

İstikbalde de zafer ruhuyla

30 Ağustos, Türk milletinin topyekûn gayretinin nişanı ve Cumhuriyetimizin kuruluşuna giden yolun mihenk taşıdır. İstikbalde de İstiklal Savaşı'ndaki ruhla birliğimize sahip çıkacağız.

Zafer Bayramı kutlu olsun



Konut sektörü 2026'da hareketlenecek

Merkez Bankası'nın faiz indirim mevduatından çözülmesiyle birlikte adreslerinden birinin de gayrimenkul piyasası olması bekleniyor. Uzmanlar, konut sektörünün özellikle 2026'da çok hareketli bir dönem geçirebileceğini ifade etti. **Yaşar Kaşa ■ 12'de**

Enflasyonun düşürülmesi 'amasız, fakatsız' desteklenmeli

FİNANSMAN MALİYETLERİ AŞAĞI İNECEK



İTO Başkanı Şekib Avdagiç, enflasyonun düşürülmesini 'amasız, fakatsız' desteklenmesi gereken bir hedef olarak nitelendirdi.

FAİZDE 1000 BAZ PUAN İNDİRİM

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "Yıl sonuna kadar toplamda 1000 baz puanlık bir faiz düşüşünün olacağını normal konjonktürde öngörüyoruz. Sene sonunda da inşallah finansman maliyetinin aşağı doğru geleceğini, enflasyonun da yüzde 30'un altında bir rakamla kapanabileceğini tahmin ediyoruz" dedi.

İHRACATÇILARA KREDİ

Türkiye'deki üretimin, ihracatın ve istihdamın ana ekseninde KOBİ'ler olduğunu belirten Şekib Avdagiç, şunları kaydetti: "Özellikle ihracatçı KOBİ'lerin sıkıntı yaşamaması için finansmana ulaşımında tabiri caizse vidaların biraz gevşetilmesinin gerekli olduğunu düşünüyoruz." ■ 7'de

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

H. Otatürk



İSTANBUL TİCARET

29 AĞUSTOS 2025 YIL: 67 SAYI: 3374

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

istanbulticaretgazetesi.com

SAVUNMA SANAYİ

Teknoloji devlerinin RADARINA GİRDİ

AVRUPA'NIN
ARDINDAN
SIRA ASYA'DA

İtalyan firması Leonardo ile yapılan işbirliği anlaşması, Türk savunma sanayinin Avrupa pazarındaki etkisini artırırken, Japonya Savunma Bakanı'nın Türkiye ziyareti, Asya pazarına açılımın güçlü işareti oldu.



STRATEJİK FIRSAT

Avrupa pazarına erişimde önemli bir adım olarak değerlendirilen anlaşma sonrası bir diğer gelişme de Japonya'nın Türk savunma sanayine yönelik teknoloji transferi ve ürün tedariki girişimleri oldu. Böylece Türkiye, hem Avrupa hem de Asya'da etkinliğini artıracak stratejik bir fırsat yakaladı.

TEDARİK PLANI VAR

Tokyo'nun savunma teknolojileri ve üretim alanlarında işbirliği yapma isteğinin en somut göstergesi ise Japonya Savunma Bakanı'nın ilk kez Türkiye'yi ziyareti oldu. Asya devi 2027 yılına kadar insansız hava araçları tedariki ve geliştirilmesi için 6.8 milyar dolarlık bütçe planlıyor. ■ 9'da



Osman KUVVET

Bitcoin için 'rezerv para' tartışması hızlandı

Hareketliliğini artıran ve 100 bin dolar psikolojik bandının üzerine konumlanan Bitcoin, giderek daha fazla devletin radarına giriyor. **Yaşar Kaya ■ 4'te**

İş gücü piyasasının yıldız bölümleri doldu

Üniversitelerde yapay zeka, yeşil dönüşüm ve sağlık teknolojileri gibi programlarda boş kontenjan kalmadı. **Sena Sorkun ■ 15'te**

Enerjide mikro önlemle büyük kazanç

Türkiye'de cari açığın büyük kısmını enerji ithalatı oluşturuyor. Maliyet yüküne çözüm için mikro ölçekli tedbirler öne çıkıyor. **Barış Cabacı ■ 17**



Tarıma teknolojiyle gençlik aşısı

Gençlerle, akıllı tarım uygulamalarıyla yeni imkanların kapısı aralanacak. Tarımla uğraşmak isteyenler için büyük bir teşvik programı hazırlanıyor. **Mesude Demirhan ■ 13**



İstikrar not artışlarını beraberinde getirecek

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşlarının temmuz sonunda yaptığı not artışları, Türkiye'ye güveni artırdı. Moody's'in Ba3'e yükselişi ve Fitch'in BB- teyidi,

ekonomideki istikrarın güçlendiğine işaret etti. Uzmanlar, Türkiye'nin 'yatırım yapılabilir' seviyeye çıkışının istikrarla beraber 2 yılda mümkün olacağını belirtti. **Barış Cabacı ■ 11'de**



Barış diplomasisinde çözüm İstanbul'da

Batı'nın aksine Rusya ve Ukrayna ile diyalog kanallarını her zaman açık tutan Türkiye, tarafsız ve dengeli politikasıyla barışa giden süreçte en güvenilir aktör olarak öne çıkıyor.

Uzmanlara göre Türkiye'nin arabuluculuğu, yalnızca savaşın sonlanmasına değil; enerji, lojistik ve ticarete merkez ülke olma hedeflerine de büyük katkı sağlayacak. ■ 8'de



Mesude DEMİRHAN

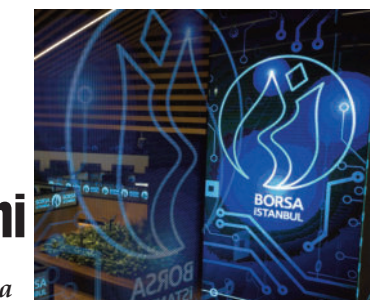


Borsa 'boğa piyasası' kriterlerini karşılıyor

Borsa İstanbul'da yükseliş trendi güç kazandı. BIST 100 endeksi 11 bin 500 puanı aşarak TL bazlı rekorunu tazeledi. Uzmanlar, Borsa İstanbul'daki yükseliş

trendinin boğa piyasasına işaret ettiğini belirterek, 11 bin puanın üzerinde kaldıkça yeni zirvelerin görülebileceğini ifade etti. **Yaşar Kaya ■ 5'te**

Borsa İstanbul'da otomatik işlem dönemi başlıyor



■ 16'da



Boğaziçi Lüferi menülere özgün adıyla girecek

Sümeyra Yarış Topal ■ 19

Fed faizleri indirir mi? İndirirse bizi nasıl etkiler? **Hikmet Baydar ■ 12**



Çeyiz paketi gitti, yerine 'ev kurulumu' geldi

MESUDE DEMİRHAN

EVLİLİK hazırlıkları perakende sektöründe yeni bir boyuta taşıyor. Yıllardır yeni evlenen çiftlerin ilk tercihi olan klasik 'çeyiz paketleri', yerini artık 'ev kurulumu' anlayışına bırakıyor. Mobilyadan beyaz eşyaya, ev tekstilinden züccaciye kadar geniş bir yelpazeyi kapsayan yeni trend, sadece evlenecek çiftler değil, tek başına yaşayanlar, öğrenciler ve şehir değiştirenler tarafından da tercih ediliyor. Tek tip paket yerine ihtiyaca özel ve bütçeye uygun seçenekler sunan bu konsept değişikliğine sektör temsilcileri de ayak uydurmuş durumda.

İŞLEVSEL VE EKONOMİK

İstanbul Ticaret'e konuşan mobilya, beyaz eşya, züccaciye ve ev tekstili sektör temsilcileri de son yıllarda tüketici tercihlerinde yaşanan değişime dikkat çekti. "Standart çeyiz paketlerinin cazibesi azaldı, firmalar çiftlere kendi evlerini kurma imkanı sunan yeni konseptlere yöneldi" diyen sektör temsilcilerine göre ev kurulumu hizmeti, tüketicilerin hem fiyat hem de kalite beklentisini karşılıyor. Dünyada çeyiz kültürü yerine yaygınlaşan ev kurulumu trendinin önümüzdeki yıllarda perakendenin en güçlü satış alanlarından biri haline geleceği öngörülüyor.

TASARIM DEĞİŞTİ

Ev ve Mutfak Eşyaları Sanayicileri ve İhracatçıları Derneği (EVSİD) Başkanı Talha Özger, çeyiz kültürünün

Evlilik hazırlıklarında çeyiz paketleri yerini yeni trend haline gelen 'ev kurulumu'na bırakıyor. Yeni dönemde mobilyadan beyaz eşyaya, ev tekstilinden züccaciye kadar her detayı kapsayan kişiye özel çözümler sağlanıyor. Tek tip paketler yerine ihtiyaca özel ve bütçeye uygun seçenekler sunan yeni konseptte sektör temsilcileri de ayak uydurdu.



Talha Özger

Türkiye'nin bazı bölgelerinde hâlâ devam ettiğini, ancak gençlerin artık hazır çeyiz paketlerinden uzaklaştığını belirtti. Özger, "Evlenecek çiftler tekli ürünleri tercih ederek kendi zevklerine göre set oluşturuyor. Bu da aslında günümüze uyarlanmış yeni bir çeyiz anlayışı" dedi. Gençlerin trendlere göre seçim yaptığını ve firmaların da buna uygun tasarımlar geliştirdiğini dile getiren Özger, "Önceden 150 parçalık büyük porselen setler çok rağbet görürdü. Ancak artık bu setlerin sayısı azaldı. Yeni nesil, çok daha sade ve kullanışlı ürünleri tercih ediyor" diye konuştu. Sektörün ihracat performansına da değinen ve 2024'te 3.5 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdiklerini hatırlatan Özger, "İhracatımızın yarısından fazlası Avrupa Birliği ülkelerine yapılıyor. Onu Orta Doğu ve Afrika ülkeleri takip ediyor" bilgisini verdi.

YENİ BAŞLANGIÇLARDA AVANTAJ SAĞLIYOR

Züccaciyeciler Derneği (ZÜCDER) Başkan Yardımcısı Murat Aslan, artık 'çeyiz' kavramının yerini 'ev



kurulumu'nun aldığını söyledi. Aslan, evlenmenin yanı sıra boşanma, öğrencilik ya da tek başına eve çıkma gibi her yeni başlangıç bir ev kurulumunu beraberinde getirdiğini belirtti. Türkiye'de özellikle üniversite şehirlerinde büyük bir öğrenci evi pazarı olduğuna dikkat çeken Aslan, "Eskişehir, Bursa gibi üniversite kentlerinde öğrenciler de ev kuruyor. O yüzden biz projelerimize yeni ev kurulumu mantığıyla bakıyoruz" dedi. Aslan, tüketicilerin artık klasik çeyiz mantığından uzaklaştığını vurgulayarak, "Yeni başlangıçlarda tüketiciye ekstra fırsatlar ve



avantajlar sunuyoruz.

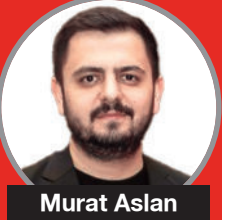
Herkes kendi bütçesine ve ev durumuna göre paketini oluşturmak istiyor. Sektör de yavaş yavaş bu noktaya evrilecek" diye konuştu.

EV EŞYASINDA YENİ DÖNEM

Aslan, dünyada çeyiz kültürünün yaygın olmadığını, bunun daha çok Türkiye ve bazı Türk Cumhuriyetlerinde görülen bir gelenek olduğunu söyledi. Yeni ev alışverişinin tüm dünyada yaygın bir trend olduğunu dile getiren Aslan, "Türkiye'de de bu dönüşüm yaşanıyor. Eskiden 12 kişilik yemek takımları popülerdi, bugün ise daha küçük setler öne çıkıyor. Özellikle pandemi sonrası sofrası kültürü de değişti. Artık 20-30 kişilik değil, çok daha az misafir ağırlıyoruz" diye konuştu.

Markalaşmaya ihtiyaç var

Züccaciye sektörünün ihracat gücüne de değinen Murat Aslan, "İhracatımız ithalatımızdan fazla, dış ticaret fazlası veren bir sektöüz. Türkiye mutfak eşyalarında üretim gücüyle dünyada ilk 3'te yer alıyor. Ancak daha fazla markalaşmaya ve birim değeri artırmaya ihtiyacımız var" dedi. Aslan, sektörün geleceğine ilişkin ise şu değerlendirmeyi yaptı: "Ev eşyalarında daha güçlü bir konuma gelmek istiyorsak dünya trendlerini yakından takip etmeliyiz. Üretilen ürünlerin modayı ve günümüz ihtiyaçlarını analiz ederek geliştirilmesi gerekiyor. Türkiye'nin üretim potansiyeli yüksek, gidecek daha çok yolu var."



Murat Aslan

Mobilyada tercih minimal tasarımlar

İstanbul Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği Başkanı Erkan Özkan, evlerin küçülmesinin mobilya tercihlerini de etkilediğine dikkat çekerek, "Eskiden Doğu ve Güney Doğu'da büyük evler vardı. Şimdi ise kutu gibi küçük evler yapılıyor. Bu nedenle büyük ve gösterişli mobilyalara talep azalıyor. İnsanlar artık daha konforlu, minimal, ekonomik ve tasarımı ön planda olan ürünleri tercih ediyor. Gösteriş ise ikinci planda kalıyor" diye konuştu. Mobilya ihracatına da değinen Özkan, "İhracatta ilk sırada Irak yer alıyor. Burada evler büyük olduğu için daha lüks ve geniş ebatlı mobilyalar tercih ediliyor. İkinci sırada ise Almanya var. Almanya pazarında daha çok gurbetçilere yönelik panel mobilyalar satılıyor" bilgisini verdi.



Erkan Özkan

Cemile Sultan Korusu

2025

KASIM VE ARALIK AYINA ÖZEL KAMPANYA

HAYALİNİZDEKİ "EVET", CEMİLE SULTAN KORUSU'NUN BÜYÜLÜ KIŞ ATMOSFERİNDE!

FULL PAKET! HERŞEY DAHİL!

SÜSLEME + DJ + FOTOĞRAF & VIDEO ÇEKİMİ DAHİL!

HAFTA İÇİ: 2.500₺ KDV DAHİL

HAFTA SONU: 3.000₺ KDV DAHİL

DETAYLI BİLGİ İÇİN: 0216 308 49 43

MINİMUM 150 KİŞİ

ÖZEL DÜĞÜN MENÜSÜ (4 ÇEŞİT)



Kontrplakta gözden geçirme soruşturması

TİCARET Bakanlığınca hazırlanan İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre, Malezya merkezli Mentakab Veneer and Plywood SDN. BHD. firması, Çin menşeli 'kontrplak' ithalatı kapsamında dumpinge yönelik olarak 'yeni ihracatçı için gözden geçirme soruşturması' açılması başvurusunda bulundu.

Yapılan ilk incelemede, söz konusu firmanın, dumpinge karşı vergiye konu olan malın ihracat ülkesinde bulunan ihracatçı veya üreticileri bağlantılı olduğuna yönelik bir bulguya ulaşamadığı ve önleme konu eşyayı soruşturma döneminde Türkiye'ye ihracat etmediği ve Türkiye'ye ilk ihracatının geçen yılın ocak ayında başladığı tespit edildi.



Üç ülkeden gelen suni deriye inceleme

BİRLEŞİK Arap Emirlikleri (BAE), İtalya ve Mısır menşeli dokumaya elverişli suni ve sentetik liflerden oluşan deri taklitleri ithalatında önlemlerin etkisiz kılınmasına karşı soruşturma açıldı. BAE, İtalya ve Mısır menşeli 'yalnız poliüretanla kaplanmış, sıvanmış veya lamine edilmiş dokumaya elverişli suni ve sentetik liflerden metrekare ağırlığı 150 gramı geçen dokunmamış mensucat' ile 'yalnız dokumaya elverişli maddelerden mesnedi bulunan, metrekare ağırlığı 150 gramı geçen deri taklitleri' ithalatına yönelik önlemlerin etkisiz kalıp kalmadığına yönelik inceleme yapıldı. İnceleme sonucu elde edilen bilgi ve bulgulara dayanarak İthalatta Haksız Rekabeti Değerlendirme Kurulunca, BAE, İtalya ve Mısır menşeli 'koagüle suni deri' ithalatına ilişkin önlemlerin etkisiz kılınmasına karşı soruşturma açılmasına karar verildi.



Halkalı zincirlere damping önlemi

ÇİN menşeli 'muhtelif mafsallı halkalı zincirler ve aksamı' ithalatına uygulanan dumpinge karşı önlemin, Avrupa Birliği (İspanya hariç) menşeli ithalatı da kapsamına karar verildi. Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren tebliğe göre, Avrupa Birliği (İspanya hariç) menşeli 'muhtelif mafsallı halkalı zincirler ve aksamı' ithalatına yönelik başlatılan ve İthalat Genel Müdürlüğü tarafından yürütülen önlemlerin etkisiz kılınmasına karşı soruşturmanın tamamlanması neticesinde alınan karar yürürlüğe konuldu. Buna göre, AB (İspanya hariç) 'muhtelif mafsallı halkalı zincirler ve aksamı' ithalatına ton başına 1200 dolar dumpinge karşı önlem uygulanacak.

Lisanslı depoculuk dijitalleşiyor

Lisanslı depoculuk faaliyetlerine ilişkin iş ve işlemlerin elektronik ortamda yürütülmesi için **Lisanslı Depo Bilgi Sistemi** kurulacak.

TİCARET Bakanlığınca hazırlanan 'Tarım Ürünleri Lisanslı Depoculuk Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik', Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Yönetmelik, lisanslı depo işletmelerinin kuruluşu, faaliyetleri, işleyişi, denetimi ve ürün senetlerinin düzenlenmesine ilişkin usul ve esasları içeriyor.

Değişikliğe göre, lisanslı depoculuk faaliyetlerine ilişkin iş ve işlemlerin elektronik ortamda sürdürülmesi, ürünlerin ve yetkili sınıflandırıcılar tarafından yapılan analiz ve sınıflandırma işlemlerinin takip ve kontrolünün

sağlanması için bir bilgi sistemi kurulacak. Lisanslı Depo Bilgi Sistemi'ne, Bakanlıkça gerekli görülen bilgi ve belgeler aktarılacak.

İŞLETMELERİN YÜKÜMLÜLÜKLERİ

Devreye alınmasından itibaren en geç 2 ay içinde sistemin gereklilikleri, lisanslı depo işletmeleri ve yetkili sınıflandırıcılar tarafından yerine getirilecek. Yönetmelikle, denetim ve teminat mekanizmalarının güçlendirilmesi amacıyla bazı esaslar yeniden düzenlendi. Böylece, lisanslı depolarda depolanan ürünlerin güvenliği ile bu alandaki iş ve işlemlerin dijitalleştirilmesi amaçlandı.



Antrepo yapımı ve işletme kuralları değişti

TİCARET Bakanlığı tarafından hazırlanan 'Gümrük Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik', Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre, düzenlemeyle antrepo yatırım izni için başvuracak işletmecilerin ödenmiş sermaye tutarları mevcut koşullara uygun olarak düzenlendi. Ayrıca, antrepo işletmecilerinin faaliyetlerini sürdürülebilmesi için yeni antrepo açılış başvurularında gerekli mali yeterlilik koşulları belirlendi. Bu kapsamda, yatırım izni, yalnızca kamu kurum ve kuruluşları, belediyeler ile Türk Ticaret Kanunu hükümlerine göre

kurulmuş, asgari üç yıldır faaliyette bulunan ve ödenmiş sermayesi 1. ve 2. bölgedeki iller için 40 milyon lira, 3. ve 4. bölgedeki iller için 20 milyon lira, 5. ve 6. bölgedeki iller için 10 milyon lira olan anonim veya limited şirketlere verilecek. Yönetmelikle antrepo kullanıcılarının maliyetlerini öngörebilmesi konusunda şeffaflık sağlanması amacıyla da düzenleme yapıldı. Buna göre, genel antrepolarda uygulanacak yıllık fiyat tarifesi, antrepo işletmecileri tarafından ocak ayı sonuna kadar ilgili gümrük ve dış ticaret bölge müdürlüğüne gönderilecek.



Ayçiçek yağında fiyat istikrarı adımı

YAĞLIK ayçiçeği tohumu ve ham ayçiçeği yağında uygulanan gümrük vergileri yeniden düzenlendi. Cumhurbaşkanı Kararı'na göre gümrük vergileri, 1 Ekim itibarıyla yağlık ayçiçeği tohumu ithalatında yüzde 12, ham ayçiçeği yağında yüzde 30 olarak uygulanacak. Konuya ilişkin karar, 1 Ekim itibarıyla yürürlüğe girecek şekilde Resmi Gazete yayımlandı.

16 KASIM'A KADAR

Yapılan resmi açıklamada, "Önceki düzenlemelerde yağlık ayçiçeği tohumu ithalatında 16 Kasım itibarıyla yüzde 12 olarak uygulanması öngörülen gümrük vergisi, 1 Ekim itibarıyla geçerli olacak olup, benzer şekilde ham ayçiçeği yağı ithalatındaki gümrük vergisi de yüzde 30 olarak uygulanacaktır" denildi.

Açıklamada, Bakanlığın piyasalardaki arz, talep ve fiyat gelişmelerini yakından takip ederek, gerektiğinde yeni düzenlemeleri hayata geçirmeye devam edeceği kaydedildi.

Ticaret Bakanlığı'ndan konuya ilişkin yapılan açıklamada da temel gıda ürünlerinde arz güvenliğinin sağlanması, spekülasyon fiyat artışlarının önlenmesi, üretici ve tüketici refahının birlikte gözetilmesi amacıyla Tarım ve Orman Bakanlığı ile ilgili kurum ve kuruluşlarla koordineli olarak ticaret politikalarının belirlendiği ve gerekli tedbirlerin zamanında alındığı belirtildi.

BİR KISMI İTHAL EDİLİYOR

Ülke üretiminin, tüketicinin tamamını karşılayamadığı yağlık ayçiçeği tohumunda, ülke ihtiyacının bir kısmının ithalat yoluyla karşılandığına işaret edilen açıklamada, yerli üretimin sürekliliğinin sağlanması ve çiftçinin korunması için ürünün hasat döneminde en yüksek koruma sağlandığı aktarıldı.

Açıklamada, yerli tohumun tükendiği dönemde sanayicinin hammaddeye uygun fiyatla erişimi ile ayçiçeği yağında arz güvenliği ve fiyat istikrarını sağlayacak politikaların öncelikli hale geldiği belirtildi.

TARİFE KONTENJANI AÇILDI

Bu sezon 1 Temmuz-30 Kasım döneminde yerli ayçiçeği tohumu alanlar öncelikli olacak şekilde ve ayçiçeği yağı üreticisi sanayicilere tahsis edilmek üzere 12 Ocak-31 Mayıs 2026 tarihlerinde geçerli 1 milyon ton tarife kontenjanının açıldığı hatırlatıldı.



NEVZAT AYAZ

Eminönü Gayrimenkul Uzmanı



Ticari Gayrimenkulün Kalbi

Eminönü

☎ 0 533 430 18 76
www.nevzatayaz.com.tr


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/270825.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.



Bitcoin için 'rezerv para' tartışması hızlandı

YAŞAR KAYA

BİR zamanlar niş bir yatırım aracı olarak görülen Bitcoin, ulusal rezervlerdeki rolü artan stratejik bir varlığa dönüşüyor. Hükümetler ve merkez bankaları, Bitcoin'in ulusal rezervlerdeki rolünü tartışıyor. Özellikle ABD'de Başkan Donald Trump'ın Bitcoin ile diğer kripto paraları içeren bir rezerv oluşturma emri vermesi ve emeklilik fonlarının kripto yatırımı yapmalarına izin veren kararname, bu eğilimi küresel gündemin merkezine taşıdı. Bu adımı, Avrupa'da Çekya Merkez Bankası'nın 140 milyar Euro'luk rezervinin yaklaşık yüzde 5'ini Bitcoin'e ayırma planları takip etti. Ülkeler, geleneksel rezerv varlıkları olan altın ve ABD dolarına karşı rezervlerini çeşitlendirme amacıyla Bitcoin'i giderek daha fazla stratejik bir araç olarak değerlendiriyor.

2025 yılında hareketliliğini artıran ve 100 bin dolar psikolojik bandının üzerine konumlanan Bitcoin, giderek daha fazla devletin radarına giriyor. Trump'ın ABD'de 'Bitcoin rezervi' adımı ve Çekya Merkez Bankası'nın rezervlerinin yüzde 5'ini BTC'ye ayırma planı, kriptonun rezerv para statüsüne doğru yol aldığı tartışmalarını hızlandırdı.

ALTERNATİF OLMASI

Bugün bazı ülkeler, merkez bankaları aracılığıyla doğrudan BTC satın alıyor; bazıları ise vergilendirme ya da yasadışı gelirlerden kazanılıp el koyulan Bitcoin'leri rezervlerinde tutma gibi adımlar izliyor. Ancak uzmanlar, Bitcoin'in büyük merkez bankaları tarafından rezerv para olarak görülmesinin kısa vadede pek mümkün görünmediğini söylüyor.

Altın, halen merkez bankaları için güvenli liman olarak görülüyor. Ancak, uzun vadede BTC'nin sınırlı arzı ve dijital yapısı nedeniyle altın ile döviz alternatif olması ihtimali güçleniyor.

ŞU ANDA PRATİK GÖRÜLMÜYOR

Uluslararası Piyasalar Uzmanı Şant Manukyan, konuya ilişkin İstanbul Ticaret'e yaptığı değerlendirmede, büyük merkez bankalarının Bitcoin'i geleneksel rezerv varlıkları gibi görmesinin önündeki engellere dikkat



Şant Manukyan

çektir. Manukyan, Bitcoin'in merkez bankaları ve devletler için farklı anlamlar taşıdığını belirterek, "Büyük bir merkez bankası almaz. Rekabet, korku vesairesinden değil; çok fazla volatil ve derinliği de çok yok. Altın veya Amerikan hazine tahvili gibi satış yapmak istediğinizde fiyatlamayı bozmayacak, rahatlıkla satabileceğiniz bir piyasa henüz yok. Dolayısıyla o gözle baktığınızda, büyük merkez bankalarının çok pratik gördüğü bir enstrüman olduğunu düşünmüyorum" dedi. Manukyan, sözlerini şöyle sürdürdü: "Ama merkez bankası rezervinin yanında başka bir gözle bakarsanız, Amerikalıların yaptığı gibi 'stratejik Bitcoin rezervi' tarzı adımlar olacaktır. Çünkü bunu bir nevi kripto ekosistemine sahip olmak veya orada sözü geçer bir hale gelmek için de kullanıyorlar. Dolayısıyla o yönden bakıldığında, devlet rezervlerine girecektir ama merkez bankasının, kur politikası, para politikası ile ilgili hâliyle, kısa vadede ben beklemiyorum."

FONKSİYONELLİK ÖN PLANDA

Altcoinlerden herhangi birinin Bitcoin'e alternatif olup olamayacağını değerlendiren Manukyan, Bitcoin'in kendini aynı bir yere oturttuğunu, diğer altcoinlere bakıldığında, fonksiyonelliğin ön plana çıktığını belirterek, "Bitcoin tarafı ise biraz daha gerçekten altın misali. Dolayısıyla çok ayrılmış bir noktadayız diyebiliriz" dedi.

VERİLERLE BAKIŞ

TASARIM, PATENT, MARKA



Türk Patent Kurumu tarafından açıklanan verilere göre, temmuz ayında başvurusu yapılan yerli tasarım sayısı bir önceki yıla göre yüzde 3.3 düşerken, bir önceki aya göre ise yüzde 13.2 artışla 2 bin 632 oldu. Yabancı tasarım başvuruları temmuz ayında yüzde 50.6 düşüşle 152'ye geriledi. Yerli patent sayısı temmuz ayında yüzde 18.5 artışla 814, yabancı patent başvuru sayısı da yüzde 5 düşüşle 660 olarak gerçekleşti. Marka başvurularında ise yerli marka başvuruları yüzde 1.2 gibi küçük bir düşüş göstererek 13 bin 83 olurken yabancı marka başvuruları yüzde 6.3 düşüşle 523 oldu.

AÇILAN KAPANAN ŞİRKETLER



Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği verilerine göre, temmuz ayında açılan şirket sayısı, bir önceki aya göre yüzde 33.2 artarak 9 bin 946'ya ulaşırken bu yılın ilk yedi ayında kurulan şirket sayısı toplamı da 63 bin 160 oldu. Yıllık olarak değişim ise yüzde 1.2 düşüş olarak gerçekleşti. Kapanan şirket sayısı bir önceki aya göre yüzde 13.2 artışla 2 bin 652 olurken yıllık bazdaki artış ise yüzde 11.7 oldu.

KAPASİTE KULLANIMI



Ağustos ayında ülkemizde imalat sanayi kapasite kullanım oranı bir önceki aya göre 0.7 puan azalarak 73.5 seviyesinde gerçekleşti. En yüksek düşüş 3 puanla yatırım mallarında olurken onu dayanıklı tüketim mallarında 1.1 ve tüketim mallarında 0.2 puanlık düşüşler takip etti. Ara mallar ve dayanıksız tüketim malları imalatındaki kapasite kullanımında geçtiğimiz aya göre herhangi bir değişiklik görülmedi.

TÜKETİCİ GÜVENİ



Tüketici güven endeksi, ağustos ayında bir önceki aya göre 0.8 puan, bir önceki yıla göre de 7.9 puan artış göstererek 84.3'e çıktı. Endeksin alt kalemlerinden mevcut dönemde hanenin maddi durumundaki artış 1.8 puan olurken, gelecek 12 aylık dönemde dayanıklı tüketim mallarına harcama yapma düşüncesindeki artış ise 2.5 puana ulaştı.

YAPI İZİNLERİ



TÜİK tarafından açıklanan verilere göre, 2025 yılının ikinci çeyreğinde yapı ruhsatı verilen bina sayısı yıllık bazda yüzde 47.4, daire sayısı yüzde 90.3, yüzölçümü de yüzde 61.8 artış gösterdi. Bina sayısı 40 bin 760 adet, daire sayısı 292 bin 433 adet ve yüzölçümü olarak da 54 milyon 356 bin metrekare oldu. Kullanma izin belgesi verilen bina sayısı ise yüzde 18.1 artışla 20 bin 135 olurken bunun yüzde 85'i belediyeler tarafından verildi. Bunun içinde en yüksek payı iki ve daha yüksek daireli binalar yüzde 67.5 ile alırken sanayi binalarının payı ise yüzde 12.9 oldu.

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

Uluslararası emtia piyasaları

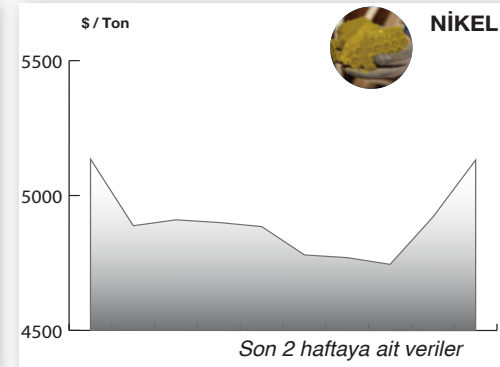
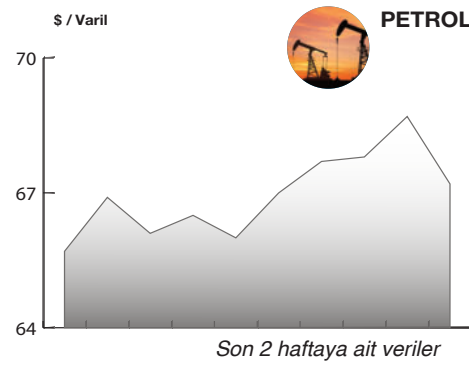


Değişim %

	Güncel	Haftalık	Yıllık
ENERJİ			
Petrol (Brent, \$/Varil)	67.2	1.5	-17.4
Doğalgaz (ABD, \$ /MMBtu)	2.72	0.7	38.8
Doğalgaz (TFF, EURO/MWh)	33.4	7.6	-13.5
Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Avustralya, 6.000 KCal/kg)	111.5	0.4	-23.6
METALLER			
Altın (\$/Ons)	3.379	1.6	34.7
Gümüş (\$/Ons)	38.5	3.5	28.3
Platin (\$/Ons)	1.348	2.7	40.1
Bakır (\$/Ton, COMEX)	9.855	2.4	5.7
Alüminyum (\$/Ton)	2.590	0.9	1.6
İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	430	-0.1	-8.9
Demir Cevheri (Çin, \$/Ton)	101.5	-0.1	3.2
Kurşun (\$/Ton)	1.971	0.9	-5.9
Kalay (\$/Ton)	34.099	0.3	3.1
Çinko (\$/Ton)	2.788	1.1	-3.3
Lityum (\$/Ton)	12.255	-4.7	10.4
Nikel (\$/Ton)	15.132	1.6	-10.1
TARIM ÜRÜNLERİ			
Buğday (\$/Ton)	186	2.4	0.0
Mısır (\$/Bushel)	3.86	1.3	6.6
Pirinç (\$/Ton)	261	-5.6	-22.6
Pamuk (\$/Lb)	0.65	-1.2	-6.3
Kakao (\$/Ton, Londra)	7.222	-5.2	-12.8
Kahve (\$/Lb)	3.85	7.2	51.6
Şeker (\$/lb)	0.16	0.9	-16.3
Kereste (\$/m³)	244	-3.7	16.4
Ayçiçek Yağı (USD/Ton)	1.352	0.5	46.0
Palmiye Yağı (\$/Ton)	1.039	-1.8	12.9
Baltık Kuru Yük Endeksi	2.041	0.9	15.8
Emtia Endeksi (CRB Index)	369	1.1	11.1

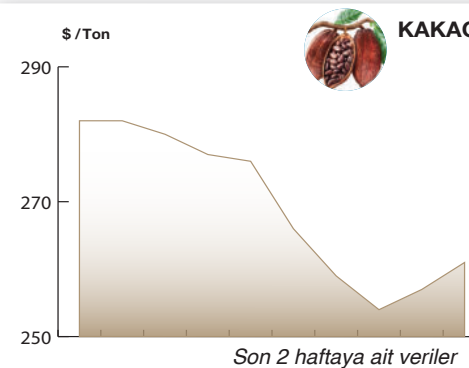
Veriler, 26 Ağustos 2025 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



Tahmin 50 dolar

Brent petrolü geçen hafta 69 doların üzerine çıkarak geniş bir marjda hareket etti. Ukrayna'nın Rus petrol rafinerisine saldırısı ve Rusya ile Ukrayna arasındaki görüşmenin belirsizliği, artışın önemli nedenleri arasında. Uluslararası Enerji Ajansı'nın, bu yıl arz artışının günlük 2.1 milyon varil olmasına rağmen talep artışının 700 bin varille sınırlı kalacağını, Goldman Sachs analistlerinin de petrol fiyatlarının 50 dolarlara gerileyeceğini açıklamaları, petrolde ayı piyasasına işaret edilmesine neden oluyor.

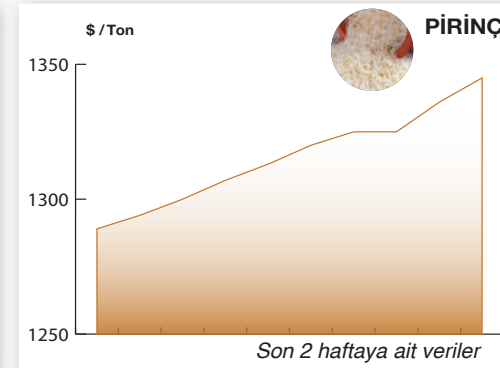


Yeni üreticiler

Londra kakao fiyatları, yüzde 5.2 düşüşle 7 bin dolar sınırını test etmeye başladı. Küresel talepteki gerilemeyle kakao üreticisi ülkelere uygulanan gümrük vergileri düşüşte etkili oldu. Azalan küresel kakao stokları ve Fildişi Sahili'nde önümüzdeki sezona ilişkin kaygılar daha fazla düşüşü engelliyor. Nitekim ICE tarafından takip edilen ABD limanlarındaki kakao stokları, son 2.5 ayın en düşüğüne geriledi. Bu arada Ekvator ve Brezilya'da kakao üretim bölgelerindeki ağaçların uzun vadede etkisinin görüleceği belirtiliyor.

Yatırım anlaşması

Dünyanın en büyük nikel üreticisi Endonezya'nın varlık fonu Danantara, elektrikli araç tedarik piyasasındaki payını artırmak amacıyla Çinli batarya üreticisi GEM ile yaklaşık 8 milyar dolarlık yatırım anlaşması imzaladı. Endonezya'da büyük ölçekli nikel işleme merkezi kurulmasını öngören anlaşma, fiyatlarda hareketlenmeye neden oldu. Ancak nikel piyasasında üretim fazlası ve düşük talep etkinin sınırlı olmasına yol açtı. Nikel fiyatları, geçen hafta yüzde 1.6 artışla 15 bin doların üzerine çıktı.



Hindistan etkisi

Küresel ticaret ortamındaki belirsizliklerle yüksek üretim beklentileri, pirinç fiyatlarını haftalık yüzde 5.6 düşüşle beş yıl önceki seviyelerine geriledi. ABD'nin pirinç üretim eyaleti Teksas'ta ikinci mahsul döneminde yüksek üretim beklentisi hakim. USDA'nın raporuna göre 2025-26 sezonu için üretim, tüketim ve ihracatta artış bekleniyor. Küresel üretimde aşağı yönlü küçük bir revizyon yapılırken, ihracat ve tüketimde beklenti artış yönünde. Hindistan, pirinç stoklarındaki yıllık yüzde 15 artışı etanol üretimine kaydırıyor.

Dolar bazında zirve 14.000 puanda

BIST 100; faiz indirimi beklentisi, azalan jeopolitik riskler ve yabancı yatırımcı ilgisinin etkisiyle güçlü bir yükseliş kaydetti. Ancak dolar bazında zirveye ulaşılması için endeksin 14 bin puanı görmesi gerekiyor. Bu potansiyelin gerçekleşmesi için bir diğer önemli etmen ise Fed'in faiz indirim kararı olacak. Endeksin Temmuz 2024'teki 11.252 seviyesini geçmesinde özellikle banka hisselerindeki ralli belirleyici oldu. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın faiz indirim sürecine başlaması ve indirimlerin devam edeceği beklentisi, borsaya güçlü alım getirdi. TL bazında yeni zirveler oluşurken, dolar bazında endeks hâlâ eski seviyelerin yaklaşık yüzde 20 gerisinde bulunuyor. Dolar bazında Temmuz 2024 zirvesine ulaşılması için endeksin 14 bin puanı görmesi gerekiyor.

Savaş ve gümrük tarifeleri gibi küresel risklerin azalması, içeride ise

siyasi tansiyonun düşmesi, yükseliş destekleyen faktörler arasında yer aldı. Enflasyondaki düşüş eğilimi ve yabancı yatırımcıların haftalardır devam eden hisse alımları da endekse ivme kazandırdı. Özellikle yabancıların son dönemde tahvil-bono piyasasına da dönüş yapması, Türkiye'ye yönelik ilgiyi artırıyor.



Borsa 'boğa piyasası' kriterlerini karşılıyor

BORSA İstanbul'da yükseliş trendi güç kazandı. Banka hisseleri öncülüğünde kırılan 11 bin puanlık kritik eşik, yatırımcıların gözünü yeni zirvelere çevirdi. Endeks seans içi 11.500 puanı da aşarak rekor tazeledi. Uzmanlar, endeksin boğa piyasasının ikinci evresinde olduğunu vurgularken, teknik seviyelere ve küresel gelişmelere dikkat çekti. Borsa İstanbul'da tarihi rekor seviyeler test edildi. 2024 Temmuz'unda ulaşılan 11.252 seviyesinin aşılmasıyla birlikte yeni zirveler görülürken, uzmanlara göre yükselişin ana katalizörü Merkez Bankası'nın faiz indirimleri olacak. Yatırımcıların risk iştahı güçlenirken, teknik olarak endeksin boğa piyasasında olduğu teyit ediliyor. BIST 100 endeksi bir yıl aradan sonra 11 bin puanın üzerinde kapanış yaparak boğa piyasasında olduğunu teyit etti.

İKİNCİ EVRE BAŞLADI

İnfo Yatırım Yatırım Danışmanı Tunç Safa Altunsaray, "11.250 üzerinde kalıcılık olursa yükseliş devam eder, 10.750 altındaki kapanışlar ise trendi bozar" dedi.

Altunsaray, boğa piyasalarının üç evreye ayrıldığını belirterek, "İlk evrede yükselişlere kimse inanmaz ama hisse toplama başlar. Bu dönemi 9.000-9.750 bandında gördük. Şimdi ikinci evredeyiz; yükselişe inananların sayısı hâlâ sınırlı ama artık temel veriler de destekliyor. Üçüncü evre ise herkesin sadece yükseleceğine inandığı dönem olacak, oraya henüz gelmedik" dedi.

TEKNİK GÖRÜNÜM GÜÇLÜ

Endeksin bir yıl aradan sonra ilk kez 11 bin puan üzerinde kapandığını hatırlatan Altunsaray, bunun momentum yaratarak 11.300 seviyesinin test edilmesini sağladığını söyledi. Teknik açıdan yüksek tepe-yüksek dip (HH-HL) formasyonunun güçlü bir yükseliş trendine işaret ettiğini kaydeden Altunsaray, "23 Haziran'da 9.000 seviyelerinden başlayan yükseliş, 15 Ağustos'ta 10.800'e ulaştı. Yüzde 20'lik artış boğa piyasası kriterlerini karşıladı" değerlendirmesinde bulundu.

İÇ VE DIŞ FAKTÖRLER

Altunsaray, yükseliş destekleyen unsurları şöyle sıraladı:

- CDS'lerdeki düşüş ve TCMB'nin faiz indirimleri,
- İkinci çeyrek bilançolarının beklentiden iyi gelmesi,
- ECB'nin faiz indirimi adımları,
- NATO ülkelerinin 2035'e kadar savunma harcamalarını artırma planı,
- Çin'de teşviklerle likidite yaratılması,
- ABD'de zayıf istihdam verilerinin Fed'den eylül ayında faiz indirimi beklentisini güçlendirmesi.

Jeopolitik risklerin azalmasının da piyasalarda iyimserliği desteklediğini belirten Altunsaray, "Son aylarda

yabancıların yaptığı alımlar, bu senaryoya inandıklarını gösteriyor" dedi.

BEKLENTİLER YÜKSELİŞİ DESTEKLİYOR



Onurcan Bal

Gedik Yatırım Yatırım Danışmanlığı Müdür Yardımcısı Onurcan Bal, Borsa İstanbul'da temmuz ayından itibaren pozitif havanın güçlendiğini belirtti. Bal, özellikle Merkez Bankası'nın 300 baz

puanlı faiz indirimi sonrası beklentilerin yeniden şekillendiğine dikkat çekerek, eylül ve ekim toplantılarında en az 250'şer baz puanlık indirimlerin gündemde olduğunu ifade etti.

BOĞA PİYASASI TEYİDİ

Endeksin 9.000 puan seviyelerinden 11.000'in üzerine çıkmasının yüzde 25'lik bir getiri yarattığını hatırlatan Bal, bunun teknik olarak boğa piyasasının teyidi anlamına geldiğini söyledi. Bal, "Yüzde 20'nin üzerinde bir yükseliş, boğa piyasası olarak adlandırılır. Dolayısıyla endeks şu an için boğa piyasasında" değerlendirmesinde bulundu.

11.000 KRİTİK EŞİK

Bal, endeksin 11.000 puanın üzerinde kalıcılık göstermesinin teknik açıdan yukarı yönlü trendin devamını desteklediğini vurgulayarak, "Genel yönün yukarı kalmasını bekliyoruz. Faiz indirim beklentileri zayıflamadığı sürece endekste pozitif görünüm korunacaktır" dedi.

MEVDUATTAN BORSAYA GEÇİŞ



Dinçer Kurt

Borsa İstanbul'daki yükseliş değerlendiren Ahlatçı Portföy Araştırma Uzmanı Dinçer Kurt ise finansal jargonla artık boğa piyasasına girildiğini ifade etti. Kurt, "Yükseliş hem TL hem dolar bazlı grafiklerde çok kazanıyor, alımlar hisse ya da sektör bazlı bir ayrışmadan çok genele yayılıyor. Bu, kalıcı bir trendin başladığını gösteriyor" dedi. Kurt, "Bir diğer önemli nokta, yabancı yatırımcı ilgisi. Takas oranı son 3 yılın zirvesinde. Uzun zamandır Türkiye piyasalarına mesafeli duran küresel fonların yeniden giriş yaptığını görüyoruz. Yurt içinde ise tablo şu: Enflasyonun görece yavaşlaması ve faiz indirimlerinin devam etmesiyle para piyasası fonlarından ve TL mevduattan borsaya güçlü bir geçiş bekleniyor" ifadelerini kullandı.

GENİŞ BİR ALAN VAR

Küresel cephede de rüzgarın borsayı desteklediğini belirten uzman isim, "Fed'in olası faiz indirimleri gelişen piyasaları destekleyecek. Türkiye ise burada iskontolu fiyatlaması sayesinde bir adım öne çıkıyor. Başka bir deyişle, yukarı yönlü hâlâ geniş bir alan var" dedi.

Borsada BIST 100 endeksi 11 bin 500 puanı aşarak TL bazlı rekorunu tazeledi. Uzmanlar, Borsa İstanbul'daki yükseliş trendinin boğa piyasasına işaret ettiğini belirterek, 11 bin puanın üzerinde kaldıkça yeni zirvelerin görülebileceğini söyledi.



Gözler Fed'de olacak

Piyasalar açısından eylül ayı belirleyici bir dönem olacak. Enflasyon verileri, TCMB'nin toplantısı ve siyasi gündem başlıkları takip edilecek olsa da küresel piyasalarda ana yönü Fed'in faiz indirimi belirleyecek. Jackson Hole'da konuşan Fed Başkanı Jerome Powell'in indirim sinyali, gelişen ülke piyasalarına güçlü destek verdi. Uzmanlara göre, BIST 100'ün dolar bazında yeni zirvelere ulaşması için Fed'in faiz indirimi kritik rol oynayacak.

MWC Doha 2025

Doha - Katar
25 - 26 Kasım 2025

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

MOBILE WORLD CONGRESS FUARLARININ YENİ EV SAHİBİ KATAR'DA MWC DOHA 2025 FUARI'NA İSTANBUL TİCARET ODASI FARKIYLA KATILIN !

MWC DOHA 2025

- Mobil İletişim Teknolojilerinin prestijli fuar organizatörü Mobile World Congress tecrübesi ile Ortadoğu Pazarına giriş imkanı
- Mobil İletişim Teknolojileri alanında en son yenilikleri keşfetme
- Katar 2030 Ulusal Vizyonu kapsamında, Katar İletişim ve Bilgi Teknolojileri Bakanlığı (MCIT), InvestQatar ve Visit Qatar ortaklığında gerçekleştirilecek Mobile World Congress Doha'da ürün ve hizmetleri profesyonel alıcılarla buluşturma fırsatı

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant inşaat organizasyonu
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar resmi web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Milli İştirak Broşürü'nde firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar Giriş Kartı Temini (Fuar İdaresi tarafından belirlenecek limit dahilinde)
- T.C. Ticaret Bakanlığı'nın teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli (nakliye dahil) : 1.850 ABD Dolar / m²
Katılım Bedeli (nakliye hariç) : 1.750 ABD Dolar / m²
Minimum Stant Alanı : 4 m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Murat Özturan

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

Akif Gönüllü

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

Esra Avcıoğlu

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

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

Okuma ve odaklanma güçlüğüne son veriyor

BAHAR DAĞAŞAN

ÇOCUKLARIN akademik başarısını olumsuz etkileyen en yaygın sorunlardan biri, okuduğunu anlama güçlüğü ve dikkat dağınıklığı. BTM girişimcisi Kader Hezer, bu alandaki ihtiyaca yanıt vermek üzere Etkin Okuma adlı dijital platformu geliştirdi. Uzun yıllar Türkçe öğretmenliği yapan Hezer, sınıf içi gözlemlerinden yola çıkarak tasarladığı bu yerli girişimle hem bireysel kullanıcılar hem de eğitim kurumları için dikkat, odaklanma ve anlayarak okuma becerilerini geliştirmeye yönelik bütüncül bir çözüm sunuyor.

ÇOK YÖNLÜ ÖĞRENME

Girişimin ortaya çıkış hikayesini paylaşan Kader Hezer, “Öğretmenlik yıllarımda sınıfta yaptığım gözlemler, Etkin Okuma’nın temelini oluşturdu” dedi. Öğrencilerin yalnızca yavaş okuduklarını değil, aynı zamanda okuduklarını anlamakta zorlandıklarını fark eden Hezer, “Bu durum öğrenme motivasyonunu ciddi biçimde olumsuz etkiliyor, Bu ihtiyaca yanıt olarak geliştirilen Etkin Okuma; dikkat süresi, odaklanma ve eleştirel düşünme gibi bilişsel becerileri destekleyen yapıyla okuma eylemini çok yönlü ve nitelikli bir öğrenme deneyimine dönüştürmeyi amaçlıyor. Platform; yaş düzeyine uygun metinler, görsel destekli içerikler ve etkileşimli uygulamalarla çocukların yalnızca daha hızlı değil, aynı zamanda daha bilinçli okumalarını hedefliyor” dedi.

Uzun yıllar Türkçe öğretmenliği yapan BTM girişimcisi Kader Hezer, öğrencilerin yaşadığı okuma ve odaklanma problemlerine dijital bir çözüm geliştirdi. Etkin Okuma adlı platform, çocukların hem anlayarak hızlı okuma becerilerini hem de dikkat ve odaklanma yetilerini geliştirmeye yardımcı oluyor. Pedagojik yaklaşımla hazırlanan içerikler, öğrenmeyi daha verimli ve kalıcı hale getiriyor.



Kader Hezer

9 YAŞ VE ÜZERİ ÖĞRENCİLER

Etkin Okuma’nın hedef kitlesini 9 yaş ve üzerindeki öğrenciler, ebeveynler, öğretmenler ve eğitim kurumları oluşturuyor. Özellikle sınavlarda zamanı verimli kullanmakta zorlanan ya da dikkat eksikliği yaşayan çocuklar için platform, bireysel ve kurumsal çözümler sunuyor. Dikkat ve odaklanma gibi soyut bilişsel becerileri dijital ortamda somut, etkili ve çocuklara hitap eden bir yapıya dönüştürmeyi başaran Kader Hezer, bu süreci, “Pedagojik derinliği yüksek ama aynı zamanda kullanıcı dostu bir yapı kurmak zaman ve uzmanlık gerektirdi. Doğru uzmanlarla çalışmak ve bu dengeyi kurmak en kritik aşamaydı” şeklinde özetledi.

Girişimin gelir modeli; bireysel kullanıcılar için abonelik sistemi, okullar ve eğitim kurumları için ise lisanslama modeli üzerine kurulmuş durumda.

BTM İLE GİRİŞİMCİLİK MOTİVASYONU ARTTI

Kader Hezer, BTM Kuluçka Programı kapsamında aldığı destekler sayesinde iş modelini sağlam temellere oturtma, yatırımcılarla etkili iletişim kurma ve stratejik planlama konularında önemli kazanımlar elde ettiğini söyledi. “Bu süreç yalnızca teknik gelişimi değil, aynı zamanda girişimcilik motivasyonunu da güçlendirdi” diyen Hezer, deneyimlerine dayanarak sürecin en başına dönmeye minimum uygulanabilir ürün (MVP) geliştirmeye çok daha fazla odaklanacağını belirtti. Hezer, “BTM’nin bana kazandırdığı en önemli bakış açısı ise ‘önce kullanıcı, sonra ürün’ yaklaşımı oldu” dedi.



Hedef, Türkçe konuşan topluluklara açılmak

Dünyada okuma becerilerine odaklanan birçok platform bulunsa da Etkin Okuma’yı benzerlerinden ayıran temel özellik, anlayarak hızlı okuma ile dikkat ve odaklanma gelişimini bütüncül bir yapıda birleştirmesi. Tamamen Türkçe içeriklerle çalışması ise platformun yerli eğitim sistemine uyumunu güçlendiriyor. Kısa vadede, özellikle ortaokul seviyesinde Türkiye’de öncü bir konuma gelmeyi hedefleyen Etkin Okuma, orta vadede Türkçe konuşan topluluklara yönelik çok dilli bir yapı ile küresel pazara açılmayı planlıyor.

Yatırımda ölçülebilir çıktılara değil sosyal etkilere de odaklanılmalı

Girişimin kurucusu Kader Hezer, eğitim alanında yatırım yapmayı düşünenlere şu mesajı verdi: “Yalnızca ölçülebilir çıktılara değil, uzun vadede toplumsal dönüşüm yaratacak sosyal etkilere de odaklanılmalı. Dikkat ve anlamlandırma becerileri, geleceğin öğrenen bireylerini şekillendirecek en önemli yetkinlikler arasında yer alıyor.”

TEXWORLD PARIS 2026 SPRING

Paris - Fransa
2 - 4 Şubat 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



MODANIN BULUŞMA NOKTASI TEXWORLD PARIS

TEXWORLD / APPAREL

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

TÜRK TEKSTİLİ MİLLİ TREND ALANI

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli (nakliye dahil)	: 1.050 Euro / m ²
Katılım Bedeli (nakliye hariç)	: 1.000 Euro / m ²
Minimum Stant Alanı	: 12 m ²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Gülün Gürsoy	Ruken Ayata	Sena Yakar	Başak Kılıç
0212 455 61 17 0530 151 42 33 gulin.gursoy@ito.org.tr	0212 455 65 83 0530 151 42 37 ruken.ayata@ito.org.tr	0212 455 61 18 0537 304 51 20 sena.yakar@ito.org.tr	0212 455 61 05 0538 233 11 79 basak.kilic@ito.org.tr

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

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAĞIÇ

Genel Yayın Koordinatörü
Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
ÖZCAN TOKEL

Genel Yayın Yönetmeni
İlhan ÇABUKOL

Genel Yayın Danışmanı
Tamer Çerçi

Haber Müdürü
Mete Dirice

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Canan Bilgin

Yayın ve Dağıtım Sorumlusu
Dilşah Sarıhasan

Haber Merkezi
Adem Orhun, Barış Cabacı, Ertuğrul Yan, Hamit Eteevrants, Mesude Demirhan, Necmi Uysal, Servet Sena Sorkun, Sümeyra 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 KISMEN YA DA TAMAMEN KULLANILABİLİR.

ABONELİK:
Yıllık abone bedeli 150 TL'dir.
Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacirler için), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul 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: 29.08.2025

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

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ
Tel: 0212 455 61 23

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

Enflasyonun düşürülmesi ‘amasız, fakatsız’ desteklenmeli

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, enflasyonun düşürülmesini ‘amasız, fakatsız’ desteklenmesi gereken bir hedef olarak nitelendirdi. Avdagiç, “Sene sonuna kadar politika faizinde 1000 baz puanlık düşüş olursa burada daha makul rakamlarla krediye erişim sağlanması mümkün olabilecek” diye konuştu.



İstanbul Havalimanı lojistikte hub oldu

Şekib Avdagiç, Türkiye'nin savaşların olduğu bölgelere yakınlığından dolayı dezavantajları olmakla beraber coğrafi konumu dolayısıyla lojistik avantajlarının bulunduğuna işaret etti. Avdagiç, “Lojistikte attığımız çok önemli adımlar var. Somut bir şey söylemek istiyorum, İstanbul Havalimanı bu konuda çok önemli bir ‘hub’ oldu. Havalimanını hep yolcu tarafıyla konuşuyoruz, evet, yolcu tarafı çok önemli. İstanbul Havalimanı, Avrupa’dan Orta Doğu’ya kadar bu bölgedeki en önemli aktarım merkezi haline geldi ama sadece yolcu aktarım merkezi değil, aynı zamanda çok önemli bir paket ve ürün aktarım merkezi haline geldi, lojistik merkezi haline geldi” şeklinde konuştu.



Ana ekseninde KOBİ’ler var

Türkiye’deki üretimin, ihracatın ve istihdamın ana ekseninde KOBİ’ler olduğunu belirten Avdagiç, şunları kaydetti: “Aylık kredi büyüme oranlarının KOBİ’ler için bir miktar artırılması pozitif bir destek sağlayacaktır. Özellikle ihracatçı KOBİ’lerin sıkıntı yaşamaması için finansmana ulaşımında tabiri caizse vidaların biraz gevşetilmesinin gerekli olduğunu düşünüyoruz. Sene sonuna kadar politika faizinde 1000 baz puanlık düşüş olursa da burada zaten daha makul rakamlarla krediye erişim sağlanması mümkün olabilecek. Şu bir gerçek, bütün kötülüklerin anası enflasyon. Dolayısıyla enflasyonun düşürülmesi politikasından geri adım atılmaması gerekiyor ama bu süreçte de üretim, ihracat, ticaret devam etmeli.”

MESEM’leri kuvvetlendirmeliyiz

İTO Başkanı Avdagiç, ne eğitimde ne istihdamda ne de yetiştirme aşamasında olan gençlerin sayısının İstanbul’da kendi yaş grubu içinde yüzde 20’leri bulduğunu belirterek, “Türkiye ortalamasında bunun daha yüksek olduğunu, kadınlarda daha da yüksek olduğunu görüyoruz. Burada kademeli bir sıkıntı var” dedi. Çırak, kalfa, usta zincirinde yaşanan sıkıntılara da değinen Avdagiç, “Bunun için Mesleki Eğitim Merkezleri (MESEM) devreye alındı. Bizim bir taraftan liseler üzerinden üniversite eğitimi kanalını aktif şekilde uygularken, meslek lisesi sürecini de gözden geçirmemiz lazım. MESEM’deki yapıyı kuvvetli ve etkin hale getirmeliyiz” dedi.



20 milyon tona yakın gıda israf ediliyor

Birleşmiş Milletler verilerine göre dünyada 1.5 milyar ton gıdanın çöpe atıldığını ve en az 9 milyon kişinin her yıl açlıktan hayatını kaybettiğine dikkat çeken Şekib Avdagiç, Türkiye’de 20 milyon tona yakın gıda israfının olduğunu söyledi. Avdagiç, “Bunun sıfır olması mümkün değil ama şu anda en azından 10 milyon tonun altına çekmemiz lazım. Bu, bizim itikadi anlamda da bir görevimiz, insani anlamda da bir görevimiz. İTO olarak paydaşlarla beraber ‘Gıdada İsrafa Dur De’ kampanyasını yürütüyoruz. Bu kapsamda toplumda ciddi bir katma değer ve bilinç oluşması durumunda hep beraber büyük bir israfı da önlemiş olacağız” dedi.

İSTANBUL Ticaret Odası Başkanı (İTO) Şekib Avdagiç, “Yıl sonuna kadar toplamda 1000 baz puanlık bir faiz düşüşünün olacağını normal konjonktürde öngörüyoruz. Sene sonunda da inşallah finansman maliyetinin aşağı doğru geleceğini, enflasyonun da yüzde 30’un altında bir rakamla kapanabileceğini tahmin ediyoruz” dedi. Avdagiç, İstanbul Finans Merkezi’nin katkılarıyla hazırlanan Anadolu Ajansı (AA) Finans Masası’nda gündeme ilişkin değerlendirmelerde bulunarak soruları yanıtladı. Küresel ve bölgesel gelişmelere değinen Avdagiç, Rusya-Ukrayna Savaşı, İran-İsrail çatışması ve İsrail’in Filistin’deki soykırım sürecinin devam ettiğini söyledi.

SÜREKLİ TEYAKKUZA OLMALIYIZ

Avdagiç, küresel anlamda sürekli teyakkuzda olunması gereken bir dönemde bulunduğunu belirterek, “Sabit ve net bir politika belirleyeceğimiz bir süreç yok karşımızda. Diğer ülkelerde olduğu gibi çok dinamik bir süreç yönetmek durumundayız. Türkiye, hem coğrafi konumu hem de savaş bölgelerine yakınlığından dolayı daha da hassas bir politika yürütmek durumunda” dedi.

Gümrük tarifelerindeki gelişmelere de değinen Avdagiç, ABD’nin en büyük ticaret ortağının artık Çin değil, Meksika olduğunu bildirdi. Avdagiç, gümrük tarifelerinin üzerinde önemle durduklarına dikkati çekerek, sözlerini şöyle sürdürdü: “Gümrük tarifeleri Türkiye’nin de ABD’ye ticaretini etkileyecek son derece önemli unsurlar. ABD, bizimle benzer ürünleri ABD’ye ihraç eden ülkelerin gümrük tarifelerine Türkiye’ye koyduğu yüzde 15’lik rakamın üzerinde bir rakamı gündeme getirirse ve bunu sürekli hale getirirse Türkiye’nin bu durumda ABD’ye yaptığı 16 milyar dolarlık ihracatını hızla yukarı doğru çekme ihtimali var. Dolayısıyla biz sadece kendimizle ilgili değil, diğer ülkelerin de gümrük tarifelerini takip etmek ve buna göre dinamik bir politika izlemek zorundayız.”

BELLİ SEKTÖRLERDE SIKIŞMA VAR

İTO Başkanı Avdagiç, son iki senede yaşanan süreçlere bakıldığında zaman Türk iş dünyasının uygulanmakta olan ekonomik programla ilgili ciddi bir bedel ödediğini, buna rağmen süreçlerini yürütmeye çalıştığını vurguladı.

Bazı sektörlerde rekabetçilikle ilgili sıkıntılar yaşandığına dikkati çeken Avdagiç, şöyle devam etti: “Burada bir üst başlık olarak şunu söyleyeyim. Enflasyonun düşürülmesi amasız, fakatsız, lakinsiz, hepimizin desteklemesi gereken, hepimizin desteklediği ve arkasında durduğu bir hedef. Bunda farklı bir düşüncemiz yok, olmamalı, olamaz da. Bunun hayata geçirilmesindeki süreçlerin de politikanın da önemli bir kısmıyla mutabıkız. Burada gündeme getirmeye çalıştığımız en önemli konu, bu iki yıl içinde döviz kurunda yaşanan artışla, TL karşısındaki değerlemeyle, asgari ücretteki artışa, TÜFE artışına baktığınız zaman, döviz kurundaki artışın diğer bütün oranların çok gerisinde kalması ve sadece geçen sene yüzde 25’lik bir makas oluştu. TÜFE’deki artışla döviz kurundaki artış arasındaki makas 2024’te yaklaşık olarak 20-25 puan mertebesinde. Buna şöyle bir açıdan da bakmak lazım. İhracatçıyı zorlayan bir tarafı olmakla beraber ithalatı da cazip hale getiren bir konu bu. Türkiye’nin her zaman ikili bir politika izlemesi gerekiyor. Bir taraftan ihracatı artırırken bir taraftan da ithal ettiği ürünleri yurt içinde daha fazla üretmenin süreçlerini hayata geçirmesi gerekiyor.

Dolayısıyla bizim mutlaka ithalatın içindeki komponentleri nasıl Türkiye’de bir an önce üretebiliriz, ithalatımızı aşağı doğru nasıl çekebiliriz, diğer tarafta ihracatımızı nasıl artırabiliriz, sürekli gündemimizde tutmamız gerekiyor. Türkiye’de belli sektörlerde bu alanda bir sıkışma var. Kârlarda bir aşınma var. Zaten son iki çeyrekte büyüme rakamlarına baktığımız zaman özellikle ihracattan ve yatırımdan gelen rakamlarda eksi görüyoruz. Dolayısıyla bu rakamları çok dikkatlice takip etmemiz lazım ve bunların mutlaka büyüme rakamına pozitif katkı yapması lazım.”

Merkez Bankası’nın politika faizini 300 baz puan düşürmesinin çok önemli olduğunu vurgulayan Avdagiç, sene sonuna kadar 3 toplantı daha olacağını hatırlattı. Avdagiç, “Toplamda 1000 baz puanlık bir düşüş olacağını normal konjonktürde öngörüyoruz. Sene sonunda da inşallah finansman maliyetinin aşağı doğru geleceğini, enflasyonun da yüzde 30’un altında bir rakamla kapanabileceğini tahmin ediyoruz” dedi.

Türkiye, Suriye’de en büyük yatırımcı olmalı

Türkiye ile Suriye arasındaki tir trafiğinin aritmetik değil, geometrik olarak arttığını, bunun sevindirici bir olay olduğunu ifade eden Şekib Avdagiç, şunları söyledi: “Türkiye’de 15 yıla yakın bir süredir misafir ettiğimiz Suriyeli kardeşlerimiz var. Önemli bir kısmı peyderpey geri dönüyor. Dolayısıyla aramızda çok kuvvetli ve etkin bir köprü var. Bizim mutlaka bunlarla beraber Suriye’deki

yatırımların içinde olma, o yatırımları destekleme, yatırımlara ortak olma gibi dual bir politika izlememiz lazım. Suriye ile ticareti geliştirirken oradaki yatırımlarda çok hızlı devrede olmamız lazım. Türkiye’nin mutlaka Suriye’nin en önemli ticaret partneri ve Türkiye’nin de Suriye’de en önemli yatırımcı olması çok önemli. Bütün politikalarımızı buna göre yürütmemiz gerektiğini düşünüyorum.”



www.ccim.com
0540 224 62 66

Finansal Okuryazarlıkta Uluslararası Bir Yol Arkadaşı

CCIM 101 FİNANSAL ANALİZ EĞİTİMİ



Ticari gayrimenkulde yalnızca “konum” değil; nakit akışı, getiri oranı, vergi yükümlülüğü, finansman yapısı ve yatırım performansı da belirleyicidir. Bu eğitim, gayrimenkul dünyasını sadece satmak ya da almakla sınırlı görmeyen; onu analiz eden, yöneten ve stratejik düşünen profesyoneller için tasarlanmıştır.

EĞİTİM İÇERİĞİ

- ✓ Gayrimenkulün Ekonomik Evrimi
- ✓ Vergi: Gizli Etki Alanı
- ✓ Stratejik Veri Okuryazarlığı
- ✓ Finansmanın Gücü ve Kaldıraç Etkisi
- ✓ Yatırımın Sayısal Altyapısı
- ✓ Finansmanlı Yatırım Modeli
- ✓ Nakit Akışı: Gerçek Değerin Temsili
- ✓ Risk ve Karşılaştırmalı Yatırım Analizi

“Rakamların Gücünü Yatırım Stratejisine Dönüştürün.”

İstanbul | 15 – 19 Eylül

22 – 26 Eylül | Ankara

Çözüm İstanbul'da

Savaşın başından bu yana hem Moskova hem Kiev ile diyalog kanallarını açık tutan Türkiye, tarafsız ve dengeli politikasıyla barışa giden süreçte en güvenilir aktör olarak öne çıkıyor. Uzmanlara göre Türkiye'nin arabuluculuğu, yalnızca savaşın sonlanmasına değil; enerji, lojistik ve ticarette merkez ülke olma hedeflerine de büyük katkı sağlayacak.



Nihai tarifeler, küresel ekonomi ve Türkiye'nin ihracatı

ABD'nin ithalatta ilave tarife uygulama hedefi, 2025 yılının ilk yarısında küresel ekonomi için büyük belirsizlik ve endişe yaratmıştı. 2 Nisan'da açıklanan ilk tarife oranları sonrası belirsizlik ve endişe daha da artmıştı. Daha sonra başlayan ticaret müzakereleri sonrası 7 Ağustos'tan itibaren uygulanacak ilave tarifeler belirlendi. Nihai tarifeler korkulanan aksine daha düşük oranlarda belirlendi. Buna bağlı olarak küresel ekonomiye ilişkin endişeler azalırken, belirsizlikler de önemli ölçüde ortadan kalktı.

1. ABD nihai tarife oranlarını belirledi, 8 ticaret anlaşması yaptı

ABD, 9 Nisan'dan itibaren ithalat yaptığı ülkelerle ticaret müzakerelerine başladı. Bunlar içinde Avrupa Birliği ve 7 ülke ile ticaret anlaşması yaptı. Anlaşma uyarınca ABD, Avrupa Birliği'ne yüzde 15 tarife uygulayacakken, AB karşı tarife adımı 6 ay erteledi. Anlaşma yapılan ülkeler ise İngiltere (yüzde 10 tarife), Japonya ve Güney Kore (yüzde 15 tarife), Vietnam (yüzde 20 tarife), Filipinler ve Endonezya (yüzde 19 tarife) oldu. Çin'le de bir ön anlaşma gerçekleştirildi. ABD ile Çin, ticaret müzakerelerini 12 Kasım'a kadar sürdürecektir. Müzakere sürecinde karşılıklı yüzde 30 ilave tarife uygulanıyor. ABD, Kanada'ya yüzde 35, Hindistan ve Brezilya'ya yüzde 50 tarife uygulamaya başladı. Meksika'ya yüzde 25 tarife uygulama kararı alınırken iki ülke arasında müzakereler sürüyor.

2. Küresel ekonomi için resesyon ve yeniden enflasyon endişeleri azaldı

ABD'nin tarife uygulaması hedefi çerçevesinde yapılan bir çalışma başta ABD olmak üzere küresel ekonomide resesyon endişelerini ve enflasyonda yeniden artış senaryosunu gündeme getirdi. 2025 yılında dünya ekonomisinde büyümenin yüzde 2.0-2.5 arasında kalma olasılığı arttı. Ancak açıklanan nihai tarife oranları ve diğer ülkelerin ABD'ye karşı vergi uygulamayacak olmasıyla (Çin ve Kanada hariç) bir ticaret savaşından şimdilik uzaklaşıldı. Buna bağlı olarak dünya ekonomisi için büyüme tahminleri yüzde 3 seviyesine kadar yükselmeye başladı. Enflasyon tarafında ise endişe daha çok ABD için geçerli kalmaya devam ediyor. Nihai tarifeler diğer ülkeler için enflasyonu artırıcı etki yapmayacak. Merkez bankaları da parasal gevşeme konusunda daha rahat olacak (ABD merkez bankası hariç).

3. Dünya ticaretinde yeniden büyüme beklentisi

İthalatta uygulanacak ilave tarifelerin doğrudan ilk etkisi dünya mal ticareti üzerinde oluyor. Dünya Ticaret Örgütü, 2025 Nisan ayında ilk açıklanan tarife oranlarıyla bağlı olarak 2025 yılında dünya mal ticaretine ilişkin 4 daralma senaryosu açıkladı. Buna göre mal ticaretinin miktar olarak yüzde 0.9 ile yüzde 4.5 arasında daralacağı öngörülmüştü. Ancak yılın ilk ve ikinci çeyreğinde dünya mal ticareti tarifeler öncesi öden yüklemeli siparişlerle miktar bazında yüzde 4 büyüme gösterdi. Bu gelişmeye bağlı olarak ve nihai tarifelerin açıklanmasından ardından 2025 yılında dünya mal ticareti için miktar olarak yüzde 0.9 büyüme tahmini yapıldı. Kuzey Amerika dışında daralma beklenen bölge kalmadı.

SON SÖZ ABD'NİN NİHAİ TARİFELERİNİN TÜRKİYE'NİN TOPLAM İHRACATI ÜZERİNDE ETKİSİ NÖTR OLACAK GİBİ GÖRÜNÜYOR.

Yazının tamamı istanbulticaretgazetesi.com'da

Etkin koordine edebilir

Türkiye Enerji Stratejileri ve Politikaları Araştırma Merkezi (TESPAM) Başkanı Oğuzhan Akyener, arabuluculuk süreçlerinde daha önce olduğu gibi özellikle gıda başta olmak üzere farklı değer zincirlerindeki lojistik kabiliyetlerin sürdürülebilmesi için de Türkiye'nin ayrı bir önemi olduğunu altını çizdi. Türkiye'nin aynı zamanda dünya üzerindeki birçok değer zinciri için önemli olan bu iki Karadeniz ülkesinin uluslararası ticaret noktalarına erişimi için önemli bir pozisyona sahip olduğunu ifade eden Akyener, "Barış sürecinde deniz güvenliğinin tesis edilmesi için tek lokasyon olan Karadeniz'deki güvenliği etkin bir şekilde koordine edecek yegane ülke Türkiye'dir. Çünkü Karadeniz'e başka garantör ülkelerin barışı tesis etmek için hiçbir şekilde askeri olarak müdahil olması kesinlikle kabul edilemeyecek. Fakat Türkiye zaten askeri olarak Karadeniz'de" diye konuştu.



Oğuzhan Akyener

ENERJİ MERKEZİ OLMA HEDEFİMİZİ GÜÇLENDİRECEK

Akyener, "Türkiye'nin Karadeniz ayağını koordine etmesi ve adım adım bölgede deniz yolu üzerinden sağlanan ticaretin hızlandırılarak artırması, özellikle gıda başta olmak üzere bütün piyasalar için olumlu sonuçlar doğuracak. Savaş sebebiyle aksayan bazı değer zincirleri yeniden normale dönecek. Küresel ekonomi ve bazı ürünlerle alakalı enflasyon beklentileri rahatlayacak. Karadeniz'deki deniz trafiğini artıracak. Enerji açısından baktığımızda Türkiye'nin bir enerji merkezi olma hedefi doğrultusundaki en önemli adımı olan doğalgaz ticaret merkezi olma politikası bundan sonraki süreçte de eğer barış tesis edilebilirse; Avrupa'dan Rus gazına talep daha da artacak ve artık geriye kalan tek rota olan Türkiye üzerinde ticaret yoğunlaşacak. Bu, Türkiye'nin enerji merkezi olma hedeflerini güçlendirecek" dedi.

RUSYA-Ukrayna savaşının başından beri NATO üyesi olmasına rağmen yaptırımlara katılmayan ve her iki tarafla da diplomatik temaslarını sürdüren Türkiye, bugün barış masasında öne çıkan en kritik aktör oldu. Tahıl koridoru ile küresel gıda krizini hafifleten Ankara, şimdi de tarafsız, adil ve yapıcı yaklaşımıyla kalıcı barışın adresi olarak görüldü.



Mesuda DEMİRHAN

ABD Başkanı Donald Trump'ın Ukrayna'yı maden anlaşmalarıyla sıkıştırması, Rusya Devlet Başkanı Putin'le de rekabet halinde olması, ABD'yi gerçek bir arabulucu olmaktan çıkarıyor. Bu durumda tahıl koridoruyla dünyayı küresel gıda krizinden kurtaran Türkiye, barış sürecinde kritik rol oynuyor.

İstanbul Ticaret'e konuşan uzmanlar, Türkiye'nin Rusya-Ukrayna savaşında arabuluculuk yaparak barışı sağlamasının enerji ve lojistikte bir merkez olma hedefine büyük katkı yapacağına işaret etti. Bölgede savaşın bitmesiyle Türkiye'ye Rusya'dan ve Ukrayna'dan gelen turist sayısının da artması bekleniyor.

TARAFSIZ VE YAPICI

İstanbul Ticaret Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölüm Başkan Vekili Doç. Dr. Ayfer Genç Yılmaz, Donald Trump'ın Ukrayna'ya yönelik madenler başta olmak üzere çeşitli taleplerinin olmasının yanında Rusya ve ABD arasındaki mücadelenin ABD'yi iyi bir arabulucu rolü oynama ihtimalinden uzaklaştırdığını söyledi. Burada Türkiye'nin önemli bir arabulucu aktör olarak, barış sürecine tarafsız bir aktör olarak dahil olabileceğine işaret eden Yılmaz, "Türkiye'nin arabulucu olması, birçok nedenden dolayı olası bir senaryo gibi görünüyor. Türkiye, hem Ukrayna hem de Rusya ile tarihsel, ekonomik ve stratejik ilişkilere sahip. Aynı zamanda Karadeniz'e kıyısı olan bir NATO ülkesi. Bu konum, Türkiye'ye tarafsız ve yapıcı bir rol oynama fırsatı sunuyor. Çok yakın tarihsel süreçte yaşananlar da bu argümanı doğruluyor. Türkiye, gıda güvenliği krizini çözmek için çatışmanın taraflarıyla diplomatik olarak görüşerek önemli bir başarı



Doç. Dr. Ayfer Genç Yılmaz



elde etti" dedi.

JEOPOLİTİK ÖNEMİN YANSIMASI

Yılmaz, Ukrayna Devlet Başkanı Zelenski'nin "Türkiye deniz güvenliğinden sorumlu olmak istiyor" açıklamasını şöyle yorumladı: "Türkiye'nin Karadeniz'deki jeopolitik öneminin bir yansıması olarak algılanmalı. Bu açıklama, aslında Zelenski'nin Türkiye'ye olan güvenini ve yine Türkiye'nin bu süreçteki tarafsız tutumunu doğrulaması açısından son derece önemli. Karadeniz'de güvenliği sağlamak, Ukrayna'nın ekonomisi için hayati önem taşıyor. Savaş sırasında Rus gemilerinin kontrolü ele alması, deniz ticaretini büyük ölçüde aksattı. Türkiye'nin bu alanda bir rol üstlenmesi, Ukrayna ekonomisi açısından kritik bir güvence oluşturacak."

YENİ İŞ İMKANLARI DOĞABİLİR

Yılmaz, bu rolün Türkiye'nin enerji ve lojistikte bir merkez olma hedefine büyük katkı sağlayabileceğine işaret ederek, şunları kaydetti: "Rusya ile Ukrayna arasında bir barış anlaşması sağlanması, Karadeniz'deki ticaret rotalarının yeniden canlanmasını ve güvenli hale gelmesini sağlayacak. Karadeniz'den Akdeniz'e, oradan da küresel pazarlara uzanan lojistik ağlar için Türkiye bir köprü görevi görüyor. Bu, limanları, lojistik merkezleri ve nakliye şirketleri için büyük fırsatlar yaratacak. Bölgede istikrarın sağlanması, uluslararası yatırımcıların ilgisini bu coğrafyaya yöneltmesine neden olacak. Türkiye iş dünyası da bu yeni çekim merkezinde daha güvenli bir biçimde yatırım gerçekleştirebilir. Türkiye'nin barışın sağlanmasında oynadığı rol, ülkenin hem siyasi hem de ekonomik açıdan daha

öngörülebilir ve güvenli bir ülke olduğu algısını güçlendirme potansiyeline sahip. Bu durum, doğrudan yabancı yatırımların artmasına ve yeni iş imkanlarının yaratılmasına katkıda bulunabilir."

GIDA KRİZİNİ ÇÖZDÜ

İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Sefer Şener, Türkiye'nin Rusya-Ukrayna savaşındaki tavrı ve özellikle tarafsız tutumuyla son iki yıldır ciddi bir aktör olduğunu vurguladı. Şener, "Türkiye, tarafsız tutumuyla hem Ukrayna hem de Rusya'nın güvenliğini kazandı. Hem gıda hem de enerji sorununu çözdü. Sadece Rusya ve Ukrayna'nın naklettiği enerjiyi değil, aynı zamanda TANAP Hattı'yla Orta Asya'dan gelen diğer hatlarla da Türkiye, Avrupa'nın enerji güvenliğinde önemli bir nokta oldu" dedi.



Prof. Dr. Sefer Şener

ENERJİ MERKEZİ HALİNE GELDİ

Şener, şöyle konuştu: "Daha önceki arabuluculuk çözümlerinde aldığı tavır, Türkiye'yi özellikle enerji alanında bir merkez üssü haline getirdi. Türkiye; coğrafi konumunu, diplomatik yaklaşımını, taraflarla yakınlığını ve iyi ilişkilerini kullanarak bu bölgede enerji başta olmak üzere ciddi bir lojistik üs olması noktasında önemli adımlar atıyor. Türkiye'nin vizyon projelerini de bu bağlamda düşünmek lazım. Türkiye, son 20 yıldır çok önemli altyapı yatırımı yapıyor. Bunu da uluslararası yollarla, demiryollarıyla ve karayollarıyla entegre ediyor. Fiili olarak da önemli bir avantaja sahip ve bu yolların üzerindeki enerjiyi de kontrol ediyor. Buna Rusya ve Orta Asya'daki diğer ülkeler de taraf. Trakya'nın doğalgaz fiyatlarının belirlendiği bir merkez olması konusunda herkes olumlu görüşte. Düşünün, alt koridoru kullandığımızda Çin'den çıkan bir ürünün 20-30 günde Londra'ya veya diğer şehirlere ulaşması söz konusu. Kuzey Koridoru da kullanıldığında süre yine uzuyor. Ancak Türkiye'nin olduğu Orta Koridor kullanıldığında süre yarıya, hatta daha da altına düşüyor. Bu çok büyük bir avantaj."

'İstanbul'da başladı, İstanbul'da bitsin'

Mayıs ayında Rusya-Ukrayna savaşının sona ermesi için Türkiye'nin ev sahipliğinde Rusya ve Ukrayna aynı masaya oturmuştu. İstanbul'da başlayan görüşmelerin yine İstanbul'da barışla son bulmasını isteyen Ukrayna İstanbul Büyükelçisi Naryman Dzhelialov, Türkiye'ye güvendiklerini ve Türkiye'nin bu

süreçle ilgilendiğini söyledi. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve ekibine teşekkür eden Dzhelialov, "Bizler, en yakın zamanda barış olsun istiyoruz. Bu barış, adil ve toprak bütünlüğünü koruyacak şekilde olmalı. Türkiye'de tarafsız ve adil olduğu için burada neticelenmesini istiyoruz" diye konuştu.



SiHA ihracatında dünya markası oldu

Bayraktar TB2, düşük maliyet/etki dengesi ve 30 ülkeyi bulan ihracat ağıyla Baykar'ın lokomotif ürünü olmayı sürdürüyor. Ukrayna'dan Libya'ya birçok sahada aktif olarak kullanılan Bayraktar TB2, Türkiye'yi SiHA ihracatında dünyanın önde gelen ülkelerinden biri haline getirdi. Yeni nesil Bayraktar TB3 ise nisan ayında TCG Anadolu üzerinde 'kısa pistli gemiden tam otonom kalkış-iniş' testlerinde bir günde dört sorti tamamlayarak dikkatleri üzerine çekti. TB3, bu özelliğiyle dünyada bir ilk oldu. Gemi konuslu 100'üncü sortisini de tamamlayan TB3, katlanabilir kanat yapısıyla kısa güvertede daha fazla hava aracı konuşlandırılmasına imkan tanıyor. Ayrıca yerli olarak geliştirilen seston 4 kat hızlı ve 100 bin feete çıkan süpersonik füze, Bayraktar TB3'ten başarıyla fırlatıldı.

**AVRUPA'NIN
ARDINDAN SIRA
ASYA'DA**

Türk savunma sanayi teknoloji devlerinin radarında

Baykar'ın İtalyan savunma devi Leonardo ile imzaladığı işbirliği anlaşması, Türk savunma sanayinin Avrupa pazarında daha güçlü bir aktör olmasının önünü açtı. Japonya'nın teknoloji transferi ve ürün ithalatı için Türkiye ile temaslara başlaması ise Asya pazarına açılımın güçlü işareti oldu.

Tokyo'nun savunma teknolojileri ve üretim alanlarında işbirliği yapma isteğinin en somut göstergesi ise Japonya Savunma Bakanı'nun ilk kez Türkiye'yi ziyareti oldu. Asya devi 2027 yılına kadar insansız hava araçları tedariki ve geliştirilmesi için 6.8 milyar dolarlık bütçe planlıyor.

İTALYAN savunma devi Leonardo ile yapılan işbirliği anlaşması, Türk savunma sanayinin Avrupa pazarındaki etkisini artırırken, teknoloji transferi, işbirliği ve insansız hava araçlarının (İHA) ithalatı için Japonya Savunma Bakanı'nun Türkiye ziyareti, Asya pazarında yeni bir döneme işaret etti.

STRATEJİK FIRSAT DOĞDU

Silahlı insansız hava araçları (SiHA) ihracatında lider konumda bulunan Baykar'ın, dünyanın en büyük savunma şirketlerinden Leonardo ile işbirliği anlaşması imzalaması, Türk savunma sanayinde yeni bir dönemin kapısını araladı. Avrupa pazarına erişimde önemli bir adım olarak değerlendirilen bu anlaşma sonrası bir diğer gelişme de Japonya'nın Türk savunma sanayine yönelik teknoloji transferi ve ürün tedariki girişimleri oldu. Böylece Türkiye, hem Avrupa hem de Asya'da etkinliğini artıracak stratejik bir fırsat yakaladı.

40'TAN FAZLA ANLAŞMA

Dünyada artan bölgesel çatışmalarda, özellikle Ukrayna-Rusya savaşında aktif rol oynayan Türk SiHA'ları, maliyet-performans dengesiyle tüm dikkatleri üzerine çekiyor. Otonom ve entegre seyir füzeleriyle tam uyumlu çalışabilen Bayraktar TB-2'lerin sahadaki başarısı, Türkiye'nin bugüne kadar 40'tan fazla ülke ile İHA ve SiHA ihracatına yönelik sözleşme imzalamasında belirleyici oldu. Bu kapsamda özellikle SiHA üreticisi Baykar'ın 30'dan fazla ülke ile aktif sözleşmesi bulunuyor.

SAVUNMA BAKANININ İLK ZİYARETİ

Çin'in bölgede yarattığı güvenlik endişeleri nedeniyle silahlı kuvvetlerinde insansız sistemlerin rolünü genişletmek isteyen Japonya, Türkiye ile İHA ve SiHA'lara yönelik teknoloji transferi ve ortak Ar-Ge için işbirliği istiyor. Tokyo'nun savunma teknolojileri ve üretim alanlarında işbirliği yapma isteğinin somut göstergesi ise Japonya Savunma Bakanı'nun geçtiğimiz haftalarda Türkiye'yi ziyareti oldu.

Japonya Savunma Bakanı Gen Nakatani, Türkiye'deki resmi temaslari kapsamında Milli Savunma Bakanı Yaşar Güler ile Ankara'da bir araya geldi. Tokyo bu ziyaretin, bir Japon savunma bakanının Türkiye'ye yaptığı ilk resmi ziyaret olduğunu bildirdi. Savunma sanayinde işbirliğini güçlendirme sözü veren konuk Bakan Nakatani'nin Türkiye ziyaretinde esas gündemi, Türk İHA'larının olası tedariki oluşturdu.



Osman KUVVET



TUSAŞ VE BAYKAR'I DA GEZDİ

Japon Bakan ve beraberindeki heyet, ziyaret kapsamında İstanbul Tersane Komutanlığı, Baykar Teknoloji ve Türk Havacılık ve Uzay Sanayii (TUSAŞ) tesislerini ziyaret ederek, Türkiye'nin İHA sistemleri hakkında brifing aldı. Japon basını, Tokyo yönetiminin özellikle Bayraktar TB2 ve TB3 modelleriyle ilgilendiğini, bu sistemlerin Ukrayna, Karabağ ve Libya gibi sahalarda elde ettiği başarıların dikkate alındığını yazdı.

TEKNOLOJİ TRANSFERİ

Görüşmelerde yalnızca tedarik değil, aynı zamanda teknoloji transferi ve ortak Ar-Ge konuları da masaya yatırıldı. Türkiye'deki Savunma Sanayii Başkanlığı (SSB) ile Japonya'nın Savunma Malzeme Tedarik ve Teknoloji Ajansı (ATLA) arasında ortak çalışma grubu kurulması da kararlaştırıldı.

Baykar Genel Müdürü Haluk Bayraktar, Japon heyete yaptığı sunumda, merhum babası Özdemir Bayraktar'ın 1980'lerde Japon Shibaura Traktör firması ile gerçekleştirdiği teknoloji transferi projesini hatırlatarak, iki ülke arasındaki tarihsel bağa da dikkat çekti.

'İZUMO' İÇİN TEK SEÇENEK TB3

Japonya'nın gündeminde özellikle deniz konuslu operasyonlara uygun Bayraktar TB3 modeli öne çıktı. Katlanabilir kanat yapısıyla kısa pistli gemilerden kalkış ve iniş yapabilen TB3, özellikle Japon donanması envanterindeki Izumo platformları için tek seçenek olarak değerlendiriliyor. Dünya üzerinde kısa pistli deniz platformuna iniş/kalkış gerçekleştiren ilk SiHA olan Bayraktar TB3, bu kabiliyete sahip tek

SiHA konumunda bulunuyor.

6.8 MİLYAR DOLARLIK BÜTÇE

Tokyo yönetimi, 2026 mali yılı için insansız sistemlere 200 milyar yen (1.4 milyar dolar) ayırmayı planlıyor. Japon Savunma Bakanlığı, nisan ayında başlayan mali yıl için bütçe talebini ağustos ayı sonuna kadar sunacak. Bu bütçe, Japonya'nın 2027 yılına kadar Öz Savunma Kuvvetleri'ne hava, deniz ve su altı insansız araçlarını hızla entegre etme planının bir parçası olacak. Japonya, 2027 yılına kadar 43 trilyon yenlik beş yıllık harcama planının tamamlanmasına kadar drone tedariki ve Ar-Ge maliyetleri için yaklaşık 1 trilyon yen (6.8 milyar dolar) harcamayı hedefliyor.

TÜRKİYE TEDARİK LİSTESİNDE

Çin'in Japonya çevresindeki artan askeri faaliyetleri ve Kuzey Kore'nin füze denemeleri, Tokyo'da İHA'lara yönelik ihtiyacı daha da acil hale getirdi. Bu doğrultuda Japonya, Türkiye'nin yanı sıra ABD, Avustralya ve diğer müttefiklerden sistem tedarikini değerlendiriyor. Japonya Savunma Bakanlığı, halihazırda 2025 mali yılında ABD yapımı büyük MQ-9B SeaGuardian insansız hava araçlarının konuşlandırılması için 41.5 milyar yen, küçük saldırı amaçlı insansız hava araçlarının alımı içinse 3.2 milyar yen ayırdı. Uzun vadede de bu sistemlerin yerli üretimini teşvik etmeyi, Mitsubishi Heavy Industries, Kawasaki Motors ve Subaru gibi şirketleri sürece dahil ederek tedarik zincirlerini güçlendirmeyi planlıyor.



İtalyan Piaggio'yu bünyesine kattı

Baykar, bu yaz İtalyan Piaggio Aerospace'i satın alarak Avrupa'da güçlü bir üretim ve bakım-onarım (MRO) ağına sahibi oldu. Bu satın almanın Baykar'a sağladığı kazanım şu şekilde:

● **Avrupa üretim izi ve sertifikasyon:**

Piaggio'nun EASA sertifikasyon süreçlerindeki birikimi, Baykar'a Avrupa pazarında endüstriyel güç kazandırıyor.

● **MRO ve komponent kabiliyeti:** Piaggio'nun motor ve komponent bakım-onarım tecrübesi, Baykar'ın artan

uluslararası filo desteği ihtiyacını karşılamasında kritik rol oynuyor.

● **Ürün portföyü çeşitlenmesi:** Piaggio'nun Avanti EVO mirası Baykar'a sivil havacılık ve iş jeti pazarına girme imkanı da sunuyor.



KAAN'a uluslararası talep artıyor

Türk Havacılık ve Uzay Sanayii (TUSAŞ) tarafından geliştirilen milli muharip uçak KAAN, Türkiye'nin savunma kapasitesini artırmanın ötesinde, uluslararası alanda da ilgi görmeye devam ediyor.

PROJEYE KATILMAK İSTİYOR

Mısır, 2024'te Cumhurbaşkanı Sisi'nin Ankara ziyaretinde projeye resmi ilgi göstermiş, Genelkurmay Başkanı Khalifa'nın temaslarda teknoloji transferi ve ortak üretim konuları öne çıkmıştı. Mısır'ın yıl sonuna kadar projeye katılım anlaşması imzalaması bekleniyor.

F-35 YERİNE KAAN

İspanya ise F-35 alımını iptal etmesinin ardından KAAN'ı stratejik bir alternatif olarak değerlendiriyor. İspanyol basını, özellikle olası 'deniz versiyonu'nun gelecekteki uçak gemisi projelerinde F-35B'ye alternatif olabileceğini yazdı.

48 ADET KAAN ALIMI

En somut gelişme ise Endonezya'dan geldi. INDO Defence 2025 Fuarı'nda imzalanan anlaşmayla 48 adet KAAN'ın 120 ay içinde teslim edilmesi kararlaştırıldı. Anlaşma, uçak teslimatının yanı sıra yerli motor entegrasyonu, teknoloji transferi ve ortak üretim başlıklarını da kapsıyor.

Bu gelişmeler KAAN'ı yalnızca Türkiye'nin değil, farklı bölgelerdeki ülkelerin de ortak gücü haline getirerek, projenin maliyetini düşürüp üretim sürecini hızlandıracak.

Türk kumaş sektöründen Moskova çıkarması

200 RUS ALICIYLA İKİLİ GÖRÜŞME



Moskova'da 19-22 Ağustos tarihlerinde düzenlenen 4. Gate of Business Textile B2B etkinliği yoğun ilgi gördü. Etkinlikte 200 Rus alıcı firmayla Türk kumaş sektörünü temsilen katılan 30 firma bir araya geldi. 480 ikili iş görüşmesinden 172'si olumlu sonuçlandı.

TİCARET Bakanlığı'nın destekleriyle İstanbul Ticaret Odası tarafından Rusya'nın başkenti Moskova'da 19-22 Ağustos tarihlerinde düzenlenen 4. Gate of Business Textile B2B etkinliği yoğun ilgi gördü ve başarılı görüşmelerle tamamlandı. İki gün süren organizasyonda, 200 Rus alıcı firma ile Türk kumaş sektörünü temsilen katılan 30 firma bir araya geldi. Toplamda 480 ikili iş görüşmesinden 172'si olumlu sonuçlandı.

İŞBİRLİĞİ FIRSATLARI

Etkinliğin ikinci gününde, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca ile Moskova Ticaret Müşavirleri Ahmet Onur Öztürk ve Kadir Sarıkaya, firmaları ziyaret ederek, pazara ilişkin değerlendirmelerde bulundu ve ihracatçılara birebir bilgi

aktardı. Türk kumaş sektörünün Rusya pazarındaki etkinliğini güçlendirmeyi hedefleyen bu buluşma, karşılıklı işbirliği fırsatlarının geliştirilmesine olanak sağlayan verimli bir platform sundu.

TÜRK KUMAŞ ALGISI GÜÇLENECEK

Gate of Business Textile markasının farklı pazarlarda da süreklilik kazanarak geliştirilmesinin; Türk kumaş sektörünün yeni pazarlara girişinde, mevcut pazarlarda ise daha güçlü bir konuma ulaşmasında önemli rol oynayacağı öngörülmüyor. Ayrıca, Türkiye'nin üst düzey standartlarda organizasyonlarla temsil edilmesinin, Türkiye ve Türk kumaşı algısının güçlendirilmesine doğrudan katkı sağlayacağı belirtiliyor.



Endonezya ile daha fazla ticaret için mutabakat

Türkiye ile Endonezya arasında 2.2 milyar dolarlık ticaret hacmi var. İki ülke ilişkileri yakın olmasına rağmen ticaret mevcut potansiyelin altında. İstanbul Ticaret Odası ile Cakarta Ticaret ve Sanayi Odası, sürdürülebilir işbirlikleri geliştirilmesi yönünde mutabakata vardı.

MESUDE DEMİRHAN

TARİHİ ve kültürel bağları çok eskiye dayanmasına rağmen Türkiye ile Endonezya arasında 2.2 milyar dolarlık ticaret hacmi var. İkili ilişkilerin bu kadar yakın olmasına rağmen ticaretin mevcut potansiyelin altında kaldığı görülüyor. Türkiye'nin 2025 hedef ülkeler listesinde yer alan Endonezya, 280 milyon nüfusu, genç demografik yapısı, zengin doğal kaynakları ve altyapı yatırımlarıyla yükselen bir ekonomi.

İŞ FORUMLARI VE FUARLAR

Bu kapsamda; Cakarta Ticaret ve Sanayi Odası Başkan Yardımcısı Mahir Yahya Bayasut, Endonezya Cumhuriyeti İstanbul Başkonsolosluğu Ticaret Ataşesi Shanti Damayanti ve Konsolosluk Yetkilisi Yoga Mustofa, İstanbul Ticaret Odası'nı ziyaret etti. Heyeti, İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu konuk etti. Toplantıda, Türkiye ile Endonezya arasındaki ikili ticaretin geliştirilmesi ve yatırım fırsatları ele alındı. Ayrıca iki ülke iş insanlarını buluşturacak iş forumları, fuarlar ve sektörel etkinliklerin düzenlenmesi konusunda fikir alışverişinde bulunuldu. Toplantıda, sürdürülebilir işbirlikleri geliştirilmesi yönünde de mutabakata varıldı.

EĞİTİMDE İŞBİRLİĞİ FIRSATI

İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu, Cakarta özelinde Endonezya'yla ikili görüşmelerin giderek arttığını dikkat çekerek, şunları kaydetti: "Bu bizim için çok kıymetli. Bu sıcak ilişkilerle ülkelerimizin daha da yakınlaşacağını düşünüyoruz. Kasım ayında düzenlenecek olan SIAL Cakarta gıda fuarında olmamız bizim için çok önemli. Bu fuarlar üyelerimiz sadece iş yapmakla kalmıyor, iki ülke arasında tarihten gelen ilişkilerimizi daha da kuvvetlendirmeye çalışıyoruz. Devletimizin aynı bir politikası olarak geçmişimiz olan



dost ülkelerle yakın temasımız devam ediyor. İTO ve Cakarta Ticaret ve Sanayi Odası olarak bizlere çok görev düşüyor. Her fırsatta bir araya gelmeye çalışıyoruz. İnşallah biz de Cakarta'da sizlerle bir araya geliriz ve beraber daha neler yapabiliriz, onları konuşuruz. İkili anlaşmalarımız da var. Bunlar çerçevesinde üyelerimizi, iş adamlarımızı bir araya getirerek daha sıkı temas kurabiliriz. Sadece ticari alanda değil eğitim alanında da işbirliği kapasitemiz var. Bu yapıyı en iyi şekilde kullanmamız lazım."

Gıda sektörüne odaklandık

Cakarta Ticaret ve Sanayi Odası Başkan Yardımcısı Mahir Yahya Bayasut, bu yıl Türkiye-Endonezya diplomatik ilişkilerinin 75'inci yıl dönümü olduğunu hatırlatarak, "Cakarta'yla İstanbul'un ilişkilerini daha çok geliştirmesini istiyoruz. Kasım ayında Cakarta'daki fuarada toplantı yapmak istiyoruz. Tarım, hayvancılık ve gıda sektörüne odaklandık. Türkiye ile bu alanlarda çalışmak istiyoruz. Atık yönetimi ve Ar-Ge sektörlerinde desteğinize ihtiyacımız var. İkili anlaşmalar yaparak, işbirliğimizi artırmak istiyoruz" dedi.



Ukrayna inşaat ve enerjide yeni işbirliği yapmak istiyor

MESUDE DEMİRHAN

TÜRKİYE ile Ukrayna arasındaki ticaret hacmi, 2024'te 6.2 milyar dolar olarak gerçekleşti. İki ülke arasındaki ticaret hacminin 10 milyar dolara çıkarılması hedeflenirken, Ukrayna'nın yeniden inşası için Türk firmalarına büyük iş düşüyor. Bu kapsamda; Ukrayna İstanbul Büyükelçisi Naryman Dzhelialov, Ukrayna İstanbul Başkonsolosu Roman Nedilskyi ve Ticaret Ataşesi Artem Popov, İstanbul Ticaret Odası'nı ziyaret etti. Heyeti, İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu kabul etti. Görüşmede, Türkiye ile Ukrayna arasındaki ticaretin geliştirilmesi ve başta inşaat, lojistik ve enerji olmak üzere birçok sektörde işbirliği imkânları ele alındı.

DAHA FAZLA TİCARET

İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu, İTO'nun 800 binden fazla üyesiyle Türkiye'nin en büyük, dünyanın ise ikinci büyük odası olduğunu belirterek, Türkiye'nin toplam ihracatının yaklaşık yarısının

İstanbul'dan gerçekleştirildiğini söyledi. "Ukrayna bizim için çok değerli" diyen Develioğlu, "Ukrayna'yla hem siyasi hem de ticari konularda iyi anlaşma iki ülkemiz. Ukrayna, ilişkilerimizin iyi olduğu ülkelerin başında geliyor. Dünyada ekonomik olarak daralma var. Ukrayna'yla ve daha kolay iş yapabileceğimiz ülkelerle işbirliğini artırmak için çok talep geliyor" dedi.

TECRÜBENİZDEN YARARLANALIM

Ukrayna İstanbul Büyükelçisi Naryman Dzhelialov ise İstanbul'un Ukrayna için çok önemli bir yere sahip olduğunu söyledi. Türkiye'nin ticaret yollarının tam ortasında olduğunu dile getiren Dzhelialov, "Türk iş insanları Ukrayna'da çalışmak istiyor. Hali hazırda birçok alanda Türk firmaları Ukrayna'da faaliyet gösteriyor. Türkiye ile ticaret hacmimizi artırmak istiyoruz. Rusya ile olan savaş, ekonomimize çok zarar verdi. Türkiye'nin kamu-özel işbirliği tecrübesinden yararlanmak istiyoruz" dedi.

SIAL CHINA 2026

Şanhay - Çin Halk Cumhuriyeti
18 - 20 Mayıs 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



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

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



Kamu bankalarının paha biçilemez değeri

Osmanlı ekonomisinden, 102 yılı geride bırakmaya hazırlanan Cumhuriyet ekonomisine, bankacılık tarihimiz Türkiye ekonomisinin üretim, istihdam, ihracat ve kalkınma mücadelesi adına önemli ipuçlarına işaret eder. Osmanlı'dan Cumhuriyet'e kentlerimizden kasabalarımıza, Türkiye'nin 'yerel bankacılık' deneyimi arzu edilen şekilde başarılı olamamış olsa da 1940'lı yıllardan itibaren kökleşme sürecini hızlandıran ulusal bankacılık anlayışı, eğer kamu bankaları olmasaydı, milli bir bankacılık anlayışını yakalayamazdı. Bu nedenle, Cumhuriyetimizin kuruluş sürecinden itibaren Ziraat Bankası'nın da Halk Bankası'nın da Vakıflar Bankası'nın da ayrı ayrı, sektörlerimizin, KOBİ'lerimizin, reel sektörün gelişimine, ülkemizin kalkınmasına paha biçilemez katkıları oldu. 2006-2008 döneminde, IMF'nin de ısrarlı telkinleriyle kamu bankalarımızın hızla özelleştirilmeleri gündeme geldiğinde, Okan Müderrisoğlu'nun yazısında belirttiği gibi en çok karşı çıkan iktisatçılardan biri oldum.

Ekonomi için vazgeçilmez

Hatta gazete yazıları ve televizyon programlarında, Türkiye ekonomisi için kamu bankalarımızın varlığının neden gerekli olduğunu, bilhassa reel sektör ve KOBİ'lerimiz adına neden vazgeçilmez olduklarını izah ettiğim dönemde, ne tuhaftır ki 'komünist' olmakla dahi suçlandım. 2008 küresel finans krizi ve bilhassa ABD ile Avrupa'da bankacılık sektörünün yaşadığı ağır kriz sürecinde, kamu bankalarımızın varlığının Türkiye gibi sürdürülebilir kalkınma hedefleri olan bir 'yükselen ekonomi' için ne kadar elzem olduğu bir kez daha anlaşıldı. 2001 krizi sonrası yeniden yapılandırılan ve gerçek manada piyasa ekonomisi mantığıyla çalışmaya başlayan kamu bankalarımız, 2007 ile 2024 arası Türkiye'nin dünya ortalamasında gerek G20 gerekse OECD üyesi ülkeler arasında en yüksek ortalama GSYH büyüme hızına ulaşan ülkeler arasında yer almasına değerli katkı sağladılar.

Türkiye ekonomisi bu dönemde, Cumhuriyet'in ilk yıllarından sonra, bir kez daha ortalama yüzde 5 ile 8 arası bir büyüme hızı yakalayarak, bugün 1.5 trilyon dolarlık GSYH büyüklüğüne ulaştı. Bu başarıda, Cumhurbaşkanımızın güçlü, kararlı ve vizyoner liderliğinde, reel sektör rekabetinde, ihracat hamlesinde, Türk finans sektörünün uluslararası ölçekte yeniden yapılanmasında elde edilen reform odaklı başarıların payı paha biçilmez düzeydedir. 2007-2008 döneminde, sadece kamu bankalarımız için değil, aynı zamanda köklü özel sektör bankalarımızın iştiraklerinin ve banka mensup ile emekli sandıklarının devrine dair de IMF'nin baskılarının yanlış olduğunu hep dile getirdik. Atlantik İttifakı ile aramızda anlaşmazlıkların arttığı, Türkiye'ye üstü örtülü finansal ambargo uygulanan dönemde, Türkiye'nin dünyanın 7 yükselen ekonomisi arasında yer almasına büyük katkı sağlayan mega altyapı projelerimiz kamu bankalarımız olmasaydı asla gerçekleşmezdi.

Özel sektör dinamizmi

Bugün, kamu bankalarımız, özel sektör dinamizmi, gerçek piyasa ekonomisi anlayışı ve yüksek düzeyde kamu ciddiyeti ve özeniyle yönetiliyor. Kamu bankalarımız, son 15 yılda Türk bankacılık sektörümüzün dünyanın önde gelen ekonomileri arasında seçkin bir noktada yer almasına kritik önemde katkı sağladı. 2008 küresel finans krizinden bu yana, Türkiye pek çok yerel, bölgesel ve küresel krizi, ülkemize yönelik onca hainlik ve saldırıyı yönetebilmiş ve başarıyla geride bırakabilmiş ise, bunda başta kamu bankalarımız, uluslararası bankacılık standartlarında stres testlerinden başarıyla çıkan bir bankacılık bilanço kalitemiz olduğu asla unutulmamalı. Bu nedenle, kamu bankası yöneticilerimizin haksız ve mesnetsiz iddialarla yıpratılmaya çalışılması, kamu bankalarımızın yüksek itibarına doğrudan saldırı anlamına da gelir. Buna asla izin veremeyiz.

BARIŞ CABACI

ULUSLARARASI kredi derecelendirme kuruluşlarının temmuz sonunda Türkiye'ye ilişkin not güncellemelerinde artışlar oldu. Moody's, Türkiye'nin kredi notunu Ba3 seviyesine yükseltirken, Fitch Ratings ise piyasa beklentilerine paralel olarak BB- seviyesini teyit etti. Moody's'in bu kararı, Türkiye'nin kredi notunu yatırım yapılabilir seviyeye bir adım daha yaklaştırmakla, Fitch'in teyidi de ekonomideki istikrarın korunmasına işaret etti. Moody's değerlendirmesinde, son dönemde uygulanan sıkı para politikalarının, enflasyonla mücadelede kararlılığın ve ekonomik dengesizliklerdeki iyileşmenin not artışında etkili olduğunu vurguladı. Kuruluş, Türkiye'nin döviz ve yerel para birimi tavan notlarını da yükseltti. Fitch ise Türkiye'nin düşük kamu borcu, güçlü bankacılık sektörü ve benzer ülkelere kıyasla kişi başı gelir seviyesinin altını çizdi. Görünümün dengeli olarak korunması, ihtiyatlılığın süreceğini gösterdi. Kredi notundaki yükseliş, yalnızca portföy yatırımlarına değil, reel sektöre de güven verici bir sinyal olarak görüldü.

REEL SEKTÖRE ETKİSİ SINIRLI

Yıldız Teknik Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Mesut Karakaş, "Şu anda S&P dış borçlanma notumuz BB-, Moody's dış borçlanma notumuz Ba3, Fitch notumuz ise BB-'dir. Bu notların yükselmesi, reel sektörün yurt dışında borçlanabilmesini kolaylaştırırken, borçlanma maliyetini de azaltıcı etki yapıyor" dedi. Buna karşın reel sektörün yurt dışı borçlanma iştahının kur şokları nedeniyle düşük kaldığını vurgulayan Prof. Dr. Karakaş, "Genel olarak not artışları reel sektörden çok sıcak para akışlarını etkiliyor. Notların yükselmesinin sıcak para akışlarına etkisini yüksek



düzeyde görebilirken, bu etki reel sektör için oldukça sınırlıdır. Reel sektör açısından not artışının etkisi, daha çok bankaların yurt dışı borçlanmalarını kolaylaştırmaları ve elde ettikleri kaynakları iç piyasaya plase etmelerinden kaynaklanıyor" ifadelerini kullandı.

EKONOMİ POLİTİKALARI SÜREKLİLİĞİ

Şu anda hem S&P hem Moody's hem de Fitch tarafından verilen notların, yatırım yapılabilir seviyenin üç basamak altında olduğunu söyleyen Prof. Dr. Karakaş, "Bu seviyeye ulaşmak için ekonomi politikalarının sürekliliği ve sapma yaşanmaması elzemdir. Kur stabilitesinin sağlanması için enflasyonun ve cari açığın kontrol altında tutulması gerekir. Yüksek

enflasyon ve cari açık, yabancı kuruluşlara döviz kuru riskinin arttığını gösteriyor" dedi.

2027'DE MÜMKÜN GÖRÜNÜYOR

Not artışlarının yatırım yapılabilir seviyeye çıkmasının 2027'de mümkün görüldüğüne işaret eden Karakaş, şunları söyledi: "Enflasyonla mücadele ve cari açığın seyrine bakıldığında not artışlarının yatırım yapılabilir seviyeye en az iki yıl içinde ulaşması mümkün olacaktır. Bu süreçte özellikle 2027 yılındaki gelişmelere odaklanılmalı, enerji ve altın kaynaklı cari açığın önüne geçecek yapısal adımlar atılmalı. Örneğin, güneş ve rüzgar enerjisi yatırımlarının desteklenmesi, altının yatırım aracı olma kültürünün azaltılarak diğer yatırım araçlarının kullanımının artırılması gibi adımlar önemli."



Doğrudan yatırımda teşvikler önemli

Kredi notunun yükselmesinin doğrudan yatırımlara etkisini de değerlendiren Prof. Dr. Karakaş, şunları söyledi: "Portföy yatırımlarının artması için en az iki büyük derecelendirme kuruluşunun notumuzu yatırım yapılabilir seviyeye çekmesi gerekir. Doğrudan yabancı yatırım açısından ise yalnızca kredi notu değil, yatırımın kârlılığı, sağlanacak teşvikler ve hukuki güvence önemli. Kredi notu elbette önemli fakat ondan önce finansal istikrarı sağlamak, üretim ekonomisini desteklemek, teknoloji ve know-how transferi yapacak yabancı yatırımcıya avantaj sağlamak ve hukuki reformları hayata geçirmek daha büyük adımlar olacak."

INTERSOLAR EUROPE 2026

Münih - Almanya
23 - 25 Haziran 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

- BİPV - Binalara entegre çözümler
- PV - Fotovoltaik Ürünler
- ICT ve PV Yazılımları
- Enerjiye Bilgi ve İletişim Teknolojileri, Yazılım
- Jüri'lendirme ve Soğutma
- İnvertör
- Enerji Sektörünün tüm malzeme ve bileşenleri
- Fotovoltaik Güneş Pilleri

TÜRKİYE'NİN GÜNEŞİ DÜNYANIN ENERJİSİ

NEDEN THE SMARTER E EUROPE – INTERSOLAR EUROPE ?

- Avrupa'nın Enerji Fuarı The Smarter E Europe kapsamında "Güneş Enerjisi" sektörü temsilcilerine ulaşım imkanı
- 19 salonda toplam 206.000 m² sergileme alanı
- 57 ülkeden 2737 uluslararası katılımcı
- 107.000'den fazla profesyonel ziyaretçi
- Enerji sektöründeki gelişmelerin yerinde incelemesi
- Uluslararası güneş enerjisi profesyonelleri ile, buluşma ve işbirliği kurma fırsatı

TÜRKİYE MİLLİ STANTLARININ YER ALACAĞI İHTİSAS SALONLARI

- A5 ve C4 Salonları - Intersolar Europe: PV invertörler, PV sistem sağlayıcıları, PV distribütörleri, PV ürünler, PV hizmetleri, Solar Isı Teknolojileri

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Katılım bedeli : 750 Euro / m²
Minumum stant alanı : 12 m²



Alişan Çavaz
0212 455 64 14
0531 602 77 31
alisan.cavaz@ito.org.tr

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

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



BTM'DEN 4 ÜNİVERSİTEYLE İŞBİRLİĞİ

Girişimcilik ruhu aşılacak

TÜRKİYE'nin önde gelen üniversitelerinden İstanbul Teknik Üniversitesi, Yıldız Teknik Üniversitesi, Galatasaray Üniversitesi ve İstanbul Ticaret Üniversitesi; öğrencilerini ve akademisyenlerini girişimcilik yolculuğunda desteklemek için Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) ile ayrı protokol imzaladı. Protokollere, BTM Genel Müdürü Dr. Önder Kul imza attı. Dört üniversite ile ayrı ayrı imzalanan işbirliği protokolleri kapsamında söz konusu üniversitelerin akademisyenleri ve öğrencileri BTM'nin girişimcilik programlarından, mentorluk ağından ve yatırımcı ekosisteminden faydalanabilecek. Şirketini kurmuş akademisyenler için ise BTM TEKMER ayrıcalıklı ve teşvik mekanizmaları sayesinde bilimsel araştırmaların ticarileştirilmesi kolaylaşacak. Böylece akademik çalışmalar, girişimcilik ekosistemine kazandırılarak hem ekonomik hem de toplumsal fayda üretilecek.

Kampüs elçileri programı geliyor

İşbirliği protokollerinde ayrıca, öğrencilerin girişimcilik kültürünü daha yakından deneyimlemesi için BTM Kampüs Elçileri Programı da devreye alınacak. Üniversite öğrencileri, BTM'nin kampüs elçileri olarak hem girişimcilik vizyonunu yaygınlaştıracak hem de ekosisteme daha erken adım atma fırsatı bulacak. Üniversitelerle işbirliğini değerlendiren BTM Genel Müdürü Dr. Önder Kul, "BTM, İstanbul Teknik Üniversitesi, Galatasaray Üniversitesi, Yıldız Teknik Üniversitesi ve İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin girişimcilik vizyonuna kurumsal çözüm ortağı olarak katkı sağlarken, bu dört güzide üniversitemiz de BTM ile işbirliği sayesinde girişimcilik altyapılarını daha güçlü ve kurumsal bir zemine taşıyacak" dedi.



Konut sektörü 2026'ya hazırlanıyor

MEVDUATTAN ÇÖZÜLEN
PARA PIYASAYI
HAREKETLENDİRECEK

Merkez Bankası'nın faiz indirim döngüsüne başlamasıyla birlikte mevduattan çözülen paranın yeni adreslerinden birinin de gayrimenkul piyasası olması bekleniyor.

TÜRKİYE Cumhuriyet Merkez Bankası'nın (TCMB) beklenen faiz indirim döngüsüne başlaması, yatırımcı tercihlerinde yeni bir dönemin kapısını araladı. Mevduat faizlerindeki kademeli düşüşle birlikte, buradan çözülen paranın yeni adresinin gayrimenkul piyasası olması bekleniyor. Uzmanlara göre, halihazırda hızlanan konut satışlarının, bu sermaye akışıyla 2026 yılında rekor kırabileceği ifade edildi.

GÜÇLÜ PERFORMANS SİNYALİ

Gayrimenkul piyasası, faiz indirimlerinin tam etkisi hissedilmeden güçlü bir performans sinyali verdi. 2025 yılının ikinci çeyreği, nisan, mayıs ve haziran aylarında gerçekleşen toplam 370 bin adetlik satışla tüm zamanların en güçlü ikinci çeyreği olarak kayıtlara geçti. Sıfır konut satışlarında yaşanan sıçrama ise yeni inşaat projelerinin de piyasada karşılık bulduğunu gösterdi. Yılın ilk yedi ayında (ocak-temmuz) ise toplam satışlar, geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 24 artarak 834 bin adede ulaştı. Piyasada hakim olmaya başlayan bu görüş, yükseliş trendinin 2026'da daha yüksek satış adetleriyle devam edeceği yönünde güçlendi.

YASTIK ALTI DEVREDE

Yüksek faiz ortamında krediye erişmekte zorlanan alıcıların, birikimlerini kullanarak konut piyasasına bir miktar hareket getirdiği belirtildi. Uzmanlar, vatandaşların altın ve döviz birikimlerinin yanı sıra, vadesi dolan mevduat ile kur korumalı mevduat (KKM) hesaplarından çektikleri parayı da konut alımına yönlendirebileceğini ifade etti.

KKM'DEN KONUTA

Gayrimenkul Yatırımcıları Derneği (GYODER) Yönetim



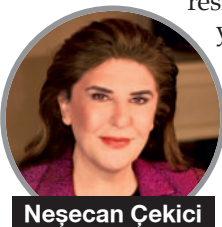
Yasar KAYA

Kurulu Başkanı Neşecan Çekici, İstanbul Ticaret'e yaptığı değerlendirmede, KKM uygulamasının sona ermesiyle serbest kalacak yaklaşık 11 milyar dolarlık kaynağın önemli bir yatırım adresinin konut olabileceğini belirtti.

Düşen faiz oranları nedeniyle yatırımcıların alternatif arayışında olduğunu söyleyen Çekici, konutun 'güvenli liman' algısı ve enflasyona karşı değer koruma özelliğiyle öne çıktığını vurguladı. Özellikle büyük şehirlerdeki sınırlı arz ve artan maliyetlerin fiyatları tuttuğunu ifade eden Çekici, ikinci el piyasasındaki hareketlenme beklentisi ve kentsel dönüşüm projelerinin yarattığı fırsatlarla gayrimenkulün cazibesini koruduğunu söyledi. Çekici, konutun önümüzdeki dönemin en güçlü yatırım araçlarından biri haline gelebileceğini belirtti.

İSTATİSTİKLERE YANSIDI

Piyasadaki hareketlenmenin resmi istatistiklere de yansıdığını kaydeden Neşecan Çekici, arz ve talep tarafındaki güçlü verileri paylaştı. Arz tarafındaki hareketlenmenin talebe paralel olduğunu belirten Çekici, şu



Neşecan Çekici

verileri aktardı: "Bir önceki yılın aynı çeyreğine göre, 2025 yılı II. çeyreğinde yapı ruhsatı verilen bina sayısı yüzde 47.4, daire sayısı yüzde 90.3 ve yüzölçüm yüzde 61.8 arttı. Nitekim ilk 7 ay konut satışları da geçen sene ilk 7 aya kıyasla yüzde 25'e yakın artmış durumda. İnşaat üretimi de yıllıkta yaklaşık yüzde 25 yukarıda. İnşaat sektöründe cirodaki artış ise yıllıkta yüzde 32'nin üstünde."

'ÖNEMLİ ZİRVE' UZAK DEĞİL

Emlak Uzmanı Mustafa Hakan Özelmacıklı ise konut piyasasındaki mevcut canlanmanın yılın son çeyreğinde daha da artacağını ve bu yılın 'önemli bir

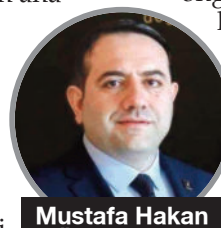
Piyasa temsilcileri ve uzmanlar, KKM'den çıkan 11 milyar dolarlık kaynağın da konuta yönelmesiyle konut sektörünün özellikle 2026'da çok hareketli bir dönem geçirebileceğini ifade etti.

zirveyle' sonlanabileceğini belirtti. Gayrimenkul yatırımları içinde konutun payının yükseldiğine dikkat çeken Özelmacıklı, "Daha önce yüzde 40 seviyelerinde olan tüm gayrimenkul satışları içerisinde konutun payının yüzde 45'lerin üzerine çıktığını söyleyebiliriz" dedi.

Özelmacıklı, vatandaşların özellikle kira geri dönüş oranını dikkate alarak konut yatırımını önceliklendirdiğini ifade etti. Piyasada ikinci el konut satışlarının ağırlığını koruduğunu belirten emlak uzmanı, toplam satışların yaklaşık yüzde 70'lik kısmının ikinci el gayrimenkulde gerçekleştiğini kaydetti.

FAİZ DÜŞÜŞÜ HAREKET GETİRECEK

Piyasadaki canlanmanın ana nedenlerinden birinin finansmana erişimin kolaylaşması olduğunu vurgulayan Özelmacıklı, bu durumun talebi artırarak fiyatları da yukarı çekeceğini söyledi. Özelmacıklı, konut kredisi faiz oranlarındaki düşüşün piyasaya etkisine ilişkin şu değerlendirmeyi yaptı: "Son dönemde konut kredisi faiz oranlarındaki düşüş hızlanırsa, konut satışlarındaki ipotekli



Mustafa Hakan Özelmacıklı

satışların payı artacak. Bu da konut satışlarına yeni ivmeler getirecektir."

Mustafa Hakan Özelmacıklı, "Konut kredisinde faiz oranlarının 2026 başlarında yüzde 2.5 seviyelerinde, 2026 sonlarında ise yüzde 2 seviyelerine kadar gerileme yaşayabileceğini tahmin ediyorum" diyerek, krediyi şimdiden çekip ileride yapılandırma imkanı bulabilecekler için önemli fırsatlar olduğunu da sözlerine ekledi.

Mevcut gayrimenkul arzının henüz talebi karşılayacak düzeyde olmadığını belirten Özelmacıklı, artan yapı ruhsatlarının inşaat firmalarının önümüzdeki döneme hazırlık yaptığını gösterdiğini ifade etti. Arzın talebin gerisinde kalacağı bir döneme girileceğini öngören uzman, fiyat artışlarının kaçınılmaz olacağını belirtti. Özelmacıklı, "Talebin arttığı, arzın ise yetersiz olduğu 2026 ve 2027 yılları arasında konut tarafında artışlar bekliyorum. Düşen faizler ve talebi karşılamayan arz nedeniyle bu dönemde fiyat artışı yaşanabilir" dedi.

Özelmacıklı, reel fiyat artışlarının önümüzdeki aydan itibaren Merkez Bankası verilerine de 'pozitif' olarak yansıyacağını tahmin ettiklerini söyledi.



politikasının Türkiye'nin gündeminde üst sıralarda yer alması gerektiğini söyleyen Çekici, gayrimenkul ekosisteminin oluşması için özel sektör, kamu, sivil toplum kuruluşları ve akademinin 'tek masada' bir araya gelmesi gerektiğinin altını çizdi. Hükümetin sosyal kiralık konut üretimi ve kentsel dönüşümü teşvik etmesini

'son derece yerinde bir adım' olarak değerlendiren Neşecan Çekici, "Ortak akılla yeni yollar, yeni çözümler geliştirmeli, dünya ile entegre, kalıcı ve sürdürülebilir politikalar oluşturarak sektörümüzü canlandırmalıyız" diyerek, sektörün geleceği için ortak akıl ve sürdürülebilir politikalara ihtiyaç olduğunu belirtti.

Fed faizleri indirir mi? İndirirse bizi nasıl etkiler?

ABD Merkez Bankası (Fed) Başkanı Jerome Powell, Jackson Hole kentinde düzenlenen Kansas City Merkez Bankası yıllık ekonomi sempozyumunda yaptığı konuşmada çok önemli mesajlar verdi. Piyasalar, tarifelerin enflasyona etkisinin belirsizliği nedeniyle direnen Fed'in faiz indirimi konusunda nasıl bir tavır alacağını merak ediyordu. Öyle ki, yapılan açıklamalar uluslararası risk iştahını doğrudan etkilediğinden, uluslararası fon akımlarına da önemli bir şekilde yön verecekti.

Powell açıklamasında, istihdam ve ekonomik aktivite üzerindeki aşağı yönlü baskıları vurgulayarak, piyasalarda güvercin bir etki yarattı. Bu durum, hisse senedi ve tahvil alımlarını tetiklerken, doların değer kaybetmesine yol açtı.



Hikmet BAYDAR

Beklentilerde artış

Konuşmasında, "İşgücü piyasası, işçi arzı ve talebindeki belirgin bir yavaşlamadan kaynaklanan, ilginç türden bir denge içerisinde. Bu olağandışı durum, istihdama yönelik aşağı yönlü risklerin arttığını gösteriyor. Bu riskler gerçekleşirse, hızla, keskin bir şekilde artan işten çıkarmalar ve yükselen işsizlik olarak ortaya çıkabilir. Öte yandan, bu yılın ilk yarısında GSYİH büyümesi, 2024'teki yüzde 2.5'lik hızın yaklaşık yarısı olan yüzde 1.2'lik bir seviyeye önemli ölçüde yavaşladı. Büyümedeki düşüş büyük ölçüde tüketici harcamalarındaki yavaşlamayı yansıtıyor" diyen Powell, hem ekonomideki hem de istihdama yönelik aşağı yönlü riskleri ön plana aldığını gösteriyor.

Bu açıklamanın ardından piyasalarda eylül ve aralık aylarında iki faiz indirimine gideceği konuşulmaya başlanırken, bu yönde beklentilerde de ciddi artış oldu. Söz konusu açıklamadan sonra eylül ayında 25 baz puanlık faiz indirimi beklentisi yüzde 90 seviyelerine geldi. Dolayısıyla ihtimal oldukça yüksek.

Türkiye'ye fon akışı

Peki, faiz indirimi bize ne etki yapacak?

Öncelikli olarak doların değerini düşürecek. Beklenti artışı bile Euro/dolar paritesini 1.1597'den 17.20 seviyelerine taşımaya yetti. Dolayısıyla tüm dünyada dolar endeksi değer kaybedebilir. O zaman dolar endeksinde düşüş görme ihtimali de artmıştır. En azından içeride doların yükselişi beklentisi azalacağından TL'ye dönüş artabilir ve dövizde satış baskısı kendini hissettirebilir. Bu durum kur kaynaklı maliyet enflasyonu riskinin azaldığı anlamına gelir.

Diğer bir etki, faizleri düşürücü etkisidir. ABD tahvillerinde faizlerin düşmesine neden olur. Bu sayede getiriyi yetersiz bulanların alternatif arayışı başlar. Bu harekete 'risk iştahı arttı' denir. O zaman da Türkiye gibi gelişen ülkelere fon akışı başlar. Bu sayede gelişen ülkelerde de faizler düşmeye başlar. Çünkü gelen fonlar tahvil alımına geçerler. Bunun ilk sinyalleri gelmeye başladı bile.

Üçüncü etki, İstanbul Borsası'nda kendini hissettirebilir. Yabancı alımları ile şirket değerleri yükselirken, gelen fonlar sayesinde halka arzlar da karşılanmaya başlar. Eğer notumuz yatırım yapılabilir seviyeye çıkmış olsaydı bu etkileri ciddi şekilde hissedebilirdik. Şimdi ise bu etkiyi sınırlı hissetme ihtimali fazladır.

Global gelişmeleri iyi takip etmeliyiz. Aksi halde riskleri zamanında göremeyiz ve fırsatları da kaçırmız.

Yılda 300 bin konut açığı

GYODER Yönetim Kurulu Başkanı Neşecan Çekici, kira fiyatlarındaki artışın etkisiyle bir konutun kendi bedelini karşılama süresini ifade eden kira çarpanının 13 yıla kadar gerilediğini belirtti. Çekici, Türkiye'nin yıllık 800-900 bin konut ihtiyacına karşın, üretimin 500-600 bin adette kaldığını ve mevcut talebi karşılayamadığını ifade etti.

Deprem riskine de dikkat çeken Çekici, yalnızca İstanbul'da beş yıl içinde dönüştürülmesi gereken 1.5 milyon konut bulunduğunu ve bunların 600 bininin öncelikli olduğunu hatırlattı.

BÜTÜNLEŞİK KONUT POLİTİKASI ŞART

Bu tablo karşısında 'acil kodu' ile ciddi ve bütünleşik bir konut

Tarıma teknolojiyle gençlik aşısı

GIDA
GÜVENLİĞİNİN
ANAHTARI
YENİLİK

Tarımda çalışan nüfus azalırken, çiftçinin yaş ortalaması giderek artıyor. Ancak gençlerin teknoloji kullanımı akıllı tarım uygulamalarıyla birleşince yeni imkanların kapısı aralanıyor. Gıda güvenliğinin anahtarının gençlerde olduğunu belirten sektör temsilcileri, “Yaşlanan nüfusun yerine teknolojiye hakim ve yenilikçi gençlerin tarıma kazandırılması hayati bir önem taşıyor” diyor.

TÜRKİYE’de tarımın en büyük sorunlarından biri yaşlanan çiftçi nüfusu. Son verilere göre çiftçilerin yaş ortalaması 59’a yükseldi. Bu tabloyu değiştirmek için devlet, gençlere cazip imkânlar sunmaya devam ediyor. 40 yaş altındaki gençler için köyüne dönüp tarım yapmak isteyenlere faizsiz kredi, ücretsiz tarla ve çeşitli destek paketleri sağlanacak. Bu büyük teşvik programının başvuruları ise 2026 yılının başında alınmaya başlanacak.

Diğer yandan, dünyada tarımda akıllı uygulamalar da hızla yayılıyor. Akıllı tarım teknolojileri, girdi kullanımını azaltıyor, maliyetleri düşürüyor, verimliliği artırıyor ve çevreyi koruyor. Hollanda ve Fransa gibi birçok ülke bu sistemleri başarıyla uyguluyor. Türkiye’de son yıllarda akıllı tarım uygulamaları kullanılsa da henüz istenilen seviyede değil. İstanbul Ticaret’e konuşan sektör temsilcileri, Türkiye’de gençlerin girişimcilik ruhu olduğunu ve teknolojiye hakim ve yenilikçi gençlerden tarımda da istifade edilebileceğini söyledi.

CAZİP HALE GETİRİLMELİ

Konuyu değerlendiren Reis Gıda Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Reis, genç nüfusun tarım sektöründe yeterince yer almasının gıda arz güvenliği için bir risk oluşturduğunu söyledi. Gençlerin çiftçi olmak istemediğini ve tarımı genellikle güvenli bir meslek olarak görmediklerini belirten Reis, “Gençler, büyük kentlere göç ederek, şehir yaşamını daha cazip buluyor. 2023’te sadece bir yılda tarım sektöründe çalışanların sayısı 170 bin kişi azaldı. Çiftçilerin ortalama yaşı 59 ama yüzde 35’i 65 yaş üstü. Bu, tarım için çok büyük risk demek” dedi. Reis, bu soruna çözüm için şu önerileri dile getirdi: “Aile çiftçiliğine destek verilerek gençler tarıma çekilebilir. Büyük kentlerde ve kasabalarda gençlerin hangi sosyal imkanları varsa onların kırsalda da olması lazım. Sağlık, eğitim, güvenlik ve sosyal donatı alanlarıyla çiftçiliğin cazip hale getirilmesi gerekir. Gençlerin tarıma entegrasyonunu gıda güvenliğinin anahtarı olarak görüyorum. Gıda arz güvenliğinin sürdürülebilirliği için yaşlanan nüfusun yerine teknolojiye hakim ve yenilikçi gençlerin tarıma kazandırılması hayati bir önem taşıyor.”

AVANTAJ SUNUYOR

Ayrıca Reis, tarımın işsizliğe çare olan bir sektör olduğunu vurguladı. Reis, şöyle konuştu: “Gençler çiftçi olabilmek için hem finansal hem de teknolojik imkanlara erişebilmek istiyor.

Önümüzdeki dönemde tarımda dijitalleşme ve yenilikçi uygulamalar, gençler için büyük bir avantaj sunuyor. Tarımda teknolojiyi kullanan veya kullanmayı düşünen, ailesinden kalma araziye değerlendirmek isteyen gençlerin varlığı, sektörümüz açısından ümit verici. Akıllı tarım teknolojilerinin etkin kullanımı sağlarsa hem tarımsal verimlilik hem de gençlerin sektöre ilgisi artar. O yüzden dijital tarım ve çiftçiliği gençler için daha cazip hale getirerek sektöre katılım teşvik edilebilir.”

KIRSAL ALANDA TEKNOLOJİ

Avrasya Tarım Ekonomistleri Derneği Başkanı Prof. Dr. Zeki Bayramoğlu da tarımsal aktivite ve fiziksel dayanıklılık için çiftçilerin genç olmasını ve teknolojik gelişmelere daha açık olmasını istediklerini belirtti. Tarım sektörünün geliştirilmesi ve üretimin artırılması için gençlerin tarımda yer almasının önemli olduğunu altını çizen Bayramoğlu, “Teknolojinin kırsal alanda kullanılmasını da bir avantaj olarak değerlendiriyoruz. ABD’de yaşlı çiftçiler teknoloji sayesinde çok büyük arazileri işleyebiliyor” dedi.

AİLE İŞLETMELERİ ÜZERİNDEN

Prof. Dr. Bayramoğlu, devletin verdiği desteklerin de kırsal kalkınmaya faydası olacağına vurgu yaparak, bu durumun kırsal alanda yaşayan genç çiftçilerin ölçek ekonomisinden faydalanmalarını ve geleceğe dönük daha rahat plan yapmalarını sağlayabileceğine işaret etti. Desteklerin köye dönüşü hızlandırabileceğini, ancak köyde tarlası ve dikili ağacı olmayanların 3-5 dekar arazi veya 8-10 hayvan için köye dönemeyeceğini dile getiren Bayramoğlu, “Çünkü tarımsal işletmecilik sadece ekonomik bir birim değil, aynı zamanda sosyo-kültürel bir birimdir. Bunun için köklü bir köy kültürüne ihtiyaç var. Aile işletmelerine verilen destek artırlırsa tarıma daha çok katkı sağlanır. Bakanlığın buna yönelik çok güçlü planlamaları var” dedi.

ARAZİ GENİŞLİĞİ

Avrupa’daki tarım gelirinin Türkiye ile birbirine eşit olduğuna değinen Bayramoğlu, farkı ise şöyle açıkladı: “Almanya’da işletme başına arazi genişliği 650 dekar. Dekarda 1 lira kazandığında aile 650 bin lira kazanç sağlıyor. Bizde ortalama işletme genişliği 70 dekar. 70 bin lira kazanıyor. Ölçek ekonomisi diye buna diyoruz. Bu rakam İngiltere’de 690, Fransa’da 550, ABD’de ise 1800 dekar olarak sıralanıyor.”



Mesude DEMİRHAN



Mehmet Reis



Zeki Bayramoğlu



Köy kent modeli benimsenmeli

Mehmet Reis, Konya kadar bir yüzölçümü ve 17 milyon nüfusu olan Hollanda’nın tarım ürünleri ihracatında 135 milyar Euro gelire sahip olduğunu ifade ederek, Türkiye’de tarımın geliştirilmesi için önerilerini şöyle sıraladı:

- Türkiye’de tersine göç başlatılmalı.
- Tarımsal üretim için köy kent modeli benimsenmeli.
- Kırsal bölgeler sadece bir tarımsal faaliyet alanı değil, gençlerin sosyo-ekonomik ihtiyaçlarına cevap verecek

- şekilde düzenlenmeli.
- Eğitim, sağlık ve sosyal imkanlar sunularak köy yaşamı cazip hale getirilmeli. Sektöre yön verecek eğitim fırsatları çeşitlendirilmeli.
- Üniversitelerde tarım ve gıda ile ilgili araştırma merkezleri artırılmalı.
- Üretimden vazgeçen çiftçiler yeniden topraklarına döndürülmeli.
- Hollanda, Fransa gibi birçok ülkenin uyguladığı akıllı tarım uygulamaları devreye alınmalı.
- Tarım ve hayvancılıkta desteklerin hangi alanda ve üründe yüksek olduğu belirlenip ona göre destek miktarı şekillendirilmeli.



SIAL CANADA 2026

Montreal / Kanada
29 Nisan - 1 Mayıs 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

KUZEY AMERİKA PAZARIYLA BULUŞMA NOKTANIZ: SIAL CANADA 2026

SIAL CANADA

- Yıllık 35 milyar dolara yaklaşan ithalat hacmi, yeni ürünlere ve lezzetlere açık, istikrarlı bir tüketici profiline sahip Kanada’yı değerlendirmek için önemli bir platform
- 1.000’in üzerinde katılımcı firma
- 77 ülkeden 21.000 üzerinde ziyaretçi
- Uluslararası alım heyetleri ve B2B Görüşmeler
- Katılımcı firmalarının %95 memnuniyeti

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 1.100 ABD \$ / m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Sibel Tayanç

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

Başak Kılıç

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

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

5.1 milyon hektar arazi üretime kazandırılacak

REİS Gıda Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Reis, dışa bağımlılığın azaltılması, iklim değişikliğiyle mücadele, gıda kaybı ve israfın önlenmesi gibi sürdürülebilir tarım için önemli hedeflerin ortaya konulduğuna değinerek, şöyle konuştu: “Eylül 2024’te başlayan planlı üretim, gıda güvenliğini sağlamaya yönelik önemli bir başlangıç. 13 stratejik üründe alınan kararlar yerine getirilse ürün planlamasıyla ne gıda

enflasyonunda anormal artışlar olabilir ne de gıda arzında kesinti olur. İşlenmeyen yaklaşık 5.1 milyon hektar tarım arazileri de bitkisel üretime kazandırılacak. Üretim döneminden önce ödemelerin yapılması, tarımsal üretimin sürdürülebilirliği açısından son derece önemli. Bakanlık, küçük aile işletmelerinin sürdürülebilirliği, genç ve kadın yetiştiricilerin sektörde daha etkin rol alabilmelerini teşvik etmek

için desteklerin daha etkin kullanılmasını amaçlıyor. Tarım sayımı gibi açıklanan projeler daha gerçekçi tespitler ve hedefler sunuyor. Tarımsal üretim planlaması hayata geçerse, Türkiye’nin tarımsal potansiyeli daha yukarı taşınacak. Kendi kendimize yeterliliğin ötesinde biz ihracatımızı ikiye katlayacağız. 2024’te bir önceki yıla göre baktığınızda Türkiye’nin tarımsal ihracatı yüzde 3.3 artışla 36.2 milyar dolara ulaştı.”

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nden stratejik plan çalıştayı raporu

İstanbul Ticaret Üniversitesi, 2025–2029 dönemine yön verecek Stratejik Plan Çalıştayı Raporu'nu yayımladı. Çalıştayda ortaya çıkan görüş ve öneriler, üniversitenin gelecek vizyonu ve stratejik önceliklerine ışık tutacak.

ERTAN ERYILMAZ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi'nin 2025–2029 dönemine yön verecek Stratejik Plan Çalıştayı Raporu yayımlandı. Rapor, üniversitenin gelecek vizyonunu ortaya koyarken, stratejik önceliklere ve gelişim hedeflerine ışık tutacak.

HEDEFLER ORTAK AKILLA BELİRLENDİ

Stratejik Plan Çalıştayı, Cemile Sultan Korusu'nda 27–28 Şubat 2025 tarihlerinde akademik ve idari kadronun yanı sıra öğrenciler, mezunlar ve iş dünyası temsilcilerinin katılımıyla gerçekleştirildi. Katılımcılar, üniversitenin güçlü yönlerini, karşılaşılan zorlukları ve gelecek için öncelikli alanları 'ortak akıl' ilkesi çerçevesinde tartıştı.

KAPSAMLI ÖNERİLER

Üniversitenin Strateji Geliştirme ve

Kalite Koordinatörlüğü tarafından hazırlanan raporda, çalıştayda dile getirilen görüş ve öneriler sistematik biçimde derlendi. Üniversitenin 2025–2029 dönemine ilişkin stratejik öncelikleri, gelişim alanları ve yol haritasına dair kapsamlı öneriler yer aldı.



Katılımcı ve şeffaf süreç

Stratejik Plan Çalıştayı Raporu, üniversitenin planlama sürecini şeffaflık ve

katılımcılık ilkeleriyle kurumsal hafızaya aktaran önemli bir belge oldu. Bu rapor, 2025–

2029 Stratejik Planı hazırlıklarında yol gösterici bir kaynak olarak değerlendirilecek.



İstanbul Ticaret Üniversitesi öğrencilerinden oluşan Pulsar Team, TEKNOFEST Uluslararası Efficiency Challenge Elektrikli Araç Yarışları'nda 40 finalist arasında 6'ncı sıraya yerleşti.

Pulsar Team TEKNOFEST'te Türkiye 6'ncısı oldu

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi öğrencilerinden oluşan Pulsar Team, TEKNOFEST Uluslararası Efficiency Challenge Elektrikli Araç Yarışları'nda 40 finalist takım arasında 6'ncı sıraya yerleşti. Mayıs ayında düzenlenen Gelişim Raporu aşamasında 73 takım arasında 4'üncü sırada yer alarak dikkatleri üzerine çeken Pulsar Team, Teknik Tasarım Raporu (TTR) aşamasına kalan 40 finalist arasında 6'ncı oldu.

50 ÖĞRENCİDEN OLUŞAN KADRO

Üniversitenin Mühendislik Fakültesi Mekatronik Mühendisliği Bölümü Öğretim Üyesi ve Meslek Yüksekokulu Müdürü Doç. Dr.

Muhammet Ceylan'ın danışmanlığında çalışmalarını sürdüren Pulsar Team, farklı bölümlerden 50 öğrencinin ortak emeğiyle faaliyet gösteriyor. Mekatronik Mühendisliği, Elektrik-Elektronik Mühendisliği, Endüstriyel Tasarım gibi bölümlerde eğitim gören öğrenciler, yarışma sürecinde motor, motor sürücü, batarya yönetim sistemi ve yolcu koltuğu gibi pek çok parçayı yerli olarak tasarlayıp üretti.

YERLİ MOTORLA ÖNE ÇIKTI

Takım, 2024 yılı için geliştirdiği P-TARK isimli araçta ilk kez yerli



motor üretimini gerçekleştirdi. Motor sürücü, batarya yönetim sistemi ve aks gibi birçok kritik parçayı da kendi imkanlarıyla tasarlayan Pulsar Team, yerli ve milli üretimde kaydettiği ilerlemelerle jüri değerlendirmelerinde öne çıktı.

AKADEMİNİN GÜCÜ İLE KARIYERİNE YÖN VER



YÜKSEK LİSANS VE DOKTORA PROGRAMLARI

Lisansüstü ve Eğitim Enstitüsü

Ticaret ve Finans Enstitüsü

101 Yüksek Lisans - 18 Doktora Programı

Başvuru & Mülakat ve Kayıt Dönemi

Devam Ediyor

25

444 0 413
ticaret.edu.tr





‘Yöneticimiz bizi birbirimize düşürdü’

Danışmanlık sürecine girdiğimiz bir şirkette, yönetim kurulu üyesi bir beyefendi geçmişte yaşadıkları bir olayı aktarmıştı. Kurum, geçmişte bir yeniden yapılanma sürecine girmiş. Bir uzmanla çalışmışlar. O zamanki büyüklüklerine göre yeni bir organizasyon şeması ve görev tanımları oluşmuş. Kimi yöneticiler bundan rahatsız olmuşlar. Çünkü yeni yapı, hemen herkesten kimi davranış değişiklikleri beklemiş; yetki ve sorumluluklar değişmiş.

Yaklaşık 20 yıldır kurumda muhasebe müdürü olarak çalışan bey, bu rahatsızlıklarını aktif olan yönetim kurulu üyeleri ya da aileden olan genel müdürle paylaşmak yerine; aktif çalışmayan, işlere karışmayan ve kurumda küçük bir hissesi olan yönetim kurulu üyelerinin ablası hanımefendiye aktarıyor. Abla da her seferinde bu duyduklarını, eşi ve çocuklarıyla paylaşıyor. Ablanın çocuklarından biri üretim işletmesinde üretim müdürü olarak çalıştığından, bu bilgiler hemen işletmeye geri dönüyor ve aile içinde ciddi rahatsızlıklara neden oluyormuş.

Bundan sonrasını konuyu aktaran yönetim kurulu üyesinden dinleyelim: “Hocam, yıllardır ablam bizimle. Hiçbir sorunumuz olmadı. Hiçbir işe karışmaz. İmza gerektiğinde hemen dosyayı eve göndeririz, gözü kapalı imzalar. Bize güveni sonsuzdur. Zaten eşinden ayrı olduğundan, çok zaman önce biz kendi isteğimizle hisse vermiştik. İki çocuğundan birini de biz işe aldık. Yetiştirdik ve üretimin sorumluluğunu verdik.

Son zamanlarda ablamda ilginç değişiklikler oldu. Tabii yeğen de etkilendi. Rutin evrakları imzalamada zorluklar çıkardı, hiç gelmediği şirkete sık sık gelmeye başladı. Neredeyse para hesabı sorar oldu, şaşırdık kaldık. Sonra öğrendik ki, bizim yılların muhasebe müdürü arkadaşımızın onu sık sık arıyor ve garip garip bilgiler veriyormuş. Şirketin çok az ömrü kalmış. Biz yiyip içiyor ve kendimize çalışıyoruz. Muhasebe müdürü de neden yapıyor bunu, yerini kaybetmemek için. Çünkü yeniden yapılanma çalışması sonucu en yetersiz, geri kalmış ve değişime direnen bölüm muhasebe çıktı. Nitekim bilgisayar kullanmada zorlanan muhasebe müdürümüz öyle şeyler yaptı ki, ablam âdeta bize düşman oldu. Sonunda ablamın hisselerini satın almak zorunda kaldık. Ama tüm ailede huzursuzluklar aldı başını gitti. Yeğeni de işten çıkardık ve hâlen konuşmuyoruz...”

Yöneticileri aile işlerine karıştırmayın

Şartlar ne olursa olsun, aile üyeleri birlik ve beraberliklerinden ödün vermemeli. Eğer profesyonel yöneticiler aile üyesi hissedarlarının arasına girmiş, taraf olmuş, kavgayı körükler konumda iseler; ailenin ve şirketin durumu iyi değil demektir. Elbette profesyonel yöneticilerle istişare edilir, iş konuşulur, her konuda fikirleri alınır. Ancak özellikle aile ve aile-şirket ilişkilerine müdahil olmaları, müdahil olacak kadar etkin konuma gelmeleri; genel bir ilke olarak sağlıklı değildir. Evet, genel bir kural olarak yöneticileri aile ilişkilerine karıştırmak çeşitli sorunlara yol açabilir. Bununla birlikte yıllardır çalışan ve güveninizi kazanmış yöneticinize; kendiniz, aileniz, kardeşleriniz, çocuklarınızla ilgili kimi konuları danışmak mümkün. Ancak danışılacak bu kişinin çok iyi seçilmesi gerekir. Kimi zaman, bu özel iletişimlerin sonradan kullanılabildiğini görebiliyoruz. Dolayısıyla aile şirketi hissedarları, kendi profesyonelleri yanında kendi ailelerini tartışma konusu yapmamalı.

Kimi aile şirketi sahipleri; diğer aile üyelerini alt etmek, belirli bir konuda ikna etmek, istediği noktaya getirmek için iş yerindeki profesyonelleri âdeta kullanırlar. Onların yanında kimi mahrem konuları açar, onları taraf olmaya zorlayabilirler.

Kimi zaman da profesyonel yönetici, örnek olaydaki gibi aile üyelerinin arasına girebilir; aralarını açabilir, âdeta onlara oynayabilir. Bu tür sıkıntılara düşmemek için aile ile ilgili konuların bu yollardan geçmiş ve teslim olabileceğiniz iş insanlarıyla, uygun dostlarınızla ve bu konuda uzman danışmanlarla tartışılması; bu konuların mahremiyetine özen gösterilmesi çok önemli.

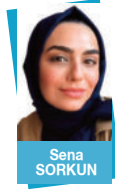
2025 YKS sonuçlarına göre 785 bin 186 aday üniversiteye yerleşti. Devlet üniversitelerinde doluluk oranı yüzde 99’a ulaşırken, yapay zeka, yeşil dönüşüm ve sağlık teknolojileri gibi geleceğin mesleklerine yönelik programlarda boş kontenjan kalmadı.



GELECEĞİN BÖLÜMLERİ DOLDU

İş gücü piyasasının yeni yıldızları

TÜRKİYE’de milyonlarca gencin geleceğini şekillendiren Yükseköğretim Kurumları Sınavı (YKS) yerleşti. ÖSYM tarafından açıklanan verilere göre, sınava giren 2 milyon 560 bin 649 adaydan 2 milyon 310 bin 599’unun puanı hesaplandı. Yerleştirme için tercih yapan 1 milyon 412 bin 734 aday arasından toplam 785 bin 186’sı bir yükseköğretim kurumuna kayıt hakkı kazandı. Devlet üniversitelerinde doluluk oranı yüzde 99’a ulaşırken, yapay zeka, yeşil dönüşüm, tarımda dijitalleşme ve sağlık teknolojileri gibi geleceğin iş gücü piyasasını şekillendirecek alanlardaki yeni programlar tam dolulukla dikkat çekti.



kazanırken, yüzde 56’sı ilk beş tercihine yerleşmiş oldu.

YAPAY ZEKA VE YEŞİL DÖNÜŞÜM

Yükseköğretim Kurulu (YÖK) Başkanı Prof. Dr. Erol Özvar, sonuçlara ilişkin yaptığı açıklamada, yükseköğretime erişim talebinin güçlü şekilde sürdüğünü belirterek, izlenen politikaların olumlu sonuç verdiğini söyledi. Prof. Dr. Özvar, özellikle son iki yıldır açılan ve geleceğin iş gücü piyasasında kritik rol oynayacak yeni nesil programlara olan yoğun ilgiyi vurguladı.

2025 YKS’de devlet üniversitelerinde açılan ve ilk kez tercih listelerine giren 27 programın tamamı yüzde 100 doluluk oranına ulaştı. Yapay zeka, büyük veri, siber güvenlik, yeşil dönüşüm, karbon yönetimi, tarımda dijitalleşme, hassas tarım teknolojileri, tarımsal robotlar, sağlıkta dijital altyapı ve tıbbi veri işleme gibi alanlarda açılan yeni programlarda tek bir boş kontenjan kalmadı. Özvar, “Bu tablo, Türk yükseköğretim sisteminin geleceğine dair yenilikçi yaklaşımımızın ciddi bir karşılık bulduğunu gösteriyor. Üniversitemizi başta yapay zeka olmak üzere dijital teknolojilerde daha ileriye taşımak temel hedefimizdir” dedi.

Özvar ayrıca, tercih yapma hakkına sahip olduğu halde tercih yapmayan adayların oranının yüzde 40 olduğunu, bu oranın son sınıf öğrencilerinde yüzde 50’yi aştığını bildirdi. İlk 100 bin içinde olup tercih yapmayanların oranının da yüzde 20’ye yaklaştığını belirten Özvar, “Bu durum, öğrencilerimizin daha iyi bir programa yerleşebilmek için yeniden sınava girme eğiliminde olduklarını gösteriyor” diye konuştu.

Sonuçları değerlendiren Özvar, üniversiteye yerleşen tüm adayları tebrik ederek kayıtlarını yaptırma çağrısı yaptı. Özvar, “Üniversite hayatı yalnızca bir diploma değil; kültürel, sanatsal, sportif ve sosyal yönleriyle gençlerimize benzersiz ufuklar açan bir tecrübedir” ifadelerini kullandı. Yerleşemeyen adaylara da seslenen Özvar, ek yerleştirme sürecinde boş kalan kontenjanlar için yeniden tercih yapabileceklerini hatırlatarak, sürecin dikkatle takip edilmesini önerdi.

EK TERCİH DÖNEMİNE DİKKAT

Ek tercih dönemi hakkında İstanbul Ticaret’e değerlendirmelerde bulunan Uzman Eğitim Danışmanı



Seda Karadeniz, ek tercih döneminde öğrencilerin “herhangi bir yere yerleşeyim” düşüncesinin zarar getirebileceğini vurgulayarak, şu ifadeleri kullandı: “Ek tercih döneminde öğrencilerin en yoğun yaşadığı duygu, bir yere yerleşememe korkusudur. Bu kaygı çoğu zaman “boşta kalmamak için herhangi bir yere yazayım” düşüncesini pekiştirir. Ancak kısa vadeli rahatlama sağlayan bu yaklaşım tarzı, uzun vadede pişmanlıklara neden olabilir”

HEDEFLER UZUN VADELİ OLMALI

Öğrencilerin tercih listelerini hazırlarken ilgi alanlarını, kişilik özelliklerini ve uzun vadeli hedeflerini dikkate almaları gerektiğinin özellikle altını çizen Karadeniz, şunları da ekledi: “Gerçekçi hedef, öğrencinin mevcut sıralamasıyla örtüşen bölümleri; hayal bölümü ise

Rakamlarla 2025 YKS

2.560.649

Sınava giren aday sayısı

2.310.599

Yerleştirme puanı hesaplanan aday

1.412.734

Tercih yapan aday sayısı

785.186

Yerleşen aday

%99

Devlet üniversitelerinde doluluk

%75.8

Vakıf üniversitelerinde doluluk

%20.5

İlk tercihine yerleşme oranı

%56

İlk beş tercihe yerleşme oranı

%100

Yeni açılan 27 programda doluluk

motivasyon kaynağı olabilecek, biraz daha yüksek puanlı/sıralamalı tercihleri ifade eder. Sağlıklı denge, yalnızca ‘yerleşmek’ için değil, öğrencinin gerçekten keyifle okuyabileceği ve mezun olduğunda mutlu olabileceği bir alana yönelmesidir.

ULUSLARARASI FIRSATLAR

Ayrıca öğrenciler yalnızca bölüm ve şehir değil, üniversitenin uluslararası olanaklarını ve akreditasyonunu da mutlaka incelemeli. Birçok üniversite Erasmus ve Mevlana gibi değişim programları aracılığıyla öğrencilere yurt dışında eğitim fırsatı sunuyor. Bu deneyimler hem akademik gelişim hem de dil, kültür ve vizyon açısından çok değerli. Öte yandan akreditasyon, yani programın ulusal veya uluslararası standartlara uygunluğu, mezuniyet sonrası diplomanın geçerliliği açısından kritik bir unsurdur. Çoğu veli ve öğrenci bu noktayı gözden kaçırır, fakat bu durum iş hayatındaki rekabette fark yaratan detaylardan biridir.”

İSTİHDAM ODAKLI BÖLÜMLER SEÇİLMELİ

Öğrencilerin tutkularının mesleki doyum için belirleyici olsa da iş imkanları ve ekonomik koşulların da göz ardı edilmemesi gerektiğini söyleyen Karadeniz, “Maddi açıdan geleceği olan ve istihdamı güçlü bölümler tercih edildiğinde hem içsel tatmin hem de dışsal güvence sağlanır. Aileler, çocuklarının isteklerini görmezden gelmeden, onları dengeli ve gerçekçi bir şekilde yönlendirmeli, ek tercihte de bu düsturla hareket edilmeli” dedi.

AUTOMECHANIKA BUENOS AIRES 2026

Buenos Aires - Arjantin
8 - 11 Nisan 2026

Türkiye Milli İştiraki İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

OTOMOTİV SATIŞ SONRASI ENDÜSTRİSİ GÜNEY AMERİKA'DA BULUŞUYOR!

AUTOMECHANIKA BUENOS AIRES 2026 GENEL BAKIŞ

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stand dekorasyonu ve aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İştirak Brosürü'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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Akif Gönüllü

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

Murat Özturan

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

444 0 486 | ito.org.tr

© İTO / itokurumsal

Teknopark İstanbul'da faaliyet gösteren TradeWise, Borsa İstanbul'da otomatik alım-satım yapma imkânı sunuyor. İşlemleri uçtan uca otomatikleştirerek zaman ve maliyet avantajı sağlayan platformun ilk fazını bireysel yatırımcılara açan girişim, kurumsal pazara da adım atmaya hazırlanıyor.



Borsa İstanbul'da otomatik işlem dönemi başlıyor

ÖMÜR KIRBAŞLI

TEKNOPARK İstanbul'da yerleşik TradeWise, yatırımcıların herhangi bir program veya sunucu kurmasına gerek kalmadan tarayıcı üzerinden işlem yapabilmesini sağlıyor. Hazır stratejiler, kural setleri ve yapay zeka destekli modüllerle platform, hem deneyimli hem de yeni başlayan yatırımcılara hitap ediyor. İlk fazını bireysel yatırımcılara açan girişim, ilerleyen süreçte kurumsal yatırımcılara yönelik çözümler de sunmayı hedefliyor. Kripto ve yurt dışı borsalarını da kapsayacak bir altyapı üzerinde çalışan girişimin kurucusu Osman Yalçinkaya ile TradeWise'i ve gelecek hedeflerini konuştu.

UYKUSUZ GECELER

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

2019 yılında borsayla ikinci tanışmam sonrası pandemi olmuş ve terste kalmıştık. Bu sırada tabii o kadar batmışız ki, her kademeden alıp üstüne satan bir sistem olsa bizden fazla kazanacak diye düşündüm. Sonrasında bu nasıl yapılır diye araştırırken yazılımla yapılabildiğini öğrenmemle birlikte uykusuz geceler başladı ve kendime bir kademe botu yaptım. İstedğim hisseleri, istediğim adetlerde, istediğim aralık boyutlarında her kademeden alıp satmaya başladım. Hemen her yatırımcının bir yatırım grubu vardır. Burada borsa yatırım, dolar, altın sohbeti yapılır; hisselerin paylaşıldığı hikayeler anlatılır. Bizim de vardı; oradaki arkadaşlar da denediler ve beğendiler. Böylece TradeWise ortaya çıktı.

KURGULA, ARKANA YASLAN

■ Ürün veya hizmetiniz hakkında bilgi verebilir misiniz?

TradeWise, Borsa İstanbul üzerinde işlem yapabileceğiniz online algoritmik işlem platformudur. Herhangi bir bilgisayar veya sunucuya ihtiyaç duymadan tarayıcı üzerinden ayarlarınızı yaparsınız ve sistem sunucularda sizin için çalışır. Bunu karmaşık, detaylı ekranlar arasında kalmadan basit bir admin paneli görünümüyle yaparsınız. Web platformu olmanın yanı sıra içinde bulunan hazır kütüphaneler, taramalar, stratejiler ve kural setleriyle uçtan uca bir sistem tasarlanmasına imkan verir. Böylece sadece sinyal geldikçe alıp satan bir bot değil, tüm sürecinizi kapsamlı şekilde yönetebildiğiniz bir platform



Osman Yalçinkaya

PROFESYONELLER İÇİN TASARLANDI, HERKES İÇİN SADELEŞTİRİLDİ

olur. Gerekli tüm araçları içeriye ekliyoruz, size pratik şekilde bunları kurgulamak ve arkanıza yaslanmak kalıyor. Biz algoritmik işlemi yeni keşfetmedik. Siz zaten en iyi şekilde hisse seçiyorsunuz, en iyi analizi yapıyorsunuz fakat bunu uçtan uca ve pratik hale getirdik. Profesyoneller için tasarlandı, herkes için sadeleştirildi derken bunu yatırımçı olarak bu platformu kullanarak işlemlerinizi otomatize edebilir, yeni başlayan bir yatırımcı olarak da ekranlar arasında boğulmadan hazır stratejilerle alım-satım yapabilirsiniz.

KURAL SETLERİ

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

Geleneksel yöntemlerden en büyük farkımız, online bir platform olmamız diyebiliriz. Karmaşık ekranlardan ve sunucu maliyetlerinden kurtuluyorsunuz, hiçbir program kurmadan işlem yapabilirsiniz. Bunun dışında tabii ki yapay zeka desteğimiz var. Bu konuda gerçekten orijinal birkaç çözüm üzerine çalışıyoruz. Herkesin kurduğu cümlelerin arasına 'yapay zeka destekli' ifadesini serpiştirdiği şu dönemde birkaç farklı yapay zeka

ve makina öğrenmesi modülü üzerine çalışıyoruz. Bunlar dışında kural setleri özelliğimizin de çok seveceğini düşünüyorum. Kurduğunuz algoritmik sistemi yönetebileceğiniz pratik kurallar tanımlayabiliyorsunuz. Böylece hisse fiyat hareketlerinden tutun bildirimlere kadar tüm sistem sizin kontrolünüzde hareket ediyor.

ÖNCE BORSA İSTANBUL

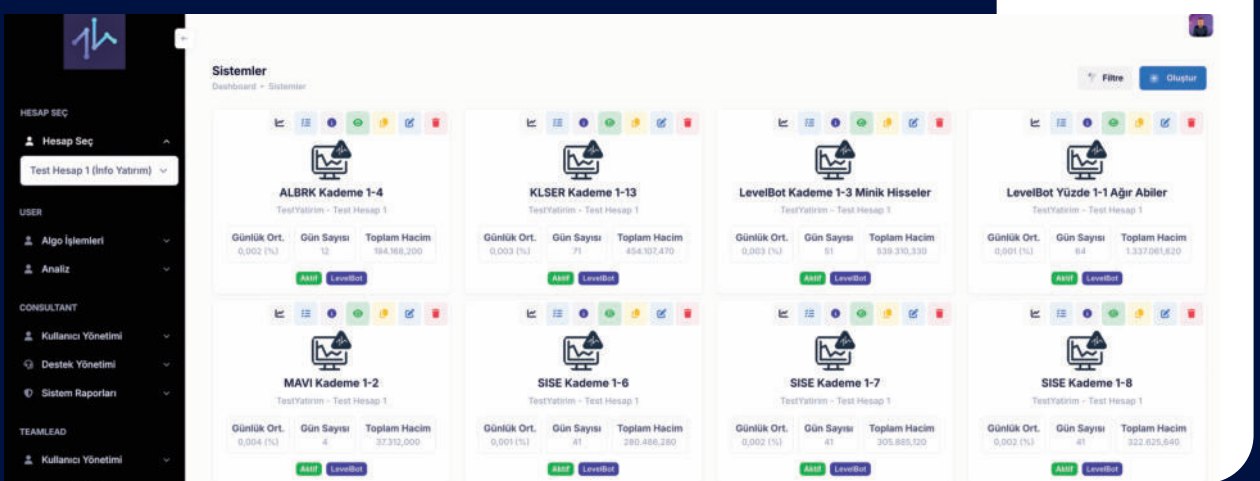
■ Geliştirdiğiniz ürünün ticari geleceği hakkında neler söylemek istersiniz? Yurt dışından talep var mı?

Ürünümüzü ilk olarak Borsa İstanbul üzerinde işlem yapacak şekilde geliştirdik. Tabii herkes kriptoyu ve yurt dışı borsalarını soruyor. Soranların çoğu kripto istiyor, benim gönlüm ise yurt dışı borsalarından yana. Bakalım hangisi önce olacak, ben de bilmiyorum henüz. Kendime prototip çıkardığım sıralarda kripto borsalarına bağlayıp denemiştik ama o borsaların hareketleri çok agresif. Geliştirdiğimiz üründe yatırımcıya her şeyi sunup onları karanlık bir ormanın içine bırakmak yerine güvenli bir ortam sağlamak istiyoruz. O nedenle TradeWise; en stabil, en sağlıklı sistemleri geliştirdikten sonra tüm piyasaları kapsayacak bir ürün haline gelecek. Yurt dışı entegrasyonları yaptıktan sonra buradaki yatırımcılar gibi yurt dışından da talep bekliyoruz. Sonuçta yatırımcıların işini gerçekten kolaylaştıran bir ürün ve böyle bir konseptte rastlamadık.

İLK FAZİ ÇIKARIYORUZ

■ Gelecekte farklı alanlarınız olacak mı, hedefleriniz neler?

Bugün bireysel yatırımcılar için ürünümüzün ilk fazını çıkartıyoruz. Hatta siz bu yazıyı okuduğunuz sırada belki de duyurumuzu yapmış olacağız. Bireysel taraftan edindiğimiz tecrübe ve geri bildirimler sonrası kurumsal yatırımcılar için çalışmalarımızı hızlandıracağız. Hatta geliştirdiğimiz bazı modülleri var fakat yavaş ve emin adımlarla ilerlemek istediğimiz için tamamlanmış özelliklerimizi bile adım adım açarak çıkış yapıyoruz. Sizin için otomatik işlem yapan bir platformu en stabil şekilde sunmak istiyoruz.



İhracatçıya müjde

İhracatçılar, işleri gereği yurt dışı seyahatleri en çok olanlardır. Zaten ihracatçıların bu durumları dikkate alınarak ve aynı zamanda daha çok ihracat yapmayı teşvik etmek üzere ihracat tutarına göre 1 ila 5 arasında şirket yetkilisine hususi damgalı kamuoyunda bilinen adıyla yeşil pasaport verilmesi uygulaması Pasaport Kanunu'na eklenmişti. Konuya ilişkin uygulama esasları, 2017/9962 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile belirlenmişti.



Osman Arioğlu

Küçük hatalar büyük mağduriyetlere neden oluyordu

Bugüne kadarki uygulamada ihracatçıların basit usulü hatalar nedeniyle ilgili Bakanlar Kurulu Kararı çerçevesinde dört yıl süreyle tekrar yeşil pasaport alamama gibi ciddi bir mağduriyetleri oluyordu. Özellikle Türkiye ihracatının artması noktasında Ticaret Bakanlığı bünyesinde bulunan İhracat Genel Müdürlüğü'nün bu konuda bir çözüm üretmek üzere ciddi çalışmalar yapma gayreti içerisinde olduğu zaman zaman kamuoyuna da yansıyor.

Resmî Gazete'nin 27 Ağustos tarihli sayısında yayımlanan bir Cumhurbaşkanlığı Kararı ile ihracatçılara büyük mağduriyet yaratan bu konu daha makul bir hale getirildi.

Neydi, yeni kararlar ne oluyor?

Mevcut uygulamada yeşil pasaport alan ancak daha sonra, örneğin; firmadan ayrılmak gibi nedenlerle yeşil pasaport alma hakkı sona eren bir firma yetkilisinin bu durumu dört gün içerisinde formu onaylayan bölge müdürlüğüne bildirmesi gerekiyordu. Bu bildirimi yerine getirmeyen ihracatçı firmanın tüm yetkilileri dört yıl süreyle tekrar hususi damgalı pasaport alamıyordu.

Uygulamada ihracatçı firmalarda bazen bürokratik işlemler nedeniyle bu bildirimler süresinde yapılamayabiliyordu. Herhangi bir firma yetkilisi için yeniden yeşil pasaport alınması veya pasaport süresinin uzatılması gibi durumlar nedeniyle gidildiğinde ise iptalin zamanında bildirilmemesinden dolayı kendilerine dört yıl süreyle hususi damgalı pasaport alamayacakları bildiriliyor ve bu da ciddi mağduriyetlere neden olabiliyordu.

Yapılan düzenlemeyle bildirim mecburiyetinde yine işin doğası gereği herhangi bir değişiklik söz konusu değil, ancak bu mağduriyeti giderme anlamında çok önemli bir değişiklik var. Bildirim süresinde yapılmaması gibi nedenlerle firmanın diğer yetkililerine dört yıl süreyle hususi damgalı pasaport alamamaları için aynı zamanda firmanın ve diğer yetkililerinin esasen normal şartlarda hususi damgalı pasaport alabilme şartlarının bulunmaması gibi bir düzenleme yapılmıştır. Daha açık deyimle firmanın diğer yetkilileri devletin güvenliğine ve anayasal düzene karşı bir suç işlememiş olmak, zimmet, rüşvet, hırsızlık, dolandırıcılık, sahtecilik, güveni kötüye kullanma, hileli iflas, ihaleye fesat karıştırma gibi bir nedenle affa uğramış olsa dahi bir yıldan fazla hüküm giymemiş olmak kaydıyla hususi damgalı pasaport alabilecekler.

Pasaportunu iade etmeyeninin durumu

Yeni düzenlemeyle işten ayrılmaya vesaire nedenlerle pasaportunu iade etmesi gereken pasaport sahibinin bu yükümlülüğü yerine getirmemesi durumunda kendisine dört yıl süreyle hususi damgalı pasaport verilmemesi söz konusudur. Bu da esasen pasaport alma hakkı ihracatçı firma yetkilisi olma şartına bağlı olan biri açısından, işten ayrılması bu hakkının ortadan kalkması anlamına geleceğinden işin doğası gereğidir. Bununla ilişkin detay prosedür, muhtemelen Bakanlık tarafından ayrıca belirlenecektir.



Pandemi sonrası jeopolitik krizler, enerji güvenliğinin artık küresel bir sorun olduğunu ortaya koydu. AB'de olduğu gibi Türkiye'de de cari açığın büyük kısmını enerji ithalatı oluşturuyor. Bu şartlarda arz güvenliği riski ve maliyet yüküne çözüm için mikro ölçekli tedbirler öne çıkıyor.

Enerjide mikro önlemlerle büyük kazanç

PANDEMİ, ardından patlak veren jeopolitik güç mücadeleleri, iklim değişikliğinin yıkıcı etkileri ve kritik altyapılara yönelik siber saldırılar, enerji fiyatlarının ve arz güvenliğinin kendiliğinden ve ucuza sağlanan bir lüks olmadığını gösterdi. Enerji artık sadece bir ekonomik meta değil, aynı zamanda ulusal güvenlik ve ekonomik istikrar meselesi haline geldi.



Barış ÇABAÇI

TASARRUF ETKİLİ OLDU

Son yıllarda art arda yaşanan krizler sebebiyle pek çok ülke, enerji krizine karşı mikro düzeyde çözümler geliştirmeye başladı. Rusya-Ukrayna savaşı sebebiyle Rus enerji kaynaklarını kullanamayan AB ülkeleri, acil durum planlarını devreye aldı. Bu kapsamda ilk olarak 1 Ağustos 2022-31 Mart 2023 arasında gaz tüketimini yüzde 15 azaltma hedefi açıklandı. Ayrıca yeni yapılan binalarda yenilenebilir enerji sistemleri zorunlu olurken, mikro çözümler içinde tüm teknoloji marketlerde yenilenebilir enerji kaynakları oluşturuldu. Yüksek enerji harcayan tesislerde ise yenilenebilir enerji sistemleri zorunlu kılındı.

Alınan bu önlemler sayesinde Almanya başta olmak üzere Avrupa halkı ve sanayisi, daha verimli tüketim ve tasarruf adımlarıyla hedeflerin ötesine geçmeyi başardı. Önlemlerin uygulandığı 1 yılın ardından AB'nin toplam gaz ve enerji talebi yüzde 18 oranında düştü ve yaklaşık 101 milyar metreküp tasarruf sağlandı. Neticede termostatların birkaç derece kısılması, yalıtım yatırımları, enerji tasarruf kampanyaları gibi mikro önlemler sayesinde Avrupa, kış çok ciddi bir kriz yaşamadan atlatabildi.

ZORAKİ BAŞLANGIÇ

Avrupa'nın mikro enerji hamleleri sadece tasarrufla sınırlı kalmadı, aynı zamanda yenilenebilir enerjiye yönelik hızlandı. AB'nin Rus fosil yakıtlarını bırakma kararlılığı çerçevesinde

REPowerEU planı, temiz enerjiye geçişi ivmelendirdi. Bunun sonucunda kıta genelinde güneş ve rüzgar enerjisi kurulumları rekor kırdı. Güneş panelleri artık sadece dev tarlalarda değil, konutların çatıları, ofis binaları ve depo gibi yapıların üstlerinde adeta mantar gibi çoğalmaya başladı. Pandemi sonrasında hızla yükselen enerji fiyatlarından rahatsız olan Avrupalılar, çareyi kendi elektriğini üretmekte buluyor. Özellikle Almanya, İspanya, İtalya gibi ülkelerde hanelerin çatılarına güneş paneli kuruluyor.

ELEKTRİKLİ ISI POMPASI

Bu arada elektrikli ısı pompası satışı da birçok ülkede rekor düzeye çıktı. Avrupa'da 2022 yılında 3 milyondan fazla ısı pompası satıldı. Bu rakam, bir önceki yıla göre yüzde 40'lık artışa denk geldi. Bütün bu adımlar, merkezi şebekelere dağıtık bir destek sağlarken, Avrupa'nın enerji ithalat faturasını da düşürmeyi başardı.

ARZDA YERLİ ÜRETİMİN ETKİSİ

Türkiye ekonomisinde de cari işlemler açığının önemli bir bölümü enerji ithalatından kaynaklanıyor. Cari işlemlerde enerji kaynaklı açık 2023'te 52.7 milyar dolar, geçen yıl ise 49 milyar dolar olarak hesaplandı. Bu şartlar altında Türkiye'de

mikro ölçekli güneş enerjisi yatırımlarında patlama yaşandı. Devlet, çatı tipi güneş panelleri ve küçük ölçekli santraller için çeşitli teşvikler sağladı. Küçük ölçekli güneş, rüzgar santralleri gibi projeler sayesinde haneler ve işletmeler

kendi elektriğini üretip tüketebiliyor. Bu şekilde enerji arzı desteklenirken, her kWh yerli üretim, ithal enerji faturasında kayda değer bir düşüş sağlıyor. 2024 yılında Türkiye'nin güneş enerjisi kurulu gücü yüzde 73 artışla 11.312 MW'dan 19.618 MW seviyesine ulaştı. Bu sıçramanın yüzde 92.5'i mikro güneş santrallerinden, yani evlerin, fabrikaların çatısına kurulan küçük ölçekli panellerden geldi.

Küçük ölçekli üretim de önemli

MÜSİAD Enerji

Sektör Kurulu Başkanı Bülent Şen, enerji arz güvenliğinin yalnızca makro politikalarla değil, mikro düzeyde alınacak önlemlerle de güçlendirilebileceğini ifade etti. Şen, "Yenilenebilir enerjiyi sadece büyük projelerle değil, mikro ölçekli uygulamalarla da yaygınlaştırmalıyız. Çatılara kurulan güneş panelleri, küçük ölçekli



Bülent Şen

rüzgar türbinleri ve enerji verimliliğine yönelik bireysel yatırımlar cari açığı doğrudan düşürmeye aracı" diye

konaştı.

Ulusal enerji verimliliği seferberliğine de işaret eden Şen, "Enerjide çeşitlilik ve uzun vadeli yatırımlar elbette önemli. Ancak hanelerde, işletmelerde, sanayide alınacak mikro önlemler toplamda milyarlarca

dolarlık ithalatı azaltma potansiyeline sahip. Bu yönüyle mikro tedbirler, makro hedeflere giden en güçlü basamaktır" dedi.

Türkiye'nin elektrik kurulu gücünün 2002'de 32 bin MW'den 2025 Haziran itibarıyla 120 bin MW'ye çıktığını hatırlatan Şen, "Bu ilerlemeye rağmen birincil enerji kaynaklarında yüzde 68 dışa bağımlıyız. Mikro düzeyde enerji üretim ve verimlilik projeleriyle bu tabloyu lehimize çevirebiliriz" dedi.

Faturaların 5 yıllık tablosu

AB bölgesindeki en gelişmiş ülke olan Almanya'da 4 kişilik bir aile 2020'de 80 ila 100 Euro'luk doğalgaz faturası öderken, Rusya'dan gaz alımının kesilmesiyle birlikte fatura tutarı iki katına çıktı. Bavyera Bölgesi'nde

doğalgaz faturalarının 5 yıllık değişimini sizler için araştırdık:

- **2020:** Almanya'da hane ve işyerleri için doğalgazın ortalama maliyeti kilovatsaat başına 5.80 Euro'ydu.
- **2021:** Sadece haneler için doğalgazın ortalama fiyatı kilovatsaat başına 6.41 Euro'ydu.
- **2022:** Doğalgaz fiyatı keskin biçimde yükselerek, metrekare

başına ortalama maliyet 11.90 Euro oldu.

- **2023:** Kilovatsaat başına ortalama 12.26 Euro olan doğalgaz fiyatlarında ilk defa indirime gidildi.
- **2024:** Metrekare bedeli 10.91 Euro'ya düştü.
- **2025:** Kilovatsaat başına ortalama 9-10 Euro seviyesinde.



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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

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

Açık adres olmalı

Yavuz Tekçe-İstanbul Defter ve Kırtasiye Malzemeleri İmalcileri ve Satıcı Esnaf ve Sanatkarlar Odası Başkanı: Yeni eğitim-öğretim yılında öğrencilerin sağlığını korumak için kırtasiye ürünlerinde önlemler aldık. Öncelikle satın alınan ürünün ambalajlarının üzerinde bulunan uyarılar dikkate alınmalı, kırtasiye ürünü seçerken üretici ve ithalatçının açık adının ve adresinin bulunduğu ürünler tercih edilmeli, markası ve modeli belli olmayan ürünler tercih edilmemeli. Endişe duyulan durumlarda; hem bu ürünlerin satışını yapan kişilerin hem de velilerin gerekli incelemeleri yaptırması için doğru adreslere ulaşmaları yönünde bilgilendirilmeleri çok önemli. Bunun için her türlü harcamanın yapılması gerekliliğine inanmalı ve bu kalite sorgulamalarını yürüten merkezlerce onanmış ürünler kullanılmalı. Bu sayede basit ve ucuz ürünlere olan talebin de azalması sağlanarak, çocukların sağlığı ile oynanmasının önüne geçilebilir. Kırtasiye malzemesi alırken mutlaka imalatçı ve ithalatçının açık adresi ve iletişim numarası olması E 71, CE ve TSE damgalı ve yaş grubuna uygun ürünler tercih edilmeli. Oyun hamurlarında ise yerli üretim undan yapılmış pastane mantığı ile üretilen gıda boyası kullanılmış hamurlar tercih edilmeli.



Yavuz Tekçe



Kırtasiye sektörü sezona hazır

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

MİLLÎ Eğitim Bakanlığı Örgün Eğitim İstatistiklerine göre geçtiğimiz yıl 18 milyonu aşkın öğrenci, eğitim gördü. Bu yıl 20 milyona yakın öğrenci ilk zili beklerken, kırtasiye sektörü de sezon için yol haritasını belirledi. Velilerin kırtasiye tercihleri boyalı ve kokulu ürünlerden daha sade ürünlere doğru kayarken, sektör mensupları raflarda doğal ürünlere daha çok yer vermeye başladı. İstanbul Defter ve Kırtasiye Malzemeleri İmalcileri ve Satıcı Esnaf ve Sanatkarlar Odası Başkanı Yavuz Tekçe, güvenli satış noktaları için özel

afişler hazırladıklarını söyledi. Tekçe, "Vatandaşlarımıza, öğrencilerimize güvenli satış noktalarından kaliteli kırtasiye ürünlerini en ucuz fiyata alacağını garanti ediyoruz. Orijinal bandrollü ürünler, standart defterde büyük ucuzluk ve en önemlisi sattığımız tüm kırtasiye malzemelerini geri alma ve değiştirme garantisi veriyoruz" dedi.

SAĞLIKLI ÜRÜNLER

İstanbul Defter ve Kırtasiye Malzemeleri İmalcileri ve Satıcı Esnaf ve Sanatkarlar Odası tarafından hazırlanan 'Güvenli Satış Noktası' afişi bulunan işyerlerinde satılan ürünlerin tamamı garantili olacak. Bu yıl ilk defa fiyatların da yazılı olduğu afişler işyerlerine dağıtılırken, vatandaşların ürün

öncesinde kırtasiye ve okul ürünlerine yönelik denetimlerini de yoğunlaştırdı. Ticaret Bakanlığı'na bağlı ekipler tarafından İstanbul'da kırtasiye ürünlerine yönelik fiyat etiketi ile ürün güvenliği kontrolleri yapıldı. Ürün güvenliği denetim ekipleri, kırtasiye malzemeleri ve okul ürünleriyle ilgili imalatçılardan, ithalatçılardan ve bu işin toptan satışını yapan firmalardaki ürünlerden numuneler alarak kontrollerini tamamladı.

BÜYÜYEN PAZAR

Türkiye Trademap verilerine göre, sadece kalemlerden oluşan kırtasiye ürünleri, küresel pazarından yüzde 0.2 pay alıyor. Yine kalemlerden oluşan ihracat pazarında Türkiye geçtiğimiz yıl 29. olarak kayıtlarda yer aldı. Küresel okul kırtasiye sektörünün 2033 yılına kadar yüzde 2 daha büyümesi bekleniyor. Sürdürülebilir ürünlere talebin artışı global pazarda en büyük payı ise kağıt ürünleri oluşturuyor.



İHALE İLANI

İhale Makamı	İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu
İşin Adı	HİDAYET CAMİİ RESTORASYONU DIŞ CEPHE AYDINLATMA MALZEME TEMİNİ
İşin Yeri	İstanbul İli, Fatih İlçesi, Hobyar Mahallesi, 406 Ada, 4 Parsel
İşin Kapsamı	Mülkiyeti Vakıflar Genel Müdürlüğüne ait Eminönü Hidayet Camii restorasyonu kapsamında dış cephe Led aydınlatma sistemi malzemeleri temini yapılacaktır.
İşin Süresi	15 Takvim Günü
Son Teklif Verme Tarihi ve Saati	3 Eylül 2025, saat 11:00
Teklif Dosyasının Teslim Yeri	İstanbul Ticaret Odası Merkez Binası, Zemin Kat, Evrak Kabul, Reşadiye Caddesi 34112 Eminönü-Fatih-İstanbul
İhale Dosyası Temini Konusunda İrtibat	Rıdvan YAZICIOĞLU 0212 455 64 48



İHALE İLANI

İhale Makamı	İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu
İşin Adı	HİDAYET CAMİİ RESTORASYONU AVİZE TEMİNİ
İşin Yeri	İstanbul İli, Fatih İlçesi, Hobyar Mahallesi, 406 Ada, 4 Parsel
İşin Kapsamı	Mülkiyeti Vakıflar Genel Müdürlüğüne ait Eminönü Hidayet Camii restorasyonu kapsamında iç mekanda kullanılacak avizeler ve apliklerin temini yapılacaktır.
İşin Süresi	15 Takvim Günü
Son Teklif Verme Tarihi ve Saati	3 Eylül 2025, saat 11:00
Teklif Dosyasının Teslim Yeri	İstanbul Ticaret Odası Merkez Binası, Zemin Kat, Evrak Kabul, Reşadiye Caddesi 34112 Eminönü-Fatih-İstanbul
İhale Dosyası Temini Konusunda İrtibat	Rıdvan YAZICIOĞLU 0212 455 64 48



güvenliği ve mağduriyet yaşamaması için oda kaydı bulunan işyerlerinden alışveriş yapmaları öneriliyor.

DENETİMLER YAPILIYOR

Kırtasiye sektörü için sezon açılışı yapılırken Ticaret Bakanlığı ekipleri, 2025-2026 eğitim ve öğretim yılı

Light + Building 2026

Frankfurt / Almanya
8 - 13 Mart 2026Türkiye 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 MİLLÎ 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



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

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

DEVLET DESTEKLERİ VE HİBELER

Yerel kalkınma hamlesi teşvik programı çağrısı

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından Türkiye'nin kalkınma öncelikleri doğrultusunda hazırlanan Yerel Kalkınma Hamlesi Programı 2025 yılı çağrısı ilan edildi. Programla; yerel ve bölgesel kalkınmanın sağlanması, bölge içi ve bölgeler arası gelişmişlik farklarının azaltılması, bölgelerin sahip olduğu potansiyellerin değerlendirilmesi, atıl kaynakların kullanılması, yetkinliklerin harekete geçirilmesi, yerel ihtiyaçların karşılanması, teknoloji üretim seviyesinin yükseltilmesi ve bölgelerin sektörel önceliklerinin dikkate alınması amaçlanıyor.

Hangi yatırımlar için başvuru yapılabilir?

Program kapsamında komple yeni yatırımlar desteklenecek. Bununla birlikte mevcut yatırımlardan, programın gerektirdiği asgari şartları sağlamak koşuluyla mevcut üretim kapasitesinde en az yüzde 75 oranında ve mevcut kayıtlı istihdamda en az yüzde 50 oranında artış sağlayan kapasite artışına yönelik yatırımlar da desteklenebilecek.

Yatırım-proje konuları neler?

Her bir il için çağrının ekinde hangi konularda proje sunulabileceği liste halinde yer alıyor.

Kimler başvurabilir?

Gerçek veya tüzel kişiler başvuruda bulunabilir.

Bir yatırımcı, tek başına veya ortak olarak toplamda en fazla 5 farklı başvuru yapabilir.

Başvuru işlemleri elektronik portal üzerinden, firmaların adına yetkilendirilmiş gerçek kişiler tarafından yürütülecek. Başvuru yapılabilmesi için Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü (TUYSGM) tarafından yönetilen web tabanlı Elektronik Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Bilgi Sistemi (E-TUYS) uygulaması yetkilendirme işleminin tamamlanmış olması gerekir.

Başvuru nereye yapılacak?

Başvurular, www.yerelkalkinmahamlesi.sanayi.gov.tr adresi üzerinden alınacak.

Destekler

- KDV istisnası
- Gümrük vergisi muafiyeti
- Vergi indirimi

Yatırıma katkı oranı: Yüzde 50

Vergi indirimi oranı: Yüzde 60

■ Sigorta primi işveren hissesi desteği: 8 yıl (6. Bölge 12 yıl)

■ Sigorta primi işçi hissesi desteği: Sadece 6. Bölgede 10 yıl

■ Yatırım yeri tahsis

■ Faiz / kâr payı desteği

- Destek oranı: Yüzde 40

- Azami destek tutarı: 240 milyon TL

- Azami destek oranı: Yatırımın yüzde 20'si

Veya

■ Makina desteği

- Destek oranı: Yüzde 25

- Azami destek tutarı: 240 milyon TL

- Azami destek oranı: Yatırımın yüzde 15'i

NOT: Yerel Kalkınma Hamlesi

Programı kapsamında desteklenen projeler, asgari 1 milyar TL yatırım büyüklüğüne sahip olmaları ve ilgili diğer şartları sağlamaları kaydıyla Yatırım Taahhütlü Avans Kredisi (YTAK) Programı'na başvuru yapılabilir.

YTAK Programı'ndan kredi kullanan yatırımcılara, söz konusu kredi ile satın alacakları makina veya kredi kullanımlarından doğan faiz/kâr payı ödemeleri için Yerel Kalkınma Hamlesi Programı kapsamındaki ilgili teşvik belgesi kapsamında herhangi bir faiz/kâr payı veya makina desteği sağlanmaz.

Başvurusu kabul edilen yatırımcılar, istenen belgeleri en geç 60 takvim günü içerisinde aynı elektronik portal üzerinden yüklemek suretiyle başvuru işlemlerini tamamlayacak.

Son başvuru tarihi:

30 Eylül 2025 saat 18:00

Üretim ile tüketim arasındaki istikrar

Üretim ile tüketim arasındaki istikrar dengesi korunduğu müddetçe, üretimde de tüketimde de başarı, bereket ve bolluk meydana geleceği malumdur. Lakin bu denge bozulunca; üretimde yorgunluk, bezginlik, bıkkınlık zuhur edeceği de aşîkârdır.

Ehli tacirler bu hali, 'tüketimde keseyi, kasayı, haddi aşan harcamalar' olarak tarif ederler. Çünkü üretim ile tüketim arasındaki terazinin dengesi sarsılınca; insanoğlu teselliyyi, ihtiyacı olmayan tüketime yönelerek arar denilir.

Tüketimde aranılan tesellinin, esas üretimde aranması gerekliliği üzerine hayat kaynaklarımızdan biri olan su üzerinden örneklendirelim.

Suyun çalışkanlığı, gayreti, azmi, tartışmasız bilinen bir husustur. Suyun varlığı ve hayatımıza kattığı değer, insanoğluna ve üretime yegâne örnektir. Su, sözsüz bir güçtür, bütün engelleri kendi emeğiyle aşar.

Şelalelerden, dağlardan, ovalardan gelen sular veya ırmaklar, nehirler, irili ufaklı çaylar, dereler, velhasıl hareketli tüm sular; akabilmek, yoluna devam edebilmek için kendisini engel olan her şeyin ya çevresinden dolaşır yahut birikerek tepesinden aşar.

İster sanayi, ister tarım, ister gıda, ister hizmet sektöründe veya herhangi bir alanda yapacağımız tüm üretim, suyun ortaya koyduğu akıştaki devamlılıkla aşılabılır. Çünkü ömür de durmadan akıyor. Yeter ki insan azmetsin. İş dünyası böyle örneklerle doludur.

Suyun yoluna çıkan zorluklara aldırış etmeden yanından yahut tepesinden aşarak akması, belki de bize şunları söylüyor:

İşlerimizi geliştirmeye, sahip çıkmaya ve üretmeye bakmalı, engellere takılmadan onları aşmanın çarelerini bulmalı, mutlaka çıkar bir yol bulunacak, yeni yollar keşfedilecektir. Çünkü bu âlem, 'insanoğlu kendisi için daima yeni keşiflerde bulunsun' diye var edilmiştir.

Üretimde insana usanç veren problemlerden biri de acelecilik ve açgözlülüktür. Hangi elma güneşle pişmeden kızarır? Hangi karpuz çapası yapılmadan, güneş ve toprakla hemhal olmadan tatlanır? Hangi üzüm koruk olmadan olgunlaşır?

Üretim sabır ister. Sabrın sonunda kazanılan emek ve ekme, insanı beden ve ruhen olgunlaştırır. "Akşam olmadan fenerini yakanın gece gazyağı tükenir" derler. Her işin bir vakti ve sabrı vardır. Sabır ve gayret, engelleri aşması için insana sunulmuş ilahi bir hikmettir.

Tabii sabretmek, hiçbir şey yapmadan beklemek değildir. Sabrın amacı; "araştır, bul, incele, ölç, biç, tart, mutlaka bir çıkış yolu bulursun" demektir.

Sabır, istikrarın yol arkadaşıdır, ikisi bir arada değilse; şikâyetler, dertlenmeler, pişmanlıklar, bizi işimize ve hedefimize uygun olmayan arayışlara sevk eder. Bu sefer de alanımızda olmayan işlere tevessül ederiz ki, sermayemizle birlikte işimizi de kaybedebiliriz.

Tekrar su örneğine dönecek olursak. Su çok çalışkandır, sürekli akar. Aktıkça da temizlenir. Üretimde çalışkanlığı örnek alabiliriz; üretimde yorgunluk, bezginlik gibi kavramlar; yerini başarıya, kazanmaya ve daha çok üretmeye bırakır. Her daim yenilenir ve zihnen de beden de dinleniyor oluruz.

Su ile üretim arasındaki denge önemlidir. İnsanoğlu başta olmak üzere kâinatta ne kadar canlı varlık varsa, hepsinin suya ihtiyacı vardır.

Üretimde su örnek alındığında, suyun müdahil olduğu canlı varlıklara, haliyle insanlık da ihtiyaç duyar ve yine tüm canlı varlıkların yaşamayı için kâinatta bize bahşedilen ne varsa, hepsinin üretim ve tüketim dengesini korumakla bizim yükümlüyüz.

Velhasıl biz insanlar, ihtiyaçlı varlıklarız ama yaşamamız için dünyadaki imkânlar da sınırsız değildir. Su ve gıda konusunda dünyada bir kayıp ve azalma görüldüğü meydandadır. Yazıyı atalarımızdan sözle noktalayalım. "Ne doğarsak aşımıza, o gelir kaşığımuza."



Hüseyin ÖZTÜRK

Türk mutfağına özgü ürünlerin dünya gastronomi literatürüne kendi adı ile girmesi için kolları sıvayan Kültür ve Turizm Bakanlığı, İstanbul'un coğrafi tescilli ürünü Boğaziçi Lüferi'ni markaja aldı. İstanbul markasını doğru konumlandırmak için çalışan Bakanlık, Boğaziçi Lüferi'nin menülerde çeviri olarak değil de özgün adı ile yer alması için sektör temsilcilerini bilgilendirmeye başlayacağını duyurdu.

Boğaziçi Lüferi menülere özgün adı ile girecek

CİN mutfağından sonra dünyanın en zengin ikinci mutfağı olarak bilinen Türk mutfağı, en büyük çıkmazını marka bilinirliği konusunda yaşıyor. Kayıtlara göre 2 bin 200 çeşidi bulan Türk yemekleri, dünyada kendi isimleri ile değil, çeviri isimlerle biliniyor. Bu konuda özel çalışmaları bulunan Kültür ve Turizm Bakanlığı, sektör mensuplarıyla toplantılar yaparak, menüleri Türkçe olarak konumlandırmaya çalışıyor. Türk mutfağının coğrafi tescilli ürünlerinden Boğaziçi Lüferi'ni de bu kapsama alacaklarını duyuran Bakanlık, "Sektörün tüm paydaşları Boğaziçi Lüferi'nin kendi adı ile markalaşabilmesi için el ele vermeli" çağrısında bulundu.

İSTANBUL MARKASI

Türkiye turizm pastasından yüzde 40'ı aşkın pay alan İstanbul'un marka bilinirliği için çeşitli alanlarda çalışmalar yapıyor. Kültür ve Turizm



Sümeysa Yarış TOPAL

Bakanlık, İstanbul'un tanıtılacağı platformlarda kadim kentin doğru şekilde konumlanabilmesi için bir İstanbul İletişim Anayasası oluşturdu. Buna göre İstanbul'un 'oryantalist, otantik, arabesk, egzotik' gibi kavramlarla kesinlikle tanıtılmaması gerektiği dile getirilirken, kentin marka ruhu 'kendine has, ikonik, özgür, büyüleyici, hayat dolu, asil, aydınlık ve ilham verici bir şehir' olarak konumlandırıldı.

ÇALIŞMA KURULU

İstanbul marka kimliğini dünyada en iyi şekilde tanıtacak alanlardan birinin ise gastronomi olduğu düşünülüyor. Geçtiğimiz günlerde İstanbul Ticaret Odası'nda gerçekleşen bir toplantıda konuyla ilgili konuşan İstanbul İl Kültür ve Turizm Müdür Yardımcısı Selda Taşçı, "Bakanlığımız bünyesinde İstanbul Tanıtım ve Geliştirme Kurulu'nun altında gastronomi çalışma kurulumuz var. Burada Türk yemeklerinin kendi adları ile menülerde yer alması için çeşitli çalışmalar yapıyoruz. Lahmacunu lahmacun, sütlacı sütlaç olarak

turistlerin zihinlerine yerleştirmedikçe gastronomi alanında alacağımız yol sürekli uzayacak. Yaptığımız çalışmalarda sektör paydaşlarıyla görüşüyoruz. Listeyi sürekli yeniliyoruz. Boğaziçi Lüferi'nin de kendi adı ile menülerde yer almasını önemsiyoruz" dedi.

TÜRK YUMURTASI

Dünya literatürüne girmiş pek çok yemek, özgün isimleriyle kendine yer buluyor. Tiramisu, pizza, spaghetti, kimchi, suşi gibi onlarca yemek; isimleriyle birlikte ülkenin kimliğini de dünyaya tanıtıyor. Türk yemekleri ise genel olarak kendi isimleriyle dünya mutfağında yer almıyor. Örneğin şuşralar turistler tarafından çokça tercih edilen geleneksel Türk yemeklerinden çlıbır 'Turkish egg' olarak bilinirken, lahmacun, 'Turkish pizza', simit 'Turkish bagel' olarak tanınıyor. Ancak yapılan çalışmaları neticesinde yemeğin adı Türkçe yazılacak, altına İngilizce açıklamalarla yemeğin hangi bileşenlerden oluştuğu zihinlerde canlandırılacak.

Beğendi olarak biliniyor

Ömer Kartın- Anadolu Gastronomizm Derneği Yönetim Kurulu Başkanı: Türk mutfağından mümkün olduğu kadar çok sayıda yemeğin markalaşarak kendine yer bulması gerekiyor. Bunun için farklı disiplinlerin bir araya gelerek çalışma yapması lazım. Marka kolay bir şey değil. Ancak çok önemli ve bu isimlerin dile oturmaları gerekiyor. Bugün bütün menülerden isimleri birinden kaldırıp hepsini Türkçe yapmak da çözüm değil. Bunu yavaş yavaş ve doğru adımlarla yapmak gerekiyor. Bunun dünyada çok fazla örneği var. Mesela son dönemlerde 'cheviche' olarak ün salan balık mezsesinin Peru'ya ait bir yemek olduğu biliniyor. Türk mutfağının da bazı yemekleri kendi adı ile bilinmeye ve bu alandaki çalışmalar netice vermeye başladı. Örneğin beğendi yemeği, Avrupalı ziyaretçiler tarafından bizzat telaffuz edilir hale geldi. Türk gastronomi uzmanları bir araya gelerek yeni markalar da oluşturabilir. Yeni çıkacak yemekler için bu olabilir. Örneğin 'san sebastian cheesecake', en çok İstanbul'da yapıp yenilen meşhur bir tatlı olmasına rağmen orada treni kaçırdık. Bunu zamanında Galata cheesecake olarak konumlandırabiliriz. Bunun için çok koordineli çalışmamız gerekiyor.



Ömer Kartın



İsimden vazgeçilemez

Selçuk Eracun- İstanbul Rehberler Odası Yönetim Kurulu Başkanı: Türk gastronomisi dünyada bir marka olarak konumlanmak istiyorsa kesinlikle yemeklerin özgün isimlerinden taviz verilmemeli. Bizler turistlerle birebir temas halinde olduğumuz için doğru marka



Selçuk Eracun

çalışıyoruz. Çeviri isimleriyle zihinlerde yer bulan yemekler sadece Türk gastronomi markasını zedelemekle kalmaz, aynı zamanda yemeğin

kökeninin de zihinlerde bulanıklaşmasına sebebiyet verir. Çünkü bir kelime, aynı zamanda köken ve aidiyet hakkında da önemli fikirler verir. Buna dikkat edilmezse çok zengin olan Türk mutfağının kaynaklarının farkında olmadan zayıflamaya başlaması bile mümkün. Alışkanlıkları değiştirmek bir anda mümkün değil, ancak bu konuda farkındalık içerisinde olmak hepimizin borcu.



Kitap İstanbul

www.kitapistanbul.org.tr

Küresel şehirler ve İstanbul

Küresel şehirler, dünya üzerindeki sosyoekonomik faaliyetleri etkileyebilme ve yönlendirebilme kapasitesine sahip merkezlerdir.

İstanbul, Afro-Avrasya ana kıtasının merkezinde yer alan küresel bir şehirdir. Küresel düzeydeki rakiplerin etüt edilmesi amacıyla hazırlanan 'Küresel Şehirler ve İstanbul' isimli kitap, dünyanın önde gelen küresel şehirlerinin 10 farklı endekste ki performanslarını inceliyor ve İstanbul'a dair kapsamlı bir analiz yapıyor. Ayrıca Türkiye'de bu alanda kaleme alınan en kapsamlı çalışma niteliğinde olan kitap; küresel şehirlerin doğuşunu, gelişimini ve uluslararası konumunu inceliyor. Eser, İstanbul'un geleceğe yürüyüşünün şekillendirilmesine yardımcı olabilecek bir başvuru kaynağı niteliğindedir.

Recep Bozdoğan
İstanbul Ticaret Odası Yayınları, 2021

Pazarlama estetiği: Marka şehir İstanbul

Pazarlama estetiği ülke, şehir ya da mekânların ticari giysisi gibi görülebilir. Bu kavram, marka kimliğinin bilinçli ve stratejik olarak oluşturulmasını ifade eder. Hedef pazarın, hedef kitlesini, rakiplerini ve kendisini analiz eden

işletme, marka oluştururken öncelikle marka kimliğini net bir şekilde belirlemeli. Marka olmak isteyen şehirler de aynı işletmeler gibi öncelikle marka kimliklerini belirlemeli. Marka kimliği, literatürde işletmelerin müşterilere sundukları tüm hizmetlerin toplamını ifade eder. Bu, var olan özellikleri, katkıları, faydaları, performansı, kalitesi, tecrübesi ve markaya sahip olundugundaki değeridir. Şehrin marka kimliği ise, şehri paylaşılanların, daha önce ziyaret edenlerin ve ziyaret etmediği halde şehir hakkında bilgisi olanların gözünde nasıl algılandıklarının özüdür. Bu kitapta şehir markalaşmasının pazarlama estetiği ile desteklenmesi incelenirken, İstanbul örneği seçilmiştir. I. ve II. bölüm literatür taramasını, III. bölüm ise uygulama çalışmasını içeriyor.

Ayça Can Kırgız
Türkmen Kitabevi

www.kitapistanbul.org.tr

30 Ağustos Zafer Bayramı *Kutlu Olsun!*

ŞEKİB AVDAGİÇ
İSTANBUL TİCARET ODASI
YÖNETİM KURULU BAŞKANI



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

[in](#) [x](#) [v](#) [f](#) [@](#) [/itokurumsal](#)

