

Sürdürülebilir Büyümenin Kodları İnovasyonla Yazılıyor



“Gelecek Türkiye Innovation Week’te Şekilleniyor”

Sanayinin
Geleceği
Yeşile Dönüyor

Çölün Kalbindeki
Stratejik Kavşak
Ürdün

Enerjide
Güç Dengesi
Yeniden Kurgulanıyor

SÜRDÜRÜLEBİLİR ENERJİ GÜCÜNÜ BİZDEN ALIYOR.

ELK Motor, IEC 63-315 gövde aralığındaki elektrik motorlarını Avrupa standartlarında ve IE4, IE3 verimlilik sınıflarında üretiyor; tüm dünyaya ihraç ediyor.

Sustainable Energy Draws Its Power From Us.

ELK Motor manufactures electric motors in the IEC 63-315 frame range, adhering to European standards and offering efficiency classes of IE4, IE3. These motors are exported worldwide.



YILMAZ GRUP



İŞİMİZ GELECEK GÜCÜMÜZ DEĞERLERİMİZ

Ortadoğu Holding olarak; turizm, sağlık, inşaat, enerji, lojistik, gıda ve çevre teknolojileri gibi birçok sektörde faaliyet gösteriyoruz. Köklü geçmişimizden güç alarak, ülkemizin geleceğine değer katmak için çalışıyoruz.



ortadoguholding.com.tr
0212 210 25 25

İÇİNDEKİLER

10

TÜRKİYE'NİN EKİM AYI İHRACATI 24 MİLYAR DOLAR OLDU

Ekim ayı ihracatı 24 milyar dolar olan Türkiye'nin, ocak-ekim dönemindeki 10 aylık ihracatı 224,6 milyar dolara, son 12 aylık ihracatı ise 270,2 milyar dolara ulaştı.

18

FİRMALARIN AYAKTA KALMA REÇETESİ NE OLMALI?

Prof. Dr. Emre Alkin: İşletmelerin döviz cinsinden borçları ile gelirleri arasında sağlanan denge, finansal riskleri azaltmanın yanı sıra döviz kurlarındaki dalgalanmalara karşı bir koruma sağladığından döviz pozisyonunun sürekli takip edilmesi gerekiyor.

20

SÜRDÜRÜLEBİLİR BÜYÜMENİN KODLARI İNOVASYONLA YAZILIYOR

Bu yıl, "Tomorrow: Now (Gelecek: Şimdi)" temasıyla 9-11 Ekim tarihleri arasında gerçekleştirilen Türkiye Innovation Week 2025, yerli girişimcilerden küresel markalara uzanan katılımcı ağıyla inovasyonun dönüştürücü gücünü gözler önüne serdi.

48

ÇÖLÜN KALBİNDEKİ STRATEJİK KAVŞAK ÜRDÜN

Sınırlı doğal kaynaklarına rağmen 2025 Vizyonu'ndaki reformlarla dikkat çeken Ürdün, enerji ve yatırım alanlarındaki atılımlarıyla Orta Doğu'nun yeni ekonomik çekim merkezi haline gelme çabası içinde.

54

SANAYİNİN GELECEĞİ YEŞİLE DÖNÜYOR

Yeşil ekonomide kalıcı yer edinmek için kararlı ve sağlam adımlar atmak gerekiyor. Çünkü sanayideki yeşil dönüşüm, Türk ihracatçısının küreseldeki rekabet gücünü artıracak kaldıraçlardan biri olacak.

64

ENERJİDE GÜÇ DENGESİ YENİDEN KURGULANIYOR

Petrol ve doğal gaz gibi bu zamana kadar gücün belirleyicisi olan kaynaklar, günümüz dünyasında eskisi kadar kıymetli görülüyor. Artık mesele; kimin enerji, teknoloji ve finansı birlikte yönetebilme becerisine sahip olduğu...

72

VERİYLE DÜŞLEYEN SANATIN YANKISI BÜYÜYOR

1960'ların laboratuvar ekranlarından bugünün metaverse evrenlerine uzanan bir dönüşüm... Sanat, artık yalnızca insan elinden çıkmıyor, algoritmaların iç sesinden doğarak günümüz dünyasında kendine bir yer bulmuş durumda.

86

EGE'NİN PATİKA YOLLARINDAN ZAMANIN DERİNLİKLERİNE

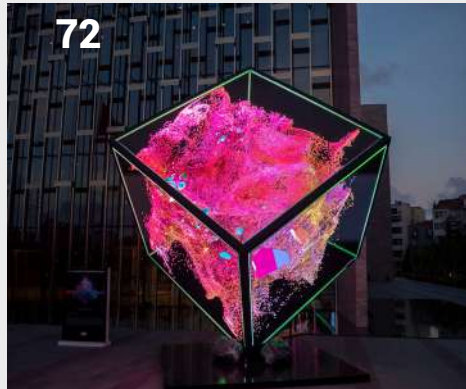
Doğa, tarih ve kültürü buluşturan Efeler Yolu, doğaseverlere unutulmaz bir deneyim sunmasının yanı sıra sorumlu turizm anlayışıyla da Ege'nin unutulmuş dağ köylerini, yaylalarını ve geçitlerini yeniden canlandırıyor.

64



Lityumun yüzde 31'inin Şili'de, kobaltın yüzde 55'inin Kongo'da, nikelin yüzde 42'sinin ise Endonezya'da bulunması bu ülkeleri yeni enerji çağının kilit aktörlerine dönüştürüyor.

72



Meyer Objects CEO'su Nazım Onur Bayındır: "Özünde 'zaman ve süreklilik' yer alan markamızın; geçen 147 yıl boyunca hem Osmanlı'dan Cumhuriyet'e hem de gelenekten moderniteye köprü olmuş olması bizim için büyük bir gurur kaynağı."



60

48


TİMREPORT

TİM ADINA SAHİBİ BAŞKAN
Mustafa GÜLTEPE

YAYIN KURULU
Adil PELİSTER
Biroi CELEP
Melisa TOKGÖZ MUTLU
Yiğit Tufan ESER
Elif ÇAKIROĞLU ERDEM
Mustafa SEÇİLMİŞ
Yıldırım ÖZCAN

EDİTÖR
Tayyip YAHYAOĞLU
Okan UKAV

YÖNETİM YERİ
TİM Dış Ticaret Kompleksi
Yenibosna Merkez Mahallesi Sanayi Caddesi No:
3 B Blok Kat : 9 34197 Bahçelievler / İSTANBUL
444 0 846 (TİM)
tim@tim.org.tr • www.tim.org.tr

viyamedya

AJANS BAŞKANI
Selda YEŞİLTAŞ

YAYINLAR KOORDİNATÖRÜ
Murat ERDOĞAN

ART DİREKTÖR
Serpil YENİHAYAT

GRAFİK TASARIM
Hira DOLGUN

EDİTÖR
Gizem İRİS

REKLAM MÜDÜRÜ
İlknur ULUSOY
ilknur@viyamedya.com

İLETİŞİM
Şafak Sokak No 45, Yunus Apt.
Kat: 3 (Rumeli Pasajı içi)
Nişantaşı - Şişli / İSTANBUL
+90 212 236 00 50
www.viyamedya.com | viya@viyamedya.com

✕ f @
/viyamedya

MUSTAFA GÜLTEPE

TİM Başkanı



Rakamların Ötesine Bakmalıyız

Hemen hemen tüm sektörlerimizin rekabetçilik problemi yaşadığı 2025'te 10 ayı geride bıraktık. Ekim ayını net 24 milyar dolar ihracatla kapattık. Geçen yılın aynı ayına göre yüzde 2,2 artıdayız. Ocak-Ekim döneminde ihracatımız 224,6 milyar dolara, son 12 aylık ihracatımız ise 270,2 milyar dolara ulaştı. 10 aylık ihracatta yüzde 3,9, yıllıklandırılmış ihracatta yüzde 3,1 artıdayız. Yıllık mal ihracatında ilk kez 270 milyar doların üzerine çıktık.

Psikolojik bir eşiği aşmakla birlikte önceki iki yıl gibi bu yıl da sınırlı bir artışla ilerliyoruz. Dokuz ayın sadece birinde çift haneli büyüyebildik. İki ayı ekside tamamladık. Dahası ihracat iki yıldır cazibesini kaybediyor. Bu yılın 10 aylık döneminde ilk kez ihracat yapan firma sayısı, 2023'ün aynı dönemine göre yaklaşık yüzde 30 azaldı.

Hazır giyim ile zeytin ve zeytinyağı sektörlerimizin ihracatı 10 ayın hepsinde, deri dokuzunda, meyve, sebze mamulleri yedisinde, yaş meyve ve fındık altısında eksi yazdı. Geçen yıla göre miktar olarak 2 milyon ton, değer olarak 8,4 milyar dolar artıdayız. Artışın 3,3 milyar doları parite etkisinden kaynaklandı. Pariteyi hariç bırakırsak bu yıl ihracata otomotiv 2,2, savunma sanayi 1,4, kimyevi maddeler 1,3 ve mücevher 530 milyon dolar katkı verdi. Daha doğrusu bu dört sektördeki 10 civarında firma, ihracatı artıya taşıdı. Oysa ihracat artışını tabana yayabilseydik, hedeflediğimiz çift haneli büyümeyi yakalayabilirdik.

Özetle rekabetçilikle ilgili sorunlar hızımızı kesmeye devam ediyor. Rekabetçilikte yüksek

maliyetlerden kaynaklanan güç kaybı, özellikle emek yoğun sektörlerdeki hasarı büyütüyor. Son üç çeyrekte net ihracatımız büyümeye negatif katkı verdiğinin de altını çizmem gerekiyor.

PMI verileri ve küresel sipariş göstergeleri kısa vadede güçlü bir talep toparlanmasına işaret etmiyor. Dolayısıyla ihracatın büyümeye katkısını sürdürmesi için özellikle finansman, yatırım ortamı, yeşil dönüşüm ve dijital altyapı alanlarında yeni desteklere ihtiyaç var. Döviz dönüşüm desteğinin uzatılmasını bu anlamda önemsiyoruz. Ancak rekabet gücümüzü koruyacak daha geniş bir politika setiyle farklı destek ve teşviklerin devreye alınması gerekiyor.

Biz, tüm zorluklara rağmen elimizden gelenin en iyisini yapmak için çalışmaya devam ediyoruz. Ekim ayında yoğun bir takvimimiz vardı. 12. Türkiye İnovasyon Haftası'nı rekor katılımı ile tamamladık. Delegeler Çalıştayımızda hem geçen 3,5 yıllık dönemin muhasebesini yaptık hem de gelecek dönemle ilgili istişarelerde bulunduk.

Geçen ay ihracatçı birliklerimizle Irak, Kanada, ABD, Panama, Kolombiya, Kazakistan, Kenya ve Ürdün'e ticaret heyetleri gerçekleştirdik. Bu ay Çin, İtalya, Malezya, Endonezya ve Gana ile heyet programlarımıza devam edeceğiz. Heyetlerimiz yoğun bir katılımı ile gerçekleşiyor ve firmalarımız önemli bağlantılar kurarak iş birliklerinin temellerini atıyor. Firmalarımıza, heyet takvimini TİM ve birliklerimizin web sitelerinden takip etmelerini, kendileri için uygun programlara mutlaka katılmalarını öneriyorum.

İŞİMİZ ÜRETİM GÜCÜMÜZ İHRACAT

DÜNYA TURU



DÜNYA

YENİLENEBİLİR ENERJİ KÖMÜRÜ GERİDE BIRAKTI

Enerji düşünce kuruluşu Ember'in yayımladığı yeni bir rapora göre yenilenebilir enerji, dünya genelinde birincil elektrik kaynağı olarak ilk kez kömürü geride bıraktı. Bu durum, çevreye zararlı fosil yakıtlara olan bağımlılığın küresel çapta bir değişme yaşadığını gösteriyor. Rapor, 2025'in ilk yarısında küresel elektrik kullanımında yenilenebilir kaynakların payının yüzde 34,3'e yükselirken kömürün payının ise yüzde 33,1'e gerilediğini ortaya koyuyor. Ayrıca bu artışta güneş, rüzgâr ve hidroelektrik gibi çevre dostu kaynakların belirleyici olduğu kaydediliyor. Ember'e göre Çin ve Hindistan gibi nüfusu yoğun gelişmekte olan ülkeler, yenilenebilir enerji kaynaklarına geçişte başı çekiyor.



AB

HİZMET SEKTÖRÜNDE HAFİF TOPARLANMA GÖRÜLDÜ

Euro Bölgesi hizmet sektörü, eylül ayında hafif toparlanarak sekiz ayın en yüksek büyüme seviyesine ulaştı. Ağustos ayında 50,5 seviyesindeki Hizmet PMI İş Aktivitesi Endeksi ise eylül ayında 51,3'e yükseldi ve böylece sektörde üst üste dördüncü ay büyüme kaydedildi. Almanya, İtalya ve İspanya'da ılımlı artış görülürken Fransa siyasi belirsizlik nedeniyle zorlandı. Hem hizmetleri hem de imalatı kapsayan Euro Bölgesi Bileşik PMI'sı, 51,2'ye çıkarak Mayıs 2024'ten bu yana en yüksek seviyesine ulaştı. Hamburg Commercial Bank, Euro Bölgesi ekonomisinin üçüncü çeyrekte bir önceki çeyreğe göre yüzde 0,4 oranında büyüdüğünü tahmin ediyor.



ÇİN

1,4 MİLYAR DOLARLIK DEMİR YOLU YENİLEME ANLAŞMASI

Zambiya yönetimi, Çin ile Tanzanya-Zambiya demir yolu hattının yenilenmesi için 1,4 milyar dolarlık anlaşma imzaladı. Demir yolu hattı, Zambiya ile Tanzanya topraklarının yer aldığı bölgeden bakır ihracatının gerçekleştirilmesinde önemli rol oynuyor. Anlaşma, demir yolu hattının yenilenmesinin yanı sıra lokomotifler, yolcu vagonları ile yük vagonları satın alınmasını amaçlıyor. Yaygın olarak TAZARA adıyla bilinen demir yolu hattının yenilenerek maden yüklerinin taşınmasına açılmasıyla günümüzde Güney Afrika Cumhuriyeti üzerinden gerçekleştirilen bakır ile kobalt cevherleri ihracatındaki sürecin uzamasına yol açan lojistik darboğazın açılması hedefleniyor.



TÜRKİYE

SULAMA ALTYAPISINA 757,1 MİLYON EURO'LUK FİNANSMAN

Türkiye, sulama altyapısının modernizasyonu için Dünya Bankası ile 757,1 milyon euro'luk kredi anlaşması imzaladı. Devlet Su İşleri (DSİ) Genel Müdürlüğü tarafından yürütülecek proje, önceki Sulama Modernizasyonu Projesi'nin devamı niteliğini taşıyor. Yeni finansmanla toplam destek 1 milyar euro'ya ulaştı. Bu kapsamda, Dünya Bankasından Türkiye Elektrik İletim AŞ'ye (TEİAŞ), Hazine ve Maliye Bakanlığı geri ödeme garantisi altında yaklaşık 750 milyon dolar finansman sağlanmasına ilişkin anlaşma imzalandı. Türkiye, söz konusu anlaşmalarla 2025'te yaklaşık 10 milyar dolar uygun koşullu dış finansman sağlamış oldu.



İNGİLTERE

KARBON YAKALAMA PROJELERİ İLE İSTİHDAM ARTIRILACAK

Birleşik Krallık ülke yönetimi, yaklaşık 500 kişiye kalifiye iş yaratması beklenen iki ticari karbon yakalama ile depolama projesinin gerçekleştirilebilmesi için sözleşme imzaladığını duyurdu. Söz konusu projeler, Birleşik Krallık'ın 2050 yılına kadar net sıfır karbon salınımı amaçlarına ulaşabilme stratejisinin parçasını oluşturuyor. Karbon yakalama teknolojisi, enerji yoğun endüstrilerden kaynaklanan karbon salınımlarını azaltma konusunda önem arz ediyor. Projeler için sağlanan finansman, 2025 yılı Haziran ayında duyurulan karbon salınımlarını yakalama teknolojilerini desteklemeye yönelik 9,4 milyar sterlinlik taahhüdün bir bölümünü oluşturuyor.



HİNDİSTAN

SKDM, HİNDİSTAN'IN AB'YE İHRACATINI ETKİLİYOR

Hindistan'ın AB'ye gerçekleştirdiği çelik ve alüminyum ihracatı, Sınırda Karbon Depolama Mekanizması (SKDM) mali yükümlülükleri başlamadan önce yüzde 24,4 düştü. Hindistan'ın, AB ile geçiş esneklikleri konusunda müzakere etmemesi hâlinde artan maliyetlerin ve karbon fiyat farklarının rekabet gücünü azaltabileceği değerlendiriliyor. Bu doğrultuda bazı şirketlerin, AB'ye ihracat yapmamayı tercih ettiği ve bunun sonucunda Hindistan'ın AB'ye toplam çelik ve alüminyum ihracatının 2024 yılında 7,71 milyar dolara, 2025'in ilk sekiz ayında ise 5,82 milyar dolara gerilediği belirtildi. Demir-çelik ihracatı yüzde 35,1 düşüşle 3,05 milyar dolara gerilerken demir-çelikten mamul ürünler yüzde 6,8, alüminyum ihracatı ise yüzde 9,8 geriledi.

Türkiye'nin Ekim Ayı İhracatı 24 Milyar Dolar Oldu

Ekim ayı ihracatı 24 milyar dolar olan Türkiye'nin, ocak-ekim dönemindeki 10 aylık ihracatı 224,6 milyar dolara, son 12 aylık ihracatı ise 270,2 milyar dolara ulaştı.



Türkiye'nin ekim ayı ihracat verileri Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat ve Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe tarafından İstanbul'da açıklandı. Ekim ayı ihracatı 24 milyar dolar olan Türkiye'nin, ocak-ekim dönemindeki 10 aylık ihracatı 224,6 milyar dolara, son 12 aylık ihracatı ise 270,2 milyar dolara ulaştı.

“AYLIK VE YILLIKLANDIRILMIŞ MAL İHRACATINDA REKOR KIRILDI”

Konuşmasına, ekim ayında hem aylık hem de yıllıklandırılmış bazda mal ihracatında rekor kırıldığını belirterek başlayan Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, Türkiye'nin başta mal ve hizmet ihracatını artırma, ekonomik ilişkilerini geliştirme ve yurt dışında müteahhitlik hizmetlerinde yeni atılımlar yapma konusundaki yoğun aktif ticaret diplomasisi gerçekleştirdiklerini ifade etti. 2025'in ilk yarısında yüzde 3,6'lık reel büyüme yaşandığını belirten Bolat, şunları paylaştı: “Son 22 yılda yüzde 5,3 ortalama

reel büyüme sağladık. CO-VID-19'un başladığı 2020 yılının başından beri ise son beş yılda yüzde 5,4 yıllık reel büyüme sağladık. Reel kesim güven endeksi, ekim ayında yüzde 1,2 artarak 102 değerine yükseldi. İmalat sanayi genelinde mevsimsel etkilere arındırılmış kapasite kullanım oranı bir önceki aya göre 0,2 puan artışla yüzde 74 seviyesine ulaştı. Ekim ayında hem aylık hem de yıllıklandırılmış bazda mal ihracatında rekor kırdık. Yılın ilk 10 aylık döneminde yüzde 3,9 artış ile mal ihracatımızda net 8,4 milyar dolarlık bir artış yaşandı. Son 12 aylık ihracat toplamında da 270,2 milyar dolara ulaşarak yeni bir rekora daha imza atıldı. Böylece 270 milyar dolar eşiği aşılmış oldu.”

“EKİM AYINDA MAL İTHALATI 31,4 MİLYAR DOLAR OLDU”

Bakan Bolat, hizmetler ihracatının ocak-ekim döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre 4 milyar dolar artışla 103 milyar dolara ulaşacağını tahmin ettiklerini belirterek, ekim ayında yıllıklandırılmış olarak hizmetler

En çok ihracat yapan sektörler sıralamasında otomotiv 3,8 milyar dolarla liderliğini devam ettirdi. Kimyevi maddeler 2,6 milyar dolarla ikinci, elektrik-elektronik 1,6 milyar dolarla üçüncü sırada yer aldı.

ihracatının yüzde 5,4 artışla 121,2 milyar dolara yükselmesini beklediklerini kaydetti. Bolat sözlerine şöyle devam etti: “Ekim ayında yıllıklandırılmış ihracatta 391,4 milyar dolara ulaşarak bu hedefin de üzerine çıktık. Daha iki ayımız var. 150 bine yaklaşan mal ve hizmet ihracatçıları ailesiyle birlikte dünyadaki zor şartlara rağmen, acımasız ve zor rekabet şartlarına rağmen bu rakamlarımızı daha da yükseklere taşımak için var gücümüzle çalışacağız. Yıllıklandırılmış bazda Türkiye'nin ithalat rakamı ise 361 milyar dolar olarak gerçekleşti. Hizmetler sektörü; özellikle temmuz, ağustos, eylül ve ekim aylarında ihracatını artırmaya devam etti. Geçen yıl hizmetler ihracatı ithalat dengesi 61,5 milyar dolar fazla verdi. Bu yıl için hedefimiz 121 milyar dolardı, ekim ayı itibarıyla bu hedefi 200 milyon dolar aşmış durumdayız. Böylece hem mal hem de hizmet ihracatında 391,4 milyar dolara ulaştık, iki ayın sonunda 394 milyar dolara doğru toplam mal ve hizmet ihracatını gerçekleştireceğiz.”

24 MİLYAR DOLARIN YÜZDE 3'Ü PARİTEDEN GELDİ

TİM Başkanı Mustafa Gültepe, konuşmasında döviz dönüşüm desteğinde sürenin altı ay daha uzatılmasından büyük bir memnuniyet duyduklarını bildirdi. Gültepe, ekim ayı ihracat verileriyle ilgili şunları söyledi: “24 milyar dolarlık ihracat ile geçen yılın aynı ayına göre yüzde 2,2 artıdayız. Ocak-ekim döneminde 10 aylık ihracatımız 224,6 milyar dolara, son 12 aylık ihracatımız ise 270,2 milyar dolara ulaştı. 10 aylık ihracatta yüzde 3,9,

yıllıklandırılmış ihracatta yüzde 3,1 artıdayız. Yıllık mal ihracatında ilk kez 270 milyar doların üzerine çıkmış bulunuyoruz. Ekim ayında hizmet ihracatımızın 11,4 milyar dolar civarında geleceğini tahmin ediyoruz.

Toplamda 17 sektörümüz ihracatını artırırken dokuz sektörümüz ekim ayını ekside tamamladı. Ekimde 1.085 firmamız ilk kez ihracat gerçekleştirdi. Parite, geçen ay ihracatımıza 706 milyon dolar katkı verdi. Birim ihracat değerimiz ise 1,59 dolar oldu. 46 ülkede yüzde 50'nin, 96 ülkede yüzde 10'un üzerinde artış kaydettik.”

BÜYÜK FEDAKÂRLIKLARLA İŞ YAPMAYA ÇALIŞIYORUZ

Ekim ayındaki ihracat artışının paritenin yanı sıra birkaç sektörün katkısıyla gerçekleştiğine dikkat çeken Gültepe, her şeye rağmen yılın son çeyreğine artıda başlamış olmayı önemsediklerini söyleyerek sözlerine şöyle devam etti: “Ekim ayı enflasyon oranları da dün açıklandı. Yıllık TÜFE yüzde 33 sınırında seyrediyor. Dolar kurundaki 10 aylık değişimse yüzde 22'de kaldı. Aradaki makasın her ay giderek kapandığını görüyoruz. Umuyoruz ki en kısa sürede bu fark ortadan kalkacak. İhracat ailesi olarak son 2-2,5 yıldır büyük fedakârlıklarla iş yapmaya çalışıyoruz. PMI verilerine göre yakın gelecekte de koşulların iyileşeceğine yönelik belirgin bir sinyal gözüküyor. Yeni siparişlere baktığımızda 10 sektörden 9'u daralma bölgesinde yer alıyor. Bu anlamda, ihracatın büyümeye yeniden öncülük edebilmesi için farklı destek ve teşviklerin devreye alınması gerekiyor.”

teşviklerin devreye alınması gerekiyor. Biz tüm zorluklara rağmen elimizden gelenin en iyisini yapmak için çalışmaya devam ediyoruz. Ekim ayında yoğun bir takvimimiz vardı. 12. Türkiye İnovasyon Haftası'nı rekor katılımı ile tamamladık. TİM Delegeler Çalıştayımızı üç gün önce düzenledik. Irak, Kanada, ABD, Panama, Kolombiya, Kazakistan, Kenya ve Ürdün'e ticaret heyetleri gerçekleştirdik. Bu ay Çin, İtalya, Malezya, Endonezya ve Gana ile heyet programlarımıza devam edeceğiz. Heyetlerimiz yoğun bir katılımı ile gerçekleşiyor ve firmalarımız önemli bağlantılar kuruyor, iş birliklerinin temellerini atıyor. Ben firmalarımıza heyet takvimini TİM ve birliklerimizin web sitelerinden takip etmelerini, kendileri için uygun programlara mutlaka katılmalarını öneriyorum.”

TİM Başkanı Mustafa Gültepe: “Son 2-2,5 yıldır büyük fedakârlıklarla iş yapmaya çalışıyoruz. Koşulların yakın gelecekte iyileşeceğine yönelik bir sinyal görünmüyor. Yeni siparişlere baktığımızda 10 sektörden 9'u daralma bölgesinde yer alıyor. İhracatın büyümeye yeniden öncülük edebilmesi için farklı destek ve teşviklerin devreye alınması gerekiyor.”



Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat: “Yılın ilk 10 aylık döneminde yüzde 3,9 artış ile mal ihracatımızda net 8,4 milyar dolarlık bir artış yaşandı. Son 12 aylık ihracat toplamında da 270,2 milyar dolara ulaşarak yeni bir rekora daha imza atıldı. Böylece 270 milyar dolar eşiği aşılmış oldu.”



Türkiye-Irak Ekonomik İş Birliği Bağdat'ta Güçlendi

Bağdat'ta düzenlenen "Irak Genel Ticaret ve Müteahhitlik Heyeti" kapsamında Türk ve Iraklı iş insanları bir araya gelirken iki ülke arasında ticaret ve yatırım ilişkilerini güçlendirecek yeni adımlar atıldı.



Ticaret Bakanlığının koordinasyonunda ve Türkiye İhracatçılar Meclisinin (TİM) organizasyonu ile 29 Ekim-1 Kasım 2025 tarihleri arasında Bağdat'ta düzenlenen "Irak Genel Ticaret ve Müteahhitlik Heyeti" programı, üst düzey katılımı ile gerçekleştirildi. Programa Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, Irak Ticaret Bakanı Etir Davud Selmani, TİM Başkan Vekili Ahmet Fikret Kileci, TİM Yönetim Kurulu Üyeleri ile iki ülkeden iş dünyası temsilcileri katıldı.

"TİCARET HACMİNİ DAHA DA YUKARI TAŞIMA HEDEFİNDEYİZ"

Programın açılışında konuşan Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, Türkiye ile Irak'ın doğal ticaret ortakları olduğunu vurguladı. Bolat, iki ülke arasında ticaret, tarım, sanayi, lojistik, enerji ve savunma sanayii gibi

birçok alanda güçlü iş birliklerinin devam ettiğini ifade etti. Bolat, "İki ülkenin ortak menfaatleri ve halklarımızın refahı için daha çok çalışmalıyız. Görevimiz süresince Irak'a dördüncü ziyaretimizi gerçekleştiriyoruz ve iş insanlarımızı da bu süreçlere dâhil etmeye büyük önem veriyoruz." dedi.

Bakan Bolat, Irak'ın büyük alt yapı ve kalkınma projeleri yürüttüğüne dikkat çekerek Kalkınma Yolu Projesi'nin Irak için dönüm noktası niteliği taşıdığını belirtti. Bolat, "Bu proje Irak'ta yeni bir kalkınma döneminin başlangıcı olacaktır." diye konuştu.

Program kapsamında, Türk ihracatçı ve müteahhitlik firmaları, Iraklı iş insanlarıyla ikili iş görüşmeleri gerçekleştirdi. Ayrıca Türkiye-Irak Ortak Ekonomik ve Ticaret Komitesi (JETCO) II. Dönem Toplantısı yapıldı. Görüşmeler sonunda JETCO II. Dönem

Protokolü ile Fuarcılık Alanında İş Birliği Mutabakatı Zaptı imzalandı.

Heyet programı çerçevesinde Bağdat-Türk İhracat Ürünleri Fuarı da açıldı. Açılış sonrasında Bakan Bolat ve Irak Ticaret Bakanı Etir Davud Selmani, Türk firmalarının stantlarını ziyaret ederek çalışmalar hakkında bilgi aldı.

Program kapsamında, Türkiye-Irak Ortak Ekonomik ve Ticaret Komitesi (JETCO) II. Dönem Toplantısı yapıldı ve görüşmeler sonunda da JETCO II. Dönem Protokolü ile Fuarcılık Alanında İş Birliği Mutabakatı Zaptı imzalandı.

İhracatçılar Kanada ve ABD'de İkili İş Görüşmeleri Gerçekleştirdi

Toronto ve New York'a düzenlenen ticaret heyetleri programlarında, Türk firmaları Kuzey Amerika pazarında yeni iş birlikleri için görüşmelerde bulundu.



Ticaret Bakanlığının koordinasyonu ve Türkiye İhracatçılar Meclisinin (TİM) organizasyonu ile 27-31 Ekim tarihleri arasında Kanada ve Amerika Birleşik Devletleri (ABD) ile dış ticaret hacmini artırmak, firmaların yeni iş birlikleri geliştirmelerine katkıda bulunmak amacıyla Toronto ve New York şehirlerine yönelik ticaret heyeti programları gerçekleştirildi.

260'A YAKIN İKİLİ İŞ GÖRÜŞMESİ

Toronto programına, TİM Yönetim Kurulu Üyesi Başaran Bayrak başkanlık etti. Kimya, tekstil, demir, otomotiv ve inşaat gibi farklı sektörlerden 13 Türk ihracatçı firma temsilcisinin yer aldığı heyet kapsamında, Türkiye-Kanada iş dünyası temsilcileri bir araya geldi. Türk

ve Kanadalı iş insanları 100'e yakın ikili iş görüşmelerinde bulundu.

ABD'nin New York şehrinde düzenlenen program ise TİM ve İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri (İTKİB) organizasyonu ile gerçekleştirildi. Hazır giyim, deri ve kimya sektörlerinden 20 Türk ihracatçı firma temsilcisinin yer aldığı heyete TİM Başkan Vekili Ahmet Güleç başkanlık etti. Programın açılışına ayrıca Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürü Mehmet Ali Kılıçkaya, T.C. New York Başkonsolos Yardımcısı Kemal Yüksektepe ve New York Ticaret Ataşeleri Filiz Köseyner, Osman Nuri Gökbulut ve Alper Atilla katıldı. Programda Türk firmaları ABD'li iş insanlarıyla bir araya gelerek 160'tan fazla ikili iş görüşmesi gerçekleştirdi.



Toronto programında kimya, tekstil, demir, otomotiv ve inşaat gibi farklı sektörlerden 13 Türk ihracatçı firma temsilcisi; ABD programında ise hazır giyim, deri ve kimya sektörlerinden 20 Türk ihracatçı firma temsilcisi yer aldı.

İhracatçılar Almatı'da Kazak İş Dünyasıyla Buluştu



Ticaret Bakanlığının koordinasyonunda düzenlenen Kazakistan Genel Ticaret Heyeti programı kapsamında, Türk ihracatçıları ile Kazakistanlı iş insanları Almatı'da bir araya gelerek 200'e yakın ikili iş görüşmesi gerçekleştirdi.

Ticaret Bakanlığının koordinasyonunda, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ve Ege İhracatçı Birlikleri (EİB) organizasyonu ile 20 Ekim-23 Ekim 2025 tarihleri arasında Almatı'da "Kazakistan Genel Ticaret Heyeti" programı gerçekleştirildi. EİB Koordinatör Başkan Yardımcısı ve EDDMİB Başkanı Yalçın Ertan başkanlığındaki heyette otomotiv, makine, çelik, elektrik-elektronik ve maden gibi çeşitli sektör-

lerde faaliyet gösteren 18 Türk ihracatçı firma yer aldı.

Almatı'daki programın açılışına T.C. Almatı Başkonsolosu Tuğba Alan Özdenfedakar, T.C. Almatı Ticaret Ataşesi Ekrem Alper Bozkurt ile Türkiye ve Kazakistan'dan iş dünyası temsilcileri katıldı. Program kapsamında Türk firmaları, Kazakistan'ın çeşitli sektörlerinden 150'nin üzerinde firma temsilcisi ile bir araya gelerek toplamda 200'e yakın ikili iş görüşmesi gerçekleştirdi. Kazakistan ile Türkiye arasındaki ticari ve ekonomik ilişkilerin daha da geliştirilmesine katkı sunmayı amaçlayan söz konusu program, Türk ihracatçıların Kazakistan pazarına daha etkin bir şekilde erişim sağlaması ve yeni iş birliklerinin oluşturulması adına önemli fırsatlar sundu.

İhracatçılar Ürdün'de İkili İş Görüşmelerinde Bulundu



Amman'da düzenlenen Ürdün Genel Ticaret Heyeti kapsamında, Türk ve Ürdünlü iş insanları arasında 230'a yakın ikili iş görüşmesi gerçekleştirildi.

Ticaret Bakanlığının koordinasyonunda ve Türkiye İhracatçılar Meclisinin (TİM) organizasyonu ile, 6-9 Ekim tarihleri arasında Ürdün'ün başkenti Amman'da Ürdün Genel Ticaret Heyeti programı gerçekleştirildi. Heyette tekstil, kimya, elektrik-elektronik, demir, makine, halı, çelik gibi sektörlerden

14 Türk ihracatçı firma yer aldı. Programa katılan T.C. Amman Büyükelçisi Yakup Caymazoğlu, Türk firmalarını ziyaret ederek heyetin başarılı geçmesi adına temennilerde bulundu. Heyet kapsamında 16 Türk firma temsilcisi, 130 Kuveytli ithalatçı firma ile 230'a yakın ikili iş görüşmesi gerçekleştirdi.



Tüm gücüyle yanınızda!

Gücümüzü adımızdan ve birlikteliğimizden alıyoruz. İnsanımızın emeklerini, hayallerini, değerlerini güvence altına alarak ülkemizin gücüne güç katıyoruz!



0850 202 20 20 | turkiyesigorta.com.tr

Türk Firmaları Latin Amerika'da Ticari Temaslarda Bulundu



Kolombiya-Panama Genel Ticaret Heyeti kapsamında Türk firmaları toplam 166 ikili iş görüşmesi gerçekleştirdi.

Ticaret Bakanlığının koordinasyonunda, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ve İstanbul Maden ve Metal-ler İhracatçı Birlikleri (İMMİB) organizasyonu ile düzenlenen Kolombiya-Panama Genel Ticaret Heyeti tamamlandı. Program kapsamında kimya, demir, çelik, tekstil, iklimlendirme ve hububat sektörlerinde faaliyet gösteren Türk ihracatçıları, Kolombiya'nın başkenti Bogota ve Panama'nın başkenti Panama

City'de yerel iş dünyası temsilcileriyle bir araya geldi.

Heyetin Kolombiya ayağı, T.C. Bogota Büyükelçisi Beste Pehlivan Sun ile Türkiye-Kolombiya iş dünyası temsilcilerinin katılımıyla gerçekleştirildi. Bu kapsamda sekiz Türk firması, 37 Kolombiyalı firma ile 61 ikili iş görüşmesi yaptı. Programın ikinci durağı olan Panama'da ise görüşmeler, T.C. Panama Büyükelçisi Armağan İnci Ersoy ve Panama Ticaret ve Sanayi Bakan Yardımcısı Astrid Ábre-go'nun katılımlarıyla düzenlendi. Bu etapta sekiz Türk firması, 39 Panamalı firma ile 105 ikili iş görüşmesi gerçekleştirdi. Program kapsamında gerçekleştirilen temaslarda, Türkiye'nin Latin Amerika bölgesine yönelik ticari açılım stratejisine önemli katkı sağlaması bekleniyor.

Nairobi'de Türk ve Kenyalı Firmalar Bir Araya Geldi



Nairobi'de gerçekleştirilen Kenya Genel Ticaret Heyeti, Türk ve Kenyalı iş dünyasını buluşturarak 220'ye yakın ikili iş görüşmesine ev sahipliği yaptı.

Ticaret Bakanlığının koordinasyonunda ve Türkiye İhracatçılar Meclisinin (TİM) organizasyonu ile 6-10 Ekim 2025 tarihleri arasında Kenya'nın başkenti Nairobi'de düzenlenen Kenya Genel Ticaret Heyeti programı, Türk ve Kenyalı iş dünyası temsilcilerinin katılımıyla gerçekleştirildi.

Program kapsamında, farklı

sektörlerde faaliyet gösteren 13 Türk ihracatçı firma temsilcisi, Kenyalı iş insanlarıyla bir araya geldi. Heyet çerçevesinde 220'ye yakın ikili iş görüşmesi gerçekleştirildi. Türkiye ve Kenya arasında ticaretin daha da geliştirilmesi adına atılan bu adımın yeni iş birliklerinin başlamasına katkı sağlaması bekleniyor.

Dijital Teminat Mektubu DenizBank'ta!

İşletmeniz için kolaylık sağlayan Teminat Mektubu başvurularınızı, şubeye gitmenize gerek kalmadan tamamen dijital olarak gerçekleştirebilirsiniz.

Detaylı bilgi için
denizbank.com



Hemen Başvur!

denizbank.com | 0 850 222 0 804

ENBD

İlerisi Deniz >

DenizBank

FİRMALARIN AYAKTA KALMA REÇETESİ NE OLMALI?

Ekonominin şartları ne olursa olsun, firmaların ayakta kalabilmesi için “olmazsa olmaz” şartlar aşağı yukarı belli diyebilirim. Bu sayıda, belirlenen şartları dikkatinize sunmak istedim...



PROF. DR. EMRE ALKIN

Günümüzde işletmelerin karşı karşıya kaldığı en büyük zorluklardan biri, dijitalleşme sürecinin hızla ilerlemesi. Bu bağlamda, dijitalleşmeye devam etmek, işletmeler için bir zorunluluk hâline geldi. Dijital sistemlerin entegrasyonu, verimliliği artırarak rekabet avantajı sağlıyor. İş süreçlerinin dijital ortamda yönetilmesi de kaynakların daha etkin bir şekilde kullanılmasına olanak tanıyor.

Bir diğer kritik alan, döviz borcu ve döviz geliri dengesinin korunması. İşletmelerin döviz cinsinden borçları ile gelirleri arasında sağlanan denge, finansal riskleri azaltmanın yanı sıra döviz kurlarındaki dalgalanmalara karşı bir koruma sağlar. Bu nedenle döviz pozisyonunun sürekli takip edilmesi gerekiyor.

Bütçeleme sürecinin tabana yayılması yani, tüm çalışanların bu sürece dâhil edilmesi de önemli. Bu yaklaşım, çalışanların bütçeye olan bağlılıklarını artırır ve daha kapsayıcı bir bütçe oluşturmaya olanak tanır. Aynı şekilde, şirket içi mali yönetim açısından etkili bir iletişim sağlamak için mali işler, satın alma ve finans departmanlarının sürekli temasta olması kritik öneme sahip. Bu departmanlar arasındaki koordinasyon, daha sağlıklı ve bilgiye dayalı karar alınmasına yardımcı olur.

Tedarik zinciri yönetimi de işletmelerin başarısı için kritik bir unsurdur. Tedarik ve ciroda yüzde 30'dan fazla bir bağımlılık oluşturmamak, risklerin minimize edilmesine yardımcı olur. Ayrıca, aşırı stok yapmaktan kaçınmak ve stokların yaşlandırılmaması, maliyet kontrolünü sağlamada önemli bir faktördür.

Piyasa dinamiklerini takip etmek ve çalışanlarla sürekli iletişimde olmak, stratejik kararların alınmasında önemli bir yol

göstericidir. Verimlilik de günümüz rekabet koşullarında kaçınılmaz bir gereklilik olarak ön plana çıkıyor. Bireysel ya da ailevi harcamaları şirket hesabından yapmamak, şirketin mali sağlığını korumak adına oldukça önemli. İhtiyaçların iyi belirlenmesi ve gereksiz harcamaların ertelenmesi, likiditeyi korumak için gerekli. Çalışanlarla yapılan düzenli iletişim, çalışan motivasyonunu artırır ve şirket kültürünü güçlendirir. Yenilikçi düşüncelere açık olmak ise sürekli bir gelişim için vazgeçilmezdir.

Son olarak, etik değerlerin korunması bir işletmenin itibarını ve uzun vadeli başarısını etkiler. Etrafında kendini sürekli öven bir çember oluşturmaktan kaçınmak, eleştirilere açık olmak ve nitelikli personelin kaybedilmemesi, işletmenin gelişimi açısından kritik öneme sahiptir.

Bu stratejilerin benimsenmesi ve uygulanması, işletmelerin sürdürülebilirliğini ve başarısını garanti altına alacak temel unsur gibi gözüküyor. Döviz, faiz ve altın konuşmak yerine bunları konuşmanın daha doğru bir yaklaşım olacağına inanıyorum.

İşletmelerin döviz cinsinden borçları ile gelirleri arasında sağlanan denge, finansal riskleri azaltmanın yanı sıra döviz kurlarındaki dalgalanmalara karşı bir koruma sağladığından, döviz pozisyonunun sürekli takip edilmesi gerekiyor.

İş Bankası'yla dış ticaret işlemlerinizi tek yerden yapın, kapılarınızı dünyaya açın.

Dış ticarete firmanızı büyütmek, iş süreçlerinizi kolay ve verimli bir hale getirmek için sizi İş Bankası'na bekliyoruz.



Ayrıntılı bilgi: isbank.com.tr

Kredi talepleri için son karar İş Bankası tarafından verilecektir. İş Bankası, kredi talebini reddetme ya da gerekli gördüğü takdirde farklı şartlarda kredi tahsis etme ve teminat talep etme hakkına sahiptir.





Sürdürülebilir Büyümenin Kodları İnovasyonla Yazılıyor “Gelecek Türkiye Innovation Week’te Şekilleniyor”

Bu yıl, “Tomorrow: Now (Gelecek: Şimdi)” temasıyla 9-11 Ekim tarihleri arasında gerçekleştirilen Türkiye Innovation Week 2025, yerli girişimcilerden küresel markalara uzanan katılımcı ağıyla inovasyonun dönüştürücü gücünü gözler önüne serdi.

Günümüz küresel ticaret dünyasında sürdürülebilir başarı artık yalnızca ürün ya da pazarla tanımlanmıyor. Tüm bunların ötesinde, günümüz şartlarında inovasyonun yarattığı değer, ülkenin ihracat kimliği ve rekabet gücü üzerinde doğrudan belirleyici bir rol üstleniyor. Bu anlayışla hareket eden Türkiye, inovasyonu stratejik bir güç alanı olarak konumlandırmış durumda. Bu yıl 12’ncisi düzenlenen Türkiye Innovation Week 2025 (TIW2025), Türkiye’nin inovasyonla şekillendirdiği vizyonun en güçlü sahnesi olarak öne çıkıyor.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından, Ticaret Bakanlığının desteğiyle düzenlenen etkinlik, 9-11 Ekim tarihleri arasında Haliç Kongre Merkezi’nde gerçekleştirildi. Bu yılki teması Tomorrow: Now (Gelecek: Şimdi)” olarak belirlenen Türkiye Innovation Week 2025’te, 20 binin üzerinde inovasyon tutkunu geleceğin dilini bugünden konuşmak için bir araya geldi.

Üç gün boyunca dopdolu bir programın olduğu Türkiye Innovation Week; yarının rekabet sahnesinde yerini almak isteyen yerli ve global girişimcilerden öğrencilere, teknoparklardan yatırımcı ve kurumsal paydaşlara kadar geniş bir ekosistemi aynı zeminde buluşturdu.

“KATMA DEĞERİ ARTIRMANIN TEK YOLU İNOVASYON”

Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat konuşmasına Türkiye Innovation Week’in her yıl daha güçlü bir içerikle sürdürülebilirliğin örneği hâline geldiğini belirterek başladı. Bu yıl 20 bine yakın kayıtlı organizasyona rekor katılımın sağlandığını söyleyen Bolat, “AR-GE, inovasyon, dijital ve yeşil dönüşüm, e-ihracat gibi alanlar, Türkiye’nin geleceğini şekillendiriyor. Katma değeri artıran her faaliyet, bizim için en değerli yatırımdır.” dedi.

Sevindirici bir haber paylaşmak istediğini dile getiren Bolat, Türkiye’nin ilk yerli otomobili TOGG’un Almanya’ya ihraç edildiğini duyurdu. TOGG’un CEO’su Gürcan Karakaş’tan aldığı mesajı paylaşan Bolat sözlerini şöyle sürdürdü: “Otomobilin icat edildiği ülke olan Almanya’ya ilk parti 100 adet Togg araçları trene bindirilerek ihraç edilmiştir. Hayırlı uğurlu olsun. Yıl sonuna kadar da 1.000’e yakın aracın ihraç edileceğini kendisinden

Türkiye Innovation Week; yarının rekabet sahnesinde yerini almak isteyen yerli ve global girişimcilerden öğrencilere, yatırımcılardan kurumsal paydaşlara kadar geniş bir ekosistemi aynı zeminde buluşturdu.



TİM Başkanı Mustafa Gültepe:
"Bugün, sadece sıradan bir ürünü değil bilgiyi, tasarımı ve teknolojiyi ihraç eden bir ülke olma yolunda ilerliyoruz. AR-GE'ye, girişimciliğe, dijitalleşmeye yaptığımız yatırımlarla küresel rekabette gücümüzü artırıyoruz."



öğrendim. Başta Türkiye'nin ilk yerli otomobilinin hayalinin fikir babası olan Cumhurbaşkanımız olmak üzere kurucu şirketlere, kuruluşlara, emeği geçen tüm çalışanlara, kurmaylara tebriklerimizi sunuyor, teşekkür ediyoruz."

"GAZZE'DEKİ ATEŞKES ÇOK SEVİNDİRİCİ"

Gazze'de üzerinde anlaşılan ve yürürlüğe girmesi beklenen ateşkesin çok sevindirici olduğunu ifade eden Bakan Bolat, İsrail'in katliamının durdurulması için Türkiye'nin yaptığı uluslararası çalışmalardan ve temaslardan bahsederek 2 Mayıs 2024'ten bu yana İsrail ile tüm ticareti kapattıklarını anımsattı.

Ateşkesin, tam 730 günü aşan İsrail soykırımı ve katliamlarından dolayı büyük zulme uğrayan Gazze halkına bir nefes getirmesini dileyen Bakan Bolat, "Acıları unutmak mümkün değil. Milenyumda yaşanan bu en büyük soykırım İsrail'i dünya kamuoyunda ve dünya halkları nezdinde vicdanlarda mahkum etmiştir. Bu ateşkes anlaşmasının Gazze'ye yardımların hızla girişine, Gazze'de İsrail'in işgalinin sona erdirilmesine ve Gazze'nin yeniden imarına vesile olmasını diliyorum. Orta ve uzun vadede

hedef bağımsız, 1967 sınırlarına sahip ve başkenti Doğu Kudüs olan Filistin devletinin kurulmasına giden süreç olacaktır. Türkiye Cumhuriyeti olarak hükümetimiz, halkımız, Meclisimiz başından itibaren İsrail'in bu katliamını hep lanetledik ve bütün uluslararası platformlarda Filistin halkının ve Gazzelilerin yanında yer aldık." dedi.

"KATMA DEĞERİ ARTIRAN TİM FAALİYETLER BİZİM İÇİN ÇOK DEĞERLİ"

Yapay zekânın hayatın her alanına hızla girdiğini dile getiren Bakan Bolat, "Türkiye'deki şirketlerin yapay zekâ kullanım oranı 2021'de yüzde 2,7 iken 2025 yılı ortası itibarıyla bu oran yüzde 7,5'e yükseldi. Bu çok önemli bir oran." dedi. Türkiye'nin çevresinde yaşanan gerilimlerden, küresel ticaretteki olumsuzluklardan, ABD'nin gümrük uygulamalarından da bahseden Bolat, her şartta ihracatı artırmak için çalıştıklarını vurguladı.

Bolat, özellikle katma değerli ihracata odaklandıklarını, bunun da ihracata konu olan ürünün ya da hizmetin içindeki AR-GE'nin, teknolojinin, yapay zekânın, markalaşmanın ve inovasyonun artırılmasıyla mümkün olduğunu anlattı.

Son 22 yılda ihracatın kilogram değerini 50 sentten 1,5 doların üzerine çıkarmayı başardıklarını belirten Bolat, şu değerlendirmelerde bulundu: "İhracat kilogram değerinde 3 katı bir artış sağladık. Burada inovasyon, yapay zekâ, AR-GE ve teknolojiyle katma değerimizi iki katına çıkarmış olsak ihracatımız miktar bazında hiç artmasa bile değer bazında iki katına çıkacak ve 540 milyar doları bulacak. Onun için katma değeri artıran bütün faaliyetler, inovasyon faaliyetleri, AR-GE faaliyetleri bizim için çok çok kıymetli."

"DİJİTALLEŞMEYE YAPTIĞIMIZ YATIRIMLAR KÜRESEL REKABETTE GÜCÜMÜZÜ ARTIRIYOR"

Organizasyonun açılış konuşmasını yapan TİM Başkanı Mustafa Gültepe, sözlerine Gazze'de Türkiye'nin de katkısıyla sağlanan ateşkesin hayırlı olmasını dileyerek başladı. Gültepe, "İsrail'i bir kez daha şiddetle kınıyor, iki yılda yaşamını yitiren 67 bini aşkın Filistinli kardeşlerimize rahmet diliyorum." dedi.

İnovasyonun, ihracatın sürdürülebilir büyümesinin temel taşı olduğunu vurgulayan Gültepe, 150 bini aşkın ihracatçının ortak sesi ve ülkenin üretim ve ihracattaki kararlılığının gücüyle Türkiye'nin yenilikçi vizyonunu dünyaya ilan etmek için bir arada olduklarını ifade etti.

Özgün fikirleri yeşerten Türkiye Innovation Week ile rekabetçi ve sürdürülebilir bir ekosistemin olduğu söyleyen Gültepe sözlerine şöyle devam etti: "Bu yılki temamız 'Tomorrow: Now' yani, 'Gelecek: Şimdi'. Gelecek artık takvim yapraklarında değil, yapay zekâda ve kodlarda hayat buluyor. Artık yapay zekâ, teknolojinin ötesine geçerek toplumun tüm alanlarını etkileyen stratejik bir dönüşüm aracı hâline geldi. Bu dönüşüm, üretimden ihracata kadar her alanda yeni fırsatlar doğuruyor. Bugün, sıradan bir ürünü değil bilgiyi, tasarımı ve teknolojiyi ihraç eden bir ülke olma yolunda ilerliyoruz. AR-GE'ye, girişimciliğe, dijitalleşmeye yaptığımız yatırımlarla küresel rekabette gücümüzü artırıyoruz."

"İNOVASYON HAFTASI'NI YAPAY ZEKÂ EKSENİNDE YENİDEN KURGULADIK"

Türkiye Innovation Week aracılığıyla üniversitelerden teknoparklara, girişim evlerinden sanayi kuruluşlarına uzanan geniş bir ekosistemin ortak bir

vizyon etrafında buluştuğunu dile getiren TİM Başkanı Gültepe, İnovasyon Haftası'nı yapay zekâ ekseninde kurguladıklarını belirtti. Bu yıl, İnovasyon Haftası kapsamında yenilikçi panellerde 120'den fazla konuşmacının yer alacağını söyleyen Gültepe, sözlerini şöyle noktaladı: "Zenginleştirici masterclass'lar, çalıştaylar ve çözüm odaklı grup çalışmalarıyla katılımcılarımıza, inovasyonun dönüştürücü gücünü derinlemesine keşfetme imkânı bulacağız. Bu yıl, İnovaLİG yarışmamıza 2.400'ü aşkın firma katıldı. İnovaTİM ailemiz 3 bini aşkın gençle büyümeye devam ediyor. Genç girişimcileri desteklemeye, üniversitelerle endüstri arasında köprüler kurarak sektörler arası iş birliğini artırmaya devam edeceğiz."

TEKNOLOJİ VE İŞ DÜNYASININ KANAAT ÖNDERLERİ TIW2025'TE BULUŞTU

Etkinlik boyunca kültür sanat alanında fiziksel ve dijital deneyimi birbirine bağlayan



Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat: "Türkiye'deki şirketlerin yapay zekâ kullanım oranı 2021'de yüzde 2,7 iken 2025 yılı ortası itibarıyla bu oran yüzde 7,5'e yükseldi."

Beyin ve sinir cerrahisi Prof. Dr. İsmail Hakkı Aydın, etkinliğin açılış panelinde yedi yıl sonra yeniden sahneye çıkan "Inno" ile sabah sohbeti gerçekleştirdi.



Türkiye'nin ilk inovasyon geliştirme programı İnovaLİG'e bu yıl 2.400'ü aşkın firma katıldı. İnovaTİM Inovasyon Yarışması'na ise 82 farklı üniversiteden 2 bin 153 öğrenci başvurdu.



“fijital” tasarımlar, interaktif uygulamalar, ileri dönüştürülmüş eserler ve yeni medya üretimleriyle ziyaretçilere multidisipliner bir seçki sunuldu. 18 sanatçı, dokuz sergi, dört dijital enstalasyon ve dört deneyim alanı bulunan Türkiye Innovation Week'te, 120'den fazla konuşmacı yer aldı.

Açılış panelinde, beyin ve sinir cerrahı Prof. Dr. İsmail Hakkı Aydın, etkinliği sunculuğunu üstlenen Oylum Talu ve Türkiye Innovation Week'in yedi yıl sonra yeniden sahneye çıkan dijital karakteri Inno ile sabah sohbeti gerçekleştirdi. Beyaz şapkalı hacker'lardan siber güvenlik uzmanı Ken Munro ve futbolun yaşayan efsane hakemlerinden FIFA Hakem Komitesi Başkanı Pierluigi Collina da panel konuşmacıları arasındaydı.

Teknoloji ve iş dünyasının farklı alanlarından kanaat önderleri, Teknoloji Yazarı Serdar Kuzuloğlu, New York Üniversitesi Öğretim

Üyesi Prof. Dr. Selçuk Şirin, LinkedIn EMEA Büyüyen Pazarlar Lideri Ali Matar, Ticaret Bakanlığı Uluslararası Hizmet Ticareti Genel Müdürlüğü Kültürel Hizmetler ve Yaratıcı Endüstriler Daire Başkanı Duygu Yaygır, Galatasaray Üniversitesi Rektörü Prof Dr. Abdurrahman Muhammed Uludağ, Nörobilim Uzmanı Prof. Dr. Sinan Canan, Amplitude Avrupa Başkan Yardımcısı Tansu Yeğen, Klinik Psikolog ve Yazar Beyhan Budak gibi birbirinden değerli isimler TIW2025'te sahne aldı.

18 sanatçı, dokuz sergi, dört dijital enstalasyon ve dört deneyim alanı bulunan Türkiye Innovation Week'te, 120'den fazla konuşmacı yer aldı.

Kurukahveci Mehmet Efendi, Türk kahvesini 60'tan fazla ülkeye ulaştırıyor. Dünyanın her yerinde bu kültürü doya doya yudumlamanızı sağlıyor.

www.mehmetefendi.com

Dünyanın pek çok ülkesinde sevdiğimiz Türk kahvesi içiliyor



“Gelecek Bugün Başlıyor” İnovasyonun Şampiyonları Ödüllendirildi

Türkiye Innovation Week’in üçüncü gününde inovasyonun şampiyonları ödüllendirildi. Ödülleri Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz, Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Vedat Işıkhan ve TİM Başkanı Mustafa Gültepe takdim etti.



Ticaret Bakanlığı’nın desteği ve Türkiye İhracatçılar Meclisinin (TİM) ev sahipliğinde 12’nci kez gerçekleştirilen Türkiye Innovation Week’in son gününde InovaLİG Şampiyonları Ödül Töreni düzenlendi. Üç gün boyunca dünyanın dört bir yanından bilim insanlarını, teknoloji liderlerini, girişimcileri, yatırımcıları ve fikir önderlerini ağırlayan etkinliğin ödül töreni öncesinde, Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz ve Tür-

kiye İhracatçılar Meclisi Başkanı Mustafa Gültepe açılış konuşmaları gerçekleştirdi.

“İNOVASYON, TÜRKİYE’NİN KALKINMA HAMLESİNE GÜÇ VERİYOR”

Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz yaptığı konuşmada, Türkiye Innovation Week’in ana teması olan Tomorrow: Now’a atıfta bulunarak, “Gelecek, sadece bir gün gelecek bir tarih değildir.

Gelecek, kararlılıkla kurulan bir irade zemininde bugünden atılan adımların adıdır.” dedi. İnovasyonun, Türkiye’nin kalkınma hamlesine güç veren en kritik başlıklardan biri olduğunun altını çizen Yılmaz, sözlerini şöyle sürdürdü: “Çağ bitirip, çağ başlatan bir ecdadın torunları olarak bizler, dün olduğu gibi bugün de geleceğe yön veren bir ülke olma kararlılığını taşıyoruz. Bu anlayışın en somut karşılıklarından biri, ülkemizin

yenilikçi ekosistemini buluşturan Türkiye Innovation Week’tir.

12 yıllık birikimiyle girişimcileri, akademiye, sanayiye ve kamu kurumlarını aynı hedefte buluşturan bu etkinlik, küresel ölçekte saygın bir platforma dönüşmüş durumda. Bu yılın teması ‘Gelecek: Şimdi’, geleceğin bugünden şekillendiği gerçeğini hatırlatarak bu platformun anlamını daha da derinleştiriyor. Bugün burada geliştirilen her fikir, atılan her adım kalkınma yolculuğumuza yeni bir ivme kazandırıyor; yarına bugünden yön veriyor. “Gelecek: Şimdi”, bu hamlenin zamanını işaret ediyor. Harekete geçilecek zaman bugündür, yer burasıdır.”

“DÖNÜŞÜMÜN KALBİNDE İNOVASYON VAR”

Yılmaz, dünyada dijitalleşmeden yeşil dönüşüme, akıllı üretimden sürdürülebilir tedarik zincirlerine kadar çok boyutlu bir dönüşüm yaşandığını ve bu dönüşümün kalbinde de inovasyonun olduğunu vurguladı. “Tedarik zincirlerinde esnekliğin artması, KOBİ’lerin dijitalleşmesi, yenilikçi teknolojilere yatırım yapılması; Türkiye’nin rekabet gücünü daha da yükseltecektir” diyen Yılmaz, “İnovasyon ekosistemi, yalnızca bir sektörün değil, toplumun bütün kesimlerinin ortak hareket etmesiyle güç kazanır. Türkiye, bu dönüşümde öncü bir konumda. Bu çerçevede InovaLİG Şampiyonları Ödül Programı, şirketlerimizin inovasyonu bir yan faaliyet değil, kurumsal kültürün asli unsuru hâline getirdiğinin en güçlü göstergesidir. Bu ödüller, Türkiye’nin küresel ölçekte rekabet eden şirketlerinin vizyonunu, kararlılığını ve yenilikçilik kapasitesini yansıtıyor. Bu yıl ödül alan tüm firmalarımızı yürekten kutluyor, bu başarıyı ülkemizin geleceğini şekillendiren güçlü bir iradenin eseri olarak görüyorum.” dedi.

“ÜLKEMİZİN EN BÜYÜK SERMAYESİ GENÇLER”

Yılmaz, sözlerini iş dünyası ve gençlere seslenerek tamamladı: “Bugün İnovasyon Haftası vesilesiyle iş dünyamıza güçlü bir çağrıda bulunmak istiyorum: Ölçeklenebilir iş modellerine, küresel markalaşmaya ve nitelikli insan kaynağına kararlılıkla yatırım yapın. AR-GE’den ticarileşmeye, fikri mülkiyetten üretim verimliliğine uzanan zinciri güçlendirin. Gençlerimize ise şunu söylüyorum: Bu ülkenin en büyük sermayesi sizsiniz. Merak edin, risk alın, üretin, öğrenin ve yeniden deneyin. Laboratuvarlardan teknoparklara kadar her alanda sizin için imkân var. Siz ihracatçılarımızdan da bu büyük inovasyon hamlesini tüm sektörlerle taşımanızı bekliyoruz. Bugüne kadar yatırımlarıyla üretimleriyle istihdamlarıyla ihracatlarıyla büyük ve güçlü Türkiye davamıza destek veren herkese milletim adına şükranlarımı sunuyorum.”

“HER YIL DAHA BÜYÜK KATILIM, DAHA YÜKSEK HEYECAN”

“12 yıl önce bir kıvılcımla başlayan inovasyon yolculuğumuz, ülkemizin geleceğe

İnovaTİM Türkiye’nin Girişimcileri Yarışmasının Kazananları

- En Hızlı Büyüyen Girişimci
Bakiyem
- En Fazla Ülkeye İhracat Yapan Girişimci
Kodgem
- Hedefim Küresel Başarı
Hypermonk Games
- Kadın Teknoloji Girişimcisi
Apra Mühendislik
- Çevre ve Sürdürülebilirlik Dostu Girişimci
Ferge Mühendislik
- Genç Girişimci
Helimore
- Genç Girişimci
Hyperever

Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz: “İnovasyon ekosistemi, yalnızca bir sektörün değil, toplumun bütün kesimlerinin ortak hareket etmesiyle güç kazanır. Türkiye, bu dönüşümde öncü bir konumda.”





Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz: "Bugün burada geliştirilen her fikir, atılan her adım kalkınma yolculuğumuza yeni bir ivme kazandırıyor; yarına bugünden yön veriyor."

attığı en güçlü imzalardan biri hâline geldi." diyerek konuşmasına başlayan TİM Başkanı Mustafa Gültepe; her yıl daha büyük katılım, daha yüksek heyecan ve daha cesur hedeflerle büyüyen etkinliğin, Türkiye'nin küresel rekabet sahnesindeki iddiasının ilanı olduğunu söyledi.

Bu yıl o iddianın, "Yarın: Şimdi" kelimelerinde hayat bulduğunu ifade eden Gültepe, "Bu vizyonu üç temel sütun üzerine kurguluyoruz. Geleceğin teknolojilerini bugünden sahiplenmek, inovasyonu üretimin her aşamasıyla buluşturmak, Türkiye'nin genç beyinlerini dünyanın öncüleri arasına taşımak. Bugün yüksek teknolojiye önde olan ülkeler, küresel ticaretin kurallarını yeniden yazıyor. İnovasyonu üretimin her aşamasına taşıyan ülkeler, küresel tedarik zincirlerinde

belirleyici oluyor. Genç beyinlerini geleceğe hazırlayan ülkeler, yarının dünyasında oyun kurucu rolü üstleniyor. Türkiye bu üç alanda da kararlılıkla yoluna devam ediyor. Ve biz inanıyoruz ki yarını bugünden inşa eden bir Türkiye, küresel rekabette her zaman önde olacaktır." şeklinde konuştu.

"TABANA YAYILMIŞ, SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR İHRACAT HEDEFLİYORUZ"

2025 yılının dokuz aylık ihracatına dair bilgiler paylaşan Gültepe, şunları aktardı: "2025 Ocak-Eylül döneminde ihracatımız 200,6 milyon dolara ulaştı. Geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 4,1 artıdayız. Son 12 yıla baktığımızda ise ihracatımız 269,7 milyar dolara ulaşmış durumda. Bu başarıda;

İnovaLİG 2024 ŞAMPİYONLARI

İnovasyon Stratejisi

1. Kurtsan İlaçları
2. Yorglass
3. KİPAŞ

İnovasyon Organizasyonu ve Kültürü

1. TUSAŞ
2. TAV Havalimanları
3. EnerjiSA

İnovasyon Döngüsü

1. Hayat Kimya
2. Borçelik Çelik
3. Türkiye Halk Bankası

İnovasyon Kaynakları

1. Kırpart Otomotiv Parçaları
2. VSY Biyoteknoloji
3. Silverline

İnovasyon Sonuçları

1. Havelsan Hava Elektronik
2. Sirena Marine Denizcilik
3. Ziraat Teknoloji

Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın güçlü liderliği ve vizyonunun, büyük ihracat ailemizin millî bir görev bilinciyle gece gündüz çalışmasının, uzak yakın demeden dünyayı dolaşmasının ve kriz dönemlerinde bile fırsatlara odaklanmasının payının altını çizmek isterim."

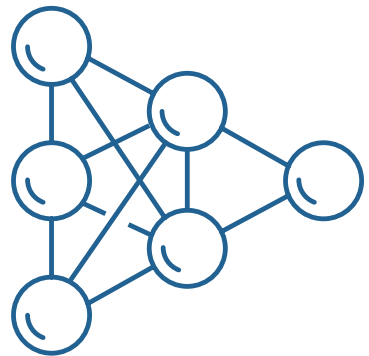
"Ülkemizin potansiyeli yüksek." diyen Gültepe, "Biz her yıl çift haneli oranlarla büyüyen, tabana

yayılmış ve sürdürülebilir bir ihracat kurgumuz olmasını arzu ediyoruz. Bunun için öncelikle rekabetçilikte eski gücümüze kavuşmamız büyük önem taşıyor. Ayrıca üretim kapasitemizi destekleyecek yeni yatırımların hızlanması ve ihracatçılarımıza yönelik desteklerin artırılması gerekiyor. Bu zorlu süreçte, ihracatımızdaki teknolojik ürünlerinin ağırlığının artmasından gurur duyuyoruz. Üçüncü çeyrek



İnovaTİM Sürdürülebilirlik Kategorisinde Ödül Alan Firmalar

1. Beebal Otonom Arı Sütü Makinesi
2. Altılipit
3. Sürdürülebilir Biyo Sensörlerin Geliştirilmesi
4. Plasticversus
5. Biobereket



İnovaTİM Yapay Zekâ Kategorisinde Ödül Alan Firmalar

1. Hipolens
2. Refleksnet
3. Ares
4. Syneris
5. Mentoriq

TİM Başkanı Mustafa Gültepe: “Biz her yıl çift haneli oranlarla büyüyen, tabana yayılmış ve sürdürülebilir bir ihracat kurgumuz olmasını arzu ediyoruz. Bunun için de öncelikle rekabetçilikte eski gücümüze kavuşmamız büyük önem taşıyor.”



itibarıyla yüksek teknoloji ürün ihracatımız 7 milyar dolara yaklaştı. Orta-yüksek teknolojiyi de kattığımızda bu rakam 81 milyar dolara ulaşıyor. TİM olarak yük-

sek ve orta-yüksek teknoloji payını çok daha yukarılara taşımayı hedefliyoruz. Bugünün rekabet gücü, yüksek teknolojinin günümüzde ulaştığı zirve olan yapay zekâ ile yeniden tanımlanıyor. Bu yıl ülkemizde firmaların yüzde 7,5'i yapay zekâ teknolojilerini kullandığını açıkladı. 16-24 yaş grubunda ise bu oran neredeyse yüzde 40'a ulaşıyor.” şeklinde konuştu.

Gültepe, “Türkiye İnovasyon Haftası da üç günle sınırlı bir etkinlik olmanın ötesinde yılın 365 günü ortak akılla büyüyen, yeni fikirlerle güçlenen bir ekosistem. Bu ekosistemi birlikte büyötmeye devam edeceğiz” dedi.

KOBİ Ölçeğinde Kazananlar

İnovasyon Stratejisi

1. Barida Makine
2. Turkuaz Sağlık AŞ
3. Etkin Tıbbi Cihazlar

İnovasyon Organizasyonu ve Kültürü

1. UBC Kimya
2. Semical Teknoloji
3. Dof Robotik Sanayi

İnovasyon Döngüsü

1. Asis Otomasyon ve Akaryakıt Sistemleri
2. Forma Makine Sanayi
3. Lightway Kimya ve Enerji Teknolojileri

İnovasyon Kaynakları

1. Sanver Mühendislik
2. Tumurly Teknoloji Sistemleri
3. Sisoft Sağlık Bilgi Sistemleri

İnovasyon Sonuçları

1. Milvus Robotics Teknoloji
2. Intecro Robotik Otomasyon
3. ShipEntegra Teknoloji

Türkiye'nin üçüncü çeyrek itibarıyla yüksek teknoloji ürün ihracatı 7 milyar dolara yaklaştı. Orta-yüksek teknolojiyle birlikte bu rakam 81 milyar dolara ulaşıyor.

Yaşam için teknoloji



BOSCH

Bosch kombi. Sorumlulukla ısıtır. #LikeABosch



Kombi ailemizle tanışmak için:



TIW2025'te İnoSuit Programı Oturumlarına Yoğun İlg

Akademik koordinatörler ile ihracatçı firmaların temsilcilerinin katılımıyla gerçekleşen İnoSuit Programı oturumları, izleyicilerden yoğun ilgi gördü.



Türkiye Innovation Week 2025 kapsamında düzenlenen İnoSuit programı oturumları, InnovaZone Dönüşüm Sahnesi'nde geniş katılımı gerçekleştirildi. Akademik koordinatörler ve ihracatçı firmaların temsilcilerinin yer aldığı oturumlar, izleyicilerden yoğun ilgi gördü. Etkinliğin ilk gününde düzenlenen "İnoSuit Başarılı Uygulamalar" oturumu, İnoSuit Programı mezunu firmaların inovasyon yönetiminde hayata

geçirdikleri özgün uygulamaları katılımcılarla buluşturdu.

Akademik olarak hazırlanan poster sunumlarıyla firmaların inovasyon süreçlerindeki iyi uygulamaları paylaşması, iş dünyasında yenilikçi düşüncenin yaygınlaştırılmasına önemli katkı sağladı. Oturumun moderatörlüğünü, İnoSuit ve ECOTİM Programları Akademik Koordinatörleri Prof. Dr. Mehmet Nafiz Aydın ve Prof. Dr. Serkan Altuntaş üstlendi.



Kurtsan Şirketler Grubu AR-GE ve İnovasyon Grup Müdürü Dilek Matur, McFly Robot Teknolojileri AR-GE Direktörü Prof. Dr. Ahmet Fenercioğlu, MDP Group AR-GE Müdürü Ayşe İrem Özmen, Mesa Makine İnovasyon ve AR-GE Sistem Yöneticisi Hüseyin Gümüş, Nüve Sanayi Malzemeleri Operasyon ve Teknoloji Direktörü Ceyhan Erman ve ÜÇGE Mağaza Ekipmanları İş Mükemmelliği Uzmanı Cihan Karpuz, firmalarının yenilikçi uygulamalarını katılımcılara aktardılar.

Sunumlar, literatürdeki yaklaşımlarla gerçek yaşam örneklerini buluşturarak, inovasyon yönetiminde fark yaratan stratejilere ışık tuttu. Oturum, katılımcılar için hem uygulama örnekleriyle zenginleştirilmiş hem de akademik bilgiyle desteklenmiş bir öğrenme ortamı sundu.

Etkinliğin ikinci günü olan 10 Ekim 2025'te düzenlenen "Kurumsal İnovasyon ve Kurumsal Sürdürülebilirlik Sistemlerinin Sinerjisi: KISS Nasıl Tasarlanmalı?" paneli, kurumlarda inovasyon ve sürdürülebilirlik sistemlerinin entegrasyonuna yönelik kapsamlı bir perspektif sundu.

Panelde, geleceğin rekabetçi kurumlarının yalnızca yenilikçi değil, aynı zamanda inovasyonu sürdürülebilir şekilde yönetebilen güçlü yapılara sahip olması

gerektiğinin altı çizildi. Moderatörlüğünü Prof. Dr. Mehmet Nafiz Aydın'ın üstlendiği oturumda; Prof. Dr. Serkan Altuntaş, Doç. Dr. Ceyda Ovacı, Dr. Mustafa Utku Özmen, Hansin Doğan ve Aydan Gül Çalıcıoğlu konuşmacı olarak yer aldı.

Kurumsal İnovasyon ve Sürdürülebilirlik Sistemi (KISS) yaklaşımı çerçevesinde kurum içi yayılım, sistem tasarımı ve sürdürülebilir katma değer yaratımı gibi konuların ele alındığı panelde, hem akademik hem de uygulamaya yönelik yol haritaları paylaşıldı. Katılımcılar, inovasyon ve sürdürülebilirliğin kurumsal yapılarda nasıl etkin biçimde kurgulanabileceğine dair örnekler ve çözüm önerilerini dinleme fırsatı buldu.

"İhracat İstihbaratı ve Teknoloji Yol Haritası" Masterclass oturu-





“TİM WINGS: İnovasyon ve İhracatta Kadının Gücü” paneli, TİM Başkanı Mustafa Gültepe’nin katılımıyla gerçekleştirildi. Etkinlikte, kadın ihracatçıların uluslararası pazarlardaki görünürliğini artırmak, finansman ve eğitim destekleriyle rekabet güçlerini geliştirmek amacıyla yürütülen çalışmalar ele alındı.

elde edilen kazanımları paylaştı. Engin konuşmasında, “Kadın girişimciliği Türkiye’nin sürdürülebilir kalkınmasında kritik bir rol oynuyor. Biz de bu potansiyeli ortaya çıkarmak için TİM WINGS projesiyle kadınlarımızı küresel ticarete güçlü aktörler hâline getirmeyi hedefliyoruz.” ifadelerini kullandı.

TİM WINGS projesi kapsamında TSE K 645 “Kadın Girişimci Belgelendirme Kriteri” hayata geçirilmiş, ardından Ticaret Bakanlığı, TSE, İGE ve Türk Eximbank iş birliğiyle belge sahibi kadın ihracatçılara yönelik özel finansman paketleri oluşturulmuştu. Ayrıca Akbank Dönüşüm Akademisi iş birliğiyle Türkiye’nin altı farklı ilinde “İhracatta Sınırları Aş” eğitimleri düzenlenerek kadın girişimcilere dış ticaret, dijital pazarlama ve finansal okuryazarlık alanlarında destek sağlandı.

Bunlara ek olarak, kadın ihracatçıların uluslararası pazarlara erişimini hızlandırmak amacıyla UR-GE (Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklen-

mesi) projesi de hayata geçirildi. Ticaret Bakanlığı destekli bu proje, kadın girişimcilerin ihracat kapasitesini artırmak üzere tasarlandı. İlk UR-GE projesi, tekstil ve hazır giyim sektörlerinde faaliyet gösteren 29 kadın ihracatçı firmayla başlatıldı. Proje kapsamında ihtiyaç analizleri tamamlanırken; eğitim, danışmanlık ve yurt dışı pazar araştırması faaliyetleriyle firmaların rekabet gücünün artırılması hedefleniyor. TİM, ilerleyen dönemde farklı sektörleri kapsayan yeni UR-GE projeleriyle bu desteği yaygınlaştırmayı planlıyor.

TİM Başkanı Mustafa Gültepe, panelin sonunda TSE K 645 belgesine sahip 40 kadın ihracatçı firmaya ödülleri takdim etti. Kadın girişimcilerin başarılarını taçlandıran bu ödül töreni, salının en anlamlı anlarından biri olarak kayıtlara geçti. TİM, gelecek dönemde de kadın ihracatçılara yönelik finansman, eğitim ve ihracat desteklerini artırarak kadınların küresel ticaretteki etkisini güçlendirmeyi hedefliyor.

TİM Kadın İhracatçısı Güçlendirme Komitesi üyesi Pınar Taşdelen Engin: “Kadın girişimciliği Türkiye’nin sürdürülebilir kalkınmasında kritik bir rol oynuyor. Biz de bu potansiyeli ortaya çıkarmak için TİM WINGS projesiyle kadınlarımızı küresel ticarete güçlü aktörler hâline getirmeyi hedefliyoruz.”



kazandıracak yenilikçi planlama tekniklerini uygulamalı örneklerle aktarması bakımından büyük ilgi gördü.

Bu kapsamda, firmaların teknoloji ve ihracat istihbaratı alanlarında yetkinlik kazanmasını sağlayacak içerikler, oturumu Türkiye Innovation Week’in en faydalı eğitimlerinden biri hâline getirdi.

KADIN İHRACATÇILAR İNOVASYONUN VE İHRACATIN GÜCÜYLE YÜKSELİYOR

Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) tarafından Türkiye Innovation Week 2025 kapsamında düzenlenen “TİM WINGS: İnovasyon ve İhracatta Kadının Gücü” paneli, TİM Başkanı Mustafa Gültepe’nin katılımıyla gerçekleştirildi. Etkinlikte, kadın ihracatçıların uluslararası pazarlardaki görünürliğini artırmak, finansman ve eğitim destekleriyle rekabet güçlerini geliştirmek amacıyla yürütülen çalışmalar ele alındı.

Panelin açılış konuşmasını yapan TİM Kadın İhracatçısı Güçlendirme Komitesi üyesi Pınar Taşdelen Engin, TİM WINGS projesinin 8 Mart 2024’te hayata geçirilmesinden bu yana

mu ise, veri odaklı ve teknoloji temelli rekabet stratejilerinin geliştirilmesine odaklandı. Prof. Dr. Serkan Altuntaş ve Prof. Dr. Mehmet Nafiz Aydın’ın katkılarıyla yürütülen oturumda, ihracatçı firmalar için küresel pazarlarda avantaj elde etmenin yolları ve teknoloji yol haritalarının oluşturulmasına yönelik yöntemler detaylı biçimde ele alındı.

Katılımcılar, ihracat istihbaratı yaklaşımıyla pazar analizine yönelik somut araçlar ve veri temelli stratejiler hakkında bilgi edinme fırsatı buldular. Oturum, ihracatçı firmalara rekabet gücü

Akademik olarak hazırlanan poster sunumlarıyla firmaların inovasyon süreçlerindeki iyi uygulamaları paylaşması, iş dünyasında yenilikçi düşüncenin yaygınlaştırılmasına önemli katkı sağladı.

Etik Hacker Ken Munro, Dijital Saldırılarından Korunmanın Yollarını Anlattı

Türkiye Innovation Week, ikinci gününün ilk oturumunda ziyaretçilere heyecanlı anlar yaşattı. “Elit hacker” olarak bilinen dünyaca ünlü siber güvenlik uzmanı ve yazar Ken Munro, izleyicilere siber saldırılara karşı korunmanın yollarını anlattı. Ken Munro’ya sahnede, dijital içerik üreticisi ve danışmanı Ekin Kollama eşlik etti.

Panelde yaptığı sunum sırasında Wi-Fi ile bağlanılabilen akıllı ev aletlerinin nasıl hacklenebildiğini uygulamalı olarak gösteren Ken Munro, yapay zekâ çağında bilgiyi korumanın öneminden ve veri sızıntılarına karşı yapılması gerekenlerden bahsetti. “Yaptığı işi kontrolle hackleme olarak tarif eden “beyaz şapkalı hacker” Munro; oyuncak bebek, elektronik kapı kilidi, kettle, elektrikli araç şarj kablosu gibi daha önce güvenlik açıklarını tespit ettikleri ürünleri göstererek detaylı bir anlatım gerçekleştirdi.

“İNOVASYON YAPIYORSANIZ SİBER GÜVENLİĞE ÖNEM VERİN”

Ben etik bir hacker’ım. Peki, etik hacker ne demek? Etik ve hack’leme kelimeleri birbirine tezat gibi görünse de bizim yaptığımız işin aslında tam tanımı, kontrolle hackleme. Ben bu işe arkadaşlarımla güvenlik araştırmaları yaparak başladım. Biz sistemdeki açıkları bulup şirketleri bu tehlikeli durumlardan etkilenmemeleri için uyarıyor ve bu açıkları düzeltiyoruz.



Hack’leme işinde etik kısım çok önemli çünkü hack’leyen insanların eline geçen bilgiler, kötü amaç kişilerin elinde olsa büyük problemler oluşabilir. Bu doğrultuda da bankalar gibi güvenliğin en üst seviyede olması gereken kurumlarla çalışıyoruz. Ancak tehlike sadece büyük şirketler için geçerli değil. Günlük hayatta kullandığımız, en basit bağlantılı cihazlar bile savunmasız hedefler hâline gelebiliyor. Bu yüzden inovasyon yapıyorsanız siber güvenliğe önem vermek zorundasınız.

“GÜNCELLEMELERİ MUTLAKA YAPIN”

Yapay zekâ çağında, evlerimizdeki tüm kontrolü verdiğimiz dijital cihazlar üzerinden bile hack’lenilebiliyor. Bu cihazlar, gerçek

zamanlı güvenlik açıklarını gösterdiğinden çevrim içi güvenliği korumak için basit adımlar atılması gerekiyor.

Kişisel olarak kendinizi güvende tutmak için şifrelerinizi güçlendirerek başlayabilirsiniz. Aynı şifreyi farklı birkaç cihazda daha kullanmak güvenlik açığı yaratabiliyor. Bu sebeple her bir şifreniz farklı olsun. Ayrıca güncellemeler de çok önemli. Cihazlarınıza gelen güncellemeleri mutlaka yükleyin. Çünkü bu güncellemeler güvenlik açıklarının ortadan kalkması için yapıyor. Eğer güncelleme yapmazsanız cihazınız çok daha kolay hack’lenebilir duruma gelebilir. Bu nedenle akıllı telefonunuzu, bilgisayarınızı, televizyonunuzu, hatta buzdolabınızı, sahip olduğunuz her şeyi güncelleniz gerçekten önemli.

Yeşil Sahaların Efsane Hakeminden Gençlere Öğütler



Türkiye Innovation Week sahnesi, üçüncü gününde dünyaca ünlü bir ismi ağırladı. Futbolun yaşayan efsanesi, büyük maçların vazgeçilmez hakemi ve bugün FIFA Hakem Komitesi Başkanı olarak görev yapan Pierluigi Collina, TIW2025’in son gününde İstanbul’a gelerek bir konuşma yaptı.

Uluslararası Futbol Tarihi ve İstatistikleri Federasyonuna (IFFHS) göre tüm zamanların en iyi hakemi olarak kabul edilen Collina, panel konuşmasına “İstanbul’da olmak benim için çok büyük bir mutluluk. İstanbul’u çok seviyorum.” diyerek başladı.

Konuşmasında, hızlı ve adil karar alma, baskı altında soğukkanlı kalma ve oyuna yeniden dönme kabiliyetini ziyaretçilerle paylaşan Collina’nın, ilham dolu kariyer yolculuğu ve hayat tecrübeleri izleyiciler tarafından ilgiyle dinlendi.

“TUTKUM HÂLINE GELEN İŞİ YAPIYORUM”

Ben tamamen şans eseri olarak hakem oldum. 17 yaşındayken futbola ilgileniyordum ve Bologna’da futbol oynuyordum. Okuldaki en yakın arkadaşım, “hakemlik kursuna yazıldım” dedi. Sırf deneyim elde etmek için ben de kursa yazıldım. Çok düşünmeden, sadece farklı bir şeyler yapmak adına böyle bir karar verdim. Ancak bir süre sonra bana bu işi çok iyi yaptığımı söyleyenler oldu ve zorlukları çok sevdiğim için de hakem olmaya karar verdim. Yıllar sonra bile mesleğime sevgim değişmedi. Tutkum hâline gelen işi yapıyorum.

“SADECE YETENEĞİNİZE GÜVENEMEZSİNİZ”

Hakemlikte, hızlı ve adil karar alma, baskı altında soğukkanlı kalma ve oyuna yeniden dönme kabiliyeti çok önemli. Üst düzey takımların maçlarında baskı

altında oluyorsunuz. Bir karar vermeniz lazım ancak karar verirken çok fazla zamanınız olmuyor. Genellikle saniyeler içinde bir karar vermeniz gerekiyor. Ve vereceğiniz karar hem kendiniz hem de oyuncular için büyük önem taşıyor. Ülkeler için de çok önemli. Kararınıza göre bir takım kazanıyor ya da kaybediyor. Ve tüm bunlar tek bir düdüğe bakıyor.

En önemlisi de bu zorlu göreve hazır olmanız gerekiyor. Yetenek mühim ama sadece yeteneğinize güvenemezsiniz çalışmalısınız da. Ben de çok çalıştım. Çünkü iyi bir karar için şansa güvenemezsiniz. Olup bitene hazırlıklı olmanız gerekiyor. Tembel olmayın.

“FİZİKSEL DURUMUM DEĞİL, KARARLARIM UMURSANDI”

Bu zamana kadar çok zor durumlarla karşılaşmadım. Ancak tabii kader anı diyeceğimiz anlar oldu. Örneğin, vücudum değişmeye karar verdi. 24 yaşındaydım. 10 gün boyunca vücudumdaki tüm tüyler ve saçlar döküldü. 1984 yılından bahsediyorum. Dökülen saçlarım yüzünden herkes bana bakıyordu ben de saçlarımı kazıttım. Aylar süren uzun bir dönem beni kenarda tuttular. Saçlarımın uzamasını bekledim. En sonunda büyük bir maça hakem olarak atandım. Ve bu maçta gördüm ki; kimse fiziksel durumumu umursamıyor. Herkes maç boyunca aldığım kararlarımı umursuyor. Bu da bana, aslında insanların sadece işimi nasıl yaptığımı ilgilendiğini gösterdi. Önemli olan benim dış görünüşüm değil, kararlarımın doğruluğuydu.

Yapay Zekâ İş Dünyasını Yeniden Tanımlıyor



Türkiye Innovation Week 2025'in ilk gününde düzenlenen "Yapay Zekâ ile Yeni Küresel Rekabet: İş Dünyasının Dönüşümü" başlıklı panel, Türkiye'de iş dünyasında yapay zekâ odaklı dönüşümün hem stratejik hem de kültürel boyutlarını kapsamlı biçimde ele aldı. Yapay zekânın yalnızca yeni teknolojiler değil, aynı zamanda yeni kurallar ve paradigmalar yaratarak iş dünyasında köklü bir dönüşüm başlattığı vurgulandı.

Necmettin Kaymaz
Axiom Space Hükümetlerarası İşlerden Sorumlu Yöneticisi
"UZAYDA KURULACAK VERİ MERKEZLERİ BİRCOK AÇIDAN AVANTAJLI"

Axiom Space, Teksas-Houston merkezli bir Amerikan şirketi. Dört ana iş alanımız bulunuyor. Bunlardan birincisi, uluslararası uzay istasyonu yerine geçecek olan bir uzay istasyonu inşa

ediyoruz. Bu dünyanın ilk ticari bir uzay istasyonu olacak. Bu istasyon bizim için bir yaşam alanı olduğu gibi AR-GE alanı da olacak. Hem ülkelere hem de şirketlere farklı hizmetler sunabileceğiz. Dolayısıyla inovasyon, yenilikçilik ve teknolojinin geliştirildiği bir laboratuvar görevi görecektir. Bazı sektörler için ileri malzemelerle uzayda üretim imkânı araştırılacak ve bunların ticarileşmesi söz konusu olacak. Dünyada hayatın daha da güzelleştirilmesi ve iyileştirilmesi için araştırmalar yapılacak bir istasyon olacak.

Şirket olarak iş alanlarımızdan bir diğerini de uzayda kurduğumuz veri merkezleri oluşturuyor. Yeryüzündeki veri merkezlerinde enerji, çevre, su ve mekân gibi maliyetler çok yüksek. Şu an dünyada enerjinin çok büyük bir kısmı veri merkezleri tarafından tüketiliyor. Bu yüzden uzayda veri merkezi kurma fikri bugün alternatif bir vizyon

olarak öne çıkıyor. Böylece yapay zekâ ve veri altyapısının sadece yerel değil küresel ve hatta uzay ölçeğinde yeniden şekillenecek.

Ali Matar
LinkedIn EMEA Büyüyen Pazarlar Lideri
"İŞLERİN GELECEĞİNİN İNSANLARDA OLDUĞUNA İNANIYORUZ"

Bugün Türkiye'de, dakikada yedi kişi LinkedIn üzerinden iş buluyor. Yine LinkedIn üzerinden dakikada 134 online eğitim kursu veriliyor. Özetle LinkedIn platformunda çok fazla veri var. Ve bu platform bazı verilerle Türkiye'de yetkinlik kazanımı ve beceri geliştirme yönünde ciddi bir artış gözlemlediğimizi söyleyebiliriz.

2000'li yıllara kıyasla bugün her şey daha farklı ilerliyor. Günümüzde yeni işler ve yeni meslekler ortaya çıkmaya başladı. Yapay zekâ, tüm sektörleri ve her iş

alanını etkileyecek. Çalışanlarının becerilerini geliştirmeye yatırım yapan kurumlar ise bu dönüşüm sürecinde diğerlerine kıyasla çok daha başarılı olacak.

Yeni teknolojiler, iş dünyasında sadece süreçleri değiştirmekle kalmıyor bireylerin rolünü ve gereksinimlerini de kökten dönüştürüyor. İşinizi değiştirmesiniz bile, işiniz sizi değiştirecek. Herkesin kendini yeniden eğitme ve dönüşüme uyum sağlama sorumluluğu bulunuyor. Biz LinkedIn olarak işlerin geleceğinin insanlarda olduğuna inanıyoruz.

Hande Ocak Başev
WSI Londra&Türkiye Yönetici Ortağı ve Global Yapay Zekâ Liderlik Komitesi Başkanı
Yardımcısı
"DEVLET KATKISI OLMADAN YAPAY ZEKÂDA REKABETÇİ BİR KONUMA ULAŞMAK MÜMKÜN DEĞİL"

Türkiye'de yatırım ve girişimcilik ekosistemi, yapay zekâ dönüşümünde kritik bir rol oynuyor. Global yapay zekâ oyunu, üç temel güç ögesi içeriyor, bunlar: Teknoloji, öğrenme ve adaptasyon, yatırım. Oyuncuların başarısını, öğrenme ve adaptasyon ile yatırımın derinliği ve miktarı belirliyor. Yatırım derinliği olarak bakıldığında Amerika ve Çin ilk sıralarda yer alıyor. Yatırım miktarı olarak bakıldığında ise Amerikan'ın sadece 2024 yılında yaklaşık 328 milyar dolarlık bir yatırımı bulunuyor. Çin'in yatırımları da bunun dörtte biri oranında. Yatırımların dağılımı, veri kapasitesi, insan kapasitesi ve entegrasyon üzerinde yoğunlaşıyor. Çin ve Amerika inovasyonu biraz daha ön planda tutarken Avrupa'da biraz daha tarafsız durarak işin güvenliğini sağlayan bir rol üstleniyor.

Peki, küresel inovasyon gelişmelerinde Türkiye nerede? Ülkemiz, Oxford'un 2024 Endeksine göre 60,6 puanda yani 50'inci sıralarda

Moderatörlüğünü Teknoloji Yazarı M. Serdar Kuzuloğlu'nun üstlendiği panelde; Türkiye'deki şirketlerin yapay zekâyı kendi bağlamlarında nasıl yeniden tanımladığı ve bu dönüşümün iş dünyası ile yatırım ekosistemine etkileri tartışıldı.



yer alıyor. Türkiye'nin küresel bazda bir modeli yok ama ülkemizin yatırım ve start-up ekosistemi çok güçlü. Bununla birlikte Türkiye'nin 2025 yılı ulusal yapay zekâ stratejisinde "50 bin yapay zekâ çalışanı" hedefi ile GSYH içindeki yapay zekâyla yaratılan ekonomik payın yüzde 5'e çıkarılması gibi hedefleri oldukça önemli. Çünkü bu öğrenme adaptasyondaki zihin eşliğini odaklandığımızı gösteriyor. Çünkü devlet katkısı olmadan yapay zekâda rekabetçi bir konuma ulaşmak mümkün değil.

Nezir Alp
Trendyol Veri Bilimi Başkanı
"YAPAY ZEKÂDA GELİŞİM İÇİN BÜTÜNSEL BİR YAKLAŞIM GEREKİYOR"

Trendyol'un Türkiye'de 30 milyonun üzerinde globalde ise 50 milyona yakın müşterisi bulunuyor. Biz müşteri davranışlarının izlerini, veri üzerinden takip ederek müşterilerimizin ne istediğini ve ne aradığını anlamaya çalışıyoruz. İadeler, satıcı memnuniyeti, müşteri deneyimi ve maliyet yönetimi

gibi tüm karmaşık süreçleri de yine yapay zekâ algoritmalarıyla yönetiyoruz. Bir de ticaret yapan bir şirket olduğumuz için ticari operasyonların maliyetlerini düşürme noktasında da yapay zekâyı kullanıyoruz. Hem müşteri memnuniyeti hem de satıcı memnuniyeti en önemli konulardan biri. Yapay zekâ algoritmalarıyla müşterimizin derdini anlamaya çalışıyor ve satıcı perspektiflerine bakıyoruz. İhtilaflı iadeler olabiliyor bunların yönetiminde de yine yapay zekâ algoritmalarından yararlanıyoruz. Çünkü bu çok büyük bir maliyet. Bu yüzden de iyi yönetilmesi gerekiyor.

Türkiye, genç nüfus anlamında büyük bir potansiyele sahip. Başta gençler olmak üzere ülkedeki çoğu kişi çoğu kişi teknoloji ve yapay zekâyla oldukça ilgili. Okuyan ve bu alanda kendini geliştirmeye çalışan ciddi bir havuzumuz var. Bu havuz bireysel çabalarla şu an belli bir yere gelebiliyor ama sadece bireysel çaba yeterli değil. Çünkü gelişim için bütünsel bir yaklaşım gerekiyor.

Ülkelerin Rekabet Gücünün Yeni Belirleyicisi Yapay Zekâ Olacak



Teknoloji ve inovasyon dünyasından önemli isimlerin bir araya geldiği “Yapay Zekâda Kamu Vizyonları, Özel Sektör ve FinTech Modelleri” başlıklı panelde, yapay zekânın yalnızca bir teknolojik dönüşüm değil, aynı zamanda ülkelerin ekonomik, stratejik ve toplumsal rekabet gücünü belirleyen bir milli kapasite unsuru hâline geldiğinin altı çizildi. Panelin moderatörlüğünü ise Amplitude Avrupa Başkan Yardımcısı Tansu Yeğen üstlendi.

Mehmet Ali Kılıçkaya
T.C. Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürü
“TÜRKİYE AR-GE HARCAMALARINA GEÇEN YIL 179 MİLYAR LİRA BÜTÇE AYIRDI”

Türkiye’de TİM ve alt ihracatçı birlikleri ile bakanlık arasında organik bir ilişki bulunuyor. Bu ilişkinin dünyada bir örneği yok. Dış ticarete ilişkin politikaları da iş birliği hâlinde yürütüyoruz. İhracatçılar için inovasyon

çok önemli. İnovasyon, tasarım, markalaşma ve sürdürülebilirlik günümüzün en önemli başlıkları. Eğer bu başlıklarda yatırım ve üretim yapıyorsanız ancak o zaman orta ve uzun vadede rekabetçi olabilirsiniz. Çünkü dünyada çok çetin bir rekabet ortamı var. 200’den fazla ülke var ve herkes mal satmaya çalışıyor. Ancak farklı olursanız ürün satabilirsiniz.

12 yıl önceye göre Türkiye’nin ihracat değeri yaklaşık 2 kat artarken aynı dönemde dünyanın ihracatı 1,3 kat artmış. Bu güzel bir tesadüf. Tabii ki ihracatımızın büyümesinde ve gelişmesinde birçok parametre var ama inovasyon haftası da dâhil olmak üzere yapılan inovatif çalışmaların önemli bir katkısı olduğunu düşünüyorum. TÜBİTAK, KOSGEB, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı gibi kurumların da AR-GE, inovasyon ve yapay zekâ alanlarına yönelik destekleri oldukça önem taşıyor. Devletimiz, AR-GE harcamalarına geçen yıl 179 milyar lira bütçe ayırmış.

AR-GE harcamalarının bütçeden aldığı pay da 2022’de yüzde 1,38 iken 2024’te yüzde 1,51’e çıkartılmış. GSYH’deki AR-GE payında da artış var. Bunlar güzel gelişmeler ama gidilecek çok mesafe var.

Andrea Bertolini
Robotik ve Yapay Zeka Düzenlemesi Avrupa Merkezi (EURA) Direktörü
“AB HER ALANDA SINIR ÖTESİNİ ETKİLEME GÜCÜNE SAHİP”

Yapay zekâ tamamen farklı bir oyun. Bazı güçlü noktalar var ve artık bunlara açık olmalıyız. Örneğin, manipülatif taraflarının kontrol altına alınması gerekiyor. Avrupa’da bu konu üzerine çalışmalar yürütüyoruz. Avrupa Birliği (AB), Yapay Zekâ Kanunu ile güvenli, şeffaf ve hesap verebilir olmalarını sağlamak için yapay zekâ sistemlerini düzenlemeyi amaçlayan kapsamlı bir yasal çerçeve oluşturuyor. Şu anda bu yükümlülükleri uygulamak zor olabilir ancak Avrupa’nın bu konudaki düzenlemesi global bir yaklaşım olma potansiyeline sahip.

ABD kadar olmasa da kendi kapasitesini geliştirmek adına yapay zekâya çok fazla yatırım yapıyor. Bu kapsamda siyasi bir oyun oynuyor aynı zamanda. Biz buna “Brüksel Etkisi” diyoruz. Çünkü AB, sınır ötesini etkileme gücüne sahip.

Gökhan Özdemir
Türk Ticaret Bankası Uygulama Geliştirme Direktörü
“FİNANSAL ÖDEME YÖNTEMLERİ YAPAY ZEKÂ İLE GELİŞİYOR”

Finans ve yapay zekânın kesişim noktasında sürekli heyecan verici gelişmeler yaşanıyor. Ödeme sistemlerinde ve süreçlerinde yapay zekânın kullanımındaki gelişmeler de sürekli yenileniyor. Bu sistemler insan müdahalesine gerek kalmadan faturaları inceleyebiliyor, gerekli aksiyonları alıyor, tedarikçilerle koşulları müzakere edebiliyor



ve ödeme yapabiliyor. Finansal durumunuza göre optimum bir çözüm bulup finansal danışman gibi çalışabiliyor.

Agent payments temsilci ödemeleri de bunlardan biri. 2025 yılında standartlaşmaya başladı ve pilot olarak Amerika’da kullanılmaya başladı. Önümüzdeki dönemde sıkça karşılaşacağımızı ve Türkiye’de de bu modelin uçtan uca uygulanacağını düşünüyorum.

Bayram Tuzcu
Ziraat Teknoloji Genel Müdürü
“YAPAY ZEKÂ, ÇOK DENKLEMLİ BİR EKOSİSTEM”

Yapay zekâ uzun süredir üzerinde çalıştığımız bir konu. Ancak 2022 sonrasında büyük dil modellerinin gelişimiyle daha fazla konuşmaya başladığımız bir konu hâline geldi. Hem yapay zekânın gelişimi hem de ulusal vizyonların yayımlanması biraz daha eskiye dayanıyor. Örneğin, Kanada ve Finlandiya gibi ülkeler, 2017 yılında kendi ulusal yapay zekâ stratejilerini duyurdu. Yine 2024 yıl sonu itibarıyla 60’ın üzerinde ülke ulusal vizyon ve stratejilerini açıkladı. Başarılı örnekler baktığımızda, sadece teknoloji odaklı stratejilerden oluşmadığını görüyoruz. Aynı zamanda ülkenin genel kalkınma politikasının temel taşlarından birini oluşturuyor ve kendisiyle birlikte istihdam, finans gibi birçok alanla etkileşimi bulunuyor. Ülkeler ve firmalar da bu doğrultuda inovasyondan geri kalmamak için her geçen gün yeni politikalar devreye alıyor.

Yapay zekâ, çok denklemlili bir ekosistem. Bu ekosistemde var olabilmek için ülke olarak kısa, orta ve uzun vadeli stratejilerimizi ve hedeflerimizi belirlememiz gerekiyor. Kalkınma planlarının bir parçası olarak deklare etmeli ve daha uzun soluklu, güncelleyerek daha detaylı hâle getirmeliyiz. Orta ve küçük ölçekli işletmelere yapay zekâ konusunda destek verilmesi ve bu kapsamda destek paketleri hazırlanması gerekiyor.

Gerard Grech
Cambridge Üniversitesi Kurucular Programı Yönetici Direktörü
“KAMUNUN YAPAY ZEKÂ VE İNOVASYONA DESTEĞİ ÖNEMLİ”

Ulusal yapay zekâ stratejileri, 2019’dan bu yana yayımlanıyor. Stratejilere bakıldığında da her şeyin bir pazar yeri oluşturmak üzerine oluşturulduğunu görüyoruz. Bir çok kuruluş ve hükümetin, yayın ve çalışma yayımladığını görüyorum. Mevzuat ve düzenlemeler piyasayı şekillendiriyor. Bu noktada öncelikle beceri ve yetenekten bahsetmek gerekiyor. ABD pazara hâkim. AB, Singapur, İngiltere gibi ülkeler inovasyonu destekliyor. Bazı ülkeler, yapay zekânın büyüyebileceği fiziksel mekânlar yaratıyor. Yeni teknolojilerin denenmesi noktasında ülkelerin çok büyük bir çabası var önemli bir kaynak ayırıyorlar. Tüm bu süreçte en kritik rolü ise kamu üstleniyor. Kamunun yapay zekâ ve inovasyona desteği önemli.

Konuşmacılar, küresel ölçekte yapay zekâ ekosistemlerinin nasıl tasarlandığını ve kamu-üniversite-özel sektör iş birliklerinin hangi modellerle kurumsallaştığını farklı perspektiflerden değerlendirdi.



Yapay Zekâ Nasıl Stratejik Bir Kaldıraç Etkisine Dönüştürülebilir?



Panel boyunca; Türkiye'nin yapay zekâ yatırımlarını hangi alanlarda ve nasıl konumlandırması gerektiği, mevcut avantajların stratejik bir kaldıraç etkisine nasıl dönüştürülebileceği ve ülkenin küresel ölçekte bir oyun kurucuya dönüşme potansiyeli tartışıldı.

Türkiye Innovation Week'in ilk gününün son paneli "Türkiye'nin Yapay Zekâ Atılımı ve Stratejik Eşikleri" oldu. Türkiye'nin AR-GE kapasitesi, genç beşeri sermayesi ve hızla gelişen inovasyon ekosistemi ışığında şekillenen panelde, yapay zekâ çağında ülkelerin küresel rekabette nasıl bir konum alabileceği çok boyutlu bir perspektifle ele alındı.

Levent Özbilgin
Microsoft Türkiye Genel Müdürü

"TÜRKİYE'DE YAPAY ZEKÂ'YI KULLANMA İSTEKLİLİĞİ ÇOK YÜKSEK"

Hayatım boyunca yapay zekâ teknolojisiyle karşılaştıracak kadar gelişmiş hiçbir kırımla karşılaşmadım. Yapay zekânın yarattığı kırımlı, şu anda en yakın tarihte elektriğin yarattığını düşünüyorum. Bunun da sebebi

yapay zekânın bir icattan ziyade bir keşif olmasına dayanıyor. Biz yapay zekâyı, yaklaşık 11 binlik yıllık insanlık teknoloji tarihi boyunca yapılan icatların toplamı olarak önümüze çıkan bir keşif olarak değerlendiriyoruz.

Bu noktada Türkiye'nin ilerde olduğu ve hızlanması gereken noktalar var. En iyi olduğumuz konuların başında, kurumların yapay zekâyı kullanma istekliliği ve yapay zekâyı deneme heyecanı geliyor. Bunu sadece Microsoft olarak iş yaptığımız ortaklarımızda değil büyük-küçük tüm kurumlarda gözlemliyoruz. Bu açıdan ortalamamızın bir hayli üstünde olduğumuzu düşünüyorum. Yetkinlik açısından ise ortalamamızın biraz altındayız. Yapay zekâda özellikle tüketicinin ve beyaz yakalının eğitimi konusunda eksikler var. Bu da yapay zekâ için hâlâ genel bir hareket oluşmamış olmasından kaynaklanıyor.

Prof. Dr. Abdurrahman Muhammed Uludağ
Galatasaray Üniversitesi Rektörü

"İNSANİ ALTYAPI VE BECERİLERİN KAZANDIRILMASI ÜZERİNE ÇALIŞMALIYIZ"

Türkiye veri gücü sayesinde diğer birçok ülkeden ayrışıyor. Ancak veriyi inceleme konusunda engellerimiz var. Bu engelleri şöyle sıralayabiliriz: Kişisel verilerin kullanılması ve buna bağlı hukuki engeller, çeşitli güvenlik riskleri, kurumların öz veri sermayesine sahip çıkma refleksi ve belki de en önemlisi, bütün bu verinin değerini bulduğu piyasanın yokluğu. Bu tabii sadece bize has bir konu değil dünyanın da önemli sorunlarından biri. Stratejik eşik için verinin kullanılmasının önündeki hukuki ve ticari engellerin aşılması gerekiyor. Ancak bu şekilde birçok alanda rekabetçi hâle gelebiliriz.

Öğrencilerin yapay zekâ konusunda eğitilmesi çok önemli. Her şeyden önce bence çok iyi bir eğitim aracı. Ancak kaçırmamamız gereken mühim bir nokta var. Kitleler hızla aklını yapay zekâyı emanet ediyor ve etmeye devam edecek. Yapay zekânın sınırı artık gençlerde. Çünkü bugün, her uzmanlık alanında insanı geçmiş durumda. Bu da bize yapay zekânın devrede olmadığı temel bilimler, akıl yürütme, sanat, kültür, tarih ve iletişim becerileri gibi alanlara yönelmemiz gerektiğini gösteriyor.

Çiğdem Kılıç
Türkiye Sigorta Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı

"FİNANS SEKTÖRÜ, HER NOKTADA YAPAY ZEKÂ'YI KULLANMAK ZORUNDA"

500 yıllık finans sektörü, son 20 yılında yapay zekâyı iç içe bir



sektör hâline geldi. Sektördeki beklentilerin yüksek olması, rekabet, ihtiyaçların artması gibi durumlar artık geleneksel yöntemlerle veriyi işlemenin zorluğunu getiriyor. Regülasyonu daha önce keşfetmiş bir sektör olarak da yapay zekâ için bir potansiyel oluşturuyor. Finans sektöründe değer yaratan üç alan bulunuyor, bunlar: Akıllı otomasyon, müşteri deneyimi ve fraud'dur. Dolayısıyla önümüzdeki yıllarda yapay zekâyı, kişiselleştirilmiş deneyim özelinde daha çok konuşmaya başlayacağız. Özetle, finans sektörü, müşteriye değen her noktada yapay zekâyı kullanmak zorunda.

Barış Karakullukçu
Yapay Zekâ Yatırımcısı ve Danışmanı, AIONIRE Kurucusu

"YAPAY ZEKÂ DÖNÜŞÜMÜNDE GERİDE KALMA LÜKSÜMÜZ YOK"

İhracatçıları, Türkiye'nin çözümlelerini global arenada temsil eden kişiler olarak görüyorum. Küreselde rekabet ettikleri için de ürettikleri ürünlerin ve servislerin global standartlarda gelişmesi gerekiyor. Ve ihracatçılarımızın, yapay zekâ çağında, Amerika ve Çin'deki ileri

seviyelerine uygun hareket etmesi gerekiyor. Bu sebeple de yapay zekâ dönüşümünde geride kalma lüksümüz olmadığını düşünüyorum.

Yapay zekâyı ilgili yetkinliklerin çok hızlı ilerlediği bu dönemde, kurumlarımızdaki yapay zekâ farkındalığını artırarak farklı eğitim mekanizmalarıyla var olan yetkinlikleri yukarı çıkarmamız gerekiyor.

İnci Abay Cansabuncu
Teknoloji Stratejisti ve Forenzone Danışmanlık Kurucusu

"YAPAY ZEKÂ'YI NE KADAR DEĞİL, NASIL KULLANDIĞIMIZ ÖNEMLİ"

İnovasyon hikâyesinde artık teknik ve teknolojik değil, zihinsel bir eşiğe gelmiş durumdayız. Çünkü söz konusu yapay zekâ olunca bu zekâyı nasıl kullandığımız, nasıl bir bilinçle kullandığımız ve bunu işlere ve günlük hayata nasıl aktığınızı çok kritik hâle geldi. Bu noktada birkaç tane eşik var. Bana sorarsanız en alt katmanında zihinsel eşik geliyor. Yeni bir düşünce mimarisinden bahsediyoruz. Bu düşünce mimarisinde ürün ve teknoloji var ama kaldıraç onu nasıl uyguladığımız üzerinde şekilleniyor. Kültür, burada hep romantik bir söylem gibi geliyor ama kurumsal kültürün hâlâ kritik bir eşik olduğunu düşünüyorum.

İlham Veren Fikirlerin Sahnesi Türkiye Innovation Week 2025

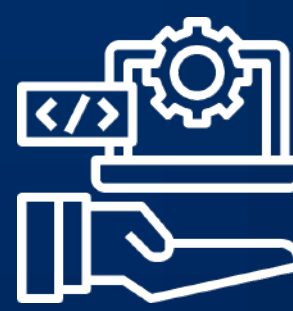
Anadolu'nun üretken ruhu ve Türk insanının çalışkanlığı, teknoloji ve inovasyonun gücüyle birleşerek hem sürdürülebilir kalkınmanın temellerini atıyor hem de geleceğin dünyasına yön veriyor.



**Küresel İnovasyon
Endeksi'nin 2025 yılı
verilerine göre Türkiye,
139 ülke içinde
49'uncu sıraya yerleşti.**



**Türkiye, 2013'ten
bu yana endekste
en çok yükseliş
kaydeden ülkelerden biri.**



1357
Türkiye'deki AR-GE
merkezi sayısı



419
Yapay zekâ alanında
faaliyet gösteren yerli
girişim sayısı



113
Türkiye'deki
teknoloji
geliştirme bölge
sayısı



342
Türkiye'deki
tasarım merkezi
sayısı

**Türkiye Innovation
Week'in II Yıllık
Yolculuğu**

+570 bin
Ağırlanan katılımcı
sayısı

10 milyon
Dijital olarak etkileşim
kurulan izleyici sayısı

1.125
Konuşmacı olarak
katılanların sayısı

+600
İnovasyon programları
kapsamında
ödüllendirilen firma
sayısı

**1,16
milyon dolar**
İnovaTİM kapsamında
öğrencilerin girişimleri
için aldığı toplam
yatırım

ŞİRKETLERİN İNOSUIT YOLCULUĞU



Prof. Dr. Mehmet Nafiz Aydın
Boğaziçi Üniversitesi Yönetim Bilişim Sistemleri Bölümü Öğretim Üyesi, İnoSuit ve ECOTİM Programları Akademik Koordinatörü



Prof. Dr. Serkan Altuntaş
Yıldız Teknik Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü Öğretim Üyesi, İnoSuit Programı Akademik Koordinatörü

Türkiye'nin en büyük inovasyon ekosistemlerinden birini oluşturan İnoSuit Programı kapsamında yürütülen üniversite-sanayi iş birlikleri, AR-GE ve inovasyon faaliyetlerini derinleştirerek şirketler için yeni fırsatlar yaratmıştır.

İnoSuit Programı, 2026 yılı itibarıyla 10. yılına girmiş olacak. Bugüne kadar toplam 19 dönemi başarıyla tamamlayan program, Türkiye'nin gerçek anlamda etkileşimli en büyük inovasyon ekosistemlerinden birini oluşturmuştur. 33 farklı ilde yer alan 235 firmamız, programı başarıyla tamamlamıştır. Bu süreçte, 19 farklı ilde yer alan 52 üniversiteden 79 mentörümüz görev yapmıştır. Program kapsamında yürütülen üniversite-sanayi iş birlikleri, bazı şirketler için ilk kez bu düzeyde bir iş birliği sağlarken diğerleri için AR-GE ve inovasyon faaliyetlerini derinleştirerek yeni fırsatlar yaratmıştır.

11 ay süren programın sonunda firmalarda; tescilli marka sayısı, yeni ürün geliştirme sayısı, ihracatın toplam satışlardaki oranı, inovatif ürün ve hizmetlerin satış payı ile ihraç edilen ülke sayısında artışlar gözlemlenmiştir. Başlangıçta inovasyonu yalnızca belirli birimlerin görevi olarak gören şirketler; program sürecinde inovasyonun, herkesin katılımıyla sistematik araçlar ve yöntemlerle yürütülmesi gereken bir faaliyet olduğunu deneyimlemiştir. Bu doğrultuda geliştirilen "Kurumsal İnovasyon Sistemi", yarı yapılandırılmış bir yol haritası üzerinden tüm iş birimlerinin katılımıyla uygulanmaktadır.

Programın başarısındaki en belirleyici unsur, üst yönetimin desteğidir.

Özellikle genel müdür düzeyinde sağlanan güçlü katılım, programın başarısız olma ihtimalini ortadan kaldırmaktadır. Mentörlerin her üç ayda bir üst yönetime yaptığı düzenli bilgilendirmeler, yönetim desteğini canlı tutarak sürecin sürdürülebilirliğini güçlendirmektedir.

İnoSuit'in şirketlere kazandırdığı en önemli çıktılardan biri de "Kurumsal İnovasyon Kapasite ve Performans Değerlendirme Raporu"dur. Bu rapor, şirketin gelişime açık alanlarını bütünsel biçimde ortaya koymakta odaklanılması gereken stratejik alanları netleştirmektedir. Şirketin dinamiklerine ve yetkinliklerine göre hazırlandığı için de uygulamada yüksek bir pratik karşılık bulmaktadır. Rapora girdi sağlayan bilgiler; birimlerin katkıları, mevcut süreç analizleri ve ihtiyaçların netleştirilmesiyle oluşturulmaktadır.

İnoSuit Programı, firmalarda inovasyonun sistematik, bütünsel ve sürdürülebilir bir biçimde yönetilmesini sağlayan kapsamlı bir gelişim programıdır. Şirketlerde "Kurumsal İnovasyon Sistemi"nin kurulmasını hedefleyerek inovasyonu stratejik bir yönetim alanına dönüştürmektedir. Program kapsamında stratejik, taktik ve operasyonel düzeyde planlanan faaliyetler yarı yapılandırılmış yol haritalarıyla yürütölmekte; ürün, süreç, organizasyon ve pazarlama alanlarında yenilikçi projelerin hayata geçirilmesi desteklenmektedir.

11 aylık çalışma sonunda aşağıdaki çıktılara ulaşılması beklenmektedir:

1. Şirketin inovasyon kapasitesi ve performansının değerlendirilmesi.
2. Gelişim alanlarına göre, kuruma özgü bir inovasyon sisteminin tasarlanması.
3. Kurumsal inovasyon projesinin iç ve dış iletişim planını ve içeriğinin oluşturulması, bu planın uygulanması.
4. Şirketin inovasyon stratejilerinin belirlenmesi.
5. Şirketin teknoloji yol haritasının ve gelecek dönem ihtiyaçlarının belirlenmesi.
6. Şirketin mevcut ve gelecek dönem ihtiyaçları baz alınarak inovasyon proje portföyünün oluşturulması ve önceliklendirilmesi.
7. Şirketin inovasyon organizasyonunun belirlenmesi.
8. Şirketin inovasyon yönetimi yönergesinin hazırlanması ve süreçlerinin tarif edilmesi.
9. Tüm şirket çalışanlarının katkıda bulunacağı fikir ve öneri havuzunun oluşturulması.
10. Takdir ve ödüllendirme sisteminin oluşturulması.
11. Şirketin İK yönetim uygulamalarına inovasyonun entegrasyonu.
12. Şirket içi iş birliği ve bilgi paylaşımını besleyici uygulamalarının geliştirilmesi kurumsal hafıza yönetiminin sağlanması.
13. İnovasyon yönetim sürecinin adımları konusunda iç yetkinlik oluşturmaya yönelik, farklı konularda eğitimler verilmesi.
14. Önceliklendirilmiş inovasyon projeleri için takımların oluşturulması.

Firmalarda inovasyonun sistematik, bütünsel ve sürdürülebilir bir biçimde yönetilmesini sağlayan İnoSuit Programı, şirketlerde "Kurumsal İnovasyon Sistemi"nin kurulmasını hedefleyerek inovasyonu stratejik bir yönetim alanına dönüştürmektedir.

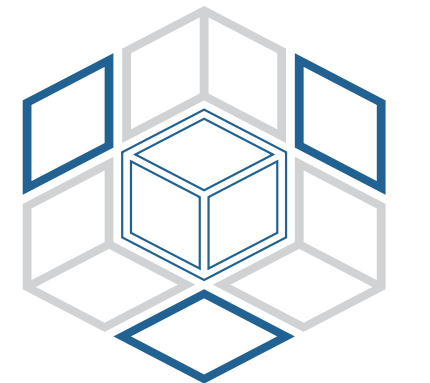
15. İnovasyon projelerinin yönetimi, problem tanıma-araştırma-analiz-kara verme-test uygulama-nihai uygulama aşamalarının gerçekleştirilmesi.
16. Şirketin dış paydaşlarıyla iş birliğine dayalı inovasyon süreçlerinin tarificationı, oluşturulması ve yönetimi.
17. Fikri mülkiyet hakları yönergesinin hazırlanması.
18. Üniversite-Sanayi İşbirliğine dayalı AR-GE projelerinin tanımlanması.
19. İnovasyon bütçesinin oluşturulması, iç ve dış finansman kaynaklarının sağlanması.
20. Kurumsal inovasyon sistemindeki gelişimin izlenmesi değerlendirilmesi ve revizyonu.

İnoSuit Programının ülkemizin üniversite sanayi iş birliğine dayalı, gerçekçi en büyük programı olduğunu rahatlıkla söyleyebiliriz. Şirketlerimiz İnoSuit Programına kabul edildikten sonra yıllarca programa devam edebilme fırsatını yakalayabilmektedir. Şirketlerin programa her dönem sonunda tekrar kabul edilme konusundaki ısrarı, programa olan memnuniyetlerini gösteren en önemli göstergedir.

Makine imalat sanayinden, tekstil sektörüne, gıda üretiminden hizmet üretimine kadar çok geniş yelpazede alanda faaliyet gösteren tüm şirketler İnoSuit programından hizmet aldı ve al-

maya devam etmektedir. Programımızın başarıyla bu kadar uzun süre devam etmesinin arkasında üç temel faktör var. Birincisi TİM'in programın sürdürülebilir şekilde yürütülmesi konusundaki üstün gayretidir. İkincisi mentörlerimizin olağan üstü azimleri ve programın yürütülmesi konusundaki gayretleridir. Sonucuncusu ise elbette şirketlerimin değişime ve dönüşüme yönelik niyetlerdir. İnoSuit programının şirket içinde başarıya ulaşmasındaki en önemli husus kurumsal inovasyon sisteminin şirketin tüm departmanlarını içine alan bir iş modeli ile çalışmasıdır. Pazarlamadan, insan kaynaklarına, üretim planlamadan ARGE'ye kadar birçok departman inovasyonun doğrudan muhatabıdır.

Türkiye İhracatçılar Meclisinin, ülkemizin ihracat odaklı kalkınma hamlesine destek veren bu tür programları mal ve hizmet ihraç eden ihracatçılarımızın hizmetine sunmaya devam etmesi, kalkınmaya olan katkısını açıkça göstermektedir.



Çölün Kalbindeki Stratejik Kavşak



Sınırlı doğal kaynaklarına rağmen 2025 Vizyonu'ndaki reformlarla dikkat çeken Ürdün, enerji ve yatırım alanlarındaki atılımlarıyla Orta Doğu'nun yeni ekonomik çekim merkezi hâline gelme çabası içinde.

Orta Doğu'nun eşsiz doğası ve köklü tarihini; modern ekonomiye doğru, yumuşak ama kararlı hamlelerle buluşturan Ürdün, bölgesel dengede hem köprü görevi görüyor hem de dengeleyici bir rol üstleniyor. Kuzeyinde Suriye, kuzey doğusunda Irak, güneyinde ve doğusunda Suudi Arabistan, batısında İsrail ve Batı Şeria ile sınır komşusu olan Ürdün, Orta Doğu'nun siyasal kaotik ortamında nispeten istikrarını koruyabilen nadir ülkelerden biri.

Tarih boyunca Arap dünyasıyla Batı arasında köprü görevi üstlenmesi Ürdün'ü hem diplomatik hem ekonomik anlamda bölgesel merkez hâline getirdi. Amman'dan Akabe'ye uzanan toprakları çölle çevrili olsa da insanlığın ilk yerleşim yerlerinden biri olan bu topraklar; kültür, tarih ve strateji bakımından olağanüstü bir değere sahip.

KISITLI KAYNAKLARA RAĞMEN BÜYÜME ODAKLI YAKLAŞIM BENİMSİYOR

Ürdün'ün, Uluslararası Para Fonu (IMF)projeksiyonlarına göre 2025 yılı itibarıyla dünya ekonomileri arasında 91. sırada, kişi başı gelir açısından ise 121. sırada yer alması öngörülüyor. Mali dengesi, büyük ölçüde dış yardımlara ve kredi akışına bağlı olan Ürdün'ün, bütçe açıklarının kapatılmasında Körfez ülkeleri başta olmak üzere Batılı müttefiklerden alınan mali destekler kritik rol oynuyor. Ancak Körfez bölgesindeki petrol fiyatlarının düşmesi, bu yardımların hacmini sınırılıyor.

Ürdün ekonomisinin başlıca sorunlarını; yetersiz su ve enerji



Amman

kaynakları, yüksek nüfus artışına bağlı işsizlik, gelir dağılımı dengesizlikleri, yüksek enflasyon, yoksulluk, dış yardımlara bağımlılık ve kalıcı mali açıklar oluşturuyor. Özellikle de uzun süredir enerji ithalatına bağımlı bir yapıya sahip olması hem dış ticaret dengesini hem de bütçe açıklarını olumsuz etkiliyor. Ekonomiyi baskılayan dışsal faktörlerin en başında ise ülkenin bölgesel konumu kaynaklı güvenlik riskleri geliyor. Suriye iç savaşı ve buna bağlı oluşan mülteci akınının, kamu harcamalarını artırarak istihdam piyasasında ilave baskı yarattığı biliniyor. Hükümet, IMF destekli mali reform programları ile bütçe açığını azaltmayı hedeflese de politik kaygılar ve sosyal hassasiyetler nedeniyle bu programlar istenen hızda uygulanamıyor.

Tüm bunlara rağmen Ürdün ekonomisinin tamamen durağan olduğunu söylemek yanlış olur.

%2,6
Büyüme oranı

56.102
milyar dolar
GSYİH

4.903
dolar
Kişi Başı GSYİH
(IMF 2025 Tahmini)

Kamu sektörü hâlen milli gelirde en yüksek paya sahip alan olsa da son 20 yılda özel sektöre dayalı büyüme modeline geçiş çabalarının gözle görülür biçimde arttığı görülüyor. Devletin ekonomideki ağırlığını azaltarak kamu-özel sektör iş birliklerini güçlendirme hedefi, Ürdün'ün ekonomik modernizasyon stratejisinin omurgasını oluşturuyor.

İHRACATTA DERİNLEŞME ARAYIŞI KARŞILIK BULUYOR

Ürdün'ün ekonomik yapısı, sınırlı doğal kaynaklara rağmen çeşitlenmeye çalışan bir sanayi profiline dayanıyor. İhracatın ana kalemleri arasında fosfat, potasyum ve bunlardan elde edilen gübre türleri, farmasötik ürünler, işlenmiş gıda ve tekstil yer alıyor. İmalat sanayisi, fosfat ve potas işleme, kimya, ilaç, tekstil ve gıda endüstrileri etrafında yoğunlaşırken tarımın, su kıtlığı nedeniyle sınırlı kaldığı görülüyor. Bu sebeple de Ürdün, hurma, zeytin ve sebze üretiminde verimlilik artırıcı teknolojik uygulamalara yöneliyor. Ürdün İstatistik Kurumu'nun 2024 verilerine göre ülkenin 10 milyar doların

üzerine çıkan yıllık ihracat hacmi içindeki en büyük ihracat pazarlarını ABD, Suudi Arabistan, Irak ve Hindistan oluşturuyor.

İthalat tarafında ise enerji ürünleri (petrol ve doğalgaz), makine-teçhizat, otomotiv ve gıda ham maddeleri öne çıkıyor. Enerji ithalatına bağımlılığın, cari denge üzerinde sürekli bir baskı oluşturması nedeniyle hükümet, yenilenebilir enerji projelerine ve yerli üretim kapasitesinin artırılmasına öncelik veriyor. Özellikle güneş enerjisi ve rüzgâr santrali projelerine yapılan yatırımlarla Ürdün'ün bölgedeki yenilenebilir enerji merkezlerinden biri olması bekleniyor.

Ürdün'ün, Avrupa Birliği, ABD ve bazı Arap ülkeleriyle arasındaki serbest ticaret anlaşmaları, pazar erişimi açısından ihracatçılara geniş imkânlar sunuyor. Bu da ülkeyi, ticarete avantajlı bir ülke konumuna taşıyor.

YATIRIMLAR ENERJİ VE LOJİSTİK ALANLARINDA YOĞUNLAŞIYOR

Ürdün'ün yatırım ortamı fırsatları kadar birçok da yapısal zorluk barındırıyor. Ancak ülke, bu “zor” imajını yatırım ortamını güçlendiren adımlarıyla aşmaya gayret ediyor. Yasalar, yabancı yatırımcıya mülkiyet hakkı, kâr transferi ve vergi avantajı gibi temel güvenceler sağlıyor. Hükümet de reform programları ve 2025 Vizyonu çerçevesinde yatırım süreçlerini sadeleştirmeyi ve dijital platformlar üzerinden hızlandırmayı hedefliyor. Gümrük düzenlemeleri, vergilendirme yapısı, şirketler hukuku ve finansal piyasalar alanlarında özel sektör lehine gerçekleştirilen reformlar, ülke ekonomisinin dışa açılımını hızlandırıyor.



Petra



Lut Gölü (Ölü Deniz)

Bu reformların etkisi, doğrudan yabancı yatırım verilerinde de açıkça görülüyor. 2023 yılında Ürdün'e gelen doğrudan yabancı yatırım (DYY) tutarının, 843 milyon dolar olarak kaydedilmesi de ülkenin ölçeği göz önüne alındığında istikrarlı bir yatırım performansına imza atıldığını gösteriyor. Makroekonomik istikrarı ve reform odaklı ekonomik yönetimi sayesinde, küresel yatırımcıların güven duyduğu bir Orta Doğu ekonomisi olma yolunda ilerleyen Ürdün'de yatırımların en yoğun olduğu alanların başında yenilenebilir enerji, lojistik, ilaç sanayi, bilgi teknolojileri ve turizm geliyor. Özellikle Akabe Özel Ekonomik

Bölgesi (ASEZ), gümrük muafiyetleri ve düşük vergi oranları sayesinde yatırımcıların ilgisini çekiyor.

ÜLKENİN EN BÜYÜK SORUNU KURAKLIK

Ürdün bugün yüz ölçümü sınırlı ve enerji kaynakları kısıtlı bir ülke olmasına rağmen politik istikrarı ve insan sermayesi sayesinde küresel ekonomide kendine yer bulmayı başarıyor. Ülkenin başlıca yer altı kaynaklarını fosfat ve potas oluşturuyor. Bu iki maden, uzun yıllardır Ürdün ekonomisinin geleneksel ihracat kalemlerini oluşturuyor. Ancak zengin maden rezervlerine



11.442.000

milyon

Nüfus
(IMF 2025 Tahmini)

88.794

kilometrekare
Yüz ölçümü

Ürdün İstatistik Kurumu'nun 2024 verilerine göre ülkenin 10 milyar doların üzerine çıkan yıllık ihracat hacmi içindeki en büyük ihracat pazarlarını ABD, Suudi Arabistan, Irak ve Hindistan oluşturuyor.

Avrupa Birliği, ABD ve bazı Arap ülkeleriyle arasındaki serbest ticaret anlaşmaları, pazar erişimi açısından ihracatçılara geniş imkânlar sunuyor. Bu da Ürdün'ü ticarete avantajlı bir ülke konumuna taşıyor.



rağmen enerji ve su kaynakları bakımından dünyanın en fakir ülkelerinden biri olması kuraklığı her geçen gün daha önemli bir sorun hâline getiriyor.

Dünya Bankası verilerine göre 2011-2021 döneminde Ürdün'de, kişi başına düşen yenilenebilir temiz su miktarı yüzde 32 oranında azalmış ve ülke bu dönemde dünyada su kaynakları en hızlı azalan yedinci ülke olmuştur. Son yıllarda yaşanan kuraklık, artan sanayi ve turizm yatırımları, tarımsal sulamada verimsizlik ve hızlı nüfus artışı, ülkenin su kaynakları üzerindeki baskıyı ciddi ölçüde artırmış durumda.

İNANCIN VE DOĞANIN KESİŞTİĞİ ÖZGÜN TOPRAKLAR

Ürdün, turizm açısından Orta Doğu'nun en özgün destinasyonlarından biri. Ürdün'ü ziyaret edenler sadece tarihi yapıları görmekle kalmıyor bedevi kültürünü de tanıma fırsatı buluyor. Bu çok katmanlı deneyim de ülkenin turizm markasının güçlenmesini sağlıyor. UNESCO tarafından

Dünya Mirası Listesi'nde de yer alıyor. Kayaya oyulmuş mimarisi ve su kanalı sistemleriyle ünlü olan Petra, oyulduğu kumtaşının renginden dolayı "Gül Şehri" olarak da adlandırılıyor.

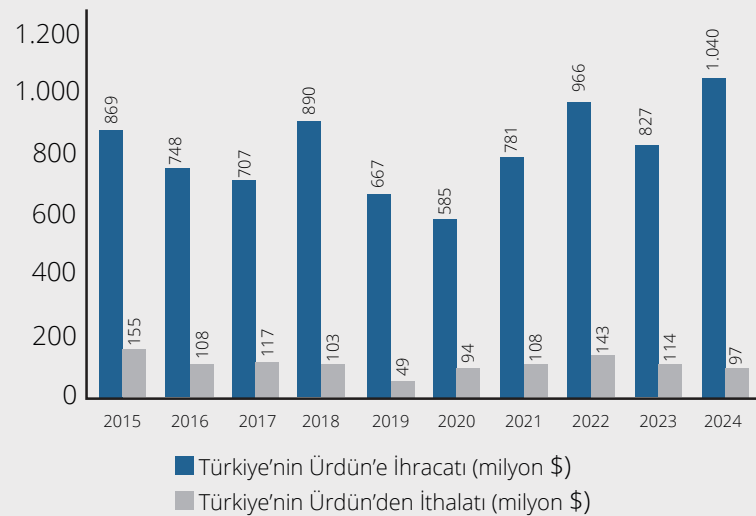
Ürdün aynı zamanda dini turizm açısından da bölgenin en özel duraklarından biri. Kudüs'e yakın coğrafi konumu, Hristiyanlık tarihinde önemli bir yere sahip olan Nebo Dağı, Şeria Nehri kıyısındaki Vaftiz Alanı (Bethany Beyond the Jordan) ve İslam tarihinin izlerini taşıyan kutsal mekânlar, ülkeyi çok inançlı bir kültürel mirasın buluşma noktası hâline getiriyor.

Wadi Rum'un uçsuz bucaksız çöl manzaraları, mistik bir film platosunu andıran atmosferiyle doğa ve macera severler için unutulmaz bir keşif alanı yaratırken Lut Gölü (Ölü Deniz), deniz seviyesinin altında yer alan eşsiz konumuyla sağlık ve wellness turizminin merkezlerinden biri olarak dikkat çekiyor. Başkent Amman ise geleneksel Arap mimarisini modern yaşamla harmanlayan dinamik yüzüyle ziyaretçilerine hem tarih hem de şehir kültürünü bir arada sunuyor.

"insanlığın kültürel mirasının en değerli kültürel varlıklarından biri" olarak tanımlanan Petra ise Ürdün'ün sembolü olmasının yanı sıra ülkenin en çok ziyaret edilen turistik merkezlerinin başında geliyor.

Kızıl kumtaşlarına oyulmuş antik şehir Petra, taşlara kazınmış bir medeniyetin sessiz tanığı olarak dünyanın dört bir yanından tarih tutkunlarını kendine çekiyor. Dünyanın yeni yedi harikası arasında biri olan Petra, UNESCO

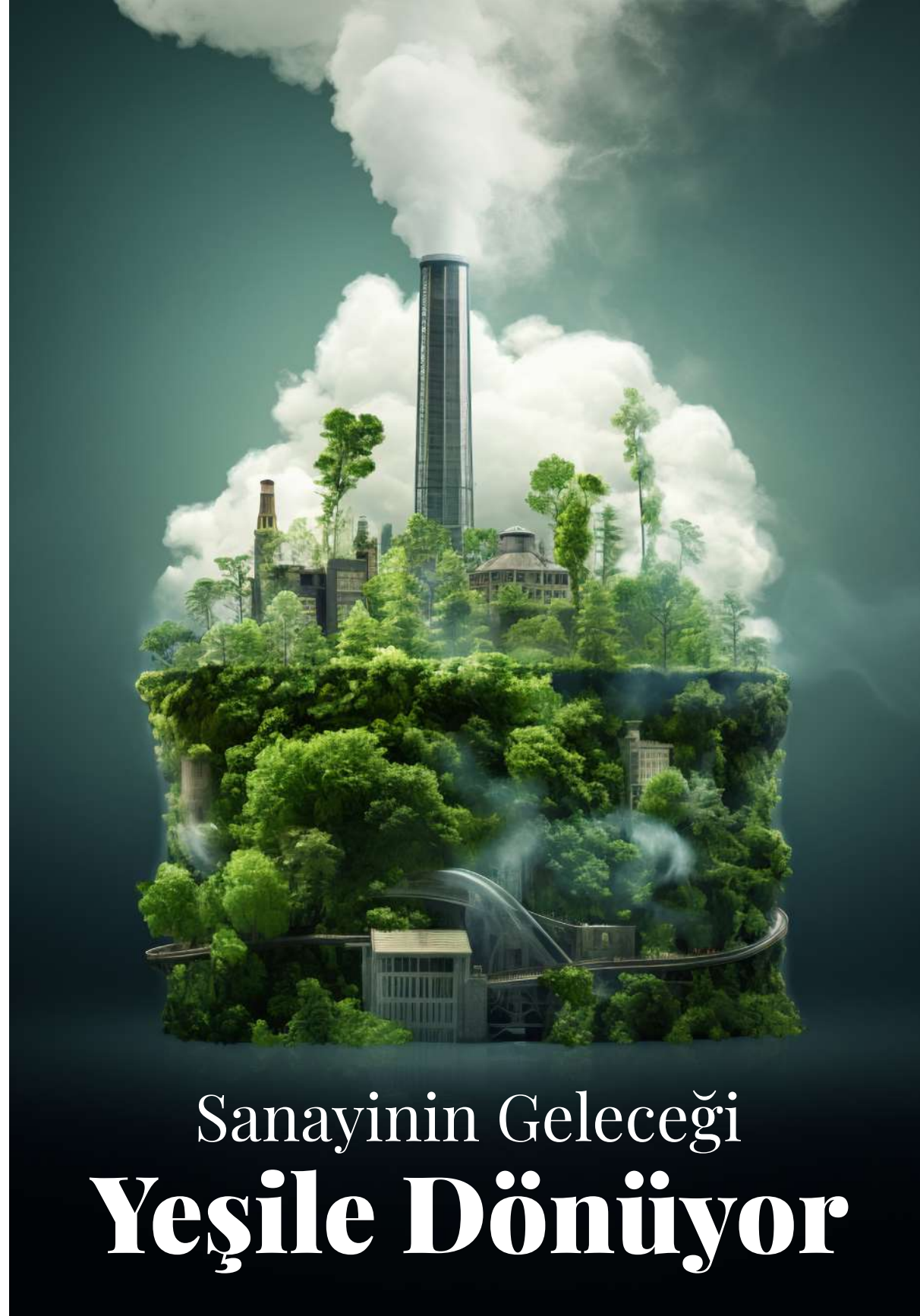
ÜRDÜN İLE TÜRKİYE'NİN DIŞ TİCARETİ



LOGO

Bugünün işletmeleri için geleceğin teknolojisi Logo Yazılım'da





Sanayinin Geleceği Yeşile Dönüyor

Dünya, Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması'nın (SKDM) ikinci fazına hazırlanırken Türk ihracatçıları da yeşil ekonomide kalıcı yer edinmek için sistemlerini dönüştürüyor. Çünkü sanayideki yeşil dönüşüm, Türk ihracatçısının küreseldeki rekabet gücünü artıracak kaldıraçlardan biri olacak.

Uluslararası iş birliği olmadan, karbon kaçağı riskinin ulusal iklim çabalarının etkinliğini zayıflatabileceğine ve emisyonların daha esnek düzenlemelere sahip bölgelere kaymasına neden olabileceğine dikkat çeken Uluslararası Enerji Ajansının (IEA) bu söylemi, günümüz koşullarında haklılık payı taşıyor.

Son birkaç yıldır sürdürülebilirlik bilinciyle karbon üretimini minimal seviyelere düşürmek için küresel çapta bir hareket hâkim ancak bu kolektif bir şekilde yapılmadığı takdirde etkili sonuç almak mümkün görünmüyor. Bu noktada gözler sanayi sektörüne çevriliyor.

Küresel ekonominin merkezinde artık yalnızca üretim gücü değil, sürdürülebilirlik kapasitesi de yer alıyor. Sanayi sektörü ise iklim kriziyle mücadelede hem sorumluluk hem de fırsat alanı olarak görülüyor. Üretimin katma değerini artıran, daha fazla istihdam ve gelir yaratan sanayi insanlık için vazgeçilmez ancak bir o kadar da karbon üreten bir sektör. Bu sebeple sorumluluk üstlenmesi gereken birincil sektör ve karbondan arındırılması şart. Ancak bu sorumluluk bilinciyle gelişirse teraziye, faydası, zararının altında değil de üzerinde gelir.

SKDM'NİN BASKIN ETKİSİ SÜRÜYOR

Avrupa Yeşil Mutabakatı (AYM) kapsamında getirilen Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması'nın (SKDM) sanayi üzerindeki etkisi oldukça baskın. 1 Ekim 2023 itibarıyla geçiş dönemi başlayan bu mekanizma ilk adımı; demir-çelik, alüminyum,



çimento, gübre, elektrik, hidrojen, tekstil ve hazır giyim gibi karbon yoğun sektörleri kapsıyor. Bu süreçte ihracatçıları vergi ödemeyerek sadece üretimdeki karbon emisyonlarını AB ithalatçılarıyla paylaşmışlardı. Ancak Ocak 2026 itibarıyla SKDM'nin ikinci fazı devreye girecek ve ihracatçıları, kapsam dâhilindeki ürünler için karbon sınır vergisi ödemeye başlayacak.

Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği kapsamında yürütülen ticarete, Türkiye ihracatının yüzde 40'tan fazlasını oluşturan AB pazarına erişimin kesintisiz sürdürülebilmesi için Avrupa Yeşil Mutabakatı'na uyum sürecinin hızlandırılması kritik önem taşıyor. Yıllık ithalatı 50 tonun altında kalan küçük ve orta ölçekli işletmeler SKDM uygulamasının dışında tutuluyor. Ancak büyük ölçekli firmaların yükümlülükleri devam ediyor. Bu durum,

Yıllık ithalatı 50 tonun altında kalan küçük ve orta ölçekli işletmeler, SKDM uygulamasının dışında tutulsa da büyük ölçekli firmaların yükümlülükleri devam ediyor.

İSO'nun, Sanayide Sürdürülebilirlik Eğilimi Araştırması'nın sonuçlarına göre Türk sanayisinin sürdürülebilirlik farkındalığı ilerleme kaydediyor ancak bu bilincin uygulamaya dönüşmesinde hâlâ önemli eksiklikler var.

sanayi şirketlerini karbon emisyonu izleme, raporlama ve azaltma süreçlerini hızla benimsemeye zorluyor. Aynı zamanda yeşil teknolojilere, karbon ayak izi ölçüm altyapısına, sertifikasyon sistemlerine yatırım yapan firmalar, yeni düzenlemelere adapte olurken rekabet avantajı elde edebilecekleri bir konuma geliyor.

TÜRKİYE'DE FARKINDALIK YÜKSEK ANCAK UYGULAMA GERİDE

Türkiye'de sanayide yeşil dönüşümün ne ölçüde benimsendiğini anlamak için İstanbul Sanayi Odası (İSO) ve Ipsos'un birlikte yürüttüğü "Sanayide Sürdürülebilirlik Eğilimi Araştırması 2025", dikkat çekici bir tablo ortaya koyuyor. 606 sanayi kuruluşunun katılımıyla gerçekleştirilen araştırma, sürdürülebilirliğin sanayiye nasıl entegre edildiğini, farkındalık, yaklaşım ve uygulama olmak üzere üç temel boyutta inceliyor. Araştırmaya göre Türk sanayisinin sürdürülebilirlik farkındalığı ilerleme kaydediyor ancak bu bilincin uygulamaya dönüşmesinde hâlâ önemli eksiklikler var.

Sürdürülebilirlik Eğilimi Skorlarında, farkındalık skoru 50,33 ile en yüksek düzeydeyken yaklaşım skoru 31,91, uygulama skoru ise yalnızca 16,14 olarak hesaplandı. Skor sonuçlarına göre sanayi işletmeleri, sürdürülebilirlik kavramını önemsiyor ancak bu kavramı stratejik aksiyonlara dönüştürme konusunda ciddi bir mesafe katetmeleri gerekiyor. Yani sürdürülebilirlik Türk sanayisinin

gündemine girmiş durumda fakat henüz üretim hatlarına, tedarik zincirlerine ve yatırım planlarına tam anlamıyla yerleşmiş değil.

FİRMALAR SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİ KÂRLILIK VE VERİMLİLİK BAĞLAMINDA DEĞERLENDİRİYOR

İSO'nun araştırma sonuçlarına göre firmaların büyük çoğunluğu sürdürülebilirliği kurumsal stratejilerine entegre etme konusunda henüz başlangıç aşamasında. Katılımcıların yalnızca yüzde 34'ü, sürdürülebilirliği tüm iş süreçlerine entegre ettiklerini ve ölçülebilir hedefler koyduklarını belirtiyor. Yine aynı oranda firma, yalnızca yasal düzenlemelere uyum gösterdiğini, yani sürdürülebilirliği reaktif bir zorunluluk çerçevesinde ele aldığını ifade ediyor. Çıkan sonuç; sanayi firmalarının büyük bölümünün sürdürülebilirliği, stratejik bir rekabet unsurundan ziyade yasal bir gereklilik olarak algıladığını ortaya koyuyor.

Sürdürülebilirlik hedeflerindeki sonuçlara göre firmalar, bu noktada da henüz çok ilerleme kaydetmiş değil. Sürdürülebilirlik hedefi belirleyen firmaların oranı yalnızca yüzde 25. Bu hedefler arasında, yüzde 65 ile ekonomik sürdürülebilirlik ön plana çıkarken çevresel boyutun yüzde 60, sosyal boyutun ise yüzde 41 oranla görece geri planda kaldığı görülüyor. Firmalar, sürdürülebilirliği kârlılık ve verimlilik bağlamında değerlendiriyor. Ancak sosyal ve çevresel sorumlulukları henüz

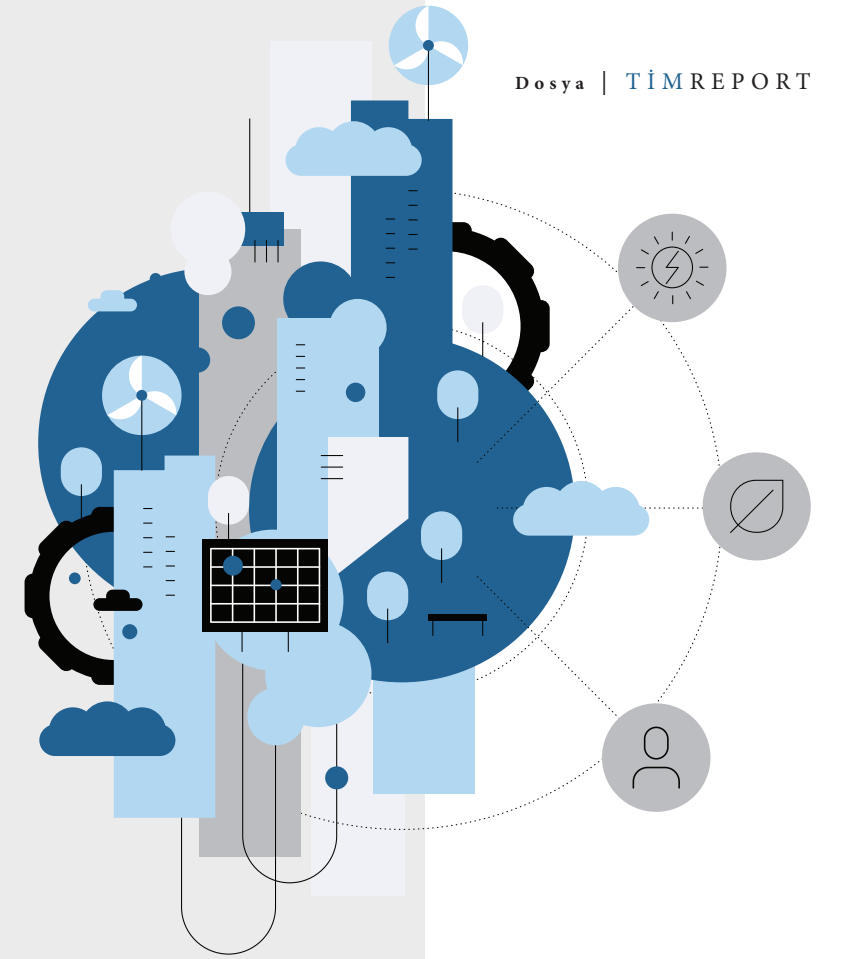
aynı düzeyde önceliklendirme aşamasında değil.

AB'YE İHRACAT YAPAN FİRMALARIN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK GELİŞMİŞLİĞİ YÜKSEK

Avrupa Birliği, 2030 iklim hedefleri doğrultusunda karbon nötr üretimi ve tedarik zincirinde çevresel şeffaflığı zorunlu hâle getirdi. Bu durum, en önemli dış ticaret pazarlarından biri AB olan Türk sanayiciler için de sürdürülebilirliği ihracatın ön koşullarından biri haline getirdi. Rapora göre sanayi firmalarının yüzde 39'u AB ülkelerine ihracat yapıyor. Bu firmalar, genel ortalamaya kıyasla sürdürülebilirlik bilinci, bilgi seviyesi ve uygulama düzeyi açısından daha ileri durumda. Örneğin, sanayi firmalarının yüzde 69'u, sürdürülebilirliği şirket vizyonlarının çok önemli bir parçası olarak tanımlarken; bu oran AB'ye ihracat yapan firmalarda yüzde 76'ya yükseliyor. Sürdürülebilirlik farkındalığı, genelde artmasına rağmen bilgi düzeyinin hâlâ sınırlı olduğu dikkat çekse de Avrupa Birliği ülkelerine ihracat yapan firmalarda oranların, ortalamanın belirgin biçimde üzerinde seyrettiği görülüyor. Bu fark, dış ticaretin ve AB'nin yeşil dönüşüm politikalarının Türk sanayisinin sürdürülebilirlik bilincini doğrudan etkilediğini ortaya koyuyor.

YEŞİL İHRACATA 25,5 MİLYAR LİRALIK DESTEK PAKETİ

İhracatta sürdürülebilir büyümeyi sağlamak ve yüksek katma değerli ürünlerin payını artırmak amacıyla firmalara yönelik desteklerin kapsamı da her yıl genişletiliyor. Ticaret Bakanlığı, yeşil dönüşüm sürecinde ihracatçı firmaların yanında yer almak amacıyla "Responsible® Programı" çatısı altında "Yeşil Mutabakata Uyum



Projesi Desteği"ni hayata geçirdi. Program firmalara kaynak, süreç ve enerji verimliliği, dijitalleşme, ihtiyaç analizi ve sürdürülebilirlik yol haritası oluşturma konularında kapsamlı danışmanlık sunuyor. Program sadece büyük ölçekli firmaları değil, özellikle KOBİ'leri ve tedarik zincirindeki işletmeleri de kapsıyor.

2023 yılında ihracatçılara sağlanan 9,2 milyar liralık destek tutarı, 2025'te 25,5 milyar liraya çıkarıldı. Bu destekler arasında Pazar Giriş Belgesi, UR-GE Proje Desteği, Küresel Tedarik Zinciri Yetkinlik Projesi gibi yeşil dönüşümle bağlantılı programlar yer alıyor. Ayrıca, Türk Eximbank aracılığıyla yeşil finansman çerçevesinde Dünya Bankası, Asya Altyapı Yatırım Bankası, Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası ve İslam Kalkınma Bankası kaynaklı kredi programları devreye alınmış durumda. Ticaret Bakanlığının hazırladığı ve üç ayda bir güncellenen "Yeşil Dönüşüme Yönelik Finansman İmkanları Belgesi", firmaların bu fonlara kolay erişimini sağlıyor.

50,33
Farkındalık

31,91
Yaklaşım

16,14
Uygulama

Kaynak: İSO Sanayide Sürdürülebilirlik Eğilimi Araştırması 2025

SANAYİ FİRMALARININ SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK KARNESİ

Sürdürülebilirliği iş stratejisine entegre edenler	%34
Sürdürülebilirlik hedefi belirleyenler	%25
Karbon ayak izini hesaplayan firmalar	%16
Kamuya açık rapor yayımlayan firmalar	%8
Teşvik/finansman desteği ihtiyacı	%31

Kaynak: İSO Sanayide Sürdürülebilirlik Eğilimi Araştırması 2025

“SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK BİLİNCİNİN KALICILIĞI İÇİN TEKNOLOJİK KAPASİTE GELİŞTİRİLMELİ”



Sultan Tepe
İstanbul Sanayi Odası (İSO)
Sürdürülebilirlik Platformu
Başkanı

Günümüzün dinamik ve küresel piyasalarında firmaların başarısı açısından çevresel, sosyal, ekonomik ve yönetim faktörlerini kapsayan sürdürülebilirlik başlığı kritik bir hâle geldi.

Özellikle ihracat odaklı ve büyük ölçekli firmalar başta olmak üzere birçok sanayi kuruluşu, Avrupa Yeşil Mutabakatı ve SKDM gibi politik gelişmeleri yakından takip ediyor. Ancak bu bilincin kalıcı sonuçlara dönüşmesi için yatırımların, teknolojik kapasitenin ve insan kaynağının da aynı hızda gelişmesi gerekiyor.

Türkiye genelinde 606 sanayi firmasının katılımıyla gerçekleştirdiğimiz araştırmanın sonuçları, sürdürülebilirliğin kurumlara entegrasyonunun henüz başlangıç aşamasında olduğunu gösteriyor. Firmaların çoğu, sürdürülebilirliği kurumsal stratejiye entegre etme noktasında henüz ilk adımları atmakta. Farkındalık ve uygulama arasındaki farkın en temel nedeni, dönüşümün doğası gereği teknik, finansal ve idari kapasite gerektirmesi. Birçok KOBİ, sürdürülebilir üretim teknolojilerine geçişte yüksek yatırım maliyetleri, veri toplama ve raporlama altyapısının yetersizliği gibi engellerle karşılaşılıyor. Ayrıca, yeşil dönüşümün kapsamlı bir strateji gerektirmesi; enerji verimliliğinden tedarik zinciri yönetimine, ürün tasarımı atık yönetimine kadar geniş bir alanda koordinasyon anlamına geliyor. Önümüzdeki dönemde farkındalığı eyleme dönüştürmek için teşvik, teknik rehberlik ve dijital araçlara erişim büyük önem taşıyor.

Karbon ayak izi hesaplaması, yeşil dönüşüm yolculuğunun en temel adımlarından biri. Araştırmamızda gördük ki karbon ayak izini hesapladığını belirten firmaların oranı yüzde 16. Bu oran,

AB'ye ihracat yapan firmalarda yüzde 26'ya çıkıyor. AB'ye ihracat yapan firmalarda bu konuların daha yaygın şekilde ele alınması uluslararası rekabetin bir sonucu olarak öne çıkıyor. Ancak birçok firma doğru metodolojiye ulaşma, veri toplama veya raporlama standartlarını uygulamada zorlanıyor. Oysa ölçemediğiniz bir veriyi yönetmeniz mümkün değil.

Karbon yönetiminin ilk adımı, hesaplama için doğru veriye ulaşmak. Burada dijitalleşme kadar teknik rehberlik ve eğitimler de büyük önem taşıyor. İSO olarak “Kurumsal Karbon Ayak İzi Danışmanlığı”, “İSO Enerji Masası”, “Yeşil İnovasyon Teknoloji Mentörlük Programı” hizmetlerimizle sanayi firmalarımızı destekliyor, yeşil yakalı iş gücünün geliştirilmesine katkı sağlıyoruz.

Araştırma kapsamındaki bulgulardan biri de Türkiye'deki sanayi firmalarının sürdürülebilirlik konusunda aksiyon almalarını etkileyen en önemli etkenin “kanun ve yönetmelikler” olması.

Firmalar en çok “finansman desteğine” ihtiyaç duyduklarını belirtiyor. Bu tür kaynaklar, doğru alanlara yönlendirildiğinde sanayide ciddi bir kaldıraç etkisi yaratır. Sürdürülebilir finans uygulamaları arasında iklim değişikliği ile mücadele, düşük karbon ekonomisine geçiş, yeşil dönüşüm gibi konularda gerekli olan finansal destekler her geçen gün yaygınlaşıyor.

Diğer taraftan önümüzdeki dönemde bu desteklerin sadece ekipman yatırımlarına değil; aynı zamanda veri yönetimi, dijitalleşme ve insan kaynağı kapasitesine de yönelmesini çok önemli buluyorum. Çünkü dönüşümün kalıcı olması yalnızca teknolojik değil, aynı zamanda kültürel ve kurumsal bir değişimi de gerektiriyor.

“SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK, İŞ DÜNYASINDA BİR PARADİGMA DEĞİŞİKLİĞİ GEREKTİRİYOR”



Prof. Dr. Güray Çelik
Bursa Uludağ Üniversitesi
Çevre Mühendisliği Bölümü
Öğretim Üyesi

Ocak 2026'dan itibaren AB'ye ihracat yapan sanayi kuruluşlarının SKDM kapsamındaki ürünleri için (demir-çelik, alüminyum, çimento, gübre, elektrik, hidrojen sektörlerinde kapsama giren GTİP kodları için) yıllık gömülü karbon beyanlarını hesaplamaları, doğrulamaları ve ithalatçılarına bildirmeleri gerekecek. İthalatçı da bu gömülü karbon yüküne karşılık SKDM sertifikası satın alacak. Bu satın alma bedelinin ihracat yapan sanayiciye bir şekilde yansıtılması bekleniyor. 50 tonluk “de minimis” muafiyeti dışında kalan tüm ihracatçı kuruluşlar bu hükümlere tabi olacak.

Bu yükümlülüklerin asıl amacı Avrupa'daki üreticiyle Avrupa dışındaki üreticinin çevresel yükümlülükler açısından şartlarını eşitlemektir. Bunun yanında üretim süreçlerinin karbonsuzlaştırılması, temiz üretim modellerine geçişin teşvik edilmesi düzenlemenin diğer amaçlarını oluşturmaktadır. Eğer ihracatçı karbonsuzlaşma adımlarını atmazsa ithalatçı için tercih edilmeyen bir üretici hâline gelebilir. Bu da ihracatçı kuruluşu pazar payını düşürerek zor duruma düşmesine yol açacak.

“ÇEVRE OLMAZSA EKONOMİ DE OLMAZ”

Öncelikli dönüşümün zihinsel yönde olması gerekiyor. Sürdürülebilirlik farkındalığının “sürdürülebilirlik raporu hazırlama” uygulamasından ibaret olmadığının ve üretim süreçlerine de yansımaları gerektiğinin kabul edilmesi şart. Sürdürülebilirlik iş dünyasında bir paradigma değişikliği gerektiriyor. Sadece finansal süreçlerin hesaplandığı bir bakış açısı değil, sosyal ve çevresel etkinin de muhasebesinin tutulduğu bir süreç benimsenmeli.

Karbon ayak izi söz konusu olduğunda, karbon ayak izi hesaplamasının yeterli olmadığı, bu hesabın analitik bir şekilde değerlendirilmesi ve üretimde karbonsuzlaşma süreçleri için adımların atılması gerekiyor. Her zaman yapıldığı gibi “çevre” ve “ekonomi” arasında bir denge olması gerektiği bahanesinin arkasına sığınılmamalı. Çevre olmazsa ekonominin de olamayacağı gerçeği göz ardı edilmemeli.

2026 sonrası dönemi şekillendirecek en kritik başarı faktörlerinden biri “karbon verimliliğini merkeze alan dönüşüm kapasitesi” olacaktır. Küresel rekabet yalnızca maliyet, kalite ve hız parametrelerine bağlı olmayacak, bunun yanında ürünün karbon ayak izi, üretim süreçlerinin çevresel ve sosyal performansı ve tedarik zincirinin sürdürülebilirliği talepleri arasında olacaktır.

Başarı faktörlerinden bir diğeri “sürdürülebilir üretim” olacaktır. Üretimin sürdürülebilirliği kavramı hem temiz üretim süreçlerini hem de ham maddenin bulunabilirliğini kapsıyor. Yeni üretim modellerinde, “daha fazla ürün üretimi” ilkesinin yerini “daha dayanıklı, daha uzun süre kullanılabilen, kaynak tüketimini en aza indirebilen, sunduğu değeri yükseltebilen” üretim modelleri ile değer odaklı yaklaşımlar alıyor.

Türk sanayicilerinin rekabette geri kalmaması nitelikli, değer odaklı, sürdürülebilir üretim modelleri benimsemelerine bağlı. Sanayicilerin oluşturacakları imaj, “temiz üretim yapan, çevre-dostu teknolojileri kullanan, yeniliklere hızla uyum sağlayan, uzun vadeli düşünebilen ve hem çalışanları hem de tedarik zincirleriyle birlikte topluma değer katan üreticiler” yönünde olmalı. Bu marka değeri, onları yeni yeşil ekonomi düzeninde öne çıkaracaktır.

Önümüzdeki dönemde farkındalığı eyleme dönüştürmek için teşvik, teknik rehberlik ve dijital araçlara erişim büyük önem taşıyor.

Küresel rekabet yalnızca maliyet, kalite ve hız parametrelerine bağlı kalmayacak; ürünün karbon ayak izi, üretim süreçlerinin çevresel performansı ve tedarik zincirinin sürdürülebilirliği talepleri arasında olacak.

Osmanlı’dan Cumhuriyete Uzanan Zamanın Tanığı: Meyer Saat

Zanaatın, tasarımın ve sürekliliğin zamana meydan okuyan ifadesi Meyer Saat’in her saniyesi, bir yüzyılı anlatan miras niteliğinde...

Osmanlı sarayında doğup cumhuriyetle büyüyen Meyer Saat, gelenekle moderniteyi aynı kadranda buluşturarak zamanı ölçmekten öte onu anlamlandıran kültür simgelerinden biri oldu. Sultan II. Abdülhamid’in saatçibaşı Johann Meyer’in titiz ellerinde doğan bu hikâyenin, 147 yıldır aynı özen ve zarafetle sürdürülmesinde ise Bayındır ailesinin büyük bir emeği bulunuyor.

Saat ustası Nahsen Bayındır döneminde üretimini çeşitlendiren marka, “Meyer Objects” adı altında modern ve tasarım odaklı lüks duvar saatleri geliştirdi. Bugün ise Nazım Onur Bayındır’ın vizyonu ile sadece saatçilik geleneğini sürdürmüyor aynı zamanda çağdaş tasarım ve sınırlı üretim konseptiyle de dikkat çekiyor.

Zamanı ölçmekten çok, onu anlamlandırmanın ve yaşatmanın sembolü olmaya devam eden markanın 150 yıla yaklaşan hikâyesini, Meyer Objects CEO’su Nazım Onur Bayındır ile konuştuk.

Bir saat kadranın zamana meydan okuyan hikâyesi... Meyer gibi Osmanlı saraylarından Türkiye Cumhuriyeti’nin 100. yılına uzanan 147 yıllık bir markanın temsilcisi olmak nasıl hissettiriyor? Markanın kimliğini “zaman ve süreklilik” ekseninde nasıl tanımlarsınız?

Meyer Objects’in kökleri 1843 yılında Johann Meyer’in Osmanlı sarayında saat ustası olarak görev ve gelmesine dayanıyor. İstanbul’da kurulan markamız, 1878 yılında “Meyer Saatçilik” olarak imalathanesini açıyor. Bu süreklilik, Meyer Saatçiliği “zamanın tanığı” hâline getiriyor; kadrandaki saniyeler kadar değişime dirençli ve köklü bir kimlik oluşuyor. Bu açıdan, “zaman ve süreklilik” markamızın özünde yer alıyor. Geçen 147 yıl boyunca hem Osmanlı’dan Cumhuriyet’e hem de gelenekten moderniteye köprü olmuş olması bizim için büyük bir gurur kaynağı.

Meyer ailesinin baba-oğul-torun şeklinde üç kuşak olarak devam ettirdiği bu mirası; önce babanız Nahsen Bayındır devam ettiriyor, sonrasında da bayrağı siz devralıyorsunuz. Önceki kuşakların oluşturduğu değer ve sizin vizyonunuzla marka bugün nasıl bir konuma ulaştı?

Johann Meyer’den sonra oğlu Emil Meyer ve torunu Wolfgang Meyer firmayı devam ettirdi. 1981 yılında Wolfgang Meyer’in ölümüyle markanın yönetimi miras yolu ile Bayındır ailesine geçti. Babam Nahsen Bayındır döneminde markamız, üretimini çeşitlendirmiş ve “Meyer Objects” adı altında modern ve tasarım

odaklı lüks duvar saatleri serileri geliştirilmiştir. Bugün markamız, sadece saatçilik geleneğini sürdürren değil aynı zamanda çağdaş tasarım ve sınırlı üretim konseptiyle de dikkat çeken bir konumda.

Nesiller arası miras aktarımı olan markaların yaşadığı avantaj ve dezavantajlı durumlar hakkında neler söylersiniz?

Bu markaların en büyük avantajı uzun süreli bir marka tarihine sahip olmanın getirdiği güven, köklülük ve miras bilinci diye düşünüyorum. Meyer’in, Osmanlı sarayında başlayan hikâyesi bu avantajı destekliyor. Dezavantaj olarak ise “yenilikçi adımlarla miras arasındaki denge”yi korumak zor olabilir; marka geleneksel kimliğini korurken moderniteye uyum sağlamak, kurum kültürünü sürekli güncellemek gerektirir. Ayrıca farklı kuşaklarda yönetimin değişmesi marka içi vizyon farklılıklarını doğurabilir.

Doğduğu topraklarda yaşamaya devam eden Meyer saatlere, meydanlar ve kamu binalarında rastlıyoruz sıklıkla. Meyer’in kent belleğinde kendine yer edinmesinin markaya etkisi ve marka kimliğindeki rolü hakkında neler söylersiniz?

Meyer’in özellikle duvar saatleri ve meydan saatleri aracılığıyla şehirlerin çeşitli mekanlarında,

Meyer Objects CEO’su Nazım Onur Bayındır: “Özünde ‘zaman ve süreklilik’ yer alan markamızın; geçen 147 yıl boyunca hem Osmanlı’dan Cumhuriyet’e hem de gelenekten moderniteye köprü olmuş olması bizim için büyük bir gurur kaynağı.”



meydanlarında görünür olması, “kamusal zaman” ile ilişki kurması anlamına geliyor. Bu da markamızın sadece bireysel bir ürün değil, toplumsal bir yapı taşı olduğunu da gösteriyor. Bu görünürlük, marka kimliğimizin “zamanın parçası olma” yönünü güçlendiriyor. Böylece insanların günlük yaşamında markamızı görmesi güven ve tanındıklılık algısını pekiştiriyor.

Tasarımın ve zanaatın daimi iş birliğinin bir ürünü olan Meyer saatlerinin, köklü geçmişi ile çağdaş tasarım dilleri arasında

nasıl bir denge var? AR-GE ve tasarım sürecinizde gelenek ve modernite arasında nasıl bir metodoloji izliyorsunuz?

Meyer; geçmişte “güneşin konumuna göre namaz vakitlerini gösteren saat” gibi ileri mühendislik çözümleri geliştirmiş bir marka. Günümüzde ise yüzde 100 el yapımı sacdan üretim ve “Solid Clock” serisi gibi modern ve minimal tasarımlarla bu kökleri çağdaş tasarım dilleriyle buluşturuyoruz. AR-GE sürecinde, geleneksel zanaat ve modern mekanizma/malzemeyi birleştirerek ilerliyo-

Meyer’in özellikle duvar saatleri ve meydan saatleri aracılığıyla şehirlerin çeşitli mekanlarında, meydanlarında görünür olması, “kamusal zaman” ile ilişki kurması anlamına geliyor. Bu da markamızın sadece bireysel bir ürün değil, toplumsal bir yapı taşı olduğunu da gösteriyor.



Marka değerini korumak için sınırlı üretim, el yapımı parçalar, geçmişe göndermeler ve modern tasarımı birleştirme stratejisi kullanıyoruz.

ruz; mirası korurken yeniliğe açık yapıyı benimseyen bir metodoloji uyguluyoruz.

Marka olarak tüketicinizle aranızdaki güven ilişkisinin temelinde ne var? Marka değerini korumak, yıllar içinde sürekli artırmak ve sürdürülebilir kılmak için hangi stratejileri uyguluyorsunuz?

Güven ilişkisinin temelinde 147 yıllık süreklilik, köklü tarih ve “zaman içinde doğrulanmış” bir marka olması yer alıyor. Günümüz tüketicisi için bu, kalite ve dayanıklılık anlamına geliyor. Marka değerini korumak için sınırlı üretim, el yapımı parçalar, geçmişe göndermeler ve modern tasarımı birleştirme stratejisi kullanıyoruz. Ayrıca markamızın tarihinin kitap ve müze gibi projelerle kayıt altına alınması da sürdürülebilirlik açısından önem taşıyor.

Meyer’in 150 yıla merdiven dayayan ilham verici hikâyesini gelecek nesillerle buluşturmak için planladığınız projeleriniz var mı? Saat müzesi hâlâ

gündeminizde mi, ne zaman hayata geçecek?

Evet, markamızın bu anlamda projeleri bulunuyor. 2023 yılında “Sultanın Saatçisi: Meyer Saatlerinin Asırlık Öyküsü” isimli, markanın tarihini anlatan bir kitap çalışması yayımladık. Ayrıca “Saat Tarihi Müzesi”nin de yıl sonunda ziyaretçilere açılmasını hedefliyoruz. Bu tür projeler, markanın mirasını gelecek nesillere aktarma vizyonumuzu ortaya koymamız açısından çok kıymetli.

Küresel pazarlarda güçlü bir rekabet hâkim. Meyer, tasarım, kalite ve marka algısı açısından dış pazarlarda nasıl stratejiyle hareket ediyor?

Meyer’in ürünleri uluslararası sergilerde yer alıyor. Örneğin, “L’Éloge de l’heure” sergisinde dünyanın en özel 100 saati arasında yer aldı. Bu da markanın global algıda, “tasarım ve tarihi birikim sahibi” bir oyuncu olduğunu gösteriyor. Bu doğrultuda, kaliteyi ve sınırlı üretimi ön planda tutarak özel tasarım ve koleksiyon odaklı pazarlara yöneliyoruz.

BIG.e Ticaretin Küçük Devi

Kargo ve lojistikten sağlık taşımacılığına, belediye hizmetlerinden mobil satış noktalarına... BIG.e, şehir içi görevlerin her formuna adapte olabilen çok yönlü bir lojistik çözümü.

Sessiz, çevreci, verimli.

- | 1.000 kg'a kadar taşıma kapasitesi |
- | Standart duvar tipi priz ile her yerde şarj edilebilme özelliği |
- | Üstün manevra kabiliyeti |



Enerjide Güç Dengesi Yeniden Kurgulanıyor

21. yüzyılın enerji düzeni, çok kutuplu ve çok katmanlı bir yapıya evrilmiş durumda. Petrol ve doğal gaz gibi bu zamana kadar gücün belirleyicisi olan kaynaklar, günümüz dünyasında eskisi kadar kıymetli görülüyor. Artık mesele; enerji, teknoloji ve finansı kimin yönetebilme becerisine sahip olduğu...

Yüzyıllardır küresel güç dengelerinin en belirleyici unsuru olan enerji, önemli bir dönüşüm eşiğinden geçiyor. Bu öyle bir dönüşüm ki petrol ve doğal gaz gibi bu zamana kadar gücün belirleyicisi olan kaynakları, zirvedeki yerlerinden indiriyor. Artık devletlerin gücü varil ya da metreküp üzerinden değil lityum, nikel ve kobalt gibi nadir toprak elementleri ile algoritmalar üzerinden tanımlanıyor. Bu çağın en kritik noktasını ise enerji güvenliği oluşturuyor.

Günümüzde enerji güvenliği, yalnızca arz çeşitliliğiyle değil altyapı dayanıklılığı, finansal erişim, dijital ağ gücü ve teknolojik kapasiteyle ölçülür hâle geldi. Enerji güvenliği, devletlerin küresel sistemdeki konumunu; elektrik üretim kapasitesini, enerji altyapısının dayanıklılığını, kritik madenlere erişimi ve yapay zekâ gibi enerji yoğun teknolojileri yönetebilme becerisiyle belirleniyor. En mühimi de ulusal güç ve rekabet stratejisinde belirleyici rol oynadığı için kritik bir yerde konumlanıyor.

JPMorgan Chase Center for Geopolitics'in hazırladığı "Power Rewired: The New Map of Energy and Geopolitics" isimli rapor da enerji güvenliğinin dünya için öneminden yola çıkarak içinde bulunduğumuz dönemi "Yeni Enerji Güvenliği Çağı" olarak tanımlıyor. Rapora göre "Enerji güvenliği artık sanayi stratejisidir; altyapı ise diplomasinin yeni aracıdır."

KRİTİK MİNERALLER YENİ ÇAĞIN PETROLÜ OLUYOR

Enerji, ülkeler arasında ekonomik bir silah olduğu kadar aynı zamanda da diplomatik bağlar kurabiliyor. Raporun ilk büyük tespiti de bu bağlamda şekillenerek, kritik minerallerin küresel jeopolitiğin yeni para birimi hâline geldiğinin altını çiziyor. Yani petrol ve doğal gaz, artık jeopolitik kaldıraçların tek

aracı olmaktan çıktı. Lityumun yüzde 31'inin Şili'de, kobaltın yüzde 55'inin Kongo'da, nikelin yüzde 42'sinin ise Endonezya'da bulunması bu ülkeleri yeni enerji çağının kilit aktörlerine dönüştürüyor. Ancak mesele yalnızca rezerv zenginliği değil, rafine etme ve finansman kontrolü de en az ham madde kadar stratejik bir güç unsuru.

Bu alanda Çin neredeyse tekelleşmiş bir konuma ulaşmış vaziyette. Küresel batarya, güneş paneli ve nadir toprak işleme zincirinin yüzde 80-90'ı Pekin'in elinde. Bu üstünlük yalnızca ekonomik değil diplomatik bir koz hâline de gelmiş durumda. Çin, Kuşak-Yol Girişimi kapsamında Afrika ve Güneydoğu Asya'da enerji projelerini finanse ederken aynı zamanda partner ülkelerin enerji bağımsızlığını da kendine bağlayan uzun vadeli ağlar kuruyor.

Buna karşılık ABD ve müttefikleri ise "friend-shoring" politika-sıyla tedarik zincirlerini yeniden yapılandırıyor. ABD'nin nükleer, jeotermal ve kritik madenlere yönelik milyarlarca doları bulan yatırımları, bu yeni ekonomik milliyetçiliğin en net göstergelerinden.





DİPLOMASİ ARACI OLARAK ALTYAPI DAYANIKLILIĞININ ÖNEMİ

Şebeke diplomasisi, yeni enerji düzeninde en dikkat çekici eğilimlerden biri. Yani, sınır ötesi elektrik bağlantılarının diplomatik araç hâline gelmesi durumu. Avrupa'nın Rusya'ya bağımlılıktan kurtulma çabası bu dönüşümün en görünür örneği. 2022'den bu yana 30'dan fazla LNG terminali devreye alındı. Böylece Baltık ülkeleri Rusya-Belarus şebekesinden kopup Avrupa Birliği (AB) ağına bağlandı.

Benzer bir tablo Körfez'de de yaşanıyor. 2009'da kurulan Körfez İşbirliği Konseyi Enerji Ağı, altı ülkeyi tek bir elektrik sistemiyle birbirine bağlayarak 3 milyar dolarlık tasarruf sağladı. Artık yeni hedef, "pan-Arap elektrik pazarı" ile Avrupa'ya uzanacak enerji otoyolları.

Asya-Pasifik'te ise ASEAN Güç Ağı, Laos'un "Güneydoğu Asya'nın bataryası"na dönüşmesini sağladı; Afrika'da Doğu, Batı ve Güney enerji havuzları kıta içi dayanışmayı güçlendiriyor. Ancak bu bağlantısallık aynı zamanda yeni bir kırıl-

ganlık getiriyor. Günümüzde siber saldırılar, doğal afetler ya da politik dalgalanmalar bir ülkeyi değil, tüm bir bölgeyi etkileyebiliyor.

ENERJİNİN YENİ TÜKETİCİSİ: YAPAY ZEKÂ

Yapay zekâ, enerji talebini görülmemiş bir hızla artırarak enerji denklemini yeniden yazıyor. Veri merkezlerinin, 2027'ye kadar 68 gigavat enerji talep edeceği öngörülüyor. Bu rakam, Kaliforniya'nın 2022'deki toplam enerji kapasitesine eş değer. Bu da enerjinin yeni tüketicisinin sanayi değil, yapay zekâ teknolojisi olduğunu gösteriyor.

Bu devasa enerji talebi, devletleri bir kez daha "kim daha çok enerji üretebilir?" sorusuna döndürüyor. Çin, yapay zekâ veri merkezlerinin yüzde 80'inin yenilenebilir kaynaklardan besleneceğini ilan ederken aynı zamanda da kömürden vazgeçmeyerek kısa vadeli arz güvenliğini sağlıyor. Bu çelişkili durum Çin'in, içeride istikrar dışarıda yenilik liderliği kapsamlı ikili stratejisini yansıtır. ABD, nükleer ve jeotermal enerjiyi öne çıkarıyor. Pensilvanya'da

kurulan nükleer destekli AI veri kümeleri, enerjinin yeni teknolojiyle nasıl bütünleştiğinin göstergelerinden biri olarak kabul ediliyor.

NÜKLEER ENERJİNİN GERİ DÖNÜŞÜ

Rusya-Ukrayna Savaşıyla birlikte tırmanan enerji fiyatları, nükleer enerjiye yönelik olumsuz algıyı tersine çevirdi. Yeni gelişmeler sonrasında Belçika, 2003'teki nükleer çıkış yasasını iptal etti, İsviçre de yasağı kaldırmaya hazırlanıyor. Belçika, İsviçre ve Japonya gibi ülkeler yeniden nükleer enerjiye yatırım kararı alırken Çin, Hindistan ve Rusya ise yeni nükleer reaktör inşasında Asya'nın liderleri olarak bu alanda başı çekmeye devam ediyor.

Yeni araştırmaların, toriyum tabanlı reaktörlerin daha güvenli ve yaygın olabileceğini göstermesiyle birlikte Hindistan, Çin ve AB toriyum teknolojisine yatırım yapmaya başladı. Yeni nesil küçük modüler reaktörler (SMR) ise enerjinin yerelleşmesi trendini temsil ediyor. Taşınabilir ve mikro şebeke uyumlu bu sistemlerin hem askeri hem sivil alanda enerji bağımsızlığını güçlendireceği öngörülüyor. Özellikle altyapısı zayıf bölgelerde enerji güvenliği aracı olarak öne çıkan bu mikro reaktörler hayli ilgi görmeye başladı. ABD, Kanada ve Birleşik Krallık, 2030'a kadar ticari SMR kullanımı planlıyor.

Lityumun yüzde 31'inin Şili'de, kobaltın yüzde 55'inin Kongo'da, nikelin yüzde 42'sinin ise Endonezya'da bulunması bu ülkeleri yeni enerji çağının kilit aktörlerine dönüştürüyor.

Altınlarınızı Güvenle Biriktirin, Hızla Transfer Edin

Takasbank Altın Transfer Sistemi ile
sistem üyesi bankalar arasında kişiden kişiye güvenle
altın gönderebilir, riskleri minimuma indirebilirsiniz.



Enerjide Küresel Gücün Yeni Belirleyicileri

21. yüzyılda enerjinin stratejik kodlarını kritik mineraller, yapay zekâ ve finansal güç oluşturuyor.

Kritik Minerallerin Jeopolitik Dağılımı

%31

Şili'nin lityum rezerv oranı



%42

Endonezya'nın nikel rezerv oranı

%55

Kongo'nun kobalt rezerv oranı



2040'a kadar kritik minerallerin piyasa büyüklüğünün ulaşacağı rakam



2040'a kadar kritik minerallere yönelik talepteki artış beklentisi



2027'de öngörülen küresel veri merkezi enerji talebi



2030'da öngörülen küresel veri merkezi enerji talebi

Enerji güvenliği çağını şekillendiren üç yapısal değişim:

Kaynak

Kritik minerallere erişim ülkeler için jeopolitik koz hâline geliyor. Çin'in işleme kapasitesi ile ABD ve AB'nin, "dost ülkelerle üretim" stratejisi dikkat çekiyor.

Altyapı

Avrupa'da Rus gazına bağımlılığın azaltılması için LNG yatırımları hızlanırken, Körfez ülkeleri ortak elektrik şebekeleriyle 3 milyar dolarlık tasarruf sağladı. Asya'da ASEAN Güç Şebekesi ilerlerken, Afrika'da kıtasal enerji havuzları kuruluyor.

Teknoloji

Yapay zekâ veri merkezlerinin artan elektrik talebi, enerji arzını stratejik öncelik hâline getiriyor. ABD nükleer ve LNG'ye odaklanırken Çin ve Hindistan güneş, depolama ve kömürle enerji bağımsızlığını güçlendiriyor.

Çin ve ABD, veri merkezlerinin artan enerji ihtiyaçlarını karşılamak adına nükleer enerjiye yönelmiş durumda.

Çin

- Veri merkezlerinin %80'i yenilenebilir kaynaklardan beslenecek.
- 2024'te 94,5 gigavat yeni kömür enerjisi kapasitesi inşa etmeye başladı.



ABD

- Veri merkezlerinin enerji taleplerinin 2030'a kadar %160 artması öngörülüyor.
- Nükleer kapasitesini 2050 yılına kadar 400 gigavata çıkarmayı hedefliyor.
- Yapay zekâ enerji planlamasının ayrılmaz bir parçası.

ÜRETİM VE PAKETLEME KAPASİTESİ İLE AVRUPA'DA İLK 3 İÇİNDEYİZ

TOP 3 IN EUROPE WITH PRODUCTION AND PACKAGING CAPACITY

Bentaş

Yeni yatırımlarla büyüyoruz. 75'in üzerinde ülkede her gün, milyonlarca kedi sahibinin hayatına dokunan ürünler üreten şirketimiz, küresel ölçekte büyümeye emin adımlarla devam ediyor.

2007 yılında kurulan şirketimiz Bentaş Bentonit A.Ş., ülkemizde bulunan beyaz bentonit rezervlerini, çeşitli işlemlerden geçirerek dünyada 75'den fazla ülkeye ihraç etmektedir. Türkiye'deki beyaz bentonit rezervlerinin çok büyük bir kısmı Ordu-Ünye-Fatsa civarındadır. Bu rezervlerin önemli bölümü şirketimiz himayesindedir.

Türkiye kedi kumu pazarının yüzde 70'inden fazlasını domine eden firmamız, ülke genelinde 45'e yakın büyük toptancı ya da iş ortağıyla halen çalışmaya devam etmektedir.

Ayrıca şirketimiz, hem üretim kapasitesi hem de paketlenme kapasitesi olarak Avrupa'da ilk 3 firmadan biridir. Bugün 240 bin ton granül üretim kapasitesine sahip olan firmamız, toplam 350 personele de istihdam sağlamaktadır.

VanCat® markamız, World Branding Forum tarafından, "Temizlik ve Hijyen" dalında ilki 3 Temmuz 2019 olmak üzere, 9 Eylül 2021 ve 27 Temmuz 2023 yıllarında toplamda 3 kez "Yılın Markası" ödülüne layık görüldü. Bu alanda Türkiye'de ödül alan ilk ve tek markanın sahibi olarak gururumuz büyük.

6 Mart 2020'de TİM önderliğinde düzenlenen "İhracatın Yıldızları" yarışmasında, Özgün Ürün dalında da ödüle layık görüldük.

Bugün VanCat® markamız 65 ülkede, Cat's White® markamız 25 ülkede pazarlanmaktadır. Bentaş Bentonit olarak kurulduğumuz günden beri en büyük hedeflerimizden biri olan "Türkiye'nin üretimden ihracat yapan ikinci 500 firması" arasına girmiş olmanın mutluluğunu ve gururunu yaşıyoruz.

We are growing with new investments. Our company produces products that touch the lives of millions of cat & cat owners every day in more than 75 countries.

Our Company, was established in 2007, exports the white bentonite reserves to more than 75 countries in the world by undergoing various processes. A great portion of the white bentonite reserves in Turkey are around Ordu-Ünye. Most of these reserves are under the auspices of our company.

Our company, which dominates more than 70% of the Turkish cat litter market, still continues to work with nearly 45 large wholesalers or business partners throughout the country.

Our company is one of the top 3 companies in Europe in terms of production and packaging capacity. Our company has 240,000 tons production capacity, provides employment for a total of 350 personnel.

On 3rd July 2019, VanCat® was honoured by the World Branding Forum as the "Brand of the Year" in the "Cleaning and Sanitation" category, marking its first win. Further accolades followed on 9th September 2021 and 27th July 2023, bringing the total number of awards to three. We are proud to announce that VanCat® is the first and only Turkish brand to receive this recognition in the industry.

In the "Stars of Export" competition organized under the leadership of TİM in 2020, we were also awarded in the Original Product category.

Today, our VanCat® brand is marketed in 65 countries and our Cat's White® brand in 25 countries. As Bentaş Bentonit, we are experiencing the happiness and pride of being among "Turkey's second 500 companies that export from production", which was one of our biggest goals since our establishment.

We serve to 130 international customers in 75 countries.

As of 2024, the number of countries Bentaş Bentonit exports to is over 75. We are actively carrying out export operations in 5 of 7 continents, including South & North America, Asia, Europe and Africa.

In bentonite cat litter sector, Bentaş Bentonit is Turkey's largest producer and exporter. Our company is one of the biggest suppliers in Europe.



Firma Adı	: Bentaş Bentonit Mad. San. ve Tic. A.Ş.
Bulunduğu OSB	: Fatsa
YKB	: Turgay ÖMÜR
Genel Müdür	: Fatih ÖMÜR
Sektör Bilgisi	: Madencilik
İhracat Ürünleri	: Kedi Kumu, Endüstriyel ve Mikronize Bentonit
Kontakt e-mail	: contact@bentasbentonit.com
Telefon	: +90 452 423 48 04
Fax	: +90 452 424 02 16
Web	: www.bentasbentonit.com
E-mail	: contact@bentasbentonit.com
Adres	: Fatsa OSB. 101 Sk. No: 20 52400 Fatsa / ORDU

Company Name	: Bentaş Bentonit Mad. San. ve Tic. A.Ş.
OIZ Name	: Fatsa
Chairman	: Turgay ÖMÜR
General Manager	: Fatih ÖMÜR
Sector Information	: Mining
Export Products	: Cat Litter, Industrial and Micronized Bentonite
Contact e-mail	: contact@bentasbentonit.com
Fax	: +90 452 423 48 04
Phone	: +90 452 424 02 16
Web	: www.bentasbentonit.com
E-mail	: contact@bentasbentonit.com
Address	: Fatsa OSB. 101 Sk. No: 20 52400 Fatsa, ORDU / TÜRKİYE

f X @BentasBentonit | www.bentasbentonit.com

TİM TÜRKİYE
EXPORTERS
ASSEMBLY

AMONG TOP 1000
EXPORTERS OF TÜRKİYE

VAN CAT **WHITE SAND** **CAT'S WHITE** **ro cat**



Veriyle Düşleyen Sanatın Yankısı Büyüyor

1960'ların laboratuvar ekranlarından bugünün metaverse evrenlerine uzanan bir dönüşüm... Sanat, artık yalnızca insan elinden çıkmıyor, algoritmaların iç sesinden doğarak günümüz dünyasında kendine bir yer bulmuş durumda. Ancak dijital çağda her ne kadar biçim değişirse de özünü kaybetmeden büyülemeye ve ilham vermeye devam ediyor.

Bilgisayarların hayatımıza dâhil oluşuyla değişen hayatlarımız, aynı bilgisayarların sanat üretiminde kullanılmaya başlamasıyla daha da girift bir hâl aldı. Girift diyorum, çünkü teknolojiyle henüz tanışan ve sınırlarını -ya da sınırsızlığını- yeni öğrenmeye başlayan insanlık, sadece el işçiliğine dayanan ve estetik çıktıları olan sanatı biliyor. Oysa dijital sanat, algoritma temelli ve sonsuz bir uzamda var olan ve insanın çok da hâkim olmadığı bilinçsel bir alan yaratıyor.

20. yüzyılın sonlarına doğru kabuk değiştirmeye başlayan sanatın, geleneksel kalıplarından sıyrılarak yeni bir forma kavuşmasıyla içinde bulunduğumuz dönemde her şey çok daha hızlı, çok daha pratik ve herkesin daha ulaşılabilir olduğu bir konuma ulaştı. Fakat tüm bunlara rağmen bir taraftan da tedirginlik yaratıyor. Geleneksel sanat ve çağdaş sanat çatışması arasında insanın yeri sorgulanıyor. Ne kadar ileri gidebileceği de hâlâ merak konusu.

Teknoloji ve sanat arasındaki etkileşimin giderek artması kimileri tarafından sorgulanmaya devam etse de dijital sanat büyük oranda kabul görerek gelişimini sürdürüyor. Ayrıca yaratıcılığın teknolojiyle buluştuğu en heyecan verici alanlardan biri olarak oldukça ilgi görüyor.

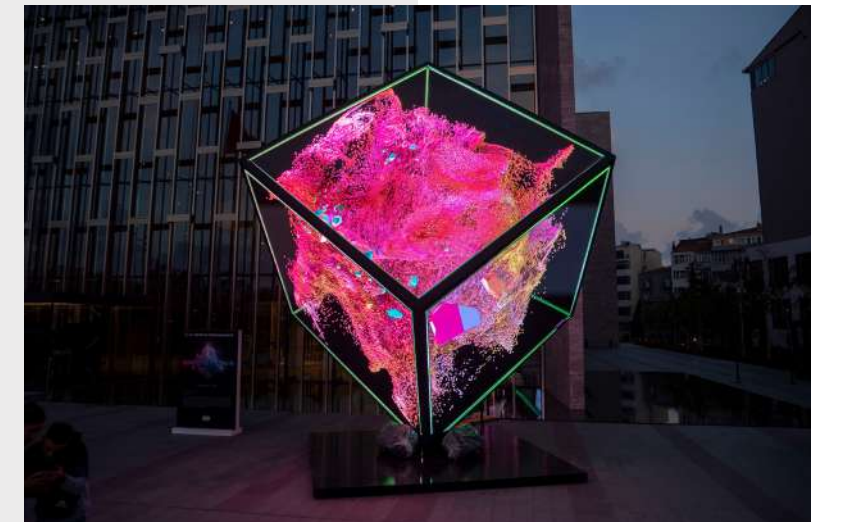
DÖNÜŞEN SANAT FORMUNUN DÜNÜ VE BUGÜNÜ

1960'larda bilgisayarların ilk kez yaratıcı araçlar olarak kullanılmaya başlanması, bugün dijital sanat adını verdiğimiz geniş

bir evrenin temellerini attı. Ve gelişimle birlikte sanat da kabuk değiştirmeye başladı. O dönemde sanatçılar, kod satırlarını pigment gibi kullanmayı öğreniyordu. Ben Laposky, Frieder Nake, Georg Nees ve Vera Molnar gibi öncü isimler, algoritmalarla soyut desenler ve geometrik formlar üretirken sanat ile teknoloji arasındaki duvarları yıkan adımları atmaya başladılar.

Dijital sanatın temellerini atan ilk isimlerden biri olarak anılan Amerikalı matematikçi ve sanatçı Ben Laposky, dalga biçimlerinden yola çıkarak elektronik görüntüler üretti. Benzer biçimde, dijital sanat tarihine yön veren bir diğer matematikçi ve sanatçı olan Herbert W. Franke, 1956 yılında gerçekleştirdiği "Elektronik Soyutlamalar" adlı çalışmasıyla Laposky'nin deneysel yaklaşımını farklı bir boyuta taşıdı. Her iki sanatçı da matematiksel düzen ile estetik sezgiyi elektronik

Sanat Yönetmeni Yasin Soy'un "Synesthetic Cube" adını verdiği dijital sanat eseri, birden çok duyuya hitap eden sanat ve tasarım disiplinleri arasındaki bağlantıyı görselleştiriyor.





araçlar aracılığıyla birleştirerek, bilgisayar destekli sanatın öncüllerini oluşturmuştur.

1980'LER VE DİJİTAL SANATIN KİTLESELLEŞMESİ

Çok değil tarihlerin biraz daha ilerlemesiyle görsel deneylerin sinemaya taşındığı bir süreç başlıyor. Bilgisayar animasyonunun öncülerinden biri olarak kabul edilen John Whitney Sr., elektronik görüntü üretiminin sinematografik

potansiyelini keşfederek soyut hareket ve ritim üzerine kurulu deneysel filmler üretti. Böylece dijital sanatın ilk ışıkları, elektronik laboratuvarlardan film perdesine uzandı.

Kişisel bilgisayarların evlere girmeye başladığı 1980'ler itibarıyla da dijital sanattaki üretim yayılarak kitleselleşti. Video sanatı, dijital fotoğraf ve animasyonlarla birlikte dijital boyut kazanarak görünür-lüğü arttı. İnternetin yaygınlaşmasıyla birlikte ise algoritmalarından oluşan sanatsal faaliyetler, 2000'li yıllarda artık fiziksel mekânlarda sergilenmeye başladı.

Günümüzde dijital sanat formu, resimden animasyona, videodan sanal gerçeklik deneyimlerine kadar uzanan geniş bir yelpazeye sahip. Yalnızca teknik bir yenilik olmaktan çıkalı da çok oluyor. Artık sanatın sınırlarını yeniden tanımlayan çağdaş bir ifade biçimi olarak karşımıza çıkıyor. Günümüzde sanatın özü, malzemenin doğasında değil düşüncenin dijital biçiminde yatıyor ve algoritmalar sanatçıların iç sesine dönüşüyor.

NFT'LERLE SANATIN MÜLKİYETİ DE DEĞİŞİYOR

Teknoloji yalnızca sanatın üretim biçimlerini değil, aynı zamanda onun dolaşımını, korunmasını ve hatta mülkiyetini de dönüştürdü. NFT'ler, dijital sanatın sahiplik ve dağıtım anlayışını kökten değiştiren bir dönüm noktası yarattı. Bu dijital sertifikalar sayesinde, dijital eserlerin değeri ilk kez benzersiz bir biçimde korunabilir hâle geldi. Kısa sürede milyarlarca dolarlık bir ekosisteme dönüşen NFT'ler, sanat anlayışını ve dijital koleksiyonculuğu yeniden yorumlayarak yaratıcılara eserlerinden gelir elde etmenin bambaşka bir yolunu sunuyor.

DappRadar verilerine göre NFT pazarı 2023'ün başından bu yana en güçlü çeyrek performansını sergileyerek yükselişini sürdürüyor. Bu ivme, NFT'lerin sadece bir trend olmadığını; teknoloji, sanat ve ekonomi ekseninde kalıcı bir dönüşüm başlattığını gösteriyor. NFT dünyasındaki rekor kıran satışlar da bu dönüşümü doğru-luyor.

Günümüzde dijital sanat formu, resimden animasyona, videodan sanal gerçeklik deneyimlerine kadar uzanan geniş bir yelpazeye sahip.

2021 yılında 41 milyar dolar büyüklüğe ulaşan NFT pazarı, yalnızca sanat dünyasını değil; metaverse, oyun, müzik ve lüks ürünler gibi pek çok sektörü de etkisi altına almış durumda. Dijital sanatçı Pak'ın "The Merge" adlı eseri, Aralık 2021'de 91,8 milyon dolar gibi çarpıcı bir rakama alıcı bularak bugüne kadar satılan en pahalı NFT ünvanını kazanmıştı. En pahalı eserlerden bir diğeri de Mike Winke.

TÜRKİYE'DE DİJİTAL SANATIN YÜKSELİŞİ

Türkiye'de, dijital sanat alanında ilk örnekleri veren isimlerden biri Özcan Onur'dur. Grafik programlarını kullanarak sanatsal üretim gerçekleştiren Onur, 1986 yılında Paris ve İstanbul'da açtığı "Elektropentur" adlı sergiyle ülkemizde teknolojiyle sanat yapma fikrini gündeme taşıyan öncü isimlerden biri olarak biliniyor. Onur'un çalışmaları, dijital araçların yalnızca tasarım değil, aynı zamanda sanatsal bir ifade dili olarak da kullanılabileceğini göstermesi bakımından büyük önem taşıyor.

Bu öncü adımların ardından Türkiye'de, yapay zekâ, veri

görselleştirme ve interaktif medya gibi alanlardaki çalışmalar gelişmeye kaydetmeye başladı. Eserleriyle uluslararası arenada adını duyuran sanatçıların sayısı artmaya başladı. Bu isimlerin başında da kuşkusuz Refik Anadol geliyor. Dijital verileri yapay zekâ algoritmalarıyla işleyerek soyut, hareketli ve duygusal etkileşim yaratan görsel deneyimlere dönüştüren Anadol'un; "Machine Hallucinations", "Data Sculpture" ve Mevlana'nın yaşamından esinlenerek hazırladığı "Rumi Dreams" gibi projeleri, izleyiciye verinin şiirselliğini deneyimleme fırsatı sunduğu için büyük ilgi gördü.

Refik Anadol'un yanı sıra Can Büyükberber, Hakan Yılmaz, Gökhan Doğan, Murat Yıldırım (Muartive) Ecem Dilan Köse, Alp Yüksel, Memo Akten gibi isimler de Türkiye'nin dijital sanat alanındaki küresel temsilcileri arasında yer alıyor. Dijital sanatçıların, insan ve teknoloji arasındaki ilişkiyi deneysel biçimlerde ele aldığı, fiziksel mekân ile sanal gerçekliği iç içe geçiren ya da geleneksel sanatlardan ilham olarak ürettikleri eserleri dünyanın birçok yerinde ses getiriyor.



“Benim Derdim, Geleneksel Türk Sanatlarına Yeni Bir Fonksiyon Bulmak”

“İnsanlığın sahip olduğu bilgiler sabittir. Biz, bilgi denizi içinden bir imge yakalayıp gösterene sanatçı deriz.” diyen Hakan Yılmaz; Türk ve İslam sanatından aldığı ilhamı, çağın teknolojiyle harmanlayarak ebru, tezhip ve minyatür gibi klasik disiplinlere dijital bir soluk getiriyor.

Dijital araçlar sadece üretimi hızlandırmakla kalmıyor, sanatsal düşüncenin biçimini de değiştiriyor. Sanat Tarihçisi ve Dijital Sanatçı Hakan Yılmaz, bu dönüşümü ustalıklı yöneten sanatçılardan biri. Geleneksel Türk sanatlarının disiplinini dijital algoritmalarla buluştururken teknolojiyle insan elinin zarafetini aynı düzlemde yaşıyor.

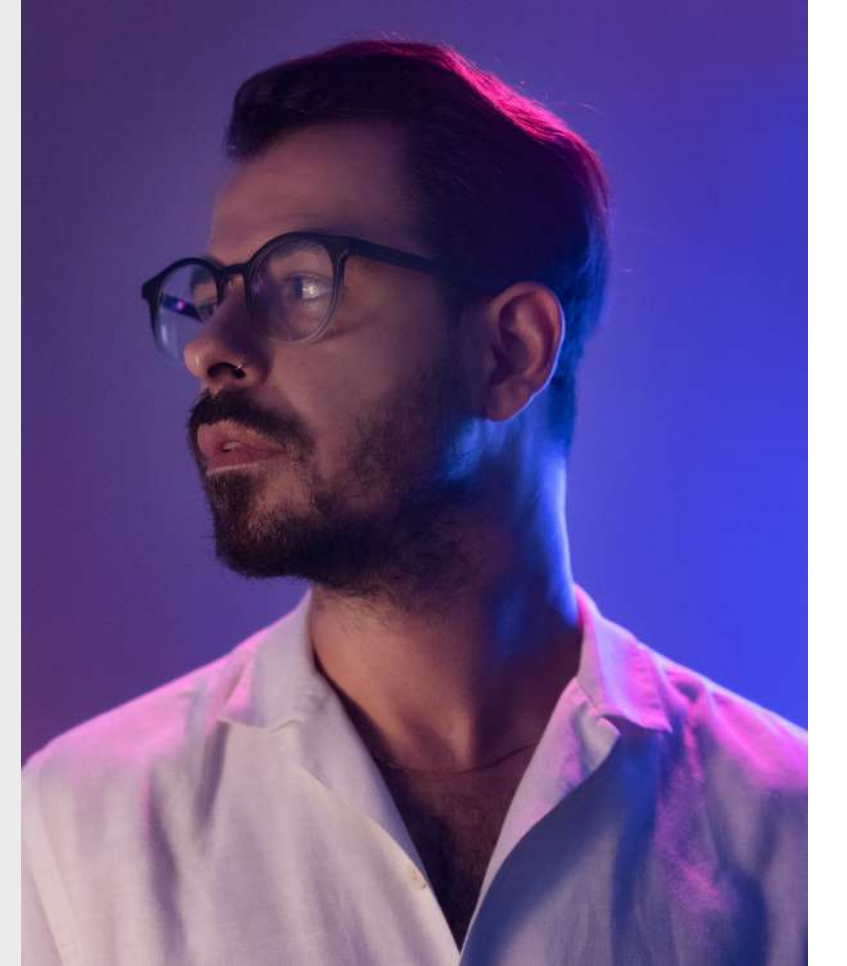
İstanbul Kültür Yolu Festivali kapsamında, Galata Kulesi’nde “Galata Düşleri”, Kız Kulesi’nde “Fethin Rüyası” ve Tophane-i Amire Çeşmesi’nde “Zaferin Işığı” isimli dijital sanat eserleri, mapping gösteri olarak yansıtılan Hakan Yılmaz ile geleneksel sanatları dijital teknolojiyle birleştirerek geçmiş bugüne taşıyan çalışmalarını ve dijital dünyanın sanatsal üretim üzerindeki etkisi üzerine konuştuk.

Dijital algoritmalarla hareketli ve çok katmanlı bir boyut kazanan sanat, teknolojiyle nasıl bir evrim sürecinden geçiyor? Dijital dünyanın sanatsal üretime kattıkları ve dijital araçların sanatçılara sunduğu olanaklar hakkında neler söylersiniz?

Dijital araç gereçler, diğer endüstrilerde nelere sebep olduysa sanatta da çok benzer süreçler yaşanıyor. Yani birçok alanda olduğu gibi dijital teknolojilerle dönüşen sanat daha hızlı, daha ucuz ve daha kaliteli hâle geliyor.

Yeni ve dijital araç gereçlerin gelmiş olması geleneksel sanatları da belli oranda kolay ve hızlı hâle getirdi diyebilirim. Elbette bu sürecin zanaatkarlığın ve işçiliğin değerinin azalması gibi sonuçları olacaktır. Önümüzdeki yıllarda fikir ve Önümüzdeki yıllarda fikir ve öz metnin daha fazla önem kazanacağı bir dönemin geleceğini düşünüyorum.

Dijital teknolojiler ve algoritmalar, günümüz sanatçısının



Hakan Yılmaz: “Neden geleneksel Türk sanatları ve Türk mitolojilerindeki hikâyeler dünya çapında başarı gösteren yapıtlara dönüşmesin? Üzerinde yaşadığımız bu topraklardaki kültürel hazinayı görmezden gelmememiz gerekiyor.”

üretim pratiğinde yalnızca bir araç değil, aynı zamanda yaratıcı sürecin aktif bir parçası hâline gelmiş durumda. Bu dönüşüm, sanatçının geleneksel anlamda kullandığı sezgisel ve düşünsel yöntemlerle nasıl bir ilişki kuruyor? Yeni düzende sanatçının rolü nasıl bir dönüşüm yaşıyor?

Sanatçı, uzun yıllardır çalışmanın içindeki öz fikri bulmaktan sorumludur. Çağdaş sanat dünyasındaki bir çok önemli isim, fikri geliştirdikten ve prototipleri yaptıktan sonra üretimlerini başka atölyelerde ve başka ustalarca yaptırıyor. Dijital alanda üretim yapan sanatçılar da aynı şekilde bir fikir bulup eskizlerini yaptıktan sonra ilgi duyduğu araçlardan yardım alabilir elbette.

Önümüzdeki yıllarda fikir ve öz metnin daha fazla önem kazanacağı bir dönemin geleceğini düşünüyorum.



Hem teknolojinin hem de estetiğin kesişiminde yeni bir ifade biçimi olarak karşımıza çıkan dijital araçlarla üretim yolculuğunuz nasıl başladı?

Bu uzun ve sıkıcı bi hikâye ama sizin için özetleyebilirim. 14 yaşındayken babamdan oyun oynamak için bir bilgisayar istemiştim. Babam da bana “Commodore 64” isminde, ekranı v mouse’u olmayan bir bilgisayar almıştı. Bu aleti inceleyince içinde oyun olmadığını fark ettim ve babama, “Bunun içinde oyun yokmuş” dedim. Babam da bana bi kitap verdi, bu kitapta kod yazarak oyun yapmayı anlatan İngilizce yazılar vardı. Babam da ben de çok inatçıyızdır. Ben oyun oynamaya inat etmiştim o da bunu fark etmişti. Böylece olaylar gelişti.

Bu alanda birçok sanatçımız önemli işler ortaya koyuyor ancak sizin farkınız dijitali geleneksel sanatlarla buluşturmanızdan geliyor. Türk sanat tarihinden ilham aldığınız çalışmalarınız sonucunda “Gelenegi geleceğe taşıyan sanatçı” olarak anılmak nasıl hissettiriyor?

Ben dijital sanatçı olmadan önce bir sanat tarihçisiydim. Mimar

Sinan Üniversitesi, Sanat Tarihi bölümünde okuduğum yıllarda da sanattaki dönemleri açıp kapatan sanatçıların, akım yaratıcıların kim olduğu ve bunu nasıl yaptıklarını merak eder, araştırırdım. O dönemki araştırmalarım sonucunda bu sanatçılardan öğrendiğim bazı kodlar var.

Hepsi devrimciydi, hepsi kendi kültürüne çok hâkimdi ve hepsi kurumlarla çalışmanın bir yolunu bularak ölümsüz olmuşlardı. Onların yolunu takip ettim. Sanat dünyasında ustaları taklit etmekten daha iyi bir öğrenme yolu yoktur. Çünkü sanatta, mühendislik gibi tek bir doğru yoktur ve bir derdi anlatmanın binlerce farklı yolu olabilir.

Sonsuzluk Kapısı, Non-Traditional II, Meka Motif, Levni’nin Rüyası, Dede Korkut’un Kadim Mirasına Dijital Yolculuk isimli çalışmalarınızda Türk ve İslam sanatının motiflerini, geometri anlayışını ve sembolik dilini sıkça görüyoruz. Geleneksel sanat eğitiminizin bugünkü dijital üretim biçiminiz üzerindeki etkisini nasıl değerlendirirsiniz?

Birçok konuda fazlasıyla ortak yön olduğunu düşünüyorum.

Örneğin ebru sanatı, siz ne kadar usta olursanız olun ana malzemesi olan sudan kaynaklı olarak raslantısal sonuçlar verir. İyi bir usta ise bu raslantısal sonuçları, istediği şekilde yönlendirmenin yolunu arar. Algoritmalar da aynı şekilde, belli oranda rastlantısal sonuçlar verir. İyi ustalar o raslantısal sonuçları istedikleri yöne itebilirler.

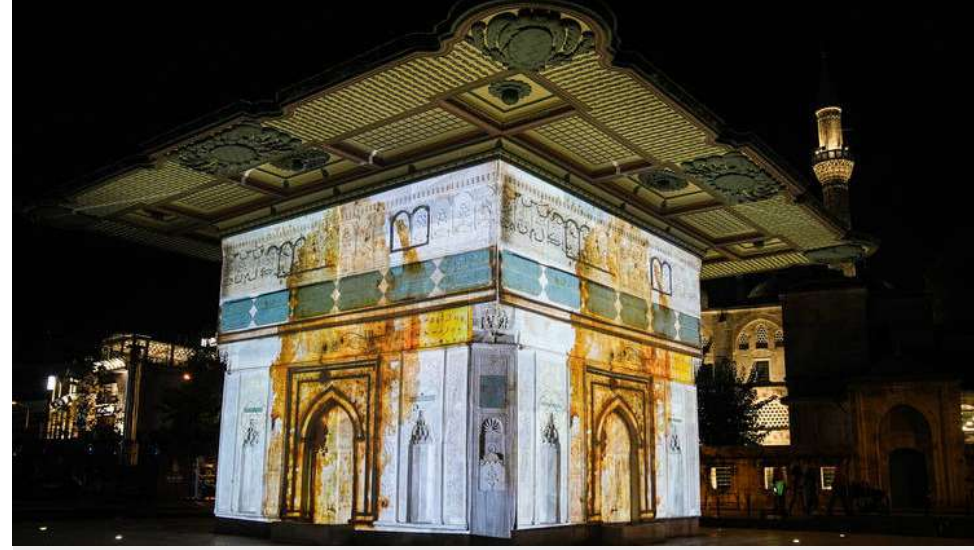
Türk-İslam sanatlarında geometri çok önemlidir. Generative (üreten) dijital sanatlar için de bu böyle. Aslında insanlığın sahip olduğu bilgiler sabittir. Biz, bilgi denizi içinden bir imge yakalayıp gösterene sanatçı deriz.

İstanbul Kültür Yolu Festivali kapsamında, İstanbul’un simgelerinden Galata Kulesi, Kız Kulesi ve Tophane-i Amire Çeşmesi üzerinde sergilenen dijital sanat eseri çalışmalarınız izleyici tarafında büyük bir ilgi gördü. Mapping gösteri olarak yansıtılan çalışmaların içerisinden bahsedebilir misiniz?

Açıkçası ben de şaşkıyım. 15 milyonun üzerinde izlenen eserlerim olması elbette kıvanç verici. Galata Kulesi üzerinde, geleneksel Türk mitolojisinden karakterleri, aynı evrende topladığım minik bir hikâye anlattım. Aslında buna, hikâyeden daha ziyade Osmanlıdaki güldürüklü tevafuk (komik rastlantılar) türünde bir deneme diyebiliriz.

Tüm dünyanın hayranlıkla izlediği Yüzüklerin Efendisi gibi eserlerdekine benzer bir metodu denedim. Farklı dönemlerdeki mitolojik karakterleri aynı evrende buluşturdum ve basit bir hikâyeye anlattım. İnsanlar çok sevdi, ben de çok sevdim açıkçası. Çok komik, neşeli ve sevimli bir çalışma oldu. Dijital sanatların, insanları ezen ve kötü hissettiren yaklaşımdan gerçekten çok sıkılmıştım. Bu çalışmayla bunu biraz olsun aştığımı düşünüyorum.

Üzerinde yaşadığımız bu topraklardaki kültürel hazineyi görmezden gelmememiz gerekiyor. Biz neden batıdan devşirilmiş, anlamadığımız, köksüz bir sanatın peşinden koşalım ki?



Anadolu, zengin kültürel varlığının sonucunda anlatılacak pek çok hikâyenin merkezi konumunda. Bizim topraklarımızda size ilham olan hikâyeler ya da geleneksel sanatçılar kimler? Özellikle ilgilendiğiniz belli bir dönem ya da sanat var mı?

Benim hayran olduğum sanatçılar öleli 600 yıl falan geçti sanıyorum. Ben sanatçılara değil de daha çok onların devrimlerine hayranım. Akım başlatan, öncü isimlerin fikirlerine hayran oluyorum. Garip ve nerden geldiğini bilmediğim bir cürretle de bunu dijital olarak yapmayı deniyorum. Neden geleneksel Türk sanatları ve Türk mitolojilerindeki hikâyeler dünya çapında başarı gösteren yapıtlara dönüşmesin? Ya da neden geleneksel Türk sanatları, tüm dünyada herkes tarafından öğrenilen ve öğrenilmek istenen bir sanat alanı olmasın? Türk gençleri, kendi kültürünü neden avam buluyor, neden anime çizimi yapmak isteyen Türkler gibi minyatür çizimine meraklı Koreliler olma-

sın? Biz neden batıdan devşirilmiş, anlamadığımız, köksüz bir sanatın peşinden koşalım ki?

Üzerinde yaşadığımız bu topraklardaki kültürel hazineyi görmezden gelmememiz gerekiyor. Ben tahsilim gereği sanatların hepsini okumak durumunda kaldım. Fakat anladım ki batı sanatını anlamak için iyi bir Hristiyan olmak gerekiyor. Çünkü o kültürü bilmeden Leonardo da Vinci’nin “Meryem’e Müjde” tablosundaki birçok detayı anlayamazsınız. Tıpkı bir kına gecesini, bir Hristiyanın anlayamayacağı gibi. Dolayısıyla anladığım ve çok iyi bildiğim kültürün sanatını üretiyorum.

Dijital sanatın, geçmişle bugün arasında kurduğu köprünün yaratıcısı olarak şu an üzerinde çalıştığınız ya da önümüzdeki dönemde hayata geçirmeyi planladığınız bir projeniz bulunuyor mu?

Hem de birçok proje var... Asıl büyük projem, bu yaptığım şeyin genç sanatçılar tarafından fark



edilmesi, “havah” bulunması ve peşinden gelinmesi. İşte o zaman rahat bir uyku uyurum gibi geliyor. Asıl projeler de bunu bir akıma dönüştürdüğümde ortaya çıkacaktır.

Şu an geleneksel Türk ve İslam sanatlarını, modernize etmekle meşgulüm. Ebru, minyatür, tezhip gibi kitabi sanatlardan başladım, her şeyi deniyorum. Bu sanatlar aslında bir kitap yapıldığında icra edilir. Bir kitap yapılır ve iki kapağına iki ebru yapılır. İçine biri hat yazar, birileri gelir tezhip yapar, eğer resimle anlatılması gereken bir konu varsa birileri gelir minyatürleri çizer. Fakat artık kitaplar böyle yapılmıyor; yani bu sanatlar ölüme terk edilmiş durumda. Suni tenefülsle bitkisel hayatta yaşıyorlar. Bir babayiğit çıkıp bu kitabi sanatlara yeni bir fonksiyon bulmazsa bu güzelim sanatlar, antik sanatlara dönüşüp yok olacak. Benim derdim, kültürümüzün değerlerini oluşturan geleneksel Türk sanatlarına yeni bir fonksiyon bulmak.



Hizmet İhracatının Stratejik Gücü Liman ve Yer Hizmetleri

Türkiye; Asya ile Avrupa'yı buluşturan stratejik konumu, deniz ticaretindeki etkin rolü ve hava taşımacılığındaki güçlü altyapısıyla küresel riskler, jeopolitik gerilimler ve iç piyasadaki olası daralmalara rağmen yatırım istikrarını koruyarak büyümesini sürdüren nadir ülkeler arasında yer alıyor.

Küresel ticaretin temel taşıyıcı unsurları olan limanlar ve havalimanları, ülkelerin ekonomik rekabet gücünü belirleyen en kritik altyapı unsurlarından. Günümüzde dünya ticaretinin hacimsel olarak yaklaşık yüzde 83'ü deniz yolu, yüzde 1'i hava yolu, yüzde 16'sı kara ve demir yolu üzerinden gerçekleşiyor. Ancak değer bazında bakıldığında, taşınan malların yaklaşık yüzde 70'i deniz yoluyla, yüzde 25-30'u hava yoluyla taşındığı görülüyor. Bu bağlamda da deniz ve hava taşımacılığı, yalnızca lojistik değil aynı zamanda ekonomik değer zincirinin stratejik iki ayağını oluşturan önemli bir sektör olarak konumlanıyor.

Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Örgütü (UNCTAD) verilerine göre küresel liman işletmeciliği sektörünün ekonomik büyüklüğü 55-60 milyar dolar, havalimanı işletmeciliğinin ekonomik büyüklüğü ise 180 milyar dolara ulaşmış durumda. Üç kıtayı birbirine bağlayan jeostratejik konumu sayesinde hem deniz yolu hem de hava yolu taşımacılığında doğal bir geçiş merkezi (hub) niteliği taşıyan Türkiye ise küresel liman işletmeciliğinde önemli bir rol üstleniyor.

LİMANLAR, ÜLKENİN LOJİSTİK AĞINI ŞEKİLLENDİRİYOR

Akdeniz, Ege ve Karadeniz kıyıları boyunca uzanan liman altyapısı; İstanbul, Antalya, İzmir ve Mersin gibi merkezlerin güçlü hinterland bağlantılarıyla birleştiğinde, Türkiye'nin lojistik ağı küresel ölçekte stratejik hâle geliyor. Aynı şekilde, hava taşımacılığına yapılan yatırımlar da ülkenin önemli bir konuma ulaşmasını sağladı.

İstanbul Havalimanı'nın devreye girmesiyle Türkiye, Avrupa-Asya hava taşımacılığı koridorunun kalbinde konumlanan bir hâle geldi. Türk Hava Yolları'nın dünyanın en çok ülkesine uçan hava yolu olması, ülkenin bu doğal avantajını



daha da pekiştiriyor. Bu özellikleri sayesinde Türkiye, hem deniz hem hava taşımacılığında Avrupa, Asya ve Afrika arasında en kritik bağlantı noktalarından biri hâline geldi

DENİZ TİCARETİNİN KAVŞAK NOKTASI: TÜRKİYE

Dünya ticaretinin yüzde 83'ü hacimsel, yüzde 70'e yakını ise değersel olarak deniz yolu taşımacılığı üzerinden gerçekleşiyor. Bu devasa ticaret akışının kalbini ise limanlar oluşturuyor. Liman işletmeciliği yalnızca yük elleçleme faaliyeti değil; küresel tedarik zincirinin sürekliliğini, uluslararası ticaretin rekabet gücünü ve bölgesel kalkınmayı şekillendiren bir stratejik altyapı unsuru olara konumlanıyor.

Türkiye, üç tarafı denizlerle çevrili bir yarımada olarak tarih boyunca deniz ticaretinin kavşak noktası oldu. Bu önemli konumu, 21. yüzyılın jeoekonomik haritasında da korumaya devam diyor. Avrupa, Asya ve Afrika arasındaki ticari akışın tam merkezinde yer alan ülkemiz, Akdeniz üzerinden

İstanbul Havalimanı'nın devreye girmesiyle Türkiye, Avrupa-Asya hava taşımacılığı koridorunun kalbinde konumlanan bir hâle geldi. Türk Hava Yolları'nın dünyanın en çok ülkesine uçan hava yolu olması ülkenin bu doğal avantajını daha da pekiştiriyor.

Dünya Ticaretinin, Taşıma Modlarına Göre Yüzdelik Dağılımı:

%83

Deniz yolu

%16

Kara ve demir yolu

%1

Hava yolu

Deniz ve hava taşımacılığı, yalnızca lojistik değil aynı zamanda ekonomik değer zincirinin stratejik iki ayağını oluşturan önemli bir sektör olarak konumlanıyor.

geçen doğu-batı ticaret rotasının stratejik bir halkasını oluşturuyor.

DÜNYANIN EN FAZLA KONTEYNER ELLEÇLEYEN BEŞ LİMANI TÜRKİYE'DE

2010-2019 döneminde dünya konteyner taşımacılığı hacmi yılda ortalama yüzde 4,3 artarken Türkiye aynı dönemde yüzde 7,5 büyümeye kaydederek küresel ortalamanın neredeyse iki katı bir performans sergiledi. 2019 itibarıyla da 11,7 milyon TEU konteyner hacmiyle dünya sıralamasında 16'ncı ülke konumuna erişti.

Limanlarımızda elleçlenen yük oranı yılda ortalama yüzde 4,2 oranında artarken transit hacminin

de yüzde 4,4 oranında arttığı görülüyor. Deniz taşımacılığında transit hacim gelişmekle birlikte mevzu-atsal/uygulama kısıtları ve fiziksel kısıtlardan dolayı potansiyele göre oldukça sınırlı seviyede kalıyor.

Türkiye'nin güçlü liman altyapısı, uygun iş gücü maliyetleri, serbest bölgelerin sağladığı avantajlar ve büyük küresel şirketlerin yatırımları (MSC, Maersk, DP World gibi), sektörün büyüme zeminini güçlendiriyor. Lloyd's List'in, "2025 Dünyanın En Fazla Konteyner Elleçleyen 100 Limanı" listesine Türkiye'den 5 limanın girmesi (Ambarlı, Kocaeli, Aliğa, Tekirdağ, Mersin) de Türkiye'nin ölçek ve ağ gücünü kanıtıyor.



TÜRKİYE'NİN HAVALİMANI YOLCU TRAFİĞİ ARTIŞTA

Havalimanı işletmeciliği, yalnızca yolcu taşımacılığı değil, yüksek katma değerli yüklerin (elektronik, ilaç, savunma ürünleri) taşınmasında da stratejik rol oynadığından sektörün önemli ayaklarından birini oluşturuyor. Türkiye, 2019 itibarıyla dünya yolcu taşımacılığında 8'inci, Avrupa'da 3'üncü, uluslararası yük taşımacılığında ise 9'uncu sırada yer alıyor. 2018'e göre yüzde 14,7'lik büyümeye ile bu sıralamaya yükselen Türkiye, Almanya ve Lüksemburg'un ardından Avrupa'nın üçüncü büyük hava kargo merkezi konumuna erişti.

Türkiye, 2021 yılı sonunda havalimanı yolcu trafiğine göre ise dünyada 6'ncı, Avrupa'da 2'nci sırada yer aldı. Yolcu trafiği değerlendirmesine göre 2020 yılında dünyada 7'nci, Avrupa ülkeleri arasında ise 2'nci sırada konumlandı. İstanbul Havalimanı dâhil üç havalimanı Avrupa'da ilk 20'ye, dünyada ise ilk 50'ye girmeyi başadı. İç ve dış hatlar dâhil olmak üzere 2002'de yaklaşık 34,5 milyon olan Türkiye'nin yolcu sayısı, 2024 sonu itibarıyla 230,2 milyonun üzerine çıktı. Türk hava sahasında gerçekleşen uçuş sayısı da 2 milyonu aştı.

59 aktif havalimanı ile dünyanın en geniş uçuş ağına sahip ülkelere-rinden biri olan Türkiye'nin, 2024 yılında hava sahası kullanımından sağladığı gelir 24,8 milyar TL'ye ulaşarak rekor kırdı.

İSTANBUL HAVALİMA'NIN BÜYÜK KATKISI

Avrupa Hava Seyrüsefer Emniyeti Teşkilatı (EUROCONTROL) tarafından yayımlanan "Avrupa Havacılık Genel Bakış" raporunun değerlendirmesinde Türkiye, günlük ortalama 3 bin 841 uçuşla Avrupa'daki en yoğun trafik hacmine sahip altıncı ülke konumuna ulaştı. Havalimanı düzeyinde ise İstanbul



59 aktif havalimanı ile dünyanın en geniş uçuş ağına sahip ülkelerinden biri olan Türkiye'nin, 2024 yılında hava sahası kullanımından sağladığı gelir 24,8 milyar TL'ye ulaşarak rekor kırdı.

Havalimanı, günlük ortalama 1.556 uçuş ile Avrupa'daki "en yoğun havalimanı" ünvanını sahip. İstanbul Havalimanı bu rakamla; Amsterdam, Frankfurt, Paris-Charles de Gaulle ve Londra Heathrow gibi büyük havalimanlarının önüne geçmiş durumda.

Modern altyapısı, 200 milyon-dan fazla yolcu kapasitesi ve global uçuş ağı ile Avrupa, Asya ve Afrika arasındaki en önemli geçiş noktalarının başında gelen İstanbul Havalimanı bu başarının önemli simgelerinden biri. Conde Nast Traveler, dergisi okuyucuları tarafından 2022 yılında dünyanın en iyi havalimanı seçilen İstanbul Havalimanı, 2021 yılında yolcu trafiği sıralamasında ise Avrupa'da 1'inci, dünyada ise 13'üncü olmuştur.



2025'in İlk Sekiz Ayında Limanlarda Yük Hacmi Yüzde 3 Arttı

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı verilerine göre, Ocak-Ağustos 2025 döneminde Türkiye limanlarında elleçlenen toplam yük miktarı bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 3 artışla 368 milyon ton seviyesine ulaştı. Bu artıştaki en belirgin katkının, genel kargo ile ithalat ve kabotaj yüklerindeki büyümeden kaynaklandığı görülüyor.

2025'in ilk sekiz ayında limanlarda yaklaşık yüzde 3,5'lik artışla 9,5 milyon TEU konteyner elleçlendi. Bu artışta, özellikle ithalat konteynerlerindeki yüzde 8'in üzerindeki yükseliş belirleyici oldu. Sektör temsilcileri, yılın ikinci yarısında mevcut eğilimin korunması hâlinde, 2025 yılı sonunda toplam yük hacminin 520-560 milyon ton, konteyner trafiğinin ise 13-15 milyon TEU aralığında gerçekleşmesini öngörüyor.

Lloyd's List'in, "2025 Dünyanın En Fazla Konteyner Elleçleyen 100 Limanı" listesine Ambarlı, Kocaeli, Aliğa, Tekirdağ, Mersin ile birlikte Türkiye'den toplam beş limanın girdi.

“TÜRKİYE'Yİ KATMA DEĞER ÜRETEEN LOJİSTİK VE DAĞITIM MERKEZİ HÂLINE GETİRECEĞİZ”



Turgay Yaman
Hizmet İhracatçıları Birliği
(HİB) Liman İşletmeciliği ve
Yer Hizmetleri Komite Başkanı

Türkiye'nin, 2024 itibarıyla 117 milyar doları aşan rekor hizmet ihracatı başarısında, liman işletmeciliği ve yer hizmetleri sektörü hem doğrudan katkısı hem de dolaylı etkileriyle merkezi bir rol oynuyor. Sektörümüz, deniz limanlarımızda yabancı bayraklı gemilere sunulan transit yük ve aktarma hizmetlerinin yanı sıra havalimanlarımızda küresel hava yolu şirketlerine sağlanan yer hizmetleri, kargo operasyonları ve terminal işletmeciliği ile de ülkeye doğrudan döviz girdisi sağlıyor. Ancak sektörümüzün asıl stratejik değeri, bu doğrudan gelirin ötesinde tüm mal ihracatımızın temelini oluşturan çarpan etkisinde yatıyor.

Lojistik üslerimiz olan limanlarımız ile havalimanlarımız, sanayicimizin ürettiği her bir ürünün dünya pazarlarına rekabetçi, hızlı ve güvenli bir şekilde ulaşmasını sağlayan ana arterlerdir. Değişen küresel tedarik zincirleri ve yeni ticaret rotalarının önem kazandığı bu dönemde, Türkiye'nin coğrafi avantajını "Orta Koridor" gibi stratejik rotalar ile hava kargoda hız ve erişim avantajı sunan havalimanlarımızla somut ekonomik değere dönüştüreceğiz.

"KÜRESEL REKABETİN VAZGEÇİLMEZ KOŞULU: "SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE DİJİTALLEŞME"

Türkiye, jeostratejik konum avantajını, son yıllarda yapılan modern altyapı yatırımlarıyla birleştirerek bölgesel rekabette önemli bir güce dönüştürdü. Denizcilikte Doğu Akdeniz'de Pire, Karadeniz'de Köstence gibi limanlarla rekabet ederken havacılıkta ise Dubai, Doha ve Frankfurt gibi küresel aktarma merkezleriyle (hub) yarışıyoruz.

Özellikle İstanbul Havalimanı Projesi'nin hayata geçmesiyle ülkemiz ve İstanbul, uçak hareketi ve hava kargo elleçleme tonajı itibarıyla Avrupa'nın zirvesine yerleşti.

Dünyanın en büyük gemi ve uçaklarına hizmet verebilen yüksek kapasiteli teknolojik terminallerimiz, dinamik operasyonel kabiliyetimiz ve gelişmiş intermodal bağlantılarımız, en büyük avantajlarımızdan.

Ancak bu avantajları sürdürülebilir kılmak için geliştirmemiz gereken alanlar mevcut. En önemli önceliğimiz, deniz limanlarımızın hinterland bağlantılarını demir yolu ile güçlendirirken havalimanlarımızı da tren ağları ve şehir lojistik merkezleriyle tam entegre hâle getirmektir. Nihai hedefimiz, Türkiye'yi katma değer üreten lojistik ve dayapmaktır.

Sürdürülebilirlik ve dijitalleşme, sektörümüz için artık bir tercih değil, küresel rekabetin vazgeçilmez bir koşulu. Denizcilikte "Yeşil Liman" sertifikaları ve kıydan elektrik beslemesi (shore power) gibi adımlar atılırken havacılıkta da "Yeşil Havalimanı" konsepti, Sürdürülebilir Havacılık Yakıtı (SAF) kullanımı ve karbon akreditasyon programları gibi küresel standartları benimsiyoruz. Bu dönüşüm, operasyon merkezlerimizi daha verimli, çevreci ve güvenli hâle getiriyor.

Dijitalleşme alanında ise modern terminallerimiz, küresel standartlarla tam uyumlu faaliyet gösteriyor. Deniz limanlarımızda uzaktan kumandalı saha vinçleri ve yapay zekâ destekli terminal işletim sistemleri öne çıkarken havalimanlarımızda ise biyometrik geçiş sistemleri, yapay zekâ destekli operasyon yönetimi ve yolcu akışını optimize eden dijital ikiz teknolojileri gibi inovasyonlar devreye alınıyor.

Suyun Geleceği için O-PVC Mükemmelliği



BENİ TARA

Daha fazla bilgi!

**Büyük Projeler,
Büyük Borular Gerektirir.**



**EN İLERİ O-PVC
ÇÖZÜMLERİ**

TOM

Orta ve yüksek basınçlı şebekelerde üstün performans, hafif, yüksek hidrostatik ve darbe dayanımı, korozyona karşı bağışıklık, tamamen su sızdırmaz ve maksimum süneklik (düktilite). **TOM® içme suyu, sulama ve yangın suyu şebekeleri için en akıllıca seçimdir.**

**DN90 ila DN1200 mm arasında
değişen çap PN12,5, 16, 20 ve 25 bar**

ECO FITTOM

Dünyanın ilk ve tek O-PVC bağlantı parçaları.

Uyumlu, sağlam ve verimli bu bağlantı parçaları, güvenilir ve sürdürülebilir bir şebeke kurmak için her türlü PVC boruyla birlikte sorunsuzca kullanılabilir.

**DN110 ila DN400 mm arasında
değişen çap PN16**

Ege'nin Patika Yollarından Zamanın Derinliklerine Efeler Yolu

Doğa, tarih ve kültürü buluşturan Efeler Yolu, doğaseverlere unutulmaz bir deneyim sunmasının yanı sıra sorumlu turizm anlayışıyla da Ege'nin unutulmuş dağ köylerini, yaylalarını ve geçitlerini yeniden canlandırıyor.

Ege'nin en yüksek dağ geçitlerinden, unutulmaya yüz tutmuş tarihi köylerine uzanan, kültürel ve ruhsal bir keşif yolculuğunun adı: Efeler Yolu... Efes'in kutsal topraklarında atılan her adımda, Ege'nin bereketi, efelerin destansı direnişi ve Anadolu'nun kadim bilgisini fısıldanıyor kulaklara. Adını yalnızca Ege'nin efsanevi zeybeklerinden değil, onların Kurtuluş Savaşı yıllarında düşmana karşı hazırlık yaptığı ve karargâh olarak da kullandığı dağ yollarından alıyor. Bu açıdan rota, bir doğa yürüyüşü olduğu kadar tarih boyunca özgürlük mücadelesinin izlerinin sürüldüğü bir kültür yolculuğu niteliği taşıyor.

Efeler Yolu; İzmir'in Bornova ilçesinden başlayarak Nif Dağı ve Bozdağ sıralarını aşır Kiraz'ın yaylalarını dolaşır; ardından tekrar Aydın dağ silsilesi üzerinden Efes-Selçuk'taki Meryem Ana noktasında sona eriyor. Yaklaşık 500 kilometre uzunluğundaki yolculuk, çok etaplı ve profesyonelce işaretlenmiş bir yürüyüş rotası.

Rotanın en önemli özelliklerinden biri de doğaya zarar vermeden, yerel halkla birlikte sürdürülebilirlik ilkeleri gözetilerek yürütülen "sorumlu turizm" anlayışıyla planlanılmış olması. Efeler Yolu, bu özellikleri sayesinde de 2023 yılında Green Destinations "Top 100 Stories" arasında yer alarak uluslararası alanda ün kazanmayı başardı.

İÇİNDE TARİH BARINDIRAN BİR YÜRÜYÜŞ DENEYİMİ

Efeler Yolu, antik ve kadim yayla yollarını, dağ geçitlerini, köy

bağlantı yollarını günümüzle buluşturma fikriyle ortaya çıkmış bir proje. Rotaların çoğu, zamanı içinde yerel halkın tarım, hayvancılık, yaylacılık gibi amaçlarla kullandığı geleneksel patikalardan geçiyor. Proje resmî olarak 2019 yılında kamuoyuna duyuruluyor ve ardından İzmir Kalkınma Ajansı (İZKA) gibi kurumların desteğiyle rotalar belirlenerek ve işaretleme, altyapı hazırlıkları başlatılıyor. Zamanla yerli ve yabancı yürüyüşçülerin ilgisini çekmeye başlayan Efeler Yolu, Avrupa'daki yürüyüş rotaları arasında da kendine yer bulmayı başarıyor.

Efeler Yolu'nun temelinde gönüllülük esasına dayanan bir işleyişi bulunuyor. Projenin başlangıcından itibaren işaretleme, bakım ve yürüyüşçülere rehberlik gibi görevleri etap gönüllüleri üstlendi. Her etabın sorumluluğu da yine gönüllülere verilmiş durumda. Gönüllüler, her yıl etabı yeniden yürüyüp budama, işaret yenileme gibi işleri gerçekleştiriyor. Proje hayata geçiren ekip, Ege'nin coğrafyasındaki doğal güzelliğin yanı sıra yöredeki kültür, zeybek geleneği, efe hikâyeleri ve köy yaşamını da rotaya dâhil etmeyi amaçlıyor.

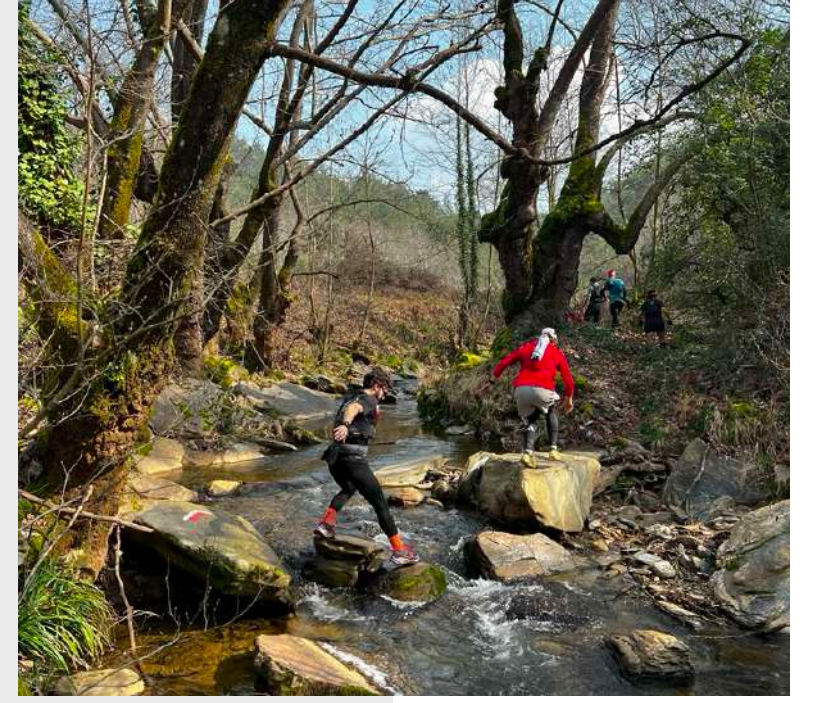
"EFELER YOLU BİR MEYDAN OKUMADIR"

Ana misyonu; yürüyüşçülere unutulmaz doğa deneyimlerinin yanı sıra güzergâh üzerindeki köylerin, yaylaların, tarihi ve kültürel değerlerin korunmasını ve tanıtılmasını sağlamak olan Efeler Yolu'nun, köy ekonomilerine destek olmak ve genç göçünü engellemek gibi



Efeler Yolu Etapları

- 1. Etap:** Kavaklıdere - Nazarköy
- 2. Etap:** Nazarköy - Yukarıkızılca
- 3. Etap:** Yukarıkızılca - Bayramlı
- 4. Etap:** Bayramlı - Yenikurudere
- 5. Etap:** Yenikurudere - Ovacık
- 6. Etap:** Ovacık - Sarıyurt
- 7. Etap:** Sarıyurt - Kerpiçlik
- 8. Etap:** Kerpiçlik - Lübbey
- 9. Etap:** Lübbey - Gölcük
- 10. Etap:** Gölcük - Birgi
- Alternatif Etap:** Gölcük - Bozdağ
- 11. Etap:** Birgi - Bozdağ
- 12. Etap:** Bozdağ - Karakoyun Yaylası
- 13. Etap:** Karakoyun Yaylası - Ovacık
- 14. Etap:** Ovacık - Küçükibrahimler



Bozdağlar'ın çetin zirvelerinden geçerek Kiraz'ın yaylalarına ulaşılıyor. Tire'ye bağlı Dallık, Kaplan ve Akçaşehir gibi köyler dinlenmek için fırsat sunarken rotanın, Selçuk'a doğru alçalan son son kısımlarında ise kültürel yoğunluk artıyor.

toplumsal hedefleri bulunuyor. Rota üzerinde toplam 27 ana etap ile birlikte bir de alternatif etap bulunuyor. Genellikle 14 ile 24 kilometre arasında değişen etap uzunlukları, “orta-zor” ve “zor” olarak sınıflandırılıyor. Yolculuğun bu zorlu yapısı, rotanın mottosunu da karşılıyor: “Efeler Yolu bir meydan okumadır.”

Yol boyunca yürüyüşçülerin karşılaştığı kırmızı-beyaz işaretlemeler ana rotayı, kırmızı-sarı işaretlemeler alternatif hattı gösteriyor. Standart rota işaretlemesinin yanı sıra belirli zirvelere veya manzara noktalarına yönlendiren kırmızı vurgular da rota boyunca rehberlik sağlıyor.

EGE'NİN KALBİNE DOĞRU BİR YÜRÜYÜŞ

Efeler Yolu'nun sunduğu yaşam deneyimini benzersiz kılan en büyük etken, rotanın geçtiği Ege coğrafyasının muazzam zenginliği. Yol, İzmir ve Aydın'ın dağlık ve kırsal bölgelerinde, deniz etkisinin karasallaştığı iç Ege platosuna doğru yükseliyor.

Güzergâh, İzmir'in Bornova ilçesinden başlayıp Kemalpaşa'nın Nazarköy ve Yukarıkızılca gibi köylerini geçerek iç bölgelere doğru kıvrılıyor. Bayındır'a bağlı Sarıyurt ve Ödemiş'in Kerpiçlik, efsanevi Lübbey gibi yerleşimlerini birbiriyle bağlıyor. Yüksek irtifalı yürüyüşler sonucunda da Gölçük'ün serin gölü ve UNESCO Dünya Mirası Geçici Listesi'nde yer alan tarihi Birgi kasabasına ulaşılıyor.

Kiraz, Beydağ ve Tire, rotanın zirve deneyimini yaşattığı noktalar arasında yer alıyor. Bozdağlar'ın çetin zirvelerinden geçerek

Kiraz'ın yaylalarına ulaşılıyor. Tire'ye bağlı Dallık, Kaplan ve Akçaşehir gibi köyler dinlenmek için fırsat sunarken rotanın, Selçuk'a doğru alçalan son son kısımlarında ise kültürel yoğunluk artıyor.

KÖY EKONOMİSİNİ CANLANDIRACAK

Efeler Yolu projesindeki her etap, yürüyüşçülerin güvenle konaklayabileceği ve yerel kültürü deneyimleyebileceği

bir köye ulaşılması üzerine kurgulanmış. Böylece yürüyüş, doğayla iç içe bir keşif olduğu kadar, köy kültürünü deneyimleme yolculuğuna da dönüşüyor. Köylerin her birinde “Efeler Yolu Dostu İşletme” adı verilen yerel konaklama ve yeme-içme noktaları bulunuyor. Yürüyüşçüler, günün yorgunluğunu bu dost işletmelerde atarken aynı zamanda yöre halkıyla tanışarak yerel ürünleri tatma ve köyün sıcak atmosferini yaşama fırsatı buluyor.

Rotadaki köylerin özelliklerinin yansıtıldığı semboller, “köy mührü” olarak tasarlanmış. Bu mühür, işletmeler tarafından köylere ulaşan yürüyüşçülerin pasaport defterlerine basılıyor. “Efeler Yolu Pasaportu” da bu uzun ve anlamlı yürüyüşün somut bir hatırası olarak mace-raye dâhil olmuş oluyor. Yürüyüş rotasının tanıtımı için bu yıl ilk kez Efeler Yolu Ultra Trail gerçekleştirildi ve 24-25 Mayıs tarihlerindeki organizasyona altı ülkeden 256 sporcunun katıldı.

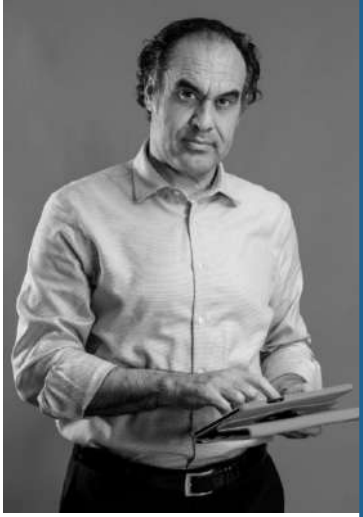
AVRUPA KONSEYİ KÜLTÜR ROTALARI AĞI'NA DÂHİL OLDU

Nisan ayında Avrupa Konseyi Kültür Rotaları ağına dâhil edilen Efeler Yolu, Türkiye'den bu ağa kabul edilen 12. rota oldu. Rota ayrıca Türkiye'de Avrupa Konseyi'nce Yaylacılık Patikaları ağına dâhil edilen ilk kültür rotası olma özelliğini de taşıyor.

Projenin yürütücüsü Ege Üniversitesi Spor Bilimleri Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Özgür Özkaya, yaptığı açıklamada rotanın kısa sürede dikkat çekmesinin, bu toprakların taşıdığı kültürel, tarihi ve doğal mirasın evrensel değer taşıdığını kanıtladığını belirtiyor. Çeşitli platformlarda yer almanın, Efeler Yolu'nun sürdürülebilir kültür rotası olma yolunda emin adımlarla ilerlediğini ortaya koyduğunu ifade eden Özkaya, “Bu başarı sadece yürüyüş rotasının değil, aynı zamanda Batı Anadolu'nun zengin hikâyesinin de dünyaya anlatılmasıdır. Efe, zeybek kültürünün tüm dünyaya daha etkili şekilde tanıtılmasıdır.” diyor.

Efeler Yolu Etapları

- 15. Etap:** Küçükbahramlar - Balyeri
- 16. Etap:** Balyeri - Karabolu
- 17. Etap:** Karabolu - Palamutçuk
- 18. Etap:** Palamutçuk - Beyköy
- 19. Etap:** Beyköy - Ovacık Yaylası
- 20. Etap:** Ovacık Yaylası - Demirdere
- 21. Etap:** Demirdere - Karaçamur Yaylası
- 22. Etap:** Karaçamur Yaylası - Dallık
- 23. Etap:** Dallık - Kaplan
- 24. Etap:** Kaplan - Akçaşehir
- 25. Etap:** Akçaşehir - Küçükale
- 26. Etap:** Küçükale - Şirince
- 27. Etap:** Şirince - Meryemana



Alparslan Yılmaz
Basibox Kurucusu

Basibox

İş Güvenliğinde Deneyimsel Öğrenme Teknolojisi

VR teknolojisiyle tehlikeleri güvenli bir ortamda deneyimleme fırsatı sunan Basibox, iş güvenliğinde yeni bir çağ açıyor ve çalışanlara gerçek hayatta karşılaşılabilecekleri riskleri güvenli biçimde yaşatarak öğrenmelerine imkân tanıyan eğitimler sunuyor.

Basibox'un kuruluş hikâyesini dinleyebilir miyiz?

25 yıldır iş sağlığı ve güvenliği alanında çalışıyoruz. Türkiye'de birçok firmaya hâlihazırda bu alanda farklı eğitim çözümleri sunuyoruz. VR yolculuğumuz ise yaklaşık olarak 7 yıl önce TOFAŞ için geliştirdiğimiz 360° Tehlike Avı çözümümüzle başladı. Bu süreçte VR teknolojisinin eğitim çözümleri sunmada bize sağlayabileceği alternatifleri ve kullanıcıların öğrenme hızını artırma potansiyelini görmüş olduk. Böylece VR alanında özel bir marka yaratıp bu alanda uzmanlaşmaya karar verdik.

Eğitim senaryolarınızda gerçek hayata yakınlık düzeyi ne kadar?

Hazırladığımız oyun kütüphanesi haricinde müşterilerimizin talepleri ve ihtiyaçları doğrultusunda oyunlar da hazırlıyoruz. Hâlihazırda genişlemekte olan bir iş sağlığı ve güvenliği kütüphanemiz var. Ayrıca müşterimizin ihtiyaç duyduğu senaryoları oyunlaştırarak özelleştirilmiş eğitim çözümleri de sunabiliyoruz. Bu tarz çözümlere en iyi örneklerden biri 360° Tehlike Avı. Tehlike avı isteyen müşterilerimizin bize gösterdiği çalışma alanları ekibimiz tarafından ziyaret ediliyor ve bu alanı modelliyoruz. Bu model temel alınarak hazırlanan oyunlarda müşterilerimize

mevcut çalışma alanlarında karşılaşılabilecekleri tehlikeleri güvenli bir ortamda tespit etmelerini ve ortaya çıkabilecek sorunları deneyimlemelerini sağlıyoruz. Burada kendi yazılım ekibimizin olması hem yeni oyunlar üretmemizi hem de mevcut oyunlarımızı geliştirmemizi kolaylaştırıyor ve bize çözüm sunma konusunda esneklik sağlıyor.

Basibox'ta ürettiğimiz çözümlerde ana hedefimiz müşterilerimize deneyimsel öğrenmenin avantajlarını sunabilmek. Dolayısıyla gerçek alanları simüle ederken amacımız gerçeklik hissini ve deneyime dâhil olma hissini en üst düzeyde sunabilmek. Ürettiğimiz oyunlarda sanal gerçeklik şartlarında hem mekân ile hem de içindeki objelerle etkileşime girmelerini ve böylece gerçek hayatta karşılarına çıkabilecek durumlara verecekleri tepkileri deneyim yoluyla öğrenmelerini sağlıyoruz.

Eğitim içeriklerinizden de bahsedebilir misiniz?

Kuruluş aşamasında odağımızı uzman olduğumuz bir alanda tutmak istedik. Nispeten yeni bir teknolojinin imkânlarını İSG alanında denemiş ve tecrübemizi artırmış olduk. Şu anda firmalara 10 adet hazır oyun ile deneyimsel öğrenme imkânı sunuyoruz. Hazırlık aşamasında da beş oyunumuz var. Yakında 15 oyunluk bir kütüphaneye sahip olacağız. Mevcut oyunlarımız

arasında deprem güvenliği, kapalı alanda güvenli çalışma, yüksekte güvenli çalışma bilgi güvenliği ve yangın güvenliği gibi başlıkları sayabiliriz. Ayrıca müşterilerimizin talep ve ihtiyaçlarına özel oyunlar hazırlayabiliyoruz.

İSG dışında önümüzdeki yıl farklı alanlarda da uzmanlığımızı geliştirmek istiyoruz. VR eğitimleriyle, şimdiye kadarki tecrübemize dayanarak, özellikle nitelikli iş gücü arayışında olan sektörler için yenilikçi çözümler üretebileceğimize inanıyoruz.

Kullanıcıların geri bildirimlerine nasıl ulaşıyor ve bu dönütleri ürün süreçlerine nasıl entegre ediyorsunuz?

VR eğitiminin avantajlarından biri eğitim sürecindeyken kullanıcı geri bildirimi alabiliyor olmamız. Deneyimsel eğitim sırasında oyunlara nasıl ve ne hızla tepki verildiğini izleyip hem kendi ekibimizle hem de müşterimizle bu bilgiyi paylaşabiliyoruz. Oyunlaştırma süreçlerinin en hassas yönlerinden biri oyunların tekrar tekrar denenip hataların ortadan kaldırılmasıdır. Biz içimizde bu süreçleri yönetiyoruz. Ancak sahadaki gerçek kullanıcılardan aldığımız bilgiler bizim için çok daha kıymetli oluyor.

Zaman ve maliyet açısından VR ile verilen eğitimin iki temel avantajı var. Öncelikle, bir grup insanı bir sınıfa alıp eğitmek daha hızlı gibi görülebilir. Ancak VR'ın burada geleneksel eğitim metotlarına göre ayrıştığı çok önemli bir nokta var. VR ile alınan eğitimde önden bir ders aşaması yok. Kullanıcı direkt bir şekilde ilgili senaryo ne ise onu deneyimleyerek öğreniyor. Böylece aradan konu anlatımı ve test sürecini çıkarıp kullanıcıyı deneyim ile eğitiyoruz. Ayrıca VR kullanmak için özel bir sınıf veya eğitim alanına ihtiyaç duymuyoruz. Bir kişinin rahatça hareket edebileceği bir alan olması yeterli. Böylece firmalar, eğitim için özel

bir alan ayırma ihtiyacı duymuyor. Araştırmalar, deneyimsel öğrenmenin bir yılı aşan sürelerde bilgi kalıcılığı sağladığını gösteriyor. Geleneksel öğrenmede bu süreler çok daha kısa. Ayrıca deneyimleyerek öğrendiğinde kullanıcılar ilk karşılaşmada bile hızlıca öğrendiklerini hatırlayabiliyor. Örneğin yakın zamanda, müşterilerimiz olan bir firmanın fabrikasında çıkan bir yangında bir çalışan hızlıca müdahale ederek yangının büyümesini engellemiş. Firma çalışana nasıl müdahale ettiğini sorduğunda VR oyununda yaptığını tekrar ettiğini söylemiş. Bu da bize deneyimsel öğrenmenin asıl mali avantajının tehlike durumlarında ortaya çıktığını gösteriyor.

Basibox'u VR güvenlik çözümleri geliştiren diğer rakiplerinden ayıran noktalar neler?

Türkiye pazarında gün geçtikçe adımızı daha çok duyuruyoruz. Basibox'un Türkiye pazarında önümüzdeki yıllarda daha da tanınacağına ve farklı sektörler için yenilikçi çözümler sunacağına inanıyorum. Hem dünyada hem de Türkiye'de benzer eğitimler veren firmalar var. Bu rekabetin varlığı ile VR ile eğitimin daha iyi noktalara geleceğine inanıyoruz. Türkiye pazarındaki en büyük avantajlarımızdan biri 25 yıllık İSG tecrübemiz. Bu alandaki tanınırlığımız firmalar için bir güven kaynağı. Ayrıca VR ile eğitim alan kullanıcılar zorunlu İSG sertifikası da alabiliyorlar. Yazılım ekibimizin olması bize hem müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda yeni oyunlar hazırlamayı hem de genişlemeyi planladığımız sektörlerde yeni oyunlar üreterek kütüphanemizi genişletmemizi kolaylaştırıyor. Hâlihazırda Türkiye'de faaliyet gösteren yerel ve global birçok şirkete hizmet veriyoruz. Referanslarımızın yurt dışına açılırken rekabette ciddi bir avantaj sağlayacağını düşünüyoruz.



“TİM-TEB Girişim Evi İş Birlikleri Açısından Önemli Fırsatlar Sundu”

TİM-TEB Girişim Evi bizim için stratejik planlama ve farklı firmalarla iş birlikleri yapma konusunda önemli bir fırsat oldu. Ayrıca eğitimlerde girişimciliğe daha profesyonel bir perspektiften ve aynı zamanda ayakları daha yere basan bir yaklaşımla bakmayı öğreniyoruz. Böylece iş dünyasının keşmekeşi içinde gözden kaçırdığımız detaylar ve potansiyel etkiler önümüze seriliyor. Bu açıdan TİM-TEB Girişim Evi'ne girişimcilere katkılarından ötürü müteşekkirimiz.



Dr. Engin Sarıkaya
Theca Kurucusu

THECA Geleceğin Ambalajını Bugünden Üretiyor

Sürdürülebilirliği bir pazarlama söylemi değil, iş yapış biçimi olarak gören THECA, atıktan değer yaratıyor. Doğadan aldığı ilhamı kalıplanmış selülozik ambalaj teknolojileriyle buluşturan girişim, ambalajın geleceğini sürdürülebilir hâle getiriyor.

Kalıplanmış selülozik ambalaj teknolojileri geliştiren ve bu alanda ürün çözümleri THECA, pazardaki hangi boşluğu doldurmak üzere kuruldu?

THECA bir sürdürülebilirlik öngörüsüyle kuruldu. Dünyadaki mega trendleri dikkatle analiz ettik. Analiz sürecinde gördük ki sürdürülebilirlik teması artıyor, strafor gibi çevreye zarar veren ambalajların yerini de selüloz bazlı çözümler alıyor. Şehirleşme ve çift gelirli aile yapısı ise gıda ambalajı kullanımını ciddi şekilde yükseltiyor.

Biz, bu dönüşümü sadece takip etmek yerine şekillendirmeyi seçtik. Kalıplanmış selülozik ambalaj teknolojilerini merkeze alarak bu yükselen ihtiyaca yenilikçi ve çevreci çözümler sunmak için yola çıktık. Ve THECA böyle doğmuş oldu.

THECA, sürdürülebilir ambalaj konusunda tüketici bilincini artırmak için ne gibi adımlar atıyor?

Biz sürdürülebilirliği bir pazarlama söylemi olarak değil, iş yapış biçimi olarak görüyoruz. Büyük B2B üreticilerle çalışırken onlara sadece ürün satmıyoruz. Tasarımı kendimiz yapıyor, prototip üretiminde kalıp maliyeti engelini ortadan kaldırıyoruz.

Yani, “gel birlikte deneyelim” diyoruz. 20 yıllık know-how’ımızı tek kullanımlık ambalajların yeşil dönüşümüne aktarıyoruz. Bu yaklaşım hem farkındalık yaratıyor hem de firmalar için riskleri azaltarak geçişi hızlandırıyor.

Sürdürülebilir ürünlere geçiş kullanıcı tarafında kabul ettirme noktasında karşılaştığınız zorluklar oluyor mu? Kullanıcı beklentileri ne yönde şekilleniyor?

Bizim ana müşterimiz fabrikalar. Türkiye’de ilk engel çoğu zaman maliyet oluyor. Ancak toplam sahip olma maliyeti yaklaşımını benimseyen firmalar, uzun vadede sürdürülebilir çözümlerin daha avantajlı olduğunu görüyor. Kullanıcı beklentisi sadece fiyatlamadan oluşmuyor. Doğallık, algı ve marka itibarı da kararları etkileyen başlıklardan. Aslında sürdürülebilir ürün talebi var, sadece doğru şekilde anlatılması gerekiyor. Bu süreç hakkında doğru bilgilendirmeler yapıldığı ve firmalar sürdürülebilir çözümlerin avantajlarını gördüğü takdirde talebin daha da artacağına inancım tam.

Sürdürülebilir ambalaj sektöründe karşılaşılan teknik,

20 yıllık know-how’ımızı tek kullanımlık ambalajların yeşil dönüşümüne aktarıyoruz. Bu yaklaşım hem farkındalık yaratıyor hem de firmalar için riskleri azaltarak geçişi hızlandırıyor.

ekonomik ya da yasal engeller nelerdir? Ham madde ve enerji maliyetlerindeki artış iş süreçlerinizi nasıl etkiliyor?

Aslında şikâyet edilecek çok şey var: Öngörülebilirliğin olmaması, enerji maliyetleri, ihracatta fiyat artışı limiti ve daha birçok şey sayılabilir. Fakat değiştiremeyeceğimiz sorunlara odaklanmak yerine tek yapmamız gerekenin, verimliliğimizi artırarak maliyetlerimizi düşürmek olduğunu biliyoruz.

Daha akıllı üretim teknolojileri, süreç optimizasyonu ve atık azaltımı ile bu engelleri fırsata çevirmeye çalışıyoruz. Yani, kontrol edemediğimize değil, geliştirebileceğimize odaklanıyoruz.

Ürünlerinizin “kompost olabilen”, “karbon nötr” ve “geri dönüştürülebilir” özelliklerini sağlamak için hangi teknolojileri/yöntemleri kullanıyorsunuz?

Ürünlerimiz selüloz bazlı olduğu için doğal olarak kompost olabilen bir yapıya sahip, bu bizim en büyük avantajımız. Biz döngüsel ekonominin içinde yer alıyoruz. Atık kâğıtla çalışıyoruz, hatta kahve posası gibi ekonomik değeri olmayan malzemeleri hammaddemize ekleyerek geri

dönüşümden ileri dönüşüme geçiyoruz. Böylece karbon ayak izimizi azaltıyor, malzemelerin hayat döngüsünü uzatıyor ve çevresel etkimizi minimuma indiriyoruz.

Sürdürülebilirlik sizin için ne anlama geliyor?

Biraz basit olacak ama örnek veriyorum; bir ürün 120 gram olarak yeterli olacaksa, o ürünü 150 gram olarak tasarlamamak demek. Asıl majör iyileştirmeler daha ürün ortaya çıkmadan yapılabilecek iyileştirmeler oluyor.

Kendinize koyduğunuz hedefler bağlamında baktığınızda kuruluşunuzdan bugüne geldiğiniz konumu nasıl değerlendirirsiniz?

3,5 yıl önce zemin katta bir garajda başladık. Bugün sadece endüstriyel viyole odaklı Türkiye’nin en büyük kalıplanmış selülozik ambalaj şirketiyiz. Mevcut durumla yetinmiyoruz ama geriye baktığımızda çok yol kat ettiğimizi görmek motive ediyor. Şimdi önümüzde daha büyük bir hedef var: Avrupa’da bir üretim tesisi kurmak. Bununla ilgili önemli bir şirket ile fikir birliğine varmış durumdayız. Böylece sadece Türkiye’de değil, global ölçekte de sürdürülebilir ambalaj dönüşümüne liderlik etmek istiyoruz.



Sürdürülebilir ürünlere yönelik talep var, sadece doğru şekilde anlatılması gerekiyor. Süreç hakkında doğru bilgilendirmeler yapıldığı ve firmalar sürdürülebilir çözümlerin avantajlarını gördüğü takdirde talebin daha da artacağını düşünüyorum.

Sanayi Gündemi



Ekim ayında girdi fiyatlarında keskin artış sürerken maliyet enflasyonunun, eylül ayına kıyasla hafif ivme kaybettiği görüldü.

46,5 ile Son Üç Ayın En Düşük İmalat PMI Değerine Ulaşıldı

İstanbul Sanayi Odası Türkiye İmalat Satın Alma Yöneticileri Endeksi'ne (PMI) göre eylülde 46,7 olarak ölçülen manşet endeks, ekim ayında hafif bir düşüşle 46,5'e gerileyerek imalat sektöründeki yavaşlamanın sürdüğüne işaret etti. Böylece faaliyet koşullarındaki bozulma eğilimi son üç ayın en düşük seviyesine ulaştı.

Firmaların geri bildirimleri, ekim ayında talep zayıflığının iç ve dış pazarlarda devam ettiğini gösterdi. Yeni siparişlerdeki gerileme nispeten hafiflese de hem iç talepte hem de ihracat pazarlarında zayıflama sürdü. Bu durum, üretimdeki düşüşün 19'uncu aya taşınmasına neden oldu.

İstanbul Sanayi Odası Türkiye İmalat PMI anket verileri hakkında değerlendirmede bulunan S&P Global Market Intelligence Ekonomi Direktörü

Andrew Harker, endeks sonuçlarını şu şekilde değerlendirdi: "Türk imalat sektörü ekim ayında yine durağan talep koşullarıyla karşı karşıya kaldı ve bu durum üretim, yeni siparişler, istihdam ve satın alma faaliyetlerinde yavaşlamaya yol açtı. İmalatçıların girdi maliyetlerinde keskin artış, büyük ölçüde liradaki zayıflamaya bağlı olarak devam etti. Firmaların 2025 yılının geri kalan dönemi boyunca karşılaştığı bu zorlayıcı koşulların yakın gelecekte sona ereceğine ilişkin henüz belirgin bir sinyal gözlenmiyor."

Siparişler Yavaşladı

Ekim ayında üretimdeki zayıflama eğilimi, Nisan 2024'te başlayan düşüş sürecinin devamı niteliğinde gerçekleşti. Zayıflama iç talepte olduğu gibi ihracat pazarlarında da gözlemlendi ve böylece yurt dışından alınan yeni siparişler de ekimde yavaşlama sergiledi. Söz konusu düşüş, son üç ayın en belirgin oranına ulaştı. Anket katılımcılarına göre talepteki durgunluk ve

yeni siparişlerdeki yavaşlama, üretimdeki son gerilemenin başlıca nedenleri arasında yer aldı.

Siparişlerin azalması ise firmaların istihdam ve satın alma faaliyetlerini kısıtlamasına yol açtı. Pek çok üretici, ayrılan personelin yerine yeni alım yapma konusunda temkinli davrandı. Girdi talebindeki düşüş, bazı tedarikçilerin teslimatlarını hızlandırmasını sağlarken teslim süreleri kısaldı ve tedarikçi performansı son iki ayın ardından yeniden iyileşme gösterdi.

TL'deki Değer Kaybı Baskıyı Artırdı

Türk lirasındaki değer kaybı da girdi maliyetleri üzerindeki baskıyı artırmaya devam etti. Ekim ayında girdi fiyatlarında keskin artış sürerken maliyet enflasyonunun, eylül ayına kıyasla hafif ivme kaybettiği görüldü. Benzer şekilde, üreticilerin nihai ürün fiyatlarındaki artış da hız kesmesine rağmen güçlü seyrini korudu.

Yeni ihracat siparişlerinde en belirgin yavaşlama tekstil sektöründe yaşanırken sadece gıda ürünleri sektöründe yurt dışı sipariş hacmi sabit kaldı.

10 Sektörde Üretim Daraldı

Anket kapsamında izlenen 10 sektörün tamamında, son dört ayda ilk kez üretimin yavaşladığı görüldü. Bu gerilemenin temel nedeni, yeni siparişlerin zayıf seyretmesi ve istihdamda yaşanan düşüşler oldu. Maliyet baskılarının sürmesi ise tüm sektörlerde ürün fiyatlarının artmasına yol açtı.

Üretimde en keskin daralma kara ve deniz taşıtları sektörlerinde kaydedilirken yeni siparişlerde yalnızca bir sektörde genişleme görüldü. Gıda ürünleri sektörü üst üste üçüncü ay sipariş artışı yaşasa da bu artış sınırlı kaldı. En sert düşüş ise ağaç ve kâğıt ürünlerinde gerçekleşti. Yeni ihracat siparişlerinde en belirgin yavaşlama tekstil sektöründe yaşanırken sadece gıda ürünleri sektöründe yurt dışı sipariş hacmi sabit kaldı.

Girdi maliyetleri ise tüm sektörlerde sert biçimde yükseldi. En hızlı artış makine ve metal ürünlerinde, en düşük ise giyim ve deri ürünlerinde görüldü. Ekim ayında artan maliyetler, sekiz ay aradan sonra tüm sektörlerde satış fiyatlarına yansıdı. En yüksek fiyat artışı gıda ile makine-metal ürünlerinde eşit oranda kaydedildi.

TÜRKİYE PMI İMALAT SANAYİ RAPORU (EYLÜL 2025)



Eylül 2025

Tarım Bülteni



SEKTÖREL İHRACAT VERİLERİ (1000\$)

Sektör	Eylül 2024	Eylül2025	Değişim (%)
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	943.272	999.794	6,0
Mobilya, Kâğıt ve Orman Ürünleri	660.432	687.310	4,1
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	330.369	347.557	5,2
Yaş Meyve ve Sebze	267.544	240.351	-10,2
Meyve Sebze Mamulleri	227.040	226.755	-0,1
Fındık ve Mamulleri	193.831	146.576	-24,4
Kuru Meyve ve Mamulleri	196.149	125.029	-36,3
Tütün	77.068	112.510	46,0
Zeytin ve Zeytinyağı	56.089	36.167	-35,5
Süs Bitkileri ve Mamulleri	7.601	10.157	33,6

Dünyadan Tarım Haberleri

2024'te Küresel Su Döngüsü Düzensizleşti

Birleşmiş Milletler'in hava durumu ajansı yeni raporunda, küresel su kaynaklarının giderek daha az güvenilir hâle geldiğini ve bunun da tehlikeli seller, kuraklıklar ve tarıma yönelik tehditlere yol açtığını bildirdi. Dünya Meteoroloji Örgütü'nün (WMO) su kaynaklarına ilişkin dördüncü yıllık raporuna göre iklim değişikliğinin tetiklediği rekor sıcaklıkta bir yıl, 2024'te nehir akışlarının ve yağışların öngörülemez hâle gelmesine katkıda bulundu.

Ajansa göre, 2024'te küresel sıcaklıklar sanayi öncesi ortalamasının 1,55°C üzerine çıktı; bu, son 175 yılın en yüksek değeri. İklim değişikliği, hava sıcaklıklarını yükseltmenin yanı sıra şiddetli yağışları ve tropik fırtınaları güçlendiriyor ve buzulların erimesine neden oluyor. Güvenilir olmayan su kaynakları, gıda arzını tehdit ettiği gibi çatışmaları körükleyip göçü artırabiliyor. 2024'te en çok etkilenen bölgeler arasında Amazon havzası, bahar ve yaz döneminde yaşanan şiddetli kuraklıkla dikkat çekerken; Batı ve Orta Afrika'da ise seller nedeniyle 2.500 kişi hayatını kaybetti ve dört milyon kişi yerinden edildi.

AB'den Yunanistan'a Uyarı

Brüksel, Yunanistan'ın Avrupa Birliği tarım fonlarını sahte mera ve hayali üretimle 100 milyonlarca euro dolandırdığı iddialarına karşı harekete geçti. Avrupa Komisyonu, Yunanistan'ın şubatta sunduğu ve Şubat 2025'te ortaya çıkan skandala ilişkin eylem planını yetersiz buldu. 2 Ekim'e kadar güçlendirilmiş bir plan sunulmazsa ödemelerin askıya alınabileceğini bildirdi. Dolandırıcılık soruşturması Avrupa Savcılığı (EPPO) tarafından yürütülürken birkaç bakan istifa etti. Tarım Bakanı Konstantinos Tsirias, fonların riske girmediğini ve yeni planla AB'nin kaygılarının giderileceğini savundu. Ödeme kurumunun vergi dairesine entegre edilerek mülkiyet kontrollerinin sıklaştırılacağı açıklandı. Bu arada Yunan Parlamentosu skandali araştırmaya başladı. Muhalefet, hükûmeti EPPO'nun dava dosyasındaki kilit tanıkları dışlayarak soruşturmayı baltalamakla suçladı.

İklim Değişikliği Avrupa'da 43 Milyar Euro'luk Bir Kayba Yol Açtı

İklim değişikliği, Avrupa'ya şimdiden milyarlarca euro'ya

mal oluyor. Yeni bir çalışmaya göre bu yaz yaşanan kuraklık, sıcak hava dalgaları ve seller AB'ye yaklaşık 43 milyar euro kaybettirerek ekonomik üretimi yarım puan düşürdü. Zincirleme etkilerin 2029'a kadar toplam 126 milyar euro zarara yol açacağı tahmin ediliyor. En büyük kayıp 29,4 milyar euro ile kuraklıktan geldi, sıcak hava dalgaları 6,8 milyar, seller ise 6,5 milyar euro zarar verdi. Güney Avrupa (Kıbrıs, Yunanistan, Malta, Bulgaristan) ekonomik üretiminin yüzde 1'inden fazlasını kaybederken Kuzey Avrupa'da da sellerin sıklığı artıyor. Araştırmacılar bu tahminlerin muhtemelen gerçek zararın altında olduğunu vurguluyor.

Milletvekilleri, İngiltere'nin AB Et ve Peynir Yasağının Etkisiz Olduğunu Belirtti

İngiltere, 2013'teki at eti skandalından bu yana en büyük gıda güvenliği krizinde "uyurgezer" durumda. AB'den et ve süt ürünlerinin kişisel ithalatına nisanda getirilen yasa, yeterli denetim ve bütçe eksikliği nedeniyle etkisiz kalırken yasa dışı ürünler havaalanı, liman ve Eurotunnel üzerinden ülkeye girmeye devam ediyor. Parlamentonun Çevre Komitesi, ciddi hayvan hastalıkları riski ve yasa dışı ithalatın alarm verici boyutlara ulaştığı uyarısını yaptı. Komite başkanı Alistair Carmichael, hükûmeti ulusal görev gücü kurmaya, liman ve yerel yetkililere daha fazla kaynak sağlamaya çağırdı. Sadece Dover'da ocak-nisan döneminde 70 ton yasa dışı et ele geçirildi; bu miktar geçen yılın aynı dönemindeki 24 tonun üç katı.



Tehlikeli Yüklerin Elleçlendiği Kıyı Tesisleriyle İlgili Düzenleme Yapıldı

Yeni düzenleme ile Tehlikeli Yük Uygunluk Belgesi (TYUB) sahibi kıyı tesisi, yeni bir faaliyet türü eklenmeden mevcut elleçleme bölgesine yeni bir alan ilave etmek isterse yalnızca denetim ücreti karşılığı bu eklemeyi yapılabilecek.



24 Eylül 2025 tarihli Resmî Gazete'de yer alan Tehlikeli Yüklerin Denizyoluyla Taşınması ve Yükleme Emniyeti Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik ile tehlikeli yüklerin taşıma ve elleçleme faaliyetlerine ilişkin düzenleme yapıldı. Buna göre Tehlikeli Yük Uygunluk Belgesi (TYUB) sahibi kıyı tesisi, yeni bir faaliyet türü eklenmeden mevcut elleçleme bölgesine yeni bir alan ilave etmek isterse yalnızca denetim ücreti

karşılığı bu eklemeyi yapılabilecek. TYUB sınırlaması değişikliğinde belge yenileme ücreti alınmayacak, tesisin faaliyet alanına yeni tehlikeli yük türü ilavesi yapıldığında yalnızca ilave edilen tehlikeli yük türü için belge ücreti istenecek.

Deniz yoluyla taşınan tehlikeli yüklere ilişkin uluslararası kod olan "IMDG kod" kapsamında yetkilendirilmiş tehlikeli madde güvenlik danışmanları, görev yaptıkları veya hizmet verdikleri kıyı tesislerinin sorumluluklarına

yönelik olarak altı aylık periyotlarla rapor hazırlayacak. Liman başkanlıkları, kıyı tesislerinin TYUB şartlarını yerine getirip getirmedigine yönelik yılda en az bir kez program dışı denetim yapabilecek.

Yönetmelikle, ölçümlerinde uygunsuzluk bulunan ve yetki belgesiz tartım yapan tartı aleti operatörlerine verilecek idari para cezaları da düzenlendi. Operatörlere uygunsuzluğa göre 25 bin 419 lira ile 100 bin lira para cezası uygulanacak.

PARA CEZALARI İÇİN UZLAŞMA KOMİSYONLARI KURULABİLECEK

24 Eylül 2025 tarihli Resmî Gazete'de yer alan 6502 Sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun Kapsamında Uygulanan İdari Para Cezalarına İlişkin Uzlaşma Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik ile tüketicilerin korunması kapsamında uygulanan idari para cezalarına ilişkin uzlaşma taleplerinin değerlendirilmesi için ticaret il müdürlükleri bünyesinde komisyon kurulmasına karar verildi.

Komisyon, ticaret il müdürü başkanlığında, il müdürlüğü personeli arasından, Tüketicinin Korunması ve Piyasa Gözetimi Genel Müdürlüğünün uygun göreceği iki kişi olmak üzere, toplam üç üyeden oluşabilecek ve uzlaşma komisyonlarının görev ve yetki alanı ile sınırı, bakanlık tarafından belirlenecek. Komisyonların sekretarya hizmetleri, merkez teşkilatında Genel Müdürlük, taşra teşkilatında ise ilgili ticaret il müdürlükleri tarafından yerine getirilecek.

Türkiye Sanayinin Teknolojik Dönüşümü Projesi'ne ilişkin Hibe Anlaşması Yayımlandı

30 Eylül 2025 tarihli Resmî Gazete'de yer alan, Türkiye Sanayinin Teknolojik Dönüşümü Projesi'ne ilişkin olarak Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası ile İmzalanan Hibe Anlaşması ile Türkiye'de ihracata yönelik faaliyet gösteren sanayi işletmelerinden uygun şartlara sahip olanların dijital ve yeşil teknolojileri benimsemek suretiyle rekabet edebilirliklerini artırmak için geliştirilecek projelere destek verilmesi planlanmaktadır.

Dünya Bankası Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası (IBRD) tarafından 1 milyon doları aşmayacak şekilde hibe verilecektir. Hibe sağlanan faaliyetler aşağıdaki kısımlardan oluşmaktadır:

- Son-kullanıcıları, standartları ve sertifikasyon hizmeti sağlayıcılarını belirlemek ve önerilen Proje ile ilgili uygun politika, sistem ve uygulama yapıları geliştirmek amacıyla; pazar değerlendirmesi, talep analizi ve ihtiyaç analizinin yapılması.
- Önerilen Proje'nin fizibilitesini teyit etmek amacıyla yatırım öncesi inceleme çalışmaları, çalıştaylar ve deneyim paylaşımı faaliyetleri.
- STB bünyesinde bir veya birden fazla PUB'un kurulması da dâhil olmak üzere idari ve operasyonel yönetim prosedürlerinin hazırlanması.
- Önerilen Proje'ye ilişkin mali yönetim, satın alma, çevresel ve sosyal değerlendirmelerin yapılması.
- Önerilen Proje'nin izleme ve değerlendirme sistemlerinin kurulması.
- Katılımcı finansal araçlarının değerlendirilmesi.

YURT DIŞI FUAR DÜZENLEMELERİNDE ORGANİZASYON ŞARTLARI YENİDEN BELİRLENDİ

7 Ekim 2025 tarihli Resmî Gazete'de yer alan Yurt Dışında Fuar Düzenlenmesine ve Değerlendirilmesine İlişkin Tebliğ'de (İhracat: 2010/5) Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ (İhracat: 2025/5) ile Türk ihracatının uluslararası tanıtım faaliyetlerini düzenleyen mevzuatta kapsamlı değişiklik yapıldı.

Buna göre yurt dışı fuar organizasyonu, bakanlık tarafından görevlendirilen yurt dışı fuar organizatörü koordinatörlüğünde yurt dışında düzenlenen organizasyon olarak tanımlandı.

Organizatörlerin görev ve sorumluluklarına ilişkin düzenleme yapılarak organizatörlerin stant alanlarında katılımcıların ünvanlarının yer almasını sağlama

Türkiye Sanayinin Teknolojik Dönüşümü Projesi kapsamında geliştirilen projelere, Dünya Bankası Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası (IBRD) tarafından 1 milyon doları aşmayacak şekilde hibe verilecek.

görevine dair hüküm tebliğden kaldırıldı.

Millî katılım organizasyonları ve yabancı firma katılımlı sektörel fuarlar için de yeni kurallar getirdi. Buna göre; millî katılım organizasyonları en az 10 Türk firmasının katılımıyla düzenlenecek. Katılımcı sayısının bu sayının altına düşmesi durumunda, aynı organizatöre bir sonraki yıl aynı fuar için izin verilmeyecek. Yabancı firma katılımlı fuarlarda ise katılımcı sayısının en az 20 olması ve yabancı katılımcı oranının yüzde 20'nin altına düşmemesi zorunlu olacak.

Geçici belge düzenlenmesinde, personelden en az üçünün Almanca, Arapça, Çince, İspanyolca, Fransızca, İngilizce, Portekizce ve Rusça dillerinden birinde yeterliliğini gösterecek Yabancı Dil Bilgisi Seviye Tespit Sınavı'ndan (YDS) alınan en az C düzeyindeki belge şartı aranacak.

Organizatörler, fuar başlangıcından en az üç ay önce Ticaret Bakanlığına bağlı İhracat Genel

Müdürlüğüne başvuru yapabilecek. Bakanlığın uygun görüşü alınmaksızın yurt dışı fuar organizasyonunun gerçekleştirilmesi durumunda söz konusu organizatör, en az 3 en fazla 12 ay olmak üzere belirlenecek süre içerisinde organizasyon düzenleme başvurusunda bulunamayacak.

Belgesi veya geçici belgesi iki kez iptal edilen organizatörün yeni geçici belge talebi, iptalin tebliğinden itibaren beş yıl süreyle değerlendirilmeye alınmayacak. Organizatör firma ve kuruluşların 1 Haziran 2026 tarihine kadar tebliğe uyum sağlamaları gerekiyor.

YABANCI PLAKALI TAŞITLARA VERİLEN İDARİ PARA CEZALARINA DÜZENLEME

8 Ekim 2025 tarihli Resmî Gazete'de yer alan Yabancı Plakalı Taşıtların Faaliyetlerine Dair 4925 Sayılı Kanun ile 655 Sayılı Kanun Hükmünde Kararname Kapsamında Verilen İdari Para

Cezalarının Tahsiline İlişkin Yönetmelik ile yabancı plakalı taşıtların idari para cezalarında bilgi paylaşımı ve cezaların tahsiline ilişkin usul ve esaslarda düzenlemeye gidildi. Buna göre mevzuata aykırı hareket eden yabancı plakalı taşıtlara yetkili kurumlarca idari para cezası karar tutanağı düzenlenecek ve tutanakların bilgileri anlık olarak Hazine ve Maliye Bakanlığı Muhasebat Genel Müdürlüğüne aktarılacak. Bilgiler, idari para cezalarının tahsilinde veri olarak kullanılacak.

Yabancı sürücüye düzenlenen idari para cezası karar tutanakları ve varsa taşıtın yaptırımlardan muafiyetine ilişkin tutanaklar Göç İdaresi Başkanlığına bildirilecek. Yabancı plakalı taşıtların faaliyetleri kapsamında bu taşıtlara veya şoförüne düzenlenen idari para cezaları cezayı veren kuruma, Hazine ve Maliye Bakanlığına bağlı muhasebe birimleri ve bu birimlere bağlı muhasebe yetkilisi mutemetlerine, vergi dairelerine, Muhasebat Genel Müdürlüğü veya Gelir İdaresi Başkanlığınca yetkilendirilen banka veya PTT şubelerine ödenebilecek.

Banka veya kredi kartıyla tahsilatın yapılabildiği hudut kapılarında, söz konusu cezaların banka veya kredi kartı aracılığıyla da ödenmesi mümkün olacak. Yabancı plakalı taşıtlara ait idari para cezalarının Muhasebat Genel Müdürlüğü sistemi üzerinden bildirilmesi hâlinde, cezanın tahsili gerçekleşmeden aracın yurt dışına çıkışına gümrük idaresince izin verilmeyecek.

TÜRKİYE-MALEZYA SERBEST TİCARET ANLAŞMASI'NDA EŞYA MENŞEİNİN TESPİTİNE İLİŞKİN DÜZENLEME YAPILDI

8 Ekim 2025 tarihli Resmî Gazete'de yer alan Türkiye-Malezya Serbest Ticaret Anlaşması Çerçevesindeki Ticarete Eşyanın



Tercihli Menşenin Tespiti Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik ile Türkiye-Malezya Serbest Ticaret Anlaşması çerçevesinde, ticarete konu eşya menşenin belirlenmesi işlemlerinde düzenleme yapıldı.

Artık ithalatçı ülke yetkili makamı, eşyanın tercihli tarife uygulamasına uygunluğunu kendi iç mevzuatı, düzenlemeleri veya idari uygulamalarıyla uyumlu olarak kontrol edebilecek. İthalatçı ülke yetkili makamı, kendisine ibraz edilen menşe ispat belgelerinin veya kanıt niteliğindeki diğer belgelerdeki bilgilerin doğruluk ve gerçekliğine ilişkin makul bir şüphesi olması hâlinde serbest dolaşıma girmek üzere tercihli tarife uygulaması talep edilmiş eşyanın ithalatçısından bilgi isteyebilecek. İhracatçıdan veya üreticiden bilgi alınmasını teminen, ihracatçı ülke yetkili makamına yazılı talepte bulunabilecek.

İthalatçı ülke yetkili makamına ibraz edilen menşe ispat belgesinin, kontrol işlemine tabi tutulması hâlinde söz konusu belge kapsamı eşyanın fark ithalat vergileri teminata bağlanarak gümrük işlemleri tamamlanacak. İthalatçı ülke Gümrük İdaresi eşyayı, gerekli görülen her türlü idari tedbire tabi olmak kaydıyla, ithalatçıya teslim edebilecek. Kontrol işlemleri veya eldeki başka bilgilerden yönetme-

lik hükümlerinin ihlal edildiğinin anlaşılması durumunda, Gümrük İdaresi veya Malezya'nın talebi üzerine inceleme yapılabilecek ya da bu tür bir ihlalin belirlenmesi ve önlenmesine yönelik olarak ivedi bir inceleme başlatılabilecek.

Sonradan kontrol amacıyla gönderilen menşe ispat belgelerinin, ihracatçı ülke yetkili makamınca temsil ettiği eşyanın menşe statüsünün doğruluğunun teyidi yapılarak geri gönderilmesinden sonra yönetmelikle teminata bağlanan gümrük vergileri iade edilecek. İhracatçı ülke yetkili makamından 180 güne kadar yanıt alınamazsa ya da yanıt belgenin doğruluğunun veya ürünlerin gerçek menşenin tespitine imkân verecek ölçüde yeterli bilgi içermiyorsa ithalatçı ülke yetkili makamı, tercih tanınmasını istisnai haller dışında reddedecek.

EPDK, LPG PİYASASI LİSANS YÖNETMELİĞİNDE DEĞİŞİKLİĞE GİTTİ

8 Ekim 2025 tarihli Resmî Gazete'de yer alan Sıvılaştırılmış Petrol Gazları (LPG) Piyasası Lisans Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik ile Enerji Piyasası Düzenleme Kurumunca (EPDK), sıvılaştırılmış petrol gazları (LPG) piyasasında uygulanacak kriterlere ilişkin değişikliğe göre LPG dağıtıcı lisansı sahipleri, herhangi bir

Yeni düzenlemeye göre yurt dışındaki millî katılım organizasyonları en az 10 Türk firmasının katılımıyla gerçekleştirilecek. Yabancı firma katılımlı fuarlarda ise katılımcı sayısının en az 20 olması ve yabancı katılımcı oranının yüzde 20'nin altına düşmemesi zorunlu olacak.

dağıtıcıdan toptan LPG ticareti kapsamında LPG satın alabilecek. Ancak bu LPG'yi başka dağıtıcıya satamayacak. Onaya tabi depolama tarifesini kapsamındaki depolama tesislerine bağlı ve taşıma lisansı bulunan boru hatları için uygulanan hizmet bedelleri eşit taraflar arasında ayırım oluşturacak şekilde belirlenemeyecek.

Bu tesislerde depolama tarifelelerine aykırı ya da bozucu nitelikte anlaşma veya eylemlerde bulunulamayacak. Depolama tesislerinde boş kapasitesi bulunan lisans sahipleri, depoladığı LPG'ye ilişkin bozucu veya risk artırıcı olumsuz etkileri olmaması koşuluyla tesislerine yönelik depolama taleplerini karşılamakla yükümlü olacak.

SU ÜRÜNLERİ YETİŞTİRİCİLİĞİNE YENİ DÜZENLEME GETİRİLDİ

15 Ekim 2025 tarihli Resmî Gazete'de yer alan Su Ürünleri Yetiştiriciliği Desteklemesine Dair Tebliğ (Tebliğ No: 2024/28)'de Değişiklik Yapılmasına İlişkin Tebliğ (No: 2025/28) ile yetiştirici örgütlerine üyelik şartı aranan

destekleme ödemelerinde kesinti oranları düzenlendi. Buna göre merkez birliğini kurmuş üretici birlikleri üyelerinden, hizmet bedeli olarak hak ettikleri desteklerin yüzde 3'ü oranında il/ilçe birliklerine kesinti yapılacaktır. Ayrıca su ürünleri yetiştiriciliği desteklemelerinden yararlanan tüm üreticilerden balıkçılık ve su ürünleri tanıtım faaliyetlerinde kullanılmak üzere merkez birliğine yapılan kesinti oranı da yüzde 2'den yüzde 3'e çıkarıldı.

TÜRKİYE'NİN DÖRT ÜLKEYLE ANLAŞMALARI YÜRÜRLÜĞE GİRDİ

16 Ekim 2025 tarihli Resmî Gazete'de yer alan Türkiye'nin Romanya, Maldivler, Malezya ve Malta ile yaptığı anlaşmaların onaylanmasına ilişkin kanunlar, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın imzasıyla yayımlandı. Romanya ile proje finansmanı, Maldivler'le tercihli ticaret, Malezya ile serbest ticaret komitesi kararı ve Malta ile denizcilik iş birliği anlaşmaları yürürlüğe girdi.

OSB'LERDEKİ YATIRIMLARINI TAMAMLAYAMAYAN SANAYİCİLERE EK SÜRE VERİLDİ

17 Ekim 2025 tarihli Resmî Gazete'de yer alan Organize Sanayi Bölgeleri Uygulama Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik ile Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı uzatımı dâhil tüm süreleri tükenen ve yapı ruhsatı veya işyeri açma ve çalışma ruhsatı almayan sanayicilere 31 Mart 2028'e kadar ek süre verilebilecek. Ek süre için 31 Aralık 2025'e kadar başvuruda bulunabilecek.

ULUSAL DÖNGÜSEL EKONOMİ STRATEJİSİ VE EYLEM PLANI

18 Ekim 2025 tarihli Resmî

Gazete'de yer alan Ulusal Döngüsel Ekonomi Stratejisi ve Eylem Planı (2025-2028)" konulu Cumhurbaşkanlığı Genelgesi ile 2053 yılına kadar geri kazanım oranını yüzde 70'e çıkarmak ve karbon nötr hedeflerine ulaşmak amacıyla; yalnızca atık yönetimine değil, aynı zamanda eko-tasarım, yenilikçilik ve yatırımlara dayalı yeşil ekonomi dönüşümüne odaklanılması gerekliliği vurgulanmaktadır.

Plan, kamu ve özel sektör işbirliğiyle hazırlanmış olup, bakanlığın resmî internet sitesinde yayımlanacaktır. Ayrıca kamu kurumlarının her altı ayda bir ilerleme raporu sunması gerekmekte, tüm kurumların görevlerini titizlikle yerine getirmesi ve uygulama sürecinde gerekli desteği sağlaması istenmektedir.

GIDALARDA PERFLOROALKİL BİLEŞENLERİNİN DENETİMİ İÇİN NUMUNE ALMA KRİTERLERİ DÜZENLENDİ

21 Ekim 2025 tarihli Resmî Gazete'de yer alan Türk Gıda Kodeksi Belirli Gıdalardaki Perfloroalkil Bileşenlerinin Resmî Kontrolü İçin Numune Alma ve Analiz Metodu Kriterleri Tebliği (No: 2025/28) ile sanayide yaygın olarak kullanılan PFAS bileşenlerinin gıdalardaki varlığının tespiti için uygulanacak numune alma, hazırlama ve analiz yöntemleri belirlendi.

Buna göre kontrol görevlileri denetim sırasında PFAS içeren kıyafet, eldiven veya kozmetik ürünleri kullanamayacak. Numunelerin alınması, taşınması ve depolanmasında PFAS içermeyen (polipropilen veya polietilen) kaplar kullanılacak, cam kaplara izin verilmeyecek. Ayrıca Laboratuvarlar, PFAS içermeyen ekipmanlar kullanacak ve analiz yöntemleri Türk Gıda Kodeksi Bulaşanlar Yönetmeliği kriterlerine uygun olacak.

Daha Yeşil Bir Gelecek için **GREEN**TİM Yanınızda!



CO₂



www.greentim.com



Türkiye'nin,
Romanya ile
proje finansmanı,
Maldivler'le tercihli
ticaret, Malezya
ile serbest ticaret
komitesi kararı ve
Malta ile denizcilik
iş birliği anlaşmaları
yürürlüğe girdi.

Otomotivde Üretim Yüzde 3, İhracat Yüzde 6 Büyüdü

Otomotiv Sanayii Derneği (OSD), 2025 yılının Ocak-Eylül dönemi-ne ait üretim, ihracat ve pazar verilerini açıkladı. Buna göre, yılın ilk dokuz ayın-da toplam otomotiv üretimi geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 3 artarak 1 milyon 31 bin 527

adede ulaştı. Otomobil üretimi ise yüzde 3 azalarak 637 bin 450 adet oldu. Traktör üretimiyle birlikte toplam üretim 1 milyon 53 bin 250 adedi buldu. Ticari araç üretimi yüzde 15 artarken, hafif ticari araçlarda artış yüzde 17, ağır ticari araçlarda ise düşüş yüzde 4 olarak gerçekleşti.

Bu dönemde otomotiv sanayisinin kapasite kullanım oranı yüzde 65 seviyesinde oldu. İhracat adet bazında yüzde 6 artarak 769 bin 625 adede yükseldi. Toplam otomotiv ihracatı 29,7 milyar dolar olarak kaydedilirken, otomobil ihracatı yüzde 8 artışla 8,4 milyar dolara ulaştı.

Pazar tarafında ise toplam satışlar yüzde 9 artışla 958 bin 847 adede çıktı. Otomobil satışları yüzde 10 artarak 742 bin 687 adede ulaşırken hafif ticari pazar yüzde 6 büyüdü, ağır ticari araç pazarı yüzde 7 daraldı. Yerli araç payı otomobiller-de yüzde 29, hafif ticaride ise yüzde 21 oldu.

2025 yılının Ocak-Eylül döneminde otomotiv sanayisinin kapasite kullanım oranı yüzde 65 seviyesinde gerçekleşirken ihracat ise adet bazında yüzde 6 artarak 769 bin 625 adede yükseldi.



Türk Çayı Japonya Üzerinden Dünyaya Açılıyor

Doğu Karadeniz İhracatçılar Birliği (DKİB) tarafından, Ticaret Bakanlığı desteği ve TURQUALITY® Programı kapsamında yürütülen “Taste Turkish Tea” Projesi çerçevesinde düzenlenen “Turkish Tea Welcomes Japan/ Türk Çayı Japonya’yı Ağırıyor” etkinliğinde dokuz Japon uzman “Yeni Türk Çayı Elçileri” ünvanı aldı.

6-10 Ekim 2025 tarihleri arasında Rize ve Trabzon’da gerçekleştirildi.

Etkinlikte Japon çay uzmanları, Türk çayının üretim kültüründen gastronomiye uzanan geniş bir programla ağırlandı. Program, Rize Ziraat Botanik Çay Bahçesi’nde düzenlenen artizan çay demleme atölyesiyle başladı. Ödüllü Türk Çay Uzmanı Aytül Turan’ın ev sahipliğinde gerçekleştirilen atölyede beyaz, yeşil, oolong, siyah ve bitki çayları tanıtıldı.

Rize Çay Çarşısı’nda düzenlenen ikinci gün etkinliğinde dokuz Japon uzman “Yeni Türk Çayı Elçileri” ünvanı aldı. Ardından yapılan “Ustaların Düellosu” yarışmasında “Turkish Tea Master” seçildi ve ödülünü Rize Valisi İhsan Selim Baydaş takdim etti. Program kapsamında Japon heyet, ÇAYMER’de üretim aşamalarını inceledi, Hemşin’de Osmanlı mutfağından lezzetlerin sunulduğu bir gastronomi deneyimi yaşadı. Son gün Trabzon’da model fındık bahçesi ziyaret edildi. Etkinlik, Türk çayının özgün kimliğini dünyaya tanıtmaya yönünde önemli bir adım olarak değerlendirildi.

Rize ve Trabzon’da gerçekleştirilen “Turkish Tea Welcomes Japan/ Türk Çayı Japonya’yı Ağırıyor” etkinliğinde dokuz Japon uzman “Yeni Türk Çayı Elçileri” ünvanı aldı.

Fındık İhracatı Sezona Düşüşle Başladı

2025 yılının Ocak-Eylül döneminde Türkiye’den 188 bin ton fındık ihracatı gerçekleştirilerek 1 milyar 610 milyon 926 bin dolar döviz girdisi sağlandı. Doğu Karadeniz İhracatçılar Birliği (DKİB) verilerine göre geçen yılın aynı dönemine kıyasla ihracat miktarı yüzde 12, değer bazında ise yüzde 7 oranında azaldı.

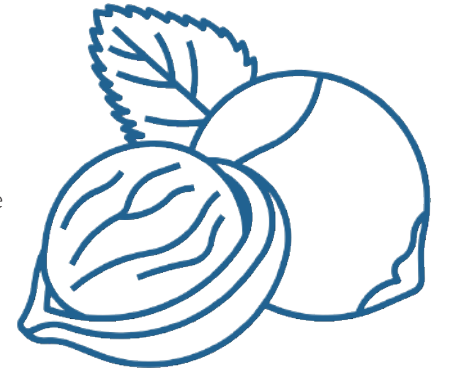
DKİB Fındık ve Fındık Mamulleri Sektör Komitesi Başkanı Mehmet Cirav, yılın ilk dokuz ayında 120 farklı ülkeye ihracat yapıldığını belirterek, en fazla ihracat yapılan ülkelerin Almanya, İtalya, Fransa, Polonya ve İspanya olduğunu açıkladı.

Eylül ayında başlayan yeni fındık ihraç sezonunun ilk ayında 14 bin 185 ton fındık ihracatı karşılığında 146 milyon 575 bin dolar gelir elde edildi. Ancak geçen yılın aynı ayına göre miktarda yüzde

Eylül ayında başlayan yeni fındık ihraç sezonunun ilk ayında 14 bin 185 ton fındık ihracatı karşılığında 146 milyon 575 bin dolar gelir elde edildi.

42, değerde ise yüzde 24 oranında düşüş yaşandı.

Trabzon, fındık ihracatında ilk sırada yer aldı. Kentten 2025’in ilk dokuz ayında 53 bin 455 ton fındık ihracatı gerçekleştirilerek 473 milyon 116 bin dolar gelir sağlandı. Türkiye’nin toplam ihracatının yüzde 30’u Trabzon’dan yapıldı. Ancak önceki yıla göre kent ihracatında miktar bazında yüzde 14, değer bazında ise yüzde 11 azalma görüldü. Fındık ihraç sezonunun ilk ayında ise Trabzon’dan 1.677 ton karşılığı 17 milyon 568 bin dolarlık ihracat yapıldı.



Türkiye Sofralık Zeytin İhracatında Rekor Kırdı

Türkiye, 2024-2025 sezonunda sofralık zeytin ihracatında tarihinin en yüksek gelirine ulaşarak 255 milyon 310 bin dolar döviz girdisi sağladı. Geçen sezona göre yüzde 22’lik artış kaydeden sektör, 117 ülkeye siyah ve yeşil zeytin ihraç etti. Miktar bazında ise 100 bin 884 tonluk ihracatla 2021/2022 sezonundaki rekorun ardından en yüksek ikinci seviyeye ulaşıldı.

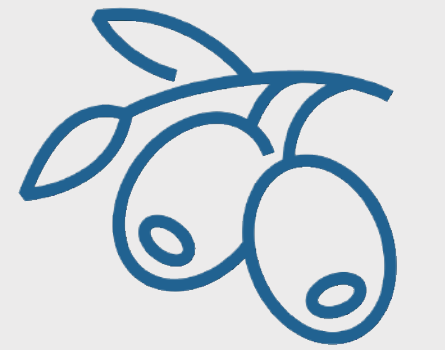
Anadolu’nun 200 milyonu aşan zeytin ağacından 750 bin ton sofralık zeytin elde edilirken Türkiye, tarihinde ilk kez sofralık zeytin üretiminde dünya birincisi oldu. Elde edilen zeytinlerin önemli bir kısmı iç pazarda tüketilirken milyonlarca sofraya ihraç edilerek

Türk zeytininin kalitesi dünyaya tanıtıldı.

Ege Zeytin ve Zeytinyağı İhracatçıları Birliği Başkanı Emre Uygun, “Siyah zeytin ihracatımız yüzde 19 artışla 162 milyon dolardan 194 milyon dolara çıktı. Yeşil zeytin ihracatımız ise yüzde 29 yükselerek 47,5 milyon dolardan 61,4 milyon dolara ulaştı. Böylece hedefimizi aşmanın gururunu yaşıyoruz.” dedi.

Uygun, 2025-2026 sezonu için 300 milyon dolar ihracat hedefi koyduklarını belirterek yağışların rekolte ve kaliteyi olumlu etkilediğini ifade etti. En fazla ihracat yapılan ülkeler arasında ise Almanya, Irak, Romanya ve ABD öne çıktı.

2025 yılı Ocak-Temmuz döneminde; Trabzon, Rize, Artvin ve Gümüşhane illerinden 929 milyon 980 bin 511 dolar tutarında ihracat gerçekleştirildi.

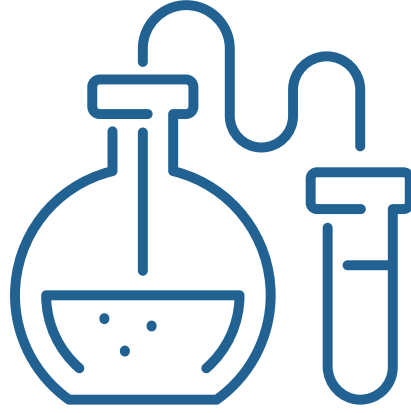


Türk ve BAE Sağlık Sektörü Temsilcileri İstanbul'da Bir Araya Geldi

Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) Sağlık Sektörü Alım Heyeti, BAE Ankara Büyükelçiliği organizasyonu ve İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) iş birliğiyle 27 Ekim 2025 tarihinde İstanbul'da gerçekleştirildi. Tıbbi cihaz, ilaç, OTC ürünleri ve dental sektörlerine yönelik düzenlenen etkinlikte, BAE'den gelen 12 firma ile Türkiye'nin önde gelen 50 sağlık firması bir araya geldi. Gün boyunca gerçekleşen 400'ün üzerinde ikili görüşme sonucunda hem yeni ticari bağlantılar kuruldu hem de mevcut iş birliklerinin geliştirilmesi yönünde önemli adımlar atıldı. Etkinliği ziyaret eden BAE Ankara Büyükelçisi Saeed Thani Hareb Al Dhaheri ve Misyon Başkan Yardımcısı Dr. Moza Alhosani, katılımcı firmalara başarı

2025 yılının Ocak-Eylül döneminde Türkiye'den BAE'ye yapılan eczacılık ürünleri ihracatı 8 milyon dolara ulaştı.

dileklerini ilettiler. Programın ikinci günü olan 28 Ekim'de BAE'li alıcı firmalar, Türk sağlık sektörünün üretim altyapısını yerinde inceledi. BAE'nin Türk sağlık sektörü için stratejik öneme sahip bir pazar olduğunu belirten İKMİB Başkanı Adil Pelister, "BAE'de sağlık sektörüne yönelik büyük bir potansiyel olduğunu görüyoruz. İleri teknolojiye, inovasyona ve kaliteye dayalı üretim gücümüzle BAE ile olan ticari ilişkilerimizi daha da derinleştirmeyi hedefliyoruz. Bu tür alım heyeti organizasyonları, firmalarımızın yeni pazarlara açılması ve ihracatını artırması açısından büyük önem taşıyor." dedi.



Suriye'nin Yeniden İmarında Türk Firmalar Etkin Rol Üstlenecek

TİM Suriye Masası'nın Suriye iş dünyası ve bürokrasiyle yürüttüğü temaslar olumlu sonuçlar vermeye başladı. Bu kapsamda, ilk kez Suriye'nin Halep kentinde düzenlenen törende Türkiye'nin önde gelen inşaat firmalarından Acarsan Holding ve MRF Group, Suriye'nin önemli inşaat şirketlerinden Al-Hasan Holding ile iş birliği protokolü imzaladı. İnşaat sektöründe bir ilki temsil eden törene Türkiye Cumhuriyeti Halep Başkonso-losu Muammer Hakan Cengiz, Halep Valisi Azzam El Garib, TİM Suriye Masası Başkanı Celal Kadooğlu, Gaziantep Ticaret Odası Başkanı Tuncay Yıldırım, Gaziantep Ticaret Borsası Başka-

nı Mehmet Akıncı ve çok sayıda davetli katıldı.

Törenin ardından açıklama yapan TİM Suriye Masası Başkanı Celal Kadooğlu, yürütülen girişimlerin somut sonuçlar vermeye başladığını söyledi ve şunları ekledi: "Suriye'nin yeniden yapılanma sürecinde en büyük sorumluluk kuşkusuz Türkiye'ye düşmektedir. Bugün kardeş şehrimiz Halep'te imzalanan iyi niyet protokolü, inşaat sektörümüz açısından yeni dönemin kapısını aralayan güçlü bir adımdır. Bu protokol sayesinde önümüzdeki dönemde Suriye'nin yeniden imarında, dünya çapında başarılarıyla tanınan Türk müteahhitlerinin deneyimleri belirleyici rol

TİM Suriye Masası'nın girişimleri sonucunda Türkiye ile Suriye'nin önde gelen üç inşaat şirketi arasında iş birliği protokolü imzalandı.

üstlenecektir. TİM Suriye Masası olarak, diğer sektörlerimiz için de benzeri işbirliklerinin tesis edilmesi yönündeki çalışmalarımız kararlılıkla sürüyor; Türk firmalarının Suriye'nin yeniden yapılanmasında daha aktif rol üstlenmesi en temel hedefimizdir."

Çelik İhracatçıları Romanya'dan Yeni Bağlantılarla Döndü

Çelik İhracatçıları Birliği (ÇİB), 2023 ve 2024 yıllarında gerçekleştirdiği Romanya Sektörel Ticaret Heyetlerinin ardından, ekim ayında Romanya'ya yeni bir heyet organizasyonu düzenledi. ÇİB Başkanı Adnan Aslan liderliğinde gerçekleştirilen programa, 24 Türk firmasından 36 temsilci katılırken 60 Rumen firma, Türk çelik sektörünün önde gelen temsilcileriyle bir araya gelerek toplamda 530'un üzerinde ikili iş görüşmesi yaptı. Türk çelik üreticileri ve ihracatçıları, Romanya'nın yanı sıra bölge ülkelerinden gelen ithalatçılarla yeni iş fırsatlarını değerlendirme imkânı buldu.

Romanya, son yıllarda Türkiye'nin çelik ihracatında Avrupa'daki en güçlü pazar konumuna ulaştı. 2024 yılında Türkiye'nin Romanya'ya çelik ihracatı miktar bazında yüzde 47,7 artış göstererek 1 milyon 606 bin tona yükselirken 2025'in ilk dokuz ayında ise yüzde 13,8 artışla 1 milyon 430 bin tona çıktı. Romanya'ya yapılan ihracat, toplam çelik ihracatı içinde yüzde 9,8'lik payla açık ara ilk sıraya oturdu. ÇİB Başkanı Adnan Aslan, Romanya'nın Türk çelik sektörü için stratejik bir pazar olduğunu belirterek yapılan düzenli ticaret heyetlerinin meyvelerini verdiğini ifade etti. Aslan, Romanya'nın Balkanlar ve Orta Avrupa'ya açılan bir köprü olduğunu vurgulayarak Türk çeliğinin kalite, sürdürülebilirlik ve güçlü üretim kapasitesiyle Avrupa'daki dönüşüm sürecinde önemli bir rol üstlenmeye devam edeceğini söyledi.

Romanya'ya gerçekleştirilen heyet aracılığıyla 60 Rumen firma, Türk çelik sektörünün önde gelen temsilcileriyle bir araya gelerek toplamda 530'un üzerinde ikili iş görüşmesi yaptı.



OAİB'den Fuar Çıkarması

Ankara Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği, 2025 yılında sektörel tanıtım faaliyetleri kapsamında iki önemli fuarda yer aldı. Birlik, 3-5 Eylül tarihlerinde Almatı/Kazakistan'da düzenlenen "Kazbuild 2025 Fuarı"na, 10-11 Eylül tarihlerinde ise Birmingham/Birleşik Krallık'ta gerçekleştirilen "UK Metals Expo 2025 Fuarı"na katıldı.

Ankara Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği; 3-5 Eylül tarihlerinde Almatı/Kazakistan'da düzenlenen "Kazbuild 2025 Fuarı"na, 10-11 Eylül tarihlerinde ise Birmingham/Birleşik Krallık'ta gerçekleştirilen "UK Metals Expo 2025 Fuarı"na katıldı.

Ülkemiz kültürünü yansıtan promosyon ürünleri de ziyaretçilere hediye edildi. Fuarda Birliği, Yönetim Kurulu Başkanı R. Kaan Maşlak, Başkan Yardımcısı Osman Serdar Büyükbektaş ve Uzman Yardımcısı Halilcan Yılmaz temsil etti.

Birlik, 10-11 Eylül tarihlerinde Birmingham/Birleşik Krallık'ta gerçekleştirilen "UK Metals Expo 2025 Fuarı"na ise 15 metrekairelik info stant ile katıldı. 320 katılımcının yer aldığı organizasyonda 20 Türk firması da stantla iştirak etti. Tanıtım faaliyetleri Kazbuild'de olduğu gibi yürütülürken birliği bu fuarda, Osman Serdar Büyükbektaş, Belma Yılmazyığıt ve Dr. Fatih Yumuş temsil etti.





James Cameron'ın Sanatı Sergi

Mekân:
İstanbul Sinema Müzesi, Beyoğlu

Saat:
11:00-19:00

Sinemanın Bilinmeyen Dünyası

İstanbul Sinema Müzesi, ünlü yönetmen James Cameron'ın, yaratıcı dünyasını ortaya koyan "James Cameron'ın Sanatı" sergisine ev sahipliği yapıyor. "Gözlerin Açıkken Rüya Görmek" temasıyla sunulan özel sergide, Titanic, Terminator, Aliens ve Avatar gibi kült filmlerin yapım süreçlerinden sahne nesnelere, Cameron'ın arşivinden 300'ün üzerinde çizim, eskiz, kostüm ve fotoğraf ile yaklaşık 60 nadir eser sergileniyor. Ziyaretçileri, kameranın ötesine geçiren bir dünyanın yaratıldığı sergiyi, 28 Şubat 2026 tarihine kadar gezmek mümkün.



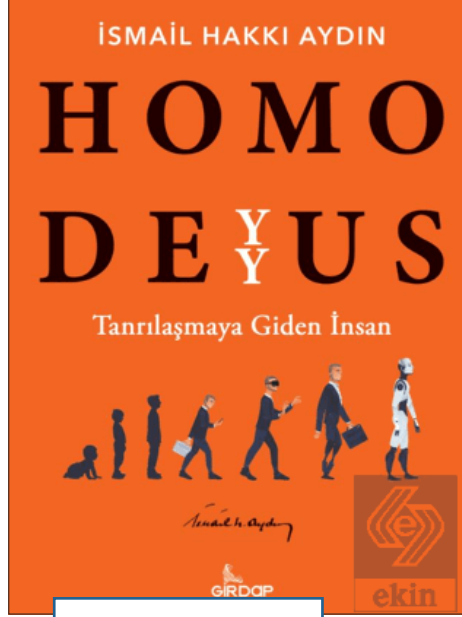
İstanbul Bienali-Üç Ayaklı Kedi Sergi

Mekân:
Beyoğlu-Karaköy hattı

Saat:
10:00-18:00

Çok Katmanlı Anlatı

Kedinin zarafeti ve direnciyle özdeşleşen 18. İstanbul Bienali, 2025-2027 arasında üç aşamalı bir yolculuğa çıkıyor. Kendini koruma ve geleceği yeniden kurma temaları etrafında şekillenen bienal, 40'tan fazla sanatçının eserini sanat severlerle buluşturuyor. 2025'ten 2027'ye yayılarak üç ayaklı bir yapıya sahip olan bienalin ilk ayağı, "kendini koruma" ve "gelecek olasılıkları" temaları etrafında kurgulanıyor. İstanbul'un Beyoğlu-Karaköy hattında birbirine yürüme mesafesinde konumlanan sekiz farklı mekânda sergilenen eserler, 23 Kasım'a kadar ziyaretçilere açık.



Homo Deyyus İsmail Hakkı Aydın

Sayfa Sayısı:
264

İlk Baskı Yılı:
2025

Yayınevi:
Girdap Kitap

İnsanlığın Kırılma Noktası

Yapay zekânın sınır tanımaz yükselişi, iklim krizinin derinleşen etkileri, biyoteknolojik tehditler ve ekonomik belirsizlikler... Tüm bu unsurlar, insanlığın kaderini yeniden şekillendirirken Homo Deyyus da insanlığın geleceğine dair çarpıcı bir sorgulama sunuyor. Eser, teknolojinin tanrı rolüne soyunduğu bir çağda, insan olmanın anlamını yeniden düşünmeye davet ediyor. Homo Deyyus, sadece uyarılarla dolu bir analiz değil, aynı zamanda sürdürülebilir bir gelecek için kolektif bilincin önemini vurgulayan güçlü bir çağrı niteliğinde.



Warren Buffett'in Hisseleri Glen Arnold

Sayfa Sayısı:
288

İlk Baskı Yılı:
2025

Yayınevi:
Kronik Kitap

Bir Yatırım Dehasının Yol Haritası

Glen Arnold'un kaleminden çıkan Warren Buffett'in Hisseleri, dünyanın en büyük yatırımcısının ilk 100 milyon dolarlık servetine giden uzun ve öğretici yolculuğunu gözler önüne seriyor. 1941'den 1978'e uzanan bu dönemde Buffett'in stratejik hamleleri, pahalıya mal olan hataları ve yatırım felsefesini şekillendiren dönüm noktaları detaylı biçimde anlatılıyor. Arnold, sade ve açıklayıcı bir dille bileşik getirilerin gücünü, sabrın ve analitik düşüncenin değerini ortaya koyuyor. Bu kitap, finans dünyasında ustalaşmak isteyen herkes için ilham verici bir rehber.



Limak Filarmoni Orkestrası Konser

Mekân:
Volkswagen Arena İstanbul

Operanın Yıldızları Sahnede

Limak Vakfı'nın kültür-sanat vizyonunu yansıtan Limak Filarmoni Orkestrası, büyüleyici bir konser serisiyle yeniden sahnede. 6 Kasım Perşembe akşamı Volkswagen Arena İstanbul'da gerçekleşecek konserde, dünya operasının parlayan yıldızlarından Murat Karahan, zarif sesiyle Tamara Radjenović ve etkileyici dramatik soprano Alessandra Di Giorgio sahne alacak. Uluslararası arenada büyük beğeni toplayan operanın eşsiz sesleri, güçlü yorumlarıyla klasik müziğin duygusal derinliklerini izleyiciye taşıyacak.



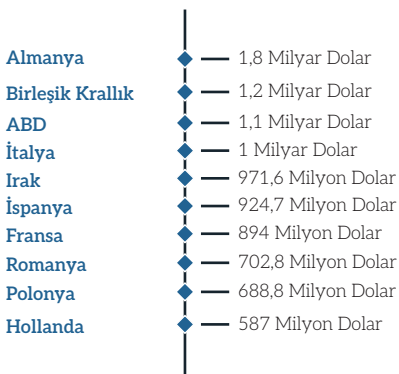
Spiritua Tiyatro

Mekân:
Atatürk Kültür Merkezi

Shakespeare'e Yeni Nesil Bir Yorum

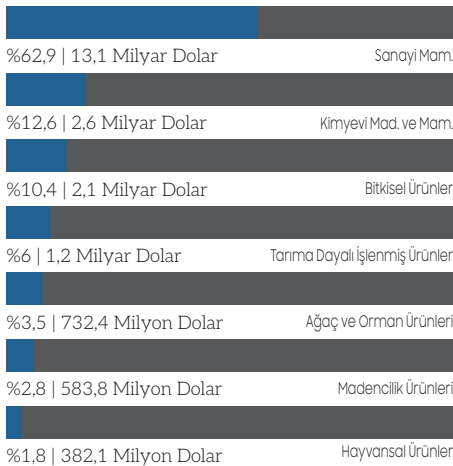
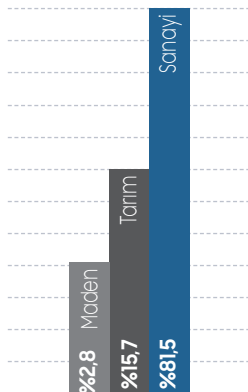
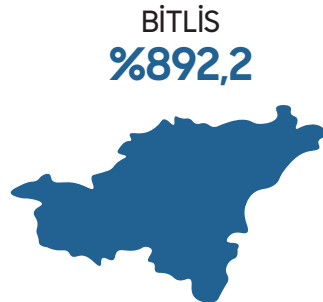
Tiyatronun klasik ustası Shakespeare, "Spiritua" ile yeniden doğuyor. Hamlet, Macbeth, Othello, Kral Lear ve 3. Richard gibi beş büyük tragedya, 45 çocuk ve genç sahneye taşıyor. Truva Savaşları'ndan insanlığın kırılma noktalarına uzanan bu etkileyici müzikal, popüler şarkılar ve büyüleyici koreografilerle birleşiyor. Çocuk ve gençlerin yaratıcılığıyla tiyatronun sınırlarını yeniden tanımlayan, klasiklerle modern ruhu birleştiren "Spiritua", 20 Kasım'da AKM sahnesinde izleyiciyle buluşacak.

İhracat Rakamları (ÖTS)

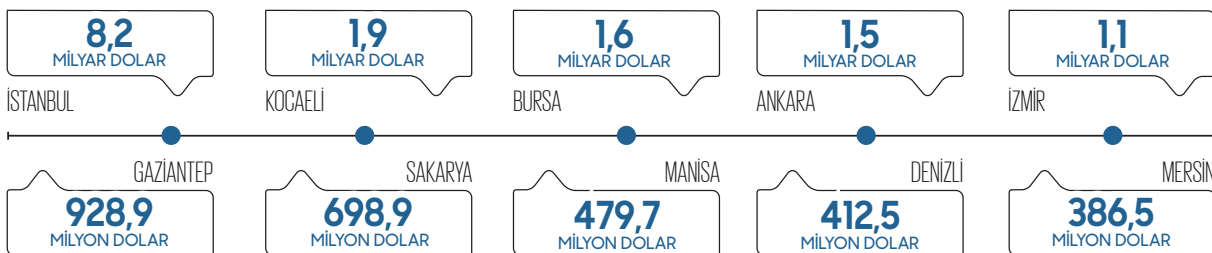
2025 Yılı Ekim Ayı İhracatı
24 Milyar Dolar Oldu.Ekim Ayı İhracatı Geçen Yıla
Göre %2,2 arttı.Son 12 Aylık İhracat
270,2 Milyar Dolar Oldu.Ekim Ayında 17 Sektör
İhracatını Artırdı.

En Fazla İhracat Yapılan 10 Ülke

2025 yılı Ekim ayında en fazla ihracat yapılan ülke 1,819 milyar dolarla Almanya oldu. Almanya'yı 1,291 milyar dolarla Birleşik Krallık ve 1.198 milyar dolarla ABD izledi.

Alt Üretim Gruplarının 2025 Yılı
Ekim Ayında İhracattan Aldığı PayAna Üretim Gruplarının
2025 Yılı Ekim Ayında
İhracattan Aldığı Pay2025 Yılı Ekim Ayında İl
Bazında En Dikkat Çeken
İhracat Artışı

İllere Göre 2025 Yılı Ekim Ayı İhracat Dağılımı



Sektörel Bazda İhracat Rakamları –1,000 \$

SEKTÖRLER	2024	1 - 31 EKİM			2024	1 OCAK - 31 EKİM		
		2025	Değişim ('25/'24)	Pay(25) (%)		2025	Değişim ('25/'24)	Pay(25) (%)
I. TARIM	3.373.478	3.302.782	-2,1	15,7	29.446.064	29.325.111	-0,4	15,1
A. BİTKİSEL ÜRÜNLER	2.317.703	2.188.202	-5,6	10,4	19.765.687	19.505.074	-1,3	10,0
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	1.034.016	1.093.928	5,8	5,2	9.711.880	10.134.891	4,4	5,2
Yaş Meyve ve Sebze	289.013	334.816	15,8	1,6	2.691.759	2.564.842	-4,7	1,3
Meyve Sebze Mamulleri	277.337	232.362	-16,2	1,1	2.235.016	2.134.181	-4,5	1,1
Kuru Meyve ve Mamulleri	234.467	191.840	-18,2	0,9	1.478.240	1.413.559	-4,4	0,7
Fındık ve Mamulleri	320.182	205.097	-35,9	1,0	2.056.388	1.813.831	-11,8	0,9
Zeytin ve Zeytinyağı	60.639	35.508	-41,4	0,2	667.356	417.111	-37,5	0,2
Tütün	91.097	82.104	-9,9	0,4	808.535	892.807	10,4	0,5
Süs Bitkileri ve Mamulleri	10.953	12.547	14,6	0,1	116.512	133.852	14,9	0,1
B. HAYVANSAL ÜRÜNLER	366.778	382.140	4,2	1,8	3.167.058	3.238.873	2,3	1,7
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	366.778	382.140	4,2	1,8	3.167.058	3.238.873	2,3	1,7
C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ	688.996	732.440	6,3	3,5	6.513.319	6.581.163	1,0	3,4
Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri	688.996	732.440	6,3	3,5	6.513.319	6.581.163	1,0	3,4
II. SANAYİ	16.495.722	17.091.596	3,6	81,5	151.940.478	160.196.384	5,4	82,3
A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER	1.246.706	1.257.334	0,9	6,0	11.514.970	11.434.859	-0,7	5,9
Tekstil ve Hammaddeleri	839.924	840.857	0,1	4,0	7.855.553	7.887.219	0,4	4,1
Deri ve Deri Mamulleri	132.601	129.964	-2,0	0,6	1.299.499	1.244.772	-4,2	0,6
Halı	274.182	286.513	4,5	1,4	2.359.918	2.302.868	-2,4	1,2
B. KİMYEVİ MADDELER VE MAM.	2.450.313	2.645.208	8,0	12,6	25.564.149	26.958.084	5,5	13,9
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	2.450.313	2.645.208	8,0	12,6	25.564.149	26.958.084	5,5	13,9
C. SANAYİ MAMULLERİ	12.798.703	13.189.055	3,0	62,9	114.861.360	121.803.441	6,0	62,6
Hazırgiyim ve Konfeksiyon	1.571.756	1.512.144	-3,8	7,2	15.165.693	14.219.509	-6,2	7,3
Otomotiv Endüstrisi	3.570.447	3.815.606	6,9	18,2	30.476.717	34.019.131	11,6	17,5
Gemi, Yat ve Hizmetleri	172.868	304.891	76,4	1,5	1.537.831	1.788.143	16,3	0,9
Elektrik ve Elektronik	1.549.495	1.643.927	6,1	7,8	13.742.452	14.529.212	5,7	7,5
Makine ve Aksamları	995.003	1.069.012	7,4	5,1	9.273.746	9.130.889	-1,5	4,7
Demir ve Demir Dışı Metaller	1.118.108	1.219.287	9,0	5,8	10.397.059	11.084.846	6,6	5,7
Çelik	1.253.391	1.294.001	3,2	6,2	13.453.694	13.735.173	2,1	7,1
Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri	364.343	402.003	10,3	1,9	3.625.959	3.753.487	3,5	1,9
Mücevher	754.776	553.967	-26,6	2,6	6.158.937	6.728.371	9,2	3,5
Savunma ve Havacılık Sanayii	820.107	707.567	-13,7	3,4	5.122.555	6.700.419	30,8	3,4
İklimlendirme Sanayii	628.409	666.649	6,1	3,2	5.906.716	6.114.263	3,5	3,1
III. MADENCİLİK	566.556	583.810	3,0	2,8	4.988.003	5.092.128	2,1	2,6
Madencilik Ürünleri	566.556	583.810	3,0	2,8	4.988.003	5.092.128	2,1	2,6
TOPLAM (TİM*)	20.435.755	20.978.189	2,7	100,0	186.374.545	194.613.623	4,4	100,0
İhracatçı Birlikleri Kaydından Muaf İhracat ile Antrepo ve Serbest Bölgeler Farkı	3.037.558	3.022.601	-0,5	12,6	29.759.773	29.964.818	0,7	13,3
GENEL İHRACAT TOPLAMI	23.473.313	24.000.789	2,2	100,0	216.134.318	224.578.441	3,9	100,0

 Akdeniz İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Limonluk Mah. Vali Hüseyin Aksoy Cad. No: 4 Yenışehir/Mersin Tel: 0 324 325 37 37 Faks: 0 324 325 41 42 E-Posta: akib@akib.org.tr Web Adresi: www.akib.org.tr Genel Sekreter: Mehmet Ali Erkan Genel Sekreter Yrd.: Canan Aktan Sarı Genel Sekreter Yrd.: Osman Erşahan Genel Sekreter Yrd.: H. Okan Şenel	 Hizmet İhracatçı Birliği Genel Sekreterliği Dış Ticaret Kompleksi Yenibosna Merkez Mah. Sanayi Cad. No: 3 A Blok Bahçelievler / İSTANBUL Tel: 0 212 454 01 00 Faks: 0 212 454 01 01 E-Posta: info@hib.org.tr Web Adresi: www.hib.org.tr Genel Sekreter: Fatih Özer Genel Sekreter Yrd.: Abdullah Keskin Genel Sekreter Yrd.: Üzeyir Işık
 Batı Akdeniz İhracatçıları Birliği Genel Sekreterliği Aspendos Bulvarı No: 221 07200/Antalya Tel: 0 242 311 80 00 Faks: 0 242 311 79 00 E-Posta: baib@baib.gov.tr Web Adresi: www.baib.gov.tr Genel Sekreter: Ümit Sezer	 İstanbul İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Dış Ticaret Kompleksi Yenibosna Merkez Mah. Sanayi Cad. No: 3 C Blok, Bahçelievler / İSTANBUL Tel: 0 212 454 05 00 Faks: 0 212 454 05 01-02 E-Posta: iib@iib.org.tr Web Adresi: www.iib.org.tr Genel Sekreter: Doğuş Tozanlı Genel Sekreter Yrd.: İsmail Bozdemir Genel Sekreter Yrd.: Kutay Oktay Genel Sekreter Yrd.: Volkan Kekevi
 Denizli İhracatçıları Birliği Genel Sekreterliği Akhan Mah. 246 Sok. No: 8 Pamukkale/Denizli Tel: 0 258 274 66 88 Faks: 0 258 274 72 22 - 62 E-Posta: denib@denib.org.tr Web Adresi: www.denib.org.tr Genel Sekreter: Uğur Dayıoğlu Genel Sekreter Yrd.: Yusuf Fidangenç	 İstanbul Maden ve Metal İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Dış Ticaret Kompleksi Yenibosna Merkez Mah. Sanayi Cad. No: 3 A Blok Bahçelievler / İSTANBUL Tel: 0 212 454 00 00 Faks: 0 212 454 00 01 E-Posta: immib@immib.org.tr Web Adresi: www.immib.org.tr Genel Sekreter: Armağan Vurdu Genel Sekreter Yrd.: Coşkun Kıriloğlu Genel Sekreter Yrd.: Muharrem Kayılı Genel Sekreter Yrd.: Aydın Yılmaz
 Doğu Anadolu İhracatçıları Birliği Genel Sekreterliği Cumhuriyet Cad. Eren İş Mrk. No: 86 K: 4-5 Erzurum Tel: 0 442 214 11 85 Faks: 0 442 214 11 89-91 E-Posta: daibarge@daib.org.tr Web Adresi: www.daib.org.tr Genel Sekreter: Murat Karapınar	 İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Dış Ticaret Kompleksi Yenibosna Merkez Mah. Sanayi Cad. No: 3 B Blok Bahçelievler / İSTANBUL Tel: 0 212 454 02 00 Faks: 0 212 454 02 01 E-Posta: info@itkib.org.tr Web Adresi: www.itkib.org.tr Genel Sekreter: Mustafa Bektaş Genel Sekreter Yrd.: Özlem Güneş Genel Sekreter Yrd.: Fatih Zengin Genel Sekreter Yrd.: Çağrı Öztürk
 Doğu Karadeniz İhracatçıları Birliği Genel Sekreterliği Pazarcı Mah. Sahil Cad. No: 95 Trabzon Tel: 0 462 326 16 01 Faks: 0 462 326 94 01-02 E-Posta: dkib@dkib.org.tr Web Adresi: www.dkib.org.tr Genel Sekreter: İdris Çevik	 Karadeniz İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Atatürk Bulvarı No:19/E 28200 Giresun Tel: 0 454 216 24 26 Faks: 0 454 216 48 42 E-Posta: kib@kib.org.tr Web Adresi: www.kib.org.tr Genel Sekreter: Sertap Şevket Toramanoğlu
 Ege İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Atatürk Cad. No:382 Alsancak/İzmir Tel: 0 232 488 60 00 Faks: 0 232 488 61 00 E-Posta: eib@egebirlik.org.tr Web Adresi: www.egebirlik.org.tr Genel Sekreter: İ. Cumhur İşbirakmaz Genel Sekreter Yrd.: Kemal Coşkun Genel Sekreter Yrd.: Çiğdem Önsal Genel Sekreter Yrd.: Serap Ünal	 Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Ceyhan Atuf Kansu Cad. No: 120 Balgat/Ankara Tel: 0 312 447 27 40 (5 Hat) Faks: 0 312 446 96 05 E-Posta: oaibwebmaster@oaib.org.tr Web Adresi: www.oaib.org.tr Genel Sekreter: Musa Demir Genel Sekreter Yrd.: Esra Arpınar Genel Sekreter Yrd.: Fatih Yumuş
 Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Gazimuhtarpaşa Bulvarı Mücahitler Mah. 52012 No'lu Sk. No: 6 27090 Şehitkamil/Gaziantep Tel: 0 342 211 05 00 Faks: 0 342 221 05 09-10 E-Posta: gaibevrak@gaib.org.tr Web Adresi: www.gaib.org.tr Genel Sekreter: Bülent Kayalı Genel Sekreter Yrd.: Ahmet Şahbudak Genel Sekreter Yrd.: Aydın Kutlu Genel Sekreter Yrd.: Serdar Hasan Aydoğan	 Uludağ İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Organize Sanayi Bölgesi 2. Gelişim Sahası Kahverengi Cad. No: 11 16140 Nilüfer/Bursa Tel: 0 224 219 10 00 Faks: 0 224 219 10 90 E-Posta: uludag@uib.org.tr Web Adresi: www.uib.org.tr Genel Sekreter: Mümin Karacakayalılar Genel Sekreter Yrd.: Ayşe Mehtap Ekinci Genel Sekreter Yrd.: Birgül Polat

Genel Sekreter Yiğit Tufan Eser
Genel Sekreter Yrd. Dr. Kübra Ulutaş **Genel Sekreter Yrd.** Mustafa Seçilmiş **Genel Sekreter Yrd.** Funda Özgüleş Yüceer

Dış Ticaret Kompleksi
Yenibosna Merkez Mahallesi Sanayi Caddesi No: 3 B Blok Kat : 9 34197 Bahçelievler / İSTANBUL
 444 0 846 (TİM)
 tim@tim.org.tr • tim.org.tr

Artık kasko
her araç için ekonomik

HER YAŞA HER ARAÇA KASKONOMİQ



İSTEYENE İMM
SERVİS SEÇİMİ
ARAÇ YAŞI  **SINIRSIZ**

KAZA
HALİNDE  **ÇEKİCİ**
KURTARICI
İKAME ARAÇ



Aracınız ister yeni ister eski olsun,
genişletilmiş kasko ile araç değerinin
%85'e kadarı bizde, siz sadece küçük
bir prim ödeyin yeter.

Her yaşa, her araca **KASKONOMİQ.**



KAREKODU TELEFONUNUZUN KAMERASI İLE OKUTARAK
UYGULAMAYI İNDİREBİLİRSİNİZ.

 **BLOG**  **MAG**  **SÖZLÜK**

QUICK 
SİGORTA

MARKAYI BAŞARIYA GÖTÜREN YOL...



İstanbul
Zarar
@adrespatent

adres patent
"Katma Değerli Hizmet Merkezi"

www.adrespatent.com.tr
0(212) 347 89 89

25 yıl
Sığa çok yakınız?



İSTANBUL LEVENT
0(212) 347 89 89
info@adrespatent.com

İKİTELLİ TEKNOLOJİ
0(212) 549 43 70
ikitelili@adrespatent.com

MERTER
0(212) 890 55 50
merter@adrespatent.com

ESENYURT TEKNOLOJİ
0(549) 474 04 37
esenyurt@adrespatent.com

KADIKÖY
0(216) 386 26 88
anadolu@adrespatent.com

GEBZE TEKNOLOJİ
0(537) 659 50 23
gebze@adrespatent.com

ANKARA
0(312) 232 62 85
ankara@adrespatent.com

İZMİR
0(232) 425 20 40
izmir@adrespatent.com

DENİZLİ
0(258) 265 69 12
denizli@adrespatent.com

BURSA
0(224) 504 53 43
bursa@adrespatent.com

LONDRA
+44(7552) 725 955
londra@adrespatent.com

I ♥ PATENT