

Dolar 2026'ya zayıf girdi

ABD Doları, Fed'in faiz indirim beklentileriyle 2025'i son 22 yılın en kötü performansıyla tamamladı. Analistler 2026'da da zayıflamanın sürmesini



beklerken, 'fazla iyimser' piyasa beklentileri ve jeopolitik riskler nedeniyle yaşanabilecek 'ters rüzgara' karşı da uyarıyor. **Yaşar Kaya ■5'te**

Marka olarak neyi temsil ediyorsunuz?
Salih Keskin'in yazısı ■17



2026 yılında altın nasıl olacak?
Hikmet Baydar'ın yazısı ■13



Platin fiyatları bu yıl rekor seviyeleri görürken, paladyum fiyatı 2 bin dolar eşikini test etti. Analistler, sıkı arz koşulları ve makroekonomik beklentilerin 2026'da da fiyatları desteklemeye devam ettiğine dikkat çekiyor. Yatırım bankası UBS, platin için 2026 hedefini 300 dolar artırdı, paladyum hedefini ise 100 dolar yükseltti. ■4



Platin ve paladyum zirveyi test etti

Platin fiyatları bu yıl rekor seviyeleri görürken, paladyum fiyatı 2 bin dolar eşikini test etti. Analistler, sıkı arz koşulları ve makroekonomik beklentilerin 2026'da da fiyatları desteklemeye devam ettiğine dikkat çekiyor. Yatırım bankası UBS, platin için 2026 hedefini 300 dolar artırdı, paladyum hedefini ise 100 dolar yükseltti. ■4

Yeşil dönüşümde KRİTİK DÖNEM

TAKVİMDE GÜNCELLEME

AB, Çin'le rekabeti ve yatırım maliyetlerinin yüksekliği nedeniyle bazı sektörlerde yeşil dönüşüm takvimini yumuşattı. Türkiye ise sanayi başta olmak üzere bazı sektörlerde AB'nin öngördüğü Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması'na (SKDM) geçiş sürecinin 1 Ocak itibarıyla tam olarak başlamasıyla, kritik bir döneme hazırlanıyor.

VERİLER TOPLANMALI



Firmalar ilk olarak, AB'ye ihrac ettikleri ürünlerin SKDM kapsamına girip girmediğini kontrol etmeli. Kapsam dahilindeki ürünler için üretim tesislerine ait emisyon verileri toplanıp AB'ye iletilmeli. Bu yıl emisyon beyanları doğrudan mali yükümlülüğe dönüşecek, firmalar emisyonları karşılığında SKDM sertifikası satın alacak. **Barış Cabacı ■8**



İSTANBUL TİCARET

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

H. Otatürk

Boğaziçi Lüferi için balık haline ziyaret



Coğrafi işaret tescilli alan Boğaziçi Lüferi'nin tescilinin korunmasına yönelik izleme ve yerinde inceleme çalışmaları devam ediyor. Bu kapsamda Boğaziçi Lüferi'ne ilişkin düzenli ziyaretler gerçekleştiriliyor. Barış Cabacı ■2'de

2026 EKONOMİDE HASAT YILI OLACAK

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, 2026 yılının geçmiş yıllarda verilen ekonomik mücadelenin karşılığının alınacağı bir dönem olacağını söyledi. Avdagiç, kararlı ekonomi politikaları ve reformların önemini vurguladı.

YAKIN OLMANIN AVANTAJI

İTO Başkanı Avdagiç, küresel tedarik zincirlerindeki dönüşüm ve 'nearshoring' eğiliminin Türkiye için yeni ihracat ve üretim fırsatları sunduğunu söyledi. Yatırım ortamının iyileştirilmesinin kritik olduğunu ifade eden Avdagiç, reformların hızla hayata geçirilmesi halinde 2026'da büyüme immesinin güçlenmesinin beklendiğine dikkat çekti.

DÜNYADA ÜÇ ANA SÜREÇ

Avdagiç, yeni dönemin üç ana süreç üzerinden şekillendiğini belirtti. Bunlardan ilki 'seçici bağlanma' olarak tanımlanıyor. İkinci unsur olan 'çok katmanlı sistem'de, Dünya Ticaret Örgütü kuralları ve iklim anlaşmalarıyla birlikte ABD, Çin ve AB'nin yapay zeka, çip ve gümrük politikalarının aynı anda varlığını sürdürceği öngörülüyor. Üçüncü unsur ise 'dinamik gerilim' olarak tanımlanıyor. ■9'da



Tedarikçiye yeni yatırım çerçevesi



Avrupa, otomotiv ve diğer sanayi sektörlerinde teşvikleri 'Made in EU' kriterine bağlamaya hazırlanıyor. Çinli markaların baskısıyla zorunlu hale gelen bu hamlenin çerçevesi, yeşil dönüşüm kriterleriyle

şekilleniyor. Gümrük Birliği üyeliği ve çapraz menşe anlaşmalarıyla kritik tedarikçi olan Türkiye'nin, yeni çerçeveye uyum adımlarıyla yatırım ve sipariş fırsatları kazanabileceği kaydediliyor. **Adem Orhun ■10'da**



ABD pazarına güvenli girişin yolu TTC

Yıllık 3 trilyon dolar mal ithalatı yapan ABD'nin Türkiye'den ithalatı 16.5 milyar dolar. İki ülkenin hedefi ise dış ticaret hacmini 100 milyar dolara çıkarmak. ABD'ye ihracat yapmak isteyen girişimcilerin özellikle eyaletler bazında

değişen mevzuata dikkat etmesi gerekiyor. TOBB'un Chicago'daki Ticaret Merkezi (TTC) lojistik, pazarlama ve hukuki konularda tam kapsamlı hizmetlerle, dev pazara güvenli giriş imkanı sunuyor. **Adem Orhun ■11'de**

Pamuk ithalatı geri dönüşümle azalabilir

Türkiye'de günlük ortalama 2 bin 500 ton tekstil atığı, geri dönüşümle katma değerli hale getiriliyor. Tekstilciler bu yolla pamuk ithalatının düşebileceğini belirtiyor. Tekstil atıklarının



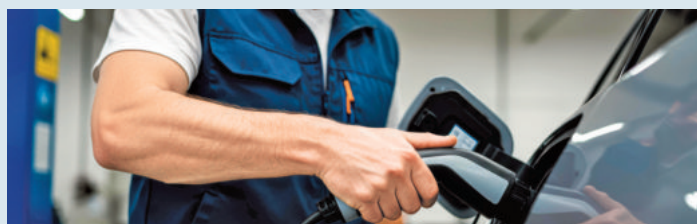
kırpıntı haline gelmeden ithal edilmesine izin verilmesi halinde hem pamuk tüketiminin yüzde 40 düşmesi hem de ithalatın azalması mümkün. **SümeYra Yarış Topal ■12**

Sürdürülebilirlikte rekabet avantajı var

Avrupa Birliği'nin, 2028'de başlayacak raporlama ve özen yükümlülükleri, şirketlerin sürdürülebilirliğini sağlamayı hedefliyor. Bu nedenle şirketlerin sürdürülebilirliği bir maliyet unsuru olarak değil, rekabet avantajı olarak değerlendirmesi gerekiyor. **Sena Sorkun ■13'te**

Tüm yazma eserler tek çatıda toplanıyor

Barındırdığı 760 bini aşkın yazma ve nadir matbu eserle İslam dünyasının da yazma eser başvuru merkezi olan Türkiye Yazma Eserler Kurumu Başkanlığı (TÜYEK) bu yıl Türkiye'deki tüm yazma eserleri bünyesinde toplayacak. **SümeYra Yarış Topal ■19**



Elektrikli araçta ustalığın kitabı yeniden yazılıyor

Elektrikli ve hibrit otomobillerin hızla yayılması, tamirhanelerde mekanik ustalıktan yüksek voltaj ve yazılım uzmanlığına geçişi hızlandırdı. Dünyada

2024'te elektrikli otomobil satışları 17 milyonu aşarken, Türkiye'de de yeni eğitim ve belgelendirme adımları servis ustalığını dönüştürüyor. **Barış Cabacı ■18'de**

KOBİ'lere yapay zeka reçetesi

İş dünyasında yapay zeka yatırımları giderek artıyor. KOBİ'lerin çoğu ise yüksek maliyet algısı ve bilgi eksikliği nedeniyle yapay zekaya uyumda geride kalıyor. Uzmanlara göre dijitalleşme ancak kurum kültürünün dönüşmesiyle mümkün. Bu süreçte KOBİ'lere mikro hibeler ve rehberlik öne çıkıyor. **Harun Şahbaş ■15**

GUÇLU KURUM KÜLTÜRÜNE GUÇLU ADIM ■14

VERGİ VE HARÇ ARTIŞI YUZDE 18.95 OLDU ■3

Boğaziçi Lüferi için balık haline ziyaret



BARIŞ CABACI

piyasadaki durumu yerinde incelendi.

TARIM ve Orman Bakanlığı verilerine göre Türkiye, 100 ülkeye yaklaşık 2 milyar dolarlık su ürünleri ihracatı yapıyor. Bu ürünlerden biri de Türkiye'ye özgü, denizlerin paşası olarak bilinen Boğaziçi Lüferi. Yalnızca İstanbul Boğazı'nda yetişen Boğaziçi Lüferi, 2023 yılında İstanbul Ticaret Odası öncülüğünde ve İstanbul Coğrafi İşaret Konsorsiyumu desteğiyle Türk Patent ve Marka Kurumu tarafından coğrafi işaretle koruma altına alınmıştı.

Boğaziçi Lüferi'nin tanıtım çalışmalarının yanı sıra sahadaki temaslar da sürüyor. İstanbul Ticaret Odası Başkan Yardımcısı Ahmet Özer, geçtiğimiz hafta Gürpınar Su Ürünleri Hali'ni ziyaret ederek sektör temsilcileriyle bir araya geldi. Ziyarette esnafın görüş ve önerileri dinlenirken, coğrafi işaretli ürünün



PALAMUT YOK, LÜFER DE AZ

Palamutun çıkmadığı senelerde Boğaziçi Lüferi'nin olması gerektiğini söyleyen İTO Başkan Yardımcısı Ahmet Özer, esnafa görüşmesinde, "Yapılan ziyaretlerde

Boğaziçi Lüferi'nin yeterli düzeyde olmadığını gözlemliyoruz. Bu çerçevede çinekop avlanmasına ara vermemiz lazım" dedi. Yetkililer ise orkinos türünün Ege Denizi'nden Marmara ve Boğaz'a gelerek Lüfer popülasyonu üzerinde baskı oluşturduğunu aktardı.

Ziyaret ve inceleme programına, İTO Hayvansal Gıda Ürünleri Meslek Komitesi üyelerinin yanı sıra İstanbul İl Tarım ve Orman Müdürlüğü ile İstanbul Büyükşehir Belediyesi yetkilileri de katıldı.



Ayakkabıda rekabet için yapısal dönüşüm şart

BARIŞ CABACI

Ayakkabı ve ayakkabı sanayicileri; artan maliyetler, rekabet kaybı ve ihracatta yapısal dönüşüm için yeni yıl önerilerini değerlendirdi. Bu öneriler arasında emek yoğun sektörlerde çalışan desteğin artması, ürün-müşteri-pazar değişimi, hammadde ithalatındaki yükün hafifletilmesi ve kayıt dışı ürünlerle mücadele yer alıyor.

KÜRESEL değişkenlerin üretimden ihracata, perakendeden iç pazara kadar tüm zincire etkileri, İstanbul Ticaret Odası Ayakkabı ve Ayakkabı Yan Sanayi Meslek Komitesi Çalışma Toplantısı'nda değerlendirildi. İTO Yönetim Kurulu Üyesi Giyasettin Eyyüpkoca, toplantının açılışında yaptığı konuşmada, küresel ve bölgesel gelişmelerin ekonomik dengeler üzerinde ciddi baskılar oluşturduğunu, bu nedenle birçok sektörün hem maliyetlerde hem de talepte zor bir süreçten geçtiğini söyledi.

BİRLİKTE HAREKET ETMELİ

Yaşanan sorunların tekil değil, yapısal nitelik taşıdığına dikkat çeken Eyyüpkoca, çözümün de ancak ortak akıl ve güçlü bir işbirliğiyle mümkün olabileceğini vurguladı. Sektörlerin birbirinden kopuk değil, bir bütünün parçaları olarak ele alınması gerektiğini belirten Eyyüpkoca, üretici, tedarikçi, ihracatçı ve perakendecinin aynı hedef doğrultusunda hareket etmesinin önemine işaret etti. Eyyüpkoca, işiye kültürünün ve dayanışmanın bu süreçte en önemli unsur olduğunu kaydetti.

4 ANA SEKTÖR

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe ise ihracattaki artışın tabana yayılmadığına dikkat çekerek, "İhracatı yukarı taşıyan sektörler net. Otomotiv yüzde 10'un üzerinde artış sağlıyor. Savunma sanayi güçlü bir ivme yakaladı. Kimya ile elektrik-elektronik sektörlerinde de artış var. Ancak bu artışlar sınırlı sayıda firmanın performansına dayanıyor. Toplam ihracattaki artış, tabana yayılmış bir büyüme değil" diye konuştu. Emek yoğun sektörlerin ciddi bir rekabet kaybı yaşadığını ifade eden Gültepe, "Deri ve deri mamulleri, hazır giyim, ayakkabı gibi sektörlerde hem iç pazarda hem ihracatta zor bir dönemden geçiliyor. Bazı sektörlerde düşüş daha sınırlı, bazılarında ise çok daha sert. Ancak tablo genel olarak rekabetçiliğin zayıfladığına işaret ediyor" dedi.

MALİYET BASKISI

Maliyet baskısına işaret eden Gültepe, "Türkiye bugün pahalı bir ülke konumuna geldi. Alıcı, bizim enflasyonumuzu satın almak istemiyor. Kur artışıyla enflasyon artışı arasındaki makas açıldıkça bu sorun daha da derinleşiyor" yorumunu yaptı. Son üç yılın verilerine dikkat çeken Gültepe, "2022 başından bugüne asgari ücrette artış yüzde 426, enflasyon artışı yaklaşık yüzde 320, döviz kurundaki artış ise yüzde 216 seviyesinde kaldı. Bu fark, bugün yaşadığımız rekabet sorunlarının temel nedenlerinden biri" dedi.

REKABETÇİLİĞİ YENİDEN KAZANMALIYIZ

Sağlıklı ve kalıcı büyümenin üretim ve ihracat temelli olması gerektiğini vurgulayan Gültepe, şunları söyledi: "Türkiye'nin orta vadede büyümesinin en az yarısının üretim ve ihracattan gelmesi gerekiyor. Tüketim ve hizmet ağırlıklı büyüme istikrar sağlamıyor. Türkiye'nin hedefi, dünyanın ilk 10 ihracatçı ülkesi arasına girmek. Bütün mücadelemiz bu hedef için. Rekabetçiliği yeniden kazanmak zorundayız."

İÇ PAZAR KURTARDI

Birleşmiş Markalar Derneği (BMD) Başkanı Sinan Öncel ise perakende

sektörünün son yıllarda ciddi bir daralma yaşadığını belirterek, "Sahadan aldığımız veriler, piyasanın genel olarak daraldığını net biçimde ortaya koyuyor" dedi. 2021-2025 döneminde TÜFE'nin yaklaşık yüzde 600 arttığını hatırlatan Öncel, aynı dönemde giyim ve ayakkabı fiyat

artışının yalnızca yüzde 200 seviyesinde kaldığını ifade ederek, "Bu tablo, giyim ve ayakkabı satışlarının son 5 yılda olumsuz etkilendiğini gösteriyor" diye konuştu. Karlı harcama verilerine de dikkat çeken Öncel, "Kasım ayında ayakkabı ve hazır giyim harcamaları bir önceki aya göre yaklaşık yüzde 20 düştü. Tüketici, gıda ve yeme-içme dışındaki harcamalarını hızla kısıyor" dedi. Sinan Öncel, ihracatın bu dönemde daraldığını fakat sektörü iç pazarın kurtardığını da vurguladı.

Aynı ürünle aynı pazarda ilerleyemeyiz

İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB) Başkanı Güven Karaca, ihracatta yaşanan gerilemeye dikkat çekerek, sektörün strateji değişikliğine gitmesi gerektiğini söyledi. Karaca, şöyle devam etti: "2022'de 2.57 milyar dolarlık ihracatla Cumhuriyet tarihinin rekoru kırdı. Ancak 2023'ten itibaren düşüş başladı. 2025'in ilk 11 ayında deri ve deri mamulleri ihracatı yüzde 7.5 azalarak 1.41 milyar dolara geriledi. Yılı yaklaşık 1.45 milyar dolarla kapatmayı öngörüyoruz."

Ayakkabı ihracatının da yüzde 10'un üzerinde düştüğünü belirten Karaca, "Eğer krizden çıkmak istiyorsak önce ürünümüzü, sonra pazarımızı ve müşterimizi değiştirmeliyiz. EYT sonrası sanayiden hizmet sektörüne ciddi bir kayış var. Yeni bir eğitim ve insan kaynağı reformuna acil ihtiyaç duyuyoruz. Bugün hedefimiz müşteriye Türkiye'ye getirmek. 'Gel, üreticiyi burada gör, ihtiyacını burada karşıla' diyoruz. Bu dönüşümü sektör olarak başaracağımıza inanıyorum" dedi.

Kayıt dışı gündemden çıkmalı

Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Derneği (TASD) Başkanı ve İTO Meclis Üyesi Berke İçten, ayakkabı sektörünün tüm olumsuzluklara rağmen 2026 yılı için de moral ve motivasyonunu koruduğunu belirtti. Çalışan başına verilen desteğin 3 bin 500 liraya yükseltilmesini olumlu bir gelişme olarak değerlendiren İçten, "Ancak ayakkabı gibi emek yoğun sektörler için bu destek yeterli değil. Bu kapsamda negatif vergi uygulaması yeniden ele alınarak prim destekleri artırılmalı" dedi. İçten, yan sanayi ve hammadde ithalatı üzerindeki vergisel yüklerin azaltılmasının da önemine işaret ederek, şöyle konuştu: "Bu konuda hükümet nezdindeki girişimlerimiz devam ediyor. Kayıt dışı ve kaçak yollarla üretilen çakma ayakkabılarla mücadele kararlılıkla sürdürülüyor. Bu sorun, Türkiye gündeminden çıkarılmalı."

SIAL CHINA 2026

Şanhay - Çin Halk Cumhuriyeti
18 - 20 Mayıs 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

Desteğe
Esas Tutar
30.542 TL / m²

INSPIRE
FOOD
BUSINESS

ASYA'NIN PRESTİJLİ GIDA VE İÇECEK FUARI SIAL CHINA 2026'YA KATILIN, ASYA PAZARINA ULAŞIN!

SIAL CHINA 2026

- Dünyanın en geniş coğrafyası Asya'nın prestijli gıda ve içecek fuarı
- 200.000 m² sergileme alanı, 12 Tematik Salon
- 2025 yılında 70'den fazla ülkeden 5.000'e yakın uluslararası katılımcı
- 2025 yılında 110'un üzerinde ülke ve bölgeden 180.000'i profesyonel gıda ve içecek sektörü temsilcisi / 300.000'i aşkın ziyaretçi
- İstanbul Ticaret Odası tarafından 2012 yılından itibaren gerçekleştirilen Türkiye Milli İştirak Organizasyonu'nun yükselen grafiği
- Katılımcı firmalar nezdinde 2025 Türkiye Milli İştirak Organizasyonu Genel Memnuniyet oranı % 95

ÖDEME PLANI

Katılım Bedeli: 1.100 Euro / m²
Minimum katılım alanı: 12m²

1. Ödeme	Başvuru ile birlikte	5.000 Euro
2. Ödeme	22 Aralık 2025	Kalan Bedelin %50'si
3. Ödeme	6 Nisan 2026	Bakiye Bedel

Katılım sözleşmesi ile birlikte ilk ödemeye ilişkin üzerinde tarih ve saat bilgisi bulunan banka dekontunun iletilmesi gerekmektedir. Sözleşme, dekont ile beraber iletilindiğinde geçerli olacaktır.

Seçilen metrekare büyüklüğü ve ilk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek ve seçim hakkı tanınacaktır.

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

BANKA BİLGİLERİ

Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
Banka : Yapı Kredi Bankası
Şube : Sultanhamam - İstanbul
Kodu : 55
Euro Hesap No : 60651949
IBAN : TR98 0006 7010 0000 0060 6519 49

- Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı ve "SIAL CHINA 2026" ibaresi ile gerçekleştirilecektir.
- Tüm ödemelerin 6 Nisan 2026 Pazartesi gününe kadar tamamlanması gerekmektedir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Tanju Özbay	Murat Özturan	Gülün Gürsoy	Sibel Tayanç
0212 455 47 73 0539 931 51 24 tanju.ozbay@ito.org.tr	0212 455 62 21 0530 078 43 55 murat.ozturan@ito.org.tr	0212 455 61 17 0530 151 42 33 gulun.gursoy@ito.org.tr	0212 455 61 11 0530 664 86 18 sibel.tayanc@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | <https://www.ito.org.tr> | <https://www.facebook.com/itokurumsal>



Köprü ve otoyol ücretleri güncellendi

KARAYOLLARI Genel Müdürlüğü (KGM) ve Kamu Özel İşbirliği (KÖİ) modeli ile işletilen otoyol ile köprülerde geçiş ücretleri güncellendi. 1 Ocak günü saat 00.00'dan itibaren geçerli olacak düzenlemeye göre, KGM işletimindeki köprü ve otoyollarda artış, yeniden değerlendirme oranı olan yüzde 25.49 olarak uygulanırken, yap-işlet-devret projelerinde sözleşme hükümlerine göre farklı oranlar belirlendi.

Yeni zam oranlarına göre otomobil (1. sınıf araç) için yeni geçiş ücretleri, 15 Temmuz Şehitler Köprüsü ve Fatih Sultan Mehmet Köprüsü için tek yön 59 TL (önceki 47 TL), Yavuz Sultan Selim Köprüsü 100 TL (önceki 80 TL), Osmangazi Köprüsü 998 TL (önceki 795 TL), 1915 Çanakkale Köprüsü 998 TL (önceki 795 TL), Avrasya Tüneli (gündüz tarifi) 228 TL oldu (1 Ocak 2022'den itibaren FSM ve 15 Temmuz Şehitler Köprülerinde iki yönlü ücret uygulanıyor).

Anadolu Otoyolu ise İstanbul-Ankara ücreti otomobiller için 338 TL olarak belirlendi.



Gümrük müşavirliği işlemlerinin asgari ücretleri açıklandı

TİCARET Bakanlığı tarafından hazırlanan Gümrük Müşavirliği ve Yetkilendirilmiş Gümrük Müşavirliği Asgari Ücret Tarifesine İlişkin Tebliğde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, gümrük müşavirliği asgari ücretleri, bu yıl 50 lira ile 15 bin 940 lira arasında olacak. Yetkilendirilmiş gümrük müşavirliği asgari ücretleri de 350 lira ile 332 bin 960 lira arasında değişecek.

Gümrük müşavirliği kapsamındaki toplam ücretin 78 bin lirayı, yetkilendirilmiş gümrük müşavirliği doğrultusundaki toplam ücretin 26 bin lirayı aşması halinde aşan kısma ait tutar, tarafların anlaşmasıyla belirlenecek.

Öte yandan sektörel dış ticaret firmaları, dış ticaret sermaye şirketleri ve yetkilendirilmiş yükümlü sertifikası sahibi firmaların ihracat işlemlerinde uygulanan asgari ücret tarifesindeki indirim oranı yüzde 20'ye düşürüldü.

Vergi ve harç artışı yüzde 18.95 oldu

Bu yıl damga vergisi ve harçlar ile motorlu taşıtlar vergisi, 2026 yılı için öngörülen enflasyon hedefiyle uyumlu olacak şekilde yüzde 18.95 arttı.

CUMHURBAŞKANI Kararı ile yeni yılda uygulanacak vergi ve harçların yeniden değerlendirme oranı olan yüzde 25.49 yerine yüzde 18.95 artırılması kararlaştırıldı. Konuya ilişkin Cumhurbaşkanlığı Kararı, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Her yıl olduğu gibi 2026 yılında da gelir, veraset ve intikal, değerli konut, katma değer, özel tüketim, özel iletişim, damga ve motorlu taşıtlar vergileri ile yurt dışına çıkış harcı gibi vergi mevzuatı uygulaması dahilindeki muhtelif maktu had ve tutarların, bu yıl için belirlenen yeniden değerlendirme oranı olan yüzde 25.49'a göre güncellenmesi gerekiyordu.

Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek de yeni yılda uygulanacak vergi kanunlarındaki maktu had ve tutarların, vatandaşın lehine olacak şekilde artırılması yönünde çalışmalar yaptıklarını duyurmuştu.

Bu doğrultuda alınan kararla, damga vergisi ve harçlar ile



motorlu taşıtlar vergisi, 2026 yılı için öngörülen enflasyon hedefiyle uyumlu olacak şekilde yüzde 18.95 artırılabacak.

VATANDAŞ LEHİNE ARTIRILDI

Bakan Şimşek, "Düzenlemeyle geniş kesimlerin etkilendiği vergi ve harç ödemelerinde, yeniden değerlendirme oranı yerine vatandaşımızın lehine olacak şekilde ve enflasyon hedefiyle uyumlu artış yapılmıştır" dedi.

Yine vatandaşın lehine olacak şekilde, gelir vergisiyle değerli konut vergisi tarifelerindeki tutarları, veraset ve intikal vergisi maktu istisna miktarları ile matrah dilim tutarlarını ve benzeri vatandaş lehine olan maktu had ve tutarları, yeniden değerlendirme oranında artırdıklarını

aktaran Şimşek, "Böylece bir yandan maliye politikası ile dezenflasyon sürecine katkımızı sürdürürken, diğer yandan da bütçe imkanları çerçevesinde vatandaşımızın yükümlülüklerini azalttık" değerlendirmesini yaptı.

SÜRÜCÜ BELGESİ VE PASAPORT

Buna göre yurt dışı çıkış harcı ücreti de 1000 TL'den 1.189,5 TL'ye yükseldi. Otomobil, minibüs, kamyonet sürücüleri için kullanılan B sınıfı sürücü belgesi harcı 5 bin 678 TL'den 6 bin 754 TL'ye, A sınıfı sürücü belgesi harcı da 1.883 TL'den 2 bin 240 TL'ye çıktı. Yeni yılda 6 aylık pasaport harcı bedeli 2 bin 806 TL'ye çıkarken, 3 yıldan uzun süreli harç bedeli 13 bin 410 TL'ye yükseldi.



Vergi indirim ve istisnasında tasdik şartı

GELİR ve kurumlar vergisi mükelleflerinin istisna, indirim ve uygulamalardan yararlanabilmesi, yeminli mali müşavirlerce düzenlenmiş tasdik raporu ibrazı şartına bağlandı.

Hazine ve Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı'nın Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik ve Yeminli Mali Müşavirlik Kanunu Genel Tebliği, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Buna göre, gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerinin, ilgili kanunlar uyarınca verilen gelir ve kurumlar vergisi beyannamelerindeki istisna, indirim ve uygulamalardan yararlanabilmesi ile yerel ve küresel asgari tamamlayıcı kurumlar vergisi uygulamasına ilişkin işlemleri için yeminli mali müşavirlerce düzenlenmiş tasdik raporu ibraz etmesi gerekecek.

DİJİTAL VERGİ DAİRESİNE BİLDİRİM

Tasdik raporları, ilgili takvim yılı beyannamesi ile birlikte veya beyannamenin verilme süresinin bitimini takip eden 2 ay içerisinde dijital vergi dairesi üzerinden elektronik ortamda gönderilecek.

Tasdik raporunun bu süre içerisinde de ibraz edilmemesi halinde, mükellef tasdiğe konu haktan yararlanamayacak. Gelir ve kurumlar vergisi istisna, indirim ve uygulama tasdik raporunun zamanında ibraz edilmemesi halinde ayrıca, özel usulsüzlük cezasına yönelik hüküm uygulanacak.



Kıymetli madende aracı kuruluşlara yeni kural

HAZİNE ve Maliye Bakanlığı tarafından hazırlanan Kıymetli Madenler Borsası Aracı Kuruluşlarının Faaliyet Esasları ile Kıymetli Madenler Aracı Kurumlarının Kuruluşu Hakkında Yönetmelik'te değişiklik yapan karar, Resmi Gazete'de yayımlandı. Bu kapsamda, ilgili ihracat işleminin gümrük beyannamesi bilgilerinin, yapılan ithalatın standart işlenmemiş altın ve döviz türünden karşılığını içeren ve bakanlığın uygun görüşü alınarak borsa tarafından düzenlenen ve onaylanan yazılı beyanın, kıymetli madenler aracı kuruluşunca aracılık ettiği kişilere bankaya sunulmak üzere verilmesi zorunlu oldu.



Genel aydınlatma sayaçlarında süre uzadı

TÜRKİYE Elektrik Dağıtım A.Ş. (TEDAŞ) tarafından genel aydınlatma sayaçlarının Otomatik Sayaç Okuma Sistemleri (OSOS) kapsamına alınması işleminin tamamlanması için verilen süre 31 Aralık 2026'ya uzatıldı.

Buna göre, TEDAŞ tarafından iletişim altyapısı bakımından yapılacak değerlendirmeler sonucunda OSOS kapsamına uygun olmadığı tespit edilen sayaçlar haricinde genel aydınlatma sayaçlarının tamamının OSOS kapsamına alınması için daha önce 31 Aralık 2025 olarak ilan edilen son tarih 31 Aralık 2026 olarak güncellendi.

Ayrıca, OSOS kapsamına uygun olduğu halde bu kapsama alınmayan ve TEDAŞ tarafından anlık veya çevrim içi izlenemeyen sayaçların tüketim giderleri için 1 Ocak 2027'ye kadar ödeme yapılmaması kararlaştırıldı.

JEC WORLD 2026

Paris - Fransa
10 - 12 Mart 2026

Desteğe
Esas Tutar
27.617 TL / m²

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



KOMPOZİT SANAYİSİNİN PRESTİJLİ FUARI JEC WORLD'DE YERİNİZİ ALIN!

JEC WORLD 2026 GENEL BAKIŞ

- 94 ülkeden 1350 katılımcı
- 45.000'i aşkın profesyonel ziyaretçi
- Toplam değeri 105 Milyar Doları aşan sektör firmalarına erişim
- Küresel kompozit topluluğuyla buluşma ve yeni işbirlikleriyle iş ağı oluşturma imkanı
- Türkiye milli katılım organizasyonunun 2013 yılından itibaren yükselen başarı grafiği

KATILIMA DAHİL HİZMETLER

- Stant inşaatı ve 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 ihracatçı Birliği tarafından talep edilen dosya masrafı

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 1.000 Euro / m²
Minimum stant alanı : 9 m²



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

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

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

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

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/241225.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.





Kakao piyasası dengeleniyor

KÜRESEL emtia piyasalarında 2024 sonunda rekor seviyeleri gören kakao fiyatları, 2025 boyunca sert bir düzeltme sürecine girdi. Aralık ayının son haftası itibarıyla New York vadeli işlemlerinde kakao fiyatı ton başına 5 bin 900-6 bin dolar bandında işlem görüyor. Bu seviye, geçen yıl görülen tarihi zirvelere kıyasla yaklaşık yüzde 40'lık bir gerilemeye işaret ediyor.

ARZ TOPARLANMIŞ BASKI ARTACAK

Uluslararası Kakao Örgütü (ICCO) ve piyasa raporlarına göre fiyatlardaki düşüşün temel nedeni, Batı Afrika'da üretimin toparlanması oldu. Fildişi Sahili ve Gana başta olmak üzere ana üretici ülkelerde hava koşullarının iyileşmesi ve rekolte beklentilerinin yükselmesi, küresel arz endişelerini azalttı. Stok seviyelerindeki artış da fiyatlar üzerinde aşağı yönlü baskı yarattı.

YÜKSEK FİYAT TALEBİ ZAYIFLATTI

Analistlere göre, 2024'teki aşırı fiyat artışı talep tarafında kınımaya yol açtı. Kakao bazı ürünlerde maliyetlerin hızla yükselmesi, özellikle çikolata

üreticilerinin alımlarını sınırlamasına neden oldu. Bu durum, 2025'te fiyatların geri çekilmesini hızlandıran önemli faktörlerden biri olarak öne çıktı.

ÇİKOLATA ÜCÜZLAR MI?

Kakao fiyatlarındaki düşüşe rağmen çikolata fiyatları raflarda yüksek kalmaya devam ediyor. Sektör temsilcileri, üreticilerin yüksek fiyat döneminde alınan hammaddelerle üretim yapmaya devam ettiğini, maliyetlerinin hâlâ yüksek seyrettiğini vurguluyor. Bu nedenle kakao fiyatlarındaki gerilemenin tüketici fiyatlarına gecikmeli yansımaları bekleniyor.

2026 İÇİN TEMKİNLİ İYİMŞERLİK

Uzman tahminlerine göre, 2026'ya girilirken kakao piyasasında daha dengeli bir fiyat yapısı oluşabilir. Arz tarafındaki iyileşmenin korunması durumunda sert yükselişlerin sınırlı kalacağı, ancak talepte toparlanma görülmesi halinde ılımlı bir toparlanma ihtimalinin gündeme gelebileceği ifade ediliyor.

Platin ve paladyum yılsonunda zirveye koştu

Platin fiyatları bu yıl rekor seviyeleri görürken, paladyum fiyatı 2 bin dolar eşiğini test etti. Analistler, sıkı arz koşulları ve makroekonomik beklentilerin 2026'da da fiyatları desteklemeye devam ettiğine dikkat çekiyor.

YAŞAR KAYA

OTOMOTİV sanayinin vazgeçilmez metalleri platin ve paladyum, yılın son haftasını volatil geçirse de 2025 yılını rekor seviyeler ve güçlü kazanımlarla geride bırakırken, önde gelen yatırım bankaları 2026 için de yükseliş beklentilerini koruyor. Arz sıkıntılarını, AB'nin içten yanmalı motor yasağını gevşetmesi ve zayıflayan dolar, her iki metalin de fiyatlarını tarihi zirvelere taşıdı.

2025'TE ÖNE ÇIKTILAR

Platin ve paladyum, 2025 boyunca sergiledikleri güçlü performansla değerli metaller rallisinin öne çıkanları oldu. Platin, aralık ayında ons başına 2 bin 478 dolara aşarak 1987'den bu yana en yüksek seviyesini test etti. Yıl genelinde yüzde 160'a yakın bir değer kazanan metal, yatırımcıların yüzünü güldürdü. Paladyum da güçlü bir ralli yaşadı. Yılbaşından bu yana yüzde 100'ün üzerinde bir kazançla ons başına 2 bin dolarlık psikolojik sınırı geçen paladyum, son üç yılın en yüksek seviyelerine ulaştı.



Bu güçlü rallinin arkasında hem endüstriyel hem de makroekonomik faktörlerin birleşimi yatıyor. Analistlere göre en önemli gelişmelerden biri, Avrupa Birliği'nin 2035'te yürürlüğe girmesi planlanan içten yanmalı motor yasağını tersine çevirme sinyalleri vermesi oldu. Otomobillerin egzoz sistemlerindeki katalitik konvertörlerde yoğun olarak kullanılan bu metaller için talebin devam edeceği beklentisi, fiyatları doğrudan destekledi. Buna ek olarak, maden arzında yaşanan sıkıntılar ve ABD Merkez Bankası'nın (Fed) 2026'da faiz indirimlerine devam edeceği beklentisiyle zayıflayan ABD doları, dolar cinsinden fiyatlanan metalleri diğer para birimlerini kullanan yatırımcılar

için daha cazip hale getirdi.

2026 BEKLENTİLERİ REVİZE EDİLDİ

Piyasalardaki güçlü seyrin ardından önde gelen yatırım bankaları da 2026 yılı için tahminlerini yukarı yönlü revize etti. Yatırım bankası UBS, platin için 2026 hedefini 300 dolar artırarak ons başına 2 bin 500 dolara, paladyum hedefini ise 100 dolar artışla 2 bin dolara yükseltti. Banka, güçlü talebin ve arz kısıtlarının fiyatları desteklemeye devam edeceğini öngörüyor. Deutsche Bank ise, platin için 2 bin 600 dolar, paladyum için 2 bin 100 dolarlık hedefler belirledi. Analistler, her iki metalin 2025'teki momentumunu 2026'da da sürdürme potansiyeli taşıdığı konusunda birleşiyor.

En hareketli ürünler

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

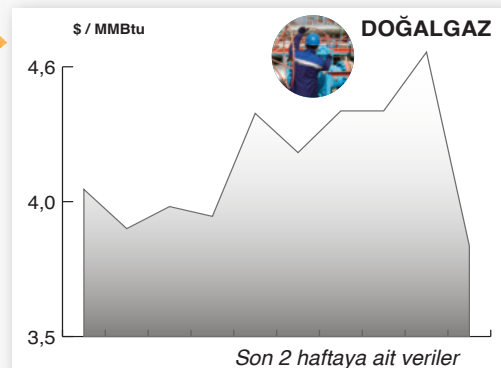
Uluslararası emtia piyasaları



		Değişim %		
ENERJİ		Güncel	Haftalık	Yıllık
	Petrol (Brent, \$/Varil)	61.2	-1.9	-16.4
	Doğalgaz (ABD, \$ /MMBtu)	3.87	-11.6	7.5
	Doğalgaz (TFF, EURO/MWh)	27.4	-1.1	-40.7
	Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Avustralya, 6.000 KCal/kg)	106.6	0.7	-14.4
METALLER	Altın (\$/Ons)	4.291	-4.5	61.4
	Gümüş (\$/Ons)	70.9	-1.7	145.5
	Platin (\$/Ons)	1.997	-14.6	120.7
	Bakır (\$/Ton, COMEX)	12.510	3.7	42.3
	Alüminyum (\$/Ton)	2.982	1.0	16.9
	İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	444	0.7	-2.4
	Demir Cevheri (Çin, \$/Ton)	107.1	0.2	3.4
	Kurşun (\$/Ton)	1.979	1.7	2.7
	Kalay (\$/Ton)	41.601	-4.6	44.0
	Çinko (\$/Ton)	3.098	0.4	2.4
TARIM ÜRÜNLERİ	Lityum (\$/Ton)	16.874	16.3	49.8
	Nikel (\$/Ton)	16.469	6.5	7.5
	Buğday (\$/Ton)	187	-2.0	-7.6
	Mısır (\$/Bushel)	4.4	-1.6	-2.7
	Pirinç (\$/Ton)	211	-3.4	-32.4
	Pamuk (\$/Lb)	0.64	0.2	-6.1
	Kakao (\$/Ton, Londra)	5.889	1.3	-48.5
	Kahve (\$/Lb)	3.50	0.9	9.4
	Şeker (\$/lb)	0.14	-0.9	-23.0
	Kereste (\$/m³)	229	-0.8	-1.6
	Ayçiçek Yağı (USD/Ton)	1.435	0.4	13.0
	Palmiye Yağı (\$/Ton)	989	0.1	-10.3
	Baltık Kuru Yük Endeksi	1.877	-0.6	88.3
	Emtia Endeksi (CRB Index)	377	0.0	5.9

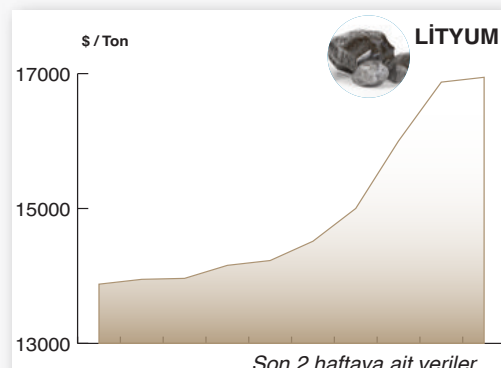
Veriler, 30 Aralık 2025 itibarıyla düzenlenmiştir.

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



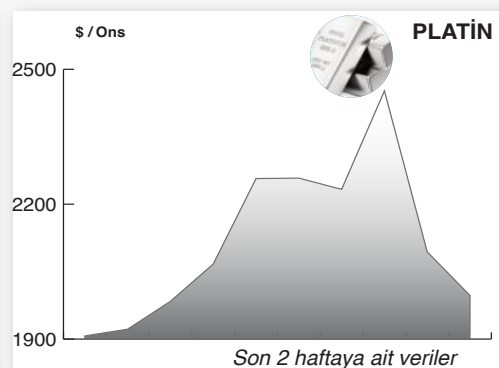
LNG talebi yüksek

Son haftalarda Avrupa doğalgazından bağımsız hareket eden ABD doğalgaz fiyatları, hava sıcaklığının normal değerlerin üzerinde olacağı beklentisine ilave olarak artan doğalgaz üretimi nedeniyle geçtiğimiz hafta yüzde 11.6 düşüşle 3.87 dolara kadar geriledi. Avrupa doğalgazındaki düşüş yüzde 1.1'le sınırlı kaldı. Uluslararası Enerji Ajansı, ABD'nin günlük doğalgaz üretim tahminini 107.74 milyar kübik feete çıkarırken, artan LNG talebi sonucu ihracat terminallerine gelen doğalgaz miktarı haftalık yüzde 8.6 arttı.



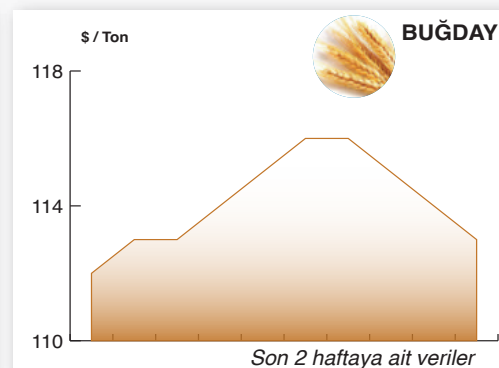
Üretim azaltılıyor

Lityum fiyatlarında haziran ayında başlayan çıkış, geçtiğimiz hafta hızlanarak devam etti. Haftalık artış yüzde 16.3 oldu. Çin, diğer birçok emtialarda olduğu gibi lityumda da kapasite azaltma programı uyguluyor. Bu kapsamda en büyük batarya üreticisi CATL, Jiangxi eyaletindeki lityum madeninde faaliyetlerini askıya aldı. Arz tarafındaki azalmaya karşılık Çin'de elektrikli araç satışlarının yüzde 20.6 artışla 1.83 milyon adede ulaşması, güçlü lityum talebinin göstergesi.



Sert düştü

Platin fiyatları, geçtiğimiz hafta 2 bin 470 doları gördükten sonra 2 bin doların altına geriledi. Haftalık düşüş yüzde 14.6. ABD Başkanı Trump'ın, Ukrayna Devlet Başkanı ile yaptığı görüşmelerde önemli ilerlemeler sağlandığını açıklaması, değerli metallere satış getirdi. Ancak bu düşüşe rağmen AB'nin içten yanmalı araçlara 2035 yılında uygulayacağı yasağı gevşetme kararı alması, Çin'in artan talebine ilave olarak AB kaynaklı endüstriyel talebin artacağı beklentileri, platin fiyatlarının artmasına neden oluyor.



Baskı altında

Buğday fiyatları geçen hafta içinde 185 dolara kadar geriledi, ancak Rusya ile Ukrayna arasındaki savaşta tahıl ihracı altyapılarının hedef alınması nedeniyle bir miktar toparlayarak haftayı 187 dolardan kapattı. Yaşanan bu olumsuzluklara rağmen buğday üretiminde beklenen artış, fiyat üzerindeki baskısını devam ettiriyor. Nitekim ABD Tarım Bakanlığı'nın WASDE raporunda Arjantin ve Avustralya kaynaklı yüksek üretim beklentileri nedeniyle küresel buğday üretim tahmini 1 milyar 97 milyon tona yükseltildi.

VERİLERLE BAKIŞ

GÜVEN ENDEKSİ

TÜİK verilerine göre aralık ayında ekonomik güven endeksi değişimerek 99.5 değerini korudu. Bir önceki aya göre aralık ayında tüketici güven endeksi 1.5 puan azalarak 83.5 değerini, reel kesim (imalat sanayi) güven endeksi 0.5 puan artarak 103.7 değerini, hizmet sektörü güven endeksi 0.5 puan artarak 112.3 değerini, perakende ticaret sektörü güven endeksi 1.2 puan artarak 115.4 değerini, inşaat sektörü güven endeksi ise 0.4 puan azalarak 84.5 değerini aldı.



İŞGÜCÜ İSTATİSTİKLERİ

Hane Halkı İşgücü Araştırması'na göre kasım ayında işsiz sayısı bir önceki aya göre 54 bin kişi artışla 3 milyon 98 bin kişi oldu. İşsizlik oranı ise bir önceki aya göre 0.1 puan artarak yüzde 8.6 seviyesinde gerçekleşti. Diğer taraftan istihdam oranı 0.1 puan artışla 49.2'ye yükseldi. Erkeklerde işsizlik oranı yüzde 7 iken kadınlarda bu oran yüzde 11.8'e yükseliyor. İşgücüne katılma oranı da bir önceki aya göre 0.1 puan artarak yüzde 53.8 oldu.



KAPASİTE KULLANIMI

Aralık ayında ülkemizde mevsimsel etkilerden arındırılmış imalat sanayi kapasite kullanım oranı bir önceki aya göre 0.1 puan artarak 74.2 seviyesinde gerçekleşti. En yüksek artış 0.3 puanla dayanıksız tüketim mallarında olurken onu 0.1'er puan artışla tüketim malları, ara mallar ve yatırım malları takip etti. Düşüş gösteren tek sektör olan dayanıklı tüketim mallarında düşüş 1.4 puan oldu.



BİTKİSEL ÜRETİM

TÜİK tarafından açıklanan 2025 yılı bitkisel üretim istatistiklerine göre, 2025'te tarla ürünleri olan tahıllar ve diğer bitkisel ürünlerde (yem bitkileri hariç) üretim yüzde 9.0, sebzelerde yüzde 0.9, meyveler, içecek ve baharat bitkilerinde yüzde 30.9 oranında azaldı. Buna göre, yaklaşık üretim miktarları tahıllar ve diğer bitkisel ürünlerde 68.1 milyon ton, sebzelerde 33.3 milyon ton, meyveler, içecek ve baharat bitkilerinde ise 19.6 milyon ton olarak gerçekleşti.



Dolar 2026'ya zayıf giriyor

ABD Doları, Fed'in faiz indirim beklentileriyle 2025'i son 22 yılın en kötü performansıya tamamladı. Analistler 2026'da da zayıflaması sürmesini beklerken, 'fazla iyimser' piyasa beklentileri ve jeopolitik riskler nedeniyle yaşanabilecek 'ters rüzgara' karşı da uyarıyor.

ABD Doları, 2025 yılını son 22 yılın en zayıf performansıya tamamlayarak küresel piyasalarda güç dengelerinin yeniden şekillendiği bir dönemin sinyalinin verdi. ABD Merkez Bankası'nın (Fed) faiz indirimlerine gideceği beklentisinin piyasalar tarafından güçlü bir şekilde satın alınmasıyla değer kaybeden doların, 2026'da da zayıf seyrini sürdürmesi öngörülürken, analistler olası bir 'ters rüzgara' karşı yatırımcıları uyarıyor.

2025'TE SERT DÜŞÜŞ

2025 yılı, dolar için adeta bir fırtına sonrası sessizlikten, sert bir düşüşe geçiş yılı oldu. Dolar Endeksi (DXY), 2003'ten bu yana en sert yıllık düşüşünü kaydederek yüzde 10'a yakın değer kaybetti. Bu tarihi gerilemenin arkasındaki ana katalizör, Fed'in enflasyonla mücadelede sona yaklaştığı ve 2026'da agresif faiz indirimlerine başlayacağı beklentisinin piyasalar tarafından neredeyse kesin olarak fiyatlanması oldu. Yatırımcılar, Fed'in 'şahin' duruşunu terk edeceği ve Avrupa Merkez Bankası (ECB) gibi diğer büyük merkez bankalarıyla arasındaki faiz makasının daralacağı senaryosuna pozisyon aldı. Bu durum, doların küresel çapta cazibesini önemli ölçüde azalttı.

2026'DA DÜŞÜŞ BEKLENTİSİ

Uluslararası yatırım bankaları ve finans kuruluşlarının 2026 yılı raporlarında, dolar için 'temkinli negatif' bir görüş hakim. UBS ve Morningstar gibi kurumların analizlerine göre, 2025'te ABD ekonomisinin diğer gelişmiş ekonomilerden pozitif ayrıştığı 'Amerikan istisnacılığı' temasının 2026'da zayıflaması bekleniyor. Avrupa ve Japonya gibi ekonomilerdeki potansiyel toparlanma emareleri, bu bölgelerin para birimleri olan Euro ve Yen'i dolara karşı yatırımcılar için daha cazip hale getiriyor. Analistler, ECB'nin Fed'e kıyasla faiz indirimlerinde daha yavaş davranabileceğini, Japonya Merkez Bankası'nın (BoJ) ise ultra gevşek para politikasından çıkış sinyalleri verebileceğini öngörüyor. Bu politika

ayrışması, dolar üzerindeki aşağı yönlü baskıyı sürdürecektir ana faktör olarak görülüyor.

GELİŞEN PİYASALAR VE EMTİA İÇİN FIRSAT

Zayıflayan bir dolar senaryosu, küresel yatırımcılar için de yeni fırsat pencereleri aralıyor. Analistlere göre gelişmekte olan piyasalar, dolardaki değer kaybindan en olumlu etkilenecek varlık sınıfı olarak öne çıkıyor. Doların zayıflaması, bu ülkelerin dolar cinsinden borç yükünü hafifletirken, yerel para birimlerinin değerlendirilmesine ve yabancı sermaye girişlerinin hızlanmasına zemin hazırlıyor. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin varlıkları, bu konjonktürde yabancı yatırımcılar için daha çekici hale gelebilir.

Benzer şekilde, başta altın, gümüş ve petrol olmak üzere emtia piyasaları da zayıf dolardan destek buluyor. Fiyatları dolar cinsinden belirlenen emtia, doların değer kaybetmesiyle diğer para birimlerini kullanan alıcılar için ucuzluyor ve bu durum talebi artırarak fiyatlarda yeni bir ralli potansiyeli yaratıyor.

TERS RÜZGAR ESEBİLİR Mİ?

Ancak 2026'da doların değerinin düşüşü için aksi senaryolar da mevcut. Analistlere göre bunun için en önemli nokta, piyasanın Fed'in faiz indirimleri konusunda 'fazla iyimser' olması. Eğer ABD'de enflasyon beklenenden daha yapışkan kalır ve Fed, piyasaların öngördüğü kadar hızlı veya derin bir faiz indirimi yapmazsa, dolarda sert bir yukarı yönlü hareket görülebilir. 'Kısa dolar' pozisyonlarının piyasada giderek popüler hale gelmesi, olası bir rüzgarda 'short squeeze' (açığa satışları kapatma telaşı) riskini de beraberinde getiriyor. Ayrıca, küresel ölçekte yaşanabilecek ani bir jeopolitik kriz, yatırımcıların her zaman olduğu gibi 'güvenli liman' olarak gördüğü dolara olan talebi yeniden patlatılabilir. Bu nedenle uzmanlar, 2026'da ana senaryonun zayıf bir dolar olsa da yolculuğun oldukça dalgalı ve sürprizlere açık olacağı konusunda hemfikir.

**22 YILIN EN KÖTÜ
PERFORMANSI**

Hakimiyeti devam ediyor

Analistlere göre, 2025 yılı boyunca sıkça gündeme gelen 'dedolarizasyon' (dolardan uzaklaşma) söylemi, büyük ölçüde bir tartışmadan ibaret kaldı. Uluslararası Finans Enstitüsü (IIF) Marcello Estevão, İkinci Dünya Savaşı'ndan bu yana finans dünyasında devam eden dolar hakimiyetinin yapısal temellerinin sağlam olduğunu vurguluyor. IIF analistlerinin yaptığı değerlendirmelerde, "Derin ve likit piyasalar, ABD finans kurumlarının küresel erişimi ve eşsiz güvenli varlık arzı, doların hakimiyetinin

yapısal temelini sağlam tutuyor" ifadelerine yer verildi. Uzmanlar, küresel emeklilik fonları ve sigorta şirketleri için kritik olan ABD Hazine tahvillerine yönelik özel yabancı yatırımcı talebinde de bir azalma belirtisi görülmediğinin altını çiziyor.

Son dönemde altın fiyatlarındaki ralli, 'dedolarizasyon' tartışmalarını alevlense de uzmanlar bu durumun doların hakimiyetini sarstığı anlamına gelmediğini belirtiyor. IIF ekonomistlerine göre, altın fiyatlarındaki yükseliş, merkez bankalarının portföylerindeki altının

değerini 'mekanik olarak' artırarak dolar varlıklarının payını oransal olarak düşürdü.

Çin ve Rusya gibi ülkelerin rezervlerini çeşitlendirmesine rağmen çoğu merkez bankasının altın birikiminin 'dolar varlıkları pahasına gerçekleşmediği' vurgulanıyor. TD Securities analistleri de dedolarizasyon etrafında birçok 'efsane' olduğunu, ancak bazı yatırımcıların portföylerindeki ABD Doları varlıklarının değerinin aşınabileceği endişesiyle temkinli kalmaya devam edebileceğini belirtiyor.

MWC BARCELONA 2026

**Barselona / İspanya
2 - 5 Mart 2026**

**TÜRKİYE MİLLİ İŞTİRAKİ
İSTANBUL TİCARET ODASI ORGANİZASYONU**

**TURKISH
TECH**

KÜRESEL SAHNE SİZİ BEKLİYOR: MWC BARCELONA 2026'DA YERİNİZİ ALIN !

MWC BARCELONA 2026

- İnovasyon ve ileri teknolojiyi bir araya getiren, dünyanın en büyük mobil teknolojileri fuarı
- 120.000 m² alanda 8 salon 2.400'ü aşkın katılımcı
- 202 Ülkeden 88.500'ü ziyaretçi, %73'ü uluslararası, %50'si üst düzey yönetici
- 1.000'den fazla konuşmacı
- 2.400'den fazla uluslararası basın mensubu
- 40 Ülke pavilyonu
- Türkiye milli katılım organizasyonunun 2014 yılından itibaren yükselen başarı grafiği

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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



**İSTANBUL
TİCARET
ODASI** 1882

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

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

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

'Dolardan kaçış' eğilimi

Ekonomist Hikmet Baydar, İstanbul Ticaret'e yaptığı değerlendirmede, doların son 22 yılın en kötü performansını sergilemesinin ardında yapısal ve politik nedenlerin yattığını belirtti. Baydar'a göre, ABD'nin çevrelemeye hale gelen borç stoku ve agresif dış politikası, başta merkez bankaları olmak üzere küresel yatırımcıları dolardan ve ABD tahvillerinden altına yöneltti. Bu 'dolardan kaçış' eğilimi, doların zayıflamasının ana nedeni olarak öne çıkıyor.

Baydar, Fed'in faiz indirimlerine devam edeceği beklentisinin de bu zayıflama eğilimini beslediğini vurguladı.

EN ÖNEMLİ FAKTÖR: YENİ FED BAŞKANI

Baydar, 2026'da dolardaki zayıflama eğiliminin devam edebileceğini öngörürken, en kritik faktör olarak mayıs ayında değişmesi beklenen Fed başkanlığını işaret etti. Baydar, "Yeni adayların Trump'ın çizgisinde hareket etme ihtimalinin yüksekliği nedeniyle 2026 yılında dolar daha da değersiz olabilir" dedi.

Fed'in faiz indirimlerine devam etmesi, ancak Avrupa Merkez Bankası'nın (ECB) bu adıma direnmesi durumunda, Euro/dolar paritesinde



Hikmet Baydar

Euro'nun güçlenerek 1.20 seviyelerinin test edilebileceğini belirten Baydar, "Diğer ülkeler faiz indirmezse doların değeri düşebilir" dedi.

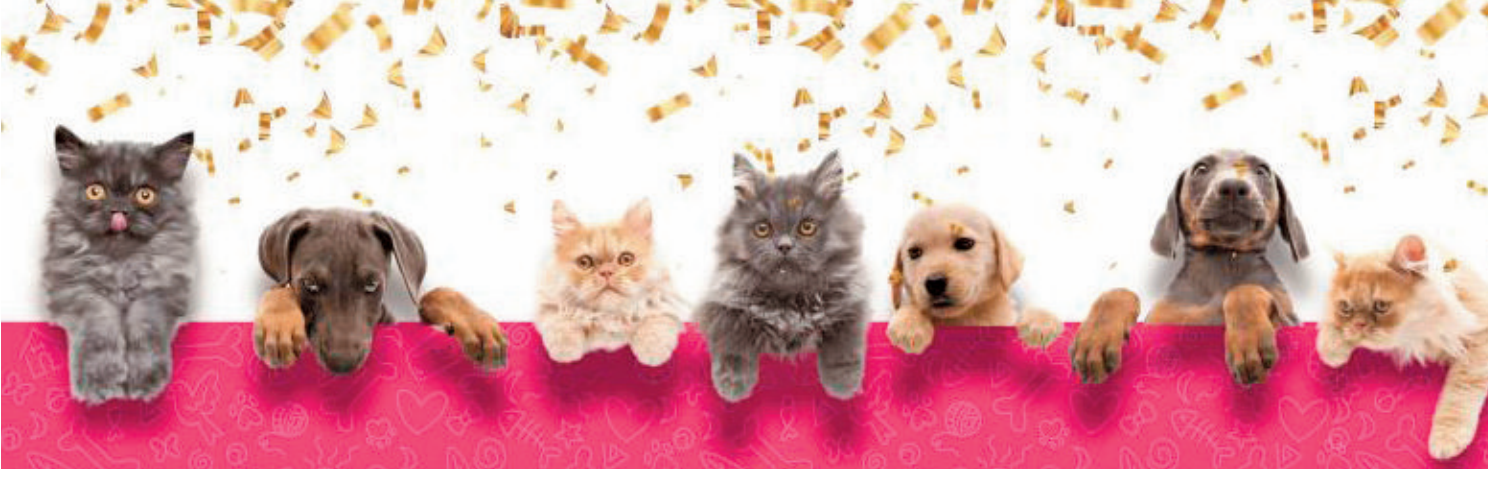
RİSK İŞTAHI KRİTİK

Zayıf doların gelişmekte olan piyasalar için bir fırsat yaratabileceğini kaydeden Baydar, bunun için küresel risk iştahının artmasının kritik olduğunu söyledi. Baydar, "Jeopolitik risklerin azalması, risk iştahının artmasını tetikleyebilir. Burada ayrıca Türkiye'nin notunun yükselmesi ihtimali, Türkiye'nin pozitif yönde ayrışmasını sağlayabilir" diye konuştu.

EMTİADA BELİRLEYİCİ ARZ OLACAK

Baydar, dolardaki düşüşün emtia fiyatlarında bir ralli başlatma ihtimaline karşı ise temkinli yaklaştı. Son dönemde altın, bakır ve platindeki yükselişlerin daha çok arz sıkıntısı haberlerinden kaynaklandığına dikkat çeken Baydar, "2026 yılında büyüme konusunda pozitif yönde beklentiler oluştuğu emtia fiyatlarında yukarı yönlü baskı artabilir. Ancak arz haberleri son derece önemli olacaktır. Arz artışı fiyatları ciddi şekilde düşürebilir" diyerek, ana konunun arz-talep dengesi olacağını altını çizdi.





Evcil hayvan ürünlerini tek çatıda topluyor

BTM girişimlerinden Petözel, evcil hayvan ürünleri alanında çok satıcılı ve güvenilir bir pazaryeriyle sektördeki dağınık yapıya çözüm üretmeyi amaçlıyor. Girişim, evcil hayvan sahiplerinin ürün ve hizmetlere güvenle ulaşmasını sağlarken, petshoplar ile markalara ise satış ve görünürlük imkanı sunuyor.

BAHAR DAĞAŞAN

SATIŞ, pazarlama ve dijital operasyon alanlarında 10 yılı aşkın deneyime sahip iki girişimcinin geliştirdiği Petözel, Türkiye’de evcil hayvan ürünleri pazarındaki güvenilir ürün bulma sorununa çözüm sunuyor. BTM girişimleri arasında yer alan platform, hem pet sahiplerine hem de satıcılara düzenli, güvenli ve verimli bir alışveriş deneyimi sağlıyor.

Petözel’in Kurucu Ortağı Müge Erkent Baki, girişimin kendisi ve Fırat Baki’nin evcil hayvan alanındaki birikimlerinin birleşmesiyle ortaya çıktığını söyledi. Satış, pazarlama, e-ticaret ve proje yönetimindeki kurumsal tecrübelerinin yanı sıra 3 yaşındaki köpekleri Elsa ile edindikleri kullanıcı deneyiminin de girişimin çıkış noktasını oluşturduğunu anlatan Baki, “Influencer olarak pet içerikleri ürettik. Bu sayede

Sahne XL, girişimler için görünürlük fırsatı sunuyor

Müge Erkent Baki, girişimin büyüme sürecinde BTM’nin kuluçka mekanizmalarına dahil olduklarını ve özellikle strateji, sunum hazırlığı ile yatırımcı ilişkileri konularında önemli destek aldıklarını belirterek, “BTM gibi merkezlere erken aşamada başvurmak, girişimin doğrulanması ve gelişim hızının artması açısından büyük avantaj sağlıyor” dedi. Baki, BTM’nin düzenlediği ve Türkiye’nin en kapsamlı demo day etkinliklerinden biri olan Sahne XL’yi de önemli bir görünürlük fırsatı olarak değerlendirdi.



müşteri, satıcı ve içerik üreticisi olarak pazarın ihtiyaçlarını doğrudan gözlemleme fırsatı bulduk” dedi.

DAĞINIK PAZAR YAPISI

Evcil hayvan ürünleri pazarının dağınık yapısına dikkat çeken Baki, güvenilir ve doğru ürüne erişimin her zaman kolay olmadığını belirtti. Baki, şöyle konuştu: “Petözel, sadece evcil hayvanlara özel, çok satıcılı bir platform olarak kullanıcıların aradıkları ürünü güvenle bulmasını sağlıyor. Satıcı tarafında ise dijitalleşme, doğru hedef kitleye erişim ve yüksek operasyon maliyetleri gibi sorunlara çözüm getiriyor. Platform, satıcıların doğrulama sürecinden geçirilmesi ve çok satıcılı yapı sayesinde ürün karşılaştırma imkânı sunuyor.”

Müge Erkent Baki, Petözel’i, pazardaki benzer firmalardan ayıran en büyük farklarını ise butik yapı, uzmanlaşma ve güven odaklı yaklaşım olarak açıkladı.

GELİŞİM MODELİNİ ÇEŞİTLENDİRECEK

Petözel’in hedef kitlesi; kedi, köpek, kuş, balık, kemirgen ve sürüngen sahipleri dahil olmak üzere tüm evcil hayvan ailelerinden oluşuyor. Platform, evcil hayvanını aile üyesi olarak gören ve güvenilir bir alışveriş deneyimi arayan kullanıcıları hedefliyor.

Platform hâlihazırda komisyon modeliyle çalışıyor. Yakın dönemde ise platform içi reklamlar, görünürlük paketleri ve satıcılara özel kampanya çözümlerinin gelir modeline eklenmesi planlanıyor.

Zorunlu trafik sigortasında tarife değişikliği



SİĞORTACILIK ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu’nun (SEDDK) Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında Tarife Uygulama Esasları Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmeliği, Resmi Gazete’de yayımlandı.

Buna göre, 1 Ocak itibarıyla gerçek kişi işleten adına düzenlenecek poliçelerin primlerinin tespitinde kullanım türü, aynı araç grubunda 5 (dahil) araca kadar özel, 5 araçtan sonra ise tüzel olarak dikkate alınır hükmü getirildi. Bu değişiklikle filo olarak işletildiği halde gerçek kişi gibi bildirim yapılan poliçeler için 5 araçtan sonra tüzel kişi fiyatlaması yapılacaktır.

TEMİNAT LİMİTLERİ

Düzenlemeye göre trafik

sigortasında tüm araç gruplarında teminat limitleri artırıldı. Buna göre, otomobil araç grubunda 2026 yılı teminat limitleri yüzde 33 artırılarak araç başına maddi 400 bin lira, mağdur başına bedeli 3 milyon 600 bin liraya yükseltildi. Diğer araç gruplarında da söz konusu orana göre güncellendi.

Riskli Sigortalar Havuzu kapsamındaki taksi, minibüs, otobüs ve otobüs (31 koltuk üstü) türündeki araç gruplarında ise 7. basamakta uygulanan yüzde 40 indirim oranı yüzde 30’a düşürüldü.

Düzenlemede, sürücü dahil koltuk sayısı 10 ve üzeri araçlarda sağlık gideri, sakatlanma ve ölüm teminatları için kaza başına asgari sigorta teminat tutarlarında da değişikliği gidildi.

TEXWORLD APPAREL SOURCING PARIS / SPRING 2026

Paris - Fransa
2 - 4 Şubat 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



MODANIN BULUŞMA NOKTASI TEXWORLD PARIS

TEXWORLD APPAREL SOURCING PARIS / SPRING 2026

- Fuarın prestijli konumunda yer alma avantajı
- Avrupa’da kumaş, aksesuar ve hazır giyim sektörünün buluşma noktası
- Yenilikçi ve sürdürülebilir ürün zenginliğini yakından inceleme fırsatı
- Tekstil sektörünün güncel trendleri ve gelişmelerini tanıma imkanı
- Asya ve Avrupa başta olmak üzere 20 ülkeden uluslararası katılımcı ve 8.000 profesyonel ziyaretçi
- 50.000 m² ürün sergileme alanı
- En büyük 2. katılımcı ülke: **TÜRKİYE**

TÜRK TEKSTİLİ MİLLİ TREND ALANI

- Türkiye Milli Stantlarında yer alan **Trend Alanı**’nda ürünleri sergileme imkanı

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli (nakliye dahil)	: 1.050 Euro / m²
Katılım Bedeli (nakliye hariç)	: 1.000 Euro / m²
Minimum Stant Alanı	: 12 m²



Gülün Gürsoy

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

Ruken Ayata

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

Başak Kılıç

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

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

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAĞIÇ

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 Binaz

Yayın ve Dağıtım Sorumlusu
Dilşah Sarıhasan

Haber Merkezi
Adem Orhun, Barış Cabacı, Ertuğrul Yan, Hamit Eteevrants, Necmi Uysal, Servet Sena Sorkun, Sümeyra Yarış Topal, Yaşar Kaya

Reklam
Cengiz Kazan

Grafik
Osman Kuvvet

Fotoğraf
Kamil Çatak

Abonelik
Abdülkadir Yıldız

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

istanbulticaretgazetesi.com

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

ABONELİK:
Yıllık abone bedeli 150 TL’dir.
Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacirler için), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şirketi Ticari Şube (Ş. Kodu: 1385) 3092 No’lu hesaba yatırılabilir.
IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92
Yayın türü: Yerel süreli yayın
Yayın tarihi: 02.01.2026

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

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ
Tel: 0212 455 61 23

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

Hac ve umredeki yeni uygulamalara uyum önemli

Suudi Arabistan'da hac ve umre organizasyonlarında hayata geçirilen dijitalleşme, merkezi planlama ve paket uygulamaları, bu alanda hizmet sunan seyahat acenteleri açısından yeni bir uyum sürecini beraberinde getiriyor. İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, yapılan düzenlemelerin doğru anlaşılması ve sürecin sağlıklı işlemesi için gerekli idari ve organizasyonel adımların zamanında atılmasının önemine dikkat çekti.

BARIŞ CABACI

SUUDİ Arabistan'ın hac ve umre ziyaretleriyle ilgili yaptığı değişikliklerin seyahat acentelerine etkileri, İstanbul Ticaret Odası'nda (İTO) düzenlenen toplantıda değerlendirildi. Toplantıda konuşan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, hac ve umre organizasyonlarında yaşanan dönüşümün artık günlük operasyonel meselelerin ötesine geçtiğini vurgulayarak, sürecin yapısal ve stratejik boyutlarıyla ele alınması gerektiğini ifade etti.

ÜYELERİMİZİN SESİ OLUYORUZ

Şekib Avdagiç, İTO olarak tüm sektörlerde olduğu gibi hac ve umre alanında hizmet veren acente üyelerden gelen talepleri de titizlikle analiz ettiklerini belirterek, "Bizim temel yaklaşımımız şu: Talepler net, gerçekçi ve sektörün tamamını kapsayıcı olmalı. Ancak bu şekilde üst merciler nezdinde güçlü bir duruş sergileyebiliriz. İTO'nun en büyük gücü üyeleridir. Üyelerimizin ortak akulla



oluşturduğu taleplerin her zaman arkasında durduk, durmaya da devam edeceğiz" dedi. Avdagiç, İTO'nun bu süreçte üyelerinin sesi olmaya devam edeceğini söyledi.

Hac ve umre konusunun son derece hassas ve çok boyutlu bir alan olduğuna dikkat çeken Avdagiç, Suudi Arabistan'ın son yıllarda bu alanda çok hızlı ve dinamik bir dönüşüm yürüttüğünü söyledi. Uzun yıllar nispeten sabit kalan bir sistemin artık yerini sürekli güncellenen, dijitalleşen ve merkeziyetçi bir yapıya bıraktığını vurgulayan Avdagiç, "Bu dönüşümün doğru okunması gerekiyor. Değişen sistem karşısında sektörümüzün güçlü kalabilmesi için mevzuat, organizasyon ve iş modelleri açısından gerekli düzenlemelerin gecikmeden yapılması gerekiyor. Bizler üyelerimizin yanındayız. Bu dönüşüm sürecinde sektörümüzün haklarını, beklentilerini ve



sürdürülebilirliğini korumak için gerekli her platformda aktif olacağız" diye konuştu.

BİREYSEL UÇUŞLAR ARTIYOR

Dünya genelinde seyahat alışkanlıklarının ciddi bir dönüşüm geçirdiğine işaret eden Avdagiç, organize turistik seyahatlerden bireysel seyahatlere doğru güçlü bir kayış yaşandığını belirtti. Özellikle 40 yaş ve altı kuşakta bu eğilimin çok daha belirgin olduğunu söyleyen Avdagiç, "Yeni nesil daha bireysel, daha esnek ve dijital odaklı seyahat modellerini tercih ediyor" dedi. Bu kapsamda Suudi Arabistan'ın bireysel umre ziyaretçilerini çekmek amacıyla özel bir havayolu şirketi kurduğunu hatırlatan Avdagiç, atılan adımların hızla değiştiğini ve henüz bir

raya oturmadığını kaydetti.

SEKTÖRDE DENGELER DEĞİŞECEK

Acentelerin hac ve umre organizasyonlarında ciddi sorunlarla karşı karşıya kaldığını belirten İTO Yönetim Kurulu Üyesi Bahadır Yaşık ise hac ve umre sisteminin artık günlük operasyonel aksaklıkların ötesine geçtiğini ve sistemsel bir dönüşüm sürecine girildiğini söyledi.

Son yıllarda uygulanan kontenjan sisteminin kısa vadede piyasayı rahatlattığını dile getiren Yaşık, bu uygulamanın pandemi döneminde yaşanan kayıpların kısmen telafi edilmesine katkı sağladığını söyledi. Ancak Nusuk sisteminin paket satış modelinin önümüzdeki 5-10 yıl içinde acenteleri ciddi anlamda zorlayacağını vurgulayan Yaşık, bu yapının sektörde dengeleri değiştireceğini belirtti. Yaşık, Arafat, Müzdelife ve Mina geçişlerinin artık tren sistemiyle sağlandığını, dijital kartlar üzerinden yönlendirme yapıldığını ve paket sisteminin zorunlu hale getirildiğini ifade etti.

Acenteler için yeni düzenleme gerekir

Toplantıda söz alan sektör temsilcileri, elektronik vize uygulaması Nusuk'un henüz Diyanet İşleri Başkanlığı üzerinden alınan vizelerde uygulanmadığını, ancak Suudi Arabistan yönetiminin bu sistemi yaygınlaştırmak için yoğun bir çalışma yürüttüğünü dile getirdi. Sektör temsilcileri, umre ibadeti için gereken şartların bazı acenteler tarafından yerine getirilmediğini, bu yüzden de fiyatların daha ucuz görüldüğünü belirtti. Bu durumun sektör açısından olumsuz bir imaj çizdiğine dikkat çeken sektör mensupları, "Hac umre ziyaretine yeni bir düzenleme getirilmeli ve ibadet tam anlamıyla yapılmalı" önerisinde bulundu. Sektör temsilcileri, 2025 yılında 32 bin kişinin bireysel olarak umre yaptığı bilgisini de verdi.

Tehlikeli mesleklere yeterlilik belgesi şartı



MESLEKİ
Yeterlilik Kurumu'nun Mesleki Yeterlilik Belgesi zorunluluğu getirilen mesleklere ilişkin 2019/1 ve 2021/1 sayılı tebliğlerde değişiklik yapılmasına dair tebliğler, Resmi Gazete'de yayımlandı. 2019/1 sayılı tebliğde yapılan değişikliğe göre, tehlikeli işlerden olup Mesleki Yeterlilik Kurumu tarafından standardı yayımlanan ve aralarında ağır vasıta tecrübe sürücüsü, armürlü dokuma kumaş desen hazırlama elemanı, deri işleri operatörü, iplik operatörü ve liman forklift operatörü gibi mesleklerin bulunduğu 26 meslekte Mesleki Yeterlilik Belgesi'ne sahip olmayan kişiler, 12 ay sonra çalıştırılmayacak.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

İHALE İLANI

İhale Makamı	İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu
İşin Adı	İTO EK HİZMET BİNASI (23 PARSEL) RESTORASYON PROJESİ YÜKSELTİLMİŞ DÖŞEME YAPIM 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 YÜKSELTİLMİŞ DÖŞEME YAPIM İŞLERİ
İşin Süresi	60 Takvim Günü
Son Teklif Verme Tarihi ve Saati	6 Ocak 2026, saat 15.00 (Süre uzatılmıştır.)
Teklif Dosyasının Teslim Yeri	İstanbul Ticaret Odası Merkez Binası Zemin Kat, Evrak Kabul, Reşadiye Caddesi 34112 Eminönü-Fatih-İstanbul
İhale Dosyası Temini Konusunda İrtibat	Nesibe DİNLEYİCİ n.dinleyici@hfmmimarlik.com 0212 528 33 40 Hüseyin CAMUR huseyin.camur@ito.org.tr 0212 455 64 01



MEKİK.ORG

5 Modül (Her modül 2 saat (online) + son gün buluşması) ✖ Gerçek CRE senaryoları ✖ Araçlar, prompt'lar ve hazır şablonlar

TİCARİ GAYRİMENKULDE YAPAY ZEKÂ KULLANIMI

EĞİTİM MODÜL BAŞLIKLARI

- AI'ı Anlamak & CRE'de Doğru Kullanmak
- AI ile Piyasa Analizi & Yatırım Stratejileri
- Yatırım Analizi, DCF & Site Selection
- CRM & Otomasyonlar (Agentic AI)
- Operasyonel Verimlilik & AI Ajanları

EĞİTİM KAZANIMLARI

- ✓ AI'ı analist, asistan ve strateji ortağı gibi kullanabilme
- ✓ Piyasa analizi, yatırım analizi ve underwriting süreçlerini hızlandırma
- ✓ Kendi Custom GPT / AI Asistanlarınızı oluşturma
- ✓ CRM ve operasyon süreçlerini otomatize etme
- ✓ AI'n sınırlarını, risklerini ve doğru kullanım çerçevesini öğrenme
- ✓ Gerçek hayatta kullanılabilir workflow'lar



Michael Hironimus x Sinan Şensivas

İlk online ders: 19 Ocak

WWW.MEKİK.ORG

0540 224 62 66

YEŞİL
DÖNÜŞÜMDE
KRİTİK YIL

AB yumuşattı Türkiye yeni eşikte

Avrupa Birliği, Çin’le rekabeti ve yatırım maliyetlerinin yüksekliği nedeniyle bazı sektörlerde yeşil dönüşüm takvimini yumuşattı. Türkiye ise sanayi başta olmak üzere bazı sektörlerde AB’nin öngördüğü Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması’na (SKDM) geçiş sürecinin 1 Ocak itibarıyla tam olarak başlamasıyla yeni bir döneme hazırlanıyor.

AVRUPA Birliği, yeşil dönüşümde belirlediği kuralların bazılarını yumuşatırken, bazılarını da güncelledi. AB, bu çerçevede 2035 yılına kadar yeni benzinli ve dizel otomobil satışlarını sona erdirmeye planlarını esnetti. Bunun yanı sıra birçok sektörü ilgilendirecek ertelemeler yapıldı. Geçen yıl İsveç, Almanya, Fransa ve İspanya dahil birçok ülkede bir dizi önemli dönüşüm projesi ertelendi ya da askıya alındı. Bu kapsamda, Türkiye de sanayi başta olmak üzere çeşitli sektörlerde AB Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması’na (SKDM) geçiş sürecinin 1 Ocak itibarıyla kapsamlı olarak yürürlüğe girmesiyle yeni bir dönemin eşikinde.

3 AYLIK BEYAN ZORUNLULUĞU

Avrupa Birliği’ne ihracat yapan firmalar için Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması kapsamında yeni bir dönem başlıyor. Yılabasından itibaren çimento, demir-çelik, alüminyum, gübre, elektrik ve hidrojen sektörlerinde AB pazarına ürün gönderen firmalar için üçer aylık sera gazı emisyon beyanı zorunlu hale geldi. Yeni düzenlemeyle emisyon verilerini eksiksiz ve doğru şekilde raporlayamayan firmalar, AB’deki ithalatçıları nezdinde ticari riskli olarak değerlendirilebilecek.

SKDM LİSTESİNİ KONTROL EDİN

Firmaların ilk olarak, AB’ye ihrac ettikleri ürünlerin SKDM kapsamına girip girmediğini kontrol etmeleri gerekiyor. Kapsam dahilindeki ürünler için üretim tesislerine ait emisyon verilerinin toplanması, hesaplanması ve AB tarafına iletilmesi, büyük önem taşıyor. Yeni yılla birlikte emisyon beyanları doğrudan mali yükümlülüğe dönüşecek, firmalar emisyonları karşılığında SKDM sertifikası satın almak zorunda kalacak. Öte yandan, hazırlık yapmayan firmaların, artan karbon maliyetleri nedeniyle AB pazarında rekabet gücü kaybı yaşama riskiyle karşı karşıya kalabileceği vurgulanıyor. SKDM’nin yalnızca bir uyum zorunluluğu değil, aynı zamanda sanayinin yeşil dönüşümünü hızlandıracak stratejik bir araç olduğu belirtilirken; özellikle çimento, metal ve döküm gibi enerji yoğun sektörlerde tedarik zinciri boyunca emisyon verisi yönetiminin belirleyici hale geldiğine işaret ediliyor.

DÜŞÜK KARBONLU ÜRETİM AVANTAJI

Düşük karbonlu üretim yapan sektörler açısından SKDM’nin aynı zamanda bir rekabet avantajı yarata-

bileceği ifade ediliyor. Türkiye’de üretimin önemli bir bölümünün daha düşük karbon salımı sağlayan teknolojilere dayanmasının, karbon temelli düzenlemeler karşısında ihracatçı firmalar için avantaj oluşturabileceği belirtiliyor. Buna karşın, geçiş döneminin sona ermesiyle birlikte raporlama yükümlülüklerinin daha sıkı ve standart hale gelmesinin, teknik kapasitesi sınırlı üreticiler için ilave idari ve operasyonel maliyetler doğurabileceği uyarısı yapılıyor.

ÇİMENTODA MALİYET UYARISI

Özellikle çimento sektöründe, taslak düzenlemelerin yürürlüğe girmesi halinde SKDM kaynaklı maliyetlerin birkaç kat artabileceği ifade ediliyor. Varsayılan emisyon değerlerinin kullanılması durumunda, sektörün öngörülenden daha yüksek maliyetlerle karşılaşabileceği belirtilirken; her bir tesis için gerçek, doğrulanabilir emisyon verilerinin doğru şekilde sunulmasının maliyetlerin kontrolü açısından kritik olduğu kaydediliyor.

ORMAN KRİTERİ GİDADA BELİRLEYİCİ

AB’nin devreye aldığı Ormansızlaşmanın Önlenmesi Tüzüğü (EUDR) ise gıda ve tarım ürünlerinde yeni bir dönem başlattı. Kakao, kahve, soya, palm yağı, kauçuk ve bu ürünleri içeren mamullerin AB pazarına girişi, ormansızlaşmaya yol açmadan üretildiğinin belgelenmesi şartına bağlandı. İhracatçılardan hammaddenin hangi ülkeden ve hangi araziden temin edildiğini, 31 Aralık 2020 sonrası orman tahribatı yapılmadığını, tedarik zincirinin tamamının izlenebilir olduğunu kanıtlamaları istenecek. Bu yükümlülükler, 2025 sonu itibarıyla kademeli olarak yürürlüğe girdi. Aynı zamanda AB, gıda sektöründe pestisit kullanımını 2030’a kadar yüzde 50, sentetik gübre kullanımını ise yüzde 20 azaltmayı hedefliyor. Bu doğrultuda kalıntı limitleri düşürülürken, bazı pestisit etken maddeleri tamamen yasaklanmış durumda. 2026’da bu oranlar daha titiz takip edilecek. Öte yandan Ormansızlaşmanın Önlenmesi Tüzüğü ikinci kez ertelendi. Uygulama tarihleri büyük/orta işletmeler için 30 Aralık 2026,

mikro/küçükler için 30 Haziran 2027 olarak belirlendi.

TEKSTİLDE YENİ ADIMLAR

Tekstil ve konfeksiyon sektörü de AB’nin yeşil dönüşüm ajandasındaki en kritik alanlardan biri olarak öne çıkıyor. 2030 hedefi, AB’de satılan tüm tekstil ürünlerinin uzun ömürlü, tamir edilebilir, geri dönüştürülebilir ve zararlı kimyasal içermeyen ürünler olması yönünde belirlendi. Bu kapsamda; zorunlu eko-tasarım kuralları uygulanacak, geri dönüştürülmüş elyaf kullanımı ve dayanıklılık kriterleri mevzuata bağlanacak, büyük perakendeciler satılmayan ürünleri imha edemeyecek, ürünlerin akıbetini raporlamak zorunda kalacak.

LİSTE GENİŞLİYOR

Kimyasallar ve plastik ürünler ise şu aşamada SKDM kapsamı dışında kalsa da 2030’a kadar bu alanların da karbon düzenlemesine dahil edilmesi gündemde.

ERTELENEN YATIRIMLAR BAŞLAYABİLİR

Enerji Verimliliği ve Yönetimi Derneği (EYODER) Yönetim Kurulu Başkanı Onur Ünlü, enerji sektörünün 2025’te yaşanan zorlu koşullara rağmen 2026’ya yönelik beklentilerinin güçlü olduğunu söyledi. Ünlü, “Dünyada barış umutlarının artması, Türkiye’de olumlu beklentiler ve 2024-2030 Ulusal Enerji Verimliliği Eylem Planı kapsamında yalnızca enerji verimliliğiyle 100 milyon ton emisyon azaltımı hedefi, ertelenen yeşil dönüşüm yatırımlarının yeniden devreye alınma ihtimalini güçlendiriyor” dedi.

TEŞVİKLER YATIRIMLARI HIZLANDIRACAK

Ünlü, bu yılki yavaşlamaya rağmen gıda, ilaç, kimya, otomotiv gibi sektörlerin enerji verimliliği yatırımlarını sürdürdüğünü belirterek, “Ticari binalara yönelik devlet destekleri dikkate alındığında, özellikle hastane ve otel binalarında enerji verimliliği yatırımlarının hız kazanmasını bekliyoruz. Kentsel dönüşüm kapsamında yeni binalarda enerji verimliliği zorunluluğu ise yeşil bina ve teknoloji pazarında önemli bir yatırım potansiyelini gösteriyor” dedi. Geçen yıl Türkiye Sürdürülebilirlik Raporlama Standartları kapsamında şirketlerin ilk kez entegre sürdürülebilirlik raporlarını yayımladığını dile getiren Ünlü, bu yıl raporlama yapan firma sayısının artmasını beklediklerini belirtti.

Yeşil dönüşümde 14 maddeye dikkat

İş Dünyası ve Sürdürülebilir Kalkınma Derneği (SKD Türkiye) Başkanı Ediz Günsel, yeşil dönüşümün rekabetin yeni parametresi haline geldiğini söyledi. Günsel, şirketlerin dayanıklılığını artırmak ve yeşil dönüşüm sürecinde rekabet gücünü korumak için izleyebileceği 14 temel alanı şöyle özetledi:



Ediz Günsel

- Sahiplenme:** Üst yönetimin yeşil dönüşümü sahiplenmesi ve stratejik planlara entegre etmesi, dönüşümün kurumsal yapıya yerleşmesi açısından öncelikli bir gereklilik.
- Enerji dönüşümü:** Yenilenebilir enerji kaynaklarına geçiş, hem dekarbonizasyon hem de maliyet avantajı açısından odaklanılması gereken temel alanlardan biri.
- Enerji verimliliği:** Enerji verimliliğini artıracak projelere ve teknolojik uygulamalara yönelmek, sürdürülebilirlik performansını güçlendiren en etkili adımlar arasında yer alıyor.
- İşbirlikleri:** Dönüşümün hızlanması için sektörler arası ortak yatırım ve döngüsel üretim işbirliklerinin geliştirilmesi, yeni fırsatların ortaya çıkmasını sağlayabilir.
- Kapsayıcılık:** Değer zincirinin tamamının dönüşüm sürecine dahil edilmesi, paydaşlarla birlikte hareket edilmesi ve ekosistemin bütüncül olarak dönüşmesi büyük önem taşıyor.
- Esneklik ve yeni yatırım alanları:** Şirketlerin faaliyet alanlarını çeşitlendirmesi ve sürdürülebilir yeni yatırım alanlarına yönelmesi, uzun vadeli dayanıklılığın temel bileşenlerinden biri haline geliyor.
- Riskleri ve fırsatları okumak:** Yeşil dönüşümün getirdiği risk ve fırsatları bütüncül şekilde analiz etmek, stratejik kararların doğruluğunu ve rekabet avantajını doğrudan etkiliyor.
- Teknolojik dönüşüm:** Dijitalleşme ve yapay zeka uygulamalarının iş süreçlerine entegre edilmesi, verimlilik ve inovasyon kapasitesini artırmada öncelikli bir araç olarak öne çıkıyor.
- Kamu-özel sektör işbirlikleri:** Altyapı yatırımlarında ve yüksek maliyetli dönüşüm projelerinde kamu desteğiyle geliştirilen işbirlikleri, sürecin hızlanmasına katkı sağlıyor.
- Raporlama, güvence ve iletişim:** Ölçümleme, izleme, raporlama ve doğrulama sistemlerinin kurulması; hem yönetim kalitesini hem de paydaş güvenini güçlendiren bir yapı oluşturuyor.
- İnsana yatırım:** Çalışanların ve paydaşların sürece aktif katılımı, yeni yetkinliklerin geliştirilmesi ve sürekli öğrenme kültürünün benimsenmesi, dönüşümün başarısında kilit rol üstleniyor.
- Hız:** Değişime hızlı uyum sağlayan ve çevik hareket eden şirketler, yeşil dönüşümün liderleri arasında yer alıyor.
- Finansmana erişim:** Uluslararası normlara uygun, güvenilir ve şeffaf yapıda projeler geliştirmek, finansmana erişimin önünü açan en kritik unsurlar arasında.
- Çalışma zamanı:** Türkiye’nin yeşil dönüşüm sürecinde bulunduğu eşik, iş dünyasının daha fazla çaba ve kolektif hareketle bu sürecin kazananı olmasını gerektiriyor.





2026 ekonomide hasat yılı olacak

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, 2026 yılının geçmiş yıllarda verilen ekonomik mücadelenin karşılığının alınacağı bir dönem olacağını söyledi. Kararlı ekonomi politikaları ve reformların sahada uygulanmasıyla Türkiye ekonomisinin güçlü yürüyüşünü sürdüreceğini vurgulayan Avdagiç, bölgesel liderlik potansiyeline dikkat çekti.

İŞ dünyası küresel ekonomide parçalı ve çok kutuplu yapının kalıcı hale geldiği bir dönemde, Türkiye'nin 2026 yılına daha sağlam bir zeminde girdiğini değerlendiriyor. İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, 2026'yı, geçmiş yıllarda verilen mücadelenin karşılığının alınacağı yıl olarak işaret etti. Avdagiç'e göre kararlı ekonomi politikaları, reformların sahada uygulanması ve küresel 'nearshoring' dalgası, Türkiye ekonomisinin güçlü yürüyüşünü sürdüremesinin temel dayanakları olacak. Avdagiç, küresel belirsizliklere rağmen Türkiye ekonomisinin önümüzdeki yıl performansını yukarı taşıyacak unsurların giderek belirginleştiğini vurguladı.

KÜRESELLEŞME İÇİNDE PARÇALANMA DÖNEMİ

Küresel ekonominin artık ne tamamen birleşik bir 'küresel köy' ne de tamamen dağılmış kaotik bir yapı olacağını ifade eden Avdagiç, uzun süre 'hibrit' bir dönemin egemen olacağını söyledi. Pandemi sonrası dönemde dünya ekonomisinin yeni bir denge arayışında olduğunu belirten Avdagiç, 2025 yılının küresel ölçekte ılımlı ancak ülkeler arasında asimetrik bir büyüme yılı olarak geride kaldığını kaydetti.

KORUMACILIK VE JEOPOLİTİK RİSKLER

2025 boyunca artan jeopolitik riskler, korumacılık eğilimleri ve tedarik zincirlerinin yeniden yapılanmasının yatırım ve ticaret üzerinde baskı oluşturduğunu vurgulayan Avdagiç, bu sürecin küresel büyümeyi sınırladığını ifade etti. Avdagiç, yükselen ticaret bariyerlerinin ve belirsizliklerin, dünya ekonomisinde toparlanmayı geciktiren başlıca unsurlar olduğuna işaret etti.

KÜRESEL DÜZENİN ÜÇ TEMEL UNSURU

Avdagiç, yeni dönemin üç ana süreç üzerinden şekillendiğini belirtti. Bunlardan ilki 'seçici bağlanma' olarak tanımlanırken, tüketim mallarında küresel pazar yapısı korunurken kritik teknolojilerde bölgesel ve ulusal yaklaşımların öne çıkacağına dikkat çekildi. İkinci unsur olan 'çok

Küresel tedarik zincirlerindeki dönüşüm ve 'nearshoring' eğiliminin Türkiye için yeni ihracat ve üretim fırsatları sunduğunu belirten Avdagiç, yatırım ortamının iyileştirilmesinin kritik olduğunu ifade etti. Reformların hızla hayata geçirilmesi halinde 2026'da büyüme ivmesinin güçlenmesi bekleniyor.



İHRACATTA 'NEARSHORING' FIRSATI

İÇ TALEPTE DENGELENME SÜRÜYOR

katmanlı sistem'de, Dünya Ticaret Örgütü kuralları ve iklim anlaşmalarıyla birlikte ABD, Çin ve AB'nin yapay zeka, çip ve gümrük politikalarının aynı anda varlığını sürdüreceği öngörülüyor. Üçüncü unsur ise 'dinamik gerilim' olarak tanımlanıyor; yani ekonomilerin ne tamamen açık ne de tamamen kapalı olacağı, her iki yaklaşımın birlikte yönetileceği bir yapı.

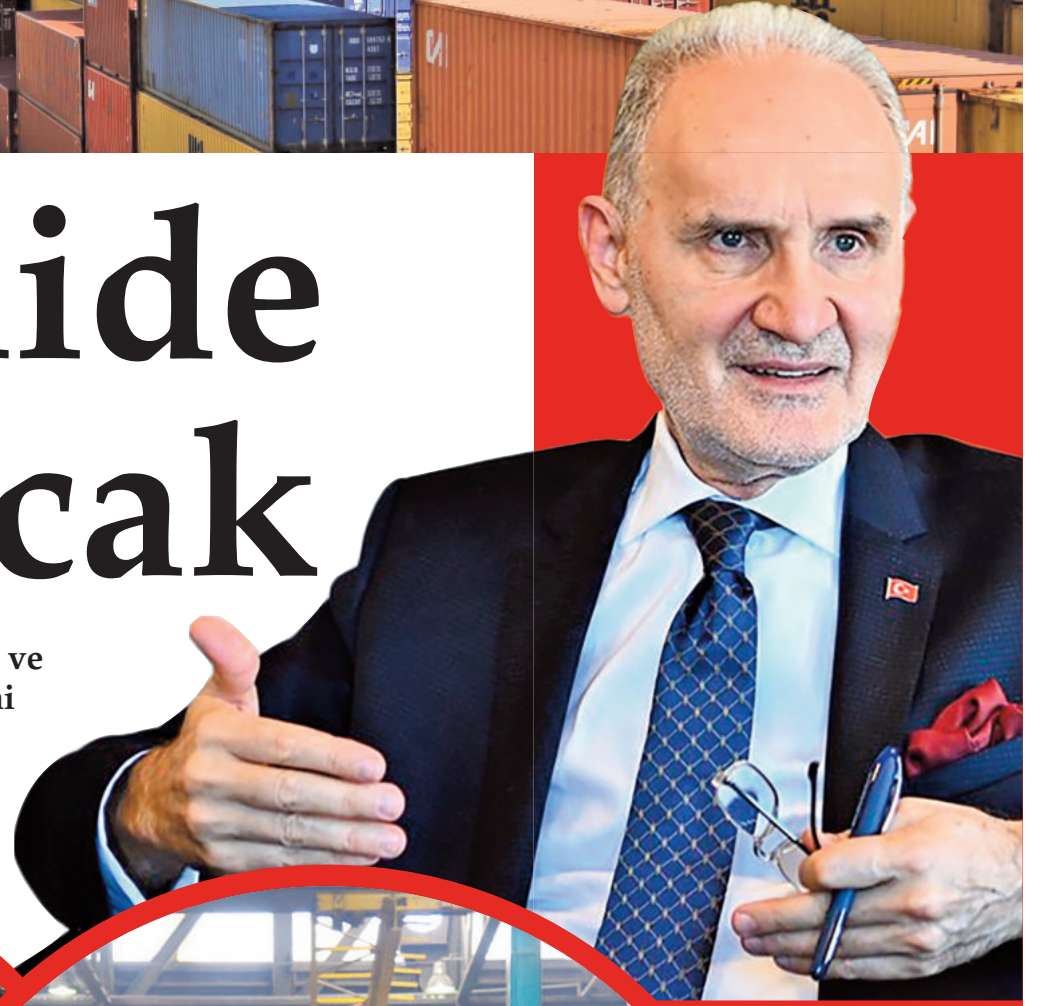
MAKRO GÖSTERGELER OLUMLU

Türkiye ekonomisine ilişkin değerlendirmelerinde Avdagiç, 2025 yılında dezenflasyon politikasının belirleyici olduğunu ifade etti. Kademeli faiz indirimlerinin finansman koşullarında ve dış dengede görece bir iyileşme sağladığını belirten Avdagiç, jeopolitik gelişmeler ve iç dinamiklerin bu iyileşmenin hızını sınırladığını dile getirdi.

Artan küresel belirsizliklere, ticaret savaşlarına ve içerde yaşanan zorluklara rağmen temel makro göstergelerin olumlu seyrettiğine dikkat çeken Avdagiç, bunun Türkiye ekonomisinin dayanıklılığını bir kez daha ortaya koyduğunu söyledi.

EKONOMİDE SAĞLANAN KAZANIMLAR

2025 yılında enflasyonla mücadelede önemli araçlardan biri olan fiyatlama davranışlarının önemli ölçüde iyileştirildiğini belirten Avdagiç, enflasyonda bu aşamadan sonra iki konuda tıyakkız halinde olmak gerektiğini



Tarımda yapısal sorunlar öne çıkıyor

Dezenflasyon sürecinin yavaşlamasında kira ve eğitim gibi hizmet kalemlerinde geçmiş dönem enflasyonuna endeksli fiyatlamaların önemli bir katılık yarattığını belirten Başkan Avdagiç, tarımda yaşanan zirai don ve kuraklığın da gıda fiyatlarını yukarı çektiğini söyledi. Avdagiç, tarımda yapısal sorunlara yönelik kalıcı çözümlerin acil gündem maddeleri arasında yer alması gerektiğini vurguladı.

KOBİ'ler için finansman mekanizmaları güçlendirilmeli

Şekib Avdagiç, üretimde yeniden dengelenme için ekonomi politikalarında destekleyici unsurların korunmasının önemine işaret ederek, "Özellikle KOBİ'ler ve ihracatçı KOBİ'ler için erişilebilir ve uygun maliyetli finansman mekanizmalarının güçlendirilmesi gerekir" dedi.

Reformlar ve 'nearshoring' fırsatı

Reformların sadece adının değil, uygulamasının da büyük önem taşıdığına dikkat çeken İTO Başkanı Şekib Avdagiç, özel sektörün beklentisinin reform alanlarının net biçimde belirlenmesi ve kararlılıkla hayata geçirilmesi olduğunu söyledi. Küresel tedarik zincirlerindeki dönüşüm ve 'nearshoring' eğiliminin Türkiye'ye yeni ihracat ve üretim fırsatları sunduğunu vurgulayan Avdagiç, yatırım ortamının iyileştirilmesiyle bu fırsatların somut kazanımlara dönüşeceğini ifade etti.

ifade etti.

Avdagiç, 2025 yılı içinde ödemeler dengesi kırılganlıklarının güçlü şekilde bertaraf edildiğini, kur korumalı mevduatın yol açtığı dolarizasyon riskinin de tamamen ortadan kaldırıldığını söyledi. Avdagiç, "Aynı şekilde TCMB rezervleri, tarihi rekor seviyesine ulaştı. Bu da bir yandan kur oynaklığı ve kur kaynaklı enflasyonist baskılara karşı önemli bir tampon oluştururken, diğer yandan da finansal istikrarın tesisine önemli bir katkı verdi. Hızı yavaşlamasına karşın dezenflasyon sürecinde elde edilen başarılar, kalıcı fiyat istikrarı açısından çok önemli kazanımlar ortaya koydu" dedi. Şekib Avdagiç, "Fiyatlama davranışı alanındaki bozulmanın tümüyle ortadan kaldırılamaması sebebiyle tıyakkızda olmakta fayda var. Diğer yandan, zayıf dış talep koşulları sürerken, iç talebin uzun süre baskılanmasının, enflasyonda bu kez arz yönlü riskleri de tetikleyebileceğini unutmamalıyız" değerlendirmesinde bulundu.

GÜÇLÜ YÜRÜYÜŞÜNÜ SÜRDÜRECEK

Avdagiç, 2026 yılının geçmiş yıllarda verilen mücadelenin karşılığının alınacağı bir dönem olacağı beklentisini dile getirdi. Türkiye ekonomisinin, hükümetin alacağı kararlı ve etkili tedbirlerle güçlü yürüyüşünü sürdüreceğini belirten Avdagiç, bölgesinde yeni bir gerilim yaşanmaması halinde Türkiye'nin çok kutuplu dünyada bölgesel lider olarak öne çıkacağını ifade etti.

Tedarikçiye yeni yatırım çerçevesi

Avrupa, otomotiv ve diğer sanayi sektörlerinde teşviklerin odağına 'Made in EU' kriterini yerleştiriyor. Çin markalarının pazardaki baskısıyla zorunlu hale gelen bu hamlenin çerçevesi, yeşil dönüşüm kriterleriyle şekilleniyor. Gümrük Birliği üyeliği ve çapraz menşe uygulamalarıyla kritik tedarikçi olan Türkiye'nin, yeni çerçeveye uyum adımlarıyla yatırım ve sipariş fırsatları kazanabileceği kaydediliyor.

AVRUPA Birliği, sanayisini korumak ve sektörlerin rekabet gücünü artırmak için art arda yeni kurallar açıklıyor. Avrupa Komisyonu'nun geçen ay duyurduğu Otomotiv Paketi'ne göre, bu sektördeki teşvik ve mali desteklerin odağına 'Made in EU' kriteri yerleştiriliyor.

Geçen yıl şubat ayında 'Temiz Sanayi Mutabakatı'nın ardından 'Otomotiv Sanayi Eylem Planı'nı açıklayan Avrupa Komisyonu, önceki ay açıkladığı 'Otomotiv Paketi' ile Avrupa Birliği'nin bu konuda kararlı olduğunu gösterdi. Avrupa pazarında Çin menşeli otomobil markalarının baskısı her yıl gittikçe artarken, AB ülkeleri çözümü kendi otomotiv sektörünü korumak için özel teşvik mekanizması kurmakta buldu. Bu teşviklerden yararlanmak için yüzde 70 oranında yerli üretim şartı aranacağı ifade ediliyor. Türkiye'de de çerçevenin sınırları konusunda bazı endişeler dile getirilse de tarihi kararlar ve anlaşmalarla sabit olan ticaret partnerliğinin burada da devreye gireceği, yeni yatırımların kapısının aralanacağı belirtiliyor.

Yapılan açıklamalarda 'AB'de üretilmiştir' ifadesinin sadece bir etiketleme olmadığı, vergi indiriminden kamu ihalelerine kadar geniş bir alanda ticareti etkileyecek korumacı ayrıcalıklar getireceği kaydedildi. Yeni çerçevede esas hedefin çevresel, sosyal, teknolojik olarak üç ana konuda AB'nin kriterlerine uygun üretimin sağlanması olduğu belirtildi.

YEŞİL DÖNÜŞÜM VE TEMİZ ÜRETİM

Clean Industrial Deal: Yeşil Mutabakat'a göre hazırlanan bu kurallar Avrupa'nın temiz üretim teknolojisini geliştirmeyi ve yaygınlaştırmayı hedef aldığını ortaya koyuyor. Buna göre temiz teknolojilerin Avrupa'da üretilmesi (Made in Europe) teşvik edilecek. AB endüstriyel rekabet gücünü bu yolla artıracak.

SIFIR KARBON HEDEFİNE UYGUNLUK

Net-Zero Industry Act (Net Sıfır Sanayi Yasası) ve Industrial Accelerator Act ile karbonsuzlaştırmayı hızlandıran adımlar atılacak. Bu kapsamda 2030 yılına kadar araçlarda yüzde 40 oranında düşük emisyonlu olarak üretilmiş çelik kullanılması gerekecek. 'Yeşil çelik' denilen bu şartın 2035 yılında yüzde 75'e çıkarılması bekleniyor. Bu çerçevede çelik üretim tesisleri modernize edilecek, ilgili mevzuat ve bürokrasi sadeleştirilecek.

KRİTİK HAMMADDELER

Critical Raw Materials (Kritik Hammaddeler Yasası) ve tedarik zinciri koruması kapsamında geçen ay yeni tedbirler açıklandı: AB ekonomisinde kritik hammaddelerin güvenli tedarikini sağlamak ve dışa bağımlılığı azaltmak amacıyla yeni bir merkez (European Critical Raw Materials Centre) kurulacak. Bu merkez üzerinden ortak satın alma ve stoklama yapılacak. Bu adımlar, otomotiv, savunma, yapay zeka çipleri gibi sektörlerde Avrupa sanayisini jeopolitik ve fiyat şoklarından koruyacak. Bu alana bataryalar da giriyor. AB özellikle pil teknolojileri ve batarya dönüşümü konusunda yeni yatırımları destekleyecek.

Avrupa sanayide ve tedarikte kuralları



Adem ORHUN



değiştirmeye yönelik adımlar atarken, Türkiye'deki imalat ve ihracat ağırlıklı sektörler de bu gelişmeleri yakından takip ediyor. Avrupa'nın bu adımları, ihracatının yüzde 72.5'ini AB ülkelerine yapan Türk otomotiv sanayini etkileyecek. Türkiye'de otomotiv ve makina sektörlerinin temsilcileri, Avrupa'nın yeni çerçevesinin dışında kalmamak için gerekli adımların atılmasını talep ediyor.

KAPSAMI NE OLACAK?

Avrupa Komisyonu, geçen ayki toplantısında, bu konunun 28 Ocak'ta görüşülmeye başlanacağını duyurdu. Made in EU çerçevesinin, otomotiv sektörünün ardından diğer sanayi alanlarındaki politikalar için de belirleyici olacağı belirtiliyor.

Made in Europe henüz zorunlu bir etiket olarak yasalasmasa da üretimin ve ticaretin gideceği otoyolu işaret ediyor. Avrupa Komisyonu, halen Ecodesign for Sustainable Products Regulation (ESPR), sıfır karbon ve temiz endüstri gibi araçlarla yerli ürünlerin rekabet gücünü artırmaya çalışıyor. Yeşil Mutabakat temelli standartlar ve Made in Europe çerçevesiyle tabelası konulan rota, Türk firmalarının faaliyetlerini Avrupa'nın yeşil dönüşüm ve temiz üretim kriterlerine uyumlu hale getirmesi için atacağı adımları da tarif ediyor.

BRÜKSEL'DE GÖRÜŞMELER

Konu, Türk makamlarının da takibinde. Ticaret Bakanlığı, Gümrük Birliği ve AB üyeliğine aday ülke statüsü nedeniyle Türkiye'nin bu tanıma dahil edilmesini 'zorunluluk' olarak nitelendiriyor ve Brüksel nezdinde görüşmelerini sürdürüyor. Ayrıca birçok Avrupa firması, Türkiye'nin dışlanmasının kendi tedarik zincirlerine zarar vereceğine dikkat çekerek, Türkiye'nin de sisteme dahil olması yönünde çağrılar yapıyor.



Gümrük Birliği'ni güncelleme süreci hızlanmalı

Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği'nden (OSS) konu hakkında yapılan değerlendirmede "Gümrük Birliği'nin güncellenmesi sürecinin hızlandırılması, 'Made in EU' benzeri menşe tanımlarında Türkiye'nin fiilen entegre üretim ülkesi olarak kabul edilmesine yönelik diplomatik ve sektörel girişimlerde bulunulması, yeşil dönüşüm, karbon ayak izi, batarya ve elektrikli araç bileşenleri yatırımlarını teşvik etmesi kritik önemde" denildi.

Değerlendirmede şunlar kaydedildi: "Avrupa'da üretilen ürün ile 'Avrupa standartlarında üretilen ürün' ayrımının doğru anlaşılması büyük önem taşımaktadır. Rekabeti menşe etiketleri üzerinden değil; ürün standardı, izlenebilirlik, kalite güvencesi ve sürdürülebilirlik üzerinden değerlendirmek daha sağlıklı olacaktır.

Türkiye, Avrupa otomotiv satış sonrası tedarik zincirinin ayrılmaz bir parçasıdır. Yeni dönemde sektörümüzün ihtiyacı; etiketlere dayalı tartışmalar yerine, standartları ve somut gerçekleri merkeze alan, ortak akıl ve uzun vadeli rekabet gücünü destekleyen bir yaklaşım geliştirmektir."

Made in Europe çerçevesinin Gümrük Birliği'nin güncellenmesi için yürütülen müzakerelere de konu olacağı belirtiliyor. Türkiye ile yapılan 'Yüksek Düzeyli Ticaret Diyalogu'nda konunun masada olduğu kaydediliyor. Türkiye'nin Made in Europe çerçevesinin dışında kalmaması için Gümrük Birliği'nin 'güncelleme' protokollerine atıfta bulunulabileceği ifade ediliyor.

MENŞE SİSTEMİNDE İMKAN VAR

Diğer yandan, Pan-Avrupa Akdeniz Menşe Kümülasyonu (PAAMK) sistemine göre, çapraz menşe kazanabilecek üretim aşamaları, ilgili ülkeler arasında bölüşülebilir. Dizaynı bir AB ülkesinde, imalatı Türkiye'de, montajı da bu sistemdeki başka bir ülkede yapılan ürün 'Pan-Avrupa Menşeli' sayılıyor. Bu kapsamda Türkiye'de üretilen ürünler, Avrupalı kabul ediliyor.

Tedarik güvenliği konusu da dikkate alındığında, Avrupa Birliği'nin, tek başına süreci yürütemeyeceği, Türkiye gibi nearshoring (yakın) ve dinamik bir ticaret partnerine her zamankinden daha fazla ihtiyacı olduğu belirtiliyor. Bu durumda yeni çerçevenin, ilgili sektörler için yeni yatırım ve sipariş fırsatları doğuracağı, firmaların da kriterlere hazırlanması gerektiği vurgulanıyor.

Made in EU korumasının temel unsurları

■ **Piyasa koruması:** Çin menşeli elektrikli araçlara yönelik ek gümrük vergileri ve fiyat bariyeri.

■ **Teşviklerde yerlilik şartı:** Vergi indirimi ve maddi desteklerde ürünlerin belli oranda AB sınırları içinde üretilmesi şartı.

■ **Kamu ihalelerine kabul:** Kamu alımlarında ve belediye filolarında 'Made in EU' etiketi taşıyan araçların tercih edilmesi.



Prof. Dr. Kerem ALKIN

21. yüzyılın yeni emtia haritası

20. yüzyıl, petrolün ve kömürün sadece ekonomileri değil, devletlerin kaderini de belirlediği bir çağı. Savaşlar, ittifaklar, büyüme dalgaları ve krizler; hepsi bir yönüyle yeraltındaki kaynakların jeostratejik ağırlığı etrafında şekillendi. Bugün ise dünya fosil yakıtlar çağının ötesinde, daha derinden bir dönüşüm yaşıyor. Dijitalleşme, elektrifikasyon ve yeşil dönüşüm; 21. yüzyılın emtia düzenini yeniden kuruyor. Ve, bu yeni düzende öne çıkan tablo gayet net: Bakır geleceğin 'petrol'ü; altın ve gümüş sadece küresel kırılganlık dönemin sigorta varlıkları olmayıp; yeni nesil teknolojilerin girdileri; kripto paralar ise belirsizlik çağının dijital kaçış alanı.

Bakırın '21. yüzyılın petrolü' olarak anılması artık bir mecaz değil, ekonomik bir gerçeklik. Elektrikli araçlardan enerji depolama sistemlerine, yapay zeka merkezlerinden yarı iletkenlere kadar yeni nesil tüm sektörlerin kalbi bakırla atıyor. Ancak uluslararası finans kurumlarının 2026 için öngördüğü fiyat sıçramasının ardında yalnızca talep artışı değil, madencilik endüstrisinin geleceğine dair ciddi belirsizlikler de yatıyor. Yaşlanan madenler, yavaşlayan keşif yatırımları, çevresel onay süreçleri ve jeopolitik riskler.

Küresel düzenin yönsüzleşmesi

Bu engeller bakır arzını kırılgan hale getiriyor. Yani, bakırın parlak geleceğinin gölgesinde, dünya ekonomisini zorlayabilecek bir arz darboğazının büyüdüğünü gözlemliyoruz. Altın ve gümüşte ise tablo farklı ama sonuç aynı: Belirsizlik çağının yükselen değerleri. Covid-19, Rusya-Ukrayna savaşı, Orta Doğu'daki gerilimler, Güney Çin Denizi'ndeki güç gösterileri, ABD-Çin ticaret ve teknoloji savaşı... Dünya uzun süredir 'olağanüstülük' halinde çıkmıyor. Bu kolektif kırılganlık, altını yeniden uluslararası sistemin jeopolitik sigortası haline getirdi.

Merkez bankalarının tarihi seviyelerde altın alımları, sadece doların rezerv gücüne yönelik tereddütlerin değil, aynı zamanda küresel düzenin yönsüzleşmesine dair derin bir okumanın sonucu. Gümüş ise, çift karakterli bir varlık: Hem endüstriyel üretimin kritik girdisi hem de jeopolitik stres dönemlerinin güvenli limanı. Güneş enerjisi teknolojilerindeki patlama gümüş talebini yapısal olarak yukarı çekerken, madencilik sektöründeki yatırım eksikliği, fiyatlarda yukarı yönde baskıyı artırıyor. Bu durum, enerji dönüşümünün hızlandığı bir dönemde dikkatle izlenmesi gereken stratejik bir risk alanı yaratıyor.

Kripto paralar, ekonomik teorilerin henüz tam olarak sınıflandıramadığı bu yeni varlık grubu, riskli doğasına rağmen kriz dönemlerinde bir anda 'sığınacak dijital liman' haline geliyor. Ancak bu hızlı güven ilişkisi büyük bir soruyu da öne çıkarıyor: Kripto güvenliğinin temeli nasıl atılacak? Blokcincir mimarisinin güçlü yanları olsa da borsa hackleri, akıllı kontrat açıkları ve küresel düzenleme eksikliği kriptoyu kırılgan kıyor. Finans dünyasının önde gelen kuruluşları artık kriptonun geleceği belirleyecek sorunun bu olduğunu düşünüyor. Önde gelen ekonomiler kripto paralar için teknolojik güvenlik ve uluslararası regülasyon ortak bir zeminde buluşabilecek mi?

Jeopolitik pozisyonlanma

Bu tablo, Türkiye açısından da önemli mesajlar taşıyor. Enerji dönüşümünün hızlandığı, teknolojik rekabetin derinleştiği bir çağda; emtia stratejileri artık yalnızca ekonomik değil, jeopolitik pozisyonlanmanın da temel bileşeni haline geldi. Türkiye'nin bölgesel etkinliği, tedarik zinciri politikası ve teknolojik kapasitesi bu yeni haritanın aktif bir unsuru olabilir. Bugün küresel düzen yeniden kurulurken, asıl değer yeraltından değil; jeopolitik riskten, teknolojik atılımdan ve dijital güvenlikten doğacak. 21. yüzyılın yeni emtia gerçekliğinde, katma değer anlamı değişiyor; güç dengeleri ise bu değişimi okuyabilenler lehine yeniden kuruluyor.

ABD pazarına güvenli girişin yolu



TTC

Yıllık 3 trilyon dolar mal ithalatı yapan ABD'nin Türkiye'den ithalatı 16.5 milyar dolar. İki ülkenin hedefi ise dış ticaret hacmini 100 milyar dolara çıkarmak. ABD bu kapsamda Hedef Ülkeler Listesi'nde de yer alıyor.

ABD'ye ihracat yapmak isteyenlerin mevzuata dikkat etmesi gerekiyor. TOBB'un Chicago'daki Ticaret Merkezi (TTC) lojistikten hukuka tam kapsamlı hizmetlerle dev pazara güvenli giriş imkanı sunuyor.

TÜRKİYE'nin ihracatında Almanya'dan sonra en büyük paya sahip ülke ABD. 2019 yılında Türkiye'nin ABD'ye ihracatı 8.9 milyar dolar seviyesindeyken, 2022'de 14 milyar doları aştı, geçen yıl da 16.5 milyar dolar oldu. Dış ticaretin toplam hacmi ise 35.3 milyar dolara yükseldi. Böylece iki ülke arasında 100 milyar dolarlık dış ticaret hedefine bir adım daha yaklaşıldı. ABD Başkanı Donald Trump'ın ilk döneminde Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın ortaya koyduğu 100 milyar dolar ticaret hedefi, Trump'ın ikinci döneminde yaşanan tarife şoklarına rağmen geçerliliğini koruyor. ABD'nin rakip dev ekonomilere ve komşularına karşı uyguladığı yeni gümrük tarifelerine nazaran Türkiye menşeli mallara çok daha düşük vergi uygulanacak. Türkiye, ABD için 'güvenilir ve kaliteli bir alternatif tedarikçi' olarak nitelendiriliyor. Üstelik ABD 'İhracatta Hedef Ülkeler 2026' listesinde de yer alıyor. Bu şartlarda, Türkiye-ABD ticaret hacminin iki yıl içinde 60 milyar dolara ulaşacağı tahmin ediliyor.

SEKTÖREL HACİM ARTIRILACAK

ABD-Türkiye arasında ticaret hedefine ulaşmak için beyaz eşyadan tekstile, otomotivden sivil gemi inşaatına kadar birçok alanda sektörel hacim artırılabilecek. Ayrıca savunma sanayi, havacılık, sivil nükleer enerji, yapay zeka ve siber güvenlik stratejik alanlar olarak kaydedildi.

Ticaret Bakanı Ömer Bolat, bu konuda yaptığı açıklamada, "Uzak ülkeler ve hedef ülkeler stratejilerimiz kapsamında yer alan ABD ile ticaret, yatırım ve enerji işbirliğimizi artıracaktır" dedi.

Yıllık 3 trilyon dolar mal ithalatı yapan dev pazar, uzaklığa takılmadan gözünü karartan girişimcilerin de radarında yer alıyor. Bu girişimciler için hükümetin ve kurumların birçok desteği bulunuyor. İhracatçı şirketlere ve girişimcilere pazara girişten markalaşmaya, ticaret heyetlerinden fuarlara birçok alanda destek sağlanıyor. Son yıllarda onlarca uluslararası rekabetçiliği geliştirme faaliyeti (UR-GE), sektör ve ürün grupları için tanıtım ve pazarlama kampanyası Ticaret Bakanlığı desteğiyle gerçekleştirildi. Bu desteklerden yararlanan yüzlerce firma, ABD pazarına adım attı.



TTC'DE DEPO VE OFİS İMKANI

Bakanlık desteğinin yanı sıra ABD pazarına girişte Chicago'daki TOBB Ticaret Merkezi, çok yönlü destek veriyor. İngilizce adıyla 'TOBB Trade Center' (TTC), Türk şirketleri için mağaza, ofis, depo ve showroom birimlerinden faydalanma imkanı ve danışmanlık hizmeti sağlıyor. ABD'de 2020 yılında kurulan merkez, şimdiye kadar 500'den fazla Türk şirketine pazara giriş, ölçek büyüme ve sahaya uyum konularında destek verdi. TTC Chicago, hem bulunduğu eyalette hem de ABD'nin tüm liman şehirlerinde hizmet verebilecek lojistik ve operasyonel kapasiteye sahip. TTC, ana deposundaki hizmetlerinin yanı sıra birçok eyalette kapıdan kapıya hizmet sunulabiliyor.



Merkezde depo, ofis, showroom, lojistik, etkinlik hizmetlerinin yanı sıra şu alanlarda danışmanlık hizmeti veriliyor: Şirket kuruluşu, pazar araştırması, satış ve pazarlama desteği, gümrükleme ve hukuk danışmanlığı gibi profesyonel hizmetler. TTC, geçen yıl içeriğine göre aylık 1000, 8 bin 500 ve 10 bin 500 dolarlık üyelik bedelleri uyguladı. Bu tutarların, piyasa maliyetlerine göre yüzde 60 daha uygun olduğu belirtiliyor.

EYALETLER BAZINDA MEVZUAT

TTC hakkında paylaşılan bilgilere göre, ABD'de şirket kuruluşu, vergilendirme ve muhasebe süreçleri konusunda temel bilgilere vakıf olmak gerekiyor. Hatta, eyaletler bazında kuralların değiştiği belirtiliyor. Dolayısıyla firmaların, girecekleri şehrin kendi kurallarını öğrenmeleri, bu konuda TTB'nin yanı sıra yerel avukatlardan danışmanlık hizmeti almaları öneriliyor. Buna göre ABD'de şirket kuruluşu 3-4 hafta içinde tamamlanabiliyor. Şirket kuruluşu işlemleri



elektronik imzalarla yapılabiliyor. Her eyaletin vergi oranları ve yasaları farklı. Eyalet seçimi yapılırken iş kolu, rakiplerin konumu, lojistik avantajlar ve risklerin göz önünde bulundurulması gerekiyor.

Türk firmaları için hedef sektörler

TOBB Trade Center Chicago yetkilileri ABD'de şu hedef sektörleri duyurdu:

- Makina ve mekanik cihazların aksam ve parçaları
- Elektrikli makina ve cihazlar aksam ve parçaları
- Otomotiv yan sanayi ve yedek parçaları
- Mobilya
- Plastik, kauçuk ve kimyasal ürünler
- İnşaat malzemeleri, doğaltaş, çimento
- Tekstil ve hazır giyim, PPE ürünleri
- Gıda ürünleri ve diğer hızlı tüketim malları
- Demir ve çelik ile demir ve çelikten eşyalar
- Hava taşıtları aksamı ve yedek parçaları
- Alüminyum ve alüminyumdan eşyalar

Şirket türleri

LLC (Limited Liability Company): Şahıs şirketi esnekliği ile anonim şirket korumasının birleştiği şirket türü. Borçlardan kişisel varlıklar (ev, araba vb.) sorumlu değil. Küçük ve orta ölçekli işletmeler, yabancı yatırımcılar için ideal.

C-Corp (C Corporation): Sınırsız hissedar alabilir, halka açılabilir. Şirket kârı üzerinden kurumlar vergisi öder (çifte vergilendirme riski var). Büyük ölçekli büyüme hedefleyenler ve risk sermayesi yatırımı alacaklar için ideal.

S-Corp (S Corporation): Vergilerin doğrudan hissedarların beyannamesine aktarıldığı

bir yapı. Sadece ABD vatandaşları/yerleşikleri kurabiliyor. Vergi avantajı arayan uygun şartlardaki küçük işletmeler için uygun.

Sole Proprietorship (Şahıs İşletmesi): En basit yapı. Şirket ile sahibi aynı tüzel kişi, tüm borçlardan sahibi sınırsız sorumlu. Serbest çalışanlar, düşük riskli küçük işler için öneriliyor.

Partnership (Ortaklıklar): İki veya daha fazla kişinin kâr ve zararı paylaştığı yapılar. Genel veya sınırlı ortaklık gibi türleri bulunuyor. Profesyonel hizmet verenler (avukatlar, mali müşavirler vb.) için ideal.

Mal satmak alternatif değil, zorunluluk

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı Rifat Hisarcıklioğlu, TTC'nin ticari hizmet noktası olmasının yanı sıra Türkiye'nin ABD'deki ticari diplomasinin operasyonel üssü olduğunu söyledi. "Bu merkez, firmamızın pazara girişini hızlandıran, maliyetleri düşüren ve uyumu kolaylaştıran bir

platformdur" diyen Hisarcıklioğlu, "ABD'ye mal satmak artık alternatif değil, zorunluluk. Kurallar yeniden yazılırken oyunun içinde, hatta önünde olmak zorundayız. TTC Chicago, köprümüz olmaya devam edecek ama o köprüden daha çok firmanın, daha planlı ve daha hızlı geçmesi gerekiyor" şeklinde konuştu.



CES 2026
Powered by The Consumer Technology Association®

**Las Vegas - Amerika Birleşik Devletleri
6 - 9 Ocak 2026**

İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

**TURKISH
TECH**

TEKNOLOJİ ve TÜKETİCİ ELEKTRONİĞİNİN PRESTİJLİ FUARI CES 2026'YA İSTANBUL TİCARET ODASI FARKIYLA KATILIN!

CES 2026

- Tüm teknoloji ekosistemini tek bir etkinlikte sergileyen ticaret fuarı
- Tüketici Elektroniği, 5G Teknolojileri, Akıllı Ev ve Aletler, Akıllı Şehirler, Araç Teknolojileri, Eğitim, Ev Eğlence Donanımları, Fitness ve Giyilebilir Cihazlar, Gıda Teknolojileri, Mobil Donanım ve Aksesuarlar, Oyun, Robotik, Sağlık Teknolojileri, Siber Güvenlik ve Nesnelerin İnterneti, Spor Teknolojisi, Uzay teknolojisi, Video Teknolojileri, Yapay Zeka ve daha bir çok başlıkta fuara katılma imkanı
- 12 farklı mekanda yaklaşık 250.000 m² sergileme alanı
- 157 ülke ve bölgeden yaklaşık 4.500 uluslararası profesyonel katılımcı ve start-up
- % 65'i üst düzey karar verici pozisyonunda 141.000 profesyonel ziyaretçi
- 300 konferans, 1.200 uluslararası konuşmacı, 6.000'i aşkın basın mensubu, içerik üreticisi ve sektör analisti
- Teknoloji dünyası ve tüketici elektroniğinin 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
- Katılım Broşürü'nde firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Fuar Giriş Kartı Temini

KATILIM BİLGİSİ

Nakliyeli Katılım: 1.750 ABD Dolar x Talep Edilen m²

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



**İSTANBUL
TİCARET
ODASI** 1882

Murat Özturan

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

Zeynep Şengül

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

Esra Avcıoğlu

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

444 0 486 | ito.org.tr

İTOD Sosyal Medya | /itokurumsal

TOBB Ticaret Merkezi Chicago web sitesi:
<https://www.tobb.us>

ABD'de vergi ve hukuki konular videosu
<https://youtu.be/YOMIPpWbf0?si=Yu-nyYky-BG7UwMt>

Pamuk ithalatı tekstilde geri dönüşümle düşecek



Küresel merkez olabilir

İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz: Tekstil atıklarının geri dönüştürülmesi, Türkiye'nin Yeşil Mutabakat sürecindeki en önemli yapı taşlarından biri. Avrupa Birliği'nin Sınırda Karbon Düzenleme Mekanizması ve sürdürülebilirlik kriterleri çerçevesinde, karbon ayak izi düşük ve döngüsel ekonomi odaklı üretim artık bir tercih değil, zorunluluk hâline geldi. Bu dönüşüm, Türk tekstil sektörüne Yeşil Dönüşüm Mutabakatı kapsamında

önemli bir rekabet avantajı kazandıracak. Gerçek bir dönüşümden söz edebilmek için yalnızca üreticilerin değil, markaların ve tüketicilerin de bu sürecin aktif bir parçası olması gerekiyor. Özellikle iade süreçlerinde ortaya çıkan ilave lojistik faaliyetler ve navlun kaynaklı karbon emisyonları, çoğu zaman göz ardı edilse de ciddi bir çevresel yük oluşturuyor. Türkiye'nin güçlü üretim

altyapısı, hızlı adaptasyon kabiliyeti ve sürdürülebilirlik yatırımları sayesinde tekstil atıklarını ekonomik değere dönüştürme potansiyeli oldukça yüksek. Önümüzdeki dönemde geri dönüşüm ve ileri dönüşüm yatırımlarının artmasıyla birlikte, Türkiye'nin bu alanda yalnızca bir üretici değil, aynı zamanda sürdürülebilir tekstil çözümleri sunan küresel bir merkez haline geleceğine inanıyoruz.



Ahmet Öksüz

Türkiye'de günlük ortalama 2 bin 500 ton tekstil atığı, geri dönüşümle katma değerli hale getiriliyor. Tekstildiler bu yolla pamuk ithalatının düşebileceğini söylüyor. Tekstil atıklarının kırpıntı haline gelmeden ithaline izin verilmesi halinde hem pamuk tüketiminin yüzde 40 düşmesi hem de ithalatın azalması mümkün.

TÜRKİYE'de yıllık ortalama 710 bin ton tekstil atığı geri dönüşümle ekonomiye kazandırılıyor. Geri dönüştürülmüş iplik, kumaş ve nonwoven ürünlerde ciddi bir üretim kabiliyeti bulunan Türkiye'nin, tekstil atıklarından ürettiği pek çok ürün özellikle Avrupa pazarında rağbet görüyor. Tekstildiler, özellikle Uşak ili ile tekstil geri dönüşüm piyasasında önemli bir oyuncu olmanın eşliğinde olan Türkiye'nin, tekstil atıklarının kırpıntı haline gelmeden ülkeye girişi halinde pamuk tüketiminin yüzde 40 azalacağını söylüyor.



Sümeyra Yarış TOPAL

dönüştürülmüş hammaddelerden üretilen iplik ve kumaşlar; hazır giyimden ev tekstiline, teknik tekstillerden otomotive kadar pek çok alanda kullanılıyor ve özellikle Avrupa Birliği pazarında ciddi bir talep görüyor. Tekstil atıkları katma değerli projeler aracılığıyla ihracata konu olabilirken, geri dönüştürülmüş atıklarla üretimle kilo başına yıllık 10 bin litre su tasarrufu sağlamak mümkün.

900 MİLYON DOLAR KATMA DEĞER

Türkiye, Uşak'taki tesislerle küresel tekstil atıkları pazarında öncü ülkeler arasında. Uşak Ticaret ve Sanayi Odası'ndan alınan bilgilere göre, kentte günlük ortalama 1.700 ton tekstil atığı geri dönüşümle ekonomiye kazandırılıyor. TOBB kayıtlarına göre Türkiye'nin tekstil geri dönüşüm sektöründe yüzde 72'lik bir paya sahip olan Uşak'ta yıllık 900 milyon dolarlık katma değer ekonomiye kazandırılıyor. Türkiye'de sadece Uşak'ta yapılan tekstil geri dönüşüm faaliyeti ile yıllık yüzde 8 su tasarrufu da sağlanıyor. Kent, 170'i aşkın tekstil geri dönüşüm

firmasına ev sahipliği yapıyor. Ayrıca geri dönüşüm sektörü yaklaşık yüzde 60'ı kadınlardan oluşmak üzere 25 bini aşkın kişiye istihdam sağlıyor.

TÜRKİYE'NİN KAÇIŞI YOK

Avrupa Birliği'nin Döngüsel Ekonomi Eylem Planı'na göre 2030 yılından itibaren AB'ye ihrac edilecek tüm tekstil ürünlerinde uzun ömürlü ve geri dönüştürülebilir olma şartı aranacak. Türkiye, hazır giyim ihracatının

yüzde 60'ını, tekstil ihracatının ise yüzde 37'sini AB ülkelerine yapıyor. Sektör temsilcileri; AB'nin hazır giyimde üçüncü, tekstilde ikinci büyük tedarikçisi olan Türkiye'nin tekstil geri dönüşümü ile Yeşil Mutabakat sürecinde önemli bir adımı da atmış olacağını ifade ediyor.

İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği'ne göre, Türk tekstil sektörünün doğru politikalarla sıfır atığa ulaşması mümkün. Böylece tekstil ürünleri aynı zamanda su tasarruf eylem planında önemli bir rol oynayacak.

1 MİLYON TON İTHALAT

Önemli bir pamuk ithalatçısı olan Türkiye, yıllık 1 milyon ton pamuk ihtiyacını bu yolla karşılıyor. Çeşitli kalemlerde tekstil ürünlerinin üretilmesi için harcanan pamukta tasarruf sağlamak için tekstil atıklarının ithali çıkış yolu olarak görülüyor. Oysa geri

IFAT 2026

Münih / Almanya
4 - 7 Mayıs 2026

- Araç Üstü Ekipmanları, Cadde Temizliği
- Arıtma Sistemleri, Atık Su, Hidrolik Mühendisliği
- Geri Dönüşüm, Katı Atık Sistemleri
- Pompa



ÇEVRE TEKNOLOJİLERİ VE ATIK YÖNETİMİNİN KÜRESEL BULUŞMASI

NEDEN IFAT 2026 ?

- Sektörün önde gelen prestijli uluslararası ticaret fuarı
- 260.000 m² alanda 18 salon ve açık alan
- 61 ülkeden 3.211 katılımcı
- 170 ülkeden 142.000 ziyaretçi
- Sektör liderleri, her ölçekten işletmeler, start-uplar, Dernekler, Kamu Kurumları Tedarik Yöneticileri ve Atık İmha Şirketleri ile profesyonel görüşmeler
- Stratejik işbirlikleri kurma, teknoloji transferi, know-how paylaşımı ve sektörel trend ve yenilikleri yerinde inceleme avantajları
- Türkiye Milli Katılım organizasyonunun 2012 yılından beri yükselen başarı grafiği

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant inşaatı organizasyonu
- Ürünlerin nakliye, gümrük ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye millî 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

KATILIM BİLGİSİ

Minimum stant alanı : 9 m²
Katılım bedeli : 750 Euro / m²



Akif Gönülcü

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

Burak Abalı

0212 455 61 14
0531 704 36 57
burak.abali@ito.org.tr

Esra Yılmaz

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

444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal



Kiralanabilen tekstil ürünleri

Tekstil atıkları dünyada da önemli bir sorun olarak ele alınıyor. Dünyada yıllık 92 milyon ton tekstil atığı oluşuyor ve bu atıkların yalnızca yüzde 15'i geri dönüştürülebilir. Çeşitli ülkelerin tekstil geri dönüşümü için

geliştirdiği çözümler bulunuyor. Norveç'te anaokuluna giden çocuklar için kolayca tamir edilebilecek giysiler kiralanıyor. Tayland'da hayata geçirilen Birleşik Gardırop Projesi ile tekstil atıklarının yeniden kullanılmasıyla

yıllık 33 milyon ton su tasarrufu sağlanıyor. Fransa da geçtiğimiz yıl tekstil atıklarının geri dönüşümü için 49 milyon Euro'luk bir fon ayırdığını açıklamış, bu rakamı 2026 yılında 57 milyon Euro'ya çıkaracağını duyurmuştu.

2026 yılında altın nasıl olacak?

Altın, 2025 yılına 2.623,38 ons dolar seviyesinden başladı. Gerek jeopolitik riskler gerek ülkelerin doları riskli görerek taşımak istememesi nedeniyle merkez bankaları

öncülüğünde ciddi bir alım dalgasıyla yıl sonuna kadar önemli bir çıkış gerçekleştirerek 4.549,90 ons dolar seviyesine kadar yükseldi. Yazıyı hazırladığımız anlarda ise sert bir satışla karşılaşarak 4.333 ons dolar seviyesine gevşemiş durumda. Bu hareketle de orta vade aşağı hareket edebileceği sinyali de vermiş oldu. Şimdi kritik bir seviye olan 4.327 ons dolar seviyesinin altında kalıp kalmayacağına bakacağız. Çünkü bu seviye, 'ayı' piyasası dediğimiz satış ağırlıklı piyasayı bize işaret ediyor. Bir gün içerisinde 4.549 ons dolardan 4.303 ons dolara kadar düşebilen altının ne kadar oynak olabileceğini de unutmamak lazım.

Aynı gün gümüş fiyatları da 83.97 dolardan 70.52 dolara kadar sert düştü. Kısacası değerli metallerde son derece oynak piyasa sinyalleri kendini göstermeye başladı.

Yükselten nedenler

2026 yılında nasıl bir trend olabilir?

Bu sorunun cevabını verebilmek için altını bu kadar yükselten nedenlere bakmamız lazım.

1. ABD kamu borcunun yüksek olması ve borçların gelecekte çevrilemeyeceği kaygısı, dolar pozisyonların altına yönelmesine neden oldu. Burada merkez bankalarının dolar pozisyonunu azaltarak altın pozisyonlarını artırmaları yükselişin en önemli sebeplerinden biridir.

2. Kripto piyasalarında para kaybedilmesinin altına göre güvenli bir alternatif olamayacağını gösterdi.

3. Jeopolitik riskler nedeniyle gerek riskin dağıtılması gerekse ABD riskinin alınmak istememesi nedeniyle para altına yöneldi. Konuyu biraz daha açacak olursak, eyaletlerde yaşanan sorunlar nedeniyle isyanı bastırmak için ordunun göreve çağırılması, Venezuela ile ilişkilerde ciddi sorun yaşanması ve yığınak yapılması, Rusya-Ukrayna savaşının devam etmesi yanında yaptırımlara karşı korunmak amacıyla Rus yatırımcıların dolar yerine altına yönelmesi gibi...

Bu sebeplerin altı çok detaylıca doldurulabilir. Hatta ABD tahvillerinde faizlerin yükselmesi, bu tahvillerde satış olduğu anlamına geldiği halde Fed'in aşağı risklere dikkat çekerek faizleri düşürmesi piyasa verisine de ters durumdadır. Hem yıllık enflasyon yüksek seyrediyor hem de ABD tahvil verim eğrisi teknik olarak pozitif durumdadır. Yani gelecekte faizlerin yükseleceğini gösteriyor.

Oynaklık artabilir

2026 yılında bu koşullarda ne kadar değişiklik olursa altında o kadar oynaklık artacaktır. Örneğin, Rusya-Ukrayna savaşı son bulursa ve yaptırımlar gevşetilirse Rus yatırımcılar altından dolara dönebilir. Bunun yanında Tayvan krizi tırmanıyor. Burada oluşacak bir gelirim altını tekrar güvenli liman olarak gündeme oturtabilir.

Altın için 4.900-5.000 ons dolar hedefleri çoktan konulmuş durumda. Ancak aşırı primli olması nedeniyle de ciddi oynaklıklara gebe. Örneğin 3.600 ons dolara kadar düşme riski de var. Riskler azaldıkça ve dolara yönelim oldukça altın 4.000 ons doların altına denebilir. Ancak Fed faiz indirimleri konusunda beklentiler arttıkça altın daha güçlü olabilir, 5.000 dolar onsa kadar da yükseldiğini görebiliriz.

Gördüğünüz gibi getiri oldukça yüksek ancak risk de öyle...



Hikmet BAYDAR



Mobilyacılar taksit ve küçük sanayi talebi

ADEM ORHUN

MOBİLYA sektörü, İstanbul Ticaret Odası (İTO) Mobilya Meslek Komitesi'nin düzenlediği sektörel istişare toplantısında bir araya geldi. Cemile Sultan Korusu'nda düzenlenen toplantıda, sektörün durumu değerlendirildi ve sorunların çözümü yönünde istişare yapıldı.

Toplantının açılış konuşmasını İTO Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Salih Sami Atılğan yaptı. Sektörün faaliyetlerinin, kumaş, metal, ahşap ve orman ürünleri üretimini olumlu etkilediğini belirten Atılğan, istihdam için de önemli bir alan olduğunu hatırlattı. Bu bakımdan hem üretimin hem de ihracatın devam etmesinin çok önemli olduğunu belirten Atılğan, firmaların içeride maliyet dengesine, dışarıda pazara giriş ve tanıtım çalışmalarına daha fazla ağırlık vermeye çalıştığını kaydetti. Atılğan, bu şartlar altında sektörün önümüzdeki yıl 5 milyar dolar ihracat hedefinin değerli olduğunu ifade etti.

Toplantıda Mobilya Dernekleri Federasyonu (MOSFED) Başkanı Ahmet Güleç, İstanbul Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri

İstişare toplantısında bir araya gelen mobilya firmaları, taksit sınırlamasının kaldırılmasını talep etti. Sektör temsilcileri de "Kentsel dönüşüm sebebiyle apartmanlardaki atölyeler kapanıyor. Üretim gücünün kaybolmaması için sektöre yönelik küçük sanayi siteleri açılmalı" önerisini dile getirdi.

İhracatçıları Birliği Başkanı Erhan Özkan, Mobilya Sanayi İş Adamları Derneği (MOBSAD) Başkanı Nuri Gürcan, Mobilya Sanayicileri Derneği Başkanı Davut Karaçak da birer konuşma yaptı ve toplantıya katılan sektör mensuplarının sorularını cevapladı.

TAKSİT SAYISI ARTIRILMALI

Toplantıda sektör temsilcilerinin en çok vurguladığı konu, taksitle satış oldu. Mobilyaların yıllarca kullanıldığına dikkat çeken sektör mensupları, taksitli satışa vade sınırlamasından olumsuz etkilendiklerini belirtti. Mobilyada



taksit sınırlaması olmaması gerektiğini vurgulayan sektör temsilcileri, tüketiciye taksitli ödeme imkanı sağlayan çözümlerin de firmaya ciddi bir

maliyet oluşturduğunu kaydetti.

MOBİLYA SANAYİ SİTELERİ

Toplantıda gündeme getirilen diğer bir konu da üretim yeri oldu. Kentsel dönüşümle birlikte apartman altındaki küçük imalathanelerin bir bir kapandığına dikkat çeken sektör temsilcileri, "Eski apartmanlar yıkılınca, atölyeler de kapanıyor; çünkü büyük sanayi bölgelerine gitme imkanları yok. Dolayısıyla sektördeki üretim

gücünün azalmaması için küçük sanayi siteleri kurulmalı" talebini dile getirdi.

SUNTA VE SÜNGER TEDARİKİ

Maliyetleri artıran ve üretim faaliyetlerinde dönem dönem aksamaya sebep olan konulara işaret eden sektör mensupları, sunta ve sünger gibi malzemelerin tedarikinde maliyet yüküne dikkat çekti. Sektör temsilcileri, onbinlerce mobilya üreticisi olduğu halde sadece birkaç sunta ve birkaç sünger üreticisi olduğunu belirterek, bu durumun malzeme tedarikinde sektörün genelini etkilediğini ifade etti.

MESLEKİ EĞİTİM

Toplantıda diğer bir konu ise insan kaynağı ihtiyacı oldu. Sektör temsilcileri, daha fazla gencin, henüz orta öğretim seviyesindeyken mobilya üretim alanına yönlendirilmesi gerektiğini belirtti. Sektörün iç ve dış ticarete sürekli talep gören ürünleri tasarlayıp üretmeye devam etmesi gerektiğini anlatan sektör temsilcileri, her dal ve basamakta insan kaynağının yetişmesi gerektiğini vurguladı.

Sürdürülebilirlik maliyet değil rekabet avantajı

Avrupa Birliği'nin, 2028'de başlayacak raporlama ve özen yükümlülükleri, şirketlerin sürdürülebilirliğini sağlamayı hedefliyor. Bu nedenle şirketlerin sürdürülebilirliği bir maliyet unsuru olarak değil, rekabet avantajı olarak değerlendirmesi gerekiyor.

SENA SORKUN

AVRUPA Birliği'nin Yeşil Mutabakat hedefleri doğrultusunda hayata geçirilen Kurumsal Sürdürülebilirlik Raporlama Direktifi (CSRD) ve Kurumsal Sürdürülebilirlik Özen Yükümlülüğü Direktifi (CSDDD), şirketleri doğrudan etkileyecek. Türkiye'deki birçok şirket ve tedarik zinciri de bu direktiflerin kapsam alanına giriyor. İstanbul Ticaret Odası (İTO), iş dünyasını etkileyecek kurumsal sürdürülebilirliği sağlanmasını, düzenlediği webinar'da masaya yatırdı.

Webinarın açılışında konuşan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün, Türkiye'nin dış ticaretinin yansının AB ülkeleriyle yapıldığına dikkat çekerek, AB'nin Yeşil Mutabakat hedefleri doğrultusunda hayata geçirilen Kurumsal Sürdürülebilirlik Raporlama Direktifi ve Kurumsal Sürdürülebilirlik Özen Yükümlülüğü Direktifi'nin şirketleri doğrudan etkileyeceğini vurguladı. Üstün, "Birçok şirketimiz ya doğrudan bu işin kapsamına giriyor ya da tedarik zincirleri üzerinden dolaylı olarak buradaki kurallara uyum sağlamak zorunda kalıyor" dedi.

DOLAYLI VEYA DOLAYSIZ ETKİLEYECEK

Webinarın açılışında konuşan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün, Türkiye'nin dış ticaretinin yansının AB ülkeleriyle yapıldığına dikkat çekerek, AB'nin Yeşil Mutabakat hedefleri doğrultusunda hayata geçirilen Kurumsal Sürdürülebilirlik Raporlama Direktifi ve Kurumsal Sürdürülebilirlik Özen Yükümlülüğü Direktifi'nin şirketleri doğrudan etkileyeceğini vurguladı. Üstün, "Birçok şirketimiz ya doğrudan bu işin kapsamına giriyor ya da tedarik zincirleri üzerinden dolaylı olarak buradaki kurallara uyum sağlamak zorunda kalıyor" dedi.



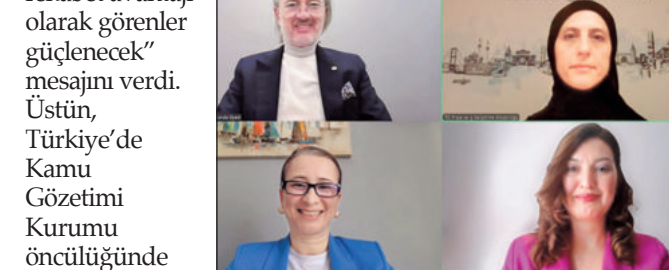
GÜÇLÜ MARKA İTİBARI

Üstün, 2028 itibarıyla başlayacak raporlama yükümlülükleri ve özen yükümlülüğü gerekliliklerinin pazara

erişimi, itibarı ve rekabet gücünü belirleyeceğine işaret ederek, dönüşümün sadece risk yönetimi olarak görülmemesi gerektiğinin altını çizdi. Üstün, "Direktiflere uyum sağlayan şirketler, daha düşük finansman maliyetleri, yeni yatırım fırsatları ve güçlü marka itibarı kazanacak. Sürdürülebilirliği bir

maliyet değil, rekabet avantajı olarak görenler güçlenecek" mesajını verdi. Üstün, Türkiye'de Kamu Gözetimi Kurumu

öncülüğünde yürütülen Türkiye Sürdürülebilirlik Raporlama Standartları çalışmalarının işletmelerin uyum sürecini kolaylaştırdığını belirtti. Ayrıca Ar-Ge merkezlerinde sürdürülebilirlik ve yapay zeka gibi alanlara yapılan yatırımların dönüşümün yenilikçilik boyutunu güçlendirdiğini dile getirdi.



HİÇ BİTMİYEN SÜREÇ

NRM Danışmanlık Kurucusu ve Yönetim Danışmanı Özlem Narman da "Kurumsal sürdürülebilirlik nedir, nasıl algılanmalı; kurumsallık ne demek, sürdürülebilirlik buna nasıl entegre edilmeli? Kurumsal iletişimle birlikte harmanlayarak en ideal perspektife nasıl taşıyabiliriz?" sorularını sunumuyla yanıtladı. Narman ayrıca, sürdürülebilir yönetimin nasıl kurulacağı, hedeflerin bu yaklaşıma göre nasıl şekillendirileceği, kurum içinde sürdürülebilirlik stratejisinin gerekçesi gerektirdiği ve stratejinin hangi aşamalarla hayata geçirileceği başlıklarını da ele aldı. Narman, sürdürülebilirliği 'değişimle beraber gelen ve hiç bitmeyen bir süreç' olarak tanımladı.

BİLİM TEKNOLOJİSİ BELİRLEYİCİ

Orego Pack Kalite ve Ar-Ge Müdürü Ceyda Özatalı ise kalite ve argesel kalitesizlik odağında sürdürülebilirlik perspektifini aktardı. Özatalı, sürdürülebilir Ar-Ge yaklaşımını,

"Gelecek nesillerin ihtiyaçlarını bugünden tehlikeye atmadan, bugünün ve geleceğin teknolojiyi ile bilimiyle ilerlemeyi sağlayan bir Ar-Ge anlayışı" olarak tanımladı. Bilim ve teknolojinin Ar-Ge'de belirleyici rolüne dikkat çeken Özatalı, günümüzde ve gelecekteki bilim ve teknoloji için mutlaka takip edilmesi gerektiğini vurguladı.



LPG tüpleri takip sisteminde son tarih 31 Aralık 2027

SİVİLAŞTIRILMIŞ Petrol Gazları (LPG) tüplerinin piyasada takip edilmesine yönelik düzenlemede değişikliğe gidildi. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu'nun ilgili tebliği, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, dağıtıcıların LPG tüplerinde takip sistemini 31 Aralık 2027 tarihine kadar kurması gerekecek.



Doğalgazda bağlantı bedelinin üst sınırı belirlendi

ENERJİ Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK), doğalgaz dağıtımında bağlantı ve hizmet bedellerinin üst sınırlarını tespit etti.

EPDK'nın konuyla ilgili kurul kararı, Resmi Gazete'nin mükerrer sayısında yayımlandı. Buna göre, doğalgaz dağıtım şirketlerinin 2026 yılı için uygulayacağı abone bağlantı bedelinde üst sınır 8 bin 66 lira olacak.

İlave abone bağlantı bedeli 100 metrekare için 7 bin 16 lira, bağlantı kontrol ve onay bedeli ilk 100 metre için 4 bin 549 lira olarak belirlendi. Ön ödemeli sayaç değişim bedeli 2 bin 136 lira, sayaç açma kapama bedeli 206 lira olacak. İç tesisat işlem bedeli ise 121 lira ile 2 bin 776 lira arasında değişecek.

YÖKAK-KAP değerlendirmesi kurum kültürünü güçlendirecek

Yükseköğretim Kalite Kurulu'nun (YÖKAK) Kurumsal Akreditasyon Programı (KAP) kapsamında İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde gerçekleştirdiği saha ziyareti değerlendirmesi sona erdi. YÖKAK-KAP değerlendirme sürecinin, kalite odaklı gelişiminde üniversitenin kurumsal kapasitesine önemli katkılar sağlayacağı belirtiliyor.

ERTAN ERYILMAZ

YÜKSEKÖĞRETİM Kalite Kurulu (YÖKAK) tarafından yürütülen Kurumsal Akreditasyon Programı (KAP) kapsamında İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde 21-24 Aralık tarihlerinde gerçekleştirilen saha ziyareti değerlendirme çalışmaları sona erdi. YÖKAK değerlendirme takımı, üç gün boyunca akademik ve idari personel, öğrenciler, mezunlar, dış paydaşlar, danışma kurulu üyeleri ve işbirliği yapılan kurum/kuruluş temsilcileri ile görüşerek kalite güvencesi süreçlerini inceledi. Çeşitli birimlerde gerçekleştirilen saha ziyaretleriyle üniversitenin politika, uygulama ve kanıt temelli

izleme mekanizmalarına ilişkin gözlemler yapıldı.

KALİTE GÜVENCESİ SÜREÇLERİ

Süreç boyunca kalite güvencesi sistemi, eğitim-öğretim süreçleri, araştırma-geliştirme faaliyetleri ve toplumsal katkı alanındaki uygulamalarla birlikte bütüncül biçimde değerlendirildi. Üniversitenin Bütünleşik Kalite Yönetim Sistemi (BKYS) yaklaşımı kapsamında yürüttüğü çalışmalar; süreçlerin tanımlanması, izlenmesi ve iyileştirme adımlarının Planla-Uygula-Kontrol et-Önlem al (PUKÖ) döngüsü içinde kayıt altına alınması yönleriyle ele alındı. Üniversitenin bilgi güvenliği yönetimi başta olmak üzere kurumsal yönetim

altyapısını güçlendiren uygulamalarının yanı sıra uluslararasılaşma mekanizmaları saha değerlendirmesinde ele alınan başlıklar arasında yer aldı.

GÜÇLÜ VE GELİŞİME AÇIK ALANLAR

Ziyaret süresince üniversitenin kalite kültürünü geliştirmeye yönelik çalışmaları, paydaşlarla yürütülen işbirlikleri ve sürekli iyileştirme yaklaşımı yakından

gözlemlendi. Kapanış oturumunda üniversitenin güçlü yönleri ile gelişime açık alanlarına ilişkin geri bildirimler paylaşıldı. Süreç, üniversitenin kalite güvencesi standartlarını daha da geliştirme yolunda önemli bir çerçeve sunuyor.

GERİ BİLDİRİMLER ENTEGRE EDİLECEK

Üniversite, elde edilen geri

bildirimleri stratejik planlama ve izleme-değerlendirme süreçlerine entegre ederek PUKÖ yaklaşımı doğrultusunda iyileştirme adımlarını somut eylem planlarına dönüştürmeyi ve sürdürülebilir biçimde takip etmeyi amaçlıyor. Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek, YÖKAK-KAP değerlendirme sürecinin kurum kültürünü, kalite bilinci, farkındalığını ve sürekli iyileştirme yaklaşımını daha da güçlendirdiğini vurgulayarak, "Bu değerlendirme kalite odaklı gelişim yolculuğumuzda üniversitemizin kurumsal kapasitesine önemli katkılar sağlayacak" dedi.



Trafik güvenliğinde 2030 hedefleri

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi ev sahipliğinde düzenlenen Trafik Güvenliği Eylem Planı Çalıştayı 2030 Hedefleri, kamu kurumları, akademi ve sektör temsilcilerini, 2030 trafik güvenliği hedefleri doğrultusunda bir araya getirdi. Çalıştayda hız limitlerinden kış lastiği düzenlemelerine, mikromobiliteden denetim yetkilerinin paylaşılmasına kadar pek çok kritik başlık üzerinde kapsamlı değerlendirmeler yapıldı. Etkinliğe katılan İçişleri Bakan Yardımcısı Münir Karaloğlu, trafik güvenliğinin Türkiye'nin ulusal kalkınma stratejileriyle doğrudan bağlantılı olduğunu vurguladı. 2030'a kadar trafik kaynaklı can kayıplarının yüzde 50 azaltılmasının hedeflendiğini belirten Karaloğlu, hız ihlalleri, dijital denetim sistemleri ve yeni yasa teklifinin getireceği değişiklikler hakkında önemli bilgiler paylaştı.

Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Berk Ayvaz da çalıştayın üniversitenin toplumsal katkı misyonuyla birebir örtüştüğünü belirterek, kamu kurumlarıyla yapılan işbirliklerinin sahada karşılık bulduğunu ifade etti.

Ulaştırma Sistemleri Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürü Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı ise Türkiye'de trafik güvenliğinin yıllardır yapısal bir sorun olarak varlığını sürdürdüğünü belirtti. İstanbul'daki trafik sıkışıklığının ekonomik kaybının milyarlarca doları bulduğunu vurgulayan Prof. Dr. Ilıcalı, bu alanda kalıcı çözümün eğitimden başladığını söyledi.



Akreditasyon Derneği'nin (FEDEK) değerlendirme süreci sonunda tüm bölümleri akreditasyon almaya hak kazanan İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi'nde, kalite güvencesi daha da güçlendirildi.

Tüm bölümlerin akreditasyonu tamamlandı

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi Matematik ve Psikoloji Bölümleri, Fen, Edebiyat, Fen-Edebiyat, Dil ve Tarih-Coğrafya Fakülteleri, Akreditasyon Derneği (FEDEK) tarafından gerçekleştirilen değerlendirme süreci sonunda akreditasyon almaya hak kazandı. 6-9 Aralık 2025 tarihleri arasında yürütülen ziyaretle birlikte fakültede kalite güvencesi yapısı daha da güçlendirildi. Yapılan bu değerlendirme ile birlikte İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi'nin tüm bölümleri akredite edildi.

EĞİTİM-ÖĞRETİM

FEDEK değerlendiricileri; ziyaret süresince Matematik ve Psikoloji bölümlerinin eğitim-öğretim faaliyetlerini, akademik kadro yeterliliklerini, öğrenci destek hizmetlerini ve kalite güvence mekanizmalarını yerinde inceledi. Bu

kapsamda ders yürütme süreçleri, öğrenme çıktılarının izlenmesi, öğrenci başarısı, danışmanlık ve rehberlik hizmetlerinin etkinliği ile program yönetimi ve sürekli iyileştirme döngüsüne ilişkin uygulamalar ayrıntılı biçimde değerlendirildi.

PAYDAŞ GÖRÜŞMELERİ

Değerlendirme sürecinin en önemli aşamalarından biri olan paydaş görüşmeleri kapsamında; öğrenciler, mezunlar, öğretim elemanları, idari personel ve sektör temsilcileriyle toplantılar gerçekleştirildi. Bu görüşmeler aracılığıyla programların güçlü yönleri, geliştirilmesi hedeflenen alanlar ve geleceğe dönük iyileştirme fırsatları bütüncül bir bakış açısıyla ele alındı. Programların eğitim hedefleri ile mezun profili arasındaki uyum, paydaş beklentileri doğrultusunda ayrıca gözden geçirildi.

UYGULAMA VE STAJ SÜREÇLERİ

Üç gün süren ziyaret boyunca müfredat yapısı, ders içerikleri, ölçme-değerlendirme yaklaşımları, uygulama ve staj süreçleri ile öğrenme-öğretme kaynaklarının yeterliliği detaylı olarak incelendi. Programların güncel bilimsel gelişmeler ve sektörel ihtiyaçlarla uyumu, ders-uygulama dengesi ve mezunların iş gücü piyasasında karşılık bulan becerilerinin geliştirilmesine yönelik düzenlemeler değerlendirme gündeminin temel başlıkları arasında yer aldı.

Matematik ve Psikoloji bölümlerinin akreditasyon sürecini başarıyla tamamlaması, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler (İngilizce) Bölümü'nün STAR Akreditasyonu ile birlikte fakültedeki kalite odaklı yapılanmayı daha kapsamlı ve sürdürülebilir bir boyuta taşımış oldu.

İletişim Fakültesi'ne ILEDAK ara ziyareti

İLETİŞİM Fakültesi'nin Medya ve İletişim ile Halkla İlişkiler ve Reklamcılık programları, 10-12 Aralık 2025 tarihlerinde İletişim Eğitimi Değerlendirme ve Akreditasyon Kurulu (İLEDAK) tarafından ara ziyarete tabi tutuldu. Üç gün boyunca programların akademik yapısı, eğitim-öğretim işleyişi, kalite güvencesi uygulamaları ve öğrenci odaklı çalışmalar değerlendirildi; öğretim elemanları, öğrenciler, mezunlar ve idari birimlerle görüşmeler yapıldı.

Ziyarette Medya ve İletişim Programı kapsamında dijitalleşme uygulamaları, akademik kadro yapısı, fiziksel olanaklar, yayın faaliyetleri, atölye çalışmaları ve kütüphane imkanları ele alındı.



Halkla İlişkiler ve Reklamcılık Programı'nda ise ders planının güncelliği, uygulama-atölye imkânları, akademik kadro, kütüphane erişimi ve programın işleyişine ilişkin süreçler değerlendirildi. Ayrıca Ticaret Medya ile yürütülen çalışmalar da incelendi. Her iki program için gelişmeye açık yönler belirlenerek ilgili akademik birimlere iletildi. Bu değerlendirmelerin program süreçlerinin gözden geçirilmesi ve planlamaların yapılmasına katkı sağlayacağı belirtildi.



Spor turnuvasına centilmenlik damgası

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Sağlık Kültür ve Spor Daire Başkanlığı tarafından geleneksel hale getirilen 2025-2026 Güz Dönemi Spor Turnuvası, düzenlenen ödül töreniyle sona erdi. Sâdâbât Kampüsü Sütlüce'deki törende konuşan Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek, sporun yalnızca fiziksel bir faaliyet olmadığını; bireye direnç kazandıran, sabrı ve mücadele ruhunu öğreten önemli bir alan olduğunu belirterek, "Spor müsabakalarında asıl kazanç, ödüllerin ötesinde edinilen deneyimler ve

kurulan dostluklar" dedi. Sağlık Kültür ve Spor Daire Başkanı Kaan Fidan ise, turnuvarın bir yarışmadan ziyade öğrencilerin birlik duygusunu pekiştirdiğini, takım ruhunu ve centilmenliği öne çıkaran bir süreç olarak kurgulandığını dile getirdi.

Toplam 360 öğrencinin, 44 takım halinde mücadele ettiği turnuva kapsamında 84 müsabaka oynandı. Futbol, basketbol (3x3), masa tenisi ve badminton branşlarında gerçekleştirilen karşılaşmalar, öğrencilerin yoğun ilgiyle tamamlandı.



Güzel mesajlar

Günlük yaşamda iletişimi yönetmede temel bir duruş olarak 'ben' ve 'sen' ayrımında nerede olduğumuz sonucu belirliyor. İletişim sürecinde çoğunlukla 'ben'i tercih etmek beden dilini, 'sen' yahut 'biz'i tercih etmek ise ruh dilini temsil eder. Şöyle ki: Günümüzde insanların çoğu tüm iletişimlerinde 'ben' odaklı bir duruş, beklenti, ihtiyaç ve yönelme içinde oluyor. Yani kendilerinden kaynaklanan argümanları, beklentileri, ihtiyaçları öne çıkarıyorlar. Kısacası salt kendi gerçekleri üzerinden hareket ediyorlar. Muhatabı dinlemiyor, yok sayıyor ve bu şekilde muhatabı kaybediyorlar. Sonuçta başarısız bir iletişimle karşılaşılıyor. Daha da önemlisi, muhatabın davranışını, mesajını, bilgisini, davranışındaki şiddeti esas alıp kendilerini unutabiliyorlar. Ve sadece muhatabın durumuna göre bir karşılık verme eğiliminde olunabiliyor. Diğer bir ifadeyle kendi davranış ve iletişim kaliteleri sadece muhaptan gelen davranışa göre belirleniyor. Bu da iletişimin yönetilmesini engelliyor.

★★★

Bir örnek verelim: Beyefendi eşiyile kendi annesi hakkında konuşuyor. Hafif yollu eleştiriyor eşini. Diyor ki: "Annemle daha iyi anlaşmalısın. Onun ne dediğine çok bakma. Zaten yaşlı." Eşinin cevabı şu: "Tamam ama ben artık dayanamıyorum. O söyleyecek, ben de hep susacağım, olmaz ki, o bağırıyorsa bil ki ben de bağıracağım ve kendimi savunacağım..."

Bir insan, karşısındakinin davranışını baz alıp tamamen reaktif bir karşılık veriyorsa, orada iletişim kazaları kaçınılmazdır. Yani size yönelen davranışın aynısını siz de yapıyorsanız sıkıntı büyüyerek devam eder.

İletişimi yönetebilmek için siz, size yakışanı tercih etmelisiniz. Size yönelen davranış ters bile olsa bu davranış, sizi yoldan çıkarmamalı ve sizi de kusurlu bir iletişime itmemeli. Bir duvar düşünün. Topu atıyorsunuz duvara ve top attığınız hızda geri dönüyor. Yani siz, hangi şiddette topu atıyorsanız, duvar o şiddette karşılık veriyor.

★★★

Lütfen iletişim sırasında duvar olmayalım. Size gelen iletişim mesajını aynısıyla geri göndermeyin. Size gelen saldırıya aynısıyla cevap vermeyelim. O zaman muhaptan farkınız kalmaz. İletişimi ve ilişkiyi yönetmeyi deneyin. Onun gibi olmamaya, düzeyinizi düşürmemeye ve en önemlisi, gelen mesaj ne olursa olsun siz kendiniz gibi olmaya özen gösterin. Gelen mesajı açın, yumuşatın, dinlendirin ve sorun çıkmayacak ama çözüm oluşturacak şekilde geriye dönüşünüzü yapın. Öyle sıradan bir duvar olmayın iletişim ortamında. Öyle bir duvar olun ki, gelen topu (mesajı) içinize kadar alın, bazen geliş şiddetinden çok daha yumuşak, bazen de daha kuvvetli olabilsin mesajınız.

Muhatabınızın davranışı, mesajı, duruşu değil, sizin duruşunuz, davranışınız belirleyici olsun iletişiminizde. Muhatabınızın olumsuz enerjisinin sizin olumlu enerjinizi yok etmesine izin vermeyin. Böylece içinde bulunduğunuz etkileşim ve iletişim ortamında belirleyici olun. Ve şartlar ne olursa olsun 'kötü' olana karşı 'iyi' olma cesaretini gösterin. Gösterin ki, sizden çevreye yayılan sözlü ya da sözsüz mesajlar güzel olsun ve yolculuğu daha da güzelleştirsinsin.

KOBİ'lere yapay zekaya geçişte mikro reçete

İş dünyasında yapay zeka yatırımları giderek artıyor. KOBİ'lerin çoğu ise yüksek maliyet algısı ve bilgi eksikliği nedeniyle yapay zekaya uyumda geride kalıyor. Uzmanlara göre dijitalleşme ancak kurum kültürünün dönüşmesiyle mümkün. Bu süreçte KOBİ'lere mikro hibeler ve rehberlik öne çıkıyor.



Dönüşümün 4 ayağı

- 1 Erişilebilir finansman ve teşvikler:** Mikro hibeler, verimlilik artışına dayalı vergi indirimleri ile KOSGEB ve TÜBİTAK destekleri, küçük işletmeler için önemli bir itici güç oluşturuyor.
- 2 Uzmanlık paylaşımı ve danışmanlık ağları:** Üniversiteler, teknoparklar ve ticaret odalarının birlikte oluşturacağı mentorluk mekanizmaları, işletmelere teknoloji seçimi ve proje yönetiminde rehberlik ediyor.
- 3 Kapasite geliştirme:** Teknik eğitimlerin yanı sıra yöneticilere yönelik stratejik farkındalık ve etik kullanım programları, dönüşümün kültürel boyutunu güçlendiriyor.
- 4 Bilgi paylaşımı ve saha desteği:** Başarılı örneklerin paylaşımı, sahada teknik destek sağlanması ve kurumlar arası deneyim aktarımı, dijital dönüşümün kalıcılığında belirleyici rol oynuyor.

OTWORLD 2026

Leipzig - Almanya
19 - 22 Mayıs 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



OTWORLD MODERN TIBBİ YARDIMCILIK ENDÜSTRİSİNİN BULUŞMA NOKTASI

OTWORLD 2026

- Protez, ortez ve ortopedi alanında üreticiler, perakendeciler ve hizmet sağlayıcılar için dünyanın önemli buluşma noktası
- 42 ülkeden katılımcılar
- 96 Ülkeden yaklaşık 30.000 profesyonel ziyaretçi

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu, temel aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Milli İştirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme
- Devlet desteğine ilişkin Birlik tarafından talep edilen dosya masrafı

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli (nakliye dahil) : 700 Euro / m²
Katılım Bedeli (nakliye hariç) : 630 Euro / m²
Minimum Stant Alanı : 9 m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

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

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

Ataberk Ünlü
0212 455 61 08
0538 233 11 67
ataberk.unlu@ito.org.tr

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

HARUN ŞAHBAŞ

TÜRKİYE’de işletmelerin yapay zeka teknolojilerini kullanımı yaygınlaşırken, KOBİ’lerin bu dönüşüme ayak uydurma temposu aynı hızda olmuyor. Türkiye İstatistik Kurumu’nun (TÜİK) ‘2025 Yapay Zeka İstatistikleri Raporu’ da dijitalleşme sürecinde ölçek farkının etkisini gözler önüne seriyor.

TÜİK verilerine göre girişimlerin yüzde 46.5’i yapay zekayı pazarlama ve satışta kullanıyor. Üretim veya hizmet süreçlerinde oran yüzde 41.1, Ar-Ge faaliyetlerinde yüzde 41. İşletme ve yönetim organizasyonu yüzde 40. Bilgi güvenliği alanında kullanım yüzde 22.6, lojistikte ise yüzde 13.6 seviyesinde. Bu tablo, ticaret ve hizmet sektörlerinde dijital dönüşüm için büyük bir potansiyelin olduğunu, ancak bu potansiyelin KOBİ’ler tarafından henüz tam olarak değerlendirilemediğini gösteriyor.

BÜTÜNCÜL DESTEK GEREK

Verileri değerlendiren uzmanlar, KOBİ’lerin dijital dönüşüm ve yapay zekaya uyum sağlamada finansman, bilgi ve kurum kültürü alanlarında bütüncül desteğe ihtiyaç duyduğunu vurguluyor. İhtiyaçlar arasında mikro hibeler ve rehberlik öne çıkıyor. Dijitalleşmenin yaygınlaşmasının yalnızca teknolojiye erişimle değil, bu teknolojiyi verimlilik odaklı bir iş kültürüne dönüştürmekle mümkün olduğu belirtiliyor.

DÖNÜŞÜM GECİKİYOR

Küçük işletmelerin çoğu, yapay zeka teknolojilerinin yüksek maliyetli olduğu algısına sahip. Ayrıca kısa vadeli kazanç beklentisi, teknik bilgi eksikliği ve dijital yetkinlik yetersizliği, bu dönüşümün önündeki temel engeller arasında. Kurum kültüründeki dönüşüm zorlukları da bu süreci yavaşlatıyor. Uzmanlara göre bu durum yalnızca finansman değil, kültürel dönüşümün de bir parçası.

KOBİ’lerin durumunu değerlendiren İbn Haldun Üniversitesi Yönetim Bilimleri Fakültesi İşletme Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Selim Zaim, bu tabloyu ‘yüksek teknoloji–yüksek maliyet’ anlayışının bir sonucu olarak gördüğünü belirtti. Prof. Dr. Zaim, “İşletmelerin bu döngüyü kırabilmesi için yüksek teknoloji–yüksek verimlilik anlayışına geçmesi gerekiyor” diye konuştu.

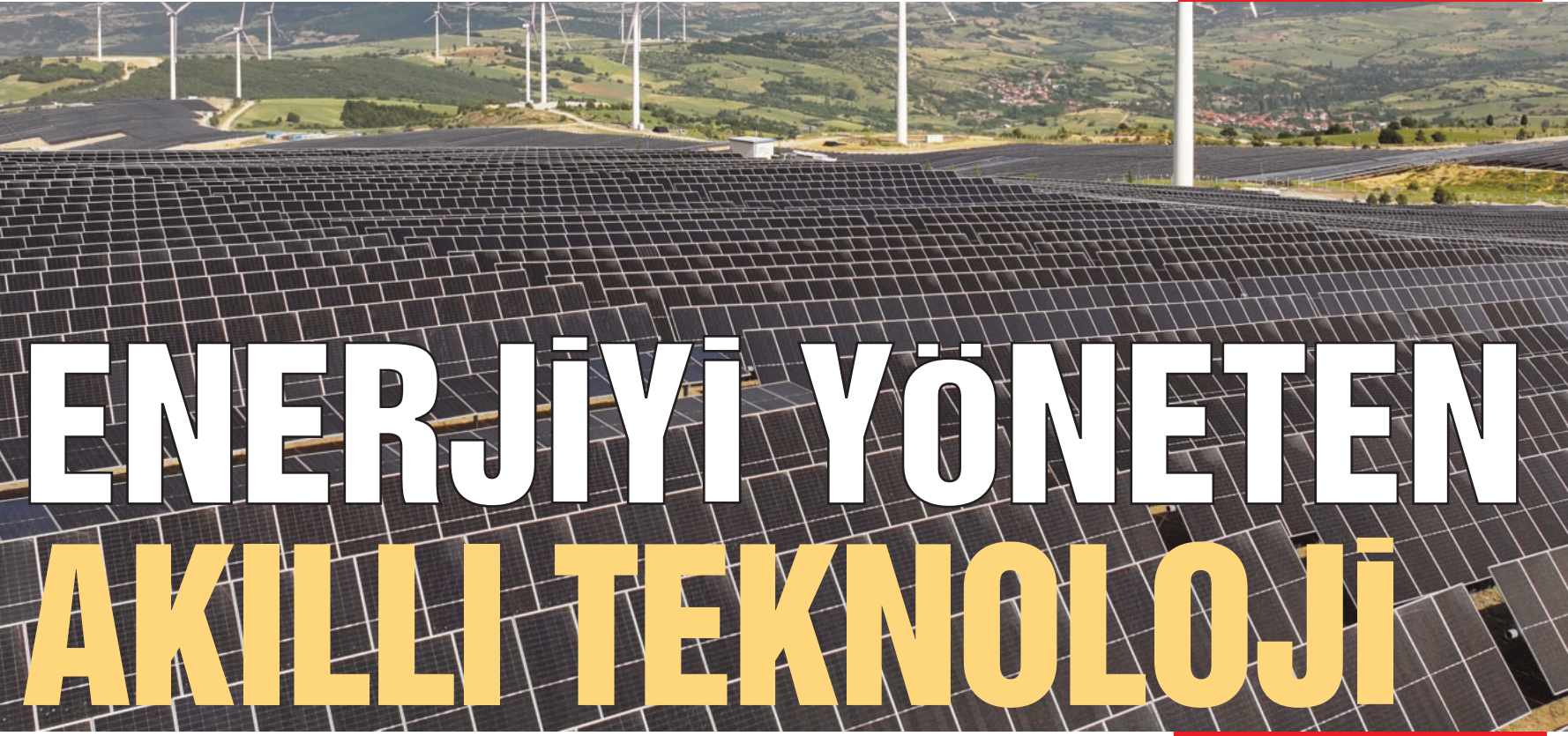
MİKRO HİBE VE REHBERLİK LAZIM

Küçük işletmelerin yapay zeka yatırımlarını erişilebilir finansman modelleriyle desteklemesi gerektiğini ifade eden Prof. Dr. Selim Zaim, şunları söyledi: “Mikro hibeler ve verimlilik odaklı vergi indirimleri bu alanda etkili teşvik araçlarıdır. Bilgi paylaşımı ve mentorluk ağlarının güçlendirilmesi şarttır. Üniversiteler, teknoparklar ve ticaret odalarının işbirliğiyle kurulacak rehberlik mekanizmaları, işletmelere teknoloji seçimi ve proje yönetimi süreçlerinde doğrudan yön verir. Başarılı örneklerin paylaşımı, sahada teknik destek sağlanması ve işletmeler arası deneyim aktarımının yaygınlaştırılması, dijital dönüşümün kalıcı hale gelmesinde belirleyici unsurlardır. Yapay zeka yatırımlarının sürdürülebilir biçimde yaygınlaşması yalnızca teknik donanıyla değil, bilgi paylaşımını teşvik eden bir kurum kültürüyle mümkündür.”

İşletmelerde yapay zeka kullanım alanları (%)

Kullanım Alanı	(%)
Pazarlama ve satış	46.5
Üretim ve hizmet	41.1
Ar-Ge ve yenilik	41
İşletme ve yönetim organizasyonu	40
Muhasebe-finance	33.7
Bilgi güvenliği	22.6
Lojistik	13.6

(Kaynak: TÜİK)



ENERJİYİ YÖNETEN AKILLI TEKNOLOJİ

Yerli ve yapay zeka destekli çözümleriyle enerji yönetiminde yeni bir yaklaşım getiren Solar8 Enerji ve İleri Teknoloji, mevcut enerji altyapılarını daha verimli, izlenebilir ve sürdürülebilir hâle getiriyor. Teknopark İstanbul bünyesinde geliştirilen platform, güneş enerjisi santrallerinde reaktif değil öngörüye dayalı bir işletme modeli oluşturuyor. Solar8, kamu ve özel sektörün karar alma süreçlerini aynı dijital altyapı üzerinden güçlendirmeyi hedefliyor.

ÖMÜR KIRBAŞLI

ENERJİ sektörü yalnızca üretim kapasitesiyle değil, bu kapasitenin nasıl yönetildiğiyle de dönüşüyor. Dijitalleşme ve yapay zeka temelli çözümler, özellikle yenilenebilir enerji yatırımlarında verimlilik ve sürdürülebilirliği yeniden tanımlıyor. Teknopark İstanbul'da geliştirilen yerli teknoloji çözümleriyle öne çıkan Solar8 Enerji ve İleri Teknoloji A.Ş., bu dönüşümün merkezinde yer alıyor. Solar8'in hikâyesini ve gelecek vizyonunu, kurucusu Ahmet Serdar Canıbek İstanbul Ticaret'e anlattı.

SÜREKLİ YÜKSEK PERFORMANS

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

Enerji, geçmişin gücüydü, bugünün stratejisi, gelecekte ise yönetenlerin kazanacağı bir kaynaktır. Solar8 Enerji ve İleri Teknoloji A.Ş., enerji sektöründe verimlilik, sürdürülebilirlik ve dijitalleşme odağında çalışan, yerli ve yapay zeka destekli bir Teknopark İstanbul girişimi. Geliştirdiğimiz çözümler, dual-use yaklaşımıyla hem kamu hem de özel sektör enerji altyapılarında kullanılabilir olacak şekilde tasarlanıyor. Belediyelerden organize sanayi bölgelerine, kamuya ait enerji tesislerinden özel sektör güneş enerjisi yatırımlarına kadar geniş bir kullanım alanına hitap ediyoruz. Bu fikir, sahada karşılaştığımız çok net bir problemden doğdu. Güneş enerjisi santrallerine ciddi yatırımlar yapılıyor, ancak işletme ve bakım süreçleri çoğunlukla hâlâ reaktif ilerliyor. Arızalar olduktan sonra fark ediliyor, performans kayıpları geriye dönük analiz ediliyor. Biz de "Bu sistemler neden kendini önceden tanımasın, neden riskleri önceden söylemesin?" sorusunu sorarak yola çıktık. Solar8, enerji altyapılarını veriyle konuştur hâle getirmeyi hedefliyor.

AKILLI KARAR DESTEK SİSTEMİ

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



Solar8'in geliştirdiği çözüm; saha donanımı, bulut tabanlı yazılım ve yapay zeka algoritmalarının entegre çalıştığı uçtan uca bir enerji yönetim platformu. Sahaya kurulan yerli üretim kontrol modüllerimiz, güneş enerjisi sistemlerinden milisaniyeler seviyesinde veri topluyor. Bu veriler yalnızca üretim miktarını değil, performans sapmalarını, çevresel etkileri ve sistem davranışlarını da kapsıyor. Toplanan veriler yazılım platformumuzda analiz edilerek anlamlandırılıyor ve kullanıcıya aksiyon alınabilir içgörüler

sahaya özel esneklik sağlanıyor, veri güvenliği ve süreklilik konularında işletmelere önemli avantajlar kazandırılıyor. Bu yaklaşım, santrallerde hem operasyonel maliyetleri düşürüyor hem de üretim sürekliliğini artırıyor.

İTO'YLA BOSNA HERSEK TECRÜBESİ

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

Enerji sektörü bugün dijitalleşmenin bir tercih değil, zorunluluk hâline geldiği bir noktada bulunuyor. Solar8'in sunduğu veri ve yapay zeka odaklı yaklaşım, yalnızca bugünün değil, önümüzdeki yılların işletme ve bakım ihtiyaçlarına da cevap verecek şekilde konumlanıyor. İstanbul Ticaret Odası'nın destekleriyle Bosna Hersek'te uluslararası fuarlarda yer almamız ve Almanya bağlantılı kıdemli danışmanlarımız, Avrupa pazarını yakından tanımamıza olanak sağladı. Balkanlar ve Almanya'yı Avrupa açılımımız için stratejik bir başlangıç noktası olarak değerlendiriyoruz.

FARKLI ALANLARA YÖNELECEK

■ **Farklı alanlarınız olacak mı?**

Solar8, yalnızca mevcut ürünleriyle sınırlı kalmayan bir yol haritasına sahip. Endüstri 4.0 entegrasyonları, enerji depolama sistemleriyle veri entegrasyonu, otonom denetim çözümleri ve enerji yönetimiyle ilişkili farklı dijital alanlarda genişlemeyi hedefliyoruz. Amacımız, enerjinin yalnızca üretildiği değil, akıllı ve verimli şekilde yönetildiği bir ekosistemin parçası olmak.



sunuluyor. Böylece performans düşüşleri, olası arıza riskleri ve bakım ihtiyaçları önceden öngörülebilir. Solar8 bu yönüyle klasik izleme çözümlerinin ötesinde, kestirimci bakım ve akıllı karar destek sistemi olarak konumlanıyor.

YAZILIM DONANIM BİR ARADA

■ **Geleneksel yöntemlere göre avantajlarınız neler? Yapay zeka ya da makina öğrenmesi gibi ileri teknolojiler kullanıyor musunuz?**

Geleneksel yöntemler çoğunlukla 'olanı raporlayan' bir yapı sunuyor. Solar8 ise 'olacak olanı öngörmeye' odaklanıyor. Yapay zeka ve makina öğrenmesi modellerimiz, sahadan gelen büyük veri setleri üzerinde sürekli kendini güncelliyor. Her yeni veri, sistemin tahmin doğruluğunu artırıyor. Aynı zamanda Solar8, yalnızca yazılım değil; donanım ve yazılımın birlikte tasarlandığı bütüncül bir çözüm sunuyor. Yerli üretim kontrol kartları sayesinde



Güçlü Ar-Ge ekosisteminin katkısı

Teknopark İstanbul'da yer almak Solar8 için yalnızca bir ofis alanı değil, güçlü bir Ar-Ge ve işbirliği ekosistemi anlamına geliyor. Üniversiteler, sanayi kuruluşları ve diğer teknoloji girişimleriyle aynı ortamda bulunmak; ürün geliştirme hızımıza, nitelikli insan kaynağına erişimimize ve yatırımcı temaslarımıza doğrudan katkı sağlıyor. Solar8'in bugün geldiği noktada Teknopark İstanbul'un sunduğu bu ortamın önemli bir payı bulunuyor.

Solar8 nasıl bir gelecek hedefliyor

Solar8 olarak şuna inanıyoruz: Enerji yalnızca teknik bir üretim konusu değil, aynı zamanda stratejik, ekonomik ve çevresel bir mesele. Yerli teknoloji gücümüzü kullanarak daha sürdürülebilir, daha verimli ve daha akıllı bir enerji geleceği inşa etmeyi hedefliyoruz. Türkiye'den çıkan ve bölgesel ölçekte söz sahibi olan bir enerji teknolojisi markası oluşturma vizyonuyla yolumuza devam ediyoruz.

2025'in ardından 2026'ya bakış

2025 yılı, enflasyonla mücadele açısından tam anlamıyla bir geçiş yılı olarak geride kaldı. Yılın başında ortaya konulan hedefler, hem iç hem de dış siyasi gelişmelerin etkisiyle yıl içinde revize edilmek zorunda kaldı. Buna rağmen 2025, enflasyonla mücadelenin terk edilmediği, aksine tüm dalgalanmalara karşı kararlılıkla sürdürüldüğü bir yıl olarak hatırlanacaktır.

Her ne kadar hedeflerin bir miktar üzerinde kalsa da 2025 yılı sonunda TÜFE'nin yaklaşık yüzde 31 civarında gerçekleştiği; büyümenin ise yılın ilk yarısındaki beklentilerin bir miktar üzerinde seyrettiği bir tablo ortaya çıktı. Bu tablo, uygulanan politikaların kısa vadeli maliyetler üretse de genel çerçevede ana hedefle uyumlu ilerlediğini gösteriyor.

Enflasyonla mücadelede uzayan sürecin bedeli

Enflasyonla mücadelenin uzaması, gelir dağılımındaki adaletsizlikleri daha görünür hale getiriyor. Bu nedenle enflasyonun makul seviyelere, ideal olarak yüzde 10 bandına ne kadar hızlı çekilebilirse, oluşan sosyal ve ekonomik hasarın da o ölçüde sınırlı kalacağı açık. Ancak içinde bulunduğumuz küresel ve bölgesel konjonktürde değişimler artık çok daha hızlı yaşanıyor. Bu durum, hedeflenenle gerçekleşen arasında kaçınılmaz sapmalar yaratabiliyor.

Burada kritik olan nokta, büyük resimde enflasyonla mücadelenin kesintisiz sürdürülüp sürdürülmediğidir. 2025 yılı bu açıdan değerlendirildiğinde, iç ve dış siyasi dalgalanmalara rağmen mücadelenin devam ettirildiği; Hazine ve Maliye Bakanlığı ile Merkez Bankası'nın soğukkanlı bir tutumla, günün şartlarına uygun adımlar atabildiği bir yıl olarak kayda geçti.

Vergi politikaları ve psikolojik eşik

2025'te vergi uygulamaları tarafında atılan bazı adımlar da dikkat çekiciydi. Enflasyon düzeltilmesinin geçici vergi dönemlerinde uygulanması ve ardından yapılan hızlı bir kanun değişikliğiyle bu düzenlemenin yıllık beyannameler açısından 2025 ve izleyen üç yıl için ertelenmesi, gelir ve kurumlar vergisi gerçekleştirmeleri bakımından daha olumlu bir tablo ortaya çıkardı. Bu yazının hazırlandığı zaman itibarıyla bağımsız denetim ve SPK uygulamaları bakımından mali tabloların enflasyon düzeltmesine tabi tutulup tutulmayacağı konusunda bu kurumlardan herhangi bir açıklama gelmediğinden erteleme sadece vergi uygulaması bakımından geçerli olacak. Ancak bu kurumlardan da önümüzdeki günlerde farklı bir açıklama gelebilir.

Yazının kaleme alındığı dönemde gelir vergisi tarife dilimleri ve diğer bazı istisna muafiyet hadleri bakımından artışın ne şekilde olacağı netleşmemişti. Ancak, damga vergisi ve harçlarda Cumhurbaşkanı Kararıyla yapılan artışların yüzde 18.95 ile yeniden değerlendirilebilir. Benzer şekilde, her ne kadar yaşam maliyetleri açısından yeterli olduğu tartışılsa da asgari ücret artışının yüzde 27 ile sınırlı kalması, ekonomik beklentilerin ve piyasa psikolojisinin tamamen kaybedilmemesi adına önemli olmuştur.

Yazının tamamı istanbulticaretgazetesi.com'da

Marka olarak neyi temsil ediyorsunuz?

Markalar çoğu zaman ürünleriyle konuşur. Ama akılda kalanlar, neyi temsil ettikleriyle hatırlanır. İnsanlar markaları akıllarında bir özellikler bütünü olarak değil, bir hikâye olarak taşır. Bu yüzden güçlü markaların arkasında hep aynı soru vardır: “Biz neyi temsil ediyoruz?”

Bu soru sorulmadığında ürün üretir, ürün satarsınız. Bu soru netleştiğinde ise anlam üretmeye başlar, müşterinin aklında bir anlamla, hikâyeyle hatırlanan bir marka olursunuz.

Apple, bunun en bilinen örneklerinden biridir. Apple teknoloji üretmekten fazlasını yaptı; ‘statükoya meydan okuma’yı temsil etti. Zamanı yırtarak geleceği temsil etme iddiasına soyundu.

Ve ilginç olan şuydu: Rakipleri farkında olmadan Apple’ın temsil etmediği alanları doldurmaya başladı. Daha ucuz, daha teknik, daha karmaşık, daha kurumsal çözümler ortaya çıktı. Çünkü bir pazarda var olmak için başka bir boşluğu sahiplenmeniz gerekir. Böylece temsil alanları netleşir ve kutuplar oluşmaya başlar.

Burada önemli bir ayrım vardır. Konumlandırma, pazarlamanın kategorik bir dilidir. Temsil ise zihinsel ve duygusal bir alandır. Temsil, markanın müşterinin aklında neyle kaldığıdır.

Bir marka ‘biz hızlıyız’, ‘biz güvenliyiz’, ‘biz sadeleştiririz’ ya da ‘biz senin adına düşünüyoruz’ gibi bir iddiayı net biçimde sahiplenebildiğinde hikâye başlar. Ama bu iddia sadece sözle değil, deneyimle ve daha somut verilerle desteklendiğinde inandırıcı olur.

Muji, bunun güçlü örneklerinden biridir. Muji binlerce ürünle değil, ‘göstersiz yaşam’ fikriyle hatırlanır. Logo bile sessizdir. Çünkü marka şunu söyler: ‘Hayat zaten yeterince gürültülü.’ Ürünleri sade olduğu için değil, hayatı sadeleştirme iddiası olduğu için akılda kalır. Rakipleri ‘tasarım’ derken, Muji bilinçli olarak ‘tasarimsızlık’ der.

Benzer bir hikâyeyi otomotivde Hyundai kurmuştur. Hyundai uzun yıllar ‘en ucuz iyi’ olarak özellenebilecek bir temsil alanı yarattı. Lüks ya da statü satmadı. Bunun yerine ‘aklını kullan’ dedi. Uzun garanti süreleri sundu, donanımı bol tuttu, bakım maliyetlerini düşürdü ve müşteriye ‘bu fiyata bu kadar mı?’ dedirtti. Bu tam olarak rasyonel tatmin hikâyesidir.

Veja spor ayakkabılarının temsil ettiği şey ise ‘şık ama etik’ idi. Veja bir spor ayakkabı markası değildir. O, şu cümleyi temsil eder: ‘Güzel görünen her şeyin bedeli olmak zorunda değil.’ Ne aşırı aktivisttir, ne de sadece moda markası. Tam arada durur: Vicdanlı stil.

Ülkemizde durum nasıl?

Mavi Jean’in temsil ettiği şey ‘gençlik ve dinamizm’dir. Mavi Jean kot pantolon satmaz. Ruh hali satar. Zihindeki hikâye: ‘Ben hâlâ genç hissediyorum.’ Bu yüzden Mavi yaşlanmaz. Hedef kitlesi yaş alsın bile temsil sabit kalır.

Ülkemizin en köklü markalarından Ülker’in temsil ettiği şey ise ‘ev hissi’dir. Ülker yenilikçi olmak zorunda değildir. Çünkü o şunu temsil eder: ‘Çocukluktan gelen tanıdıklık.’ Bu temsil sayesinde risk alırken bile güven kaybetmez.

Bir de aynı sektörde olan farklı markaları karşılaştıralım:

Hazır giyimde

■ LC Waikiki, aile ve erişilebilirlik, ‘Herkes için giyim’

■ Koton, trend ve kadın odaklılık, ‘Modayı yakala’

■ Mavi, ruh, gençlik ve özgünlük, ‘Kendin ol’ hikâyeleriyle müşterinin aklında kalırlar.

e-ticarette

■ Trendyol, hız ve çeşit, ‘Aradığın her şey burada ve hemen’ der. Temsil ettiği şey, harekettir.

■ Hepsiburada, güven ve sistem, ‘sorunsuz alışveriş’,

■ N11, seçme özgürlüğü ‘Karşılaştı, pazarı dolaş’ Temsil ettiği şey, akıllı kullanıcıdır.

Tüm bu örnekler bize şunu gösteriyor: Neyi temsil ettiğiniz bir tesadüf değil; bilinçli bir seçimdir ve öyle olmalıdır.

Markalar çoğu zaman ‘herkese hitap edersek büyürüz’ diye düşünür. Oysa pratikte olan şudur: Bir şeyi net biçimde temsil ettiğinizde, doğru insanlar sizi zaten bulur. Eğer neyi temsil ettiğinizi tanımlamakta zorlanıyorsanız, aykırı zeka modeli ile tersten düşünmeyi öneririm.

Şu soruyla başlayalım: ‘Biz neyi temsil etmiyoruz?’ Bu soruya verilen net cevaplar; sektörde nerede boşluk olduğunu, sizin hangi konuda gerçekten iyi olduğunuzu ve müşterinin hangi temsil alanında sizi sahipleneceğini de ortaya çıkarır.

Yazının tamamı istanbulticaretgazetesi.com’da



Salih KESKİN

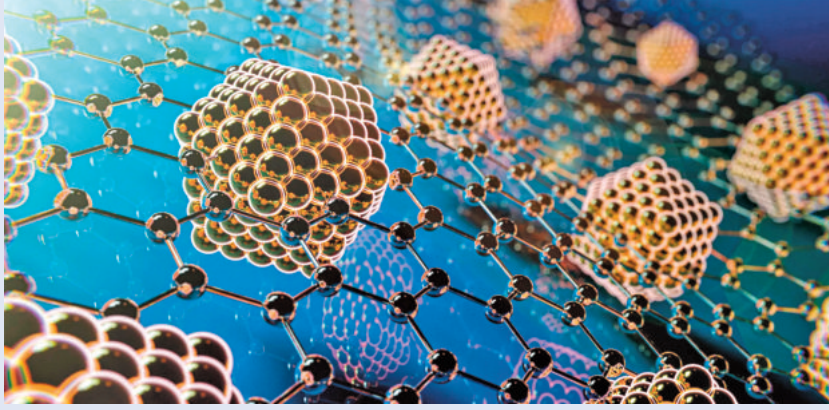
www.inovasyonuzmani.com

Düşük atıkla iletken grafen mucizesi

OLAĞANÜSTÜ gücü, inceliği ve yüksek iletkenliği ile ‘mucize malzeme’ olarak adlandırılan grafenin, laboratuvar ortamından çıkıp sanayi ölçeğinde üretiminin önünde ciddi engeller vardı. Bunun temel nedeni, malzemenin sıvılar veya plastikler içinde homojen bir şekilde dağılmak yerine topaklanması ve bu sorunu çözmek için kullanılan yöntemlerin grafenin iletkenliğini bozmasıydı. Ancak yeni bir çalışma, bu ödünleşmenin artık zorunlu olmadığını kanıtladı. Araştırmacılar, grafeni hem elektriksel olarak aktif tutan hem de işlenmesini kolaylaştıran, düşük maliyetli ve çevre dostu bir teknik geliştirdi.

MEKANİK KUVVET VE AMİNO ASİT

Geleneksel yöntemler genellikle 760°C’yi aşan yüksek sıcaklıklar veya hidrazin gibi tehlikeli kimyasallar gerektirirken, Monash Üniversitesi ekibi ‘mekanokimya’ yöntemini



benimsedi. Isı veya çözücüler yerine, kimyasal reaksiyonların fiziksel etkilerle yönlendirildiği bu süreçte, grafit pulları potasyum hidroksit ve canlılarda bulunan basit bir amino asit olan ‘glisin’ ile karıştırıldı. Dönen bir gezegen tipi bilyalı değirmende, oda sıcaklığında ve normal atmosfer basıncında gerçekleştirilen işlemde, grafit ince grafen tabakalarına ayrılırken, glisin aktive edilerek yapıya entegre edildi.

Çalışmanın sonuçlarına göre, bu tek aşamalı işlemle elde edilen grafen, katı hal işleme yöntemleri için alışılmadık derecede yüksek olan yüzde 80’lik bir verime ulaştı. Üretilen azot katkılı grafen, saf grafitin iletkenliğinin yaklaşık üçte birini (1170 S/m) korurken; su, etanol ve çeşitli endüstriyel çözücülerde bir aya kadar bozulmadan dağılılabile özelliği kazandı. Çevresel performans açısından da dikkat çeken yöntem,

atık üretimini ifade eden ‘E faktörü’nde 88 puan aldı. Bu değer, melamin bazlı yöntemlerin (E faktörü yaklaşık 135) ve binlerce birim atık üreten ıslak öğütme tekniklerinin çok altında kalarak sürdürülebilir üretim standartlarını karşıladı.

PLASTİKTE MUKAVEMET ARTIŞI

Araştırma ekibi, elde edilen bu ‘temiz grafenin’ endüstriyel potansiyelini test etmek için geri dönüştürülebilir bir plastik türü olan vitrimerlerde denemeler yaptı. Sonuçlar, malzemenin sanayi için ne denli büyük bir fırsat sunduğunu ortaya koydu: Plastiğe ağırlıkça sadece yüzde 1 oranından daha az grafen eklendiğinde dahi malzemenin çekme dayanımı yüzde 73 oranında arttı ve bozunma sıcaklığı 11°C yükseldi. Bu gelişme, kaplama, mürekkep ve kompozit malzeme üreticileri için yeni bir dönemin kapısını aralıyor.

Tek hareketle kurulan 3 boyutlu yapılar

ABD’li araştırmacılar, düz malzemeyi tek bir ip hareketiyle karmaşık 3 boyutlu yapılara dönüştüren bir yöntem geliştirdi. Lojistik maliyetlerini düşürecek bu teknoloji, mikro ölçekli tıbbi cihazlardan uzay yapılarına kadar geniş bir kullanım alanı sunuyor.

OSMAN KUVVET

LOJİSTİK, inşaat ve medikal sektörlerinde depolama ve nakliye maliyetlerini düşürebilecek teknolojik buluş MIT’den geldi. Araştırmacılar, 3 boyutlu bir yapıyı birbirine bağlı karolardan oluşan düz bir forma dönüştüren ve tek bir ipin çekilmesiyle saniyeler içinde kurulmasını sağlayan yeni bir yöntem geliştirdi. Bu teknik, özellikle afet yönetimi ve uzay araştırmalarında ‘hızlı kurulum’ ihtiyacına yanıt veriyor.

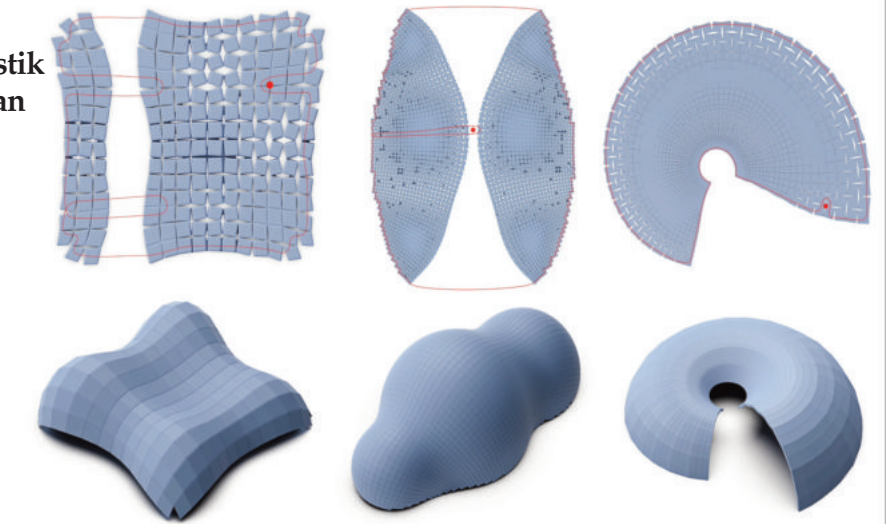
KİRİGAMI İLHAMLI MEKANİZMA

Japon kağıt kesme sanatı ‘kirigami’den esinlenen yöntem, malzemeye ‘auxetik’ özellik kazandırarak düz levhaların hacimli yapılara dönüşmesini

sağlıyor. Geliştirilen algoritma, yapıyı 3 boyutlu hale getirmek için en kısa ve sürtünmesiz ip yolunu hesaplayarak, kurulumun tek bir hareketle gerçekleşmesini garanti ediyor. Sistemin en büyük avantajı, yapıların düz haldeyken minimum yer kaplaması. İp bırakıldığında tekrar düzleşebilen ürünler, defalarca kullanılabilir ve düşük maliyetle taşınabiliyor. Yöntem; 3D baskı ve CNC gibi farklı üretim teknikleriyle uyumlu çalışarak üreticilerin mevcut altyapılarını değiştirmeden bu teknolojiyi entegre etmelerine olanak tanıyor.

AFET BÖLGELERİNDE KRİTİK ROL

Araştırmacılar, kullandıkları yöntemle, atel ve duruş düzeltici gibi kişiselleştirilmiş tıbbi ürünlerden iglo benzeri taşınabilir bir yapıya kadar farklı boyutlarda



çeşitli nesneler tasarladı. Ayrıca, insan ölçeğinde açılıp kapanabilen bir sandalye de ürettiler.

Bu yöntem, taşınabilir tıbbi cihazların, ulaşılması zor alanlara girmek için düzleşebilen katlanabilir robotların veya Mars yüzeyinde çalışan robotlar tarafından harekete geçirilebilen modüler uzay yaşam alanlarının oluşturulmasını mümkün kılabilir. Yöntemin basitliğine dikkat

çekilirken, algoritmanın ipi tek bir çekmeyle şeklini koruyacak şekilde optimize ettiği belirtiliyor. Ölçekten bağımsız olan yöntem, damar içine giren mikro robotlardan devasa bina iskeletlerine kadar her boyutta uygulanabiliyor. Araştırmacılar, bir sonraki aşamada insan müdahalesi gerektirmeyen ‘kendiliğinden açılan’ mekanizmalar üzerinde çalışmayı hedefliyor.

AUTOMECHANIKA BUENOS AIRES 2026

Buenos Aires - Arjantin
8 - 11 Nisan 2026

Türkiye Milli İştiraki İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

OTOMOTİV SATIŞ SONRASI ENDÜSTRİSİ GÜNEY AMERİKA'DA BULUŞUYOR!

AUTOMECHANIKA BUENOS AIRES 2026 GENEL BAKIŞ

- Güney Amerika'nın etkin otomotiv satış sonrası endüstrisi fuarı
- 25.000 m² sergi alanı
- 13 ülkeden uluslararası katılım
- 27.000'den fazla yerel ve uluslararası ziyaretçi
- 250 milyondan fazla tüketiciye sahip bir pazar olan MERCOSUR'a doğrudan köprü
- Automechanika fuarları zincirinde İstanbul Ticaret Odası organizasyonlarının yükselen grafiği

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

- Katılım Bedeli : 975 ABD \$ / m²
- Minimum stant alanı : 9 m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Akif Gönülcü

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

Murat Özturan

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

444 0 486 | ito.org.tr | [f](https://www.facebook.com/itokurumsal) [i](https://www.instagram.com/itokurumsal) [in](https://www.linkedin.com/company/itokurumsal) /itokurumsal

Elektrikli araçta ustalığın kitabı yeniden yazılıyor



Elektrikli ve hibrit otomobillerin hızla yayılması, tamirhanelerde 'mekanik ustalık'tan 'yüksek voltaj ve yazılım uzmanlığı'na geçişi hızlandırdı. Dünyada 2024'te elektrikli otomobil satışları 17 milyonu aşarken, Türkiye'de de yeni eğitim ve belgelendirme adımları servis ustalığını dönüştürüyor.

İTO usta yetiştiriyor

Türkiye'de elektrikli araçlara geçiş süreci, son iki yılda hız kazandı. 2023 ve 2024'te hem satış adetlerindeki artış hem de Togg gibi yerli modellerin piyasaya çıkışıyla sektörde elektrikli araçların bakım ve servisinde yetkin elemanı ihtiyacı gündeme geldi. İstanbul Ticaret Odası'nın iş dünyasına geleceğin yetkinliklerini kazandırmak için hayata geçirdiği Yetkinlik Merkezi Projesi kapsamında elektrikli araç bakım eğitimine otomotiv teknolojisi programları başta olmak üzere birçok alanda usta yetiştirmek için çeşitli eğitim programları uygulanıyor. Öte yandan, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde de çeşitli dönemlerle eğitim programlarıyla usta yetiştirilmeye başlandı.



ELEKTRİKLİ ve hibrit araçların son yıllarda hızla yaygınlaşması, otomotiv tamirciliğinde de hem dünyada hem Türkiye'de köklü değişimlere yol açtı. 2024 yılında dünya genelinde satılan yeni otomobillerin yüzde 20'den fazlası elektrikliydi. Aynı yıl küresel elektrikli otomobil satışı 17 milyon adedi aştı. Elektrikli otomobil satışının 2025'i de 20 milyon üzerinde kapatacağı tahmin ediliyor. Türkiye'de de özellikle yerli elektrikli otomobil Togg'un piyasaya çıkışıyla elektrikli ve hibrit araç satışları rekor seviyelere ulaştı. Bu gelişmeler, araç bakım-onarım hizmetlerinden ustaların eğitime, istihdamdan ekonomik etkilere kadar otomotiv servis ekosistemini yeniden şekillendiriyor.



Barış CABACI

dönmeyecek bir masraf olarak görüyorlar. Özellikle küçük ölçekli işletmelerde, elektrikli araçlar konusunda uzman personel eksikliği yaşanabiliyor ve araç sahipleri mecburen yetkili servislere yöneliyor. Bu durum sanayi esnafı için bir risk oluştururken, erken adapte olanlar için de bir fırsat alanı oluşturuyor.

ÖZEL SERVİS USTALARI

Nitekim büyük şehirlerde birkaç yıl önce sadece yetkili servislere tamir edilebilen hibrit / elektrikli araçlar, artık bu alanda eğitim almış özel servis ustaları tarafından da tamir edilebiliyor. MYK'nın Haziran 2024'te yayımladığı ulusal yeterlilikler (Elektrikli Araç Bakım Onarımcısı seviye 4 ve 5 gibi) sayesinde ustalar sınavlara girip belgelendikçe tüketicilerin de sanayi ustalarına güveni artacak.

EKONOMİK ETKİLERİ

Sektörde geleneksel iş modelleri değişirken, yeni iş fırsatları ve uzmanlık alanları geliyor. Öncelikle nitelikli teknisyenlere talep her zamankinden yüksek. Elektrikli araç satışları arttıkça, bu araçlara servis verecek insan kaynağına duyulan ihtiyaç da katlanarak artıyor. Örneğin İngiltere'de 2030'lu yıllara gelindiğinde 25 bin civarında elektrikli araç teknisyeni açığı olabileceği öngörülmüyor. ABD'de ise benzer şekilde 2028'e kadar yaklaşık 35 bin elektrikli araç teknisyeni açığı oluşacağı hesaplanmış durumda. Türkiye'de de Ulusal Meslek Standardı'nın yayınlanması, resmi bir meslek olarak elektrikli araç bakım-onarımcılığının tanınması anlamına geliyor ve bu, önümüzdeki yıllarda binlerce gence yeni bir kariyer kapısı açabilir. İstanbul ve Yalova gibi illerde başlatılan eğitim projeleri, mezunlara sanayide hemen iş bulabilecekleri bir uzmanlık kazandırmayı hedefliyor.



Sektör 'ben yaparım' modunda

Maslak oto sanayi esnafından alınan bilgiye göre, mevcut işgücü açısından bir dönüşüm yaşanıyor. Klasik motor ustalarından bazıları emekliliğe yaklaşırken yeni teknolojilere eğilmek istemeyebiliyor. Bu durum, tecrübeli ustaların sektörden çekilmesiyle bir bilgi kaybı riskini getiriyor. Öte yandan, genç teknisyenler dijital teknolojiye daha yakın olduklarından, elektrikli araç konusunda uzmanlaşarak hızla aranan elemanlar haline gelebiliyor. Sektör temsilcileri, 'EV nitelikli teknisyen açığı' konusunu aynı zamanda bir fırsat olarak değerlendiriyor.

Tamirin ekonomisi

Elektrikli araçların tamir ve bakım ekonomisi, bazı alanlarda daralırken bazı yeni alanlarda büyüyor. Rutin bakım gelirleri bir ölçüde azalabilir, zira EV'lerin bakım maliyeti geleneksel araçlara göre yüzde 40 daha düşük olabilir. Örneğin yağ değişimi, filtre değişimi gibi kalemler ortadan kalkarken, fren balataları rejeneratif frenlemeyle daha uzun ömürlü olduğu için daha seyrek değişiyor. Ancak bunun yerine batarya sağlığı raporu, şarj sistemi kontrolü, yazılım güncellemesi gibi yeni bakım kalemleri ortaya çıkıyor. Batarya değişimi veya yüksek voltaj sistem onarımı gibi nadiren gereken ama uzmanlık ve pahalı yedek parça gerektiren işler ise yeni bir pazar oluşturuyor. Ayrıca şarj altyapısının kurulumu ve bakımı ayrı bir istihdam alanı olarak gelişiyor. Şarj istasyonlarının sayısı arttıkça, bu cihazların bakımını yapacak teknisyenlere talep artıyor.

GELENEKSELDEN ELEKTRİKLİYE

Otomotiv tamirciliği, uzun yıllar ustaların bilgiyi çırağa usta-çırak ilişkisiyle aktardığı, pratik deneyime dayalı bir meslek dalıydı. Ancak elektrikli araçların yükselişiyle birlikte bu geleneksel ustalık bilgisi artık yeterli olmamaya başladı. Yüksek voltaj sistemleri, batarya yönetimi, izolasyon testleri ve araç yazılımları, klasik motor tamirinden bambaşka bilgi ve beceriler gerektiriyor. Bir ustanın artık sadece mekanik parçaları değil, dijital sistemleri ve elektrik devrelerini de çok iyi anlaması gerekiyor. Araç arıza kodlarını okuma, batarya hücrelerinin durumu veya yazılım güncellemeleri gibi konular, yeni nesil tamircilerin günlük işinin parçası haline geldi. Bu geçiş, eğitim ve sertifikasyon ihtiyacını da beraberinde getiriyor. Bir motor ustası, özel eğitim almamışsa elektrikli bir aracı onarıırken risk altında kalabilir.

Elektrikli araçlarla çalışacak teknisyenlerin yüksek gerilim güvenliği, batarya kimyası, yazılım teşhisi gibi konularda eğitilmesi şart. Birleşik Krallık'ta bu nedenle TechSafe gibi özel sertifikasyon programları uygulanıyor. Hükümet destekli bu programlarda teknisyenler batarya sistemleri, termal yönetim ve yüksek voltaj güvenliği konularında eğitiliyor.

Türkiye'de de benzer bir bilinç oluşuyor. Artık sanayide "Usta bu aracı yapar mı?" sorusunun yerini "Bu araca dokunan ustanın belgesi var mı?" alıyor. Elektrikli ve hibrit araçların bakım-onarımı, klasik ustalıkla yürütülebilecek bir alan olmaktan çıktı. Bu araçlar üzerinde çalışacak personelin Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) onaylı yeterlilik belgesine sahip olması bekleniyor. Bu durum hem ustanın sağlığı hem de araç için oldukça önemli. Çünkü 2025 yılında Türkiye'de 400'e yakın usta elektrikli araçları tamir ederken hayatını kaybetti.

YENİ EĞİTİM ALANLARI

Bu nedenle resmi standartların oluşturulmasının yanı sıra, mesleki eğitimde müfredat güncellemeleri ve yeni eğitim kurumları devreye giriyor. Örneğin Yalova'nın Çiftlikköy ilçesinde 2023'te modern cihazlarla donatılmış bir Motorlu Araçlar Teknolojisi Atölyesi açıldı ve burada özellikle elektrikli araç teknolojilerine yönelik eğitim verilmeye başlandı.

Benzer şekilde İstanbul'da 2025 yılında İstanbul Kalkınma Ajansı destekli 'Elektrikli Araç Bakım Simülasyonu ile Nitelikli Ustalar İstihdam Ediyoruz' projesi hayata geçirildi. Bu kapsamda Şişli ve Samandıra Mesleki ve Teknik Anadolu Liselerine ileri düzey elektrikli araç bakım-onarım simülatörleri kuruldu. Öğrenciler, sanal ve fiziksel ortamda elektrikli araçların komponentlerini söküp takmayı, arıza teşhis etmeyi ve güvenli çalışma prosedürlerini bu simülasyon merkezlerinde deneyimliyorlar.

USTALIĞIN SEVİYELERİ OLUŞTU

Sanayi sitelerindeki ustalar açısından bakıldığında ise adaptasyon süreci bazı zorluklar getiriyor. Klasik oto tamircileri yılların deneyimine sahip olsa da elektrikli araçlar konusunda ek eğitim ve ekipman yatırımı yapmak durumundalar. Bir yandan, yüksek voltajla çalışma riskleri ustaların güvenlik eğitimini zorunlu kılıyor; diğer yandan özel ölçüm cihazları, yalıtımlı aletler ve yazılım lisansları gibi ekipmanlar ciddi maliyet getirebiliyor. Dünyanın pek çok yerinde olduğu gibi Türkiye'de de bazı bağımsız tamirhaneler, henüz elektrikli araç sayısı az olduğu için bu yatırımı geri

CTT EXPO 2026

Moskova / Rusya Federasyonu
26 - 29 Mayıs 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

Desteğe
Esas Tutar
16.390 TL/M²

RUSYA FEDERASYONU, BAĞIMSIZ DEVLETLER TOPLULUĞU VE DOĞU AVRUPA'NIN ETKİN İNŞAAT EKİPMANLARI, TEKNOLOJİLERİ FUARI

CTT EXPO 2026

- İş ve İnşaat Makineleri, Yapı Malzemeleri Makineleri, Madencilik Makineleri, Yedek Parça ve Aksesuarları'na yönelik teknolojiler ve yenilikler
- 112.500 m² sergileme alanı
- 8 ülkeden 902 firma ve 66.000'den fazla profesyonel ziyaretçi
- İstanbul Ticaret Odası tarafından 2019 yılından itibaren düzenlenen Türkiye Milli İştirakinin yükselen başarı grafiği

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve temel aydınlatma
- Nakliye, gümrük, sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Milli İştiraki broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- Devlet desteğine ilişkin ilgili İhracatçı Birliği tarafından talep edilen dosya masrafı

KATILIM BEDELİ

Katılım Bedeli: 850 Euro / m²
Minimum katılım alanı: 12m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Akif GÖNÜLCÜ

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

Özlem KILIÇ SERTLİ

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

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

Edirne'den Kırıkkale'ye ticaret ve yol izlenimleri

"Yolculuk, önce kişiyi sözsüz bırakır, sonra da iyi bir hikâye anlatıcısına dönüştürür."

Bizim yol ve yolculuk hikâyelerimizin önemli isimlerinden biri İbn Battuta'dır.

Söz ona aittir. Diğer isim ise Evliya Çelebi'dir. Anadolu yol ağının şahitleri olarak bize yollarımızla birlikte kutlu coğrafyamızı ve ülkemizin ticari hayatını anlatmışlardır.

Ticaret ve yol ikiz kardeşler. Yol olmadan, yol aramadan, yola çıkmadan rızık temin etmek ve kazanmak mümkün değildir. Yol, kavram olarak hareket demektir. Ticaretin ana damarlarından biri hareket, diğeri çalışmaktır.

Anadolu tarihi boyunca; Avrupa, Balkanlar, Kafkaslar ve Orta Doğu ile birlikte Asya'nın ticaret merkezini oluşturmuştur. Selçuklu ve Osmanlı'nın kuruluşunda yolun ve ticaretin mümessilleri olan 'Ahilik' teşkilatı; yol, yolcu ve ticaret üçlüsünü, şehir hayatıyla bütünleştirmiş ve şehirlerin yönetiminde mülki amirlerle bir ahenk ve denge kurmuşlardır.

Anadolu'da kervansaraylar ve kervan yolları devletin himayesinde gelişmiş; ticaret, güvenlik, ulaşım, istihbarat ve yönetim bakımından stratejik öneme sahip olmasıyla kuzeyden güneye, batıdan doğuya her yol topraklarımızdan geçmiş, büyük bir medeniyet inşa edilmiştir.

Geçmişten gelen tarihi mirasa sahip çıkılarak batı ile doğu arasında alternatififiz köprü vazifesi görülmeye devam ediliyor. Karayolları başta olmak üzere hava, demir ve deniz yoluyla gelişen ve büyüyen ticaretimiz, her geçen gün artıyor ve güçleniyor. Temeli sağlam atılan köprüler, ticarete Anadolu'nun alternatififiz olduğunu gösteriyor.

Günümüzde ise ülkemiz daha da güçlenerek nice uygarlıkların kendisinde dile geldiği medeniyetler kavşağı olmayı sürdürüyor. Hele ki son yıllarda ekonomiye dayalı yeni yolların yapılması, açılması, eski yolların genişletilmesi gibi çalışmalar, modern Türkiye'nin vazgeçilmezliğinin önemli nişanelerindendir.

Geçtiğimiz hafta Edirne'den İç Anadolu'ya, Kırıkkale ilimize kadar bir seyahatimiz oldu. Yol boyunca sağlıklı soltu gözlemler yaparak ilerledik. Şu şahitliğimizi heyecanla belirtelim ki, Türkiye artık gelişmekte değil, gelişmiş ülkeler ligindedir.

Otomobilimizin ve gözlerimizin takip etme hızı ölçüsünde şunları söylemek mümkün!

Edirne'den yola düştükten ve Kuzey Marmara Oto Yolunun geçici finali Sakarya Akyazı'dan çıktktan sonra Ankara ve Kırıkkale'ye kadar yol güzergâhında gördüğümüz sanayi, tarım ve çok amaçlı sosyal hizmet tesisleri harıl harıl çalışıyordu.

Yollarda bir düğüne gider gibi konvoy oluşturmuşcasına yol alan kamyonlar ve tırlar, ekonomide çarkların döndüğünü sevinçle ilan ediyordu. Bacalar tüttü; fabrikaların, tesislerin, işletmelerin oto parkları araçlarla doluydu; yükler indiriliyor, yükler bindiriliyordu.

'Dünya bir ülke olsaydı, başkenti İstanbul olurdu' diyen Napolyon, hangi gayeyle söyledi bilinmez ama İstanbul, ekonominin ana dinamosu olarak sadece ülkemizin değil, bütün bir dünyanın göz bebeği olduğunu; Çorlu'dan İstanbul il sınırına girdiğiniz ve Kocaeli'ne geçtiğinizde rahat görebiliyorsunuz.

Tabii ekonominin çarklarının devamlılığı, şehirlerin il sınırlarıyla bağlantılı değildir. Aralıksız bir gelişme ve yenilenme var. Bir sanayi şehri olan Kocaeli'ni geçtikten sonra Sakarya ve civarı, ardından Bolu ve ilçelerindeki tesisler, Ankara sınırına kadar dayanmış.

Ankara, İstanbul'u her bakımdan beş puan geriden takip ederdi. Şimdi arayı kapatıyor. Özellikle modern organize sanayi siteleriyle derli toplu hale gelmiş tesisler; Kırıkkale, Konya, Eskişehir, Bolu, Çankırı, Çorum ve Yozgat gibi illerin sınırına kadar konuşlanmış vaziyette.

Sözün özü: Yazdıklarımız yolda hareket halindeyken görebildiklerimizden ibarettir. Bardağın dolu tarafına baktık ve bu tesislerde çalışan binlerce insanın evine ekme götürdüğünü düşünerek sevinip paylaşmak istedik.



Hüseyin ÖZTÜRK

Tüm yazma eserler tek çatıda toplanıyor

Barındırdığı 760 bini aşkın yazma ve nadir matbu eserle İslam dünyasının da yazma eser başvuru merkezi olan Türkiye Yazma Eserler Kurumu Başkanlığı (TÜYEK), bu yıl Türkiye'deki tüm yazma eserleri bünyesinde toplayacak. TÜYEK, 400 bini aşkın eseri de dijital olarak katalogladı.

TÜRKİYE Yazma Eserler Kurumu (TÜYEK), bu yıl İslam dünyasındaki yazma eser liderliğini daha da kuvvetlendirmeye hazırlanıyor. 8. yüzyıldan 20. yüzyıla kadar uzanan geniş zaman dilimine ait 250 bin yazma esere ev sahipliği yapan TÜYEK, Türkiye'nin çeşitli illerinde dernekler, vakıflar ve müzelerde yer alan yazma eserleri bu yıl bünyesinde toplayacak. TÜYEK'in bünyesinde hem nadir hem matbu hem de yazma olarak muhafaza edilen eser sayısı ise 760 bini geçiyor.



Sümeysa YARIŞ TOPAL

sahip Osmanlı münevverlerini kendi şehirlerinde yâd etme amacıyla yapılan çalışmalar neticesinde Aksaray, Kırşehir, Bursa, Amasya gibi şehirlerde TÜYEK şehir sergileri organize edildi.

70 FARKLI CİLT SERGİLENİYOR

TÜYEK bünyesinde geçtiğimiz yıl 42 yazma eser sergisi düzenlendi. Bunların en önemlilerinden biri aralık ayı başında açılan Mevlana, Mesnevi ve Mesnevi'nin Müzehhep Nüshaları Sergisi olarak kayıtlara geçti. Sergide Mesnevi'nin yüzyıllar boyunca korunan kültürel



Yazma mushaf merkezi

TÜYEK aynı zamanda İslam dünyasının yazma mushaf merkezi olma görevini de bünyesinde barındırıyor. 2025 yılı Kadir Gecesi'nde kurulan Yazma Mushaflar Daire Başkanlığı, İslam

dünyasında bu alanda müstakil faaliyet gösterecek ilk birim olma özelliği de taşıyor. Daire Başkanlığınca bu yıl Yazma Mushaflar Sempozyumu da düzenlenmesi planlanıyor.

DÜNYADA İLK SIRADA

Türkiye yazma eser envanteri ve bakımında dünyanın sayılı merkezleri arasında yer alıyor. Yazma eserleri yalnızca akademisyenlerin ilgilendiği bir alan olmaktan çıkıp, yazma eser kültürünü tabana yayma hedefinde olan TÜYEK, bu hedefi için dijitalleşme çalışmalarına ağırlık veriyor. TÜYEK'ten alınan bilgilere göre, 400 bini aşkın eserin dijital olarak kataloglanmasıyla 'ulaşılabilir yazma eser' misyonunu güçlendiren TÜYEK, bu faaliyetiyle dünyanın en büyük yazma eser portalını oluşturdu. Portal vesilesiyle dünyanın her yerinden kullanıcılar yüzyıllarca önce



yazılmış eserlere tamamen ücretsiz bir şekilde ulaşabiliyor.

İLLERİN YAZMA ESER HAFIZASI

TÜYEK bünyesinde yalnızca İstanbul merkezli çalışmalar yapılmıyor. Anadolu'nun yazma eser kültürünü de yeniden canlandırmak için illere özel sergiler düzenleniyor. Şehirlerin yetiştirdiği değerli âlim, müfessir, şair, hattat, musikişinas özelliklerine



mirası, nadide yazmalarla ziyaretçilere sunuldu. Konya, İstanbul, Şiraz, Semerkant gibi farklı ilim ve sanat merkezlerinde hazırlanmış nüshalar, Mesnevi'nin farklı coğrafyalar arasından nasıl bir ortak estetik anlayış oluşturduğunu göstermesi bakımından önemli görülüyor. Bu sergide 70 farklı cilt Mesnevi sergileniyor. 70 cilt farklı ve özel Mesnevi'nin bir arada yer aldığı sergi, şimdiye kadar sergilenmemiş olması açısından da fark oluşturuyor. Sergiyi Rami Kütüphanesi'nde hâlâ ziyaret etmek mümkün.



TÜYEK'in 2026 yılı hedefleri

TÜYEK yeni yılda da yazma eser kültürünü tabana yayma misyonuyla pek çok etkinlik gerçekleştirecek. Bu etkinlikler şöyle:

- Sadreddin Konevi'nin vefatının 750. senesi münasebetiyle daha önceden neşr edilen Mifathu'l-Gayb eseri yeniden basılacak.
- Meşâriku'l-Envâri'n-Nebeviyye adlı hadis kitabının tıpkıbasımının bu ay tamamlanması planlanıyor.
- İsmail Hakkı Bursevi'nin Rûhu'l-Beyân adlı tefsirin tıpkı basımı yapılacak.
- 2026 yılında Uluslararası Yazma Mushaflar Sempozyumu gerçekleştirilecek.

Uluslararası çalışmalar sürecektir

TÜYEK Yazma ve Nadir Eserler Dairesi Başkanı Ekrem Aytar: Türkiye yazma eserler konusunda özellikle İslam dünyasında nadide bir yere sahip. TÜYEK olarak Mısır, Suriye, Irak, Rodos gibi saklı kalmış bölgelerin yazma eserlerinin de yeniden hayat bulduğu bir merkez

olma görevi üstleniyoruz. TÜYEK özellikle Türk Cumhuriyetleri'nde bir nevi kanaat önderi durumunda.

Oradan çok sayıda eser, kitap şifahanemizde tedavi altına alındı. Türkiye bu alanda da bir marka. Ayrıca 2025 yılında ilkini düzenlediğimiz, 2027 yılında da ikincisini gerçekleştirmeyi öngördüğümüz

Uluslararası Yazma Eserler Sempozyumu vesilesiyle Danimarka Kraliyet Kütüphanesi, Escorial Kütüphanesi, British Library ve Mısır Milli Kütüphanesi başta olmak üzere dünya çapındaki mühim koleksiyonları muhafaza eden kütüphanelerle diyalogumuzu sağlam bir zemine oturttuk. Uluslararası çalışmalarımız bu yıl da devam edecek.



Ekrem AYTAĞ

Kitap İstanbul

www.kitapistanbul.org.tr

İstanbul Eminönü Yeni Cami Külliyesi ve Hünkâr Kasrı

Temelini 1597'de Safiye Sultan'ın attığı, ancak 60 yıl sonra Hatice Turhan Sultan'ın tamamladığı Yeni Cami Külliyesi; tarihi derinliği, yapımındaki zorluklar ve Mimar Sinan geleneğinden gelen son klasik Osmanlı eseri olmasıyla mimarlık ve sanat tarihimizin başyapıtlarından biridir.

Esere, külliyenin genel olarak anlatıldığı bölümle başlanıyor. Bu bölümde külliyenin yeri, konumu, ilk yapılışı, çevrede meydana gelen yangın, yeniden yapılışı, mimari yapısı ve çevredeki değişimler anlatılıyor. Bir sonraki bölümde külliyenin vakfiyesi ele alınıyor. Daha sonra da külliye yapıtın Hatice Turhan Sultan'ın hayatı hakkında kısaca bilgi veriliyor. Ardından külliyenin birimlerine geçilerek sırasıyla cami, Hünkâr Kasrı, Mısır Çarşısı, türbe, çeşme-sebil, muvakkithane anlatılıyor.

Yeni Cami Külliyesi'nin mimari yapısını, sanat değerini ve taşıdığı kültürel değerlerle yaşatmayı gaye edinen bu kitapta; sanat tarihi, mimarlık tarihi, kültür tarihi gibi birçok disiplinin yer aldığı bir bütün olarak ele alınıyor. Külliyenin vakfiyesi, yapı özellikleri, süsleme ve çini programları, çevre değişimleri incelenerek detaylı bir biçimde aktarılıyor.

Abdullah Kılıç
İstanbul Ticaret Odası Yayınları, 2022

Sihirli İstanbul

'Ada Fransa'da' ve 'Küçük Dedektif Daniel' serilerinin yazarından İstanbul'a sihirli bir bakış! "Her çocuğun böyle sihirli bir şehri vardır hayatta. Benimkisi İstanbul... Güzelliğiyle büyüler, yedi tepesiyle şaşırtır, iki kıtanın arasındaki duruşuyla tablo gibi hatırlanır, dört mevsimlik güllüğüyle her bakana sevdendir kendisini. Sihirli İstanbul'u anlatan kitaplar da sihirlidir; özellikle de çocuklar için yazılmışlarsa. Bu kitap, sihirli gücünü seninle paylaşsın diye yazıldı. Onu okuduğunda, hayata başka gözlerle bakacaksın; hayallerin gerçekleşeceğine ve kalpte bir kez hissedilen mutluluğun çoğalıp dünyayı saracağına inancaksın. Sen de artık Sihirli İstanbul'un bir parçası olacaksın."

Şule Tancık Jobert
Kelime Yayınları, 2021





Yurt dışına kaçırılan 180 eser iade edildi

KÜLTÜR Varlıkları ve Müzeler Genel Müdürlüğü Kaçakçılıkla Mücadele Dairesi Başkanlığı bünyesinde kültürel mirasa sahip çıkma çalışmaları kararlılıkla sürdürülüyor. Bu çalışmalar olumlu sonuçlarını veriyor. Konuyla ilgili

bilgileri paylaşan Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, 2025'te 180 kültür varlığının Türkiye'ye iadesinin sağlandığını söyledi. 2002-2025 döneminde iade edilen eser sayısı ise 13 bin 448'e ulaştı.

Turistler tüketime 3.2 trilyon lira harcadı

Türkiye'de turizm amaçlı toplam tüketim değeri 2024'te 3 trilyon 822 milyar 406 milyon 973 bin lira olarak belirlendi. Konaklama hizmetlerinin yüzde 98.5'i, yolcu taşımacılığı hizmetlerinin yüzde 75'i turizm amaçlı gerçekleştirildi.

TÜRKİYE İstatistik Kurumu, 'Turizm Uydusu Hesabı 2024' istatistiklerini açıkladı. Buna göre Türkiye'de turizm amaçlı toplam tüketim değeri geçen yıl 3 trilyon 822 milyar 406 milyon 973 bin lira oldu. Turizm amaçlı toplam tüketim değerinin toplam yurt içi arzadaki payı yüzde 3.8 olarak hesaplandı.

Türkiye'de doğrudan turizm amaçlı gayrisafi katma değer 2023'te 2 trilyon 21 milyar 129 milyon 805 bin lira



olarak gerçekleşti. Doğrudan turizm amaçlı gayrisafi katma değer toplam gayrisafi katma değer içindeki payı yüzde 5.1 oldu.

ACENTE HİZMETLERİ

Seyahat acenteleri hizmetleri ve diğer rezervasyon hizmetlerinin tamamı turizm amaçlı yapıldı. Konaklama hizmetlerinin yüzde 98.5'i,

yolcu taşımacılığı hizmetlerinin yüzde 75'i, kültürel hizmetlerin yüzde 45.8'i turizm amaçlı gerçekleştirildi.

TURİZMDE İSTİHDAM

Doğrudan turizm amaçlı istihdam edilen kişi sayısı 2024'te bir önceki yıla göre yüzde 9.8 artarak 1 milyon 194 bin kişiye çıktı.



Turizm sektöründeki istihdamın toplam istihdam içindeki payı yüzde 3.7 olarak hesaplandı.



İstanbul Modern'e 750 bin ziyaretçi

İSTANBUL Modern, yıl boyunca sergi, sinema ve eğitim programlarıyla 750 bin ziyaretçiyi ağırladı. İstanbul Modern'den yapılan açıklamaya göre, açılışından bu yana 9 koleksiyon sergisi, 86 süreli sergi, 46 fotoğraf sergisi ve 17 yurt dışı sergisi gerçekleştiren müzede bir milyonun üzerinde çocuk ve genç ücretsiz sanat eğitimlerine katıldı. Açıklamada İstanbul Modern Yönetim Kurulu Başkanı Oya Eczacıbaşı, "750 bin ziyaretçimizi ağırlamanın yanı sıra 50 bin çocuğu ve genci ücretsiz eğitimlerle sanatla buluşturmak, müzemizin toplumla kurduğu bağı derinleştiriyor. Koleksiyon sergilerimiz, uluslararası işbirliklerimiz ve

eğitim programlarımızla sanatın dönüştürücü gücünü her yaştan izleyiciye ulaştırmayı sürdüreceğiz" dedi.

ÜCRETSİZ EĞİTİM

Farklı disiplinlerden 3 bin 600 etkinliğin düzenlendiği müzenin sinemasında ise 4 bin 100 film gösterildi. Ayrıca müze koleksiyonundaki sanatçıların yapıtlarından ilhamla tasarlanan Keşif Alanı, doğa ve geri dönüşüm temalı atölyelerin yer aldığı Eco Art Lab ile bilim, teknoloji, mühendislik, sanat ve matematik odaklı eğitim anlayışıyla gençleri ve yetişkinleri bir araya getiren Stüdyo STEAM, yıl boyunca ücretsiz eğitim programlarına ev sahipliği yaptı.



yaparlarm.com

Yapar Manuel Transpaletlerle

Her Yük Hafif Her İş Kolay





YPT 20PS
YAZICI THERAZİLİ TRANSPALET
▲ 2000 KG



YPT 25P
INOX PASLANMAZ TRANSPALET
▲ 2500 KG



FLEX FPT 25
MANUEL TRANSPALET
▲ 2500 KG



YPT 25 / YPT 30
MANUEL TRANSPALET
▲ 2500 KG / 3000 KG



yaparistif.com



f @ /yaparmaterialhandling



**MANUEL
TRANSPALET**