

NİSAN 2026

MESİAD

Merter Sanayici Ve İş İnsanları Derneği

İş Dünyasında 3
Kritik Hata

İhracatta KOBİ
Güç Birliği

Vergi İzleme
Sistemi

Made in Europe
Dosyası



Uzman
İsimlerden
Güncel
Analizler
ve Köşe
Yazıları

Üyelerimizin
Yeni Başarı
Hikayeleri
Yatırımları

*Üretimden Dünyaya:
Merter'in Yeni Rotası*

www.mesiad.tr



mesiadmerter

MESIAAD
MESIAAD
MESIAAD
MESIAAD
MESIAAD
MESIAAD
MESIAAD
MESIAAD
MESIAAD

İÇİNDEKİLER

- 3-4 AK Parti İstanbul İl Başkanı Sn. Abdullah Özdemir' i ziyareti
- 5-6 EKOTÜRK TV Dış Ticarete Gündem” programı
- 7 MESİAD tarafından düzenlenen ve GUSİADER'in ev sahipliğinde gerçekleştirilen toplantı
- 8 MESİAD üyelerimizden Sn. Sezar Tiğit'in Route 95 Coffee açılışı
- 9-10 İTHİB Yönetim Kurulu, MESİAD Yönetim Kurulumuzu ziyareti
- 11 Yazar Sn. Taşkın Aşan ziyareti
- 12 MESİAD üyelerimizden Sn. Özkan Yıldırım'ın Noa Lounge Cafe açılışı
- 13 MESİAD üyelerimizden Sn. Ümit Dereli'nin Merter'de hayata geçirdiği Hewes kadın giyim mağazasının açılışı
- 14 MESİAD üyelerimizden ve aynı zamanda Yönetim Kurulu Üyemiz Sn. Ömer Soyal'ın Destina giyim mağazasının açılışı
- 15 Çocuk Giyim sektörü temsilcileriyle bir araya geldik
- 16 Sn. Şahin Demir MESİAD Yönetim Kurulumuzu ve Yönetim Kurulu Başkanımız Sn. Ufuk Muslu'yu ziyaret etti.
- 17-18 İHKİB Seçimleri
- 19 TETSİAD Yönetim Kurulunu ve Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Murat Şahinler'i ziyareti
- 20 Polis Haftası kapsamında Güngören İlçe Emniyet Müdürlüğü'nü ve Güngören İlçe Emniyet Müdürü Sn. Mustafa Parasız'ı ziyaret
- 21 bilgilendirme toplantısı
- 22 MESİAD Kadın Giyim Komitesi toplantısı
- 23 Merter esnafımızı ve üye iş insanlarımızı ziyareti
- 24 MESİAD İş Kadınlarının düzenlediği 23 Nisan kapsamında Çocuk Esirgeme Kurumu ziyareti
- 25-26 "Hibe Doktoru" firması ile toplantı
- 27-28 Dijitalleşmede yeni iş birlikleri
- 29 Sn. İrfan Çimen ve Sn. Yüksel Celbek ev sahipliğinde değerli sektör temsilcileri ile toplantı
- 30 Vefalı Dostlar Platformu' nun Nisan ayı 10. toplantısı
- 31 MESİAD üyelerimizden Sn. Neşem Özdemir'in hayata geçirdiği MİSSNEŞEM mağazasının açılışı
- 32 MESİAD Yönetim Kurulu toplantısı
- 33 Güngören Kaymakamımız Sn. Abdullah Küçük'ün derneğimize ziyareti
- 34 Sultangazi Malatyalılar Derneği Başkanı Sn. Hadi Dursun ve değerli Yönetim Kurulu üyelerinin derneğimize ziyareti
- 35-36 Serbest Muhasebeci Mali Müşavir Belgin Yıldırım Cıdıroğlu' nun Köşe yazısı
- 37-38 TABA AmCham Genel Başkanı Süleyman Ecevit Sanlı'nın Köşe yazısı
- 39-41 Ekonomist Dr. Hakan ÇINAR'ın Köşe yazısı
- 42 Sn. Hüseyin Acar, Sn. Dr. Hakan Çınar ve Sn. Ekonomist Hakan Kaya'nın katılımlarıyla Merter Lojistik ve E-Merter projeleri üzerine toplantı
- 43-44 Gazeteci, Yazar Vahap MUNYAR'ın Köşe yazısı
- 45-46 Avukat Levent ÖZERDEM'in Köşe yazısı
- 47-51 Yeminli Mali Müşavir TİM MECLİS ÜYESİ Birol SEZER'in Köşe yazısı
- 53-70 Üye ziyaretleri ve İş birlikleri
- 71 ABD Fuarları
- 72 Gana



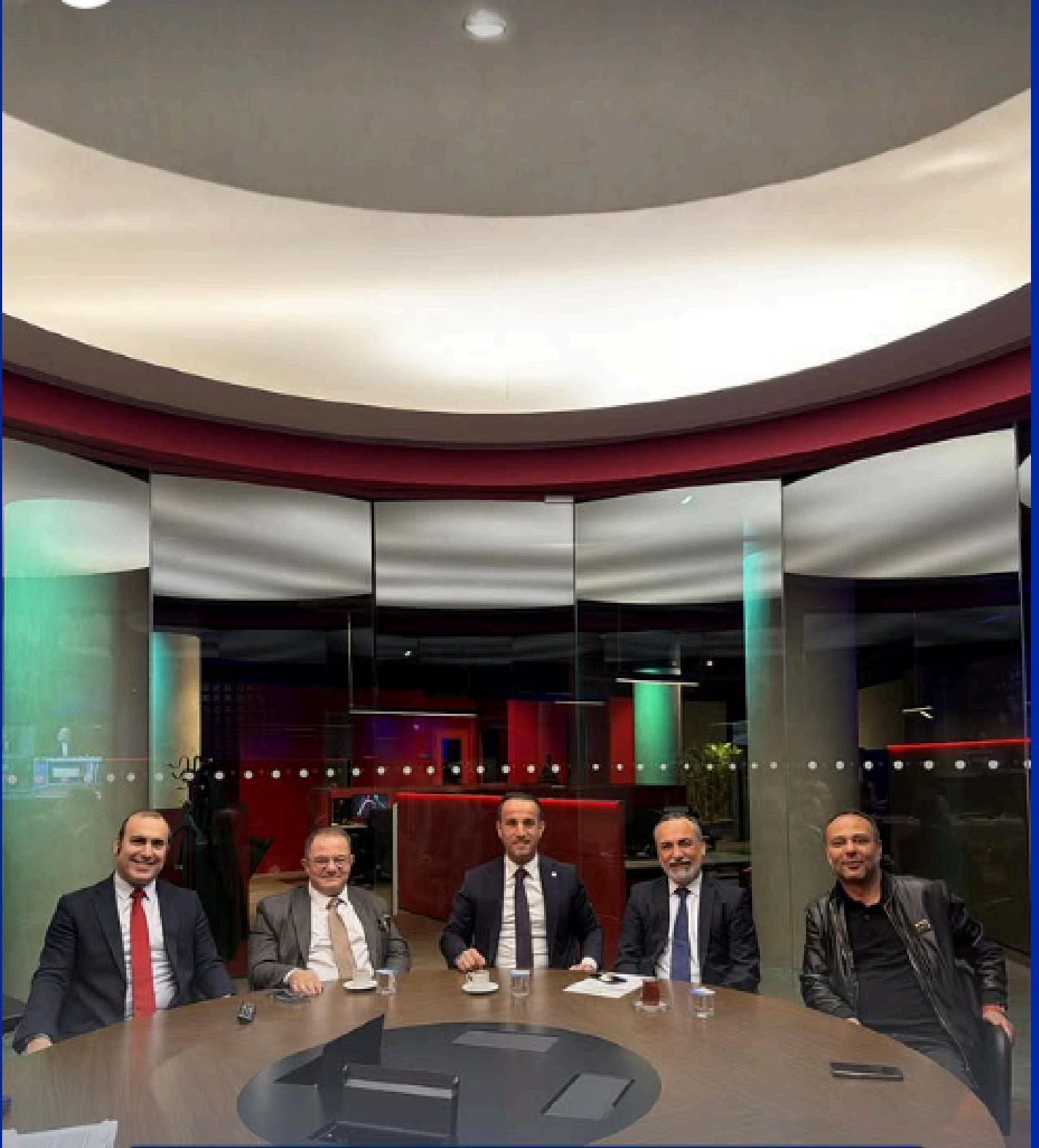
MESİAD Yönetim Kurulu ve Yönetim Kurulu Başkanımız Sn. Ufuk Muslu ile birlikte AK Parti İstanbul İl Başkanı Sn. Abdullah Özdemir' i ziyarette bulunduk.

Gerçekleşen ziyarette Merter bölgesinin ticari durumu, tekstil sektörünün mevcut durumu ve geleceğe yönelik gelişim alanları kapsamlı şekilde ele alındı. Bölgenin üretim gücünü artırmaya yönelik atılabilecek adımlar, sektörel ihtiyaçlar ve çözüm önerileri üzerine karşılıklı istişarelerde bulunuldu.

Aynı zamanda Merter'in daha güçlü bir ticaret merkezi haline gelmesi adına yürütülen çalışmalar, dijital dönüşüm projeleri ve ihracat odaklı stratejiler hakkında bilgilendirmeler yapıldı.

Nazik ev sahipliği, değerli görüşleri ve misafirperverlikleri için Sn. Abdullah Özdemir' e teşekkür ederiz.





MESİAD Yönetim Kurulu Başkanımız Sn. Ufuk Muslu, Sn. Dr. Hakan Çınar, Sn. Doç. Dr. Gökhan İşil ve Sn. Erdem İlbeyi ile birlikte EKOTÜRK TV Dış Ticarete Gündem programına katılım sağladı.

MESİAD

Ufuk Muslu
Yönetim Kurulu Başkanı

GÜÇLÜ MESİAD
GÜÇLÜ MERTER

MESİAD Yönetim Kurulu Başkanımız Sn. Ufuk Muslu, Sn. Dr. Hakan Çınar, Sn. Doç. Dr. Gökhan Işıl ve Sn. Erdem İlbeyi ile birlikte EKOTÜRK TV ekranlarında yayınlanan “Dış Ticarete Gündem” programına konuk oldu.

Programda tekstil sektörünün en kritik başlıklarından biri olan lojistik konusu kapsamlı şekilde ele alındı. Üretimden ihracata kadar uzanan süreçte lojistik altyapının önemi, maliyet yönetimi, tedarik zinciri verimliliği ve küresel rekabet gücüne etkileri detaylı olarak değerlendirildi.

Özellikle Merter özelinde yaşanan lojistik zorluklar, çözüm önerileri ve bölgenin ticari potansiyelini daha ileriye taşıyacak stratejik adımlar üzerine önemli görüşler paylaşıldı. Aynı zamanda dijitalleşme ve planlı lojistik süreçlerinin sektörün sürdürülebilir büyümesine katkı sağlayacağı vurgulandı.

MESİAD olarak sektörümüzün gelişimine katkı sunacak her platformda aktif rol almaya, iş dünyasının sorunlarını dile getirmeye ve çözüm odaklı çalışmalar üretmeye kararlılıkla devam ediyoruz.



MESİAD tarafından düzenlenen ve **GUSİADER**'in ev sahipliğinde gerçekleştirilen toplantıda sivil toplum kuruluşlarının değerli başkanları ve sektör temsilcileriyle bir araya geldik.

Toplantıya; **TABA-AmCham Başkanı Sn. Süleyman Şanlı**, **TETSİAD Başkanı Sn. Murat Şahinler**, **GUSİADER Başkanı Sn. Tarkan Akyüz**, **ZETSİAD Başkanı Sn. Uğur Çakar**, **MOTAD Başkanı Sn. Hüseyin Kazıkkaya**, **ÖRSAD Başkanı Sn. Fikri Kurt** ve çok sayıda kıymetli iş insanı ve sektör temsilcisi katılım sağladı.

Sektörümüzün mevcut sorunlarına çözüm üretmek ve ihracat odaklı büyümeyi desteklemek amacıyla gerçekleştirilen toplantıda Afrika kıtasında Sn. Utku Bengisu, Amerika kıtasında ise **TABA-AmCham Başkanı Sn. Süleyman Şanlı** iş birliğiyle uluslararası pazarlara yönelik stratejik adımlar ele alındı.

Sektörel dayanışmayı güçlendiren ve çözüm odaklı yaklaşımı esas alan bu toplantıyla birlikte, küresel ölçekte iş birliklerini artırmaya yönelik önemli bir sürecin ilk adımını atmış bulunuyoruz.



MESİAD üyelerimizden Sn. Sezar Tiğit'in Route 95 Coffee açılışına Yönetim Kurulu Başkanımız Sn. Ufuk Muslu katılım sağladı.

Yeni işletmelerin hayata geçmesi, ülkemizin ticari dinamizmini artırırken girişimcilik ruhunun ne denli güçlü olduğunu bir kez daha ortaya koymaktadır. Route 95 Coffee'nin açılışı da bu anlamda hem yerel ekonomiye katkı sunacak hem de sosyal yaşamımıza değer katacak önemli bir adım olmuştur.

MESİAD olarak üyelerimizin her zaman yanında olmaya, onların başarılarına ortak olmaya ve iş dünyamıza değer katan her adımı desteklemeye devam ediyoruz.

Bu vesileyle, Sn. Sezar Tiğit'e hayırlı olsun dileklerimizi iletiyoruz ve Route 95 Coffee'nin bol kazançlı, bereketli ve uzun soluklu bir işletme olmasını temenni ediyoruz.



İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Sn. **Ahmet Öksüz**, İTHİB Başkan Yardımcıları Sn. **Ahmet Şişman** ve Sn. **Ali Sami Aydın** dahil olmak üzere İTHİB Yönetim Kurulu, **MESİAD** Yönetim Kurulumuzu ziyaret etti.

Bu ziyarette sektörün mevcut durumu, geleceğe yönelik projeler ve iş birliği imkanları üzerine verimli istişarelerde bulunuldu. Nazik ziyaretleri kapsamında Yönetim Kurulu Başkanımız Sn. **Ufuk Muslu**'ya hayırlı olsun dileklerini ileten kıymetli misafirlerimize teşekkür ederiz.

Güçlü birliktelikler ve ortak çalışmalarla sektörümüze değer katmaya devam edeceğiz.





Yazar Sn. Taşkın Aşan, Yönetim Kurulu Başkanımız Sn. Ufuk Muslu'yu ziyaret etti.

Gerçekleşen görüşmede Güngören ve Merter'in tarihçesi, bölgenin ticari gelişimi ve kültürel geçmişi üzerine verimli istişarelerde bulunuldu.

Nazik ziyaretleri için kendilerine teşekkür ederiz.



MESİAD

üyelerimizden Sn. Özkan Yıldırım'ın Noa Lounge Cafe açılışına katılım sağladık.

Hayata geçirilen her yeni kafe bulunduğu bölgenin ticari canlılığına katkı sunarken girişimcilik ruhunun gücünü de yansıtmaktadır. Açılışta iş dünyasından değerli isimlerle bir araya gelinerek keyifli anlar paylaşılırken, yeni girişimlerin desteklenmesinin önemi bir kez daha anlaşıldı.

MESİAD olarak üyelerimizin her yeni adımında yanlarında olmaya, başarılarına birlikte değer katmaya ve iş dünyamıza katkı sağlayan yatırımları desteklemeye devam ediyoruz.

Sn. Özkan Yıldırım'a hayırlı olsun dileklerimizi iletiyor, Noa Lounge Cafe'nin bol kazançlı ve bereketli bir işletme olmasını temenni ediyoruz.



MESİAD üyelerimizden Sn. Ümit Dereli'nin Merter'de hayata geçirdiği Hewes bayan giyim mağazasının açılışı Yönetim Kurulu Başkanımız Sn. Ufuk Muslu'nun katılımıyla gerçekleşti.

Merter'in moda ve üretim gücünü yansıtan yeni yatırımlar, bölgemizin ticari dinamizmini her geçen gün daha da ileriye taşımaktadır. Hewes markasının açılışı da bu vizyonun güçlü bir örneği olarak, sektöre yeni bir soluk ve değer katacak önemli bir adım olmuştur.

Açılış programında iş dünyasından kıymetli isimlerle bir araya gelinerek girişimciliğin ve üretimin desteklenmesinin önemi bir kez daha vurgulandı. MESİAD olarak üyelerimizin her zaman yanlarında olmaya, başarılarını desteklemeye ve Merter'i daha güçlü bir ticaret merkezi haline getirecek adımları atmaya her daim devam edeceğiz.

Sn. Ümit Dereli'ye hayırlı olsun dileklerimizi iletiyoruz.

Hewes markasının bol kazançlı, bereketli ve başarılı bir yolculuk geçirmesini temenni ediyoruz.

MESİAD üyelerimizden ve aynı zamanda Yönetim Kurulu Üyemiz Sn. Ömer Soyol'ın Destina giyim mağazasının açılışına Yönetim Kurulumuz ve Yönetim Kurulu Başkanımız Sn. Ufuk Muslu katılım sağladı.

Merter'in üretim ve ticaret gücünü yansıtan yeni girişimler bölgemizin ekonomik dinamizmini her geçen gün daha da ileriye taşımaktadır. Destina markasının açılışı da bu anlamda sektöre değer katacak önemli girişimlerden biri olarak öne çıkmaktadır.

Açılış programında iş dünyasından kıymetli isimlerle bir araya gelinerek girişimciliğin ve yeni yatırımların desteklenmesinin önemi bir kez daha vurgulandı.

MESİAD olarak üyelerimizin her yeni adımında yanlarında olmaya, başarılarını birlikte büyötmeye ve Merter'i daha güçlü bir ticaret merkezi haline getirecek çalışmalarını desteklemeye devam ediyoruz.

Bu vesileyle Sn. Ömer Soyol'a hayırlı olsun dileklerimizi iletiyoruz, Destina giyim mağazasının bol kazançlı ve bereketli bir işletme olmasını temenni ediyoruz.





MESİAD olarak Çocuk Giyim sektörü temsilcileriyle bir araya gelerek verimli bir kahvaltı programı gerçekleştirdik.

Program kapsamında **MESİAD Tekstil Çocuk Giyim Komitesi Başkanımız Sn. Ali Buğur ve İFC Sorumlusu Sn. Mehmet Duman** öncülüğünde sektörün mevcut durumu, gelişim alanları ve geleceğe yönelik fırsatlar kapsamlı şekilde ele alındı.

Gerçekleşen buluşmada MESİAD ile İFC arasında ortak projeler ve sektöre değer katacak çalışmalar üzerine karşılıklı fikir alışverişinde bulunuldu. Çocuk giyim alanında üretim gücünü artıracak, ticari hacmi geliştirecek ve ihracata katkı sağlayacak adımların değerlendirilmesi toplantının öne çıkan başlıkları arasında yer aldı.

MESİAD olarak sektör paydaşlarımızı bir araya getiren bu tür organizasyonların iş birliği kültürünü güçlendirdiğine ve sürdürülebilir büyümeye önemli katkılar sağladığına inanıyoruz. Bu doğrultuda çocuk giyim sektörünün gelişimine yönelik çalışmalarımızı kararlılıkla sürdürmeye devam edeceğiz.



Sn. Şahin Demir
MESİAD Yönetim
Kurulumuzu ve Yönetim
Kurulu Başkanımız
Sn. Ufuk Muslu'yu
ziyaret etti.

MESİAD olarak bu tür ziyaretlerin iletişimi güçlendirdiğine ve iş dünyasına değer katan iş birliklerinin gelişmesine katkı sağladığına inanıyoruz.

Nazik ziyaretleri ve hayırlı olsun dilekleri için kendilerine teşekkür ediyoruz, çalışmalarında başarılar diliyoruz.

Mustafa Paşahan'ı, İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) seçimlerini kazanması dolayısıyla tebrik ediyoruz.

Hazır giyim ve tekstil sektörümüzün gelişimi adına önemli bir dönüm noktası olan bu seçimin; üretim gücümüzü artıran, ihracat kapasitemizi büyüten ve sektörümüzü küresel rekabette daha güçlü bir konuma taşıyan çalışmalara vesile olacağına inanıyoruz.

Yeni dönemde hayata geçirilecek projelerin sektörümüzün sürdürülebilir büyümesine katkı sağlayacağına, iş dünyamızın önünü açacak vizyoner adımlarla daha güçlü bir yapı oluşturulacağına yürekten inanıyoruz.

Sn. Mustafa Paşahan'a görevinde başarılar diliyoruz, bu sürecin hazır giyim ve tekstil sektörümüz için hayırlı olmasını temenni ediyoruz.







MESİAD Yönetim Kurulu ve Yönetim Kurulu Başkanımız Sn. Ufuk Muslu ile birlikte TETSIAD Yönetim Kurulunu ve Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Murat Şahinler'i ziyaret ettik.

Gerçekleştirilen ziyarette tekstil sektörünün güncel durumu, ihracat hedefleri ve sektörel gelişim başlıklarının yanı sıra **yurt dışı fuarları, yurt dışı pazaryerleri, iş birlikleri ve E-Merter projesi** üzerine kapsamlı değerlendirmelerde bulunduk. Küresel pazarlarda daha etkin bir konum elde edebilmek adına ortak projeler ve stratejik adımlar üzerine verimli fikir alışverişleri gerçekleştirildi.

Kurumlar arası iletişimin güçlendirilmesi ve sektörün sürdürülebilir büyümesine katkı sağlayacak bu tür buluşmaların büyük önem taşıdığına inanıyoruz ve nazik ev sahiplikleri için teşekkürlerimizi sunuyoruz.



Polis Haftası kapsamında **Güngören İlçe Emniyet Müdürlüğü'nü** ve **Güngören İlçe Emniyet Müdürü Sn. Mustafa Parasız'ı** ziyaret ettik.

Toplumumuzun huzur ve güvenliği için gece gündüz demeden fedakarca görev yapan emniyet teşkilatımızın değerli mensuplarıyla bir araya gelerek bu anlamlı haftanın önemini birlikte vurguladık. Ziyaretimizde güvenli bir toplumun sürdürülebilirliği adına yürütülen çalışmaların kıymeti bir kez daha anlaşılırken, emniyet güçlerimizin özverili hizmetlerine duyduğumuz takdiri ifade ettik.

Bu vesileyle milletimizin güvenliği için büyük bir sorumluluk üstlenen tüm emniyet teşkilatımıza teşekkür ediyoruz, görevlerinde başarılar ve kolaylıklar diliyoruz.

MESİAD üyelerimizden Sn. **Abdullah Tezgel'in** **ESPROMA Cafe** açılışına, **Yönetim Kurulu Başkanımız Sn. Ufuk Muslu** katılım sağladı.

Gerçekleşen açılışta girişimciliğin ve yeni yatırımların iş dünyasına kazandırdığı değer bir kez daha vurgulanırken üyelerimizin ticari hayatta attığı her adımın **MESİAD** ailesi için büyük bir gurur kaynağı olduğu ifade edildi.

MESİAD olarak üyelerimizin yatırımlarını desteklemeye, iş dünyasında büyümelerine katkı sunmaya ve her zaman yanlarında olmaya devam ediyoruz.



MESİAD olarak KOSGEB İmalat Sanayi Finansmanı ve İstihdamı Koruma Programı kapsamında önemli bir bilgilendirme toplantısı gerçekleştirdik.

KOSGEB Başkan Yardımcısı Sn. Selim Serkan Ercan ve KOSGEB İkitelli Müdürü Sn. Duygu Yücesoy Manyaslı'nın MESİAD Yönetim Kurulumuzu ziyaretiyle gerçekleşen toplantıda tekstil, hazır giyim, deri ve mobilya sektörlerini kapsayan destekler detaylı şekilde ele alındı.

Toplam 100 milyar TL finansmana erişim imkânı ve 51 milyar TL kamu desteği içeren program hakkında başta KOBİ'ler olmak üzere büyük ölçekli firmaların nasıl faydalanabileceği üyelerimizle paylaşıldı.

Katılım sağlayan üyelerimiz destek mekanizmaları, başvuru süreçleri ve sağlanan avantajlar hakkında doğrudan yetkililerden bilgi alma fırsatı buldu.

Son Başvuru Tarihi: 30 Nisan

MESİAD olarak üyelerimizin finansmana erişimini kolaylaştıran ve sektörel gelişimi destekleyen bu tür iş birliklerini son derece kıymetli buluyor; iş dünyamıza katkı sağlayacak projeleri yakından takip etmeye ve üyelerimize kazandırmaya devam ediyoruz.



**MESİAD Kadın Giyim Komitesi
2. Toplantısı Yönetim Kurulu
Başkan Yardımcısı ve Kadın
Giyim Komitesi Başkanı Sn.
Mehmet Yaşar ile Yönetim
Kurulu Başkanımız Sn. Ufuk
Muslu'nun önderliğinde
gerçekleştirildi.**

Toplantıda kadın giyim sektörünün mevcut durumu değerlendirilirken komitenin gelecek vizyonu ve hayata geçirilmesi planlanan projeler kapsamlı şekilde ele alındı. Sektörel gelişimi destekleyecek adımlar, iş birliği fırsatları ve üyelerimize değer katacak çalışmalar üzerine verimli istişarelerde bulunuldu.

*MESİAD olarak
komitelerimiz aracılığıyla
sektörün gelişimine yön
veren, sürdürülebilir ve
güçlü projeler üretmeye
kararlılıkla devam ediyoruz.*





MESİAD olarak **Merter** esnafımızı ve üye iş insanlarımızı ziyaret ederek sektörümüzün nabzını yerinde tuttuk.



Gerçekleştirdiğimiz saha ziyaretlerinde üretimden ihracata uzanan süreçte karşılaşılan ihtiyaçları dinleyerek, çözüm odaklı değerlendirmelerde bulunduk. Tekstil sektörümüzün gücünü artırmak, Merter'in ticari hareketliliğini daha da hızlandırmak ve ihracat odaklı büyümeyi desteklemek adına yürüttüğümüz çalışmalar kapsamında önemli istişareler gerçekleştirdik.



Merter'in güçlü üretim altyapısını global pazarlara daha etkin taşımak, iş dünyamızın önünü açacak projeleri hayata geçirmek ve sektörümüzü sürdürülebilir bir büyüme çizgisine taşımak adına çalışmalarımıza kararlılıkla devam ediyoruz.





MESİAD İş Kadınlarının düzenlediği 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı kapsamında Çocuk Esirgeme Kurumu'nu MESİAD Yönetim Kurulumuz, Yönetim Kurulu Başkanımız Sn. Ufuk Muslu ve Genç MESİAD ile birlikte ziyarette bulunduk.



Ziyaretimizde çocuklarımızla bir araya gelerek onların mutluluğuna ortak olduk, birlikte keyifli anlar paylaştık. Aynı zamanda kurumun yürüttüğü çalışmalar hakkında bilgi alarak çocuklarımızın geleceğine yönelik yapılan hizmetleri yakından inceleme fırsatı bulduk.



Toplumun en kıymetli emanetleri olan çocuklarımızın her zaman yanında olmaya devam edeceğiz, bu anlamlı gün vesilesiyle tüm çocuklarımızın bayramını kutluyoruz.





MESİAD bünyesinde hibe ve teşvik süreçlerinin daha sağlıklı ve alternatifli bir yapıda ilerlemesi amacıyla, Hibe Doktoru firmasının sunduğu hizmetlerin değerlendirilmesi ve dernek çatısı altında bir sinerji oluşturulması kararlaştırılmıştır.

3 Nisan 2026 tarihinde MESİAD Dernek merkezinde, "Hibe Doktoru" firmasının ortaklarından Serdar Bey ile MESİAD Üyesi Yaşar Koç (Dijital Dönüşüm) bir araya gelerek kapsamlı bir toplantı gerçekleştirmiştir. Görüşmede, Merter sanayicisi ve MESİAD üyeleri için hibe, teşvik ve devlet desteklerine erişim süreçleri ele alınmıştır. Hibe Doktoru: Teşvik Süreçlerinde Eğitilmiş ve Deneyimli Kadro Hibe Doktoru, hibe ve teşvikler konusunda uzman bir ekip danışmanlık hizmeti sunan, sonuç odaklı çalışma prensibini benimsemiş bir firmadır. Konuyla ilgili derin bir akademik birikime ve deneyime sahip olan Doç. Dr. Ülkü Hanım'ın liderliğindeki ekip, firmaların destek süreçlerinden maksimum düzeyde faydalanması için güçlü bir çözüm ortağı

profili çizmektedir. Firma, geliştirdiği "Hibe Doktoru" uygulaması ile geleneksel danışmanlık hizmetlerini dijitalleştirmiş; firmalara yalnızca mevcut teşvikler için değil, gelecekte çıkabilecek fırsatlara karşı da hazırlık ve strateji desteği sunmaktadır.

Merter ve MESİAD Firmaları İçin Öne Çıkan Fırsatlar

Yapılan görüşmede, iş birliğinin bölge esnafı ve dernek üyeleri için yaratabileceği katma değerler üç ana başlıkta toplanmıştır:

• **Dijital Dönüşüm Destekleri:**

- Dijitalleşme süreçlerinin hız kazandığı bu dönemde, firmaların bu alandaki yatırım ve harcamalarının "Dijital

Dönüşüm Destekleri" kapsamında finanse edilmesi için ortak süreçler yürütülebilecektir.

• **E-Merter.com Projesi:**

- Proje kapsamında yurt dışı depolama, lojistik maliyetleri ve iade süreçleri gibi operasyonel giderler için devlet desteklerinden yararlanılması adına danışmanlık alınması hedeflenmektedir.

• **Markalaşma ve E-İhracat:**

- Markalaşma ve e-ihracat potansiyelinin oldukça yüksek olduğu Merter bölgesinde, firmaları bu konudaki teşvikler hakkında bilgilendirmek amacıyla genel seminerler düzenlenmesi planlanmaktadır.

MESİAD'DAN GELECEĞE YATIRIM: HİBE VE TEŞVİKLERDE STRATEJİK İŞ BİRLİĞİ

MESİAD'da Stratejik Buluşma: Dijital Dönüşüm ve Güçlü İş Birlikleri

MESİAD 4 Firma Toplantısı: Dijitalleşme ve Yeni İş Birlikleri

MESİAD Dernek'inde, 3 Nisan 2026 tarihinde "4 Firma Toplantısı" başlığı altında önemli bir görüşme gerçekleştirilmiştir. MESİAD Üyesi ve Dijital Dönüşüm sorumlusu Yaşar Koç'un katılımıyla düzenlenen toplantıda; Hunpodi, Etkin AI, Mavi İstanbul Sigorta ve Puan Benim firmalarının temsilcileriyle bir araya gelinmiştir.

Toplantıda öne çıkan firmalar ve sundukları çözümler şu şekildedir:

Hunpodi (Oğuzhan Kurt): Çok farklı ürün gruplarını stoklayarak, farklı pazarlarda satış yapmak isteyen satıcılara kişiselleştirilmiş ürün satışı imkanı tanımaktadır.

Etkin AI (Muhammed Hüseyin): Web siteleri ve Trendyol gibi platformlarda müşteri sorularına gerçek

zamanlı, insan etkileşimine yakın cevaplar veren yapay zeka asistanları sunmaktadır. Bu sistem, cevap sürelerini düşürürken müşteriye satış aşamasına kadar eşlik etmektedir.

Mavi İstanbul Sigorta (Nesrin İnce): Klasik sigortacılık anlayışının ötesinde, firmaları yanlış poliçelere karşı koruyarak doğru sigorta yapılandırması konusunda danışmanlık sağlamaktadır.

Puan Benim (Volkan Maktav): Web sitelerine entegre edilen bir sadakat sistemidir. Mevcut müşterilerin yeni müşteriler getirmesi durumunda sadece puan değil, nakit para kazandıran bir yapı sunmayı hedeflemektedir.



Görüşülen her bir firmanın MESİAD ve Merter firmalarına değerli katkılar sunabileceği öngörülmektedir. Bu kapsamda bazı firmalarla "MESİAD İş Birliği Yapılan Firmalar" statüsünde ortaklık kurularak, dernek üyelerine daha indirimli ve avantajlı hizmetler sunulması planlanmaktadır.

Sn. İrfan Çimen ve Sn. Yüksel Celbek ev sahipliğinde değerli sektör temsilcileri **Sn. Beşir Dölek, Sn. İdris Evren, Sn. İrfan Güneş, Sn. Orhan Coşkun, Sn. Metin Kaçmaz ve Sn. Ömer Irmak** ile bir araya geldik. Sektörümüzün, Merter'in problemleri ve çözüm önerileri üzerine görüşülen verimli bir toplantı gerçekleşti. Ev sahipliği ve misafirperverlikleri için **Sn. İrfan Çimen ve Sn. Yüksel Celbek'** e teşekkür ederiz.



MESİAD Yönetim Kurulu Başkanımız Sn. Ufuk Muslu'nun katılımlarıyla Vefalı Dostlar Platformu' nun Nisan ayı 10. toplantısı gerçekleştirildi.

Toplantıda israfın önlenmesi, tasarruf bilincinin yaygınlaştırılması ve verimlilik odaklı yaklaşımların hem bireysel hem de kurumsal düzeyde dayanıklılık ve istikrar üzerindeki etkileri kapsamlı şekilde ele alındı. Günümüz ekonomik koşullarında kaynakların etkin kullanımının önemi vurgulanırken, sürdürülebilir büyüme ve güçlü kurum yapılarının bu anlayışla mümkün olacağı ifade edildi.

Karşılıklı fikir alışverişlerinin gerçekleştiği buluşmada, iş dünyasında verimlilik kültürünün yaygınlaştırılmasına yönelik öneriler paylaşılırken, bu tür platformların bilgi ve tecrübe aktarımı açısından büyük değer taşıdığı bir kez daha ortaya kondu.

MESİAD olarak iş dünyasına yön veren bu tür nitelikli buluşmalarda yer almaya ve üyelerimiz adına katkı sunmaya devam ediyoruz.



MESİAD üyelerimizden Sn. Neşem Özdemir'in hayata geçirdiği **MİSSNEŞEM** mağazasının açılışına katılım sağladık.

Merter'in güçlü üretim ve ticaret altyapısını yansıtan her yeni yatırım, bölgemizin ekonomik dinamizmini artırırken sektörümüze de yeni bir değer kazandırmaktadır. **MİSSNEŞEM mağazası**, özgün tasarımları ve yenilikçi yaklaşımıyla hazır giyim sektöründe fark yaratmayı hedefleyen önemli bir girişim olarak dikkat çekmektedir.

Açılış programında iş dünyasından değerli isimler ve sektör temsilcileriyle bir araya gelinerek samimi bir atmosferde keyifli anlar paylaşıldı. Bu tür yatırımların Merter'in ticari potansiyelini daha da yukarı taşıdığı ve girişimcilik ruhunu güçlendirdiği bir kez daha görülmüştür.

MESİAD olarak üyelerimizin her yeni adımında yanlarında olmaya, onların başarılarına ortak olmaya ve iş dünyamıza değer katan girişimleri desteklemeye kararlılıkla devam ediyoruz.

Bu vesileyle Sn. Neşem Özdemir'e hayırlı olsun dileklerimizi iletiyoruz, MİSSNEŞEM mağazasının bol kazançlı, bereketli ve başarılı bir ticari yolculuk geçirmesini temenni ediyoruz.



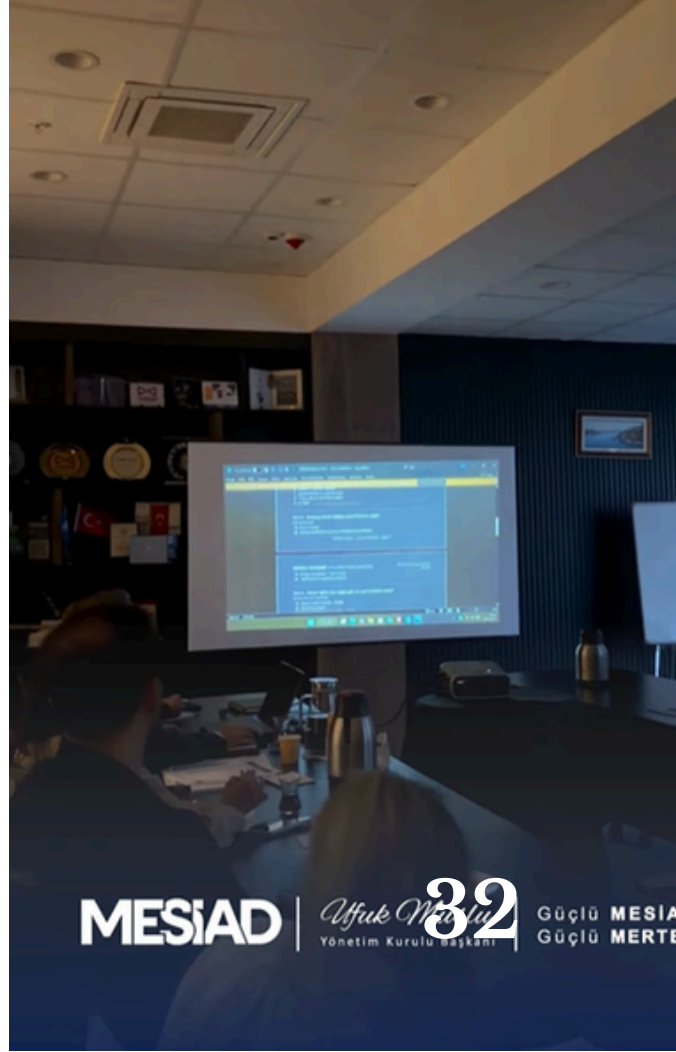
MESİAD Yönetim Kurulu toplantımızı gerçekleştirerek derneğimizin gelecek vizyonu ve stratejik hedefleri doğrultusunda kapsamlı değerlendirmelerde bulunduk.

Toplantı kapsamında yakın dönemde hayata geçirilecek **projelerimiz, komitelerin oluşturulması, Nöbetçi Yönetim Kurulu görev dağılımı ve üye ziyaretleri ile ilerleyen dönem projeleri** üzerine görüşmeler gerçekleştirildi. Ayrıca MESİAD Akademi sunumunda eğitim, gelişim ve sektörel yetkinliklerin artırılmasına yönelik planlamalar paylaşıldı.

Bununla birlikte **Tekstil Erkek Komitesi, Tekstil Kadın Komitesi, Genç MESİAD, MESİAD İş Kadınları ve Üye Komitesi** başta olmak üzere tüm komitelerimizin yürüttüğü ve planladığı projeler ele alınarak, ortak hedefler doğrultusunda koordinasyonun güçlendirilmesine yönelik önemli değerlendirmelerde bulunuldu.

Sektörümüzün sürdürülebilir büyümesini destekleyecek adımların planlandığı toplantımızda Merter'in ticari gücünü daha ileriye taşıyacak stratejik yol haritası üzerinde duruldu.

MESİAD olarak birlik, koordinasyon ve sürekli gelişim anlayışıyla üyelerimize değer katmaya, sektörümüzü daha rekabetçi ve güçlü bir yapıya kavuşturmaya kararlılıkla devam ediyoruz.





Güngören Kaymakamımız Sn. Abdullah Küçük'ü Merter Sanayici ve İş İnsanları Derneği'nde ağırlamaktan memnuniyet duyduk.

Gerçekleştirilen toplantıda Merter bölgesine yönelik yürüttüğümüz projeler detaylı şekilde paylaşılırken bölgenin mevcut ihtiyaçları ve çözüm bekleyen konular kapsamlı biçimde ele alındı. Özellikle trafiğe kapalı caddelerde motorlu araç geçişlerinden kaynaklanan sorunlar gündeme getirilerek, bu alanlarda düzen ve sürdürülebilirlik sağlayacak çözüm önerileri üzerine istişarelerde bulunuldu.

Ayrıca Merter'in ticari gücünü destekleyecek dijital dönüşüm çalışmaları, yenilikçi projelerimiz ve sektörün gelişimine katkı sunacak adımlar hakkında bilgilendirme gerçekleştirildi.

Sayın Kaymakamımız MESİAD üyelerinin hayırsever kimliği, topluma sağladığı katkılar ve iş dünyasındaki güçlü duruşunun önemine vurgu yaparak yeni dönem yönetimimize başarı dileklerini iletmiştir.

Nazik ziyaretleri ve kıymetli görüşleri için kendilerine teşekkür ediyoruz, kamu ve iş dünyası iş birliğinin bölgemize değer katmaya devam edeceğine inanıyoruz.





**Sultangazi Malatyalılar
Derneği Başkanı
Sn. Hadi Dursun
ve değerli Yönetim
Kurulu üyelerini
derneğimizde ağırlamaktan
memnuniyet duyduk.**

Gerçekleşen nazik ziyaret kapsamında derneğimize iletilen hayırlı olsun dilekleri bizler için büyük anlam taşıırken karşılıklı fikir alışverişiyle sivil toplum kuruluşları arasındaki dayanışmanın önemi bir kez daha vurgulandı.

Gerçekleşen görüşmede ortak değerler ve iş birliği olanakları üzerine de değerlendirmelerde bulunuldu.

*Nazik ziyaretleri ve
iyi dilekleri için
kendilerine teşekkür
ediyoruz,
çalışmalarında
başarılar diliyoruz.*



Vergi İzleme Sistemi



Vergi İzleme Sistemi Nedir?

Vergi izleme sistemi; mükelleflerin yaptığı işlemlerin (fatura kesimi, banka hareketleri, POS işlemleri, e-ticaret satışları vb.) dijital ortamda analiz edilerek riskli durumların tespit edilmesini sağlayan bir sistemdir. Kısaca söylemek gerekirse: Devlet artık sadece beyanlara değil, gerçek hareketlere bakıyor.

Hangi Veriler Takip Ediliyor?

- E-Fatura ve E-Arşiv faturalar
- Banka hesap hareketleri
- POS cihazı satışları
- E-ticaret platformlarındaki satışlar
- Kredi kartı tahsilatları
- SGK bildirimleri

Bu veriler birbirleriyle karşılaştırılır. Örneğin: 1 milyon TL kartla satış varken 500 bin TL ciro beyan edilirse sistem bunu tespit eder.

Risk Analizi Nasıl Yapılıyor?

Risk analiz sistemleri mükellefleri puanlar. Dikkat edilen bazı kriterler:

- Sektör ortalamasına göre düşük kâr beyanı
- Sürekli zarar gösterme
- Yüksek KDV iadesi talebi
- Banka hareketleri ile

beyanın uyumsuz olması
- Sahte fatura riski

Artık Denetimler Nasıl Yapılıyor?

Önce sistem tespit eder, ardından izaha davet gelir, gerekirse inceleme başlar. Denetim süreci veri üzerinden başlar.

Mükellefler İçin Ne Anlama Geliyor?

- Beyan ile gerçek durum uyumlu olmalı
- Kayıt dışı işlem riski arttı
- E-ticaret yapanlar dikkat etmeli
- KDV iadesi alanlar daha fazla

Mükellefler İçin Ne Anlama Geliyor?

- Beyan ile gerçek durum uyumlu olmalı
- Kayıt dışı işlem riski arttı
- E-ticaret yapanlar dikkat etmeli
- KDV iadesi alanlar daha fazla inceleniyor

Ceza Riskleri Neler?

- Vergi ziyai cezası
- Usulsüzlük cezaları
- Geriye dönük incelemeler
- Bazı durumlarda ceza davaları

Ne Yapılmalı? (Pratik Öneriler)

- Gelir ve giderleri gerçekçi beyan edin
- Banka ve muhasebe kayıtlarını uyumlu tutun
- POS ve fatura kayıtlarını kontrol edin
- Riskli işlemlerden uzak durun
- Mali müşavirinizle düzenli kontrol yapın

Sonuç

Vergi izleme sistemi dürüst mükellef için avantaj sağlar. Haksız rekabet azalır, kayıt dışı ekonomi daralır ve sistem daha adil hale gelir.

Serbest
Muhasebeci
Mali
Müşavir
Belgin
Yıldırım
Cıdıroğlu

Küresel Ticarete Güç Birliği: Türkiye, ABD ve İş Dünyasının Ortak Vizyonu



Küresel ticaretin yeniden şekillendiği, tedarik zincirlerinin dönüşüm geçirdiği bir dönemden geçiyoruz. Bu yeni düzende, ülkeler arası ekonomik iş birlikleri yalnızca ticari değil, aynı zamanda stratejik bir anlam da taşımaktadır. Türkiye ile ABD arasındaki ekonomik ilişkiler de bu dönüşümden etkilenmekte, her geçen gün daha güçlü ve çok boyutlu bir yapıya evrilmektedir.

Bugün, başkanlığını yürüttüğüm TABA-AmCham, Türkiye ile ABD arasındaki ticari ve ekonomik ilişkilerin gelişmesinde önemli bir köprü görevi üstlenmektedir.

Temelleri Turgut Özal'ın ileri görüşlü vizyonuyla atılan bu yapı, yalnızca geçmişin değil, geleceğin de ticaret ağlarını inşa etmektedir. US Chamber of Commerce ile yürüttüğümüz iş birlikleri sayesinde-

-de üyelerimize küresel ölçekte fırsatlar sunuyoruz. Ayrıca, Türk Amerikan İş Adamları Derneği TABA-AmCham olarak, 2026 yılı Ekim ayında Avrupa'daki Amerikan Ticaret Odaları (AmCham) temsilcilerinin katılımıyla gerçekleştirilecek önemli bir uluslararası toplantıya ev sahipliği yapacak olmamız, ülkemizin bu alandaki stratejik konumunu ve artan etkisini bir kez daha ortaya koymaktadır.

TABA-AmCham olarak 500'e yakın üyemizle yaklaşık 19 milyar dolarlık ciro ve 3 milyar doları aşan ihracat hacmiyle önemli bir ekonomik etki yaratıyoruz. Sağladığımız doğrudan ve dolaylı istihdam ise 60.000 kişiye ulaşmaktadır. Bu veriler, yalnızca bir derneğin değil, aynı zamanda güçlü bir ekonomik ekosistemin göstergesidir.

2025 yılı TÜİK ve TİM verilerine göre Türkiye'den ABD'ye gerçekleştirilen tekstil ve hazır giyim ihracatı yaklaşık 2,7 milyar dolar seviyesindedir. 2026 yılının ilk üç aylık döneminde ise sektör ihracatı aynı pazarda çift haneli büyüme eğilimiyle, yaklaşık %12 artışla başlamış olup, yıl genelinde bu rakamın daha yukarı taşınacağı öngörülmektedir. Türkiye ile ABD arasındaki toplam ticaret hacmi 30 milyar dolar bandına yaklaşırken; hizmet ihracatı ve enerji ticareti de dahil edildiğinde iki ülke

arasındaki ekonomik etkileşimin 50–55 milyar dolar bandına ulaştığı görülmektedir. Özellikle son dönemde ABD'nin tedarik zincirlerini çeşitlendirme stratejisi ve “nearshoring” yaklaşımı, Türkiye'yi güçlü bir alternatif üretim ve tedarik merkezi haline getirmiştir. Hızlı üretim kabiliyeti, kalite standartları ve sürdürülebilir üretim anlayışı, Türk tekstil sektörünü ABD pazarında daha rekabetçi bir konuma taşımaktadır. Bu noktada, üretim ve ihracatın kalbinin attığı merkezlerden biri olan Merter'in ve değerli iş insanlarını temsil eden MESİAD'ın rolü son derece kıymetlidir. Tekstil ve hazır giyim sektöründe önemli bir kümelenme merkezi olan Merter, yerleşik tasarım ve üretim kültürüyle küresel pazarlara açılma konusunda güçlü bir altyapıya sahiptir. Özellikle ABD pazarında ortak hareket ederek e-ticaret platformlarına yönelik kolektif sevkiyat modellerinin geliştirilmesi, hem maliyet avantajı sağlayacak hem de Türk firmalarının pazardaki görünürlüğünü artıracaktır. MESİAD gibi güçlü sivil toplum yapıları ise bu potansiyelin doğru yönlendirilmesinde kritik bir rol oynamaktadır. Kamu ve özel sektörde edindiğim uzun yıllara dayanan tecrübeler ışığında; Türkiye'nin üretim gücü, girişimcilik kapasitesi ve coğrafi

avantajları, onu küresel ticaretin vazgeçilmez aktörlerinden biri haline getirmektedir. 2011 yılında özel sektöre geçişim ve ardından NARİN Gümrük Müşavirliği ile ELSAN Global Lojistik şirketlerini kurmam, bu vizyonun sahadaki yansıması olmuştur. Bu yapılar aracılığıyla firmalarımıza dış ticaret süreçlerinde hız, güven ve entegrasyon sağlayarak küresel rekabette güç kazandırmayı hedefliyoruz.

Önümüzdeki dönemde hedefimiz; Türk iş dünyasının küresel pazarlardaki etkinliğini artırmak, markalaşma süreçlerini hızlandırmak ve firmalarımızı daha yüksek katma değerli üretime yönlendirmektir. ABD başta olmak üzere uluslararası pazarlarda daha fazla Türk markasının yer alması, yalnızca ekonomik değil, aynı zamanda stratejik bir kazanım olacaktır. Sonuç olarak, Türkiye'nin üretim gücü ile ABD'nin finansal ve teknolojik kapasitesini bir araya getiren bu iş birlikleri, her iki ülke için de sürdürülebilir büyümenin anahtarıdır. Bizler de bu sürecin bir parçası olmaktan öte, yön veren aktörleri olma sorumluluğunu taşıyoruz.

İnanıyorum ki; doğru stratejiler, güçlü iş birlikleri ve ortak vizyon ile Türk iş dünyası çok daha büyük başarılarla imza atacaktır.

TABA AmCham Genel Başkanı Süleyman Ecevit Şanlı

"Made in Europe" konusu Türkiye'nin kaderi olabilir.



Bugün, Avrupa Birliği'nin sanayi politikasında son yılların en köklü dönüşümünü tetikleyen bir düzenlemeden bahsetmek istiyorum, "Made in EU" konusundan. Yani, Sanayi Hızlandırma Yasası çerçevesinde hayata geçirilmesi planlanan Avrupa menşei tanımı. Bu düzenleme ilk bakışta teknik bir ticaret politikası meselesi gibi görünse de, Türkiye için ekonomik, siyasi ve stratejik boyutlarıyla son derece kritik bir kırılma noktasını temsil etmekte.

Avrupa Komisyonu tarafından 4 Mart 2026'da açıklanan AB Sanayi Hızlandırma Yasası, Avrupa'nın üretim kapasitesini yeniden güçlendirmeye yönelik en kapsamlı hamle olarak öne çıkıyor. Yasanın temel mantığı; kritik sektörlerde (elektrikli araçlar, piller, yenilenebilir enerji, çelik, çimento)

kamu alımlarında "Made in EU" menşei taşıyan ürünleri öncelikli olarak değerlendirmek istenilmesidir. AB, bu politika ile sanayi sektörünün GSYH içindeki payını 2035 yılına kadar yüzde 14'ten yüzde 20'ye çıkarmayı hedeflemekte. Elektrikli araç teşvikleri yalnızca AB sınırları içinde üretilmiş araçlara tanınacak; dahası elektrikli araçlarda pil hücreleri, pil paketleri ve kritik elektronik sistemler dahil olmak üzere en değerli bileşenlerin yüzde 70'inin Avrupa'dan temin edilmesi zorunlu kılınacak. Bu düzenleme, aynı zamanda Çin'in yeşil teknolojilerdeki yükselişine karşı Avrupa'nın yapısal bir yanıtı niteliğini de taşımakta.

TÜRKİYE'NİN TABLODAKİ YERİ: RAKAMLAR KONUŞUYOR

Türkiye, bu yasayla neden bu denli yakından ilgilenmek durumundadır? Çünkü Avrupa, Türkiye ekonomisi için fiilen vazgeçilmez bir ortaktır. Otomotiv sektörü özelinde değerlendirildiğinde, Türkiye'nin 2025 yılında AB'ye otomotiv ihracatı 30 milyar dolara ulaşmış ve bu rakam toplam otomotiv ihracatının yüzde 72,5'ini oluşturmuştur. Tekstil ve hazır giyimde ise Türkiye, AB'nin ikinci büyük tedarikçisi konumundadır.

Otomotiv ihracat şampiyonluğunu son 20 yılda 19 kez elde eden Türkiye'nin toplam otomotiv ihracatı 2025 yılında yüzde 11,6 artarak 41,5 milyar dolara yükselmiştir. Bu bağımlılık yapısı, Türkiye'nin elini güçlendirdiği kadar, onu kırılgan da kılmaktadır. İşte bu noktada düzenlemenin kritik gerilimi gün yüzüne çıkmaktadır.

TEKSTİL SEKTÖRÜNE DOĞRUDAN RİSK

Otomotiv tek başına yeterli bir tablo sunmamaktadır. Tekstil sektörü bu süreçteki kırılganlıkları daha açık biçimde gözler önüne sermektedir.

2020–2022 krizlerinin tetiklediği “nearshoring” tartışmalarında Avrupa marka ve perakendecilerinin cevabı büyük ölçüde Türkiye olmuştur: kısa temin süreleri, güçlü kumaş altyapısı, etik üretim nitelikleri ve coğrafi yakınlık. Ancak bu rekabet avantajının penceresi daralıyor. Çin, Avrupa’nın hazır giyim ithalatının beşte birinden fazlasına sahip olmayı sürdürürken; Bangladeş pazar payını artırmakta, Mısır Türk işçilik maliyetlerinin çok altında önemli bir rakip olarak öne çıkmakta ve 200’den fazla Türk tekstil fabrikası zaten orada faaliyet göstermektedir. AB’nin Hindistan ile imzaladığı yeni ticaret anlaşması ise Hint tekstil ihracatına sıfır gümrük avantajı tanımaktadır. Yasanın ilk taslak metninde “Made in Europe” tanımı yalnızca AB üyesi devletleri ve EEA ülkelerini kapsıyor; Türkiye bu kapsamın dışında tutuluyordu. Bu hüküm, Ankara’da ve İstanbul’dan Bursa’ya uzanan fabrikalarda ciddi endişelere yol açtı. Oysa Türkiye’nin 1995’ten bu yana AB ile bir Gümrük Birliği içinde olduğu hatırlandığında, bu

dışlama gerçek anlamda paradoksal bir nitelik kazanmaktadır.

Avrupa Komisyonu’nda yürütülen müzakerelerin ardından, AB ile serbest ticaret anlaşması veya gümrük birliği bulunan ya da DTÖ Kamu Alımları Anlaşması’na taraf olan ülkelerde üretilen malların, belirli koşullar altında AB menşeli sayılabileceğine ilişkin hükümler taslak metne eklenmiştir.

Ticaret Bakanı Ömer Bolat, 24 Nisan 2026’da Gümrük Birliği çerçevesinde Türkiye’nin “AB menşei” kapsamına alınması için hukuki altyapının oluşturulduğunu açıklamıştır. Henüz süreç tamamlanmamış olsa da görüşmelerin yönü olumlu bir sinyal vermektedir.

Avrupa Komisyonu’nda yürütülen müzakerelerin ardından, AB ile serbest ticaret anlaşması veya gümrük birliği bulunan ya da DTÖ Kamu Alımları Anlaşması’na taraf olan ülkelerde üretilen malların, belirli koşullar altında AB menşeli sayılabileceğine ilişkin hükümler taslak metne eklenmiştir.

Ticaret Bakanı Ömer Bolat, 24 Nisan 2026’da Gümrük Birliği çerçevesinde Türkiye’nin “AB menşei” kapsamına alınması için hukuki altyapının oluşturulduğunu açıklamıştır. Henüz süreç tamamlanmamış olsa da görüşmelerin yönü olumlu bir sinyal vermektedir.

KAZANIMLAR VE BEDELLER

Türk menşeli ürünlerin “Made in EU” etiketiyle Avrupa’da ek vergi ve ticaret kısıtlamasına maruz kalmadan satılabilmesi, özellikle kamu ihalelerinde Türk üreticilere rekabet avantajı sağlayacak ve Türkiye’yi üçüncü ülke yatırımcıları için cazip bir üretim merkezi konumuna getirebilecektir.

Sanayi temsilcileri, Türkiye’nin “Made in Europe” çerçevesine dahil edilmesi durumunda, Avrupa için Çin üreticilerine karşı stratejik bir üretim ve tedarik merkezi işlevi üstlenebileceğini vurgulamaktadır. Bu durum, Türkiye’nin kamu alımları pazarını Avrupalı şirketlere daha geniş ölçüde açması ve düzenleyici prosedürlerini AB standartlarına uyarlaması anlamına gelebilecektir. Analistler, bunun Ankara’nın Avrupa sanayi tedarik zincirlerine entegre kalmak adına yaptığı önemli bir politika tavizi olduğunu belirtmektedir.

Aynı zamanda bu politika, Türkiye’yi AB’nin düzenleyici yörüngesine daha da yaklaştırabilir. Avrupa sanayi ekosisteminde yer almanın koşulu, çevre, teknoloji ve tedarik zinciri standartlarına uyumdur.

Ekonomist Dr. Hakan ÇINAR

STRATEJİK ÇERÇEVE: AB’NİN TÜRKİYE ÜZERİNDEKİ KALDIRAÇ GÜCÜ

Bu düzenleme bağlamında akademik açıdan en dikkat çekici husus, asimetrik karşılıklı bağımlılık meselesidir.

Erdoğan yönetimi AB üyelik sürecinden uzaklaşmaya ve ticaret ortaklarını çeşitlendirmeye çalışmış olsa da Türkiye, ekonomik canlılığı için Avrupa’ya derinden bağlı olmayı sürdürmektedir. Dolayısıyla AB, Türkiye üzerinde önemli bir kaldıraç gücü elinde bulundurmakta; Brüksel’deki politika değişiklikleri Türk ekonomisi üzerinde anında ve kapsamlı sonuçlar doğurmaktadır.

Bu durum yalnızca bir ticaret politikası meselesi değil; aynı zamanda Türkiye-AB ilişkilerinde bağımlılık, egemenlik ve müzakere kapasitesi sorunlarını gündeme getiren yapısal bir siyaset bilimi sorusudur.

Made in EU politikası Türkiye için ikili bir kırılma noktasıdır. Eğer Türkiye tam anlamıyla kapsam içine alınırsa: Avrupa sanayi ekosistemindeki stratejik konumunu pekiştirir, yabancı yatırım çekme kapasitesini artırır ve yeşil dönüşüm süreçlerine entegre olur.

Eğer dışarıda kalırsa ya da koşullar ağır gelirse: Onlarca yıllık tedarik zinciri entegrasyonu aşınır, özellikle otomotiv ve tekstil gibi omurga sektörlerde ciddi ihracat kayıpları yaşanır.

Sonuç, Türkiye’nin Avrupa’nın stratejik üretim ortağı olarak konumunu pekiştirip pekiştirmeyeceğini ya da maliyet rekabetçiliğinin yanı sıra kamu finansmanına ve düzenleyici kapsama erişimin giderek belirleyici hale geldiği bir dönemde marjinalleşip marjinalleşmeyeceğini ortaya koyacaktır.

MESİAD Yönetim Kurulu
Başkanımız Sn. Ufuk Muslu ile
birlikte, Sn. Hüseyin Acar, Sn.
Dr. Hakan Çınar ve Sn.
Ekonomist Hakan Kaya'nın
katılımlarıyla **Merter Lojistik** ve
E-Merter projeleri üzerine
kapsamlı bir toplantı
gerçekleştirdik.

Toplantıda Merter'in lojistik altyapısının güçlendirilmesi, ticari süreçlerin daha verimli hale getirilmesi ve E-Merter projesi ile dijital ticaretin etkinliğinin artırılması konuları detaylı şekilde ele alındı.

Bölgenin üretim ve ticaret gücünü destekleyecek stratejik adımlar, iş birliği fırsatları ve hayata geçirilmesi planlanan projeler üzerine verimli değerlendirmelerde bulunuldu.

Merter'in hem fiziksel hem dijital ticaret merkezi olarak daha güçlü bir konuma ulaşması adına ortak akıl ile ilerlenmesi gerektiği vurgulanırken bu doğrultuda atılacak adımların sektörümüze önemli katkılar sağlayacağı ifade edildi.





Hazır giyimde markayla kilo başı İhracatı 100 dolar aştıkça, tekstil 'teknik' çıtayı yükselttikçe bitmez

RAMAZAN ayının son günlerinde, İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) Başkanı **Ahmet Öksüz**'ün Başkan Yardımcısı **Ahmet Şişman**'la birlikte düzenlediği iftardayız... **Ahmet Şişman**, bir yandan İTHİB Başkanlığı adaylığını açıklarken, diğer taraftan sektöre olumsuz bakışları

gidermek üzere başta Almanya olmak üzere 3-4 Avrupa ülkesini örnek gösterdi:

- Son 3-4 yıldır ülkemizde yaşanan ekonomik sıkıntılardan en fazla olumsuz etkilenen sektörler hazır giyim ve tekstil oldu. Bu durum, “**Artık Türkiye’de hazır giyim ve tekstil bitti**” yaklaşımını öne çıkardı. Oysa tekstilde “**teknik çıtası**” yükselince Avrupa’da bile bitmiyor.

3-4 Avrupa ülkesindeki “teknik tekstil” cirosuna dikkat çekti:

- Söz konusu ülkelerde 100-110 milyar Euro’luk teknik tekstil üretimi söz konusu. Teknik tekstilde kilo başına ihracat değeri oldukça iyi. Biz Avrupa’daki teknik tekstil üretiminin 10 milyar Euro’luk bölümünü ülkemize kaydırsak, sektörümüze bakış, yaklaşım değişir.

3-4 Avrupa ülkesindeki “teknik tekstil” cirosuna dikkat çekti:

- Söz konusu ülkelerde 100-110 milyar Euro’luk teknik tekstil üretimi söz konusu. Teknik tekstilde kilo başına ihracat değeri oldukça iyi. Biz Avrupa’daki teknik tekstil üretiminin 10 milyar Euro’luk bölümünü ülkemize kaydırsak, sektörümüze bakış, yaklaşım değişir.

Daha sonra yapılan genel kurulda İTHİB Başkanlığına seçilen **Ahmet Şişman**, kendisinin nonwoven (dokusuz/dokunmamış) kumaş ürettiğini belirtti:

- “**Nonwoven**” kumaşı COVID-19 pandemisi günlerinden hatırlarsınız. Maskeler, “**nonwoven**” kumaştan üretiliyor. Yani, biz şirket olarak teknik tekstil ağırlıklı çalışıyoruz. Ülkemizde teknik tekstil üretimi artıyor ama daha da büyütmemiz gerekiyor.

Ahmet Öksüz-Ahmet Şişman buluşmasından 20-25 gün kadar sonra, 16 Nisan 2026'da EKONOMİ Gazetesi'nin de düzenleyicileri arasında yer aldığı LeadWorld Ekonomi Forumu'nda Damat Tween markasıyla öne çıkan Orka Holding Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Orakçioğlu ile "asansör konuşması" formatında söyleşi yaptım.

Süleyman Orakçioğlu, Türkiye'de hazır giyim, konfeksiyon sektörünün bitmesinin söz konusu olamayacağını kendi işlerini örnek göstererek ortaya koydu:

- Bizim dünyanın farklı noktalarındaki mağazalarımızda vitrine koymak üzere Giresun'daki fabrikamızda ürettiğimiz ürünleri ihraç ediyoruz. İşin için markanın gücü girince bizim kilo başına ihracat gelirimiz 130 Euro'yu da bulabiliyor.

Orakçioğlu'na sordum:

- Yurt dışındaki mağazalarınızda yer alan ürünlerin ne kadarı Türkiye'den gidiyor?

İddialı şekilde yanıtladı:

- Tamamını Türkiye'de gönderiyoruz.

Ardından şu bilgiyi verdi:

- İlkini açılışına sen de katılmıştın. Giresun'da 3'üncü fabrikamızı yapıyoruz. Çok iddialı bir tesis olacak.

Gördüğünüz gibi hazır giyim sektörünün bitmesi söz konusu değil. Biz yatırıma, üretime devam ediyoruz.

Son 3 yıllık sıkıntılı dönemde en fazla etkilenen hazır giyim ve tekstil sektöründe konkordato ilan edenler, fabrika kapatanlar, Mısır'a gidenler oldu...

Tekstil ve hazır giyim sektörünü 1980'lerin başından beri yakından izliyorum. Hazır giyim sektöründe kilo başına ihracat geliri 1-2 doları geçmezdi...

Şimdi tekstilde kilo başına ortalama ihracat geliri 4.3 dolar, hazır giyimde de 15-20 dolar düzeyinde seyrediyor.

Tekstilde "teknik" çitası yükseldikçe, hazır giyime tasarım ve marka gücü eklendikçe, ülkemizde iki sektörün de ömrü uzun olur değil mi?

Gazeteci,
Yazar
Vahap
MUNYAR



Kıymetli işverenlerimiz;

Öncelikle hoş geldiniz. Hayatın her alanında olduğu gibi iş hayatında da hukukun üstünlüğü ve vazgeçilmezliği mutlak olup doğru kararların alınmasının yanında bu kararların işlevselliği ve uygulanabilirliği açısından uyulması gereken noktalar vardır. Sizler için bu noktalara temas edip, çalışma hayatımızda bu hususların ne kadar önemli olduğunu kaleme almaya çalışacağız.

Bugünkü Başlığımız:

“Bir İmza, Bir Mesaj ve Milyonluk Risk: KOBİ’lerin En Sık Yaptığı 3 Hukuki Hata”

Birçok işletme için sorunlar aniden ortaya çıkıyor gibi görünür. Oysa çoğu kriz, aslında çok daha önce verilen küçük kararların bir sonucudur.

Örneğin; bir WhatsApp mesajı, imzalanmadan başlanan bir iş, “sonra hallederiz” denilen bir sözleşme...

Ve bir gün, bu detaylar bir araya gelir ve işletmenin karşısına ciddi bir hukuki risk olarak çıkar. Gerçek şu ki; işletmeler çoğu zaman büyük hatalar yapmaz. Ama küçük hukuki ihlaller, zamanla büyük sonuçlar doğurur.

Bu yazıda, KOBİ’lerin en sık yaptığı 3 kritik hatayı ve bu hataların nasıl önlenebileceğini ele alıyorum.

1. Sözleşmesiz İş Yapmak veya Standart Metinlere Güvenmek

En yaygın yaklaşım şudur: “Karşı taraf güvenilir, sözleşmeye gerek yok.”

Oysa hukuken yazılı sözleşme, tarafların hak ve yükümlülüklerini belirleyen temel belgedir. Türk Borçlar Kanunu kapsamında birçok sözleşme türü yazılı şekle bağlı olmasada, yazılı

yapılmayan her anlaşma ispat sorunu yaratır.

İnternette alınan standart sözleşmeler ise çoğu zaman:

- İşin niteliğine uygun değildir
- Kritik maddeleri içermez
- Tarafları yeterince korumaz

Özellikle cezai şart, yetkili mahkeme, teslim, ödeme koşulları, fesih gibi maddelerin eksikliği, uyuşmazlık halinde işletmenin aleyhine sonuçlar doğurabilir.

Peki ne yapılmalı?

Her iş ilişkisi için, işin kapsamına uygun, açık ve net bir sözleşme hazırlanmalı; standart metinler yerine ihtiyaca özel düzenlemeler yapılmalıdır. Mümkünse hazır matbu sözleşmeler kullanılmamalı, kullanılacaksa da bir hukukçunun gözünden mutlaka geçirilmelidir.

·2. WhatsApp ve Sözlü Anlaşmaları Yeterli Sanmak

Günümüzde ticari ilişkilerin önemli bir kısmı mesajlaşma uygulamaları üzerinden yürütülmektedir. Bu yazışmalar hukukten delil niteliği taşıyabilir; ancak tek başına yeterli değildir.

Eksik veya muğlak ifadeler: Anlaşmanın kapsamını belirsiz hale getirir

- Taraflar arasında farklı yorumlara yol açar

Örneğin, “tamamdır, hallederiz” gibi ifadeler hukuki açıdan bağlayıcılık konusunda ciddi tartışmalar yaratabilir.

Ne yapılmalı?

Yazışmalar destekleyici unsur olarak görülmeli; esas ilişki mutlaka yazılı sözleşme ile güvence altına alınmalıdır. Burada yazılı sözleşme ve içerdiği etkili kurallar, kurtarıcı role sahip olup, salt WhatsApp içeriği ile bir anlaşma veya sözleşmeye itibar edilmemesi vurgulanmaktadır.

3. İş Hukuku Süreçlerini Hafife Almak

İşçi-işveren ilişkileri, en fazla uyuşmazlık yaşanan alanlardan biridir. Özellikle işten çıkarma süreçlerinde yapılan hatalar ciddi maliyetler doğurabilir.

·Yanlış bir fesih durumunda:

- Kıdem ve ihbar tazminatı
- Sair yüklenilen ödemeler
- İşe iade davası
- Boşta geçen süreye ilişkin ücret yükümlülüğü gibi sonuçlarla karşılaşılabilir.

Ne yapılmalı?

İş akdinin sona erdirilmesi süreci, mutlaka hukuki değerlendirme ile yürütülmeli ve usul kurallarına uygun hareket edilmelidir. Genelde en sık yapılan hatalardan biri, kurumsallığa önem verilmeden, tabiri caizse

bakkal usulü tutulan kayıtlar olup, bu kayıtların işvereni haklı iken haksız duruma getirebileceği unutulmamalıdır. İleride bu konuda daha detaylı bilgi aktarımı yapılacaktır.

İş dünyasında büyük kayıplar çoğu zaman ani krizlerden değil, zamanında alınmayan küçük önlemlerden kaynaklanır.

Unutulmamalıdır ki: Doğru kurgulanmış bir hukuki altyapı, işletmenin en güçlü ve görünmeyen sigortasıdır.

Avukat
Levent
ÖZERDEM

I- SEKTÖREL DIŞ TİCARET ŞİRKETİ - (SDTŞ) KURULUŐ ŞARTLARI ve KOBİ'LERİN (SDTŞ) OLARAK ÖRGÜTLENMESİNİN SAĞLAYACAĞI FAYDALAR:



1- Sektörel Dış Ticaret Őirketlerinin Kuruluő Şartları:

Ticaret Bakanlığı'nca 19.12.2025 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan Sektörel Dış Ticaret Şirketleri Statüsüne İlişkin Tebliğ (İHRACAT: 2025/8), SDTŞ statüsü alma kriterlerini Şu Şekilde saymıŐtır:

- 1- Statü verilecek Şirketlerin; aynı veya tamamlayıcı sektörlerde faaliyette bulunan, asgari 5 Őirketin bir araya gelmesiyle en az 5.000.000.- (beş milyon) TL ödenmiŐ sermayeli anonim Şirket olması gerekir. ÖdenmiŐ sermaye tutarı her takvim yılı baŐında (TÜFE+Yİ-ÜFE)/2 oranında güncellenir. ÖdenmiŐ sermaye Őartı statünün verildiği tarih itibarıyla aranır ve müteakip yıllarda bu koşulu daha önce sağlayan Şirketler için bu Şart yeniden aranmaz.
- 2- Şirketlerin her bir tüzel kişi ortağının, başvuru tarihinden en az 2 yıl önce ticaret siciline kayıtlı olması gerekir.

3- Sektörel dış ticaret Őirketlerinin her bir tüzel kişi ortağının sermaye payı, toplam Şirket sermayesinin %20'sinden fazla olamaz.

4- Şirketlerin 6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu ve ilgili diğer mevzuat hükümlerine göre hisse senetlerinin borsada işlem görmesi durumunda, Bakanlığın önceden izni ve görüşü alınması Őartıyla üçüncü fıkrada belirtilen ortaklık payına ilişkin sınırlama uygulanmaz. Borsada işlem gören Şirketler dışındaki diğer Şirketlere ait payların/hisse senetlerinin tamamının nama yazılı olması gerekir.

5- Statü almak için Ticaret

Bakanlığı'na (İhracat Genel Müdürlüğü) baŐvuruda bulunan Şirket ve ortaklarıyla ilgili olarak 213 sayılı Vergi Usul Kanununun 359 uncu maddesinde belirtilen, muhteviyatı itibarıyla yanıltıcı belge düzenlenmediğini veya kullanılmadığını, başvuru sahibi Őirketin veya ortakların bağlı buldukları vergi dairesinden alınacak bir yazı ile belgelendirilmesi gerekir.

6- Şirketlere, Őirketin kurulması ve gelişmesinde yardımcı olmak amacıyla, ortaklık payları her bir madde için münferiden %20'yi aşmamak üzere, ortak olabilecekler Őunlardır:

a) Profesyonel yönetici olarak

çalışmaları kaydıyla en az 10 yıl tecrübeye sahip gerçek kiŐiler, b) Şirketlere ve ortaklarına mal, ekipman ve hizmet sağlayan Şirketler.

7- Statü verilecek Őirketin gerçek ve/veya tüzel kişi ortakları, diğer tüzel kişi ortaklarının hâkim ortağı (%51 ve üzeri paya sahip) olamaz.

2- Sektörel Dış Ticaret Şirketi Olarak Örgütlenmenin Faydaları:

İhracata yönelik Sektörel Dış Ticaret Şirketi-(SDTŞ) örgütlenme modeliyle; KOBİ'lerin bireysel olarak ihracat yaptıklarında

karşılaşacakları zorlukları aşabilmeleri, bireysel pazarlama etkinliklerine göre daha güçlü pazarlama ve tedarik imkanları edinebilmeleri mümkün olmaktadır. KOBİ'lerin SDTŞ olarak örgütlenmeleri, kurulacak SDTŞ'de görev alacak profesyonel yöneticiler vasıtasıyla, ihracat işlemlerinin, KDV iadesi, gümrükleme, nakliye, sigorta, ortak tedarik gibi faaliyetlerin daha etkin olarak gerçekleştirilmesini ve ihracata yönelik daha güçlü bir pazarlama imkanını sağlamaktadır. Bugün mevcut olan SDTŞ'lerin bir kısmı sadece üyelerinin ihracat işlemlerini gerçekleştirmekte ve üyelerinin SDTŞ'lere yönelik devlet desteklerinden ve hızlı KDV iadesi uygulamasından yararlanmalarını sağlamak amacıyla faaliyet göstermektedir.

Bir diğer grup SDTŞ ise, üyelerinin ihracatlarını gerçekleştirmenin ve üyelerinin SDTŞ'lere yönelik desteklerden faydalanmalarını sağlamanın yanı sıra, üyeleri için yeni pazarlar, yeni müşteriler bulmak ve üyelerinin mevcut Pazar paylarını artırmak yönünde faaliyetler de göstermektedirler. Bu amaçla gerçekleştirilen faaliyetlerin başlıcaları; üyelerin yurt dışı fuarlara katılımını organize etme, üyeleri ve ürünleri tanıtıcı yayınlar hazırlama, üyelerin ürünlerinin yurt dışında daimi olarak sergileneceği mağazalar,

depolanacağı depolar, pazarlanacağı ofisler açma, üyelerini İhracatçı Birlikleri ile birlikte alım ya da satış heyetleri vasıtasıyla yabancı alıcılarla buluşturma şeklinde faaliyetlerdir.

SDTŞ'lerin, üyelerinin ihracatlarını gerçekleştirmeleri yanı sıra, üyelerine yeni pazar, yeni müşteri bulma, pazar paylarını artırma amacıyla da yapılmış olmaları SDTŞ modelinin amacına daha uygun bir yapılanma olarak görülmektedir. Çünkü, SDTŞ modeli kapsamında başlıca beklenti, bu model ile Türkiye'nin ve KOBİ'lerin ihracatının artırılmasıdır. Bu amaca yönelik faaliyet gösterecek SDTŞ'lerin, hem üyelerinin ihracatını kolaylaştıracak, hem de yeni ihracat imkanları yaratacak faaliyetlerde bulunacak şekilde yapılanmaları daha doğru görülmektedir. Sektörel Dış Ticaret Şirketleri, aynı sektörde faaliyette bulunmak kaydıyla, SDTŞ ortağının ait olduğu grubun diğer şirketleri ile bunların kurduğu ortaklıkların ihracatına aracılık edebilirler. Ayrıca, bu şirketler gerek SDTŞ statüsünü aldıkları yılda ve gerekse takip eden yıl içinde, aynı sektörde faaliyette bulunan ve KOBİ niteliği taşıyan ve fakat ortak olmayan firmaların ihracatına da aracılık edebilirler. SDTŞ'ler ile ihracatına aracılık ettikleri ortağı olan (imalatçı) şirketler veya ortağı olmayan şirketler (imalatçı

olsun/olmasın) arasında "Aracılık Sözleşmesi" düzenlenir

II-SEKTÖREL DIŞ TİCARET ŞİRKETLERİNE YÖNELİK BAŞLICA DESTEKLER:

Sektörel Dış Ticaret Şirketleri, ihracatta devlet yardımlarının hedef grubunu oluşturmakta olup, bu yardımlardan öncelikle yararlanırlar. Sektörel dış ticaret şirketleri KOBİ'lerin ihracata yönelik örgütlenmeleri amacıyla geliştirilmiş bir model olduğundan, kurulacak SDTŞ'lerin ihracata yönelik faaliyetlerini destekleyici uygulamalar geliştirilmiştir. Bunlar doğrudan SDTŞ'lere yönelik ya da kapsamı içinde SDTŞ'lerin de yer alabileceği teşviklerdir.

1-Dahilde İşleme Rejimi Kapsamında Gümrük Muafiyetli İthalat:

Türkiye Gümrük Bölgesi içerisinde yerleşik firmalardan, dahilde işleme izin belgeleri kapsamında ihracı taahhüt edilen işlem görmüş ürünlerin üretimi için gerekli olan (kendilerinin ve/veya yan sanayicilerinin ihtiyacı olan) hammadde, yardımcı madde, yarı mamul, mamul ve ambalaj malzemelerinin bedelli veya bedelsiz olarak ithali esnasında alınması gereken her türlü vergi tutarı kadar teminat yatırılmak kaydıyla gümrüksüz olarak ithalatına müsaade edilmektedir.

2- Onaylanmış Kişi Statü belgesi (OKSB) ile 'Mavi Hat' üzerinden Hızlı Gümrükleme Avantajı:

DTSS ve SDTŞ'lere, 21.05.2014 tarihli RG de yayınlanan 'Gümrük işlemlerinin kolaylaştırılması yönetmeliği' kapsamında OKSB belgesi verilir. Bu belge sahibi olarak SDTŞ'lerin ihracat işlemleri gümrüklerde 'mavi hat' üzerinden fiziki muayene yapılmadan hızlıca yerine getirilir ve ihracat eşyası hızlıca yurtdışına çıkar.

3- Eximbank Kredileri

a) Kısa Vadeli İhracat Kredisi:

Amacı; Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS) ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri'nin (SDTŞ) ihracata hazırlık dönemi finansman ihtiyacının uygun bir vade ve maliyet ile karşılanması, böylece ihracat performanslarının artışının teşvik edilmesidir. Ticaret Bakanlığı tarafından DTSS ve SDTŞ statüsü verilen ve Türk Eximbank tarafından kredibilitesi olumlu bulunan firmalar bu krediden yararlandırılır. Firmaların kredi limiti, bir önceki yıl ihracat performanslarına bağlı olarak belirlenir (döviz kredilerinde taahhüt kapatma aşamasında kredi tutarına ilave olarak tahakkuk eden faiz tutarı kadar ihracatın gerçekleşmiş olması ayrıca aranmaktadır). Kredinin azami vadesi 180 gündür. Uygulanan faiz oranı, uluslararası piyasadaki faiz

oranlarına göre değişmektedir. Türk Eximbank'a ihracat kredi sigortası yaptıran firmalara döviz kredilerinde 0.5 puan, TL kredilerinde ise 4 puanlık faiz indirimi yapılmaktadır.

b) Yurt Dışı Mağaza Yatırım Kredisi:

Bu program ile ihracatta kalıcı pazarlar edinilmesi ve net döviz girdisinin artırılmasını teminen, Türk firmalarının değişik pazarlarda Türk menşeli her türlü tüketim malı niteliğindeki ürünleri doğrudan pazarlaması amacıyla, değişik ürün gruplarının sergilendiği çeşitli bölümleri içeren satış mağazalarından oluşan mağaza zincirleri ile bir ya da birden fazla firmanın bir araya gelerek kuracakları büyük alışveriş merkezleri oluşturulmasına yönelik yatırımların finansmanı amaçlanmaktadır. Kredilendirme oranı, yerli katkı oranı %50 ve daha yukarı olduğu durumlarda yatırım tutarının azami %75'i, yerli katkı oranı %50'den az olduğu durumlarda yatırım tutarının azami %60'ıdır. Kredi vadesi azami 7 yıldır. Faiz oranı kredinin kullandırıldığı andaki piyasa şartlarına göre proje bazında belirlenir. Kredi konusu yatırımın tamamlanmasını müteakip proje kredi vadesi ile sınırlı süre içerisinde yatırım konusu tesiste satılmak üzere ihraç edilecek Türk mallarına ilişkin finansman ihtiyacı, Türk Eximbank tarafından uygun görülmesi halinde, bankanın

Kısa Vadeli İhracat Kredi programları kapsamında karşılanabilir.

4- Devlet Yardımları Çerçevesinde Sağlanan Destekler:

İstihdam yardımı hakkında tebliğe göre, Sektörel Dış Ticaret Şirketi-SDTŞ statüsünü haiz şirketlerin münhasıran dış ticarete ilişkin işlemlerini yürütmek üzere, konusunda tecrübeli ve yüksek öğrenimli yönetici ve eleman istihdamının sağlanması desteklenmektedir. Bu tebliğ kapsamında, SDTŞ'lerin ilk defa istihdam edecekleri konusunda tecrübeli ve yüksek öğrenimli;

- a) Yöneticinin toplam azami 18.000.-USD karşılığı Türk Lirasını aşmamak üzere yıllık brüt maaşlarının % 75'i**
 - b) Elemanların toplam azami 9.000.-USD karşılığı Türk Lirasını aşmamak üzere yıllık brüt maaşlarının % 75'i**
- Destekleme ve Fiat İstikrar Fonu'ndan azami bir yıl süreyle, SDTŞ'nin istihdam edeceği en fazla bir yönetici ile iki elemanın ücretleri için bir defa destek olarak karşılanır.

5- KDV İadesinde Sağlanan Kolaylıklar:

Dış Ticaret Sermaye Şirketleri ile Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinden;

-KDV İade talebinde bulunulan son beş vergilendirme dönemi itibarıyla bu iadeleri için olumlu rapor yazılanlar (tam tasdik sözleşmesi bulunan mükellefler

için YMM tarafından düzenlenen olumlu raporlar da geçerlidir), 50 bin TL'yi aşan iade taleplerinde aşan kısmın %4'ü kadar teminat vermek suretiyle, iadenin tamamının yapılmasını sağlarlar.

-SDTŞ'nin Katma Değer Vergisi iade alacağından , vergi borçlarına, ithalattaki KDV ve gümrük vergilerine , Sosyal Sigortalar Kurumu (SSK) prim borçlarına mahsubu talepleri miktarına bakılmaksızın, inceleme raporu ve teminat aranılmadan yerine getirilmektedir.

-Mükelleflerin (İTUS) indirimli teminat uygulamasından (SDTŞ için %4) yararlanabilmek için başlıca üç şart aranmaktadır:

a) Son 5 yıl içinde adlarına tahakkuk eden gelir, kurumlar ve katma değer vergilerini ödemiş olmaları (Vergilerin tecil edilmesi bu şartın ihlali sayılmaz. Faaliyetleri 5 yıldan az olan mükelleflerde, faaliyette bulunulan süre içinde tahakkuk etmiş söz konusu vergi borçlarının ödenmesi halinde bu şart yerine getirilmiş sayılır.)

b) İade hakkı doğuran işlemlerin bulunduğu birbirini izleyen son 5 vergilendirme döneminde (5 AY) haklarında olumlu KDV iade raporu yazılmış bulunması,

c) Haklarında sahte veya muhteviyatı itibariyle yanıltıcı belge düzenlediğine/kullandığına dair rapor bulunmaması.

Belirtilen şartları topluca taşıyan Dış ticaret sermaye şirketleri ve Sektörel dış ticaret şirketleri, ihracat istisnasından dolayı nakden talep ettikleri tutarın 50 bin lirayı aşan kısmının % 4'ü kadar indirimli teminat vereceklerdir.

6- İhracatına Aracılık Edilen İmalatçı ve Tedarikçi Firmalarda 5 Puan Kurumlar Vergisi İndirimi:

5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 32. maddesinin 7. fıkrası şu şekildedir:
“İhracat yapan kurumların münhasıran ihracattan elde ettikleri kazançlarına, kurumlar vergisi oranı 5 puan indirimli uygulanır. Aracılı ihracat sözleşmesine dayanarak imalatçı veya tedarikçi kurumların, dış ticaret sermaye şirketleri veya sektörel dış ticaret şirketleri üzerinden gerçekleştirdikleri ihracat

faaliyetlerinden elde ettikleri kazançlarına da bu indirim uygulanır.”

Bu düzenleme ile, DTSSŞ veya SDTŞ ile aracılı ihracat sözleşmesine istinaden çalışan imalatçı veya tedarikçi firmaların ihracat faaliyetlerinden elde ettikleri kazanç kısmına 5 puan indirimli olarak %20 kurumlar vergisi uygulanır. Cumhurbaşkanımız'ın yeni açıkladığı ‘Türkiye Yüzyılı Yatırım için Güçlü Merkez Programı’ teşvikleri kapsamında, imalatçı-ihracatçılar ile DTSSŞ ve SDTŞ ile aracılı ihracat sözleşmesine istinaden çalışan imalatçılar için Kurumlar Vergisi oranı %9'a indirilecektir.

III-SONUÇ

-Sektörel Dış Ticaret Şirketleri, aynı üretim dalında küçük ve orta ölçekli firmaların ihracat sektörü içinde bir organizasyon altında toplanarak dünya pazarlarına açılmalarını, dış ticarete uzmanlaşmalarını ve bu suretle daha etkin faaliyet göstermelerini temin etmek amacıyla AŞ. olarak kurulmakta ve daha sonra Ticaret Bakanlığı'ndan bu unvanı almaktadır.

-KOBİ'lerin üretim hacminin sınırlı olması aynı zamanda, kalite, fiyat ve marka sorunlarını da beraberinde getirmektedir. Zira KOBİ'lerin kullandıkları hammadde ve ara mallarını küçük miktarlarda almaları bu kalemlerde kalite standardı ve fiyat pazarlığı imkanını sınırlamaktadır. Bu da sonuçta ürünün fiyat veya kalite yönünden dezavantajlı olmasına neden olmaktadır.

-KOBİ'ler kendileri ihracat yaptıklarında tüm ihracat giderlerini karşılamak durumundadırlar. Bu giderlerin bir kısmı değişken ve önemli bir kısmı da sabit maliyetlerden oluşmaktadır. Sektörel Dış Ticaret Şirketleri, ortakları olan çok sayıda işletmenin ihracat işlemlerini tek elden yürüttükleri için söz konusu sabit maliyetlerin azalmasında etkili olmaktadır.

-KOBİ'lerin Sektörel Dış Ticaret Şirketi (SDTŞ) olarak örgütlenmesinin sağladığı ticari avantajlar dışında, devletçe sağlanan destekler ve kolaylıklar özet olarak aşağıdaki gibidir:

- Dahilde İşleme Rejimi Kapsamında Gümrük Muafiyetli İthalat,
- Onaylanmış Kişi Statü Belgesi (OKSB) ile 'mavi hat' üzerinden hızlı gümrükleme,
- Eximbank Kredileri,
- Devlet Yardımları Çerçevesinde Sağlanan Destekler,
- KDV İadesinde Sağlanan Kolaylıklar.
- İhracatına aracılık edilen imalatçı ve tedarikçi firmalarda 5 puan kurumlar vergisi indirimi. SDTŞ'lerin, imalatçı- ihracatçıların organize olmaları, güç birliğinin ve uluslararası ticarete rekabet gücünün sağlanması ve ihracatla ilgili diğer hizmetlerin temini bakımından önemleri inkar edilemez. Yukarıda sayılan desteklerden bir bütün halinde yararlanılması durumunda, ilgili SDTŞ ve imalatçı ortaklarının ihracat faaliyetleri çok güçlü şekilde desteklenecektir.



MESİAD

Üye ziyaretleri ve
İş birlikleri



MESİAD Üyelerimizden Beyza Kumaşçılık / Sn. Musa Dinç'i ziyarette bulunduk.

MESİAD | *Afrik Mustafa*
Yönetim Kurulu Başkanı | GÜÇLÜ MESİAD
GÜÇLÜ MERTER



MESİAD Üyelerimizden REVMEN / Sn. Rıza Özer'i ziyarette bulunduk.

MESİAD | *Afrik Mustafa*
Yönetim Kurulu Başkanı | GÜÇLÜ MESİAD
GÜÇLÜ MERTER



MESİAD Üyelerimizden Top Secret / Sn. Bülent Kalaycı'yı ziyarette bulunduk.

MESİAD | *Afrik Mustafa*
Yönetim Kurulu Başkanı | GÜÇLÜ MESİAD
GÜÇLÜ MERTER



MESİAD Üyelerimizden Chamur Tekstil / Sn. Serdar Salmaz ziyarette bulunuldu.

MESİAD | *Afrik Mustafa*
Yönetim Kurulu Başkanı | GÜÇLÜ MESİAD
GÜÇLÜ MERTER



MESİAD Üyelerimizden BELLA ROSSO / Sn. Tahsin Pamukçuoğlu'nu ziyarette bulunduk.

MESİAD | *Afrik Mustafa*
Yönetim Kurulu Başkanı | GÜÇLÜ MESİAD
GÜÇLÜ MERTER



MESİAD Üyelerimizden İNDİGOLAB / Sn. Yusuf Güleç, Sn. Hazni Güleç ziyarette bulunuldu.

MESİAD | *Afrik Mustafa*
Yönetim Kurulu Başkanı | GÜÇLÜ MESİAD
GÜÇLÜ MERTER





MESIAD Üyelerimizden Now Feel / Sn. Levent GÖ'ü ziyarette bulunduk.

MESIAD | *Afuk Mustafa* | Güçlü MESIAD
Yönetim Kurulu Başkanı | Güçlü MERTER



MESIAD Üyelerimizden Düşes Giyim / Sn. Ramazan Dağ'ı ziyarette bulunduk.

MESIAD | *Afuk Mustafa* | Güçlü MESIAD
Yönetim Kurulu Başkanı | Güçlü MERTER



MESIAD Üyelerimizden JOMOFU DENİM / Sn. Muharrem Topçu'yu ziyarette bulunduk.

MESIAD | *Afuk Mustafa* | Güçlü MESIAD
Yönetim Kurulu Başkanı | Güçlü MERTER



İFC Sorumlusu Sn. Cemile Gezer, MESIAD Yönetim Kurulunu ve Yönetim Kurulu Başkanımız Sn. Ufuk Muslu'yu ziyarette bulundu.

MESIAD | *Afuk Mustafa* | Güçlü MESIAD
Yönetim Kurulu Başkanı | Güçlü MERTER



Genç MESIAD Başkanı Sn. Mehmet Tuncay ve Yönetim Kurulu Ak Parti Küçükçekmece İlçe Başkanlığı'ni ziyaret etti.

MESIAD | *Afuk Mustafa* | Güçlü MESIAD
Yönetim Kurulu Başkanı | Güçlü MERTER



MESIAD Üyelerimizden Sn. Enis Keleş'i ziyarette bulunduk.

MESIAD | *Afuk Mustafa* | Güçlü MESIAD
Yönetim Kurulu Başkanı | Güçlü MERTER

28
Nis



MESİAD Yönetim Kurulu Üyelerimizden Sn. Mehmet Tekin / Fushya Tekstil, MESİAD Yönetim Kurulu Başkanımız Sn. Ufuk Muslu'yu ziyarette bulunduk.

MESİAD | *Ufuk Muslu* | GÜÇLÜ MESİAD
Yönetim Kurulu Başkanı | GÜÇLÜ MERTER



MESİAD Üyelerimizden Zipon Tekstil'i ziyarette bulunduk.

MESİAD | *Ufuk Muslu* | GÜÇLÜ MESİAD
Yönetim Kurulu Başkanı | GÜÇLÜ MERTER



MESİAD Üyelerimizden Alva Denim / Sn. Recep Karakaş'ı ziyarette bulunduk.

MESİAD | *Ufuk Muslu* | GÜÇLÜ MESİAD
Yönetim Kurulu Başkanı | GÜÇLÜ MERTER



MESİAD Yönetim Kurulu Başkanımız Sn. Ufuk Muslu TMB TV Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Volkan Karıtağ ve Genel Yayın Yönetmeni Sn. Kadir Balık'ı ziyarette bulunduk.

MESİAD | *Ufuk Muslu* | GÜÇLÜ MESİAD
Yönetim Kurulu Başkanı | GÜÇLÜ MERTER



MESİAD olarak Etiyopya'da Hazır Giyim ve Tekstil ticaretine yönelik temaslarımız kapsamında T.C. Addis Ababa Ticaret Müşavirimiz Sn. Taha Alperen Salur ile bir araya geldik. Bölgedeki ticaret koşulları, fırsatlar ve işbirliği imkanları üzerine verimli bir toplantı gerçekleştirdik.

MESİAD | *Ufuk Muslu* | GÜÇLÜ MESİAD
Yönetim Kurulu Başkanı | GÜÇLÜ MERTER



MESİAD Üyelerimizden Dı CLARO / Sn. Murat beyi ziyarette bulunduk.

MESİAD | *Ufuk Muslu* | GÜÇLÜ MESİAD
Yönetim Kurulu Başkanı | GÜÇLÜ MERTER







MESİAD Üyelerimizden Loom Fabrics Co / Sn. Çetin Yıldırım'ı ziyarette bulduk.

MESİAD | *Afak Mustafa* | Güçlü MESİAD
Yönetim Kurulu Başkanı | Güçlü MERTER



MESİAD Üyelerimizden Sn. Aydın Akdemir Kumaşçılık'ı ziyarette bulduk.

MESİAD | *Afak Mustafa* | Güçlü MESİAD
Yönetim Kurulu Başkanı | Güçlü MERTER



MESİAD Üyelerimizden Sn. Ömer Yunus Kumaşçılık'ı ziyarette bulduk.

MESİAD | *Afak Mustafa* | Güçlü MESİAD
Yönetim Kurulu Başkanı | Güçlü MERTER



MESİAD Üyelerimizden Merroy Örgü Ribana / Sn. Onur Sevilmiş'i ziyarette bulduk.

MESİAD | *Afak Mustafa* | Güçlü MESİAD
Yönetim Kurulu Başkanı | Güçlü MERTER



MESİAD Üyelerimizden Atak Döviz / Sn. Mustafa Daldar'ı ziyarette bulduk.

MESİAD | *Afak Mustafa* | Güçlü MESİAD
Yönetim Kurulu Başkanı | Güçlü MERTER



MESİAD Üyelerimizden Şevval Döviz / Sn. Ali Erdoğan'ı ziyarette bulduk.

MESİAD | *Afak Mustafa* | Güçlü MESİAD
Yönetim Kurulu Başkanı | Güçlü MERTER









MESİAD | *Abub Mesud* | GÜÇLÜ MESİAD
Yönetim Kurulu Başkanı | GÜÇLÜ MERTER



MESİAD | *Abub Mesud* | GÜÇLÜ MESİAD
Yönetim Kurulu Başkanı | GÜÇLÜ MERTER



MESİAD | *Abub Mesud* | GÜÇLÜ MESİAD
Yönetim Kurulu Başkanı | GÜÇLÜ MERTER

MESİAD Üyelerimizden Sn. Furkan Sezer / MY ROZA
ziyarette bulunduk.



MESİAD | *Abub Mesud* | GÜÇLÜ MESİAD
Yönetim Kurulu Başkanı | GÜÇLÜ MERTER



MESİAD Yönetim Kurulu üyelerimizden Sn. Yusuf Bol / Asprin Fashion'u ziyarette bulunduk.

MESİAD | *Abub Mesud* | GÜÇLÜ MESİAD
Yönetim Kurulu Başkanı | GÜÇLÜ MERTER



MESİAD | *Abub Mesud* | GÜÇLÜ MESİAD
Yönetim Kurulu Başkanı | GÜÇLÜ MERTER

MESİAD Üyelerimizden MOSS Stüdyo / Sn. Emre Güneş'i ziyaret ettik.





MESİAD Ufuk Muslu Yönetim Kurulu Başkanı Güçlü MESİAD Güçlü MERTER

MESİAD Üyelerimizden Sn. Ahmet Kahraman / Ahel Tasarım'ı ziyarette bulunduk.



MESİAD Ufuk Muslu Yönetim Kurulu Başkanı Güçlü MESİAD Güçlü MERTER

MESİAD Yönetim Kurulu Başkanımızın ağabeyi Sn. Umut Muslu, Yönetim Kurulu Başkanımız Sn. Ufuk Muslu'yu ziyaret etti.



MESİAD Ufuk Muslu Yönetim Kurulu Başkanı Güçlü MESİAD Güçlü MERTER

MESİAD Üyelerimizden Sn. Selman Dedeoğlu / Selman Kargo MESİAD Yönetim Kurulu Başkanımız Sn. Ufuk Muslu'yu ziyaret etti.



MESİAD Ufuk Muslu Yönetim Kurulu Başkanı Güçlü MESİAD Güçlü MERTER

MESİAD Üyelerimizden Sn. Barış Akpınar / X-LOVE Jeans MESİAD Yönetim Kurulu Başkanımız Sn. Ufuk Muslu'yu ziyarette bulunduk.



MESİAD Ufuk Muslu Yönetim Kurulu Başkanı Güçlü MESİAD Güçlü MERTER

MESİAD Üyelerimizden Sn. Mehmet Göktürk / Madalyon Shirt'i ziyarette bulunduk.



MESİAD Ufuk Muslu Yönetim Kurulu Başkanı Güçlü MESİAD Güçlü MERTER

Üyelerimizden Maserto Giyim / Sn. Eyüp Sertkaya MESİAD Yönetim Kurulu Başkanımız Sn. Ufuk Muslu'yu ziyaret etti.





MESİAD | *Alihak Mustafa* | GÜÇLÜ MESİAD
Yönetim Kurulu Başkanı | GÜÇLÜ MERTER

Denim Miners / Sn. Cengizhan Çamcı ve Sn. Vasıf Gürsel'i ziyarette bulunduk.



MESİAD | *Alihak Mustafa* | GÜÇLÜ MESİAD
Yönetim Kurulu Başkanı | GÜÇLÜ MERTER

Denim Moon firmasından Sn. Yılmaz Beytaş'ı ziyaret ettik.



MESİAD | *Alihak Mustafa* | GÜÇLÜ MESİAD
Yönetim Kurulu Başkanı | GÜÇLÜ MERTER

MESİAD Üyelerimize özel sunulacak Dijital Dönüşüm hizmetlerinde Hibe, Teşvik danışmanlığı için Hibe Doktoru firması ile görüşmeler sağlandı.



MESİAD | *Alihak Mustafa* | GÜÇLÜ MESİAD
Yönetim Kurulu Başkanı | GÜÇLÜ MERTER

Puan Benim, Mavi İstanbul Sigorta, Etkin AI ve Hunpodi ile firma toplantısı gerçekleştirdik. Dijital Dönüşüm üzerine ve işbirliği üzerine görüşmeler sağlandı.



MESİAD | *Alihak Mustafa* | GÜÇLÜ MESİAD
Yönetim Kurulu Başkanı | GÜÇLÜ MERTER

OK TAŞ Tekstil San. Tic. Ltd. Şt. / Yusuf Oktar MESİAD Yönetim Kurulunu ziyaret etti.



MESİAD | *Alihak Mustafa* | GÜÇLÜ MESİAD
Yönetim Kurulu Başkanı | GÜÇLÜ MERTER

Aymert Global ile işbirliği protokolü imzalandı.



MESAİAD | Abub Mustafa | GÜÇLÜ MESAİAD
FASHİON KURULU BAŞKANI | GÜÇLÜ MERTER

MESAİAD üyelerimizden Boomer Brand / Sn. Şuayip Solmaz'ı ziyarette bulunduk.



2
Nis

gençmesiad

SENKO
GROUP

GENÇ MESAİAD

gençmesiad Mertes Genç MESAİAD olarak, Senko Grup yönetim kurulu üyesi Süleyman Selvi Başkanımız'ı ziyaret ederek, ticaret...



MESAİAD | Abub Mustafa | GÜÇLÜ MESAİAD
FASHİON KURULU BAŞKANI | GÜÇLÜ MERTER

Güngören Belediye Başkan Yardımcımız Sayın Ali Furkan Sevinç ile gerçekleştirdiğimiz görüşme neticesinde, MESAİAD olarak Mertes'de hayata geçirecek projelerde direkt teması içerisinde, ortak planlama ve koordinasyonla hareket etme kararı aldık.

Nazik ev sahipliği ve bileri makamında ağırlamasından dolayı Sayın Başkanımız Ali Furkan Sevinç'e teşekkür eder, çalışmalarında başarılar dileriz.



MESAİAD | Abub Mustafa | GÜÇLÜ MESAİAD
FASHİON KURULU BAŞKANI | GÜÇLÜ MERTER

MESAİAD Üyelerimizden RİMA Collection'u ziyaret ettik.



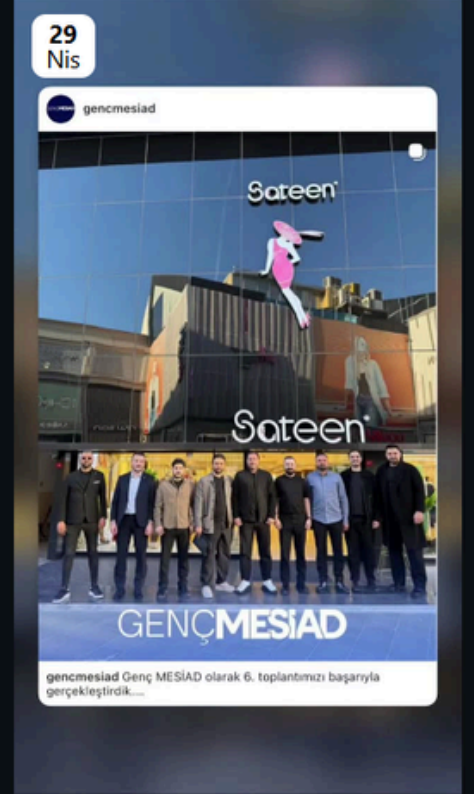
MESAİAD | Abub Mustafa | GÜÇLÜ MESAİAD
FASHİON KURULU BAŞKANI | GÜÇLÜ MERTER

MESAİAD Üyelerimizden İbrahim Kılıç / İBRAHİM HAZAR İSTANBUL ziyarette bulunduk.



MESAİAD | Abub Mustafa | GÜÇLÜ MESAİAD
FASHİON KURULU BAŞKANI | GÜÇLÜ MERTER

MESAİAD Üyelerimizden Sn. Sezar Tıgıt / My Style ziyarette bulunduk.





MAGIC
LAS VEGAS

COTERIE
NEW YORK.



ABD FUARLARI

Magic Las Vegas ve Coterie New York

Globalgate

Uluslararası pazarlara açılmayı hedefleyen firmalarımıza yönelik düzenlediğimiz ABD Fuarları Bilgilendirme Toplantısı, sektör temsilcilerinin yoğun katılımıyla başarıyla gerçekleştirildi.

Toplantıda; ABD fuarlarına katılım süreçleri, etkinlik içerikleri ve firmalarımıza sunulan destek mekanizmaları kapsamlı şekilde ele alınırken, katılımcılarımızın soruları detaylı biçimde yanıtlandı.

Küresel pazarlarda rekabet gücünü artırmak ve yeni iş birlikleri geliştirmek adına önemli bir platform sunan bu buluşmanın, firmalarımızın uluslararası stratejilerine katkı sağlamasını temenni ediyoruz.

MESİAD

Afuk Mustu
Yönetim Kurulu Başkanı

Güçlü **MESİAD**
Güçlü **MERTER**



TÜRKİYE CUMHURİYETİ
TİCARET BAKANLIĞI

TİM TÜRKİYE
MECLİSİ



MESİAD

GANNA

SEKTÖREL TİCARET HEYETİ

GANNA - AKRA

HEYET TARİHİ

23-26 HAZİRAN 2026

Ürün Grubu: Kadın, Erkek
ve Çocuk Giyim, İç Giyim,
Çorap ve Aksesuar

KATILIM BEDELİ:

1 KİŞİ KATILIM BEDELİ: 2.700 USD

2 KİŞİ KATILIM BEDELİ: 4.200 USD



AKRA

GANNA

MESiAD