ve 'Evet, israf etmemeliyiz' diyor. Fakat uygulama sürecine geçtiğimizde ne yazık ki aynı tutarlılığı görmüyoruz. Sanki israf etmemek ayıpmış gibi bir 'bonkörlük' ya da 'cimrilik' algısı oluşuyor. Mesela serpmeye kahvaltı verirken 'Kardeşim parasını veriyorum, azıcık getir ama istediğim kadar getir' mantığı var. Bu tip yaklaşımları henüz terk edemedik. İnşallah eğitimlerle bunun üstesinden geleceğiz. Biz millet olarak bonkörü ama bazen israfın boyutunu kaçırıyoruz. Masadan kalktığımızda o masanın fotoğrafını



çekip israfı görmemiz lazım."

## EKMEKTE KDV SORUNU

İstanbul Ticaret İl Müdürü İsmail Menteşe'nin de katıldığı toplantıda konuşan İTO Meclis Başkan Yardımcısı

ve Ekmek, Un ve Unlu Mamuller Meslek Komitesi Meclis Üyesi Sultan Selim Şimşek de ekmek israfı ile ilgili verilerin güncel durumu yansıtmadığını söyledi. Şimşek, ekmekte yaşanan KDV sorununa şöyle dikkat çekti: "KDV sorunumuz var. Biz ekmeği yüzde 1 ile alıyoruz ama restoran hizmeti verdiğimiz için yüzde 10 ile çıkış yapıyoruz. Aradaki yüzde 9'luk farkı biz cebimizden ödüyoruz. Müşteri ekmeği paket yapıp yüzde 10 KDV, masada yese yüzde 10 KDV. Bu adaletsizliğin giderilmesi lazım."

## PLANLAMA BAŞARILI OLDU

Toplantıda israfın önüne geçmek için yapılan en büyük girişimin de tarımsal planlama olduğuna dikkat çekildi. Konuyla ilgili bilgi veren İstanbul İl Tarım ve Orman Müdürlüğü İl Müdür Vekili Sami Türkmenli, "13 stratejik ürün (buğday, arpa, mısır, ayçiçeği, nohut, fasulye, mercimek, pamuk, patates, soğan vb.) + 1 yem bitkisi üzerinden planlama yapılıyor. Su kısıtı olan yerde su istemeyen ürün teşvik ediliyor. Mesela Konya'da mısıra değil, az su isteyen ürüne destek veriyoruz. Bu planlama gıda arz güvenliği ve israfın önlenmesi için çok kritiktir. Planlama hayata geçeli iki hasat yılı oldu ve yüzde 90 başarı sağlandı. Sırada sebzeler, meyveler ve hayvansal ürünler var" diye konuştu. Toplantıda gıda enflasyonu için tedarik zincirinin de önemli olduğu dile getirildi. Ayrıca enerji maliyetlerindeki artışın, kira bedellerinin ve personel giderlerinin de gıda fiyatlarına doğrudan yansıdığı dile getirildi. Hal komisyon oranlarının düşürülmesi ve yemek platformlarının aldığı yüksek komisyon da toplantıda konuşulan konular arasında yer aldı.



**G**ıda israfı talep baskısını artırırken, üretim için yapılan harcamaların da boş gitmesine neden oluyor. Gıda sektörü temsilcileri, israfı mücadelede tarımsal planlama ve bilinçlenmenin önemine dikkat çekiyor.

# Helal üründe hem pazar hem ekosistem büyüyor

KÜRESEL helal ürün pazarının iş hacmi 1 trilyon dolara ulaşırken, gıdadan kozmetiğe, lojistikten finansa çeşitli alanlardaki ürünler helal ürün olarak belgelendiriliyor. Böylece, hem ekosistem hem pazar büyüyor. Konuyla ilgili olarak İstanbul Ticaret Odası (İTO), 'Türkiye'nin Helal Pazarına Giriş: Sertifikasyon Gereklikleri ve Tüketici İlgörülere' webinarı düzenledi.

Webinarın açılışında konuşan İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman, toplantıyı Kore Uluslararası Ticaret Birliği (KITA) ile birlikte düzenlediklerini belirtti. Salman, "Küresel ölçekli bu pazar, güven, kalite ve standartlaşmayı temsil eden bir ekosisteme dönüştü. Üretim, tedarik zinciri, pazarlama ve ürünlerin nihai tüketiciye ulaştırılmasında helal kriterleri kritik öneme sahip. Türkiye'nin konumu ve üretim kapasitesi helal altyapıda çok önemli bir zemin oluşturuyor" dedi.

## TÜRKİYE 6. SIRADA

Helal Akreditasyon Kurumu (HAK) Başkanı Zafer Soylu da konuşmasında, helal belgelendirmenin hem güven oluşturduğunu hem de ilgili kurallara uyulması sebebiyle teknik engellerin aşılmasını sağladığını söyledi. HAK Başkanı Soylu, "Gıdanın yanı sıra eczacılık, kozmetik, turizm,



**튀르키예 할랄 시장 진출 전략: 할랄 인증과 소비시장 이해**

2026년 6월 17일 16:00-18:00PM (KST)

lojistik, tekstil de helal ekonomi kapsamına girdi. Bu pazardaki en önemli kalem İslami finans unsurlarıdır. Türkiye, küresel İslam ekonomisinde 6. sırada ve giderek büyüyen bir pazar" diye konuştu. Soylu, "Kurumumuz tarafından akredite edilen kuruluş sayısı 82 oldu. Akreditasyon güvencesi kapsamındaki helal belgelerinin sayısı da 2 bin 500'ü aştı" bilgisini paylaştı.

Webinarında Kore Uluslararası Ticaret Birliği Orta Doğu ve Kuzey Afrika Genel Merkezi Başkanı Phil Jae Park, 'Türkiye'nin Helal Akreditasyon Sistemi ve Türkiye Helal Pazarının Büyüme Potansiyeli' başlıklı bir konuşma yaptı.

## SERTİFİKA PROSEDÜRÜ

Kore Müslüman Federasyonu, Kore Helal Endüstrisi Enstitüsü Genel Sekreteri Hee Song Koh ise 'Helal Sertifikasyonunu Anlamak: Standartlar, Prosedürler ve Pratik Kılavuz' konulu bir sunum yaptı. Taor Danışmanlık CEO'su Eunjoon Noh, 'Türkiye'nin Helal Pazarına Giriş ve Tüketici Farkındalığı' konusunu anlattı.

Sunumların ardından Dubai Uluslararası Finans Merkezi Hukuk Danışmanı Av. Kardelen Kılıç, hukuki kriterler ve uygulamaya yönelik soruları cevapladı.

## SIAL CANADA 2027

Toronto / Kanada  
27 - 29 Nisan 2027

Türkiye Milli İştiraki  
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



## TORONTO'DAN KUZAY 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 İhracatçı Birliği tarafından talep edilen dosya masraf bedelinin karşılanması
- Talep edilmesi halinde Vize Davet Mektubu temini

### KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 1.100 ABD \$ / m<sup>2</sup>



Sibel Tayanç

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

Başak Kılıç

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

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



## İHALE İLANI

İhale Makamı	İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu
İşin Adı	İTO EK HİZMET BİNASI (23 PARSEL) RESTORASYON PROJESİ ZEMİN KAT MUHTELİF AHSAP İŞLERİ
İşin Yeri	Fatih İlçesi Hobyar Mah. Reşadiye Cad. 406 Ada, 23 Parsel
İşin Kapsamı	Mülkiyeti İstanbul Ticaret Odası'na ait 406 Ada, 23 Parselde kaba inşaatı tamamlanmış İTO EK HİZMET BİNASI'nın birim fiyat üzerinden Anahtar Teslimi ZEMİN KAT MUHTELİF AHSAP İŞLERİ
İşin Süresi	45 Takvim Günü
Son Teklif Verme Tarihi ve Saati	23 Haziran 2026, saat 17:00
Teklif Dosyasının Teslim Yeri	İstanbul Ticaret Odası Merkez Binası Zemin Kat Evrak Kabul Reşadiye Cad. 34112 Eminönü-Fatih-İstanbul
İhale Dosyası Temini Konusunda İrtibat:	Afra ERDEM afra.erdem@hfmmimarlik.com 0534 562 42 84  Hüseyin ÇAMUR huseyin.camur@ito.org.tr 0212 455 64 01

## Etiyopya'dan kalkınma için ortaklık daveti



SENA SORKUN

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO), Etiyopya heyetini iş dünyası temsilcileriyle buluşturdu. Etiyopya Büyükelçiliği Başmüsteşarı Shimelis Adugna Balcha



başkanlığındaki heyeti, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Salih Sami Atılğan karşıladı.

Toplantının açılışında konuşan Dr. Salih Sami Atılğan, Türkiye ile Etiyopya ilişkilerinin, Osmanlı dönemine kadar uzanan köklü bir dostluk geçmişine dayandığını belirtti. Atılğan, Türkiye'nin Sahra Altı Afrika'daki ilk büyükelçiliğini 1926 yılında Addis Ababa'da açtığını hatırlatarak, "Bu tarihi bağ, iki ülke arasındaki ilişkilerde güçlü bir güven zemini oluşturuyor. Türkiye ile Etiyopya arasındaki ticaret hacmi, 2025 yılı itibarıyla yaklaşık 253 milyon dolar seviyesinde gerçekleşti. İki ülkenin ekonomik büyüklüğü ve potansiyeli dikkate alındığında bu rakam çok daha yukarılara taşınabilir" dedi.

**KAHVEDE GÜÇLÜ POTANSİYEL**

Türkiye-Etiyopya ticari

ilişkilerinde özellikle kahve, bakliyat ve yağlı tohumlar sektörlerinin özel bir yere sahip olduğuna dikkat çeken Atılğan, sözlerini şöyle sürdürdü: "Önümüzdeki dönemde yalnızca ürün ticaretinin artırılması değil; gıda işleme, paketlenme, depolama, lojistik ve tarımsal teknoloji altyapısı gibi alanlarda da ortak yatırımlar geliştirilebilir. Etiyopya'nın kahve ihracatı, 2025 yılı itibarıyla 2.85 milyar dolar seviyesine ulaştı. Kahve, ülkenin en önemli ihracat ürünü ve bu alandaki işbirliği potansiyeli oldukça güçlü."

### EKONOMİK YAPI DÖNÜŞÜYOR

Toplantıda konuşan Etiyopya Büyükelçiliği Başmüsteşarı Shimelis Adugna Balcha ise Etiyopya'da ekonomik yapıyı sanayileşme doğrultusunda dönüştürmek amacıyla kapsamlı bir kalkınma vizyonu ortaya konulduğunu belirtti. Ülkede yabancı yatırımcılar için cazip bir yatırım ortamı oluşturmayı hedefleyen ekonomik reformların uygulandığını anlatan Balcha, "Etiyopya'da bankacılık, sigortacılık, telekomünikasyon, ithalat-ihracat, lojistik, toptan ve perakende ticaret gibi pek çok sektör yabancı yatırımcılara açıldı. Türk iş insanlarını bu fırsatları değerlendirmeye ve Etiyopya'da yatırım yapmaya davet ediyoruz" dedi.



## Otomotivde küresel markaların gölgesinde kalmayalım

OSMAN KUVVET

**O**tomotiv sektörü, yedek parça üreten ve dağıtan bir yapıdan çıkıp lojistik zekayı, teknolojiyi ve veriyi yöneten dev bir ekosisteme dönüştü. Satış sonrası yenileme pazarı ise 9 milyar dolarlık hacme ulaşan sektörde küresel markaların gölgesinde kalmadan, bağımsız ve yerli strateji geliştirilmesi çağrısı yapılıyor.

**K**ÜRESEL ticari araç satışları pandemi öncesi seviyelere ulaşmasa da Türkiye otomotiv satış sonrası pazarı güçlü bir ivmeyle 7.6 milyar dolarlık hacme ulaştı. Ekonominin omurgasını oluşturan ticari araçlar ve yaş ortalaması 14.3'e yükselen 23 milyonluk dev araç parkı, yedek parça ve bakım talebini hızla artırıyor.

### YAN SANAYİNİN ROLÜ

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Salih Sami Atılğan, otomotiv dünyasının küresel ölçekte bir dönüşümden geçtiğini belirterek, sektörün yalnızca yedek parça üreten ve dağıtan bir yapıdan çıkarak lojistik zekayı, teknolojiyi ve veriyi yöneten dev bir ekosisteme dönüştüğünü belirtti. Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS) tarafından hazırlanan Frost & Sullivan 2025 Türkiye Satış Sonrası Pazarı Sektörel Araştırma Raporu'nun lansmanında konuşan Dr. Atılğan, "Türkiye, trilyon dolarlık küresel pazarda artık sadece bir oyuncu değil, ana merkezlerden biri olma yolunda hızla ilerliyor. Otomotiv sektörümüz 40.5 milyar dolarlık tarihi bir ihracat rekoruna

ulaşırken, bunun içinde yaklaşık 16 milyar dolarlık seviyeye gelen yan sanayimizin çok önemli bir payı bulunuyor" dedi.

### 9 MİLYAR DOLARLIK PAZAR

Türkiye satış sonrası yenileme pazarının 9 milyar dolarlık hacme ulaştığını belirten Atılğan, sektörün küresel markaların gölgesinde kalmadan bağımsız pazarın sesi olması gerektiğini vurguladı.

### İTO İLE DAHA YAKIN ÇALIŞIN

İTO'nun otomotiv sektöründeki regülasyon süreçlerinde aktif rol oynadığına dikkat çeken Atılğan, "İkinci el araç ticareti ve araç kiralama sektörlerine yönelik düzenlemeler İTO merkezli çalışmalarla şekillendi" diyerek, sektörü İTO ile daha yakın çalışmaya davet etti.

### KARMAŞIKLAŞAN ÜRÜN YELPAZESİ

OSS Yönetim Kurulu Başkanı Ali Özçete de konuşmasında, bu yıllık raporun en önemli çıktısını, "Çinli markaların pazara girişiyle karmaşıklaşan ürün yelpazesi, elektronik bileşenlere doğru yaşanan değer kayması" olarak açıkladı.



### 2030'a kadar yıllık yüzde 8 büyüyecek

Türkiye Satış Sonrası Pazarı Sektörel Araştırma Raporu'nda öne çıkan temel bulgulara göre, Türkiye'de hafif araç parkı 23 milyon adede ulaştı ve pazar büyüklüğü 7.6 milyar dolara yükseldi. Rapor, araç ortalama yaşının 14.3 yıla çıkmasının, bakım, onarım ve yedek parça talebini tetikleyen en önemli unsur olarak öne çıktığını gösteriyor. Tüm bu dinamiklerin etkisiyle pazarın 2030 yılına kadar yıllık ortalama yüzde 8 bileşik büyüme oranı (CAGR) ile gelişmesini sürdüreceği öngörülüyor.

Raporda, "Dünya genelindeki 50 milyonluk kamyon filosunun yüksek kilometre yapması ve yaşlanması, devasa bir potansiyel yaratıyor. Bir ülkenin ekonomisinin yüzde 10 ila 12'sini temsil eden bu grupta, mekanik parçalardan elektronik bileşenlere doğru hızlı bir değer kayması yaşanıyor" denildi.

## İran'ın Yezd eyaletinden işbirliği ziyareti

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

İRAN İslam Cumhuriyeti'nin önemli ticaret merkezlerinden biri olan Yezd Eyaleti Ticaret Odası heyeti, İstanbul Ticaret Odası'nı (İTO) ziyaret etti. Yezd Eyaleti Ticaret Odası Başkanı Mojtaba Dastmalchian ve beraberindeki heyet ile İstanbul Başkonsolosluğu yetkililerini, İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman konuk etti.

Salman, yaptığı konuşmada, İran ve Türkiye'nin iki kadim dost olduğunu belirterek, şunları söyledi: "İpek Yolu'nun iki ayrı ucunda değil, aynı kadim yolun üzerinde yürüyen

iki milletiz. Tarih boyunca komşu olduk. Bizi birbirimize bağlayan ortak tarih, ortak medeniyet ve karşılıklı saygıdır.

Tıpkı Yezd'in meşhur ipek halıları gibi iki ülke arasındaki bağ da sabırla, emekle ve nesilden nesle dokunmuştur."

### ZENGİN ÜLKE

Yezd Ticaret Odası Başkanı Mojtaba Dastmalchian da işbirliği olanakları hakkında şu bilgiyi verdi: "Sanayimiz, madenimiz ve ticaretimizin yüzde 98'inden fazlası



özel sektöre ait. İran'da maden şehri olarak ikinci, çeşitlilikle ise birinciyiz. Sanayi açısından da dördüncü sıradayız. Başlıca sanayimiz seramik. İran'ın seramik ve fayans üretiminin yüzde 80'inden fazlası Yezd'de yapılıyor. Tekstilde ise İran'da ikinci sıradayız. İTO'nun eğitim ve araştırma alanındaki deneyimini İran'a taşımak istiyoruz."

## Irak'la hedef 35 milyar dolarlık ticaret

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

TÜRKİYE'nin sınır komşularından Irak'la yıllık ticaret hacminin 20 milyar dolardan 35 milyar dolara çıkarılması hedefleniyor. İki ülke arasındaki ticaret hacminin artırılması ve bu alandaki olanaklar, Bağdat Ticaret Odası Başkanı ve Yönetim Kurulu Üyeleri'nin İstanbul Ticaret Odası'nı (İTO) ziyaretinde ele alındı. Heyeti, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Giyasettin Eyyüpkoca karşıladı.

Eyyüpkoca, Irak'ın Türkiye'nin en önemli ticaret ortaklarından biri olduğunu vurgulayarak, şunları söyledi: "Ticaret, yatırım, enerji, ulaştırma ve lojistik alanlarında kaydedilen

ilerlemeler, iki ülke arasındaki işbirliğinin ne kadar büyük bir potansiyele sahip olduğunun göstergesi. Yıllık ticaret hacmimiz 17 milyar dolara yaklaştı. İki ülkenin Cumhurbaşkanları arasında yapılan

geçirilmesi iki ülkenin ortak hedefi."

### VİZE VE BANKACILIK İŞLEMLERİ

Bağdat Ticaret Odası Başkanı Jafar Alhamdane ise Türkiye ile ticaret hacmini artırmak istediklerini, ancak bazı sorunlar olduğunu söyledi. Alhamdane, şöyle devam etti: "İş insanlarımız için vize alım süreci zorlayıcı olabiliyor. Aldığımız vize ile 30 gün kalabiliyoruz, bu sürenin uzatılmasını istiyoruz. Ayrıca Iraklı iş insanlarının burada banka hesabı açmaları da zaman zaman engellere takılıyor. Türkiye'den mal aldığımızda yüzde 20 KDV ödüyoruz. KDV iadelerinin doğrudan Iraklı tüccara dönmelerini ve vergi yükünün hafifletilmesini talep ediyoruz."



görüşmelerden sonra bunu 35 milyar dolara çıkarma hedefimiz var. Özellikle iki ülke arasındaki 'Kalkınma Yolu Projesi' bunun en temel göstergesi. Bu projenin hayata

### AUTOMECHANIKA RİYADH 2027

11 - 13 Ocak 2027  
Riyad, Suudi Arabistan

Türkiye Milli İştiraki  
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



### OTOMOTİV SATIŞ SONRASI SEKTÖRÜ SUUDİ ARABİSTAN'DA BULUŞUYOR!

#### AUTOMECHANIKA RİYADH 2027 GENEL BAKIŞ

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

#### KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

#### KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 1.125 ABD Dolar/m<sup>2</sup> (Nakliye ve Gümrük hizmetleri dahil)  
: 1.050 ABD Dolar / m<sup>2</sup> (Nakliye ve Gümrük hizmetleri hariç)

Yeşim Yıldız

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

Esra Avcıoğlu

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

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



**T**ürk Hava Yolları (THY) Teknik A.Ş., İstanbul Ticaret Odası Yan Sanayi Borsası'nın düzenlediği Tedarikçi Günleri'nde, beşinci kez yan sanayici firmalarla satın alma masasına oturdu. THY Teknik, etkinlikte 95 firma ile işbirliği imkanlarını görüştü.



## THY Teknik tedarikçilerini yine İTO'da arıyor

OSMAN KUVVET

**A**IRBUS ve Boeing uçaklarına gövde, motor, yedek güç ünitesi, iniş takımları ve komponent bakım hizmeti veren Türk Hava Yolları (THY) Teknik A.Ş., İstanbul Ticaret Odası Yan Sanayi Borsası'nın (YSB) düzenlediği Tedarikçi Günleri'nde, İstanbul'daki yan sanayici firmalarla bir araya geldi. Tedarikçi Günleri etkinliğine beşinci kez katılan THY Teknik; Türkiye'deki firmaların yanı sıra Avrupa, Orta Doğu, Kuzey Afrika ve Bağımsız Devletler Topluluğu ülkelerinden 100'ü aşkın müşteriye İstanbul ve Ankara'daki bakım merkezlerinde bakım ve onarım hizmeti sunuyor.

### 100 MİLYAR DOLARLIK PAZAR

Dünya çapında 500'den fazla MRO (bakım onarım ve ağır bakım) kuruluşu; havayollarında faaliyet gösteren 20 bine yakın uçağa hizmet veriyor. Havayollarının bakım harcamaları, toplam harcamalarının



yüzde 10'u gibi büyük bir kısmını oluşturuyor. Dünya genelinde bakım, onarım ve revizyon pazarının büyüklüğü geçen yıl 96 milyar dolar seviyesindeyken, pazarın 2026'da 100 milyar dolar eşğini aşması bekleniyor.

### GLOBAL ÇÖZÜM ORTAĞI

THY Teknik, Amerikan Honeywell ile



Boeing 737 MAX, 737 NG ve 787 tipi uçakların ADIRU komponentlerini kapsayan bakım anlaşmasına sahip. THY Teknik, halihazırda APU, HMU, Boeing 737 MAX/NG APU Starter/Jeneratör gibi yüzlerce Honeywell mekanik ve aviyonik komponentlerini kapsayan lisans anlaşmalarına ek olarak, Boeing 737 MAX, 737 NG ve 787 uçaklarına ait ADIRU komponentleri için müşterilerine Yetkili Bakım Merkezi olarak hizmet sunuyor.

### 95 FİRMA İLE GÖRÜŞTÜ

THY Teknik, Tedarikçi Günleri kapsamında, kabin içi elektronik komponentler, kabin içi kablaj kitleri, plakart ve etiketler, kabin içi tekstil, kabin içi talaşlı imalat parçaları, kabin içi boya işlemleri, kompozit panel ve apart üretimleri ile kabin içi kaplama işlemleri imalatı yapan Türk sanayicilerle buluştu. Firma özellikle, sac ve boru şekillendirme, talaşlı işleme, yüzey işlem, plastik/kauçuk enjeksiyon ve ekstrüzyon, elektrik ve elektronik alanlarında faaliyet gösteren firmalarla B2B masasına oturdu.

Tedarikçi Günleri'nde 95 şirket, THY Teknik ile işbirliği imkanlarını görüştü.

### Yerileştirme çalışması yürütülen ürünler

HEPA filtre

Uçak sedyesi (CDS onaylı)

Puset

Kabin içi led aydınlatmalar

## Açık veri kütüphanesi sektörlere yol gösterecek

İstanbul Ticaret Odası, İSTKA desteğiyle 'Veri İstanbul: Yapay Zeka Destekli Açık Veri Kütüphanesi Projesi'ni hayata geçirdi. Proje kapsamında İTO üyelerine yönelik veri bilimi ve yapay zeka eğitimleri düzenlendi.

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO), iş dünyasının dijital dönüşümüne katkı sağlayacak yeni bir veri ve yapay zeka projesini hayata geçirdi. İstanbul Kalkınma Ajansı'nın 2025 Yılı Yapay Zeka Teknolojileri Mali Destek Programı kapsamında desteklenen 'Veri İstanbul: Yapay Zeka Destekli Açık Veri Kütüphanesi Projesi', İTO koordinatörlüğünde yürütüldü. Projeyle İstanbul özelinde ekonomik ve ticari verilerin daha düzenli, erişilebilir ve işlenebilir hale getirilmesi amaçlanıyor. Böylece hem işletmelerin karar alma süreçlerine katkı sağlanması hem de yapay zeka teknolojileri geliştiren girişimci ve araştırmacılar için güçlü bir veri altyapısı oluşturulması hedefleniyor.

### VERİYE DAYALI KARAR DÖNEMİ

Pandemi sonrası yaşanan küresel krizler, verinin iş dünyası için ne kadar stratejik bir unsur olduğunu bir kez daha ortaya koydu. İTO da bu ihtiyaçtan hareketle, İstanbul'un iktisadi ve ticari hayatına dair verilerin bir araya getirileceği, analiz edileceği ve farklı sektörlerin kullanımına sunulacağı bir yapı kurmayı hedefliyor. Proje kapsamında oluşturulacak açık veri



### Açık veri kütüphanesi

Veri İstanbul Projesi kapsamında 'Yapay Zeka Destekli Açık Veri Kütüphanesi' platformu kurulacak. Ayrıca platforma mobil uygulama üzerinden erişim imkanı sağlanacak. Projenin bir diğer hedefi de açık veri kültürünün İstanbul'da kamu, üniversite, sivil toplum kuruluşları ve özel sektör ekosisinde güçlendirilmesi.

kütüphanesiyle İstanbul'a özgü verilerin araştırma, inovasyon ve teknoloji geliştirme süreçlerinde daha etkin kullanılması planlanıyor.

### 150'DEN FAZLA KURSIYER

Projenin önemli ayaklarından biri olarak İTO üyelerine yönelik 'Veri Bilimi ve Yapay Zeka' başlıklarında iki günlük eğitim programları düzenlendi. Eğitimlere 150'den fazla kursiyer katıldı. Son grubun eğitim programına İTO Yönetim Kurulu Üyesi Murat Hazıroğlu da katıldı. Hazıroğlu, buradaki konuşmada, yapay zekanın yalnızca teknolojik bir gelişme olarak değil, iş dünyasının rekabet gücünü doğrudan etkileyen bir dönüşüm başlığı olarak ele alınması gerektiğini vurguladı. Hazıroğlu, yapay zekada asıl meselenin teknolojinin mantığını

bilmeyle sınırlı olmadığını belirterek, işletmelerin bu teknolojiyi kendi iş süreçlerine nasıl uygulayacağını görmesinin kritik önem taşıdığını söyledi. Yapay zekanın bazı işleri dönüştürürken yeni iş alanları da oluşturduğuna dikkat çeken Hazıroğlu, gençlerin ve iş dünyasının bu yeni alanlarda doğru konumlandırılması gerektiğini ifade etti.

## JEC WORLD 2027

Paris - Fransa  
2 - 4 Mart 2027

Türkiye Milli İştiraki  
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

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

### Jec World 2027

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

### Katılıma Dahil Hizmetler

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

### Katılım Bilgisi

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



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

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

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

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

## 518 binden fazla parça üretti

THY Teknik, bakım-onarım hizmetlerinin yanı sıra uçak parçası tasarımı ve üretiminde de güçlü bir kabiliyete ulaştı. EASA Part-21G üretim faaliyetleri kapsamında kabin içi parçalar, aviyonik ekipmanlar, kompozit paneller, plastik ve metal aksamalar, kablaj sistemleri ile kaplama, boyama ve montaj işlemleri gerçekleştiriliyor.

THY Teknik Üretim Organizasyonu Müdürü İsmail Aktepe, etkinlikte yaptığı konuşmada, şirketin bugüne kadar 518 bin 502 adet uçak parçası ürettiğini söyledi. Ayrıca 500 uçakta aviyonik, kabin içi, uçak sistemleri, yapısal düzenlemeler ve uçuşa elverişlilik başlıklarında modifikasyon çalışması yapıldığını dile getirdi.

## Yerli sunucu ve modem 104 uçakta aktif

THY Teknik Üretim Organizasyonu Müdürü İsmail Aktepe, Tedarikçi Günleri etkinliğinde yaptığı sunumda, medya içeriklerinin (film, müzik, video, gazete, dergi, magazin vb.) depolanmasına, anlık internet erişimine ve istendiğinde içeriklerin yolcularla paylaşılmasına imkan sunan yerli sunucu ve modem geliştirdiklerini belirtti.

### 3 KAT DAHA FAZLA DEPOLAMA

Aktepe, muadili ürünlere göre 3 kat

### 60 BİNİ AŞKIN PLAKART

Şirket, bugüne kadar 5 binden fazla farklı kabin parçasının tasarım ve üretimini tamamlarken, 2025 yılında 1600'den fazla farklı plakart çeşidi ve toplamda 60 bini aşkın plakart üretti. Kabin içi metal parçalarda ise 200'den fazla farklı ürün tipinde 8 binden fazla parça üretimi gerçekleştirildi.

THY Teknik, üniversiteler ve TUSAŞ ile yürüttüğü çalışmalar kapsamında kabin içi 3D üretimde plastik SLS, FDM ve metalik LPBF yöntemlerini de kullanıyor.



daha fazla veri depolama kapasitesine sahip yerli sunucunun dahili belleğinde 6 TB veri depolama imkan sağladığını dile getirdi. Yerli modem ise sunucuda depolanan medya içeriklerinin ve internet hizmetinin, kablosuz erişim teknolojisi ile yolcuların cihazlarına aktarılmasını sağlıyor. Aktepe, yerli sunucu ve modemin 2023 yılından bu yana 104 uçağa montajının yapılarak aktif olarak kullanıldığını söyledi.

# Altay Tankı'nın perde arkasını anlattı

**İ**stanbul Ticaret Üniversitesi akademisyenlerinden ve OYAK Genel Müdürü Prof. Dr. Murat Yalçıntaş, 'Yeni Altay'ın Bilinmeyen Hikayesi' kitabı üzerine düzenlenen söyleşide öğrencilerle buluştu. Savunma sanayinde yerli ve milli üretimin önemine dikkat çeken Yalçıntaş, Altay Tankı Projesi'nin perde arkasını, yöneticilik deneyimlerini ve gençlere yönelik tavsiyelerini paylaştı.

ERTAN ERYILMAZ

**İ**STANBUL Ticaret Üniversitesi akademisyenlerinden ve OYAK Genel Müdürü Prof. Dr. Murat Yalçıntaş, kaleme aldığı 'Yeni Altay'ın Bilinmeyen Hikayesi' kitabı üzerine düzenlenen söyleşide, öğrencilerle bir araya geldi. Savunma sanayinden Altay Tankı Projesi'nin perde arkasına, Yalçıntaş'ın yöneticilik tecrübelerinden gençlere yönelik tavsiyelerine kadar pek çok başlığın ele alındığı etkinliğe; Mütevelli Heyet Başkanı Dr. İsmail Kuralay, Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek, Rektör Yardımcıları Prof. Dr. Hanifi Parlar ve Prof. Dr. Berk Ayvaz, Genel Sekreter Erdal Cesar, akademisyenler ve çok sayıda davetli katıldı.



Etkinliğin açılışında konuşan Mütevelli Heyet Başkanı Dr. İsmail Kuralay, Prof. Dr. Murat Yalçıntaş'ın akademiden iş dünyasına uzanan çok yönlü kariyerine dikkat çekerek, gençler için önemli bir rol model olduğunu ifade etti. Dr. Kuralay, Yeni Altay'ın Bilinmeyen Hikayesi'nin yalnızca bir savunma sanayi projesini değil, aynı zamanda Türkiye'nin savunma teknolojilerindeki gelişim sürecini de anlattığını belirtti.

## BAĞIMSIZLIK YOLCULUĞU

Söyleşinin moderatörlüğünü İşletme Fakültesi İktisat Bölümü Öğretim Üyesi Doç. Dr. Şefik Memiş üstlendi. Etkinlikte konuşan Prof. Dr. Murat Yalçıntaş, Altay Tankı Projesi sırasında edinilen bilgi ve tecrübelerin gelecek nesillere aktarılması amacıyla kitabı

kaleme aldığını belirterek, "Savunma sanayi projeleri yalnızca teknik başarılarla değil, aynı zamanda uzun soluklu birikim, deneyim ve kurumsal hafızayla şekilleniyor" dedi.

Prof. Dr. Yalçıntaş, kitabın yalnızca bir tankın üretim hikâyesini değil; Türkiye'nin savunma sanayinde bağımsızlık yolculuğunu, proje sürecinde yaşanan zorlukları ve bu süreçten çıkarılan dersleri de içerdiğini ifade etti.

## STRATEJİK GEREKLİLİK

Konuşmasında savunma sanayinin stratejik önemine değinen Prof. Dr. Yalçıntaş, "Yerli ve milli savunma teknolojileri, bir ülkenin bağımsız karar alabilme kabiliyetinin temel unsurlarından biri. Türkiye, savunma sanayinde son yıllarda önemli mesafeler kat etti. Altay Tankı Projesi de bu dönüşümün önemli kilometre taşlarından biri" dedi.

Savunma sistemlerinde dışa bağımlılığın oluşturduğu risklere dikkat çeken Prof. Dr. Yalçıntaş, yerli ve milli üretim kapasitesinin geliştirilmesinin stratejik bir gereklilik olduğunu vurguladı.

## BAŞARI FAYDA ÜRETEBİLMEKTİR

Söyleşide öğrencilerin kariyer ve liderlik konularındaki sorularını da yanıtlayan Prof. Dr. Yalçıntaş, hayatı boyunca benimsediği temel yaklaşımın insanlara fayda üretmek olduğunu söyledi.

"Başarı, yalnızca makam, güç veya maddi kazanımlarla değerlendirilemez" diyen Yalçıntaş, gençlere şu tavsiyelerde bulundu: "İnsanın geride bıraktığı değer ve topluma sağladığı katkı daha önemli. İletişim, güven ve samimiyetin de liderlik süreçlerindeki önemi büyük. Dürüstlükten ve tutarlılıktan da kesinlikle taviz vermeyin."

## ÜNİVERSİTE-SANAYİ İŞBİRLİĞİ

Üniversite-sanayi işbirliği konusundaki görüşlerini de paylaşan Prof. Dr. Yalçıntaş, inovasyonun gelişebilmesi için güçlü bir ekosisteme ihtiyaç olduğunu söyledi. Yalçıntaş, "Teknoparklar, teknoloji transfer ofisleri ve araştırma-geliştirme faaliyetleri, bu sürecin önemli bileşenleri. Akademik ile sanayi arasındaki işbirliğinin güçlendirilmesi, Türkiye'nin yüksek teknoloji üretim kapasitesine önemli katkılar sağlayacak" dedi.

# Kazakistan Büyükelçisi'nden diplomaside kariyer hedefleyenlere tavsiyeler

**Kazakistan Cumhuriyeti Ankara Büyükelçisi Yerkebulan Sapiyev, Uluslararası Diploması Okulu'nun kapanış programında öğrencilerle bir araya geldi. Diploması alanında kariyer hedefleyen gençlere tavsiyelerde bulunan Sapiyev, farklı kültürleri tanımanın ve uluslararası deneyim kazanmanın diplomaside önemli avantajlar sağladığını söyledi.**

ULUSLARARASI öğrencilerin diploması, uluslararası ilişkiler ve kamu diploması alanlarındaki bilgi ve farkındalıklarını artırmayı hedefleyen Uluslararası Diploması Okulu, Ahî Çelebi Kampüsü Eminönü'nde düzenlenen kapanış programıyla tamamlandı. Programı konuğu, Kazakistan Cumhuriyeti Ankara Büyükelçisi Yerkebulan Sapiyev oldu. Söyleşide, Türkiye-Kazakistan ilişkilerinden Türk Devletleri Teşkilatı'na, diploması kariyerinden uluslararası işbirliklerine kadar birçok konu ele alındı.

## TÜRKİYE-KAZAKİSTAN İLİŞKİLERİ

UDEF Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Altıntaş'ın moderatörlüğünde gerçekleştirilen söyleşide Büyükelçi Yerkebulan

Sapiyev, Kazakistan ile Türkiye arasındaki tarihi ve kültürel bağların yanı sıra son yıllarda gelişen ekonomik ilişkiler hakkında değerlendirmelerde bulundu. Türkiye'nin Kazakistan'ın bağımsızlığını tanıyan ilk ülke olduğunu hatırlatan Sapiyev, iki ülke arasındaki ilişkilerin bugün stratejik ortaklık düzeyine ulaştığını ifade etti.

Türk Devletleri Teşkilatı'nın, Türk dünyası arasındaki siyasi, ekonomik ve kültürel işbirliklerini geliştiren önemli bir platform olduğunu vurgulayan Sapiyev, Türk devletleri arasındaki dayanışmanın her geçen yıl daha da güçlendiğini söyledi.

## FARKLI KÜLTÜRLERİ TANIYIN

Öğrencilerin diploması kariyerine ilişkin sorularını da yanıtlayan Sapiyev, başarılı bir diplomat

olmanın temel şartlarının yoğun çalışma, kararlılık ve yabancı dil bilgisi olduğunu altını çizdi. Gençlere, sürekli çalışmaları, yabancı dil öğrenmeleri ve kendilerini geliştirmeleri tavsiyesinde bulunan Sapiyev, "Farklı kültürleri tanımak ve uluslararası deneyim kazanmak, diploması alanında önemli avantajlar sağlıyor" dedi. Kendi eğitim ve

meslek hayatından örnekler paylaşan Sapiyev, gençlerin hedeflerini erken belirlemelerinin ve bu doğrultuda disiplinli bir şekilde çalışmalarının kariyer yolculuklarında önemli katkılar sağlayacağını söyledi.

## KURŞİYERLER SERTİFİKALARINI ALDI

Beş hafta süren Uluslararası

Diploması Okulu'nun kapanış programının sonunda kursiyerlere sertifikaları takdim edildi. İnsan hakları, hukuk, diploması, göç, kültür ve uluslararası ilişkiler gibi farklı başlıklarda gerçekleştirilen eğitim programını başarıyla tamamlayan katılımcılar, sertifikalarını alarak programı tamamladı.



# ABD'li öğrenciler ağırlandı

ABD'nin köklü ve saygın eğitim kurumlarından University of Alabama'nın öğrencileri, yaz okulu programları kapsamında gerçekleştirildikleri beş ülkeyi kapsayan Avrupa turunun son durağında İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin misafiri oldu.

Uluslararası Ticaret (İngilizce) Bölümü tarafından organize edilen ve iki gün süren yoğun program, iki üniversite arasında gelecekte kurulacak stratejik işbirliklerinin de ilk güçlü adımı niteliğini taşıyor.

## KAMPÜSLERİ GEZDİLER

Programın ilk gününde University of Alabama öğrencileri, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin modern eğitim altyapısını ve teknolojik imkanlarını yerinde görmek amacıyla Sütlüce Kampüsü'nü ziyaret etti. İstanbul Ticaret Üniversitesi öğrencileri ile bir araya gelen konuk öğrenciler, hem küresel vizyon paylaşımında bulundu hem de geleceğe yönelik güçlü profesyonel ve kişisel network bağları kurdu.

Programın ikinci gününde etkinlikler, Eminönü Kampüsü'nün



tarihi atmosferine taşındı. İstanbul Ticaret Üniversitesi Uluslararası Ticaret (İngilizce) Bölüm Başkanı Doç. Dr. Cihat Köksal, konuk öğrencilere yönelik bir seminer gerçekleştirdi. "Türkiye'nin Uluslararası Ticareti" başlığı altında düzenlenen seminerde; Türkiye'nin jeopolitik konumu, küresel ticaret rotalarındaki stratejik önemi, ihracat potansiyeli ve dinamik pazar yapısı interaktif bir sunumla ele alındı.

## AKADEMİK ORTAKLIKLAR

Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek de konuk öğrencilerle görüşerek, "Üniversite olarak küresel eğitim standartlarını yakından takip

ediyor ve sınır ötesi akademik işbirliklerine büyük önem veriyoruz. Bu tür ziyaretlerin, öğrencilerimizin küresel vizyonunu genişletirken, kurumlar arası bilimsel ve akademik ortaklıkları artırarak devam ettireceğine inanıyoruz" dedi.

Alabama heyetini liderlik eden University of Alabama Öğretim Üyesi Dr. Hasan Isomitdinov ise iki günlük verimli buluşmanın sadece bir ziyaret olarak kalmayacağını, önümüzdeki yıllarda ortak projeler, öğrenci değişimleri ve akademik çalışmalarla genişleyerek sürdürülebilir bir işbirliğine dönüşmesini temenni ettiklerini belirtti.

# Mezuniyet öncesi projelerini sergilediler

**İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Matematik Bölümü öğrencileri, lisans eğitimleri boyunca edindikleri bilgi ve birikimi, GNL472 Bitirme Projesi Poster Sunumları kapsamında akademisyenler ve davetlilerle paylaştı.**

Ahî Çelebi Kampüsü Eminönü Fuaye Alanı'nda gerçekleştirilen etkinliğin açılışında konuşan Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek, bitirme projelerinin öğrencilerin dört yıllık eğitim yolculuğunu taçlandığını belirtti. Matematiğin temel bilimlerin merkezinde yer aldığını vurgulayan Prof. Dr. Şimşek, matematik eğitiminin farklı disiplinlerle güçlü bağlar kurabilen geniş bir perspektif



sunduğunu ifade etti. Öğrencilerin kariyer yolculuklarında üniversite ile bağlarını sürdürmelerinin önemine dikkat çeken Prof. Dr. Şimşek, mezunlarla iletişimlerini koparmadıklarını belirterek, öğrencilerin gelecekte başarılı çalışmalara imza atacaklarına

inandığını söyledi. Poster sunumlarının tamamlanmasının ardından bu dönem mezun olacak öğrenciler için veda programı düzenlendi. Akademisyenler ve öğrencilerin bir araya geldiği programda veda pastası kesilerek mezuniyet heyecanı paylaşıldı.





## İnsanlar ve markalar

Marka nedir, ne değildir konusunu iyi anlamamız gerekir. Marka, her şeyden önce bir değer üretmektedir. İnsanlara maddi veya sosyal bir katma değer sunmak, markanın hareket noktası ve özünü oluşturur. Marka, belirli bir standardı ürün ya da hizmette sağlayabilmektir. Marka, alıcı nezdinde bir beğeni, alışkanlık ve hatta bağımlılık oluşturmaktadır. Marka; ürün ya da hizmetin esen rüzgâra göre şekil alması değil, kendisine has bir kişilik kazanması demektir. Ve nihayet marka, diğerlerinden farklılaşarak belirli bir tarz oluşturmaktadır.

Dikkat edileceği üzere marka olmak için değil, marka olmamak için çok neden vardır. Nitekim bu kadar kaygı ve zahmete girmeden ürün satma yolu da tercih edilebilir. Ancak dünyadaki üretim ve pazarlama trendleri açısından neden marka olmak gerektiğini artık herkes biliyor diye düşünüyoruz. Ayakta kalmak, uzun ömürlü olmak, pazarda yer bulmak, rekabet edebilmek, belirli bir kârlılık elde etmek ve işin hammalıyesinden kurtulmak gibi nedenler öncelikle sayılabilir.

Asıl herkesin cevabını bulmak istediği soru ise nasıl marka olunacağıdır. İlk bakışta bu sorunun cevabı bellidir. "Marka olmak için..." diye başlayan birçok kitap, makale, konferans ve seminer vardır. Günümüzde markalaşma süreci artık bilimsel olarak tanımlanmıştır. Biz ise markalaşma sürecinin bilinen değil, daha az bilinen yönüne vurgu yapmak istiyoruz. Bu yön, bir markanın duygusal değerleridir. Bunun için de bir marka ile bir insan arasındaki muazzam bağlantıyı işaret etmek istiyoruz. Çoğumuz bu bağlantıyı ya kuramıyoruz ya da görmek istemiyoruz.

Maldan ürüne, oradan belirli bir kavrama; kurum kültürü ve buna paralel olarak marka kültürünün oluşturulmasına ve nihayet marka ile ona yönelik güçlü bir inancın yerleşmesine kadar geçen süreçte, duygusal değerlerin de en az mantıksal değerler kadar rol oynadığı bilinir. Herhangi bir inancı olmayan bir insan gibi herhangi bir inancı olmayan bir marka da kendisini boşlukta hissedebilir.

### Bir marka, bir insan

Birebir ilişki kurduğumuzda, bir markanın aslında insan hayatına çok benzer bir süreç izlediğini görürüz. Bir markayı doğurmak, bir çocuğu dünyaya getirmeye benzer. Marka için bir aşkı, bir heyecanı ve bir sevgini olmalı. Günlerce, hatta belki aylarca yeni doğacak markanızı hayal etmelisiniz. Onu istemeli, sevmelisiniz. İyi gelişmesi için ne gerekiyorsa yapmalı, ev ödevinizi iyi çalışmış olmalısınız. Günü gelip belirli bir olgunluğa ulaştığında markanız doğmalı. Aksi hâlde, doğarken ölen birçok marka ile aynı kaderi paylaşabilirsiniz.

İlk zamanlarında markanız henüz bir bebektir. İhtiyaçlarını bilemez, söyleyemez; dünyayı sizin gibi göremez. Ona yardımcı olmalı, tehlikelerden korumalı ve durmadan beslemeli, yani yatırım yapmalısınız. Daha bebeklik veya çocukluk dönemindeyken markanızdan hemen bir beklenti içine gireseniz, markanız sokak aralarında satıcılık yapan çocuklara benzer.

Önce sizin ona verdiklerinize bakmanız, burada bir eksiklik yapmamanız gerekir. Markanız yetişmeli, eğitim görmeli ve kişiliği oturmalı. Sizin kişiliğinizden etkilenmeli ama sizin bir kopyanız olmamalı. Kendi başına bağımsız hareket edebilen, bir dünya görüşüne sahip, fikirlerini rahatça dile getirebilen bir anlayışla büyümeli. Aksi hâlde sizin uydunuz olmaktan öteye gidemez.

Kanının delice aktığı dönemlerde markanız aşırılıklar yaşayabilir; ancak bu da yaşanması gereken bir dönemdir. Nihayet ilgi ve yetenekleri doğrultusunda eğitim ve gelişim sürecini tamamlayan marka, belirli bir noktaya gelir; hızla olgunlaşır, iş hayatında kendisine yer bulur ve katma değer üretmeye başlar.

Yazının tamamı [istanbul ticaret gazetesi.com.tr](http://istanbul ticaret gazetesi.com.tr)'da



## İlk üretim yeri sorgulanacak

Avrupa Birliği (AB), çelikte esas üretim yerinin tespitine yönelik yeni usuller belirleyecek. Bu kapsamda Avrupa Komisyonu Ticaret ve Ekonomik Güvenlik Genel Müdürlüğü 'ergitme ve dökme' ülkesine ilişkin sunulacak kanıt türü hakkında istişare başlattı. AB Çelik Yönetmeliği kapsamında yapılacak istişare 2 Temmuz'da tamamlanacak. Daha sonra birlik ülkelerine gelen çelik ürünlerinin asıl üretim yerini tespit etmek üzere usul belirlenecek. Böylece AB ilk ergitme yerini tespit edecek. Amaç, adil rekabeti korumak ve anti dumping vergilerini doğru uygulamak. Buna göre Türkiye'den AB'ye çelik ihracatı yapan firmaların, üretim süreçlerini ve menş bilgilerini belgelemeye hazır olması gerekecek.

# Çelikte arz rekabetine sektörden iki talep

**K**üresel çelik piyasasında devasa arz fazlası rekabeti sertleştirirken, kendi üreticisini korumak isteyen AB yeni regülasyonlarla kota barajını yükseltmeye hazırlanıyor. Dünyanın en önemli çelik üreticilerinden olan Türkiye'de ise sektörde öncelikli iki talep dile getiriliyor: Birincisi; Çin menşeli çelik baskısına karşı ithalat kısıtlamalarının getirilmesi. İkincisi; temiz üretim yapan Türkiye'nin bu avantajını kullanarak AB ile pazarlık yapması.

ADEM ORHUN

**K**ÜRESEL çelik pazarı arz fazlasının oluşturduğu sorunları aşmaya çalışırken, ufukta yeni regülasyonlar görülüyor. Çin başta olmak üzere olağanüstü kapasiteye sahip üreticiler tarifelere rağmen iş hacimlerini korurken, yeşil dönüşüm odaklı düzenlemelerin yeni nesil kotalar doğurması bekleniyor. Avrupa Birliği'nin (AB) arz kapasitesi ve karbon salımı konusundaki yeni

düzenlemeleri, büyük üreticiler arasında yer alan Türkiye'yi de etkileyecek. AB şimdi ilk üretim yerinin tespitine yönelik prosedürü belirlemeye çalışıyor.

Çelik İhracatçıları Birliği'nin verilerine göre 2025 yılında dünya çapında çelik üretimi, 2024 yılına kıyasla yüzde 2 azalarak 1.8 milyar ton oldu. Ancak küresel boyutta yaklaşık 700 milyon tonluk kapasite fazlası bulunuyor.

### TÜRKİYE'NİN ÇELİK ÜRETİMİ

Türkiye çelik üretimi ise 2025'te yüzde 3.3 oranında artarak 38.1 milyon tona ulaştı. Çelik sektöründeki yerli şirketler hurda maliyetinin artması, döviz kurunun seyri sebebiyle fiyat dezavantajı yaşamaları ve Çin'den gelen ithal ürün baskısı altında üretim ve ihracat yapmaya çalışıyor. Dünya Çelik Birliği'nin (worldsteel) geçtiğimiz günlerde yayımladığı rapora göre dünyada çelik talebindeki düşümlük, 2025 yılında dip seviyeyi gördü; bundan sonra talepte kıpırdanma bekleniyor. Birlik raporuna göre dünya çelik talebindeki artışın 2026 sonunda binde 3 seviyesinde olacağı öngörülüyor. Yine de arz fazlası bütün pazarları yeni adımlar atmaya zorluyor.

### KÖTAYI AŞANA YÜKSEK VERGİ

Avrupa Birliği ise yeni regülasyonlarla yeni kotalar koymaya hazırlanıyor. AB geçen hafta Avrupalı üreticileri korumak amacıyla yeni bir karar aldı. Avrupa Birliği Konseyi, üye ülke temsilcilerinin AB çelik sektörünü küresel kapasite fazlasına karşı korumak amacıyla hazırlanan tedbirleri kabul etti. Buna göre, küresel çelik sektöründeki üretim fazlasının AB piyasasında yol açtığı olumsuz etkileri sınırlamak üzere tarifeli kontenjanı sistemi yeniden düzenlenecek. Bu çerçevede ithalat kotaları azaltılırken kotayı aşan ithalata daha yüksek gümrük vergileri uygulanacak. AB'nin gümrüksüz çelik ithalatı, yılda 18.3 milyon tonla sınırlanacak. AB'nin gümrüksüz çelik ithalat kotaları, sektörün gümrüksüz çelik ithalatı yüzde 47 azaltılırken kota miktarını aşan ithalata uygulanan gümrük vergisi de yüzde 25'ten 50'ye yükseltilecek.

### OYUNUN KURALLARI YENİDEN YAZILIYOR

Gelişmeleri değerlendiren Türkiye Çelik Üreticileri Derneği (TÇÜD) Başkanı Fuat Tosyalı, sektörün küresel ölçekte yapısal bir dönüşümden geçtiğine dikkat çekerek, "Son yıllarda çelik

sektöründe arz-talep dengesi kalıcı biçimde bozuldu. Yüz milyonlarca tonluk atıl kapasite var. Artık sadece üretmek ve büyüme yeterli değil. Rekabetin doğası köklü biçimde değişiyor. Maliyet avantajı tek başına belirleyici olmaktan çıkarken, ticaret politikaları, anti-dumping önlemleri ve karbon regülasyonları oyunun kurallarını yeniden yazıyor. Bugün çeliğin maliyetini demir cevherinden çok karbon emisyonu belirliyor. Bu nedenle çelik sektörü, stratejik bir alan olarak yeni pozisyon alıyor. Bizim de ülke olarak çelik sektörünü stratejik olarak yeniden konumlandırmaya ihtiyacımız var. Bu yeni dönemde rekabet kadar işbirliği ve uyum politikaları da kritik bir belirleyici haline gelecek" dedi.

### TİCARET DENGELERİ ETKİLENİYOR

Çelik İhracatçıları Birliği Başkanı Uğur Dalbeler'in paylaştığı bilgiye göre de Türkiye geçen yıl çelik ticaretinde ilk kez açık verdi. Dalbeler, "20 milyon ton ihracat ve 23 milyon ton ithalat yaptık. Çin ise içeride büyüme zorlandığı için elindeki ihracatı azaltmaya çalışıyor. Ortalama 50 milyon ton ihracat yapan Çin, geçen yıl 130 milyon ton ihracat gerçekleştirdi. Bu, dünyanın mevcut düzeninde kaldırılabilecek bir tonaj değil. Bu, dünyada olduğu gibi Türk çelik sektörü üzerinde baskı oluşturuyor" diyerek, küresel arz fazlasını ve ithalat kontrolü talebini dile getirdi. İmalat sanayinin gücünü artık ucuz ürünle korumanın zor olduğunu belirten Dalbeler, "Ucuz malzemeye sadece fiyata yönelik rekabet stratejisi pek geçerli değil. Çoğu esyada hammaddenin payı çok fazla değil. Bu durumda yapılması gereken marka, katma değer ve yüksek kaliteli ürünler ortaya koymak" diye konuştu.

### TEMİZ ÜRETİM AVANTAJI

Dünyanın en temiz çelik üreten ülkelerinden birinin Türkiye olduğunu vurgulayan Uğur Dalbeler, ortalama emisyonun rakip ülkelerin yarısından daha az olduğunu kaydetti. Bunun önemli bir avantaj olduğunu belirten Dalbeler, "Fakat bizim bu konuları AB ile görüşüp pazarlık etmemiz lazım. Çünkü Türkiye Gümrük Birliği ile Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu Serbest Ticaret Anlaşması (AKÇT) üyesi. Türkiye, Avrupa'nın karbonsuzlaşma politikasına uyan tek ülke. Bunun müzakeresini yapmalı ve avantajlarını kullanmalıyız" dedi.

## Regülasyonlar dönüşümü nasıl etkileyecek?

**Küresel** arz fazlasının ve yeni kota uygulamalarının ihracat planlarını ve yeşil dönüşüm projelerini de etkileyebileceği belirtiliyor. Türkiye, yarı mamul (slab, bilet) alımlarının büyük bölümünü Rusya ve Ukrayna'dan, hurda alımlarının çoğunu ise

ABD ve AB ülkelerinden yapıyor. Hurda alımında artan maliyete karşılık ihracatta yüksek fiyat veremeyen sektör, üretim gücünü korumak için çıkış yolu arıyor. Çözüm olarak gündeme yüksek katma değerli ürünler ve niş ürünler geliyor.

**ZEPS 2026**  
Zenica - Bosna Hersek  
Hizmet, Sanayi, Ticaret ve Yatırım  
2 - 5 Eylül 2026

Türkiye Millî İştiraki ve İkili Görüşmeler Programı  
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

Desteğe  
Esas Tutar  
10.550 TL / m<sup>2</sup>

### İSTANBUL TİCARET ODASI ORGANİZASYONU İLE BOSNA HERSEK ZENICA'YA GİDİYORUZ

A'DAN Z'YE TÜM SANAYİ, TİCARET, HİZMET VE YATIRIM SEKTÖRLERİ			
* Ağaç İşleme	* Gıda ve İçecek	* Mobilya	* Tekstil
* Ambalaj	* Gıda Ekipmanları	* Otomotiv	* Temizlik Malzemeleri
* Bilgi İşlem, Yazılım, Donanım	* Hazır Giyim	* Plastik	* Tıbbi Malzemeler ve Ekipmanlar
* Eğitim	* İnşaat	* Sağlık	* Tüketim Maddeleri
* Elektrik - Elektronik Ürünler	* Kosmetik	* Sanayi	* Yatırım
* Enerji	* Makine	* Savunma Sanayi	
* Ev Tekstili	* Market ve Mağaza Ürünleri	* Tarım ve Tarım Makineleri	

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

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

#### ZEPS 2026 Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

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

#### Katılım Bilgisi

- Katılım Bedeli : 350 Euro / m<sup>2</sup>



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

444 0 486 | [ito.org.tr](http://ito.org.tr) | [www.ito.org.tr](https://www.ito.org.tr) | [www.ito.org.tr](https://www.ito.org.tr) | [www.ito.org.tr](https://www.ito.org.tr)

## Güven ve ticari ciddiyet açısından avantajlıyız

### Teknopark İstanbul'da yer almak hangi faydaları sağlıyor?

Teknopark İstanbul, derin teknoloji ve Ar-Ge odaklı şirketler için önemli bir inovasyon ekosistemi sunuyor. Laboratuvar altyapısına erişim, şirketler arası sinerji ve mentorluk destekleri, gelişim sürecini doğrudan hızlandırıyor.

Ayrıca Türkiye'nin mühendislik ve bilim vizyonunun merkezinde yer almak, akademi ile sanayi arasındaki bağı güçlendiriyor. Teknopark İstanbul'da bulunmak, bize hem yerel hem de uluslararası yatırımcılar nezdinde güven ve ticari ciddiyet açısından önemli bir avantaj sağlıyor.



# Organik atığı, yüksek değerli endüstriyel hammaddeye dönüştürüyor

Yapay zeka destekli enzim tasarımlarıyla organik atıkları yüksek değerli hammaddelere dönüştüren LL Material Factory, biyolojik üretimi sanayinin yeni standardı haline getirmeyi hedefliyor. Teknopark İstanbul'da faaliyet gösteren şirket, küresel ölçekte büyüyerek kimya ve malzeme sektörlerinin karbonsuz dönüşümüne katkı sağlıyor.

### ÖMÜR KIRBAŞLI

MİKROALGLER ve sürdürülebilirlik üzerine duyulan merakla başlayan bir yolculuk, bugün biyoteknoloji ile yapay zekayı birleştiren yenilikçi bir girişime dönüştü. Organik atıkları yüksek katma değerli endüstriyel hammaddelere çevirmeyi amaçlayan LL Material Factory, biyolojik üretimi daha hızlı, daha erişilebilir ve daha ekonomik hale getirmek için çalışmalar yürütüyor. Teknopark İstanbul'da faaliyet gösteren şirketin kurucuları Ece Zeynep Kalyoncuoğlu ve Arda Görkem Tokur, geliştirdikleri teknolojileri ve gelecek vizyonlarını İstanbul Ticaret'e anlattı.

### DOĞADAN İLHAM

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

Aslında her şey yaklaşık 10 yıl önce, mikroorganizmaların ve özellikle mikroalglerin dünyasına duyulan büyük merakla başladı. Üniversite yıllarında Solar Decathlon gibi küresel bir yarışma için sıfır atık ve döngüsel kaynak sistemleri üzerine çalışan uluslararası bir mühendislik ekibine liderlik ediyordum. Afrika'da kendi sürdürülebilir evimizi inşa ettiğimiz o süreçte, kafamda sürekli dönüp duran bir soru belirdi: "Biz neden hâlâ bu kadar değerli biyokütle ve organik atığı göz göre göre çöpe atıyoruz, sanayiye kazandıramıyoruz?" Biyoteknolojinin derinliklerine indikçe asıl sorunun kaynak eksikliği değil, endüstriyel biyolojinin geleneksel üreticiler için karmaşık ve pahalı olduğu görülüyor. LL Material Factory, doğanın gücü ile endüstri arasında bir köprü kurma fikrinden doğuyor. Amaç, atık olarak görülen organik malzemeleri yüksek değerli endüstriyel hammaddelere dönüştürerek kimya ve malzeme sektörünün karbonsuzlaşmasına öncülük etmek.

### BİYOLOJİK ÜRETİM

Ürün veya hizmetiniz hakkında bilgi verebilir misiniz? Biyolojik üretimin temel yapı taşları olan enzimler ve bu enzimlere dayalı



Ece Zeynep Kalyoncuoğlu

üretim süreçleri geliştiriyoruz. Bugün sanayide kullanılan birçok ürünün arkasında petrokimya ve ağır kimyasal süreçler yer alırken, biz doğanın kendi

katalizörlerini optimize ederek organik atıkları yüksek değerli sürdürülebilir malzemelere dönüştürüyoruz. Laboratuvarlarda doğrulama süreçleri devam eden altı enzim bulunuyor. Bu enzimler sayesinde tekstilden kozmetiğe, ambalajdan kimyaya kadar birçok sektörün hammaddede tedarik zincirinin dönüşmesi hedefleniyor. Şirketimiz sadece ürün değil; fabrikalara petrole bağımlılığı azaltan, doğayla uyumlu ve maliyet etkin biyolojik üretim proseleri sunuyor.

### YAPAY ZEKA GÜCÜ

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

Geleneksel yöntemlerle kıyaslandığında en büyük avantajlarımız hız, ölçeklenebilirlik ve çevresel performans. Bir enzimin keşfi ve endüstriye uygun hale getirilmesi yıllar alabilirken, bu süreç yapay zeka ile ciddi ölçüde hızlanıyor. AlphaFold ve ProteinMPNN gibi ileri yapay zeka araçları kullanılarak protein yapıları bilgisayar ortamında modelleniyor, atomik seviyede

teknopark istanbul **MILLİ SANAYİ İÇİN GÖREVDE 376**



optimizasyon yapıyor ve hangi enzimin hangi atığı daha verimli dönüştürebileceği önceden tahmin edilebiliyor. Böylece laboratuvardaki deneme-yanılma süreçleri dijitalleşiyor ve süreç aylardan günlere indiriliyor.

### KOZMETİK VE KİMYADAN İLGİ VAR

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

Küresel ölçekte artık sadece 'yeşil görünmek' değil, gerçekten yeşil üretmek zorunluluk haline geliyor. Sınırdan karbon düzenlemeleri ve sürdürülebilirlik hedefleri, üreticileri biyolojik alternatiflere yönlendiriyor. LL Material Factory olarak bu dönüşümü merkeze alarak küresel bir büyüme stratejisi izliyoruz. Ön patent başvuruları şürekten ölçeklenme adımlarını İngiltere'deki Center for Process Innovation üzerinden planlıyoruz. Şirketin bu kapsamda Londra'da da yapılanmasını tamamladık. Avrupa ve İngiltere pazarında özellikle kozmetik ve kimya sektörlerinden ilgi var. İki kozmetik üreticisiyle büyüme ortaklığı yürütüyor ve özel atıklardan biyolojik üretim süreçleri tasarlıyoruz. Uzun vadede enzim bazlı çözümlerle döngüsel üretim modelleri oluşturulması hedefleniyor.

## Kendi kendini onaran malzemelere yönelecek

Gelecekte farklı alanlarınız olacak mı? Hedefleriniz neler?

Uzun vadeli hedefte yalnızca enzim üreten bir yapı olmak değil; endüstrinin biyoteknoloji işletim sistemi haline gelmek istiyoruz. Gelecekte biyoplastikler, ileri atık dönüşüm sistemleri ve kendi kendini onarabilen akıllı malzemeler gibi alanlara açılmak planlarımız arasında var. Amaç, biyolojik üretimi tüm üreticiler için erişilebilir ve standart bir altyapı haline getirmek.

## Güçlü bilim ağı

LL Material Factory, kısa sürede kurulmuş bir girişim değil; biyoteknoloji, çevre mühendisliği ve endüstri deneyimi olan güçlü bir bilim ve mühendislik ağına sahip. Şirket, doğanın gücüne, döngüsel ekonominin potansiyeline ve karmaşık sistemlerin matematiğine inanıyor. Bu vizyonu paylaşan tüm yatırımcılar ve sanayi ortaklarıyla birlikte petrole bağımlılığı azaltan biyolojik bir geleceği inşa etmeyi hedefliyor.

## Tecil faizi yüzde 29'a indirildi

Resmi Gazete'nin 16 Haziran 2026 tarihli sayısında yayımlanan 20 Seri No'lu Tahsilat Genel Tebliği ile vergi borçlarının 72 aya kadar taksitlendirilmesine ilişkin usul ve esaslar netleştirildi.



Osman Arioğlu

Hatırlanacağı üzere, vergi borçlarının taksit sürelerini 72 aya kadar uzatan ve teminat aranmaksızın taksitlendirilebilecek tutarları belirleyen 7582 sayılı Kanun, 4 Haziran 2026 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanmıştı. Yeni tebliğ ile uygulamanın ayrıntıları da belirlenmiş oldu.

Tebliğe ilişkin en önemli beklenti, yüzde 39 olarak uygulanan tecil faizi oranının daha makul bir seviyeye çekilmesiydi. Beklentiler doğrultusunda tecil faizi oranı 10 puan indirilerek yıllık yüzde 29 olarak belirlendi.

Tecil faizi ile gecikme zammı oranlarının farklı olmasının temel nedeni, taksitlendirmeye konu borç içerisinde işlemiş gecikme zammı tutarlarının da bulunmasıdır. Bu nedenle borcun çok fazla gecikmeden taksitlendirilmesi, mükellef açısından daha avantajlı sonuç doğuracaktır.

### Taksit süresi 72 aya kadar uzuyor

Yeni düzenlemeye göre taksit süreleri işletmelerin likidite oranına göre belirlenecek. Buna göre;

- Likidite oranının 0.50 ve üzerinde olması halinde en fazla 36 taksit,
- 0.30 ile 0.50 arasında olması halinde en fazla 48 taksit,
- 0.30'un altında olması halinde ise en fazla 72 taksit uygulanabilecektir.

Likidite oranı, 2014/1 Seri No'lu Tahsilat İç Genelgesi'nde düzenlenmiş olup;

**Likidite Oranı = (Dönen Varlıklar - Stoklar) / Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar** şeklinde hesaplanır. Bu oran finans literatüründe 'asit-test oranı' olarak da bilinir.

### Teminatsız taksitlendirme sınırı 10 milyon TL

Vergi borçlarının taksitlendirilmesinde 10 milyon TL'ye kadar olan tutarlar için teminat aranmayacak. Bu tutarı aşan borçlarda ise genel kural gereği aşan kısmın yüzde 50'si oranında teminat gösterilmesi gerekecek.

İl özel idareleri, belediyeler, Yatırım İzleme ve Koordinasyon Başkanlıkları (YİKOB) ile bunların yüzde 50'den fazla pay sahibi oldukları şirketler ise borcun türüne bakılmaksızın 72 aya kadar taksitlendirmeden yararlanabilecek.

### Tecilin bozulmaması için dikkat

Bir takvim yılı içerisinde ikiden fazla taksitin süresinde ödenmemesi halinde tecil şartları ihlal edilmiş sayılacak ve tecil bozulacak. Tecilin bozulmaması için aksayan bu taksitlerin, gecikme zammı ile birlikte takip eden taksit süresi içerisinde ödenmesi gerekecek.

Halen aylık gecikme zammı oranı yüzde 3.70 olup yıllık karşılığı yaklaşık yüzde 44.4 seviyesindedir. Ayrıca gecikme zammının günlük esasla hesaplandığı unutulmamalı. Bu nedenle geciken taksitlerin mümkün olan en kısa sürede ödenmesi maliyetin artmasını önleyecek.

Öte yandan katma değer vergisi (KDV) ve banka ve sigorta muameleleri vergisi (BSMV) borçları için 12 taksitten fazla taksit yapılması mümkün olmayacak.

### Kapsam ve başvuru süresi

Düzenleme kapsamında kural olarak 5 Haziran 2026 tarihinden önce vadesi geldiği halde ödenmemiş bulunan tüm amme alacakları yer alıyor. Ancak özel tüketim vergisi (ÖTV) borçları ile 2026 yılına ilişkin geçici vergi alacakları ve bunlara ilişkin gecikme faizi ile bu beyannamelere ilişkin damga vergileri kapsam dışında tutuldu.

Taksitlendirme talebinde bulunmak isteyen mükelleflerin 31 Ağustos 2026 tarihine kadar Gelir İdaresi Başkanlığı internet sitesi, Dijital Vergi Dairesi, e-Devlet üzerinden veya doğrudan vergi dairesine yazılı olarak başvurmaları gerekir.

Birden fazla vergi dairesine borcu bulunan mükelleflerin her vergi dairesi için ayrı başvuruda bulunmaları ve ilgili vergi dairesine olan tüm borçlarını kapsayan talepte bulunmaları şart.

### Mevcut teciller ve tecil başvuruları

Mevcut tecilli borçlar için tebliğin yayımı tarihinden sonraki süreler için tebliğle belirlenen oran uygulanacak, tecil başvuruları tebliğ kapsamında değerlendirilecek.





### Kamikaze avcısı: MKE TOLGA

Türkiye yalnızca kamikaze İHA değil, bu tehdide karşı savunma sistemleri de geliştiriyor. MKE TOLGA, mini/mikro İHA ve kamikaze dron tehditlerine karşı geliştirilen katmanlı bir yakın hava savunma çözümü olarak dikkat çekiyor. Sistem, mobil radar, elektro-optik sistem, jammer ve farklı kalibrelerde silah sistemleriyle 300 metreden 10 kilometreye kadar değişen angajman ve tespit/karıştırma katmanı oluşturuyor. Bu yönüyle TOLGA, Türkiye'nin kamikaze dron çağında yalnızca taarruz kabiliyetini değil, kritik tesis, üs, konvoy ve kara birliklerini koruyacak savunma mimarisini de geliştirdiğini gösteriyor.



# Esnek ve hassas taarruz kabiliyetli kamikaze dronlar

SAHANIN YENİ AKTÖRLERİ

Türkiye, savunma sanayinde SİHA'larla yakaladığı başarıyı kamikaze İHA, FPV kamikaze dron ve dolanan mühimmat sistemleriyle yeni bir aşamaya taşıdı. STM'nin KARGU, ALPAGUT ve KUZGUN çözümleri, Baykar'ın K2 platformu ve iştiraki Skydagger'ın kamikaze dron ailesi sahada düşük maliyetli, esnek ve hassas taarruz kabiliyeti sunan yeni bir savunma katmanı oluşturuyor.



TÜRKİYE'nin insansız hava araçları alanındaki birikimi, artık yalnızca keşif-gözetleme ve silahlı İHA kabiliyetiyle sınırlı değil. Modern savaş sahasında düşük maliyetli, kolay taşınabilir, hızlı konuşlandırılabilir ve hedef üzerinde bekleyerek saldırı yapabilen kamikaze İHA'lar, kara birliklerinden kritik tesis savunmasına, sınır ötesi operasyonlardan hava savunma baskılamasına kadar geniş bir kullanım alanına sahip hale geldi.



Osman KUVVET

mühimmat sınıfında yer alıyor. Sistem; hedef tespiti, takibi, kıymetlendirme ve operatör onayıyla hedefe dalış konseptiyle çalışıyor. Farklı harp başlıklarıyla kullanılabilmesi ve sürü konseptine uygunluğu, ALPAGUT'u kara, deniz ve hava platformlarından kullanılabilen esnek bir çözüm haline getiriyor.

KUZGUN ise STM'nin uzun menzilli sabit kanat kamikaze İHA çözümü olarak ayrı bir yere sahip. Pist altyapısına ihtiyaç duymadan roket destekli fırlatma konseptiyle görev yapabilen KUZGUN, sınır ötesi operasyonlar ve düşman hattı gerisindeki kritik hedeflere yönelik süratli taarruz amacıyla tasarlandı. GNSS karıştırma dayanımı, otonom uçuş ve koordinata dalış kabiliyeti, sistemin elektronik harp ortamında görev yapabilmesi açısından önemli.

### ÖZEL SEKTÖRÜN TAKTİK ÇÖZÜMLERİ

Robit Teknoloji'nin Azab sistemi, delta kanat yapısıyla çok maksatlı kamikaze İHA kategorisinde yer alan Azab T150 modeli tek kişi tarafından kullanılabilir şekilde geliştirildi. Daha büyük T200 versiyonunda ise yüksek faydalı yük kapasitesi, podlardan fırlatma ve daha uzun menzil/havada kalış süreleri öne çıkıyor.

Titra tarafından geliştirilen DELİ ve DELİ-2 ise sabit kanatlı taktik kamikaze İHA sınıfında değerlendiriliyor. DELİ-2'nin 3.8 kilogram harp başlığı taşıma kapasitesi ve kısa sürede atışa hazır hale gelebilmesi, sahadaki küçük birlikler için hızlı reaksiyon kabiliyeti anlamına geliyor. Görüntü işleme, hedef takibi, karıştırma ortamında görev ve sürü kabiliyeti, sistemin ihracat potansiyelini de artırıyor.

### NE SAĞLIYOR?

Kamikaze İHA ve FPV dron sistemlerinin sahadaki en büyük avantajı, keşif ile taarruzu aynı platformda birleştirilmesi. Geleneksel mühimmatlarda hedef bilgisi çoğu zaman atıştan önce belirlenirken, dolanan mühimmat hedef bölgesinde bekleyerek yeni hedefin ortaya çıkmasını bekleyebiliyor. Bu da özellikle hareketli araçlar, geçici mevziler, hava savunma radarları, komuta noktaları ve yüksek değerli hedeflere karşı önemli avantaj sağlıyor.

### MALİYET AVANTAJI

Pahalı seyir füzeleri veya insanlı hava platformları yerine daha küçük, taşınabilir ve seri üretime uygun kamikaze sistemler kullanılabilirken bu sistemlerin maliyet-etkin avantajını ortaya koyuyor. Üçüncü avantaj olarak ise birlik seviyesine kadar inen hassas vuruş kabiliyeti ile FPV kamikaze dronlar, küçük birliklerin dahi zırhlı araç, siper, mevzi veya kritik ekipmana karşı nokta hedef angajmanı yapmasına imkan sağlıyor.

### SÜRÜ UÇUŞ KABİLİYETİ

Dördüncü avantajı da sürü ve doyunluk etkisi. Çok sayıda düşük maliyetli kamikaze sistemin aynı anda kullanılması, hava savunma sistemlerini baskılayarak karar alma süreçlerini bir hayli zorlaştırıyor. İşte bu yüzden geliştirilen yeni sistemlerde sürü uçuşu, anti-jamming, fiber optik kontrol, mesh haberleşme ve otonom hedef takibi gibi özellikler ön plana çıkıyor.

### DAHA ESNEK, UCUZ VE HIZLI

Rusya-Ukrayna savaşı, Karabağ sahası ve Orta Doğu'daki çatışmalar, kamikaze İHA ve FPV dron sistemlerinin klasik mühimmatlara göre daha esnek, daha ucuz ve daha hızlı kullanılabilirliğini gösterdi. Türkiye de bu alanda hem mini taktik sistemler hem de uzun menzilli stratejik platformlar geliştiren ülkeler arasına girdi.

### KAMİKAZE İHA-FPV FARKI

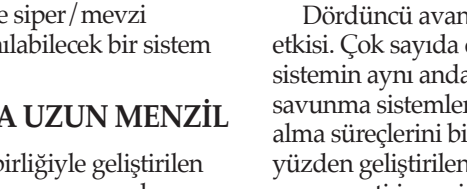
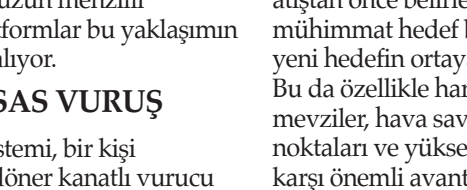
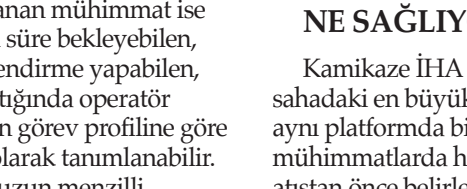
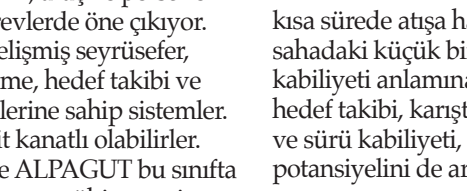
Kamikaze sistemler, genel olarak hedefe çarparak veya hedef üzerinde patlayarak görevini yerine getiren insansız hava araçları. Ancak bu alanda kullanılan sistemler aynı sınıfta değil. FPV kamikaze dron, operatörün görüşüyle yönlendirildiği, genellikle kısa menzilli, düşük maliyetli ve yüksek manevra kabiliyetine sahip sistemler. Bu platformlar, şehir içi operasyonlar, siper, mevzi, araç ve personel hedefleri gibi taktik görevlerde öne çıkıyor. Kamikaze İHA, daha gelişmiş seyirüsefer, elektro-optik görüntüleme, hedef takibi ve otonom görev kabiliyetlerine sahip sistemler. Döner kanatlı veya sabit kanatlı olabilirler. KARGU, Azab, DELİ ve ALPAGUT bu sınıfta değerlendirilebilir. Dolanan mühimmat ise hedef bölgesinde belirli süre bekleyebilen, hedef tespit ve kıymetlendirme yapabilen, uygun hedef ortaya çıktığında operatör onayıyla veya belirlenen görev profiline göre dalışa geçen sistemler olarak tanımlanabilir. ALPAGUT, KARGI ve uzun menzilli KUZGUN/K2 gibi platformlar bu yaklaşımın örnekleri arasında yer alıyor.

### SAHADA HASSAS VURUŞ

STM'nin KARGU sistemi, bir kişi tarafından taşınabilen döner kanatlı vurucu İHA çözümü olarak öne çıkıyor. KARGU; keşif, gözetleme, hedef tespiti ve hassas vuruş kabiliyetini aynı platformda birleştiriyor. Gece-gündüz görev yapabilmesi, görev iptali ve eve dönüş fonksiyonlarıyla yeniden kullanılabilmesi, sahadaki birliklere esneklik sağlıyor. KARGU FPV ise daha kompakt, daha hızlı ve daha düşük profilli bir kamikaze dron yaklaşımı sunuyor. FPV görüşlü uçuş, fiber optik kablolu veya RF bağlantılı kontrol seçenekleri, elektronik harp tehditlerine karşı dayanım ve sabit/hareketli hedeflere hassas vuruş kabiliyetiyle özellikle şehir içi operasyonlar, yakın mesafe baskınlar, özel kuvvet görevleri ve siper/mevzi hedeflerine karşı kullanılabilir bir sistem olarak konumlanıyor.

### SABİT KANATTA UZUN MENZİL

STM ve Roketsan işbirliğiyle geliştirilen ALPAGUT, 60 kilometre operasyonel yarıçapı ve 60 dakikadan fazla havada kalma süresiyle hedef bölgesinde bekleyebilen akıllı dolanan



### Türkiye'nin yeni nesil hava araçlarının eşsiz özellikleri

Sistem	Sınıf	Menzil	Havada kalış süresi
KARGU	Döner kanatlı	5-10 km	30 dakikaya kadar
KARGU FPV	FPV	10 km	20+ dakika
KARGI	Anti-radyasyon taarruzi	700-800 km	6+ saat
ALPAGUT	Sabit kanatlı	60 km yarıçap	60+ dakika
KUZGUN	Sabit kanat kamikaze	Uzun menzil	Uzun görev süresi
Azab T150	Delta kanatlı kamikaze	T150: 150 km	T150: 120 dakika
Azab T200	Delta kanatlı kamikaze	T200 için 200 km	8 saate kadar
DELİ /DELİ-2	Sabit kanatlı taktik kamikaze	DELİ-2: 50 km'ye kadar	-
Skydagger RTF 7	FPV kamikaze	10 km	-
S.dagger TOYCA 05	Sabit kanat kamikaze	70 km	12 dk, azami 20 dk
K2 Kamikaze	Büyük sınıf kamikaze	2.000+ km	13+ saat

## MIPCOM 2026

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

Türkiye Milli İştiraki  
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

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

#### MIPCOM 2026 GENEL BAKIŞ

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

#### ÜRÜN GRUPLARI

- Animasyon
- Belgesel
- Dijital İçerik, Dizi
- Format (vb.)
- Ortak Yapım
- Sinema / TV Filmi

#### KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İştirak kataloğunda firma bilgilerinin yayınlanması
- Fuar sürecinde ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Stant büyüklüğü ile orantılı giriş kartı temini

#### DESTEK İŞLEMLERİ İÇİN:

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

#### KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 900 Euro / m<sup>2</sup>  
Minimum Stant Alanı : 5 m<sup>2</sup>



İSTANBUL  
TİCARET  
ODASI 1882

Begüm Ece Mine Güneş  
0 212 455 65 03 0 212 455 61 06  
0 530 151 42 35  
begum.ece@ito.org.tr mine.gunes@ito.org.tr

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

# Turnuvada kupayı lacivert takım kaldırdı

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası Spor Kulübü'nün her yıl geleneksel olarak organize ettiği İTO Futbol Turnuvası, bu yıl dokuzuncu kez düzenlendi. İTO Meclis ve Komite üyelerinden oluşan takımların mücadele ettiği turnuva, 8 hafta sürdü. Rekabetin, dostluğun ve sportmenliğin üst

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Meclis ve Komite üyelerinden oluşan takımların mücadele ettiği Geleneksel 9. Futbol Turnuvası, heyecanlı geçen final karşılaşmaları ile sona erdi.

düzeyle yaşandığı turnuva, hafta sonu final karşılaşmalarıyla son buldu. Turnuvada şampiyon olan Lacivert takım kupasını, İTO Meclis Başkanı Dr. Erhan Erken ve İTO Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdağ'ın elinden aldı. Kırmızı takımın ikinci olduğu turnuvada Siyah takım üçüncü, Sarı takım ise dördüncü oldu.

Turnuvanın final maçlarını, İTO Başkan Yardımcıları Mehmet Develioğlu ve Ahmet Özer, İTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Yakup Köç, İTO Yönetim Kurulu Üyeleri Dr. Salih Sami Atılğan, Murat Hazıroğlu ve İbrahim Doğan Salman, İTO Genel Sekreteri Prof. Dr. Nihat Alayoğlu ile İTO Meclis ve Komite üyeleri heyecanla izledi.



## İŞTE FİNALE KATILAN TAKIMLAR VE GOLLER

- Ahmet Özer Takımı (Lacivert T.): Fatih Aksoy (4) - Özden Kürtür (2)
- Gıyasettin Eyyüpkoca Takımı (Kırmızı Takım): Cemil Azun (1) - Yılmaz Söyler (1)
- İbrahim Doğan Salman Takımı (Siyah Takım): Ender Doğan (2) - Hakan Akdoğan (1)
- Münür Üstün Takımı (Sar Takım): Nihat Öter (1)

## GOL KRALLIĞI

- Fatih Aksoy: 23
- Hakan Akdoğan: 16
- Orhan Koç: 14
- Ender Doğan: 11



# Depozito iadesinde zorunlu dönem başlıyor

Türkiye'de her yıl ortalama 25 milyar tek kullanımlık içecek ambalajı tüketiliyor. Bu ambalajların geri kazanılması için market, restoran, kafe gibi işletmeler 1 Temmuz'dan itibaren Depozito Bilgi Yönetim Sistemi'ne kaydolacak. Operatörlerden depozito iade makinasını temin eden işletmeler, servisten veya vatandaşlardan gelen şişeleri biriktirecek.



## Depozito iade makinasını kim alacak?

Mevzuat kapsamında depozito iade makinası (DİM) bulundurmak zorunda olan işletmeler, bunun ilk yatırımını kendisi yapacak. Türkiye Çevre Ajansı (TÜÇA) yetkilileri, bu konuda şu bilgileri paylaştı: "DİM'lerin önemli bölümü yerli üreticiler tarafından geliştiriliyor. Türkiye'de halen depozito iade makinası üreten 6 yerli üretici bulunuyor. İşletmeler, kriterlere uygun makinaları yetkili üretici ve operatörler aracılığıyla temin edebiliyor. DİM'ler için ilk yatırım işletmeler tarafından yapılacak. Sistemin yaygınlaşmasıyla birlikte bu yatırımı, hizmet gelirleri ve artan müşteri trafiği sayesinde kısa sürede kendini karşılayarak işletmelere ekonomik katkı sağlaması bekleniyor."

## AI-kullan-dönüştür devri başladı

Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanı Murat Kurum, "AI, kullan, at devri bitti. 'AI, kullan, dönüştür' başladı. Artık bu ambalajların dönüştürüleceği" dedi. Bakan Kurum, depozitolu ambalajların iadesi konuyla ilgili olarak, "81 ilde 973 ilçede makinalarımız ve depozito iade noktalarımız olacak. Vatandaşlarımız gidecek ve o DOA makinasına ürünün ambalajını atacak. Böylelikle yıllık 30 milyar lira tasarruf sağlayacağız. 25 milyar ambalajı geri toplayacağız ve üretime, istihdama hammadde olarak bu ürünleri geri vereceğiz" bilgisini paylaştı.

## DEPOZİTOSU Olan Ambalajlar (DOA)

sistemine yeni bir aşamaya geçiyor. DOA kapsamında Depozito Yönetim Sistemi uygulaması 1 Temmuz itibarıyla zincir marketler, restoranlar, kafeler, hastaneler ve AVM'ler gibi birçok alanda uygulanmaya başlayacak. Böylece yılda 25 milyar depozitolu ambalaj, toplanacak ve ekonomiye kazandırılacak. Mevzuata göre depozitosu olan ambalajlı içecek satışı yapan işletmelerin, dbys.gov.tr üzerinden Depozito Bilgi Yönetim Sistemi'ne (DBYS) kayıt yaptırması ve birlikte çalışacağı yetkili Depozito Saha Yönetim Sistemi (DSYS) operatörünü seçmesi gerekiyor.



cevapları şöyle:

## ■ Depozito Bilgi Yönetim Sistemi'ne (DBYS) hangi işletmeler kayıt olacak?

İçecekleri piyasaya süren üretici ve ithalatçılar, etiket ve ambalaj üreticileri, satış yapan veya yerinde tüketim hizmeti sunan satış noktaları, depozito iade makinası (DİM) üreticileri; depo ve aktarma merkezleri; doğrulama tesisleri; taşıyıcılar ve geri kazanım tesisleri, DBYS'ye kayıt yaptırmak ve yükümlülüklerini yerine getirmekle sorumlu.

## ■ Otel, restoran ve kafeler sisteme dahil olacak mı?

Otel, restoran ve kafe işletmeleri de sisteme dahil olacak. İşletme içinde tüketilen ve bırakılan içecek ambalajları aynı şekilde biriktirilecek yetkili operatörlere teslim edilecek.

## ■ Depozitosu olan ambalajın iadesiyle ilgili dayanak noktası nedir?

2872 sayılı Çevre Kanunu, Ambalaj Atıklarının Kontrolü Yönetmeliği ve Sıfır Atık Yönetmeliği sistemin temel dayanak noktaları. TÜÇA tarafından yayımlanan Depozito Yönetim Sisteminin Uygulanmasına İlişkin Usul ve Esaslar ve Depozito Saha Yönetim Sistemi Operatörlerinin Belirlenmesine İlişkin Usul ve Esaslar kapsamında da sistemin kurulması, işletilmesi ve yönetilmesine yönelik çalışmalar devam ediyor.

## ■ DBYS'ye kayıt yaptırmayanlar için mali veya idari yaptırım var mı?

Sisteme dair yükümlülüklerini yerine getirmeyen paydaşlar hakkında 2872 sayılı Çevre Kanunu'nda yer alan cezai müeyyideler Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığınca uygulanacak.

## ■ Ne ölçekteki firmalar işyerinde depozito iade makinası kuracak?

Büyük mağazalar, zincir mağazalar ve AVM'ler depozito iade makinası (DİM) bulundurmak zorunda.

## ■ DİM'ler nereden temin edilecek?

DİM'ler, Darphane ve Damga Matbaası Genel Müdürlüğü'nce tescilleniyor ve sadece tescillenen DİM'lerin temini, dbys.gov.tr aracılığıyla yapılabilir.

## ■ Depozito iade makinaları için işletme bir bedel ödeyecek mi? İşletme bu makina için kira alacak mı?

Depozito iade makinası bulundurması zorunlu olan veya istekli olan satış noktaları DİM satın alabilirler. İade noktaları, yetkilendirilmiş operatörlerle yapacakları anlaşmalar doğrultusunda yer işgal / hizmet ücreti alabilir.

## ■ Ambalaj iadesini kabul eden

## işletme, topladığı ambalajdan maddi bir kazanç sağlayacak mı?

İşletmelerin biriktirdiği depozitolu ambalajlar, operatörler tarafından toplandığında, operatörlere doğrulanan ambalaj adedi üzerinden tarife bedeli ödenecek. Operatörlerin ise anlaştıkları işletmelere bir bedel ödeyip ödemeyecekleri aralarında karar vermeleri gereken bir husus. İşletmelerin sayma-doğrulama hattı ile doğrulanan ambalajlar için teşvik bedelleri kurumsal cüzdanlarına yansıtılacak.

## ■ DİM olduğu zaman ne olacak?

Biriken ambalajlar DİM'in bulunduğu işletmenin anlaştığı Depozito Saha Yönetim Sistemi (DSYS) operatörü tarafından toplanacak. Toplama işlemi için DİM bulunduran işletmenin 'DOA İş Ortağım' uygulamasıyla DSYS operatörüne ambalajların alınması için talep oluşturması gerekiyor.

## ■ DİM'lerde toplanan ambalajın operatörler nereye götürecektir?

DİM'lerde toplanan ambalajlar DSYS operatörlerinin anlaşmış olduğu Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı tarafından lisanslandırılan Geri Kazanım Tesislerine teslim edilecek.

## ■ Ambalajları işletmelerden toplama kapasitesi yeterli mi?

Taşınma ve toplama operasyonları, yetkilendirilmiş operatörler tarafından iade noktalarının talepleri ve lojistik optimizasyonu dikkate alınarak gerçekleştirilecek. İşletmenin, DOA İş Ortağım uygulaması üzerinden yapacağı iade talebinin, 24 saat içinde karşılanması gerekiyor. Bu süreç operatörün sorumluluğunda.

## ■ Şu anda kaç operatör firma sisteme kayıtlı?

Şu anda sistemde, TÜÇA tarafından yetkilendirilmiş 23 operatör ile yetkilendirme süreci devam eden 35 operatör bulunuyor. Ayrıca sistemde 31 sayıya ve doğrulama hattı devreye alındı (Haziran başı itibarıyla).

## ■ Türkiye'de ve İstanbul'da kaç tane DİM mevcut?

Türkiye'de toplam 1148 adet, İstanbul'da ise 32 adet DİM bulunuyor (Haziran başı itibarıyla).

## ■ Vatandaşlar, DOA uygulamasında kazandığı parayı nasıl kullanacak?

Vatandaşların, makinalara veya iade noktalarına bıraktıkları ambalajların bedeli e-cüzdanlarına yüklenecek. Sonrasında da isterse anlaşmalı bankalardan nakit çekebilecekler, isterse anlaşmalı marketlerde o parayı harcayabilecekler.

**atf ASIA TV FORUM & MARKET**

Singapur  
2 - 4 Aralık 2026

Türkiye Millî İştiraki  
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

Dizi, Film, İçerik, TV ve Yapım Sektörü

**ASYA'NIN PRESTİJLİ FUARI!**

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

**KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER**

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

**ÜRÜN GRUPLARI**

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

**ÜRÜN GRUPLARI**

- T.C. Ticaret Bakanlığı tarafından fuara %70 oranında destek öngörülmektedir.
- Yurt dışı etkinlik katılım desteğinden faydalanmak için, firmanın güncel olarak Hizmet İhracatçıları Birliğine Üyeliği ile birlikte "10962 Karar ve Genelgede" yer alan Temel Bilgi ve Belgeler tanımlanan nitelikleri haiz olması gerekmektedir.

**KATILIM BİLGİSİ**

Katılım bedeli : 800 ABD Dolar / m<sup>2</sup>  
Minimum stant alanı : 4 m<sup>2</sup>

Begüm Ece  
0212 455 61 03  
begum.ecen@ito.org.tr

Mine Güneş  
0212 455 61 06  
530 151 42 35  
mine.gunes@ito.org.tr

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

## YÜZDE 72'Sİ PET ŞİŞE

Şubat 2025'te Sakarya'da pilot uygulama olarak başlatılan uygulama 72 ilde yayıldı. Bu süreçte 853 HOREKA işletmesi ve 304 manuel iade noktası sisteme kayıt oldu. Şubattan bu yana yurt genelinde bin 148 adet depozito iade makinası (DİM) kuruldu ve bugüne kadar 38 milyondan fazla ambalaj geri kazanıldı. İade edilen depozitolu ambalajların türlerine göre oranları şöyle:

- PET: %72
- Cam: %18
- Alüminyum: %10

## GÜNDE 200 BİN AMBALAJ

Şimdiye kadar ambalajları makinalara atan vatandaşlara 25 kuruş üzerinden toplam 10 milyon TL teşvik bedeli ödendi. Halen sistemde günlük 200 binden fazla ambalaj toplanıyor. Bundan sonra ambalaj başına tüketicinin hesabına 1 TL ödeme yapılacak. Sisteme kayıt zorunluluğunun 1 Temmuz'da başlamasıyla daha fazla plastik, cam ve metal ambalaj toplanacak.

Yurt çapında uygulanacak depozito yönetim sistemine ilişkin çalışmalar, Türkiye Çevre Ajansı (TÜÇA) koordinasyonunda yürütülüyor. TÜÇA yetkilileri, binlerce işletmeyi ilgilendiren konu hakkında İstanbul Ticaret Gazetesi'nin sorularını cevapladı. Uygulama hakkındaki bazı sorular ve



İşletmeler için kayıt adresi:  
<https://www.dbys.gov.tr/yeni-kayıt>



Yetkilendirilen operatörlerin listesi:  
<https://www.tuca.gov.tr/duyuru/dys-operatorleri-il-dagilimi>



Tüketiciler için uygulama bilgisi:  
<https://doa.gov.tr>

## Ankara tiftiği

Ankara, binlerce yıllık geçmişi boyunca bir tarih ve kültür hazinesidir.

Başkent; Frigler, Kimmerler, Persler, Lidyalılar, Makedonyalılar, Galatlar, Romalılar, Selçuklular ve Osmanlılar gibi tarihin büyük imparatorluklarına ev sahipliği yaptı.

Selçukluların sonu Osmanlıların başlangıcında Ankara tiftiği veya Ankara keçisi, Ankara'ya asırlarca ticari emtia ve değer kattı. Türklerin Anadolu'ya ayak basmasıyla Ankara, 19. asra kadar tiftik merkezli önemli bir ticaret ve ihracat merkezi oldu.

1907 tarihli salnamede Ankara'nın 33 hanı olduğu yazılıdır. Bu durum, Ankara'nın yaşadığı ticari hareketliliğinin göstergesidir.

Yine Ankara, tarih boyunca ziraat ve ziraata dayalı sanayi ile dünyaca tanınmış şehir hüviyetini korudu. Sırf Ankara ve civarında yetişen tiftik keçisinin tüyü ve bu tüyden yapılan sof, şal ve muhayyer gibi kumaşlar dünyanın gözdesi oldu.

Osmanlı döneminde çok sayıda yabancı tüccar ve seyyahlar, tiftik ipliği veya tiftikten yapılan kumaşların ticareti için Ankara'yı mesken tuttu.

Ankara'nın ekonomik ve sosyal tarihi sürecinde önemli bir yere sahip olan Ankara keçisi günümüzde; Güney Afrika, Teksas, Avustralya, Yeni Zelanda ve Arjantin gibi ülkelerde yetiştiriciliği yapılan, yüksek kalitede yüne sahip olma özelliğini sürdürüyor.

\*\*\*

Ankara tiftiği bağlamında tarihi sürece özetle yolculuk ettiğimizde, Ankara keçisi 13. yüzyılda Ankara ve civarına Hazar Denizi'nin doğu bölgesinden getirildi, bu bölgedeki toprak ve iklim şartlarına tam uyum sağlayarak tiftik özelliklerini kazandı.

1838 yılına kadar yalnızca yurdumuzda yetiştirilen Ankara keçisinin anavatını elbet Anadolu'dur. Asırlardır yalnızca Ankara ve çevresinde yetiştirilen Ankara keçilerinden elde edilen tiftiğe dayalı üretim, Anadolu'nun tekelinde kaldı.

15. yüzyıldan itibaren Ankara'da tiftiğe dayalı güçlü bir dokuma sanayi gelişti ve tiftik ipliği ile tiftikten elde edilen kumaşlar, özellikle Avrupa'da büyük rağbet gördü.

Katıksız tiftik ipliğinden dokunan 'Engürü Sofu', 16-18. yüzyıllar arasında birçok Avrupa şehrinde satıldı. Yaklaşık 300 süreyle tiftik ve tiftik dokumacılığı, Ankara'nın en önemli gelir kaynağı oldu.

Tiftik sanayisinin 19. yüzyılın başlangıcında zayıflamaya başlamasıyla dış ticarete görülen gerileme için yeniden önlemler alındı; Ankara keçisi yetiştiriciliği ve buna dayalı tiftik sanayinin önemi anlaşıldı ve bu kapsamda 1881 yılında II. Abdülhamid'in fermanıyla Ankara keçisinin ülke sınırları dışına çıkartılması yasaklandı.

Ankara Vilayeti tarafından 1907 yılında hazırlanan ilk yllığında, örnek 'Numune Ağılı' ile birlikte Ankara civarında kurulan 'Çoban Mektebi'nden ve 'Numune Tarlası'ndan söz ediliyor. Yıllıkta 'Numune Çiftliği' ve 'Çoban Mektebi'nin, 1898 yılında yine Sultan II. Abdülhamid tarafından kurulduğu kaydediliyor.

\*\*\*

Kurtuluş Savaşı yaralarının sarılmaya çalışıldığı Türkiye Cumhuriyeti'nin ilk yıllarında ise Ankara keçisi yetiştiriciliği ve tiftik üretimi tekrar daha iyi bir çizgiye taşındı; bu kapsamda keçi sayısı yüzde 55 arttı.

Bununla birlikte 1926-1928 yıllarında dünyayı saran genel ekonomik bunalım hem Türkiye'yi hem de tiftik üretimini etkiledi. 1930'lu yıllarda Ankara keçisinin yetiştirilme koşulları geliştirilerek, tiftik üretimini ve tiftik dokuma sanayini yeniden güçlendirme hususuna dair girişimlerde bulunuldu.

Mevzuumuzu, Ankara keçisinin günümüzdeki durumu hakkında bilgilerle nihayetlendirelim; tarım ve hayvancılık ülkesi olarak yeniden canlılık getirilemez mi temennisini paylaşalım.

Günümüzde başta Ankara olmak üzere İç Anadolu Bölgesi'nde ve Siirt, Mardin, Bitlis illerinde keçi yetiştiriciliği yapıyor.

Devlet politikası olarak bu değerli gen kaynağının geliştirilmesine yönelik yapılan desteklemeler sonucu Ankara keçisi sayısında artış olduğunu paylaşalım.



Hüseyin ÖZTÜRK

# İstanbul'un silueti Haydarpaşa Garı'yla canlanıyor

**İstanbul'un kadim silueti, ulaşım mimarisinin sembollerinden biri olan Haydarpaşa Garı'nın restorasyonunun önemli ölçüde tamamlanmasıyla yeniden canlanıyor. Haydarpaşa Garı, taşlarının aslına birebir uygunluğuyla da dikkat çekiyor.**

**İ**STANBUL silüetinin vazgeçilmez yapılarından Haydarpaşa Tren Garı, 12 yıllık aranın ardından asırlık çehresini yeniden İstanbullulara göstermeye hazırlanıyor. 2010 yılında geçirdiği yangının ardından kullanılamaz hale gelen ve 2014 yılında da yolcu trafiğine tamamen kapanan Haydarpaşa Tren Garı'nın üç cephesindeki restorasyon tamamlandı. Marmara Denizi'ne bakan üç cephede yenileme ve konservasyon çalışmaları sona ererken, iş iskeleleri de kaldırıldı. Böylece Haydarpaşa Garı'nın özgün mimari detayları yeniden görünür hale geldi.

## ASLINA UYGUN TAŞLAR

Haydarpaşa Tren Garı'nın İstanbul restorasyon çalışmaları arasında özel bir yeri bulunuyor. Zira restorasyon aşamasında yapının aslına uygun şekilde yeniden inşa edilmesi için her bir detaya dikkat edildi. İstanbul Teknik Üniversitesi Maden Fakültesi Jeoloji Mühendisliği Bölümü Öğretim Üyesi Dr. Serkan Angı, restorasyon sürecinde ilk inşa edilen dönemlerdeki taşların çok kullanılmadığını ama Haydarpaşa Garı'nın bu genellemeden ayrıldığını söyledi. Angı, konu ile ilgili olarak, "Genellikle restorasyon çalışmalarında o yıllara özgü taşlar yerine benzerleri ve ikameleri kullanılır. Ancak Haydarpaşa'da böyle olmadı. Binanın tam özgün taşları yerinden getirilerek yapı onarıldı. Bunun için Bilecik Osmaneli'nde bir taş ocağı dahi açıldı" dedi.

## EN KAPSAMLI RESTORASYON

1908 yılında inşa edilen ve Asya kıtasının son tren istasyonu olan Haydarpaşa Tren Garı, tarihinde çok defa yıkıma uğramış, buna karşın defalarca restore edilmişti. Ancak 2016 yılında başlatılan restorasyon, tarihi garın en kapsamlı restorasyonu olarak biliniyor. Döneminin seçkin mimari eserleri arasında yer alan Haydarpaşa Garı'nda restorasyon çalışmalarının yanı sıra güçlendirme, teşhir-tanzim ve çevre düzenleme uygulamaları da eş zamanlı olarak sürdürülüyor. Tarihi yapının tamamını kapsayan çalışmalarla gar binasının özgün karakterinin korunarak geleceğe taşınması hedefleniyor. Alanında uzman

ekipler tarafından yürütülen çalışmalar, tarihi yapının tüm bileşenlerini kapsayacak şekilde titizlikle devam ediyor.

## ÖZGÜN HALİ MUHAFAZA EDİLİYOR

II. Abdülhamid Han'ın mirası olan gar, döneminin benzerine az rastlanan muazzam mimari uygulamasıyla dikkat çekiyor. Tarihi gar, dolgu bir alanda 1000 kadar ahşap kazık üzerine inşa edilmiş yapısıyla özgün mimari özelliği taşıyor. Ahşap kazıkların yalnızca 200 tanesinin günümüze kadar sağlam ulaşmış olması nedeniyle restorasyon kapsamında ilk olarak günümüz teknolojisile zemin güçlendirme çalışmaları yapıldı. Restorasyon çalışmaları

sağlıklı ve kontrollü bir şekilde onarılabilmeleri için yerlerinden sökülerek atölye ortamına taşındı. Çalışmalar tamamlandığında korkuluklar özgün formu ve tarihi özellikleri korunarak yeniden yerlerine monte edilecek. Eksik veya zarar görmüş bölümler ise yapının özgün malzemesi ve mimari karakteriyle uyumlu şekilde tamamlanacak.

## ANADOLU YAKASINDA İLK

Haydarpaşa'daki çalışmalar neticesinde Körler Kenti de ortaya çıktı. Ortaya çıkan arkeolojik



## Taşımacılık hizmeti sürecek

Bu özel yapının ve gar alanının yeni kimlikle kültür ve sanatın kalbi olarak hayata dahil edilmesi planlanıyor. Ancak tüm bunlar olurken garın kısmi olarak taşımacılık hizmetine de devam etmesi planlanıyor. Bölgenin sergilerden açık hava etkinliklerine kadar farklı yaş ve ilgi gruplarına hitap eden bir etkinlik merkezi olması hedefleniyor.

sırasında

Haydarpaşa Garı'nın bazı balkon korkulukları ve bağlantılı mimari elemanlarında detaylı incelemeler yapıldı. Uzun yıllar boyunca denizden gelen tuz, nem ve hava koşullarına maruz kalan bu bölümlerde yıpranma, çatlaklar ve malzeme kayıpları tespit edildi. Bu nedenle söz konusu korkuluklar, daha

## Garın restorasyon tarihi

Sağlam bir mimariyle inşa edilen Haydarpaşa Tren Garı, tarihinde en ilginç restorasyon hikayesini 1917 yılında düzenlenen bir sabotaj neticesinde yaşamıştı. Tarih gar, bir İngiliz casusunun binada depolanan cephaneleri patlatması sonucu büyük oranda yıkılmış ve birkaç sene sonra ancak yeniden yapılabildi. Yine 1979 yılında garın biraz açığında, 'İndependanta' adlı Romen yakıt tankeri patlamış, binanın camları ve tarihi renkli vitrayları parçalanmıştı. Asırlık garın tarihindeki en büyük zararlardan biri de 2010 yılında çatı kısmında çıkan yangın olmuştu.

müzesine sahip olacak" açıklamasıyla kamuoyuna duyuruldu. Tüm uygulamalar, Koruma Kurulu tarafından onaylanan projelere doğrultusunda ve uzman ekiplerin gözetiminde yürütülüyor. Amaç, Haydarpaşa Garı'nın tarihi dokusunu koruyarak gelecek nesillere eksiksiz şekilde aktarılması.



## Kitap İstanbul

www.kitapistanbul.org.tr

### Özel öğretimin geleceği

Cumhuriyet tarihimizin başlangıcı ile beraber ülkemizde de birçok farklı eğitim sistemi uygulandı. Bu sistemlerin işleyişi, uygulamaları ve içerikleri çok sayıda değişime uğradı. Bu değişimler, dönemsel ve çağa uygun olarak yapılmaya çalışıldı. Toplumsal yapıya, nüfusa, projelere ve hedeflere göre şekillendirilerek farklı yöntemleri ortaya çıkardı.

İstanbul Ticaret Odası tarafından hazırlanan bu çalışmada, eğitim ve öğretim sektörünün geçmişten günümüze kadar olan felsefesi, amacı ve sonuçlarına değinildi. İTO tarafından düzenlenen çalıştaylarda; eğitim ve öğretim kurumları bazında etkileri ve sonuçları, özel öğretimin geleceği, eğitim ve öğretimin vizyon ve stratejileri ele alındı. Bu şekilde sektörel temsilciler ve yöneticiler açısından oldukça detaylı bir sektör raporu da oluşturuldu. Çalışma içeriğinde, özel eğitim kurumları, sürücü kursları, dil öğretim kursları vb. birçok farklı yapıya da yer verildi.

Eserde, dijital çağa uygun bir eğitime ve öğretime nasıl uyum sağlayacağına dair veriler değerlendirildi. Tüm bu çalışmalar bu eserde toplanarak araştırmacı ve profesyonellerin kullanımına sunuldu.

İstanbul Ticaret Odası Yayınları, 2023

## Amerikalı yazarlar İstanbul'da

Doğu Seyahatleri, her daim Batt'nin ilgisini çekti. İster oryantizm diyelim ister otantizm. Jan Potocki'den Gerard de Nerval'e değin birçok yazarın kendi 'Doğu' suna şahitlik etmişlik. Bu kitap, 'büyük' modernizmin oluşmasına katkı sunan yazarların İstanbul'daki serüvenlerine eşlik etmekle kalmıyor, zaman içinde konuklarıyla beraber değişime uğrayan İstanbul'u da gözler önüne seriyor.

Amerikalı Yazarlar İstanbul'da, Amerikan yazınının en önemli figürlerinin İstanbul'da geçirdiği günlere ışık tutarak bir zaman tüneline sokuyor bizleri. Enfes bir yazar geçidine şahitlik edeceksiniz bu kitap ile; Dos Passos'tan Hemingway'e, Melville'den James Baldwin'e...

Kim Fortuny  
Edebi Şeyler, 2017

www.kitapistanbul.org.tr

## DERSAADET KÜTÜPHANESİ

İSTANBUL TİCARET ODASI

### Tüm basılı ve elektronik yayınlara anında erişim

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



# İTO 1. Taksit Aidat Ödemeleri Vakıf Katılım'da!

Ödemelerinizi *mobil, internet ve tüm Vakıf Katılım Şubeleri'nden* yapabilirsiniz.



İster hesabınızdan  
ister kredi kartınızdan!

