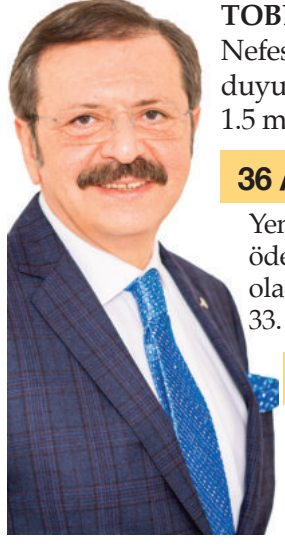


Yeni Nefes Kredisi devrede



TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, Nefes Kredisi'nin tekrar başladığını duyurdu. Kredi limiti firma başına 1.5 milyon TL olarak açıklandı.

36 AY VADE İMKANI

Yeni Nefes Kredisi, 6 ay anapara ödemesiz şekilde azami 36 ay vadeli olacak. Vade farkı ise 24 aya kadar yüzde 33. Başvurular, 2 Ekim'de başladı.

BAŞVURULACAK BANKALAR

Krediyi sağlayacak bankalar arasında Halkbank, Vakıfbank, Ziraat Bankası, Denizbank, Garanti Bankası, Akbank ve Ziraat Katılım bulunuyor. ■7'de



İş kurmak isteyenlere 2 milyon lira

KOSGEB Girişimci Destek Programı İş Geliştirme Desteği ile işini yeni kuran ve geliştirmek isteyenlere destek sağlanacak. ■3'te

Çin şokuna karşı stratejiler

Nurullah Gür'ün köşe yazısı ■8



SGK, karneyle işyerlerinin risk puanını hesaplıyor

İsa Karakaş yazdı ■2'de



ABD İLE KAZAN-KAZAN DÖNEMİ

BU ATMOSFERİ DAHA FAZLA İHRACATLA DESTEKLEMELİYİZ

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "Cumhurbaşkanı Erdoğan ile ABD Başkanı Trump görüşmesinin 'kazan-kazan' temelinde iki ülkenin ticaretini 100 milyar dolar hedefine taşıyacağına inanıyoruz" dedi.

İŞ DÜNYASINA ÇAĞRI

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Avdagiç, yeni dönemde ABD ile 100 milyar dolarlık ticaret hedefinin ne kadarının Türkiye'nin ihracatı olacağını Türk iş adamlarının gayretinin belirleyeceğine işaret etti. Avdagiç, "Dolayısıyla iş dünyamızı siyasilerin sağladığı bu atmosferi daha çok ihracat hedefiyle örtüşecek bir içeriğe kavuşturmaya çalışıyoruz" diye konuştu.

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

H. Otatürk



İSTANBUL TİCARET

3 EKİM 2025 YIL: 67 SAYI: 3379

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

istanbulticaretgazetesi.com

100 milyar dolarlık YOL HARİTASI

ABD-Türkiye ticaret hacmini 35 milyar dolardan 100 milyar dolara çıkaracak yeni dönem başladı. Bu hedefe hangi sektörlerde ne kadarlık bir artışla ulaşılabileceğini değerlendiren iş dünyası yol haritasını belirliyor.

HEDEF SEKTÖRLER

İkili ticaret hacmini üçe katlamak için hedef sektörler açıklanırken, enerji ön plana çıkıyor. Buna göre enerjide 20 milyar dolar, savunma-havacılıkta 15 milyar dolar, imalat-makina-ekipmanlarında 14 milyar dolar, tekstil-kimyada 6 milyar dolar, tarım-gıdada 4 milyar dolar ve hizmetler-dijital ekonomi sektöründe ise 8.9 milyar dolar artış gerektiği hesaplandı.



Mesude DEMİRHAN

TEKNOLOJİ TRANSFERİ

Özellikle LNG tedarik anlaşmalarının gündeme gelmesinin, Türkiye'nin enerji güvenliğine katkı sağlayacak olmasının yanı sıra iki ülke arasındaki ticaret hacmini doğrudan artılabileceği vurgulandı. Ayrıca savunma ve havacılık sektöründeki adımların teknoloji transferi ve yerli üretim imkanlarının güçlenmesine de zemin hazırlayacağı belirtildi. ■9'da



CARI AÇIK SORUNU TARİH OLABİLİR

Stratejik ortaklıktan nükleerde işbirliğine

ABD yönetiminin 1995'te Türkiye'yi 10 büyük pazar arasında ilan etmesiyle iki ülke arasında ticaret hızla gelişti. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın son ABD ziyaretinde bu alana nükleer enerji de dahil oldu.



Tamer ÇERÇİ

İmzalanan nükleer enerji mutabakatıyla ilk adım, küçük modüler reaktörlerle (SMR) atılacak. Bu adım Türkiye'nin enerji portföyünü dönüştürme potansiyeli taşıırken, kalıcı olarak cari açığın iyileşmesine katkı sağlayacak. ■8'de

Gökyüzü Türk hava ağları ile örülecek

Sivil havacılık filosu, Airbus ve Boeing'le yapılan yeni anlaşmalarla büyüyor. THY ve Pegasus'un yeni uçak siparişleriyle gökyüzünde binden fazla Türk uçağı uçuşacak. Büyüyen filo sayesinde kabin ve yer ekipleriyle birlikte sektöre onbinlerce kişi daha girecek.



Artan uluslararası ortaklıkların da yeni uçuş merkezlerinin, bağlantılı hubların kurulmasına zemin hazırlaması bekleniyor.

Adem Orhun ■10'da



Beyin göçüne freelance alternatif

Ömür Kırbaşlı ■16'da

Mesleki eğitimde yeni modeller uygulamada

MEB, eğitimde yeni modelleri uygulamaya başladı. Bakanlık, yeni eğitim yılında ahlilik geleneğine dayanan eğitim programlarını ve yapay zekayı da müfredata aldı. Sena Sorkun ■15



İSTANBUL'A YENİ KONGRE MÜJDESİ

Osman Kuvvet ■12



CAATSA'nın kalkması BIST'i destekler

Beyaz Saray'daki zirveden CAATSA yaptırımlarının kaldırılmasına yönelik çıkan olumlu sinyaller, piyasalarda iyimserliği artırdı. Uzmanlar, yaptırımların kalkmasının yabancı yatırımcı girişini tetikleyerek borsayı destekleyeceğini belirtti. Yaşar Kaya ■5

Togg ocak ayında Almanya'da gaza basacak



SGK, karne ile işyerlerinin risk puanını hesaplıyor

SGK'nın karne projesiyle işyerlerinin geçmiş ve güncel sigorta verileri kullanılarak risk kriterleri belirleniyor. Kayıt dışı istihdamdan sahte sigortalılığa kadar pek çok konuda puanlama yapılıyor. Proje, SGK'ya kayıtlı ve işçi çalıştıran tüm işyerlerini kapsıyor.

SOSYAL Güvenlik Kurumu (SGK), çeyrek asır öncesinde SSK döneminde başlattığı e-bildirge uygulamalarıyla ülkemizde online işlemlerin öncülüğünü üstlendi. Bu uygulamalar, başta e-devlet olmak üzere birçok kurum ve kuruluşla ilham kaynağı oldu.

SGK, özellikle son yıllarda online işlemlerde çok sayıda yeniliklere imza atıyor. Kurum, yapay zeka ve dijital teknolojiyi çok yakından takip ederek, prim kaybına neden olan başta ücret bazlı kayıt dışı istihdam olmak üzere sigorta suistimallerini ve prim borçlarını daha iyi yönetmek için çeşitli projeler geliştiriyor.

Bugün size bunlardan biri olan 'işyeri karne' uygulamasından bahsedeceğim. İşyeri karne uygulamasının ilk defa işleme açıldığı 2021 yılı haziran itibarıyla 1.5 dakikanın üzerinde zaman alan sorgulama sonucunun yıl sonu itibarıyla 1 dakikanın altına indiği görülüyor.

İlerleyen aşamalarda işyerlerinin icraya intikal eden borç bilgilerinin, denetim sonucuna göre kayıt dışı sigortalı çalıştırıp çalıştırmadığı saptamalarının da karneye ilave edilmesi planlanıyor.

İşyeri karne uygulamasına dahil edilecek icra ve kayıt dışı sigortalı çalıştırma ve denetim faaliyeti sonuçları da dikkate alınarak, önceden belirlenen kural setleri doğrultusunda risk kriterlerine göre skorlanması ve işyerlerine risk puanı atanarak proje sonuçlarının denetim planlama faaliyetlerini belirlemeye girdi olarak kullanılması hedefleniyor.

İŞYERİNİZİN RİSK PUANI NE DURUMDA?

SGK'nın karne projesiyle işyerlerinin geçmiş ve güncel sigorta verileri kullanılarak risk kriterleri belirleniyor. Bu sayede şirketinizin kendi iç durumu, sektördeki yeri ve bölgesel konumu analiz ediliyor. Farklı veri tabanlarındaki günlük veriler bir araya getirilerek anlamlı hale geliyor ve düzenli güncellenen risk değerlendirmeleri yapılıyor.

Kayıt dışı istihdamdan sahte sigortalılığa kadar pek çok konuda puanlama yapılması söz konusu.

İŞÇİ ÇALIŞTIRAN TÜM İŞYERLERİ RADARDA

Bu proje, SGK'ya kayıtlı ve işçi (4/1-a

kapsamında) çalıştıran tüm işyerlerini kapsıyor. Geçmiş ve güncel verilerle her işyeri için küçük ölçekli bir profil oluşturuluyor. Bu profil, mevcut durumu gösteriyor, gelecekteki davranışları tahmin ediyor ve riskli durumları tespit ediyor. Ayrıca, risk skorlaması sayesinde işyerleri detaylı izlenebiliyor. Dağınık veriler istatistiksel yöntemlerle düzenli hale getiriliyor ve yeni stratejiler geliştiriliyor.

Proje sayesinde, yorumlanması zor veriler birleştirilerek özet bilgiler üretiliyor ve periyodik risk skorlamaları yapılıyor. Risk puanlaması için komisyonlar ve birimler birlikte çalışarak temel ölçütler, değişkenler ve formüller belirlenmiş.

SAHTE SİĞORTALILAR KOLAY TESPİT EDİLİYOR

Pilot olarak İstanbul'da başlayan sahte işyeri denetimlerinde 386 işyeri incelendi. Denetim faaliyeti neticesinde 365'inin sahte olduğu, bu işyerleri üzerinden kuruma 43 bin 276 sahte sigortalı bildirildiği ve 21 işyerinin ise sahte olmadığı anlaşıldı.

İşyeri karnesi sahte işyeri skorlaması ile denetlenen işyerlerindeki tahmini başarı oranı yüzde 95 olarak gerçekleşti. Bu düzeydeki isabet oranı sonrasında işyeri karne projesinin sahte işyeri tespit algoritması vasıtasıyla Türkiye geneli için sahte olma ihtimali yüksek olan 16 farklı ilde (İstanbul hariç) tescilli 100 işyeri belirlendi.

Denetim faaliyeti sonucunda 79 işyerinin sahte olduğu, 17 işyerinin sahte olmadığı, 4 işyeri ile ilgili raporlama çalışmasının devam ettiği ve işyerlerinden kuruma 5 bin 360 sahte sigortalı bildiriminde bulunulduğu tespit edildi. Türkiye geneli tahmini isabet oranı yüzde 83.15 olarak gerçekleşti. Ayrıca devam eden çalışmada, sahte olma ihtimali yüksek olan 132 işyeri için denetleme faaliyeti gerçekleştirilmiş olup bu işyerlerinden 126'sı için sonuç alındı. Denetim faaliyeti sonucunda 108 işyerinin sahte/kısmi sahte işyeri olduğu belirlendi. Bu işyerleri aracılığıyla kuruma en az 13 bin 439 sahte sigortalı bildiriminde bulunulduğu tespit edildi. Tahmini isabet oranı yüzde 85.71 olarak gerçekleşti.

İş&SGK&İK konularında tüm sorularınız ve merak ettikleriniz için isakarakas@hotmail.com'a iletilebilir.



İsa KARAKAŞ



Kayıt dışı istihdamın şifreleri çözüldü

İşyeri karne projesinin bir diğer alt başlığı olan prime esas kazançta 'kayıt dışı bildirim' çalışmaları kapsamında iş kuraları belirlendi ve matematiksel formüller üretildi. Cari dönem verileri kullanılarak tüm sigortalıların bulundukları il, kıdem süreleri ve meslek gruplarına göre emsal prime esas kazanç tutarları hesaplandı ve kuruma bildirilen kazançların ortalamadan sapmaları skorlandı. Böylece prime esas kazanç tutarlarında potansiyel bir kayıt dışılık olup olmadığına yönelik çıkarımlar yapıldı ve bu alt başlıkta sigortalılara verilen risk puanlarının işyeri risk puanına dönüştürülmesi hususunda son aşamaya gelindi. Bu alt başlıkta yapılan ilk test çalışmasında Ankara'da belirlenen sektörde faaliyet gösteren işyerleri üzerinden

prime esas kazanç miktarları olması gereken tutarlardan düşük olabileceği öngörülen işyerleri tespit edildi. Alt başlığa göre işyerleri, Türkiye geneli ve Ankara özelinde ortalama prime esas kazanç tutarlarıyla karşılaştırılarak risk skoru yüksek olanlar belirlendi.

İşyeri karne projesinde bir konu başlığı olan analık ve hastalık nedeniyle geçici iş göremezlik ödeneğinden yersiz yararlanma ihtimaline yönelik skorlama çalışmalarında iş kuraları belirlendi. Ayrıca projenin bir başlığı olan asgari işçilik riskinin ölçülmesi için temel kuralara yönelik toplantılar gerçekleştirildi ve temel kurallar ortaya konuldu.

SGK, karne uygulamasıyla hem kayıt dışı istihdam hem sahte sigortalılıkla daha etkin bir şekilde mücadele ederken, işverenlere yönelik birçok işlemin de daha şeffaf ve adil hale getirilmesi söz konusu olacak. Diğer yandan, birçok işverenin şikayet ettiği kayıt dışılıktan kaynaklanan haksız rekabetin bertaraf edilmesinde de bu sistem etkili olacak.



HUKUK GÜNDEMİ

Av. Muhammet AKSAN

Yapay zeka eserimi 'ç' alıyor

Yapay zeka tarafından 'üretilen' çıktıların eser niteliği taşıyıp taşımadığı, son zamanlarda yapay zekaya ilişkin en yoğun tartışılan hukuki meselelerin başında geliyor. Geçtiğimiz haziran ayında bu tartışmalara, Disney ve Universal da dahil oldu. Her iki şirket, Midjourney AI'ya karşı ABD'de bir telif hakkı davası açtı. Dava dilekçesinde öne sürülen iddialara göre, Midjourney AI, Star Wars-Darth Vader, Frozen-Elsa, Despicable Me-Minions gibi Disney'e ve Universal'a ait çok sayıda tanınmış karakteri izinsiz biçimde kullanarak bu karakterlerin sayısız kopyasını üretti ve dağıttı.

Türk hukukuna göre, Fikri ve Sanat Eserleri Kanunu (FSEK) m.1/B-a kapsamında eser; "Sahibinin hususiyetini taşıyan ve ilim ve edebiyat, musiki, güzel sanatlar veya sinema eserleri olarak sayılan her nevi fikir ve sanat mahsulleri" şeklinde tanımlanır. Tanımda yer alan 'güzel sanat eserleri' ibaresi, FSEK m.4'te detaylandırılmış ve "...6. Grafik eserler, 7. Karikatür eserleri, 8. Her türlü tiplerimelerdir" şeklinde sıralanmıştır. Dolayısıyla kurgusal karakterler, FSEK kapsamında birer 'tipleme' olarak eser niteliği taşımakta ve telif korumasına tabi olmaktadır.

★★★

Amerikan hukukunda ise '17 U.S. Code' başlıklı Telif Hakkı Kanunu'nun 102 (a) maddesi, telif korumasının kapsamını şu şekilde belirlemiştir. "Telif hakkı koruması, bu başlık uyarınca, halihazırda bilinen veya sonradan geliştirilecek olan herhangi bir somut ifade ortamına tespit edilmiş, aslı ve özgün nitelikteki eserler üzerinde doğar." Madde devamında korunan eser türleri; edebi eserler, müzikal eserler, dramatik eserler, grafik ve heykel niteliğindeki eserler, sinema filmleri, görsel-işitsel yapıtlar, ses kayıtları ve mimari eserler olarak sıralanmıştır. Bu kapsamda bir kurgusal karakter, özgün ve belirgin biçimde geliştirilmişse telif korumasından yararlanabilir. Amerikan hukuk sisteminde telif hakkı, Türk hukukunda olduğu gibi eser ortaya çıktığında kendiliğinden doğsa da telif hakkına dayalı bir dava açılabilmesi için söz konusu eserin ABD Telif Hakları Ofisi'nde kayıtlı olması gerekir. Bu sebeple Disney ve Universal dava dilekçelerinde karakterlerin sicil tescil bilgilerine de açıkça yer vermiştir.

Disney ve Universal, dava dilekçelerinde Midjourney AI'nın sistemine basit bir metin komutu (prompt) girildiğinde, kendilerine ait olan ve yukarıda belirtilen yasal hükümler çerçevesinde telif koruması altında bulunan karakterlerin, herhangi bir özgünlük veya husumet içermeyen, yüksek kaliteli ve indirilebilir şekilde üretildiğini ve kullanıcıya sunulduğunu belirtmiştir.

Disney'in Hukuk İşlerinden Sorumlu Kıdemli Başkan Yardımcısı ve Baş Hukuk Müşaviri Horacia Gutierrez, konuya ilişkin açıklamada, "Yapay zeka teknolojisinin sunduğu olanaklar konusunda iyimseriz ve bunun insan yaratıcılığını destekleyen sorumlu bir araç olarak kullanılabilmesine inanıyoruz. Ancak korsanlık, her koşulda korsanlıktır. Bunu yapanın bir yapay zeka şirketi olması, yapılan ihlali hafifletmez" şeklinde görüş bildirmiştir. (<https://www.reuters.com/business/media-telecom/disney-universal-sue-image-creator-midjourney-copyright-infringement-2025-06-11/>)

★★★

Dava kapsamında Disney ve Universal, Midjourney AI'dan telif hakkı ihlali nedeniyle maddi tazminat talebinde bulunmuş, yapay zeka eğitiminde kullanılan telifli içeriklerin beyan edilmesini, kopyalama faaliyetlerinin durdurulmasını ve izinsiz kullanım konusunda hangi teknolojik önlemlerin alındığının açıklanmasını istemiştir.

Söz konusu dava gibi son zamanlarda sıklıkla konuştuğumuz yapay zeka davaları (Getty Images, Inc. v. Stability AI, Inc. / Andersen v. Stability AI LTD / Doe v. Github, Inc. gibi) fikri mülkiyet hukukunu yeniden şekillendiren bir dönüm noktasına işaret ediyor. Disney ve Universal gibi devlerin Midjourney AI'a karşı başlattığı bu dava, yalnızca karakter haklarını değil, aynı zamanda yapay zeka sistemlerinin eğitimi sırasında kullanılan içeriklerin meşruiyetini de gündeme getirmekte telif hukukunun dijital çağda geçirdiği dönüşümün dikkatle takip edilmesi gerektiğini gösteriyor.

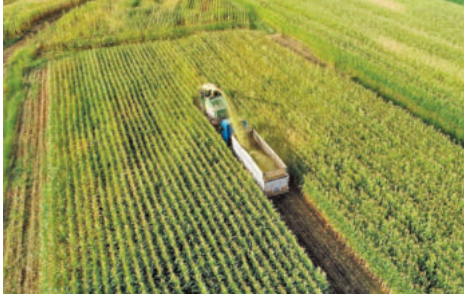
Cemile Sultan Korusu

KIŞ BAHÇESİ

İSTANBUL TİCARET ODASI
RÜTİN VE SOSYAL HİZMETLER VAKFI
1994

BOĞAZ'IN BÜYÜLEYİCİ MANZARASI EŞLİĞİNDE, DÖRT MEVSİM ŞIKLIĞIYLA KIŞ BAHÇESİ DAVET ALANI... DÜĞÜN, NİŞAN, KINA VE ÖZEL DAVETLERİNİZ İÇİN KUSURSUZ BİR ATMOSFER SUNUYOR.

DETAYLI BİLGİ İÇİN: 0216 308 49 43
BÜŞRA AY: +90 530 662 37 11
KANDİLLİ MAHALLESİ, ÖMÜRTEPE YOKUŞU NO:6
ÜSKÜDAR / İSTANBUL



Kırsal kalkınmada 10. çağrı

TÜRKİYE ve Avrupa Birliği tarafından ortaklaşa finanse edilen, Tarım ve Orman Bakanlığı'nın ilgili kuruluşu Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu (TKDK) tarafından uygulanan IPARD III Programı'nın 10. başvuru çağrı ilanı yayımlandı. Tarım ve Orman Bakanı İbrahim Yumaklı, çağrı ilanının destek bütçesinin 50 milyon Euro olduğunu açıkladı. Destek bütçesine ilişkin bilgi veren Yumaklı, "Çağrı kapsamında süt, et, yumurta, meyve ve sebze ile su ürünlerinin işlenmesine, süt toplama merkezlerine, soğuk hava depolarına yönelik yatırımlara destek verilecek. Böylece 188 milyon Euro bütçeli IPARD III Programı'nın 2025 yılı çağrı takvimi tamamlanmış oldu" bilgisini verdi.



Kurumlara mesleki eğitim desteği arttı

HAZİNE ve Maliye Bakanlığı ile Milli Eğitim Bakanlığı, 2025-2026 eğitim-öğretim yılında özel mesleki ve teknik Anadolu liselerinde öğrenim görececek öğrencilere yönelik eğitim desteği tutarlarını belirledi.

Resmî Gazete'de yayımlanan tebliğe göre, öğrencilerin alanlarına ve okulun bulunduğu konuma göre kurumlara öğrenci başına mali destek sağlanacak. Buna göre, OSB'lerde açılan özel mesleki ve teknik Anadolu liselerinin tebliğe belirlenen alan/dallarında öğrenim gören Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı her bir öğrenci için verilecek eğitim ve öğretim desteği; 9, 10, 11 ve 12. sınıflarda öğrenim alanlara 46 bin 332 TL ile 77 bin 626 TL arasında değişiyor.



Rüzgardan elektrik üretimine başvuru şartları değişti

ENERJİ ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı'nın Rüzgar Kaynağına Dayalı Elektrik Üretimi Başvurularının Teknik Değerlendirmesi Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmeliği, Resmî Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Buna göre, rüzgar kaynağına dayalı ön lisans başvurularının teknik değerlendirilmesinde ön lisans başvurusunun bağlantı yarışmasına gireceği bölge, ilgili mevzuat kapsamında belirlenecek. Tadil başvurusunda ön lisans veya üretim lisansı sahibi tüzel kişilerin vereceği noter onaylı müsaade yazısı EPDK tarafından lisanssız tüzel kişilerin verecek noter onaylı müsaade yazısı Enerji İşleri Genel Müdürlüğüne sunulacak.

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/25eyil01ekim.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.

İş kurmak ve geliştirmek isteyenlere 2 milyon lira destek

KOSGEB Girişimci Destek Programı İş Geliştirme Desteği kapsamında işini yeni kuran ve geliştirmek isteyenlere 2 milyon liraya kadar destek sağlanacak. Bu destekten yararlanmak isteyen işletmeler için 1 Ekim'de başlayan başvuru süresi ay sonunda bitiyor. Desteğin geri ödemesi ise 36 ay sonra başlayacak.

SANAYİ ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, iş kurmak ve işini geliştirmek isteyen girişimcilere 2 milyon liraya kadar destek imkanı sunduklarını belirterek, 31 Ekim tarihine kadar başvurulabilecek desteklerin geri ödemesinin 36 ay sonra başlayacağını duyurdu.

Bakan Kacır, Nsosyal medya hesabından, KOSGEB Girişimci Destek Programı İş Geliştirme Desteği'ne ilişkin paylaşım yaptı. "İşini kurmak ve geliştirmek isteyen girişimcilerimize 2 milyon liraya kadar destek sunuyoruz" diyen Bakan Kacır, şu bilgileri paylaştı: "İmalat, bilişim, bilimsel araştırma alanlarında faaliyet gösteren girişimcilerin, personel, yazılım, makina-teçhizat ve kalıp,

hizmet alımı giderlerine katkı sunuyoruz. Bu yıl, ilk iki dönemde 1127 projeye 1 milyar 620 milyon lira destek sağladık. Geri ödemeler 36 ay sonra başlayacak."

STRATEJİK SEKTÖRLER ÖNCELİKLİ

KOSGEB'in internet sayfasında verilen bilgilere göre, söz konusu programla Türkiye'nin stratejik öncelikleri doğrultusunda belirlenen sektörler öncelikli olmak üzere yeni kurulan işletmelerin desteklenerek sürdürülebilirliklerinin sağlanması amaçlanıyor.

Program kapsamında İş Kurma Desteği'ne KOSGEB tarafından desteklenen



sektörlerde faaliyet gösteren tüm işletmeler, İş Geliştirme Desteği'ne ise telekomünikasyon, bilgisayar programlama, danışmanlık ve ilgili faaliyetler, bilişim altyapısı, veri işleme, barındırma ve diğer bilgi hizmeti faaliyetleri ile bilimsel araştırma ve geliştirme faaliyetleri sektörlerindeki işletmeler başvurabilecek.

Yenilikçi KOBİ'lere 60 bin Euro hibe

YENİLİKÇİ KOBİ'ler İçin Avrupa Ortaklığı-Innowwide Programı'nın 4'üncü çağrısı açıldı. Çağrıya, 25 Kasım'a kadar başvuru yapılabilecek.

Uluslararası pazarlarda araştırma veya ticari hedeflerin uygulanabilirliğini değerlendirmek amacıyla oluşturulacak fizibilite proje önerilerinin sunulabileceği çağrıda, değerlendirme sonucu en yüksek puanı alan 70 projeye, yüzde 70 destek oranıyla proje başına maksimum 60 bin Euro hibe sağlanacak.

Proje önerileri için hedef bölge/ülke seçilmesi ve orada yerel bir paydaşla ortaklık kurulması gerekiyor. En fazla 6 ay sürecek projelerde, KOBİ'lerin yenilikçi projeler veya çözümler için piyasa fizibilite çalışmaları yürütmesi ve seçilen hedef ülkede yerel uzmanlarla çalışması hedefleniyor.

Çağrı kapsamında başarılı bulunan proje önerilerinin finansmanı Avrupa Birliği tarafından sağlanacak. Bu finansmandan Afrika, ABD, Asya veya Pasifik'teki bir paydaşla proje ortaklığı kuran KOBİ'ler yararlanabilecek.

Her şirket bir proje için başvurabilecek. Başvurular, firmayı yasal olarak temsil etmeye yetkili bir kişi tarafından SmartSimple platformu (<https://eureka.smartsimple.ie>) üzerinden doldurulacak.



Filipinler'e ihracat engeli kalktı

TİCARET Bakanlığınca, Gıda ve Tarım İhracatındaki Teknik Engellerin Aşılması (GATE) Projesi kapsamında Filipinler'e kanatlı eti ve su ürünleri ihracatındaki kısıtlamaların kaldırıldığı bildirildi.

Bakanlıktan yapılan açıklamada, 2025 Yılı İhracat Eylem Planı doğrultusunda, tarım ve gıda ihracatında karşılaşılan pazara giriş engellerini ülke ve ürün bazında tespit edip çözmek amacıyla başlatılan GATE Projesi'nin sürdürüldüğü bildirildi.

Açıklamada, Filipinler'in Türkiye menşeli söz konusu ürünlere uyguladığı bitki ve hayvan sağlığı önlemlerinin kaldırılması amacıyla bu ülkenin bakan yardımcılarıyla görüşmeler yapıldığına işaret edilerek, "Görüşmeler sonucunda, kuş gribinden ari bölgelerimizden halihazırda akredite olmuş firmalarımızın Filipinler'e kanatlı eti ihracatının önü açılmıştır. Filipinler tarafından Ocak 2026'da ihracatçı firmalarımıza yönelik düzenlenecek inceleme ziyaretinde, akredite olacak diğer kanatlı eti firmalarımız ile su ürünleri ihracatımız mümkün hale gelecektir."



Tahsilat baskısına kolay çözüm!

Barışçıl ve etkili yöntemlerle şirketinizin tahsilata dair problemlerini çözebiliriz. Daha az stresli ve hızlı bir geri dönüş için bizi arayın.



Uluslararası İcra ve Alacak Takibi

Uluslararası alacak probleminiz olduğunda, farklı dil, kültür ve kanunlarla karşı karşıyasınız demektir. Üstelik borçlunuzun ticari geleneği sizin alışık olduğunuz gelenekten çok farklı olabilir. Bu durum uluslararası alacak tahsilatını daha kompleks hale getirecektir.

Kural olarak, borçlunun yurt dışında yerleşik olması hakkındaki takip prosedürünün başlatılmasına engel değildir.

İşte tam bu noktada kurumumuz 25 yıldan fazla tecrübe ve sağladığımız bilgi ve birikim ile alacak problemlerinizi de bünyemizde bulunan alanında uzman elemanlarımızla sizlere yardımcı olmaya hazırız.

- Avrupa'da alacağınız mı var?
- Daha fazla fırsat, daha az risk.
- Tahsilat yoksa, ücret yok.
- Hızlı ve garantili alacak takibi.
- Uluslararası icra takibinde uzman.
- Avrupa ödeme emri ilamsız icra takibi.
- Tercihinize göre uyarlanmış alacak tahsili ve danışmanlığı.
- Ülkelerin yerel kanunları ve ticari teamüllerinde derin bilgi ve tecrübe.

HOLLAND TRADE CENTER ISTANBUL - NEDERLANDS
Tomtom Mahallesi İstiklal Cad. Turhol İşhanı no: 189 Kapı-no: 3
Posta-kodu: 34433 Beyoğlu / İstanbul
Hollanda: +31 6 39 110 243 – Türkiye +90 212 963 1709
info@hollandtradecenteristanbul.com - www.hollandtradecenteristanbul.com

İstanbul'da eylül ayında bir önceki aya göre perakende fiyatlar yüzde 3.19, toptan fiyatlar ise yüzde 1.29 artış kaydetti.



İstanbul'da eylül enflasyonu yüzde 3.19

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO), İTO 2023=100 bazlı İstanbul Tüketici Fiyat Endeksi ile Toptan Eşya Fiyatları Endeksi'nin eylül ayı verilerini açıkladı.

Buna göre, kentte, eylülde bir önceki aya kıyasla perakende fiyat hareketlerinin göstergesi olan İTO İstanbul Tüketici Fiyat Endeksi yüzde 3.19, toptan fiyat hareketlerini yansıtan Toptan Eşya Fiyatları Endeksi ise yüzde 1.29 artış gösterdi.

Perakende fiyatlarda artış eylülde geçen yılın aynı aya göre değişim oranı yüzde 40.75 olarak gerçekleşirken toptan fiyatlardaki değişim oranı yüzde 22.12 oldu.

EN YÜKSEK ARTIŞ EĞİTİM GRUBUNDA

Eylülde aylık bazda İstanbul Tüketici Fiyat Endeksi'ndeki artış oranı, eğitimde yüzde 24.26, ulaşımda yüzde 4.40, gıda ve alkolsüz içecek harcamaları grubunda yüzde 3.85, eğlence ve kültürde yüzde 3.15, lokanta ve otellerde yüzde 2.57, konutta yüzde 2.28, çeşitli mal ve hizmetlerde yüzde 1.95, ev eşyasında yüzde 1.82, giyim ve ayakkabıda ise yüzde 0.36 olarak gerçekleşti.

Söz konusu ayda sağlık

harcamaları ile haberleşme harcamalarında bir değişim izlenmezken, alkollü içecekler ve tütünde yüzde 0.05'lik düşüş yaşandı.

İstanbul'da 2025 Eylül ayı fiyat indeksinde, yeni eğitim yılının başlaması ile eğitim harcamaları grubunda yer alan bazı ürün ve hizmetlerde görülen yukarı yönlü fiyat değişimleri, ulaşıma harcamaları grubunda yer alan bazı ürün ve hizmetlerde kamu kaynaklı yukarı yönlü fiyat değişimleri, gıda harcamaları grubunda yer alan ürünlerde mevsimsel etki ve piyasa koşullarına bağlı olarak izlenen fiyat değişimleri etkili oldu.

TOPTAN EŞYA FİYATLARI İNDEKSİ

Toptan eşya fiyatlarında ise eylülde aylık bazda işlenmemiş maddeler grubunda yüzde 2.76, gıda maddeleri grubunda yüzde 1.41, madenler grubunda yüzde 1.03, yakacak ve enerji maddeleri grubunda yüzde 0.82, inşaat malzemeleri grubunda yüzde 0.44 artış yaşanırken kimyevi maddeler grubunda yüzde 0.29 azalış kaydedildi. Mensucat grubunda ise herhangi bir değişim gözlenmedi.

Yılın sürprizi

PLATİN

Değerli metaller piyasasında 2025'in yıldızı, sergilediği performansla yatırımcısını şaşırtan platin oldu. Arz endişeleri ve artan taleple yılbaşından bu yana yüzde 74'ün üzerinde getiri sağlayan platin, ons başına 1.613 doları aşarak son 11 yılın zirvesini gördü.

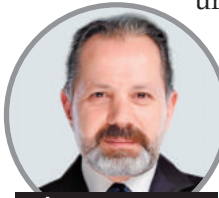
YAŞAR KAYA

2025 yılında altın ve gümüşün öncülük ettiği ralliye katılan platin, yılın son çeyreğine girilirken tüm dikkatleri üzerine çekti. Uzun yıllardır diğer değerli metallerin gölgesinde kalan platin, küresel arz sıkıntıları ve yeniden canlanan yatırımcı ilgisiyle bu yıl en çok kazandıran emtiadan biri haline geldi.

Yılın başında durgun bir seyir izleyen platin fiyatları, mayıs ayından itibaren sert bir yükseliş trendine girdi. Dünya Platin Yatırım Konseyi'nin (WPIC) yıl için yeni bir arz açığı öngörüsünü tekrarlamasıyla tetiklenen alım dalgası, fiyatları eylül sonunda ons başına 1.613 doların üzerine taşıyarak Temmuz 2014'ten bu yana en yüksek seviyeye ulaştırdı.

YÜZDE 3 TAHMİNİ

Piyasadaki bu rallinin arkasındaki en önemli neden, arz tarafında yaşanan küresel sıkışıklık oldu. Dünyanın en büyük üreticisi Güney Afrika'daki üretim düşüşü



İslam Memiş

beklentileri, toplam küresel platin arzının yüzde 3 gerileyeceği tahminini beraberinde getirdi. Otomotiv ve sanayi gibi geleneksel talep kanallarında yavaşlama görülse de yatırımcı ve mücevherat sektörlerinin güçlü ilgisi, bu açığı fazlasıyla kapattı. Çin'deki mücevher talebinin 2025'te yüzde 11 artması bekleniyor.

BELİRSİZLİKLER ETKİLİ

Altın ve Para Piyasaları Uzmanı İslam Memiş, platinin son dönemdeki performansına dikkat çekti.

Platinin altından daha çok kazandırdığını belirten Memiş, "Son 1 yıllık performansa baktığımızda, platin yatırımcısına gram tarafında yüzde 100 getiri sağladı" dedi. Memiş, bu agresif fiyat artışının temel nedeninin Güney Afrika'daki arz problemleri olduğunu ve talebin yüksek, arzın düşük olduğu bu sürecin fiyatlara doğrudan yansındığını ifade etti.

Uzmanlar, kısa vadede kâr realizasyonlarına bağlı düzeltme hareketleri yaşanabileceği konusunda uyarıyor. Ancak analistler; arz sorunları, ABD'nin mali görünümüne ilişkin endişeler, Fed'in faiz indirimlerine devam etme olasılığı ve süregelen jeopolitik risklerin, platinin önümüzdeki dönemde de yatırım portföylerindeki güçlü konumunu korumasını sağlayabileceğini değerlendiriyor.

VERİLERLE BAKIŞ

YATIRIM TEŞVİKLERİ

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından ağustos ayına ilişkin yatırım teşvik istatistikleri açıklandı. Buna göre haziran-ağustos döneminde 804 adet yatırım belgesi ile toplam 110 milyar 459 milyon liralık yatırım teşvik belgesi verildi. Bunun 25 adet ve 2 milyar 732 milyar liralık kısmı yabancı yatırımcılara ait. Öngörülen toplam istihdam ise 17 bin 184 kişi. En büyük payı 298 ile 1. bölge alırken en fazla düşüş ise yüzde 34 ile 4. bölgede oldu.



KAPASİTE KULLANIMI

Eylül ayında mevsim etkilerinden arındırılmış imalat sanayi kapasite kullanım oranı bir önceki aya göre 0.2 puan artarak 73.8 seviyesine çıkarken genel kapasite kullanım oranı da 74 seviyesine yükseldi. En yüksek artış 2.6 ile yatırım mallarında olurken onu 0.2 puan ile ara mallar takip etti. En yüksek düşüş ise 0.4 puan ile dayanıksız tüketim mallarında gerçekleşti.

EKONOMİK GÜVEN ENDEKSİ

Ağustos ayında 97.9 olan Ekonomik Güven Endeksi, eylül ayında 0.1 puan artışla 98.3'e yükseldi. Bir önceki yıla göre artış ise 3 puan oldu. En yüksek oranlı artış 3 puanla inşaat sektörü güven endeksinde, en büyük düşüş ise 0.4 puan gerileme ile tüketici güven endeksinde görüldü. İyimserliği gösteren 100'ün üzerindeki endeks değerine sahip sektörler ise reel kesim, hizmet ve perakende ticaret güven endeksleri olarak sıralandı.



İŞGÜCÜ İSTATİSTİKLERİ

TÜİK'in ağustos ayına ait işgücü istatistiklerine göre mevsim etkisinden arındırılmış işsizlik 0.4 puan artışla yüzde 8.5 olarak gerçekleşti. Hane Halkı İşgücü Araştırması sonuçlarına göre 15 ve daha yukarı yaştaki kişilerde işsiz sayısı 2025 yılı ağustos ayında bir önceki aya göre 168 bin kişi artarak 3 milyon 44 bin kişi oldu. İşsizlik oranı erkeklerde yüzde 6.8 iken kadınlarda yüzde 11.6 olarak tahmin edildi. 15-24 yaş grubunu kapsayan genç nüfusta işsizlik oranı bir önceki aya göre 0.98 puan artarak yüzde 16.0 oldu.

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

Uluslararası emtia piyasaları



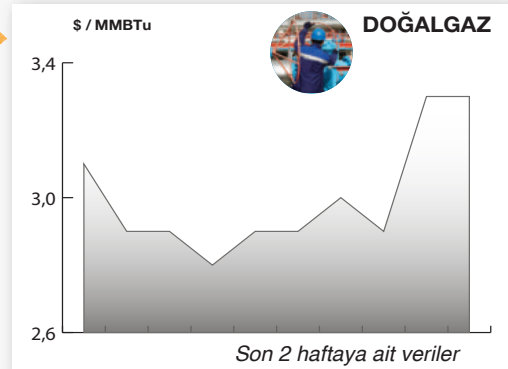
Değişim %

	Güncel	Haftalık	Yıllık
ENERJİ			
Petrol (Brent, \$/Varil)	67.1	-1.0	-6.5
Doğalgaz (ABD, \$ /MMBtu)	3.32	18.1	14.5
Doğalgaz (TFF, EURO/MWh)	31.4	-2.4	-30.7
Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Avustralya, 6.000 KCal/kg)	106.7	2.7	-24.3
METALLER			
Altın (\$/Ons)	3.864	2.6	45.3
Gümüş (\$/Ons)	47.0	6.4	43.2
Platin (\$/Ons)	1.567	6.2	59.7
Bakır (\$/Ton, COMEX)	10.232	3.1	5.6
Alüminyum (\$/Ton)	2.669	0.9	2.3
İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	105.3	-0.1	-18.3
Demir Cevheri (Çin, \$/Ton)	105.3	-0.1	-3.4
Kurşun (\$/Ton)	1.956	-0.4	-4.6
Kalay (\$/Ton)	34.749	1.8	4.3
Çinko (\$/Ton)	2.974	-0.3	-3.3
Lityum (\$/Ton)	11.033	-0.4	-3.9
Nikel (\$/Ton)	15.065	0.3	-11.4
TARIM ÜRÜNLERİ			
Buğday (\$/Ton)	186	-2.1	-15.5
Mısır (\$/Bushel)	4.18	-1.2	-1.6
Pirinç (\$/Ton)	246	-3.1	-26.3
Pamuk (\$/Lb)	0.63	-1.1	-10.9
Kakao (\$/Ton, Londra)	6.362	-3.7	-9.2
Kahve (\$/Lb)	3.79	4.4	40.4
Şeker (\$/lb)	0.16	6.7	-29.3
Kereste (\$/m³)	258	6.2	14.9
Ayçiçek Yağı (USD/Ton)	1.349	-0.1	16.0
Palmiye Yağı (\$/Ton)	1.022	-0.1	2.2
Baltık Kuru Yük Endeksi	2.220	2.2	6.5
Emtia Endeksi (CRB Index)	375	1.6	10.0

Veriler, 30 Eylül 2025 itibarıyla düzenlenmiştir.

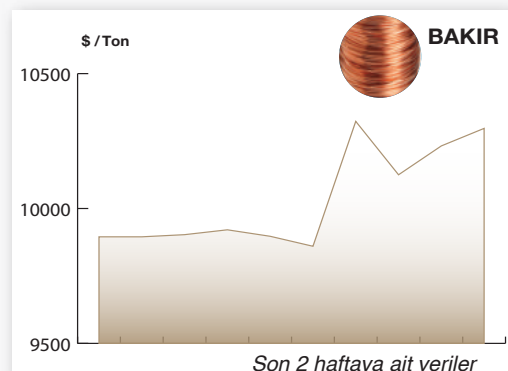
Not: Sayfada yer alan bilgiler yatırım tavsiyesi değildir. Yatırım danışmanlığı kapsamında değerlendirilemez.

En hareketli ürünler



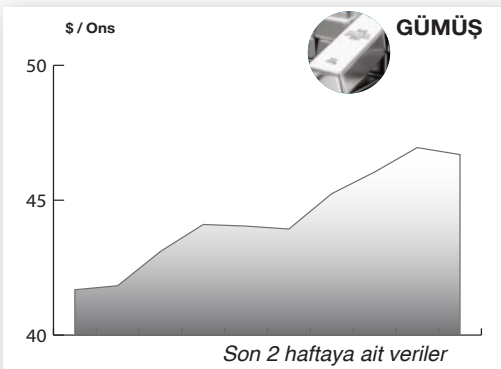
Üretim azaldı

ABD doğalgaz fiyatı yüzde 18.1 artarken, Avrupa doğalgazı yüzde 2.4 geriledi. Ülke içinde elektrik enerjisi üretiminde yenilenebilir kaynaklardan sağlanan enerjinin azalmasıyla artan talebe ilave olarak üretimin ağustos ayındaki günlük 103.3 milyar kübik feetten 107.4'e gerilemesi artışın önemli nedenleri arasında. Diğer taraftan, uzun vadede devreye girecek projelerle 2030 yılında küresel LNG üretiminin yüzde 60 artacağı, bunun da yarısının ABD kaynaklı olacağı tahmin ediliyor.



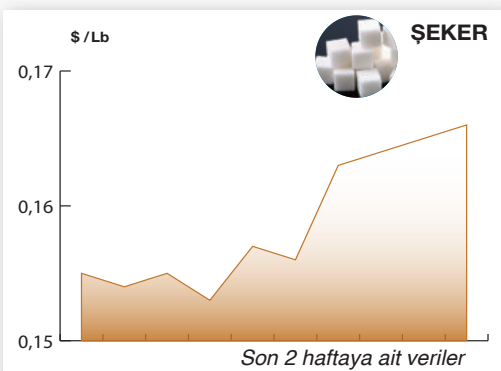
Endonezya etkisi

Bakır fiyatları, geçen haftayı 10 bin doların üzerinde kapattı. Artışın temel nedeni, arz tarafında yaşanan gelişmeler. Küresel bakır üretiminin yüzde 3'ünü karşılayan Endonezya'nın Grasberg madenindeki toprak kayması, üretimin durmasına neden oldu. Madenin tam kapasiteyle üretime geçmesinin 2027'yi bulacağı belirtiliyor. Diğer taraftan Çin, rekabeti azaltmak ve fazla kapasiteyi kontrol etmek amacıyla bakır üretimini yüzde 1.5 artışla sınırlamayı planlıyor.



Güvenli liman

Gümüş fiyatları, geçtiğimiz hafta ABD'de yaşanan bütçe krizinin de etkisiyle son 14 yılın en yükseğine çıktı. Haftalık artış yüzde 6.4, yıllık artış ise yüzde 43.2 oldu. Bütçe kriziyle beraber devlet kurumlarının kapanmasının birçok ekonomik verinin açıklanmasını etkileyecek olması tedirginlik yaratıyor. Öte yandan Gümüş Enstitüsü 2025 yılında da son beş yılda olduğu gibi 100 milyon ons açık olacağı ve üretimin 844 milyon ons düzeyinde gerçekleşeceği tahmininde bulundu.



Pakistan alıcı

Artan talep, şeker fiyatlarını son 1.5 ayın yükseğine taşıdı ve haftalık yüzde 6.7 artışla 60 centin üzerine çıktı. Özellikle Pakistan'ın ülke içinde yükselen şeker fiyatlarını stabilize etmek amacıyla yaptığı alımlar dikkat çekici. Geçtiğimiz hafta Pakistan, piyasadan 100 bin ton şeker alımı gerçekleştirdi. Özellikle Brezilya, Hindistan ve Tayvan kaynaklı artan arz ile beraber 2025-26 sezonu için küresel fazlanın 2.8 milyon ton olacağı tahmin ediliyor. 2024-25 sezonunda küresel düzeyde 4.7 milyon ton şeker açığı söz konusuydu.

CAATSA'nın kalkması BIST'i destekler

HANGİ SEKTÖRLER ÖNE ÇIKABİLİR?

ABD Başkanı Trump ile Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın Beyaz Saray'da gerçekleştirdiği zirveden CAATSA yaptırımlarının kaldırılmasına yönelik çıkan olumlu sinyaller, piyasalarda iyimserliği artırdı. Uzmanlar, yaptırımların kalkmasının yabancı yatırımcı girişini tetikleyerek borsayı destekleyeceğini belirtti.

ABD Başkanı Donald Trump ile Türkiye Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın 25 Eylül'de Beyaz Saray'da gerçekleştirdiği kritik zirve, Türkiye'nin savunma sektöründe uzun süredir belirsizlik yaratan CAATSA yaptırımlarının kaldırılmasına yönelik beklentileri güçlendirerek, piyasalarda iyimserlik yarattı. Görüşmenin ardından her iki taraftan gelen yapıcı mesajlar ve yaptırımların kaldırılmasının masada olduğunun teyit edilmesi, Borsa İstanbul'dan (BIST) dış ticarete, yabancı sermaye akışından ülke primine kadar ekonominin geneli için yeni fırsatlar yaratma potansiyeli taşıyor. Uzmanlara göre bu gelişmeler, Borsa İstanbul endeksinde yabancı yatırımcı girişini tetikleyerek yükseliş trendini destekleyebilir. Analistler olumlu havanın, özellikle savunma, bankacılık ve havacılık gibi kilit sektörlerdeki şirketlerin geleceğine dair beklentileri de yeniden şekillendirebileceğini değerlendiriyor.

ETKİSİ OLUMLU OLUR

Gedik Yatırım-Yatırım Danışmanlığı Müdür Yardımcısı Onurcan Bal, Türkiye-ABD görüşmelerinin ardından



Onurcan Bal

yaptırımların kaldırılma ihtimaline ilişkin, bunun piyasalara olası etkisini İstanbul Ticaret'e değerlendirdi. Görüşmenin genel olarak olumlu geçtiğine dair yapılan yorumların ve belli yaptırımların kaldırılma ihtimalinin gündeme gelmesinin olumlu gelişmeler olduğunu belirten Bal, "Özellikle ilerleyen süreçte belli yaptırımlar kaldırılırsa, örneğin CAATSA yaptırımları veya savunma alanında F-16, F-35 gibi konulardaki belli kısıtlamalar ve yaptırımlar kaldırılırsa, bunun genel anlamıyla olumlu etki yapmasını bekleriz" dedi.

BORSAYA İLGİYİ ARTIRIR

Bal, yaptırımların kaldırılmasının özellikle savunma sanayi gibi sektörleri ön plana çıkarabileceğini ve Halkbank davasıyla ilgili olumlu gelişmelerin bankacılık sektörünü destekleyebileceğini belirtti. Onurcan Bal, "Ama onun haricinde, daha genel anlamıyla Amerika-Türkiye ilişkilerinin iyileşmesi ve yabancı yatırımcı ilgisinin devamı gibi noktalar Borsa İstanbul için destekleyici olabilecektir" dedi. Borsa İstanbul'da temel anlamda bir iskonto olduğunu düşündüklerini aktaran Bal, enflasyon düştükçe ve faiz indirimleri kademeli olarak devam ettikçe borsaya olan ilginin



Risk primindeki düşüş yabancıyı çeker

CAATSA yaptırımlarının belli sektörlerle yönelik kredi alım ve finansman sağlama konularını kapsadığını hatırlatan Onurcan Bal, "Dolayısıyla genel olarak hem CAATSA yaptırımlarının hem de diğer yaptırımların ortadan kalkması ve Amerika-Türkiye ilişkilerinin güçlenmesi, algısal olarak pozitif olacaktır" diye konuştu. Bu durumun Türkiye'nin CDS primlerine katkı sağlayabileceğini ve son aylarda takip edilen düşüş eğilimini destekleyebileceğini dile getiren Onurcan Bal, "CDS dedğimiz risk priminin düşmesi, Türkiye'nin genel olarak yurt dışındaki finansman borçlanmasında katlandığı faiz oranlarını ve ek maliyetleri de azaltan bir durum.

Bu da Türkiye ekonomisi açısından olumlu" şeklinde konuştu. Risk primlerindeki düşüşün yabancı yatırımcıların bakış açısını da olumlu etkileyeceğini ifade eden Bal, şunları kaydetti: "Elbette tek başına çok büyük bir katalizör olarak veya 'bundan sonraki süreçte çok ciddi yabancı alımları görürüz' anlamında değil. Ancak, zaten Türkiye yabancıların ilgisini çekiyor. Enflasyonun düşmesiyle dezinflasyon sürecinin devamı ve faizlerin de kademeli olarak indirilmesi, yabancı ilgisini bu hususta canlı tutuyor. Geçtiğimiz temmuz ayından bu yana, bunu hem tahvil hem de hisse tarafında gözlemliyoruz zaten. Bu ilginin devamına katkı sağlar."

Deutsche Bank'tan Bitcoin raporu: 2030'da rezerv varlık olabilir

Deutsche Bank, yayımladığı raporda Bitcoin'in artan benimsenme oranı ve azalan volatilitesiyle 2030 yılına kadar merkez bankalarının altınla birlikte tutabileceği bir rezerv varlığına dönüşebileceğini öngördü.

DEUTSCHE Bank Araştırma Enstitüsü'nün raporunda, Bitcoin'in benimsenme oranı arttıkça ve düzenlemeler yürürlüğe girdikçe dalgalanmasının azaldığına dikkat çekildi. Analistler, bu eğilimin altının 100 yıl önce izlediği yola benzediğini savundu. Raporda, "Tarihin gösterdiği gibi altın da benimsenmesinin ilk aşamalarında fiyat dalgalanmalarına eğilimliydi ve zamanla bu oynaklık azaldı. Tarih kendini tekrar ediyor gibi görünüyor. Bitcoin gibi altın da bir zamanlar şüphe ve spekülasyona maruz kalmıştı" denildi.

ETF VE KURUMSAL YATIRIM ETKİSİ

Deutsche Bank'a göre, Bitcoin'in ETF'ler ve kurumsal birikimlerle ana akım ekonomiye entegrasyonu, ABD ve İngiltere gibi ülkelerdeki düzenleyici gelişmelerle birleştiğinde kripto paranın olgunlaşmasını hızlandırıyor. Banka analistleri, ağustos ayında Bitcoin'in 30 günlük volatilitesinin tarihi düşük seviyelere inerken, fiyatının tüm zamanların en yüksek seviyesine ulaştığını hatırlattı. Analistler, "Bu kombinasyon, Bitcoin portföylere daha fazla entegre oldukça, spot fiyat ile volatilité arasında

kademeli bir ayrışmanın başlangıcına işaret ediyor" değerlendirmesini yaptı.

NEDEN TERCİH SEBEBİ

Raporun en dikkat çekici bölümü, Bitcoin'in 2030 yılına kadar ulusal rezerv bankaları tarafından altına ek olarak tutulan bir rezerv varlığı haline gelebileceği öngörüsü oldu. Deutsche Bank, "2030 yılına kadar merkez bankası bilançolarında hem altın hem de Bitcoin'in bir arada var olabileceği bir alan var" yorumunu yaptı. Raporda, Bitcoin'in sınırlı arzı ve hükümetlerden bağımsız yapısı sayesinde altına benzer özellikler taşıdığı, buna ek olarak taşınabilirlik ve erişilebilirlik açısından avantajlar sunduğu vurgulandı.

RİSKLER VE ENGELLER

Olumlu faktörlerin yanı sıra, Bitcoin'in yüksek volatilitesinin tamamen ortadan kalkmadığı, siber saldırılara açık olduğu ve altına kıyasla daha düşük likiditeye sahip olduğu belirtildi. Ayrıca, Bitcoin'in 'içsel değeri olmadığı, tamamen spekülatif olduğu' yönündeki eleştirilerin de rezerv varlık olma yolunda engel teşkil edebileceği ifade edildi.



NRW. ENDÜSTRİ 4.0'IN BİR MELODİ DEĞİL ORKESTRA OLDUĞU YER.

EUROPE'S |||| HEARTBEAT

► Bize katılın! Almanya ekonomisinin güç merkezi Kuzey Ren-Vestfalya'yı (NRW) keşfedin! Dijital dönüşüm ile güçlü endüstrinin birleştiği yer. Üretimin geleceği açısından en ideal bölge.



www.nrwglobalbusiness.com

NRW.GLOBAL BUSINESS
Trade & Investment Agency

Solunum cihazıyla akciğer hastalarına destek



Fizyoterapi alanındaki akademik uzmanlığı teknolojiyle birleştiren Innovres, geliştirdiği solunum egzersiz cihazıyla akciğer ve kalp hastaları için kişiselleştirilebilir bir rehabilitasyon imkanı sunuyor. Girişimin hedefi hem evde hem de kliniklerde kullanılabilen cihazıyla yalnızca Türkiye’de değil, Avrupa pazarında da yer almak.

BAHAR DAĞAŞAN

SAĞLIK teknolojileri alanında çalışmalar yürüten BTM girişimlerinden Innovres, akciğer rehabilitasyonu ve dijital sağlık uygulamalarına odaklanıyor. Fizyoterapi alanındaki akademik bilgi birikimini mühendislik ve teknolojik çözümlerle bir araya getiren girişim, bu yaklaşımıyla özellikle solunum güçlüğü yaşayan bireylerin tedavi süreçlerini desteklemeyi hedefliyor. Innovres’in geliştirdiği kişiselleştirilebilir solunum egzersiz cihazı; koah hastaları, Covid-19 sonrası solunum problemleri yaşayan kişiler ve kalp-akciğer cerrahisi sonrası rehabilitasyon sürecinde bulunan bireyler için hem evde hem de klinik ortamlarında kullanılacak bir alternatif sunuyor.

KÜRESEL ÖLÇEKTE ARTAN İHTİYAÇ

Innovres’in kurucu ortaklarından Dr. Fzt. Çiğdem Emirza Cilbir, girişimin küresel bir soruna çözüm olarak hayata geçirildiğini belirtti. Solunum problemlerinin yaygınlığına dikkat çeken Cilbir, “Dünya Sağlık Örgütü verilerine göre yaşlanma, sigara kullanımı, hava kirliliği, obezite ve hareketsizlik nedeniyle milyonlarca kişi solunum problemleriyle karşı karşıya kalıyor. Bu bireyler için en etkili yöntemlerden biri solunum kas eğitimi olmasına rağmen mevcut cihazlar sınırlı özellikleri, yüksek maliyetleri ve kişiselleştirme eksiklikleri nedeniyle geniş kitlelere ulaşmıyor. Innovres olarak biz portatif yapısı, maliyet

Nasıl Çalışır?

innovRES
Kişiselleştirilmiş Solunum Egzersiz Cihazı



açısından erişilebilirliği ve kişisel ihtiyaçlara uyarlanabilen özellikleriyle bu talebe cevap veren bir çözüm geliştirdik” dedi.

HEM EVDE HEM KLİNİKTE

Innovres’in geliştirdiği solunum egzersiz cihazı, ayarlanabilir direnç mekanizması sayesinde farklı seviyelerdeki hastaların kapasitesine göre özelleştirilebiliyor. Hem evde hem de klinik ortamlarında kullanılabilen cihaz, kullanıcıların düzenli egzersizlerle solunum dayanıklılığını artırmalarına olanak tanıyor.

ÇEŞİTLENDİRİLMİŞ GELİR MODELİ

Girişimin iş modeli ise yalnızca cihaz satışına dayanmıyor; bireysel kullanıcıların yanı sıra sağlık kurumlarına yönelik toplu satışlar, fizyoterapist ve kliniklere sunulan eğitim ve danışmanlık hizmetleriyle abonelik tabanlı destek paketlerini de kapsıyor. Ayrıca lisanslama anlaşmaları ve uluslararası ortaklıklar da uzun vadede öngörülen gelir kaynakları arasında yer alıyor.

BTM İLE BÜYÜMEMİZ HIZLANDI

BTM ile yollarının prototipin tamamlandığı ve klinik çalışmaların sürdüğü dönemde keşiştiğini anlatan Dr. Fzt. Çiğdem Emirza Cilbir, “BTM’nin sağladığı mentorluk, iş geliştirme eğitimleri ve yatırımcı ağı, büyümemizi hızlandırdı” dedi. Cilbir, ayrıca BTM’nin yılda iki kez düzenlediği en büyük etkinliklerinden Sahne XL’de yer alarak, yatırımcılar karşısında kendini ifade etme ve ürünü tanıtmaya konusunda önemli deneyimler edindiklerini belirtti.

Hedef, Türkiye’den dünyaya açılmak

Innovres, Türkiye’de solunum rehabilitasyonuna erişimde önemli bir boşluğu doldurmayı hedeflerken, orta vadede Avrupa Birliği ülkelerine açılmayı planlıyor. Uzun vadede ise dijital sağlık çözümleriyle bütünleşmiş çalışan bir ürün ailesi geliştirmeyi amaçlıyor. Kurucu ekip, yatırımcıların sağlık teknolojilerine yalnızca ticari bir fırsat gözüyle değil, aynı zamanda toplumsal fayda yaratan bir alan olarak yaklaşmaları gerektiğini paylaşıyor. Bilimsel temele dayalı, klinik testlerden geçmiş projelere yapılacak erken yatırımların hem girişim hem de yatırımcı için uzun vadeli fayda sağlayacağına dikkat çekiyor.

Otomotivde kalifiye eleman sıkıntısı sürüyor



MESUDE DEMİRHAN

NEREDEYSE tüm sektörlerin ortak derdi haline gelen kalifiye eleman sıkıntısı otomotivde de sürüyor. Otomotiv sektöründeki kalifiye eleman sorunu, İstanbul Ticaret Odası Otomotiv İhtisas Komitesi Toplantısı’nda gündeme geldi. Sektörde yaşanan sorunların ve çözüm önerilerinin değerlendirildiği toplantı, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Salih Sami Atılğan başkanlığında düzenlendi. Toplantıya, meclis ve komite üyeleri ile sektör temsilcileri



katıldı. Oto lastik sektöründe yaşanan sorunlar ve çözüm önerileri, elektrikli araçların yaygınlaşmasıyla birlikte geçerliliğini yitirmeye başlayan motor numaraları konusunda atılabilecek adımlar ve sektördeki kalifiye eleman ihtiyacı, toplantıda kapsamlı biçimde ele alındı.



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 ihracatçı 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

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi

Yönetim Kurulu Başkanı

ŞEKİB AVDAGİÇ

Genel Yayın Koordinatörü

Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.

ÖZCAN TOKEL

Genel Yayın Yönetmeni

İlhan ÇABUKOL

Genel Yayın Danışmanı

Tamer Çerçi

Haber Müdürü

Mete Dirice

Sorumlu Yazı

Canan Bilgin

Yayın ve Dağıtım

İşleri Müdürü

Canan Bilgin

Dişah Sarıhasan

Haber Merkezi

Adem Orhun, Barış Cabacı, Ertuğrul Yan, Hamit Eteevrars, Mesude Demirhan, Necmi Uysal, Servet Sena Sorkun, Sümeyra Yarış Topal

Reklam

Cengiz Kazar

Grafik

Osman Kuvvet

Fotoğraf

Kamil Çatak

Abonelik

Abdülkadir Yıldız

Hukuk Danışmanları

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

istanbulticaretgazetesi.com

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

ABONELİK:

Yıllık abone bedeli 150 TL’dir.

Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacirler için), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şirketi Ticari Şube (Ş. Kodu: 1385) 3092 No’lu hesaba yatırılabilir.

IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92

Yayın türü: Yerel süreli yayın

Yayın tarihi: 03.10.2025

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 / Bahçelievler/Tel: 0212 454 30 00

Yeni Nefes Kredisi devrede



TOBBA Başkanı Rifat Hisarcıkloğlu, Nefes Kredisi'nin tekrar başladığını duyurdu. Hisarcıkloğlu, KGF ve bankalar işbirliğiyle KOBİ'lere uygun koşullarda finansman sağlanacağını açıkladı. Kredi limiti firma başına 1.5 milyon TL olarak bildirildi.

TÜRKİYE Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı Rifat Hisarcıkloğlu, KOBİ'lerin finansmana erişimini kolaylaştırmak için hayata geçirilen TOBB Nefes Kredisi'nin yeniden devreye alındığını duyurdu. Hisarcıkloğlu, "Ülkemiz ekonomisinin can damarı KOBİ'lere destek olmak için TOBB, KGF ve bankalar el ele verdik" dedi.

KOBİ'lerin işletme sermayesi ihtiyacını karşılamak ve uygun koşullarda finansman sağlamak amacıyla başlatılan TOBB Nefes Kredisi yeniden hayata geçti. TOBB Başkanı Rifat Hisarcıkloğlu, yaptığı açıklamada, "KOBİ'lere uygun koşullarda finansman desteği sağlamak için yeni bir TOBB Nefes Kredisi'ni hayata geçiriyoruz" ifadelerini kullandı.

TOPLAM 25 MİLYAR TL

Başvurular, 2 Ekim 2025 tarihinden itibaren başladı. Krediye, TOBB'a bağlı oda ve borsa üyeleri başvurabilecek. Program kapsamında bir işletme, azami 1.5 milyon TL kredi kullanabilecek. Toplam kredi hacminin ise 25 milyar TL olacağı açıklandı.

Ödeme koşullarına göre krediler, 6 ay anapara ödemesiz şekilde azami 36 ay vadeli olacak. Faiz oranları, 24 aya kadar yüzde 33, 24 ay üzerindeki vadelerde ise yüzde 32 olarak belirlendi.

Krediyi sağlayacak bankalar arasında Halkbank, Vakıfbank, Ziraat Bankası, Denizbank, Garanti Bankası, Akbank ve Ziraat Katılım bulunuyor. Başvurular, bu bankaların şubeleri üzerinden yapılabilir.

TOBB Başkanı Rifat Hisarcıkloğlu, Kayseri Ticaret Odası (KTO) eylül ayı Olağan Meclis Toplantısı'ndaki konuşmasında, iş dünyasının krediye erişimde yaşadığı sıkıntıların farkında olduklarını belirtti. Hisarcıkloğlu, çözüm için mücadeleye devam edeceklerini vurguladı.

ÇİN'E KARŞI STRATEJİ

Türkiye'nin Çin'e karşı bir stratejisinin olması gerektiğini ifade eden



**KOBİ'LERE
1.5 MİLYON TL'YE
KADAR FİNANSMAN**

Hisarcıkloğlu, "Bir tane ticaret savaşı var. O da dünyanın en büyük ikinci ekonomisi olan Çin'e karşı. Çin'deki üretim fazlası çok yüksek. Şu anda dünya 3 yıl boyunca otomobil üretmese bile yetecek otomobil Çin'de üretilmiş durumda. Dünya pazarları kapandıkça en fazla etkilenecek yer biziz. Türkiye'nin Çin'e karşı bir stratejisinin olması lazım" dedi.

Toplantıda konuşan Kayseri Ticaret Odası Başkanı Ömer Gülsoy da küresel ve bölgesel gelişmelerin ekonomiye yansımalarına değinerek, iş dünyasının beklentilerini dile getirdi. Gülsoy, "Mali zorluklar, finansal sıkıntılar, Trump'ın tarifeleri, Rusya-Ukrayna savaşı, Orta Doğu'daki karışıklıklar, salgınlar, korumacı politikalar ve akşamdan sabaha değişen acımasız bir rekabet dünyasında yaşıyoruz. Küresel ekonomide yaşanan her gelişme bizleri de ülkemizi de doğrudan etkiliyor. Tüm bu zorluklara rağmen pazar kaybetmeden üretim, istihdam ve ihracat odaklı çalışmalarımıza kararlılıkla devam ediyoruz" dedi.

Öncelik emek yoğun sektörlerle

Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz tarafından açıklanan 2026-2028 dönemi Orta Vadeli Programı olumlu bulduklarını belirten KTO Başkanı Ömer Gülsoy, iş dünyasının öncelikli beklentilerinin uzun vadeli ve düşük faizli KGF kredileri ile ikinci Nefes Kredisi'nin bir an önce devreye alınması olduğunu ifade etti. Başkan Gülsoy, ayrıca enerji, işçilik ve hammadde maliyetlerindeki artış karşısında özellikle emek yoğun sektörlerle yönelik destek mekanizmalarının hayata geçirilmesinin, ticari kredi kartlarında limit ve taksit sayılarının artırılmasının, faiz indirimlerinin hızla ticari kredi faizlerine yansıtılmasının ve mevcut kredi kısıtlamalarının kaldırılmasının büyük önem taşıdığını vurguladı.



İstanbulu işletmelere çağrı

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, İstanbulu işletmeleri TOBB Nefes Kredisi'nden yararlanmaya çağırdı. Avdagiç, sosyal medya hesabından şu açıklamayı yaptı: "İstanbulu işletmelerimizi TOBB Nefes Kredisi'nden yararlanmaya çağırıyorum. KOBİ'lere uygun şartlarda finans imkanı sağlayan TOBB Nefes Kredisi'nde yeni dönem başvuruları, 2 Ekim 2025

tarihi itibarıyla başlıyor. TOBB, KGF ve bankaların işbirliğinde verilecek kredide, 24 ay vadeye kadar yüzde 33, 24 ay üzerinde ise yüzde 32 faiz uygulanacak. Kredi 6 ay anapara ödemesiz, azami 36 ay vadeli olacak. Bir firma en fazla 1.5 milyon TL kredi kullanabilecek. Kredi hacminin büyüklüğü ise 25 milyar TL. Halkbank, Vakıfbank, Ziraat Bankası, Denizbank, Garanti Bankası, Akbank ve Ziraat Katılım şubelerine başvuru yapılabilir."

Finansal raporlama standartları güncellendi

KAMU Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurulu, uluslararası standartlarla uyum sağlamak amacıyla Türkiye Finansal Raporlama Standartları'na ilişkin güncelleme gerçekleştirdi.

Kurulun konuya ilişkin kararı, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, uluslararası standartlarla uyum sağlamak amacıyla Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu tarafından yayımlanan değişikliklerin mevzuata



kazandırılması için Türkiye Finansal Raporlama Standartları'nda düzenleme gerçekleştirildi. Bu kapsamda, söz

konusu standartların ilk defa ve geriye dönük uygulanması ile finansal tablolar, nakit akış tablosu, finansal araçlar ve ölçüm gibi alanlarda değişiklik yapıldı.



SINCE 1967

CI 101

GAYRİMENKUL YATIRIMINDA FİNANSAL ANALİZ

5 GÜN | YÜZ YÜZE | 17-21 KASIM | İSTANBUL

- + Risk Yönetimi
- + Piyasa Döngüsü
- + Fiyatlandırma
- = Servetinizi Katlayın!

Detaylı bilgi
0540 2246 266
CCIM.COM



Stratejik ortaklıktan nükleerde işbirliğine

CARI AÇIK
SORUNU TARİH
OLABİLİR



ABD yönetiminin 1995'te Türkiye'yi 10 büyük pazar arasında ilan etmesiyle iki ülke arasında ticaret ve doğrudan yatırımlar hızla gelişti. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın son ABD ziyaretiyle bu alana nükleer enerji de dahil oldu.

Hazır giyim, kimyevi maddeler, havacılık, elektronik ve enerjide işbirliği derinleşecek. İmzalanan mutabakatla ilk adım, küçük modüler reaktörlerle atılacak. Türkiye enerji portföyünü dönüştürürken, kalıcı olarak cari açığın iyileşmesi de mümkün olacak.

CUMHURBAŞKANI Recep Tayyip Erdoğan'ın ABD Başkanı Donald Trump ile görüşmesinin en önemli sonuçlarından biri de 1990'lı yıllarda başlayan stratejik işbirliğinin nükleer enerji alanında da pekişmesi oldu. İki ülke arasında imzalanan nükleer enerji mutabakatıyla yeni bir süreç başlayacak, bu süreçte ilk adım küçük modüler reaktörlerle (SMR) atılacak. Bu adımlar, Türkiye'nin enerji bağımsızlığında Rusya'dan sonra ABD ile de işbirliğine yönelmesiyle önemli rol oynayacak.

1995'te ABD'nin Türkiye'yi gelişen 10 büyük pazar arasında ilan etmesiyle gelişen ticaretle Türkiye'deki doğrudan yatırımlar artmaya başladı. ABD ile imzalanan mutabakatla hazır giyim, kimyevi maddeler, havacılık, elektronik ve enerjideki işbirliğine nükleer enerji de eklendi. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar da mutabakatı zaptının imza törenindeki konuşmasında, iki ülke arasındaki enerji ortaklığının yeni bir boyuta taşındığını belirterek, "Bu anlaşma, Türkiye'nin enerji bağımsızlığı hedeflerine hizmet ederken, ABD ile ortak çıkarlarımızı güçlendirecek" diye yorumladı.

HANGİ ALANLARI KAPSIYOR

Türkiye'nin enerji çeşitliliğini artırma planları açısından büyük önem taşıyan anlaşma, aynı zamanda Ankara'nın nükleer alanda Rusya'ya olan bağımlılığını dengeleme girişimi olarak değerlendiriliyor. Türkiye, halen Akkuyu Nükleer Santrali projesini Rusya'nın Rosatom şirketiyle yürütüyor. ABD ile atılan bu adım, Türkiye'nin çok yönlü enerji diplomasisinin bir parçası olarak öne çıkıyor. Ancak Türk nükleer enerjisinin kullanılacağı tüm sektörlerle yayıldığı gibi Türkiye'ye elektrik dağıtım, teknoloji transferi, yan sanayicilere yeni yatırım alanlarının açılması ve bu yolla istihdam artışı gibi faydalar da sağlayacak. Bunun yanı sıra Türkiye'nin elektrik piyasasında güçlü bir altyapıya sahip oluşu, ABD gibi bir ülkeyle işbirliği faktörü, Türkiye'nin yatırım yapılabilir bir ülke olduğu imajı açısından önemli avantajlar olarak değerlendiriliyor. Bu durum, iki ülkenin ortak projelerinin uluslararası piyasalardan kaynak teminini de kolaylaştıracak bir faktör olarak görülüyor.

Türk-Amerikan İşadamları Derneği (TABA-AmCham) Başkanı Süleyman Ecevit Sanlı, Türk ve ABD özel sektörlerinin stratejik ortaklıklarını güçlendirme vizyonu çerçevesinde, potansiyel işbirliği alanlarına şöyle dikkat çekti:

- **Küçük modüler reaktörler (SMR) ve ileri reaktörler:** Enerji üretimi, ısıtma ve deniz suyu arıtımı.
- **Nükleer yakıt tedarik zinciri ve HALEU:** Yakıt güvenliği, uranyum tedariki ve yakıt fabrikası yatırımları.
- **Nükleer tıp ve izotop üretimi:** Radyofarmasötikler ve kanser tedavisinde sağlık yatırımları.
- **Araştırma reaktörleri ve akademik işbirliği:** Ar-Ge çalışmaları,



Tamer CERCI



Enerji ithalatını azaltacak mekanizma

Anlaşma, küçük modüler reaktörler (SMR) ile başlayıp konvansiyonel nükleer santrallere uzanan bir işbirliğini kapsıyor. Bu durum Türkiye'nin enerji portföyünü dönüştürme potansiyeli taşıırken, cari açığa orta ve uzun vadede (10 yıl) belirgin bir iyileşme sağlayabileceği tahmin ediliyor. Nükleer enerji, ithal fosil

yakıtlara bağımlılığı azaltarak elektrik üretiminin yüzde 10-20'sini yerli kaynaklarla karşılamayı sağlayacak. Akkuyu Nükleer Santrali'nin tamamlanmasıyla zaten başlayan bu süreç, ABD ile SMR'ler sayesinde hızlanacak. SMR'ler ile 200-400 MW kapasiteli modüler yapıların hızlı devreye alınabileceği ve

Rusya'ya bağımlılığı dengeleyerek tedarik zincirini çeşitlendirme seçeneği öne çıkıyor. Orta Vadeli Program (OVP) verilerine göre, nükleer ve yenilenebilir yatırımlar enerji ithalatını 11-12 milyar dolar azaltma potansiyeline sahip. ABD'yle işbirliğinin, bu rakamı 5-10 milyar dolar daha aşağı çekebileceği rakamlara yansıyor.

insan kaynağı gelişimi ve sertifikasyon süreçleri.

● **Atık yönetimi ve sökülme teknolojileri:** Çevresel sürdürülebilirlik ve güvenlik.

● **Endüstriyel uygulamalar:** Hidrojen üretimi, kimya ve çelik sektörlerinde nükleer ısı kullanımı.

● **Tedarik zinciri ve yerelleştirme:** Yerli üretim, makina ve parça imalatı, proje finansmanı ve sanayi kapasitesinin geliştirilmesi.

ENERJİ VE İKLİM DİYALOĞU BAŞLIYOR

Mutabakat zaptında, "Taraflar, Türkiye Cumhuriyeti Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı ve ABD Enerji Bakanlığı'nun eş başkanlığında, Türkiye ve ABD Dışişleri Bakanlıklarının katılımıyla başlatılacak Enerji ve İklim Diyalogu'nu desteklediklerini beyan etmişlerdir. Enerji ve İklim Diyalogu, her iki ülkede enerji güvenliği ve enerji dönüşümü ile iklim değişikliği alanında

işbirliğini geliştirecektir" ifadesiyle temiz enerjideki iradeleri ortaya koydu.

Bu aşamada Türkiye'den öncelikle SMR projelerinin şebekeye nasıl ve ne

zaman bağlanacağına ilişkin net kurallarının mevzuat düzenlemeleriyle belirlenmesi bekleniyor.

TÜRKİYE ÖNCÜ OLABİLİR

Temmuz ayında Türkiye'de temaslarda bulunan ABD Dışişleri Bakanlığı Nükleer Enerji Kıdemli Danışmanı Justin Friedman, Türkiye'nin nükleer enerji alanında lider olma potansiyeline sahip olduğunu söylemişti. ABD'de küçük modüler reaktör alanında lisanslı beş şirket bulunduğunu ve bu şirketlerin

bazılarının nükleer ya da geleneksel enerji alanında çalışmalarını sürdürdüğünü belirten Friedman, "Bu tablo bize nükleer alanda özel sektörün güçlü katılımını gösteriyor" diyerek, işbirliği fırsatına dikkat çekmişti.

Friedman, Türkiye'deki temasları kapsamında beş büyük şirket ve birkaç sanayi derneğiyle görüşüğünü aktararak, "Bu görüşmelerden edindiğim izlenim, Türk özel sektörünün nükleer alanda öncü olmak istediği yönünde. Bu rolü oynayacaklarına yürekten inanıyorum" yorumunu yaparak, beklentilerini şöyle dile getirmişti: "Nükleer enerjinin istikrarını ve güvenilirliğini yansıtan bir elektrik fiyatlandırma politikası da Türkiye'de daha güçlü bir nükleer sektörün inşasına katkı sağlayabilir."

SMR'den sonra zincirleme etki

TABA-AmCham Başkanı Süleyman Ecevit Sanlı: Türkiye ile ABD arasında nükleer işbirliği, ilk aşamada sivil nükleer enerji çerçevesi ve politika alanında başlıyor. Bu tür ilk adımlar, genellikle hükümetler arası çerçeve anlaşmaları, düzenleyici eşgüdüm ve ön fizibilite çalışmalarını kapsar.

Ayrıca, ABD'deki SMR tedarikçileri ve teknoloji geliştiricileri ile ön değerlendirme ve teknoloji analizi çalışmaları da işbirliğinin ilk teknik alanlarından olacak. Bunun yanı sıra, düzenleyici ve güvenlik işbirliği ile insan kaynağı geliştirme alanları öne çıkıyor. Nükleer düzenleyici kuralların uyumlaştırılması,

güvenlik kültürü, lisanslama süreçleri ve regülasyon kapasitesinin güçlendirilmesi öncelikli adımlar arasında yer alıyor. Bu işbirliğinin Türkiye ve ABD'ye kazandıracaklarını şöyle sıralayabiliriz:

Türkiye için:

- Enerji arz güvenliği ve çeşitlendirme
- Teknoloji transferi ve yerelleştirme fırsatları
- İstihdam ve yatırım
- Nükleer tıp ve sağlık kapasitesi
- Jeopolitik kazanç

ABD için:

- Pazar erişimi ve ihracat fırsatları
- Stratejik müttefiklik ve enerji güvenliği
- Teknolojinin ticarileşmesi

nurullah.gur@marmara.edu.tr



YENİ EKONOMİ

Prof. Dr. Nurullah GÜR

Çin şokuna karşı stratejiler

Çin'in 1970'lerin sonunda başlayan ve esas itibarıyla 2000'lerde hızlanan küresel ekonomiye entegrasyonu, kritik bir dönüm noktasıdır. Bu kademeli entegrasyon, küresel büyümenin ana motoruna dönüştü; çokuluslu şirketlerin kârlılığını artırdı; nominal ölçekte Çin'i dünyanın en büyük ikinci ekonomisi haline getirdi. Çin'den gelen ucuz ürünler, dünya genelinde enflasyonun düşmesine katkı sağladı.

Bu pozitif etkilerin yanında dramatik bazı değişimler de yaşandı. Üretimin Çin'e kayması, Batılı şirketleri zengin ederken birçok gelişmiş ülkede gözlemlenen sanayisizleşme sürecinin hızlanmasına yol açtı. ABD ve Avrupa'da sanayide istihdam azalırken gelir dağılımı bozuldu. Literatürde 'Çin şoku' olarak adlandırılan bu olgu, siyasi kutuplaşmayı artırdı. Bilimsel çalışmalar, Trump'ın ilk seçim zaferinde ve Brexit oylaması gibi kritik siyasi dönemeçlerde Çin şokunun etkisi olduğunu gösteriyor.

ABD, Çin'in bu entegrasyonunun artık kendi çıkarlarına hizmet etmediğini düşünerek büyük bir ticaret savaşının fitilini ateşledi. Çin için ihracata dayalı büyüme modeli eskisi kadar kolay uygulanabilir değil. Pekin yönetimi iç talep çekişli bir büyüme stratejisine doğru geçiş yapmaya çalışıyor. Ama bu dönüşümün gerçekleşmesi zaman alacak. Dolayısıyla Çin'in hâlâ ekonomiyi büyütme ve istihdamı korumak için ihracata ihtiyacı var.

Trump, Çin'e karşı tarifeleri yukarı çektiğinde, Çinli şirketlerin alternatif pazar arayışı artıyor. Bu arayışın yeni bir Çin şokuna neden olabileceği öngörülüyor. Tehlike çanları bu sefer gelişmekte olan ülkeler için daha yüksek tonda çalıyor. Çinli şirketler ABD'ye satmakta zorlandıkları ürünleri uygun fiyatlarla gelişmekte olan ülkelere daha fazla yönlendirmeye çalışıyor. Gelişmekte olan ülkeler sanayilerini korumak adına son dönemde Çin ürünlerine karşı ilave önlemler almaya başladı. Güney Afrika, Endonezya, Brezilya, Şili ve Ekvador bu ülkelerden birkaçı... Türkiye'nin geçtiğimiz haftalarda ithal otomobiller için gerçekleştirdiği yeni ÖTV ayarlamasının altında yatan nedenlerden birinin de bu tip bir korumacı dürtü olduğunu söylemek yanlış olmaz.

3 farklı düzlemde işbirliği

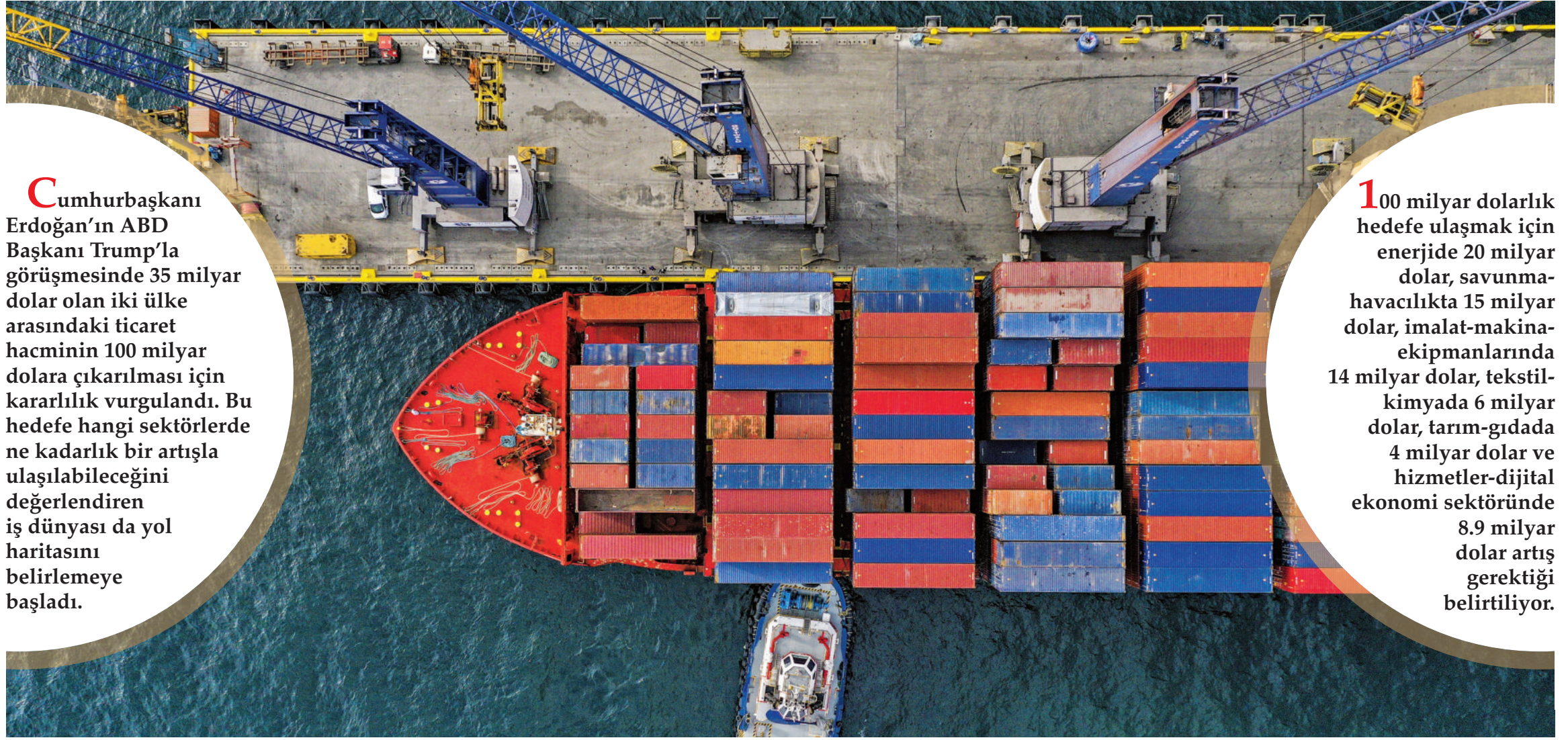
Anti-damping davaları, ilave gümrük vergileri veya Temu gibi Çinli çevrimiçi satış platformlarına getirdikleri sınırlamalar gibi korumacı politikaların tek başına sonuç üretmesi çok kolay değil. Karşınızda Çin gibi bu önlemlerin etrafından dolaşmayı iyi bilen, çok fazla ürün çeşitliliğine sahip ve hâlâ birçok üründe ucuz olan bir ekonomi var. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin Çin şokuna karşı etkili bir mücadele verebilmesi için üç farklı düzlemde işbirliklerine ihtiyacı var:

1. Çin rekabetinde maliyetler ve ölçek açısından karşılaştıkları dezavantajları azaltabilmek için yerli şirketlerin kendi aralarında ürün ve proje bazlı ortaklıklar kurması gerekiyor. Bunun için yasal mekanizmaların hızlı ve esnek işleminin yanı sıra finansal teşviklerin cazip olması önemli.

2. Gelişmekte olan ülkeler benzer ürün gruplarında ihracat için birbirleriyle rekabet etmek yerine ortak yatırımlar gerçekleştirerek Çin'e karşı güçlerini birleştirebilir. Böylesi bir işbirliği; ölçek ekonomisinden yararlanmak, ürün çeşitliliğini artırmak, ortak teknoloji geliştirmek ve daha fazla inovasyon yapmak için gerekli. Bunun için güçlü bir ticaret diplomasisi şart.

3. Çin'den ülkeye gelen doğrudan yabancı yatırımlarda Çinli şirketleri yerli tedarikçilerle çalışmaya ve ülkede gerçek anlamda işleyen bir Ar-Ge laboratuvarı kurmaya ikna etmek.

Bu üç stratejiyi uygulamak, elbette önermek kadar kolay değil. Ama kalıcı sonuçlar için buna değer yolların izlenmesi şart.



Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın ABD Başkanı Trump'la görüşmesinde 35 milyar dolar olan iki ülke arasındaki ticaret hacminin 100 milyar dolara çıkarılması için kararlılık vurgulandı. Bu hedefe hangi sektörlerde ne kadarlık bir artışla ulaşılabilirliğini değerlendiren iş dünyası da yol haritasını belirlemeye başladı.

100 milyar dolarlık hedefe ulaşmak için enerjide 20 milyar dolar, savunma-havacılıkta 15 milyar dolar, imalat-makina-ekipmanlarında 14 milyar dolar, tekstil-kimyada 6 milyar dolar, tarım-gıdada 4 milyar dolar ve hizmetler-dijital ekonomi sektöründe 8.9 milyar dolar artış gerektiği belirtiliyor.

100 milyar dolarlık yol haritası

TÜRKİYE ile ABD arasında 35 milyar dolar olan ticaret hacminin 100 milyar dolara çıkarılması Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın ABD Başkan Donald Trump'la görüşmesinde yeniden gündeme geldi. Cumhurbaşkanı Erdoğan, ABD Başkanı Trump'la çok kapsamlı bir görüşme yaptıklarını belirterek, iki ülke arasındaki 100 milyar dolar ticaret hacmi hedefine ulaşmak için gümrük vergilerinin gözden geçirilmesi dahil ticareti kolaylaştırıcı adımlar hakkında görüş alışverişinde bulunduklarını açıkladı.

Görüşmede en kritik başlıklarından biri Türkiye'ye S-400 alımı nedeniyle uygulanan CAATSA yaptırımları oldu. Trump'ın, "CAATSA yaptırımları kalkabilir" mesajını vermesiyle F35'ler de yeniden gündeme geldi. Türkiye, F35'lerin sadece kullanıcısı olmayacaktı, aynı zamanda bazı parçalarını da üretecekti. CAATSA yaptırımlarının kalkması durumunda iki ülke arasında hedeflenen 100 milyar dolarlık ticarete ulaşmada savunmanın payı daha da artacak. İş dünyası da halen 35 milyar dolar olan ticaret hacminin 3 katına çıkarılması için izlenecek yolu ve stratejik sektörleri belirlemeye başladı.

YENİ KAPILAR ARALANDI

Türk-Amerikan İşadamları Derneği (TABA-AmCham) Başkanı Süleyman Ecevit Sanlı, iki lider arasındaki görüşmenin Türkiye ile ABD arasındaki ekonomik ilişkiler açısından oldukça olumlu sonuçların habercisi olduğunu söyledi. Sanlı, enerji alanında özellikle LNG tedarik anlaşmalarının gündeme gelmesinin, Türkiye'nin enerji güvenliğine katkı sağlayacak olmasının yanı sıra iki ülke arasındaki ticaret hacmini doğrudan artıracak nitelikte olduğunu vurguladı. Sanlı, "Savunma ve havacılık sektöründe öngörülen paketler, teknoloji transferi ve yerli üretim imkânlarının güçlenmesine zemin hazırlayacak; bu gelişmeler sadece ithalat değil ihracat tarafında da büyümeye getirecek. Ayrıca yatırım ve hizmetler konusundaki olumlu mesajlar, ABD iş dünyasında Türkiye'ye



Mesude DEMIRHAN



yönelik güveni artırarak doğrudan yatırımlar için yeni kapılar aralandı" dedi.

TİCARET HACMİNE EK KATKI

ABD tarafının Türkiye'yi bölgesel bir merkez olarak değerlendirmesinin dikkat çekici olduğunu vurgulayan Sanlı, "Bu perspektif, doğrudan yabancı yatırımların Türkiye'ye yönelme ihtimalini ciddi şekilde güçlendiriyor. Paylaşılabilecek önemli bir detay ise LNG tedarik hatları ve büyük ölçekli havacılık-savunma projelerine dair çerçeve anlaşma taslaklarının masada bulunması. Paketlerin yürürlüğe girmesi durumunda, önümüzdeki 3-5 yıl içinde ikili ticaret hacmine milyarlarca dolarlık ek katkı sağlanması bekleniyor" diye konuştu.

Toplamda 67.9 milyar dolar ilave artışla 100 milyar dolar hedefine ulaşmanın mümkün olduğunu dile getiren Sanlı, "Bunun gerçekleşmesi için enerji ve savunma sektörlerinde büyük ölçekli anlaşmaların yanı sıra, imalat ve dijital hizmetlerde ölçeklenebilir projelerin hızla hayata geçirilmesi kritik önem taşıyor" dedi.

20 MİLYAR DOLARI ENERJİDEN

Sanlı, 100 milyar dolar ticaret hedefine ulaşmak için 67.9 milyar dolarlık ek artış gerektiğini belirterek, beklenen bu artışın da sektörlerle dağılımını şu şekilde sıraladı:

- Enerji: 20 milyar dolar
- Savunma-havacılık: 15 milyar dolar
- İmalat-makina-ekipman: 14 milyar dolar
- Tekstil-kimya: 6 milyar dolar
- Tarım-gıda: 4 milyar dolar
- Hizmetler-dijital ekonomi: 8.9 milyar dolar

Enerji Uzmanı Altuğ Karataş ise Türkiye ile ABD arasındaki 100 milyar dolarlık ticaret hacmi hedefinin en güçlü taşıyıcısının enerji olduğunu şu örneklerle açıkladı:

■ LNG ve terminaller: Türkiye, ABD LNG'sini sadece kendi ihtiyacı için değil, Avrupa'ya yeniden

ihracat (re-export) yaparak değerlendirecek. Bu, hem ABD satışlarını artırır hem de Türkiye'ye fiyat belirleme gücü kazandırır.

■ Kaya petrolü / gazı teknolojisi: ABD'den sağlanacak teknoloji transferi, Türkiye'nin Gabar gibi sahalarındaki üretimini artıracak, ithalata bağımlılığı azaltacak.

DENGE SİYASETİ

Karataş, Türkiye'nin enerjiyi yalnızca bir ticari emtia olarak görmediğini, jeopolitik konumunu da kullanarak bir güç dengesi unsuru haline getirdiğini ifade ederek, şöyle konuştu: "Enerjide de bu denge siyaseti devam ediyor. Bu nedenle hem Putin hem de Trump, Türkiye'yi enerjide bir paydaş olarak görmek istiyor. Türkiye hiçbirinden tamamen vazgeçmeyecek; ancak denge siyasetini enerji sahasında da sürdürecektir. Türkiye'nin ABD ile yaptığı 20 yıllık, 70 milyar metreküplük LNG anlaşması, mevcut yıllık 2 milyar metreküplük alımı neredeyse iki katına çıkaracak. Bu, Rusya'ya olan bağımlılığı azaltma stratejisinde önemli bir adım."

İş dünyasının 5 maddelik beklentisi

100 milyar dolarlık ticaret hacmi hedefi doğrultusunda iş dünyasının beklentileri şöyle oluştu:

Yaptırımların kaldırılması: CAATSA ve demir-çelik vergilerinin gevşetilmesiyle ticaret yüzde 20-30 ivme kazanabilir.

Yatırım teşvikleri: Ticaret ve Yatırım Çerçeve Anlaşması canlandırılmalı. Türk firmaların ABD'deki yatırımı 13.2 milyar dolara, ABD'ninkilerin Türkiye'deki yatırımları 15.7 milyar dolara ulaştı, ancak bu

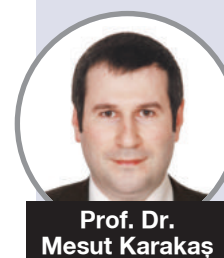
rakamlar ikiye katlanmalı. **Vize kolaylıkları:** KOBİ'lere ABD'de pazar erişimi sağlanmalı.

Sektörel ortaklıklar: Nükleer anlaşma gibi yenilenebilir enerji ve savunma için hükümetler arası özel sektör modelleri geliştirilmeli. Böylece karşılıklı alışveriş sepeti genişleyecek.

Dijital ve yeşil dönüşüm: Yapay zeka ve iklim dostu yatırımlara odaklanmalı. e-ticarete ABD ile entegrasyon sağlanmalı.



Teknoloji yoğun sektörler



Prof. Dr. Mesut Karakaş

Yıldız Teknik Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Mesut Karakaş, bu görüşmelerin iki unsurunun Türkiye'nin ekonomi ve dış ticareti açısından dikkat çekici olduğunu vurguladı.

Karakaş, "Kur artışlarının enflasyonla uyumlu gerçekleşmemesi sadece ABD ile değil tüm dünya ile dış ticarete rekabet avantajımızı yitirmemize neden oluyor. ABD ile dış ticarete ise teknoloji yoğun sektörlerle odaklanmamızın zamanı geldi. Düşük teknoloji sektörlerinde dünya üretim kapasitesi fazla olduğundan, yurt dışı piyasalara bu sektörlerde arz edilen son ürünler oldukça düşük fiyatlı olabiliyor. Savunma sanayi ve bu sanayiye destekleyen yan sektörlerin üretimleri ABD ile ticarete ön plana çıkarılmalı."

Borçlanma maliyetini azaltır

İstanbul Ticaret Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölüm Başkanı Prof. Dr. Ayfer Genç Yılmaz, dolaylı yoldan da olsa ABD ile Türkiye ilişkilerinin daha ileri boyuta taşınmasının Türkiye'nin risk primini düşürerek dış borçlanma maliyetlerini azaltabileceğine dikkat çekti. Yılmaz, potansiyel sektörlerle ilişkin ise şu değerlendirmeyi yaptı: "İlk olarak, Türkiye'nin güçlü üretim altyapısı ve rekabetçi yapısıyla ABD pazarına daha fazla araç, parça ve tedarik sağlaması bekleniyor. Türk firmalarının ABD'de kurduğu lojistik merkezler bu sektörü destekleyebilir. Halihazırda Türkiye'nin ABD'ye yaptığı ihracatta kimya sektörü önemli bir paya sahip. Plastikler, organik kimyasallar ve ilaç sanayi bu alanda büyük fırsatlar sunacak. Ayrıca, özellikle konfeksiyon ve tekstil ürünlerinde Türk ürünlerinin kalitesi ve esnek üretim kapasitesi, ABD'nin Çin gibi tedarikçilere olan bağımlılığını azaltma stratejisiyle örtüşüyor. ABD'deki altyapı yatırımları ve inşaat sektörünün hareketlenmesiyle birlikte inşaat malzemeleri ihracatında büyük bir potansiyel mevcut. İş dünyası temsilcilerinin de sıkça vurguladığı üzere iki ülke arasında bir Serbest Ticaret Anlaşması (STA) imzalanması hali hazırda çok iyi bir ivme yakalanan ilişkiyi daha iyi bir noktaya taşıyacak."



Doç. Dr. Ayfer Genç Yılmaz

İnovatif ürünlerle payımız artmalı



Gürbüz Oruç

Merter Sanayici ve İş İnsanları Derneği (MESİAD) Başkanı Gürbüz Oruç, hazır giyimde Avrupa ve ABD'nin en büyük ihracat pazarları olduğuna dikkat çekti. Oruç, "ABD ile 100 milyar dolarlık ticaret hedefi var. Tekstil bu hacim içinde yüzde 1-2 pay alabiliyor. Bu oranı yüzde 2.5'e çıkarabilirsek sektörümüz hak ettiği katkıyı vermiş olur. Bu nedenle genç tüketicilerin alışkanlıklarına ayak uydurmak şart. ABD'li tüketicilerin beğenisine uygun, nitelikli ve inovatif ürünler üretirsek mutlaka payımızı artırabiliriz" dedi.

9 sektöre yoğunlaştık



Nail Olpak

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Başkanı Nail Olpak, Türk Amerikan İş Konseyi ile birlikte bir rapor hazırladıklarını belirtti. Bu raporda mücevherat, otomotiv, inşaat malzemeleri ve mobilya gibi 6 sektörün ön plana çıktığını hatırlatan Olpak, "Salgın sürecinin ardından bu raporu güncelledik. Sağlık, sivil havacılık ve dijital teknoloji olmak üzere 3 yeni sektör daha devreye girdi. Böylece toplamda 9 sektör üzerinde yoğunlaştık. İş dünyası önündeki 100 milyar dolarlık ticaret hacmi hedefi doğrultusunda sorumluluk almali" dedi.



Havacılıkta Türk ağı için stratejik yatırımlar

Sivil havacılık filosu, Airbus ve Boeing'le yapılan yeni anlaşmalarla büyüyor. THY ve Pegasus'un yeni uçak siparişleriyle gökyüzünde binden fazla Türk uçağı uçacak. Filo büyürken, sektörde onbinlerce yeni istihdam oluşması mümkün olacak.

GÖKYÜZÜNDE hem askeri hem sivil alanda art arda stratejik adımlar atılıyor. Savunma ve havacılık sektöründeki performansıyla dünyanın en çok İHA-SİHA ihraç eden ülkesi Türkiye, sivil havacılık alanında da kürsüye çıkma yolunda ilerliyor. En fazla ülkeye uçan havayolu firması unvanına sahip Türk Hava Yolları (THY), Boeing ile yapılan anlaşmaya göre filosuna 75 adet dar gövde, 150 adet de geniş gövde uçak daha ekleyecek. Bu alımlarla 2033 yılında filosundaki uçak sayısını 800'ün üzerine çıkaracak olan THY, ortaklıkları vasıtasıyla da 1000 uçaklık bir filoya kavuşacak. Bu süreçte firmanın her yıl yüzde 6 büyümesi öngörülüyor. THY Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Bolat ise anlaşmayı 'inovasyon ve operasyonel mükemmellik' olarak değerlendirdi.

DENGELİ YATIRIM

Önceki hafta Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın ABD'deki temaslarının ardından açıklanan uçak alım anlaşması firmanın tek operasyonu değil. THY, 2023 yılında da Airbus ile 200'den fazla yeni uçak için alım sözleşmesi yapmıştı. Firmanın filosundaki Airbus ve Boeing uçakları dengeli bir dağılım arz ediyor (yüzde 50-50).

Geçen yıl 131 ülkeye uçan THY, ortaya koyduğu stratejiyle şirketin



Adem ORHUN

100'üncü yılında 813 uçaklık filo ile 171 milyon yolcu taşıyacak. Şirketin halen 50 bin olan çalışan sayısını 100 bine çıkaracağı belirtiliyor.

Diğer yandan Pegasus Hava Yolları da Aralık 2024'te 200 uçak siparişi verdi. Firmanın, Boeing'den alacağı uçaklar 2028 yılından itibaren teslim edilecek. 54 ülkeye sefer düzenleyen ve 124 uçağı olan firma için bu anlaşma, ulusal ve uluslararası ölçekte güçlü ortaklıkların kurulması ve mevcut olanların geliştirilmesi için önemli bir adım olarak değerlendiriliyor.

GLOBAL STATÜ

Sivil havacılık sektörü için 'olağan' operasyonlar olarak görülmele birlikte genç ve büyük filolara sahip olmak firmaların global statüsünü de etkileyecek.

Yeni uçak alım yatırımları, ortaklıklar ve işbirliği anlaşmaları, Türk hava yolu firmalarının yurt dışında da yeni operasyon merkezleri oluşturmaya imkan sağlıyor. Özellikle THY'nin İstanbul'un yanı sıra 'çok merkezli hub ağı' oluşturma yönünde güçlü adımlar attığı ifade ediliyor. Ortaklık modeli sayesinde Madrid ve Tiran merkezli olmak üzere Balkanlar ve Latin pazarında Türk

Artan uluslararası ortaklıkların da yeni uçuş merkezlerinin, bağlantılı hubların kurulmasına zemin hazırlaması bekleniyor. Havacılıkta Türk ağı güçlendikçe yerli firmalar, hem turizmin hem küresel ticaretin ana taşıyıcılarından biri olacak.

havacılığının etkisi artacak. Ayrıca Afrika'da yeni bir sayfanın açılması muhtemel görünüyor. Buna göre THY'nin kıtanın büyük kentlerinde yeni merkezler kurarak, etki alanını genişletmesi bekleniyor.

İSTİHDAM ARTACAK

Sektörde uçaklarla birlikte kabin ve yer ekipleri ile bakım hizmetlerinin hacmi büyüyecek. Bu gelişme, istihdamı artırırken, makinadan yemeğe, yazılımdan elektroniğe ilgili diğer sektörler için de yeni iş imkanları oluşturacak. Türkiye'nin havacılık ekosistemindeki gelişme, turizmin yanı sıra ticarete de destek olacak. Yeni ülkelere yeni uçuşlar, havacılık dışındaki diğer sektörlerin yeni pazarlara girişini kolaylaştıracak. Aynı zamanda filodaki kargo uçaklarının artması, ticaret hacmini ve katma değerli hızlı tüketim mallarının tutunmasını kolaylaştıracak.

ULUSLARARASI ORTAKLIKLAR

Diğer yandan Türk havayolu firmalarının küresel oyuncu haline gelmesi, sadece uçak sayısının artmasıyla değil, uluslararası ortaklıklar ve

işbirlikleriyle de pekişiyor.

■ 30 Eylül'de THY ile Bahreyn'in ulusal hava yolu şirketi Gulf Air arasında stratejik ortaklık anlaşması da imzalandı. Mutabakat zaptı kapsamında Bahreyn'in başkenti Manama ile İstanbul arasındaki mevcut direkt uçuşlara ek olarak ilave gelir sağlayabilecek fırsatların değerlendirilmesiyle iki hava yolunun uçuş ağlarını genişletme potansiyeli üzerine de çalışılacak.

■ THY, ağustos ayında, Air Europa'nın azınlık hisselerini satın almak için bağlayıcı teklif sundu. Bu adım, THY'nin Latin Amerika bölgesinde yeni turizm pazarlarının açılması, İspanya ile Türkiye arasındaki yolcu ve kargo uçuş ağını geliştirerek Türkiye'ye gelen turist sayısını ve ekonomik katkıyı artırmak amacıyla atıldı. THY'nin küresel ağı ile Air Europa'nın İber Yarımadası ve Latin Amerika'daki güçlü konumunun birbirini tamamlayıcı nitelikte olması sayesinde Latin Amerika pazarında ölçekli ve hızlı büyüme elde edilecek.

■ Haziran ayında THY ile Thai Airways arasında İstanbul-Bangkok hattında gelir paylaşım modeli üzerine bir Joint Business Agreement (JBA) anlaşması imzalandı. Bu sayede, ilgili rotada iki hava yoluna ait kapasitenin birlikte kullanılarak yolcu sayısı ve geliri en üst seviyeye çıkarılacak.

THY'nin tarifeli yeni hatları

Romanya Temeşvar (30 Eylül 2025)
Ermenistan'ın başkenti Erivan (30 Eylül 2025)
Gine Bissau Cumhuriyeti'nin başkenti Bissau (27 Ağustos 2025)
Çin Halk Cumhuriyeti Chengdu (18 Temmuz 2025)
Kamboçya'nın başkenti Punom Pen (25 Şubat 2025)
Kuzey Makedonya Ohri (27 Kasım 2024)
Şili'nin başkenti Santiago (26 Temmuz 2024)



Görsel: <https://investor.turkishairlines.com>

KAZANILACAK FAYDALAR

- 100 milyon turist hedefi için anahtar rol olacak.
- Kargo operasyonlarındaki pay ve etkinliği artacak.
- Yeni uçaklar karbon emisyonunu yüzde 20-25 azaltacak.
- Bu yatırımların kredi açısından 'pozitif' etkisi olacak.
- Sektör ve ilgili alanlarda onbinlerce yeni iş pozisyonu açılacak.
- Yeni uçuş noktalarıyla yeni ticari pazarlara girilecek.
- Uluslararası işbirlikleri, kazan-kazan ilkesiyle şirketleri büyütecek.
- Sektörle ilgili tedarikçi firmaların sayısı ve gücü artacak.
- Türk firmaların bakım onarım (MRO) sektöründe güçlenecek.



Fotoğraf: Osman Kuvvet



İTO'daki tedarikçi günleri fırsat oluyor

Türk Hava Yolları (THY) Teknik A.Ş., Airbus ve Boeing uçaklarına gövde, motor, yedek güç ünitesi, inış takımları ve komponent bakım hizmeti veriyor. THY Teknik, bu kapsamda tedarikçilerden ürün ve hizmet alıyor. Firmanın yetkilileri, İstanbul Ticaret

Odası Yan Sanayi Borsası'nın (YSB) düzenlediği 'tedarikçi günleri'nde, yan sanayi firmalarıyla B2B masasına oturuyor. İTO'da düzenlenen tedarikçi günleri etkinliğine, kabin içi elektronik komponentler, kabin içi kablaj kitleri, plakart ve etiketler,

kabin içi tekstil, kabin içi talaşlı imalat parçaları, kabin içi boya işlemleri, kompozit panel ve apart üretimleri ile kabin içi kaplama işlemleri imalatı yapan Türk sanayicileri katıldı. Sektör büyüdükçe benzer etkinliklerin frekansının artması bekleniyor.



ABD-Çin arasında Tiktok

Geçtiğimiz günlerde ABD Başkanı Trump ve Çin lideri Xi Jinping arasında bir telefon görüşmesi oldu. Ana konu Tiktok'tu. Bir hafta öncesinde ABD ve Çin yetkilileri arasında Madrid'de yapılan ikili görüşmelerde Tiktok ana konuydu. Dünyanın çekişme içindeki iki büyük gücünün lider kadrolarını böylesine meşgul eden bir sosyal medya uygulamasıydı.

Tiktok, Çin'in yazılım teknolojisi devletlerinden İngilizce adıyla ByteDance'in geliştirdiği bir sosyal medya ve video paylaşım uygulaması. Uygulama, 2016 yılında Çin'de Douyin adıyla piyasaya çıktı, çok tutulunca Çin'dekinden bazı farkları olan bir nüshası 2017 yılında Tiktok adıyla uluslararası kullanıma sürüldü. Uygulama, 2019 yılında Whatsapp'ın ardından dünyanın en çok indirilen ikinci uygulaması oldu, 2020 yılında da dünyadaki aktif kullanıcı sayısı 1 milyar düzeyine ulaşmış bulunuyordu. ByteDance, bu yılın ilk çeyreğinde 43 milyar dolar ciro ile Facebook ve Instagram uygulamalarının sahibi Meta şirketinin önüne geçip satışlar bakımından dünyanın 1 numaralı sosyal medya şirketi oldu.

ABD'de Tiktok

Tiktok'un ABD'deki aktif kullanıcı sayısı 170 milyon; yani ülke nüfusunun yarısı aktif Tiktok kullanıcısı. Uluslararası kamuoyu araştırma şirketi Pew Araştırma Merkezi verilerine göre, bu kullanıcıların yüzde 55'i haberleri bu uygulamadan aldıklarını belirtiyorlar. Ülke yönetiminde son yıllarda bu durumdan hoşnutsuzluk dile getiriliyordu. Çin'in bu uygulamayı kullanarak ülke kamuoyunu yönlendirmesi, ülke kullanıcılarına ait bilgileri Çin'in ele geçirip kullanması gibi riskler gerekçesiyle Kongre geçen yılın nisan ayında, ByteDance'in ABD faaliyetlerinin, 19 Ocak 2025'e kadar bir ABD şirketine devredilmemesi halinde sonlandırılmasını öngören bir yasa kabul etti. Böyle bir devir gerçekleşmeyince şirket 19 Ocak'ta ABD faaliyetlerini durdurdu.

Trump yönetimi ve Tiktok

Trump, 20 Ocak'ta göreve başlar başlamaz bir kararname ile yasayı geçici olarak uygulamadan kaldırdı ve şirketin ABD faaliyetlerinin Amerikalılara devredilmesi için çabalar başladı. Şirketle ve Çin yönetimi ile anlaşma çabaları sürerken yasanın uygulanması birkaç kez daha 90 günlük sürelerle ertelendi. Ülke anayasa mahkemesi onaylamış olsa da bir yasanın yürürlükten karnama ile kaldırılmasının yasalılığı ülkede tartışma konusu. Trump'ın çabalarının ardında ülke nüfusunun yarısının kullandığı, özellikle Trump'ı destekleyen genç kesimin gözdesi, milyonlarca küçük girişimci için gelir kaynağı olan bir uygulamanın kapanmasını önlemenin politik getirisi yatıyor olmalı.

Sorunun çözümü

Xi Jinping ile telefon konuşması ardından Trump sorunun çözüldüğünü, Tiktok'un ABD faaliyetlerinin, ortakları ABD'li olan, ByteDance'in hissesinin yüzde 20'nin altında kalacağı bir şirkete devredileceğini açıkladı. Anlaşmanın içeriği açıklanmış değil, ancak sızan bilgiler ByteDance'in ABD faaliyetlerinin süreceği, yalnız teknik altyapısının işletiminin yeni şirkete devredileceğine işaret ediyor. Bu haliyle çözümün yasanın gereklilikleri karşıladığı tartışma konusu olacak.

Bu sosyal medya uygulaması, Trump yönetiminin başını ağrıtmaya devam edecek gibi görünüyor.

Ticarette riskten korunmanın şartı Dayanıklılı tedarik zinciri

Küresel ticarette hızla değişen dengeler, şirketleri dayanıklı tedarik zincirleri kurmaya zorluyor. Şirketlerin iş stratejilerinde finansal istikrar ve sürdürülebilirlik kriterleri de ön planda. İş dünyasının geleceğini şekillendiren bu üç adım, artık rekabet gücünün en kritik unsurları olarak öne çıktı.

BARIŞ CABACI

İSTANBUL Ticaret Odası, üyelerinin ticaretini güçlendirmek için çalışmalarını sürdürüyor. Bu kapsamda, 'Ticaretin Yeni Dinamiklerinde Stratejik, Finansal ve Sürdürülebilir Adımlar Semineri', İTO Merkez Bina'da gerçekleştirildi. Seminerin açılış konuşmasını, İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu yaptı. Moderatörlüğünü Serbest Muhasebeci Mali Müşavir ve Bağımsız Denetçi Gül Saldıraner'in üstlendiği seminerde; İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Tedarik Zinciri Yönetimi Ana Bilim Dalı Başkanı Prof. Dr. Murat Erdal 'Tedarik Zincirinde Dayanıklılık', Ekostrateji Kurucusu İlyas Gülenç 'Sürdürülebilirlik Raporlaması' ve FCO Kurucusu İsmail Kahraman 'Finansal Dayanıklılık ve Sürdürülebilirlik' sunumlarını yaptı.

EKONOMİNİN TEMEL TAŞI

İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu, tedarik zincirinin ekonominin temel taşlarından biri olduğunu belirterek, "Küresel ticaretin hızla değiştiği, dijitalleşmenin ve sürdürülebilirlik kaygılarının öne çıktığı bir dönemde yaşıyoruz. Artık sadece ürünleri üretmek değil, onları en etkin, en güvenli ve en hızlı şekilde pazara ulaştırmak da başlı başına bir rekabet unsurudur" diyerek, son yıllarda yaşanan salgın, savaş ve jeopolitik gelişmelerin önemine dikkati çekti. Develioğlu, şunları söyledi: "Dayanıklılı ve esnek tedarik zincirleri kurmak, bir ülkenin ekonomik bağımsızlığı ve sürdürülebilir kalkınması için hayati öneme sahiptir. İş dünyası olarak bizler, bu gerçeği göz ardı edemeyiz." Finans ve sürdürülebilirlik başlıklarının birbirini tamamlayan unsurlar olduğuna dikkat çeken Develioğlu, "Tedarik zincirinde dayanıklılığı artırmak için finansal güce, finansal sürdürülebilirliği sağlamak için stratejik vizyona, tüm bunları kalıcı coğrafyalarda içine çevresel ve sosyal sorumluluk bilincine ihtiyacımız var" dedi.

ANAHTAR RİSK YÖNETİMİ

İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Tedarik Zinciri Yönetimi Ana Bilim Dalı Başkanı Prof. Dr. Murat Erdal da Trump yönetiminin hayata geçirdiği yeni tarifelerin küresel ölçekte tedarik zincirlerinde ciddi kırılmalara neden olduğunu ifade etti. Erdal, özellikle ABD'nin ithalat bağımlısı sektörlerde uygulamaya koyduğu ek vergilerin yalnızca kıtayla sınırlı kalmadığını, Asya'dan Avrupa'ya kadar geniş bir coğrafyada ticaretin akışını zorlaştırdığını belirtti. Erdal, "Tedarik zincirleri küreselleşmenin en hassas damarlarıdır. Küresel ölçekte alınan her korumacı karar, zincirin tamamında şok dalgaları yaratır. Trump'ın tarife kararları da üretim maliyetlerinden lojistik süreçlere, hammadde tedarikinden nihai ürün fiyatlarına



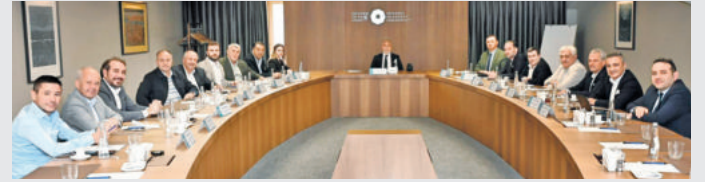
kadar birçok alanda zincirleme etki doğurdu" dedi. Firmaların bu süreçte daha proaktif adımlar atması gerektiğini vurgulayan Erdal, "Risk yönetimi haritaları oluşturmak artık bir tercih değil, zorunluluk haline geldi. Şirketler, tek bir pazara veya tek bir tedarikçiye bağımlı kalmamalı. Alternatif tedarik kaynakları geliştirmek, üretim noktalarını çeşitlendirmek ve finansal dayanıklılık planları hazırlamak yeni dönemin anahtarları" diye konuştu.

UZUN VADELİ STRATEJİLER

Ekostrateji Kurucusu İlyas Gülenç ise tedarik zincirinde dayanıklılığın iş dünyası için en kritik gündemlerden biri haline geldiğini belirterek, şu değerlendirmeyi yaptı: "Özellikle küresel ekonomide artan belirsizlikler, şirketlerin sadece kârlılık hedefleriyle değil, risk yönetimi ve sürdürülebilirlik parametreleriyle de hareket etmesini zorunlu kılıyor. Son yıllarda yaşadığımız pandemi, bölgesel savaşlar, enerji krizi ve ticaret savaşları bize tedarik zincirinin sadece mal ve hizmet akışı değil, aynı zamanda ekonomik güvenlik meselesi olduğunu gösterdi. Dayanıklılı zincirler kurmayan şirketler, ilk sarsıntıda ciddi kayıplarla karşılaşılıyor. Firmaların bu süreçte uzun vadeli stratejiler geliştirmesi gerekir. Dayanıklılığın merkezinde çeşitlilik var. Tek bir pazar, tek bir tedarikçi veya tek bir rota üzerine kurulan zincirler artık sürdürülebilir değil. Şirketlerin, farklı coğrafyalarda alternatif üretim ve tedarik kaynakları oluşturması şart."

Ticarette yeşil finansman

FCO Kurucusu İsmail Kahraman, finansal dayanıklılık ve sürdürülebilirliğin, şirketlerin geleceğe güvenle bakabilmesi için önemli olduğunu vurguladı. Yeşil finansman ve çevresel duyarlılığın da giderek daha fazla önem kazandığını hatırlatan Kahraman, "Dünya artık sadece ekonomik verimliliğe değil, çevresel ve sosyal etkilere de bakıyor. Karbon ayak izini azaltan, yenilenebilir enerji yatırımlarına yönelen ve sürdürülebilir projeler geliştiren firmalar hem yatırımcı nezdinde hem de uluslararası pazarlarda daha avantajlı hale geliyor" değerlendirmesini yaptı.



İnşaat sektörü harçlarda öngörülebilirlik bekliyor

BARIŞ CABACI

İSTANBUL Ticaret Odası İnşaat ve Gayrimenkul İhtisas Komitesi toplantısı, İTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Yakup Köç'ün başkanlığında gerçekleştirildi. Toplantıya, İTO Meclis ve Komite üyelerinin yanı sıra akademisyenler de katıldı. Görüşmelerde gayrimenkul ve inşaat sektörünün sorunlarına ilişkin üç önemli talep gündeme geldi. Bunlardan ilki, tapuda düşük beyan uygulamasına karşı değer barışı getirilmesi ve tapu harçlarının makul seviyelere çekilmesi oldu. İkinci olarak, ruhsat ve iskan süreçlerinin hızlandırılması ve dijital başvuru sisteminin yaygınlaştırılması vurgulandı. Üçüncü başlıkta ise toplu yapılar da konut ve ticari alan yönetimlerinin ayrılması için yasal düzenleme yapılması gerektiği dile getirildi.



sektörünün içinde bulunduğu durgunluğun aşılması için faizlerde yapılacak indirimin kritik önemde olduğunu söyledi. Köç, "Faizlerin bir nebze dahi düşürülmesi, konut talebini artıracak ve sektörde beklenen canlılığı

beraberinde getirecektir. İnşaat sektörü yalnızca konut üretiminden ibaret değil, yan sektörleriyle birlikte yüzlerce kalemde istihdam ve ekonomik hareketlilik sağlıyor" dedi.

TAPU HARÇLARI

Sektör temsilcileri ise şöyle konuştu: "Düşük değer üzerinden başlayan satışlar, değer artış kazancındaki yüksek yükümlülükler nedeniyle düşük değerler üzerinden yapılmaya devam ediyor. Düzenleme çerçevesinde değer artış kazancına yönelik olarak en azından bir defalık bir beyan affı getirilmesi ve sağlanacak verimlilik sonrasında tapu harçlarının daha da makul seviyeye çekilmesi büyük önem arz ediyor."

SEKTÖRE CANLILIK GETİRECEK

Toplantının açılışında konuşan Yakup Köç, konut

MWC BARCELONA 2026

Barselona / İspanya
2 - 5 Mart 2026

TÜRKİYE MİLLİ İŞTİRAKİ
İSTANBUL TİCARET ODASI ORGANİZASYONU

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

MWC BARCELONA 2026

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

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

Gökhan Çapkin
0212 455 61 16
0530 664 86 22
gokhan.capkin@ito.org.tr

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

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



İstanbul turizm fuarında yeni kongre müjdesi

İstanbul Turizm Fuarı, 'Network ve iş bağlantıları yapmaya hazır mısınız?' mottosuyla sektördeki tüm paydaşları bir araya getirdi. Fuarda, İTO ve İstanbul Kongre ve Ziyaretçi Bürosu'nun 7 bin kişilik Avrupa Klinik Beslenme Kongresi'ni İstanbul'a kazandırdığının müjdesi de verildi.

OSMAN KUVVET

TURİZM sektöründeki firmaları, otelleri, yerel yönetimleri ve kurumları bir araya getiren İstanbul Turizm Fuarı (ITF 2025), 'Network ve iş bağlantıları yapmaya hazır mısınız?' mottosuyla 25-26 Eylül tarihlerinde Yenikapı Avrasya Gösteri ve Sanat Merkezi'nde gerçekleştirildi. Fuar, 296 firma, 50 ülkeden turizm profesyoneli ve 15 binin üzerinde ziyaretçiyle sektörün buluşma noktası oldu. Fuarın organizasyonunu yürüten Dream Project CEO'su ve Yönetim Kurulu Üyesi Volkan Ataman, "İstanbul Turizm Fuarı'nı bu yıl üçüncü kez gerçekleştirmenin gururunu yaşıyoruz" dedi.

İSTANBUL İÇİN ÇALIŞIYORUZ

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Yönetim Kurulu Üyesi ve Turizmi Geliştirme ve Eğitim Vakfı (TUGEV) Başkan Yardımcısı Bahadır Yaşık, açılış töreninde yaptığı konuşmada, "İTO ve İstanbul Kongre ve Ziyaretçi Bürosu (ICVB) olarak bu eşi benzeri



bulunmayan şehre sahip çıkmak, İstanbul markasını güçlendirmek için sektör paydaşlarımızla işbirliği içinde yoğun bir şekilde çalışıyoruz" dedi.

7 BİN KİŞİLİK KONGRE

Bahadır Yaşık, fuarda İstanbul'da yapılması muhtemel kongrelerin müjdesini de şöyle verdi: "ICVB olarak, İTO'nun desteğiyle dünyanın en büyük demeklerinden olan Onkoloji Derneği'nin kongresini İstanbul'a kazandırmak üzereyiz. Son 3 şehir arasında kaldık. Yine 7 bin kişilik Avrupa Klinik Beslenme Kongresi'nde Prag ve Amsterdam ile yarıştık. İTO'nun da desteğiyle kongreyi şehrimize kazandırdık."

Türkiye Otelciler Birliği (TÜROB) Başkanı Müberra Eresin ise ITF'nin dünyada ilk 3'e girmesini arzu ettiklerini söyledi. Eresin, ITF 2025 kapsamında gerçekleştirilen yüz yüze görüşmelerin, turizmdeki gelecek trendlerin belirlenmesi bakımından önemli olduğuna dikkat çekti. Açılış töreninin ardından İTO Yönetim Kurulu Üyesi ve TUGEV-ICVB Başkan Yardımcısı Bahadır Yaşık ve sektör temsilcileri, katılımcı firma ve kurumların standlarını ziyaret etti. Fuar, yeni işbirliklerinin oluşması için de verimli bir ortam sağladı.

UZAK PAZARLAR

Fuarda gerçekleştirilen 'Turizm Zirvesi'nde ulusal ve uluslararası konuşmacılar, yeni trendler ve muhtemel gelişmeler hakkında görüşlerini paylaşarak sektör profesyonelleri için yeni ufukların kapılarını araladı. Otellerin yanı sıra, Türkiye'nin dört bir yanından belediyeler, havayolu firmaları, ticaret odalarının da katıldığı fuarda, Asya, Uzak Doğu, Afrika kıtasından ziyaretçi yoğunluğu dikkat çekti.

Fransa'da ticaret için atılacak adımlara dikkat

Fransa'da ticaret ve işbirliği fırsatları, bir webinarla Türk iş insanlarına tanıtıldı. Webinar'da şirketleşme süreçleri, vergi yükümlülükleri ve teşvikler detaylı şekilde ele alındı. Fransa'da şirket kuruluş ve başvuru sürecinde atılması gereken adımlar da anlatıldı.

OSMAN KUVVET

AVRUPA'nın en büyük ikinci ekonomisi olan Fransa, dünyanın yedinci büyük ihracatçısı konumunda. Türkiye'nin büyük ticaret partnerlerinden biri olan Fransa ile 23 milyar dolarlık ticaret hacmi var. İki ülke arasındaki ticaret hacmini artırmak için İstanbul Ticaret Odası (İTO) tarafından 'Fransa'ya Yönelik Ticaret ve Yatırım Fırsatları' webinarı düzenlendi. Türk firmalarının Fransa'ya yönelik yatırım ve ticaret fırsatları konusunda bilgilendirildiği webinarın açılış konuşmasını, İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu yaptı.

TİCARETTE DENGİ

Fransa ile ticaretin cari açık bakımından iki ülke açısından dengeli seyrettiğini belirten Develioğlu, "İthalatımızda yedinci sırada, ihracatımızda da altıncı sırada olan Fransa ile ticaret hacmini daha da artırmak mümkün. Fransa'nın geleneksel tedarikçilerine bağlı olma eğilimi ve yerli ürünlerine olan hassasiyeti pazara girişte zorluklar oluşturuyor. Ancak AB'nin Çin'den gelen ürünleri azaltma yönündeki politikaları, Türk iş dünyası için yeni fırsatlar sunuyor. Ülkemizin sahip olduğu coğrafi ve lojistik avantajları var. Ayrıca sürdürülebilir ve çevreci yaklaşımlar yeni yatırımlar yapmamız için imkanlar sunuyor" dedi.

YATIRIMCI VİZESİ

Türkiye Paris Ticaret Başmüaviri Murat Gören ise Fransa'da yatırım imkanları ve firma kurulumu hakkında sunum yaptı.

Fransa'da şirket kuracak iş insanlarının turist vizesiyle ya da yeşil pasaportla gelmesinin ciddiye alınarak karşılandığına dikkat çeken Gören, "Business Plan içeren dosya ile yatırımcı vizesi alarak gelip şirket kurmayı ve işin gerektirdiği minimum sermayeyi koymayı tavsiye ediyoruz. Aksi takdirde yapacağınız yatırımlar ve iş anlaşmalarında dikkate alınmıyorsunuz" dedi.

5 BAŞLIK ÖNEMLİ

Paris, Marsilya ve Lyon ticaret müşavirleri webinarında, Fransa'da şirket kuruluş ve başvuru süreci hakkında bilgi verdi. Kurulan şirketlerin türlerine göre sağladığı avantajlar, vergi yükümlülükleri



ve sorumlulukları, bunların hukuki süreçleriyle ve bölgeleriyle ilgili sunum yaptı. Fransa'da faaliyet yürütmek isteyen Türk firmaların, dikkat etmesi gerekenler şu beş başlıkta toplandı:

- Fuarlara katılım ve devamlılık şart.
- Yeni tedarikçiye temkinli, sabırlı olmak gerekiyor.
- Fransızca yazışmak avantaj.
- Planlama ve takvim önemli.
- Acente sistemi (aracı) avantaj.

HANNOVER MESSE 2026

Hannover - Almanya
20 - 24 Nisan 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



DÜNYANIN ÖNDE GELEN SANAYİ VE TEKNOLOJİ FUARI HANNOVER MESSE'DE YERİNİZİ ALIN!

HANNOVER MESSE 2026

- Dünyanın geniş kapsamlı sanayi fuarı
- 4.000'den fazla uluslararası katılımcı
- 150 ülkeden 130.000 profesyonel ziyaretçi
- 16 farklı ihtisas salonunda yaklaşık 230.000 m² sergileme alanı
- 2025 yılında en büyük 4. katılımcı ülke: Türkiye
- İstanbul Ticaret Odası tarafından 1992 yılından itibaren gerçekleştirilen Türkiye Milli İştirak Organizasyonu'nun yükselen başarı grafiği

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve temel aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar web sayfasında ve Türkiye milli iştirak kataloğunda firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme

TÜRKİYE MİLLİ STANTLARININ YER ALACAĞI İHTİSAS SALONLARI

- Akışkan Gücü, Hidrolik, Pnömatik (Smart Manufacturing)
- Dijital Ekosistemler (Digital Ecosystems)
- Enerji (Energy for Industry)
- Yan Sanayi (Engineered Parts & Solutions)
- Future Hub

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli (nakliye dahil) : 860 Euro/ m²
Katılım Bedeli (nakliye hariç) : 800 Euro/ m²
Minimum Stant Alanı : 12 m²



Sena Yakar 0212 455 61 18 sena.yakar@ito.org.tr
Ferit Oğuztürk 0212 455 61 01 ferit.oguzturk@ito.org.tr
Levent Çakır 0212 455 62 39 levent.cakir@ito.org.tr
Kevser Mercan 0212 455 61 12 0532 714 83 50 kevsmer.mercan@ito.org.tr

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

17 başlık, 73 konuşmacı

İstanbul Turizm Fuarı kapsamında 17 ayrı başlık altında 73 konuşmacının katılımıyla paneller gerçekleştirildi. Yapay zeka, başkanlar oturumu ve müzik turizmi gibi pek çok konu ele alındı. İstanbul Kongre ve Ziyaretçi Bürosu Genel Müdürü Cemil Hakan Kılıç'ın moderatörlüğünü üstlendiği 'MICE Endüstrisinin Geleceği' başlıklı oturumda, Akdeniz Bölgesi turizminin geleceği konuşuldu. Asya ülkelerine odaklanan 'Vietnam ve Kamboçya Pazarı' oturumunda ise Vietnam Ankara Büyükelçisi temsilcisi, iki ülke arasındaki uçuşların yakında haftada 20'ye çıkarılacağını duyurdu.



Polonya, Yunanistan ve Bulgaristan 45 Türk firmayla görüşti

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO), yakın komşularıyla ticari ilişkilerini geliştirmek amacıyla çalışmalarına hız kesmeden devam ediyor. Bu kapsamda Polonya, Yunanistan ve Bulgaristan'ın ticaret ataşeleri ile yatırım ajanslarının katılımıyla B2B işbirliği etkinliği düzenlendi.

İTO Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca başkanlığında gerçekleştirilen programa; Bulgaristan İstanbul Ticaret Ataşesi Stefan Sofroniev, Polonya İstanbul Ticaret Ataşesi Piotr Firlus, Yunanistan İstanbul Ticaret Ataşesi Christos Stampouloupoulos ile beraberlerindeki yatırım ajansı temsilcileri iştirak etti. Toplantıya, ayrıca İTO Genel Sekreter Yardımcısı Özcan Tokel de katıldı.

KAZAN-KAZAN

Programın açılışında konuşan Gıyasettin Eyyüpkoca, komşu ülkelerle ticari ilişkileri en üst seviyeye çıkarmak istediklerini vurgulayarak, "Ticarette altın kuralımız 'kazan-kazan' dır. Bugün her üç ülkede de çok sayıda Türk yatırımcı faaliyet gösteriyor" dedi. Eyyüpkoca, dört ülkenin firmaları arasında birçok sektörde önemli işbirliği fırsatlarının bulunduğu dikkat çekti.

İTO'nun düzenlediği B2B etkinliğinde, Polonya, Yunanistan ve Bulgaristan ticaret yetkilileri ile Türk firmaları ikili görüşmeler gerçekleştirdi. Turizmden sağlığa, enerjiden denizcilige kadar pek çok sektörde faaliyet gösteren 45 Türk firma, komşu ülkelerden gelen heyetlerle işbirliği olanaklarını değerlendirdi.





Elektrik çağının oyuncuları İstanbul'da buluştu

8. Uluslararası Elektrik, Elektronik, Aydınlatma ve Akıllı Bina Teknolojileri Fuarı (A-TECH 2025), 1-4 Ekim'de İstanbul Fuar Merkezi'nde gerçekleştirildi.

SEKİZİNCİ Uluslararası Elektrik, Elektronik, Aydınlatma ve Akıllı Bina Teknolojileri Fuarı (A-TECH 2025), 1 Ekim'de İstanbul'da açıldı. 'Elektrik çağı başladı' sloganı ve 'Her şey bir kıvılcımla başladı' mottosuyla düzenlenen fuar, küresel sektör profesyonellerinin katılımıyla İstanbul Fuar Merkezi'nde yapıldı. Fuar, 4 Ekim'de sona erecek.

B2B GÖRÜŞMELER ARTTI

Elektrik ve aydınlatmada tüketici farkındalığının artırılması hedeflenen fuarda; elektronik, enerji depolama sistemleri, akıllı şebekeler ve yeşil hidrojen ekonomisi başlıkları tartışıldı. Birçok sivil toplum kuruluşunun desteğiyle kamu-özel sektör işbirliği anlayışıyla düzenlenen fuarda, Türkiye'nin elektrik teknolojileri ihracatını



artırmaya yönelik B2B görüşmeleri öne çıktı. Etkinlikte, elektrikli araç şarj altyapısı, güneş paneli teknolojileri ve akıllı sayaç sistemleri gibi son dönemde yatırım yapılan alanlarda uluslararası işbirliklerinin geliştirilmesi için adımlar atıldı. Fuarın açılışına katılan İTO Meclis Başkanı Dr. Erhan Erken, sosyal medya

hesabından şu paylaşımı yaptı: "Ticaret Bakan Yardımcısı Volkan Ağar, değerli vekilimiz Süleyman Gündüz ve sektör temsilcisi İTO Meclis Üyelerimizle standları dolaşıp katılımcılarla sohbet ettik. Başta fuarı organize eden firma sahibi Mehmet İpekçi olmak üzere emeği geçenleri, sektör temsilcisi Meclis ve Komite Üyelerimizi, katılımcıları tebrik ediyorum. Fuara teşrifleri ile güç veren Sayın Bakan Yardımcımız Volkan Ağar'a da hassaten teşekkür ediyorum. İnşallah fuar tüm katılımcılar için hayırlı ve bereketli olur."



Kırtasiye sektöründe işbirliklerine kapı aralanacak

MESUDE DEMİRHAN

PAPERWORLD Middle East 2025 Bilgilendirme Toplantısı, İstanbul Ticaret Odası Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu başkanlığında gerçekleştirildi. İTO Kağıt, Kırtasiye ve Ambalaj Meslek Komitesi Üyeleri ve sektör temsilcilerinin de katıldığı toplantıda, 11-13 Kasım 2025 tarihlerinde Dubai'de düzenlenecek 'Paperworld Middle East' Fuarı hakkında sektör temsilcilerine kapsamlı bilgi verildi. Fuarın Türkiye milli katılım organizasyonu, İstanbul Ticaret Odası



tarafından gerçekleştirilecek.

Toplantıda konuşan İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu, fuarcılık konusunda Türkiye'nin çok önemli bir yere geldiğini dile getirdi. Kırtasiye sektörünün çok önemli olduğunu anlatan Develioğlu, devletin kırtasiye sektörüne sahip çıktığını ve destek olduğunu söyledi. Develioğlu, "Bu manada kırtasiye sektörü çok önemli ve bunu iyi değerlendirmek lazım" dedi.

Sektör temsilcileri de fuara katılmadan ihracat olmadığını dile getirerek, fuar sayesinde önemli iş bağlantıları yaptıklarını anlattı.



Saudi Fashion&Tex'te tekstile yakın markaj

İSTANBUL Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyeleri Giyasettin Eyyüpkoca ve Zeki Akbal, Suudi Arabistan'ın Cidde kentinde düzenlenen 3. Saudi Fashion & Tex Expo kapsamında temaslarda bulundu. İTO heyeti, Cidde Başkonsolosu Mustafa Ünal ve Cidde Ticaret Ataşesi Ahmet Güneş ile bir araya gelerek, Türk iş dünyasının bölgedeki faaliyetlerini ve işbirliği olanaklarını değerlendirdi.

Suudi Arabistan'ın Cidde kentinde düzenlenen uluslararası moda ve tekstil fuarı 3. Saudi Fashion & Tex Expo, 25-28 Eylül tarihlerinde gerçekleştirildi. Cidde Uluslararası Fuar

Alanı'nda ziyaretçilerini ağırlayan fuarda; kumaş, hazır giyim, aksesuar ve moda teknolojileri sergilendi.

İTO Yönetim Kurulu Üyesi Giyasettin Eyyüpkoca, fuarın açılışında konuştu. Eyyüpkoca, Cidde Başkonsolosu Mustafa Ünal, Ticaret Ataşeleri Oğuz Şahin ve Ahmet Güneş ile bir araya gelerek, Türk tekstil sektörünün bölgeye yönelik çalışmalar hakkında görüş alışverişinde bulundu. Eyyüpkoca, ayrıca fuara



katılan Türk tekstil firmalarını ziyaret ederek işbirliği ve pazar fırsatlarına ilişkin değerlendirmeler yaptı.

Gıda sektörü Çin'de yeni iş fırsatları aradı

Çin, 7 trilyon dolara yaklaşan ticaret hacmiyle dünya ekonomisinde belirleyici rol oynuyor. İstanbul Ticaret Odası, gıda sektörüne yeni iş fırsatları kazandırmak amacıyla Çin'in Guangzhou kentinde düzenlenen Food2China 2025 Fuarı'na ikili görüşme standıyla katıldı.

İSTANBUL Ticaret Odası, gıda sektörüne yeni iş fırsatları kazandırmak amacıyla Çin'in Guangzhou kentinde düzenlenen Food2China 2025 Fuarı'nda ikili görüşme standı ile yer aldı. Fuarın açılışına katılan İTO Başkan Yardımcısı Ahmet Özer, Guangzhou Başkonsolosu Kaan Başkurt ve Guangzhou Ticaret Ataşeleri Dilan Can ve Şerife Yıldırım Demirel ile birlikte standları ziyaret etti. Fuarın açılış töreninde konuşan Ahmet Özer, Türkiye ile Çin arasındaki ticari işbirliklerinin güçlenmesinin önemine dikkat çekti.

İHRACATIMIZI 20 MİLYAR DOLARA ÇIKARMALIYIZ

Türkiye'nin Çin ile ticaret dengesini lehine çevirmesi gerektiğini belirten Özer, şöyle konuştu: "İhracatımızı 3.4 milyar dolardan 20 milyar dolara çıkarmalıyız. Bu rakam cari açığımızın yarısını kapatır. Bunun yolu da yasakçı politikalarından değil, Çin'in devasa gücünü avantaja çevirmekten geçiyor. Çin'in gücünden korkmak yerine üretime çeviyecek stratejiler geliştirmeliyiz. Bakanlık düzeyinde özel planlamalar yapılmalı, Uzak Doğu ülkeleri yakından tanınmalı ve



Çin'in potansiyeli ülke üretimine dönüştürülmeli. Türkiye ile Çin arasındaki ticaret hacmi, ithalatın ağırlığı nedeniyle cari açığa yol açıyor. Çin, hiç kimsenin göz ardı edemeyeceği kadar büyük bir aktör.



1.4 milyar nüfusu ve 7 trilyon dolara yaklaşan ticaret hacmiyle dünya ekonomisinde belirleyici rol oynuyor. Türkiye, Çin'den 44 milyar dolarlık ithalat yapıyor, bu alımların büyük kısmı da ara mal. Yani ithalatla ikame edilmiş üretim ve ihracat söz konusu. Ancak enerji dışı

cari açık verdiğimiz ülke Çin'dir."

DÜNYA EKONOMİSİNİ ETKİLİYOR

Özer, "Çin'in ölçek ekonomisi üretim stratejisi de böyledir" diyerek, "Eğer belirli bir strateji ve plan doğrultusunda bu güçten istifade etmez, sadece lüks ve ucuz yaşam için Çin olgusunu kullanırsanız, bir süre sonra bu ucuzluk ve lüks sizin üretiminizi yok eder ve ekonominiz zora girer" dedi. Çin ekonomisinin tüm dünyayı domine ederek, hiç olmadığı kadar ucuzlatıldığını belirten Özer, "Bu ucuzlukla sürümden kazanan markalar ve üreticilerin tüm bilgi birikimlerini de Çin'e taşıyıp, ölçek üretimine kaliteyi de ekleyince Çinliler rekabetsiz hale geldi ve kendi üretimleriyle dünya ekonomisini insan kullanımı için pozitif ülke ekonomileri için negatif etkiledi. Avrupa ve ABD bunu fark edene kadar birçok alanda üretim üstünlüğünü de Çin'e kapırdı" diye konuştu.

Light + Building 2026

Frankfurt / Almanya
8 - 13 Mart 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



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

NEDEN LIGHT + BUILDING 2026 FUARI ?

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

TÜRKİYE MİLLİ STANTLARININ YER ALACAĞI İHTİSAS SALONLARI

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli (nakliye dahil)	: 800 Euro/ m ²
Katılım Bedeli (nakliye hariç)	: 750 Euro/ m ²
Minimum Stant Alanı	: 9 m ²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

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
gulin.gursoy@ito.org.tr

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

Türkiye 2053 Yarışması'nda ödül kazandı



HUKUK Fakültesi öğrencisi Berfin Ceren Kankaya, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından ülkemizin denizcilik, haberleşme, havacılık ve uzay, demiryolu ve karayolu alanlarındaki geleceğini şekillendirmek amacıyla düzenlenen 3. Ulaşan ve Erişen Türkiye 2053 Üniversiteler Arası Ar-Ge Fikir Yarışması'nda 'Demiryolu' kategorisinde mansiyon ödülüne layık görüldü. Ulaştırma ve Altyapı Bakanı

Abdülkadir Uraloğlu'nun katılımıyla gerçekleşen ödül töreninde Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek ve Hukuk Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Muzaffer Şeker de yer aldı.

AKILLI TRAMVAY PROJESİ

Berfin Ceren Kankaya, '2053 Sürdürülebilir Akıllı Şehir İçi Tramvay Projesi' ile ödüle değer görüldü. Proje, tramvay vagonlarına yerleştirilen

güneş panelleriyle gereken enerjinin bir kısmının karşılanmasını, ayrıca raylara döşenen fiber optik kablolar sayesinde olası hasarlar erken tespit edilerek vatandaşların güvenliğini ve devlet bütçesine katkı sağlamayı amaçlıyor.

Kankaya, 2. Ulaşan ve Erişen Türkiye 2053 Ar-Ge Fikir Yarışması'nda da Havacılık ve Uzay Kategorisi'nde Türkiye üçüncülüğü elde etmişti.

'Dünyanın en etkili bilim insanları' listesine girdiler

Stanford Üniversitesi'nin yayımladığı 'Dünyanın En Etkili Bilim İnsanları' listesine İstanbul Ticaret Üniversitesi'nden 5 akademisyen 'Kariyer Boyu Etki', 7 akademisyen ise 'Yıllık Etki' kategorisinde girdi. Liste, uluslararası yayınevi Elsevier tarafından yayımlandı.

ERTAN ERYILMAZ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi akademisyenleri, Stanford Üniversitesi'nin yürüttüğü kapsamlı araştırmanın sonucu olarak, bilimsel, teknik ve tıbbi yayıncılıkta uzmanlaşmış uluslararası yayınevi Elsevier tarafından yayımlanan 'Dünyanın En Etkili Bilim İnsanları' listesinde yer aldı. Öğretim üyelerinin elde ettiği bu başarı, üniversitenin bilimsel üretkenlikteki uluslararası etkinliğini bir kez daha ortaya koydu.

KARİYER BOYU ETKİ

Stanford Üniversitesi'nin bilimsel, teknik ve tıbbi yayıncılıkta önde gelen yayınevi Elsevier ile birlikte gerçekleştirdiği araştırma kapsamında, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nden Prof. Dr. Abdullah Avey, Prof. Dr. Doğan Kaya, Doç. Dr. Nuri Cihat Onat, Dr. Usman Ojonugwa ve Prof. Dr. Mehmet Sezgin 'Kariyer Boyu Etki' kategorisinde listede yer aldı. Bu başarı, akademisyenlerin uzun yıllara dayalı bilimsel katkılarının uluslararası ölçekte tanındığını ortaya koydu.

ULUSLARARASI GÖRÜNÜRLÜK

Aynı çalışmanın 'Yıllık Etki' kategorisinde ise Prof. Dr. Abdullah Avey, Dr. Usman Ojonugwa, Doç. Dr. Nuri Cihat Onat, Prof. Dr. Murat Küçükvar, Dr. Olasehinde-Williams Godwin Oluseye, Prof. Dr. Doğan Kaya ve Prof. Dr. Mehmet Sezgin listede yer aldı. Bu isimler, son dönemdeki bilimsel üretim ve etki alanlarıyla dikkat çekerek üniversitenin uluslararası alandaki görünürlüğünü daha da güçlendirdi.

PRESTİJLİ ÇALIŞMA

Her yıl düzenli olarak yapılan bu çalışma, dünyanın farklı ülkelerinden akademisyenlerin bilimsel katkılarını ölçerek en etkili bilim insanlarını ortaya koyuyor. Elsevier tarafından yayımlanan ve bilim dünyasında büyük bir prestij taşıyan liste, akademik alandaki başarıların küresel ölçekte tescillenmesini sağlıyor.



Küçük eller için büyük gelecekler



İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, Türkiye Gıda İşverenleri Sendikası (TÜGİS) tarafından düzenlenen ve çocuk işçiliğiyle mücadeleyi konu alan Avrupa Birliği destekli önemli bir projeye ev sahipliği yaptı. 'Küçük Eller İçin Büyük Gelecekler: Çocuk İşçiliğine Hayır' projesinin toplantısında, uzmanlar Türkiye'nin bu alandaki başarılarını ve geleceğe yönelik hedeflerini paylaştı.

MESLEKİ EĞİTİMLE KARIŞTIRILMAMALI

Etkinlikte konuşan Müttevelli Heyet Başkanı Dr. İsrail Kuralay, çocuk işçiliği ile mesleki eğitimin birbirinden



Dr. İsrail Kuralay

tamamen ayrı tutulması gerektiğini belirtti. Dr. Kuralay, Türkiye'de çocuk işçiliği oranlarının önemli ölçüde düştüğünü, bu alanda büyük mesafe kat edildiğini hatırlattı. Bununla birlikte, çocukların hiçbir şey yapmadan yalnızca eğitim hayatı boyunca pasif kalmalarını doğru bulmadığını ifade eden Dr. Kuralay, mesleki eğitimin erken yaşlardan itibaren sistemli bir şekilde planlanması gerektiğini dile getirdi.

Dr. Kuralay, özellikle dijital çağın gereklilikleri doğrultusunda mesleki eğitimin öneminin daha da arttığını belirterek, yetenekli çocukların ilköğretimden itibaren akademik veya mesleki eğitime yönlendirilmesinin gerekliliğine işaret etti.

SORUMLULUK ALMALILAR



Prof. Dr. Necip Şimşek

Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek ise çocuk işçiliğinin sömürüye dayalı ağır işlerde ve istismar ortamlarında çocukların bulunması anlamına geldiğini belirterek, çocukların bu tür ortamlardan kesinlikle uzak tutulması gerektiğini vurguladı. Aynı zamanda küçük yaşta sorumluluk almanın pedagojik açıdan olumlu etkilerine dikkat çeken Prof. Dr. Şimşek, çocukların aile içinde ya da eğitim ortamlarında uygun sorumluluklarla karşılaşmasının özgüven kazanmalarına, hayata daha sağlam adımlarla tutunmalarını ve erken yaşta yaşam becerileri edinmelerini sağladığını dile getirdi.

Bağımlılıkla mücadeleye destek



YÖK'ün gençlerin bağımlılıkla mücadele çalışmalarına katkı sağlamak amacıyla İstanbul Ticaret Üniversitesi, 'Geleceğini Geri Al, Bağımlılıkla Mücadele Et' başlıklı bir seminer düzenledi. Psikoloji Bölümü'nden Doç. Dr. Derya Deniz'in konuşmacı olduğu etkinlikte, bağımlılığın tanımı, etkileri ve korunma yolları ele alındı. Etkinliğe; Rektör Yardımcısı ve İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Hanifi Parlar, Dekan Yardımcısı Dr. Öğr. Üyesi Lütfü Çakır, akademik ve idari personel ile öğrenciler katıldı.

Doç. Dr. Deniz, bağımlılığın yalnızca bir alışkanlık değil, nörolojik bir rahatsızlık olduğunu vurgulayarak, ayrıca bireyin hayatını olumsuz etkileyen, vazgeçilemeyen bir davranış ya da madde kullanımını süreci olduğunu söyledi. Doç. Dr. Deniz, "Bağımlılık kişinin sosyal, duygusal ve ekonomik yaşamını zedeleyen çok boyutlu bir sorundur" dedi.

Bağımlılığa yol açan etkenler arasında travmatik yaşantılar, aile içi sorunlar, ergenlik döneminde akran baskısı ve genetik yatkınlık olduğunu söyleyen Doç. Dr. Deniz, koruyucu faktörlerin ise aile içi samimiyet, güçlü sosyal bağlar, olumlu rol modeller ve kültürel-sportif faaliyetlerin bulunduğunu ifade etti. Doç. Dr. Deniz, "En iyi korunma yöntemi hiç başlamamaktır" dedi.



Akademik kadronun dijital yetkinlikleri eğitimle artırılıyor

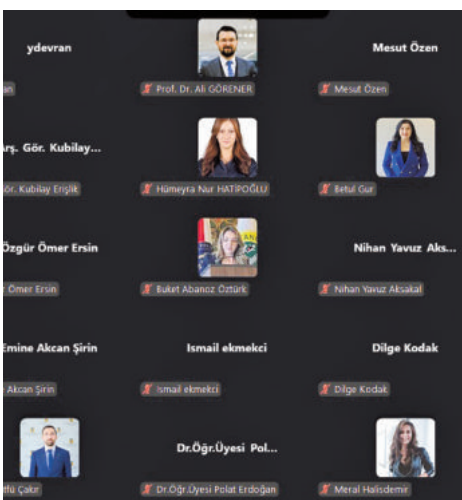
İSTANBUL Ticaret Üniversitesi'nin akademik kadrosunun dijital yetkinliklerini artırmak amacıyla 'Eğiticilerin Eğitimi' programı kapsamında, dijital öğretim araçlarının eğitim süreçlerine entegrasyonu üzerine kapsamlı bir eğitim düzenlendi.

Eğitim, Uzaktan Eğitim Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürü ve İşletme Fakültesi Öğretim Üyesi Dr.

Öğr. Üyesi Osman Altay'ın sunumuyla yapıldı. 'Dijital Öğretim Araçlarının Kullanımı' başlıklı sunumda, eğitimde dijital dönüşümün sunduğu fırsatlar ve öğretim yöntemlerine getirdiği yenilikler ele alındı.

Eğitimde, dijital araçların ders içeriklerini zenginleştirmedeki rolü, öğrenci merkezli yaklaşımları destekleme potansiyeli ve akademik

verimliliğe katkısı üzerinde duruldu. Katılımcılar, bu araçların öğrenme çıktılarının daha etkili biçimde tasarlanmasına nasıl yardımcı olabileceğini somut örneklerle görme imkânı buldu. Çok sayıda akademik personelin katıldığı programda, güncel uygulamalara dair bilgi paylaşıldı, öğretim süreçlerinde dijital araçların etkili kullanımına yönelik yöntemler tartışıldı.





Mesleki eğitimde yeni modeller uygulamada

MESLEKİ eğitimde yeni model arayışları, eğitim-öğretimin her seviyesinde uygulanmaya başladı. YÖK Başkanı Prof. Dr. Erol Özvar'ın 'dijital ve yeşil beceri ağırlıklı yeni modeller' olarak duyurduğu mesleki eğitimde dönüşüm süreci meslek yüksekokullarında karşılık bulurken, Milli Eğitim Bakanı Yusuf Tekin'in talimatıyla ise 'Mesleki ve Teknik Eğitim Bilgilendirme Faaliyetleri' başlatıldı. Velilere yönelik bilgilendirmeler, yeni açılan meslek liseleri ve hayata geçirilen müfredatla süreç geçtiğimiz yıl ile beraber hız kazandı.

Milli Eğitim Bakanlığı, 'herkesin bir mesleği olmalı' hedefi doğrultusunda çalışmalarını sürdürürken, ahilik kültürünü merkeze alarak 53 alan ve 114 dalda verilen eğitimlerle öğrencilerin hem teknik beceriler hem de toplumsal değerlerle donatılmasını amaçlıyor. Türkiye Yüzyılı Maarif Modeli çerçevesinde öğrencilerin mesleki bilgi ve becerilerinin 'erdem-değer-eylem' yaklaşımıyla bütünleştirilmesi planlanıyor.

KAREKOD VE YAPAY ZEKAYA ERIŞİM

Türkiye Yüzyılı Maarif Modeli ile geçen yıl eğitim süreçlerinde kapsamlı yenilikler hayata geçirildi. Ders içeriklerinin yüzde 35 oranında sadeleştirildiği müfredat, 2024-2025 eğitim-öğretim yılında okul öncesi, ilkökul 1. sınıf, ortaokul 5. sınıf ve lise 9. sınıftan başlamak üzere kademeli şekilde uygulandı.

Yeni müfredatla birlikte hazırlanan ders kitapları 'beceri örgüsü' temelinde yapılandırıldı. Kitaplarda karekodlar üzerinden animasyon, simülasyon, artırılmış gerçeklik ve yapay zeka tabanlı uygulamalara erişim sağlandı. Böylece öğrenciler dijital içeriklerle desteklenen, çok boyutlu bir öğrenme sürecine dahil edildi. Öğrencilere ücretsiz ders kitapları ulaştırıldı; öğretmenler için de yeni modelin uygulanmasına yönelik eğitim programları düzenlendi.

HER SEVİYEYE YENİ MODEL

2024-2025 eğitim-öğretim yılının gündeminde mesleki ve teknik eğitim ön plana çıktı. Mesleki ve Teknik Eğitim Politika Belgesi ile öğrencilerin erken yaşlardan itibaren mesleki yönelim kazanması hedeflendi.

Bu kapsamda ortaokulların 7. ve 8. sınıflarında zanaat atölyeleri kuruldu. Mesleki ve Teknik Anadolu Liseleri bünyesinde ise meslek ortaokulları açıldı.

Türkiye'de ilk kez hayata geçirilen spor ortaokulları ise 9 ilde öğrenci kabul etmeye başladı. Ayrıca 'Velivizyon' platformu ile okul-aile işbirliği güçlendirilerek velilerin eğitim sürecine katılımı desteklendi. Ülke

genelinde ortak sınav uygulaması ise 7. ve 10. sınıfları kapsayacak şekilde genişletildi.

GASTRONOMİ LİSELERİ PROJESİ

Milli Eğitim Bakanlığınca yürütülen en dikkat çekici projelerden biri de Türkiye Gastronomi Liseleri Projesi oldu. İlk tanıtım Etiler Turizm Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde gerçekleştirildi.

Bakan Yusuf Tekin tanıtımda, gastronomi liseleri ile genç yeteneklerin Türk mutfağını dünyaya tanıtan nitelikli şefler olarak yetişeceğini vurguladı. Projeye öğrenciler yalnızca mutfak teknikleri değil; tarım, kültürel miras, yabancı dil ve küresel mutfak vizyonu gibi çok boyutlu bir eğitim alacak.

Hazırlık sınıfında usta şeflerle atölye çalışmaları, yerel coğrafya gezileri, estetik ve yaratıcı düşünce dersleri de programın parçası olacak. Mezunlara diploma ve işyeri açma belgesinin yanı sıra, uluslararası geçerliliğe sahip Europass Sertifikası verilecek.

YENİ TEKNOLOJİYE ÖNCÜLÜK

Eğitimci-yazar İsmail Sarıçay, mesleki ve teknik eğitimin gelişmiş ülkelerde ekonomik kalkınmanın ana unsurlarından biri olduğuna dikkat çekti. Sarıçay, Türkiye'de mesleki eğitime ilginin yoğunlaşması için teşvik edici adımların ve staj dönemlerinin artmasının önemine dikkat çekti. Sarıçay, uygulamadaki yeni hamleleri şöyle özetledi:

- Öğrenciler mesleki eğitime başladıkları andan itibaren sigortalı olmalı.
- Eğitim-staj harçlığı ile ekonomik destek verilmeli.
- Uygulamalı dersler günümüz ihtiyaçlarına göre artırılmalı.
- Yurt dışı staj imkanları sağlanmalı.
- Fen lisesi seviyesinde öğrenci kabul edilerek yeni teknolojilerin üretilmesine öncülük edilmeli.

Ayrıca, ahilik kültürünün yeniden gündeme alınmasının önemini vurgulayan Sarıçay, "Gelişmiş ülkelere baktığınızda mesleki teknik eğitimin her alanda desteklendiğini ve geliştiğini görürsünüz. Orta öğretimleri yüzde 70 mesleki, yüzde 30 genel kültüre dayalı eğitimlerdir. Bugün mesleki eğitimde yeni model arayışlarıyla yapılacak her hamle, istihdam hızımızın gelişmesine sebep olacak" dedi.



İş dünyasının nitelikli eleman sorununu çözmek ve istihdamı artırmak için harekete geçen Milli Eğitim Bakanlığı, eğitimde yeni modelleri uygulamaya başladı. YÖK'ün istihdam odaklı meslek yüksekokullarıyla eş zamanlı olarak meslek-spor ortaokulları ve meslek-gastronomi liseleri projesini hayata geçiren Bakanlık, yeni eğitim yılında ahilik geleneğine dayanan eğitim programlarını ve yapay zekayı da müfredata aldı.

7 BÖLGEYE DAHA GASTRONOMİ LİSESİ

Milli Eğitim Bakanlığı, Türkiye'nin 7 bölgesinde tematik gastronomi liseleri açacağını duyurdu. Bu okullar, bulundukları bölgelerin mutfak kültürünü bilimsel bir yaklaşımla ele alarak mezun öğrencilerin istihdama kazandırılmasına destek olacak. Okullardan mezun olacak öğrencilerin, bulundukları bölgenin gastronomik değerlerini uluslararası alanda temsil etmeleri hedefleniyor. Açılması planlanan liseler şunlar:

■ İstanbul Osmanlı Mutfağı Gastronomi Lisesi: Saray mutfağının zarafetini, kentin gündelik tatlarıyla harmanlayacak.

■ Antalya Endemik Bitkiler ve Doğal Ürünler Gastronomi Lisesi: Akdeniz mutfağını doğa-insan-kültür etkileşimi çerçevesinde yeniden yorumlayacak.

■ Gaziantep Baklava ve Geleneksel Tatlılar Gastronomi Lisesi: Gaziantep mutfağı çağdaş tekniklerle buluşturulacak.

■ Konya Buğday, Ekmekçilik ve Hamur İşleri Gastronomi Lisesi: Anadolu sofa kültürünü yeniden işleyecek.

■ Trabzon Çikolata ve Pastacılık Gastronomi Lisesi: Yenilikler keşfedilecek.

■ İzmir Meze ve Zeytinyağlılar Gastronomi Lisesi: Akdeniz mutfağını meze ve zeytinyağlılar ile yeniden tanımlayacak.

■ Erzurum Et ve Süt Ürünleri Gastronomi Lisesi: Pastoral mutfağını bilimsel temelde temsil edecek.

IFAT 2026

Münih / Almanya
4 - 7 Mayıs 2026

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

ÇEVRE TEKNOLOJİLERİ VE ATIK YÖNETİMİNİN KÜRESEL BULUŞMASI

NEDEN IFAT 2026 ?

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Minimum stant alanı : 9 m²

Katılım bedeli : 750 Euro / m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Akif Gönüllü

0212 455 6119
0530 931 31 08
akif.gonulcu@ito.org.tr

Burak Abalı

0212 455 6114
0531 704 36 57
burak.abali@ito.org.tr

Esra Yılmaz

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

teknopark
istanbulMİLLİ SANAYİ
İÇİN GÖREVDE 342

Unilancer, beyin göçüne freelance alternatif oluyor

Üniversite sıralarından doğan Unilancer, Türkiye'deki genç yetenekleri freelance dünyasıyla buluşturuyor. Unilancer, firmaların ihtiyaçlarını analiz ederek, bu ihtiyaçlara özel freelancer ekipleri oluşturuyor ve 100'e yakın dijital kategoride hizmet veriyor. Üniversitede öğrencilik yıllarında yola çıkan bu girişim, hizmet ihracatını hedefleyerek, Teknopark İstanbul'dan dünyaya açılmaya hazırlanıyor.

ÖMÜR KIRBAŞLI

B AŞARILI gençler yurt dışında eğitim alıyor ve ardından oraya yerleşip, bulundukları ülkelere yaptıkları bilimsel çalışmalarla önemli katkılar sağlıyor. Türkiye'de bu durumu tersine çevirmek için mesleki eğitimi yaygınlaştırmaya, teknolojik yatırımları artırmaya ve eğitim modelleri yenilenmeye başlandı. Teknopark İstanbul'da yerleşik Unilancer de beyin göçünü engelleyerek, hizmet ihracatına dönüştürmek için bir model geliştirdi. Bu model firmaların ihtiyaçlarını analiz ederek, bu ihtiyaçlara özel freelancer ekipleri oluşturuyor. Unilancer'ın geliştirdiği sistemi, şirketin CEO'su ve kurucu ortağı Emrah Er İstanbul Ticaret'e anlattı.

VİZYON 2026 HAREKETİ

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

Unilancer'ın temeli, 2021 yılında üniversitenin ilk senesinde yaşadığımız maddi sıkıntılar ve aldığımız eğitimi pratiğe dökemememizle atıldı. Devlet üniversitelerinde okuyan arkadaşlarımızla aynı sorunları yaşıyor, çözüm bulmak istiyorduk. Bu ortak sorunlardan doğan Unilancer, üniversiteliye firmalara B2B hizmet veren hibrit bir modelle ortaya çıktı. Amacımız sadece iş üretmek değil; gençlerin nitelikli işlere ulaşabildiği, firmaların ise güvenilir ve kaliteli hizmet alabildiği bir ekosistem oluşturmaktır. Yurt dışındaki kalitesiz işler yerine, kendi ülkemizde hizmet ihracatını mümkün kılan bir sistem kurduk. Bu düşünceyle 'Vizyon 2026: Beyin Göçü Yerine Hizmet İhracatı'



Emrah Er

hareketimizi başlattık. Bugün Unilancer Labs olarak; üniversite öğrencilerini bağımsız freelance dünyasına entegre ediyor, şirketlerin dijital ihtiyaçlarını karşılayan geniş kapsamlı bir hizmet ağı sunuyoruz. Marmara Üniversitesi'nde kurduğumuz dünyanın ilk 'Freelance Merkezi' ile modelimizi kurumsallaştırdık. Hedefimiz, bu merkezleri tüm devlet üniversitelerine yaymak.

İHTİYACA ÖZEL EKİP

■ Ürün veya hizmetiniz hakkında bilgi verebilir misiniz?

Unilancer, firmaların ihtiyaçlarını analiz ederek, bu ihtiyaçlara özel freelancer ekipleri oluşturuyor. 100'e yakın dijital kategoride hizmet sunduğumuz 'digiTALL' hizmet kataloğumuzla şirket disiplini ve freelance esnekliğini bir araya getiriyoruz. Restoranda müşteri mutfağa girmez, kaliteyi restoran yönetimi garanti eder. Biz de benzer şekilde, firmalara proje yöneticisi desteğiyle sorunsuz bir süreç sunarken; freelancerların yalnızca işine odaklanmasını sağlıyoruz. Yakında bu süreci, geliştirmekte olduğumuz yapay zeka destekli Freelance Platform DigiBot aracılığıyla tamamen otomasyona geçirmeyi

hedefliyoruz.

KALİTE VE GÜVENLİK FARKI

■ Geleneksel yöntemlere göre avantajlarınız neler, ileri teknolojiler kullanıyor musunuz?

Klasik yöntemlerde ya müşteri ya da freelancer süreçten yorulur. Bizim modelimizde ise herkes kazanıyor. Firmalar tek bir temsilciyle tüm süreci takip ediyor. Genç yetenekler işlerine odaklanıyor. Kalite ve güvenlik garanti altına alınıyor.

Geniş hizmet kataloğumuz ve güçlü freelancer havuzumuzla projelere baştan sona özel çözümler sunuyoruz. Yapay zeka destekli DijiBot ile süreç yönetimini optimize ederken, dönemsel staj anlayışını 'proje bazlı staj' modeliyle dönüştürüyoruz.

BÜYÜK FIRSATLAR VAR

■ Ticari geleceğiniz ve yurt dışı planlarınız neler?

Dünya çapında büyüyen freelance ekonomisinde, Türkiye gibi genç nüfusa sahip ülkeler büyük fırsatlara sahip. Biz bu alanda Hindistan gibi ülkelerin hakimiyetine alternatif olacak bir hizmet gücü oluşturuyoruz. Hedefimiz, önce Türkiye'deki dijitalleşme düzeyi düşük

UNILANCER, TÜRKİYE'DEKİ GENÇLERİN HİKAYESİ

■ Unilancer yalnızca bizim değil, Türkiye'nin dört bir yanındaki gençlerin hikayesidir. Her gencin hayalini gerçekleştirebileceği bir platform yaratmak istiyoruz. 'Vizyon 2026: Beyin Göçü Yerine Hizmet İhracatı' sadece bir slogan değil, bu ülkenin gençleri için sürdürülebilir bir gelecek vizyonudur.

GİRİŞİMCİ EKOSİSTEMİNİN İÇİNDEYİZ

■ 2023'te dönemin Gençlik ve Spor Bakanı M. Kasapoğlu ile yaptığımız görüşmeler sonrasında Teknopark İstanbul'a başvurduk. Freelancer olarak işbirliği yaptığımız Base Bros firmasının referansıyla başvurumuz kabul edildi. Teknopark İstanbul bize; mentorluk, teşvikler, kurumsal bağlantılar ve doğru insanlarla buluşma fırsatları sundu. Burada kendimizi bir girişimci ekosisteminin içinde hissettik. En başta Kuluçka Sorumlumuz Nurettin G. olmak üzere, bize destek olan herkese müteşekkirimiz.

firmaları dönüştürmek, ardından da gençlerimizin kendi ülkelerinden global pazarlara hizmet vermelerini sağlamak. İlk yurt dışı satışımız, sadece ticari bir başarı değil; Türkiye'nin gençlerinin dünyada söz sahibi olabileceğinin de sembolü olacak.

PROJE BAZLI STAJ MODELİ

■ Gelecek hedefleriniz neler? En büyük hedefimiz, tüm devlet üniversitelerinde freelance merkezleri ve kulüpler kurmak. Yılda ortalama 300 bin üniversiteliye iş ve proje deneyimi sunmayı amaçlıyoruz. Bu merkezler sadece iş üretme alanı değil; aynı zamanda üretim, mentorluk ve networking için birer uygulama laboratuvarı olacak. Ayrıca teknik bölümlerde proje bazlı staj modeline geçişin öncüsü olmayı ve bu modeli dünyaya yaymayı hedefliyoruz.



DİJİTAL KÖŞE

Doç. Dr. Adnan ERTEMEL

Google'dan danışmana: Yapay zeka ile aramanın yeni yüzü

Sizce 'arama' nedir? Çoğumuz için bir soruyu yazıp sonuçlar arasında dolaşmaktır. Fakat dijital davranışlarımız, bir süredir 'arama'dan çok 'danışma'ya doğru kayıyor. Bunu bir metaforla anlatalım: Google, kütüphaneye girip rafları tek tek gezerek kitapları incelemeyi temsil ediyorsa; üretken yapay zeka, kütüphaneye adım attığınız anda sizi karşılayan, o kütüphanedeki kitapları yıllardır okuyup içselleştirmiş bir uzmana doğrudan danışmaktır. Aramanın işi 'buldurmak', danışmanın işi ise niyeti anlamak, bağlam kurmak ve karar anına sizi hızla taşımaktır.

Bu dönüşüm, hissiyat değil veriye dayalı bir tablo. OpenAI'nin kamuya açıklanan ilk kapsamlı kullanım çalışmasına göre, kullanıcıların sohbet amaçlı yapay zekadan beklentisi üç başlıkta toplanıyor: Pratik rehberlik, bilgi arayışı ve yazma işleri; üstelik iş bağlamında yazma, en yoğun kullanım alanı. Dikkat çekici bir ayrıntı: Metin üretmekten ziyade var olan metni düzenlemek, eleştirtmek, çevirmek daha sık-yani insanlar yapay zekadan yalnızca 'sonuç' değil, yargı ve kalite süzgeci de bekliyor. Aynı çalışma, mesajların kayda değer bir bölümünün 'sorma/danışma' kategorisine girdiğini; buna karşılık iş amaçlı mesajlarda 'iş yaptırma' oranının daha yüksek seyrettiğini gözler önüne seriyor. Bu nüans, arama-danışma ayrımının gündelik hayatta nasıl tezahür ettiğini çok güzel özetliyor.

Peki, neden danışmaya kayıyoruz? Çünkü bilişsel yük azalıyor. 10 ayrı sekme açıp linkleri karşılaştırmak yerine, uzun bir metni özetletmek, iki alternatifin artı-eksi listesini çıkartmak, 'ne olurdu' diye yoklamak veya ilk taslağı aldıktan sonra işi birlikte yoğurmak insanoğlu için daha cazip. Bu, kütüphanedeki uzmanın bir çırpıda meseleye hâkim olması gibi: Önce bağlamı kuruyor, sonra size en kısa yolu gösteriyor. Elbette bu hızın bir bedeli var: Doğrulama ihtiyacı. Halüsinasyon ve olgu hataları, bugün hâlâ yönetilmesi gereken riskler. Bu yüzden akıllı kullanıcılar hibrit bir yol izliyor: Önce danış, sonra kanıtla; yapay zeka size bir 'çalışma hipotezi' verir, siz de bunu arama motorları, kurumsal sayfalar ve birincil kaynaklarla hızlıca teyit edersiniz.

Bu yeni gerçeklik, kişisel üretkenlikten kurumsal içerik stratejisine kadar pek çok alanı etkiliyor. 'İlk sayfada görünmek' artık tek başına yeterli değil; modellerin bir kategoride 'otorite kaynağı' sayacağı referans mimarisini inşa etmek gerekiyor. Resmi açıklamalar, güvenilir medya, tanınmış endüstri süranalıları ve tutarlı teknik dokümantasyon; modeller açısından sosyal akışlara göre daha yüksek güven sinyali oluşturuyor. Kısacası, arama motoru optimizasyonunun (SEO) yanına 'model tarafından okunabilir ve alıntılanabilir içerik' hedefi ekleniyor.

Önümüzdeki hafta bu resmin pazar tarafına, Google'ın ve rakiplerinin hamlelerine, masaüstünde LLM tabanlı arama payının nasıl çift hanelere doğru tırmandığına ve markalar için 'danışılabilir olma' kriterlerine yakından bakacağız. Şimdilik reçete net: Soruyu iyi kurun, danışmayla hızlanın, aramayla doğrulayın. Kütüphanede raflar hâlâ yerinde ama karar hızınız, referans masasındaki bilgeyle kurduğunuz diyalog kadar.

Olmuyorsa zorlayın, kırılırsa zaten değişmesi gerekir

Murphy'nin meşhur kuralı der ki: "Olmuyorsa zorlayın, kırılırsa zaten değişmesi gerekir."

İlk bakışta riskli görünen bu ifade, aslında iş dünyasında inovasyonun özünü anlatır. Neden mi? Çünkü yenilik, çoğu zaman konfor alanını zorladığımız noktada doğar.

Bugün birçok şirketin en büyük yanılgısı, 'bozulur' korkusuyla mevcut sistemlerine dokunmamaktır. Oysa el değmeyen düzenler, bir süre sonra firmayı ileriye taşımak yerine kilitleyen yapılara dönüşür. Başarılı şirketlerin ortak özelliği, gerektiğinde mevcut yapıları zorlamaları, kırılmasına izin vermeleri ve bu kırılmalardan yeni yollar açmalarıdır.

Bunun birçok örneği var. Global örnek olarak Kodak firmasını verebiliriz. Malum, dijital fotoğrafçılığı ilk geliştiren firmalardan biri olmasına rağmen 'film isimiz bozulur' korkusuyla düzenlerine hiç dokunmadılar. Sonuç? Başka markalar dokundu, kırdı ve yepyeni bir sektör yarattı.

Ezber bozan adımlar

Danışmanlık hizmeti verdiğimiz bir tekstil firmasında, 'son kullanıcıyla işimiz olmaz' anlayışı hâkimdi. Küçük bir e-ticaret denemesiyle bu ezberi zorladık. Bugün firma hem toptancıya hem de doğrudan tüketiciye ulaşan güçlü bir markaya dönüştü.

Yine uzun yıllar yalnızca fason üretimle ve risksiz büyümeyle yol alan Anadolu'daki bir tekstil firması, inovasyon çalışmalarıyla kendi koleksiyonunu çıkarmaya karar verdiğinde ilk etapta 'müşteri kaybederiz' endişesi taşısa da sonunda kendi markasıyla Avrupa'da niş bir müşteri kitlesi oluşturmaya başardı.

Bir gıda firmasında yıllardır değişmeyen ambalajı sorguladık. Deneme boy ürün ekledik. Bu küçük değişiklik satışları artırmakla kalmadı, ürünü hiç denememiş yeni bir müşteri kitlesi kazandırdı.

Bir makina üreticisinde, 'bizim makinalar tarımda işe yaramaz' önyargısını tersine çevirdik. Ürünleri uyarladılar ve şimdi en büyük cirolarını tarım makinalarından elde ediyorlar.

Yıllarca 'cam kavanozdan şşşam' diyen bir bal üreticisi, farklı tasarıma sahip bir şişeye geçti. Başta 'müşterinin ilgisini kaybederiz' endişesi olsa da market rafında satışlar ikiye katlandı. Çünkü tüketici için doğallıktan sonra gelen en büyük değer, ürünü nasıl gördüğüydü.

Showroom satışıyla sınırlı kalan bir mobilya firmasında, 'abonelikli mobilya' modelini denedik. Öğrenciler ve kısa süreli yaşayan yabancılar için ezber bozan bu adım, yepyeni bir müşteri grubunu beraberinde getirdi.

Yeni ürün ve satışta zorlamanız gereken çok konu var

- Klasik ambalaj mantığınızı kırın.
- Gıdada tat ezberini bozun.
- Ürünün kullanım alanını genişletin.

Çok farklı kesimleri de müşteriniz yapın.

- Fiyat algısını yıkın. Mutlaka para ile satmak zorunda değilsiniz.
- Ürün ile deneyimi birleştirin.

Çalışma kültüründe ezberi sarsmak

İnovasyon bazen radikal Ar-Ge yatırımlarından değil, ezberleri kıran küçük adımlardan doğar. Örneğin balı sadece kavanozda değil; tek kullanımlık stick, tablet veya sprey formatında sunmak... Çiçek balının ötesine geçip kahveli, lavantalı harmanlar denemek... Ya da ürüne hikâye katmak: QR kod ile tüketiciyi arı kovana canlı yayınına bağlamak. Bunların hepsi korkmadan zorladığımızda bize öne geçirecek adımlar olabilir.

Aynı bakış açısı sistem alanda da uygulanabilir: 9-6 sistemini sorgulayıp haftada 4 gün çalışmayı denemek gibi. Örneğin bazı Avrupa ülkelerinde, gerekli haftalık saati üç günde tamamlıyorsanız diğer gün işe gelmenize gerek yok. Japonya'da ise birçok firma, işe istediğiniz saatte başlayıp günlük mesainizi tamamladığınızda çıkabileceğiniz esnek bir modeli uyguluyor ve bu yaklaşım giderek daha fazla rağbet görüyor.

Sosyal konularda zorlama yapmak istiyorsanız sosyal faydayı farklılaştırın. Sadece CV'ye değil, adayın çözüm üretme yeteneğine göre işe alım yapın.

Kurumsal sosyal sorumluluğu da tersine çevirmeyi deneyin: Bilinen sosyal sorumluluk konularına yatırım yapmak yerine, çalışanların kendi mahallesinde seçtiği mikro projelere bütçe oluşturun.



Salih
KESKİN
www.inovasyonuzmani.com

'Workslop' yapay zekada iş yükünü artırıyor

Stanford Üniversitesi ile BetterUp Labs ortaklığıyla hazırlanan araştırma, 'workslop'la yapay zekanın işleri kolaylaştırmadığını, hatta ekstra iş yükü çıkardığını ortaya koydu.

AYŞE BAŞAK

BETTERUP Labs araştırmacıları, Stanford Üniversitesi Sosyal Medya Laboratuvarı ile işbirliği yaparak ilginç bir araştırmaya imza attı. Araştırmanın en önemli çıktısı, yapay zekanın işleri kolaylaştırmadığı, hatta ekstra iş yükü çıkardığı oldu. Ve artık bu durumu ifade eden yepyeni bir kelime var: 'Workslop' Workslop, yapay zeka tarafından üretilen, ilk bakışta iyi hatta etkileyici görünen, ancak belirli bir görevi ya da iş sürecini anlamlı bir şekilde ilerletmek için gereken önden yoksun, tabir-i caizse 'boş' iş manasını taşıyor. BetterUp Labs araştırmacıları, yapay zekaya hemen şans vererek iş süreçlerinde deneyen, ancak yaptıkları bu yatırımları sıfır getiriyile sonuçlanan şirketlere odaklanmış. Araştırmacılar, bu

şirketlerin yüzde 95'inin yaşadığı tecrübenin 'workslop' tanımı ile açıklanabileceğini vurguluyor. Yani 'yararsız, yetersiz ya da kritik bağlamın eksik' olduğu ve tüm bunların şirketteki herkes için daha fazla iş yarattığı durumlar yaşamış olabilirler.

İLK ANDA FARKEDİLMİYOR

Araştırma, workslop'un sinsi bir durum olduğunu gösteriyor. Çünkü söz konusu ekstra iş yükü ilk anda farkedilmiyor, hatta işin tamamlandığı düşünülürken detaylarda kendini göstermeye başlıyor. Neticede iş süreçleri içinde workslop'a maruz kalan çalışanın işi tekrar yorumlayıp şekillendirmesi, düzeltilmesi ya da yeniden yapması gerekiyor. Araştırma için tam zamanlı çalışan 1.150 Amerikalı ile gerçekleştirilen anketlerde katılımcıların yüzde 40'ı geride bıraktıkları ay içerisinde



yapay zeka yüzünden çeşitli oranlarda ekstra iş yüküne maruz kaldıklarını bildirmiş. Yapay zeka tarafından üretilen düşük kaliteli işler iş süreçlerini aksatmış, ağırlaştırmış ve çalışanlara ekstra iş çıkarmış.

BİLİNÇLİ KULLANIM

Araştırmacılar bu durumdan kaçınmak için şirket yöneticilerinin liderlik vasıflarına güveniyor. Yapay zeka kullanımına dair makul

sınırlar içinde kalmaya yönelik iradenin boşa emek harcamanın önüne geçebileceğini vurguluyor. Doğru yapay zeka araçlarının amaca uygun ve bilinçli kullanımı sil baştan iş yapmayı, ekstra iş yükünü azaltabilir. En önemlisi ise ekipleri için yapay zeka kullanımına yönelik normlar ve kabul edilebilir kullanım konusunda net sınırlar koymaları gerektiğini söylüyorlar.

Ozmotik santrali Japonya'da devrede



Las Vegas - Amerika Birleşik Devletleri
6 - 9 Ocak 2026

İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

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

CES 2026

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve temel aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar resmi web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Katılım Broşürü'nde firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Fuar Giriş Kartı Temini

KATILIM BİLGİSİ

Nakliyeli Katılım: 1.750 ABD Dolar x Talep Edilen m²

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

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

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

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

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

Japonya'nın Fukuoka kentinde tam teşekküllü bir ozmotik enerji santrali devreye girdi. Tatlı ve tuzlu suyun basit bir karışımından enerji elde eden santral, yıllık yaklaşık 880 bin kilovatsaat elektrik üretimiyle 220 hanenin ihtiyacını karşılayabilecek.

AYŞE BAŞAK

TEMİZ enerji deyince akla ilk olarak güneş ve rüzgar geliyor. İkisini de unutan, tatlı ve tuzlu suyun basit bir karışımından elektrik ürettiğinizi hayal edin. Herhangi bir nehrin okyanusla buluştuğu yerin yenilenebilir bir enerji kaynağına dönüştüğünü düşünün. İşte ozmotik enerji bunu vadediyor. Bir fikir olarak onlarca yıldır mevcuttu, ancak gerçekleşmesi epey vakit aldı. Japonya Fukuoka'daki bir tuzdan arındırma tesisi, yeni bir tür ozmotik elektrik jeneratörüne bağlandı. Tatlı ve tuzlu su, yarı geçirgen bir filtre -membran- ile ayrıldığında, su molekülleri aradaki farkı dengelemek üzere bariyeri aşar. Bu, bir türbini döndürecek kadar güçlü bir basınç oluşturur. Yanma ve emisyon olmadan tamamen bir doğal bir sürecin neticesinde elektrik üretilir. Ayrıca güneş ve rüzgara nazaran hava durumuna bağlı değildir.

İLK TESİS DANİMARKA'DA

Bu alandaki ilk adımı Norveçli Statkraft şirketi 2009'da

atmış, dünyanın ilk prototip ozmotik enerji santrallerinden birini inşa etmişti ama bu sadece 4 kilovatluk bir gösteri modeliydi ve maliyetler yüzünden prototip birkaç yıl sonra kapatılmıştı. Prototipin faydası konseptin elektrik üretebileceğini kanıtlamak oldu. Ancak yüksek maliyetler söz konusu teknolojiyi laboratuvarlardan çok uzun süre çıkaramadı, küçük pilot projeler dahi sürdürülemedi. Norveç'teki girişimden ancak 14 yıl sonra Danimarka'da bir tesis açıldı.

YILLIK 880 BİN KİLOVATSAAT

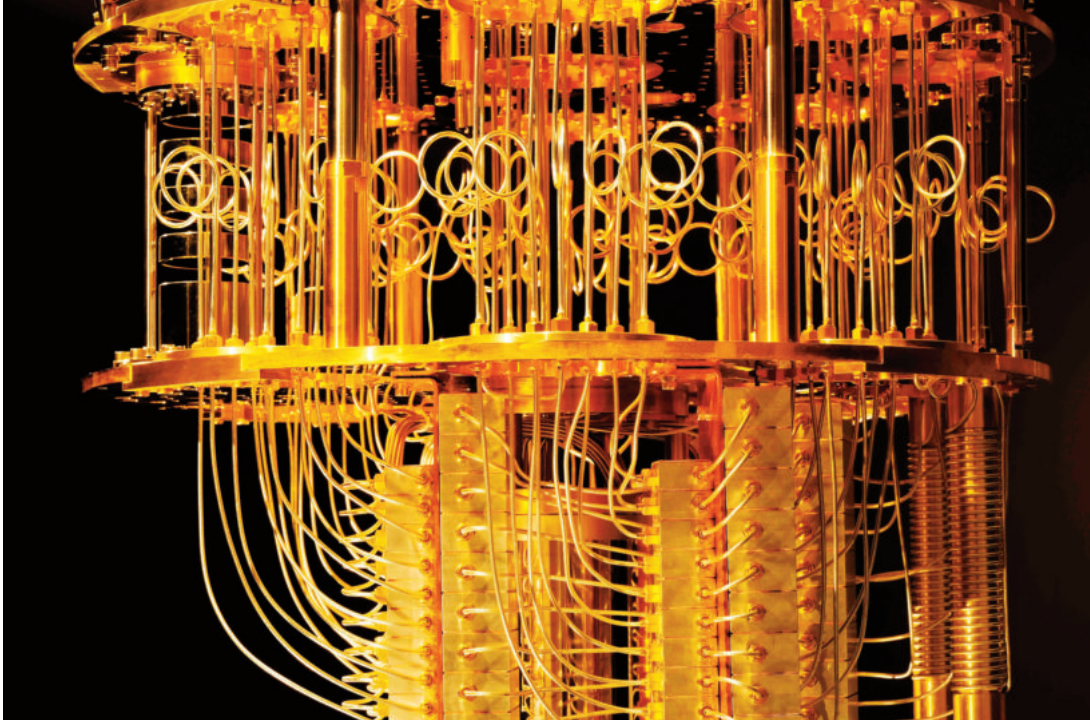
Şimdi ise Japonya'nın Fukuoka kentinde tam teşekküllü bir ozmotik enerji santrali devreye girdi. Ulusal Malzeme Bilimi Enstitüsü başkanlığındaki konsorsiyum tarafından inşa edilen tesis, ölçek olarak hâlâ mütevazı. Çünkü yılda yaklaşık 880 bin kilovatsaat elektrik üretecek yani 220 haneye elektrik sağlayacak. Ama Fukuoka tesisini teknolojinin önceki versiyonlarından ayıran şey kapasitesi değil, fiziki, prensibi altyapıya nasıl uyguladığı.

Dönüm noktası

Ozmotik enerji açısından çok büyük gelişmeler olsa da henüz her şey çözülmüş değil; çünkü pompalama kayıpları ve çabuk kirlenen membranların yüksek maliyeti verimliliği büyük ölçüde düşürüyor. Fukuoka tesisi de tüm sorunları çözdüğünü iddia etmiyor. Ozmotik enerjinin gerçek dünya altyapısına entegre edilebileceğini gösteriyor ve bu entegrasyon, mühendislik açısından bir dönüm noktası teşkil ediyor. Yenilenebilir ve güvenilir bir enerji kaynağının hayata geçirilebileceğini gösteriyor. Çünkü güneş veya rüzgarın aksine, ozmotik enerji, tatlı ve tuzlu suyun buluştuğu her

yerde kesintisiz olarak çalışabilir; haliçlerde, tuzdan arındırma tesislerinde ve hatta iç bölgelerdeki tuz göllerinde dahi ozmotik enerji üretilebilir. Kimi araştırmacılar, küresel potansiyelin muazzam olduğunu ve maliyetler düşerse teknolojinin hidroelektrik enerjisiyle rekabet edebilecek noktaya gelebileceğini öngörüyor. Öte yandan, ozmotik enerjinin güneş veya açık deniz rüzgarının kapasitesine asla ulaşamayacağı biliniyor ama yenilenebilir enerji kaynaklarının çeşitlenmesi temiz enerji istikrarının sağlanması açısından büyük önem taşıyor.

Süper bilgisayarların bile yıllar sürecektir hesaplamalarını dakikalara indiren kuantum teknolojisi, yapay zekayla birleşerek birçok sektörde devrim yaratıyor. Ar-Ge maliyetlerini düşüren, yeni keşifleri hızlandıran bu dönüşüm; finans, enerji, ilaç, lojistik ve savunma gibi stratejik alanlara da yayılıyor. Türkiye ise QuanT projesiyle küresel yarışta söz sahibi olmaya hazırlanıyor.



Kuantum ve yapay zekayla 'ilaç' gibi dönüşüm

KUANTUM bilgisayarlar ile yapay zeka algoritmaları birleşerek ilaç sektörü başta olmak üzere birçok sektörde yeniliklere yol açmaya hazırlanıyor. Moleküler seviyedeki karmaşık hesaplamaların artık dijital ortamda ışıltı hızında yapılabilmesi için kuantum bilgisayarları geliştiriliyor. Yapay zeka ve kuantum teknolojileriyle yeni ilaç keşfi hızlanırken Ar-Ge maliyetlerini düşürdüğü gözlemlendi. Türkiye de bu teknolojik dönüşümde yerini almaya hazırlanıyor.



Barış ÇABACI

moleküler yapı hesaplamaları yapılabilir. Kuantum algoritmaları, yapay zekanın da yardımıyla doğru ilacı doğru hedefe yönlendirme konusunda insan kapasitesinin çok ötesinde bir tarama yapıyor.

17 ŞİRKETLİK ORTAKLIK

İlaç Ar-Ge'sindeki kuantum ve yapay zeka, küresel ölçekte konsorsiyumları ve girişimleri de harekete geçirdi. Büyük ilaç firmalarının da bulunduğu 17 şirketlik QuPharm inisiyatifi, sağlık alanında kuantum ve yapay zeka uygulamalarını hızlandırmak üzere kuruldu. Yine birçok ilaç şirketi, kuantum teknolojisi öncülerıyla ortaklıklar kuruyor. Amgen şirketi Quantium'un kuantum sistemlerini kullanarak protein-ilac etkileşimlerini incelerken, IBM ve Moderna hibrit kuantum-klasik hesaplama ile mRNA dizilimlerini başarıyla simüle etmeyi başardı. Biyoteknoloji firması Biogen ise nörolojik hastalıklara çare bulmak amacıyla 1QBit ile birlikte kuantum destekli molekül karşılaştırma projeleri yürütüyor.

TÜRKİYE EŞGÜDÜMLÜ İLERLİYOR

Türkiye'de de kuantum teknolojisinde ilerlemeye eşgüdümlü devam ediliyor. TOBB ETÜ'de geliştirilen QuanT kuantum bilgisayarı, Türkiye'yi bu alanda söz sahibi 15 ülke arasına soktu. 'QuanT' adlı Türkiye'nin ilk kuantum bilgisayarı, önemli bir dönüm noktası oldu. Yetkililer, kuantum bilgisayarların hesaplama gücü sayesinde kriptografi, yapay zeka, ilaç geliştirme, enerji optimizasyonu gibi alanlarda çığır açacak çözümler üretilebileceğini vurguluyor. Özellikle QuanT'ın sağladığı altyapının, yerli kuantum algoritmaların geliştirilmesine zemin hazırlayarak Türkiye'yi bu kritik teknolojiye söz sahibi yapması hedefleniyor.

KUANTUM İÇİN ÇAĞRILAR

Türkiye'de kamunun da öncülüğünde de kuantum teknolojileri ve yapay zeka entegrasyonuna yönelik ciddi Ar-Ge teşvikleri başlatılmış durumda. TÜBİTAK, 2025 yılında Ufuk Avrupa-Hassas Teknolojiler başlıklı bir çağrı ile Avrupa ülkelerindeki kurumlarla ortak projelere destek vermeye başladı. Türkiye'nin önünü açtığı başka bir alan ise yapay zekanın sağlık ve havacılık gibi kritik sektörlerde kullanımı. Havacılıkta daha verimli uçak parçalarının üretken yapay zeka ile tasarlanması veya tıp alanında genetik verilerden hastalık risklerini analiz eden yapay zeka uygulamaları gibi projeler destekleniyor.



Abdurrahman Keklik

KUANTUM DOPİNGİ

Dünya genelinde ilaç keşfi ve geliştirme süreci hem maliyetli hem uzun. Yeni bir ilacın molekülden hastaya ulaşması ortalama 10-15 yıl sürerken, bu süreç 1 ila 4 milyar doları bulabilen dev bütçeler gerektiriyor. Üstelik klinik denemelere kadar gelebilen aday ilaçların yaklaşık yüzde 88'i onay alamıyor. Bu zorlu tabloda kuantum teknolojisi ile yapay zekanın işbirliği, ilaç endüstrisine önemli bir dönüşüm vad ediyor. Kuantum hesaplama sayesinde araştırmacılar, bir ilacın hedef proteine nasıl bağlanacağını veya vücutta nasıl etkileşimler yaratacağını yüksek doğrulukla öğrenebiliyor. Dünyaca ünlü ilaç şirketi AstraZeneca, Amazon Web Services (AWS), IonQ ve NVIDIA ile işbirliği yaparak kuantum hızlandırmalı hesaplama yöntemiyle bir kimyasal reaksiyon simülasyonu gerçekleştirdi. Bu çalışma, küçük moleküllü bir ilacın sentezinde kullanılan reaksiyonun kuantum bilgisayarı yardımıyla modellenilebileceğini gösterdi. Bu sayede, klasik yöntemlerin ötesinde bir detay seviyesinde

Diğer sektörlerde etkisi

Kuantum teknolojisi ile yapay zeka birleşiminin oluşturduğu etki, sadece ilaç sektörü ile sınırlı kalmayacak kadar büyük. İşte diğer sektörlerde etkisi:

- **Finans:** Kuantum destekli yapay zeka, portföy optimizasyonu, risk analizi ve piyasa simülasyonları gibi devasa hesaplama gerektiren finansal işlemlerde kullanılıyor. Ayrıca kuantum teknolojisi, mevcut şifreleme yöntemlerini çözebildiği gibi yeni nesil kriptografi algoritmalarıyla finansal veriyi siber saldırılara karşı koruma altına alma özelliğine sahip.
- **Lojistik:** Tedarik zinciri yönetimi ve rota optimizasyonu gibi lojistik problemleri, binlerce değişkenin aynı anda değerlendirilmesini sağlıyor. Kuantum bilgisayarlar klasik algoritmaların günlerce sürecektir hesaplamalarını kısa sürede yapabildiğinden, küresel lojistik ağlarında en verimli dağıtım planlarını gerçek zamanlı oluşturuyor.
- **Enerji:** Elektrik şebekelerinin optimizasyonundan yeni malzeme keşfine, enerji sektörü hesaplama gücünü sağlayabiliyor. Kuantum ve yapay zeka sayesinde enerji üretim ve dağıtım ağlarını optimize etmek, talep tahminlerini hassaslaştırmak mümkün olacak.
- **Savunma:** Savunma ve güvenlik sektörü, kuantum teknolojisinin stratejik önemini en yüksek olduğu alanlardan. Kuantum tabanlı kriptografi ve iletişim, devletlerin gizli haberleşme ağlarını kuantum bilgisayar saldırılarına karşı koruma altına alacak yenilikler sunuyor.

10 sene sonra başka bir dünya olacak

ComPro Grup Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahman Keklik, "Kendi kuantum teknolojinize sahip olamazsanız kuantum esaretine maruz kalırsınız. Bu anlamda nükleer teknolojilerdeki üstünlük neyse kuantum teknolojilerindeki üstünlük de yarın o olacak" dedi. Keklik, kuantum teknolojisinin geniş bir yelpazede her şeye etki edebilecek bir kapasiteye sahip olduğuna değinerek, şunları

kaydetti: "Siz belki doktorunuzdayken orada size özel ilaç üretililecek. Herkese çok uzak gibi geliyor ama değil. 10 sene sonra dünya başka bir yer olacak. Kendi kuantum teknolojinize sahip olamazsanız kuantum esaretine maruz kalırsınız. Bu anlamda da nükleer enerji ve nükleer teknolojilerdeki üstünlük neyse kuantum teknolojilerindeki üstünlük de yarın o olacak."

ROTA NEREYE?



Hazırlayan: Sena Sorkun
sena.sorkun@ito.org.tr

Sonbaharda İstanbul rotası

YAPRAKLARIN sarıya döndüğü, Boğaz'ın puslu sabahlarla sisin içine büründüğü günlerde İstanbul bambaşka bir güzelliğe kavuşur. Sonbahar, hem şehrin tarihi mekanlarını dingin bir atmosferde keşfetmek hem de doğayla iç içe nefes almak için en uygun zamandır. İstanbul'un parkları, kıyı yürüyüşleri ve tarihi sokaklarıyla bu mevsimde keşfedilecek çok şey var.

EMİRGAN & BOĞAZ HATTI



Nereleri görmeli?

İstanbul'un en güzel parklarından Emirgan Korusu, sonbaharda bir renk şölenine dönüşür. Çınarların, erguvanların ve çamların gölgesinde yürüyüş yapmak, altın sarısı yapraklar arasında fotoğraf çekmek için ideal. Ardından Boğaz hattında kısa bir yolculukla Arnavutköy'ün balıkçıları ya da Bebek sahilinde kahve keyfi sonbaharın tadını artırır.

Emirgan Korusu: Sonbahar yaprakları arasında yürüyüş.
Bebek sahil: Deniz kenarında kahve molası.
Arnavutköy balıkçıları: Mevsim balıklarıyla akşam yemeği.

Ne yenir?

Mevsim balıkları, lüfer, palamut, Boğaz simidi çay, kestane

BALAT & HALIÇ



Nereleri görmeli?

Haliç kıyısındaki Balat, sonbaharda sisle birlikte ayrı bir büyüye bürünür. Tarihi evlerin pastel renkleri, sararan yapraklarla birleşince sokaklar resim tablosu gibidir. Dar sokaklarda kahve molaları vermek, Fener Rum Patrikhanesi ve sinagoglarıyla çok kültürlü bir geçmişi keşfetmek için ideal bir durak.

Balat renkli evler: Fotoğraf tutkunları için vazgeçilmez.
Fener Rum Patrikhanesi: Tarihi ve ruhani bir merkez.
Ayvansaray Surian: Haliç'in sessiz manzarasına eşlik eden Bizans kalıntıları.

Ne yenir?

Balat kahveleri, ayvalı tarçınlı tatlılar, Haliçte balık-ekmek

ÇENGELKÖY & BEYLERBEYİ



Nereleri görmeli?

Anadolu yakasında, Boğaz'ın huzurlu köşelerinden Çengelköy ve Beylerbeyi, sonbahar günlerinde kalabalıktan uzak bir mola sunar. Çengelköy simidi ve çayıyla Boğaz kenarında oturmak, tarihi yapıları izlemek, ardından Beylerbeyi Sarayı'nı gezmek sonbaharın dinginliğini hissettirir.

Çengelköy sahil: Sabah yürüyüşü ve çay keyfi.
Beylerbeyi Sarayı: Osmanlı'nın Boğaz'daki zarif mirası.
Kuzguncuk sokakları: Sonbaharda rengarenk ahşap evler.

Ne yenir?

Çengelköy simidi ve çay, bal kabağı tatlısı, fırında kestane

Halep, insan-kültür
veya düşmandan
öte olmak

'Düşmandan öte olmak', 'Senin yaptığını düşman bile yapmaz' demektir. Bu sözün acımasızca pratiğe döktüğü yerin adıdır Halep. Bunu geçtiğimiz hafta üç günlük Halep ziyaretimizde gördük ve inanılmaz hüznüledik. Baba oğul Esed'ler hakikaten hem insanlara hem de kültürel mirasa ve dini yapıları çok ama çok acımasız davranmışlar. Âdeta koca şehri yakıp yıkmışlar. İyi ki ölüm var, iyi ki hesap var dedik ve teselli olduk.

Halep, Kuzey Suriye'nin en önemli şehri olup Anadolu'dan Mezopotamya'ya ve Akdeniz'den İran'a giden ana yolların kavşak noktasında kurulmuş. Suriye'nin Şam'dan sonra en mühim şehridir ve adının menşei üzerinde çeşitli rivayetler bulunmakta olup dünya dillerinde birbirinden pek farklı olmayan yazılışlarla kullanılıyor. Bu dikkat çekici coğrafi konumu dolayısıyla kervanların uğrak yeri olmuş, bunun sonucunda ticaretle zenginleşip medeniyette yükselirken sık sık aynı yollardan sefere çıkan orduların tahribatına ve yağmalarına maruz kalmış ve çok badireler yaşamış bir şehirdir. Bu yüzden de hakkında çok mersiye yazılmıştır.

★★★

Halep'i kısa bir tarih bilgisi ile de hatırlayalım. Sultan Alparslan, Mısır seferi sırasında Halep'i kuşatır ve kısa bir müddet sonra şehrin anahtarlarını teslim edilerek Selçuklu'ya bağlılığı bildirilir. Halep; Hititler, Emeviler, Selçuklu, Memlük, Eyyûbî ve Osmanlı idaresinde yaşamıştır. İlim ve kültür merkezi vasfı öne çıkar. Dillere destan Halep Kalesi, İslâm dünyasının harikalarından biri sayılmış ve bu yönüyle darbimesel olmuştur. Nureddin Zengi kaleye gösterişli bir kapı yaptırmış ve kapı onun ismiyle anılıyor. Şehrin diğer bir özelliği ise Sünni düşüncenin merkezi olma vasfı ile öne çıkmasıdır.

Bir başka önemli husus ise Osmanlı'nın 19. yüzyılda Ahmet Cevdet Paşa yönetiminde Halep'i bir eyalet merkezi olarak kurgulaması ve bugünkü Suriye'nin kuzeyi başta olmak üzere Antakya, Antep, Maraş, Birecik, Urfa ve Adana'ya kadar olan geniş bölgeyi Halep vilayetinden yönetmiş olmasıdır. Halep bölge açısından böylesine önemlidir.

Tarihte bir iki istisna hariç kimsenin kıyamadığı bu şehri, iki zalim Esed harab etmiştir. Âdeta taş üstüne taş, baş üstünde baş koymak istememiştir. Şehri genel olarak gezdiğinizde bunu net olarak görürsünüz. Bazı mahallelerin özellikle korunmuş olması ise ayrı bir vahşet durumudur. Yeni Suriye yönetimi şehri ayağa kaldırmak için imkansızlıklar içinde çabılıyor. İlk işlerden biri meşhur kapalı çarşının genel restorasyonu müteakip kısmi olarak hizmete açmak suretiyle iktisadi hayatı hareketlendirmek olmuştur. Ardından Halep kalesinin temizlenerek gezilebilir hale getirilmesi sonucu hizmete açılması olmuştur. Kale civarında akşamları geç saate kadar hayatın devam ediyor hale gelmesi, yıllardır bu şehrin özlediği bir durumdur.

★★★

Kültürel miras insanla anlam kazanır, onun korunması ise gündelik hayatı canlı tutar ve tarihle bağını kurar. Bu durum toplumun/devletin geleceği için son derece umutlu olmamızı beraberinde getirir. Ama şüphe yok ki, umudun devamlılığı eğitimle mümkün olur. Ticaret de gündelik hayat da devletin bekası da eğitimle anlamlı hale gelir.

Yazının tamamı istanbul ticaret gazetesi.com'daProf. Dr.
Ahmet Emre
BİLGİLİ

İstanbul'un ev sahipliği yaptığı etkinlikler, kentın kültürel diplomasideki rolünü de artırıyor. Contemporary İstanbul'da dünyanın dört bir yanından sanatçıların eserlerinin sergilenmesi, İstanbul Bienal'i ve Kültür Yolu Festivali, İstanbul'u kültürel diplomasinin buluşma noktası haline getirdi.

İSTANBUL, bu yıl eş zamanlı düzenlenen büyük sanat etkinlikleriyle kültür dünyasının gündeminde. Bu yıl 20. kez düzenlenen Contemporary İstanbul (CI), Kültür Yolu Festivali'nin 15. durağı İstanbul ve 18. İstanbul Bienali aynı döneme rastladığı için kente adeta bir kültür sezonu yaşadı. Yalnızca Türkiye'den değil dünyanın dört bir yanından sanatseverlerin katıldığı etkinlikler, İstanbul'un küresel sanat haritasındaki yerini güçlendirdi.

DÜNYADA BİR İLK

Contemporary İstanbul, yalnızca Türkiye'nin değil dünyanın da en önemli çağdaş sanat fuarlarından biri olarak kabul ediliyor. Dünya sıralamasında 21. büyük çağdaş sanat fuarı arasında gösterilen CI, bu yıl bir yeniliğe imza atarak galerilerin sergilediği eserlerin toplam değerinin yüzde 20'sine denk gelen gümrük teminatını üstlendi.

Sanat dünyasının yüksek maliyetlerle karşı karşıya kaldığı bu dönemde CI'nın attığı bu adım, galeriler için önemli bir destek olarak değerlendiriliyor. Uzmanlar, bu uygulamanın dünyada ilk kez hayata geçirildiğini belirtiyor.

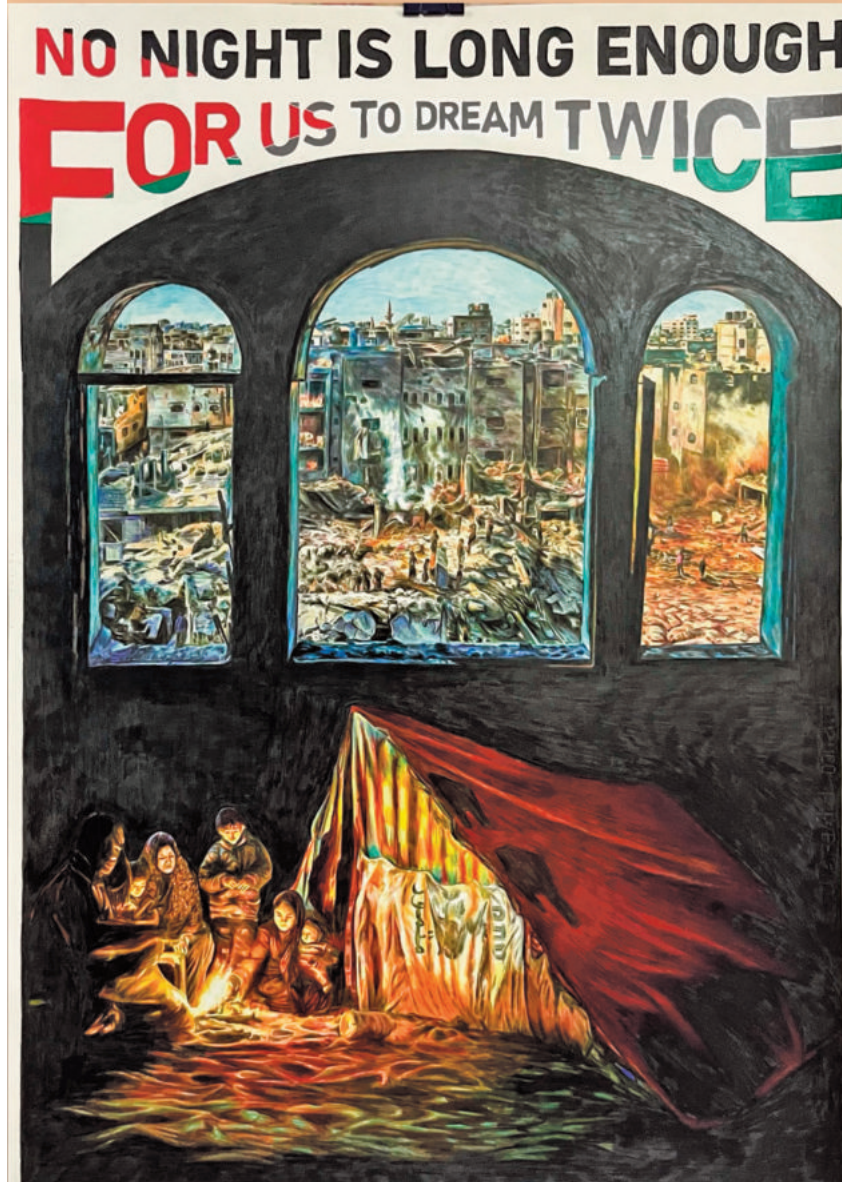
ÇOK KATMANLI
SEZON

İstanbul'un sanat gündemi yalnızca Contemporary İstanbul ve Kültür Yolu Festivali ile sınırlı kalmadı. 18. İstanbul Bienali, kentın farklı noktalarında sergiler ve atölyelerle kültürel çeşitliliği pekiştirdi. Bienal kapsamında uluslararası sanatçılar İstanbul'da eserlerini sergilerken, izleyicilere çağdaş sanatın en yeni örneklerini görme fırsatı sundu.

Kültür Yolu Festivali kapsamında ise konserler, edebiyat buluşmaları, açık hava performansları ve çocuklara yönelik sanat atölyeleri düzenlendi. Festivalin en önemli özelliklerinden biri, etkinliklerin hem ücretsiz hem de ücretli seçeneklerle halkın her kesimine hitap etmesiydi. Araştırmacı, Yazar, Küratör Samed Karagöz, etkinliklerin İstanbul'a katkısını şöyle özetledi: "Bu sergiler İstanbul'da üç katmana aynı anda dokunuyor: Yerel halk için Filistin meselesi vicdani bir duyarlılık alanı, sanat izleyicileri için Batı merkezli bakışın dışına çıkma fırsatı, uluslararası çevreler için ise İstanbul'un kültürel ve etik duruşunu gösteren bir alan.



Samed Karagöz



İstanbul bu yönüyle yalnızca bir sanat piyasası değil, aynı zamanda politik tanıklığın merkezi hâline geliyor."

FİLİSTİN
UNUTULMADI

İstanbul'un eş zamanlı olarak ev sahipliği yaptığı etkinlikler, kentın kültürel diplomasideki rolünü de artırıyor. Contemporary İstanbul'un ekonomik boyutu ve dünyanın dört bir yanından sanatçıların eserlerinin satışının megakentte gerçekleştirilmesi, Bienal'in uluslararası sanatçılarla kurduğu bağ ve Kültür Yolu Festivali'nin Filistin'e odaklanması, İstanbul'u hem estetik hem de politik hafızanın buluşma noktası haline getirdi. 15. İstanbul Kültür Yolu Festivali, bu yıl da Filistinli sanatçıların eserlerine ev sahipliği yapıyor. "Hâlâ Yaşıyorum", "Filistin Benim Vatanım" ve "Ben Yıkılmayacağım" alt başlıklarından oluşan sergi, Maisara Baroud, Khaled Hourani, Nabil Anani ve Sliman Mansour gibi isimleri İstanbul'da sanatseverlerle buluşturdu. Serginin küratörlüğünü üstlenen Samed Karagöz, temel eksenlerinin "tanıklık, hafıza ve direniş" olduğunu belirterek,

sanat aracılığıyla Gazze'de yaşananların yalnızca rakamlarla değil, bireysel ve kolektif hafızayla aktarılmasını hedeflediklerini söyledi.

Geçen yıl "Naci el-Ali'den Hanzala" sergisini aynı festival kapsamında sanatseverlerle buluşturarak Gazze'yi unutturmayan Karagöz, bu yıl temayı genişleterek Filistin meselesini tek bir simgeden çıkarıp çok katmanlı bir görsel dile taşımak istediklerini belirterek, "Geçen yıl Hanzala figürüyle Filistin'i tek bir sembol üzerinden anlattık. Bu yıl ise farklı kuşakların, farklı disiplinlerin ve duyarlılıkların birlikte kurduğu bir hafızayı görürüz kılmak istedim" dedi.

İstanbul Kültür
Yolu Festivali
konser takvimi(Galataport, Saat Kulesi Meydanı):
20:30

- 3 Ekim Cuma-Suzan Kardeş & Serkan Çağrı
- 4 Ekim Cumartesi-Murat Boz
- 5 Ekim Pazar-Fatma Turgut
- 3 Ekim Cuma-Tasavvuf Müziği
Konseri: 15:00-17:00, Yenikapı Mevlevihanesi

18. İstanbul Bienali
(20 Eylül-23 Kasım 2025)Pazartesi hariç her gün 10:00-18:00
arası ücretsiz ve kayıt gerektirmeden
ziyaret edilebilecek.

Bienal rotası

Galata Rum Okulu
Zihni Han
Muradiye Han
Galeri 77
Külâh Fabrikası
Meclis-i Mebusan 35
Eski Fransız Yetimhane Bahçesi
Elhamra Han

Kitap
İstanbulwww.kitapiststanbul.org.trAile işletmelerinde
ilişki yönetimi

İlişki yönetimi bakış açısının ele alınmasının, aile işletmelerinin sürdürülebilirliğine katkı sağlayacağı düşünülüyor.

Yönetim Kitaplığı Serisi'nin 'Aile İşletmelerinde İlişki Yönetimi' isimli kitapta; aile içindeki ilişkilerin işletme içine nasıl aktarıldığı, bunun beraberinde getirdiği problemler, aile içi ilişkiler ile işletme içi ilişkilerin nasıl ayrıştırılabileceği ve ilişki yönetimi konuları ele alınıyor.

Kitap, şu bölümlerden oluşuyor: İlişki Dinamikleri, Aile İşletmelerinde İlişkiler ve Çatışma Alanları, Aile İşletmelerinde Sorun Alanları ve Öneriler

Hüseyin Çırpan
İstanbul Ticaret Odası Yayınları, 2021

İstanbul'un
tramvayları dan dan!..

İstanbul ile ilgili yazılmış onlarca, yüzlerce farklı eseri görebiliriz. Birçoğunun ortak yönlerini de bulabiliriz. Ancak Selim İleri tarafından işlenen İstanbul portreleri ve anlatımı, kendine has şekilde okuyucuyu içine çekebiliyor.

"İşte, selvilerin gerisinden ateşler, kıvılcımlar yükseliyor. Dağla dağda, uçuşa uçuşa, Ayasofya'ya kadar uzanıyor ve Ayasofya'nın beyaz minareleri pespembe kesiyor. Şimdi sis perdesi kalkmaktadır. Kubbeler mavimsi, gümüşleniyor, birçok minare, aydınlık çoğaldıkça, kıpkırmızı. Tepeler pembe pırlıtlı, sahiller mavimsi ve morumsu. İstanbul âdeta taptaze. Selim İleri, İstanbul Kitaplığı'nın altıncı cildi İstanbul'un Tramvayları Dan Dan!..'da romanlarda, şarkılarda, filmlerde kalmış o kente, artık hayal İstanbul'a götürüyor bizi, büyüü bir yolculuğa davet ediyor."

Selim İleri
Everest Yayınları, 2014



Togg ocak ayında Almanya'da gaza basacak

Türkiye'nin yerli otomobili Togg, Avrupa'daki ilk pazarı olan Almanya'da resmen satışa çıktı. Münih'te düzenlenen IAA Mobility 2025 fuarında dünya lansmanı yapılan T10X ve T10F modelleri, 34 bin 295 Euro'dan başlayan fiyatlarla müşterilere sunuluyor. İlk araçlar ocak ayında teslim edilecek.



TÜRKİYE'nin yerli otomobili Togg, Avrupa'daki ilk pazarı olan Almanya'da resmi olarak satışa sunuldu. Münih'te düzenlenen IAA Mobility 2025 fuarında dünya lansmanı yapılan T10X ve T10F modelleri, 34 bin 295 Euro'dan başlayan fiyatlarla müşterilerin beğenisine sunuluyor. Togg'un açıklamasına göre satışlar Trugo uygulaması üzerinden sipariş yöntemiyle gerçekleşecek. Almanya'daki teslimatlar ise Ocak 2026'da başlayacak.

VERSİYONA GÖRE FİYAT

Her iki modelin de arkadan itişli, standart menzilli V1 versiyonunun fiyatı 34 bin 295 Euro oldu.



Uzun menzilli, arkadan itişli V1'in fiyatı 40 bin 118 Euro olarak açıklanırken, V2 donanım paketiyle uzun menzilli modellerin fiyatı 41 bin 200 Euro seviyesine çıktı.

FRANSA VE İTALYA DA SIRADA

Euro NCAP'ten 5 yıldız alan Togg'un, Avrupa satışlarını Almanya ile başlatması, rekabette elini güçlendirecek bir hamle oldu. İlk etapta 1000 adet otomobil satışa sunulacak. 600'ü yıl sonuna kadar kullanıcılarına teslim edilecek. Togg, Avrupa'nın en büyük otomotiv etkinliği olan Münih'teki IAA Mobility 2025'te büyük bir lansmana imza atmıştı. Almanya'nın ardından Fransa ve İtalya'da da Togg satışlarına başlanacak.



YÜZDE 19 VERGİ VAR

Togg'un her iki modelinin de üst donanımdaki (V2 uzun menzil) fiyatları 41 bin 200 Euro olarak açıklandı. Bu rakam Türkiye fiyatıyla yaklaşık 2 milyon TL. Aynı araç Türkiye'de 2 milyon 363 bin TL olarak listeleniyor. Aradaki farkın nedeni ise

vergiler. Almanya'da Togg benzeri araçlar için tüketicilerden yüzde 19 vergi alınırken; Türkiye'de yüzde 25 ÖTV üzerine yüzde 20 KDV uygulanıyor. Bu da aracın üzerinde yüzde 50'ye yakın bir vergi yükü anlamına geliyor.



YAPARLAR

yaparlarm.com

Yapar Manuel Transpaletlerle

Her Yük Hafif Her İş Kolay



YPT 20PS
YAZICI TERAZİLİ TRANSPALET
▲ 2000 KG



YPT 25P
INOX PASLANMAZ TRANSPALET
▲ 2500 KG



FLEX FPT 25
MANUEL TRANSPALET
▲ 2500 KG



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





yaparistif.com



**MANUEL
TRANSPALET**