



Sigortacılar zorunlu afet sigortasına hazırlanıyor

Sigorta sektörünün büyüklüğü, geçen yıl 830 milyar lirayı aştı. Yıl sonunda daha da büyümesi beklenen sigortacılık sektörü, Zorunlu Afet Sigortası'na (ZAS) hazırlanıyor. ZAS ile birlikte selden yangına, çığdan depreme kadar pek çok doğal afet riski sigortalanacak. **Sümevra Yarış Topal ■ 18**

Sürdürülebilir kalkınma için enerji sepeti genişlemeli

Kerem Alkin'in yazısı ■ 13



Kültür ihracatının kestirme yolu gastronomi

Global Gastroekonomi Zirvesi'nde sektör temsilcileri, 'Yarın neyi yiyeceğiz?' değil, 'Yarın neyi yetiştirebileceğiz?' sorusunu sormak gerektiğini vurguladı. Zirvede konuşan İTO Başkanı Şekib Avdagiç,

"Gastronomi, kültür ihracatının en etkin ve kestirme yoludur" dedi. Avdagiç, gastronominin yeme-içmenin artık sanata dönüşmeye başladığı bir dönem olduğunu kaydetti. **Mesude Demirhan ■ 7**

Nefes kredisi türünde 'rotatif kredi' önerisi



İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, TOBB Nefes Kredisi türünde bir kredi mekanizmasının, süreklilik arz eden bir rotatif kredi niteliğine kavuşturulması önerisinde bulundu.

ENFLASYONDA KRİTİK DÖNEM

Enflasyonda aşağı yönlü seyrin devamı için kritik bir döneme girildiğini belirten Avdagiç, "Yaklaşan kış mevsimi nedeniyle oluşacak fiyat artışlarının etkisini sınırlı tutmak büyük önem taşıyor. Ayrıca vergi, ceza ve harçlar için belirlenecek yeniden değerlendirme oranı da bir artış getirecek. Dolayısıyla yukarı yönlü harekete neden olabilecek gelişmelere fırsat verilmemeli" dedi. **■ 10-11**

'İthalat hedefi' koymalıyız

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "Dış ticaret açığını küçültmek zorundayız. 2026'ya geçerken, ithalat hedefi de koymalıyız" dedi. **■ 5'te**



İSTANBUL TİCARET

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

Ş. Avdagiç

10 EKİM 2025 YIL: 67 SAYI: 3380

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

istanbulticaretgazetesi.com



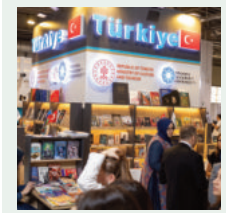
ABD'li heyetten pazar sunumu

Her yıl düzenlenince yabancı ticari heyet ağırlayan İTO'yu, bu kez ABD Promosyon Ürünleri Derneği (ASI) yöneticileri ziyaret etti. ABD pazarındaki güncel gelişmeleri ve tedarikçi firmalardan beklentilerini paylaşan ASI üyeleri, Türk firmalarıyla işbirliği imkanlarını görüştü. **■ 2'de**



Temsa'nın tedarikçisi İTO'dan

Midibüs ve hafif kamyon üretiminde Türkiye'nin en büyükleri arasında yer alan Temsa, İstanbul Ticaret Odası Yan Sanayi Borsası'nın düzenlediği 'Tedarikçi Günleri'nde, tedarikçi adaylarıyla satın alma masasına oturdu. **■ 18**



Yayın dünyası Bakü'de buluştu

Bakü Uluslararası Kitap Fuarı'nın Türkiye katılımı, Kültür ve Turizm Bakanlığı ile İstanbul Ticaret Odası işbirliğinde gerçekleşti. Fuara, 23 ülkeden yayıncılar katıldı. **■ 18**

Sermaye piyasaları DERİNLEŞMELİ

KOBİ'LERİN FİNANSMAN İHTİYACINA ALTERNATİF ÇÖZÜM

Büyüme hedeflerine ulaşmak için sermaye piyasalarının güçlendirilmesi ve KOBİ'lerin finansmana erişiminin çeşitlendirilmesi kritik önem taşıyor.

ALTERNATİF VE UZUN VADELİ

Sermaye piyasaları atılacak adımlarla banka kredilerine alternatif bir finansman kaynağı olarak KOBİ'lere uzun vadeli ve uygun maliyetli fon imkanı sunarak işletmeleri faiz baskısından kurtarabilir.

İNOVASYONLA REKABET GÜCÜ

Uzun vadeli fonlara erişim, KOBİ'lerin yatırım, inovasyon ve teknoloji kapasitesini artırırken Türkiye'yi küresel ekonomide daha rekabetçi bir konuma taşıyabilir. Uzmanlar, yeni kalkınma modeli için sermaye piyasalarında yeni düzenlemelerin gerekliliğine dikkat çekti. **■ 8**



MUGEM 2030'DA HİZMETTE

Milli uçak gemisi (MUGEM), 285 metre uzunluğu ve yüzde 80'in üzerinde yerlilik hedefiyle 2030'dan önce hizmete hazırlanıyor. Yaklaşık 10 bin deniz mili menzile ve 50 hava aracı kapasitesine sahip MUGEM,

İNSANLI VE İNSANSIZ HAVA GÜCÜYLE

Akdeniz ve Karadeniz'den Atlantik'e uzanan hatlarda yakıt ikmali yapmadan görev alabilecek. **Osman Kuvvet ■ 17**



Sessiz nano sınıf helikopter

Teknopark İstanbul'daki Uludağ Savunma, 'NanoAlp' helikopteriyle savunma ve sivil alanlarda 'sessiz' bir devrimin kapısını araladı. **Ömür Kırbış ■ 16**

Manuel süreçlerde hatasız iş akışı

BTM girişimlerinden Arya-AI, yapay zeka tabanlı dijital işgücü çözümleriyle şirketlerin manuel süreçlerini ortadan kaldırıyor, hatasız ve hızlı iş akışları sağlıyor. **Bahar Dağuşan ■ 6**



Ürünlerimizi gelişen pazarlarda tanıtmalıyız

Türkiye, Almanya'nın Köln kentinde düzenlenen Anuga Fuarı'na 110 ülke arasında İtalya, İspanya ve Çin'den sonra en fazla firma ile katılan 4. ülke oldu. Fuarda, 312'si İTO milli katılım organizasyonu ile 413 firma lezzetlerini sergiledi.



Fuarda firmaları ziyaret eden İTO Başkanı Şekib Avdagiç, vatan sevdasının tarımla başladığına dikkat çekerek, "Yeni nesil teknolojik tarımsal girişimcilik hamlesini başlatmalıyız. Türk geleneksel ve organik gıda ürünlerini gelişen pazarlarda tanıtmalıyız" dedi. **■ 13'te**



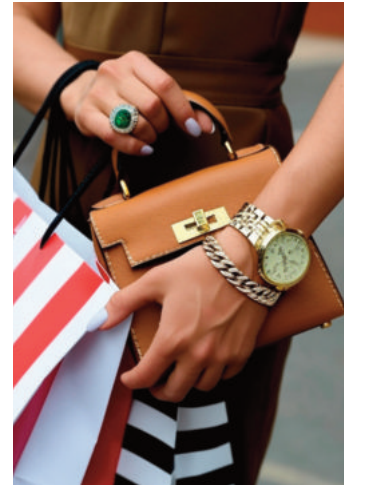
Otomotivde Alman ekolü yerini Çin'e bırakıyor

Elektrikli araçların yükselişi, otomotivde dengeleri kökten değiştiriyor. Çinli üreticiler, uygun fiyat ve ileri teknolojiyle Volkswagen, BMW ve Mercedes-Benz gibi Alman devlerinin yıllardır süren hâkimiyetini zorluyor.

BYD ve Chery gibi markalar yüksek teknolojiyle donatılmış, uygun fiyatlı modellerle tüketiciyi cezbederek, dünyanın en büyük otomotiv pazarı olan Çin'de bir zamanlar baskın olan yabancı üreticileri geride bırakıyor. **Bariş Cabacı ■ 12**

Sosyal medya lüks tüketime yönlendiriyor

Türkiye'de her yıl yaklaşık 12 milyar dolarlık lüks ürün ithal ediliyor. Orta gelirli insanların markalı ürünlere yönelmesinde sosyal medyada pompalanan statü baskısı ve gösterişçi tüketim kültürü etkili oluyor. Uzmanlar, bu durumun yapısal bir sorun olmadan çözülmesi gerektiğini vurguluyor. **Sena Sorkun ■ 2'de**



YURT DIŞI FUARLARINDA YENİ UYGULAMA BAŞLADI ■ 3'te



ABD promosyon sektöründen İTO'da pazar sunumu

ADEM ORHUN

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO), dış ticaret hacmini geliştirecek yabancı heyetlerin en önemli duraklarından biri. Her yıl düzinelerce heyet ağırlayan İTO'yu, bu kez ABD Promosyon Ürünleri Derneği (ASI) yöneticileri ziyaret etti.

İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu'nun konuk ettiği ASI üyeleri, ABD pazarındaki güncel gelişmeleri ve tedarikçi firmalardan beklentilerini paylaştı. Toplantıda ASI üyeleri, Türk iş adamlarına, ABD pazarının özellikleri hakkında bir sunum yaptı.

İTO Meclis ve Komite Üyelerinin de katıldığı görüşmede, ABD'li yöneticiler özellikle hızlı tüketim mallarında birkaç

günlük tedarik sürecinin sağlayacağı rekabet avantajına dikkat çekti.

VİZE KISITLAMALARI

Mehmet Develioğlu ise Türk firmalarının uluslararası pazarlara açılmasında İTO'nun güçlü bir destek sunduğunu vurgularken, ABD'nin

uyguladığı vize kısıtlamalarının ticari ilişkilerin önünde önemli bir engel oluşturduğunu ifade etti.

Bu ziyaretin, ilgili sektörlerde yeni iş alanlarının açılması açısından değerli bir adım olacağını belirten Develioğlu, Türk firmalarının, karşılaşılan sorunlara rağmen pazar hedeflerine ulaşmak için azimle çalışmaya devam edeceğini söyledi.



Türkiye'de her yıl yaklaşık 12 milyar dolarlık lüks ürün ithal ediliyor. Orta gelir grubunun markalı ürünlere yönelmesinde sosyal medyada pompalanan statü baskısı ve gösterişçi tüketim kültürü etkili oluyor.



Uzmanlar, orta gelir grubunun tüketim alışkanlıklarında yerli ürünlerden vazgeçmesinin, ekonomide yapısal bir sorun oluşturmaması için önlem alınması gerektiğini vurguluyor.

SOSYAL MEDYA TETİKLİYOR

Selçuk Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Sosyoloji Bölümü Dr. Öğr. Üyesi Ayşegül Sili Kalem ise Türkiye'de lüks tüketim artışının bir refah göstergesi değil; belirsizlik, statü kaygısı ve kimlik arayışının sosyolojik izdüşümü olduğunu söyledi. Bu durumdan çıkış için yalnızca ekonomik değil, kültürel bir dönüşümün gerektiğini belirten Kalem, şunları ekledi: "Türk toplumunun geleneğinde itibar, üretkenlik, dürüstlük ve erdemle özdeşleşirdi. Ancak günümüz tüketim kültürü sosyal medyanın ve influencer'ların etkisiyle giderek 'sahip olduklarıyla tanımlanan' bir görünüme büründü. Bu dönüşümün arkasında yalnızca küresel kapitalizmin etkisi değil, aynı zamanda modernleşmenin yarattığı kimlik belirsizliği de vardır. Geleneksel değer sisteminin çözümlmesiyle birey, hangi davranışın 'saygın' ya da 'doğru' olduğunu belirlemede kültürel rehberliğini kaybetti. Bu boşluğu ise tüketim ideolojisi doldurdu. İnsanlar artık kim olduklarını değil, neye sahip olduklarını göstermekle meşgul. Toplumun bu döngüden çıkışı, ekonomik reformlardan önce kültürel ve ahlaki bir yeniden inşayı gerektiriyor. Kanaat, ölçülülük, dayanışma ve toplumsal sorumluluk değerlerinin yeniden güçlendirilmesi, sosyal medyadaki reklam etkilerinin kısıtlanabilmesi, Türk toplumunun hem ekonomik hem manevi istikrarı için temel bir zorunluluktur."



Dr. Öğr. Üyesi Ayşegül Sili Kalem

TÜRKİYE'de lüks tüketime olan ilgi, yıllara sari bir şekilde dikkat çekici biçimde artıyor. Mücevherden kozmetiğe, lüks saatlerden parfümlere kadar geniş bir yelpazede yıllık 12 milyar doları bulan ithalat, büyük ölçüde orta gelir grubunun talebinden kaynaklanıyor. Uzmanlara göre bu eğilim, bireysel tercihlerin ötesinde sosyal medyanın dayattığı statü arayışı ve 'başarı' algısıyla şekilleniyor.

500 MİLYAR LİRAYA DAYANDI

TÜİK verileri ve sektör raporlarına göre, Türk tüketiciler her yıl mücevher ve değerli taşlara yaklaşık 9 milyar dolar, kozmetiğe 2 milyar dolar, lüks saatlere 350 milyon dolar, markalı parfümlere 250 milyon dolar ve güneş gözlüklerine 220 milyon dolar harcıyor. Toplamda 12 milyar doları bulan bu ithalat, güncel kurla yaklaşık 480 milyar TL'ye denk geliyor.

HEDEFSİZLİK TETİKLİYOR

Sosyolojik analizlere göre lüks tüketime en çok yönelen kesim 'orta direk' olarak tanımlanan orta gelir grubu. Bu kitle, 'iş hayatındaki istikrarsızlık' ve 'hedefsiz ekonomik tercihler' gibi faktörlerin etkisiyle gösterişçi tüketime daha yatkın hale geliyor. Uzmanlar, son dönemde dünyada artan belirsizlik ortamında bireylerin lüks bir çanta, saat ya da aksesuarla hem kendilerine güven duymaya çalıştığını hem de toplumda 'başarılı' görünme ihtiyacını tatmin ettiğini ifade ediyor. Lüks ürünler yalnızca estetik bir tercih değil; aynı zamanda psikolojik bir kalkan ve statü sembolü haline geliyor.

INFLUENCER'LARIN ROLÜ

Sosyal medya platformları ve influencer'ların rolü ise bu eğilimi hızlandıyor. Reklamlar ve paylaşımlar aracılığıyla 'başarı' ve 'mutluluk' kavramlarının lüks markalarla özdeşleştirilmesi, özellikle gençler üzerinde güçlü bir statü baskısı yaratıyor. Sosyal medyada sürekli karşılaşılan markalı ürün paylaşımları, bir süre sonra normalleşerek bireylerin kendi yaşam standartlarını yeniden tanımlamasına yol açıyor.

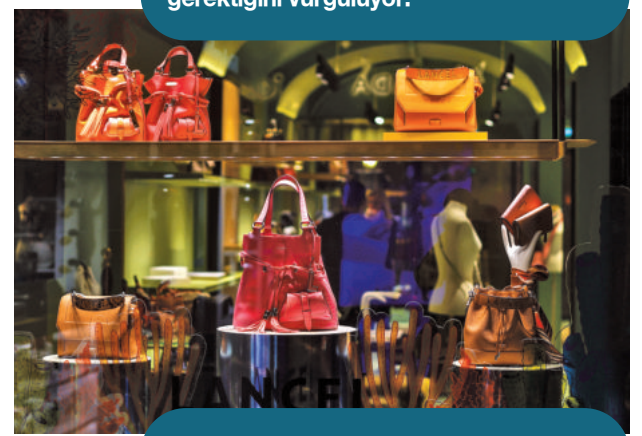
STATÜ KAZANMA ARAYIŞI

Psikolog Zeynep Çengel Aytürk, orta gelir grubunun lüks tüketime yöneliminin aslında bir 'psikolojik telafi' davranışı olduğunu söyleyerek, şu yorumu yaptı:

"Dünyada belirsizlik ortamında lüks ürünler satın almak, bireylerin kontrol ve güç duygularını pekiştirmelerini sağlayan sembolik bir davranış haline geldi. Kişi için ürünün işlevinden çok, o ürüne sahip olmanın getirdiği statü, prestij ve özsayıgı algısı önemli hale geliyor. Bu tür harcamalar kısa vadede haz sağlasa da uzun vadede borç yükü, tükenmişlik ve kaygı artışı beraberinde getiriyor. Lükse yöneliş yalnızca ekonomik değil, duygusal bir ihtiyaçtan da besleniyor. Görünür olma ve statü kazanma arayışı, kişinin kendine dair eksiklik duygusunu geçici olarak bastırıyor. Özellikle sosyal medyada 'marka kültürü' ile beslenen gösterişli yaşam tarzı, bireylerin kendi ekonomik durumlarını sürekli başkalarıyla kıyaslamasına yol açıyor."



Zeynep Çengel Aytürk



'Z' kuşağında çok belirgin

Dünyada ve Türkiye'de genç kuşak özellikle sosyal medyanın etkisiyle 'yarn yokmuşcasına' lüks tüketime yöneliyor. Bu kavramın, özellikle Z kuşağının mücadele ve rekabetçi iş hayatından kaçan yapısından kaynaklandığı belirtiliyor. Gelecek için para biriktirmek yerine 'anı yaşama' dürtüsüyle hareket eden gençler, pahalı tatillere, markalı kıyafetlere ve teknolojik ürünlere servet ödüyor.

NielsenIQ'nun araştırmasına göre, Türkiye'de gençlerin yalnızca yüzde 57'si geleceğe dair plan yaparken, yüzde 43'ü hiçbir plan yapmıyor.

Tüketmek için yaşanmamalı

Kocaeli Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü Dr. Öğretim Üyesi Hasan Yazıcı, tüketim çılgınlığı hakkında şunları söyledi: "Reklam, pazarlama, moda ile talep oluşturulup teşvik, tahrir ediliyor. Etik olmayan imaj inşasına etik olmayan, ihtiyaç olmayanı ihtiyaç gibi gösteren, algılanan pazarlamaya son verilmeli. Yersiz, gereksiz,

faydasız, zararlı, küçük düşüren, ayrımcı beklenti ve istekler körüklenmemeli. İhtiyaçtan çok daha fazla tüketmek, yakmak, eskitmek, yenilemek, atmak girdabında boğulmamalı, her bakımdan tüketici yaşama biçimine sırt çevirmeli. Üretme, tasarruf, yatırım, paylaşma öne çıkarılmalı. Yaşamak için tüketmeli, tüketmek için yaşanmamalı."



Dr. Öğretim Üyesi Hasan Yazıcı

TEXWORLD PARIS 2026 SPRING

Paris - Fransa
2 - 4 Şubat 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



MODANIN BULUŞMA NOKTASI TEXWORLD PARİS

TEXWORLD / APPAREL

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

TÜRK TEKSTİLİ MİLLİ TREND ALANI

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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



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



Biyçeşitlilik koruma projelerine destek

BİYOÇEŞİTLİLİK azalmasını tersine çevirmek, doğa ekosisteminin restorasyonu ve bu konuda politika hedeflerinin desteklenmesine katkı sağlayacak uluslararası projeler için çağrıya çıktı.

TÜBİTAK'tan alınan bilgiye göre, Ufuk Avrupa Programı kapsamında hayata geçirilen Avrupa Biyçeşitlilik Ortaklığı'nın (BiodivERsA+) 2025 yılı 'Ekosistem İşlevlerinin, Bütünlüğünün ve Habitat Bağlantılarının Restorasyonu-Biodivconnect' başlıklı çağrısı açıldı.

40 ülkeden 81 üyesi bulunan ortaklık, 2050'ye kadar insanların doğayla uyum içinde yaşamasının sağlanmasını hedefliyor. Çağrı için 7 Kasım'a kadar başvurulabilecek.



TürkŞeker'in şeker pancarı alım fiyatı güncellendi

TARIM ve Orman Bakanlığı, 2025-2026 üretim yılı şeker pancarı alım fiyatının kota tamamlama primiyle birlikte ton başına 3 bin 100 lira olarak yeniden belirlendiğini duyurdu.

Bakanlığın Nsosal hesabından, Türkiye Şeker Fabrikaları A.Ş.'nin (TürkŞeker) 2025-2026 üretim yılı pancar alım fiyatına ilişkin bilgi verildi.

Buna göre, 30 Eylül'de ton başına kota tamamlama primi dahil 2 bin 975 lira olarak belirlenen şeker pancarı alım fiyatı, 3 bin 100 lira olarak güncellendi.



Yabancı plakalı araçlara cezasını ödeme zorunluluğu

RESMÎ Gazete'de yer alan karara göre mevzuata aykırı hareket eden yabancı plakalı taşıtlara yetkili kurumlarca idari para cezası karar tutanağı düzenlenecek. Yabancı plakalı taşıtlara ait idari para cezalarının Muhasebat Genel Müdürlüğü sistemi üzerinden bildirilmesi halinde, cezanın tahsili gerçekleşmeden aracın yurt dışına çıkışına gümrük idaresince izin verilmeyecek.

Hazine ve Maliye, İçişleri, Ticaret ile Ulaştırma ve Altyapı bakanlıklarınca hazırlanan bu yönetmelik, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Yurt dışı fuar organizasyonlarına yeni şartlar

Yurt dışında fuar düzenleyen organizatörlere yönelik yeni kriterler getirildi. Buna göre hâlihazırda faaliyet gösteren organizatörler, getirilen yeni şartlara 1 Haziran 2026 tarihine kadar uyum sağlamak zorunda olacak.

YURT Dışında Fuar Düzenlenmesine ve Değerlendirilmesine İlişkin Tebliğ, yurt dışında fuar düzenleyen organizatörlere yönelik yeni kriterler getiriyor. Tebliğ kapsamında, hâlihazırda faaliyet gösteren organizatörler, getirilen yeni şartlara 1 Haziran 2026 tarihine kadar uyum sağlamak zorunda olacak. Bu tarihe kadar yükümlülüklerini yerine getirmeyen firmaların belgeleri geçersiz sayılacak.

Söz konusu değişiklikler, 7 Ekim 2025 itibarıyla yürürlüğe girdi. Tebliğin hükümlerini Ticaret Bakanı yürütecek. Yeni düzenlemeye göre, yurt dışında fuar düzenleme yetkisi almak isteyen firmalar artık daha sıkı koşulları karşılamak zorunda

olacak. Tebliğe göre organizatör firmaların;

- 500 bin dolar teminat yatırmaları veya aynı tutarda banka teminat mektubu sunmaları,
- En az beş üniversite mezunu personel istihdam etmeleri,
- Bu personelin en az üçünün yabancı dil yeterliliğini (YDS C seviyesi veya dengi) belgelemesi,
- ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi Belgesine sahip olmaları gerekecek.

Bu koşulları sağlayan firmalara, Ticaret Bakanlığı tarafından değerlendirme sonucunda geçici belge düzenlenebilecek.

MİLLÎ KATILIM ORGANİZASYONLARI

Tebliğ, Milli Katılım Organizasyonları ve Yabancı Firma



Katılımlı Sektörel Fuarlar için de yeni kurallar getirdi. Buna göre;

- Milli Katılım Organizasyonları, en az 10 Türk firmasının katılımıyla düzenlenecek.
- Katılımcı sayısının bu sayının altına düşmesi durumunda, aynı organizatöre bir sonraki yıl aynı fuar için izin verilmeyecek.
- Yabancı Firma Katılımlı Fuarlar'da ise katılımcı sayısının en az 20 olması ve yabancı katılımcı

oranının yüzde 20'nin altına düşmemesi zorunlu olacak.

■ Belirlenen şartları yerine getiremeyen veya eksik belgelerle işlem yapan organizatörlerin belgeleri iptal edilecek.

■ Bu durumda firmalar, bir yıl boyunca yeniden belge başvurusunda bulunamayacak.

■ Ayrıca iki kez belgesi iptal edilen organizatörlerin başvuruları beş yıl süreyle değerlendirilmeye alınmayacak.

Malezya'yla STA'da menşei kararı

TİCARET Bakanlığı'nın hazırladığı, Türkiye-Malezya Serbest Ticaret Anlaşması (STA) Çerçevesindeki Ticarete Eşyanın Tercihli Menşeinin Tespiti Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Buna göre, ithalatçı ülke yetkili makamu, eşyanın tercihli tarife uygulamasına uygunluğunu kendi iç mevzuatı, düzenlemeleri veya idari uygulamalarıyla uyumlu olarak kontrol edebilecek.

Kontrol sonucu eşyanın menşeinin yanlış beyan edildiğinin tespit edilmesi halinde fark vergiler tahakkuk ettirilecek, teminat alınmışsa irat kaydedilecek ve ceza uygulanacak.

İSTENEBİLECEK BİLGİ VE BELGELER

İthalatın gerçekleştiği gümrük müdürlüğü, yükümlüden Menşe Kuralları İthalatçı Bilgisi Formu'nun doldurulmasını talep edebilecek. İthalatçı veya yetkili kanuni temsilcisi,

gümrük müdürlüğünce iletilen talep yazısının tarihinden itibaren 90 gün içinde formu doldurarak talepte bulunan gümrük müdürlüğüne ibraz edecek.

Ayrıca, Menşe Kuralları İthalatçı Bilgisi Formu'nun süresi içinde sunulmaması halinde fark vergiler tahakkuk ettirilecek, teminat alınmışsa irat kaydedilecek ve ceza uygulanacak.





NEVZAT AYAZ

Eminönü Gayrimenkul Uzmanı

Ticari Gayrimenkulün Kalbi

Eminönü

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



QR KODLA BİZE BAĞLANIN

HER GÜN 250 YENİ ŞİRKETİN BİLGİLERİNİ ALIN



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

İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için **QR kodu taramanız** ya da bilgisayarınızda https://www.ito.org.tr/documents/QR_CODE/0208ekim.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.



Altında ‘bekle-gör’ dönemi

Fed’in faiz indirimi beklentileri ve jeopolitik gerilimler altın fiyatlarını rekor seviyelere taşıdı. Fiyatlarda düzeltmeler olabileceğini değerlendiren analistler, ‘bekle-gör’ stratejisinin daha güvenli olduğunu belirtti.

YAŞAR KAYA

ALTIN fiyatları, küresel ekonomide yaşanan belirsizliklerden etkileneceği devam ediyor. Piyasaların gündeminde, Fed’den beklenen faiz indirimleri, ABD’de hükümetin kapanma süreci, merkez bankalarının altına olan ilgisi, Fransa’da hükümet krizi ve bazı bölgelerdeki jeopolitik gerilimler var. Yatırımcıların ‘güvenli liman’ arayışının artmasıyla altın fiyatlarında hem gram hem de ONS tarafında yeni zirveler görüldü. Altın ve gümüşteki agresif yükseliş, uzmanlara göre bir düzeltme riskini de beraberinde getiriyor. Tarihi zirvelerde işlem gören değerli metaller için ‘kusa vadede alım zamanı değil’ uyarısı yapan analistler, kâr satışı olasılığının her geçen gün güçlendiğini ve yatırımcıların uzun vadeli plan yaparak portföylerini çeşitlendirmesi gerektiğini belirtiyor.

DÜZELTMELER OLABİLİR

Altın ve Para Piyasaları Uzmanı İslam Memiş, ons altın ve ons gümüşün tarihi rekor seviyelerde olduğunu belirterek, “Dikkat etmekte fayda var. Burada düşüş yönlü beklentimiz devam ediyor” dedi. Uluslararası piyasalarda ons altının 3.950 doları, ons gümüşün ise 48 doları gördüğünü ifade eden Memiş, düşüş yönlü beklentilerinin ve kâr satışı ihtimalinin kısa vadede devam ettiğini söyledi. Memiş, “İlk kez alacaklar için altın ve gümüş tarafını çok da önermiyoruz. Burada teknik olarak bir satış, kâr realizasyonu gelebilir. Bu tarafta altın ve gümüş almak isteyen



yatırımcının bence iki kez düşünmesi lazım. Çok riskli bir fiyatlamadan geçiyor” değerlendirmesinde bulundu.

Gram altının şu an 5.482 lira seviyesinde olduğunu belirten Memiş, ons altındaki olası bir geri çekilmenin gram altına da yansıtacağını ve teknik bir düzeltme beklediklerini kaydetti. Memiş, “Şu anda altın ve gümüş almak için uygun bir hafta, uygun bir zemin olmadığını düşünüyoruz” diye konuştu.

TEKNİK UZAK BİR FİYATLAMA

Yılsonu tahminlerinin sürekli revize edildiğini ve artık revize edilecek bir durum kalmadığını belirten İslam Memiş, fiyatlamaların teknik ve mantıktan uzak olduğunu vurguladı. Memiş, şunları kaydetti: “Altın fiyatlarını şu anda izliyoruz. Çünkü neyin ne

olacağı belli değil. Teknik olarak veya mantık olarak bir seviye olsa orayı bekleriz ama teknik ve mantıktan uzak bir fiyatlama içinde. Evet, 2026 yılına ilişkin yükseliş yönlü beklentimiz yine devam ediyordu. 6.350 lira gram altın tarafında, 4.250 dolar da ons altın tarafında. Ama bu kısa vadeli yükselişlerin bu kadar

olacağını beklemiyorduk.”

Altın/gümüş rasyosunun 81 seviyesinde olduğunu ve 85’e kadar teknik bir toparlanma görülebileceğini ifade eden Memiş, “Bu da gümüşü oldukça ucuzlatır. Yani gümüş tarafında altına kıyasla biraz daha negatif ayrışma beklendiğimizi söyleyebilirim. Altın ve gümüş tarafındaki negatif beklentimiz devam ediyor” dedi. Memiş, gümüşün ons fiyatıyla ilgili de “Gümüş ons 48.36 dolar seviyesinde. Altındaki öngörüm gümüş tarafında da geçerli. Düşüş bekliyorum” dedi.

Portföyünüzü çeşitlendirin

Hem küresel hem de yurt içi piyasalarda ciddi bir belirsizlik olduğunu ifade eden İslam Memiş, yatırımcılara uzun vadeli plan yapmalarını ve birikimlerini çeşitlendirmelerini tavsiye etti. Memiş, “Bu belirsiz dönemlerde altın ve gümüş gibi değerli metaller biraz daha agresif, biraz daha sağlıklıysa yükseldi. Burada biraz daha beklemek gerektiğini düşünüyorum. Altın ve gümüş tarafında kâr satışları gelme olasılığı her geçen gün güçlenmeye devam ediyor” dedi.

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

Uluslararası emtia piyasaları



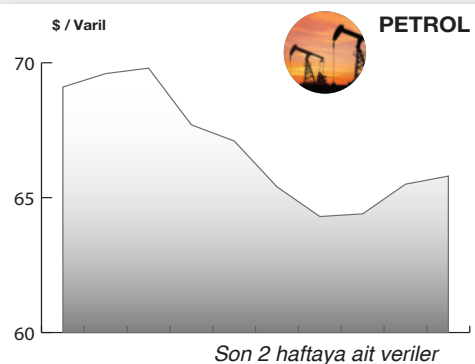
		Değişim %		
ENERJİ		Güncel	Haftalık	Yıllık
	Petrol (Brent, \$/Varil)	65.8	-1.9	-13.9
	Doğalgaz (ABD, \$ /MMBtu)	3.48	4.8	27.5
	Doğalgaz (TFF, EURO/MWh)	33.2	5.9	-13.6
	Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Avustralya, 6.000 KCal/kg)	104.8	-1.8	-30.5
METALLER	Altın (\$/Ons)	4.031	4.3	54.6
	Gümüş (\$/Ons)	48.6	3.4	58.3
	Platin (\$/Ons)	1.651	5.4	69.0
	Bakır (\$/Ton, COMEX)	10.642	4.0	8.4
	Alüminyum (\$/Ton)	2.742	2.7	3.2
	İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton) *	413	0.0	-16.5
	Demir Cevheri (Çin, \$/Ton)	104.2	-1.0	-7.3
	Kurşun (\$/Ton)	1.953	-0.2	-6.9
	Kalay (\$/Ton)	36.572	5.2	7.3
	Çinko (\$/Ton)	3.085	3.7	-2.2
TARIM ÜRÜNLERİ	Lityum (\$/Ton)	9.900	-10.3	-25.4
	Nikel (\$/Ton)	14.978	-0.6	-16.2
	Buğday (\$/Ton)	185	-0.4	-14.6
	Mısır (\$/Bushel)	4.19	0.2	-1.6
	Pirinç (\$/Ton)	242	-1.7	-13.1
	Pamuk (\$/Lb)	0.65	3.2	-10.0
	Kakao (\$/Ton, Londra)	5.733	-9.9	-12.9
	Kahve (\$/Lb)	3.81	0.5	53.6
	Şeker (\$/lb)	0.16	4.9	-24.0
	Kereste (\$/m³)	260	0.7	17.4
	Ayçiçek Yağı (USD/Ton)	1.395	3.4	14.0
	Palmiye Yağı (\$/Ton)	1.044	2.2	1.7
	Baltık Kuru Yük Endeksi	1.947	-12.3	2.1
	Emtia Endeksi (CRB Index)	374	-0.3	10.0

* 30 Eylül itibarıyla

Veriler, 7 Ekim 2025 itibarıyla düzenlenmiştir.

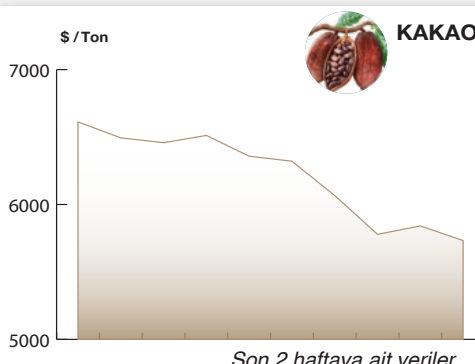
Not: Sayfada yer alan bilgiler yatırım tavsiyesi değildir. Yatırım danışmanlığı kapsamında değerlendirilemez.

En hareketli ürünler



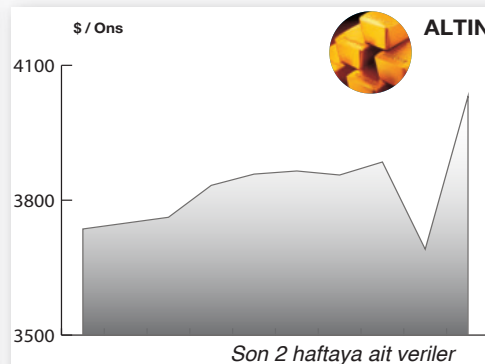
ABD’den rekor üretim

64 dolara kadar gerileyen Brent petrolü, haftayı yüzde 1.9 düşüşle kapattı. OPEC+ ülkelerinin beklentilerin altında üretim artışına gitmesi, düşük seviyelerden destek bulmasına neden oldu. Ancak Rusya’nın petrol ihracatının kısıtlamalarına rağmen son dört haftada 16 ayın en yükseğine çıkması, fiyat üzerinde baskı yaratıyor. Uluslararası Enerji Ajansı da ABD’nin petrol üretiminin bu yıl rekor seviyeye yükseleceğini açıkladı. ABD’nin petrol stokları, geçtiğimiz hafta 2.78 milyon varil arttı.



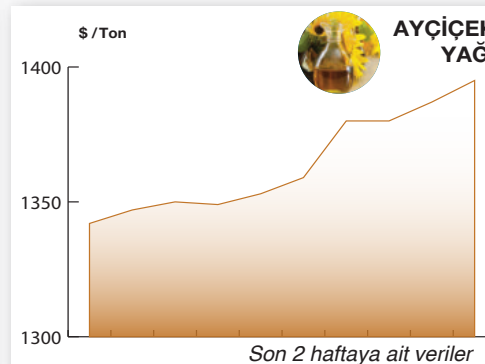
Üretim yüksek

Kakao fiyatlarında rekor fiyat seviyeleri geride kaldı. Geçtiğimiz hafta yüzde 9.9 gerilemeyle yaklaşık 1.5 yıl önceki fiyatlara döndü. Küresel kakao stoklarında görülen rahatlama ve batı Afrika’da kakao üretimine ilişkin olumlu bir havanın oluşması, düşüşün önemli nedenleri arasında. Ayrıca Fildişi Sahili ve Gana’da hükümetlerin üreticilere verilen kakao fiyatında yüzde 12 ila yüzde 55 artışa gitmesinin üreticilerin elindeki ürünü pazara getirmesine ve daha fazla üretim yapılmasına neden olması bekleniyor.



Belirsizlik arttı

Altın fiyatları, geçtiğimiz haftayı yüzde 4.3 artışla 4 bin 31 dolardan kapattı. ABD’de bütçe krizinden dolayı kritik ekonomik verilerin açıklanamaması tedirginliği artırıyor. Fransa’da devam eden hükümet krizi ve Japonya’da yaşanan başbakan değişikliği de belirsizliklerin ve dolayısıyla değerli metallere talebin artmasına neden oluyor. Merkez bankalarının altın alımının devam etmesinin yanı sıra borsalarda işlem gören altına dayalı yatırım fonlarına Eylül ayında son 3 yılın en yüksek girişi oldu.



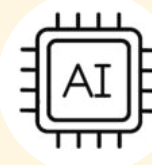
Rusya’dan vergi

Ayçiçeği yağı fiyatları, yüzde 3.4 artışla beraber son 3 yılın en yüksek seviyesine çıktı. Arzın azalması, alternatif yağlara olan talep ve Rusya’nın ayçiçeği yağı ihracatına uyguladığı vergileri yükseltmesi, artışın en önemli nedenleri olarak öne çıkıyor. Ukrayna’da düşük üretim ve lojistik sıkıntıları sonucu ayçiçeği yağı ihracatı önceki sezonun oldukça altına kaldı. Ayrıca Avrupa genelinde yaşanan kuraklık nedeniyle ay çekirdeği, dolayısıyla ayçiçeği yağı üretiminde düşüş bekleniyor.

VERİLERLE BAKIŞ

YAPAY ZEKA İSTATİSTİKLERİ

TÜİK tarafından açıklanan yapay zeka istatistiklerine göre, yapay zeka teknolojilerini kullanan girişimlerin sayısı 2021 yılında yüzde 2.7 iken 2025 yılında yüzde 7.5’e yükseldi. Büyüklük açısından ise 2025 yılında 10-49 çalışanı olan girişimlerin yüzde 6.6’sının, 50-249 çalışanı olanların yüzde 9.6’sının ve 250’nin üzerinde çalışanı olan işletmelerin ise yüzde 24.1’inin yapay zeka kullandığı açıklandı. En fazla yapay zeka kullanan sektör yüzde 47.1 ile bilgi ve iletişim sektörü olurken onu yüzde 21.1 ile finans ve sigorta faaliyetleri takip etti. En az yapay zeka kullanan sektör yüzde 3.9 ile inşaat sektörü oldu. Herhangi bir yapay zeka teknolojisi kullanmayan, ancak kullanmayı düşünen girişimlerin oranı ise yüzde 9.



ENFLASYON

TÜİK verilerine göre Tüketici Fiyat Endeksi, Eylül ayında yıllık yüzde 33.29, bir önceki aya göre ise yüzde 3.23 artış gösterdi. Son 12 aydaki ortalama artış yüzde 38.36, 2024 yılının Aralık ayına göre değişim ise yüzde 25.43 düzeyinde. En yüksek oranlı artış yüzde 66.1 ile eğitim kalemünde olurken onu yüzde 51.36 ile konut sektörü takip etti. En düşük oranlı artış ise yüzde 9.8 ile giyim ve ayakkabı kalemünde gerçekleşti. Aylık olarak en yüksek oranlı artış yüzde 8.6 ile alkollü içecekler ve tütün kalemünde olurken en düşük oranlı artış ise yüzde 0.56 düşüş ile giyim ve ayakkabı kalemünde oldu. Ağustos ayında üretici fiyat endeksi yıllık yüzde 26.59, aylık ise yüzde 2.52 artış gösterdi.



TAŞIT İSTATİSTİKLERİ

Ağustos ayında trafiğe kaydı yapılan taşıt sayısı 215 bin 130 olurken bu rakam bir önceki aya göre yüzde 16.4 azalmaya karşılık geliyor. Trafiğe kaydı yapılan taşıtların yüzde 44.1’ini otomobil, yüzde 43.9’unu motosiklet, yüzde 8’ini kamyonet, yüzde 1.5’ini traktör, yüzde 1.4’ünü kamyon, yüzde 0.7’sini minibus, yüzde 0.3’ünü otobüs ve yüzde 0.1’ini özel amaçlı taşıtlar oluşturdu. Ağustos ayında 94 bin 989 adet taşıtın devri yapılırken yılın 8 ayında trafiğe kaydı yapılan taşıt sayısı toplamı ise 1 milyon 562 bine ulaştı.



KAPASİTE RAPORLARI

TOBB verilerine göre, 2025 yılı Eylül ayında onaylanan sanayi kapasite raporu sayısı bir önceki yılın Eylül ayına göre yüzde 9.2 artışla 4 bin 493 olarak gerçekleşti. Toplam kapasite raporu sayısı ise yüzde 0.4 artış göstererek 95 bin 593 oldu. Aktif kapasite raporlarına göre Ağustos ayında toplam çalışan sayısı yüzde 0.5 artışla 3 milyon 861 bin 545’e ulaştı.



2026'da ithalat hedefi de koymalıyız

“Sadece ithalat, ihracat rakamını takip ederek gerçekçi bir resim çizmemiz mümkün değil. 2026'ya geçerken Türkiye olarak ithalat hedefi de koymalıyız.”

“İstanbul'daki oteller Avrupa ölçeğine göre hâlâ çok ucuz. Avrupa'da bir kasabadaki 3 yıldızlı otel fiyatına İstanbul'da 5 yıldızlı otelde kalabilirsiniz. Otel fiyatlarında hâlâ bir toparlanma olmadı.”

“2033 yılına kadar filosunu 813 uçağa çıkarma planlaması yapan Türk Hava Yolları, tabii ki Boeing'den de uçak alacak.”

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, “Dış ticaret açığını küçültmek zorundayız, büyütme lüksümüz yok. Burada sadece ithalat, ihracat rakamını takip ederek gerçekçi bir resim çizmemiz mümkün değil. 2026'ya geçerken Türkiye olarak ithalat hedefi de koymalıyız” dedi.

Avdagiç, gazetecilere yaptığı açıklamada iş dünyasının gündemindeki konuları değerlendirdi. Mal ihracatındaki açığın 85-90 milyar dolar mertebesinde olmasını beklediklerini belirten Şekib Avdagiç, “Bence en dikkat etmemiz gereken konu bu. Yani Türkiye'nin son 150 yıldır dış ticaret açığını kapatamaması. Başımıza ne geldiyse bundan dolayı geldi. Bizim ihracatımız, ithalatımızın 85 milyar dolar altında olduğu için ihracatımızı yüzde 10, ithalatımızı da yüzde 7 artırdığımız zaman mutlak değeri olarak ikisi de aynı artıyor” diye konuştu.

Mal dış ticareti açığının bir kısmının hizmet ihracatıyla kapatıldığını vurgulayan Avdagiç, hizmet ihracatının bu sene bazı sektörlerdeki olumsuzluklara rağmen belli bir seviyede gittiğini söyledi. Avdagiç, “Cumhurbaşkanımızın 3 Ocak'ta mal ve hizmet ihracatı ile ilgili verdiği hedeflere ulaşacağız” şeklinde konuştu.

DİŞ TİCARET AÇIĞINI BÜYÜTME LÜKSÜMÜZ YOK

İTO Başkanı Avdagiç, 2026 yılına doğru giderken ihracatta olduğu gibi ithalatla ilgili de hedefler koyulması ve bunların takip edilmesi gerektiğini dile getirerek, şunları kaydetti: “Dış ticaret açığını küçültmek zorundayız, büyütme lüksümüz yok. Burada sadece ithalat, ihracat rakamını takip ederek gerçekçi bir resim çizmemiz mümkün değil. 2026'ya geçerken Türkiye olarak ithalat hedefi de koymalıyız. Türkiye'nin ithalat ve ihracat rakamları hem mal hem de hizmet ticareti tarafında elbette çok yakın takip ediliyor. Ticaret Bakanımız Ömer Bolat her sunumunda mal ihracatını, mal ithalatını,



hizmet ihracatını, hizmet ithalatını ortaya koyuyor. Bizim, ihracat için hedeflerimiz var ama ithalat için koyduğumuz bir hedef yok. İthal ettiğimiz ürünlerin bir kısmını nasıl yurt içinde üretiriz de ithalatımızı aşağıya doğru çekeriz, bu yaklaşımı önceleyen bir süreci gündeme getirmemiz gerekiyor.”

KREDİYE ULAŞMAK DAHA ÖNEMLİ

Avdagiç, İstanbul iş dünyasının amasız, fakatsız, lakinsiz enflasyonun düşürülmesi gerektiği konusunda mutabık olduğunu, ancak piyasa yansımaları konusunda beklentilerinin karşılanmasını talep ettiklerini belirtti. Bu beklentiler arasında en önemlisinin özellikle KOBİ'lere yönelik kredi tahsislerinin kredi kısıtlamaları dışında bırakılması olduğunu aktaran Avdagiç, “Bununla ilgili alınmış bazı kararlar var. Bankalar, bu çerçevenin kendilerini zorladığını ifade ederek KOBİ'lere yeterli kredi plase edemiyorlar. Krediyeye ulaşma konusu, şu anda kredi maliyetinden de daha önemli bir konu” diye konuştu.

İSTANBUL'DA OTEL FİYATLARI UCUZ

İTO Başkanı Avdagiç, “Almanya'da Anuga Gıda Fuarı'nda bakliyat ihracatçısı büyük bir firmamızla detaylı bir görüşme yaptık. 'Ben, ihtiyacımın tamamını yurt içindeki üreticiden karşılayıp, işleyerek ihracat yapıyordum. Şu anda ihracatımın yüzde 80'ini, yurt dışından tedarik ettiğim ürünleri Türkiye'de işleyip paketleyerek gerçekleştiriyorum” diyor. Bir katma değer muhakkak oluşuyor ama Türkiye, döviz bazında baktığınız zaman bu anlamda pahalı hale geldi. Dengeyi kaybetmememiz gerekiyor” diye konuştu.

Gastronomi fiyatlarının aksine İstanbul'daki otel fiyatlarının Avrupa ölçeğine göre hâlâ çok ucuz olduğunu belirten Avdagiç, “Avrupa'da bir kasabadaki 3 yıldızlı otel fiyatına İstanbul'da 5 yıldızlı otelde kalabilirsiniz. Otel fiyatlarında hâlâ bir toparlanma olmadı” dedi.

ABD ile dengeyi sağlamak için elimize koz geçti

İTO Başkanı Avdagiç, ABD ile yapılan LNG satın alım anlaşmasına değinerek, “Türkiye, halihazırda bir LNG ithalatçısı. Mevcut bir yerden LNG alacağız, bir de Amerika'dan alacak değiliz ki. Biz bunu 'replace' ediyoruz, yani yerine koyuyoruz. Değişen dünya dengelerine bağlı olarak enerji tedarik kaynaklarımızı çeşitlendiriyoruz. Ben pozitif gözle bakıyorum. Boeing, zaten paketin içinde olan, döngünün içinde olan bir alım. LNG, burada yeni bir şey. ABD ile çok hızlı bir şekilde dengeyi sağlamak için bizim elimize bir koz geçti” dedi.

Avdagiç, “Amerikan makamlarının bize uyguladıkları birtakım vergilerle ilgili daha avantajlı bir statü kazanmamız için elimize bir koz geçtiğini düşünüyorum. Trump, şu anda ticaret dengesi Amerika'nın aleyhine olanlara, çok ciddi vergi oranları koyuyor. Hızlıca bir iyileşme ve geri çekim olmasını bekliyoruz. Bu konuda Ticaret Bakanlığımız da çalışıyor. Dolayısıyla ben bunu ABD ile ticaretimizi büyütme konusunda bir fırsat olarak görüyorum. Tabii çok çalışmamız lazım. Kimse altın tabakta ben size satıyorum, ben de sizden alacağım demiyor. Ama bir fırsat penceresi açıldığını düşünüyorum” değerlendirmesinde bulundu.



THY, tabii ki Boeing'den uçak alacak

Başkan Avdagiç, Türk Hava Yolları'nın Boeing ile yaptığı uçak satın alım anlaşmasına yönelik bir soruya ilişkin, şunları söyledi: “2033'e kadar filosunu 813 uçağa çıkarma planlaması yapan THY, tabii ki Boeing'den uçak alacak. Burada bir filoyu büyütme, bir de filo yenileme süreci var. Üç sebepten dolayı hem yacit tasarrufu hem yolcu memnuniyeti hem bakım maliyetinin azaltılması ve işletme maliyetlerinin düşürülmesinden dolayı filonuzu yeniliyorsunuz. THY bu kadar başarılı bir ivme yakalayıp büyürken bu tartışmaların haklı hiçbir tarafı olamaz.”

Boeing'in Türkiye'den daha fazla parça satın almasının mümkün olup olmadığına yönelik bir soru üzerine Avdagiç, “Boeing, Türkiye'den belli oranlarda parça alıyor. TUSAŞ, bu konuda ciddi şekilde hem Boeing'in hem Airbus'un tedarikçisi. Bunun dışında Türkiye'den alım yaptığı başka özel sektör firmaları da var. Bunların sayısını artırmamız lazım” diye konuştu.



NRW'DE TIBBİ TEKNOLOJİ: EZBER BOZAN. HAYAT KURTARAN.

EUROPE'S ||| HEARTBEAT

► Bize katılın! Almanya ekonomisinin güç merkezi Kuzey Ren-Vestfalya'yı (NRW) keşfedin! Yenilikçi şirketlerin ve 100'den fazla araştırma enstitüsünün, geleceğin tıp teknolojilerini şimdiden gerçeğe dönüştürdüğü yer. NRW'ye hoş geldiniz!

www.nrwglobalbusiness.com/tr



NRW.GLOBAL BUSINESS
Trade & Investment Agency

BTM girişimle-rinden Arya-AI, yapay zeka tabanlı dijital işgücü çözümleriyle şirketlerin manuel süreçlerini ortadan kaldırıyor, hatasız ve hızlı iş akışları sağlıyor. Geniş müşteri portföyüyle şirketlerin verimliliğini artıran girişimin hedefi, küresel pazarın buluşma noktası olmak.



Girişimin kurucusu **Ufuk Peker**, **Antalya Ticaret ve Sanayi Odası** tarafından düzenlenen **Cumhuriyetin 100. Yıl Ödüllerinde 'Dijital Dönüşüm Ödülü'** aldı.

Dijital işgücüyle verimliliği artırıyor

BAHAR DAĞAŞAN

BTM girişimlerinden Arya-AI, şirketlerin manuel süreçler, veri girişi ve karar alma gibi alanlarda yaşadığı verimsizlikleri ve yüksek hata oranlarını çözmeyi hedefliyor. Geliştirilen dijital işgücü platformu; tekrar eden, veri ağırlıklı ve insanların kimi zaman sezgileriyle karar vermelerini gerektiren görevleri üstlenerek iş akışlarını dönüştürüyor. Finans, lojistik, satın alma gibi farklı departmanlarda bütünleşmiş

olarak çalışabiliyor ve süreçleri optimize ederek daha hızlı ve doğru karar alınmasını sağlıyor. Çalışanlar daha stratejik ve yaratıcı işlere odaklanırken, Arya-AI operasyonel yükleri hatasız yürütüyor, süreçleri sürekli iyileştiriyor ve organizasyonların daha çevik, verimli ve ölçeklenebilir bir yapıya geçmesine imkân tanıyor.



Ufuk Peker
Arya-AI kurucu ve CEO'su

SIFIR HATA PRENSİBİ

Girişimin kurucusu ve CEO'su Ufuk Peker, Arya-AI'nın yalnızca tekrarlayan görevleri değil, karar gerektiren karmaşık süreçleri de üstlenebilen hibrit mimarisiyle şirketlere hız, verimlilik ve sıfır hata prensibi sağladığını söyledi. İki mühendisle başlayan girişimcilik yolculuğunun bugün 15 kişilik bir ekibe ve global büyüme hedeflerine ulaştığını belirten Peker, dijital işgücü pazaryeri modeliyle her ölçekten işletmenin dönüşüm sürecine erişilebilir çözümler sunmayı amaçladıklarını kaydetti. Peker, Türkiye ve İngiltere'de faaliyet gösteren Arya-AI'nın, 30'dan fazla kurumsal müşteriye hizmet sunduğunu belirtti.

AI AGENT VE ÖZERK İŞGÜCÜ

Platform, belirli görevlere odaklı AI Agent'lar ile uçtan uca süreçleri yöneten özerk AI Workforce yapılarının birlikte çalıştığı bir sistem sunuyor. AI Agent'lar belge işleme, veri çıkarımı ve kontrol gibi mikro görevlerde uzmanlaşırken, AI Workforce yapıları satın alma, finans, lojistik gibi departmanlarda tüm süreçleri baştan sona yönetebiliyor. ERP veya diğer kurumsal sistemlerle entegrasyona gerek duymadan, insan çalışan gibi kendi kullanıcı adı ve şifresiyle bağlanabiliyor, süreçleri yönetiyor ve karar alabiliyor. Gerektiğinde insan ekip arkadaşına danışabilen sistem, organizasyonlarda insan ve dijital işgücünün uyum içinde çalışmasını sağlıyor.

MATEMATİKSEL MODELLER

Ufuk Peker, Arya-AI'yı rakiplerinden ayıran en önemli özelliği, 'karar alma süreçlerinde özel olarak geliştirilmiş matematiksel modeller kullanması' şeklinde açıkladı. Peker, sözlerine şöyle devam etti: "Girişim CTO'sunun meta-sezgisel optimizasyon algoritmaları üzerine yürüttüğü doktora çalışmaları doğrultusunda geliştirilen bu modeller, sistemin yalnızca işlemleri yürütmesini değil, aynı zamanda 'Hangi işlem en doğru olurdu?' sorusuna yanıt vererek süreçleri optimize etmesini sağlıyor. Platform, ayrıca veri analitiği yetenekleri sayesinde yapılandırılmış veriler üzerinden öğreniyor, performansı takip ediyor ve zayıf noktaları tespit ederek süreçlerin sürekli iyileştirilmesini mümkün kılıyor. Şu anda, 10 departmanda 150'den fazla görevi yönetebilen dijital çalışanları barındırıyor ve müşterilere ortalama 72 saat içinde canlıya geçme imkânı sunuyor. Bu sayede işlemler, operasyonel verimliliği artırırken daha çevik, ölçeklenebilir ve stratejik olarak güçlü bir organizasyon yapısına kavuşuyor."

Dış ticaretin gündemi haksız rekabet ve ek vergi



SENA SORKUN

İSTANBUL Ticaret Odası 21. Dönem Dış Ticaret İhtisas Komitesi'nin 7. toplantısı, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca başkanlığında gerçekleştirildi. Toplantıda dış ticarette Türk firmalarının rekabet gücünü olumsuz etkileyen konular ve çözüm önerileri konuşuldu. Toplantı gündeminde finansman maliyetlerinden ek gümrük vergilerine, kayıt dışıdan sektör-akademi işbirliğine kadar pek çok başlık yer aldı.

FİNANSA ERİŞİM

Katılımcılar, toplantıda öncelikle inşaat malzemeleri sektöründe yaşanan sıkıntıları, finansmana erişim problemini ve ek gümrük vergilerinin yerli firmalara olumsuz etkisini dile getirdi. İTO Meclis ve Komite üyeleri, ayrıca kayıt dışı faaliyette bulunanların oluşturduğu haksız rekabete dikkat çekerek, denetim araçlarının artırılması talebinde bulundu. Posta ve kargo hizmetlerindeki firmaların temsilcileri de 'Evrensel Hizmet Fonu' payının çok yüksek olduğunu belirterek, bunun özel sektör aleyhine yük oluşturduğunu kaydetti.

AKADEMİ-SEKTÖR İŞBİRLİĞİ

Toplantıya katılan İstanbul Ticaret

Üniversitesi İşletme Fakültesi Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü Başkanı Doç. Dr. Başak Erdem de üniversitenin

lisansüstü eğitim programları hakkında bir sunum yaptı. Erdem, akademi ve sektörün daha güçlü bir işbirliği kurabilmesi için ortak araştırma ve proje çalışmalarını, müfredatın ihtiyaçlara göre geliştirilmesi ve ağ oluşturma faaliyetleri üzerine önerilerde bulundu.

YAYINCILIK YÜKSELİYOR

Toplantıya, yayıncılık sektöründen de firma temsilcileri katıldı. Yayıncı sayısının arttığını ifade eden sektör temsilcileri, yeni nesil yayınevlerinin de dış ticarete açıldığını müjdesini verdi. Genç yayıncılar için mentor programlarının, disiplinler arası çalışmanın önemine dikkat çeken temsilciler, yayıncılık, basım ve dağıtım sektörünün geleceğinden ümitli olduğunu belirtti.

ÇİN YATIRIMLARI

Toplantının son bölümünde, Çin'in Türkiye'deki yatırımlarıyla ilgili düzenleme ihtiyacı dile getirildi. Sektör temsilcileri, Çinli firmaların Türkiye'de yapacakları yatırımlar için Türk işçi çalıştırma, teknoloji transferi ve ortak üretim gibi bazı şartların konulması gerektiğini ifade etti.

JEC WORLD 2026

Paris - Fransa
10 - 12 Mart 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



KOMPOZİT SANAYİSİNİN PRESTİJLİ FUARI JEC WORLD'DE YERİNİZİ ALIN!

JEC WORLD 2026 GENEL BAKIŞ

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

KATILIMA DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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



İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

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

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

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

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

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAĞIÇ

Genel Yayın Koordinatörü
Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
ÖZCAN TOKEL

Genel Yayın Yönetmeni
İlhan ÇABUKOL

Genel Yayın Danışmanı
Tamer Çerçi

Haber Müdürü
Mete Dirice

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Canan Bilgin

Yayın ve Dağıtım Sorumlusu
Dilşah Sarıhasan

Haber Merkezi
Adem Orhun, Barış Cabacı, Ertuğrul Yan, Hamit Eteevrants, Mesude Demirhan, Necmi Uysal, Servet Sena Sorkun, Sümeyra Yanış Topal

Reklam Cengiz Kazan

Grafik Osman Kuvvet

Fotoğraf Kamil Çatak

Abonelik Abdülkadir Yıldız

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

istanbulticaretgazetesi.com

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

ABONELİK:
Yıllık abone bedeli 150 TL'dir.
Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacitler 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: 10.10.2025

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 / Bahçeköy/Tel: 0212 454 30 00



Kültür ihracatının en kestirme yolu gastronomi

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, yeme içme kültürünün artık sanata dönüşmeye başladığını belirterek, gastronominin kültür ihracatının en etkin ve kestirme yolu olduğunu söyledi.



MESUDE DEMİRHAN

5. Global Gastroekonomi Zirvesi'nde konuşan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, İstanbul'un 8 bin 500 yıllık tarihini üzerinde yükselen güçlü bir gastronomi kültürü olduğunu söyledi. Yeme-içmenin vücudun ihtiyacı olan besini, enerjiyi sağlamanın ötesine geçtiği andan itibaren gastronominin devreye girdiğini belirten Avdagiç, "Gastronominin yeme-içmenin artık sanata dönüşmeye başladığı bir döneme girildi" dedi.

DÜNYAYA TANITILIYOR

Avdagiç, kongre için gelen katılımcıların şehrin kültürünü en hızlı ve etkileyici biçimde mutfağı aracılığıyla tanıyabileceğini söyleyerek, "Gastronomi, kültür ihracatının en etkin ve kestirme yoludur. Kongreler, sadece bilgi paylaşımının değil, aynı zamanda yerel lezzetlerin ve kültürel mirasın dünyaya tanıtıldığı en önemli sahne" dedi.

Şekib Avdagiç, gastronominin tek tipleşmenin, küreselleşmenin makbul olmadığı, kabul görmediği biricik alan olarak kalmayı başardığını belirterek, şunları kaydetti: "Türkiye, zengin mutfak kültürü, Evliya Çelebi'nin 50 yıllık yolculuğu boyunca kaydettiği 2 bin 246 gıda maddesiyle gerçekleştirdiği yemek sanatıyla büyük bir potansiyele ve şansa sahip. Biz bu şansı hep birlikte çok iyi kullanabilirsek, işte o zaman gastronomi, şehrimiz ve ülkemiz için ekonomik bir zenginliğe dönüşecektir. Kelebek etkisi teorisiyle olduğu gibi gastronomide elde edilen başarılar da bizim İTO ve İstanbul Kongre ve Ziyaretçi Bürosu (ICVB) olarak şehrimiz için yaptığımız çalışmalar olumlu etkiliyor. Dünyanın en çok harcama yapan turist kesimi diyebileceğimiz toplantı ve kongre katılımcıları gerçekten bu tür ayrıntılara dikkat ediyorlar. Bir şehri seçerken de bu tatların büyük etkisi oluyor."

Zirveye; İTO Yönetim Kurulu Üyesi Bahadır Yaşık da katıldı.

Lüfer İstanbul'un simgesi

TURYİD Başkan Yardımcısı ve İTO Meclis Üyesi N.Ö. Ebru Koralı'nın moderatörlüğünü yaptığı 'Tabağın ötesinde: Coğrafi işaretin sektörel ve sosyal gücü' başlıklı oturumda konuşan İTO Başkan Yardımcısı Ahmet Özer, İstanbul'un çok sayıda kültürel ve gastronomik değere sahip olduğunu belirtti. Özer, "Hangisinden coğrafi işaret alacağımıza karar vermek zordu ama Lüferin İstanbul'la özdeşleşmiş bir simge



olduğunu biliyorduk. Yaklaşık 6 yıllık bir çalışmanın ardından bu süreci tamamladık" dedi. Özer, "Lüferin göç döngüsü Karadeniz'den Ege'ye uzanıyor. Ancak aşırı avlanma nedeniyle nesli tehdit altında. Coğrafi işaret

sadece bir tescil değil, aynı zamanda bu değerleri koruma mücadelesidir. 18 santimetreden küçük balıkları tüketmeyelim. Eğer çinekop ve defne yaprağına dokunmazsak, yakın zamanda yeniden bol Lüfer yiyebiliriz" diye konuştu.

Mavi ekonomiden kültürel diplomasiye

Turizm Restoran Yatırımcıları ve Gastronomi İşletmeleri Demeği (TURYİD) öncülüğünde bu yıl beşincisi düzenlenen Global Gastroekonomi Zirvesi, gastronomi dünyasının önde gelen isimlerini, yatırımcılarını ve akademisyenlerini bir araya getirdi. 'Kesişme Noktası' temasıyla Atatürk Kültür Merkezi'nde (AKM) düzenlenen zirvede, gastronominin iklim krizi, sürdürülebilirlik, mavi ekonomi, yeşil sosyo-ekonomi ve kültürel diplomasiyle kesişen yönleri masaya yatırıldı.

İklim krizi sofralara uzandı

TURYİD Yönetim Kurulu Başkanı Kaya Demirel, gastronominin artık yalnızca keyif alanı değil, milyarlarca dolarlık ekonomiyi yöneten stratejik bir sektör olduğunu söyledi. Gastronominin tabakları aştığını ve tarlada, denizde, pazarda, kültürde, hatta politikada şekillendiğini vurgulayan Demirel, bugün sofralarda görülen her lezzetin bir ekosistemin parçası olduğunu ve bu ekosistemin artık alarm verdiğini söyledi. Demirel, şöyle devam etti: "Türkiye, son 25 yılda 2.23 derece sıcaklık artışıyla Avrupa'nın en hızlı ısınan ülkelerinden biri haline geldi. Bu tablo sadece çevresel bir kriz değil, gastronominin geleceğini tehdit eden bir kırılma. Ekonomistler de artık gıda enflasyonuna 'ısı enflasyonu' diyor. İklim krizi sofralarımıza yansıyor, artık 'Yarın neyi yiyeceğiz?' değil, 'Yarın neyi yetiştirebileceğiz?' sorusunu sormanın zamanı geldi."

Telekomünikasyonda yerli üretime destek bekleniyor

Uluslararası pazarda konumunu güçlendirmek isteyen telekomünikasyon sektörü; yerli üretim, Ar-Ge yatırımı ve rekabet gücünün artırılmasının yollarını arıyor. Bu kapsamda İTO tarafından 'Telekomünikasyon Sektör Raporu' hazırlandı.



OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası Telekomünikasyon Meslek Komitesi, 'Yerli Üretimin Desteklenmesi' konulu çalışma toplantısı gerçekleştirdi. Meclis ve Komite Üyeleri ile sektör temsilcilerinin katılımıyla Cemile Sultan Kuru Tesisleri'nde yapılan toplantının açılışını, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Murat Hazıroğlu yaptı. Hazıroğlu, 5G altyapısı, yapay zeka, nesnelerin interneti ve bulut çözümlerinin ekonomiyi hızla dönüştürdüğüne, bu dönüşümün en çok hissedildiği sektörlerin başında da telekomünikasyonun geldiğine dikkat çekti.



abonesi ve 96 milyon geniş bant abonesi bulunuyor. Bu yüksek talebe rağmen sektörümüz halen ithal teknolojiye bağımlı. Bu zorluğu aşmanın önünde, Ar-Ge alanındaki sınırlı yatırım, finansman sorunları ve küresel markalarla rekabet engelleri öne çıkıyor. Sektörümüzün bu engelleri aşip sürdürülebilir büyümesi için yerli üretimin desteklenmesi, Ar-Ge fonlarının artırılması, kamu alımlarında yerli ürünlere öncelik verilmesi ve üniversite-sanayi işbirliklerinin yaygınlaştırılması

stratejik değere sahip."

SEKTÖR RAPORU

Ayrıca toplantıda, sektörle yapılan toplantı raporları ve araştırmalardan oluşan İTO Telekomünikasyon Meslek Komitesi ve Oda'nın katkılarıyla hazırlanan 'Telekomünikasyon Sektör Raporu' kitabı tanıtıldı.

FUAR VE DESTEKLER

Toplantıda telekomünikasyon ve mobil teknolojiler sektörlerinde uluslararası fuar organizasyonları ve fuar teşvikleri konusunda bir sunum yapıldı. Ayrıca, Ticaret Bakanlığı destekleri hakkında detaylı bilgiler de verildi.

Uluslararası pazarda konumumuzu güçlendirmeliyiz

İTO Telekomünikasyon Meslek Komitesi Komite Başkanı Cemil Azun, telekomünikasyonun teknolojik dönüşümü en hızlı yaşayan sektörlerinde başında geldiğini belirterek, şunları söyledi: "Yapay zeka, akıllı şehirler, bulut sistemleri ve siber güvenlik, işimizin ayrılmaz bir parçası. Yerli üretimi artırmak, ithalat bağımlılığını azaltmak, kâr marjlarını yükseltmek, yeni teknolojilere adapte olmak amaçlarımızın başında geliyor. Bu şekilde sektörümüzü uluslararası pazarlarda daha güçlü konuma getirebiliriz."



Tüm Gayrimenkul Profesyonelleri Burada Buluşuyor!

24 EKİM, 2025 | 10:00 - 17:30

KOZYATAĞI KÜLTÜR MERKEZİ

0540 224 62 66 | www.ccim.com



KOBİ'LERİN FİNANSMAN İHTİYACINA ALTERNATİF ÇÖZÜM

- Türkiye ekonomisinin sürdürülebilir büyüme hedeflerine ulaşması için sermaye piyasalarının güçlendirilmesi ve KOBİ'lerin finansmana erişiminin çeşitlendirilmesi kritik önem taşıyor.
- Atılacak adımlarla sermaye piyasaları, banka kredilerine alternatif bir finansman kaynağı olarak KOBİ'lere uzun vadeli ve uygun maliyetli fon imkanı sunarak işletmeleri faiz baskısından kurtarabilir.
- Uzun vadeli fonlara erişim, KOBİ'lerin yatırım, inovasyon ve teknoloji kapasitesini artırırken Türkiye'yi küresel ekonomide daha rekabetçi bir konuma taşıyabilir. Uzmanlar yeni kalkınma modeli için sermaye piyasalarında yeni düzenlemelerin gerekliliğine dikkat çekti.



Sermaye piyasaları derinleşmeli

TÜRKİYE, sermaye piyasalarını derinleştirerek KOBİ'lerin potansiyelini açığa çıkarabilir ve büyüme için yeni bir finansman modeli oluşturabilir. Vergi avantajları, küçük yatırımcı koruması ve uzun vadeli fonlara erişim ile KOBİ'ler banka kredilerine bağımlılıktan kurtularak daha sağlıklı büyüme sağlayabilir. Bu adımlar, Türkiye'yi 21. yüzyılın güçlü ekonomik aktörleri arasında konumlandırabilir. Avrupa Birliği'nin 2024'te Mario Draghi liderliğinde hazırladığı "Avrupa'nın Rekabetçiliğinin Geleceği" raporu, ABD'nin güçlü sermaye piyasaları sayesinde son 25 yılda Avrupa'nın önüne geçtiğini vurguluyor. Türkiye için bu bulgular hem uyarı hem de fırsat niteliği taşıyor.



Mete DIRİCE

KOBİ'LERİN KREDİLERE BAĞIMLILIĞI AZALMALI

Türkiye'de KOBİ'ler finansman ihtiyaçlarının büyük kısmını banka kredileriyle karşılıyor. Ancak faiz oranları ve kısa vadeli borçlanma, çoğu zaman işletmeleri mali baskı altına sokuyor. Hisse senedi, tahvil ve alternatif yatırım araçlarıyla sermaye piyasaları KOBİ'lere daha esnek ve sürdürülebilir kaynaklar sunabilir. Uzun vadeli fonlara erişim, sadece nakit akışını rahatlatmakla kalmaz; yatırımları, inovasyonu ve teknolojiye ayrılan bütçeyi de artırır.

VERGİ TEŞVİKLERİ VE YATIRIMCI KORUMASI ŞART

Bu modelde sermaye piyasalarını cazip hale getirmek için vergi avantajları kritik rol oynuyor. Halka arz süreçlerinde KOBİ'lere özel vergi indirimleri uygulanabilir. Küçük yatırımcıyı koruyan düzenlemeler ise piyasaya olan güveni güçlendirir. Özellikle piyasada oluşan hareketlere karşı daha şeffaf, adil ve güvenli bir yatırım ekosistemi, bireysel yatırımcıların piyasaya katılımını artırabilir.

KALKINMADA SERMAYE PİYASALARININ YERİ

Sermaye piyasalarının derinleşmesi, Türkiye için yalnızca KOBİ'ler değil, tüm ekonomi açısından yeni bir kalkınma modeli anlamına geliyor. Bu model; özel sektör yatırımlarını teşvik ederek inovasyon ve teknolojiye kaynak aktarımını destekleyen, bölgesel kalkınmayı hızlandıran ve istihdamı artıran bir mekanizma şeklinde çalışacak. Türkiye, Draghi raporundaki Avrupa'nın eksikliklerinden ders çıkarması durumunda, yeni düzenlemelerle küresel ekonomide daha güçlü bir aktör olabilir.

FİNANSMAN YETERSİZLİĞİ KÜRESEL SORUN

Prof. Dr. Kerem Alkin, küresel ölçekte KOBİ'lerin uluslararası rekabette ayakta kalabilmeleri için kendilerini yenilemek ve yeni kapasite yatırımı gerçekleştirmek için ulaşmaları gereken finansman imkanı açığının 9 trilyon dolara dayandığını dikkat çekerek, "Bu düşündürücü rakam, küresel ölçekte geleneksel KOBİ finansman metodu olan bankacılık suretiyle finansmanın artık yetersiz olduğunu; bu nedenle önde gelen ekonomilerin, bilhassa aralarında Türkiye'nin de yer aldığı yükselen E7 ekonomilerinin KOBİ'lerin finansmanı için para piyasası araçlarının yanı sıra sermaye piyasası araçları ve mekanizmalarını derinleştirmeleri gerektiğine işaret ediyor" dedi. Alkin, "ABD'de reel sektörün finansmana erişimi adına sermaye piyasası üzerinden ihraç edilen finans dışı şirket ve firmaların tahvil borçlanma miktarı 3.3 trilyon doları geçti. Bir başka gelişmiş ekonomi piyasası olan Avrupa Birliği'nde aynı rakam 1 trilyon doları zor buluyor. Bu nedenle KOBİ'ler için sermaye piyasası kaynaklarından yararlanmak



Prof. Dr. Kerem Alkin

için sadece halka arz ve hisse senedi ihracı değil, aynı zamanda tahvil ihracı yoluyla da kaynak kullanılabiliyor" diye konuştu.

KÜRESEL REKABET İÇİN DAHA FAZLA ROL

Küresel ölçekte KOBİ'lerin ticaretin yüzde 90'ını gerçekleştirdiğini belirten Prof. Alkin, sözlerini şöyle sürdürdü: "KOBİ'ler, istihdamın yüzde 50'sini bünyelerinde taşıyor ve GSYH'nin yüzde 40'ını üretirken kıymetli bir katma değer ortaya koyuyor. Toplam finansman imkanının ise sadece yüzde 19'unu kullanıyorlar. Bunda, uluslararası bankacılık kriterleri manzumesi olan Basel II ve Basel III kurallarında, bankaların KOBİ'lere kullandıkları krediler için daha fazla karşılık ayırmaları zorunluluğu nedeniyle kaynak maliyetini etkin kullanmak adına KOBİ'lere kredi verme konusunda çekimser davranmalarının etkisi büyük. Bu temel gerçekten hareketle, dünyanın önde gelen 40 ekonomisinde KOBİ'lerin finansmanında sermaye piyasalarının daha fazla rol üstlenmesi elzemdir."

KURUMSAL YATIRIMCI RÖLESİ

Alkin, "Sermaye piyasasının derinleşmesinin en temel unsurlarından biri, kurumsal yatırımcıların piyasa işlem hacmine değerli bir katkı sağlamasıdır. Bu nedenle başta bireysel emeklilik fonları olmak üzere hisse senedi fonları, tahvil ve benzeri sermaye piyasası yatırım araçlarına yönelik fonlar ve portföy yönetiminin gelişmesi kritik önemdedir. Bunun yanı sıra profesyonel sermaye piyasası aracılık hizmetinin özendirilmesi de elzemdir" dedi.

YATIRIMCI GÜVENİ GÜÇLENDİRİLMELİ

Prof. Dr. Kerem Alkin, yatırımcı güveninin güçlendirilmesi konusunda ise şu değerlendirmeyi yaptı: "Sermaye Piyasası Kurulu'nun bilhassa sosyal medya aracılığıyla yapılan manipülasyonları bertaraf

etmesi, yatırımcıyı yanlış yönlendirmeye veya aldatmaya yönelik bireysel ve organize eylemlere karşı yakalama ve cezalandırma süreçlerini hızlandırması ve cezaların misliyle artırılmasına yönelik yeni ve ek düzenlemeler yapılması bir gereklilik olarak öne çıkıyor. Yatırımcı mağduriyetini engelleyen geniş kapsamlı düzenleme ve uygulamalar, sermaye piyasası ve Borsa İstanbul'a olan güveni artırarak KOBİ'lerin sermaye piyasasına açılımını da cesaretlendirecektir."

KAMU DESTEKLERİ ARTMALI

Alkin, "KOBİ'lerin sermaye piyasası kaynak ve imkanlarından yararlanmalarını teşvik edecek vergi düzenlemelerinin önemli olduğunu düşünüyorum. Geçmişte bu yöndeki uygulamalar zaman içinde daralttı. Özellikle bu dönemde vergi teşviklerinin ve kamu desteklerinin artırılması elzemdir" dedi.

SÜRDÜRÜLEBİLİR BÜYÜMENİN ANAHTARI

ABD'nin derin ve güçlü bir sermaye piyasasına sahip olmasının, ABD ile Avrupa Birliği arasında rekabet, verimlilik ve katma değer üretimi açısından büyük fark oluşturduğuna dikkat çeken Alkin, sözlerini şöyle tamamladı: "Avrupa Birliği'nin en büyük ekonomisi dahi bugün ABD'nin ekonomik büyüklüğünün dörtte biri düzeyindedir. KOBİ'lerin kolay ve karşılanabilir maliyetle finansmana erişimi, aynı zamanda yatırım maliyetlerini aşağı çeken ve KOBİ'leri yeni yatırımlara teşvik eden bir gelişmedir. Bu nedenle sermaye piyasası aracılığıyla KOBİ'lerin daha uzun vadeli ve daha makul maliyetle finansmana erişimi, yatırımların ve sürdürülebilir büyümenin de garantisi olacaktır."

Finansal okuryazarlık olmazsa olmaz

Info
Yatırım
Yatırım
Danışmanı
Tunç Safa
Altunsaray,
sermaye
piyasası



Tunç Safa Altunsaray

araçlarının şirketler için çok geniş bir finansman kaynağı sunduğunu belirterek, şunları söyledi: "Eurobond, fonlar, hisse senetleri, opsiyonlar, sertifikalar, arızlar, ihraçlar, swaplar, VİOP gibi birçok seçenek sayabiliriz. ABD'deki sermaye piyasalarında şirketler ve bireyler bu ürünlerin tamamından yararlanabiliyor ve finansal okuryazarlıkları genç yaşlardan itibaren geliştiriyor."

Altunsaray, Türkiye'de sermaye piyasalarının derinleşebilmesi için atılması gereken en önemli adımlardan birinin finansal okuryazarlığı artırmak olduğunu vurguladı: "Sermaye piyasasından şirketlerin finansman kaynağı sağlaması için bu ürünlerin bilinmesi ve finansal okuryazarlık bilgi birikiminin olması gerekir. Bu nedenle Türkiye'de atılması gereken kritik adımlardan biri, gerçek ve tüzel kişilerin bu ürünlerden yararlanmasını sağlayacak bilgi birikiminin oluşturulması ve ürünlerin doğru tanıtılmasıdır. Sermaye piyasalarına sadece borsa gözüyle değil, çok geniş bir ürün yelpazesi olarak bakılırsa daha yararlı olacaktır." Altunsaray, finansal okuryazarlığın gelişmesiyle yatırımcı sayısının artacağını ve şirketlerin alternatif kaynaklara daha kolay ulaşabileceğini belirterek, şunları ekledi: "Bu adımlar yatırımcı sayısını artırır ve şirketlerin sermaye piyasalarındaki fırsatlardan yararlanarak finansman sağlamasına imkan tanır. Mesela son dönemde PPF fonları mevduatlardan daha fazla getiri sağladı; fakat şirketlerin çoğu kasadaki parayı PPF yerine mevduatta tutmayı tercih etti. Bir başka örnek olarak; şirketler gerekli koşulları taşımadıkça düşük maliyetle finansman bulabiliyor. Ancak Türkiye'deki bono piyasası hâlen ABD'nin çok gerisinde. Bu bilgilerin şirketlerce öğrenilmesini ve doğru şekilde uygulanmasını sağlamak, sermaye piyasalarının gelişiminde kritik rol oynayacaktır."

Fuzul'le her 2 dakikada 1 kişi ev ve oto sahibi oluyor!

KEFİLSİZ!

FAİZSİZ!



Herkese Fuzul lazım.
444 63 13 | fuzulev.com

Nefes kredisi türünde ‘rotatif kredi’ önerisi



FOTOĞRAF: KAMİL ÇATAK

✓ **İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, finansman koşulları normale dönene kadar TOBB Nefes Kredisi türünde bir kredi mekanizmasının, süreklilik arz eden bir rotatif kredi niteliğine kavuşturulmasını beklediklerini söyledi.**

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL
BARIŞ CABACI-MESUDE DEMİRHAN

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, TOBB Nefes Kredisi'nin, özellikle küçük ölçekli işletmelere gerçek anlamda nefes aldığını belirterek, "İstanbul iş dünyası olarak beklentimiz, Hazine'nin de kaynak yönüyle destek vermesiyle finansman koşulları normale dönene kadar TOBB Nefes Kredisi türünde bir kredi mekanizmasının, süreklilik arz eden bir rotatif kredi niteliğine kavuşturulmasıdır" diye konuştu.

ATEŞKESİN KALICI BARIŞA DÖNÜŞMESİNİ DİLİYORUZ

Avdagiç, Oda'nın ekim ayı Meclis Toplantısı'nda konuşmasına, İsrail'in başlattığı Gazze soykırımının üzerinden tam 2 yıl 2 gün geçtiğini belirterek başladı. Hamas-İsrail görüşmelerinin Gazze'de ateşkesle sonuçlanmasını memnuniyet verici olduğunu ifade eden Avdagiç, şu açıklamayı yaptı: "İş dünyası olarak ateşkesi büyük bir memnuniyetle karşılıyor ve kalıcı barışa dönüşmesini diliyoruz. Ülkemizin Orta Doğu'da adil bir düzenin gerçekleşmesi, İsrail katliamlarının durdurulması ve başkenti Kudüs olan özgür Filistin devletinin tesis edilmesi için ortaya koyduğu gayreti takdirle karşılıyor ve destekliyoruz. Bu arada geçen hafta boyunca Gazze'yi dünya gündemine taşıyan Sumud gönüllülerini, Avrupa ülkelerinin meydanlarını ve statlarını Filistin rengine boyayan vicdanlı insanların çabalarını da şükranla anıyorum. Türkiye

✓ **Türkiye ekonomisinin dirençli görünümünü koruduğunu belirten Avdagiç, "Parasal aktarım mekanizmasında kısmi iyileşme, enflasyonun ardından finansmana erişimde de en kötünün geride kaldığına işaret ediyor" diye konuştu.**

olarak Filistinlilerin haklı davasında bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da hep yanlarında olacağımızın altını bir kez daha çizmek istiyorum. Bundan sonraki süreçte, başkenti Kudüs olan bir Filistin devletinin gerçek anlamıyla tesis edilmesini diliyorum. İki yıl boyunca İsrail bombardımanında hayatlarını kaybeden Filistinlileri rahmetle anıyorum. Gazzeli kardeşlerimizin tüm Filistinlilerle birlikte özgürce yaşayacakları günlere bir an evvel kavuşmasını diliyorum."

PARASAL AKTARIMDA KISMI İYİLEŞME

İş dünyasındaki gelişmelere ilişkin değerlendirmelerde bulunan Avdagiç, dezenflasyon süreci devam ederken, Türkiye ekonomisinin dirençli görünümünü koruduğunu söyledi. İTO Başkanı Avdagiç, "Enflasyondaki yavaşlama ve finansal istikrarla birlikte parasal aktarım mekanizmasında kısmi iyileşme, enflasyonun ardından finansmana erişimde de en kötünün geride kaldığına işaret ediyor. Bununla birlikte sanayi üretimindeki seyri de dikkatle izliyoruz" dedi.

SÜREKLİLİK ARZ EDEN NİTELİĞE KAVUŞMALI

Finansman ihtiyacına yönelik temmuz ayında TOBB tarafından hayata geçirilen 'Nefes Kredisi'nin, bir kez daha uygulanmaya konulmasının memnuniyet verici olduğunu belirten Avdagiç, sözlerini şöyle sürdürdü: "İstanbul iş dünyası olarak beklentimiz, Hazine'nin de kaynak yönüyle destek vermesiyle finansman koşulları

✓ **Enflasyonda kritik bir döneme girildiğine dikkat çeken Avdagiç, "Yaklaşan kış mevsimi nedeniyle oluşacak fiyat artışlarının etkisini sınırlı tutmak büyük önem taşıyor. Vergi ve harçlar için belirlenecek yeniden değerlendirme oranı da bir artış getirecek" dedi.**

normale dönene kadar TOBB Nefes Kredisi türünde bir kredi mekanizmasının, süreklilik arz eden bir rotatif kredi niteliğine kavuşturulmasıdır. Nefes Kredisi, gerçekten de bir öncekine göre daha uygun maliyetiyle işletmelerimizi rahatlatıcaktır. Başta TOBB Başkanımız Rifat Hisarcıklıoğlu olmak üzere emeği geçenlere teşekkür ediyorum."

GIDA ENFLASYONU DİYE BİR SORUN YAŞAMAMALIYIZ

İTO Başkanı Avdagiç, enflasyonda mücadelenin ekonomide temel öncelik olmaya devam ettiğini vurguladı. Avdagiç, aylık enflasyon artışının üçüncü çeyreğin sonunda yukarı yönlü bir eğilim gösterdiğini, buna rağmen yıllık TÜFE'deki düşüş eğiliminin trendini koruduğunu kaydetti. Şekib Avdagiç, şöyle devam etti: "Son TCMB Para Politikası Kurulu'nda belirtildiği gibi enflasyonda Eylül ayındaki yüksek oranlı artışın geçici olduğu kanaatindeyiz. Bununla birlikte çeşitli vesilelerle dile getirdiğimiz gibi gıda enflasyonu acil çözüm bekleyen sorunlarımızdan biri olmaya devam ediyor. Bu kapsamda bir kez daha vurgulamak isteriz ki, eşsiz potansiyeli dikkate alındığında, Türkiye'nin gıda enflasyonu diye bir sorunu yaşamaması gerekir. Dolayısıyla bu konuya ciddiyeyle yaklaşılmalı. Bizi hiçbir neden, yüksek gıda enflasyonuna mecbur etmemeli. Tarım, Türkiye ekonomisinin bugün de yarın da değişmez yapı taşıdır. O nedenle tarımda üretimi artıracak ve potansiyel büyümeyi harekete geçirecek tedbirleri en kısa zamanda planlayıp uygulamalıyız."

iddiasını da gösteriyor. Ancak 100 milyar dolarlık ticaret hacminin ülkemiz için de bir kazanç dönüşmesini, bu hedefin ne kadarının Türkiye'nin ihracatı olacağını hem ABD'nin gümrük tarifelerini ülkemiz açısından daha avantajlı hale getirme hem de mevcut bazı kısıtlamaları kaldırma ile ilgili yaklaşımları ve de tabii ki Türk iş adamlarının gayreti belirleyecek. Bu nedenle iş dünyası olarak, ticari fazla pozisyonumuzu; Türkiye'ye yapılacak ABD yatırımları ve daha fazla ihracatımızla sağlamayı hedefliyoruz."

Enflasyonda kritik bir döneme girildi



Şekib Avdagiç, enflasyonda yukarı yönlü risklerin artmasının Merkez Bankası'nın faiz indirim döngüsünü de olumsuz etkileyeceğini, bunun da finansman maliyetlerindeki gevsemeyi sınırlayacağını hatırlatarak, "Dolayısıyla yıllık enflasyondaki düşüş eğiliminin kesintisiz sürmesini vazgeçilmez önemde görüyoruz" dedi.

Avdagiç, şunları söyledi: "Enflasyonda aşağı yönlü seyrin devamı için kritik bir döneme girildiğini de vurgulamak gerekir.

Yaklaşan kış mevsimi nedeniyle giyim, gıda ve enerji başta olmak üzere oluşacak fiyat artışlarının etkisini sınırlı tutmak, büyük önem taşıyor. Ayrıca vergi, ceza ve harçlar için belirlenecek yeniden değerlendirme oranı da bir artış getirecek. Bunun da enflasyona kaçınılmaz yansıması olacak. Dolayısıyla, izleyen aylarda yıllık artış hızındaki düşüşün dikkatle takip edilmesi ve yukarı yönlü harekete neden olabilecek gelişmelere fırsat verilmemesi gerekiyor."

İTO, Tarihi Yarımada'ya sahip çıkıyor

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Meclis Toplantısı'nda İTO'nun restorasyon ve rekonstrüksiyon projeleri hakkında bilgi verdi. Bu projelerden ilki, İstanbul Ticaret Üniversitesi öğrencilerinin hizmetine sunulan İTO eski Merkez Binası. İTO'nun rekonstrüksiyon çalışmaları tamamlanma aşamasında olan bir önemli binası da önemli bir eski liman yapısı olan İTO Ek Binası. Bina'nın tarihi geçmiş 1870'lere

dayanıyor. İTO'nun Eminönü'ne kazandıracağı diğer modern bir yapı ise Oda'nın yeni Merkez Binası olacak. Ayrıca Eminönü'nde 2020 yılında tamamlanan tarihi Taşhan binasına şimdi Ek Hizmet Blokları inşa ediliyor. Eminönü'nde 1813 yılında inşa ettirilen Hidayet Camii'nin restorasyonunu da İTO üstlendi. Tüm çalışmalar, Koruma Kurulları ve belediye gözetiminde gerçekleştiriliyor.

ABD ile ticari müttefikliğimiz de gelişmeli

Türkiye ile ABD arasındaki ilişkilere de değinen Avdagiç, "ABD'nin en üst düzeyde, yeni denge arayışında Türkiye'yi doğal bir müttefik olarak tanımlamasını önemli buluyoruz" dedi. Avdagiç, şöyle devam etti: "Güçlü Türkiye gerçeği; bir yandan bizi bölgede denge oluşturan bir ülke konumuna taşıyor. Diğer yandan da uluslararası konulara ilişkin müzakerelerde elimizi kuvvetlendiriyor. Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın son ABD ziyareti de bunu tüm yönleriyle ortaya koydu. Açıkçası

ziyarete ele alınan konular ve varılan anlaşmalar, iki ülke arasındaki ticaret hacminin makul bir dönemde hedeflenen 100 milyar dolarlık hacme ulaşabileceğine ilişkin beklentilerimizi güçlendirdi. Biz de ABD ile en az askeri müttefiklik kadar ticari müttefikliğimizin de gelişmesi gerektiğine inanıyoruz. Özellikle enerji ve savunma başta olmak üzere görüşmede gündeme gelen ticari anlaşmalar, Türkiye'nin stratejik gücünü ortaya koyuyor. Aynı zamanda uluslararası alandaki kapasitesini ve küresel

MECLİS'TEN YANSIMALAR



Hepimiz, mazlum Filistin halkının yanında yer almalıyız

İstanbul Ticaret Odası Meclis Başkanı Dr. Erhan Erken, Oda'nın ekim ayı Meclis Toplantısı'nda konuştu. Dr. Erken, "Bizler İstanbul Ticaret Odası olarak ekonomi dünyasının en önemli aktörleri içinde yer alıyoruz. Bu açıdan coğrafyamızdaki her türlü gelişme bizim üretim hacmimizi, ihracat kapasitemizi ve dünya ekonomisindeki yerimizi birinci elden etkiliyor" dedi.

Dr. Erken, konuşmasına şöyle devam etti: "Nasil ki savaşlarla başlamış bir 20. yüzyıl varsa 21. yüzyıl da farklı coğrafyalarda ortaya çıkan savaş ve kıyımlarla başladı. 7 Ekim 2023'te başlayan

Orta Doğu'daki olaylar, İsrail-Filistin Gazze çatışmalarını doğurdu. Ve İsrail hükümetinin başlattığı 21. yüzyılın bu iğrenç soykırımı hâlâ devam ediyor. Bugün güzel bir haber aldık. Gazze'de ateşkes ilan edildi diye öğrendik. İnşallah bu hâl kalıcı olur da bölgedeki katliamlar sona erer ve sükunet sağlanır."

Türkiye'nin onlarca yıldır bölgesel çatışmaların ortasında yer aldığını hatırlatan Dr. Erken, "Zaman zaman girdiğimiz bu ateş hattında; birçok sorunumuza rağmen yine de dünyanın ilk 20 ekonomisi içinde, Avrupa'nın ise 6. büyük ekonomisi olabilmeyi başarabildik. Bulunduğumuz bu

nokta, eminim ki ancak Türk ekonomi dünyasının azmi, cefakârlığı, çalışkanlığı, sağlam ekonomik altyapısı ve ufkı ile açıklanabilir" diye konuştu.

GAYRİ İNSANI MUAMELE

Bugün, Filistin Devleti için düşünülen toprakların siyonist işgali altında olduğunu belirten Dr. Erken, şöyle devam etti: "O bölgede yüzyıllardır yerleşik olarak bulunan insanlar yerlerinden yurtlarından edilmiş durumdadır. İsrail'i BM dizginleyemiyor, BM Genel Kurulu'nun aldığı kararlar dizginleyemiyor. Çünkü ana karar

verici olan BM Güvenlik Konseyi'nde hamileri var. Bunların en istikrarlısı da ABD. Bu konuda son söz olarak SUMUD filosuna karşı İsrail'in tavrını, aktivistlere uyguladıkları gayri insani muameleleri şiddetle protesto ediyorum. Hepimiz bu gayri insani tavrılara karşı elimizden gelen ne varsa ortaya koyabilmeli ve mazlum Filistin halkının yanında yer almalıyız. Selahaddin Eyyûbi'nin fethinin 838'nci yılında Kudüs'ün yeniden tarihi kutsiyetine uygun bir yönetim anlayışı içinde varlığını sürdürebilmesini tüm kalbimizle arzuluyoruz."

Konuşmasında, "İnşallah

29 Ekim'de Cumhuriyet'in kuruluşunun 102'nci yılını hep beraber kutlayacağız" diyen Dr. Erken, sözlerini şöyle tamamladı: "Bize bu vatani armağan edenleri rahmetle anıyoruz. Bu zorlu dönemi Gazi Mustafa Kemal Atatürk önderliğinde atlatan milletimiz bir asrı geride bırakarak dünyada önemli ülkeler arasına girmiştir. İnşallah bundan sonra çok daha ileri noktalara varacağımıza inanıyorum. Yaşadığımız ve şahit olduğumuz 21. yüzyılın bu ilk 25 yılından alacağımız derslerle inşallah hem ülkemiz hem de İslam dünyası için daha güzel günlere ulaşmak mümkün olabilir diye umuyoruz."

Raporumuz
sektörümüze
hayırlı olsunHatice Güner Kal-
Telekomünikasyon
Meslek Komitesi:

İçerisinde pek çok alt kalem olan bir sektördür. Türkiye'de bir ilk olarak sektör raporu hazırladık. Sektörün dijitalleşme ve yenilikçi çözümleri sürekli değişiyor. Bunu yakalamak adına dokuz sorudan oluşan bir anket hazırladık. Anket, sektör beklentilerini içeriyor. Anket sorularını 416 katılımcı yanıtladı. Bu kapsamda raporumuz, sektörün gelişimine katkı sağlamak adına bu anketi de içeriyor. Bu çalışmada, küresel pazarlardaki güncel durum, üretim kapasitesi, güçlü ve geliştirilmesi gereken yönler ayrıntılı bir şekilde ele alınıyor.

Sorunların
çözümü mesleki
eğitimdeRasim Bilgehan-Örme
Kumaş, Çorap ve
Trikotaj Meslek
Komitesi:

Ticaretin kalbi olan bu çatı altında eğitimin stratejik öneminden bahsetmek istiyorum.

Eğitimin olmadığı yerde teknoloji den bahsedilemez. Teknoloji itici güçtür. Eğitimin kalitesini artırmak bireysel başarının ötesinde üretim, istihdam ve ihracat hedefine de katkı sağlar. Beşeri sermayesini güçlendirmeyen bir ekonominin uzun vadede rekabet edebilmesi mümkün değil. İşgücü piyasası hızla karmaşık bir yapıya dönüşüyor. Mesleki ve teknik eğitim, işletmeler için artık zorunluluk haline geldi. Hangi alanlarda ne gibi mesleklerle ihtiyaç olduğunu belirlemek önemli. İki temel sorun var. Birincisi nitelikli eleman bulamıyoruz. Diğer de yeni çalışanların işe uyum maliyeti çok yüksek. Mesleki eğitim bu iki soruna hızlı yanıt verir. Teknoloji kendinden doğmuyor. Bir ekosistemin içinde doğuyor. Artık her ilimizde üniversite var. Fiziki imkanlar konusunda son 15 yılda önemli mesafeler alındı. Ar-Ge yatırımlarını artırmak çok önemli. Üniversitelerimizin dünya sıralamalarındaki yerinin yükselmesi tüm standartlarımızın yükselmesi demektir. İşte Türkiye ekonomisinde

ihracat kapasitesini bir üste taşıyacak olan da bu yaklaşım. Kas gücüne dayanarak ihracat yapıyoruz. Mesleki eğitime daha fazla önem verilmeli. Üniversite-sanayi işbirliği güçlendirilmeli. Katma değerli ürün üretmek bir zorunluluktur.

Çin'den sıfır
vergi ile ürün
geliyorGülbüz Turan-Tekstil
Yan Sanayi Ürünleri
Meslek Komitesi:

Kanayan bir yaramız var. 42. Meslek Komitesi olarak bir değerlendirme yaptık.

Hangi ülkelerden yurdu-muza tekstil ürünleri geliyor ve vergilendirme nasıl diye baktık. 274 GTİP kodunu inceledik. Bazı arkadaşlarımız Mısır'da üretim yapıyor, Türkiye'de satıyor. Ancak Çin gibi büyük ülkelerde üretilen ürünler, Türkiye'ye Mısır üzerinden vergisiz olarak giriyor. 274 ürün sıfır vergi ile Mısır'dan Türkiye'ye giriyor. Türkiye'de üretimi yapılmayan ürünlerin vergilendirmesi makul olabilir. Bu imalat maliyetimizi düşürecek ama bununla ilgili yol alınmadı. 7-8 milyon kişiye istihdam sağlıyoruz. Bu sektörü ayakta tutmak zorundayız. İthalat, imalat, ihracat bir tutulmalı. Kargo sistemleri yoğun sıkıntı oluşturuyor. Bizden ürün kilo başına 7 dolara yurt dışına çıkıyor. Bunun için önlem alınmalı. Yıllar önce İtalya, Rusya'dan biletsiz gemi kaldırıyordu. Tek şartı, İtalya'dan belli miktarda tekstil ürünü alınmasıydı. Biz Türkiye olarak böyle bir imkan sunabilir miyiz? Türk tekstil sektörü, Mısır'a giden 5 firmadan büyüktür.

Anuga'dan
mutlu döndükRouzben Gergeri-
Restoran ve Yiyecek
İçecek Hizmetleri Meslek
Komitesi:

3 güzel gelişmeden bahsedeceğim. Birincisi, İTO 17 No'lu Meslek Komitesi

üyelerinden bir çiftin kurduğu kitap büfe Minoa Pera, 1.1 milyondan fazla üyesi olan 1000libraries topluluğu tarafından yapılan uluslararası halk oylamasında dünyanın en güzel kitap kafesi seçildi. Bu güzel haberi Time Out Travel kendi Instagram hesabında paylaştı. İkinci olarak da 4-8 Ekim'de düzenlenen dünyanın en büyük gıda fuarı Anuga'ya katıldım ve gurur duydum.

İTO'nun ne kadar kaliteli bir iş çıkardığını gördüm. Tek tek standlar ziyaret edilerek, herkesin ihtiyaçları soruldu. Fuara katılanlar mutlu olduğunu, bu hizmetten keyif aldıklarını ve her yıl fuara katılmaya devam edeceklerini söyledi. İnşallah önümüzdeki yıllarda bu başarıyı büyüterek devam ettirebiliriz. Son olarak, 5. Global Gastroekonomi Zirvesi'ni gerçekleştik. Yerli ve yabancı 61 konuşmacı yer aldı. Gastronominin her yönü konuşuldu. Bu tarz etkinliklerin tüm STK'lar tarafından sahiplenilmesini ve devam ettirilmesini dilerim.

Yapay zekayla
denetimler
artıyorHacı Demir-Mali
Müşavirlik Meslek
Komitesi:

Piyasalarda denetimler artıyor. Ekimden itibaren yapay zeka aracılığıyla hem mükellefler hem de mali müşavirler için şüpheli işlemlerle mücadele başlatıldı. Bu kapsamda mükelleflerden ve müşavirlerden kanıtlayıcı belgeler isteniyor, belgeler taranarak vergi dairesine gönderiliyor. Maliye Bakanlığı'nın kayıt dışılıkla mücadelesini destekliyoruz. Gelir ve giderlerimizi oluştururken, en büyük gider kalemlerimiz personel, transferler ve faizler. Ağustos sonu itibarıyla 34 milyar TL'lik faiz giderimiz mevcut. Günlük faiz gideri 141 milyon TL'ye ulaşıyor. Yerli firmalarımızın en fazla 2-3 kuşak gidiyor. Firmalarımızın birer kale olduğunu unutmayalım. Şirketlerimizin yabancı yatırımcılar nezdinde ucuzlamasına izin vermemeliyiz. Konkordato sayılarında artış yaşanıyor ve 2024 rakamlarının da üzerine çıkıldı. Birçok sektörün maliyet unsurlarının dikkate alınarak desteklenmesi şart. Yabancılarla mal satarken kalelimizi sağlamlaştırmalı, üretim gücümüzü korumalıyız.

Gölgeden ışığa
projesinin
rotası İTOİshak Koçoğlu-Konut
İnşaatı Meslek Komitesi:

Gölgeden Işığa projesini tanıtmak istiyorum. Bu proje, gençlerimizin büyük bir özveriyle ortaya koyduğu önemli bir çalışmadır. Genç arkadaşlarımız bizleri Meclis'te de takip etmeye geldiler. Pek,

gençlerin yolu neden İstanbul Ticaret Odası'na çıktı? Çünkü gölgeyi aydınlatacak olan girişim, ekonomik gelişme ve ticarettir. Bu nedenle arkadaşlarımızın rotası da İTO oldu. Bu proje sayesinde gençler, sektörlerin sorunlarını yerinde öğreniyor ve gölgede kalan alanları aydınlatmak için fikir üretiyorlar. Bu arada Odamızın, üyelerimizin taleplerine karşı çok duyarlı davrandığını da belirtmek isterim. Ancak işçi temini konusunda ciddi sıkıntılar yaşıyoruz. Yabancı çalışanların deport edilmesi nedeniyle birçok sektörde işgücü temininde zorlanıyoruz. Yapılan düzenlemeyle birlikte bazı çalışanlara çalışma izni alınabildi. Fakat burada çalışanların bir kısmı,

sözleşme imzalanmasına rağmen süresi dolmadan küçük farklar için başka firmalara geçebiliyor. Burada ise firmadan ayrılıp başka bir firmaya 20 gün içinde sözleşme imzalarsa deport edilebilmesi gibi bir madde var. Bu süreçte bir adım atılması gerekiyor.

Burs
hedeflerine
ulaşacağızHüseyin Akarçeşme-
Doğal ve İşlenmiş Katı
Yakıt Meslek Komitesi:

Burs başvuruları 29 Eylül'de başladı, 13 Ekim'de son bulacak. 1000 öğrenciye burs verir duruma geleceğiz.

Çalışmalarımızı güncelliyoruz. Burslarımızdan herkesin haberi oluyor. Bu süreçte çok sıkı çalışıyoruz ve hedeflerimize ulaşacağımıza inanıyorum. Güzel bir dönem olur inşallah.

Enerjide
depolama
geliştirilmeliBülent Şen-Enerji
Meslek Komitesi:

Fosil yakıtlar 2060'tan sonra bitecek. Yenilenebilir enerjide depolama olmazsa sistem beslenmez. Depolama olmazsa arz kesintisi yaşanacak. Yüzde 30'un üzerinde depolama yapmak şart. Biz, Rusya'dan enerji

ihracatında yüzde 80'den yüzde 40'lara düştük. ABD, Türkiye için daha farklı bir pozisyona geliyor. Özellikle LNG konusunda. Önümüzdeki dönemde gaz ucuzlayacak. Türkiye'nin Rusya ile doğalgaz kontratları bitiyor. ABD devreye girecek. Türkiye'de pek çok LNG santrali var. Ancak Almanya'da bir tane bile yok. Yani Türkiye enerjisiz kalmayacak. Enerji farklı bir modele doğru gidiyor. Yapay zekanın devreye girmesiyle enerji talebi 3 kat artacak. Enerjiyi verimli kullanmak zorundayız. Sanayi bunu çok iyi anladı ama hanelerde de bunu yapmak zorundayız. İnsanımız enerji konusunda yeterli bilinçte değil.



Green future is ours
with low carbon emissions



ÇUHADAROĞLU

interal

interax

interwall

intersecure

interdigi

www.cuhadaroglu.com

Elektrikli araçların yükselişi, otomotivde dengeleri kökten değiştiriyor. Çinli üreticiler, uygun fiyat ve ileri teknolojiyle Volkswagen, BMW ve Mercedes-Benz gibi Alman devlerinin yıllardır süren hâkimiyetini zorluyor.

Avrupa, Çin menşeli elektrikli araç akınına karşı koruma önlemleri arıyor. Alman markaları da yazılım, batarya ve üretim maliyetlerindeki geri kalmışlığı telafi edip kaybettikleri pazar payını almak için yarışa hız veriyor.



Otomotivde Alman ekolü yerini Çin'e bırakıyor

PANDEMİNİN ardından hızlanan elektrikli araç dönüşümü, otomobil pazarında da yeni bir adımın habercisi haline geldi. Son yıllarda Çinli otomotiv markaları, özellikle elektrikli araç (EV) segmentinde pazar hakimiyeti için adımlar atıyor. Otomobil denince akla gelen ilk ülke olan Almanya, elektrikli araçların artmasıyla birlikte pazar hakimiyetini yavaş yavaş kaybetmeye başlıyor. BYD ve Chery gibi markalar yüksek teknolojiyle donatılmış, uygun fiyatlı modellerle tüketiciyi cezbederek, dünyanın en büyük otomotiv pazarı olan Çin'de bir zamanlar baskın olan yabancı üreticileri geride bırakıyor. Çin'in en büyük EV üreticisi haline gelen BYD ve ihracat lideri Chery, 2024 yılında küresel satışlarını yaklaşık yüzde 40 artırdı ve ABD'li Tesla, ilk kez yıllık bazda satış düşüşü yaşarken Çinli firmalar yükselişlerini sürdürdü.

ALMANLARIN PAZARI DARALDI

Bu değişim Alman otomotiv devlerini doğrudan etkiliyor. Bir dönem Çin pazarında lider olan Volkswagen Grubu, son birkaç yılda ciddi pazar kaybı yaşadı. Alman Otomotiv Endüstrisi Birliği VDA'nın verilerine göre, Alman markalarının Çin'deki pazar payı 2019'da yüzde 26.2 iken 2023'ün ilk yarısında yüzde 20.3'e geriledi. Aynı dönemde Çinli markaların payı ise yüzde 30'lardan yüzde 66'ya yükseldi. Bir başka deyişle, Çin pazarında artık satışların üçte birini Çin şirketleri kontrol ediyor. Bu dönüşüm, özellikle Volkswagen başta olmak üzere diğer Alman firmalarını sarstı. Yabancı otomotiv markalarının Çin'deki payı 2019'da yüzde 62 iken 2023'ün ilk aylarında yüzde 44'e indi. 2024'te ise bu oran yüzde 38'lere kadar geriledi. Alman üreticiler açısından sonuçlar rakamlara da yansıyor. Mercedes-Benz, BMW ve Volkswagen Grubu gibi lüks üreticilerin 2025 ilk çeyrek finansal sonuçları, büyük ölçüde Çin satışlarındaki düşüş nedeniyle ciddi kâr kayıplarını ortaya koydu. Yılın ilk üç ayında Mercedes'in net kârı yüzde 40.7, BMW'ninki yüzde 25.2, Volkswagen'inki ise yüzde 37 düştü. Üstelik, Mercedes S-Serisi, BMW 7 Serisi ve Audi A8 gibi yıllardır Çin'de statü sembolü olan



Barış CABACI

ihracat üssü haline getirmeyi hedefledi. Ford da birçok modelinin üretimini Türkiye'de sürdürüyor. Volkswagen'ın 2023 yılında Türkiye otomobil pazarında yüzde 8 olan payı, 2024'te yüzde 7'ye gerilerken, Çinli markaların yüzde 10'a yükseldi.

TÜRKİYE'Yİ MERKEZ OLARAK GÖRDÜLER

Otomotiv Uzmanı Murat Boyacıoğlu, küresel pazarda yaşanan dönüşümün artık kalıcı bir paradigma değişimi olduğunu vurgulayarak, şunları söyledi: "Volkswagen, Renault ve Fiat gibi markalar uzun yıllar Türkiye'nin en çok tercih edilen otomobilleri arasında yer aldı. Ancak pandemi sonrasında Çinli üreticilerin agresif fiyat politikaları, teknolojiye hızlı adaptasyonu ve batarya yatırımlarıyla tablo değişmeye başladı. Volkswagen Grubu'nun

Manisa'daki yatırım kararından vazgeçip başka bir yere yönelmesi, markanın Türkiye pazarındaki geleceğine de olumsuz yansıdı. Sadece Türkiye pazarı olarak düşünülmemesi gerekiyor. Buradan birçok ülkeye ihracat yapıyor. Sadece otomotiv değil, yan parça ve yan sanayinin de merkez konumunda bir ülke olduğunu unutmamak gerekiyor. Bu konuda Almanya'nın yanlış ve geç kalmış yatırımları pazar hakimiyetini



Murat Boyacıoğlu

kaybetmesine neden oldu." Boyacıoğlu, Çinli markaların yalnızca satışta değil, üretim ve Ar-Ge yatırımlarında da Türkiye'yi merkez ülke olarak gördüğünü belirterek, "BYD ve Chery gibi üreticilerin Türkiye'de fabrika kurma kararı, yalnızca otomobil satışıyla sınırlı bir strateji değil. Bu, Türkiye'yi Avrupa pazarına açılan bir üretim üssü haline getirme planıdır. Avrupa markaları elektrikli dönüşümde geç kaldı, bu boşluğu Çinli üreticiler dolduruyor. Artık rekabet sadece motor gücünde değil, yazılım, menzil ve batarya teknolojisiyle yaşanıyor" diye konuştu. Boyacıoğlu ayrıca, yerli tedarik sanayinin bu yeni döneme uyum sağlaması gerektiğini vurgulayarak, "Türkiye hem üretim enerjisi dönüşümünde doğru stratejilerle bu rekabetin kazananı olabilir" değerlendirmesini yaptı.

Yazılımda geri kaldılar

Alman otomotiv sektörü, içten yanmalı motorlarda onlarca yıl liderlik etse de elektrikli araç teknolojisinde aynı hızla atılım yapamadı. Bunun bir nedeni, yazılım ve dijital teknoloji alanındaki geri kalmışlık olarak öne çıktı. Elektrikli otomobiller, batarya ve motor kadar araç yazılımı ve dijital kullanıcı deneyimi de gerektiriyor. Alman üreticiler, bu alanda sancılı bir dönüşüm sürecine girdi. Volkswagen'in elektrikli araçlar için kurduğu yazılım birimi Cariad, sık sık hedeflerini tutturamaması ve yazılım hatalarıyla gündeme geldi. Bu sebeple Audi ve Porsche'nin yeni EV modellerinin lansmanı ertelendi. Ayrıca pazarda ID serisi dışındaki otomobillerde de birçok sorun çıktı. Devasa yatırımlara rağmen maliyeti yüksek yazılım sorunları ve yeniden yapılanma adımları, Alman şirketlerinin kârlılığına darbe vurdu.

Değişim tüm sektörü dönüştürüyor

Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS) Genel Sekreteri Emirhan Silahtaroglu, elektrikli araçlara geçişin sektördeki tüm dengeleri yeniden şekillendirdiğini belirterek, "Elektrikli araçlara geçiş, satış sonrası sektöründe hem ürün gamını hem de hizmet ihtiyaçlarını köklü biçimde değiştiriyor. Bu dönüşümün merkezinde batarya teknolojisinin yer almasıyla birlikte yan sanayiden batarya modülleri, paketleme çözümleri, soğutma ve termal yönetim sistemleri, güvenlik elemanları ile batarya muhafaza yapıları gibi yeni ürünler talep ediliyor" dedi. Silahtaroglu, elektrikli araçlarda güç aktarım sisteminin tamamen farklılaştığına dikkat çekerek, şunları söyledi: "Artık inverter, konvertör, batarya yönetim sistemleri ve yüksek voltaj kabloları gibi elektrik-elektronik bileşenler öne çıkıyor. Geleneksel içten yanmalı motor ve şanzıman parçalarının önemini yitirmesiyle birlikte elektrik motoru bileşenleri, redüktörler ve hafifletilmiş taşıyıcı parçalar yeni ihtiyaç alanları olarak karşımıza çıkıyor."

Silahtaroglu, elektrikli araçların satış sonrası hizmetlerinde yeni uzmanlık alanlarının da ortaya çıktığını belirterek, şunları kaydetti: "Yüksek voltajlı sistemlerin bakım ve onarımı, batarya ömrü testleri, ikinci ömür uygulamaları ve geri dönüşüm hizmetleri artık sektörün odak noktası haline geldi. Ayrıca batarya ve yüksek voltajlı bileşenlerin güvenli taşınması için lojistik çözümler, yangın ve risk yönetimi hizmetleri de önem taşıyor."



Emirhan Silahtaroglu

Enflasyon verileri krediye ulaşımı nasıl etkiler?

TÜİK, 2025 Eylül ayı enflasyon verisini açıkladı. Beklentilerin yüzde 2.50 aylık oran civarında toplandığı enflasyon rakamı, yüzde 3.23 aylık yükseliş olarak açıklandı. Böylece yıllık enflasyon da yüzde 33.29 seviyesine yükselmiş oldu. Aylık bazda detaylara baktığımızda yüzde 17.90 artışla eğitim, lokanta ve oteller grubunun başı çektiğini görüyoruz. Daha sonra gıda ve alkolsüz içecekler grubunda yüzde 4.62 artış dikkatimizi çekiyor. Eğitim, yıllık fiyatlarının etkisiyle bundan sonraki dönemlerde aylık bazda enflasyonda fazla etkili olmayabilir. Ancak gıda öyle değil. Sonbahara girdiğimiz şu günlerde aylık yüzde 4.62 artış, bu konuda bir şeyler yapmamız gerektiğini bize gösteriyor.

TÜİK verilerine göre aynı ay yurtiçi üretici fiyat endeksinde baktığımızda, aylık bazda yüzde 2.52 oranında üretici fiyat artışının olduğunu görüyoruz. Böylece önümüzdeki aylarda TÜFE'yi etkileyecek ÜFE verisinin de yüksek gelmeye devam ettiği görülüyor.

Tarımsal girdi maliyetleri

Şimdi biraz daha detaya bakalım. TÜİK tarafından 22 Eylül 2025 günü açıklanan Temmuz 2025 tarımsal girdi fiyat endeksinde baktığımızda aylık bazda yüzde 3.68 gibi yüksek bir oranda yükseliş olduğunu görüyoruz. Hem de yazın ortasında. Bunun da detayına baktığımızda tarımda kullanılan mal ve hizmetlerde aylık bazda yüzde 3.92 gibi yüksek bir oranda yükseliş olduğunu görüyoruz.

Bütün bu veriler, tarım girdisi kaynaklı yüksek maliyet artışlarının olduğunu ve maliyet artışı nedeniyle de gıda enflasyon verisinin yüksek gelme ihtimalinin fazla olduğunu bize açıkça gösteriyor.

OVP hedefi riske mi girdi?

O zaman yüzde 28.5 olan 2025 yılı sonu OVP hedefi riske girmiş olabilir mi?

Yıl başından eylül ayı sonuna kadar gerçekleşen enflasyon yüzde 25.43 ve yüzde 28.5 hedefi için gereken 3 aylık toplam enflasyon yüzde 3.07, aylık ortalama yüzde 1.02 civarında bir orana denk geliyor. Mevcut veriler bunun pek kolay olmayacağını söylüyor. Çünkü ÜFE verileri de yüksek.

Bu veriler, hedefin gerçekleşmeyeceği anlamına gelmez. Neden mi? TCMB sıkı para politikasını iyice sıkılaştırırsa, iç piyasa daha da yavaşlarsa, o zaman fiyatlarla değişim negatife bile dönebilir. Tarihte böyle dönemler de yaşadık. Örneğin 2018 yılı kasım ayında aylık enflasyon verisi yüzde -1.44 idi. Muhtelif yıllarda aralık ayı aylık enflasyon verilerinde de eksi rakamını oldukça çok görüyoruz. Örneğin 2008, 2010, 2014 ve 2018 yılları aralık aylarında enflasyon aylık bazda eksi gelmişti.

Ek tedbirlere ihtiyaç var

Ancak iyice frene basılan piyasada firmalar nakit döngülerini çevirmekte daha da zorlanacaklardır. Hedeflenen ciroları yakalamak daha da zorlaşabilir. Bunun için bazı ek tedbirlere ihtiyaç duyulabilir.



Hikmet BAYDAR



Sürdürülebilir kalkınma için enerji sepeti genişlemeli

İki 'siyah kuğu', küresel virüs salgını ve Rusya-Ukrayna Savaşı, tarım-gıda, enerji, ilaç ve aşılar, tıbbi malzeme gibi stratejik ürünlerde 'kendine yeten' ülke olmanın, 'stratejik otonomi'ye sahip olmanın önemini bir kez daha ortaya koydu. Önde gelen her ülkenin halkının gıda, enerji ve sağlık arz güvenliğini temin edebilmesinin ve sürdürülebilir kılmasının ne kadar elzem, hatta ölümcül bir konu olduğunu gözler önüne serdi. Almanya'nın siyasi gerekçelerle çıkma kararı aldığı 'nükleer enerji' alanı için Avrupa Birliği (AB) Komisyonu'na yaptığı baskılar, 2020-2023 arası dönemde yaşanan gerçekler karşısında anlamını yitirdi. Bu nedenle, Temmuz 2022'de, yani Ukrayna Savaşı patlak verdikten 6 ay sonra, Avrupa Parlamentosu doğalgaz ve nükleer enerjinin 'yeşil' olduğuna dair stratejik bir karar aldı.

Bununla birlikte, Rusya'nın bir an önce Ukrayna'yı işgalinin ve savaşın sona ermesi adına, AB üyesi ülkeler tarafından Rusya'ya yönelik enerji, ticaret, finans odaklı yaptırımlar çerçevesinde, AB Rusya'dan aldığı doğalgaz miktarını yüzde 90 oranında kesmiş durumda. Bu durum, AB üyesi ülkelerde enerji maliyetlerinin o kadar yükselmesine sebep oldu ki, Almanya ve Fransa'da, başta otomotiv, çimento olmak üzere kritik önemdeki sektörlerde fabrika kapatmaya kadar varabilen kararlara şahit olduk. Bu nedenle, Obama ve Biden'in, demokrat başkanlar olarak, ABD'yi ülkütücü bir 'sanayisizleşme'ye sürüklediğini ifade eden ve ağır eleştiren Trump, gerek ilk, gerekse de ikinci başkanlık dönemlerinde, ABD'nin enerji arz güvenliğine yönelik kaynak çeşitlendirme stratejisini tümüyle değiştirecek adımlar attı. Trump'ın ikinci döneminde ABD'den fosil yakıtlara yönelik adımların hızlandığına şahit oluyoruz.

AB'nin aşırı 'yeşil' politikaları

Trump, ABD'nin küresel rekabette, verimlilik ve maliyet yönetimi adına yakaladığı avantajla AB'ye üç kat fark atmasının en temel nedenlerinden birinin AB'nin aşırı 'yeşil' politikaları olduğunu vurgulayarak, Amerikan sanayisini yeniden güçlü kılmak için kömür, petrol, doğalgaz ve nükleer başta olmak üzere, enerji sepetini çeşitlendirmenin elzem olduğunu vurguluyor. Aynı gerçekler, 195 ülke arasında, 1 trilyon dolar GSYH büyüklüğünü aşma başarısını yakalamış 19. ülke olan ve bu yıl 1.5 trilyon dolar kıtasını kırmaya çalışan Türkiye için de geçerli. Cumhurbaşkanımızın da belirttiği üzere, Türkiye ekonomisinin 1 trilyon dolardan 1.5 trilyon dolara, ardından 2 trilyon dolara hızla büyüdüğü bir süreçte, enerji talebinin katlanması, enerji sepetimizin çeşitlendirilmesi kadar doğal bir gerçek olamaz. Cumhurbaşkanımızın liderliğinde son 20 yılda tarihi bir 'sürdürülebilir kalkınma' başarısı yakalamış olan Türkiye'nin, bu başarının kalıcı olması adına sürdürülebilir enerji arz stratejisi oluşturması da doğaldır.

Enerjide tam bağımsızlık

Türkiye'nin yerli kömür ve linyit rezervlerini en etkin şekilde değerlendirecek, termik santrallerine yeni nesil enerji üretim teknolojileri kazandırması; dünyanın en büyük dördüncü arama ve sondaj deniz filosu ile Mavi Vatan'da tarihi bir doğalgaz ve petrol rezervleri atılımını gerçekleştirmesi; yerli-millî kara sondaj sistemleri ile günlük petrol üretiminde Cumhuriyet tarihi rekorları kırılması, nükleer santral projelerinde önemli ilerlemeler kaydetmesi, yeni nesil mikro reaktörler ile ilgili çalışmaları hızlandırması; başta hidro olmak üzere, güneş, rüzgar, jeotermal gibi yenilenebilir enerji alanındaki dev yatırımları hızlanması, ülkemizin küresel ekonomi-politik sistemde ağırlığını 'oyun kurucu' bir ülke olarak artırırken, bunun izdüşümü bir enerji sepeti çeşitlendirmesini de en etkili şekilde nasıl yürüttüğünü gösteriyor. Cumhurbaşkanımız Erdoğan'ın güçlü, kararlı ve vizyoner liderliğinde, 'Türkiye Yüzyılı' vizyonunun önemli bir parçası olarak, 'enerjide tam bağımsız Türkiye' yolunda hızla ilerlemeyi sürdüreceğiz.

ANUGA'DA 110 ÜLKENİN DAMAĞINDA TAT BIRAKTILAR



Türkiye, Almanya'nın Köln kentinde düzenlenen dünyanın en büyük fuarlarından Anuga'ya 110 ülke arasında İtalya, Çin ve İspanya'dan sonra en fazla firma ile katılan 4. ülke oldu. Fuarda 101'i bireysel, 312'si İstanbul Ticaret Odası milli katılım organizasyonu ile 413 firma lezzetlerini sergiledi.



İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, vatan sevdasının tarımla başladığına dikkat çekerek, "Yeni nesil teknolojik tarımsal girişimcilik hamlesini başlatmalıyız. Anadolu'yu yeniden 'berekatli hilal'in en verimli üssüne çevirmeliyiz. Türk geleneksel ve organik gıda ürünlerini gelişen pazarlarda tanıtmalıyız" dedi.



Gıda ürünlerimizi gelişen pazarlarda tanıtmalıyız

TÜRKİYE, Almanya'nın Köln kentinde 4-8 Ekim tarihlerinde düzenlenen dünyanın en büyük gıda fuarı olarak kabul edilen Anuga'da bu yıl 110 ülke arasında İtalya, İspanya ve Çin'den sonra en fazla firma ile katılan 4. ülke oldu. 110 ülkeden 8 bin stant ile tüm zamanların katılım rekorunu kıran Anuga 2025 Fuarı'nda, 312'si İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) milli katılım alanında olmak üzere toplam 413 Türk firması 10 ayrı ihtisas salonunda lezzetlerini sergiledi. 40 farklı ilden katılımcı firma, Anuga 2025 Fuarı'nda Türkiye milli iştirakinde yer aldı.



4. BÜYÜK KATILIMCI

Bu yılki teması 'Sürdürülebilir Büyüme' olarak açıklanan fuarın 200 ülkeden 140 bin sektör profesyoneli tarafından ziyaret edildiği bekleniyor. Ziyaretçilerin yüzde 94'ü Almanya dışından katıldı. 78 ülke pavilyonu arasında en büyük alan, İstanbul Ticaret Odası tarafından kurulan Türkiye standına ayrıldı. Türkiye pavilyonunu Çin, İtalya, İspanya ve ABD pavilyonları izledi. İtalya, İspanya ve Çin'den sonra fuara en fazla firmanın katıldığı 4. ülke olan Türkiye'yi, Yunanistan, Hollanda, Polonya, Fransa, Belçika ve Arjantin takip etti. Ayrıca birçok Alman firmasında Türk ortakların bulunduğu biliniyor. Sadece profesyonel ziyaretçilerin kabul edildiği fuarda, Türk ziyaretçiler Hollanda, İtalya ve İngiltere'den sonra yine 4. sırada yer aldı. 1919 yılından bu yana düzenlenen fuar, 5 kıtadan üretici, tedarikçi, perakendeci, ithalatçı, ihracatçı ve gastronomi profesyonellerini bir araya getirdi. Yeni gıda ve içecek ürünlerinin tanıtıldığı Anuga'da, bu yıl sürdürülebilirlik ve sağlıklı beslenme gibi küresel eğilimler öne çıktı.

EKONOMİNİN YAPI TAŞI

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, fuarda yaptığı konuşmada,



tarımın, Türkiye ekonomisinin bugün de yarın da değişmez yapı taşı olduğunu vurguladı. Avdagiç, tarımda üretimi artıracak ve potansiyel büyümeyi harekete geçirecek tedbirlerin en kısa zamanda planlanması ve uygulamaya koyulması gerektiğini belirterek, "Burada yapabileceğimiz belki daha sınırlı ama gıda enflasyonunu aşağıya çekebilmek elimizde. Devlet yetkililerinin bize aktardığına göre yaşanan geniş kuraklıktan dolayı yağışların az olmasına bağlı gıda enflasyonunda 3.5-4 puanlık artış oldu" diye konuştu.

YENİ BİR SU STRATEJİSİ

Türkiye'nin tamamında yeni bir su stratejisinin gündeme gelmesinin gerektiğine işaret eden Avdagiç, "Rastgele sulama ile tarımsal üretimin artmayacağını, sadece ve sadece su kaynaklarımızı israf etmemizi unutmamalıyız" dedi.

Şekib Avdagiç, Türkiye'de su kaynaklarının yüzde 80'inin tarımda kullanıldığını hatırlatarak, bunun şehir şebekelerindeki su sıkıntısını da artırdığını kaydetti. Verimli sulama ve planlı su kullanımı odaklı tedbirlerin alınması gerektiğini ifade eden Avdagiç, "Böylece hem tarımda verimi hem de içme suyu güvenliğini risk altında bırakmamış oluruz" dedi. Avdagiç, Türkiye'de 10 milyona yakın kişinin geçimini tarım, gıda ve içecek sektörüyle sağladığını ve bu yılın ilk 7 ayında tarım, gıda ve içecek sektörü ihracatının 15.5 milyar dolar olduğunu söyledi. Aynı dönemde sektörün ithalatının yüzde 21 artarak 11.3 milyar dolardan 13.7 milyar dolara

yükseldiğini aktaran Avdagiç, "Böylece tarım, gıda ve içecek sektörümüz bu dönemde 1.79 milyar dolar dış ticaret fazlası verdi" bilgisini paylaştı.

TÜRKİYE'NİN SEVDASI

İTO Başkanı Avdagiç, gıda enflasyonunu düşürmenin, enflasyonu yenmenin başlangıcı olduğunu belirterek, bunun uzun perspektifli bir yaklaşımı zorunlu kıldığını işaret etti.

"Vatan sevdası tarımla başlar" diyen Avdagiç, sözlerini şöyle sürdürdü: "Tarım, Türkiye'nin sevdası yapmak zorundayız. Bunun için tarımda teknoloji kullanımını artırmalı ve yeni nesil teknolojik tarımsal girişimcilik hamlesini başlatmalıyız. Türkiye'nin refahını yaygınlaştırması, teknolojiyi sanayinin yanı sıra tarımda da kullanmasıyla mümkün olacaktır. Anadolu'nun kalıcı refahı tarımsal üretimle, endüstriyel tarımla mümkün olacaktır. Çünkü vatan sevdası tarımla başlar. Önce Anadolu'yu yeniden 'berekatli hilal'in en verimli üssüne çevirmeliyiz. Sonra vizyonumuzu yurt dışını da içine alacak şekilde genişletmeliyiz."



Fuarlar Türk girişimcisi için büyük fırsat

Şekib Avdagiç, küresel gıda ve içecek pazarı büyüklüğünün 2024'te 6.7 trilyon dolar değerine ulaştığını kaydederek, İTO olarak, Türk gıda firmalarının Köln'de iki yılda bir düzenlenen Anuga'nın yanı sıra Fransa, Çin, Kanada, Hindistan ve Endonezya'daki SIAL Gıda ve İçecek Fuarlarına katılarak yenilikçi ürünlerini dünyaya satmalarına katkı verdiklerini aktardı. Küresel gıda ve içecek pazarının yıllık ortalama yüzde 6.2 büyüme göstermesinin beklendiğini anlatan Avdagiç, "Fuarları Türk girişimcisinin büyüyen pazardaki konumunu daha da güçlendirmesi için önemli bir fırsat olarak görüyoruz" diye konuştu.

İTO heyeti fuarda incelemelerde bulundu

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Başkan Yardımcıları Mehmet Develioğlu ve Ahmet Özer, Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Yakup Koc ve Meclis Üyeleri, Anuga'da Türk firmalarını standlarında ziyaret etti. Görüşmelerde İstanbul İl Tarım Müdürü Suat Parıldar, Köln Başkonsolosu Hüseyin Kantem Al ve Düsseldorf Ticaret Ataşeleri Dilara Zümreoğlu Tek ile Pınar Aslan da yer aldı.

Güçlü markalar çıkarmalıyız

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Türkiye'nin 81 ilinden 40'ının Anuga'da yer almasının da Türkiye'nin tüm tat ve gastronomi çeşitleriyle dünyada temsil edilmesini sağladığını dile getirdi.

Türk gıda sektörünün endüstriyel tarım uygulamalarıyla dünyada daha güçlü bir konum elde etmesi için 4 konunun önem taşıdığını belirten Avdagiç, şunları kaydetti: "Asya ve Afrika'ya daha çok odaklanmalıyız. Türk geleneksel ve organik gıda ürünlerini gelişen pazarlarda

tanıtmalıyız. İkincisi, dünya çapında yeni güçlü markalarımızı oluşturmamız. Yenilikçi tarım teknolojileri ve yerli üretime dayalı güçlü bir altyapı kurarak, gıda sektöründe sürdürülebilirliği sağlayabiliriz. Dördüncü olarak gıda taşımacılığında yaşanan aksaklıkların önüne geçecek şekilde lojistik altyapımızı daha da güçlendirmeliyiz."

Avdagiç, Orta Vadeli Program (OVP) hedeflerine değinerek, "OVP'de yer alan katma değeri yüksek tarımsal ürünlerin üretimi, işlenmesi ve pazarlanmasına

yönelik entegre yatırım modellerinin teşvik edilmesi hedefini değerli buluyoruz" dedi.

Kullanılmayan tarım arazilerinin üretime kazandırılması için yapılan çalışmalar da çok önemsediklerini ifade eden Avdagiç, "Kaynaklarımızı etkin kullanmalıyız. Modern tarım teknoloji uygulamalarını, topraksız tarım ve dikey tarım gibi uygulamaları yaygınlaştırmalıyız. Tedarik zincirlerinin güçlendirilmesi ve gıda israfının azaltılması da tarımsal verimlilik artışını destekleyecektir" diye konuştu.

Filistin'deki işgalin hukuki ve mekansal boyutları

Filistin'deki işgalin hukuki, insani ve mekansal boyutları, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde düzenlenen 'Filistin: 7 Ekim ve Sonrası' panelinde ele alındı. Konuşmacılar, Gazze'de yaşananların yalnızca askeri değil, sistematik bir sömürgecilik sürecinin parçası olduğunu vurgulayarak, uluslararası toplumun sessizliğine dikkat çekti.

ERTAN ERYILMAZ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, Genç Düşünce Topluluğu ve ESAM İstanbul işbirliğiyle düzenlenen 'Filistin: 7 Ekim ve Sonrası' başlıklı panel, Sütüce Sâdâbâd Kampüsü'nde gerçekleştirildi. Yalova Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nden Doç. Dr. Ali Kerem Kayhan ile İstanbul Teknik Üniversitesi Mimarlık Fakültesi'nden Doç. Dr. Ahmet Gün'ün konuşmacı olduğu programda, Filistin'deki işgal ve sömürgecilik süreci ile güncel insani ve hukuki boyutlar ele alındı. Etkinliğe Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek, Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Berk Ayvaz, ESAM



İstanbul Başkanı Prof. Dr. Hüseyin Hüsnü Koyunoğlu, Hukuk Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Muzaffer Şeker, Komşu ve Çevre Ülkeler Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürü Prof. Dr. Ahmet Kavas ve öğrenciler katıldı.

DİRENİŞİN TARİHİ

Programın açılış konuşmasını yapan Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek, Filistin meselesinin yüzyılı aşan bir adaletsizlik zincirinin, sömürgeciliğin, işgalin ve direnişin de tarihi olduğunu belirterek, "İsrail'in bu zulmünü ne yazık ki gece gündüz demeden yaşıyoruz. Bir şey yapamadığımız için gönlümüz de kırık. Ama bir farkındalık olması adına hepimizin bu meseleyi gündemde tutup, insanlığın, dünyanın vicdanı olarak katkı yapmamız gerekiyor. İçinde bulunduğumuz etkinlik de onlardan biri" dedi.

ESAM İstanbul Başkanı Prof. Dr. Hüseyin Hüsnü Koyunoğlu da 7 Ekim'in dünya kamuoyunda bir 'uyanışa' vesile olduğuna işaret etti.

SÖMÜRGEÇİLİK POLİTİKASI

Yalova Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nden Doç. Dr. Ali Kerem Kayhan, '7 Ekim'i Öncesiyle Düşünmek: İşgal ve Sömürgecilik Kısacasındaki Filistin' başlıklı konuşmasında, Filistin'de yaşananların yalnızca bir bölgesel çatışma değil, sistematik bir sömürgecilik politikası olduğunu kaydetti. Uluslararası hukuk açısından bakıldığında sivillere yönelik saldırıların, zorla yerinden etmenin ve ablukanın 'insanlığa karşı suç' kapsamına girdiğini vurgulayan Doç. Dr. Kayhan, "Gazze'de yaşananlar sadece bir savaşın sonucu değil, planlı bir işgal stratejisinin parçasıdır. Uluslararası hukukta soykırım suçunun unsurları bu bölgede açık biçimde görülüyor" dedi.

BATI SÜREKLİLİK KAZANDIRDI

Konuşmasında tarihsel

sürece de değinen Doç. Dr. Kayhan, Balfour Deklarasyonu'ndan günümüze kadar uzanan işgal zincirinin Batı'nın desteğiyle süreklilik kazandığını belirtti. İsrail'in 1967'den itibaren genişleyen toprak politikalarının, Birleşmiş Milletler kararlarını hiçe saydığını vurgulayan Doç. Dr. Kayhan, "Bugün Gazze'de yürütülen askeri operasyonlar, sadece bir güvenlik gerekçesi değil, bir halkın varlığını silmeye yönelik devlet politikasıdır. Hukuki zeminde bunun adı apartheid rejimidir" ifadelerini kullandı.

Ayrıca uluslararası toplumun pasifliğini de eleştiren Doç. Dr. Kayhan, sözlerini şöyle tamamladı: "Uluslararası Adalet Divanı ve Uluslararası Ceza Mahkemesi'nin

süreçleri ne yazık ki siyasi baskılar altında işliyor. Ancak yine de bu süreçler, belgelenmiş her ihlalin kayda geçmesi bakımından önemlidir. Çünkü tarihin tanıkları, bir gün adaletin temelini oluşturacaktır. Gazze'de yaşananlar sadece Filistin halkının değil, insanlığın vicdanını sıyan bir tablodur. Bu tabloya karşı sessiz kalmak, suça ortak olmaktır."

MEKÂNSAL İŞGAL

İstanbul Teknik Üniversitesi Mimarlık Fakültesi'nden Doç. Dr. Ahmet Gün ise 'İşgal ve İhya Ara Kesitinde Filistin'i Yeniden Düşünmek' başlıklı sunumunda, işgalin yalnızca politik veya askeri araçlarla değil, 'mekansal stratejiler' yoluyla da sürdürüldüğünü vurguladı. Filistin'de şehirlerin, mahallelerin ve hatta gündelik yaşam alanlarının bile sistematik biçimde dönüştürüldüğünü belirten Doç. Dr. Gün, "Duvarlar, kontrol noktaları, yerleşim ağları ve ulaşım hatlarıyla Filistin'in dokusu parçalanıyor. Gündelik hayat, artık bir işgal biçimine dönüşmüş durumda" dedi.

Mimar ve şehir plancılarının etik sorumluluklarına da değinen Doç. Dr. Gün, şunları söyledi: "İşgal bölgelerinde planlama, inşaat ve altyapı faaliyetlerine katılan her profesyonel, farkında olarak ya da olmayarak suçun parçası haline geliyor. Mekânsal işgalin önlenmesi, etik duruş ve sivil inisiyatiflerle mümkün olabilir. Bu nedenle 'ihya' kavramını yeniden düşünmeli, yalnızca yıkımı değil, yeniden inşayı da gündeme almalıyız."

Konuşmasının son bölümde uluslararası dayanışmanın önemini vurgulayan Doç. Dr. Gün, "Mimarlık, şehircilik ve sosyal tasarım alanlarında yürütülen uluslararası çalışmalar, işgalin hızını yavaşlatabiliyor. Ancak asıl ihtiyaç: Filistinli halkın kendi topraklarında, kendi kimliğiyle yeniden var olabilmesini sağlayacak yerel, katılımcı ve adil bir ihya sürecidir" dedi.



ÜNİDES programıyla öğrenci projelerine yeni destekler

Gençlik ve Spor Bakanlığı tarafından yürütülen Üniversite Öğrenci Toplulukları İş Birliği ve Destek Programı (ÜNİDES) kapsamında bilgilendirme toplantısı düzenlendi. Toplantıda, proje başvuru süreçleri, destek miktarları ve bütçe planlaması hakkında ayrıntılar paylaşıldı.



GENÇLİK ve Spor Bakanlığı'nın yürüttüğü Üniversite Öğrenci Toplulukları İş Birliği ve Destek Programı (ÜNİDES) kapsamında öğrencilere yönelik bilgilendirme toplantısı, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sütüce Sâdâbâd Kampüsü'nde düzenlendi. Toplantıya, Gaziosmanpaşa Gençlik Merkezi Müdürü Emine Akbaş, Gençlik Çalışan Liderleri İlyas Tanrıverdi, Mustafa Ünlü, Meral Değercan ve Rümeyza Altunboğa'nın yanı sıra, Sağlık, Kültür ve Spor Daire Başkanı Kaan Fidan, öğrenciler ve öğrenci topluluk yöneticileri katıldı. Öğrenci topluluklarının ÜNİDES desteğinden nasıl yararlanabileceği, proje yazım süreci ve bütçe planlamasına ilişkin detaylar, toplantıda paylaşıldı.

ULUŞAL PROJELERE 125 BİN TL

Etkinlikte sunum yapan Gençlik Çalışan Liderleri İlyas Tanrıverdi, ÜNİDES programının içeriği, başvuru koşulları ve destek miktarları hakkında katılımcılara bilgi verdi. Tanrıverdi, program kapsamında

üniversite yönetimince onaylı tüm öğrenci topluluklarının başvuruda bulunabileceğini belirterek, yerel ve ulusal proje türleri arasındaki farkları açıkladı.

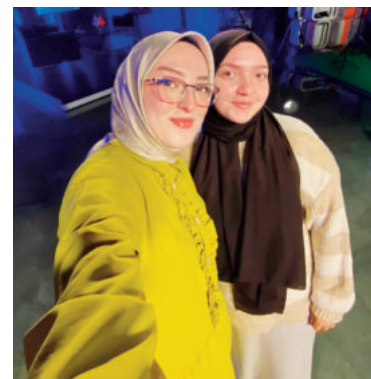
Tanrıverdi, yerel projelerde yalnızca bulunduğu şehirdeki öğrencilerin, ulusal projelerde ise farklı illerden öğrencilerin de yararlanmasının esas alındığını ifade etti. 2025 döneminde bütçelerde yapılan değişikliğe dikkat çeken Tanrıverdi, "Geçen yıl yerel projelere 50 bin TL, ulusal projelere 100 bin TL destek sağlanıyordu. Bu yıl ise yerel projelere 75 bin, ulusal projelere 125 bin TL KDV hariç destek veriliyor" dedi.



PROJE YAZIMI VE BAŞVURU SÜRECİ

Tanrıverdi, ÜNİDES başvurularının e-Gençlik platformu üzerinden e-Devlet aracılığıyla yapılabildiğini belirterek, proje yazımı, faaliyet planlaması ve bütçe oluşturma sürecini öğrencilere adım adım açıkladı. Proje başvurularında dikkat edilmesi gereken belgeleri ve formları da anlatan Tanrıverdi, özellikle bütçe planlamasında KDV oranlarının ve piyasa değişkenliklerinin dikkate alınması gerektiğini vurguladı. Sunumun ardından öğrencilerin proje hazırlık sürecine ilişkin soruları cevaplandı.

Geleceğin iletişimcileri yarışmasında finalde yarışacaklar



MEDYA ve İletişim Bölümü 2025 mezunları Bahar Mert ve Kübra Yalçınkaya, bitirme projeleri kapsamında hazırladıkları 'Bizden Sana' adlı podcast serisiyle TRT'nin düzenlediği 'Geleceğin İletişimcileri Yarışması 2025'te 10 finalist arasına girdi. Öğrenciler, 10-14 Ekim tarihlerinde Ankara'da gerçekleşecek finalde İstanbul Ticaret



Üniversitesi'ni temsil edecek.

'Bizden Sana' adlı podcast serisi, gençlerin hayatın farklı dönemlerinde akıllarına takılan sorulara yanıt arıyor.

Projenin tanıtım bölümünde, "Bu duyguyu sadece ben mi yaşıyorum?" sorusundan yola çıkarak, dinleyicilerin yalnız olmadıklarını hissettirmeyi amaçlayan bir yaklaşım benimsendi. Serinin her bölümünde gündelik hayata dair konular ele alındı.



Bir deney

Sosyal psikoloji alanında yapılan bir deney, ben ile öteki tercihinin sağladığı tatmini ortaya koydu. Deney için beşer kişiden oluşan iki grup insan alınmış. Her iki grubun yaş, cinsiyet, eğitim düzeyi gibi demografik özellikleri birbirine denktir. Deneye katılan herkese 3 bin dolar verilmiş. Birinci gruptakilere, bu parayı 'kendileri için' istedikleri gibi harcayabilecekleri belirtilmiş. İkinci gruptan da bu paraları 'başkaları için' harcamaları istenmiş. Bir hafta süre verilmiş. Deneye katılan herkese, kalp atışları ile beyinlerindeki elektrik akımını belirleyen kayıt cihazları dışarıdan görülmeyecek şekilde yerleştirilmiş.

Deney sonunda her iki gruba da çeşitli anketler uygulanarak, harcamaları sırasındaki ruh halleri belirlenmeye çalışılmış.

Deney sırasındaki kalp atışları ve beyinlerinin elektrik akımları ile deney sonunda uygulanan anketlerin ortak bir sonucu vardır: Aldıkları parayı başkaları için harcayanların ortalama kalp atışları ve beyinlerindeki hareketlilik, diğer gruptakilere göre daha yüksekti. Ayrıca isimli anketlerde verdikleri yanıtlarda, başkaları için harcama yapmaktan çok mutlu olduklarını da belirtmişler. Kendileri için harcama yapanlar da heyecanlanmış ve mutlu olmuşlar. Ama diğer grupla aralarında istatistik olarak anlamlı bir fark vardır.

Varlığınıza hayatı zenginleştirin

Başkaları için bir şeyler yapanlar; kendileri için bir şeyler yapanlara göre daha mutlu, huzurlu ve keyiflidirler. Şu hâlde bütün mesele 'ben' engelini aşmak ve ötesine geçmektir. Bu engel aşıldığında; hayat oyunumuzdaki baş aktörlük rolümüzü çok daha etkin, verimli ve başarılı bir şekilde gerçekleştirmek mümkün. 'Ben' engeli; gözümüzü kör, kulağımızı sağır, duygularımızı körelmiş, zihnimizi donuk hâle getirir. Kendimize takılmaya ve orada kalmaya neden olur. Toplumsal kültüre yabancılışmaya yol açar.

Kendimizi aşmak, uçsuz bucaksız bir güzellikler dünyasının kapısını aralamaktır. İnsanlara az ya da çok bir katma değer üretmenin yüksek hazzına ulaşmaktır. Herhangi bir canlı olmanın ötesinde, 'insan' olmanın bilincine varmaktır. Başkalarının kaygısını dert edinmenin, başkaları için mücadele etmenin, başkaları için hayal kurmanın dayanılmaz zenginliğini yakalamak; yüksek bir insani erdemdir.

'Ben'i aşmak, bir yönü ile düşünce üretmenizi gerektirir. Bunun için içinde yer aldığınız yerel ve küresel toplum kültürüne karşı duyarlı olmanız lazım. Bu ise güdülerle değil, bilgi sahibi olmakla, kendimizi sürekli olarak geliştirmekle mümkün. Yerel ve evrensel kültürün temel bileşenleri olan ahlak, inanç gibi değerlerin; 'ben' engelini aşmak için vazgeçilmez olduğu bir gerçektir.

Kendiniz için bir şeyler yapmak, sizi bir yerlere getirir. Başkaları için bir şeyler yapmak ise hem sizi hem başkalarını bir yerlere getirir. Dolayısıyla da dünyadaki konumunuzdan mutlu olmanızın, yaşam sahnesindeki rolünüzden keyif almanızın yolu kendiniz için değil, başkaları için bir şeyler yapmaktan geçiyor.

Yaşam alanlarınızda, tutumlarınızda, davranışlarınızda bir fark oluşturun. Bunun için yoğun bir çaba gösterin. Yaşamınıza başka türlü bir renk ve derinlik katın. Varlığınıza; hayatı kendiniz ve diğerleri için zenginleştirin, güzelleştirin, iyileştirin. Bulunduğunuz ortamlara çözüm, hoşgörü, uyum, birliktelik, olumlu bakış, yüksek başarı güdüsü eşlik etsin. 'Ben'e takılmaya yönelten ön yargılardan, akıl tutulmalarından, bencillik hastalığından, iletişimsizlik illetinden kendinizi koruyun.

Gönlünüzü farklılıkların zenginliğine açabilmelisiniz. Daha da önemlisi; dağların zirvesinde bir su damlası olarak aşağılara, daha aşağılara, sıfır noktasına, hiçlik düzeyine akabilmelisiniz. Deryanın bir damlası olmak ve bütünlüğünde yok olmak için bütün varlığınıza yük olmayı bırakıp yük alabilmeyi başarmalısınız.

Unutmayınız ki, siz olmadan hayat eksiktir. Varlığınıza hayatı eksiltmeyin, zenginleştirin...

Letonya'yla Avrupa'ya açılma fırsatı

Avrupa Birliği'nin dijitalleşmedeki lideri Letonya; yüksek teknolojiye dayalı altyapısı, olumlu Türkiye algısı ve Avrupa pazarına açılma fırsatıyla Türk yatırımcıları bekliyor. İki ülke arasında turizmden savunma sanayine kadar geniş bir alanda işbirliği potansiyeli var.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

AVRUPA Birliği'nin en güvenli ülkeleri arasında yer alan Letonya, özellikle dijitalleşmedeki atılımlarla dikkat çekiyor. Avrupa'nın ormancılık ve teknoloji üssü olarak markalaşan Letonya ile turizm, yüksek teknoloji ürünler, ormancılık ve savunma sanayi alanında işbirliği fırsatları bulunuyor. Letonya ile işbirliği fırsatları, İstanbul Ticaret Odası'nda (İTO) gerçekleşen 'Letonya'da İş ve Yatırım Fırsatları Semineri'nde ele alındı.

Toplantının açılışını İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu yaptı. Develioğlu, Letonya ile Türkiye arasındaki ekonomik işbirliğinin yeterli seviyede

olmadığını dile getirerek, "Buna rağmen ilişkimizin daha yüksek olduğu pek çok ülkeye göre Letonya ile daha rahat bir diyalog içindeyiz" dedi. Develioğlu, "Letonya bizim Avrupa Birliği'ne açılan kapımız olabilir. Türkiye'nin üretim kapasitesi ile Letonya'nın teknolojik altyapısını birleştirdiğimizde istediğimiz sonucu almış olacağız" diye konuştu.

TÜRKİYE'NİN KONUMU

Toplantıda konuşan Letonya Cumhuriyeti Ankara Büyükelçisi Bahtijors Hasans da Letonya'nın pek çok alanda yatırım fırsatları barındırdığını ifade etti. Hasans, "Türkiye ile diplomatik ilişkilerimiz 100 yıla dayanıyor.



Türkiye'ye Letonya'nın bağımsızlığını ilk tanıyan ülkeler arasında olmasından dolayı her zaman minnet duyduk. İstanbul, hem tarihi bir şehir hem de ticaretin merkezi. Letonya, Kuzey Avrupa'ya açılmak için önemli bir kapı görevi görüyor. Türkiye de Letonya için Afrika ve Orta Doğu'ya açılmak için kılavuzluk görevi üstlenebilir" dedi.

Letonya İstanbul Fahri

Konsolosu ve TAV Havalimanları CEO'su Vehbi Serkan Kaptan da Türkiye'nin Letonya'da olumlu bir imajının olduğunu söyledi. Kaptan, "Letonya'da yaşayan yaklaşık 600 vatandaşımız var. Letonya, çok güvenli bir ülke ve bürokrasi yok denecek kadar az. İş yapma kolaylığı açısından ilk sıralarda yer alıyor. Bazı vergi avantajları da mevcut" diye konuştu.



SIAL CHINA 2026

Şanhay - Çin Halk Cumhuriyeti
18 - 20 Mayıs 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

INSPIRE
FOOD
BUSINESS

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

SIAL CHINA 2026 GENEL BAKIŞ

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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



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

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

Gülen Gürsoy
0212 455 61 17
0530 151 42 33
gulin.gursoy@ito.org.tr

Sibel Tayanç
0212 455 61 11
0530 664 86 18
sibel.tayanç@ito.org.tr

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

Özbekistan eğitimde işbirliği istiyor

MESUDE DEMİRHAN

TÜRKİYE ile Özbekistan arasındaki ticaret hacmi, 2016'dan sonra artarak 1.2 milyar dolardan 3.5 milyar dolara yükseldi. Türkiye, yüzde 5'lik payla Özbekistan'ın 4'üncü ticari ortağı. Ayrıca Türkiye, Özbekistan'da en çok şirket kuran ülkeler arasında ilk sıralarda. Özbekistan, eğitim alanında Türkiye ile işbirliği yapmak istiyor. Bu talep, Özbekistan Cumhuriyeti İstihdam ve Yoksulluğun Azaltılması Bakan Yardımcısı Alisher Muratov başkanlığındaki heyetin İstanbul Ticaret Odası'nı ziyaretinde de gündeme geldi. Heyeti, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca karşıladı. Ziyarete, Mesleki Eğitim ve Yeterlilik Değerlendirme Faaliyetlerinin Koordinasyonu Daire Başkanı Toir Makhamatkhujaev de katıldı.

İTO Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca, dünyanın global bir krizden geçtiği dönemde çok fazla işgücüne gereksinim olduğunu belirterek, yerli ve milli üretimin önemine dikkat çekti. Kendi kendine yetebilen bir ülke olmanın önemine değinen Eyyüpkoca, "Bizim için özellikle ata toprakları Semerkand ve Buhara çok önemli. Burada turizm açısından da yapılacak çok şeyin olduğunu biliyoruz. Kardeş ülke Özbekistan'la her türlü işbirliğine hazırız" mesajını verdi.

ÜNİVERSİTEDEN TEKNO PARKA KADAR

Eyyüpkoca, İTO'nun dünyanın en büyük ikinci odası olduğunu ifade ederek, şu bilgileri verdi:

"800 binin üzerinde üyesi olan ve 81 farklı meslek komitesinin bir araya geldiği bir oda. Yılda 6 kıtada 50'ye yakın fuara katılıyoruz. Bunun dışında ticari heyetler düzenliyoruz. Aynı zamanda İstanbul Ticaret Üniversitesi, İstanbul Fuar Merkezi, Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi ve Teknopark İstanbul başta olmak üzere iştiraklerimiz var. Yine son zamanlarda herkesin çokça ihtiyaç duyduğu SoftTo Yazılım Akademisi de faaliyette."

MESLEKİ EĞİTİMDE DENEYİMLİ

Özbekistan Cumhuriyeti İstihdam ve Yoksulluğun Azaltılması Bakan Yardımcısı Alisher Muratov ise son dönemde iki ülke arasındaki işbirliğinin ivme kazandığını dile getirerek, bu işbirliklerinde önemli konulardan birinin istihdam olduğunu vurguladı. Özellikle gençlere ve kadınlara yönelik nitelikli eleman yetiştirebilmek için çok geniş kapsamlı çalışmalar yürüttüklerini belirten Muratov, şöyle konuştu: "Nitelikli elemanlara ve farklı mesleklerle ihtiyaç giderek artıyor. Bakanlık olarak farklı ticaret odalarıyla işbirliği yapmaya özen gösteriyoruz. İTO'nun mesleki eğitim konusundaki tecrübesi çok önemli. Bu nedenle işbirliği teklifinde bulunmak istiyoruz. Gençleri çağdaş mesleklere hazırlama ve eğitim verme konusunda çeşitli mesleklerde sertifika kurslarına yoğunlaştık. Online eğitimde uluslararası standartlara cevap veren bir sistem oluşturmayı hedefliyoruz. Sadece ekonomik işbirliğini değil, daha çok insani bir işbirliğini ortaya koymak istiyoruz."

NanoAlp

‘sessiz gücü’yle limitleri zorluyor

ÖMÜR KIRBAŞLI

ULUDOĞAN Savunma, elle taşınabilen, büyük İHA’ların giremediği kapalı alanlara, mağaralara girebilen, çok sessiz ancak hem uzun menzilli hem de güçlü gözlemleriyle yüksek çözünürlüklü veri aktarabilen nano sınıf insansız hava araçları üretiyor. Teknopark İstanbul’da yerleşik şirketin geliştirdiği araçları ve hedeflerini, kurucusu Seyfeddin Cevdet Uludoğan, İstanbul Ticaret’e anlattı.

ELLE TAŞINABİLİR BOYUTTA

■ Şirketiniz hakkında kısaca bilgi verebilir misiniz? Bu fikir nasıl doğdu? Uludoğan Savunma Sanayi Teknoloji A.Ş., aslında sahadaki çok somut bir ihtiyaçtan doğuyor. Nano sınıf insansız hava araçları ve onların kontrol-işleme çözümleri üzerine çalışıyoruz. Yani çok küçük, elde taşınabilir boyutta ama akıllı ve güçlü araçlar. Hikaye şuradan başlıyor: Görev bölgelerinde, mağara gibi kapalı alanlarda, yoğun ormanlık arazilerde veya sınır hattında kullanılan mevcut sistemler çoğu zaman ya çok büyük ya da çok gürültülü kalıyor. Oysa sahada ihtiyaç, ‘küçük, sessiz, görünmez ama çok güçlü bir göz’ idi. Biz de “Neden bunu yerli ve milli olarak geliştirmeyelim?” diye sorduk, ekibimizi bu hayalin etrafında birleştirdik. Bugün Teknopark İstanbul’da yer alıyoruz. Burada yalnızca bir ofisimiz yok; aynı zamanda Ar-Ge laboratuvarlarımız, üniversite işbirliklerimiz, genç ve vizyoner bir ekibimiz var. Kurulduğumuz günden bu yana inovasyon ve milli üretim odağından sapmadan ilerliyoruz.

DÜŞÜK ISI DA NET GÖRÜNTÜ

■ Ürün veya hizmetiniz hakkında bilgi verebilir misiniz? En çok dikkat çeken ürünümüz, ‘NanoAlp’ adını verdiğimiz nano sınıf insansız helikopterimiz. Yaklaşık 25 santimetrelilik boyutuna rağmen sahada çok büyük fark yaratıyor. Üzerinde yüksek çözünürlüklü elektro-optik ve termal kameralar bulunuyor. Düşük ışık koşullarında dahi net görüntü alabiliyor, uzun menzilli ve güvenli veri aktarımı yapabiliyor. Ama NanoAlp’i asıl farklı kılan şey, ‘bir defalık bir ürün’ olmaması. Biz onu bir platform gibi görüyoruz. Sürekli geliştirilebilen, yeni sensörler ve görev yazılımları eklenebilen bir yapı. Böylece hem askeri alanda yakın keşif ve gözetleme için hem de sivil alanda afet ve arama-kurtarma için kullanılabilir. Ürünün kalbinde ise yapay zeka destekli kontrol kartımız var. Bu kart, uçuşu yalnızca stabilize etmiyor; aynı zamanda verileri anlık işliyor, karar destek sağlıyor, görev-odaklı otonomiye mümkün kılıyor.

BÜYÜK İHA’LARIN GİREMeyeCEĞİ YERLER

■ Geleneksel yöntemlere göre avantajlarınız neler? Yapay zeka ya da makina öğrenmesi gibi ileri teknolojiler kullanıyor musunuz? Avantajımızı tek kelimeyle özetlemek gerekirse, ‘sessiz güç’. Nano sınıf

Teknopark İstanbul’da faaliyet gösteren Uludoğan Savunma Sanayi Teknoloji A.Ş., tamamen yerli imkanlarla geliştirdiği nano sınıf insansız hava aracı ‘NanoAlp’ helikopteriyle savunma ve sivil alanlarda ‘sessiz’ bir devrim yaratıyor. Biyomimetik tasarımı, yapay zeka destekli kontrol sistemleri ve ihracat potansiyeliyle dikkat çeken girişim, Türkiye’nin teknolojiye katkı sağlıyor.



teknopark
istanbul

MİLLİ SANAYİ
İÇİN GÖREVE 343



Seyfeddin
Cevdet
Uludoğan

olduğumuz için dar, kapalı, karmaşık alanlarda çalışabiliyoruz. Büyük İHA’ların giremeyeceği yerlere giriyor, gerektiğinde bir askerin omzunda taşınarak bile görev yerine ulaştırılabiliriz. Biyomimetik yaklaşım burada çok önemli. Baykuş kanadından ilham aldığımız tasarım sayesinde, NanoAlp neredeyse tamamen sessiz uçabiliyor. Düşmana görünmeden görebilmek, bu alanda çok büyük bir avantaj. Teknolojimizin bir diğer yönü de yapay zeka. Görüntü işleme, hedef takibi, rüzgar türbülansını dengeleme, sinyal kaybı yaşandığında otonom görev yürütme gibi birçok fonksiyonda makina öğrenmesi kullanıyoruz. GPS’in çalışmadığı ortamlarda dahi görev yapabilecek çözümler geliştiriyoruz. Böylece operatör yükü azalıyor, sistem daha güvenilir hale geliyor.

YURT DIŞINDAN İLGİ BÜYÜK

■ Geliştirdiğiniz ürünün ticari geleceği hakkında neler söylemek istersiniz? Yurt dışından talep var mı? NanoAlp yalnızca savunma sanayinde değil, sivil pazarda da güçlü bir potansiyele sahip. Afet bölgelerinde arama-kurtarma, sınır güvenliği, endüstriyel tesislerin denetimi, hatta enerji hatlarının izlenmesi gibi pek çok kullanım

alanı var. IDEF, SAHA Expo, Teknofest ve SEDEC gibi fuarlarda ürünümüzü sergilediğimizde hem yurt içinde hem yurt dışında çok yoğun ilgi görüyoruz. Uluslararası yayınlarda NanoAlp’i yabancı rakiplerle kıyaslayan haberler çıkıyor; bu da rekabet gücümüzü gösteriyor. Bugün Malezya, Endonezya, Birleşik Arap Emirlikleri ve Hırvatistan’da ön satış ve gizlilik anlaşmalarımız var. Bu ülkeler, NanoAlp’i kendi güvenlik ve keşif operasyonlarında değerlendirmek istiyorlar. Biz de bu ilgiye karşılık verebilmek için seri üretim planlarımızı hızla olgunlaştırıyoruz.

DOĞADAN İLHAM ALIYOR

■ Gelecekte farklı alanlarınız olacak mı, hedefleriniz neler? Biz NanoAlp ile başladık ama vizyonumuz çok daha geniş. Koaksiyel rotor sistemleri, sürü kabiliyetleri, tam otonomi ve komuta-kontrol entegrasyonları öncelikli hedeflerimiz arasında. Sivil uygulamalara da odaklanıyoruz. AFAD gibi kurumlarla işbirliği yaparak afet müdahalesinde kullanılabilecek versiyonlar geliştirmek istiyoruz. Enerji hatlarının denetiminden kentsel güvenliğe kadar pek çok farklı senaryoya uyarlanabilir sistemler geliştiriyoruz. Ayrıca biyomimetik yaklaşımı yalnızca NanoAlp’le sınırlı tutmayacağız. Doğanın farklı mekanizmalarından ilham alarak yeni ürün aileleri ortaya çıkaracağız. Bizim için biyomimetik, Türkiye’yi teknolojiye farklılaştıracak anahtar alanlardan biri.

Teknopark İstanbul bizi hızlandırıyor

“Teknopark İstanbul bizim için yalnızca bir adres değil, bir hızlandırıcı. Burada laboratuvarlardan faydalıyoruz, testlerimizi yapıyoruz, üniversitelerle yakın işbirlikleri kuruyoruz. Ama en önemlisi, sektöre açılan kapı burada. IDEF gibi büyük fuarlarda Teknopark standında yer alıyoruz. Böylece uluslararası ziyaretçilere doğrudan ulaşabiliyoruz. Yatırımcılarla tanışıyor, müşteri ağımızı genişletiyoruz. Ayrıca burada bulunan uzman tedarikçiler sayesinde prototipten üretime geçiş sürecimiz kısıyor. Kısacası, Teknopark İstanbul bizim büyümemizi hızlandıran en kritik ekosistem oldu.”

Yüksek teknoloji iş değil tutku

“Bizim için yüksek teknoloji yalnızca bir iş değil, aynı zamanda bir tutku. Bugün 25’e yakın patente konu teknolojimiz var. ISIF 2025’te hem uluslararası hem ulusal patent ödülüne layık görüldük. ARCA Hırvatistan Uluslararası İnovasyon Ödülü’nü kazandık. 2024’te Yılın Başarılı Savunma Sanayi Girişimi

seçildik; Türk Patent ve Marka Kurumu’na madalya ile ödüllendirildik. Tüm bu başarılar aslında bir ekip çalışmasının sonucu. Genç, dinamik ve vizyoner bir ekiple çalışıyoruz. Her gün yeni bir şey öğreniyor, yeni bir şey geliştiriyoruz. ‘Limitleri Zorlayan Teknolojiler’ sloganımız yalnızca bir

cümle değil; işimizin her aşamasına yansıyan bir ilke. Önümüzdeki dönemde hem ürün ailemizi genişleteceğiz hem de uluslararası işbirliklerini artıracacağız. Türkiye’yi insansız sistemlerde küresel ölçekte güçlü bir oyuncu yapmak için çalışmaya devam edeceğiz.”

Söylentisi bile kötü

Ticari hayatın en temel kuralı, işlerin olağan akışında sürdüğüne dair piyasada güvenin tam olmasıdır. Bir şirketin faaliyetlerinin aksadığı, konkordato ya da iflas sürecine girmek üzere olduğu yönünde bir söylenti bile çıksa, ortada henüz hiçbir hukuki süreç olmasa dahi o şirketin ayakta kalması hayli güçleşir.

Zira böyle bir söylenti, domino etkisi yaratır. Alacaklılar vadeye bakmaksızın alacaklarını talep etmeye başlar, bazıları temkinli davranmak yerine derhal haciz yoluna gider. Eğer bu durum bankalara da yansır ve kredi kuruluşları geri çağırma kararı alırsa, şirketin finansal dengesi tamamen bozulur.

Bu nedenle söylentinin ilk sirayet ettiği yer bankalardır. Bankaların davranışı, piyasadaki herkesin pusulasıdır. Eğer bankalar haciz yoluna gitmişse, şirketin öncelikle bu hacizleri kaldıracak adımları atması gerekir. Gerekirse ek teminat gösterilmeli, piyasanın güveni yeniden tesis edilmelidir.

Kamu otoritesinin rolü

Bir şirket hakkında ‘mali sıkıntı’ söylentisi yayılınca, bu durum o şirketle iş yapan herkesi etkiler. Şirketten yatırım ya da üretim malı satın alanlar, parasını ödemiş olsalar bile mallarını teslim almakta güçlük yaşayabilir. Çünkü mallar üzerinde haciz bulunabilir ve bu hacizlerin kaldırılması ciddi bir bürokratik engel oluşturabilir.

Eğer söz konusu şirket bir serbest bölgede faaliyet gösteriyorsa, tablo daha da karmaşık hale gelir. Bu durumda malların yurt içine çekilmesi sürecinde hem serbest bölge otoritesi hem de gümrük idaresi devreye girer. Taraflar, olası bir hataya karışmamak için adeta kılı kırk yarar.

Tam da bu noktada, yöneticilik ve kamu sorumluluğu bilinci devreye girer. Ne gereğinden fazla temkinli davranıp süreci tıkamak, ne de ilgisiz kalmak doğru değildir. Kamu otoritesinin görevi, ne bir fazla ne bir eksik-tam olarak mevzuatın öngördüğü ölçüde işlem tesis etmektir. Objektiflik, burada sadece adaletin değil, ekonomik istikrarın da teminatıdır.

Kamu görevlileri böyle dönemlerde, kendi görev alanları dışına taşmadan hareket etmeli; gerekirse ilgili diğer kurumları bilgilendirmeli, ancak işgüzarlığa kaçmadan süreci yürütmelidir. Zira kamu otoritesinin en önemli görevi, şüpheli büyütmemek, güveni korumaktır.

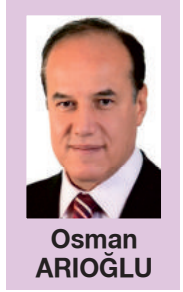
Ekonomik politikalar ve şirket dayanıklılığı

Enflasyonla mücadele dönemlerinde, para politikasının sıkılaştırılmasıyla finansman kaynaklarına erişim zorlaşır. Talebin daraldığı, kredi musluklarının kısıldığı böyle zamanlarda şirketler için ‘nakit yönetimi’ her zamankinden daha kritik hale gelir.

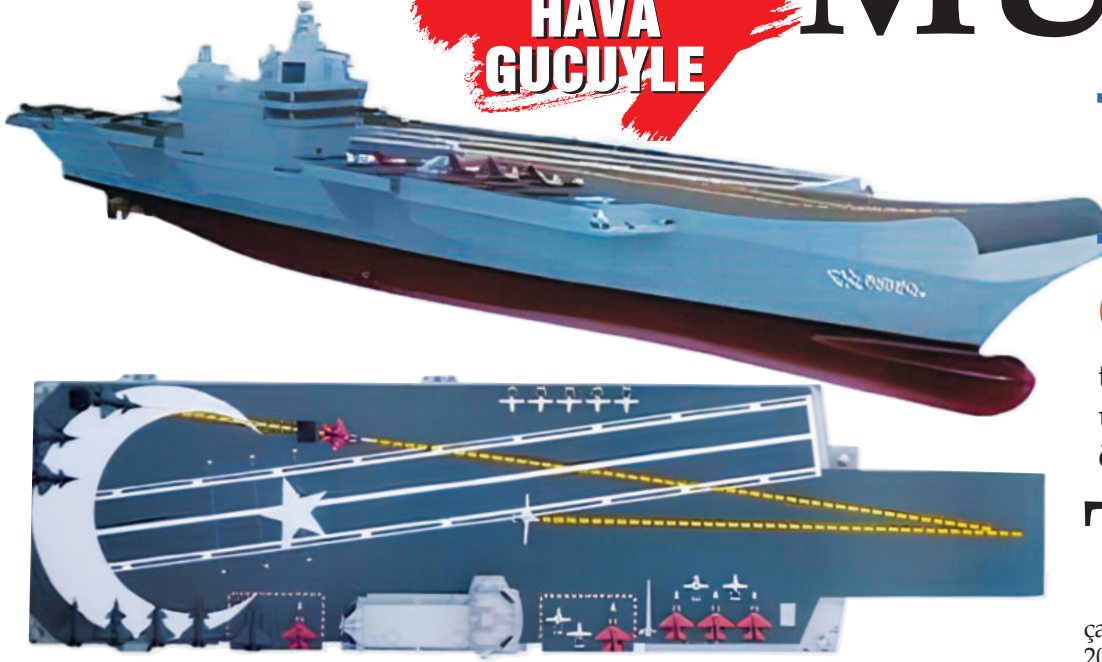
Birçok işletme zarar ettiği için değil, nakit akışını yönetemediği için batır. Gelir-gider dengesi kâğıt üzerinde pozitif görünse bile tahsilatlar geciktğinde veya krediler geri çağrıldığında işletme çarkı durabilir. Bu nedenle yöneticilerin en çok hatırlaması gereken kural, ‘ayağını yorganına göre uzat’ ilkesidir.

Sıkı para politikaları tek başına batış nedeni değildir; asıl mesele, işletmenin bu ortama uyum sağlayacak finansal disiplini gösterip göstermediğidir. Nakit yönetimini doğru yapan, borçlarını makul vadelerde çevirebilen şirketler bu tür dönemleri daha az hasarla atlattır.

Sonuçta, söylenti bile şirketi zora sokabilir. Güveni korumak, sadece bilançonun değil, itibar ve ilişkilerin de yönetilmesidir. Ekonomideki dalgalanmalar gelir gider tablosunda değil, çoğu zaman güven dengesinde başlar. O denge bir kez bozuldu mu, geri kalanı düzeltmek gerçekten daha da zor olur.



Osman
ARIOĞLU

İNSANLI
VE İNSANSIZ
HAVA
GUCUYLEMUGEM 2030'DA
HİZMETTE

Dünyada benzer deplasmandaki gemiler

Yerli uçak gemisi MUGEM, 285 metre uzunluğu, 60 bin ton tam yük ve başlangıçta STOBAR modunda 50 uçağa kadar (genellikle 20 güvertede, 30 hangarda) hava kanadıyla Çin'in Liaoning-Shandong ikilisi ve Rusya'nın Amiral Kuznetsov'uyla benzer deplasman bandında konumlanıyor.



● **Çin Liaoning (CV-16):** 306.4 m, 60 bin 900 ton, STOBAR, 40 uçaklık hava grubu (yaklaşık 24 J-15 ve çok sayıda helikopter).



● **Çin Shandong (CV-17):** 305 m, 60-70 bin ton, STOBAR, 40'tan fazla uçak (daha fazla J-15 ve helikopter).



● **Rus Amiral Kuznetsov:** 305-306 m, 58 bin 600 ton tam yük, tasarımı 33 sabit kanat ve planlanan tamamlayıcıda 12 helikopter.



● **İngiliz Queen Elizabeth (QE/PoW):** 280-284 m, 65 bin ton, konvansiyonel, STOVL (ski-jump) ve F-35B odaklı mimari, yüksek sorti oranı ve görev esnekliği. MUGEM, karma insanlı-insansız (HÜRJET deniz, Kızılirma, ANKA-III, TB3) konseptiyle farklılaşıyor.

● **Milli uçak gemisi (MUGEM),** 285 metre uzunluğu, 60 bin tonu aşan deplasmanı ve yüzde 80'in üzerinde yerlilik hedefiyle 2030'dan önce hizmete hazırlanıyor.

TÜRKİYE, milli uçak gemisi (MUGEM) programında kritik eşiği geçti. İnşa çalışmaları resmi olarak Ocak 2025'te başlayan geminin 2027-2028 yıllarında denize indirilmesi ve 2030'dan önce tam hizmete girmesi planlanıyor. İstanbul Tersanesi'nde inşa edilen yerli uçak gemisi, mevcut amiral gemisi TCG Anadolu'dan önemli ölçüde daha büyük olacak. Program kapsamında geminin ilk tasarımı 2024'te ortaya kondu, çelik kesimi Ocak 2025'te, sembolik kaynak ise Ağustos 2025'te yapıldı. İlerlemeyi hızlandırmak ve riski azaltmak amacıyla mega blok inşaatı birden fazla tersane arasında paylaşıldı. Türk Deniz Kuvvetleri Tasarım Proje Ofisi, yerli savunma şirketlerinin katkılarıyla TCG Anadolu'da yerlilik oranını yüzde 70'e çıkardı. MUGEM'de ise bu oranın yüzde 80'in üzerine yükseltilmesi hedefleniyor.

GÜVERTE TEST
UÇUŞ RAMPASI

MUGEM'in uçuş güvertesi mimarisi, başlangıçta Kısa Kalkış Ama Tutuklanmış Kurtarma (STOBAR) düzeninde olacak. Pruvada modüler bir kayıkla atlama rampası ve ikisi kalkış, biri iniş için olmak üzere üç pist bulunacak. Yerli bir mançınık üzerinde çalışmalar sürerken, geminin ilerleyen fazda Katapult Yardımlı Kalkış Ama Tutuklanmış Kurtarma (CATOBAR) konfigürasyonuna evrilebilmesi hedefleniyor. Bu çerçevede, Baykar ve TUSAŞ tarafından geliştirilen deniz uçakları için güverte

ÜST
SEVİYE
GÜVENLİK

Türkiye'nin ilk yerli uçak gemisi MUGEM gemi-içi güç ve beka mimarisinde 40 MW elektrik üretim kapasitesi (yaklaşık 3 bin evin enerji ihtiyacı) uçuş operasyonları ve yüksek talep gören muharebe sistemlerine güvenilir besleme sağlıyor. 6.6 kV yüksek voltaj dağıtımı kritik yükleri desteklerken, KBRN aşırı basınç sistemi kirli havanın bölmelere girişini engelleyecek. Şekillendirici/emici malzeme kullanımıyla radar kesit alanı düşürülüyor. Gövde, su altı/su üstü/iç patlamalardan kaynaklanan şoklara karşı güçlendiriliyor. MUGEM'in hizmete girmesiyle Türk Deniz Kuvvetleri'nin en büyük gemisi, karma insanlı-insansız hava filosunu taşıyarak Mavi Vatan deniz stratejisinde bölgesel sulardan uzak deniz alanlarına uzanan kuvvet projeksiyonu kabiliyetinin merkezinde konumlanacak.

● **Yaklaşık 10 bin deniz mili menzile** ve 50 hava aracı kapasitesine sahip MUGEM, Akdeniz ve Karadeniz'den Atlantik'e uzanan hatlarda yakıt ikmali yapmadan görev alabilecek.

simülasyon denemelerini mümkün kılacak test uçuş rampası da hazırlanıyor.

50 HAVA ARACI
KAPASİTELİ

Boyut ve temel platform parametrelerinde MUGEM, 285 metre uzunluk, 72 metre genişlik, 10.1 metre draft ve 60 bin tonun üzerinde deplasman ile tanımlanıyor. Yaklaşık 800 kişilik mürettebat öngörülen gemi, 230 metre/27 bin ton sınıfındaki TCG Anadolu'dan belirgin biçimde büyük bir ölçeğe sahip. Hava kanadı planlamasında ilk konfigürasyonda 50'ye kadar uçak (yaklaşık 20'si güvertede, 30'u hangarda) bulunacak. Bayraktar TB3 SİHA, Kızılirma insansız muharip uçak sistemi, ANKA-3 ve Hürjet'in deniz versiyonu entegrasyon için onaylanan platformlar arasında. Gelecekte Kaan savaş uçağı seçeneği de değerlendirilebilecek.

MUGEM, insansız ve insanlı hava unsurlarını bir araya getirerek, sürekli devriye, gözetleme ve taarruz görevlerinde mürettebatlı sortilere bağımlılığı azaltacak. Modüler ski-jump'lı STOBAR güverte başlangıçta mançıniksız uçuşa imkan verirken, yerli mançınık ile kabiliyet seti genişletilecek. Tahmini 10 bin deniz mili menzil ve yaklaşık 50 hava aracı kapasitesi, gemiye Akdeniz ve Karadeniz'den Atlantik'e uzanan hatlarda yakıt ikmali yapmadan görev yapma esnekliği kazandırıyor. Bu varlık bileşimi, çeşimeli sularda sürekli gözetleme ve yüksek yoğunluklu görev risklerinin yönetimini kolaylaştırırken, yerli muharebe yönetimi ve beka

sistemleri uzun soluklu operasyonları desteklemeyi amaçlıyor.

İKMALSIZ NEW YORK'A
GİDİŞ-DÖNÜŞ

Tahrikte, her biri yaklaşık 23 MW güç üreten dört adet General Electric LM2500 gaz türbinini kullanan Kombine Gaz ve Gaz (COGAG) sistemi temel alınıyor. Düzen, 25 knot'ın üzerinde azami hız, 14 knot seyir ve yaklaşık 10 bin deniz mili dayanıklılık sağlayarak Türkiye-New York gidiş-dönüş menziline yakıt ikmali olmaksızın mümkün kılıyor. Hidrodinamik optimizasyon ile yakıt tüketiminde yaklaşık yüzde 1.5'lik iyileşme ve su altı akustik emisyonlarında azalma hedefleniyor. Bu ayarlar deniz tutuşu, denge ve manevra kabiliyetinde artışla birlikte akustik gizlilik ve verimlilik kazancı getiriyor.

YERLİ SAVUNMAYLA
DONATILACAK

MUGEM'in silah ve sensör paketi tamamen yerli üretim mimarisine dayanıyor: 32 hücreli MIDLAS VLS, Hisar ailesi ve ileride SİPER ile savunma/taarruz füze atımı, dört Gökdeniz CIWS ve altı Aselsan STOP 25 mm uzaktan komutalı silah istasyonu ile yakın alan/su üstü asimetrik tehdit savunması. ÇAFRAD faz dizili radarın 750 km'ye uzanan tespit kabiliyeti ve elektro-optik gözetleme sistemleri, entegre sonar ve su altı karşı tedbirleri, ayrıca elektronik harp (destek ve taarruz) katmanları, hava-su üstü-su altı spektrumunda katmanlı savunma doktrinini tamamlıyor.

CES 2026

Powered by The Consumer Technology Association®

Las Vegas - Amerika Birleşik Devletleri
6 - 9 Ocak 2026

İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

TURKISH
TECHTEKNOLOJİ 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 başlıkta 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

Nakliye Katılım: 1.750 ABD Dolar x Talep Edilen m²Hizmet Sektörü Firmaları için Nakliyesiz Katılım : 1.150 ABD Dolar x Talep Edilen m²İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882Murat Özturan
0212 455 62 21
0530 078 43 55
murat.ozturan@ito.org.trZeynep Şengül
0212 455 61 09
zeynep.sengul@ito.org.trEsra Avcioğlu
0212 455 61 10
0530 386 92 66
esra.avcioglu@ito.org.tr

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



Sigortacılar zorunlu afet sigortasına hazırlanıyor

Sigorta sektörünün büyüklüğü, geçen yıl 830 milyar lirayı aştı. Yıl sonunda daha da büyümesi beklenen sigortacılık sektörü, Zorunlu Afet Sigortası'na (ZAS) hazırlanıyor. ZAS ile birlikte selden yangına, çığdan depreme kadar pek çok doğal afet riski sigortalanacak.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

SON yıllarda iklim kriziyle doğal afetlerin oranı yükselirken, maddi kayıplarda da artış yaşanıyor. Bu hasarın sigortalılık bilinciyle en aza indirileceği öngörüldürken, Zorunlu Afet Sigortası (ZAS) yasa tasarısının hazırlıklarında son aşamaya gelindi. Geçen yıl gündeme gelen ZAS'ta sektörün görüşleri alınarak revizyon aşaması tamamlandı. Tasarının çok kısa bir sürede yasalaşması bekleniyor. Bu gelişmeler, İstanbul Ticaret Odası'na gerçekleştirilen 'Sigortacılık Çalışma Toplantısı'nda ele alındı.

Toplantının açılışında konuşan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Salih Sami Atlıgan, "Sanayi devriminin ilk yıllarında ekonomik olarak gelişen ülkeler, bunu sigorta sektörü sayesinde başardı" dedi. Atlıgan,

sigortacılığın ekonominin temel taşlarından biri olmayı başardığını belirterek, "Ülkemizde de sürekli gelişen bir sigorta sektörü mevcut. Sigorta sektörü, en büyük yardımcımız ve itici gücümüz olarak görüyoruz. 2024 yılında sigortacılık sektöründeki prim bir önceki yıla göre yüzde 72 artarak 830 milyar liraya kadar yükseldi" dedi.

SİGORTALILIK BİLİNCİ

Toplantının oturum başkanlığını ise İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Üyesi Sonnur Polat yaptı. İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Özgür Yılmaz da şöyle konuştu: "Sigortacılık Haftası'nı geçtiğimiz günlerde idrak ettik. Bu organizasyonlarla sigortalılık bilinci konusunda farkındalık oluşturmayı başardık."

Toplantıda Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Levent Korkut ile Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Özgür Obalı da söz aldı.

PLAN BÜTÇE KOMİSYONU'NA

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Davut Mentşes de ZAS ile ilgili son gelişmeleri şöyle anlattı: "ZAS'ta son aşamaya gelindi. Bizden son revizyonlar istendi. Çok yakında Plan ve Bütçe Komisyonu'na doğru ilerleyecek; yasalaşması ise an meselesi. Bu, diğer sigorta branşları için de dinoma görevi görecek. Ayrıca sağlık sigortasında yeni yönetmelikle birlikte önemli bir prim artışı bekliyoruz."

Yayın dünyası Bakü'de buluştu

Bakü Uluslararası Kitap Fuarı'nın Türkiye katılımı, Kültür ve Turizm Bakanlığı ile İstanbul Ticaret Odası işbirliğinde gerçekleşti. Fuara, 23 ülkeden yayıncılar katıldı.



İSTANBUL Ticaret Odası, uluslararası kitap fuarlarındaki varlığını 11. Bakü Kitap Fuarı ile sürdürdü. Azerbaycan'ın başkenti Bakü'de 1-7 Ekim tarihleri arasında düzenlenen Bakü Uluslararası Kitap Fuarı 2025, kitap ve yayıncılık endüstrisini bir araya getirdi. Türkiye'nin katılımı, Kültür ve Turizm Bakanlığı ile İstanbul Ticaret Odası işbirliğinde gerçekleşti.

İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün ve İTO Meclis Üyeleri, fuar kapsamında Türkiye standını ziyaret ederek, Bakü Ticaret Başmüavirleri Murat Yaman ve Nevzat Bozkurt ile bir araya geldi. İTO heyeti, katılımcı firmalarla görüş alışverişinde de bulundu.

imkanları değerlendirildi.

Fuarda ayrıca Azerbaycan Halk Sanatçısı, Milli Meclis Milletvekili ve Kültür Komitesi Başkanı Polad Bülbüloğlu, Azerbaycan Milli Bilimler Akademisi Başkanı İsa Hebibbeyli ve Azerbaycan Kültür Bakan Yardımcısı Ferid Ceferov da Türkiye standını ziyaret ederek,



İŞBİRLİĞİ FIRSATLARI

Türkiye standını, Azerbaycan Kültür Bakanı Adil Kerimli, Azerbaycan Milli Meclis Başkan Yardımcısı Ali Hasanov ve onur konuğu ülke Katar'ın Kültür Bakanı Abdulrahman bin Hamad bin Jassim bin Hamad Al Thani ziyaret etti. Ziyaret kapsamında, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün ve Kültür ve Turizm Bakanlığı yetkilileri ile geleceğe yönelik işbirliği

Türkiye'nin katılımından duydukları memnuniyeti ifade etti.

23 ÜLKE KATILDI

Bakü Fuar Merkezi'nin ev sahipliği yaptığı fuara bu yıl Türkiye, İtalya, ABD, Arjantin, İngiltere, Litvanya, Katar, Endonezya, İspanya, Çin, Güney Kore başta olmak üzere toplam 23 ülkeden 68 yabancı kuruluş ile 123 yerel yayıncılık, matbaacılık ve kitap sanatı işletmesi katıldı.

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	Ferit Oğuztürk	Levent Çakır	Kevser Mercan
0212 455 61 18 0537 304 51 20 sena.yakar@ito.org.tr	0212 455 61 01 0537 304 52 55 ferit.oguzturk@ito.org.tr	0212 455 62 39 0539 455 52 66 levent.cakir@ito.org.tr	0212 455 61 12 0532 714 83 50 kevser.mercan@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal



Temsa, tedarikçisini İTO'dan bulacak

Midibüs ve hafif kamyon üretiminde Türkiye'nin en büyükleri arasında yer alan Temsa, İstanbul Ticaret Odası Yan Sanayi Borsası'nın düzenlediği 'Tedarikçi Günleri'nde, tedarikçi adaylarıyla satın alma masasına oturdu.

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası Yan Sanayi Borsası'nın düzenlediği 'Tedarikçi Günleri', yerli ve yabancı ana sanayicilerle Türkiye'nin yan sanayi firmalarını buluşturmaya devam ediyor. KOBİ'lerin ana yüklenici firmalara tedarikçi olmasını sağlayan etkinliğin konuğu, bu kez midibüs ve hafif kamyon üretiminde Türkiye'nin en büyükleri arasında yer alan Temsa oldu.

10 YILDA 10 BİN ETKİNLİK

Etkinliğin açılışında konuşan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Salih Sami Atlıgan, 35 yıldır faaliyette bulunan Yan Sanayi Borsası'nın 3 bin 700'ü aşkın üyesi ile çok güçlü bir tedarikçi ağı oluşturduğunu söyledi. Atlıgan, "Oda olarak son 10 yılda 10 bine yakın yan sanayici firmamızın iştirak ettiği 190 tedarikçi günü etkinliği düzenledik. Otomotivden



makinaya, inşaatın savunmaya kadar birçok alandan ana sanayici ile yan sanayiciyi bir araya getirdik" dedi.

400'DEN FAZLA TEDARİKÇİ

Temsa Satın Alma Yetkilisi Esin Tekin Zeybek ise İTO'da gerçekleşen B2B etkinliği

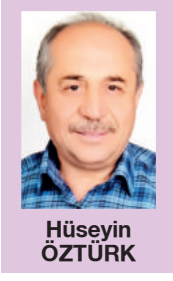
öncesi yaptığı sunumla firmayı tanıttı. Zeybek, 400'den fazla tedarikçiyle çalıştıklarını belirterek, beklentilerini de "Tedarikçilerimizin kalite ve maliyet politikaları sürdürülebilir olmalı" şeklinde açıkladı.

18 YAŞ SANAYİCİYLE GÖRÜŞME

Temsa yetkilileri, alaşlı işleme, plastik ve kauçuk enjeksiyon, kalıp, yay ve makina imalatı alanlarında üretim gerçekleştiren 18 yan sanayici firmayla görüşti.

Diyarbakır'ın kalbi Hasan Paşa Hanı

Mezopotamya'nın kadim şehirlerinden Diyarbakır; binlerce yıllık geçmişi, surları, çarşıları, hanları, hamamları ve kervansaraylarıyla medeniyetimizin pek çok unsuruna ev sahipliği yapmıştır.



Hüseyin ÖZTÜRK

Medeni müktesebatımıza ilgi duyanlarımızın inceleme ve hassasiyetle ziyaret etmesi gereken ilk şehirlerimizden biridir. Bu medeni izlerin en görkemlilerinden biri ise 16. yüzyıldan günümüze uzanan Hasan Paşa Hanı'dır.

Bugün ziyaretçilerin kahvaltı yaptığı, çay içtiği, hediyeelik eşyalar satın aldığı alt katında binlerce kitabın büyük bir kültür havzasını içinde barındıran han, Osmanlı döneminde, Ortadoğu'dan Balkanlar'a kadar ticaretin ana merkezlerinden biri olmuştur.

Balkanlar'dan Mezopotamya'ya! Malum Sokollu Mehmet Paşa Balkanlı'dır. Kendisinin bütün bir ülke çapında önemli eserleri vardır. Hasan Paşa Hanı, Sokollu'nun oğlu Hasan Paşa'nın eseridir. Hasan Paşa Hanı inşaatı, paşa başka göreve tayin edilince bir süre Özdemiroğlu Osman Paşa gözetiminde devam eder.

1575 yılında tamamlanan yapı, kısa sürede şehrin en önemli ticaret ve konaklama mekânlarından biri haline gelir. Tacirlerin ve seyyahların uğrak noktası olan Hasan Paşa Hanı için Evliya Çelebi, 17. yüzyılda Diyarbakır'a geldiğinde hanı, 'kale gibi sağlam, görkemli bir yapı' diye kaydeder.

Alt katında yüzlerce atın ve devenin barınabileceği ahırlar, üst katlarda misafir odaları, avluda şadırvan ve ahi başının odası vardır ve ticari her iş, ahiler tarafından denetlenir.

Bir kervanın tüm ihtiyaçlarını karşılayacak düzen mevcuttur. Hatta 18. ve 19. yüzyıllarda ticari anlaşmazlıkların çözüldüğü bir nevi ticari mahkeme vazifesi de görür. Ayrıca askeri amaçlarla kullanıldığı da yine kayıtlarda yer alır.

Hasan Paşa Hanı'nın en dikkat çekici yönü, Diyarbakır'a özgü taş işçiliğidir. Siyah bazalt ve beyaz kalker taşlarının yan yana dizilişle oluşturulan siyah-beyaz cephe düzeni, kentin kimliğini yansıtır. Diyarbakır'ın insani ve kültürel zenginliklerine mimarisi eşlik eder.

Revaklarla çevrili avlu, yazın serinlik, kışın ise korunaklı bir ortam sağlamakta imiş. Batı cephesindeki gösterişli giriş kapısı, mukarnas süslemeleriyle dönemin sanat anlayışını ortaya koyar. İç kısımlarda dükkânlar, odalar ve depo alanları bulunur.

Ticaretin, sosyal hayatın ve kültürün merkezi olan Hasan Paşa Hanı da geniş Osmanlı coğrafyasında bulunan diğer han ve kervansaraylar gibi inşa edildikleri dönemden itibaren sadece malların alınıp satıldığı bir konumda kalmamış elbet.

Ticari güvenliğin sağlandığı, tüccarın birbiriyle tanışması, buradan itibaren seyahat edecekleri diğer şehirlerde nelerin alınıp satılabileceği gibi hususlarda görüş alışverişinde bulunup, hangi şehirde ne üretilir, ne satılır mevzuları konuşularak, ticarete yön verilmiştir.

Bir başka önemli hususa daha değinelim. Diğer han ve kervansaraylar gibi Hasan Paşa Hanı da bir vakıf gelir kaynağıdır. Elde edilen gelirlerle medreseler ve hayır kurumları desteklenir. Böylece ekonomik hayat, doğrudan sosyal hayata katkı sunar.

Tarihi geçmişinden günümüze dönecek olursak, 2000'li yıllarda yapılan restorasyonlarla Hasan Paşa Hanı, turistik bir çekim merkezi haline getirilmiş. Bugün sabah kahvaltısı yapılan, yerli yabancı turistleri ağırlayan ve kalabalığı hiç eksilmeyen canlı bir mekân olarak işlevini sürdürür.

Korunması gereken bir bellek olarak Hasan Paşa Hanı, Diyarbakır'ın tek başına turistik bir durağı değil, aynı zamanda şehir kimliğinin ayrılmaz bir parçası hüviyetini taşır. Bu yapıyı bakarken, yüzyıllar boyunca buradan geçen kervanları, tacirleri, seyyahları, esnafı, halkı da hatırlamak gerekir.

Hasan Paşa Hanı, şehir hafızalarımızın en güçlü simgelerinden biridir ve gelecek kuşaklara tüm tarihiyle aktarılmalıdır diye sözü nihayete erdirelim.



Yeni Camii Hünkar Kasrı'nda 'Çini ile Zamanda Yolculuk' sergisi açıldı. Açılışa katılan İstanbul Valisi Davut Gül, İTO'nun restorasyonu ile hayat bulan Hünkar Kasrı'nda sanatla buluşmanın önemine dikkat çekerek, "Böylesine estetik bir sergiyle bir araya gelmek, kültürle ticaretin el ele gittiğini gösteriyor" dedi.



Çini ile zamanda yolculuk

BARIŞ CABACI

İSTANBUL Ticaret Odası Yeni Camii Hünkar Kasrı, her ay düzenlenen farklı sergilerle İstanbul sanat haritasının önemli duraklarından biri olmaya devam ediyor. Hünkar Kasrı'nın bu ayki etkinliği, 'Çini ile Zamanda Yolculuk' isimli sergi oldu. Sanatçı Gülizar Çevik'in Gazze'de yaşananları ve zamanın değerini eserlerine yansıttığı serginin açılışı; İstanbul Valisi Davut Gül, Fatih Kaymakamı Cafer Sarılı, İTO Meclis Başkanı Dr. Erhan Erken, İTO Meclis Başkan Yardımcısı Mustafa Büyükdede, İTO Başkanı Şekib Avdagiç ve Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu, İTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Yakup Köç ile Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün, İstanbul Ticaret Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Dr. İsmail Kuralay, İTO Meclis Üyeleri, İTO Genel Sekreteri Prof. Dr. Nihat Alayoğlu ve sanatseverlerin katılımıyla gerçekleşti.

EKONOMİNİN TAMAMLAYICISI

Serginin açılışında konuşan İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, İTO'nun kültür ve sanat alanındaki faaliyetlerine



FOTOĞRAFLAR: KAMİL ÇATAK

dikkat çekti. Avdagiç, "İTO olarak her ay bir sergi açıyoruz. Ticarete olduğu kadar sanata da destek veriyoruz. İş dünyasının kültürel birikimini yansıtan, sanatı toplumla buluşturan bu etkinliklerle İstanbul'un kültür hayatına katkı sunmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. İTO olarak sanatı, ekonominin tamamlayıcı bir unsuru olarak görüyoruz" dedi.

KÜLTÜR VE TİCARET EL ELE

Yeni Camii Hünkar Kasrı'nın İstanbul'a yeniden kazandırılmasındaki katkılarından dolayı İstanbul Ticaret Odası'na

teşekkür eden İstanbul Valisi Davut Gül ise "İTO'nun restorasyonu ile hayat bulan bu güzel mekanda, sanatla buluşmak çok anlamlı. Böylesine estetik bir sergiyle bir araya gelmek, kültürle ticaretin el ele gittiğini gösteriyor" dedi. Vali Gül, İstanbul'un sadece ticaretin değil, aynı zamanda kültür ve sanatın da başkenti olduğunu vurgulayarak, "Bu tür çalışmalar hem şehrimizin tarihine sahip çıkmak hem de geleceğe değer katmak açısından çok kıymetli. İTO'nun bu vizyoner yaklaşımı, İstanbul'un ruhuna dokunan bir hizmettir" diye konuştu.

Dünya saatçilik günü sergisi açıldı

Dünya Saatçilik Günü'nün ilkinin kutlamak amacıyla tarihi İTO Liman Hanı'nda '10.10 Dünya Saatçilik Günü Sergisi' açıldı.

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası Meclisi'nde alınan kararla 10 Ekim tarihi, '10.10' mottosuyla Dünya Saatçilik Günü olarak ilan edilip takvimlere eklendi. Dünya Saatçilik Günü'nün ilkinin kutlamak amacıyla İTO Liman Hanı'nda açılan '10.10 Dünya Saatçilik Günü Sergisi', saat meraklılarını buluşturdu.

İTO'nun düzenlediği sergide, kol saatinden köstekli saate kadar çeşitli kullanım amaçları olan tarihi ve nadir saatler ile antika çevirmeli

telefonlar yer aldı. Serginin açılışına; İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün, İTO Meclis ve Komite Üyeleri ile saat meraklıları katıldı. İTO Başkan Yardımcısı Ahmet Özer de sergiyi gezdi.

İNSANLIĞIN HİKAYESİ

İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün, açılışa yaptığı konuşmada, İstanbul Ticaret Odası'nın Meclis Toplantısı'nda karar alarak, Türkiye'den ilan edip dünya

takvimine eklediği 'Dünya Saatçilik Günü'nün ilkinin, '10.10 Dünya Saatçilik Günü Sergisi' ile kutladıklarını belirtti. Üstün, "İlk bakışta yalnızca mekanizma gibi görünen saat, içinde zamanın kalp atışlarını, mühendislerin ilmini, insanın sabrını ve zarafetini taşır. Güneş saatlerinden bugünkü akıllı saatlere kadar uzanan bu yolculuk, insanlığın öğrenme merakının ve ustalığının hikayesidir" dedi.



Zamanın nabızı Topkapı Sarayı'nda atıyor

OSMANLI hanedanlığına dört asır boyunca ev sahipliği yapan Topkapı Sarayı'nın en değerli hazinelerinden biri olan saat koleksiyonu, saray bünyesinde kurulan Saat Müzesi ile gün yüzüne çıkıyor. Geçtiğimiz günlerde açılan Topkapı Sarayı Saat Müzesi'nde; Osmanlı dönemi saat ustalarından Ahmed Eflâkî Dede ve Süleyman Leziz'in imzasını taşıyan eserlerin yanı sıra Sultan II. Abdülhamid'e armağan edilen çeşitli saatlerle birlikte 300'ü aşkın saat, meraklıların ilgisine sunuluyor.

Mekanik ustalık ve sanatsal zenginlikle dünya saatçilik tarihinde özel bir konuma sahip olan koleksiyon; Milli Saraylar Başkanlığı'nın yürüttüğü titiz belgeleme, restorasyon ve

konservasyon çalışmaları sonucunda gün yüzüne çıktı. Topkapı Sarayı'nın ikinci avlusunda yer alan Has Ahırlar bölümü, 'Topkapı Sarayı'nda Zaman ve Sanat' temasıyla Saat Müzesi'ne dönüştürüldü. Bu alanda Topkapı Sarayı Saat Koleksiyonu'nun yüzde 80'ini oluşturan 300'ü aşkın eser, ilk kez geniş kapsam ve bütünlük içinde sanatseverlerin dikkatine sunuluyor.

Saat Müzesi'nde, Osmanlı dönemi saat ustalarından Ahmed Eflâkî Dede ve Süleyman Leziz imzalı eserlerin yanı



sıra Sultan II. Abdülhamid'e armağan edilen Rus yapımı 'grifon' figürlü masa saati, duvar saatleri, dönemin teknolojik yeniliklerini temsil eden oturtma saatler ve dünyada benzeri bulunmayan cep saatleri gibi nadide örnekler yer alıyor.



Kitap İstanbul

www.kitapiststanbul.org.tr

Nesnelerin interneti çağında tekstil endüstrisi

Türkiye, bilim ve teknoloji den tam anlamıyla yararlanabilirse gelişmiş toplumlar seviyesine çıkabilecek. Endüstri 4.0 ve sonrasında Toplum 5.0 süreçleri, ülkelerin bilimsel, teknolojik ve kültürel birikimlerine bağlı olarak rekabet üstünlüğünü belirleyecek. Bu süreçte geri kalan ülkeler arasındaki farkın kapanması zorlaşacak. Dolayısıyla Türkiye'nin bu dönüşüm sürecini yakalaması ve teknolojik gelişime uyum sağlaması kritik önem taşıyor.

Bu bağlamda tekstil ve hazır giyim endüstrisi, Türkiye'nin en önemli sektörlerinden biri. Teknolojik altyapısı, bilgi birikimi ve küresel pazardaki payı sayesinde, Türkiye'nin bilimsel, ekonomik ve kültürel gelişime katkı sunabilecek stratejik bir konumda.

Kitap, tekstil ve hazır giyim endüstrisinin Endüstri 4.0 ve nesnelerin interneti çağındaki dijital dönüşümünü kapsamlı şekilde inceliyor. Üretimde otomasyon, akıllı tekstil, tedarik zincirlerinde sürdürülebilirlik, fabrikalarda nesnelerin interneti destekli makineler, sistem entegrasyonu ve kişiselleştirilmiş üretim gibi konular detaylandırılıyor. Ayrıca bu dönüşüm yalnızca sanayi açısından değil, toplumsal ve çevresel etkileri açısından da değerlendiriliyor.

İstanbul Ticaret Odası Yayınları, 2025

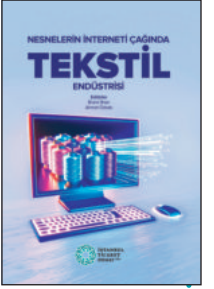
18. yüzyılda Osmanlı ekonomisi ve İstanbul Gümrüğü

1750-1800 yılları arasında İstanbul Gümrüğü'nü konu edinen bu çalışma; 18. Yüzyılda Osmanlı Ekonomisi ve Maliyesi, İstanbul Gümrük Teşkilâtı, Gümrük Kayıtlarında İstanbul'un Ticareti, İstanbul Gümrüklerinin Hasılatları ile Gümrükte Yaşanan Problemler başlıklarını taşıyan beş bölüm üzerinden inşa edildi.

Osmanlı arşiv kaynaklarına dayanarak incelenen İstanbul Gümrüğü, iki temelde çalışıldı. İlki, devletin ekonomi aracı ve kaynağı olarak gümrüğün mali yönünü, diğeri ise Osmanlı başkentindeki iç ve dış ticaretin kayıt altına alındığı kurum olarak gümrüğün ekonomik tarafını yansıtır. İstanbul Gümrüğü öncelikle mali bir teşkilât olarak ele alınıyor, mali özellikleri açıklanmaya çalışılıyor. Bu sayede gümrük; mali değeri, yönetimi, işlevleri ve işleyişi bakımından inceleniyor.

Saim Çağrı Kocakaplan
Ötiiken Neşriyat, 2017

www.kitapiststanbul.org.tr





Çift motorlu Togg T10X ve T10F 4More satışa çıktı

Türkiye'nin yerli otomobil markası Togg, T10X ve T10F modellerinin dört çeker versiyonları olan '4More' serisini satışa sundu. En güçlü Togg unvanını taşıyan 435 beygirlik T10X 4More Obsidiyen, 3 milyon 233 bin 640 TL fiyat etiketiyle siparişe açıldı.

TÜRKİYE'nin küresel markası Togg, daha fazla performans sunan çift motorlu dört tekerlekten çekişli yeni 4More serisini kullanıcılarla buluşturmaya hazırlanıyor. Geçtiğimiz haziran ayında Togg'un Gemlik'teki tesislerinde görüntülenen en güçlü T10X 4More satışa sunuldu.

EN GÜÇLÜ TOGG

Togg'un dijital platformu Trumore üzerinden 7 Ekim'de siparişe açılan T10X 4More

Obsidiyen ve T10F 4More, 435 beygir güç ve 700 Nm tork üreten çift motorlu yapısıyla en güçlü Togg unvanını aldı.

ÖZEL SERİSİYLE BULUŞUYOR

T10F 4More 0'dan 100 km/s hıza 4.1 saniyede, T10X 4More ise 4.8 saniyede çıkıyor. T10X 4More Obsidiyen 468 km'ye, T10F 4More ise 523 km'ye varan menzile sahip. Panoramik cam tavan ve Meridian ses sisteminin standart olarak sunulduğu T10X ve T10F 4More'nin anahtar

teslim fiyatları belli oldu. T10X 4More, Ayder, Anadolu, Oltu ve Kula renklerinde obsidiyen taşının siyah tonundan ilham alan detaylarıyla güçlü ve sofistike bir görünüm sergiliyor. Bu özel seri, adını aldığı taşın karakterini tasarıma taşıyarak, piano black detaylar, derin siyah tonlar ve yüksek kontrastlı yüzeylerle markanın en sofistike yorumunu sunuyor. T10X 4More'da obsidiyen detaylar jantlar, ön panjur, logo, tavan rayları, yan aynalar ve cam çerçeveleri, arka difüzör, anten

kapağı gibi tasarımın her noktasında yer alıyor. İç tasarımda ise dinamica kumaş ve deri karışımı koltuklar ile karbon fiber görünümlü dekoratif parça, dış tasarımdaki obsidiyen detaylarla bütünleşerek, şıklığı ve dinamizmi iç mekâna taşıyor.

5 FARKLI RENK SEÇENEĞİ

T10F 4More ise Oltu, Urla, Mardin, Gemlik ve Kula renk seçenekleriyle kullanıcıların beğenisine sunuluyor.

Satış fiyatları ne kadar?

- T10F 4More
3 milyon 133 bin 640 TL
- T10X 4More Obsidiyen
3 milyon 233 bin 640 TL



Sınırlı sayıda üretim

2025 yılı için T10F 4More ve T10X 4More Obsidiyen sınırlı sayıda üretilecek.

Cemile Sultan
KORUSU

KIŞ BAHÇESİ



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