

Yeni not artışı gelebilir **BORÇLANMA MALİYETLERİ İYİLEŞECEK**

Türkiye'nin risk primindeki (CDS) düşüş ve yabancı yatırımcıların artan ilgisi, kredi notu değerlendirmeleri için pozitif bir sinyal verdi.

Yaşar Kaya ■ 4

İslami finansla sıçrama fırsatı

İslami finansın başkenti olma yolunda ilerleyen Türkiye'nin helal ekonomi ekosisteminde büyük bir sıçrama yapabilecek potansiyele sahip olduğu belirtildi. 5.3 trilyon dolarlık İslami finansın; küresel finans içerisindeki payının yüzde 5'lere çıkması durumunda Türkiye'nin yeni yüzyılın alternatif finansman ve yatırım sahası olabileceği ifade edildi. Adem Orhun ■ 7'de

Sanayi verileri ne sinyaller veriyor?

Hikmet Baydar'ın yazısı ■ 13



İhracatçı KOBİ'ler için performans bazlı öneri

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, KOBİ kredilerinde büyüme sınırının en azından ihracatçı firmalar için tamamen kaldırılması gerektiğini söyledi.

DESTEKLER ARTIRILMALI

Avdagiç, "KOBİ'lere sağlanan kredi desteklerinin geçmiş dönem performanslarına (past performans mekanizması) göre artırılması konusunu gündemimize almamız gerektiğine inanıyoruz" dedi.

KORUMACILIĞA HAZIRLIK

Küresel ekonominin yeni dinamiklerini korumacılığın şekillendireceğini belirten Avdagiç, "Korumacılık eğilimlerinin yol açacağı sarsıntılara karşı hazırlık yapılmalı" diye konuştu. ■ 10-11'de



İSTANBUL TİCARET ODASI

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

H. Otatürk

15 AĞUSTOS 2025 YIL: 67 SAYI: 3372

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

istanbulticaretgazetesi.com

İHA'lardan füzelere NTE'nin kritik rolü

JEOPOLİTİK SATRANÇ

Elektrikli araçlardan rüzgar türbinlerine, İHA'lardan füzelere kadar 200'ü aşkın teknolojiye kullanılan nadir toprak elementleri (NTE), küresel güçler arasında stratejik bir rekabetin merkezine oturdu.

STRATEJİK REKABET

Nadir toprak elementleri özellikle füzelere, insansız savaş uçakları ve akıllı savunma sistemlerinin üretiminde kilit rol oynuyor. Çin'in NTE üretim ve işlemedeki üstünlüğü, ABD ve AB'yi yeni kaynak arayışına iterken arz güvenliği jeopolitik bir satranç tahtasına dönüştürüyor.

TÜRKİYE İKİNCİ SIRADA

Dünya NTE rezervinde ikinci sırada yer alan Türkiye de bu potansiyeli savunma sanayine taşıyor. Türkiye, İHA motorlarından füze güdüm sistemlerine kadar birçok platformda kullanılacak yerli nadir toprak elementleriyle üretim gücünü artırıp, dışa bağımlılığı azaltmayı hedefliyor. ■ 9'da



İstanbul yatırıma 4 özel teşvik

Yerel Kalkınma Hamlesi Programı kapsamında İstanbul'da 4 alanda yatırımlara teşvik sağlanacak. İstanbul Kalkınma Ajansı (İSTKA), yatırım konuları ve başvuru süreci hakkında iş dünyasını bilgilendirdi. ■ 12

Türk ihracatçısına 'erken' uyarı

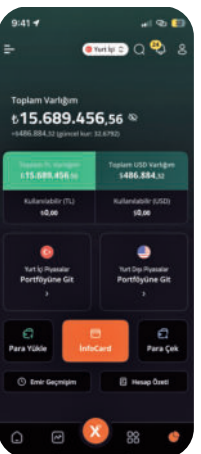
Kerem Alkin'in yazısı ■ 12



Sınırları aşan kadınlar ihracata yön veriyor

Türkiye'de kadın girişimci oranı 2002'de yüzde 13.1'den 2024'te yüzde 18.2'ye yükseldi. Kadın çalışanların ihracata katkısı 2024'te 60 milyar dolara ulaşarak toplam ihracatın yüzde 23.6'sını oluşturdu. Kadınlar, yüksek ve orta yüksek teknoloji ürün ihracatında da paylarını büyütüyor. Mesude Demirhan ■ 15'te

Yatırım kararlarınız akıllı asistana emanet



Teknopark İstanbul'da inflox isimli akıllı bir asistan geliştirildi. Bu sistem, bir aracı kurumun ihtiyaç duyduğu tüm servisleri sağlarken bir yandan da içerdiği algoritmalarla müşterilere kendi alım-satım robotlarını oluşturma fırsatı veriyor.

Ömür Kırbışlı ■ 16'da



Türk oyun firmaları Avrupa'da SAHNEYİ DEĞİŞTİRDİ

Türk oyun şirketlerinin başarısı Avrupa pazarını etkiliyor. Peak Games, Gram Games ve Rollic gibi öncü firmalar, bu alanda oyunun kurallarını yeniden yazdı. Sena Sorkun ■ 18'de

Harcayan turist modeliyle hedef 100 milyar dolar



Türkiye, turizm gelirini 100 milyar dolara çıkarmak için 'harcayan turist' modeliyle rotasını çeşitlendiriyor. Sektör temsilcileri, deniz tatilinin yanı sıra gastronomi, sağlık, kültür ve gece müzeciliği gibi alanlarda turistlere daha fazla harcama yapacak zengin deneyimler sunulması yönünde görüş bildirdi. Mesude Demirhan ■ 17'de

Kenevir hem hastalıklara hem rekabete şifa olacak

Türkiye’de tıbbi kenevirin eczanelerde satışının serbest hale gelmesiyle Ar-Ge çalışmalarının da artması bekleniyor. Yeni dönemde, daha önce imha edilen kenevirin yapraklarının da ilaç sanayinde kullanılması gündemde.



SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

ITALYA Ulusal Araştırma Konseyi Biyolojik Bilimler ve Biyolojik Kaynaklar Enstitüsü’nün 2022 yılında yayınladığı rapora göre, 9 alanda 25 binden fazla ürünün hammaddesi olmaya aday olan kenevirde ülkeler politikalarını bir bir güncelliyor. Türkiye’de de kenevirin kullanım alanlarına yönelik önemli bir düzenleme yapıldı. ‘Sağlık İlgili Bazı Kanunlarda ve 663 Sayılı Kanun Hükmünde Kararnamede Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Teklifi’, TBMM’de kabul edildi. Bu düzenlemeyle tıbbi kenevirin eczanelerde satışı da serbest hale geldi. Yeni döneme dair detayların önümüzdeki günlerde netleşmesi beklenirken, Türkiye’de Ar-Ge çalışmalarının da bu alanda yoğunlaşacağı öngörülüyor.

YAPRAKLARI ÖNEMLİ

Yozgat Bozok Üniversitesi Rektör Yardımcısı ve Kenevir Araştırmaları Enstitüsü Müdürü Prof. Dr. Güngör Yılmaz, kenevir bitkisinin sapında bulunan liflerin yüzde 74 civarında selüloz içerdiğini, selülozun ise kullanıldığı her sektör için önemli bir hammadde olduğunu söyledi. Türkiye’de endüstriyel kenevir için çeşitli yasal düzenlemeler



Prof. Dr. Güngör Yılmaz

yapıldığını hatırlatan Yılmaz, şu bilgiyi verdi: “Son düzenlemeyle kenevirin tıbbi boyutu da yasal zemine oturdu. Normalde kenevirin yaprak kısımları yasa gereği imha edilir. Bu durumda kenevir bitkisinin yapraklarının da kullanılabileceği bir alan oluştu. Genel itibarıyla olumlu bir gelişme olarak nitelendiriyoruz. Ar-Ge çalışmaları bu alana yoğunlaşabilir.”

İKİ AYRI ÜNİVERSİTE

Türkiye’de kenevir bitkisinin üretimi, bakanlıkça belirlenen 21 ilde serbest. Kenevirle ilgili bilimsel Ar-Ge çalışmaları da Yozgat Bozok Üniversitesi Kenevir Araştırmaları Enstitüsü ve Samsun On Dokuz Mayıs Üniversitesi Kenevir Araştırma Enstitüsü bünyesinde yapılıyor. Her iki üniversitede bulunan araştırma laboratuvarlarıyla kenevir; yaprağından sapına, lifinden tohumuna kadar inceleniyor ve çeşitli projelere konu oluyor.

ALMANYA LİDER

Kenevirin dünyada kullanımını her geçen gün artırıyor. Küresel Kenevir Avrupa Görüntüsü Raporu’na göre küresel tıbbi kenevir pazarında en büyük payı Kuzey Amerika alıyor.

Aynı rapora göre, tıbbi kenevir kullanımının genel kullanım içerisindeki payının 2028’e kadar yüzde 16’ya çıkması öngörülürken, Avrupa pazarında tıbbi



Pek çok hastalığın tedavisinde kullanılacak

Sağlık Bakanı Prof. Dr. Kemal Memişoğlu da bir açıklama yaparak, tıbbi kenevirle ilgili şu bilgiyi vermişti: “Kenevir, nörolojik hastalıklardan romatizmal rahatsızlıklara, kronik ağrıdan şizofreni ve kaygı bozukluklarına kadar çok sayıda alanda bilimsel temellere dayalı bir şekilde değerlendiriliyor. Tıbbi kenevirin aynı zamanda mide bulantısı, akne, sedef hastalığı, diskinezi, romatoid artrit, madde bağımlılığı ve bazı kalp hastalıkları gibi alanlarda da etkili olduğuna dair güçlü klinik çalışmalar bulunuyor. Elbette burada bahsettiğimiz şey; bağımlılık riski olmayan, ilaç formuna getirilmiş ve hekim kontrolünde kullanılan tıbbi içerikler. Tıbbi kenevir, bütün süreçlerde sıkı bir denetime tabi. Bu ürünler yalnızca Sağlık Bakanlığı onayıyla ve reçeteye eczanelerde olacak.”

kenevir konusunda en büyük adımlar Almanya tarafından atılıyor. Tıbbi kenevirin eczanelerde satışıyla ilgili uygulamalar pek çok Avrupa ülkesinde geçerli. Almanya, İngiltere ve Portekiz’de halihazırda tıbbi kenevirin satışıyla ilgili yasal düzenlemeler mevcut. Fransa ve İspanya’da da önümüzdeki günlerde çeşitli düzenlemelerin yapılması bekleniyor.

Kapalı sera sistemi

Yasal zemini oluşturulan tıbbi kenevir düzenlemesine göre yan ürünler için Sağlık Bakanlığı yetkili olacak. Kapalı sistem içerisinde üretilen her ürün denetlenecek. Kenevirin üretilmesiyle ilgili izinler Tarım ve Orman Bakanlığı ile Toprak Mahsulleri Ofisi’nden alınacak. Bunların ruhsatlandırılması, izin verilmesi için Tarım ve Orman Bakanlığı’na; ilaç hammaddesi, kozmetik ürün

hammaddesi olarak neyi kullanacaklarsa bununla ilgili de Sağlık Bakanlığı’na başvuru yapılacak, oradan izin ve ruhsat alınacak. Kullanım onayları çıktıktan sonra ürün işlenebilecek. İçişleri Bakanlığı’nın ise kenevirin ekimiyle ilgili denetlemeleri, kaç dekar alan ekilmiş, ne kadar ürün elde edilmiş ve bunların kök sayılarının tespiti noktasında takipleri olacak. Kurulan fabrikalar kapalı sera sistemiyle üretim yapacak. Uygulamayla bu alanda ithalatın azalması hedefleniyor.

Piyasa kayıt altına alınacak

İstanbul Eczacılar Odası Başkanı Pınar Özcan: Uygulamanın Sağlık Bakanlığı kontrolünde olması sevindirici bir gelişme. Konuyla ilgili netleşmesi gereken pek çok detay var. Ancak

halihazırda piyasalarda sahte olarak bulunan veya kaçak şekilde tıbbi amaçlı kullanım için temin edilen kenevirin bu düzenlemeyle yasal bir zemine oturması çok önemli. Piyasalar daha iyi kontrol edilebilecek.



Pınar Özcan

MKK’NIN ELEKTRONİK YÖNETİM KURULU SİSTEMİ (e-YKS) ŞİRKETLERİN e-DEFTER YÜKÜMLÜLÜĞÜNÜ GÜVENLE YERİNE GETİRİYOR

Ticaret Bakanlığı’nın 1 Temmuz 2025’te yürürlüğe giren Tebliği kapsamında geliştirilen e-YKS Elektronik Karar Defteri modülüyle, kararlarınızı elektronik ortamda güvenle saklayabilirsiniz.

Detaylı bilgi için: www.mkk.com.tr

Uyum İçin
Son Tarih

31 AĞUSTOS
2025



**MERKEZİ KAYIT
İSTANBUL**

Türkiye Sermaye Piyasaları - Merkezi
Saklama ve Veri Depolama Kuruluşu



e-YKS
ELEKTRONİK YÖNETİM KURULU

www.mkk.com.tr

@MerkeziKayitTur

Merkezi Kayıt Kuruluşu A.Ş. (MKK)

Merkezi Kayıt İstanbul

merkezikayitistanbul



Hizmet ihracatı istisnasına düzenleme

TİCARET Bakanlığı'nın 'İhracat, Transit Ticaret, İhracat Sayılan Satış ve Teslimler ile Döviz Kazandırıcı Hizmet ve Faaliyetlerde Vergi, Resim ve Harç İstisnası Hakkında Tebliğde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ', Resmi Gazete'de yayımlandı.

Buna göre, yurt dışına yönelik gerçekleştirilecek müteahhittlik, müşavirlik, yazılım ve mühendislik hizmetleri kapsamındaki başvurular için Savunma Sanayii Başkanlığınca (SSB) önem atfedilen yurt dışında yapılacak savunma sanayine yönelik işlerde, SSB tarafından söz konusu işin onaylandığını veya önem arz ettiğini ve işe ait bilgileri içeren yazı ile firmanın işveren olarak kayıtlı olduğu iş alındı belgesi aranacak.



Geçici vergide yeniden değerlendirme oranı yüzde 9.23

YILIN ikinci geçici vergi döneminde uygulanacak yeniden değerlendirme oranı yüzde 9.23 olarak belirlendi.

Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB), 2025 yılı ikinci geçici vergi döneminde uygulanacak yeniden değerlendirme oranına ilişkin Kurumlar Vergisi Sirküleri'ni yayımladı.

213 sayılı Vergi Usul Kanunu'nun mükerrer 298'inci maddesinin (B) fıkrasına istinaden 2025 yılı ikinci geçici vergi döneminde uygulanacak yeniden değerlendirme oranı yüzde 9.23 olarak tespit edildi.



KOBİ tanımında değişiklik

KÜÇÜK ve orta büyüklükteki işletmelerin (KOBİ) tanımı yeniden düzenlenirken bilanço sınırı 1 milyar liraya yükseltildi.

'Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik', Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Buna göre, yıllık çalışan sayısı 250 kişiden az olan, yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri 1 milyar lirayı aşmayan işletmeler, KOBİ olarak tanımlandı. Söz konusu yeni tanımlama, orta büyüklükteki işletmeleri kapsıyor.

**QR KODLA
BİZE BAĞLANIN**

HER GÜN 250 YENİ ŞİRKETİN BİLGİLERİNİ ALIN

İstanbul Ticaret Odası'nda (İTO) her gün yaklaşık 250 yeni şirketin kaydı gerçekleştiriliyor. Bu listelere İstanbul Ticaret Gazetesi okuyucuları artık kolayca ulaşacak.

İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için **QR kodu taramanız** ya da bilgisayarınızda https://www.ito.org.tr/documents/qr_code/130825.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.

Doğrudan satışa 2026'da yeni kurallar

1 Ocak 2026'da yürürlüğe girecek düzenlemeye göre, doğrudan satış şirketlerinin sermaye şirketi olması ve en az 10 milyon TL ödenmiş sermayeye sahip bulunması zorunlu olacak. Ayrıca Türkiye'de yerleşik bankalarda 3 milyon TL bloke para bulundurulacak.

TİCARET Bakanlığı'nın Resmi Gazete'de yayımladığı 'Doğrudan Satışlar Hakkında

Yönetmelik' ile doğrudan satış şirketlerine sermaye ve güvence şartı getirildi. 1 Ocak 2026'da yürürlüğe girecek düzenlemeye göre, doğrudan satış şirketlerinin sermaye şirketi olması ve en az 10 milyon TL ödenmiş sermayeye sahip bulunması zorunlu olacak. Ayrıca Türkiye'de yerleşik bankalarda 3 milyon TL bloke para bulundurulacak. Komisyon ve prim oranlarına üst sınır getirilirken, kripto varlıklarla yasaklı ürünlerin doğrudan satış yöntemiyle pazarlanması yasaklandı.

YETKİ BELGESİ VE KOMİSYON SINIRI

Ticaret Bakanlığı, doğrudan satış ve network marketing şirketlerini yakından ilgilendiren yeni bir yönetmelik değişikliğini Resmi Gazete'de yayımladı. Yeni düzenlemeye göre, doğrudan satış şirketlerine getirilen yeni kurallar şöyle:



Sermaye ve bloke para şartı:

En az 10 milyon TL ödenmiş sermayeye sahip olması, Türkiye'de yerleşik bankalarda 3 milyon TL bloke para bulundurması zorunlu olacak. Bu şartlar, küçük ölçekli ve güvenilirlikten uzak MLM yapılarının faaliyetlerini zorlaştıracak.

Yetki belgesi zorunluluğu:

Firmalar, Ticaret Bakanlığı'na bağlı Tüketicinin Korunması ve Piyasa Gözetimi Genel Müdürlüğü'nden 3 yıl geçerli Doğrudan Satış Yetki

Belgesi almak zorunda olacak.

Komisyon ve primlere sınır:

Perakende satış kârı hariç, doğrudan satıcılara sağlanan tüm komisyon, prim ve menfaatlerin toplamı yıllık net satışların yüzde 50'sini aşamayacak. Yeni üye kazandırma karşılığında yapılan ödemeler toplam menfaatlerin yüzde 30'unu geçemeyecek.

Yasaklar ve tüketici hakları:

Kripto varlıklar, yatırım araçları ve piyasaya arzı yasaklı ürünler doğrudan satış yöntemiyle pazarlanamayacak.

Yatırım projelerine strateji puan belgesi



SANAYİ ve Teknoloji Bakanlığı'nın, 'Yatırım Projelerinin Stratejik Öncelik ve Teknik Değerlendirmesine Dair Tebliğde Değişiklik Yapılması Hakkında Tebliğ', Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Buna göre, finansman başvurusunda bulunulan yatırım projeleri için teknik komite tarafından yapılan değerlendirme sonucuna ilişkin 'Yatırım Projesi Teknoloji/Strateji Puanı Bildirim Belgesi' (TSP belgesi) düzenlenecek.

Bankalardan önce bakanlık değerlendirmesini almak üzere yapılacak başvurular, uygun teşvik belgesi sahibi olan yatırımcılar tarafından gerçekleştirilebilecek.

Yatırım teşvik mevzuatı kapsamındaki desteklerden yararlanma imkanı bulunmayan yatırımcılar da ilgili projeye yönelik halihazırda düzenlenmiş bir yatırım teşvik belgesi olmadan bu kapsamda başvuru yapabilecek.

Teknik komite tarafından uygun görülmesi halinde, proje sahibinin yatırım konusu nihai ürün veya ara girdilere yönelik stratejik stoklara yapacağı yatırım tutarı da TSP proje büyüklüğünün belirlenmesi aşamasında hesaplama dahil edilebilecek.

Sanayi Sicil Bilgi Sistemi'nden bildirimlere UETS zorunluluğu

SANAYİ Sicil Bilgi Sistemi'ndeki (SSBS) tüm bildirimler, 1 Ekim 2025 tarihinden itibaren yalnızca Ulusal Elektronik Tebligat Sistemi (UETS) üzerinden yapılacak. UETS hesabı olmayan işletmeler SSBS üzerinden işlem gerçekleştiremeyecek.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından yapılan düzenlemeye göre, bu tarih itibarıyla SSBS'ye kayıtlı olan tüm işletmelerin aktif bir UETS adresine sahip olması zorunlu olacak.

Belirlenen tarihten sonra UETS adresi bulunmayan veya mevcut adresi aktif olmayan işletmelerin SSBS üzerinden herhangi bir işlem yapması mümkün olmayacak. Bu nedenle işletmelerin UETS hesabı açmaları gerekecek. UETS hesabı açmak isteyen işletmeler, <https://www.etebligat.gov.tr> adresinden gerekli bilgilere ve başvuru adımlarına ulaşabilecek.



İmar yönetmeliğinde afet değişikliği

CEVRE, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığınca hazırlanan 'Planlı Alanlar İmar Yönetmeliği'nde değişiklik yapıldı. Resmi Gazete'de yayımlanan değişiklikle parklar ve millet bahçelerinin afet ve acil durumlara karşı daha nitelikli hale getirilmesi sağlanacak. 5 bin metrekare ve üzeri parklarda, afet sonrası ihtiyaçların karşılanması için zemin altında kanalizasyon, mekanik ve elektrik tesisatı ile haberleşme altyapısı kurulabilecek. Yapı inşaat alanı 15 bin metrekareden büyük ve konut sayısı 150'den fazla olan projelerde, 0-66 aylık çocuklar için gündüz bakımevleri inşa edilmesi zorunlu olacak.



Asansör denetimine yeni standart

SANAYİ ve Teknoloji Bakanlığı'nın hazırladığı 'Asansör Piyasa Gözetimi ve Denetimi Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik', Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, asansör monte eden, Ürün Güvenliği ve Teknik Düzenlemeler Kanunu kapsamında 'imalatçı yükümlülüklerine' tabi olacak. Bu yükümlülükler aykırı hareket edilmesi halinde, tespit edilen aykırılığa ilişkin kanunda düzenlenen yaptırımlar uygulanacak.



NEVZAT AYAZ

Eminönü Gayrimenkul Uzmanı

Ticari Gayrimenkulün Kalbi

Eminönü

☎ 0 533 430 18 76

www.nevzatayaz.com.tr



Yeni not artışı gelebilir

Türkiye'nin risk primindeki (CDS) düşüş ve yabancı yatırımcıların artan ilgisi, kredi notu değerlendirmeleri için pozitif bir sinyal verdi. Uzmanlar, olası bir not artışının hem sermaye girişlerini hızlandıracağını hem de reel sektörün finansmana erişimini kolaylaştıracağını vurguladı.

YAŞAR KAYA

ULUSLARARASI kredi derecelendirme kuruluşlarından son haftalarda gelen olumlu sinyaller, Türkiye'nin kredi notunda yeni bir iyileşme potansiyelini gündeme getirdi. Moody's'in Türkiye'nin kredi notunu yükseltmesinin hemen ardından Fitch'in de not görünümünü teyit etmesi ve kredi notuna olumlu etki edebilecek alanları işaret etmesi, uygulanan ekonomi politikalarının uluslararası alanda karşılık bulduğu şeklinde yorumlandı. Bu durum, olası yeni bir not artışının hem kamu hem de özel sektörün dış finansmana erişimini kolaylaştıracağı ve borçlanma maliyetlerini düşüreceği yönündeki beklentileri de güçlendiriyor.

POZİTİF AYRIŞMA

Jeopolitik ve küresel belirsizliklerin varlığını sürdürmesine rağmen 2026 yılında beklenen küresel faiz indirim döngüsüyle birlikte Türkiye'nin izlediği ekonomik rotanın, yatırımcılar nezdinde pozitif bir ayrışma yaratması bekleniyor.

YATIRIMCI ALGISI

Konuyu İstanbul Ticare'te değerlendiren Ahlatıcı Portföy Araştırma Uzmanı Dinçer Kurt,



Dinçer Kurt

BORÇLANMA MALİYETLERİ İYİLEŞECEK



Türkiye'nin risk primindeki gerilemenin, yaklaşan kredi notu değerlendirmeleri için önemine dikkat çekti. Kurt, "CDS'imizde görülen gerileme, özellikle ekim ve kasım aylarında yapılacak kredi notu değerlendirmelerinde önemli bir pozitif sinyal olacaktır. Moody's'in son not artışı sonrası Fitch ve S&P'nin de benzer bir adım atma ihtimali güçlenmiş durumda. Not artışı olmasa bile görünümde pozitif yönde bir değişiklik bekliyoruz. Bu tür revizyonlar, Türkiye'nin borçlanma maliyetleri açısından iyileşme sağlar ve yatırımcı algısını destekler" diye konuştu.

PARA GİRİŞLERİNİ HIZLANDIRABİLİR

Dinçer Kurt, olası bir not

artışının veya görünüm iyileşmesinin sermaye akışlarını daha da hızlandırabileceğini belirtti. Kurt, şöyle devam etti: "Not artışı veya görünümün pozitif dönüşmesi, hisse senetleri ve devlet tahvilleri tarafında ek alım getirebilir. Özellikle uzun vadeli fonların yatırım kriterleri açısından not seviyesi kritik olduğu için böyle bir gelişme para girişlerini hızlandırabilir. CDS'teki gerileme ve makro verilerdeki istikrar beklentileri bu süreci destekleyecektir."

FİNANSMANA ERİŞİM KOLAYLAŞACAK

Bu olumlu havanın reel sektöre de yansıtılacağını vurgulayan Kurt, dengeli politikanın önemine dikkat çekerek, "Enflasyon ve politika faizinde düşüşle desteklenen bu

olumlu hava, reel sektörün yurtiçi ve yurtdışında daha uygun koşullarla finansmana ulaşmasını kesinlikle kolaylaştıracaktır. Ancak bu süreçte parasal sıkılığın, kredi kanallarını kapatmadan, dengeli bir şekilde sürdürülmesi kritik olacaktır" dedi.

KÜRESEL RİSK İŞTAHI BELİRLEYİCİ

Kurt, mevcut pozitif trendin kalıcılığının izlenen politikadaki istikrara bağlı olduğunu ifade ederek, şunları söyledi: "Disiplinli maliye politikası ve istikrarlı para politikası devam ettiği sürece, bu trendin kalıcı olma ihtimali artar. Son dönemdeki net alımlar ve tahvil piyasasındaki güçlü girişler, yabancı yatırımcıların orta vadeli beklentilerinde pozitif bir değişime işaret ediyor."

YABANCILAR ALIMA GEÇTİ

Yabancı yatırımcıların Türkiye'ye yönelik algısında belirgin bir iyileşme olduğunu kaydeden Dinçer Kurt, sermaye girişlerine işaret etti. Kurt, "Yabancı yatırımcıların Türkiye algısında son dönemde net bir iyileşme söz konusu. Yabancılar, son 16 haftanın 15'inde hisse senetlerinde net alım yaptı. TL cinsi tahvillerde ise geçtiğimiz haftalarda rekor seviyelerde girişler gördük. Yabancı takas oranı uzun bir aranın ardından yeniden yüzde 40'ın üzerine çıktı. Bu tablo, Türkiye algısında temkinli de olsa pozitif bir dönüşüm yaşandığını gösteriyor" dedi.

VERİLERLE BAKIŞ

SANAYİ KAPASİTE RAPORLARI

TOBB

verilerine göre 2025 yılı temmuz ayında onaylanan sanayi kapasite raporu sayısı, bir önceki yılın temmuz ayına göre yüzde 4.4 düşerek 4 bin 357 olarak gerçekleşti. Toplam kapasite raporu sayısı ise yüzde 1 düşle 95 bin 9 oldu. Toplam çalışan sayısı da yüzde 0.3 artışla 3 milyon 815 bin 418'e ulaştı.

TESİS VE KONAKLAMA İSTATİSTİKLERİ

Kültür ve

Turizm Bakanlığı verilerine göre Temmuz 2025 itibarıyla bakanlık belgeli toplam tesis sayısı 21 bin 851, oda sayısı 939 bin 492 ve yatak sayısı 1 milyon 955 bin 858 oldu. İl bazında en fazla tesise sahip ilimiz 3 bin 170 ile İstanbul olurken, onu 2 bin 919 ile Muğla ve 2 bin 724 ile Antalya takip etti. 2025 yılı ilk 6 ayında konaklama tesislerine geliş sayısı 35 milyon 535 bin olurken, toplam geceleme sayısı ise 88 milyon 810 bine ulaştı. Ortalama kalış süresi 2.5 gün, doluluk oranı da yüzde 42.25 oldu.

AR-GE HARCAMALARI

Yılda bir yayımlanan bültene göre 2024 yılında merkez yönetim bültesinde yapılan Ar-Ge harcamaları 178 milyar 580 milyon TL oldu. Ar-Ge harcamalarının bütçe içindeki payı yüzde 1.51, GSMH içindeki payı ise yüzde 0.41 olarak gerçekleşti. Ar-Ge harcamalarından en büyük payı yüzde 68.3 ile genel üniversite fonlarından finanse edilen genel bilgi gelişimi alırken, yüzde 9.3 ile endüstriyel üretim ve teknoloji, yüzde 5.2 ile diğer kaynaklardan finanse edilen genel bilgi gelişimi takip ediyor. 2025 yılında ise merkezi yönetim bültesinden Ar-Ge harcamalarına 236 milyar 262 milyon TL tahsis edildi.

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

Uluslararası emtia piyasaları



Değişim %

	Güncel	Haftalık	Yıllık
Petrol (Brent, \$/Varil)	66.1	-2.6	-17.4
Doğalgaz (ABD, \$ /MMBtu)	2.8	-5.7	27.9
Doğalgaz (TFF, EURO/MWh)	32.4	-5.8	-17.7
Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Avustralya, 6.000 KCal/kg)	111.7	-2.7	-23.5

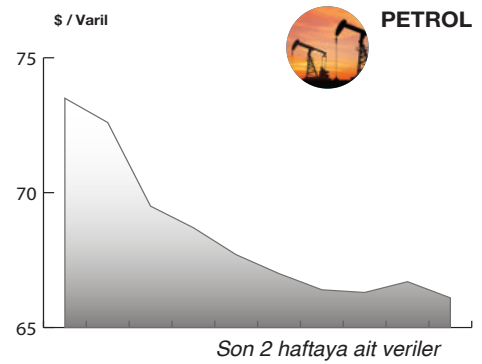
Altın (\$/Ons)	3.352	-0.7	36.0
Gümüş (\$/Ons)	38.3	1.3	37.5
Platin (\$/Ons)	1.344	1.9	42.8
Bakır (\$/Ton, COMEX)	9.843	2.8	10.5
Alüminyum (\$/Ton)	2.628	2.4	13.8
İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	447	0.3	2.8
Demir Cevheri (Çin, \$/Ton)	102.4	1.6	2.0
Kurşun (\$/Ton)	1.967	2.5	-3.2
Kalay (\$/Ton)	33.738	1.6	5.4
Çinko (\$/Ton)	2.826	2.6	4.2
Lityum (\$/Ton)	12.150	14.2	5.9
Nikel (\$/Ton)	14.905	1.5	-6.4

Buğday (\$/Ton)	186	-0.5	-4.2
Mısır (\$/Bushel)	3.72	-2.1	-1.6
Pirinç (\$/Ton)	282	3.1	-14.7
Pamuk (\$/Lb)	0.67	3.5	-0.3
Kakao (\$/Ton, Londra)	7.837	6.0	-5.2
Kahve (\$/Lb)	3.16	6.0	31.1
Şeker (\$/lb)	0.17	5.3	-7.7
Kereste (\$/m³)	264	-10.0	18.5
Ayçiçek Yağı (USD/Ton)	1.313	1.9	46.0
Palmiye Yağı (\$/Ton)	1.035	3.0	20.5
Baltık Kuru Yük Endeksi	2.038	3.5	23.1
Emtia Endeksi (CRB Index)	365	0.8	12.0

Veriler, 12 Ağustos 2025 itibarıyla düzenlenmiştir.

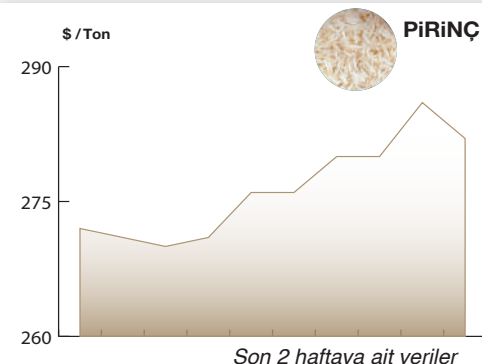
Not: Sayfada yer alan bilgiler yatırım tavsiyesi değildir. Yatırım danışmanlığı kapsamında değerlendirilemez.

En hareketli ürünler



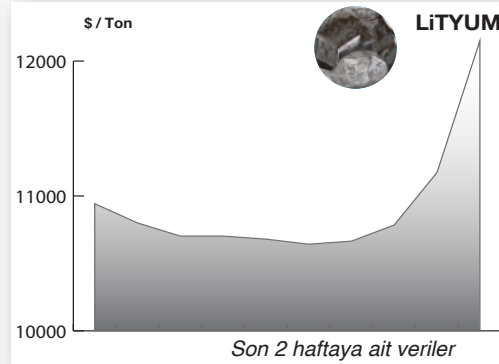
Rekor üretim

Brent petrolü, son iki ayın en düşüğünde 66 dolar sınırında seyreliyor. Zayıf talebin yanında Uluslararası Enerji Ajansı, ABD'nin petrol üretiminin 2025'te günlük 13.41 milyon varille rekor kıracağı ve düşük fiyatın etkisiyle 2026'da gerileyeceği tahmininde bulundu. Diğer taraftan OPEC, 2026 talep artışını 100 bin varil artırarak 1.38 milyon varile yükseltirken, küresel üretimde artış beklendiğini açıkladı. ABD Enerji Bakanlığı ise bu yıl günlük 1.7 milyon varil küresel üretim fazlası tahmininde bulundu.



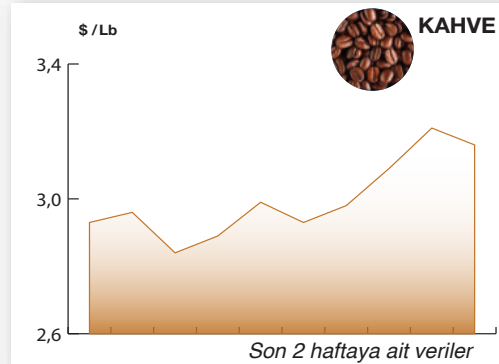
Japonya alıcı

Son 5 yılın en düşük seviyelerinde seyreden pirinç fiyatları, geçen haftayı yüzde 3.9 artışla 284 dolardan kapattı. ABD Tarım Bakanlığı, 2025-26 sezonu için yüksek üretimin yanında yüksek yurtiçi tüketim ve ihracat tahmininde bulundu. Düşük verime karşılık artan ekim alanları nedeniyle ABD'nin pirinç üretiminin 9.5 milyon ton, ihracatının ise Japonya'nın artan ithalatının sonucu 4.4 milyon ton olması bekleniyor.



Üretim azaltılıyor

Lityum fiyatlarındaki çıkış trendi devam ediyor. Geçen hafta yüzde 14.2 artan lityum fiyatı, 12 bin 150 dolardan haftayı kapattı. Çin hükümetinin çelik vb. bazı metallerde olduğu gibi fazla kapasitenin ortaya çıkardığı fiyat baskısının önüne geçmek amacıyla üretim kesintisine gitmesi, lityum fiyatlarındaki artışın en önemli nedeni olarak görülüyor. Nitekim CATL'in sahibi olduğu ve küresel lityum arzının yüzde 5'ini karşılayan Jianxiawo madeninde ruhsat sorunları yaşaması bunun bir göstergesi.



Stoklar azaldı

Brezilya'nın kahve ihracatının azalması ve ABD'nin tarife uygulamalarıyla azalan stokların etkisiyle kahve fiyatları yeniden 3 doların üzerine çıktı. Brezilya Dış Ticaret Bakanlığı verilerine göre, temmuz ayında kavrulmamış kahve ihracatı senelik bazda yüzde 20.4 düşerken, ICE verilerine göre Arabica kahve stokları da 8 Ağustos itibarıyla son 13 ayın en düşüğüne geriledi. Öte yandan, Brezilya'da üreticilerin piyasadaki belirsizlik nedeniyle kahve çekirdeklerini ellerinde tutmayı tercih ettikleri belirtiliyor.

5 ayda arabamı aldım.

Herkese Fuzul lazım.



fuzul

yeni bir finans

KEFİLSİZ!

FAİZSİZ!



444 63 13 | fuzulev.com

Dış ticarete gündem finansman ve tahsilat



ADEM ORHUN

İSTANBUL Ticaret Odası Dış Ticaret İhtisas Komitesi'nin toplantısı, kargodan makinaya birçok sektör temsilcisinin katılımıyla gerçekleştirildi. İTO Yönetim Kurulu Üyeleri Münir Üstün ve Giyasettin Eyyüpkoça'nın başkanlık ettiği toplantıda, dış ticareti ve firmaları etkileyen gelişmeler üzerinde

görüş alışverişinde bulunuldu. İTO Meclis Başkanlık Divanı Katip Üyesi Ercan Özboyacı'nın da katıldığı toplantıda sektör temsilcileri, finansman sorunları sebebiyle birçok firmanın tıkanma noktasına geldiğini vurguladı. Sektör temsilcileri, konkordato ve tahsilat problemlerinin yeni sorunlara yol açabileceğine dikkat çekti. Toplantıda, e-ticaret ve kargo

taşımacılığı konusunda piyasada haksız rekabete yol açan uygulamalar, sanayide eğitilmiş personel ihtiyacı da diğer vurgulanan konular oldu.

Toplantıda ayrıca, ticaret geliri olarak yurt dışından Türkiye'ye getirilecek paranın bildirilmesi konusundaki genelge ve ülkeler bazında uygulama farklılıkları hakkında da bilgi paylaşıldı.

Nohut atıklarından bitkisel yumurta üretiyor

BTM girişimlerinden Vega Foods, geleceğin gıda sistemini dönüştürmek amacıyla çevre dostu, sağlıklı ve yenilikçi bitkisel gıda ürünleri geliştiriyor. Kırık nohut tanelerinden bitkisel bazlı yumurta alternatifi ile humus unu ve sosu üreten girişim, sıfır atık prensibiyle gıda israfını da önüyor.

BAHAR DAĞAŞAN



Dr. Canan Tiryaki

BTM girişimlerinden Vega Foods, çevresel etkileri azaltmak ve hayvansal gıdalara alternatif sunmak için kurulan yenilikçi bir gıda girişimi. Geleceğin gıda sistemini dönüştürmek amacıyla israf edilen kaynakları değerlendirerek, çevre dostu, sağlıklı ve yenilikçi bitkisel gıda ürünleri üretiyor. Kırık nohut tanelerinden sıvı yumurta alternatifi olan aquafaba ve onun yan ürünleri humus unu ile humus sosları üreten girişim, hem gıda israfını önüyor hem de sıfır atık prensibiyle üretim yapıyor. Tamamen bitkisel, katkısız ve yerli kaynaklarla geliştirilen bu ürünler, vegan ve alerjik bireyler başta eden geniş bir kitleye hitap ediyor. Türkiye'nin ilk sıvı aquafaba üreticisi olmayı hedefleyen Vegg Foods, global pazarda da sürdürülebilir bir gıda markası olma yolunda ilerliyor.

İSRAFI AZALTIYOR

Girişimin kurucu ortağı, gıda mühendisi Dr. Canan Tiryaki, hayvansal

üretimin çevresel etkileri, yumurta alerjisi olan bireylerin yaşadığı beslenme sorunları ve vegan yaşamın getirdiği zorluklara dikkat çekerek, "Vegg Foods, bu ihtiyaçlara bütüncül bir çözüm sunuyor. Ayrıca üretim sürecinde çoğunlukla işlenmeden çöpe giden nohutun kırık taneleri gibi atık ürünleri değerlendirerek hem gıda israfını azaltıyor hem de ekonomiye katkı sağlıyoruz" dedi.

ÜÇ KATMA DEĞERLİ ÜRÜN

Vegg Foods'un üretim modeli, kırık nohutların özel bir süreçle üç farklı ürüne dönüştürülmesine dayanıyor: Sıvı yumurta alternatifi olarak kullanılan aquafaba, humus unu ve humus sosu. Tamamen bitkisel içerikli ve katkı maddesi içermeyen bu ürünler, düşük karbon ayak izine sahip. Glütensiz ve protein açısından zengin yapılarıyla sporculardan yoğun tempoda çalışan bireylere, alerjisi olanlardan sağlıklı beslenmeyi tercih eden tüketicilere kadar geniş bir kullanıcı kitlesine hitap ediyor.

GLOBAL MARKA HEDEFİ

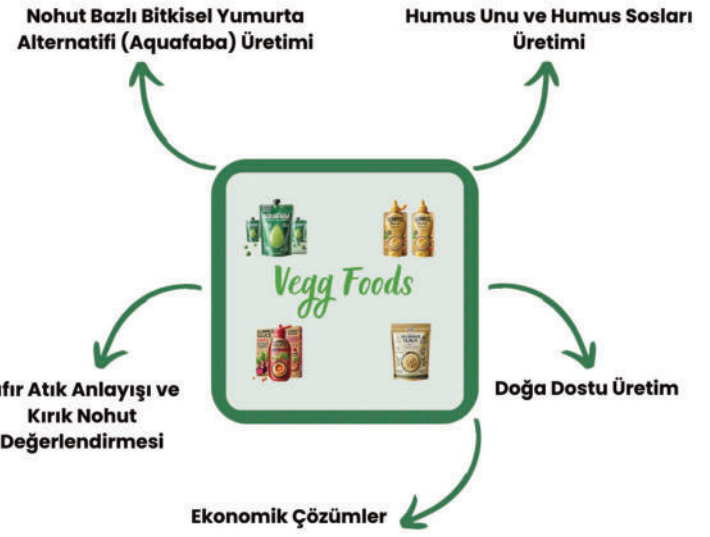
Vegg Foods, ürünlerini hem bireysel tüketicilere hem de restoran, kafe ve üreticilere sunmayı hedefliyor. e-ticaret platformları ve kendi web sitesi üzerinden satışlarını yaygınlaştırmayı planlayan girişim, kısa vadede Türkiye'nin ilk sıvı aquafaba üreticisi, uzun vadede ise katkısız ve fonksiyonel ürünleriyle sıfır atık modeli üzerinden şekillenen sürdürülebilir bir global gıda markası olmayı amaçlıyor.

BTM İLE BÜYÜDÜK

Dr. Canan Tiryaki, BTM bünyesinde yer aldıkları Ön Kuluçka Programı sayesinde Vegg Foods'u daha sistematik bir şekilde geliştirme imkânı bulduklarını ifade etti. BTM'nin mentorluk, eğitim ve danışmanlık desteğinin yanı sıra ağ oluşturma, yatırımcı görüşmeleri ve stratejik planlama gibi alanlarda da önemli katkılar sağladığını anlatan Dr. Tiryaki, "Bu süreçte ekibin ürün-pazar uyumu, müşteri geri bildirimi ve pazarlama stratejilerine daha bütüncül bir bakış açısıyla yaklaşarak iş modelini geliştirme fırsatı yakaladık. Teknik uzmanlığın yanında ticari bakış açısını da güçlendiren bu destekler, girişimimizin büyüme sürecine önemli ölçüde katkı sağladı" diye konuştu.

Yenilikçi iş modelleri daha çok desteklenmeli

Dr. Canan Tiryaki, Türkiye'de girişimcilik ekosisteminin gelişim gösterdiğine, ancak erken aşama girişimlerin hâlâ daha fazla desteğe ihtiyaç duyduğuna dikkat çekti. "Yatırımcıların sadece finansal getiriye değil, sosyal ve çevresel etkileri de değerlendirmesi gerekiyor" diyen Dr. Tiryaki, sürdürülebilir ve yenilikçi iş modellerine daha çok alan açılması gerektiğinin altını çizdi.



MWC BARCELONA 2026

Barcelona / İspanya
2 - 5 Mart 2026

TÜRKİYE MİLLİ İŞTİRAKİ
İSTANBUL TİCARET ODASI ORGANİZASYONU

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

MWC BARCELONA 2026

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Akif Gönüllü	Gökhan Çapkın	Tuğçe Turan
0212 455 61 19 0530 931 31 08 akif.gonulcu@ito.org.tr	0212 455 61 16 0530 664 86 22 gokhan.capkini@ito.org.tr	0212 455 61 04 0530 416 59 66 tugce.turan@ito.org.tr

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

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi

Yönetim Kurulu Başkanı

ŞEKİB AVDAGIÇ

Genel Yayın Koordinatörü

Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.

ÖZCAN TOKEL

Genel Yayın Yönetmeni

İlhan ÇABUKOL

Genel Yayın Danışmanı

Tamer Çerçi

Haber Müdürü

Mete Dirice

Sorumlu Yazı

Canan Bilgin

Yayın ve Dağıtım

İşleri Müdürü

Canan Bilgin

Sorumlu

Dişah Sarıhasan

Haber Merkezi

Adem Orhun, Barış Cabacı, Ertuğrul Yan, Hamit Eteevrans, Mesude Demirhan, Necmi Uysal, Servet Sena Sorkun, Sümeysa Yanış Topal

Reklam

Cengiz

Kazan

Grafik

Osman

Kuvvet

Fotoğraf

Kamil

Çatak

Abonelik

Abdülkadir

Yıldız

Hukuk Danışmanları

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

istanbulticaretgazetesi.com

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

ABONELİK:

Yıllık abone bedeli 150 TL'dir.

Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacirler için), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şirketi Ticari Şube

(Ş. Kodu: 1385) 3092 No'lu hesaba yatırılabilir.

IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92

Yayın türü: Yerel süreli yayın

Yayın tarihi: 15.08.2025

İSTANBUL TİCARET ODASI / www.ito.org.tr

Adres: Resadiye Cad. 34112 Eminönü / Fatih - İstanbul

İTO Çağrı Merkezi: 0212 444 04 86 / Santral: 0212 455 60 00

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ

Tel: 0212 455 61 23

Baskı: İhlas Gazetecilik A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi İhlas Plaza

No:11 A/41 Yenibosna / Bahçelievler/Tel: 0212 454 30 00

‘İş yapmak için en doğru yer İFM’

Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, finansal sistemin derinleşmesinin ve sermaye piyasalarının güçlendirilmesinin büyük önem taşıdığını vurguladı. Şimşek, bu doğrultuda İstanbul’un küresel bir finans merkezi haline getirilmesinin, kritik bir hedef olduğunu belirtti. Bakan Şimşek, bu kapsamda İstanbul Finans Merkezi’nin (İFM), nitelikli insan kaynağına yatırım yapan stratejik bir merkez olduğunu söyledi. “Eğer

Türkiye’de iş yapmak istiyorsanız en doğru yer burası” diyen Şimşek, “Güçlü teşvikler hem yatırımcılar hem de şirketler için büyük bir cazibe oluşturuyor ve rekabet gücünü artırıyor. Ayrıca küresel profesyonellerin İstanbul’a çekilmesi için elverişli bir ortam oluşturuyor. İslami finansın ihtiyaç duyduğu nitelikli insan kaynağı açısından da İFM’nin bu boşluğu doldurabilecek güçlü bir platform olması bekleniyor” diye konuştu.



İslami finansla sıçrama fırsatı

GELENEKSEL bankacılık sisteminin finansman ve yatırım ürünlerine alternatif olarak hızla gelişen küresel İslami finans piyasası 5.3 trilyon dolar büyüklüğe ulaştı. Türkiye ise İslami finansın başkenti olma yolunda ilerliyor. Küresel ticaret politikalarında belirsizliklerin adeta kaotik bir ortam oluşturduğu bugünlerde finansman ve yatırımda alternatif enstrümanlara ihtiyaç artıyor. Bu noktada Türkiye parlayan potansiyeliyle daha fazla dikkat çekiyor.



Adem ORHUN

136 ÜLKE İÇİNDE 10. SIRADA

Türkiye, İslami finans gelişme endeksinde 136 ülke içerisinde 10. gelişmiş piyasa olarak kayıtlara geçti. Uluslararası zirvelerde de Türkiye’nin katılım bankacılığı ve İslami finansman araçlarıyla ilgili hedefleri vurgulanıyor. Bu zirvelerde kurumların en yetkili isimleri, Türkiye’nin alternatif finansman araçları ve doğrudan yatırımlar açısından potansiyeline dikkat çekti.

PAYIMIZI KATLAYABİLİRİZ

Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek de Londra’da Uluslararası Finans Zirvesi’nde uluslararası kuruluşların yetkililerine hitap etti. Bakan Şimşek, “İslami finansın büyüme hızı dikkat çekici. Bu sektör daha önce neredeyse görünmezken bugün küresel finansal varlıkların yaklaşık yüzde 1’ini temsil eder hale geldi. Bu noktayı bir sıçrama tahtası olarak görmeliyiz. Doğru adımları atarak ve güçlü işbirlikleri kurarak bu payı çok daha kısa sürede yüzde 2’ye, hatta yüzde 5’e çıkarabiliriz” dedi. Bakan Şimşek’in dile getirdiği ‘sıçrama’ potansiyeli, Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi’nin yayınladığı Katılım Finans Strateji Belgesi’nde de vurgulanıyor. Belgeye göre ‘hela ekonomisi’nin finansmanında katılım finans kuruluşlarının mevcut potansiyelinin altında bir paya sahip olduğu gözleniyor. Belgede “Türkiye’de helal ekonomi ekosisteminin finansal ayağını oluşturması gereken katılım finans sektörlerinin helal değer zincirinde hak ettiği yeri alması durumunda büyük bir sıçrama yapabileceği öngörülmektedir” denildi. Bakan Şimşek’in de dikkat çektiği bu sıçrama fırsatı, değer ve piyasa payında çok hızlı büyümeyle kendini belli ediyor. Şimşek bu konuda, “Küresel finansal varlıklar içinde İslami finansın payı halen yüzde 1’in biraz üzerinde. Bu payın ne kadar küçük olduğu da ortada. Bu yapının gelişmesi için mutlaka yatırım yapmamız gerekiyor” diye konuştu.

KATILIM VE KAPSAYICILIK

Küresel büyümenin yüzde 3’ün altında kalacağını hatırlatan Bakan Şimşek, “Böylesi bir ortamda büyümenin ve refahın daha adil paylaşılmasını sağlayacak yollar arıyoruz. İşte tam bu noktada İslami finans, umut verici bir alternatif olarak öne çıkıyor” dedi. İslami finansdaki katılım esaslı finansman olanakları açısından katılım bankaları öne çıkıyor. Türkiye’de halen 9 katılım bankası bulunuyor. Şimşek, bu konuda da şunları söyledi: “Katılım bankalarının bankacılık sistemi içindeki payı potansiyelin oldukça gerisinde. Daha geniş ölçekli bir büyüme ihtiyacı duyuyoruz.”

YASA GELİYOR

Diğer taraftan konuyla ilgili idari ve yasal hazırlıklar da yapılıyor. Finansın katılım tarafını güçlendirmek üzere Merkez Bankası (TCMB) bünyesinde 2021 yılında ‘Katılım Finans Dairesi Başkanlığı’ kuruldu. Şimdi

sıra bu alanın kendi yasasını çıkarmaya geldi. Bakan Şimşek, katılım esaslı piyasaların gelişmesine verdikleri önemin bir göstergesi olarak İslami Finansman Kanunu üzerinde çalıştıklarını açıkladı. Bakan Şimşek, “Şu an üzerinde çalıştığımız konulardan biri, İslami Finansman Kanunu’nu oluşturmak ve Meclis’ten geçirmek. Taslak metin üzerinde çalışıyoruz” bilgisini verdi.

TALEP VE REKABET ARTIYOR

TCMB Başkanı Fatih Karahan da İstanbul’da İslami Finans Zirvesi’nde katılım finansın büyüme hızına, rekabet gücünün gelişimine değindi. Karahan, yaptığı konuşmada, “Küresel İslami finans sektörünün büyüme hızı son 10 yılda ortalama yüzde 8.4. Bu tempo ülkemizde sektöre artan talebi gösteriyor. Katılım finans sektörünün, finansman imkanlarını da ağırlıklı olarak KOBİ’ler kullanıyor” dedi. Karahan, “Türkiye, küresel İslami bankacılık varlıklarında yaklaşık yüzde 3’lük bir paya sahipken, kamu ve özel sektör sukuk ihraç payları sırasıyla yüzde 41, yüzde 22.5. Bu rakamlar, Türkiye’de de katılım finansın büyüme potansiyelinin yüksek olmaya devam ettiğinin işareti” diye konuştu.

BÜYÜME FIRSATLARI



Fatih Karahan

fırsatlar için şu açıklamayı yaptı: “Gelişmekte olan ülkelerin yeşil dönüşüm için finansman ihtiyacı bu piyasanın büyümeyle devam edeceğine işaret ediyor. Katılım finans sektörü küresel ESG (çevresel, sosyal ve yönetim) trendlerine entegre olma potansiyeline sahip görünüyor ve bu alanda sektör için önemli bir büyüme fırsatı bulunuyor.”

KOBİ’LERE 894 MİLYON TL



Fatma Çınar

Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB) Genel Sekreter Yardımcısı Fatma Çınar ise katılım bankacılığı sektörünün finansal performansını değerlendirirken şunları söyledi: “Nisan 2025 itibarıyla sektördeki toplam aktif büyüklük 3 trilyon 148 milyar TL’ye ulaştı. Bu hacim, Türkiye bankacılık sektörünün yüzde 8.4’ünü oluşturuyor. KOBİ finansmanında ise katılım bankaları 894 milyar TL’nin kullanılmasını sağladı. Böylece sektörün pazar payı yüzde 12’ye yükseldi.”

Çınar’ın Islamic Finance News’taki yazısına göre Türkiye’de katılım bankaları, yılın ilk çeyreğinde bin 490 şube ve 21 bin 869 çalışanıyla hizmet sunarak toplam 17 milyon 186 bin müşteriye ulaştı.

İslami finansın başkenti olma yolunda ilerleyen Türkiye’nin helal ekonomide büyük sıçrama yapabilecek potansiyele sahip olduğu belirtildi. 5.3 trilyon dolarlık İslami finansın, küresel

finans içindeki payının yüzde 5’lere çıkması durumunda Türkiye’nin yeni yüzyılın alternatif finansman ve yatırım sahası olabileceği ifade edildi.

Stratejik adımlar atılıyor

Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi Katılım Finans Strateji Belgesi’ne göre ekosistemin genişletilmesi için birçok stratejik aksiyon gerçekleştiriliyor. Belgeye göre ürün çeşitliliğini artıracak aksiyonlardan bazıları şunlar:

- Katılım bankacılığı pazarını genişletmek için alternatif ürün çeşitlerinin oluşturulması
- Dış ticaret alanında ihtiyaç duyulan yeni ürün ve hizmetlerin geliştirilmesine yönelik çalışmalar yapılması
- Katılım bankaları ile birlikte ikincil piyasalardaki mevcut ürünlerin derinliğini

artıracak eylemler gerçekleştirilmesi

- Katılım bankacılığında mevcutta ürünlerin kullanımını kolaylaştıracak mevzuat altyapısının iyileştirilmesi
- Sermaye piyasası alanında mevcutta bulunmayan katılım finans ürünlerine ilişkin mevzuat önerileri hazırlanması

Bu planlar dahilinde TKBB yöneten/sorumlu, katılım bankaları sorumlu, BIST sorumlu ve danışılan, Eximbank danışılan, Hazine ve Maliye Bakanlığı, Merkez Bankası, BDD ve SPK sorumlu kurumlar olarak kaydedildi.

BU EĞİTİM, TİCARET YOLCULUĞUNUZDA DÖNÜM NOKTANIZ OLACAK!

FİNANSAL ANALİZ EĞİTİMİ CCIM 101 - İSTANBUL

15-19 Eylül, 2025

5 Gün
Yüz Yüze

Eğitmen
Lydia Bennett,
CCIM

“**Finansal verileri okuyabilmek, yatırımı yönetmenin anahtarıdır.**”



Detaylı Bilgi
0540 224 62 66
www.ccim.com

Küresel ticaretteki güç mücadelesi, 2018'de ABD'nin yüksek gümrük tarifeleriyle başladı. Pandemiyle çip krizine uzanan süreçte de yeni boyut kazandı. Çin'le ABD arasındaki ticaret savaşı, jeopolitik ve jeoekonomik parçalanmadan jeoteknolojik boyuta evrildi.

Uzmanlar, BRICS ve ASEAN ile güçlendirilen işbirliklerine rağmen Batı'dan bağımsız bir tedarik zincirinin kısa vadede zor olduğunu vurguladı. Hindistan'ın Çin-Rusya eksenindeki hareketleri 'karşılıklı hamleler' olarak değerlendirilirken, asıl meselenin pazar yaratma isteği olduğu ifade edildi.



ÇİN BRICS ÜLKELERİNİ ÖRGÜTLÜYOR

Ticaret savaşlarında

yeni perde

TRUMP yönetimi küresel ticaret savaşlarında tarifeleri bir silah olarak kullanmaya devam ederken; Çin, ekonomik baskılara karşı koymak ve çok kutuplu bir dünya düzenini teşvik etmek amacıyla BRICS ülkeleri (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika) başta olmak üzere üst düzey diplomatik temaslar kuruyor. Bu diplomatik yakınlaşmanın son örneği, Çin ve Brezilya arasında yaşandı. Çin Dışişleri Bakanı Vang Yi, Brezilya Devlet Başkanı da Silva'nın Başdanışmanı Amorim ile bir telefon görüşmesi gerçekleştirdi. Görüşmede Vang'ın, Çin'in Brezilya'yı 'hiçbir gerekçesi olmayan tarifelerle yapılan zorbalığa karşı çıkmak' konusunda desteklediğini ifade ettiği aktarıldı. Bu desteğin, ABD Başkanı Trump'ın Brezilya'ya yüzde 50 gümrük vergisi uygulama tehdidinde bulunmasının ardından gelmesi dikkat çekti. Amorim'in ise Brezilya'nın BRICS'i ileri taşıma konusunda Çin ile ortak çalışmaya istekli olduğunu vurguladığı belirtildi.



Yasar KAYA



Cihat Köksal

DİKKAT ÇEKEN DİPLOMASİ

Yakınlaşmanın bir diğer somut örneği ise Hindistan Başbakanı Modi'nin Çin'e yapacağı ziyaret olarak gösteriliyor. Rusya'dan petrol ithalatına devam etmesi gerekçesiyle çoğu üründe ABD'nin uyguladığı tarifeleri gerçeğe yüzde 50'ye çıkarmasıyla birlikte, bu yılın sonlarında yedi yılı aşkın bir süredir ilk kez Çin'e giderek Şanghay İşbirliği Örgütü (ŞİÖ) zirvesine katılacak.

Geçen yıl ikili ticareti rekor kırarak 244.8 milyar dolara ulaşan Rusya, Çin'in yakın bir müttefiki olarak bu değişimin önemli bir parçası. Hindistan Ulusal Güvenlik Danışmanı ile Putin arasında Moskova'da yapılan son görüşmelerde savunma teslimatları ve petrol ticareti ele alınırken, Putin'in Hindistan ziyareti olasılığı ilgiyle izleniyor.

'JEOTEKNOLOJİK PARÇALANMA'

Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan İstanbul Ticaret Üniversitesi Uluslararası Ticaret Bölüm

Başkanı Doç. Dr. Cihat Köksal, Çin ile ABD arasındaki güç savaşının 2018'de ABD'nin yüksek gümrük tarifeleriyle somut bir boyut kazandığını belirtti. Köksal'a göre, Çin'in de karşılık vermesiyle süreç tam anlamıyla bir 'ticaret savaşına' dönüştü ve jeopolitik parçalanmadan jeoekonomik parçalanmaya geçildi. Pandemi dönemindeki çip krizinin ve ABD'nin 2022'de ileri teknoloji çiplerin Çinli firmalara satışını yasaklamasının mücadeleyi teknoloji alanına taşıdığını ifade eden Köksal, bu yeni dönemi 'jeoteknolojik parçalanma' olarak adlandırdı.

BRICS VE ASEAN İLE YANIT

Doç. Dr. Köksal, Çin'in; Brezilya ile biyoteknoloji ve uzay teknolojisi, Rusya ile savunma ve yüksek teknoloji, Hindistan ile yazılım ve yapay zeka, Güney Afrika ile de kritik maden tedariki konularında işbirlikleri geliştirdiğini belirtti. Köksal, Çin'in aynı zamanda ASEAN ülkeleriyle ilişkilerini güçlendirerek ABD yaptırımlarının etkisini azaltmayı hedeflediğini de ekledi. BRICS ülkelerinin dünya nüfusunun yaklaşık yüzde 45'ini ve küresel GSYH'nin (SAGP bazında) yüzde 35'ini oluşturduğunu hatırlatan Köksal, bu büyük potansiyele rağmen ileri teknoloji, coğrafi farklılıklar ve SWIFT sistemi ile dolara olan bağımlılık gibi nedenlerle Batı'dan tamamen bağımsız bir tedarik zinciri ağı kurmanın halen zorluklar barındırdığını ifade etti. Köksal, "Kısa vadede mevcut bağımlılıkların tamamen ortadan kalkması

mümkün görünmüyor" dedi.

ABD'NİN ADIMLARI TETİKLEDİ

İş Yatırım Menkul Değerler Genel Müdür Yardımcısı Şant Manukyan ise mevcut durumu 'karşılıklı hamleler' olarak okumak gerektiğini vurguladı. Çin-Rusya ilişkisinin gümrük vergileriyle ilgili bir konu olmadığını, daha derin ve stratejik bir temele dayandığını belirten Manukyan, "Sonuçta orada ABD'nin kurduğu veya hamisi olduğu düzeni hırpalamaya çalışan bir ortaklık var" dedi.

Son gelişmelere dikkat çeken Manukyan, ABD'nin Hindistan'a yönelik adımlarının ve Pakistan ordusunun üst düzey yetkililerini davet etmesinin Hindistan üzerinde bir etki yarattığını belirtti. Manukyan, "Bununla beraber Hindistan'da Modi'nin Rusya ziyaretini, Putin görüşmesini gördük" diye konuştu.



Şant Manukyan

ASIL MESELE PAZAR

Manukyan, Batı'dan bağımsız bir tedarik zinciri kurma çabalarının devam ettiğini, ancak asıl konunun bu olmadığını vurguladı. Uzman isim, tedarik zincirlerinin Çin'den kaydırılmaya çalışıldığını ve Apple'ın daha fazla iPhone'u Hindistan'da üretmesinin bu yönde çarpıcı bir gelişme olduğunu söyledi.

Asıl önemli konunun pazar olduğunu belirten Manukyan, şöyle devam etti: "Asya'daki serbest ticaret anlaşmalarına imza atan ülkelere baktığımız zaman, konunun bütün ülkelerin aslında fazla vermesinden kaynaklandığını görüyoruz. Yani Japonya da fazla veriyor, Güney Kore de, Çin de,

Malezya da. Dolayısıyla sıfır gümrüklü bir anlaşma olsun ama zaten kime satacaksınız? Talebi nereden bulacaksınız?" Manukyan, Çin'in

iç tüketimi destekleyecek reformlar açıklamadığı süreçte ABD büyüklüğünde bir pazar yaratılmasının mümkün olmadığını ifade ederek, "Dolayısıyla tedarik zincirini kurmasına kurarsınız ama Çin, iç tüketimi destekleyecek gerçek anlamda reformlar açıklamadığı sürece, öyle bir pazar yaratılması çok fazla mümkün değil gibi gözüküyor. O yüzden ABD hâlâ diğer ülkeleri arkasına alabildiği takdirde avantajlı olan ülke diye düşünüyorum" dedi.

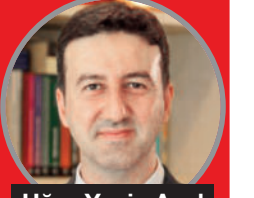


STRATEJİK REKABET VAR

Manukyan, bu yakınlaşmaya rağmen Hindistan ile Çin'in arasının hemen düzelmeyeceğini ve birbirlerine rakip olmayı sürdüreceklerini ifade ederek, "Günün sonunda, ABD'nin ittiği

Güç dengesi arayışı sürece

İstanbul Ticaret Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölüm Başkanı Doç. Dr. Uğur Yasin Asal, Çin ve ABD arasındaki güç dengesi yarışının, tarifeler ve gümrük uygulamaları çerçevesinde derinleşerek devam edeceğini öngördüğünü belirterek, "Çin ve ABD arasındaki küresel ticaret savaşları başta olmak üzere birçok alanda süren bu güç dengesi yarışının, tarifeler, uluslararası ticarete koyulan tarife dışı engeller ve yine gümrük uygulamaları çerçevesinde derinleşeceğini öngörebiliriz. Bu, birçok cephede devam eden bir güç dengesi arayışı. Dolayısıyla BRICS de tabii ki burada önemli bir alternatif olarak ortaya çıkar" dedi.



Uğur Yasin Asal

BRICS'İN KAPASİTESİ SINIRLI

Asal, BRICS'in önemli bir alternatif olmasının sağladığı kapasitesinin sınırlı olduğunu dikkat çekti. Bu nedenle Çin'in uzun süredir ortaklıklarını çeşitlendirmeye çalıştığını ifade eden Asal, şunları söyledi: "BRICS üyesi ülkelerin, ABD'nin koyduğu bu tarife üstüne engelleri tek başına aşabilecek kapasitede olmadığını biliyoruz. Çin, uzun yıllardır bu ortaklıkları çeşitlendirmeye ve yeni işbirliklerini artırmaya çalışıyor."

GERGİNLİKLER SÜRECEK

Doç. Dr. Asal, hangi tarafın üstün geleceği yönünde bir öngörde bulunmanın mümkün olmadığını, sonucu gelecekteki ticaret hacimleri, yatırımlar ve finansal işbirliklerinin belirleyeceğini belirterek, küresel piyasalardaki gerginliğin devam edeceğinin altını çizdi.

Rezervleri zengin ilk 5 ülke

Çin	800 milyon ton cevher
Türkiye	694 milyon ton cevher
Brezilya	21 milyon ton cevher
Hindistan	6.9 milyon ton cevher
Rusya	3.8 milyon ton cevher



İHA'lardan füzelere NTE'nin kritik rolü

JEOPOLİTİK SATRANÇ

Elektrikli araçlardan rüzgar türbinlerine, İHA'lardan füzelere kadar 200'ü aşkın teknolojiye kullanılan nadir toprak elementleri (NTE), küresel güçler arasında stratejik bir rekabetin merkezine oturdu.

Türkiye, NTE rezervinde dünyada ikinci sırada. İHA motorlarından füze güdüm sistemlerine kadar birçok platformda kendi NTE'sini kullanan Türkiye, dünyada stratejik üstünlüğe sahip olmaya aday.



NADİR Toprak Elementleri (NTE), elektrikli otomobillerden rüzgar türbinlerine, akıllı telefonlardan savunma ve uzay teknolojilerine kadar 200'ün üzerinde modern üründe kullanılıyor. Yüksek güçlü mıknatıslar, lazerler, radar ve sonar sistemleri yani İHA'lardan füzelere kadar birçok kritik parçada NTE kullanılıyor. Bu nedenle NTE, savunma sanayinde ön plana çıkarak, stratejik gücün unsuru haline geldi. Ülkeler NTE rezervlerine hakimiyet mücadelesine girdi. ABD Başkanı Donald Trump'ın Grönland ve Kanada'yı ABD'ye dahil etme isteği, bu mücadelenin en önemli göstergesi oldu.



Barış CABACI

ÇİN'İN HAKİMİYETİ

Dünyanın en büyük NTE rezervi ve işleme kabiliyetine sahip Çin ise Afrika ve dünyanın çeşitli bölgeleriyle yaptığı anlaşmalarla NTE'de hakimiyet sahasını genişletiyor. Çin'in nadir toprak elementlerine yönelik ihracat kısıtlamalarını artırması, Batılı savunma sanayi şirketlerini ciddi darboğaza sürüklüyor. Uluslararası Enerji Ajansı verilerine göre, küresel NTE pazarının yaklaşık yüzde 62'sini çıkarma ve yüzde 90'ını işlemede Çin tek başına lider. Bu durum, NTE'yi sadece ekonomik değil, aynı zamanda jeopolitik bir güç unsuru haline getiriyor.

SAVUNMA ÜRÜNLERİNE YASAK

Küresel ölçekteki hakimiyet mücadelesi nedeniyle Çin hükümeti, NTE'lerin sadece sivil amaçlı kullanımına izin veriyor. İhracatçıların ürün veya üretim hatları fotoğrafları sunması talep edilirken, askeri uygulamaya dönük sevkiyatlar doğrudan engelleniyor. ABD'li bir drone üreticisi, Çin dışındaki alternatif tedarikçilerden NTE'den üretilen mıknatıs temin etmeye çalışırken iki aya varan gecikmeler yaşıyor. Jet motorlarında kullanılan NTE (samaryum elementi) ise piyasa değerinin 50-60 katına alıcı buluyor. Şirketler germanyum, galyum ve antimon gibi diğer stratejik elementlerin stoklarının da kritik seviyelere indiğini vurguluyor.

NTE İTHALATI VE YENİ KARARLAR

Çin'in kritik mineraller üzerindeki baskısı karşısında ABD yönetimi de karşı adımlar atıyor. ABD, 2027



itibarıyla savunma tedarikçilerine Çin kaynaklı nadir toprak mıknatıslarını kullanmayı askıya aldığı açıkladı. Çin'in kritik minerallerdeki hakimiyeti, ABD ve Avrupa'yı savunma tedarikinde zorluyor. ABD, 2027'den itibaren savunma sanayinde Çin kaynaklı nadir toprak mıknatıslarını kullanmayı durduracağını açıkladı. AB ise savunma bütçesini dört yılda 800 milyar Euro artırmayı planlarken, kritik mineral bağımlılığı ciddi bir stratejik zafiyet oluşturuyor. Modern füze ve radar teknolojilerinde kullanılan bu elementlerin ithalatına bağımlılık, Avrupa'nın yeniden silahlanma hedefini tehdit ediyor.

ALTERNATİF TEDARİKÇİ ARANIYOR

Diğer yandan ABD, Avrupa ve diğer ülkelerin NTE hammaddesi ve benzeri savunma sanayi ürünleri tedarikini güvenceye almak için yeni işbirliklerine yöneldi. Temmuz 2025'te Japonya ve AB, nadir element tedarikinde ortak kamu-özel işbirlikleri geliştirme kararı aldı ve Çin'e bağımlılığı azaltmak üzere ekonomik ortaklık anlaşması imzalandı. ABD ve Çin arasındaki görüşmeler sonucu, Çin'in uyguladığı nadir element ve mıknatıs ihracat kısıtlamalarını gevşetmesi yönünde bir anlaşmaya varıldığı açıklandı. Bu arada Hindistan, Şili ve Peru gibi ülkelerle kritik mineraller konusunda anlaşmalar için adım atıldı. Avrupa da 2030'a kadar kendi nadir element talebinin en az yüzde 10'unu kıta içinden çıkarma ve tedarikte hiçbir ülkeye yüzde 65'ten fazla bağımlı olmama kararı aldı.

EN BÜYÜK İKİNCİ REZERV TÜRKİYE'DE

Türkiye de nadir toprak elementleri konusunda son yıllarda oyun değiştirici bir konuma doğru ilerliyor.

2022'de Eskişehir'in Beylikova ilçesinde keşfedilen dev rezerv, yaklaşık 694 milyon tonluk nadir element cevheriyle Çin'den sonra dünyadaki en büyük ikinci NTE yatağı olarak kayda geçti. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, bu rezervin 17 elementten 10'unu çıkarma potansiyeli taşıdığını ve madenin yüzeye çok yakın olması sayesinde çıkarma maliyetlerinin düşük olacağını açıkladı.

3 YENİ SAHA

Türkiye'nin nadir toprak elementi potansiyeline ilişkin değerlendirmelerde bulunan Milli İstihbarat Akademisi Öğretim Üyesi Dr. Celal Erbay, Türkiye'nin bu alandaki rezervleriyle sadece bölgesel değil, küresel ölçekte batı bir güç olmaya aday olduğunu vurguladı. Erbay, şunları söyledi: "Dünyanın en

büyük NTE sahası Çin'deki Bayan Obo, ikinci en büyük saha ise Eskişehir'de bulunuyor. Bunun yanı sıra Malatya, Sivas ve Burdur gibi illerimizde de rezerv emarelerine rastlandı. Eğer NTE'yi hammadde olarak satarsanız yaklaşık 4-5 milyar dolar değerinde bir getiri sağlarsınız. Ancak bu elementlerden mıknatıs üretirseniz değer 50 milyar dolara, rüzgar türbini üretirseniz ise 5 trilyon dolara kadar çıkabiliyor."

GELECEĞİN ELEMENTLERİ NELER?

Dijital teknoloji, yenilenebilir enerji, elektrikli araçlar, havacılık ve uzay gibi birçok sektörün vazgeçilmez girdilerinin nadir toprak elementleri olduğunu belirten Munzur Üniversitesi Nadir Toprak Elementleri Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürü Dr. Ceren Erüst Ünal, şunları kaydetti: "Periyodik tablodaki atom numaraları 57 (lantanyum) ile 71 (lutesyum) arasında değişen 15 lantanit ile benzer özelliklere sahip itriyum ve skandiyumdan oluşan 17 elementlik bu grup, stratejik önemiyle öne çıkıyor. Mıknatısların yüzde 28-32'si neodimyum, praseodimyum ve disprosyum içeriyor. Dolayısıyla bu üç elemente yönelik talep son yıllarda başta yenilenebilir enerji ve e-mobilite olmak üzere birçok sektörde hızla artıyor. İngiltere, Kanada, Kore, Japonya ve AB ülkelerinin yayımladığı kritik hammadde listelerinde NTE, ekonomik değer ve arz riski bakımından en üst sıralarda yer alıyor."



Türkiye kendi NTE'siyle kendi üretiyor

Türkiye'nin NTE rezervinin önemi sadece ekonomik değil, aynı zamanda savunma sanayindeki uygulamalarıyla da öne çıkıyor. Son yıllarda insansız hava araçları (İHA/İHA) ve hassas güdümlü füzeler gibi teknolojilerde adından söz ettiren Türkiye, bu sistemlerin kritik bileşenlerinde NTE kullanıyor. Yerli İHA'ların elektrik motorlarında ve kamera stabilizasyon sistemlerinde kullanılan güçlü neodimyum mıknatıslar, bu araçların hafifliğini korurken yüksek güç üretmesini sağlıyor. Benzer şekilde, füze ve roket sistemlerinde güdüm ve kontrol için gereken jiroskop, sensör ve elektronik parçalarda nadir elementler (özellikle nadir toprak mıknatısları ve alaşımları) bulunmadan modern füze teknolojisini geliştirmek mümkün değil. Türk savunma sanayi şirketleri, Bayraktar TB serisi gibi İHA'lardan Cirit ve SOM gibi füze sistemlerine kadar pek çok platformda bu kritik malzemeleri kullanıyor.



Üretim ve kullanımda ABD ikinci

ABD Jeoloji Araştırmaları Kurumu (USGS) verilerine göre 44 milyon ton rezervle Çin'in ilk sırada yer aldığını, ABD'nin ise 1.8 milyon ton ile 7. sırada bulunduğunu hatırlatan Dr. Ceren Erüst Ünal, "Üretimde ise tablo farklı. ABD, 43 bin ton üretimle dünya toplamının yüzde 12.17'sini gerçekleştirerek ikinci sıraya yükseldi. Bu durum, ABD'nin yalnızca kendi rezervlerini değil, dış kaynaklardan elde edilen cevherleri de işlediğini gösteriyor. Bu nedenle ABD de AB de madencilik yatırımlarını artırmak, alternatif tedarik zincirleri kurmak ve işleme kapasitesini güçlendirmek istiyor. Türkiye gibi potansiyel üretici ülkeler de bu stratejik rekabette giderek daha önemli bir rol oynayabilir" dedi. ABD F-35 savaş uçağında yaklaşık 400 kilogram itriyum, terbiyum ve benzeri nadir element bulunuyor. Bu elementler, uçağın gelişmiş hedefleme ve diğer elektronik sistemleri için kritik bir rol üstleniyor.

**AVDAGİÇ: KOBİ
KREDİLERİNDE BÜYÜME
SINIRI KALDIRILMALI**

Performansa göre daha fazla destek önerisi



Fotoğraflar: KAMİL ÇATAK

Türkiye için dönüşümün başlangıcı



İTO Başkanı Avdagiç, konuşmasında dünya ekonomisindeki gelişmelere ilişkin değerlendirmelerde bulundu. ABD'de Başkan Trump yönetiminin, aralarında AB ve Türkiye'nin bulunduğu ticaret ortaklarından ithal edilen ürünlere uygulayacağı yüzde 15 ek gümrük vergisinin de uygulamaya girdiğini hatırlatan Avdagiç, şöyle devam etti: "Uygulama kapsamında Türkiye, AB, Japonya ve Güney Kore'den ithal edilen otomobiller dahil çoğu ürün için yüzde 15'lik ek gümrük vergisi alınacak. ABD ile ticaret anlaşması imzalamamış diğer ticaret ortakları için ise yüzde 41'e varan gümrük vergileri getirilecek."

Bu durum daha yüksek vergi oranlarına muhatap olan ülke şirketlerinin, vergi oranı daha düşük ülkelere yatırım yapması yönündeki eğilimi güçlendirebileceğini kaydeden Avdagiç, devamında şunları söyledi: "Küresel ticarete yaşanan bu kaotik dönem, konjonktürel olmaktan çok yapısal bir dönüşümün başlangıcı olarak görüyoruz. Korumacılığın baskın tema niteliği giderek daha da güçleniyor. Bir başka ifadeyle küresel ekonominin yeni dinamiklerini korumacılık şekillendirecek. Dolayısıyla korumacılık eğilimlerinin yol açacağı sarsıntılara karşı Türkiye dahil dünya ekonomisinin şimdiden

hazırlık yapması büyük önem taşıyor.

TEDARİK ZİNCİRİNDE TRENİ KAÇIRMAYALIM

Bu noktada iki konu başlığı öne çıkıyor: İlk aşamada ve öncelikle yatırım ortamını süratle ve mümkün olan en yüksek seviyede iyileştirmek, bu dönemin olmazsa olmaz koşullarının başında geliyor. İkinci olarak, yine her fırsatta ifade ettiğimiz gibi Türkiye bu yeni dönemde çok az ülkenin sahip olduğu lojistik ve tedarik potansiyelini gecikmeden hayata geçirmek zorundadır.

Bu konuda doğru adımlar atıldı. Sözelimi İstanbul Havalimanı, bugün itibarıyla bağlantılı uçuşlarda dünyadaki tüm rakiplerini geride bırakmış durumdadır. Ülkemizin iddialı ve kararlı bir vizyon belgesi ortaya koyarak bu başarıyı, deniz ve özellikle demiryolunda da yakalaması elzemdir. Türkiye, yeniden şekillenen küresel tedarik zincirinde treni kaçırmamak için demiryoluyla yük taşımanın payını en geç 5 yıl içinde, en az yüzde 30'lar seviyesine çıkarmayı hedeflemelidir.

Bunu başardığımız takdirde küresel ekonomide meydana gelen olumsuz gelişmelerden etkilenmemiz en az seviyede kalacak, hatta birçok konuyu ülkemiz lehine çevirmek mümkün olacaktır."

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, önümüzdeki dönemde kredi büyüme limitlerinin kaldırılmasını beklediklerini belirterek, KOBİ kredilerinde büyüme sınırının en azından ihracatçı firmalar için tamamen kaldırılması gerektiğini söyledi.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL
BARIŞ CABACI
MESUDE DEMİRHAN

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, "Önümüzdeki süreçte ihracata düzenli ve artan katkı veren KOBİ'lere sağlanan kredi desteklerinin geçmiş dönem performanslarına (past performans mekanizması) göre artırılması konusunu gündemimize almamız gerektiğine inanıyoruz" dedi. Avdagiç, Oda'nın ağustos ayı Meclis Toplantısı'nda iş dünyasının gündemini değerlendirdi.

EN KÖTÜ GERİDE KALDI

Avdagiç, Meclis Üyelerine hitabında Türkiye ekonomisinin zorlu iç ve dış koşullara rağmen bugüne kadar başarılı bir direnç sınavı verdiğini kaydetti. İki yılı aşkın süredir devam eden sıkı para politikasının etkilerine ve zorlu rekabet koşullarına rağmen firmaların üretimini ve ihracatını özveriyle sürdürdüklerini belirten Avdagiç, şunları söyledi: "Çekilen sıkıntılarda ve yaşanan sorunlarda en kötü geride kaldı. Kanaatimizce bu zor dönemde özel kesim, üzerine düşeni fazlasıyla ve fedakârlıkla yerine getirdi. Bildiğiniz gibi geldiğimiz noktada dezenfasyonist politikalarla iç talep koşullarının

Avdagiç, "Önümüzdeki süreçte ihracatçı KOBİ'lere sağlanan kredi desteklerinin geçmiş dönem performanslarına (past performans mekanizması) göre artırılması konusunu gündemimize almamız gerektiğine inanıyoruz" dedi.



zayıflaması, enflasyon mücadelesine ciddi katkı sağladı. Ayrıca finansman maliyetlerinde yaşanan görece düşüşün de reel sektör açısından olumlu bir sürecin başlangıcına işaret ettiğini gözlemliyoruz. Şu iki hususu ekonomide normalleşme bakımından önemli buluyoruz: Talepte dengelenmeyle birlikte enflasyon beklentileri de görece olarak iyileşti. İkinci bozulan fiyatlamaya davranışları, arzu edilen ölçüde olmasa da normalleşme yoluna girdi."

NOT ARTIŞLARI KÜRESEL TİCARET

Avdagiç, Türkiye'nin kredi notundaki artışların hem Türk varlıklarına yönelik ilginin hem de ekonomimizin doğru yolda olduğunun küresel bir tasdiki niteliğinde olduğunu ifade etti.

Merkez Bankası'nın 27 Temmuz'da politika faizini 300 baz puan düşürerek yüzde 43'e indirmesinin önemli bir dönüm noktası olduğunu belirten Şekib Avdagiç, nitekim TCMB verilerinin ticari kredi faizlerinin son iki ayda 550 baz puan civarında düştüğüne işaret ettiğini vurguladı.

KREDİ BÜYÜME LİMİTLERİ KALDIRILMALI

Avdagiç, "Önümüzdeki dönemde KOBİ kredilerinden başlamak üzere selektif bazda kredi büyüme limitlerinin

Küresel ekonominin yeni dinamiklerini korumacılığın şekillendireceğini belirten Avdagiç, "Korumacılık eğilimlerinin yol açacağı sarsıntılara karşı Türkiye dahil dünya ekonomisi şimdiden hazırlık yapmalı" diye konuştu.

de kaldırılmasını bekliyoruz. Böylece faiz indiriminin, diğer tedbirlerle gerçek hedefine ulaşarak, üretimde büyümeye ve ülke kalkınmasına katkı veren bir sürece dönüşeceğine inanıyoruz" görüşünü bildirdi.

KOBİ kredilerinde büyüme sınırının en azından ihracatçı firmalar için yükseltilmesi değil, tamamen kaldırılması gerektiğini belirten Avdagiç, "Sonuç olarak şu öneride bulunuyoruz. Önümüzdeki süreçte ihracata düzenli ve artan katkı veren KOBİ'lere sağlanan kredi desteklerinin geçmiş dönem performanslarına (past performans mekanizması) göre artırılması konusunu gündemimize almamız gerektiğine inanıyoruz" ifadelerini kullandı.

Dünya İsrail'e bakıyor ama görmüyor

Şekib Avdagiç, İsrail'in katliam ve bombardımanlara son vermek yerine Gazze Şeridi'ndeki askeri faaliyetlerini genişletme kararını şiddetle kınadıklarını ve yok hükmünde saydıklarını belirterek, "Dünyaya adalet ve demokrasi bahsettiklerini söyleyen Batılı ülkeler, Gazze'de soykırım yapmasını, İsrail'in en doğal hakkı görüyorlar. Ne yazık ki dünya 'baktığını görmeyerek, işittiğini duymayarak, konuştuğunda ise gerçekleri saklıyor" açıklamasında bulundu.

Avdagiç, Gazze'de geçen hafta başı itibarıyla açlıktan ölen çocukların sayısının 100'ü geçtiğine, İsrail'in bu çocukları gıdaya ulaşmalarını engelleyerek katlettiğine dikkati çekti.

30 Ağustos yaşanan bir destandır

Başkan Avdagiç, 30 Ağustos Zafer Bayramı'nın 103. ve Malazgirt Zaferi'nin 954. yıl dönümünü kutladı. Avdagiç, şunları söyledi: "Milletimizin her türlü zorluğa ve yokluğa rağmen ordusuyla bütünleşerek, Mustafa Kemal Atatürk ve silah arkadaşlarının öncülüğünde kazandı

bu zafer, inancın ve kararlılığın göstergesidir. Bu yönüyle de gençlerimize en ince ayrıntısına kadar öğretilmesi, ezberletilmesi gerekir. Zira bu zafer gençlerimize yokluğun mazeret olmadığını, en büyük silahın irade ve kararlılık olduğunu ispatlayan bir örnektir, yaşanan bir destandır."

MECLİS'TEN YANSIMALAR



‘Ekonomide sanayinin üretim gücünü ve gençleri destekleyelim’

İstanbul Ticaret Odası Meclis Başkanı Dr. Erhan Erken, Oda'nın ağustos ayı Meclis Toplantısı'nda, sanayide kapasite kullanımına, gelir dağılımına ve nüfusta gençlerin oranına dikkat çekti. Dr. Erken, konuşmasında İTO'nun araştırma kuruluşu İTOSAM'ın yayınladığı 'Cumhuriyet'in 100. Yılında Türkiye Ekonomisi ve İstanbul' adlı kitaptaki konulardan bahsetti. Erken, kitaptaki tespitlerle ilgili olarak şunları söyledi: "Kitaptaki makalede, 2000'li yıllarda yaşanan siyasi gelişmelerle birlikte ekonomiye genel hatlarıyla bakıldığında Türkiye'nin de sanayisizleşme olgusuna paralel

bir süreç içine girdiği vurgulanmış. Türkiye'de 1998 yılında imalat sanayinin toplam katma değer içindeki payı yüzde 22 iken bu oranın 2010 yılında yüzde 15'e gerilediğinden bahsediliyor."

KAPASİTE KULLANIMI

Sanayinin payının 2023'te tekrar yüzde 22'ye yükseldiği bilgisini paylaşan Erken, "Ancak kapasite kullanım oranlarındaki düşüklük bu anlamda dikkat çekici bir noktaya varmış. Mesela temmuzda imalat sanayindeki kapasite kullanım oranı, yüzde 74.1 ile son beş yılın en düşük düzeyine inmiş. Özetle ifade etmek gerekirse sanayi ve

hizmet sektörleriyle ilgili analizlere özellikle dikkat edilmeli, sanayiciye ve üreten kesimlere de özellikle destek olunmalı" diye konuştu.

Dr. Erken konuşmasında, TİM Başkanı Mustafa Göktepe'nin bir TV programındaki çağrılarına değinerek, şunları söyledi: "Göktepe dostumuz; ihracattaki artışlar iyi ama bunun çok büyük bir kısmı savunma sanayinden, bir bölümü de otomotivden geliyor diye dikkat çekiyor. 100 firma varsa bunun 20'sinde işler fena değil ama 80'i ciddi oranda ekşi yazıyor diyor. Ayrıca temmuz ayında 350'nin üzerinde firmanın konkordatoya gittiği bilgisini veriyor.

Haziranda bu sayı 280 imiş."

Erken'in, konuşmasında dikkat çektiği diğer konu gelir dağılımı oldu. Erken, "TÜİK'in araştırmasına göre ülke nüfusu içinde en yüksek yüzde 20'lik gelir grubunun toplam gelirden aldığı pay yüzde 48.1. İkinci yüzde 20'lik dilimle birlikte bu oran yüzde 70'e çıkıyor. Özetle söylemek gerekirse, en yüksek gelir elde eden iki gruba (yaklaşık 35 milyon kişi) baktığımızda toplumun tamamının iyi bir yaşam sürdürdüğü, istediği şeyleri alabildiği kanısına varıyoruz. Bu grubun dışındakilere (yaklaşık 50 milyon kişi) baktığımızda ise 'kriz var' diyoruz" şeklinde konuştu.

NÜFUS VE GENÇLER

Dr. Erhan Erken'in üçüncü konusu, nüfus ve gençlerin durumu oldu. Erken, şunları söyledi: "Doğurganlık oranımızda tehlikeli yavaşlama var. TÜİK'in projeksiyonuna göre 2050'lerden sonra Türkiye nüfusu azalma eğilimine girebilir. 2025 yılının 'Aile Yılı' olması hasebiyle bu konuya daha fazla önem verilmesine dikkat etmeliyiz. Tabii bunun için ekonomik ve sosyal şartların iyileştirilmesine, hayatın kolaylaştırılmasına, gençlerin iş ve meslek sahibi olmalarına özel ilgi gösterilmesi şart."

Akaryakıtta düşük kart komisyonu

Ali Tutuk-Akaryakıt Meslek Komitesi: EPDK

kararına göre toplam marj, satış fiyatı ile en yakın rafinerinin çıkış fiyatı arasındaki fark üzerinden belirleniyor. Rafineriye yakın bölgelerde marjı düşük tutulurken, İstanbul gibi işletme maliyetlerinin yüksek olduğu illerde maliyet-marj dengesizliği oluşturuyor. Marj formülünde düzenleme yapılması elzem. Satışlarımızın yüzde 85'i kredi kartıyla yapıyor. Sektörümüze özel, düşük komisyon uygulanmalı.

Enerji kaynakları çeşitlenmeli

Bülent Şen-Enerji Meslek Komitesi: Avrupa

Birliği enerji kaynaklarını çeşitlendiriyor. Fransa nükleerde ön plana çıkıyor, Almanya'da kömür köyleri kuruluyor. Türkiye de enerji kaynaklarını çeşitlendirmeli. Ayrıca enerjide dengeli tüketim de tasarruf vesilesiyle cari açığın azaltılmasına vesile olacaktır. Yenilenebilir enerjide Türkiye gibi kurulu gücü yüzde 30'un üzerinde olan ülkelerin depolamaya önem vermesi şart.

Mimarlık ve mühendislik fuarı

Metin Ağırman-Mimarlık ve Mühendislik Meslek Komitesi: Kentsel

dönüşüm ve modern yapı teknolojilerine acilen öncelik vermemiz lazım. Bu doğrultuda, İstanbul Uluslararası Mimarlık ve Mühendislik Fuarı adıyla bir organizasyon düzenlemeyi öneriyorum. Amacımız, depreme dayanıklı yapı teknolojilerini, modüler inşaat sistemlerini, yenilikçi mühendislik çözümlerini ve çağdaş mimarlık uygulamalarını uluslararası ölçekte tanıtmak, sektör paydaşlarını bir araya getirmek ve İstanbul'u bu alanda küresel bir merkez haline getirmek.

Tekstil finansmanda zorlanıyor

Rasim Bilgehan-Örme Kumaş, Çorap ve Trikotaj Meslek Komitesi: Tekstil

sektöründe üretimimiz, maliyeti düşük olan ülkelere kaydı. İşten çıkarmalar ve konkordato

endişe verici boyuta ulaştı. Mahkemelerin bu kadar kolay konkordato kararı vermesi de ayrı bir sıkıntı. Bu faiz oranlarıyla finansmana erişim zor. Faizin daha çok inmesi lazım. Düşük kur ve yüksek faizle bir yere varılmıyor.

Hurda ithalatı kolaylaşmalı

Ali Bakaner-Demir Dışı Metaller Meslek Komitesi:

Konkordato kararı alan firmalar zırha girerken, karşıdaki firmayı zor durumda bırakıyor. Mahkemeler bu izni zorlaştırmalı, borçları yapılandırmak suretiyle bu süreç takip edilmeli. Bu arada Yeşil Mutabakat neticesinde dünya çapında hurdaya talep artıyor. Biz alüminyum ve bakır hurdasında yüzde 90 dışarıya bağımlıyız. Gelişmiş ülkeler hurda ithalatını kolaylaştırıyor. Bizim de kolaylaştırmamız lazım. Ayrıca Londra Metal Borsası'nın bir şubesinin burada açılmasını istiyoruz. Bu konuda geç kaldık.

KOBİ'leri daha çok destekleyelim

Noman Sağ-Mali Müşavirlik Meslek Komitesi: KOBİ tanımını

değiştirmenin yeterli olmayacağını düşünüyorum. KOBİ'ler istihdamın da yüzde 80'ini oluşturuyor. KOBİ'ler için KOSGEB'den başka destek unsuru da olmadığını görüyoruz. Finansmana erişim noktasında KOBİ'lere ağırlık verilmeli. Bu arada UTTS ile işletmelerden aldığımız akaryakıt fişlerinin mühürlenip verilmesi lazım. Mühür yoksa fişler geçersiz oluyor.

Taklit, sektörü darboğaza sokuyor

Berke İçten-Ayakkabı ve Ayakkabı Yan Sanayi Meslek Komitesi:

Sektörümüz, 2023 yılında 180 milyon dolar dış ticaret açığı verdi. 2025 yılının ilk yarısında ise 350 milyon doları bulan bir açıkla karşı karşıyayız. İhracatımız yüzde 10-15 düşerken, ithalatımız yüzde 7 oranında arttı. Ayrıca, yurt dışı e-ticaret sitelerinden ülkemize yaklaşık 8 milyon çift ayakkabı girdi. Bu platformlardan test etmek için ayakkabı satın aldık ve yapılan laboratuvar testlerinde yüksek oranda kanserojen maddeler, alerjenler ve ağır metaller tespit ettik.

Değer barışına ihtiyaç var

Hakan Akdoğan-Gayrimenkul Hizmetleri Meslek Komitesi: Rayiç

bedel 4 yılda bir güncelleniyor. Bazı bölgelerde 20-30 kat artışla gerçek satış bedelini aşan rayiç bedelleri oluyor. 4 yılda bir bu artışa sınır getirilirse çok daha iyi olur. En pahalı alışveriş, gayrimenkul sektöründe. Bunun kayıt dışı olmaması için bir değer barışına ihtiyaç var. Bu arada gayrimenkul kongresi düzenleyeceğiz. Ülkemizde ilk defa uluslararası bir gayrimenkul zirvesi yapılacak.

Eşit şartlarda rekabet istiyoruz

Şenol Aras-Hazır Giyim ve Konfeksiyon Meslek Komitesi: Sektörün büyük

hedefleri var. Bu konuyla ilgili rakiplerimizle aynı şartlara sahip olmak istiyoruz. Katma değerli ihracata hazırız. Dünyayla aynı şartlarda rekabet etmek istiyoruz. Yeni nesil serbest bölgeler olsun istiyoruz. Böylece, üreticiyle alıcı arasında aracı olmayacak. Sektöre özel teşvikler olmadan sıçrama olmaz. Hazır giyim ve tekstil, katma değerli üretimimize ülkenin bel kemiği.

Fıstık stokçularının önüne geçmeliyiz

Mehmet Yıldırım-Baklava, Pasta ve Şekerli Mamüller Meslek Komitesi: Geçen yıl

kilogramını 780 TL'ye aldığımız fıstık, bu yıl 2 bin liraya dayandı. Fıstığın piyasada stoklandığını biliyoruz. Bu nedenle çözüm önerimiz net, ithalatın serbest bırakılması lazım. Ayrıca lisanslı depoculuk sistemi de piyasa dengesizliğini körükliyor. Çiftçi, lisanslı depoya koyduğu ürünün yüzde 70'i kadar kredi alabiliyor. Ancak krediyi aldıktan sonra tekrar fıstık alarak piyasayı manipüle ediyor.

UTTS'de eksiklikler giderilsin

Gülüşah Uçar-Elektrik Ekipmanları Meslek Komitesi: Ulusal Taşıt

Tanıtma Sistemi (UTTS) altyapısı tamamlanmadan uygulamaya konulduğu

için ciddi mağduriyetler oluşturuyor. Altyapı eksikliklerinin giderilmeden zorunlu uygulamanın başlatılmamasını ve yaşanan sorunların ortadan kaldırılmasını istiyoruz.

Ormanlar için dron sistemi

Ahmet Gediz Tatar-Restorasyon ve İzolasyon Meslek Komitesi: Ormanlar

için neden dron teknolojisini yeterince kullanmıyoruz? Savunma sanayimizde böyle bir altyapı var. Yangını erken tespit etmek önemli değil. Çıktıktan sonra da müdahale önemli. Mayısta sunduğumuz 'İhracat teknolojisi sanayi üssü'

projesinin bir an önce hayata geçirilmesi gerektiğini düşünüyüm. Proje, mevcuttaki OSB yapısından bağımsız olarak kurgulanmış, altı farklı fon mekanizması ile çalışan bir kümelenme altyapısıdır.

Karbonda yüzde 1'den sorumluyuz

Ömer Ayberk Cengiz-Enerji Meslek Komitesi: İklim Kanunu son derece

eleştirildi. Ancak eleştirilerin önemli bir kısmı gerçeğe dayanmıyor. Türkiye dünya karbon salımının yüzde 1'inden sorumlu. İklim Kanunu'yla temiz hava olacak. 'Kişisel hayatımıza müdahale edilecek' eleştirileri doğru değil. Üç

yıllık geçiş süreci var. 2026'da sınırda karbon kriterleri zorunlu olacak. Kendi sistemimizi kurarsak başka ülkeye gidecek para Türkiye'de kalır, yüzde 20'ye yakın enerji tasarrufu olur. Dünyanın en büyük 10 ekonomisinin hepsi de kendi karbon piyasalarını kurmuş durumda. Bu süreci yönetemezsek yüzde 30 vergi ve kotayla karşı karşıya kalırız.

İsraf eğitimi anaokulunda başlamalı

Orhan Albayrak-Eğitim Meslek Komitesi: Gıdada İsrafa

Dur De projesi, çok önemli bir başlangıç

oldu. Proje kapsamında hazırlanan kitap çalışması da literatüre değerli bir katkı sundu. Benim önerim, gıda israfına karşı bilinçlendirme çalışmalarının anaokulu ve ilkökul seviyesinden başlaması yönünde. Çocuklar öğrendiklerini ailelerine aktararak toplumsal bir fayda oluşturur. Geleceğin tüketicisi olacak bu çocukların, doğru eğitimlerle israfın önlenmesinde kilit bireyler haline geleceğine odaklanalım. Bu kapsamda 'Yemeği Seviyorum', 'Tabak Arkadaşım', 'Mutlu Tabaklar Kulübü', 'Küçük Çiftçiler Projesi', 'İsrafa Geçit Yok' ve 'Atma, Sakla, Paylaş' gibi uygulamalarla çocuklarımızı ödüllendirilebilir. Bunu ivedilikle anaokullarında başlatmalıyız.

ÇUHADAROĞLU

Üretim Gücünü Artırıyor!

Evrensekiz tesisimizde yer alacak yeni pres makinesiyle, üretim kapasitemizi güçlendirmeye ve sektörün ihtiyaçlarına daha hızlı, daha etkin çözümler sunmaya hazırlanıyoruz.



İstanbul'un potansiyelini gösterecek projelere teşvik

Yerel Kalkınma Hamlesi Programı dahilinde İstanbul için teşvik ilan edilen 4 konudaki yatırımlara teşvik verilecek. Kültür ekonomisi alanında İstanbul'un potansiyelini ortaya çıkaracak projeler desteklenecek. İSTKA, kriterler ve başvuru süreci hakkında yatırımcıları bilgilendirdi.

ADEM ORHUN

YEREL Kalkınma Hamlesi (YHK) Programı kapsamında, devlet tarafından desteklenmek üzere her ile özel 4'er yatırım konusu belirlendi. Bu kapsamda İstanbul için teşvik sağlanacak yatırımlar, kültür endüstrisi alanında olacak. Tasarım, moda, kreatif üretim, film, animasyon, sahne sanatları gösteri merkezi gibi birçok alt başlık kapsama giriyor. Program kapsamında başvurular 30 Eylül'e kadar online ortamda iletililebilecek. Konuyla ilgili olarak İstanbul Kalkınma Ajansı (İSTKA) bir toplantı düzenleyerek yatırımcı adaylarını bilgilendirdi. İstanbul Sanayi Odası Meclis Salonu'nda düzenlenen bilgilendirme toplantısında konuşan İSTKA Genel Sekreteri Ziya Taşkent, İstanbul'un 'yaratıcı ekonomi potansiyelini' daha çok ortaya çıkaracak projelerin desteklenmesinin hedeflendiğini belirtti.

YENİ YATIRIM VE KAPASİTE ARTIŞI

Toplantıda verilen bilgiye göre YKH Programı kapsamında komple yeni yatırım projeleri değerlendirilecek. Ayrıca, programdaki asgari kriterleri sağlamak şartıyla 'kapasite artışı'na yönelik yatırımlar da desteklenebilecek. Bu noktada üretim kapasitesinde en az yüzde 75 ve mevcut kayıtlı istihdamda en az yüzde 50 artış sağlayacak projeler değerlendirilebilecek. İstanbul'da yatırım başvuruları, açıklanan 4 konu başlığında olabilecek. Asgari yatırımın da 12 milyon TL olması gerekiyor.

DESTEK İÇİN ÖRNEK SENARYO

Toplantıda yapılan sunumda yatırımcının, makina veya kredi faiz desteği gibi farklı destek unsurlarını tercih etmesi durumunda farklı destek senaryolarına örnekler verildi. Buna göre makina desteği tercih edilen ve ilave 10 kişinin istihdam edileceği 100 milyon TL'lik yatırımda sağlanacak teşvik unsurları şöyle olacak:

- KDV istisnası (TL): 20 milyon TL
- Gümrük vergisi muafiyeti: 1 milyon TL
- Vergi indiriminde sınır: Yatırım tutarının yüzde 50'sine kadar
- SGK işveren hissesi desteği: 8 yıl sürebilecek ve üst sınır yok
- SGK işveren hissesi gerçekleşen: 2 milyon 90 bin TL
- Yatırım yeri tahsis: Uygun olanlara verilebilecek
- Makina ve teçhizat desteği: 240 milyon TL'ye kadar
- Makina ve teçhizat desteği oranı: Yatırım tutarının yüzde 15'ine kadar
- Makina ve teçhizat gerçekleşen: 15 milyon TL
- Gerçekleşecek toplam destek tutarı: 80 milyon 590 bin TL

VERGİ İSTİSNASI

Ayrıca program kapsamında Katma Değer Vergisi (KDV) istisnası ve gümrük vergisi muafiyeti de sağlanıyor. Bu durumda elde edilecek vergi indirimi, yatırım tutarının yüzde 50'sine ulaşıncaya kadar yüzde 60 olacak. Kredilerin faiz ve vade farkı için de destek sağlanıyor. Devlet, yatırımcının faiz yükünün yüzde 40'ını üstleniyor.

YETKİLENDİRME BELGESİ

İSTKA yetkilileri, programa başvurmak için öncelikle firmaların yetkilendirme belgesi çıkarması gerektiğine dikkat çekti. E-TUYS Sistemi Yetkilendirme İşlemi kapsamında bir firma yetkilisi/sahibi/genel müdürü kendisi dâhil şirket içi veya dışında e-imza sahibi herhangi bir kişiyi firması adına işlem yapmaya yetkilendirebiliyor. Bu sürecin yoğun dönemde 15 gün sürebileceğine dikkat çeken yetkililer, "Yetki belgesi başvurusunu son haftalara bırakmayın" dedi.

İSTKA yetkilileri, "Ön başvuru süresi bittikten sonra, yaklaşık iki hafta içinde



ilk değerlendirme yapılabileceğini tahmin ediyoruz. Onun ardından firmalardan gerekli diğer belgeleri tamamlamaları, ayrıca fizibilite sürecinin tamamlanması istenecek" dedi.

Başvuru için adres:
yerelkalkinmahamlesi.
sanayi.gov.tr

İstanbul'da desteklenecek yatırım konuları

Yerel Kalkınma Hamlesi Programı kapsamında, İstanbul'da geleneksel olarak imalat sanayine verilen teşvikler yerine şu 4 alandaki yatırımlar desteklenecek:

- Tasarım, moda ve kreatif üretim atölyeleri
- Simgesel mimari yatırımlar
- Görsel-işitsel prodüksiyon ve stüdyo altyapısı yatırımları
- Nitelikli kültür endüstrileri yatırımları



Dikkat edilecek bazı noktalar

- Yatırım projesi, İstanbul için belirlenen 4 konudan birinde olmalı.
- Firmanın en başta E-TUYS üzerinden birini yetkilendirmesi şart.
- Daha önce teşvik almış olan firmalar, farklı başka bir konuda başvurabilir.
- Başvuru sırasında yatırımda öngörülen faaliyetin NACE kodu seçilmeli.
- Değerlendirme sürecinde yatırımcılardan detaylı fizibilite raporu istenecek.
- Fizibilite formatı, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın sitesinde ilan edilecek.
- Harcamaların teşvik belgesi alındıktan sonra yapılması gerekiyor.

SIAL CHINA 2026

Şanhay - Çin Halk Cumhuriyeti
18 - 20 Mayıs 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

INSPIRE
FOOD
BUSINESS

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

SIAL CHINA 2026 GENEL BAKIŞ

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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



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

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

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

Sibel Tayanc
0212 455 61 11
0530 664 86 18
sibel.tayanc@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | LinkedIn Facebook Twitter Instagram /itokurumsal



Türk ihracatçısına 'erken' uyarı

ABD Başkanı Donald Trump'ın ticaret savaşlarına dair kararları, Brezilya ve Hindistan'ın yüzde 50 ithalat vergisi oranıyla adeta 'cezalandırılmış' olduğunu gösteriyor. İsviçre Konfederasyon Başkanı ise ekibiyle birlikte Washington'a çıkarma yapmış olmasına rağmen ülkesine yüzde 39 ithalat vergisi oranının sabit kalmasıyla eli boş döndü. Trump yönetiminden Çin'le müzakerelerin olumlu yönde seyrettiğine dair mesajlar geliyor olsa da Çin'in Ukrayna Savaşı nedeniyle Rusya'yı sadece siyaseten değil, aynı zamanda lojistik açıdan da desteklemesi, kritik bir başlık olarak öne çıkıyor.

Bunun yanı sıra, Rusya'dan enerji ithalatını sürdürmesi, Tayvan meselesi, Çin'in nadir metal ve elementlerde en önemli küresel tedarikçi ülke olması gibi hassas konular söz konusu. Çin'in nadir metal ve elementlerdeki hakimiyeti sadece enerji dönüşümü ve dijital dönüşüm açısından değil, belki de daha kritik bir konu başlığı olarak, ABD ve Avrupa kökenli savunma endüstrisi şirketleri için de ciddi zorluklar oluşturuyor. Batı medyasında, Atlantik İttifakı ülkelerinin savunma şirketlerinin Çin'den kritik mineralleri ve elementleri temin etmekte güçlük çekmeleri nedeniyle alarm çanlarının çaldığı belirtiliyor. Bu nedenle, Trump yönetimi ile Pekin arasındaki müzakere diğer önde gelen ülkelere daha karmaşık duruyor.

Yarı iletken ve çip üretimi

Japonya, AB ve Güney Kore ile mutabakat, Brezilya ve Hindistan'a net mesaj; 'tarafsız' İsviçre'nin dahi yüzde 39 ile bu süreçten nasibini alması, muhtemelen Trump yönetiminin Çin tarafına şakaları olmadığını gösterdikleri argümanlar olarak gözüküyor. Ancak, Çin'in eli yine de oldukça güçlü. Beyaz Saray'da Apple CEO'su Tim Cook ile kameraların karşısına geçen Trump, şirketi ABD'ye yapacağı teknoloji yatırımını 500 milyar dolardan 600 milyar dolara çıkarmaya ikna ettiğini dünya kamuoyuna göstermiş olsa da Çin'in aynı zamanda yarı iletkenler ve çip üretiminde de küresel tedarik zincirinde etkin bir role sahip olması dikkatle takip ediliyor.

ABD'nin nadir metal ve elementler, yarı iletken ve çip üretiminde kendisine daha güçlü müttefik tedarikçi ülkeler bulması, ABD topraklarında bu alanlarda üretim teknolojisinin geliştirilmesi ve yeni nesil tesislerin açılması hususunda elini çabuk tutması gerekecek. Çin'in imalat sanayinin pek çok sektöründe üretim kapasitesi ve maliyetleri açısından küresel ölçekte istisnai bir durumda olması, sadece ABD açısından değil, ondan daha da kritik bir pozisyonda, esas Avrupa Birliği için hassas bir öncelik oluşturuyor. AB ülkelerinin hem kritik ürünleri Çin'den ithal etmeye hem de markalaşmış AB ürünlerini Çin'e yüksek katma değerle satmaya ihtiyacı var. Günün sonunda, AB dünyanın önde gelen ekonomileri arasında yaptığı ihracatının katma değer üretiminde yüzde 39 payı ile en yüksek ihracata bağımlı ekonomi konumunda.

ABD'ye ziyaret çıkarması

Başta TİM ve ihracatçı birliklerimiz, 140 binin üzerinde ihracatçımız olmak üzere tüm bu gelişmeler Türkiye'nin ihracat performansı açısından adeta 'erken uyarı' niteliğinde. Bir tarafta, yüksek ithalat gümrük vergisi oranlarına maruz kalan ülkelerin ihracat ürünleri yerine, Türk ihracat ürünleri ABD gibi çok önemli bir ithalat pazarında iddiasını nasıl artırabilir? Bu amaçla yüksek ithalat yapan önemli sayıda ABD eyaletleri için acilen daha detaylı raporlama, ticaret heyeti ve bizzat ziyaret çıkarması yapmak gerekiyor. Diğer tarafta ise Hindistan'ın 81 milyar dolar, Brezilya'nın 41 milyar dolar, İsviçre'nin de 48 milyar dolar ABD'ye ihracat yaptığını dikkate alırsak, bu ülkeler ABD'ye satamadıkları ürünlerle Türkiye'nin geleneksel ihracat pazarlarına yönlenebilirler. Bu nedenle mevcut ithalatçı müşterilerimizi kaybetmemek adına da hayli uyanık olmamız gerekecek.

Sanayi üretim ve kapasite kullanım verileri ne sinyaller veriyor?

En son 13 Mart 2025 tarihli köşe yazımızda sanayi üretim verilerini sizler için analiz etmiştik.

Analizimizde, sıkı para politikasının ve ABD gümrük tarife

politikalarının sanayimiz üzerine etkisine değinmiş, nakit sıkışıklığının olduğu dönemlerde KDV ödemek için birçok şirketin kredi kullanmak zorunda kaldığından bahsetmiştik.

Şimdi son verileri analiz ederek sanayideki genel durum nasıl, hep birlikte bakalım. TÜİK tarafından 11 Ağustos 2025 günü yayınlanan sanayi üretim endeksinde, Haziran 2025 verilerine göre sanayi üretimi yıllık yüzde 8.3 artmış görünüyor. Daha detaya baktığımızda da imalat sanayi sektöründe üretim yıllık bazda yüzde 9.5 artmış görünüyor. Peki, sizler bunu hissedebildiniz mi?

Gelelim olayın detayına. Sanayi üretimi, 2024 yılı haziran ayında yüzde 5 düşmüştü. Bu veri, o günkü veriye göre olan değişimi bize söylüyor. Aylık bazda baktığımızda imalat sanayinde aylık yüzde 0.9 artış olduğunu görüyoruz. Dolayısıyla aylık bazda bir sıçrama söz konusu olmadığı gibi geçen yılki düşük rakama göre bu yıl fark bize ciddi bir üretim artışı varmış izlenimi veriyor.

Kapasite kullanım oranı

Şimdi anlatacaklarımızla durum daha da ilginç bir hal alacak. Yıllık bazda yüzde 9.5 artış olarak açıklanan imalat sanayi içerisinde elektrik, gaz, buhar sektörü yüzde 1.1 negatif büyüdü. Yani enerji sektöründe yüzde 1.1 daralma oldu. Dayanıklı tüketim malında da yıllık yüzde 1.4 daralma söz konusu. Bu arada aylık bazda dayanıklı tüketim mali üretimi yüzde 4.4 azaldı. Dayanısız tüketim mali üretimi de yüzde 1.7 daraldı. Enerji üretimi bile aylık bazda yüzde 1.2 daraldı.

Peki, neden böyle ciddi farklılıklar ortaya çıkıyor? Sebebi, bir önceki yıl aynı ayda olan üretim düşüşüdür. Kaldı ki, TCMB tarafından açıklanan kapasite kullanım oranı Haziran 2025 rakamlarına baktığımızda, yüzde 74.6 olduğunu görürüz. Aynı ay tüketim mali kapasite kullanım oranı sadece yüzde 72.8 olarak gerçekleşmişken, dayanıklı tüketim malları kapasite kullanım oranında kapasite kullanımını yüzde 69.5 gibi çok düşük seviyelerde açıklandı. Dayanısız tüketim mallarında yüzde 73.5, ara mallarda yüzde 75.1 ve yatırım mallarında yüzde 71.9 kapasite kullanımı söz konusuyken üretimde büyük bir artış olabilir mi? Kaldı ki, 2023 yılının ortalarından beri kapasite kullanım oranları istikrarlı bir şekilde düşüyor.

Rekabetçi olmanın en önemli yolu

Verileri doğru yorumlamazsak doğru teşhisi koyamayız. Kaldı ki, daralan kapasite kullanımları ciddi rekabet sorunlarını da beraberinde getiriyor. Nispeten artan sabit maliyetler nedeniyle rekabetçi fiyat verilemediğinden birçok sipariş de alınmıyor. Sıkı para politikası uygulamak üretimin paraya ulaşmasını engellemek olmamalı. Kaldı ki, vade gerçeği olan piyasalarımızda vergilerin bir kısmını erken ödeyerek çalışma sermayesinin azaldığı da unutulmamalı.

Enflasyon yükselirken sanal çok güzel kârlar bırakabilir. Ancak enflasyon düşüşü rengi pembeden kırmızıya çevirebilir. O yüzden bu dönemlerde rekabetçi olmanın en önemli yolu kapasiteyi yüksek tutmaktan geçiyor.



Hikmet BAYDAR



İstanbul'un kongre turizmine 4 stratejik formül



Kongre, toplantı ve etkinlik (MICE) turizmi paydaşları, İstanbul markasının küresel kongre pazarındaki gücünü artırması için İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç'in ev sahipliğinde toplandı. Toplantı sonucunda, 4 ana başlıkta ortak çalışmalar yapılması kararlaştırıldı.

Kararlılığımızın en somut göstergesi

İTO ve ICVB Başkanı Şekib Avdagiç, toplantıda, kamu ve özel sektör işbirlikleriyle İstanbul'un kongre sayısını artırmak, küresel pazardaki payını büyütmek ve rakip destinasyonlardan güçlü örnekler almak üzere fikirlerin paylaşıldığını

belirtti. Avdagiç, "İstanbul Valiliğimizden belediyemize, sektör demeklerimizden turizm profesyonellerine kadar geniş bir katılımı yürütülen bu istişare, İstanbul'un kongre turizmini

önceliğe alarak MICE alanındaki potansiyelini gerçeğe dönüştürme kararlılığımızın en somut göstergesi oldu. Katkı sunan tüm paydaşlarımıza teşekkür ediyorum. İstanbul markasını hep birlikte daha yükseğe taşıyacağız" dedi.

AUTOMEKANİKA BUENOS AIRES 2026

Buenos Aires - Arjantin
8 - 11 Nisan 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



OTOMOTİV SATIŞ SONRASI ENDÜSTRİSİ GÜNEY AMERİKA'DA BULUŞUYOR!

AUTOMEKANİKA BUENOS AIRES 2026 GENEL BAKIŞ

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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



Akif Gönülcü

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

Murat Özturan

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

444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal

İSTANBUL, kongre, toplantı ve etkinlik (MICE) turizminde dünyanın en güçlü markalarından biri olma yolunda ilerliyor. MICE sektörünün geleceği toplantısı, İstanbul Ticaret Odası (İTO) ve İstanbul Kongre ve Ziyaretçi Bürosu (ICVB) Başkanı Şekib Avdagiç'in ev sahipliğinde gerçekleştirildi.

TUGEY Başkan Yardımcısı, aynı zamanda İTO Yönetim Kurulu Üyesi Bahadır Yaşık'ın başkanlık ettiği 'MICE Sektörünün Geleceği' toplantısına, İstanbul Vali Yardımcısı Mehmet Sülün, İstanbul İl Kültür ve Turizm Müdürü Hüseyin Keskin, İBB Genel Sekreter Yardımcısı Oktay Özel, Türkiye Otelciler Birliği (TÜROB) Başkanı Müberra Eresin, Turizm Tanıtma ve Geliştirme Ajansı (TGA), Türkiye Seyahat Acentaları Birliği (TÜRSAB), Türk Hava Yolları (THY) ve Pegasus'un üst düzey yetkilileri ile MICE sektörü temsilcileri katıldı.

KAMU-ÖZEL KOORDİNASYONU

Toplantı sonucunda İstanbul'un kongre turizminde rekabet gücünü artırmak için 4 ana başlıkta ortak çalışmalar yapılması kararlaştırıldı. Buna göre öncelikli 4 hedef şöyle sıralandı:

- 1 Kamu kurumlarının kendi aralarında ve özel sektörle koordinasyonunu sağlayacak etkin bir iletişim ve sistem altyapısı oluşturulması.
- 2 Kamu kurumlarının, kongre sektörü ile ilgili kendi sorumluluk alanlarında daha aktif destek vermesi.
- 3 Kongre teşvikleri konusunda yaşanan aksaklıkların ilgili kamu kurumlarının desteğiyle giderilmesi.
- 4 Tüm kongre sektörü projelerinde İstanbul odaklı iletişim yapılması.

Toplantıda kamu ve sektör paydaşları, İstanbul'un küresel kongre pazarındaki payını güçlendirmek ve daha fazla nitelikli, yüksek katılımcı sayısına sahip uluslararası kongreyi şehre kazandırmak amacıyla önemli ve ivedi şekilde çözülmesi hedeflenen birçok konuyu masaya yatırdı.

Bu bağlamda, küresel kongre pazarının güncel durumu ve İstanbul'un konumu, rakip destinasyonlardan örnekler ve istatistikler ile kamu paydaşlarının işbirlikleri yoluyla kongre sayısının artırılması ele alındı.

Evlenecek gençlerin desteklenmesi projesi tanıtıldı



MESUDE DEMİRHAN

İSTANBUL Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Giyasettin Eyyüpkoca başkanlığında 'Evlenecek Gençlerin Desteklenmesi Projesi Toplantısı' gerçekleştirildi. Toplantıya, İTO Züccaciye Meslek Komitesi Başkanı Cevat Ay, İTO Züccaciye Meslek Komitesi Başkan Yardımcısı ve Meclis Üyesi Murat Aslan, İstanbul Aile ve Sosyal Hizmetler İl Müdür Yardımcısı Cem Çaylak ile Aile ve Toplum Hizmetleri Şubesi Müdürü Nagihan Güzel katıldı. Toplantıda, Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı uhdesinde yürütülen 'Evlenecek Gençlerin Desteklenmesi Projesi' kapsamında firmaların başvuru ile değerlendirme süreçleri hakkında bilgi paylaşımında bulunuldu ve işbirliği imkanları istişare edildi.

Başarının anahtarı hedef belirlemek

İstanbul Ticaret Odası Meclis Başkanı ve üniversite Mütevelli Heyet Üyesi Dr. Erhan Erken, gençlere geleceğe dair önemli tavsiyeler sundu. Dr. Erken, hedef belirleme ve değerlerle hareket etmenin başarının anahtarı olduğunu söyledi.

ERTAN ERYILMAZ

İSTANBUL Ticaret Odası Meclis Başkanı ve İstanbul Ticaret Üniversitesi Mütevelli Heyet Üyesi Dr. Erhan Erken, İstanbul Ticaret Üniversitesi İletişim Fakültesi Öğrenci Uygulama Dergisi İtalik'in 35. sayısında gençlere yönelik önemli tavsiyelerde bulundu. Dr. Erken, Hukuk Fakültesi öğrencisi Abdurrahman Borçekli tarafından gerçekleştirilen söyleşide, gençlerin başarıya ulaşabilmesi için doğru hedefler belirlemeleri ve bu hedeflere ulaşırken değerlerinden sapmamaları gerektiğini söyledi. Dr. Erken, "Başarıyı, belirlediğiniz hedeflere ve değerlere sadık kalarak yaptığınız işi geliştirmek olarak tanımlarım. İç huzurunu sağlayarak, maddi hedeflere de ulaşabilirsiniz. İş yaparken belirli değerlerinizin olması gerekiyor. Bu şekilde yaptığınız işin anlamı olur" dedi.

İŞİNİZDE 'AŞKLA' ÇALIŞIN

Gençlere, hayatlarının manası üzerinde düşünmelerini öneren Dr. Erken, "İşte bu önemli soruya cevap verirken, hedeflerinizi bu ana cevabın içine giydirmeniz gerekiyor.



Eğer bunu başarabiliyorsanız, hayatınız anlam kazanır" diye konuştu.

Dr. Erken, ayrıca, gençlerin işlerinde 'aşkla' çalışmalarını gerektiğini vurgulayarak, şöyle devam etti: "Bir şeyi sevgiyle yapmanız gerekir. İşini sevak yapmak insanları, mutluluğu yakalar ve başarı merdivenlerini adım adım tırmanır. Gençler, iş dünyasında ve kişisel yaşamda 'hedef' belirlemeli ve 'değerler' ile hareket etmeli. İyi dostluklar kurmayı ve bu dostlukları hayat boyunca sürdürmeyi çok önemli buluyorum. Bu dostluklar, insanları hayatın zorlukları karşısında diri tutar ve başarısızlıklardan korur."

Başaramama korkusunun 'başarının en büyük düşmanı' olduğunu söyleyen Dr. Erken, "Başaramamak korkusundan ziyade yapmayı denememek daha

büyük bir kayıptır" dedi.

STAJ VE İŞ AVANTAJI

İstanbul Ticaret Odası ile İstanbul Ticaret Üniversitesi arasındaki bağın önemine dikkat çeken Dr. Erhan Erken, sözlerini şöyle tamamladı: "Üniversitemiz, mezun olacak öğrencilerin stajları ve işe yerleşebilmeleri için de avantajları olan bir üniversite. Tabii bu demek değil ki, her mezuna en iyi işi bulabilir. Zaten böyle bir hedef çok gerçekçi olmayabilir. Fakat öğrencilerin hayata ve mesleğe en iyi şekilde hazırlanabilmeleri için çok zengin bir çerçeveye sahip bir okul. Öğrenciler gayret ederlerse buradan hakikaten çok istifade edebilirler."

İtalik dergisi için:

<https://ticaret.edu.tr/iletisim-fakultesi/ogrenci-uygulama-dergisi-italik>



Hayal kurun korkularınızı yenin

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, gençlerin başarılı olabilmesi için mutlaka hayal kurlarını gerektiğini söyledi. Avdagiç gençlere, "Sevdiğiniz işi tutkuyla yapın. Başaramama korkusu, başarının en büyük engeli. Cesur olun" tavsiyesinde bulundu.

İSTANBUL Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin girişimcilik ekosistemi ve iş dünyasıyla güçlü bağlantıları sayesinde öğrencilerini geleceğin liderleri olarak yetiştirdiğini belirtti. Avdagiç, İletişim Fakültesi Öğrenci Uygulama Dergisi İtalik'in 35. sayısında gençlere tavsiyelerde bulundu.

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin eğitim anlayışının yalnızca akademik bilgiyle sınırlı kalmadığını, aynı zamanda öğrencilerin iş dünyasında başarılı olabilmesi için gereken tüm yetkinlikleri kazandıklarını belirten Avdagiç, "Üniversitemizin iş dünyasıyla kurduğu güçlü bağlar, öğrencilerin mezuniyet sonrası hızla sektöre adım atmalarını sağlıyor. Ayrıca üniversite, global vizyonu ile öğrencilere dünya çapında fırsatlar sunuyor" dedi.

GİRİŞİMCİLİK EKOSİSTEMİ

Üniversitemizin girişimcilik ekosistemine verdiği desteğin de altını çizen Avdagiç, şöyle konuştu: "Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi gibi merkezler, öğrencilere kendi işlerini kurma ve yenilikçi fikirlerini hayata geçirme fırsatları sunuyor. Bu projelerle genç girişimcilerin sadece kendi

işlerini kurlarını değil, aynı zamanda ülke ekonomisine katkı sağlamalarını bekliyoruz. Gençler iş dünyasında liderlik yapabilmeleri için sağlam bir girişimcilik kültürüne sahip olmalı."

ÖZGÜVENLİ LİDERLER

Avdagiç, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin öğrencilerine sadece kariyer yolculuklarında rehberlik etmediğini, aynı zamanda onları özgüvenli liderler olarak yetiştirmeyi hedeflediğini belirterek, "Mezunlarımız, üniversitemizin sunduğu güçlü iş dünyası bağlantıları sayesinde hızla iş dünyasında yer edinirken, global başarılar da kazanıyor. Üniversitemiz öğrencilerini sadece akademik anlamda değil, aynı zamanda liderlik vasfı ve girişimcilik ruhu ile donatarak mezun ediyor" dedi.

CESUR OLUN

"Başarılı olabilmek için mutlaka hayal kurun" diyen Avdagiç, tavsiyelerini şöyle sıraladı: "Gençler sevdiği işi tutkuyla yapmalı. İşler sevgiyle yapıldığında başarıya ulaşılacaktır. Başaramama korkusu, başarının en büyük engeli. Başarısızlıklar dahi bir öğrenme süreci. Bu yüzden cesur olun."

Tarihi Yarımada'da yeni bir akademik merkez

İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Necip Şimşek, İtalik Dergisi'ne verdiği röportajda, üniversitenin akademik vizyonunu, stratejik hedeflerini ve Eminönü Yerleşkesi'nin sağlayacağı katkıları anlattı.

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Necip Şimşek, İtalik'in 35. sayısında yer alan röportajında, üniversitenin son yıllardaki akademik ve araştırma alanındaki yükselişini, 2025-2029 Stratejik Planı kapsamında belirlenen vizyonunu ve yeni açılan Eminönü Kampüsü'nün sunduğu fırsatları anlattı.

Eminönü Yerleşkesi'nin, İstanbul Ticaret Odası tarafından yeniden inşa edilerek modern bir akademik merkez haline getirildiğini belirten Prof. Dr. Şimşek, burada İngilizce Hazırlık Okulu, Sürekli Eğitim Merkezi, Adli Bilişim Laboratuvarı ve bazı lisansüstü programların yer alacağını söyledi. Kampüsün yalnızca fiziksel bir genişleme değil, aynı zamanda mekân, tarih ve akademi arasında güçlü bir bağ kurduğunu vurgulayan Prof. Dr. Şimşek, "Öğrencilerimiz artık derslerini medeniyetin izleri arasında sürdürecek" dedi.

ÜNİVERSİTE-TOPLUM ETKİLEŞİMİ

Eminönü gibi tarihi ve kültürel değeri yüksek bir bölgede yer almanın, üniversite-toplum ilişkilerinde yeni bir dönem başlatacağını söyleyen Prof. Dr. Şimşek, kampüsün kültür-sanat etkinlikleri, sosyal sorumluluk projeleri, yerel yönetim işbirlikleri ve sivil toplum faaliyetleri için önemli bir merkez haline geleceğini ifade etti.

Prof. Dr. Şimşek, sergi salonları, konferans alanları ve açık sosyal mekânlarıyla Eminönü Yerleşkesi'nin, Eminönü'nün ruhuna kök salarken geleceğin bilgisiyle bu kadim şehri yeniden beslemeye devam edeceğini kaydetti. Prof. Dr. Şimşek, bu yaklaşımı büyüterek sürdüreceklerini ve



İstanbul'un kalbinde, İstanbul'la birlikte gelişen bir yükseköğretim modeli inşa etmeye devam edeceklerini belirtti.

ZENGİN EKOSİSTEM

Prof. Dr. Şimşek, öğrencileri dersler, sınavlar ve diplomaların yanı sıra ilham veren akademisyenler, üretken bir ortam ve İstanbul'un eşsiz dinamizmiyle iç içe

geçmiş bir yaşamın beklediğini ifade etti. Akademik başarı kadar kişisel gelişime de önem verdiklerini söyleyen Prof. Dr. Şimşek, öğrenci kulüplerinden sosyal sorumluluk projelerine, araştırma fırsatlarından girişimcilik desteklerine kadar uzanan zengin bir ekosistemde kendi yollarını keşfetme imkânı bulacaklarını dile getirdi.

Tanıtım tercih döneminde rekor ilgi

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, 22 Temmuz-13 Ağustos tarihleri arasında gerçekleştirilen Tanıtım Tercih Dönemi'nde aday öğrenciler ve ailelerine akademisyenler, uzmanlar ve asistan öğrenciler aracılığıyla detaylı bilgi sundu. Sözlüce, Küçükya ve aslına uygun olarak yeniden yapılan tarihi Eminönü yerleşkelerinde yürütülen etkinliklerde, ziyaretçi sayıları geçen yıla kıyasla dikkate değer oranda arttı.

TAM KADRO SAHADAYDI

Tanıtım Tercih



Günlerinde akademisyenler, asistan öğrenciler, tercih danışmanlarının yanı sıra Kurumsal İletişim Daire Başkanlığı, Sağlık Kültür ve Spor Daire Başkanlığı, Kariyer Merkezi, Teknoloji Transfer Ofisi, Değişim Programları Koordinatörlüğü

birimleri, üniversite hakkında aday öğrencileri bilgilendirdi. Mütevelli Heyet Başkanı Dr. İsrail Kuralay, Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek ve Genel Sekreter Erdal Cesar da tanıtım



çalışmalarında asistan öğrenciler ve akademisyenleri yalnız bırakmadı.

YÜZDE 70 ARTTI

Tanıtım Tercih Dönemi'nde Sözlüce, Küçükya ve Eminönü yerleşkelerini ziyaret eden aday öğrencilerin sayısı, bu yıl yaklaşık yüzde 70 oranında arttı. Üniversitemizin Çağrı Merkezi'ne telefonla, whatsapp uygulaması üzerinden ve web form aracılığıyla bilgi için başvuruda bulunan aday öğrencilerin oranı da 2024 yılına göre yüzde 60'tan fazla artış gösterdi.



İlgisizler, ortacılar, ilgililer

İnsan ilişkileri ve iletişim için köy ortamı ve özellikle tabiatın çok güzel örnekler geliyor aklımıza. Mesela, babalarından kalan tarlayı eşit olarak bölüşen iki kardeşin aldıkları ürün aynı olamayabiliyor. Biri gününün çoğunu tarlada geçirir, tohumunu seçer, uygun gübre için toprak örneğini ilçeye götürür, çok hassas olan sulama zamanını kaçırmaz, bazen geceden kalkıp tarlaya gider, hasat zamanında da aynı duyarlılığı gösterir; aldığı verim de buna uygun olur.

Diğeri sıradan bir çiftçilik yapar. Normalde o tarla için yapılması gereken işlerin vasatını yerine getirir, kendinden çok ödün vermez; onun alacağı verim de ona göre olur. Köy odasında konuşulurken; birinci kardeş, "Ne yapsaydım daha yüksek verim alınırdı?" çerçevesinde konuşur. İkinci kardeş ise verim düşüklüğü için tohumu, yağmuru, hasat aracının düzgün çalışmamasını eleştirir durur.

Dikkat ediniz. Toprak aynı, tarla büyüklüğü aynı. Alınan ürün farklı. Çünkü ürün için harcanan çaba farklı. Çevremizdekilerin elinde olup bizde olmayan bir şey için öncelikle yeterince çaba gösterip göstermediğimize odaklanmalıyız. Başkalarını eleştirmeden önce kendimize bakalım. Yani denetleyemediğimiz değişkenlere değil, denetleyebildiğimiz değişkenlere odaklanalım.

Arkadaşlığımızı, işimizi, statümüzü, evliliğimizi uzun süreli ve verimli tutmak istiyoruz. İstiyoruz da çoğu zaman bunun gerektirdiği çabayı göstermiyoruz. Yani güzel ve kalıcı sonuçlara ulaşmak istiyoruz ama yeterince çaba göstermiyoruz.

Kendinizi konunun içinde hissetmeniz için örnekleri çoğaltmak istiyorum.

Anne-babalar, öğretmenler, öğrenciler bilir. Genellikle üç tip öğrenci davranışı ile karşılaşırız:

1. İlgisiz öğrenciler: Genel olarak okula, derslere, ders dışı etkinliklere duyarlısındırlar. Ders başarısı ve uyum bakımından okulun beklediği standardın altında kalırlar. Ya okulu sevmezler ya ilgileri yoktur ya gereken becerileri eksiktir yahut zihinsel kapasiteleri yetersizdir. Bu öğrenciler, okula gidip gelirler ama çoğunlukla olup bitenden habersizdirler. Kendi dünyalarında yaşarlar. Adeta sürünerek okula giderler. Kendileri hariç her şeyi eleştirirler. Elden geldiğince okuldan uzaklaşmak isterler. Sürekli uyarılmaya, zorlanmaya ihtiyaçları vardır. Akademik başarıları sınırlı olabilir, olmayabilir de. Yeteneklerinin çok azını okul ve dersler için harcarlar. Akılları başka yerlerde adeta.

2. Ortacı öğrenciler: Klasik öğrenci tipidir. Okulun ve müfredatın gereğini yerine getirirler. Ama bir santim öteye geçemezler. Okul dersleri ve ödevlerini bir iş ve zorunluluk olarak görürler. Teorik olarak öğrencilerin önemli bir çoğunluğu burada yer alır. Ortacıdır. Hedefleri öğrenmekten çok sınıf geçmektir.

3. İlgili öğrenciler: Bu grup azınlıktadır. Kendini belli eder, ataktır, hırslıdır. Okulun, derslerin ve ödevlerin gerektirdiğinin üzerine çıkma gayretindedir. Kendini zorladığı gibi koşulları da zorlar. Standartların üzerine çıkmayı hedefler. Uyarılmaya ihtiyaçları yoktur. İç arzuları gelişmiştir. Başarı güdülerini yükseltir. İşlerine tüm gayreti ile sarılır ve asılır.

Yazının tamamı istanbulticaretgazetesi.com.tr



Sınırları aşan kadınlar üretime omuz veriyor

Türkiye’de kadın girişimcilerin oranı toplam girişimcilerin içinde yüzde 18.2’ye ulaştı. TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu (İKGK) ve İTO işbirliğiyle düzenlenen projeler sayesinde kadın girişimciler katma değeri yüksek ürünler ihraç ederek globalleşiyor.

MESUDE DEMİRHAN

markalaşılıyor ve ihracat yapıyor.

MESAFELERİ KISALTIYORUZ

TOBB İKGK Başkanı Hatice Güner Kal, TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu tarafından 2007’de kurulan İKGK’nın yıllar içinde büyük bir ivme kazandığını belirterek, şöyle konuştu: “Bugün ihracata adım atan, şirketler kuran ve bizlerle yol arkadaşlığı yapan binlerce kadına ulaştık. 3 çalışanı olan bir kadının ihracat yaptığını duymak bizim için çok kıymetli. Japonya ve Fransa gibi kozmetik ürün satmanın zor olduğu bir pazara, geliştirdikleri ürünleri ihraç eden kadınları görüyoruz. İtalya ve Fransa’da butik otellerde ürünlerini en iyi yerlerde sergileyen girişimcilerimiz var. Bunların hepsini Odamızla yaptığımız çalışmalarla gerçekleştirdik. Girişimci kadınlarımızı gerek network gerekse ihracat için yurt dışındaki firmalarla buluşturuyoruz. Ürünün etiketinden ambalajına kadar her türlü desteği vererek, ihracat yollarına yardımcı oluyoruz. Şirket kurmak isteyen, markalaşmak ve dış pazarlara açılmak isteyen, ‘biz de varız’ diyen, bizlerle birlikte yol arkadaşlığı yapmak isteyen tüm kadınlara kapımız açık.”



Hatice Güner Kal

TÜRKİYE ekonomisinin gücüne güç katan girişimci kadınların sayısı artıyor. Kadın girişimciler sınırları aşarak, dünyanın dört bir yanına yaptığı ihracatla ekonomiye katma değer sağlıyor. Kadınların üretken hale getirilmesi için sağlanan desteklerle 2002’de yüzde 13.1 olan kadın girişimci oranı 2024’te yüzde 18.2’ye yükseldi. Kadın çalışanların ihracata katkısı ise 2024’te 2013 yılına kıyasla yaklaşık iki kat artarak 60.1 milyar dolara ulaştı. Kadın ihracatçıların böylece toplam ihracattaki payı yüzde 23.6 oldu.

2024’te yüksek ve orta yüksek teknolojlili ürünlerin ihracatı 101.1 milyar dolardı. Geçen yıl kadınların katkısıyla bu kategoride ihracat yaklaşık 20 milyar dolara ulaştı. Aynı dönemde kadın çalışanların payı da yüzde 42.1’den yüzde 46.7’ye yükseldi.

GLOBAL MARKA

Kadın girişimcileri desteklemek amacıyla TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu (İKGK) ve İstanbul Ticaret Odası işbirliğiyle düzenlenen projeler sayesinde kadın girişimciler, birçok alanda katma değeri yüksek ürünler geliştirerek

Hayata geçirdikleri projeler

TOBB İKGK tarafından gerçekleştirilen projelerden bazıları şunlar:

Fikrim Artık İşim: İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu, kadın girişimciliğini geliştirmek amacıyla ilk olarak ‘Fikrim Artık İşim’ projesini hayata geçirdi. Proje kapsamında belirlenen 3 belediye ile İTO’da ‘KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri’ verildi

Teknoloji Melekleri: İstanbul Kalkınma Ajansı’ndan hibe almaya hak kazanan ‘Teknoloji Melekleri’ projesi, önde gelen telekomünikasyon firmalarının iştirakiyle 18-24 yaş arası genç kadınlara yönelik olarak düzenlendi.

Mobil Çözümlerin Adresi: İstanbul Kalkınma Ajansı’ndan hibe almaya hak kazanan ‘Mobil Çözümlerin Adresi: Kadın’ projesi ile bilgi ve iletişim teknolojileri alanında, tasarım/animasyon konularında çeşitli eğitimler verilerek, katılımcıların mobil uygulama geliştirmeleri sağlandı. TOBB tarafından en iyi proje olarak seçilen proje ‘Geleceği Yazan Kadınlar Projesi’ adıyla diğer illerde de yaygınlaştırıldı.

Yükselen Markalar Türkiye: Firma sahibi kadın girişimcilerin markalaşma yolculuklarında desteklenmesi amacıyla

başlatılan projenin yoğun ilgi görmesi üzerine TOBB tarafından diğer illerde de başlatılması yönünde karar alındı. Proje, 2024-2025 yılları arasında Yükselen Markalar Türkiye adıyla tüm Türkiye’de gerçekleştirildi. Söz konusu dönemde projeye 902 kadın girişimci başvurdu.

Sınırlarını Kaldıran Kadınlar:

Yapı Kredi Bankası ile birlikte gerçekleştirilen Sınırlarını Kaldıran Kadınlar Projesi ile Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası’ndan (EBRD) hibe veriliyor. Ayrıca firmaların danışmanlığı yürütülüyor.

İstanbul Kadın Girişimciler

UR-GE Projesi: Kadın girişimcilerin ticari hayatındaki rollerini ve uluslararası alandaki rekabet kapasitelerini artırmaları amacıyla Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi (UR-GE) projesi ile sektörel kümeler oluşturuldu. Projede; hazır giyim, aksesuar ve ev tekstili sektörlerinde faaliyet gösteren 25 kadın girişimci firması yer aldı. Bakanlık onayının alınmasından ardından, ihtiyaç analizi ve ihracata yönelik satış eğitimi verildi. İTO ve İHKİB ortaklığında 21-24 Nisan 2025’te düzenlenen Dubai Hazır Geyim Sektörel Ticaret Heyeti’ne UR-GE kümesinden 7 kadın girişimci firma da dahil edildi.

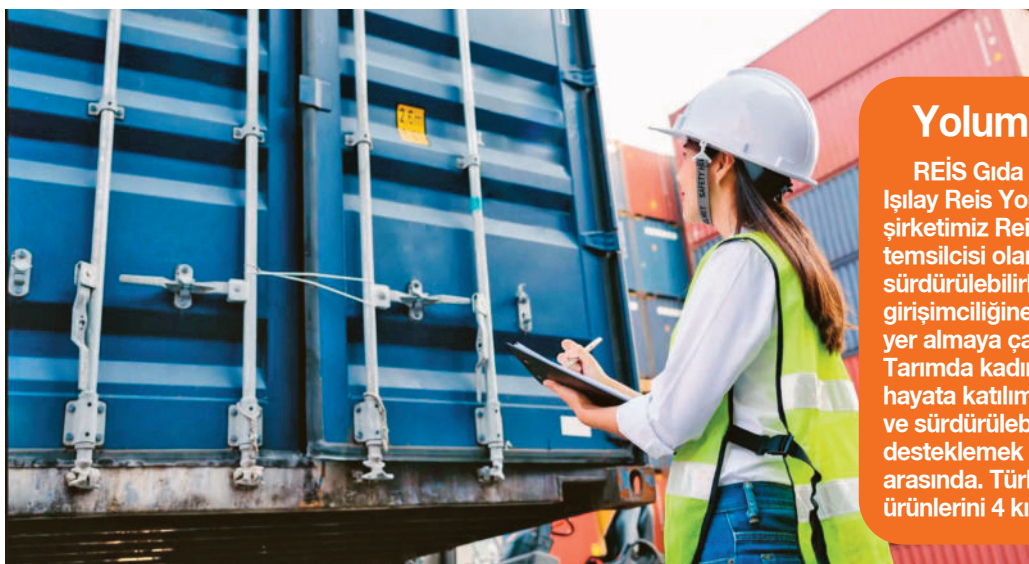
Yolumuz İTO’yla kesişti, uluslararası ödül aldık

REİS Gıda Yönetim Kurulu Üyesi Işıl Reis Yorgun: “44 yıllık aile şirketimiz Reis Gıda’nın ikinci kuşak temsilcisi olarak, üretimden ihracata, sürdürülebilirlik projelerinden kadın girişimciliğine kadar her aşamasında yer almaya çalışıyorum. Tarımda kadınların ekonomik hayata katılımını artırmak ve sürdürülebilir üretimi desteklemek önceliklerimiz arasında. Türk tarım ürünlerini 4 kıtada

26 ülkeye ihraç ediyoruz. İstanbul Ticaret Odası vasıtasıyla yürüttüğümüz çalışmalarımız uluslararası alanda takdir görek bize bu yıl Uluslararası Kadın Girişimcilik (IWEC) Ödülü’nü kazandırdı. İTO, ayrıca genç nesillerin girişimcilik kültürüyle tanışmasını sağlayan Erken Girişimci Geliştirme Merkezi (EGG) gibi projelerle sürdürülebilir bir girişimcilik ekosisteminin güçlenmesine katkı sağlıyor.”



Işıl Reis Yorgun



Yatırım kararlarınız akıllı asistana emanet

Teknopark İstanbul'da faaliyet gösteren SNT Yazılım, infox adlı akıllı bir asistan geliştirdi. Akıllı sistem, bir aracı kurumun ihtiyaç duyduğu tüm servisleri sağlayabiliyor. İçerdiği algoritmalarla müşterilere kendi alım-satım robotlarını oluşturma fırsatı veriyor. Sistem, yapay zeka ve makina öğrenmesi modelleriyle de yatırım kararlarını kolaylaştırıyor.

ÖMÜR KIRBAŞLI

YÜKSEK teknolojiye dayalı finansal ürün ve hizmetler geliştirmek, hem iç hem dış pazarlara katma değerli çözümler sunmak amacıyla 2021 yılında faaliyetlerine başlayan SNT Yazılım, Ekim 2023'ten itibaren Info Yatırım Menkul Değerler A.Ş.'nin bağlı ortaklığı haline geldi. Yatırım dünyasını herkes için daha erişilebilir, anlaşılır ve kârlı hale getirmek amacıyla yola çıkan şirket, yüzde 100 yerli insan kaynağı ve sermaye gücüyle küresel anlamda rekabet gücü yüksek ürünler geliştiriyor. Info Yatırım tarafından lansmanı yapılan infox da aslında sadece bir borsa uygulaması değil. Yatırımcıların karar alma süreçlerini hızlandırın, risklerini yöneten, fırsatları yakalayan ve ihtiyaçlarına göre Basic veya Pro AI-Sat modlarıyla esnek kullanım imkânı sağlayan küresel işlemleri de yapabilen akıllı bir asistan. Borsa İstanbul ile Nasdaq ve NYSE gibi küresel büyük endekslerde işlemlerin yapılabilirdi infox uygulamasını SNT Yazılım ve Finansal Teknolojiler A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Sonat Bayram, İstanbul Ticaret'e anlattı.

SUPERAPP UYGULAMASI

■ **Ürün veya hizmetiniz hakkında bilgi verebilir misiniz?**
Info Yatırım Menkul Değerler A.Ş.'nin SuperApp'i olarak lansmanını yaptığımız infox, bir aracı kurumun ihtiyaç duyduğu tüm servisleri sağlayabilen, müşteriye görüntülü görüşmeyle başlayarak uçtan uca dijital bir müşteri edinim süreciyle karşılayan, Borsa İstanbul'da (BİST) mevcut başta pay senetleri olmak üzere tüm emtia, New York Borsası'nda (NYSE, Nasdaq ve Amex) yer alan tüm hisse senetleri, TEFAŞ ve BEFAS'ta yer alan tüm fonlar ile VİOP ürünlerini bir arada sunuyor. İçerdiği algoritmalar ve robotlarla müşterilerin kendi alım-satım robotlarını oluşturabildiği veya hazır robotları kullanabildiği, içerdiği yapay zeka ve makina öğrenmesi modelleri ile karar verme süreçlerini kolaylaştıran ve bir adım sonra tam otomasyona dayalı gerçek bir 'robo advisor' olacak ürünümüz Türkiye'nin alanında öncü SuperApp uygulaması haline geldi.

YAPAY ZEKA VE ÖĞRENMELE

■ Geleneksel yöntemlere

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

Geleneksel yöntemlerde yatırımcılar tek tek piyasa verilerini incelemek, haberleri takip etmek ve manuel işlem yapmak zorunda kalıyor. Biz bu süreci tamamen hızlandırıp kolaylaştırıyoruz. infox'un kalbinde, makina öğrenmesi ve derin öğrenme algoritmaları var. Bu sistemler, büyük hacimli piyasa verilerini analiz edip geçmiş fiyat hareketlerinden öğreniyor ve gelecekteki olası trendleri tahmin ediyor. Uygulamamız, Markowitz Modeli gibi modern portföy teorilerini kullanarak kullanıcıların risk-getiri profillerine en uygun yatırım dağılımını öneriyor.



Dr. Sonat Bayram

Ayrıca arbitraj fırsatlarını tespit eden algoritmalarımız sayesinde kullanıcılar hem spot hem vadeli piyasalarda eş zamanlı işlem yapabiliyor. Tüm bunlar, anlık piyasa

dalgalarının hızlı yanıt vermemizi sağlıyor. Ayrıca gelişmiş hisse filtreleme sistemimiz sayesinde kullanıcılar, belirledikleri kriterlere göre hisseleri tarayabiliyor ve fırsatları anında yakalayabiliyor. Al-sat tarafında ise iki farklı kullanım modu mevcut: 'Basic AI-Sat' ekranı, yatırımcıya sade ve hızlı işlem yapma imkânı sunarken; 'Pro AI-Sat' ekranında anlık fiyat aralıkları, piyasa derinliği ve detaylı işlem verileri görüntülenebiliyor. Böylece hem hızlı işlem yapmak isteyen yatırımcılar hem de derin piyasa analiziyle pozisyon almak isteyen profesyoneller kendine uygun arayüzü seçebiliyor.

KÜRESEL PİYASALARA GÖRE TASARLANDI

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

Finansal teknolojilerde, özellikle de yapay zeka tabanlı yatırım platformlarında ciddi bir büyüme potansiyeli bulunuyor. Bizim çözümümüz sadece



Teknopark İstanbul marka değerimizi artıran ekosistem

■ Teknopark İstanbul'da yer almak hangi faydaları sağlıyor?

Teknopark İstanbul hem fiziksel hem de ekosistem olarak bize büyük avantaj sağlıyor. Burada Ar-Ge çalışmalarımız için gerekli altyapıya, vergi avantajlarına ve geniş bir teknoloji ağına erişebiliyoruz. Diğer girişimlerle aynı ortamda bulunmak, işbirliklerini ve bilgi paylaşımını kolaylaştırıyor. Ayrıca yatırımcılarla ve potansiyel iş ortaklarıyla doğrudan temas kurma imkânımız da oluyor. Bu anlamda Teknopark İstanbul'u marka değerimizi çoğaltan çok önemli bir lokasyon ve değer zinciri olarak görüyoruz.

Türkiye'ye değil, küresel piyasalara da hitap edecek şekilde tasarlandı. Halen Borsa İstanbul ve Amerikan borsaları uygulamanın içinde yer alıyor. Bu sayede kullanıcılarımız New York'taki büyük endekslerden Nasdaq ve NYSE hisselerine kadar birçok varlıkta işlem yapabiliyor. Şu anda hem Avrupa hem de Orta



Doğu'dan ilgilenen yatırımcı grupları ve kurumlar bulunuyor. Yurt dışı altyapımız hazır olduğu için diğer ülke borsalarını da sisteme hızlı ve sorunsuz bir şekilde entegre edebilecek durumdayız. Amerika borsalarındaki işlem deneyimimiz, küresel piyasalara açılma sürecimizi daha da hızlandıracak. Özellikle algoritma robotları,

hisse filtreleme ve Basic / Pro AI-Sat ekranları gibi özellikler yabancı yatırımcıların dikkatini çekiyor.

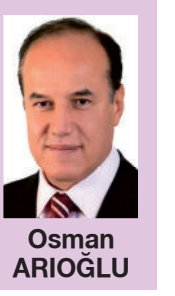
YENİ PROJELER YOLDA

■ **Gelecekte farklı alanlarınız olacak mı, hedefleriniz neler?**
Kısa vadede hedefimiz, infox'u Türkiye'deki yatırımcılar için vazgeçilmez bir 'finansal süper uygulama' haline getirmek. Orta vadede; ödeme sistemleri, dijital cüzdanlar, uluslararası para transferleri ve blokzincir tabanlı varlık yönetimi alanlarında yeni modüller geliştirmeyi planlıyoruz. Ayrıca yapay zeka tabanlı kişisel finans asistanı ve yatırımcı eğitim platformu gibi projelerimiz de gündemde. Uzun vadede ise Türkiye'den çıkan global ölçekte bir fintech markası olmayı hedefliyoruz.



Anonim şirketlerde boşalan yönetim kurulu üyeliği için yapılması gereken

Anonim şirketlerin başlıca yönetim organı yönetim kuruldur. İlk yönetim kurulu üyeleri şirket kurulduğunda kurucular tarafından ana sözleşmeyle atanır. Şirketin ana sözleşmesinde yönetim kurulunun en az veya en çok kaç üyeden oluşacağı genel olarak belirlenir. Kuruludan sonra yönetim kurulu üyelerinin seçimi ve ana sözleşme değişikliği yapmak suretiyle üye sayısının belirlenmesi genel kurulun yetkisindedir.



Osman ARIOĞLU

Yönetim kurulu üyeleri en fazla üç yıl süreyle görev yapmak üzere seçilir ve şirketi belirlenen süre zarfında bu yönetim kurulu yönetir. Yönetim kurulu karar almada kolaylık bakımından daha ziyade 1-3-5-7 gibi tek rakamlı olarak belirlenir. Yönetim kurulu belirlendikten sonra ayrıca bir imza sirküleri oluşturularak hangi tür yönetim erkinin ne şekilde kullanılacağı imza sirkülerinde belirlenir. İmza sirküleri çıkarılması, yönetim kurulunun sürekli toplanarak karar alması bürokrasisini önlemek bakımından da önemlidir.

Üyeliğin boşalma nedenleri ve yapılması gereken

Anonim şirketlerde seçilen yönetim kurulundan bazı üyeler zaman içerisinde ya istifa ile veya seçilme yeterliliğini kaybetmek suretiyle ayrılmak durumunda kalabilir. Bu durumda özellikle istifa suretiyle ayrılan yönetim kurulu üyesinin durumu ticaret sicilde tescil ve ilan edilmesi gerekir. Aksi takdirde iyiniyetli üçüncü taraflar bakımından, ayrılan bu üyenin herhangi bir şekilde imza yetkisini kullanması durumunda anonim şirketin sorumluluğunu ortadan kaldırmaz.

Boşalan yönetim kurulu üyeliği için kalan süreyi tamamlamak üzere seçilme yeterliliğine sahip geçici yeni bir üye yönetim kurulu tarafından seçilir. Bu durum Türk Ticaret Kanunu'nun 363. maddesinin 1 numaralı fıkrasında belirlenmiştir. Bunun istisnası; Türk Ticaret Kanunu 334. maddede belirtilmiş olup, pay sahibi olmaları veya esas sözleşmede belirtilmesi nedeniyle kamu tüzel kişilerin belirlenen yönetim kurulu üyeleri yerine yine ancak bu kamu tüzel kişilerin atama yapılmasıdır.

Boşalan üyenin yerine atama yapılmayabilecek durumlar var mı?

Genel olarak anonim şirketlerde yönetim kurulunun kaç kişiden oluşacağı ya da en az kaç kişiden oluşacağı ana sözleşmeyle belirlenir. Ana sözleşmede bu şekilde belirleme olan durumlarda boşalan yönetim kurulu üyesinin yerine kalan süreyi tamamlamak ve genel kurul onayına sunulmak üzere yönetim kuruluna yeni üye belirlenmesi gerekir.

Örneğin yönetim kurulu üç kişiden oluşur şeklinde ana sözleşmede bir hüküm var ise ve seçilen üç kişiden birinin istifa veya yönetim kuruluna seçilme yeterliliğini kaybetmesi nedeniyle eksilmesi durumunda yerine yönetim kuruluna seçilme yeterliliği haiz bir üyenin kalan iki kişilik yönetim kuruluna belirlenmesi gerekir. Yönetim kurulu en az bir kişiden oluşur denilen bir ana sözleşme hükmü olan ve genel kurulda yine üç kişi şeklinde oluşturulan bir yönetim kurulunda ise ideal olan boşalan üyenin tamamlanması olmakla beraber, bazı durumlarda ve ana sözleşmede düzenlenmiş olması kaydıyla genel kurul tarihinin yaklaşması vs. nedenlerle yönetim kurulu bir belirleme yapmadan da devam edebilir. Örnek olarak; ana sözleşmede, yönetim kurulu üyelerinin sadece genel kurul tarafından seçilebileceği şeklinde bir düzenleme varsa, bu durumda yönetim kurulunun bir üye seçmesi mümkün olmayacaktır. Bu tür durumlarda imza sirkülerinde en az iki kişinin şirketi her konuda temsil ve ilzama yetkili olduğuna dair hükmün bulunup bulunmaması önemli bir belirleyici unsurdur. Örneğin imza sirkülerinde bazı kararların ancak yönetim kurulunun üç üyesinin birlikte atacağı imzalar ile yerine getirilebileceği şeklinde bir belirleme yapılmışsa bu durumda ana sözleşmede aksi düzenlenmemişse boşalan yönetim kurulu üyesi yerine yönetim kuruluna yeni üye belirlenmesi gerekir.

Harcayan turist modeliyle 100 milyar dolar hedefi

Türkiye'nin 100 milyar dolar turizm gelirin'e ulaşması için deniz tatilinin yanı sıra yeni modellere yönelmesi gerektiği belirtiliyor. Türkiye'nin her bölgesinde ayrı turizm zenginliği olduğuna dikkat çeken turizmcilere göre, gastronomiden sağlığa, kültürden gece müzeciliğine kadar turistin daha çok harcama yapmasını sağlayacak yeni alternatifler sunulmalı.

TÜRKİYE; tarihi, kültürü, mutfağı ve doğal güzellikleriyle 7 ayrı bölgede 12 aya yayılabilecek modellerle turizmde katma değeri artırabilir. Turizmcilere göre, gastronomiden sağlığa, kültürden gece müzeciliğine kadar turiste daha çok harcama yapmasını sağlayacak yeni alternatiflerle bacasız sanayiye 100 milyar dolar gelire ulaşılması mümkün.

Turizmde bu yıl 65 milyon turist ve 64 milyar dolar gelir bekleniyor. 2028'de ise hedef, 82,3 milyon turist ve 100 milyar dolar gelir. Sektör mensuplarına göre sadece her şey dahil sistemi, deniz, kum ve güneş tatiliyle turistlerin harcamalarını artırıp bu hedeflere ulaşmak zor. Bu yüzden 7 bölgenin turizm zenginliğini tanıtır katma değerli modeller oluşturarak turistlerin bu alanlara yönlendirilmesi gerekiyor.

İstanbul Rehberler Odası Başkanı Selçuk Eracun, bu yılın ilk 6 ayında Türkiye'de turizm verilerinin iyi olduğunu belirterek, "Ancak Türkiye'ye gelen turistin para harcamadığı gibi bir hakikat de var" dedi.

DİZİLERLE TANITIM

Turist sayısı artmasa bile gelen turistin harcama miktarının arttırılmasıyla 100 milyar dolarlık gelir hedefinin tutturulabileceğine işaret eden Eracun, şöyle konuştu: "Turistler Türkiye'yi seviyor. Avrupalı ziyaretçiler paket tur tercih ediyor. Sağlık turizminde daha fazla neler yapılabileceğine yönelik Ar-Ge çalışmaları gerçekleştirilebilir. Termal tesislerimiz turistlerin ilgisini çekiyor. Sağlık dışında farklı alanlara da yönelebiliriz. Yıllardır Kapadokya gibi ikonik olan şehirlerimizde çekilmiş dizilerimiz ve filmlerimiz var. Yine doğuda Mardin'de, Karadeniz'in pek

çok kentinde yapılan film prodüksiyonlarına yönelik tanıtım ve teşvikler de ülkeye ziyaretçi çekebilir. Buralarda çekilecek bir kare fotoğraf bir anda milyonlara ulaşıyor."

GECE TURİZMİ

Eracun, turizmde yeni modellere ilişkin şu önerilerde bulundu:

■ Gastronomide çok iyiyiz. Turistler, Michelin yıldızlı restoranlarımızda bir öğlen ya da akşam yemeği yiyebilmek için ülkemize gelerek, iyi para harcaabilirler. Tabii ki lüks tüketimin de bunun çevresinde gelişeceğini düşünmek lazım.

■ Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın Türkiye'ye lüks tüketim yapacak turistin gelmesi konusunda çok güzel çalışmaları var. Galataport'ta, Haliç Bölgesi'nde açılan oteller, tamamen lüks amaca yönelik yatırımlar. Bunlar tanıtılmalı.

■ Ayrıca gece turizmini de katmak gerekiyor. Konser salonlarından müzelere kadar gece turizmine yönelik mekanlar da açık olmalı; turistlerin bu mekanlarda keyifli ve güvenli bir şekilde dolaşmaları sağlanmalı.

■ Gece müzeciliğidünya çapında tanınmış yapıların hem gece hem de gündüz



gezilebilmesini mümkün kılıyor. Hatta gece gezilen yerler daha pahalı oluyor. Gece sunulan hizmetler turistin tüketme güdüsünü artırıyor.

KÜLTÜR TURİZMİ

Anadolu Gastro Turizm Derneği Başkanı

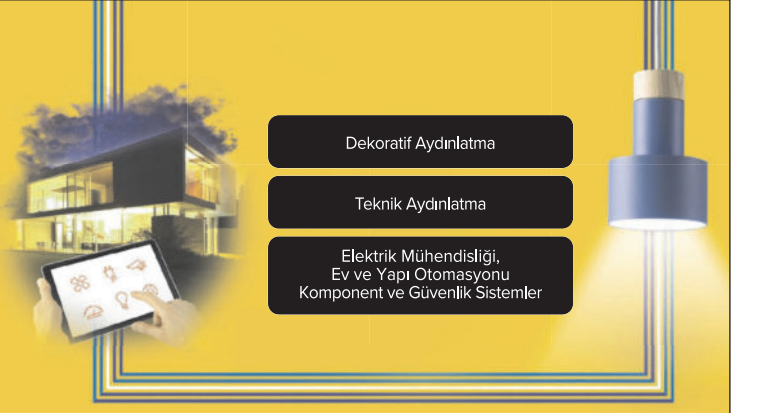
Ömer Kartın ise Türkiye'nin geleceğinin kültür turizminde olduğunu söyledi. UNESCO mirası kaynaklara sahip Türkiye'nin 12 aya ve tüm bölgelere yayılan projeleri olduğunu belirten Kartın, sadece kıyılarda sıkışan güneş, kum ve deniz tatilinin yetmeyeceğine işaret etti. Kartın, Türkiye'nin İç Anadolu, Karadeniz ve Güney Anadolu'da keşfedilmemiş daha çok yerleri olduğunu vurgulayarak, şöyle konuştu: "Buraları zenginleştirmemiz lazım. İşte burada gastronomi turizmi devreye giriyor. Gastronomi, bir

bölgenin hikayesini anlatıyor. Bu alanda en başarılı kentlerden biri Gaziantep. İç turizmde Gaziantep çok iyi bir yerde, ancak dış turizmde henüz istenilen seviyede değil. Adana, Kahramanmaraş, Kayseri, Konya ve Şanlıurfa'nın her birinde devasa zenginlikler var. Artık bunları pazarlamaya çalışacağız. Bu kentlerin kapasitesini ortaya çıkarmaya ve buralarda nitelikli turizmci yetiştirmeye çalışacağız. 2025-2030 arasında hazırlıklarımızı bitireceğiz. 2030'da belki deniz turizmi Türkiye turizminin yarısı kadar olacak."

Light + Building 2026

Frankfurt / Almanya
8 - 13 Mart 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



AYDINLATMA TRENDLERİ, EV VE YAPI OTOMASYONU TEKNOLOJİLERİ İLE LIGHT + BUILDING FUARI'NDA YERİNİZİ ALIN

NEDEN LIGHT + BUILDING 2026 FUARI ?

- Dünyanın lider aydınlatma ve yapı teknolojileri fuarı
- 146 ülkeden katılımcı
- 2.169 katılımcı firma
- 151.000 ziyaretçi
- % 51 Uluslararası Ziyaretçi
- Yaklaşık 250.000 m² sergileme alanı

TÜRKİYE MİLLİ STANTLARININ YER ALACAĞI İHTİSAS SALONLARI

- Dekoratif Aydınlatma
- Teknik Aydınlatma
- Elektrik Mühendisliği, Ev ve Yapı Otomasyonu, Komponent ve Güvenlik sistemleri

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stand dekorasyonu ve aydınlatma
- Nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye milli iştirak broşüründe firma bilgilerinin yayınlanması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme
- Devlet desteğine ilişkin ilgili Birlik tarafından talep edilen dosya masrafı

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli (nakliye dahil)	: 800 Euro/ m²
Katılım Bedeli (nakliye hariç)	: 750 Euro/ m²
Minimum Stant Alanı	: 9 m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

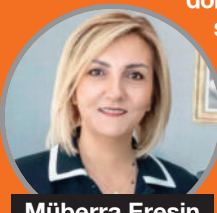
Akif Gönülcü	Fatih Can Dürrüoğlu	Gülün Gürsoy	Sibel Tayanc
0212 455 61 19 0530 931 31 08 akif.gonulcu@ito.org.tr	0212 455 61 13 0530 078 43 61 can.durruoglu@ito.org.tr	0212 455 61 17 0530 151 42 33 gulin.gursoy@ito.org.tr	0212 455 61 11 0530 664 86 18 sibel.tayanc@ito.org.tr

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

Kongreden gastronomiye stratejik yatırım zamanı

Türkiye Otelciler Birliği (TÜROB) Başkanı Müberra Eresin, turizmde harcamayı artıracak yeni bir model için şunları önerdi: "Turizmde 100 milyar dolar gelir hedefine ulaşmak için kişiye özel hizmetler ve deneyimler sunulması, MICE (toplantı, kongre ve etkinlik) turizminin geliştirilmesi, sağlık ve wellness turizmi, gastronomi, alışveriş turizmi gibi yüksek katma değerli alanlara stratejik yatırımlar yapılması önemli. Bununla birlikte, geniş kitlelerin ilgisini çekecek olimpiyatlar,

futbol şampiyonaları, Formula 1 ve MotoGP başta olmak üzere motor sporları, uluslararası festivaller, kültür-sanat etkinlikleri ve konserler düzenlenmesi; Türkiye'nin marka değerini yükseltmenin yanı sıra, sezon dışı dönemlerde de turizm hareketliliğini sürdürülebilir kılacak. Ayrıca dijital tanıtım, destinasyon pazarlaması ve sürdürülebilir turizm politikalarının bütüncül bir yaklaşımla ele alınması, küresel rekabette öne çıkmak açısından kritik rol oynuyor."



Müberra Eresin



7 bölgeyi 7 ülke gibi pazarlamalıyız

Anadolu Gastro Turizm Derneği Başkanı Ömer Kartın, Türkiye'ye kültür turizmi için Hindistan'dan, BAE'den ve Çin'den gelen turistlerin olduğunu söyledi. Türk ürünlerini, kültürünü ve gastronomisini tüm dünyada pazarlayacaklarını anlatan Kartın, "Mesela Kapadokya, denizi olmadığı halde tüm dünyanın ilgi gösterdiği bir yer. Ancak Kapadokya da tam hikayesini anlatamıyor.

Kapadokya Kayseri ile bütünleşerek, çok güzel bir gastro-kültürel bölgeye dönüşecek. Bütün mesele, pazarlamayı tek strateji haline getirmek. Turizm Geliştirme Ajansı bunun için kuruldu. Sosyal medya dahil pazarlamada pek çok metot var. Türkiye olarak kapasitemizin çok azını kullanıyoruz. Oysa Türkiye'nin her bölgesinde ayrı turizm zenginliği var. 7 bölgeden 7 ülke çıkar" diye konuştu.



Ömer Kartın



Katma değerde 'oyunu' kazanıp Avrupa'da trendleri belirliyorlar

Son yıllarda dijital oyun pazarında küresel işbirlikleriyle gelirini artıran Türk firmaları, Avrupa'da da oyunun kurallarını belirliyor. Türkiye'nin bu alanda Avrupa'daki en belirgin etkisi hyper-casual oyun türü ile başladı. Rekabette öne çıkan Peak Games, Gram Games, Rollic gibi Türk şirketleri, basit ve reklam gelirine dayalı bu iş modelinin öncüsü oldu.

TÜRKİYE'de dijital oyun pazarı, son yıllarda küresel ölçeğe dikkat çeken bir büyüme ivmesi yakaladı. 2023 yılında pazar büyüklüğü 1.2 milyar dolar olan oyun pazarının bu yıl ise 3.3 milyar dolarlık bir hacme erişeceği tahmin ediliyor.

Invest in Turkey 2023 raporuna göre, 740 aktif oyun stüdyosu ile Türkiye, İngiltere'den sonra Avrupa'nın en çok yeni oyun stüdyosu kurulan ikinci ülkesi. 2024 yılında da Türkiye, Avrupa ve MENA bölgesinde en fazla tohum aşaması yatırımı yapılan ilk beş ülke arasında yer aldı.

MOBİL OYUNLAR ZİRVEDE

Küresel oyun endüstrisinin büyüklüğü ise 2023'te 187.7 milyar dolar olarak kayıtlara geçti. Türkiye, bu dev pazar içerisinde Avrupa'nın en hızlı büyüyen ülkelerinden biri olurken, veriler özellikle mobil oyun geliştirme alanında merkez konumuna geldiğini gösteriyor.

Startups.watch'un Türkiye Girişim Ekosistemi 2. Çeyrek Raporu'na göre, 2025'in ilk yarısında 91 yatırım turunda toplam 211 milyon dolarlık yatırım alındı. Bunun içinde dijital oyun sektörünün aldığı yatırım tutarı ise 72.4 milyon dolar oldu.

Türkiye'de aktif oyuncu sayısı 42 milyon civarında. Oyuncuların yaklaşık yüzde 47'si kadınlardan, yüzde 80'i ise oyunları Türkçe tercih eden kitleden oluşuyor. 2024 verilerine göre mobil oyunlardan elde edilen 490 milyon dolarlık gelir, toplam oyun gelirlerinin yüzde 60'ını oluşturdu. PC oyunları ise 175 milyon dolar gelir ve yüzde 21'lik pazar payıyla ikinci sırada yer aldı.

120 MİLYON DOLARLIK YATIRIM

Yatırım, ihracat ve istihdam boyutlarıyla Türkiye'nin küresel oyun ekosistemindeki rolünü, Dijital Oyun Ekonomisi çalışmalarıyla tanınan, alanın uzman isimlerinden İnönü Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik Bölümü'nden Dr. Gizem Ateş ile konuştuk.

Türkiye'nin 2024'te dijital oyun sektöründe yatırım büyüklüğü neydi? Öne çıkan girişimler hangileriydi?

2024 yılı, Türkiye oyun sektörü için yatırımlarda güçlü, fırsatlarla dolu bir yıl oldu. Sektöre 120 milyon dolara yakın

yatırım yapıldı ve bu akış küresel pazar rekabetini de artırdı. Dream Games ve Peak Games gibi unicorn oyun şirketlerinin uluslararası pazar başarıları, Türkiye'nin girişim ekosisteminin öne çıkan yansımaları. Teknoloji alanında Funverse Games'in blockchain tabanlı oyunları dikkat çeken yatırımlar aldı. 2025 yılını henüz tamamlamamış olmasına rağmen öne çıkan girişimler şimdiden göze çarpıyor. İstanbul merkezli Bigger Games, Haziran 2025'te gerçekleştirdiği 25 milyon dolarlık Seri A yatırım turu ile adından söz ettirdi. Bigger Games'in mobil oyunu 'Kitchen Masters', 110 milyonun üzerinde indirme sayısı ile dikkat çekiyor. Grand Games 30 milyon dolar, Good Job Games 23 milyon dolar, Fuse Games ise 7 milyon dolar yatırım aldı. Yatırım-girişim döngüsündeki bu gelişmeler, oyun sektörünün, Türkiye'nin yükselen sesi olmaya devam ettiğini gösteriyor.

TÜRKİYE AVRUPA'DA GELİR MODELİNİ DEĞİŞTİRİYOR

Türkiye'nin mobil oyun geliştirme odaklı yaklaşımı Avrupa'da ne gibi etkiler yarattı?

Türkiye'nin mobil oyun geliştirme merkezli yaklaşımının Avrupa'daki en belirgin ve sarsıcı etkisi hyper-casual oyun türü ile başladı. Pazar doygunluğuna ulaşma rekabetinde öne çıkan Peak Games, Gram Games, Rollic gibi Türk şirketleri, basit ve reklam gelirine dayalı bu iş modelinin öncü örnekleri. Avrupalı stüdyolar genellikle uygulama içi satın alımlara veya ücretli oyun modeline odaklanırken, Türk stüdyoları reklam tabanlı gelir modelini (ad-based monetization) en verimli şekilde kullanıyor. Bu, kullanıcı edinme (User Acquisition-UA) maliyetleri reklam gelirleriyle karşılanıyor, veri odaklı ve ölçeklenebilir bir iş modeli oluşturuluyor. Bu durum, birçok Avrupalı geliştiriciyi gelir modellerini gözden geçirmeye ve tutundurma stratejilerini entegre etmeye yöneltti. Türkiye'nin çıkışı, Avrupa'daki yatırımcıların ve büyük yayıncıların dikkatini çekti. Zynga'nın Peak'i 1.8 milyar dolara, Gram Games'i 250 milyon dolara, Take-Two'nun ise Rollic'i 167.5 milyon dolara satın alması, Türkiye'yi bir anda Avrupa'nın geleneksel oyun merkezlerinin yanına taşıdı. Ayrıca, iş yapış kültüründe uzun geliştirme döngülerinden, lean-startup modellerine geçiş eğilimlerinin de hız kazandığını gözlemliyoruz.

Yüksek katma değerli üretim

Dijital oyun ekonomisi Türkiye'ye hangi katma değeri sağlıyor?

Dijital oyun sektörü, Türkiye ekonomisinin en temel sorunlarına doğrudan çözüm üreten bir alan olarak önemli katma değer sunuyor. Net ihracat ve döviz kazancı açısından değerlendirildiğinde, geleneksel sanayinin tersine dijital oyun üretiminde ithal ara malı kullanımı neredeyse yok denecek kadar az. Maliyetlerin büyük bölümünü insan kaynağı ve yazılım oluştururken, elde edilen gelirin büyük

kısmı yurt dışından döviz olarak geliyor. Bu durum, Türkiye'nin kronik sorunu olan cari açığın kapatılmasına yüksek verimlilikle katkı sağlıyor.

Genellikle göz ardı edilen fakat uzun vadede stratejik öneme sahip kazanımlardan biri de Türkiye'nin marka değerine, İstanbul'dan, Ankara'dan çıkan bir oyunun sınır ötesi ticareti önemli bir katkıdır.



JEC WORLD 2026

Paris - Fransa
10 - 12 Mart 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



KOMPOZİT SANAYİSİNİN PRESTİJLİ FUARI JEC WORLD'DE YERİNİZİ ALIN!

JEC WORLD 2026 GENEL BAKIŞ

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

KATILIMA DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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



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

Ferit Oğuztürk
0212 455 61 01
0537 304 52 55
ferit.oguzturk@ito.org.tr

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

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

Görmek ve bilmek için keşfetmek gerek

Batı Karadeniz'in yavuz illerinden biri olan "Düzce'yi bilmeyenimiz, duymayanımız yoktur" denilse yeridir. Ama 'görmeyen' demiyoruz. Çünkü yıllardır içinden geçilip gidilen fakat tarihi ve turistik güzellikleriyle pek keşfedilmeyen bir şehir desek yeridir.

"Görmek ve bilmek için keşfetmek gerek" der seyyahlar. Biz de bu niyetle yıllardır İstanbul- Ankara arasında kimi vakit kısa molalarla kimi vakit transit geçip gittiğimiz şehrin ekonomisine, tarihine, kültürüne ve diğer zenginliklerine uğrak vuralım istedik.

Düzce, ismi çok duyulan ama az gezilen, görülen, bilinen şehir olmaktan çıkmayı çoktan hak etmiş bir ilimizdir. Doğasıyla, tarihiyle, gastronomisiyle, yayla, dağ ve deniz turizmiyle keşfedilmeyi bekliyor.

Düzce, coğrafi konumu itibarıyla Asya'dan Avrupa'ya geçit veren uluslararası bir devlet yolu olmanın yanı sıra, ülkemiz içerisinde de batıdan doğuya, güneyden kuzeye, ekonominin çarklarının işlediği her noktaya ulaşım sağlayan bir konumda olması hasebiyle büyük şehirlerdeki nüfus ve iş yoğunluğunu karşılamaya müsait de bir bölgemiz.

Çok seyahat eden iş insanlarımız bilir. Yıllarca bu güzergâh; ekonomik faaliyetlerin transit geçip gittiği bir mevki iken, şimdi fındık üretimi başta olmak üzere; sanayi ve tarıma dayalı beş organize sanayisi bulunan ve her geçen gün gelişen, zenginleşen şehir haline gelmiş.

Ayrıca yine ülkemizde böylesine zengin bir demografik yapıya da sahip tek şehrimizdir. Demografik yapının; örf, adet, gelenek ve göreneklerinin yaşatılmak üzere harmanlandığı Düzce'nin ekonomisi; sanayi, turizm, tarih ve kültürle bütünleşmiş ve en önemli özelliği şu:

Düzce; Kafkasya'dan, Balkanlar'ın bütün şehirlerinden, Kırım'dan, Doğu Karadeniz'den, Doğu, Güneydoğu ve İç Anadolu'dan, 1800'lerden bu yana, mazlum ve mağdurların iskân edildiği bir şehirdir. Yani günümüzde, Osmanlı geniş coğrafyasının küçük bir temsili gibi.

Düzce, bu yönü ile çok çalışkan insanlardan müteşekkil bir ilimdir. Çünkü hayata sıfırdan başlanılmıştır. Çalışkanlıklarına dair vazgeçilmez düsturlarını şu sözlerle dile getiriyorlar:

"İsraf etme, iktisat et, rahat et." Bu ilke, her yaşta herkes için geçerli ve uyma mecburiyeti varmış. Kimseye muhtaç olmamak için devamlı çalışıyor ve üretiyorlar. Fındık bahçelerinin trpanlandığı günlere denk geldiğimiz için çalışmalarını yerinde gördük ve gerçekten ter dökmeden hiçbir işin kolay olmadığını meydandaydı.

★★★

Demografik yapıdan söz edince elbet akla yemek kültürü de gelecektir. Mutfak denilince dünyanın en zengin yemek bolluğu ve bereketine sahip bir ülkeyiz lakin bunların tümünün toplandığı, bir arada görülebileceği yer ise yine Düzce il, ilçeleri ve köyleridir.

Hani her şehrimizde mutfak kültürü çok zengin ama Düzce kadar zengin olunmadığı buralara gelince anlaşılıyor. Kutlu topraklarımızda hüdai nabit yahut ekilen, dikilen neredeyse tüm tarım ürünlerinden envai çeşit yemekler, salatalar, içecekler yapıyor.

Sözü yine bütün bir ülkemiz genelinde uygulanması arzu edilen Düzcelilere ait ifade ile nihayetlendirelim: "İsraf etme, iktisat et, rahat et." Biz de şu ilaveleri yapalım:

"Kazanmak üretkenlerin hakkıdır. Emeksiz aş olmaz, olursa da ya baş eğdirir ya baş ağrıtır. Elin emeği kadar lezzet ve zenginlik yoktur" denilmesi boşuna değildir.

Tembeller yahut üzerinde oturdukları zenginliklerin farkında olmayan ve beklenti halinde yaşayanlar için de şöyle denilir: "Komşudan gelenden öğün olmaz, o da vaktinde bulunmaz."

Düzce, dört mevsimin dördünün de kendine has güzelliklerini keşfetmek isteyenler için sanki gökten paraşüt ile ovaya, dağlara ve yamaçlara kondurulmuş bir tablo gibidir.



Hüseyin ÖZTÜRK



Altın izler Hünkar Kasrı'nda

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

İSTANBUL Ticaret Odası Yeni Camii Hünkar Kasrı, her ay düzenlenen farklı sergilerle İstanbul sanat haritasının önemli duraklarından biri olmaya devam ediyor. Hünkar Kasrı'nın bu ayki etkinliği, 'Mirasımızın Altın İzleri' isimli tezhip ve minyatür sergisi oldu. Sanatçı Leyla Tepecik'in günümüz bakış açısıyla yorumladığı geleneksel sanat eserleri, ziyaretçilerin ilgisine sunuldu. Serginin açılışı, Gebze Kaymakamı Mehmet Ali Özyiğit, İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu, Meclis ve Komite üyeleri ve sanatseverlerin katılımıyla gerçekleşti.

EN BÜYÜK FEDAKARLIK

Serginin açılışında konuşan Gebze Kaymakamı Mehmet Ali Özyiğit, "Geleneksel sanatlarla

uğraşan sanatçılarımızın fedakarlıktan başka kazançları yok" dedi. Türk kültürünün gelecek nesillere aktarılmasıyla ilgili

Mehmet Develioğlu da İstanbul Ticaret Odası'nın büyük bir sosyal sorumluluk görevi üstlendiğini ifade etti.



herkesin bir derdi olduğunu belirten Özyiğit, "Sanatçılarımız bu dertle en büyük görevi sırtlıyor" diye konuştu.

SOSYAL SORUMLULUK

İTO Başkan Yardımcısı

Develioğlu, "Büyük bir mirasın içinde yaşıyoruz. Her ay düzenlediğimiz sergilerle buranın ruhuna uygun işler yapmaya çalışıyoruz" dedi. Sergi, 31 Ağustos'a kadar ücretsiz olarak gezilebilecek.

İstanbul'un bugününü minyatürle anlatıyor

Geleneksel sanatları yeni yorumlarla geliştirmeyi hedefleyen tezhip ve minyatür sanatçısı Leyla Tepecik, "Elbette gelenekten besleneceğim. Ancak ben bugünün sanatçısıyım. Sanatta neredeyse 40 yılım dolacak ama öğrenme süreci hiç bitmiyor" diyor.

TEZHIP ve minyatür sanatçısı Leyla Tepecik, Türk geleneksel sanatının yapı taşlarından biri olan minyatür sanatını yeni bir bakış açısıyla yorumluyor. "Günümüz insanın, günümüz kıyafeti ve bugünkü yaşam biçimleri ile minyatüre yansıtıyorum" diyen Tepecik, "Sanat ancak yeni yorumlarla gelişir" diyor. Gelenekten kopmadan geleceği yorumlamak gerektiğini düşünen usta sanatçı, İstanbul Ticaret'in sorularını yanıtladı.



Sümeyra YARIŞ TOPAL

HÜCRELERLE HİSSETMEK

■ Bu durumu olgunluk olarak mı açıklamak gerekiyor?

Bazen kafamdaki projeler gece rüyama giriyor. Onun planını yapıyorum ruhen. Ancak şunu anlıyorum ki, bir işi tüm hücrelerinize sindirir; kalbiniz, ruhunuz ve aklınızla onu kabul ederseniz telâşınız da kalmıyor. Bazı şeyleri olağan karşılamayı pişmek olarak tanımlayabilirim.



Leyla Tepecik kimdir?

1965 yılında Kayseri'de doğdu, eğitimini İstanbul'da tamamladı. Geleneksel Türk süsleme sanatları ile tanışması 1992 yılında Topkapı Sarayı'nın sınavını üçüncülükle kazanarak tezhip derslerine başlamasıyla oldu. Cahide Keskiner, Mamure Öz, Semih İrteş, Sevim Kayaoğlu, Melek Antel ve Birsan Gökçe gibi kıymetli hocalardan eğitimler alan Tepecik, 1999'da minyatüre başladı ve minyatür yüksek lisansını Fatih Sultan Mehmet Vakıf Üniversitesi'nde yaptı. 2006 yılında Bostancı Halk Eğitim Merkezi'nde öğretmenliğe başladı. Bu süreçte yurt içi ve yurt dışı pek çok karma sergide eserleri yer aldı. 2010 yılında Kültür Bakanlığı sanatçısı unvanını aldı.



Sıklıkla öğrenmek

"Çoğu zaman sıklıkla öğrenmek bilmiyoruz. Oysa sıklıkla feraha açılan kapı. Bir insan sıklıkla bir eşiğe gelmiş demektir. Çoğu zaman o eşikten dönüyoruz."

Minyatür beni seçti

"Minyatürle güzel sanatlar yetenek anıvı ile tanıştım ve inanır mısınız o an içime bir ateş düştü. Yandım ve hâlâ yanıyorum. Ben minyatürü değil, o beni seçti."

Yeterince tanımıyorum

"Geleneksel sanatları yeterince tanıdığımı düşünmüyorum. Tanıdıkça seviyor insan. Bu noktada daha fazla çaba gerekiyor sanırım."



HEM YOL HEM YOLCU OLMAK

■ İcra ettiğiniz sanat buna destek oluyor mu?

Esnemeyi ben bu sanatla öğrendim. 23 yaşında geleneksel sanatlarla tanıştım ve o tanışma sürecinden sonra neden bu kadar geç kalmışım diye çok üzülüm. Sanatla hemhal oldukça elbette yolunuz, süreciniz çok farklı bir boyuta geliyor. 40 yaşına ulaştığımda olgunlaşma sürecinde ilk adımı attığımı hissettim. Sonra bitmiyor zaten; hem yolda oluyorsunuz hem yol oluyorsunuz.

BOYALAR BENİ EĞİTTİ

■ Sanat sanatçıya naz yapar mı?

Her sanatın bir dili vardır. Benim icra ettiğim sanat; havadan, sıcaklıktan, nemden o anki ruh halinizden o kadar etkileniyor ki... Bazen boyalar, bazen fırça, bazen kağıt beni o kadar zorluyor ki... İstemiyor o an ve siz onu aşamıyorsunuz. Bu durumda bir müddet oradan uzaklaşmayı sağlıklı buluyorum. Esnemeyi öğrendim diyorum; bir vesilesi de tüm bu saydıklarım oluyor.

Fırçanın her dokunuşunda

"Bazen sabahlara kadar çalışırım ve öyle anlar olur ki, fırçanın her bir dokunuşu ile Rabbimle bağ kurduğumu hissedirim. Ruhum şifa bulur."

Kitap İstanbul

www.kitapistanbul.org.tr

İstanbul ekonomisinde Suriyeli girişimciler

Tarihte yer alan göç süreçleri örnekleri neticesinde, göç sürecinin iyi ve özenli yönetilmesi durumunda olumlu sonuçlar görülebilir. Göç, mültecilik, sığınmacılık ve geçici koruma gibi kavramlar son yıllarda Suriyeli sığınmacılarla birlikte Türkiye gündeminde daha fazla yer almaya başladı.

"İstanbul Ekonomisinde Suriyeli Girişimciler" isimli eser, ülkemizin en büyük şehri üzerinden geçici koruma altındaki bireyleri ifade eden göçmenlerin girişimciler olarak neler yaptıklarını, iktisadi hayata nasıl katıldıklarını ve ne tür bir etki ettiklerini ortaya koymayı amaçlıyor.

İstanbul Ticaret Odası Yayınları, 2022

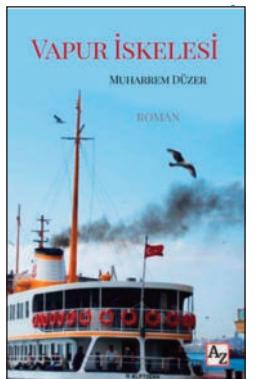
Vapur iskelesi

Gündüzleri bir arada olup, top oynayan, mahalledeki yaşlıların, hastaların yardımına el birliğiyle koşan gençlerin, solcular ve sağcılar olarak geceleri sokak sokak ayrılmış, âdetâ düşman kesilerek birbirlerine saldırdıkları bile olurdu.

Bu karmaşada hayata tutunmaya çalışırken, çocukluklarından bu yana yeşeren Yasemin ile Selim'in aşkı direnebilecek mi dersiniz?

Yazarımız, birçok gencimizin bedel ödediği, hayatlarının karardığı 70'li yılların sonu ve 80'lerin başı arasındaki kaos ve karmaşa dönemini baz alarak, yaşam mücadelesi veren insanların yaşadığı sıradan bir mahallede filizlenen aşkı öykülendirerek, 'dünyayı aş kurtaracak' diyor belki de...

Muharrem Düzer
AZ Kitap



MAIN ile denizde akıllı harekat

HAVELSAN, milli yapay zeka platformu MAIN'i, deniz harekatlarında kullanılan ADVENT'e entegre ederek bakım ve operasyonel süreçlerde hız, güvenlik ve verimlilik sağlamayı hedefliyor.

TÜRK savunma sanayi, deniz harekatlarında karar alma süreçlerini hızlandıracak ve operasyonel verimliliği artıracak yapay zeka entegrasyonu için önemli bir adım attı.

Yazılım tabanlı çözümleriyle öne çıkan HAVELSAN, geliştirdiği milli yapay zeka platformu MAIN'i, modern deniz savaş yönetim sistemi ADVENT ile buluşturarak bakım ve operasyonel işleyişte yeni bir dönemin kapılarını aralıyor. Bu

YERLİ SİSTEM 'MAIN'

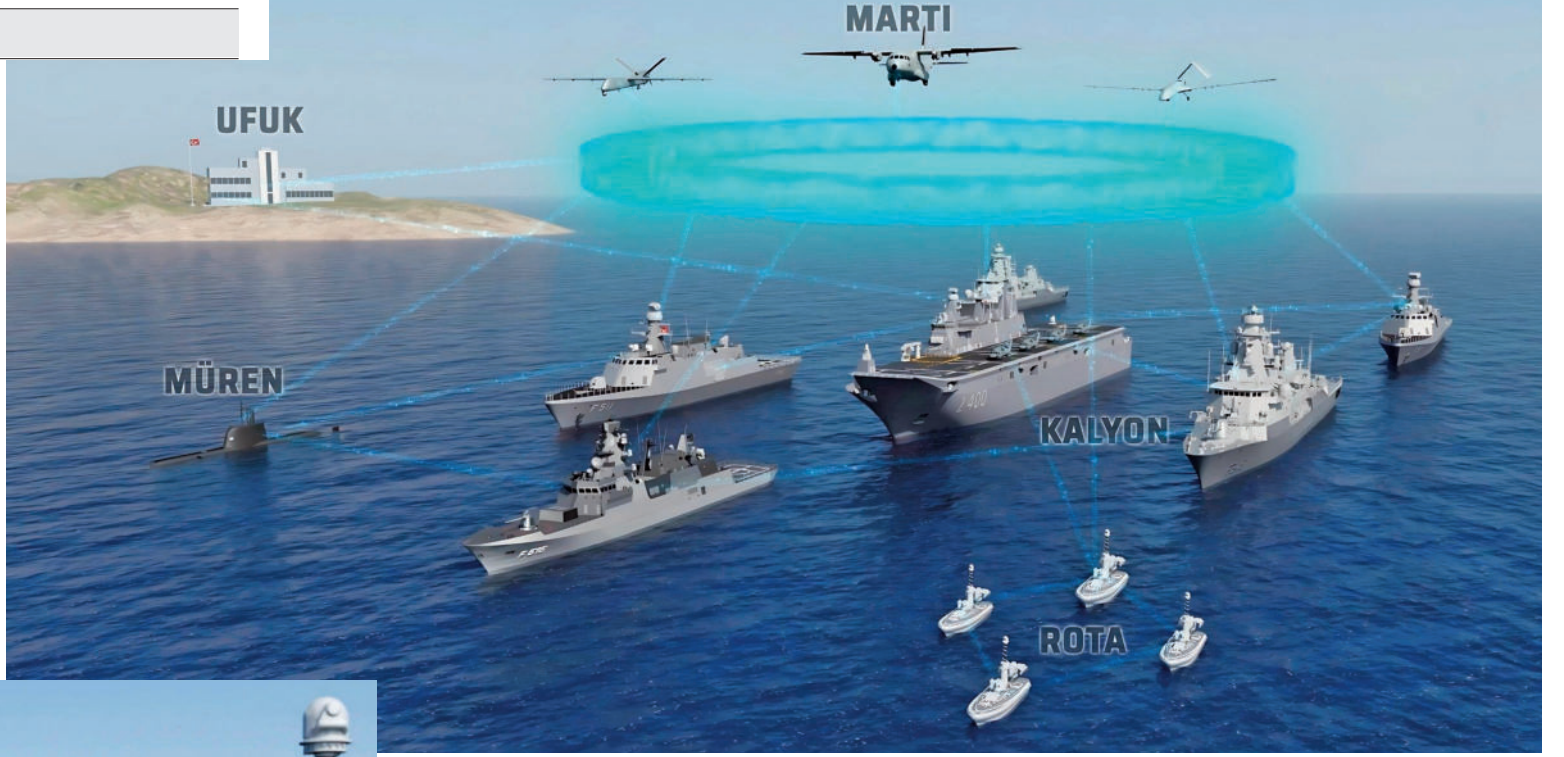
HAVELSAN, hibrit harekat ortamlarındaki yapay zeka entegrasyonu için çalışmalar yürütüyor. Bu kapsamda, kurumların kendi verileri ile eğitilebilen, kapalı veri ağında veya internet ortamında çalışabilen ve özgün dil mimarisine sahip Kurumsal Yapay Zeka Platformu MAIN geliştirildi. MAIN, veri güvenliği, rol bazlı erişim, zaman ve maliyet etkin çözümler ile kullanıcı dostu arayüz sunarak

Deniz platformlarında yapay zeka

HAVELSAN, ADVENT platformu aracılığıyla yapay zeka destekli karar mekanizmaları geliştirerek deniz platformları başta olmak üzere çeşitli harekat ortamlarında tanımlama ve sınıflandırma, anormali

tespiti, seyir güvenliği, durumsal farkındalık ve eğitim faaliyetleri gibi kabiliyetleri ön plana çıkarmayı hedefliyor. Bu kabiliyetler; büyük veri, makina öğrenimi, görüntü tanıma ve büyük dil modelleri (LLM)

gibi ileri teknolojilerle destekleniyor. Yapay zeka çözümleri, savunma ve güvenlik sektöründe karar alma süreçlerini hızlandırıyor, doğruluğunu artırıyor ve insan-makina etkileşimini geliştiriyor.



kurumsal süreçlerde verimlilik sağladı.

BAKIM DESTEK ASİSTANI

Deniz Kuvvetleri Araştırma Merkezi Komutanlığı ile geliştirilen ADVENT, ortak ve çok uluslu görev kuvvetlerinin birlikte çalışabilirliğini esas alarak eş zamanlı karar alma, komuta ve kontrol süreçlerini destekledi. Türkiye dahil 9 ülkede aktif olarak kullanılan sistem, modern deniz harekatı ihtiyaçlarına yönelik olarak tasarlandı.

HAVELSAN, MAIN'i ADVENT kapsamında 'Bakım Destek Asistanı' olarak konumlandırdı. Sistem; bakım adımlarını belirleme, bakım talimatlarını bulma, sistem çapında soru-cevap desteği sağlama gibi özelliklerle doğal dil destekli etkileşim sundu. Bu sayede bakım

süreçleri daha hızlı, güvenli ve doğrulanabilir hale getirildi.

FAZ-1 TAMAMLANDI

Laboratuvar ortamında Faz-1 çalışmaları tamamlandı. Faz-2 kapsamında ise MAIN platformunun farklı sistemler üzerindeki entegrasyon faaliyetleri devam ediyor. MAIN'in, bakım süreçlerine ek olarak operasyonel işleyişe de katkı sunacak şekilde geliştirilmesi hedefleniyor.

KARAR DESTEK SÜRECİNE KATKI

MAIN, operatörlere tavsiyelerde bulunabilecek ve karar destek sürecinde yardımcı olabilecek. HAVELSAN, "Karar destek noktasındaki katkısının ilerleyen dönemde daha da artması bekleniyor" bilgisini paylaştı.

ifm
İstanbul Fuar Merkezi

PRIVATE

5G

YENİ
NESİL
ALTYAPI

Özel 5G Altyapısı ve
Modern Salonlarla
Etkinlik Deneyiminde
Yeni Dönem!

ifm.com.tr

