

Yapay zekada 'balon' korkusu



2025 yılı içerisinde Wall Street'teki yapay zeka rallisinin sürüklediği teknoloji hisseleri tarihi değerleme seviyelerine yaklaşırken, piyasada balon tartışmaları yeniden alevlenmiş durumda. **Yaşar Kaya** ■ 5'te

Kamu maliyesinin 2025 performansı

Nurullah Gür'ün köşe yazısı ■ 8



İş dünyasının nabzını tuttuk İstanbul için değer ürettik

839 BİN ÜYENİN GÜCÜ

İstanbul Ticaret Odası'nın 21. Dönem Üçüncü Meclis Çalışma Toplantısı, Mardin'de yapıldı. İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "839 bin üyemizin gücünü, ticari etkinliği çevirmeyi bildik. İş dünyasının nabzını tutarken, İstanbul için yatırım, katma değer ve istihdam üretme gücünü en etkili şekilde kullandık" dedi.

FUARLAR VE İŞBİRLİKLERİ

İTO'nun üye sayısından fuar organizasyonlarına, hamilik projelerinden uluslararası işbirliklerine kadar pek çok alanda rekor başarılar elde ettiğini belirten Avdagiç, "Üyelerimizden aldığımız güçle İstanbul'un ticaret hayatına dinamizm kazandırdık" diye konuştu. **Barış Cabacı** ■ 10-11'de

İSTANBUL TİCARET

28 KASIM 2025 YIL: 67 SAYI: 3387

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

istanbulticaretgazetesi.com

Türkiye lojistikte küresel merkez yolunda

Chartered Institute of Logistics and Transport (CILT) yetkilileri, Türkiye'nin doğu-batı ve kuzey-güney koridorlarının tam kesişim noktasında yer alması nedeniyle küresel lojistikte vazgeçilmez olduğuna dikkat çekti. **Barış Cabacı** ■ 12'de



Çin rüzgarına karşı DOĞRU SEKTÖR PAZAR

Avrupa'da, Çin menşeli ürünlerin pazardaki baskısını azaltacak formüller aranıyor. Yeni politikalar içinde 'rekabetçilik' gücünü artırmak, doğru sektörlerde büyümek ve pazarlarda seçici olmak öne çıkıyor.

TEDARİK AĞLARI DEĞİŞİYOR

Küresel ticarete korumacılık hızla artarken, 2030'da her iki üründen birinin Çin malı olması bekleniyor. Avrupa tedarik ağlarını çeşitlendirmeye çalışırken, Türkiye rekabetçilik karnesi, lojistik üstünlüğü ve NATO üyeliğiyle özellikle savunma sanayinde Çin'e göre daha güvenilir bir ortak konumuna geliyor.

FİYAT DIŞI FAKTÖRLER

Fiyat dışı faktörlerin belirleyici olduğu yeni dönemde, doğru pazar ve sektör stratejileri Türkiye'ye büyüme avantajı sağlayabilir. Savunma, teknoloji, otomotiv, kimya, gıda, tekstil ve inşaat malzemeleri gibi alanlarda yapılacak yatırımların, Türkiye'yi 2030'a kadar 2 trilyon dolar milli gelir eşiğinin üzerine taşıması bekleniyor. ■ 9'da



Kültürel değerler coğrafi işaretle markalaşıyor

Türk kültürüne ait ürünler coğrafi işaret tescili ile arşivleniyor. En son bu ay tescillenen Lapta hesap işiyle, coğrafi işaret markası alan kültürel değer-ürün sayısı 235'e ulaştı. Bu yıl marka değeri coğrafi işaretle korunmaya alınan kültürel ürün sayısı ise 2024'e göre yüzde 75 arttı.



Kahve fiyatlarında normalleşme

Küresel kahve piyasasında tarife şokunun atlatılmasıyla arabica fiyatlarında yaşanan sert düşüş, yerini dengeleme çabasına bıraktı. **Yaşar Kaya** ■ 4'te



Erken rezervasyonlar 2026 için doluluk sinyali verdi



Yılın son çeyreğinde erken rezervasyonlarda yaşanan yüksek artış, turizmde yılsonunda hem gelir hem doluluk hem de hedeflerin aşılabileceği umudunu artırdı. Bu avantajla Türkiye'nin doğru fiyatlarla stratejisi uygulaması halinde, 2026 sezonunda da en çok tercih edilen destinasyonlar arasında yer alacağı tahmin ediliyor. **Sena Sorkun** ■ 18



2026'da sanayi yeniden lokomotif olacak

2025'in son çeyreğinde zayıf seyrini sürdüren imalat sanayi, 2026'dan itibaren yeniden ivme kazanacak. Fed'de olası başkan değişimiyle genişlemeci adımların artması, TCMB'nin politika faizini yüzde 25-30 bandına çekmesi ve küresel talepteki toparlanma, Türkiye sanayisini yeniden ekonominin lokomotifi haline getirecek.

Faiz düşüşleriyle birlikte sanayicilerin krediye erişimi kolaylaşırken, kapasite artıracı yatırımların hızlanması bekleniyor. Küresel talepteki toparlanma da imalat sektöründe büyümeyi destekleyecek. Avrupa ve diğer dış ticaret ortaklarının artan sipariş hacmi de Türkiye'nin ihracat potansiyelini güçlendirecek. ■ 8'de



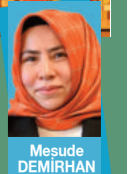
Küresel ticarete eksen 'güneyden güneye' kayıyor

Dünyada korumacı politikalar ve yerelleşme, ticaretin yönünü küresel güneye çevirdi. Küresel güneydeki ülkelerin kendi aralarındaki entegrasyonu artırmaları güneyden güneye ticaret olarak isimlendiriliyor. Türkiye, konumu, üretim gücü ve lojistik üstünlüğüyle güneyden güneye ticaretin tedarik omurgasını oluşturabilir. ■ 13'te



üretim gücü ve lojistik üstünlüğüyle güneyden güneye ticaretin

tedarik omurgasını oluşturabilir. ■ 13'te



Savunmanın 6 devli tedarikçilerle buluştu



İstanbul Ticaret Odası Yan Sanayi Borsası'nın düzenlediği Savunma Sanayi Tedarikçi Günleri etkinliğinin konukları ASELSAN, MKE, TUSAŞ, ROKETSAN, STM ve HAVELSAN oldu. İki gün süren etkinlikte 6 firma, 378 yan sanayici ile 700'ün üzerinde ikili görüşme yaptı. **Osman Kuvvet-Mesude Demirhan** ■ 15'te

YUKSELEN MARKALARA 15 ÖDÜL ■ 6'da

Devletin ‘fonu’ işverenlere ve çalışanlarına nefes aldırıyor

Çalışanlarının ücretini ödeyemeyecek durumda olan işverenler, işçi çıkarmak ya da istihdamda daralmaya gitmek yerine Ücret Garanti Fonu’ndan faydalanabilir. İşverenin iflas etmesi, konkordato ilan etmesi veya aciz vesikası alması halinde çalışanın son 3 aylık ödenmeyen maaşını devlet ödüyor.

ENFLASYONLA mücadele kapsamında uygulanan sıkı para politikası, diğer önlemlere binaen az da olsa ekonomik daralma devam ediyor. Finansmana erişim sağlamakta güçlük çeken bazı işverenler daralmaya giderek işçi azaltma yoluna başvuruyor. Bu bağlamda 15 ve daha yukarı yaştaki işsiz sayısı 2025 yılı eylül ayında bir önceki aya göre 12 bin kişi artarak 3 milyon 75 bin kişi oldu. İşsizlik oranı ise yüzde 8.6 seviyesinde gerçekleşti.

İşçi çıkarmak ya da istihdamda daralmaya gitmek yerine öncelikle devletin sağladığı imkanlardan faydalanmak mümkün. Zira işveren ve çalışanlara yönelik devlet birçok destek sunuyor. Maalesef çoğu işveren bu desteklerin farkında değil. Devletin kurduğu Ücret Garanti Fonu, tam da bu zor günler için var.

170 BİN İŞÇİYE ÖDEME

Ekonomik sıkıntı nedeniyle işçilerinin ücretini ödeyemeyecek duruma gelmiş olan işverenler, belirli şartların varlığı halinde Ücret Garanti Fonu’ndan faydalanabiliyor.

İşsizlik Sigortası Kanunu’na göre; işverenin, konkordato ilan etmesi, işveren için aciz vesikası alınması, iflası veya iflasın ertelenmesi nedenleriyle ödeme güçlüğüne düştüğü hallerde, çalışanlarının hizmet akdinden kaynaklanan ve ödenmeyen üç aylık ücret alacakları Ücret Garanti Fonu’ndan ödeniyor. Böylece hem işçi geçim derdi çekmiyor hem de patron ‘işten çıkarma’ yükünden kurtuluyor.

Ücret Garanti Fonu kapsamında ödenebilecek günlük ücret alacağının miktarı, SGK (5510 s.) Kanunu uyarınca belirlenen günlük kazanç üst sınırını aşmıyor. Ekonomik kriz ve pandemi dönemlerinde işverenlere derman olan bu fondan Şubat 2005’ten 31 Ekim 2025 tarihine kadar 169 bin 840 işçiye toplam 1.128.416.043 TL ödeme yapıldı.

2025 Ekim dönemi için önceki dönemden ödemesi devam edenlerle birlikte 1.248 kişi için toplam 82.768.183 TL ödeme yapıldı.

BAŞVURUDA BULUNABİLECEK İŞVERENLER

İşverenin aciz duruma düşmesi, konkordato ilan etmesi, iflası veya iflasın ertelenmesi nedenleriyle ödeme güçlüğüne düştüğü hallerde, devlet belirli şartlarda işçi ücretlerini karşılıyor. Özellikle işyeri sahiplerinden borçlarını, vadesi geldiği halde ödeyemeyenlerin veya vadesinde ödeyememe tehlikesi altında bulunanların, vade verilme veya tenzilat yapılmak suretiyle borçlarını ödeyebilmek veya muhtemel bir iflastan kurtulmak için her geçen gün konkordato talepleri artıyor. Belirtilen nedenlerle konkordato ilanları halinde çalışanların ücretlerinin nasıl ödeneceği en çok merak edilen konular arasında yer alıyor. İşverenin ödeme aczine düştüğü hallerde işçilerin zor durumda kalmalarının önlenmesi ve geçimlerini devam ettirebilmeleri amacıyla bir kısım ücret alacakları devletin kurduğu Ücret Garanti Fonu vasıtasıyla garantiye alınarak ödeniyor.

GEREKLİ BELGELER

Ödeme güçlüğüne düşen işverenden ücret alacağı bulunan işçilerin, İŞKUR birimine şahsen veya vekili (noter tasdikli vekâletnameyi haiz vekil) aracılığıyla başvurmaları gerekiyor.

Ücret Garanti Fonu’na talep dilekçesiyle başvuru yapılabilir. İşçinin ücret alacağını aylar itibarıyla gösteren işçi alacak belgesi ile işveren hakkında konkordato ilan edilmesi durumunda mahkemece verilen konkordato mühlet kararı veya İcra ve İflas Kanunu’nun 288. maddesi uyarınca konkordato mühlet kararının ilan edildiğini gösteren belge gerekiyor.

ÖDEMELERİN MİKTARI

Başvuru sahipleri İŞKUR’a



İsa KARAKAŞ

başvurduktan sonra kurum gerekli araştırmayı yaparak ibraz edilen belgelerde herhangi bir eksiklik yoksa başvuruyu izleyen ayın sonuna kadar ödeme gerçekleştirilir. İlgililer, T.C. kimlik numaralı nüfus cüzdanı ile birlikte herhangi bir PTT şubesine başvurarak ödemelerini alabilirler. Ücret Garanti Fonu kapsamında işçilere, 3 ayı geçmemek üzere işverenden olan temel ücret alacakları kadar ödeme yapılır. Ücret Garanti Fonu kapsamında yapılan ödemeler her halükarda sigorta primine esas günlük kazanç üst sınırını (7.5 katı) aşmıyor.

ARANAN KOŞULLAR

İşçilerin Ücret Garanti Fonu ödemelerinden yararlanabilmesi için aranan şartlar şunlar:

- Ücret alacağının bulunduğu dönemde iş sözleşmesine tabi olarak, İşsizlik Sigortası Kanunu kapsamında
- çalışıyor olması.
- İşveren için aciz vesikası alınması, iflası veya iflasın ertelenmesi ya da konkordato ilan etmiş olması.
- İşçinin, işverenin ödeme güçlüğüne düşmesinden

- önceki son bir yıl içinde aynı işyerinde İşsizlik Sigortası Kanunu kapsamında çalışmış olması.
- 5 yıllık zaman aşımına uğramamış ödenmeyen ücret alacağının bulunması.



Light + Building 2026

Frankfurt / Almanya
8 - 13 Mart 2026

Desteğe
Esas Tutar
13.808 TL / m²

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



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

NEDEN LIGHT + BUILDING 2026 FUARI ?

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

TÜRKİYE MİLLİ STANTLARININ YER ALACAĞI İHTİSAS SALONLARI

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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



Kevser Mercan
0212 455 61 12
0532 714 83 50
kevser.mercan@ito.org.tr

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

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

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



‘Az tehlikeli’ sınıfından ‘tehlikeli’ sınıfına geçişin işveren yansımaları

21 Mayıs 2025 tarihli ve 32906 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan ‘İş Sağlığı ve Güvenliğine İlişkin İşyeri Tehlike Sınıfları Tebliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ’ ile bazı faaliyet alanlarının tehlike sınıfı yeniden belirlendi.

Buna göre, tebliğ öncesinde ‘az tehlikeli’ olarak sınıflandırılan makarna, şehriye, kuskus ve benzeri ürünlerin (doldurulmuş veya dondurulmuş dahil) imalatı (10.73.03), askeri hava taşıtları ve uzay araçlarının onarımı ve bakımı (33.18.02) ile kurye faaliyetleri (kara, deniz, hava; evrensel hizmet postacılığı ve gıda dağıtımı hariç) (53.20.09) işyerleri, 21 Mayıs 2025 tarihinden itibaren ‘tehlikeli’ sınıf olarak nitelendirildi.

Söz konusu tebliğ, yayımlandığı 21 Mayıs 2025 tarihinde yürürlüğe girmiş olup tebliğin hükümleri Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı tarafından yürütülüyor.

Tebliğ ile ‘az tehlikeli’ sınıftan ‘tehlikeli’ sınıfa sayılan işyerlerinin, iş sağlığı ve güvenliği mevzuatı kapsamında yükümlülüklerini yeniden gözden geçirmeleri önemli.

İş güvenliği uzmanı görevlendirme zorunluluğu

■ ‘Az tehlikeli’ sınıfta (C sınıfı) uzman yeterliyken, ‘tehlikeli’ sınıfta artık en az B sınıfı iş güvenliği uzmanı görevlendirilmeli.

■ Mevcut C sınıfı uzmanlar, görevlerine devam edemez ve kısa süre içinde uygun B sınıfı uzman istihdam edilmeli.

İSG eğitim sürelerinin artışı

■ Az tehlikeli sınıfta yılda minimum 3 saat olarak uygulanan çalışan eğitimlerinin süresi, tehlikeli sınıfta en az 6 saat olarak artırılmalı.

■ Potansiyel risklere yönelik kapsam genişleyip düzene sokulmalı.

Risk değerlendirmesi ve periyodik denetim

■ Tehlikeli sınıfta yer alan işyerleri, yılda en az bir kez formal risk değerlendirmesi ve denetim yapmak, raporlamak zorunda.

■ Eksikliklerin giderilmesine yönelik eylem planı ve takibi zorunlu.

Acil durum ve tatbikat zorunluluğu

■ Afet, tahliye ve yangın risklerine yeni senaryolar eklenerek yılda en az 2 kez kamuya açık tatbikat yapılmalı.

■ Yazılı acil durum planları güncellenmeli ve personel bilgilendirilmeli.

Kayıt ve belgelendirme yükü

■ Eğitim katılım, denetim bulguları, risk değerlendirme sonuçları, acil tatbikat raporları eksiksiz şekilde arşivlenmeli.

■ Bu belgelerin düzenli tutulması, ileride yapılacak denetimler veya idari soruşturmalar için hayati önem taşıyor.

Sonuç olarak, ilgili değişiklik, ilgili faaliyet alanlarında faaliyet yürüten işverenleri doğrudan tehlikeli sınıftan kaynaklanan ek yükümlülüklerle tabi kılıyor. İşyerleri hemen C sınıfından B sınıfına geçiş planı yapmalı, mevcut İSG uzmanlarının belgelendirme durumu gözden geçirilmeli; İSG eğitimleri, risk değerlendirmeleri, acil tatbikatlar ve kayıtlar yeniden planlanmalı ve uygulanmalı. Aksi takdirde eksikliğin tespit edilmesi halinde işverenler yönünden idari para cezaları, faaliyet durdurma veya sorumluluk davaları ile karşılaşılma riski doğabilecek.

Kahve fiyatlarında normalleşme

Küresel kahve piyasasında tarife şokunun atlatılmasıyla arabica fiyatlarında yaşanan sert düşüş, yerini dengelenme çabasına bıraktı. Trump'ın geri adımıyla arz endişeleri hafiflese de iklim krizi ve stok açığı piyasanın üzerindeki baskıyı koruyor.

YAŞAR KAYA

KÜRESEL kahve piyasası önceki hafta dikkat çekici bir hareketliliğe tanık oldu. Donald Trump yönetiminin Brezilya menşeli yeşil kahve dahil tarım ürünlerine yönelik uyguladığı yaklaşık yüzde 40 ek gümrük vergilerini kaldırdığını duyurmasının ardından, arabica tip kahve vadeli işlemleri aniden gerileyerek, piyasada baskı yarattı.

ARZ ENDİŞESİ HAFİFLEDİ

Kararın Brezilya'dan yapılan arzın, dünya kahve ithalatında kritik bir alıcı konumunda bulunan ABD'ye yönelmesini teşvik edeceği belirtiliyor. Brezilya dünyadaki kahve üretiminin ve ihracatının başında geliyor; ABD ise küresel tüketimin en büyük kısmını oluşturuyor. Tarifenin kaldırılma kararı piyasa içinde arz yönlü risk algısının zayıflamasına yol açtı.

SİYASİ PRİM SİLİNDİ

Haber akışının öncesinde 3.30 dolar seviyelerini test eden mart vadeli arabica kontratları, tarife iptal haberiyle birlikte yüzde 10'u aşan bir değer kaybı yaşadı. Fiyatlar, o haftanın son işlem günlerinde 2.90-2.95 dolar bandına kadar gerileyerek,

son iki haftada aldığı tüm siyasi primi geri verdi. Geçen hafta ise kahve fiyatları tarife sonrası düşüşün etkisiyle dalgalı bir seyir izledi, ancak sınırlı bir toparlanma gösterdi. Günlük işlem aralığı 3.74-3.78 dolar arasında kaldı. Piyasa uzmanları bu düşüşü, tarifelerin kaldırılmasıyla birlikte piyasadaki arz endişesinin kısmen azalmasına bağlıyorlar. Uzmanlar libre başına 3 doların

Kakao fiyatları yüzde 55 geriledi

Geçen yıl arz endişeleriyle 12 bin 931 doları görerek rekor kıran kakao, Batı Afrika'da kuraklık riskinin azalması ve artan rekolteyle sert bir düşüş trendine girdi. Fiyatlar yüzde 55'ten fazla gerileyerek 5 bin 160 dolar seviyesine indi. Satışlarda zayıflama beklenirken, ABD Başkanı Trump'ın ülkede üretilmeyen tarım ürünlerini tarifeden muaf tutması piyasadaki satış baskısını artırdı. Rabobank Emtia Analisti Oran van Dort, ABD'nin tarife kararının belirsizliği azalttığını belirtti. Ayrıca AB'nin ormansızlaşma yönetmeliğinin ertelenme ihtimali, Avrupa'ya ithalat aciliyetini sınırlandırarak düşüşü destekledi. Dort, tedarik zincirindeki maliyet düşüşlerinin kısmen çikolata fiyatlarına yansıtılabileceğine ve Fildişi Sahili sevkiyatlarının beklenenden güçlü seyrettiğine dikkat çekti.

altına düşüş beklemediklerini belirtiyor. Analistlerin görüşü, fiyatların tamamen geri çekilmeyeceği, ancak biraz daha düşük seviyelerde konsolide



olabileceği yönünde.

İKLİM VE ŞOK RİSKİ SÜRÜYOR

Buna karşın piyasanın tamamen rahatlamış durumda olmadığına dair uyarılar da var.

Küresel arabica mahsulü halen açık veriyor, stoklar düşük ve La Nina hava olayıyla bağlantılı arz riskleri devam ediyor. Analistler, fiyatlardaki sert

düşüşün bazı oyuncular için fırsat doğurabileceğini, ancak genel görünümün daha temkinli olmaktan yana olduğunu söylüyor. "İndirimli seviyelerde alım yapılabilir" görüşleri öne çıkarken, piyasada stokların zayıflığı ve iklim risklerinin halen devam ediyor olması, fiyatların geniş çaplı bir ralli yapmayacağını işaretleri olarak değerlendiriliyor.

GÖZLER BREZİLYA'DA

Yatırımcılar ve sektör paydaşları, Brezilya'nın ihracat performansı, iklim koşullarındaki yeni gelişmeler, ABD ithalatçılarının yön değiştirme eğilimleri ile özellikle stok seviyesindeki değişimleri yakından takip ediyor.

En hareketli ürünler

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

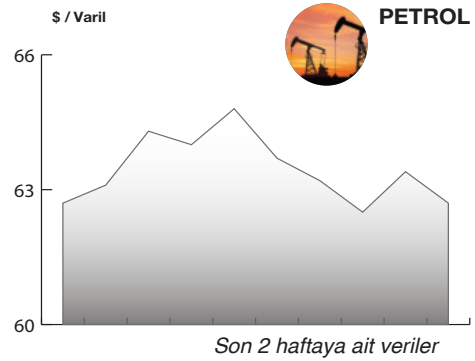
Uluslararası emtia piyasaları

Değişim %

	Güncel	Haftalık	Yıllık
ENERJİ			
Petrol (Brent, \$/Varil)	62.7	-3.2	-14.1
Doğalgaz (ABD, \$ /MMBtu)	4.51	2.7	33.8
Doğalgaz (TFF, EURO/MWh)	29.35	-6.6	-36.8
Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Avustralya, 6.000 KCal/kg)	111.1	-0.3	-21.0
METALLER			
Altın (\$/Ons)	4.159	1.6	58.0
Gümüş (\$/Ons)	51.9	0.9	72.4
Platin (\$/Ons)	1.558	0.1	65.9
Bakır (\$/Ton, COMEX)	10.875	2.1	21.9
Alüminyum (\$/Ton)	2.803	0.5	5.7
İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	427	0.6	-5.4
Demir Cevheri (Çin, \$/Ton)	104.4	0.2	2.3
Kurşun (\$/Ton)	1.959	-2.5	-2.5
Kalay (\$/Ton)	37.876	3.1	31.8
Çinko (\$/Ton)	3.117	-0.2	3.2
Lityum (\$/Ton)	12.657	3.5	7.4
Nikel (\$/Ton)	14.644	1.4	-7.4
TARIM ÜRÜNLERİ			
Buğday (\$/Ton)	192	-4.7	-3.3
Mısır (\$/Bushel)	4.25	-2.1	0.0
Pirinç (\$/Ton)	230	-1.1	-17.9
Pamuk (\$/Lb)	0.615	-1.0	-13.2
Kakao (\$/Ton, Londra)	4.847	-9.0	-49.7
Kahve (\$/Lb)	4.07	-1.9	32.1
Şeker (\$/lb)	0.148	0.7	-31.3
Kereste (\$/m³)	228	-1.1	-9.0
Ayçiçek Yağı (USD/Ton)	1.405	0.4	8.0
Palmiye Yağı (\$/Ton)	977	-1.2	-9.9
Baltık Kuru Yük Endeksi	2.295	6.6	50.1
Emtia Endeksi (CRB Index)	369	-1.9	7.3

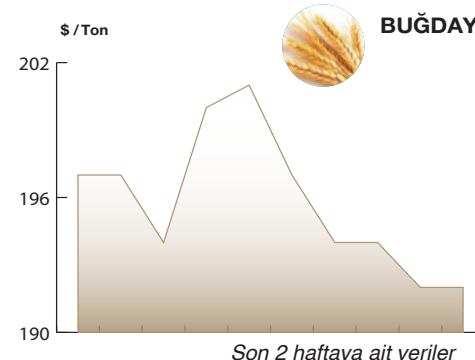
Veriler, 25 Kasım 2025 itibarıyla düzenlenmiştir.

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



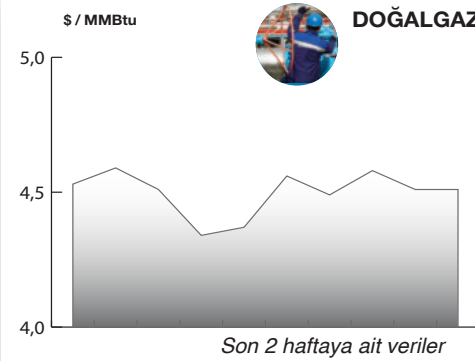
Barış umudu

Brent petrolü, Rusya-Ukrayna savaşının sona erdirilmesine ilişkin gelişmelerin Rusya'ya uygulanan petrol ihracatı yasağını sona erdireceği beklentisiyle haftayı 3.2 düşüşle 62.7 dolardan kapattı. ABD ekonomik verilerinin zayıf gelmesi de düşüşe neden olan bir diğer gelişme. Diğer taraftan, ABD petrol stokları üç hafta sonra 1.9 milyon varil düşüş gösterdi. Bazı analistler, bu yıl arzın talebi günlük 1.3 milyon varil, 2026 yılında 2.8 milyon varil aşacağını ve fiyat üzerinde baskının devam edeceğini belirtiyor.



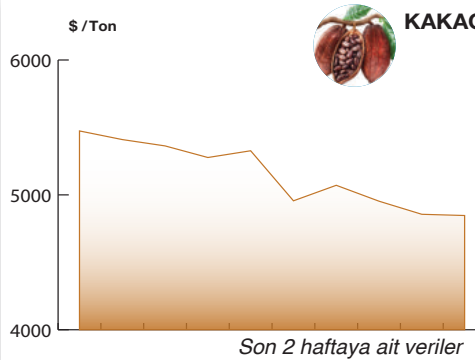
Alıcılar beklemede

ABD Tarım Bakanlığı'nın kasım ayı WASDE raporunda üretim ve stokların rekor seviyede olduğunun açıklanması, buğday fiyatlarının geçtiğimiz hafta yüzde 4.7 düşüşle 192 dolara gerilemesine neden oldu. Avrupa'nın önemli buğday üreticisi ve ihracatçısı Ukrayna, artan üretim nedeniyle 2025-26 sezonu için ihracat limiti belirlemeyeceğini açıkladı. Bir diğer önemli buğday üreticisi Arjantin'de de rekor seviyede buğday üretimi bekleniyor. Bu durum alıcıların alımlarını ertelemesine ve satıcı ülkelerin stoklarının artmasına yol açıyor.



Keskin ayrışma

ABD doğalgazı yüzde 2.7 artışla 4.5 doların üzerine çıkarken Avrupa doğalgazı yüzde 6.6 düşüşle 30 Euro'nun altına geriledi. ABD'de doğalgaz üretiminin kasım ayında günlük 109.7 milyar kübik feete çıkmasına rağmen fiyat artışı, normalin altına düşmesi beklenen hava sıcaklıkları ve rekor kıran LNG ihracatına bağlıyor. Avrupa tarafında ise Ukrayna-Rusya arasında barış görüşmelerinin yarattığı olumlu hava, artan LNG ithalatı ve aralık ayı sıcaklıkları düşüşün nedenleri arasında gösteriliyor.



AB etkisi

Kakao fiyatları, yüzde 9 düşüşle geçtiğimiz haftayı 4 bin 857 dolardan kapattı. AB üyesi ülkelerin ormanların yok edilmesini önlemek amacıyla kakao ve soya fasulyesi gibi ürünlerin ithalatının yapıldığı ülkelere yönelik yasal düzenlemeyi bir yıl daha ertelemesi, düşüşün en önemli nedeni. Ayrıca Batı Afrika ülkelerinde uygun hava koşullarının kakao hasadına olumlu yansıtacağı haberleri, fiyat üzerindeki baskı yapan diğer bir gelişme.

VERİLERLE BAKIŞ

TÜKETİCİ GÜVENİ

Tüketici güven endeksi, kasım ayında bir önceki aya göre 1.4 puan, bir önceki yıla göre de 5.2 puan artış göstererek 85'e çıktı. Endeksin alt kalemlerinden mevcut dönemde hanenin maddi durumundaki artış 1.9 puan olurken, gelecek 12 aylık dönemde dayanıklı tüketim mallarına harcama yapma düşüncesindeki artış ise 1 puan oldu.



TARIMSAL GİRDİ FİYATLARI

Tarımsal girdi fiyat endeksi, eylül ayında yıllık yüzde 34.6, aylık yüzde 2.16 artış kaydetti. Alt gruplarda önceki aya göre, tarımda kullanılan mal ve hizmetler endeksinde yüzde 2.29, tarımsal yatırıma katkı sağlayan mal ve hizmetler endeksinde ise yüzde 1.35 artış gerçekleşti. En fazla artış yıllık yüzde 56.97 ile veteriner harcamalarında olurken, en düşük oranlı yıllık artış ise yüzde 17.40 olarak tarımsal ilaçlarda meydana geldi.



AÇILAN ŞİRKETLER

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği verilerine göre, ekim ayında kurulan şirket sayısı bir önceki aya göre yüzde 7.6 artarak 10 bin 505'e ulaştı. Bu yılın 10 ayında kurulan şirket sayısı toplamı da 91 bin 488 oldu. Yıllık olarak değişim ise yüzde 1.3 düşüş olarak gerçekleşti. Kapanan şirket sayısı bir önceki aya göre yüzde 15.1 artışla 2 bin 688 olurken, yıllık bazdaki artış ise yüzde 10.7 oldu.

KAPASİTE KULLANIMI

Kasım ayında ülkemizde mevsimsel etkilerden arındırılmış imalat sanayi kapasite kullanım oranı bir önceki aya göre 0.1 puan azalarak 74.1 seviyesinde gerçekleşti. En yüksek artış 0.6 puanla dayanıklı tüketim mallarında olurken, onu tüketim mallarında 0.4 ve ara mallarda da 0.2 puan artış takip etti. Yatırım mallarında kapasite kullanımında geçtiğimiz aya göre herhangi bir değişiklik görülmedi.



Yapay zekada 'balon' korkusu

2025 yılı içerisinde Wall Street'teki yapay zeka rallisinin sürüklediği teknoloji hisseleri tarihi değerleme seviyelerine yaklaşırken, piyasada balon tartışmaları yeniden alevlenmiş durumda.

Uzmanlar, yapay zeka rallisinin önündeki iki büyük riske dikkat çekiyor: Milyarlarca dolarlık veri merkezi yatırımları için gelirlerin henüz oluşmaması ve artan enerji ihtiyacının karşılanmasındaki zorluklar.

WALL Street'in 2025 yılına damga vuran yapay zeka (YZ) rallisi, aşırı değerlendirme tartışmaları ve potansiyel bir 'balon' endişelerini beraberinde getirdi. Yatırımcılar arasında hisse fiyatlarının gerçek ekonomik temellere dayanmadığına dair korkular artarken, tartışmaların odağında 'Muhteşem Yedili' olarak bilinen teknoloji devleri yer alıyor.



Yasar KAYA

DEĞERLEME ALARMLARI

Piyasadaki aşırı ısınmaya işaret eden göstergeler endişeleri artırıyor. Tarihi düşüş sinyalleri veren ve 'Buffett Göstergesi' olarak bilinen piyasa değerinin GSYH'ye oranı yüzde 200'ü aşmış durumda. Benzer şekilde, S&P 500 endeksinin fiyat/kazanç oranı 23 kata ulaşarak, 2000 yılındaki dot-com balonu ve 2008 krizi öncesindeki zirvelere yaklaşmış bulunuyor.

MUHTEŞEM YEDİLİ HAKİMİYETİ

Piyasadaki yükselişin lokomotifleri olan Alphabet, Apple, Microsoft, Amazon, Meta, Tesla ve Nvidia'dan oluşan 'Muhteşem Yedili', S&P 500 endeksinin yaklaşık yüzde 33'ünü oluşturuyor. YZ odaklı yatırımlarla trilyonlarca dolarlık değer yaratan bu şirketlerin hisselerinde son haftalarda yaşanan volatilité ise rallide çatlıklar oluştuğuna dair korkuları tetikliyor. Analistler, yapay zeka yatırımlarının kârlılığa dönüşme hızının beklentilerin altında kalması riskine dikkat çekiyor. Müşteri sermaye harcamalarındaki olası yavaşlama, finansman zorlukları, veri merkezi kapasite kısıtları, artan enerji ihtiyacı ve bellek çipi kıtlıkları gibi altyapı sorunları, rallinin önündeki en büyük engeller olarak görülüyor. Oracle'ın YZ altyapısı için borçlanmasını artırmaya gibi gelişmeler de bu riskleri somutlaştırıyor.

'DOT-COM' BALONUNU HATIRLATIYOR

İstanbul Ticaret'e değerlendirmede bulunan İfo Yatırım-Yatırım Danışmanı Tunç Safa Altunsaray, yapay zeka sektöründeki fiyatlamaların 2000 yılındaki 'dot-com' balonuna benzer birçok yönü olduğunu belirterek, son dönemdeki soluksuz yükselişin dikkatli olunması gereken sinyaller verdiğini ifade etti. Altunsaray, "Yapay zeka sektörüne baktığımızda geleceğin birçok açıdan orada olduğunu görebiliyoruz. Fakat bu geleceğe giden yolda özellikle son yaşanan fiyatlamaların düzeltmeleri olmadı, hatta kimi şirketlerin bu düzeltme esnasında piyasadan silinmesine şahit olabiliriz" dedi. Altunsaray, 'dot-com' döneminde olduğu gibi yaşanacak bir düzeltme sonrası bazı şirketlerin eski fiyat seviyelerine bir daha ulaşamayabileceği uyarısında bulundu.

FİNANSMAN VE ENERJİ RİSKİ

Altunsaray, yapay zeka sektörünün önündeki iki temel riske dikkat çekti. İlk riskin veri merkezi yatırımları olduğunu belirten Altunsaray, ABD'de 5 binden fazla olan veri merkezi sayısının yatırımlarla artmasının beklendiğini ve küresel çapta bu yatırımların 2030'a kadar 900 milyar doları geçebileceğini söyledi. Şirketlerin bu yatırımlar için kredi kullandığını, ancak bilançoların henüz bu yatırımları karşılayacak gelirleri üretmediğini belirten Altunsaray, "Bu kredilerde herhangi bir ödeme sorunu olması bize yapay zeka sektöründe sert satışların gelmesine sebebiyet verebilir" diye konuştu.

İkinci büyük risk olarak enerji ihtiyacını



gösteren Altunsaray, veri merkezlerinin enerji ihtiyacının 2030'a kadar üç katına çıkmasının beklendiğini vurguladı. Yapay zekada her bir gigavattlık enerji ihtiyacını desteklemek için 60 milyar dolar ve şebeke için 2.5 trilyon dolar gerektiğini belirten Altunsaray, bu altyapının kurulmasının zaman alacağını söyledi. Altunsaray, "Piyasa bunun hemen olmayacağını görürse sert düzeltmeler görebiliriz. Fiyatlamaların çok değerli olduğunu söyleyebilirim. Gelecekte ihtiyaç olan enerji ve yatırımları için gelir üretildiğini görmemiz gerekiyor" değerlendirmesini yaptı.

FED BELİRSİZLİĞİ VE KÜRESEL ETKİ

Geleceğin sektörü beklentisinin fiyatları yukarı taşıdığını, ancak bu beklentilerin henüz nef olarak konuşulmadığını belirten Altunsaray, Fed'in belirsiz açıklamaları sonrası sert satışlar yaşandığını hatırlattı ve yatırımcıların satış için hazırda beklediğini söyledi. Fed'in faiz indirmesinin hisselerle kısa vadede olumlu yansıtılabileceğini, ancak sonrasında finansman ve enerji gibi temel risklere dikkat edilmesi gerektiğini ifade eden Altunsaray, "Olası bir düzeltme yaşamamız halinde ise bu durum küresel piyasalara ve ABD borsalarına da olumsuz yansıyacaktır. Çünkü ABD tarafı özellikle son zamanlarda yapay zeka hisselerinin ağırlığı ile bu seviyelere ulaştı. Bunun örneğini geçtiğimiz hafta Fed üyelerinin açıklamaları ve NVDIA bilançosu sonrası gelen satış ile yaşadık" diye konuştu.

JAPONYA VE 'CARRY TRADE' ÇÖZÜLMESİ

Altunsaray, piyasalarda şu an için göz ardı edilen en büyük riskin Japonya'dan kaynaklanabileceğini kaydetti. Altunsaray, Japonya'nın açıkladığı 21.3 trilyon yen teşvik paketinin enflasyonu daha da artıracağını ve Japonya Merkez Bankası'nı (BoJ) faiz artırımına zorlayabileceğini ifade etti. Bu durumun, düşük faizli yen borçlanarak hisse senedi alan yatırımcıların oluşturduğu 'carry trade' pozisyonlarını bozabileceği uyarısında bulunan Altunsaray, şunları kaydetti: "Artan faiz oranı, borçlanma maliyetini artıracaktır ve bu borçlanma maliyetine katlanmak istemeyen yatırımcıların da hisse satmasına sebep olacaktır. Yani carry trade çözülmesi oluşacaktır. Bu hisse senetlerinin de yapay zeka senetleri olduğunu düşünecek olursak dikkatli olmamız gereken bir evredeyiz."

Aşırı değerlemelerin, genellikle

önemsinmeyen risklerin ortaya çıkmasıyla sonlandığını belirten Altunsaray, "Bahsettiğim risklerden birinin oluşması aşırı değerlenmelerin sonunu getirebilir. Hazırlıklı olmak lazım" diyerek yatırımcıları uyardı.



Merkez bankaları riske işaret etti

Merkez bankalarının başkanları ve ekonominin önde gelen isimleri, Wall Street'te yapay zeka odaklı teknoloji hisselerindeki yüksek değerlemelere karşı temkinli mesajlar veriyor.

PIYASALAR KIRILGAN

ECB Başkan Yardımcısı Luis de Guindos, finansal istikrar risklerinin yüksek kalmaya devam ettiğini belirterek, "Küresel hisse piyasalarının nisan dip seviyelerinden toparlanmasıyla yüksek değerlemeler daha da yukarı çekildi" dedi ve ekonomik politika belirsizliği ile piyasa fiyatlaması arasındaki uyumsuzluğun ani sentiment değişikliklerine kapı açtığını vurguladı. Guindos ayrıca, ABD merkezli büyük teknoloji firmalarındaki yoğunlaşmanın yapay zeka iş modellerine yönelik şoklara maruz bıraktığını, piyasaların keskin ve ilişkili varlık fiyatı ayarlamalarına karşı savunmasız olduğunu söyledi.

DÜZELTME BÜYÜMEYİ YAVAŞLATABİLİR

IMF Genel Müdürü Kristalina Georgieva, küresel hisse fiyatlarının yapay zekanın üretkenlik artırıcı potansiyeline dair iyimserlikle yükseldiğini belirterek, "Mevcut hisse değerlemeleri 25 yıl önceki internet coşkusundaki seviyelere yaklaşıyor. Eğer keskin bir düzeltme olursa, sıkılaşan finansal koşullar dünya büyümesini aşağı çekebilir" uyarısında bulundu ve finansal koşulların birden tersine dönebileceğine dikkat çekti.

FİYATLAMAK İÇİN ERKEN

İngiltere Merkez Bankası Başkanı Andrew Bailey ise piyasaların AI'dan beklenen getirileri aşırı fiyatlaması durumunda balon oluşabileceğini belirterek, "Yapay zekanın üretkenlikteki bir sonraki büyük hamle olması muhtemel, ancak bunu kanıtlamak için daha yolumuz var. Aynı zamanda balon yaşanabilir; çünkü piyasalar bu geleceğin getirisini fiyatlıyor ve bu belirsiz" diye konuştu.



NRW. OTOMOBİLLERİN ROBOTLAR TARAFINDAN PARK EDİLDİĞİ VE OTOMATİK PİLOTLAR TARAFINDAN SÜRÜLDÜĞÜ YER.

EUROPE'S | i | | HEARTBEAT

► Bize katılın! Almanya ekonomisinin güç merkezi Kuzey Ren-Vestfalya'yı (NRW) keşfedin! Otomotiv sektöründeki 800'den fazla işletmenin mobilite ihtiyaçlarını karşılamak için dünya çapında geleceğe yönelik çözümler geliştirdiği yer. NRW'ye hoş geldiniz!



NRW.GLOBAL BUSINESS
Trade & Investment Agency

www.nrwglobalbusiness.com

Bitki bakımını DİJİTALE TAŞIDI

BAHAR DAĞAŞAN

DOĞA sevgisini teknolojiyle birleştiren Greenity App, kullanıcıların bitkilerini daha sağlıklı ve bilinçli bir şekilde yetiştirmelerini sağlayan yenilikçi bir uygulamadır. Kullanıcıların yüklediği tek bir fotoğraf üzerinden bitki türünü yapay zekayla tanımlayan Greenity App, olası hastalık belirtilerini analiz ederek kişiselleştirilmiş bakım önerileri sunuyor. Ayrıca hava durumu ve ortam koşullarına göre akıllı hatırlatmalar gönderiyor.

KURUMSAL PAYDAŞLAR

Henüz üniversite öğrencisiyken TÜBİTAK BiGG desteğini kazanan Greenity App'in kurucu ortağı Ali Osman Yalçın, girişimi yalnızca bir mobil uygulama değil, doğa dostu yaşamı teşvik eden bütüncül bir ekosistem olarak gördüklerini söyledi. Yalçın, bu yapıyı "teknoloji ile doğayı buluşturan bir yaşam rehberi" olarak nitelendirerek, "Yalnızca bireysel kullanıcılar için değil, ofisler, oteller ve belediyeler gibi kurumsal paydaşlar için de dijital peyzaj çözümleri sunuyoruz. Yapay zeka destekli bitki tanıma ve bakım önerileriyle sürdürülebilir yaşamı herkes için erişilebilir kılmayı hedefliyoruz" dedi.

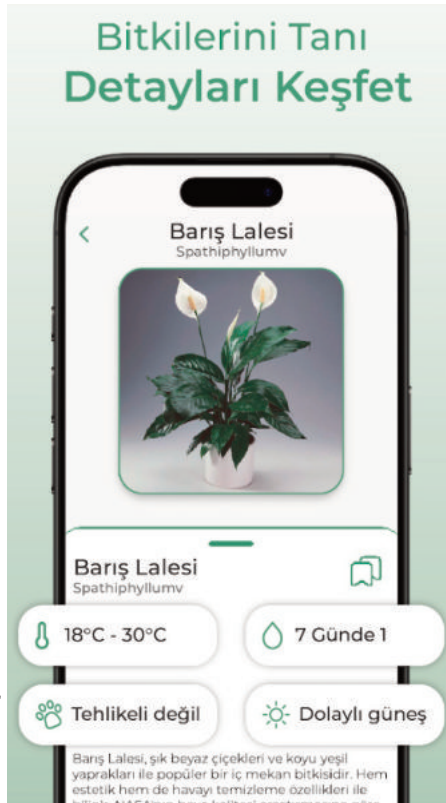
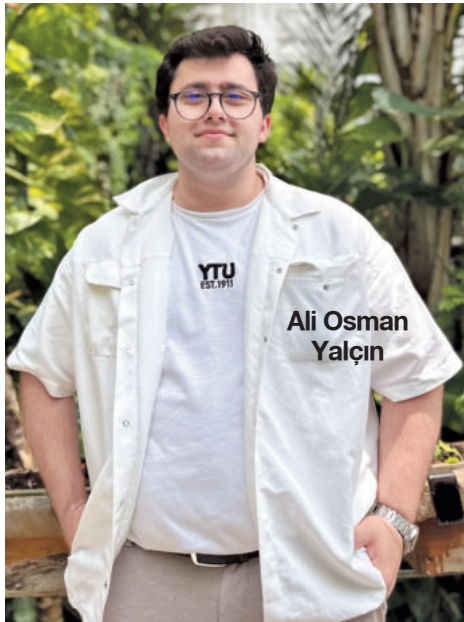
YEŞİL TEKNOLOJİDE ÖNCÜLÜK

Greenity App'i Türkiye pazarında 'yeşil teknoloji alanında öncü bir süper uygulama' olarak konumlandıklarını anlatan Ali Osman Yalçın, global hedeflerini ise "London ve Dubai merkezli operasyonlarla uygulamayı küresel bir topluluk haline getirmek" şeklinde açıkladı. Yalçın, yatırımcıların yalnızca ekonomik değil, çevresel ve toplumsal etkiyi de göz önünde bulundurmaları gerektiğini paylaştı.

BEŞ KİŞİLİK DİNAMİK EKİP

Greenity App'nin arkasında, farklı disiplinlerden gelen beş kişilik bir ekip bulunuyor. Yazılım geliştiriciler, tasarımcılar, bir peyzaj mimarı ve bir proje yöneticisinden oluşan ekip, sürdürülebilir teknolojiye ilgi duyan genç profesyonellerden meydana geliyor. Kurucu ortak Ali Osman Yalçın, bilimsel doğrulukla

BTM girişimlerinden Greenity App, doğa sevgisini teknolojiyle buluşturarak bitki bakımını dijital ortama taşıyor. Uygulama, kullanıcıların yüklediği tek bir fotoğraf üzerinden bitki türünü yapay zekayla tanımlıyor. Olası hastalık belirtilerini analiz ederek kişiselleştirilmiş bakım önerileri sunuyor. Hava durumu ve ortam koşullarına göre de akıllı hatırlatmalar gönderiyor.

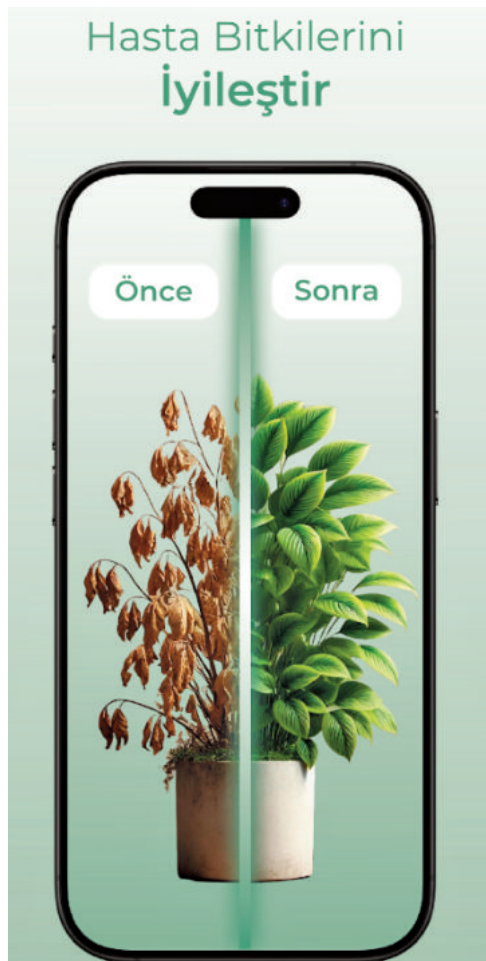


kullanıcı dostu arayüzü bir araya getirmenin zorluklarına değinerek teknik altyapı ile kullanıcı deneyimi arasında doğru dengeyi kurmanın önemini vurguladı.

FREEMİUM İŞ MODELİ

Greenity App'in gelir modeli, freemium iş modeli üzerine inşa edilmiş durumda. Temel özellikler tüm kullanıcılara ücretsiz olarak sunulurken, Premium üyelik sahipleri gelişmiş bakım önerilerine, detaylı hava durumu entegrasyonuna, özel topluluk alanına ve indirimli etkinlik fırsatlarına erişim sağlayabiliyor. Bu yapı sayesinde kullanıcılar, uygulamayı deneyimleyip ihtiyaçlarına göre üst seviye hizmetlere geçiş yapabiliyor.

Ayrıca Greenity App ekibi, düzenlediği atölye, eğitim ve etkinliklerle yalnızca doğa dostu yaşamı desteklemekle kalmıyor, aynı zamanda topluluk bilincini güçlendiren bir ekosistem oluşturmayı da hedefliyor.



BTM ile büyüdüm

Girişimin kurucu ortağı Ali Osman Yalçın'ın BTM ile tanışıklığı, 17 yaşına kadar uzanıyor. İlk girişim denemesinde BTM'nin sunduğu imkanlardan yararlandığını belirten Yalçın, daha sonra Greenity App projesiyle tekrar BTM'nin kuluçka programlarına dahil olduğunu söyledi ve "Gerçek anlamda BTM ile büyüdüm" dedi. Genç girişimci, bugün 21 yaşında ve Greenity App'i BTM çatısı altında geliştirerek Türkiye'nin önde gelen yeşil teknoloji girişimlerinden biri haline getirme hedefiyle çalışmalarını sürdürüyor.



Yükselen markalara 15 ödül

TÜRKİYE Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), TOBB Kadın Girişimciler Kurulu (KKG) ve Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı (TEPAV) işbirliğinde gerçekleştirilen Türkiye'nin Girişimci Kadın Gücü Yarışması'nda ödüller sahiplerini buldu.

Kadın girişimcilerin markalaşması için TOBB İstanbul Kadın Girişimciler ve İstanbul Ticaret Odası (İTO) işbirliğiyle düzenlenen 'Yükselen Markalar Türkiye' projesinin 15 finalisti de ödül aldı. TOBB İkiz Kuleler'de yapılan ödül törenine, Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanı Mahinur Özdemir Göktaş, TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, TOBB Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Nurten Öztürk, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün, TOBB İKKG Başkanı Hatice Güner Kal ve İTO Genel Sekreter Yardımcısı Av. Nurcan Turan katıldı.

TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, törende yaptığı konuşmada, Anadolu'nun her köşesinin kendi potansiyelini



barındırdığına dikkati çekerek, son 20 yılda Türkiye'deki girişimciler içinde kadınların oranının ikiye katlandığını ve yüzde 12'ye ulaştığını söyledi.

TOBB Kadın Girişimciler Kurulu'nun bugün dünyadaki oda camiasında marka haline geldiğini vurgulayan Hisarcıklıoğlu, hem Türkiye'de hem de başka ülkelerde iş dünyası kuruluşlarının bu yapıyı örnek alarak kadın girişimci ağlarını kurduğunu söyledi.

Toplam 6 kategoride, 20'si Türkiye'den, 12'si de Türk Cumhuriyetleri'nden toplam 32 şirketin ödül aldığı törende, Yükselen Markalar Türkiye Projesi'nin 15 finalisti de ödüle layık görüldü.

Yükselen Markalar Türkiye Projesi'nde ödül alanlar

- 22 Maggio İstanbul
- Atelier Terra Madre
- Clientti
- Esra Canikdığil
- Gaia Cappadocia
- İpek Derya'sı
- Kos Living
- Laborem Natura
- Lakin
- Lovetheworld
- Müstesna Dükkân
- Natuva
- Safi
- Say Peace
- Yediveren Jewellery

SIAL CHINA 2026

Şanhay - Çin Halk Cumhuriyeti
18 - 20 Mayıs 2026

Desteğe
Esas Tutar
21.815 TL / m²

INSPIRE
FOOD
BUSINESS

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

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

SIAL CHINA 2026 GENEL BAKIŞ

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



Tanju Özbay	Murat Özturan	Gülün Gürsoy	Sibel Tayanç
0212 455 47 73 0539 931 51 24 tanju.ozbay@ito.org.tr	0212 455 62 21 0530 078 43 55 murat.ozturan@ito.org.tr	0212 455 61 17 0530 151 42 33 gulun.gursoy@ito.org.tr	0212 455 61 11 0530 664 86 18 sibel.tayanca@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 Eteevrans, Mesude Demirhan, Necmi Uysal, Servet Sena Sorkun, Sümeyra Yarış Topal, Yaşar Kaya

Reklam Cengiz Kazan	Grafik Osman Kuvvet	Fotoğraf Kamil Çatak	Abonelik Abdülkadir Yıldız
--------------------------------------	--------------------------------------	---------------------------------------	---

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

istanbulticaretgazetesi.com

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

ABONELİK:
Yıllık abone bedeli 150 TL'dir.
Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacirler için), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şirketi Ticari Şube (Ş. Kodu: 1385) 3092 No'lu hesaba yatırılabilir.
IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92
Yayın türü: Yerel süreli yayın
Yayın tarihi: 28.11.2025

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

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ
Tel: 0212 455 61 23

Baskı: İhlas Gazetecilik A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi İhlas Plaza No:11/A/1 Yenibosna / Bahçeşehir/Tel: 0212 454 30 00

Mobil teknolojilerin yeni adresi Katar

Katar'ın başkenti Doha'da ilk kez düzenlenen MWC Doha 2025 Fuarı'nın Türkiye milli iştiraki, İstanbul Ticaret Odası tarafından gerçekleştirildi.



MOBILE World Congress fuarlarının yeni ev sahibi Katar oldu. Katar'ın başkenti Doha'da ilk kez düzenlenen MWC Doha 2025 Fuarı, 25-26 Kasım 2025 tarihlerinde Doha Exhibition and Convention Centre'da mobil teknolojiler dünyasının önemli temsilcilerini bir araya getirdi.

Türkiye'nin dijital dönüşüm vizyonu ve uluslararası teknoloji fuarlarındaki artan görünürlüğü açısından önem taşıyan MWC Doha 2025, bölgesel işbirlikleri ve yeni ticaret fırsatları için güçlü bir platform sunuyor.

MİLLİ KATILIM İTO'DAN

MWC Doha 2025 Fuarı'nın Türkiye milli iştirak organizasyonunu da İstanbul Ticaret Odası (İTO) yürüttü. Mobil iletişim teknolojileri alanında en son yenilikleri keşfetme imkanı sunan fuarda, Türkiye pavilyonu yoğun ilgi gördü. Fuara İTO ile katılan Türk firmaları, hem ürünlerini tanıtmaya hem de Orta Doğu pazarına giriş imkanı yakaladı.



İTO HEYETİ FUARDA

MWC Doha 2025 Fuarı'nda; İTO Başkanı Şekib Avdağ, İTO Yönetim Kurulu Üyeleri Murat Haziroğlu ve İbrahim Doğan Salman, İTO Meclis Üyeleri ve İTO Genel Sekreteri Prof. Dr. Nihat Alayoğlu incelemelerde bulundu. İTO heyeti, Türk firmalarının standlarında ziyaret ederek, sektöre ilişkin çalışmaları değerlendirdi.

Ulaştırma ve Altyapı Bakan Yardımcısı Ömer Fatih Sayan, Doha Büyükelçisi Dr. M. Mustafa Göksu, Doha Ticaret Müşavirleri Mahmut Fatih Çetinkaya ve Sinem Eğlenen ile Turkcell CEO'su Ali Taha Koç da Türkiye pavilyonunu ziyaret ederek, İTO heyeti ve Türk firmalarıyla bir araya geldi.



IBTM WORLD
2025'TE

Kongre turizmi için 100'den fazla iş görüşmesi

İstanbul, dünyanın en önemli kongre turizmi fuarlarından biri olan IBTM World 2025'te, İstanbul Kongre ve Ziyaretçi Bürosu tarafından hazırlanan 'İstanbul standı' ile temsil edildi. Barcelona'da düzenlenen fuarda 100'den fazla görüşme yapıldı ve iş anlaşması gerçekleştirildi.

İSTANBUL Kongre ve Ziyaretçi Bürosu (ICVB), 2019 yılında başlattığı 'İstanbul destinasyon standı' çalışmasını, dünyanın en önemli MICE fuarlarından biri olan IBTM World'de de sürdürdü. İspanya'nın Barcelona kentinde 18-20 Kasım tarihleri arasında gerçekleştirilen IBTM World Fuarı'nda İstanbul, 'destinasyon standı' ile yer aldı.

Her yıl dünya genelinden kongre, toplantı ve etkinlik sektörünün önde gelen isimlerini buluşturan IBTM World Barcelona'da, bu yıl 140'tan fazla ülkeden 2 bin 500'ün üzerinde katılımcı ve 12 binden fazla ziyaretçi yer aldı. IBTM World, uluslararası MICE fuarları arasında hem ziyaretçi sayısı hem de katılımcı profili açısından sektörün en iyi fuarlarından biri olarak değerlendiriliyor.

İŞ ANLAŞMALARİ

ICVB, İstanbul markasını küresel pazarda güçlendirmek ve büyük çaplı uluslararası kongreleri kente



kazandırmak için İstanbul destinasyon standıyla ve 9 alt katılımcı ile birlikte kendi standında ziyaretçilerini ağırladı. Fuar kapsamında, 3 gün boyunca 100'ü aşkın görüşme yapıldı ve iş anlaşması gerçekleştirildi.

Fuara, İstanbul Ticaret Odası (İTO) ve ICVB Başkanı Şekib Avdağ ile İTO Yönetim Kurulu Üyesi ve ICVB Başkan Yardımcısı Bahadır Yaşık katıldı. Ayrıca İstanbul Vali Yardımcısı Mehmet Sülün, İBB Kültür Daire Başkanı

Tolga Volkan Aslan, İstanbul İl Kültür ve Turizm Müdürü Hüseyin Keskin, TÜROB Başkanı Müberra Eresin ve ICVB Yönetim Kurulu Üyesi Halil Korkmaz da etkinlikte yer aldı.

Barcelona Başkonsolosu Ayşe Zeybek ve Mersin Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Hasan Sefa Çakır da İstanbul standını ziyaret etti. Dünyanın dört bir yanından gelen ziyaretçiler tarafından yoğun ilgi gören İstanbul standı, fuar boyunca sektör profesyonellerini ağırladı.



Dünya Bankası'ndan teknolojiyle dönüşüm projesi

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

TÜRKİYE'de faaliyet gösteren firmaların yüzde 99,7'sini KOBİ ölçekli firmalar oluşturuyor. Ancak KOBİ'ler 2026 yılı başında uygulamaya başlayacak olan sınırda karbon düzenlemesine henüz yeterince hazır değil. Sürece daha kolay uyum sağlanması için uygulamaya başlanan dijital ve yeşil dönüşüm destekleri de KOBİ'ler tarafından yeterince değerlendirilemiyor. Bu desteklerden biri de Dünya Bankası'nın Türkiye'de Sanayiye Teknoloji ile Dönüştürme Projesi.

Söz konusu proje, İstanbul Ticaret Odası'nda düzenlenen 'Dünya Bankası'nın Türkiye'de Sanayiye Teknoloji ile Dönüştürme Projesi Toplantısı'nda tanıtıldı. Toplantının açılışını yapan İTO Genel Sekreter Yardımcısı Özcan Tokel, KOBİ'lerin Türkiye ekonomisinin bel kemiği olduğunu ifade ederek, "Onların dönüştürülmesi stratejik öneme sahip. KOBİ'lerimiz istihdamın yüzde 70'ini sağlıyor. Bu nedenle dijital ve yeşil dönüşüm, verimliliğin artması, maliyetlerin düşmesi ve ihracat kapasitesinin artması için çeşitli



çalışmalar yapıyor. Dünya Bankası desteklerinin de KOBİ'lerimizin dönüşümünü hızlandıracağını düşünüyoruz" diye konuştu.

DAHA ULAŞILABİLİR OLACAK

Toplantıda, Dünya Bankası Özel Sektör Uzmanı Tatjana Markovska ve Kıdemli Danışmanı Apoorv Karmakar, yaptıkları sunumlarla projeyi tanıttı. Toplantıda söz alan konuşmacılar ise Türkiye'de KOBİ'lerin bu desteklerden yeterince faydalanmadığını gözlemlediklerine dikkat çekerek, "Bu destekler KOBİ'ler için büyük avantajlar içeriyor. Ancak önümüzdeki dönemlerde bu desteklerin daha kolay ulaşılabilir olması için çeşitli çalışmalar yapmayı planlıyoruz" dedi.



MEKİK.ORG

YÜZ YÜZE



İSTANBUL



8-9 ARALIK

GAYRİMENKULDE TÜREV FİNANSMAN YÖNTEMLERİ EĞİTİMİ

GYF & PROJE GYF'DE TÜM DETAYLAR BU EĞİTİMDE

- GYF'nin Temel Çerçevesi
- GYF'nin Ekosistemdeki Önemi
- Kuruluş ve Yapılanma
- Proje GYF Modeli
- Avantajlar ve Vergisel Boyut
- Uygulamalı Simülasyonlar

UZMAN EĞİTMEN KADROSU

- Cengiz AYDEMİR
- Barış RENDA
- Serkan KAPUCUOĞLU
- Dilşad KARAKUŞ



WWW.MEKİK.ORG

0540 224 62 66

2026'da sanayi yeniden lokomotif olacak

EN KÖTÜSÜ
GERİDE KALDI

2025'in son çeyreğinde zayıf seyrini sürdüren imalat sanayi, 2026'dan itibaren yeniden ivme kazanacak. Fed'de olası başkan değişimiyle genişlemeci adımların artması, TCMB'nin politika faizini yüzde 25-30 bandına çekmesi ve küresel talepteki toparlanma, Türkiye sanayisini yeniden ekonominin lokomotifi konumuna taşıyacak.

TÜRKİYE imalat sektörü, 2025'in son çeyreğinde zorlu bir dönemden geçse de 2026'da sanayi çarklarının yeniden hızlanacağı güçlü sinyalleri veriyor. İstanbul Sanayi Odası (İSO) ve S&P Global verilerine göre imalat PMI, Ekim 2025'te 46.5 seviyesine gerileyerek daralma bölgesinde kalırken, analistlerin tahminleri yıl sonuna doğru 49 seviyelerine yakınsama yönünde. 2026'da ise endeksin 54 puan ortalamaya ulaşması bekleniyor. Bu seviyeler, üretimde kalıcı genişleme ve yeni siparişlerde artış anlamına geliyor.

FAİZLER DÜŞECEK ÇARKLAR DÖNECEK

Para politikasında beklenen gevşeme, sanayideki toparlanmayı destekleyecek en önemli unsur olarak öne çıkıyor. 2026'da Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın faiz indirimlerine agresif biçimde devam ederek politika faizini yıl sonunda yüzde 25-30 aralığına düşürmesi öngörülmüyor. Enflasyonun yüzde 20'nin altına gerilemesiyle birlikte finansman maliyetlerinin azalması, reel sektörün yatırım iştahını körükleyecek.

DAHA 'GÜVERCİN' FED BAŞKANI

ABD Merkez Bankası'nda (Fed) Başkan Jerome Powell'in yerine daha 'güvercin' bir ismin atanabileceği beklentisi, küresel ölçekte faiz indirimlerinin hızlanacağına işaret ediyor. Ekonomistler, bu sürecin döviz



Barış CABACI



paritesini Euro lehine çevirebileceğini ve 2026 ortalarında 1.25 seviyelerine yükselmesini bekliyor. Bu gelişme, hammaddesini dolarla alıp satışını Euro ile yapan Türk imalatçılar için önemli bir maliyet avantajı yaratacak.

İHRACAT VE KAPASİTE KULLANIMI ARTACAK

Faiz düşüşleriyle birlikte sanayicilerin krediye erişimi kolaylaşırken, kapasite artırıcı yatırımların hız kazanması bekleniyor. Küresel talepteki toparlanmayla birleştiğinde bu durum, imalat sektöründe sürdürülebilir büyümeyi destekleyecek. Avrupa başta olmak üzere dış ticaret ortaklarında artan sipariş hacmi, Türkiye'nin ihracat potansiyelini güçlendirecek.

EURO/DOLAR PARİTESİ SEKTÖRE YARAYACAK



Prof. Dr. Mesut Karakaş

Yıldız Teknik Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Mesut Karakaş da 2026'yı sanayi sektörü açısından 'çarkların yeniden

hızlanacağı yıl' olarak nitelendirdi. Uzun süreden düşük seyreden kapasite kullanım oranlarının toparlanması, ihracat siparişlerindeki artış ve

finansman koşullarındaki gevşemenin etkisiyle imalat sanayinin yeniden ekonominin lokomotifi haline gelebileceğini belirten Karakaş, bu senaryonun gerçekleşmesi durumunda 2026 yılında hem sanayi üretiminde hem ekonomik büyümede ivmenin artmasını beklediklerini söyledi. ABD'de Fed başkanlığında değişim beklentilerine de dikkat çeken Karakaş, bunun pariteye yansımalarını da şöyle anlattı: "Fed Başkanının seçim süreci mayısta. Bu süreç sonrasında Fed Başkanı Powell'in değişeceği öngörülmüyor. Bu değişimin ardından faiz indirimleri gündeme gelecek. Faiz indirimleri hem parite hem de Türkiye'nin üretim dinamikleri açısından olumlu etki yaratacak. 2026 Mayıs ayı sonrasında paritenin 1.25 seviyesine yükselebileceğini öngörüyoruz. Hammaddesini dolarla alan, satışını ise Euro ile yapan sektörlerimizin eli rahatlayacak. Bu gelişme sanayi üretim rakamlarına da yansıtacak."

Enflasyon düşüşüyle finansman maliyetleri aşağı gelecek

2025'in ikinci yarısında baz ve sıkı para politikasının etkisiyle gerilemeye başlayan enflasyonun, 2026 boyunca düşüş eğilimini sürdürmesi bekleniyor. Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın Orta Vadeli Program (OVP) tahminine göre yıllık tüketici enflasyonu 2026 sonunda yüzde 19.5 seviyesine inecek. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), yılın son Enflasyon Raporu'nda enflasyon tahminlerini 2025 yılı için yukarı yönde revize ederken, 2026 yılı için değiştirmede. 2026 için ara hedef yüzde 16, tahmin aralığı yüzde 13-19 olarak kaldı.

Ekonomistler, 2026'da enerji fiyatlarındaki istikrar, kur geçişkenliğinin zayıflaması ve talep koşullarındaki dengelenmenin enflasyonun alt patikada seyretmesini destekleyeceğini belirtiyor. Yurt içi talebin ılımlı seyrile birlikte çekirdek enflasyon göstergelerinde kalıcı bir düşüş bekleniyor.

Para politikasında beklenen gevşemenin de bu tabloyla uyumlu olacağı öngörülmüyor. TCMB'nin 2026'nın ilk yarısından itibaren kademeli faiz indirimlerine gitmesiyle birlikte, yıl sonunda politika faizinin yüzde 25-30 aralığına gerilemesi tahmin ediliyor. Bu süreç, reel sektörün finansman maliyetlerini aşağı çekerek üretim ve yatırım kanallarını güçlendirecek. Buna karşın, gıda ve hizmet fiyatlarındaki katılık ile küresel enerji fiyatlarındaki olası dalgalanmalar, dezenflasyon sürecinin önündeki en önemli riskler arasında gösteriliyor.

MWC BARCELONA 2026

Barcelona / İspanya
2 - 5 Mart 2026

TÜRKİYE MİLLİ İŞTİRAKİ
İSTANBUL TİCARET ODASI ORGANİZASYONU

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

MWC BARCELONA 2026

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

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

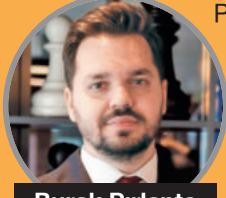
Tuğçe Turan
0212 455 61 04
0530 416 59 66
tugce.turan@ito.org.tr

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



Haber akışı ve beklentiler 'toparlanma'ya işaret ediyor

Gedik Araştırma Uzmanı Burak Pırlanta, Eylül ayı sanayi üretimi verilerini değerlendirirken, "Sanayi üretimi Eylülde aylık bazda yüzde 2.2 daralırken, yıllık bazda ise yüzde 2.9 büyüdü" dedi. TÜİK verilerine göre mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış sanayi üretiminin Eylül ayında aylık yüzde 2.2 gerilediğini belirten Pırlanta, "Hatırlatmak gerekir ki, Ağustosta yüzde 0.4 büyüme, temmuzda ise yüzde 1.7 daralma görülmüştü" diye konuştu. Pırlanta, sanayi üretiminin yıllık bazda arındırılmamış olarak yüzde 6 arttığını, takvim etkisinden arındırılmış verilerle ise 3'üncü çeyrekte yüzde 5 büyüdüğünü hatırlattı. İmalat sektörüne ilişkin



Burak Pırlanta

PMI verilerine de dikkat çeken Pırlanta, "İmalat PMI endeksi Nisan 2024'ten bu yana Şubat ve Mart 2024'teki 50.2 ve 50.0 seviyeleri hariç 50 eşik değerinin altında seyrediyor. PMI, Ağustos'taki 47.3 seviyesinden Eylülde 46.7'ye, ardından Ekimde 46.5'e geriledi" dedi. Pırlanta, sanayi üretiminde elektrik tüketimi ve çeşitli anektodal göstergelerin de etkisiyle yılın son çeyreğinde aylık bazda sınırlı şekilde negatif seyrin sürecine işaret etti.

Rakamlar imalat PMI'da en kötüsünün geride kaldığına işaret ederken, haber akışı ve beklentilerin 2025 yılının son çeyreğinde başlayan toparlanmanın 2026'da yerini büyümeye bırakacağını gösteriyor.



YENİ EKONOMİ

Prof. Dr. Nurullah GÜR

Kamu maliyesinin 2025 performansı

Yılın sonu yaklaşıyor. Performans değerlendirme dönemindeyiz. Makroekonomik performansın en kritik üç unsurundan biri kamu bütçesidir. Bu yazıda kamu maliyesinin performansına göz atacağız. 2000-2001 krizinden sonra kamu maliyesi, uzun bir süre makroekonomik istikrarın en güçlü yönü olmuştur. Cari açığın ve enflasyonun dalgalı seyriz izlediği dönemlerde bile düşük bütçe açığı ve kamu borç oranları sayesinde kamu maliyesi istikrarlı biçimde yoluna devam etmişti.

Son dört yıllık süreçte kamu maliyesinde hissedilir bir bozulma yaşandı. Bu bozulma koronavirüs salgını nedeniyle artan sosyal destek ve teşvik harcamaları ile başlamıştı. Ama asıl bütçeyi sarsan unsurlar; deprem harcamaları ve artan faiz harcamaları oldu. Uzun yıllar ortalama yüzde 2 civarında gelen bütçe açığı, 2023'te yüzde 5'in üzerine çıktı. Geçen yıl ise yüzde 4.7 olarak gerçekleşti. OVP, 2025'te bütçe açığının GSYH'ye oranının yüzde 3.6'ya ineceğini öngörüyor. Tahminler, bütçe açığı oranının 2028 yılı itibarıyla yeniden yüzde 3 eşliğinin altına ineceği yönünde.

★★★

Kamu maliyesindeki bozulma sadece Türkiye'ye has bir durum değil. Koronavirüs salgını ve artan faizler birçok ülkede kamu bütçesi rakamlarını kötüleştirdi. Türkiye, merkezi kamu borç stokunun GSYH'ye oranı itibarıyla G20 ülkeleri arasında en iyi performans sergileyen iki ülkeden biri. Kamu maliyesinin genel durumu itibarıyla dünya ortalamasından çok negatif ayrıştığımızı söyleyemeyiz.

Fakat enflasyon ve faiz gibi göstergelerde kırılganlığımızın devam ettiği için kamu maliyesinin toparlanamamız gerektiği de bir gerçek. Deprem harcamalarının önümüzdeki dönemde kademeli olarak azalması bütçeyi rahatlatacak. Sadece 2024 yılında deprem harcamalarına 1 trilyon 28 milyar TL harcandı. 2025'te ise 584 milyar TL kaynak ayrıldı. 2 trilyon TL'ye yaklaşan faiz giderleri bütçeyi yoran bir diğer kale. 2025'in ilk dokuz ayı itibarıyla kamunun faiz dışı harcamaları yüzde 38 oranında artış kaydederken, faiz harcamalarındaki artış oranı yüzde 73 olarak gerçekleşti.

★★★

Enflasyon ve buna bağlı olarak faiz oranlarının gerilemesi, bütçe açığı oranının eski seviyelerine geri dönmesi için kritik önem taşıyor. Türkiye'nin faiz dışı harcamalardan aşırı kemer sıkıma ihtiyacı olduğunu söyleyemeyiz. Tabii ki görev zararları ve vatandaşların gözünde kamunun müsrifliğe kaçtığını düşündüğü kalemlerde daha dikkatli olunması gerekiyor. Fakat faiz dışı harcamalar tarafında Türkiye'nin asıl dikkat etmesi gereken husus, harcamaların kompozisyonu ve etkinliği meseleleridir.

Örneğin, eğitim, sağlık, tarım ve Ar-Ge gibi alanların kamu harcamalarından daha fazla pay alması ekonomik kalkınmamız için elzem. Kamu personeli tarafında ise toplam sayılardan ziyade personel sayılarının kurumlar arasındaki dağılımı, personelin niteliği ve performansı üzerinden analizler yapmalıyız. Kamu personel rejimini bu faktörlere göre güncellemeliyiz.

Son olarak vergi tarafına bakalım. Zayıf noktalarımızdan biri olan vergi toplamaya kapasitesinde son dönemde ılımlı da olsa iyileşme emareleri var. Kayıt dışı ile mücadele tedbirleri sonuç vermeye başladı. Yılın ilk dokuz ayında vergi gelirlerinin artış oranı (%51), kamu harcamalarındaki yıllık artış oranının (%43) üzerinde. Bu iyi bir haber. Fakat vergi gelirleri içerisindeki dolaylı vergilerin payı halen çok yüksek. Daha adil bir vergi rejimi, kamu maliyesinin reform gündemindeki öncelikli maddelerden biri olmalı.

Çin rüzgarına karşı DOĞRU SEKTÖR PAZAR

● Küresel ticarete korumacılık hızla artarken, 2030'da her iki üründen birinin Çin malı olması bekleniyor. Avrupa tedarik ağlarını çeşitlendirmeye çalışırken, Türkiye rekabetçilik karnesi, lojistik üstünlüğü ve NATO üyeliğiyle özellikle savunma sanayinde Çin'e göre daha güvenilir bir ortak konumuna geliyor.

● Fiyat dışı faktörlerin belirleyici olduğu yeni dönemde, doğru pazar ve sektör stratejileri Türkiye'ye büyüme avantajı sağlayabilir. Savunma, teknoloji, otomotiv, kimya, gıda, tekstil ve inşaat gibi alanlarda yapılacak yatırımların, Türkiye'yi 2030'a kadar 2 trilyon dolar milli gelir eşliğinin üzerine taşıması bekleniyor.



ÇİN malı ürünlerin küresel pazarlardaki hakimiyeti her yıl artarken, Avrupa Birliği ekonomisinde alarm zilleri çalıyor. Avrupa pazarlarında Çin menşeli ürünlerin baskısını azaltacak yollar aranırken, tedarik için yeni partnerler yeni politikalar gündeme geliyor. Yeni politikalar içinde 'rekabetçilik' gün geçtikçe daha fazla öne çıkıyor. Buna göre küresel pazarın anahtarı rekabetçilik karnesi olacak. Küresel ticarete korumacılık adımları hızlanırken, 2030 yılında dünya genelinde her iki üründen birinin Çin malı olacağı tahmin ediliyor. Ancak 'Çin'e bağımlı kalmak yerine Çin'in yanına alternatifler koymak' fikri, yeni ticaret politikası olarak güç kazanıyor. Yeni politikanın formülü ise 'Çin+1' olarak ifade ediliyor. Bu formülde, fiyat dışındaki diğer 'rekabetçilik' faktörleri ön plana çıkacak. Bu süreçte teknolojik gelişmeye uyum sağlayan, işletmedeki her alanda verimlilik kriterlerini başaran ve talep faktörünü doğru değerlendiren şirketler, büyüme fırsatlarını yakalayacak.



Adem ORHUN



otomotiv ve yan sanayi, kimya ve plastik, tarım-gıda işleme ve inşaat malzemeleri, tekstil ve hazır giyim sektörlerinde Türkiye'ne çıkıyor. Tekstilde hızlı moda üretimi ve kişiselleştirilmiş ürünlerde 'kök neden analizi' (RCA) değeri 9'un üzerinde; otomotivde Avrupa odaklı üretim, savunma sanayi entegrasyonu ile yüksek katma değer oluşturuyor. Tarım ve gıdada organik ve coğrafi işaretli ürünlerle ihracat ivme kazanıyor.

Bu avantajlı sektörlerde yapılacak yatırımların, Türkiye'nin üretim kapasitesini güçlendirerek ihracat gelirlerini artırması bekleniyor. Ekonomistlere göre, rekabetçilik karnesini iyileştiren ve sektör önceliklerini doğru belirleyen Türkiye, 2030'a kadar 2 trilyon dolar milli gelir eşliğini aşma potansiyeline sahip.

SAVUNMA SANAYİ STRATEJİK AVANTAJ

Avrupa savunma sanayisini çeşitlendirmeye çalışırken, Türkiye NATO üyesi olmanın getirdiği siyasi ve teknik avantajlarla öne çıkıyor. Türk savunma sanayi firmaları, yerli üretim kabiliyeti ve güvenilir

sanayi politikalarına dikkat çekildi. Raporla göre, gelişmekte olan ülkeler yaklaşık 400 sanayi politikası uygularken, gelişmiş ekonomiler bunun 3 katı sanayi politikasını hayata geçirdi. Gelişmiş ekonomiler bu sanayi politikalarıyla 'rekabetçilik' güçlerini artırdı. Üstelik bunu maliyet ve fiyat dışındaki faktörlerle yaparak öne çıkarıyorlar.

REKABETÇİLİK GÜCÜNÜ NELER ETKİLİYOR?

Uzmanlar uluslararası ticarete rekabetçilik gücünü etkileyen ana faktörleri şöyle sıralıyor:

- Üretim faktörü (İnsan sermayesi/ eğitim, lojistik, sabit sermaye yatırımları)
- Talep faktörü (Pazar büyüklüğü, tüketici talebindeki değişimi yakalama)
- İlgili sektörel faaliyetler (Tedarik zinciri, Ar-Ge yatırımlarının oranı, endüstriyel kümelenme)
- Kurumsal strateji ve rekabet (Yenilik yapabilme yeteneği, stratejik işbirlikleri)

AMANSIZ İTİCİ GÜÇ

IMF'nin 2030 raporuna göre 'teknoloji' ve 'inovasyon', rekabet gücünün en amansız (relentless) itici güçleri arasında. Endüstrilerin yapay zeka, robotik, nesnelerin interneti (IoT) ve blokzinciri gibi hızla değişen teknolojileri kullanmadaki etkinliği, önümüzdeki yıllarda rekabet güçlerini belirlemede önemli bir rol oynayacak. Raporla göre en rekabetçi ekonomiler şu özelliklere sahip:

- En iyi araştırma ekosistemlerine ev sahipliği yapma
 - En fazla patent üretme çabası
 - Canlı inovasyon merkezleri geliştirme
- IMF'nin dikkat çektiği konu, Türk sanayisinin yol haritasını oluşturan belgelerde de yer alıyor.

Ar-Ge harcamaları nerede yoğunlaşıyor?

IMF raporlarına göre Asya, şu anda küresel araştırma ve geliştirme (Ar-Ge) harcamalarının neredeyse yarısını gerçekleştiriyor. Küresel Ar-Ge harcamaları 2000-2023 arasında yaklaşık üç katına çıkarak 2.75 trilyon dolara ulaşmasına rağmen bunun yüzde 80'den fazlası sadece 10 ekonomiden geliyor.

KOBİ'lere rekabetçilik programı

KOSGEB'in, yüksek teknoloji düzeyinde faaliyet gösteren KOBİ'ler için özel bir programı bulunuyor. Her yıl açılan 'Küresel Rekabetçilik Destek Programı' için hazırlananlar kazançlı çıkıyor. Ayrıntılar için cep telefonunuzun kamerasına Qr kodu okutunuz.



Yurt dışı pazar araştırması desteği

Şirketlerin, markalaşma desteklerinin yanı sıra Ticaret Bakanlığı'nın pazar araştırması ve pazara giriş desteklerini kullanarak yeni kapıları aralamaları mümkün. Ayrıntılar için cep telefonunuzun kamerasına Qr kodu okutunuz.



Bütüncül politika uygulanmalı

İstanbul Ticaret Üniversitesi İşletme Fakültesi İktisat Bölümü Öğretim Üyesi Doç. Dr. Muhittin Adıgüzel, ihracatta döviz kurunun etkisini belirtirken, bütüncül bir yaklaşım ihtiyacına dikkat çekti. Doç. Dr. Adıgüzel, konu hakkında şunları söyledi: "Döviz kuru bugün için Türk Lirasının reel değer artışı nedeniyle firmalarımızın rekabet gücünü olumsuz etkiliyor, ancak rekabet gücünü belirleyen tek faktör değildir. Burada diğer rekabet gücü değişkenlerinin göz önünde bulundurulması ve rekabet gücü konusunun bütüncül bir yaklaşımla ele alınması gerekiyor. Türkiye ekonomisinde Aşıl'ın topuğu olan cari açığın başta gelen nedeni, rekabet gücü eksikliğidir. Rekabet gücünü belirleyen çok sayıda mikro-firma içi ve makro-firma dışı faktör bulunuyor. Firmalarımızın ve ekonomimizin rekabet gücünü arttırması, firmalara hatta daha yüksek oranda ülke ekonomisinin yapısal özelliklerine bağlıdır. Bu nedenle sektörel farklılıkları da göz önüne alan 'Küresel Rekabet Gücü Politikaları'nın oluşturulması ve uygulanması hayati bir öneme sahiptir."



Doç. Dr. Muhittin Adıgüzel

Yeşil ve dijital dönüşüm desteklenmeli

Türkiye'nin 2030 Sanayi ve Teknoloji Stratejisi'nde verimlilik ve teknoloji konularına dikkat çekiliyor. 'Verimlilik, Ölçek Büyütme ve Rekabet Edebilirlik' başlıklı bölüme göre "Verimlilik sorunlarının başında, teknoloji geliştirme ve kullanma kapasitesinin düşük olması ile işgücü kalitesinin yetersiz kalması geliyor". Strateji belgesine göre, geleneksel üretim yöntemlerinin yaygınlığı, işletmelerin maliyetlerini artırıyor ve rekabetçiliklerini zayıflatıyor. Ayrıca, sanayi işletmelerinin büyük bir kısmının KOBİ olması ve bu işletmelerin büyüme motivasyonlarının sınırlı kalması, ölçek ekonomilerinden yeterince yararlanamamalarına neden oluyor. Bu durum, üretim faktörlerinin etkin kullanımını ve teknolojiye adaptasyon kapasitesini yansıtan toplam faktör verimliliği açısından da sorun oluşturuyor. Strateji belgesine göre işgücü ve sermayenin verimlilik düzeylerinin artırılmasının yanında işletmelerde yalın üretim, yeşil ve dijital dönüşüm süreçleri de verimlilik politikasının ana unsurları olarak ele alınacak.

Beşeri sermaye ve verimliliğin rolü

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Milli Teknoloji Genel Müdürlüğü Daire Başkanı Dr. Fatma Nur Akın'ın, Milli Teknoloji Hamlesi hakkındaki değerlendirmesi de bu beşeri sermayeye işaret ediyor. Anahtar dergisindeki değerlendirmesinde geleceğin önemli yatırım alanlarını sıralayan Dr. Akın, "Türkiye'nin öncelik verdiği yatırım alanları içerisinde bulunan savunma sanayi, sağlık, tarım ve gıda teknolojileri, dijital dönüşüm, uzay teknolojileri, yapay zeka, çip teknolojileri ve yenilenebilir enerji gibi kritik alanlar büyük ölçüde nitelikli insan kaynağının varlığına bağlıdır. Bu alanlarda yürütülecek projeler insan kaynağının bilgi, beceri ve yetkinliklerine dayanmaktadır" dedi.

Öte yandan, iş dünyasına yönelik analizlerde yatırım için Türkiye'nin daha avantajlı olduğu sektörlerle dikkat çekiliyor. Yatırımcılara, savunma, havacılık yan sanayi, teknik tekstil, İslami finans ve kullanıcı dostu mobil uygulamalar konusunda adımlar atmaları tavsiye ediliyor. Dünya genelinde başarılı şirketlerde, verimlilik ve teknolojik gelişmeye uyum başarısı dikkat çekiyor. İşletmenin bazı alanlarında veya fonksiyonlarında değil, bütün birimlerinde ve fonksiyonlarında verimlilik kriterlerine ulaşılması gerektiği vurgulanıyor.



FOTOĞRAFLAR: KAMİL CATAK



839 BİN ÜYENİN GÜCÜYLE

İş dünyasının nabzını tuttuk İstanbul için değer ürettik



BARIŞ CABACI

İSTANBUL Ticaret Odası, 200'e yakın meclis üyesinin katılımıyla 21. Dönemin Üçüncü Meclis Çalışma Toplantısı'nı Mardin'de gerçekleştirdi. Toplantının açılışında konuşan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, İTO'nun kurumsal misyonundan ticari diplomasiye, uluslararası fuarlardan eğitim projelerine kadar Oda faaliyetleri hakkında bilgi verdi. Avdagiç, "Terörsüz Türkiye sürecine değinerek, 'Türkiye'de 40 yıldır akan kanı durduracak, ülkemizin gücünün daha da tahkim edilmesini sağlayacak Terörsüz Türkiye süreci devam ederken, İstanbul iş dünyası olarak Güneydoğu'da olmamızın da anlamlı bir duruş olduğunu vurgulamak isterim" dedi.

BİRLİKTE BAŞARDIK

Meclis üyelerine, "21. Dönem yönetimi olarak, tıpkı 20. Dönemde olduğu gibi bizim en büyük güç kaynağımız sizlersiniz" mesajını veren Başkan Avdagiç, "81 meslek komitesiyle 800 bini aşkın üyemizi temsil eden sizler, aynı zamanda doğru proje ve faaliyetlerimizi hayata geçirmede en büyük yardımcımız" dedi. Başkan Avdagiç, bu sürecin birlik ve beraberlik içinde gerçekleştiğinin altını çizerek, şöyle devam etti: "Köklü gelenegimizle kurduğumuz mekanizma sayesinde Ticaret, Hazine ve Maliye başta olmak üzere tüm bakanlıklarımız ve yerel yönetimlerimizle dinamik bir ilişki içinde olduk. Doğru ifadeyle; İTO'nun üyesinden aldığı gücünü, hiç tereddüt etmeden yine üyesi için kullandık. Kurumların uygulamaları hem yüz yüze toplantılarımızda hem de kamuoyu önünde medenice ve cesurca ifade ettik. KOBİ kredi sınırlarının kaldırılması, finansman imkanlarının genişletilmesi konusunda her fırsatta bir lobi çalışması içinde olduk. Sayın Cumhurbaşkanımız ve ekonomiyle ilgili bakanlıklarla her seviyede yakın temas içinde olup sorunlara çözüm üretmeye gayret ettik."

ÜYE SAYIMIZ YÜZDE 60 ARTTI

İTO'nun dünyanın en büyük odalarından biri olduğunu söyleyen Başkan Avdagiç, "Sayısal gücümüzü, ticari etkinliğe çevirmeyi bildik: İş dünyasının nabzını tutarken, İstanbul için yatırım, katma değer ve istihdam üretme gücünü en etkili şekilde kullandık. Reel olarak İTO'yu daha da büyüttük, gücüne güç kattık. 2018 yılında 523 bin 969 olan üye firma sayımız, 2025 kasım itibarıyla 839 bin 111'e ulaştı. Bunun iki anlamı var. Birincisi üye sayısı açısından yüzde 60 büyüdük. İkincisi



İstanbul Ticaret Odası'nın 21. Dönem Üçüncü Meclis Çalışma Toplantısı Mardin'de yapıldı. İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "839 bin üyemizin gücünü, ticari etkinliğe çevirmeyi bildik. İş dünyasının nabzını tutarken, İstanbul için yatırım, katma değer ve istihdam üretme gücünü en etkili şekilde kullandık" dedi.



İTO'nun üye sayısından fuar organizasyonlarına, hamilik projelerinden uluslararası işbirliklerine kadar pek çok alanda rekor başarılar elde ettiğini belirten Başkan Avdagiç, "Üyelerimizden aldığımız güçle İstanbul'un ticaret hayatına dinamizm kazandırdık" diye konuştu.



de üyelerimiz sayesinde İstanbul'un ticaret hayatına, her türlü sıkıntı ve zorluğa rağmen ciddi bir dinamizm getirdik" dedi.

TUNA VE ASCAME'DE AKTİFİZ

İhracatçının da yanında olduklarını belirten Avdagiç, "İTO, uluslararası arenada bu gücüne yaraşır bir itibara ve etkinliğe sahip oldu. Akdeniz Ticaret ve Sanayi Odaları Birliği (ASCAME) ile Tuna Ticaret Odaları Federasyonu'nda aktif olarak temsil ediliyor. Bu iki birlik vasıtasıyla tarihi coğrafyamız Akdeniz ve Balkanlar'da etkin şekilde yer alıyoruz" diye konuştu.

DAHA GÜÇLÜ TİCARİ DİPLOMASİ

Başkan Avdagiç, uluslararası iş örgütleriyle İTO üyeleri arasında yeni bir vizyon oluşturdıklarını belirterek, şunları söyledi: "Son üç yılda 19 yabancı ticaret odasıyla mutabakat zaptı imzalandık. 16 B2B organizasyonu gerçekleştirdik, 132 yurt dışı toplantı ve inceleme gezisi yaptık. Yeni bir uygulamamız da İstanbul'daki yabancı ticari temsilciliklerle ticari diplomasiyi güçlendiren yuvarlak masa toplantılarımız oldu. İlk toplantıda İtalya, İsveç, İsviçre, Avusturya, Hollanda ve Belçika ticari temsilcileri ve ticaret odalarının üst düzey yetkilileriyle bir araya geldik. Ciddi bir networking kurma, sorunları çözmeye toplantısı oldu."

59 OKULA HAMİLİK

İTO Hamilik Projesi kapsamındaki okul sayısının 59'a çıktığını söyleyen Avdagiç, "Ayrıca TOBB Mesleki Eğitim İş Birliği Protokolü kapsamında da bir MTAL'in hamiliğini yürütüyoruz. 2018'de 1 milyon lira olan bütçemizi 2025 itibarıyla 11.6 milyon liraya çıkarttık. 2018-2025 arasında verdiğimiz desteğin miktarı 47.8 milyon lira oldu" bilgisini verdi.

KATMA DEĞERİ YÜKSEK MEZUNLAR

Şekib Avdagiç, gurur projelerinden birinin de SoftITo Yazılım-Bilişim Akademisi olduğunu vurgulayarak, şunları söyledi: "SoftITo'yu her yetenekli kişinin erişebileceği şekilde dizayn ettik. Bugüne kadar 3 eğitim dönemimizi başarıyla geride bıraktık. 3. dönem için 15 bin 216 kişi müracaat etti. Birinci dönemde 341 kişi online, 168 kişi yüz yüze eğitim aldı, 146 kişi mezun oldu. İkinci dönemde 367 kişi online, 163 kişi yüz yüze eğitim aldı, 153 kişi mezun oldu. Üçüncü dönemde ise 511 kişi online, 168 kişi yüz yüze eğitim aldı, 158 kişi mezun oldu. Bunlar sayısı



az ama katma değeri yüksek mezunlar olarak, şimdiden Türkiye ekonomisi için üretmeye başladılar."

FUAR SAYISINDA REKOR

Fuar organizasyonlarıyla Türk ürünlerinin dünyanın her kıtasında sergilenmesini sağladıklarını dikkat çeken Avdagiç, şu bilgiyi verdi: "Son üç yılda Türk firmalarının iştirakini organize ettiğimiz fuar sayımızı 40'ın üzerinde tuttuk. Ama esas başarıyı, istikrarlı bir şekilde artırdığımız firma katılım sayımızda elde ettik. 2022'de 842 firma ile 7 bin 162 metrekarelik alanda yer alırken, 2023'te bin 242 firma ile 23 bin 616 metrekarede, 2024'te bin 367 firma ile 33 bin 615 metrekarede, bu yıl ise bin 228 katılımcı firma ile 26 bin 498 metrekarede ürünlerimizi teşhir ettik. Odamız, 21. Dönemde fuar katılımları bakımından en verimli yılını 2024'te yaşadı. 2024 yılında 20 ülke, 28 şehirde 33 bin 166.5 metrekare katılım alanı ile 25 farklı sektörde faaliyet gösteren 1.367 katılımcı firmayı 47 uluslararası fuara götürdük. En önemli rekoru ise hem fuar sayısı hem ülke hem katılımcı firma ve hem de metrekare olarak 2017 rakamlarını 2025'te katlayarak elde ettik."

22 TEDARİKÇİ GÜNÜ

İstanbul iş dünyasının küresel rekabetçiliğini artırmak için çalıştıklarını altını çizen Avdagiç, "2025 yılında 3'ü yabancı ana sanayi ile olmak üzere toplam 22 Tedarikçi Günü organize ettik. Son üç yılda ise 76 Tedarikçi Günü düzenleyip 56 ana sanayi firma ile üyelerimizi buluşturduk. Yan Sanayi Borsamızın veri tabanını 2 bin 780'den 3 bin 717'ye çıkarttık" dedi.

Başkan Avdagiç, İTO'nun dijital dönüşümünün başladığını söyleyerek, "DijİTO'yu tam anlamıyla gerçekleştirdik. İTO, dijital çağın dijital odası olmayı başarmıştır" diye konuştu.

Ortak yatırımlara vesile olacak

İTO'nun gala yemeğine Mardin Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Hatip Çelik ile Ömerli Belediye Başkanı Hüsamettin Altındağ konuk oldu. Hatip Çelik, "Ortak akılla yol yürümenin ne kadar önemli olduğunu her fırsatta görüyoruz. İstanbul iş dünyasının buraya gelmesi, yatırım olanaklarını değerlendirmesi, bizim açımızdan son derece değerli" dedi.

BTM yatırımları 63 kat arttı

Başkan Avdagiç, Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'ne (BTM) ilişkin şu verileri paylaştı:

● BTM, 2017'de 300'lerle başlayan girişimci sayısını 2025 yılında 11 binin üzerine çıkardı.

● BTM portföyünün, 2017-2025 döneminde toplam değerlendirme artışı 105 kat, toplam yatırım artışı ise 63 kat oldu.

● BTM, uluslararası işbirlikleri çerçevesinde Dubai UTPO ve Londra Global Ofisi'nde yer alarak, girişimlerini hem MENA hem de Avrupa pazarlarına açıyor.

● 2025'te faaliyete soktığımız BTM TEKMER ile de ülkemizin teknoloji ve Ar-Ge kapasitesini artırmayı hedefliyor.

Üniversitemiz en büyük sosyal sorumluluk projesi

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin en büyük sosyal sorumluluk projesi olduğunu belirten Başkan Avdagiç, "Üniversitemiz gururumuz olmaya devam ediyor. 2025

itibarıyla mevcut öğrenci sayımız 9 bin 281'e, mezun öğrenci sayımız ise 27 bin 955'e ulaştı. Artık iş dünyasının her alanında bir Ticaret Üniversitesi mezunu yer alıyor" diye konuştu.

İFM'de 90 fuar düzenledik

İstanbul'un fuar sayısını artırmak için çalıştıklarını belirten İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "İstanbul Dünya Ticaret Merkezi'nde son üç yılda, yıllık ortalama 90 fuar düzenledik. 40 bin metrekarelik hol inşaatının hazırlıklarını tamamladık. Hedefimiz, fuar alanımızı ilk aşamada 175 bin metrekareye, daha sonra 225 bin metrekareye çıkarmak" dedi.

21. Dönemde 128 saat 33 dakikalık meclis mesaisi

İTO'nun 21. Dönem 3. Meclis Çalışma Toplantısı'nın açılışında konuşan İTO Meclis Başkanı Dr. Erhan Erken, meclis üyelerini, kürsüde daha fazla söz alarak, sektörlerinin sorunlarını dile getirmeye çağırdı. Dr. Erken, 21. Dönem Meclisi'nin Kasım 2022'de başlayan bu dönemine ilişkin genel faaliyetlerini şöyle özetledi: "Bu dönemde 37 olağan, 3 olağanüstü olmak üzere toplam 40 meclis toplantısı gerçekleştirdik. Ayrıca Antalya, Sapanca ve Mardin olmak üzere 3 ayrı çalışma

toplantısı yaptık. İstanbul Ticaret Üniversitesi ile birlikte nisan ayında iki kez 'İş Dünyası Okuyor' başlıklı etkinlik düzenledik."

229 KARARLA STRATEJİK KATKI

Dönem boyunca Meclis'in çalışma sürelerine de değinen Dr. Erken, şu bilgileri paylaştı: "21. Dönemde gerçekleştirilen meclis toplantılarımızın toplam süresi 128 saat 33 dakika oldu. Mevcut dönemde 273 cari meclis üyesi ile başladık, 54 üyemiz de değişen

temsil ve şirket değişiklikleriyle aramıza katıldı. Böylece toplam 327 meclis üyesi bu dönemde görev yaptı. Meclisimiz bu süreçte 229 karar alarak Odamızın stratejik yönelimine katkı sundu."

Dr. Erken, 21. Dönemde meclis toplantılarına katılan bakan sayısının 6 olduğunun altını çizerek, Meclis Başkanlık Makamı olarak yürütülen ziyaret ve kabullere ilişkin şu bilgileri verdi: "Üç yıl içinde Meclis Başkanlık Makamımızda Oda dışından 150'ye yakın konuk ağırladık. Ayrıca çok

sayıda lise ve üniversiteden öğrenci gruplarını da Oda'da misafir ettik."

GAZZE'DE MAZLUMLARIN YANINDAYIZ

Gazze'de yaşananlara değinen Dr. Erhan Erken, Meclis'in bu süreçteki duruşunu ise şöyle özetledi: "7 Ekim 2023'te Gazze olayları patlak verdi. Binlerce sivil öldü, binlercesi yaralandı. Yaklaşık 2.5 milyon kişinin yaşadığı Gazze Şeridi adeta yaşanmaz hale getirildi. Türkiye bu süreçte gerçekten önemli



bir rol oynuyor. Temennimiz, bu çabaların İsrail'in pervasız tavrını frenlemesi ve kalıcı bir barış ve sükunetin sağlanmasıdır."

KÜRSÜDEN YANSIMALAR

İstanbul Ticaret Odası'nın 21. Dönem 3. Meclis Çalışma Toplantısı'na katılan meclis üyeleri sorunlarını aktardı, önerileriyle de sektörlerinin nabzını yansıttı.



İstanbul Ticaret Odası 21. Dönem 3. Meclis Çalışma Toplantısı, İTO Genel Sekreteri Prof. Dr. Nihat Alayoğlu'nun Divan Heyeti'ni takdimiyle başladı. Divan Heyeti Başkanlığını Fuat Kulaçoğlu, üyelüklerini ise Ender Karvar ve Naci Ay üstlendi.



Girişimcilere destek olmalıyız

Yavuz Altun-Perakende Ticaret Meslek Komitesi:

Bir şube açmanın bedeli 40 bin TL. Bu süreci Bakanlığa da anlattık. Arkadaşlarımızın büyümesine destek olmalı, global arenaya çıkmaları için düzenlemeler yapmalıyız.

Rekabet için verimlilik

Mehmet Akif Özyurt-Takım Tezgahları ve Otomasyon Meslek Komitesi:

Takım tezgahları üretimde verimliliği artırıyor. Yapay zeka uygulamaları, Endüstri 4.0 odaklı akıllı üretim sistemleri, robotik hatlar ve IoT bağlantıları, sektörün dönüşümünü hızlandırıyor. Rekabetçi olmamız için takım tezgahlarına ihtiyacımız var.

Kuralları güncellemeliyiz

Ali Bayraktaroğlu-Şehiriçi Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi:

İTO Meclisi'nin etik kural kararı var. Meclis ve komite üyesi olunca İTO ile iş yapılamıyor. Hizmetin iyisini vermek için İTO ile de iş yapmamızın önü açılmalı.

Teknolojiye odaklanalım

Dursun Topçu-Teknik Hırdavat Meslek Komitesi: Sektörümüz

dinamik yapısına rağmen kur dalgalanmaları, nitelikli eleman eksikliği ve hammadde temini gibi temel sorunlarla karşı karşıya. Gelecek dönemde e-ticaret, markalaşma, dijitalleşme ve yüksek teknolojilere yönelim, sektörümüzün küresel rekabet gücünü önemli ölçüde artırır.

Sığınak için ek süre

Recep Yeşilyurt-Konut İnşaatı Meslek Komitesi:

Kentsel dönüşüm projelerine özel finansman paketleri getirilmeli, belediye mevzuatı sadeleşmeli. Sığınak için getirilen yükümlülükler mevcut projeleri durma noktasına getirdi. Bu sebeple önceki politika devam etmeli ya da ek süre tanınmalı.

Her alanda israf var

Figen Kılıç-Telekomünikasyon Meslek Komitesi:

'Gıdada İsrafa Dur' kampanyamızla daha geniş kitlelere ulaşmalıyız. Sadece gıdayı değil, su israfını da konuşmamız gerekiyor. Bu nedenle her alanda israfa dur demek zorundayız.

Ada bazlı dönüşüm

Süleyman Uluocak-Mimarlık ve Mühendislik Meslek Komitesi:

Yıkılan binaların yaklaşık yüzde 50'sinin yeniden yapılması mümkün olmayacak. Çünkü bu projeleri üstlenecek yeterli ekip ve müteahhit yok. Burada parsel bazlı değil, ada bazlı dönüşüm yapmalıyız.

Karbon yükü bize yükleniyor

Ender Doğan-Örme Kumaş, Çorap ve Trikotaj Meslek Komitesi:

Üretim, Doğu'ya doğru ciddi biçimde kayıyor. Ticarete dönüşümde İTO'ya daha çok ihtiyacımız var. Gelişmiş ülkelerin karbon emisyonları, gelişmekte olan ülkelerin 32 katı seviyesinde. Buna rağmen tüm dünyanın atık ve karbon yükü gelişmekte olan ülkelere yükleniyor; adeta suçlu ilan edilen taraf oluyoruz.

Destek kapsamı genişlemeli

Ali Bakaner-Demir Dışı Metaller Meslek Komitesi:

İhracat dönüşüm desteğinin yüzde 3 oranıyla 6 ay daha uzatılması sektörümüz açısından olumlu. Sistemin daha kapsayıcı hale getirilmesi gerekir.

KDV oranı düzenlenmeli

Murad Fehmi Bozanoğlu-Baklava, Pasta ve Şekerli Mamüller Meslek Komitesi:

Masa hizmeti veren pastanelerde KDV oranı yüzde 10 iken, masa hizmeti vermeyenlerde yüzde 1 olarak uygulanıyor. Bu ayırım süratle düzeltilmeli.

Fiyatlar güncellenmeli

Veysi Cengiz Balçık-İlaç ve Tıbbi Cihaz Meslek Komitesi:

Fiyatları devletin belirlediği bir sektöüz. Burada düzenleme yapılmasını talep ediyoruz.

NTE lideri BRICS

Bülent Şen-Enerji Meslek Komitesi: Petrol

çığının yavaş yavaş sona erdiğini, yeni dönemin ise madenler ve nadir toprak elementleri (NTE) üzerine kurulduğunu görüyoruz. NTE'de kapasite BRICS ülkelerinin elinde gibi gözüküyor.

İhracatta marka farkı

Hikmet Tanrıverdi-Hazır Giyim ve Konfeksiyon Meslek Komitesi:

Birçok ürünün Türkiye'de üretilmesi mümkün görünmüyor. Ancak markasını oluşturan firmalar yoluna devam edecek.

Değer barışı gelmeli

Hakan Akdoğan-Gayrimenkul Hizmetleri Meslek Komitesi:

Gerçek değer kazanç artışından vergilerin gönderildiğini görüyoruz. Bizler gerçek ücret üzerinden ilerlemesini istiyoruz. Ama bundan önce bir değer barışı istiyoruz.

Birlikte hareket edelim

Rouzen Gergeri-Restoran ve Yiyecek İçecek Hizmetleri Meslek Komitesi:

Maliyetlerimiz arttı ama fiyatları-mıza yansıtamadık. Fiyatların geri çekilmesi için birlikte hareket edelim.

Taksitlendirme can suyu olacak

Harun Karahan-Mobilya Meslek Komitesi:

Bankaların faiz oranları yüksek. Kredi kartlarındaki taksitlendirmenin herkese can suyu olacağını düşünüyoruz.

Etik el kitabımız olmalı

Orhan Albayrak-Eğitim Meslek Komitesi: Etik el

kitabı olmadığı zaman işler kişilerin inisiyatifine kalıyor. Bu nedenle bir etik el kitabımız olmalı.

Patent sayımızı artırmalıyız

Ayhan Etyemez-Makina ve Ekipmanları Meslek Komitesi:

Katma değeri yüksek süreçlere yönelmemiz, teknolojiyi kullanan değil, üreten ve patenti geliştiren bir ülke olmamız gerekiyor.

Çin sektörlerimizi etkiliyor

Ahmet Sevilmiş-Makina ve Ekipmanları Meslek Komitesi:

Çinli üreticilerin agresif fiyat politikaları sektörü zorluyor. Şimdiden gerekli tedbirleri almalıyız.

Birlik içinde olmalıyız

Salih Dursun-İşletme Destek Hizmetleri Meslek Komitesi:

Sorunlarımızı dile getirmek için meclis toplantılarına daha çok katılım sağlamalıyız. Birlik olursa anlamlı olur.

KDV eşitlenmeli

Ramazan Hakan Yılmaz-Kültür ve Spor Meslek Komitesi:

Federsyonlara bağlı kurulan şirketlerin açtığı spor okulları yüzde 20 KDV öderken, MEB'e bağlı spor okulları yüzde 10 KDV ödüyor.

Kur seviyesi etkiliyor

Kenan Balkan-Örme Kumaş, Çorap ve Trikotaj Meslek Komitesi:

Sektörde belirgin bir istihdam kaybı var. Reel sektörün ayakta durması önemli. Kur seviyesinin düşük olmasından oldukça etkileniyoruz.

Et süt oranı dengeye girmeli

Muharrem Kaan-Hayvansal Gıda Ürünleri Meslek Komitesi:

Sektör şap hastalığıyla karşı karşıya. Süt fiyatlarının yüzde 20 artması süt ürünlerine yansıtılacak. Karkas et fiyatı da yüzde 6 arttı. Et, süten ayrılmaz; bu ikisindeki rasyoyu kullanmamız gerekiyor.

Sektörel dönüşüm programı şart

Mustafa Şenocak-Deri, Kürk ve Saraciye Meslek Komitesi:

Kentsel dönüşüm projeleri nasıl hayata geçirilirse aynı şekilde sektörel dönüşüm programlarının da oluşturulması gerekiyor.

İTO'yu tebrik ederiz

Noman Sağ-Mali Müşavirlik Meslek Komitesi:

İTO'nun enflasyon muhasebesiyle ilgili çalışmalarını tebrik ediyoruz. Fuarlara birçok şirket götürüyoruz, burada etki analiz yapmalıyız. Dijito sisteminin çalıştığını her daim görüyoruz.

Vizede sıra bile bulamıyoruz

Kazim Ekinci-Metal Ürünler ve Mutfak Ekipmanları Meslek Komitesi:

Herkes dijital bankacılık yapıyor. Burada banka enflasyonu oluşuyor ve başka sorunlar gündeme geliyor. Bizler değil vize almak sıra bulmakta bile zorlanıyoruz.

Kaçak ürünlerin önüne geçilmeli

Osman Varoğlu-Telekomünikasyon Meslek Komitesi:

Her 5 cep telefonundan 1'i kaçak olarak Türkiye'ye giriyor. Burada bir düzenleme yapmamız gerekiyor.

Eğitim sektörleri gibi dönüşmeli

Egemen Kılıç-Elektrik Ekipmanları Meslek Komitesi:

Eğitimi ve müfredatı dönüştürmeliyiz. Meslek liselerimizde de dönüşümü gerçekleştirmeliyiz. Bunun için

yeni nesil teknoloji eğitim komisyonu kurulabilir. Burada proaktif bir yaklaşım sergilememiz gerekiyor.

Afrika'da fuar düzenleyelim

Rıdvan Yasin Altay-Toptan ve Dış Ticaret Meslek Komitesi:

İthalatta gözetim uygulaması kapsamında belirlenen KDV üzerinden işlem yapmamız bizi zorlamaya başladı. Afrika'daki fuarlara milli katılım olursa ticaretimizi de artırırız.

Sandık sayısını artırmalıyız

Nazım Erdemir-Elektrik Ekipmanları Meslek Komitesi:

İstanbul Ticaret Odası seçimlerinde gerekli fizibilite çalışmaları yaparak birçok bölgede katılımı artırabiliriz. Günümüze dünyasında görsel medyanın etkisi oldukça önemli. Burada da Odamızın etkileşimini artırmalıyız.

Sürdürülebilir kararlar alınmalı

Yahyahan Güney-Sağlık Hizmetleri Meslek Komitesi:

Potansiyelle rağmen sektör üzerinde ciddi bir baskı oluşmuş durumda. Mevcut uygulamaların sürdürülebilir bir yapıya kavuşturulması, sağlık turizmindeki rekabet gücünün korunması için büyük önem taşıyor.

Mevzuat düzenlenmeli

Mustafa Manav-Meyve ve Sebze Meslek Komitesi:

Mevcut mevzuata göre, hal esnafı üreticinin malını sattıktan sonra en geç 15 gün içinde ödemesini yapmakla yükümlü. Bunu düzenlemeliyiz.



Türkiye lojistikte küresel merkez yolunda

Küresel ticaretin korumacılık döneminde, lojistik zincirinin güvenliği ve dijital dönüşüm öne çıkıyor. Chartered Institute of Logistics and Transport (CILT) yetkilileri, Türkiye'nin doğu-batı ve kuzey-güney koridorlarının tam kesişim noktasında yer alması nedeniyle küresel lojistikte vazgeçilmez olduğuna dikkat çekti.

BARIŞ CABACI

LOJİSTİK ve taşımacılık sektörünün önde gelen kurumlarından Chartered Institute of Logistics and Transport (CILT) International Başkanı Chief Teete Owusu-Nortey ve beraberindeki heyet, İTO Başkanı Şekib Avdagiç'i ziyaret etti. Toplantıya; İTO Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Salih Sami Atılğan, CILT Türkiye Başkanı ve İTO Lojistik Hizmetler Meslek Komitesi Başkan Yardımcısı Berna Akyıldız, Hizmet İhracatçıları Birliği (HİB) Yönetim Kurulu Üyesi Murat Baykara, Türkiye Liman İşletmecileri Derneği ve İTO Lojistik Hizmetler Meslek Komitesi üyeleri de katıldı.

ÜÇTE BİRİ İSTANBUL'DAN

Toplantının açılışında konuşan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, İstanbul'un Türkiye'de faaliyet gösteren şirketlerin üçte birine ev sahipliği yaptığını hatırlattı. Avdagiç, 16 milyon nüfusu ile 140 ülkeden daha büyük olan şehrin, Türkiye



GSYH'sinin yaklaşık yüzde 30'unu ürettiğini ve ülke ihracatının üçte birlik bölümünü gerçekleştirdiğini ifade etti. Avdagiç, böylesine büyük bir şehrin odası olarak İstanbul Ticaret Üniversitesi ile eğitim alanında, Teknopark İstanbul ile savunma sanayi ve yüksek teknoloji üretiminde, Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi ile girişimcilik ekosisteminde önemli çalışmalar yürüttüklerini vurguladı. Dünya Ticaret Merkezi'ndeki fuar salonlarında her yıl 100'e yakın ulusal ve uluslararası fuara ev sahipliği yaptıklarını anlatan Avdagiç, ayrıca yılda 40'tan fazla uluslararası ticari etkinlik ve sektörel heyet düzenleyerek Türk firmalarını dünya

pazarlarıyla buluşturduklarını kaydetti.

ORTAK VİZYON VE İŞBİRLİĞİ

Avdagiç, CILT'in İTO'da bulunmasını üç nedenden dolayı çok önemli gördüğünü belirterek, şunları söyledi: "Ortak vizyon ve işbirliği ile Türkiye'nin taşımacılık ve lojistik alanındaki küresel atılımları daha da güçlenecek. İstanbul'un hava, deniz, kara ve demiryolu dörtgenindeki avantajları CILT işbirliği ile uluslararası platformlarda daha görünür hale gelecek. Lojistik, artık sadece ekonomilerin omurgası değil, sürdürülebilirlik, dijitalleşme ve küresel entegrasyonunun da temel unsuru."

En çok etkilenen sektör

CILT International Başkanı Chief Teete Owusu-Nortey, dünya ticaretinde lojistiğin çok elzem bir yerde olduğunu belirterek, şunları söyledi: "Savaş ve pandeminin sektörümüzü ne kadar etkilediğini gördük. Lojistik zincirinin herhangi bir halkasındaki kırılmanın, küresel ölçekte nasıl domino etkisi yarattığını hep birlikte tecrübe ettik. Konteyner krizlerinden liman tıkanıklıklarına, maliyet artışlarından rota değişikliklerine kadar pek çok başlık, son yıllarda sektörümüzün çalışma biçimini yeniden şekillendirdi. Bugün artık lojistik yalnızca taşımacılık anlamına gelmiyor; veri yönetimi, teknoloji kullanımı, sürdürülebilirlik, yeşil enerji ve dijital entegrasyon gibi alanlarla iç içe geçmiş bir yapıya dönüştü."

Doğru yatırımlarla desteklenmeli

CILT Türkiye Başkanı ve İTO Lojistik Hizmetler Meslek Komitesi Başkan Yardımcısı Berna Yıldız, Türkiye'nin doğu ile batının tam ortasında yer alan stratejik konumuna dikkat çekerek, şöyle konuştu: "Bugün küresel ticaretin karşı karşıya olduğu riskler bize bir şeyi çok net gösteriyor: Tedarik zincirinin güvenliği için lojistik artık yalnızca destekleyici bir alan değil, stratejik bir sektör. Coğrafyanın sunduğu avantaj tek başına yeterli değil. Bu avantajı doğru yatırımlarla, doğru planlamayla ve güçlü işbirlikleriyle desteklememiz gerekir. CILT Türkiye olarak hem ulusal hem uluslararası alanda sektörün güçlenmesi, eğitim seviyesinin yükselmesi ve lojistik profesyonellerinin daha donanımlı hale gelmesi için çalışıyoruz. Amacımız, Türkiye'nin lojistikte küresel bir merkez haline gelmesine katkı sunmak."

ABD'yle işbirliği fırsatları değerlendirildi

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

TÜRKİYE ile ABD arasındaki yaklaşık 35 milyar dolarlık ticaret hacminin 100 milyar dolara çıkması için çalışmalar sürüyor. Bu çerçevede Müslüman İş Dünyası Birliği heyeti, İstanbul Ticaret Odası'nı ziyaret etti. Ziyarette iki ülke arasındaki ticari ilişkileri geliştirmek için neler yapılabileceği konuşuldu.



Konuk heyeti, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Zeki Akbal karşıladı. Akbal, Türkiye ile ABD'nin önemli bir ticari potansiyele sahip olduğunu söyleyerek, "ABD ile son yıllarda karşılıklı gelişen

vergi muafiyetleri ticaretin artmasında önemli bir etken olabilir" dedi.

Müslüman İş Dünyası Birliği Başkanı Kashif Zubair de "Buradaki fırsatların farkındayız. Bu fırsatları masaya yatırarak kendimize yeni bir yol haritası çizmek istiyoruz" diye konuştu.

Heyet ziyaretinde inşaat, teknoloji ve sanayi alanında fırsatlar olduğu dile getirildi. Toplantıya, İTO Genel Sekreter Yardımcısı Özcan Tokel de katıldı.

Serbestleşen ekonomi ticaret hacmini artıracak

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

TÜRKİYE ve Suudi Arabistan arasındaki ticaret hacmi son 3 yılda yüzde 93 oranında arttı. Bu hacmin artışında Türkiye'den Suriye'ye yapılan ihracat etkili olurken, iki ülke arasında özellikle inşaat, sağlık ve teknoloji alanında işbirliğinin geliştirilebileceği belirtiliyor. İki ülke arasındaki ticari ilişkiler, İstanbul Ticaret Odası'nda gerçekleşen Suudi Arabistan İş



Konseyi Heyeti Toplantısı'nda ele alındı. İTO Yönetim Kurulu Üyesi Zeki Akbal'ın başkanlık ettiği toplantıya, İTO Genel Sekreter Yardımcısı Özcan Tokel de katıldı. Zeki Akbal, iki ülke arasındaki ticari potansiyelin çok büyük olduğuna dikkat çekerek, şöyle konuştu: "Suudi Arabistan'la gönül bağımız çok kuvvetli. Suudi Arabistan'ın son dönemlerde serbestleşen ekonomisi ticari hacmimize olumlu yansıyor."

Suudi Arabistan İş Konseyi Heyeti Başkanı Sami El Kasimi de "Türkiye'nin yatırımlarını ülkemizde daha fazla görmek istiyoruz. 2030 için belirlenen ticaret hacmine daha kısa sürede ulaşacağımızı öngörüyorum" mesajını verdi. Toplantıda, Türkiye'den Suudi Arabistan'a teknoloji transferi yapılabileceği, Türkiye'nin turizm konusundaki deneyimlerinden faydalanılabileceği vurgulandı.

Fransa'yla taze ürün ticaretinde yeni işbirliği



BARIŞ CABACI

TÜRKİYE ile Fransa arasında taze sebze ve meyve ticaretinin geliştirilmesine yönelik fırsatlar, İstanbul Ticaret Odası'nda (İTO) düzenlenen toplantıda ele alındı. İki ülkenin taze ürün ticaretindeki yeni işbirliği imkanları, Fransa merkezli PRIMEVER adlı firmanın Uluslararası İş Geliştirme Müdürü Yann Fourcade ve beraberindeki heyetin, İTO'yu ziyaretinde gündeme geldi. Konuk heyeti, İTO Başkan Yardımcısı Ahmet Özer karşıladı. İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu ve Yönetim Kurulu Üyesi Zeki Akbal da görüşmede yer aldı.

Toplantıda, özellikle Fransa'nın güney bölgelerinde son yıllarda artan taze sebze, meyve ve diğer tarım ürünleri talebi değerlendirildi. Konuk heyet, Türkiye'nin verimli toprakları ve geniş üretim kapasitesi sayesinde bu talebi karşılayabilecek önemli

avantajlara sahip olduğunu vurguladı.

HEDEF B2B

Toplantıda, Fransa'daki ithalatçı firmalarla Türkiye'deki ihracatçıların bir araya gelmesinin, iki ülke arasındaki tarım ürünleri ticaretini daha da geliştireceği ifade edildi. Türk tarım ürünlerinin Avrupa pazarında yüksek kalite ve çeşitlilikle dikkat çektiğine değinilen toplantıda taraflar, "Fransa'nın özellikle Akdeniz bölgesindeki taze meyve ve sebze ihtiyacı, Türkiye için büyük bir fırsat. Türk ihracatçılarının Fransa'nın taze ürün pazarına daha güçlü şekilde girmesi, her iki taraf için de sürdürülebilir ve uzun vadeli işbirliklerinin önünü açacak" dedi. Taraflar, bu kapsamda Türk ihracatçıları ile Fransız ithalatçıları bir araya getirecek özel bir etkinliğin organize edilmesinin faydalı olacağı konusunda mutabık kaldı.



Yunanistan Kipi Kapısı'nı yenilemeye hazırlanıyor

BARIŞ CABACI

LOGITRANS 2025 Fuarı kapsamında İstanbul'da bulunan Yunanistan Lojistik Birliği Başkanı Konstantinos Papageorgiou, beraberindeki heyetle İstanbul Ticaret Odası'nı ziyaret etti. Heyette, Yunanistan İstanbul Ticaret Ataşesi Christos Stampouloupoulos, Yunanistan Ticaret ve Yatırım Ajansı Proje Yöneticisi Vivi Kalamara ve fuara katılan firmaların temsilcileri yer aldı. Heyeti, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Salih Sami Atılğan kabul etti. Ziyarette, bölgesel lojistik ağlarının güçlendirilmesine yönelik görüş alışverişinde bulunuldu. Ayrıca İTO koordinasyonunda lojistik sektörüne yönelik iki ülkenin önde gelen sektör temsilcilerinin katılacağı çevrimiçi bir bilgilendirme etkinliğinin düzenlenmesi konusunda görüş birliğine varıldı.

İHALESİ YAPILACAK

Dr. Salih Sami Atılğan, yaptığı değerlendirmede, "Türkiye ile Yunanistan arasındaki ticaret hacmi son yıllarda istikrarlı bir artış gösteriyor. Lojistik sektörü

ise bu büyümenin en kritik bileşenlerinden biri" dedi. Ziyaretin karşılıklı işbirliği açısından önemli bir fırsat olduğunu vurgulayan Atılğan, "Bugünkü toplantıda, iki ülke arasında tedarik zinciri yönetimi, taşımacılık altyapısı ve bölgesel lojistik ağlarının güçlendirilmesine yönelik kapsamlı bir görüş alışverişi yaptık" diye konuştu. İTO'nun lojistik sektörüne yönelik ortak projeleri desteklediğini belirten Atılğan, şöyle devam etti: "Odamız koordinasyonunda, Türkiye ve Yunanistan'ın önde gelen lojistik temsilcilerinin katılımıyla çevrimiçi bir bilgilendirme etkinliği düzenlenmesi konusunda mutabık kaldık. Bu etkinliğin iki ülke firmaları arasında yeni işbirliği kapıları açacağına inanıyoruz."

Yunan heyeti temsilcileri ise Türkiye'nin gümrüklerini güncellediğini ve yeni nesil ticarete uygun hale getirdiğini belirterek, şu bilgiyi verdi: "Yunanistan tarafında da yenileme çalışmaları ihaleleri yapılacak. Kipi Kapısı da modernizasyonla ticarete ve geçişlere daha uygun hale gelecek. Burada bizim de üzerimize düşeni yapmamız gerekiyor."



Çin’de önemli bir toplantı ve gelecek planları

Çin Komünist Partisi Merkez Komitesi’nin yıllık diyebileceğimiz toplantısı geçen ayın sonlarında gerçekleşti. Toplantı iki açıdan önemli idi. Bunların birincisi, Çin’in önümüzdeki yılda devreye girecek yeni Beş Yıllık Plan prensiplerinin açıklanması, ikincisi de ülkedeki yolsuzlukla savaş ve ülke silahlı kuvvetlerini yeniden yapılandırma çabalarını sahneye çıkartmasıydı.

Merkez komite

Çin’de kamuda karar vericilerin hepsi -çok çok ender istisnalar dışında- Çin Komünist Partisi üyesidir. Devlet başkanından başlayıp bakanlara, büyük devlet şirketlerinin başları, eyalet üst düzey yöneticileri, üniversite rektörleri, araştırma kuruluşlarının başları ve silahlı kuvvetler liderlerine, ülkenin en üst karar vericileri partinin Merkez Komitesi’nin 205 asil, 171 yedek (toplantılara katılan ama oy hakkı olmayan) üyelerini oluştururlar.

Beş yıllık planlar

Beş yıllık planlar, ülkenin ekonomi yanında iç ve dış politikada gelecek yıllardaki yönü hakkında bilgi verdiğinden önem taşır. Plan başlangıç yılının bahar aylarında Ulusal Halk Kongresi yıllık toplantısında açıklanır ama prensipleri ve ana hedefleri bir önceki yılın sonlarındaki Merkez Komite toplantısında belirlenerek ‘öneri’ raporu olarak açıklanır.

2026-2030 planı için açıklanan öneriler, ülkenin rotasında önemli bir değişiklik öngörülmediğini gösteriyor. Rapor, Çin’in yeni teknolojilere büyük yatırımlar yapmaya dayanan ve elektrikli araçlar, yeşil enerji sistemleri gibi alanlarda pazar ve teknoloji hakimiyetine yol açan mevcut politikalarının güçlenerek sürecine işaret ediyor. Günümüzün gelişmiş ülkelerinin kendileri için kaygı verici bu durum karşısında, Çin’in ülke kaynaklarını ‘fazla üretim kapasitesi’ yaratan yatırımlar yerine ülkede tüketimi desteklemek için kullanması yolundaki telkinlerinin pek etkili olmadığı görülüyor. Ülke liderliği 2000’lerin ortalarından son yıllara kadar asgari ücretleri düzenli olarak enflasyonun üzerinde artırmak ve piyasa ekonomisine geçişle yok olmuş sosyal güvenlik sistemini yeniden oluşturmak gibi tedbirlerle iç tüketimi artırmaya yönelik politikalar uygulayageldi, ancak ekonominin rekabet ve katma değer yaratma gücünü artırmaya, gelirlerin bu şekilde artmasına yönelik politikalara ağırlık veriyor. Bu terçhte temel bir değişiklik görülüyorsa da raporun, bireysel tüketimin ülke GSYH’sindeki payından kayda değer artış sağlanması, kamu harcamalarında sosyal hizmetlerin artırılması gibi ifadeler içermesi, tüketime daha odaklı desteklerde de bir artış beklenebileceğini gösteriyor.

Yolsuzluk ve askerler

Komitenin bu toplantısında bir gündem maddesi de toplantı öncesinde yolsuzluk nedeniyle görevlerinden alınıp gözaltına alınan 10 yüksek rütbeli -askeri hiyerarşide 2 numara olan general de dahil- asker üyenin yerine yenilerinin seçilmesi idi. Bu, Xi Jinping’in yolsuzluğun kökünü kazıma yanında, ileride ihtiyaç duyulma olasılığı artan ülke silahlı kuvvetlerini güçlendirme çabasının göstergesi olarak değerlendirilebilir.

Dünyada korumacı politikalar ve yerelleşme ticaretin yönünü küresel güneye çevirdi. Küresel güneydeki ülkelerin kendi aralarındaki entegrasyonun giderek artması güneyden güneye ticaret olarak isimlendiriliyor. Türkiye’nin konumu, üretim gücü ve lojistik üstünlüğüyle güneyden güneye ticaretin tedarik omurgasını oluşturabileceği belirtiliyor.



Küresel ticarette eksen ‘güneyden güneye’ kayıyor

KÜRESEL ekonomi ve jeopolitik koşulların yeniden şekillendiği son dönemde, ‘küresel güney’ kavramı gündeme geldi. Ancak bu kez küresel güney sadece coğrafi bir tanımlı değil; kalkınma, işbirliği ve güç dengesi açısından da güçlenen bir ekonomik merkezi anlatıyor. Çünkü küresel güney tarihsel, ekonomik ve politik dinamiklerle de şekilleniyor. Küresel güney kapsamına hangi ülkelerin girdiği konusunda resmi bir tanım olmasa da bu coğrafyada Latin Amerika, Afrika, Asya ve bazı Okyanusya ülkeleri yer alıyor. Çin ve Hindistan gibi global ekonomide etkili güney ülkeleri coğrafi olarak kuzey yarımkürede yer almasına rağmen ekonomik ve kalkınma göstergeleriyle güney grubunun bir parçası sayılıyor. Öte yandan, coğrafi olarak güneyde yer alan bazı gelişmiş ülkeler ise (Avustralya, Yeni Zelanda gibi) bu tanıma dahil edilmiyor. Bu durum denklemin tam ortasında yer alan Türkiye için önemli fırsatlar barındırıyor.

ÇOK KUTUPLULUK

Küresel güç dengelerinin çok kutuplu hale gelmesi, güney ülkelerinin kendi aralarında entegrasyonun artmasına zemin hazırlıyor. Özellikle BRICS ülkeleri (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin, Güney Afrika gibi) ve Güney Asya ekseninde yeni ticaret ve yatırım mekanizmaları kuruluyor. Bu trendin devam etme olasılığının ise çok yüksek olduğu ifade ediliyor. Öyle ki; güney-güney işbirliği birçok ülke için stratejik bir öncelik haline geldi. Küresel güneyin ortaya çıkması sadece en büyük etkenlerden biri gelişmekte olan ülkelerin kalkınma hedeflerini gerçekleştirmek için ortak amaç doğrultusunda birleşmeleri. Küresel ve jeopolitik dönüşümün etkisi de diğer sebeplerden biri. ABD-Çin rekabeti, çok kutuplu dünyanın güç kazanması ve batı merkezli liberal düzene alternatif arayışı, güney ülkelerini daha öne çıkarıyor. G77 gibi oluşumlar, gelişmekte olan ülkeler arasında işbirliği platformu sunuyor. Bu, sadece ekonomik değil, aynı zamanda politik birliktelikleri de teşvik ediyor. Güney ülkeleri arasında yapılan teknoloji ve altyapı yatırımları, örneğin altyapı projeleri, yeşil enerji, dijital dönüşüm hem ekonomik kalkınmayı hızlandırıyor hem de güney-güney koordinasyonunu güçlendiriyor.

TRUMP’LA BAŞLADI

Kocaeli Üniversitesi İktisat Bölümü Öğretim Üyesi Doç. Dr. Özgür Bayram



Soylu, küresel ekonomide yaşanan yavaşlamaların her dönemde ‘Küreselleşme sona mı eriyor?’ sorusunu yeniden gündeme getirdiğini hatırlattı. Soylu, özellikle son yıllarda artan korumacılık, teknolojik rekabet ve jeopolitik belirsizliklerin küresel ticaret düzenini ciddi şekilde dönüştürdüğünü belirterek, “Trump’ın ilk döneminde sert gümrük vergi politikası ve ABD-Çin gerilimi bunu çok net göstermişti. Bugün 6-7 yıl sonra yine benzer bir kırılma görüyoruz. Ancak bu kez fark, teknolojik ilerlemenin bu savaşları daha belirsiz ve daha etkili hale getirmesi” dedi.

STRATEJİK ÖZERKLİK TALEBİ

Soylu, üretim ve tedarik zincirlerinin küresel ölçekte yeniden şekillendiğini, ülkelerin ‘stratejik özerklik’ talebinin güçlendiğini ifade ederek, Türkiye’nin konumuna dikkat çekti. Türkiye’nin Avrupa-Asya-Orta Doğu arasında doğal bir köprü olduğunu dile getiren Soylu, “Gelişmiş ulaştırma ağımız, enerji hatlarımız, üretim kapasitemiz ve genç işgücümüzle yalnızca lojistik bir avantaja değil, aynı zamanda dijital olarak güvenilir bir üretim kabiliyetine sahibiz” diye konuştu.

YAPAY ZEKANIN REKABETE ETKİSİ

Soylu, yapay zeka teknolojilerinin dış ticarette belirleyici bir faktöre dönüştüğünü vurgulayarak, şöyle devam etti: “İhracatçı için rekabet deyince çoğu zaman akla döviz kuru geliyor. Oysa bugün oyunu belirleyen şey yapay zeka. Akıllı fabrikalar, otomasyon sistemleri ve üreten yapay zeka çözümleri hem üretimde hem işgücünde büyük verimlilik sağlıyor.



Bu dönüşüm yalnızca büyük şirketler değil, KOBİ’lerde de yaygınlaşıyor. Dijital dönüşüm fonları ve teknoloji danışmanlığı bu süreci destekliyor.”

BÖLGESEL TEDARİK ZİNCİRİNİN OMURGASI

Soylu, güneyden güneye ticarette sürdürülebilir lojistik altyapısının kritik olduğunu belirtti. Türkiye’nin güçlü projelerle bölgesel tedarik zincirinin merkezi olabileceğini söyleyen Soylu, şunları kaydetti: “Türkiye’yi liman kuşağı projeleri, demiryolu-karayolu entegrasyonları ve deniz bağlantılarıyla bir lojistik koridora dönüştürebilsek küresel ticaret dönüşümünden ciddi avantaj elde ederiz. Bunun için stratejik öngörüye dayalı ticaret politikalarına ihtiyaç var. Her ne kadar güçlü bir coğrafi konumumuz olsa da bölgedeki savaş ve belirsizlikler bazen bu avantajı dezavantaja dönüştürebiliyor. Bu nedenle bu avantajı kalıcı hale getirecek olan şey politik güven ortamı ve yapay zeka destekli üretim kapasitesinin güçlendirilmesidir.”

İHRACATTA ÇEŞİTLİLİK

Özgür Bayram Soylu, Trump sonrası küresel rekabette özellikle Çin, Hindistan, Endonezya ve Japonya gibi Asya ülkelerinin daha fazla öne çıktığını ifade ederek, bu ülkelerin sessiz fakat güçlü yükselişinin Türkiye için hem rekabet hem fırsat anlamına geldiğine dikkat çekti. Soylu, hedef pazar analizleri ve katma değeri yüksek ürünlere yönelmenin Türkiye’nin dış ticaretteki konumunu güçlendireceğini kaydetti. Soylu, Türkiye’nin ihracatının büyük kısmının AB’ye olduğunu hatırlatarak, “Oradaki herhangi bir belirsizlik bizi doğrudan etkiliyor. Bu nedenle Asya ülkelerine yönelik dış ticaret hamlelerimizi artırmamız çok önemli. Türkiye’nin bu süreçte kazan-kazan ilkesini önceleyen ikili anlaşmalarla yeni pazarlara açıldığını görüyoruz” diye konuştu.

Güneyden güneye mal akışı arttı

Türkiye Dubai Başkon-solusu Onur Şaylan, küresel ticaret ve ekonomide büyük bir değişim yaşandığını vurguladı. 1. Trump dönemiyle başlayan korumacılık dalgasının artarak devam ettiğini ifade eden Şaylan, insanların yerel üretim ve tüketime önem verdiğini söyledi. Küresel tedarik zincirlerinde ciddi değişiklikler gözlemlendiğini belirten Şaylan, bu değişikliklerin jeopolitik gelişmeler, savaşlar ve dijitalizasyondan kaynaklandığını aktardı. Şaylan ayrıca, son yıllarda güneyden güneye insan ve mal akışının arttığını ve bunun küresel ticareti etkilediğini ifade etti.

Küresel güney yeni bir denge

İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Yusuf Dinç, küresel güneyin, Çin’in dünya üretimini domine etmesiyle kurduğu bir eksen olduğunu belirterek, bu oluşumu ABD’nin küresel kuzeye çok fazla odaklanmamasının açtığı boşluğu dolduran yeni bir denge olarak nitelendirdi. ABD’nin elindeki imkanlara odaklanıp büyük bir coğrafyayı boş bıraktığını gösteren bir ekonomik gelecek tasavvuru olduğunu ifade eden Dinç, şunları söyledi: “Küresel güney kavramı siyasi, içtimai ve kültürel yönü henüz eksik olmakla beraber ekonomiden başlayarak altyapı yatırımlarıyla dünyanın henüz işlenmemiş potansiyelinin harekete geçirilmesini kavramlaştırıyor. Her zorluğa rağmen bu başarılarla dünyanın yeni eksenini güney olacak. Üretim gücüyle, enerji kaynaklarıyla, nüfusuyla verimli ve bereketli bir dünya kurulacak ve dünya ekonomisi katlanırken payın büyük kısmı güneye kalacak.”



Mühendis adaylarına savunma sanayi vizyonu

İstanbul Ticaret Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Topluluğu tarafından düzenlenen 12. Sektör Dosyası-Savunma Sanayi Programı, sektörün öncü isimlerini, mühendislik öğrencileriyle buluşturdu. Programda savunma sanayinin yapısal dönüşümünden ileri teknoloji projelerine kadar pek çok başlık kapsamlı sunumlarla ele alındı.

ERTAN ERYILMAZ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Topluluğu tarafından düzenlenen 12. Sektör Dosyası-Savunma Sanayi Programı, Hezarfen Kampüsü Küçükalyalı Konferans Salonu'nda gerçekleştirildi. İTO Meclis Başkanı Yardımcısı Sultan Selim Şimşek, açılış konuşmasında özellikle genç mühendis adaylarına seslendi. Şimşek, gelecek yıllarda Türkiye'nin savunma teknolojilerindeki yükselişinin onların elinde şekilleneceğini, bu nedenle eğitim süreçlerini ciddiyetle yürütmelerinin önem taşıdığını vurguladı.

KARARLILIK VE CİDDİYET

Üniversitenin Mütevelli Heyet Başkanı Dr. İsrail Kuralay da konuşmasında, savunma sanayinde gelinen noktanın uzun yıllara dayanan bir emeğin ürünü olduğunu dile getirdi. Dr. Kuralay, sadece iyi niyetle değil, ciddi bir irade, kararlılık ve vizyonla yürütülen çalışmaların Türkiye'yi savunma sanayinde önemli bir ihracat gücüne dönüştürdüğünü söyledi.

Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek ise öğrenci topluluklarının çalışmasını önemine dikkat çekti. Prof. Dr. Şimşek, Endüstri Mühendisliği Topluluğu'nun bugün Türkiye'nin savunma sanayinin

kurucularını ve öncü isimlerini bir araya getirmesinin çok değerli olduğunu belirtti.

ŞANAYİDE KÜMELENME ÖRNEĞİ

Programın birinci oturumunda konuşan Sanayi ve Teknoloji eski Bakan Yardımcısı Dr. Hasan Büyükdede, savunma sanayinin gelişimini anlattı ve İstanbul'da kurulan SAHA İstanbul kümelenmesi üzerinden örnekler verdi. Dr. Büyükdede, kümelenmenin bugün bin 700'ü aşan firma yapısıyla savunma sanayinin önemli bir giriş kapısı haline geldiğini ifade etti. Dr. Büyükdede, savunma sanayinde üretim süreçlerinin yüksek hassasiyet gerektirdiğini, özellikle mühimmat üretiminde insan güvenliğinin ve kalite standartlarının en üst seviyede olması gerektiğini vurguladı.

ULUSLARARASI ARENA İÇİN ÖNEMLİ

İkinci oturumda konuşan Türk Silahlı Kuvvetlerini Güçlendirme Vakfı (TSKGV) Genel Müdürü ve İstanbul Ticaret Üniversitesi Mütevelli Heyet Üyesi Bilal Topçu, savunma sanayinin güçlü bir irade doğrultusunda ilerlediğini belirterek, ASELSAN, HAVELSAN, ROKETSAN, TUSAŞ gibi şirketlerin Türkiye'nin savunma



kapasitesini güçlendiren temel yapılar olduğunu dile getirdi. Savunma sanayinin hem Türkiye hem de uluslararası arena için taşıdığı önemi vurgulayan Topçu, gençlerin bu alandaki istihdam ve staj imkânlarını detaylandırdı.

YÜKSEK TEKNİK UZMANLIK ŞART

ROKETSAN İnsan Kaynakları Müdürü Yunus Yöney ise üçüncü oturumda yaptığı konuşmada, savunma sanayinde çalışan mühendislerin zorlu problemleri çözebilme becerisine sahip olması gerektiğini belirtti. Yöney, sektördeki işlerin büyük bölümünün yüksek teknik uzmanlık gerektirdiğini vurguladı. ROKETSAN'ın uluslararası projelerde aktif olarak yer aldığını kaydeden Yöney, mühendislerin dünya çapında rekabet gücü yüksek sistemler üzerinde çalıştığını ifade etti.



Turkcell ICT'den teknoloji kariyer tanıtımı

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Kariyer Merkezi ve Girişimcilik Topluluğu işbirliğiyle düzenlenen Turkcell IT Solutions Day etkinliği, teknoloji sektöründe kariyer hedefleyen öğrenciler için kapsamlı bir öğrenme ortamı oluşturdu. Hezarfen Kampüsü Küçükalyalı Konferans Salonu'nda gerçekleştirilen etkinlik, Turkcell ICT ekibinden developer ve iş analisti olarak görev yapan 14 uzmanın sunumlarıyla öğrencilere teknoloji dünyasının güncel dinamiklerini aktardı. Kariyer Merkezi Müdürü Koray Uslu'nun konuşmasıyla başlayan etkinliğin ilk bölümünde, Turkcell ekipleri şirketin genel teknoloji vizyonunu ve Information &

Communication Technologies (ICT) birimindeki yazılım geliştirme, veri süreçleri, ürün yönetimi ve ağ teknolojileri konusundaki operasyonlar paylaşıldı.

Programda Turkcell Ar-Ge Merkezi'nin çalışma alanları da ele alındı. Uzmanlar, yapay zeka uygulamaları, büyük veri analitiği, siber güvenlik çözümleri ve yeni nesil iletişim teknolojileri üzerine geliştirilen projelerden örnekler paylaştı. Ayrıca developer ekibi, yazılım geliştirme sürecinde kullanılan mikroservis mimarileri, API tasarımları, test süreçleri, kod güvenliği ve performans iyileştirme yöntemleri hakkında detaylı sunumlar yaptı.



Dünya Kalite Günü'nde öğrenciler fikirleriyle yön verdi

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, her yıl kasım ayının ikinci perşembesinde kutlanan Dünya Kalite Günü'nü bu yıl da öğrenci odaklı bir programla anlamlandırdı. Strateji Geliştirme ve Kalite Koordinatörlüğü tarafından Sâdâbâd Kampüsü Sütlüce ve Hezarfen Kampüsü Küçükalyalı'da eş zamanlı düzenlenen etkinlikte 200'e

yakın öğrenci, üniversitede kaliteyi en çok geliştirecek uygulamalara dair fikirlerini paylaşarak sürecin aktif bir parçası oldu. Etkinliğin merkezinde, "Sizce üniversitemizde kaliteyi en çok geliştirecek uygulama ne olmalı?" sorusu yer aldı. Öğrencilerin önerileri, kalite kültürünün gelişiminde önemli bir geri bildirim kaynağı oldu.

TTO destekli öğrenci projelerinde çifte başarı

TUSAŞ ve TÜBİTAK programlarına İstanbul Ticaret Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi (TTO) koordinasyonunda başvuran öğrenciler kabul aldı. Bu kapsamda destek kazanan projeler için Hezarfen Kampüsü Küçükalyalı'da bir kutlama programı düzenlendi.

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi öğrencileri, sanayi odaklı lisans bitirme projeleriyle iki önemli başarı hikayesi yazdı. İstanbul Ticaret Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi (TTO) koordinasyonunda sürdürülen yoğun çalışma sürecinin ardından öğrenciler, TUSAŞ ve TÜBİTAK programlarından kabul aldı.

ÖĞRENCİLERE DEĞERLİ DENEYİM

Program başarısı sebebiyle düzenlenen törende konuşan Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Berk Ayvaz, öğrencilerin gerçek üretim ortamlarından gelen problemleri çözmeye talip olmalarının cesur ve iddialı bir adım olduğuna dikkat çekerek, "Bu tür programlar öğrencilere çok değerli deneyimler sunuyor. Yürütülen projeler yalnızca birer başvuru veya formel süreçten ibaret değil, bilginin teoriden pratiğe taşınması açısından kritik bir işlev görüyor" dedi.

GENİŞ ÇAPLI VE ÖZVERİLİ KATKI

Teknoloji Transfer Ofisi (TTO) Koordinatörü Dr. Öğr. Üyesi İlker Köse ise öğrencilerin, danışman hocaların ve TTO ekibinin süreçte verdikleri katkı sunduğunu belirterek, hem öğrencileri hem de sürece destek veren tüm



Otoklav Reçete Ortaklaştırma Sistemi

TTO Uzmanı Ayşe Bera Silan koordinasyonunda yürütülen Türk Havacılık ve Uzay Sanayii (TUSAŞ)-Lift Up Sanayi Odaklı Lisans Bitirme Projeleri Programı kapsamında, Mühendislik Fakültesi Bilgisayar Mühendisliği Bölümü öğrencileri Aleya Kay, Arife Nesibe Nur Kızıltoprak ve Betül Yıldırım önemli bir başarıya imza attı. Akademik danışmanlığını Dr. Öğr. Üyesi Sevcan Kahraman'ın üstlendiği ekip, 'Otoklav Reçete Ortaklaştırma Sistemi' adlı projeleriyle programa kabul almaya hak kazandı.

Levitte It projesine 900 bin TL destek

TTO Uzmanı Ayşe Cengiz koordinasyonunda yürütülen TÜBİTAK BiGG 1812 Yatırım Tabanlı Girişimcilik Destek Programı kapsamında Mühendislik Fakültesi öğrencileri yeni bir girişimcilik başarısı elde etti. Akademik danışmanlığını Prof. Dr. Mehmet Sezgin, Öğr. Gör. Dr. Dilara İçkecan ve Dr. Öğr. Üyesi Ahmet Fevzi Bozkurt'un üstlendiği öğrenciler Kazım Kutay Sarsılmaz, Umur Mehmet Erdem, Hasan Enes Yılmaz ve Mehmet Sadettin Efe, 'LEVIT (Levitte It)' adlı projeleriyle 900 bin TL destek almaya ve ayrıca 'Mükemmeliyet Mührü' kazanmaya hak kazandı.



akademik kadroyu tebrik etti. Köse, yürütülen çalışmaların giderek artan sayıda projeye dönüştüğünü belirtti.



Alımlarımızın yüzde 90'ı yurt içinden

MKE Tedarik Zinciri Geliştirme Müdürü Fırat İçmeli: Aslında MKE'nin geçmişi 600 yıl. Milli bir firmayız. Alımlarımızın yüzde 90'ı yurt içinden, yüzde 10'u ise yurt dışından. 2025 verilerine göre; yurt içinde 44 farklı şehirden, yaklaşık 1500 tedarikçiden alım



yaptık. Toplamda 6 binin üzerinde tedarikçimiz var. Yurt içi alımlarımızın yüzde 90'ı Ankara, Kırıkkale, İstanbul, Bursa, Kocaeli, Samsun, Hatay, Konya ve İzmir'den yapılıyor. Burada İstanbul'un payının biraz daha fazla olacağını da öngörüyoruz.

Savunmanın devleri iki günde 378 tedarikçiyle buluştu

İstanbul Ticaret Odası Yan Sanayi Borsası'nın düzenlediği Savunma Sanayi Tedarikçi Günleri etkinliğinin konukları ASELSAN, MKE, TUSAŞ, ROKETSAN, STM ve HAVELSAN oldu. İki gün süren etkinlikte 6 firma, 378 yan sanayici ile 700'ün üzerinde ikili görüşme yaptı.

MESUDE DEMİRHAN - OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası Yan Sanayi Borsası'nın düzenlediği Savunma Sanayi Tedarikçi Günleri'nde iki günlük maraton başarıyla tamamlandı. Etkinlikte ana sanayici 6 firma, 378 yan sanayici ile 700'ün üzerinde ikili görüşme gerçekleştirildi. Etkinliğin ilk gününde ASELSAN, TUSAŞ, MKE ve tedarikçilerle 350'ye yakın birebir görüşme yaptı. İkinci gün ise ROKETSAN, STM ve HAVELSAN katıldı. Tedarikçi Günleri'nin açılışında konuşan İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu, İTO olarak 820 bini aşkın üyenin ticaret hacmini büyütmek, rekabet gücünü artırmak ve özellikle ihracatta yeni ufuklar açmak için çalıştıklarını söyledi. Bu misyonun en somut örneğinin de Yan Sanayi Borsası'nın ve ticaret heyetlerinin yürüttüğü Tedarikçi Günleri olduğunu dile getiren Develioğlu, şunları söyledi: "2017'den itibaren bu etkinliklerimize devam ediyoruz. Bugüne kadar ulusal ve uluslararası düzeyde 175 Tedarikçi Günü gerçekleştirdik. Bu organizasyonları dünyanın farklı noktalarında fuarlarda da gerçekleştirdik. Yan Sanayi Borsamızda; otomotiv, makina, beyaz eşya, inşaat, elektrik ve elektronik sektörlerinde faaliyet gösteren firmaların yanı sıra savunma sanayi firmaları da önemli bir yer tutuyor."

KÜRESEL YARIŞTA BAYRAĞIMIZ YÜKSELİYOR

Develioğlu, 2019 yılında ASELSAN, HAVELSAN, ROKETSAN ve TUSAŞ'ın katılımlarıyla savunma sanayi tedarikçi günleri düzenlediklerini hatırlatarak, şöyle devam etti: "Pandemi nedeniyle 2020'yi hariç tutarsak her yıl büyüyerek yeni sanayicileri de aramıza katmaya devam ediyoruz. Her şeyden evvel küresel jeopolitik kırımlarının had safhaya ulaştığı zamanlardayız. Askeri ve siyasi çalışmaların tehdidiyle çevrelenen yeni dünya şartlarındayız. İstihbarat, konvansiyonel silahlar, hava savunma sistemleri, mühimmat ve silah sistemleriyle de yoğun küresel yarışta bayrağımızı yükseltiyorsunuz. Askeri ve istihbarat alanında olduğu kadar siyasi ve diplomatik gücümüzü de ileri taşıyan bu üretim gücü, aynı zamanda kendi başına ekonomik bir değer taşıyor. Savunma sanayimiz teknoloji transferlerinin merkezinde yer alan başarılı başlı başına Ar-Ge ve inovasyon laboratuvarı niteliğini taşıyor."

Tedarikçi Günleri'ne, İTO Genel Sekreteri Prof. Dr. Nihat Alayoğlu da Katıldı.

HAVELSAN 28 ÜLKEDE

İTO'daki Tedarikçi Günleri'ne 7'nci kez katılan HAVELSAN, 28 ülkede faaliyet yürütüyor. Şirket, tedarikçileriyle yerleşik ve millileştirme çalışmalarında; özgün ürün, yenilikçi fikir ve proje bazlı işbirliği modellerini benimsiyor. HAVELSAN ekosisteminde 900'den fazla tedarikçiyle işbirliği yapıyor.

HAVELSAN onaylı tedarikçi süreci

- Başvuru
 - Ön onay ve değerlendirme
 - Tedarikçi portalı kayıt
 - Aday puanlama sistemi
 - Firma analiz raporu
 - İhale teklif süreci
 - Performans değerlendirme
- HAVELSAN, yazılım, bilişim, simülasyon ve

otonom sistemler, komuta kontrol sistemleri, siber güvenlik alanlarında faaliyet gösteren özgün ürün sahibi olan veya Ar-Ge işbirliği kapasitesi bulunan 44 firmayla görüşme gerçekleştirdi.

Havelsan tedarikçisi olmak için:
<https://iseko.havelsan.com.tr>

STM 4'ÜNCÜ KEZ İTO'DA



Havacılık, uzay ve bilişim teknolojileri alanında faaliyetette bulunan STM,

4'üncü kez Tedarikçi Günlerine katıldı. Şirket, plastik enjeksiyon, talaşlı işleme, elektronik (kart, dizgi, pcb üretim ve tedarik), pcb üretim ve tedarik, görüntüleme sistemleri, talaşlı imalat, komponent ve montajlama, kompozit ürünler, eklemeli imalat ve görüntüleme sistemleri üzerine çalışan 49 firmayla tedarikçi masasına oturdu.

TEDARİKÇİ SÜREÇLERİ

- Başvuru (STEP)
 - Ön değerlendirme (EYDEP)
 - Tedarikçi kalite değerlendirme
 - Performans takibi
 - Tedarikçi geliştirme
- STM tedarikçisi olmak için:
<https://step.stm.com.tr>

ROKETSAN YERLİ ORANI YÜZDE 90

Savunma sanayinin roket ve füze ihtiyaçlarını karşılayan ROKETSAN, 8 binden fazla yerli tedarikçiyle çalışıyor. Bu yıl içerisinde 2 bin

300'den fazla tedarikçi ile çalışan şirket, yerli tedarikçi oranını yüzde 90'a yükseltti. Son 5 yılda talebinin tutar bazında yüzde 87.5'ini yerli tedarikçiden karşılayan ROKETSAN,

alüminyum ve alaşımları, sıcak dövme, sac şekillendirme, metal konstrüksiyonlar, talaşlı işleme, metal ekstrüzyon, toz metalurjisi (sinterleme), elektronik, makina imalatı, bağlantı elemanları ve kompozit alanlarında faaliyet gösteren yan sanayicilerle masaya oturdu. ROKETSAN, 7'nci kez katıldığı İTO'daki Tedarikçi Günleri kapsamında 262 firmayla görüşti.

STRATEJİK TEDARİKÇİ YÖNETİM PROGRAMI

- Finansal performans
- Dijital performans
- Operasyonel performans
- Sürdürülebilirlik
- Tedarikçi yetkinliği
- Tedarikçi işbirliği

Roketsan tedarikçisi olmak için:
<https://tedarikzinciriportali.roketsan.com.tr>



Büyümeye devam ediyoruz

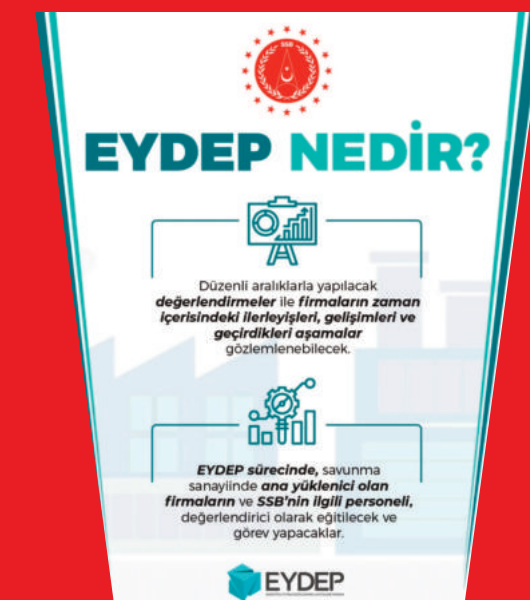


ASELSAN Millileştirme ve Tedarikçi İlişkileri Müdürü Özgür Bayrı: ASELSAN, 1975 yılında üç odalı bir dairede 4 kişi tarafından kurulan ve şu anda 13 bin personelin üzerinde bir yapıyla farklı lokasyonlarda bir kuruluş haline geldi. Gerek yurt içi gerekse yurt dışındaki tüm iştiraklerimizle çok fazla bir büyüme içerisinde. Ankara'da, 6 farklı lokasyonumuz var. Önümüzdeki birkaç yıl içinde de Oğulbey'de yaklaşık 6 milyon metrekarelik bir alana sahip 1.5 milyon metrekarelik kapalı alanda yeni bir tesis olacak. Çok hızlı büyüdüğümüz için bazı birimlerimizi ve sektörlerimizi bu bölgede toplayarak, biraz daha ileri dönük hedeflerimiz olacak. Konsolide ciromuz 3.4 milyar dolar. 11 farklı Ar-Ge merkezimiz var. Bu sayı her geçen gün artıyor.



15 bin çalışanımızın yarısı mühendis

TUSAŞ Sanayi Geliştirme Şefi Sinan Öztürk: 1973 yılında kurulan TUSAŞ, bugün tamamen özgün ürünler üreten, milli bir şirketimiz haline geldi. Mevcut Kahramankazan Yerleşkimizde 4 milyon metrekarelik bir alanda onlarca binanın içerisinde çok farklı üretim altyapılarında imalat gerçekleştiriyoruz. Hali hazırda 15 binin üzerinde çalışanımız var. Bunların yarısı mühendis kadrosundan oluşuyor. Ürünlerimizden Hürkuş gelişmiş eğitim uçağımız, şu ana kadar 55 sipariş aldı ve sertifikasyon tarihi olan 2016 itibarıyla legal olarak satışları başladı.



Savunma sanayinin tedarikçi veritabanı: EYDEP

Sektörel derinliği sağlamak ve tedarik zincirini tabana yaymak üzere savunma sanayinde faaliyet gösteren firmalar, Endüstriyel Yetkinlik Değerlendirme ve Destekleme Programı'na (EYDEP) kayıt yaptırıyor. EYDEP ile firmaların mali performansları analiz ediliyor ve sonuçları doğrultusunda sektöre yönelik genel değerlendirmeler (sektörel bazda ve ana yüklenici/alt yüklenici bazında) raporlanarak veritabanı oluşturuluyor. EYDEP kapsamında savunma sanayi firmalarının ihtiyaç duydukları destek alanları belirleniyor; eğitim, danışmanlık ve rehberlik odaklı mali destek sağlanıyor.

Mentörlük programlarını kurmak ve büyütmek artık çok daha kolay

Teknopark İstanbul'da faaliyet gösteren Waytogo, koçluk ve mentörlük hizmetini yapay zekayla yeniden tanımlıyor. Kurumların liderlik gelişimini hızlandıran platform, kişisel farkındalık ve iletişim becerilerini dijital çağın ihtiyaçlarına göre şekillendiriyor. Genç liderlerin yetişmesinde de kritik bir rol üstleniyor.

ÖMÜR KIRBAŞLI

PROFESYONEL koçluk ve mentörlük süreçlerinin bireylerde yarattığı dönüşümden ilham alan Waytogo ekibi, iş dünyasında henüz dijitalleşmemiş bir ihtiyacı görerek bu alanda yenilikçi bir teknoloji geliştirdi. TÜBİTAK ve EuroHPC AI Factory destekli ve patent süreci devam eden altyapısıyla platform, kurumlara modern bir gelişim deneyimi sunuyor. Waytogo'nun kuruluş hikâyesini, ürünlerini ve gelecek hedeflerini, şirketin kurucularından Ayşegül Özkavukçu, İstanbul Ticaret'e anlattı.

ŞİRKET FİKRİNİN DOĞUŞU

■ **Şirketiniz hakkında kısaca bilgi verebilir misiniz?**

Teknopark İstanbul'da yerleşik Waytogo, kurumların koçluk ve mentörlük süreçlerini kolayca kurgulayıp yönetmelerini, takip etmelerini ve ölçeklendirmelerini sağlayan yeni nesil bir gelişim teknolojisi platformu. Akıllı koç-danışan eşleşmesi, yapay zeka destekli seans yönetimi ve otomatik süpervizyon özellikleri ile organizasyon genelinde kişisel ve mesleki gelişimi ileriye taşıyor. Kurucular, profesyonel koçluğun kendi hayatlarındaki dönüştürücü etkisinden yola çıkarak, dijitalleşmemiş bir ihtiyacı fark edip Waytogo'yu hayata geçirdi. Teknik mükemmellik odaklı profesyonellerin iletişim, işbirliği ve liderlik becerilerini geliştirmeye odaklanan platform, bireylerin kendilerini daha iyi ifade eden ve yüksek farkındalıkla hareket eden liderlere dönüşmesini hedefliyor.

ÜRÜN VE HİZMETLER

■ **Ürün veya hizmetiniz hakkında bilgi verebilir misiniz?**

Bir web platformu olan Waytogo'da, kurumlar abone olup,



mentörlük ve koçluk programlarını kurgulayabilir, kullanıcıları sisteme davet edebilir. Mentör-menti eşleştirmesini yapay zeka temelli algoritmamızla ya da manuel yapabilirler. Mentör ve mentiler ise platform üzerinden randevu alıp, online görüşmelerini yapar, gelişimlerini takip etmek adına not alır ve kaynaklarımızdan faydalanabilir. Aynı zamanda program yöneticilerinin yerine, kullanıcılara dönemsel olarak iletilecek mailler de otomatik iletilip sürecin akışı desteklenir. Sürecin etkisi kolayca ölçümlenebilir. Web platformumuza, danışanlarına hizmet veren koçlar, mentörler, danışmanlar da üye olup, takvim yönetimi, online görüşme yönetimini kolayca ilerletip, ödemelerini de sistem üzerinden alabilir. Kurumların yanında freelance çalışanlar da abone olabilir. Platform özelliğinin yanında; TÜBİTAK tarafından da desteklenen, profesyonel koçluğun yetkinliklerini ölçümlediğimiz yapay

zeka temelli 'ai supervision' ürünümüzden bahsetmek isterim. Bir profesyonel koç, görüşme esnasında 8 ana yetkinliği sergilemek durumundadır ki, bu da koçluğun sistematik alt yapısının en güzel işaretidir. Ancak görüşmeler esnasında bu yetkinlikleri hangi seviyede gösterdiğini ölçümlemek için usta bir süpervizörün dinlemesi gerekir ki, bu her görüşmeye yapılamaz. AI supervision ürünümüz ise profesyonel koçlar kendilerini değerlendirip, dakikalar içinde geri bildirim alabilir. Uzun vadede mesleki yeterlilik anlamında ürünümüzün tüm dünyada kullanılacak temel bir ölçümleme aracı olacağına inanıyoruz. Son olarak, bireysel kullanıcıların kendilerini tanımlarına yardımcı edecek, yapay zeka temelli araçlar sunuyoruz. 'Kişisel değerler keşfi', 'Liderlik stili', 'Yaşam çarkı uygulaması' gibi envanterleri de kullanıcılarımıza sunuyoruz.

GÜÇLÜ ALT YAPI SUNUYOR

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

Geleneksel yöntemler; süreç yönetimi, takip, değerlendirme ve ölçeklenebilirlik açısından yetersiz kalıyor. Waytogo, yapay zeka destekli eşleştirme, otomatik bildirimler, kolay kullanım arayüzü ve ölçümlenebilir gelişim çıktılarıyla kurumlara güçlü bir altyapı sunuyor. Platform için bir patent başvurusu yapılmış durumda; ikinci başvuru ise hazırlık aşamasında.

GLOBAL HEDEFLER

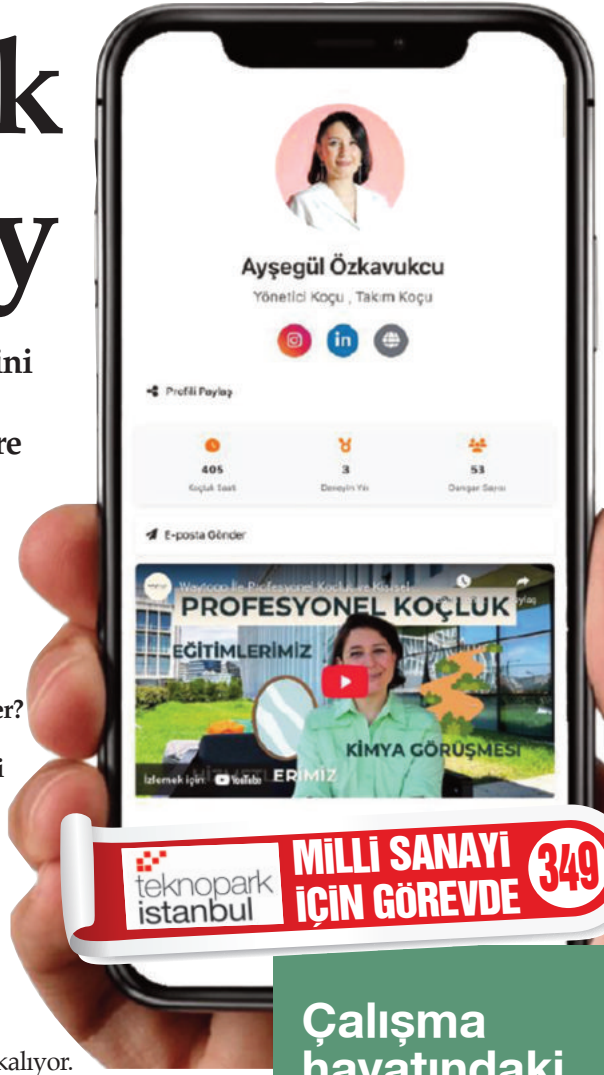
■ **Geliştirdiğiniz ürünün ticari geleceği hakkında neler söylemek istersiniz?**

Kurumların mentörlük programlarına olan ilgi hızla artıyor. Yeni program kuran şirketlerin dijital altyapı ile başlama eğilimi Waytogo'nun büyümesini destekliyor. Çoklu dil desteği sayesinde uluslararası pazarda hızlı genişleme hedefleniyor. Platform, yurt dışındaki kurumlara fuarlar aracılığıyla ulaşmaya başladı. Ocak ayında kalkınma ajansları desteğiyle CES26'da yer alacak olan Waytogo, global potansiyel müşterilerle birebir temas kurma imkanı elde edecek.

GELECEK PLANLARI

■ **Gelecekte farklı alanlarınız olacak mı? Hedefleriniz neler?**

Waytogo, müşteri taleplerine göre online görüşmelerin akıllı analizi gibi yeni teknolojiler geliştirmeye devam ediyor. Platformun gelecekte diyetisyenler, terapistler ve farklı profesyonel hizmet sağlayıcıları için de hizmet verecek şekilde geliştirilmesini planlıyoruz. Koçluk ve mentörlük kültürünün Türkiye'de daha bilinçli ve yaygın bir hale gelmesini amaçlıyoruz. Çalışanların potansiyelini artırmanın en etkili yolu, onlara kendilerini keşfedebilecekleri bir alan yaratmaktır. Kurumlarda mentörlük ve koçluk süreçlerini yaygınlaştırarak Türkiye endüstrisini birlikte yukarıya taşıyalım; dünya bizi örnek alsın istiyoruz.



Çalışma hayatındaki değişime öncülük edecek

■ **Peki bu fikir nasıl doğdu?**

Kurumsal dünyadaki tecrübe ve gözlemimize göre özellikle liderlerin profesyonel koçlukla tüm organizasyona pozitif etki etmelerini amaçlayıp ACC unvanlı bir profesyonel koç oldum. Ancak online yapılan koçluk ve mentörlük süreçlerinin henüz teknoloji ile buluşmadığını gördük. Kurumların yetenek geliştirme süreçlerinde mentörlük ve koçluk süreçlerini kurarken operasyonel süreçleri yönetirken zorluk yaşadıklarını ve sürecin ölçeklenemediğini gözlemledik. Ve geleceğin çalışma hayatında bireysel farkındalığı yüksek, etkin iletişim kuran ve işbirliği geliştiren bireylerin öne çıkacağına inanıyoruz. Bu bireylerden oluşan ekipleri desteklemek, daha üretken olmaları için de Waytogo'yu kurma kararı aldık. Yani Waytogo geleceğin çalışma hayatındaki değişime öncülük etmek istiyor.

Teknopark İstanbul'da önemli avantajlar var

■ **Teknopark İstanbul'da yer almak hangi faydaları sağlıyor?**
Teknopark İstanbul, Waytogo'nun Ar-Ge disiplinini güçlendiriyor; açık ofis imkanı, kurum ve yatırımcılarla buluşma fırsatları, stajyer desteği ve TTO aracılığıyla patent ile TÜBİTAK projelerinin kolay yönetimi gibi önemli avantajlar sunuyor.



Yapay zeka 10 yıl içinde çalışmayı opsiyonel hale getirecek

Yapay zeka son iki yılda yalnızca teknolojiyi değil, ekonominin mantığını da değiştirmeye başladı. Anthropic'in yayımladığı son araştırma, bu dönüşümün ölçeğini net biçimde ortaya koyuyor. Analiz, ABD'de insanların işlerini tamamlama süresinin yüzde 80 kısaldığını gösteriyor. Üstelik bu hızlanma yalnızca belli sektörlerle özgü değil. Sağlık hizmetlerinden hukuk işlerine, pazarlamadan akademik araştırmalara kadar geniş bir alanda aynı sonuç ortaya çıkıyor.

Araştırmaya göre, mevcut yaygınlaşma hızıyla yapay zeka, ABD'de yıllık işgücü verimliliğini yüzde 1.8 artırabilir. Bu oran, son yılların iki katı büyümeye karşılık geliyor. Kısacası, ekonominin 'tıkandığı' düşünülen yerde bir anda peyeni bir verimlilik penceresi açılıyor.

Microsoft CEO'su dahil giderek daha fazla lider, yapay zekanın yalnızca operasyonel işleri değil, üst düzey yönetim görevlerini bile devralabileceğini söylüyor. Hatta bazı CEO'lar, kendi pozisyonlarının bile otomasyonla ikame edilebileceğini açıkça ifade ediyor. Buradaki kritik nokta şu: Yapay zeka artık yalnızca 'iş hızlandıran bir araç' değil, 'işin kendisini üstlenen bir aktör' haline geliyor.

Musk'ın öngörüsü: Çalışmak yakında zorunluluk olmaktan çıkacak

Elon Musk'ın geçtiğimiz hafta Suudi Arabistan'da gerçekleşen yapay zeka zirvesinde yaptığı açıklama, tartışmayı başka bir seviyeye taşıdı. Musk, "Uzun vadede çalışmak opsiyonel olacak" dediğinde, bunu bir abartı olarak söylemiyordu. Konuşmasının önemli bir kısmı basit bir mantığa dayanıyordu: İnsansı robotlar + üretken yapay zeka = İşgücünün neredeyse sınırsız biçimde genişleyebilmesi.

Bugün insansı robotlar çoğu kişiye hâlâ deneysel bir teknoloji gibi geliyor. Ancak Musk, bunların kısa sürede 'her eve girecek' kadar yaygınlaşacağını ve tarihte cep telefonunun yaptığı dönüşüme benzer bir kırılma yaratacağını düşünüyor.

Daha önemlisi, bu birleşik teknoloji işgücü maliyetini aşağı çektiğinde 'çalışmanın ekonomik zorunluluk' olarak anlamı da zayıflıyor. İnsanların işe gitmesi artık geçimini sağlamak için değil, istemesi nedeniyle olacak. Tıpkı bugün kimsenin yiyeceğini kendi bahçesinde yetiştirmek zorunda olmamasına rağmen bahçecilik yapanların olması gibi.

Peki, insanlar işsiz mi kalacak?

Bu sorunun etrafında büyük bir panik dalgası doluyor, ancak tablo sanıldığı kadar tek yönlü değil. Nvidia CEO'su Jensen Huang'ın verdiği örnek çarpıcı: Yıllardır, "Radyologlar ilk yok olacak meslek" deniyordu. Sonuç tam tersi çıktı. Yapay zeka görüntü yorumlamayı hızlandırınca, radyologlar daha fazla hastaya hizmet verebilir hale geldi. Bu da mesleğin genişlemesine yol açtı. Bu örnek bize kritik bir ders sunuyor: Yapay zeka bazı işleri ortadan kaldırabilir ama çoğu zaman işin kapsamını büyütür. Asıl soru, işsizliğin artıp artmayacağı değil. Asıl soru, bu geçişin hızı toplumların uyum kapasitesini zorlayacak mı?

Anthropic'in çalışması, burada önemli bir nüans ekliyor: Yapay zeka zamandan büyük tasarruf sağlıyor ama bu boş zamanın nasıl kullanılacağı belli değil. Herkesin bu zamanı daha çok çalışarak değerlendireceğini varsaymak gerçekçi değil. Bir kısmı kendini geliştirecek, bir kısmı iş değiştirip yeniden eğitim alacak, bir kısmı ise gerçekten daha az çalışmayı tercih edecek.



ÖN TALEP BAŞVURU İLANI

TEKNOPARK İSTANBUL A.Ş.

"TEKNOPARK İSTANBUL A.Ş. KREŞ VE GÜNDÜZ BAKIMEVİ

YAPIMI VE İŞLETİLMESİ İŞİ"

Teknopark İstanbul A.Ş.; İstanbul TGB'ni işletmek amacı ile Savunma Sanayii Başkanlığı ve İstanbul Ticaret Odası ortaklığıyla kurulmuş Yönetici Şirkettir. Teknopark İstanbul A.Ş. (İşveren) İstanbul İli, Pendik İlçesi, Sanayi Mah. Teknopark Biv, İstanbul TGB'de yüzölçümü 4.000 m² olan IV-B-c isimli tahsis alanında yaklaşık 6.500 m² kapalı alanda ve 480 öğrenci kapasiteli planlanan "KREŞ ve GÜNDÜZ BAKIM Evi YAPIMI ve İŞLETİLMESİ İŞİ" için aday firmaları ön talep başvurusunda bulunmaya davet etmektedir.

Ön talep başvurusu yapan adaylar görüşmeye/teklif vermeye davet edilecek; kreş ve gündüz bakım evinin inşaat yapımı ve tesisin belirli süreyle işletilmesini kapsayan işin detayları görüşülecektir.

Kreş ve Gündüz Bakım Evi Yapımı ve İşletilmesi işi anlaşmasının 2026 yılı ilk yarısı içinde yapılması planlanmakta olup yapım maliyeti istekli firma tarafından üstlenilecek yapım süresi oniki (12) ay olarak ve işletme faaliyeti süresi yirmi (20) yıl olarak öngörülmüştür. Mevcut durumda projelendirme çalışmaları Teknopark İstanbul A.Ş. tarafından yürütülmektedir.

İşbu evrakla konu "KREŞ ve GÜNDÜZ BAKIM Evi YAPIMI ve İŞLETİLMESİ İŞİ" ile ilgilenen firmalar, iletişim bilgileri aşağıda yer alan Teknopark İstanbul A.Ş.'nin ilgili birimlerine e-posta ve telefon yoluyla ulaşabilecek ve taleplerini iletebileceklerdir.

Ön talep başvurusunu, en geç 15/12/2025, Pazartesi günü saat 13:30'a kadar Teknopark İstanbul A.Ş.'nin aşağıda belirtilen adresine elden veya postayla ulaştırması gerekmektedir.

Genel – 0216 999 70 00

İdari İşler Müd. - idari-isler-mudurlugu@teknoparkistanbul.com.tr

İnşaat İşleri Müd. - Insaat-Mudurlugu@teknoparkistanbul.com.tr

İhale ve Satın alma Müd. - ihale-ve-satinalma-Mudurlugu@teknoparkistanbul.com.tr

Sanayi Mahallesi Teknopark Bulvarı No: 1/9A 901, 34906 Pendik – İstanbul

Liderlik için teknik mükemmellik yeterli değil

■ **Waytogo'nun sizin üzerinizde etkisi oldu mu?**

Profesyonel koçluk sürecinin, kurucular olarak ortağım Emre Yalçınkaya ile benim hayatımızda anlamlı bir etkisi oldu. İkimiz de profesyonel koçluk ve mentörlük hizmetleri olarak kendimizi derinden tanıyıp, bilinçli farkındalıkla gelen değişimi deneyimledik. Ben endüstri mühendisliği alanında lisans, yüksek lisans, doktora eğitimi aldım ve 17 sene özel sektörde mühendislik, teknoloji ve iş geliştirme yöneticiliği gibi liderlik rollerim oldu. Üniversitede ders verme şansım oldu. Özellikle analitik düşünme gücü yüksek kişilerin iş hayatında sürekli teknik mükemmellik peşinde olduğuna inanıyorum. Halbuki iletişim kurarsak, kendimizi daha etkili ifade edersek, işbirliği geliştirsek çok daha üretken ve mutlu olacağız. Nitekim ben de koçluk süreci ile kendimi keşfettiğim değerlerimi yaşamaya başladım, kendim olmaya başladım ve liderlik tarzım da değişti. Dansı tüm liderlerin başına diyoruz.

DEVLET DESTEKLERİ VE HİBELER

e-ihracat destekleri

Şirketlerin, pazaryerlerinin ve perakende e-ticaret sitelerinin e-ihracata hazırlanması, yurt dışı pazarlarda ve pazaryerlerinde Türk ürünlerinin ve markalarının çevrimiçi sergilenmesi, tanıtılması, yurt dışı siparişlere ilişkin hızlı teslimatın sağlanmasına ilişkin giderlerin desteklenmesi ve/veya şirketlerin e-ihracat gerçekleştirmelerine imkan sağlayacak faaliyetlere ilişkin giderler, Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu (DFİF) tarafından karşılanır.



Ahmet KARATAŞ

Yararlanıcı destekleri

■ Pazara giriş rapor desteği

Yüzde 50 oranında, 5.721.340 TL

■ Dijital pazaryeri tanıtım desteği

Yüzde 50 oranında, 57.232.379 TL

■ e-ihracat tanıtım desteği

Her ülke için 3 yıl yüzde 50 oranında, 5.386.597 TL

■ Yurt dışı depo kira desteği

1.076.054 TL

■ Sipariş karşılama hizmeti ve kira desteği

Her bir ülke için 3 yıl yüzde 50 oranında, 95.386.57 TL

■ Yurt dışı pazaryeri entegrasyon desteği

En fazla 6 pazaryeri entegrasyonu için pazaryeri başına 3 yıl boyunca yüzde 50 oranında, 761.018 TL

■ Çevrimiçi mağaza ve hedef ülke e-ticaret paydaşlarından alınan hizmet desteği

Her ülke için 3 yıl boyunca yüzde 50 oranında, 5.721.340 TL

■ Pazaryeri komisyon gideri desteği

3 yıl boyunca yüzde 50 oranında, 9.536.973 TL

İşbirliği kuruluşları destekleri

■ Sektörel ticaret ve alım heyeti desteği

Konaklama, tanıtım ve organizasyon giderleri yüzde 50 oranında, 5.721.340 TL

■ e-ihracat tanıtım projesi desteği

Tanıtım, danışmanlık, pazar araştırması ve rapor giderleri yüzde 50 oranında, 15.260.422 TL

■ e-ihracatı geliştirme projesi desteği

Dijital pazaryeri yanıtı, e-ihracat tanıtımı, sipariş karşılama hizmeti, depo kirası, yurt dışı pazaryeri entegrasyonu, çevrimiçi mağaza açılması, e-ticaret paydaşlarından alınan hizmetler ve pazaryeri komisyon giderleri en fazla 2 proje için yüzde 75 oranında, 57.232.379 TL

■ Türkiye e-ihracat platformu desteği

İthalatçılar ile ihracatçıların buluşmasına, sipariş almalarına ve karşılama hizmetine, ihracat işlemlerinin dijitalleşmesine ve yeni nesil teknolojilerin kullanılmasına imkan sağlayacak Türkiye E-İhracat Platformu'nun kurulum giderleri 5 yıl boyunca yüzde 75 oranında, 572.328.015 TL desteklenir.

Tekno-ekolojik mimari

TREESOIL adlı yeni bir proje, teknolojiyle birleşen mimarinin savunmasız çevresel ortamları nasıl dönüştürebileceğini tasarlıyor. Technion Enstitüsü'nün Malzeme Topolojisi Araştırma Laboratuvarı (MTRL) öncülüğünde geliştirilen proje; insanlar için değil, hayatta kalma mücadelesi veren fidanlar için düşünülmüş.

TreeSoil, ilhamını eski çağlardan itibaren kullanılan tecrübelerden alıyor ve özünde çiftçilerin binlerce yıldır genç bitkileri sıcaktan, rüzgardan ve hızlı buharlaşmadan korumak için kullandığı taş veya toprakla çevreleme uygulamasına dayanıyor. Proje, teknolojik tasarım ve robotik üretim yoluyla insanlığın kadim tecrübelerini yeniden biçimlendiriyor ve tekno-ekolojik,



modüler bir sisteme dönüştürüyor. İtalyan 3B baskı şirketi WASP'nin büyük ölçekli üretim araçlarını kullanan araştırma ekibi, birbirine kenetlenmiş toprak bloklardan oluşan heykelsi bir küme gibi görünen bir tasarıma imza atmış. Bu heykelsi form dekoratif olmaktan çok uzak. Üstelik her bir fidan için yerel koşullara göre ayarlanmış özel 3D baskı ile şekillendirilmiş koruyucu üretilmiş.

HAVA AKIŞINI YÖNLENDİRİYOR

Tasarımın 'geometri'si hava akışını yönlendirmekle kalmıyor, güneş ışığını düzenleyerek nemin buharlaşmasını yavaşlatıyor. Her bir koruyucu WASP LDM XXL ekstrüzyon sistemiyle eşleştirilmiş

bir KUKA KR50 robot kolu kullanılarak üretiliyor. Katman katman basılan tasarım, doğal yollarla kurutulduktan sonra yapıştırıcı kullanılmadan uygulama alanında birleştiriliyor. Biyolojik olarak parçalanabilen tasarım, fidan büyüdükçe parçalanarak toprağa karışıyor. Yani koruyucu bir kabuk olarak başlayan işlev, ağaç büyüdükçe parça parça besleyici bir unsura dönüşüyor ve sonunda kayboluyor.

TreeSoil, teknoloji, mimarlık, malzeme bilimi ve bitki biyolojisi arasında kurulan benzersiz bir dengenin ürünü. Disiplinlerarası proje, robotik üretimi ekolojik bilgiyle birleştiriyor. Benzer pek çok projenin aksine sulama sistemlerine, koruyucu çitlere veya elle bakıma ihtiyacı ortadan kaldırıyor. Dünya çapında her yıl binlerce plastik koruyucunun çöpe atıldığı bir ortamda, TreeSoil ekoloji dostu bir alternatif olarak görülüyor.



Sentetik insan beyni dokusu üretildi



Bilim insanları, hayvan kaynaklı malzemelere veya biyolojik materyallere dayanmadan ilk kez beyin benzeri işlevsel bir doku geliştirdi. Buluşun, araştırmalarda ve ilaç geliştirmede hayvan beyinlerine ihtiyacı ortadan kaldıracaklığı düşünüyor.

AYŞE BAŞAK

KALİFORNİYA Üniversitesi bilim insanları, hayvan kaynaklı malzemelere veya biyolojik materyallere dayanmadan ilk kez beyin benzeri işlevsel bir doku geliştirdi. Buluş, sinir dokusu mühendisliği için yeni ve tamamen sentetik yepyeni bir alan açıyor. Bu çığır açıcı buluşun araştırmalarda hayvan beyinlerinin kullanılması ihtiyacını ciddi oranda azaltacağı, hatta ortadan kaldıracaklığı düşünüyor. Ayrıca ilaç geliştirmede hayvan deneylerini kaldırmayı hedefleyen girişimlerin elini güçlendirecek nitelikte.

Sinir dokusu mühendisliği modelleri, beynin karmaşık yapısını ve işlevini taklit etme konusunda son yıllarda büyük ilerleme kaydetti. Ancak bu son buluşa kadar hücre davranışını şekillendiren ince ayrıntılar gözden kaçıyor ve beyin dokusunu laboratuvar ortamında üretmek zor görülüyordu.

3 BOYUTLU YAPILAR

Yeni malzeme, jel benzeri bir polietilen glikol (PEG) çözeltisinden elde edildi. Çözeltinin içinde PEG, etanol ve su var. PEG suyla iyi karışmadığı için yağ gibi davranırken, etanol her şeyin düzgün bir şekilde karışmasını sağlamış. Araştırma ekibi, özel bir mikro akışkan düzenek ve bir biyo-yazıcı kullanarak,

katmanlı, birbirine bağlı gözeneklere sahip 3 boyutlu yapılar oluşturmuş. Jel benzeri karışım, küçük cam tüplerden karışım ve neticede küçük gözeneklerle dolu sünger benzeri bir doku elde edildi. Bu doku, besin maddelerinin ve atıkların serbestçe hareket etmesini sağlayarak derin hücre büyümesini destekledi. Bu gözenekler içlerine yerleştirilen kök hücrelerin de gelişmesini sağladı. Doku, ayrıca sinir kök hücreleriyle test edildi ve güçlü hücre tutunması, büyümesi ve hatta aktif sinir bağlantılarının oluşumunu sağladı.

HASTALIKLARA TEŞHİS

Buluşun böylece beyin hastalık ve travmalarını araştırırken gerçek doku işlevini daha iyi yansıtacağı düşünüyor. Çünkü geliştirilen bu malzeme, hücrelerin büyümek, organize olmak ve beyin benzeri kümeler halinde birbirleriyle iletişim kurmak için ihtiyaç duydukları her şeyi almasını sağlıyor. Buluşun, beyin biyolojisini taklit ettiği için hücrelerin nasıl davrandığı üzerinde çok daha hassas bir kontrole sahip doku modellerine öncülük edebileceği düşünülüyor. Buluş, insan biyolojisini ve hastalıklarını daha bütünlüklü bir şekilde anlamaya doğru atılmış çok önemli bir adım olarak görülüyor. Araştırma Advanced Functional Materials dergisinde yayınlandı.

OTWORLD
2026Leipzig - Almanya
19 - 22 Mayıs 2026Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası OrganizasyonuOTWORLD
MODERN TIBBİ YARDIMCILIK ENDÜSTRİSİNİN
BULUŞMA NOKTASI

OTWORLD 2026

- Protez, ortez ve ortopedi alanında üreticiler, perakendeciler ve hizmet sağlayıcılar için dünyanın önemli buluşma noktası
- 42 ülkeden katılımcılar
- 96 Ülkeden yaklaşık 30.000 profesyonel ziyaretçi

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu, temel aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Milli İştirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme
- Devlet desteğine ilişkin Birlik tarafından talep edilen dosya masrafı

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli (nakliye dahil) : 700 Euro / m²Katılım Bedeli (nakliye hariç) : 630 Euro / m²Minimum Stant Alanı : 9 m²

Şeyma Pekcan
0212 455 65 07
0542 421 82 85
seyma.pekcan@ito.org.tr

Esra Avcioğlu
0212 455 61 10
0530 386 92 66
esra.avcioğlu@ito.org.tr

Ataberk Ünlü
0212 455 61 08
0538 233 11 67
ataberk.unlu@ito.org.tr

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

Sıra karaciğer dokusunda

Araştırma ekibi, aynı yaklaşımın karaciğer dokusuna nasıl uygulanabileceğini araştırdıklarını açıkladı. Hedefleri ise tıpkı insan vücudundaki gerçek sistemler gibi birbirleriyle iletişim kuran laboratuvarı yetiştirilmiş mini organlardan oluşan bir ağ geliştirmek. Sadece

istikrarlı ve uzun ömürlü değil, aynı zamanda beyin dokusu atımları kadar işlevsel modeller geliştirmeyi hayal ediyorlar. Çünkü bağlantılı bir sistem farklı dokuların aynı tedaviye nasıl tepki verdiğini ve bir organdaki bir sorunun diğerini nasıl etkileyebileceğini görmeyi sağlayacak.



Erken rezervasyonlar 2026 için doluluk sinyali verdi

Yılın son çeyreğinde erken rezervasyonlardaki güçlü artış, turizmde yıl sonu gelir, doluluk ve hedef aşımı beklentisini yükseltti. Türkiye'nin bu ivme eşliğinde doğru fiyatlama stratejisini sürdürmesi halinde 2026 sezonunda da en çok tercih edilen destinasyonlar arasında yer alması öngörülüyor.

TURİZM sektörü, 2025 sezonunu başarılı bir şekilde kapatmaya hazırlanırken, özellikle yılın son çeyreğinde hızlanan erken rezervasyonlar, 2026'ya yönelik beklentileri de yukarı çekti. Bu ivmenin arkasında yalnızca fiyat avantajı değil, 2026'da dini ve kültürel takvimdeki yoğunluğun üst üste gelmesi de etkili olacak. Aralık ayındaki Noel dönemi, 9 Ocak 2026'daki Ortodoks Noeli ile yeni yıla taşınırken; şubat ayındaki Ramazan Bayramı (18-20 Şubat), nisan ayında peş peşe kutlanacak Katolik-Protestan Paskalyası (5 Nisan) ve Ortodoks Paskalyası (12 Nisan) ile mayıs sonunda idrak edilecek Kurban Bayramı (28-31 Mayıs), hem iç hem dış pazardan gelen turist hareketliliğini kademe kademe artıracak. Bu takvimi yaz tatilinin takip etmesiyle 2026'da Türkiye'ye olan talebin dengeli bir şekilde sezonu daha geniş bir zaman dilimine taşıyabileceği belirtiliyor.



planlamalarını daha sağlıklı yapmalarına olanak tanıyacak."

YAZ SEZONU ŞİMDİDEN ŞEKİLLENDİ

Turizmin lokomotifi Antalya'da bu yıl erken rezervasyonlarda hızlı bir artış oldu. Paket tur hareketliliği ve charter trafiğinin yılbaşıdan itibaren yüksek seyretmesi, bazı tesislerin sözleşmelerini sezon başlamadan

kapatmasına yol açtı. Belek, Kemer, Side ve Lara hattındaki büyük ölçekli oteller, doluluklarını erken dönemde sabitleyerek operasyon yönetimi ve fiyat politikalarında önemli avantaj sağladı.

SEGMENTLERE GÖRE CANLILIK

Türkiye'nin kültür, iş ve şehir turizminin merkezi olan İstanbul'da da erken rezervasyonların etkisi segmentlere göre değişiklik gösteriyor. Sultanahmet-Sirkeci-Galata

hattındaki butik oteller, özellikle Avrupa pazarındaki erken rezervasyonlardan belirgin şekilde faydalandı. Bu tesislerde sezon öncesi dolulukların yüzde 60-70 bandına ulaşması, olumlu bir gösterge olarak değerlendiriliyor.

Zincir otellerde ise dinamik fiyatlama, iş toplantıları, kongreler ve seminer trafiği talebin yönünü belirlemeye devam ediyor. İstanbul'un yılın her ayına yayılan talep çeşitliliği sayesinde, şehir otelleri hem hafta içi-hafta sonu dengesini daha iyi kurabiliyor hem de fiyatlarda esnek davranabiliyor. Bu durumda, 2026 sezonunda İstanbul pazarında daha istikrarlı bir tablo oluşturacağı belirtiliyor.

PAKET SATIŞLAR ÖNE ÇIKIYOR

Kapadokya da doğal yapısı ve deneyim odaklı turizm ürünleriyle erken rezervasyonlarda öne çıkıyor. Bölgedeki oteller, konaklama + balon turu + özel tur paketlerini sezon başlamadan aylar önce satışa sunarak hem doluluk oranlarını hem de yan gelirlerini sabitleyebildi. Balon fiyatları da erken satışlarla turistler için daha uygun hale gelirken, Uzak Doğu ve Güney Amerika gibi pazarlardan ilginin artmasını sağladı. Bu nedenle Kapadokya'nın 2025 ve 2026 sezonlarını parlak geçirmesi bekleniyor.

HANNOVER MESSE 2026

Hannover - Almanya
20 - 24 Nisan 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

Desteğe Esas Tutar
17.465 TL / m²

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

HANNOVER MESSE 2026

- Dünyanın köklü ve yenilikçi sanayi fuarı
- 13 ihtisas salonunda yaklaşık 215.000 m² sergileme alanı
- 4.000'den fazla uluslararası katılımcı
- 150 farklı ülkeden 125.000 profesyonel ziyaretçi
- 2025 yılında en büyük 4. katılımcı ülke; **Türkiye**
- 1992 yılından itibaren İstanbul Ticaret Odası tarafından Türkiye Milli İştirak Organizasyonun sürekli olarak gerçekleştirilmesi

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
- Devlet desteğine ilişkin bilgilendirme
- Devlet desteğine (DYS) ilişkin dosya başvuru bedelinin karşılanması

TÜRKİYE MİLLİ STANTLARININ YER ALACAĞI İHTİSAS SALONLARI

- Endüstriyel Tedarik ve Mühendislik Çözümleri; Yan Sanayi
- Enerji ve Endüstriyel Altyapı
- Otomasyon Sistemleri ve Bileşenleri; Akışkan Gücü, Hidrolik, Pnömatik

KATILIM BİLGİSİ

- Katılım Bedeli (nakliye dahil) : 860 Euro / m²
- Katılım Bedeli (nakliye hariç) : 800 Euro / m²

Hizmet İhracatına İlişkin Paket Katılım Bedeli:
3.200 Euro / Masa Düzeni Stant Paketi



Sibel Tayanc 0212 455 61 11 0530 664 86 18 sibel.tayanc@ito.org.tr	Özlem Kılıç, Sertli 0212 455 65 12 0530 050 61 63 ozlem.kilic@ito.org.tr	Şeyma Ceren Yurttaş 0212 455 65 07 0542 421 82 85 seyma.pekan@ito.org.tr	Levent Çakır 0212 455 62 39 0539 455 52 66 levent.cakir@ito.org.tr	Tanju Özbay 0212 455 47 73 0539 931 51 24 tanju.ozbay@ito.org.tr
--	--	--	--	--

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

Aile, nüfus ve
sosyolojik
dayanıklılık

Aile yılının uzatılmasını, bizatihi Cumhurbaşkanımız tarafından ailenin sıkça gündem yapılmasını, bu konuda geldiğimiz noktanın çok net olarak dile getirilmesini, konunun önemini, ciddiyetini ortaya koyan ve çözüme yönelik bir liderlik etme olarak anlamak gerekir.

Aile ve nüfus meselesini sadeleştirerek anlamaya çalışalım. Bugün, nüfusun ve çocuk sayısının azalması ile ilgili aile göstergeleri olarak yüzleştiğimiz rakamlar, birçok bileşenin ortak neticesidir. Yine yalın olarak ifade edecek olursak çözümü de bu çok bileşenin bir koordinasyon halinde sıkı çalışması ile mümkün olacaktır. Tabii ki bir başka boyut; bu çalışmaların uzun vadede netice vermesi gerçeğidir. Nasıl ki bu göstergeler birden ortaya çıkmadı ise kısa vadede de değişmeyecektir.

Bir başka gerçeklik; sosyolojik olarak dayanıklı bir toplum olmaya ihtiyacımızın çok elzem olduğu günlerdeyiz. Bu coğrafya çetin imtihanlardan geçmiş bir bölgedir ve bu durumun devam edeceği görünüyor. Siyaset kurumu da doğal olarak bu dayanıklılık halinden besleniyor ve güç alıyor.

★★★

Sosyolojik dayanıklılık; bir toplumun krizlere, ani değişimlere, sıra dışı olaylara karşı kapasitesini ifade eder ki bu kapasite, toplumun; toparlanma, ayakta kalma, kendini onarabilme, yeniden örgütlenilebilir ve çoğu kez daha güçlü bir şekilde devam edebilmesi anlamına gelir. Aile kurumu, toplumun devamlılığı açısından en önemli faktör olup sosyolojik dayanıklılık kavramı açısından stratejik önemi haizdir ve toplumsal dayanıklılığın en küçük fakat en kritik birimidir.

Aile, ekonomik kayıp, işsizlik, hastalık, göç, ölüm, çatışma gibi durumlarda yeni bir denge kurabilme gücüne sahiptir. Bu kapasite, aile dayanıklılığının özünü oluşturmaktadır. Sağlam iletişim, aile dayanıklılığını artıran ve belirleyici unsurdur. Aile içi güven arttıkça birlikte hareket etme kapasitesi yükselir. Aileler yalnızca kendi iç dinamikleriyle değil, dışarıdaki iletişim unsurları ile de sağlamlık kazanır. Burada akrabalık bağları, komşuluk ilişkileri, mahalle kültürü ve dayanışması da önemli rol oynar.

Bu ağlar, kriz anlarında aileyi hem maddi hem manevi olarak destekler. Bir ailenin dayanıklılığı hem kendi değerlerinden hem de ait olduğu toplumun kültüründen etkilenir. Yardımlaşma kültürünün güçlü olduğu toplumlarda aileler daha hızlı toparlanırlar.

Bunun yanında ailenin dayanıklılığını zayıflatan unsurlar da bulunur. Akrabalarla olan ilişkilerdeki kopukluk, ekonomik belirsizlik, çalışma hayatının zorlukları türünden unsurlar ailenin toparlanma hızını yavaşlatır.

Dayanıklı aile, krizden sonra eski haline geri dönmekle yetinmez. Çoğu zaman yeni roller geliştirir, iletişim biçimleri güçlenir, iç bağlar sıklaşır, yeni sosyal ağlar oluşur. Aile türü ve akrabalık dayanışmasına göre farklılık gösterebilir. Geniş aile sosyal bağların en güçlü olduğu aile türüdür. Bu bileşenler güçlü ise her tür aile yüksek dayanıklılık gösterebilir. Zayıf ise en avantajlı görünen aile bile kırılan hale gelebilir.

★★★

Netice itibariyle aile; evlilik, akrabalık, eğitim, şehir, mahalle, sokak, konut mimarisi ve nüfus türünden unsurlarla yakından ilgilidir. Sosyolojik dayanıklılık ise ailenin bütün bu unsurlarla bağının güçlü olmasına bağlıdır ve bunlardan beslenir. Gereğinden fazla üniversite mezununa sahip olma aileyi ve doğurganlığı tersinden etkiler. Eğitimde meslek lisesi mezunlarının hakiki anlamda meslek edinecek çalışma hayatına başlamaları da yine aileyi ve doğurganlığı pozitif etkiler. Gençlerin ise evliliği gündemlerine alması büyük ölçüde uygun zeminin varlığı ile yakından ilgilidir. Bu sebeple tüm bileşenler evlilik için uygun zemin oluşturmada etkin rol üstlenmelidir. Zemin güçlü ve uygun olunca göstergeler pozitif olarak gelişir, süreci başlatır. Yani aileye ağıt yakma şansımız yoktur ve Cumhurbaşkanımızın ifadesi ile taşın altına hepimizin elini koyma zarureti vardır.

Prof. Dr.
Ahmet Emre
BİLGİLİKültürel değerler coğrafi
işaretle markalaşıyor

Türk kültürüne ait ürünler, coğrafi işaret tescili ile arşivleniyor. En son bu ay tescillenen Lapta hesap işiyle coğrafi işaret markası alan kültürel değer-ürün sayısı 235'e ulaştı. Bu yıl marka değeri coğrafi işaretle korunmaya alınan kültürel ürün sayısı ise 2024'e göre yüzde 75 arttı.

TÜRKİYE'de coğrafi işaretli kültürel ürün sayısı her geçen gün artıyor. Türk Patent ve Marka Kurumu verilerinden derlenen bilgilere göre bu ay tescillenen Lapta hesap işiyle tescilli kültürel ürün

Sümeysa
Yarış TÖPAL2025 tescilde
zirve yılı oldu

Türkiye Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı duyurusuna göre 2025'te 13 yeni ürün AB'de coğrafi işaret aldı. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, konu ile ilgili geçtiğimiz hafta sosyal medya hesabından, "İpsala pirinci ve Bursa kestane şekeriyle AB'de tescil edilen coğrafi işaretli ürünlerimizin sayısı 42 oldu. Böylece 2025'te 13 yeni ürün AB'de tescil edildi. Bu, ülkemizin bugüne kadarki en yüksek yıllık tescilli oldu" açıklamasını yaptı. Halen Türkiye'nin 81 ürünü ise AB Coğrafi İşaret Belgesi almak için sırada bekliyor.



sayısı 235'e ulaştı. Öte yandan, sırada tescil alması için bekleyen 81 kültürel ürün daha var.

EN ÇOK EL
SANATLARINDA

Türk Patent ve Marka Kurumu'ndan coğrafi işaret alan bir ürün ya da değer, yerel üreticiye rekabet avantajı sağlamanın yanı sıra ürünün marka kimliğinin korunmasına da yardımcı oluyor. Bir ürünün coğrafi işaret alması, o ürünün ilgili bölgede üretilebilir olduğu anlamına geliyor. Kültürel anlamda en çok el sanatları ürünleri tescil alırken bunu dokuma grubu takip ediyor. Dokumanın yanı sıra halı ve kilimlerle diğer ürün grubu altında da kültürel ürünlerin marka değeri tescil altına alınıyor.

AFYON İLK
SIRADA

Türk Patent ve Marka Kurumu verilerinden derlenen bilgilere göre Türkiye'de en çok kültürel ürün ya da değeri tescil altında bulunan il olarak Afyon dikkat çekiyor. Afyon'u Kahramanmaraş ve Tokat takip ediyor. İstanbul'un da bir kültürel değeri coğrafi işaret markajı altında bulunuyor. Şile Bezini Koruma ve Yaşatma Derneği'nin 2014 yılında başvurusunun ardından, kendine özgü üretim teknikleri olan ürün, 2017 yılında tescil olarak listeye yerleşti.

FRANSA LİDER

Bir ürünün coğrafi işaret alması, ürüne ait marka kimliğinin ve ekonomik değerinin artması anlamına geliyor. Türkiye'de binlerce ürün



ekonomik değerlerinde bir artış yaşanmıyor. Bu hazinenin ekonomik değer kazanması için sistemli bir çalışma gerekiyor" dedi. Coğrafi işaretli ürünlerin ekonomik değerini en çok artıran ülkelerin başında Fransa geliyor. Fransa'da üretilen coğrafi işaretli küflü peynirlerin kilosu piyasada 500 Euro ile bin Euro arasında alıcı buluyor.

İKİ AŞAMALI
KONTROL

Türkiye'de binlerce ürün Türkiye Marka ve Patent Kurumu'na coğrafi işaretle taşıyıp taşımadığına bakılıyor. Kurum tarafından verilen tescil belgesi yalnızca yurt içinde geçerli olurken, ürünün yurt dışında da tescil alması için AB Coğrafi İşaret Belgesi'ne sahip olması gerekiyor. Avrupa Birliği'nde yalnızca gıda ve tarım ürünleri coğrafi işaret alabiliyor.

TÜRK KAHVESİ
YOLDA

Türk kültürünün en önemli sembollerinden biri olan Türk kahvesi de kasım ayı başında yapılan başvuruyla Avrupa



Birliği'nde tescil için sıraya giren ürünler arasında. Türk kahvesi, üç aylık itiraz süresinin ardından tescil alması halinde Türkiye'den AB'de 'Geleneksel Ürün Adı' alan ilk ürün olacak. Bir ürünün 'Geleneksel Ürün Adı' alması için o ürünün tescil aldığı bölgede en az 30 yıldır geleneksel metotlarıyla üretiliyor olması gerekiyor.

tescillenirken, bu ürünlere ekonomik değer kazandırma konusunda henüz istenen yol alınamadı. Yöresel Ürünler ve Coğrafi İşaretler Türkiye Araştırma Ağı Başkanı Prof. Dr. Yavuz Tekelioğlu, "Türkiye bu alanda çok büyük bir hazine barındırmasına rağmen ürünlerin

Kitap
İstanbul

www.kitapistanbul.org.tr

Kaybolan meslekler
ve son ustalar (1-2 Set)

Birçok medeniyete ev sahipliği yapan Anadolu-muzda insanların ihtiyaç duydukları ürün /



malzemelerin el işçiliğiyle üretilmesiyle günümüze kadar gelebilen ve kültürleşmeyle birlikte oluşan meslekler, zaman içerisinde teknolojiye yenik düşerek kaybolmaya başladı. Bu eser, Mehmet Ali Diyarbakırlıoğlu tarafından yaşanan son ustalarla gerçekleştirilen söyleşiler ve sanatçının resimleri eşliğinde hazırlanan; kaybolan mesleklerimizin gün yüzüne çıkarılması ve tanıtımının yanı sıra üretim ruhunun günümüz iş dünyasına yol gösterici olabileceğinden hareketle gözden geçirilmiş baskısıdır. Kaybolan Meslekler ve Son Ustalar adlı eserlerde yer alan meslekler, iki kitapta derlendi.

Mehmet Ali Diyarbakırlıoğlu
İstanbul Ticaret Odası Yayınları,
2019

Asya günlükleri

Yüzünü Asya kıtasına dönen bir seyahat günlüğü... İsrail Kuralay, başta Moğolistan olmak üzere gezdiği 14 Asya ülkesinin birbirinden farklı atmosferini, yerlilerini ve kültürünü anlatıyor. Günlük yazılar şeklinde ve son derece akıcı bir üslupla kaleme alınan kitapta, Kuralay'ın deneyimleri bu coğrafyaya dair aşinalık kazandırıyor.

Asya Günlükleri: Bozkırın Çocukları; sizleri Altay Sıradağları'nın eteklerinden Sentosa Adası'na, Çin Seddi'nden Bollywood'a, Kızıl Meydan'dan Halong Körfezi'ne eşsiz bir yolculuğa çıkaracak...

İsrail Kuralay
Profil Kitap



HÜRJET'ten 1.4 mach hız ve 45 bin feet

Jet Eğitim ve Hafif Taarruz Uçağı Projesi kapsamında çalışmalar 2017'de başlayan HÜRJET, 2022'de nihai montaj hattına taşındı. Montaj faaliyetlerinin tamamlanmasının

ardından yer testleri başlatıldı. HÜRJET, ilk motor çalıştırma gereksinimleri kapsamında aviyonik sistem, elektrik sistemi ve yakıt testlerini gerçekleştirdi. HÜRJET, 30 Ocak 2023'te ilk kez motor çalıştırdı, 25 Nisan 2023'te ise ilk kez gökyüzüyle buluştu.

ÖZELLİKLERİ VE GÖREVLERİ

Tek motorlu ve tandem kokpitli HÜRJET, modern savaş uçağı eğitiminde kullanılmak üzere tasarlandı. Uçak, harbe hazırlık geçiş eğitimi, hava devriyesi (silahlı



ve silahsız) ve akrobatik gösteri uçağı gibi roller icra edebilecek.

HÜRJET, 13.6 metre uzunluğa, 4.1 metre yüksekliğe ve 9.5 metre kanat açıklığına sahip. Uçağın 1.4 mach hıza ulaşması ve azami 45 bin feet seviyesinde uçuş gerçekleştirmesi hedefleniyor. Uçakta

üçer adet kanat altında ve bir adet gövde altında olmak üzere toplam 7 istasyon bulunabilecek. Bu istasyonlara farklı faydalı yükler entegre edilebilecek. HÜRJET'in 3 tonun üzerinde faydalı yük taşıma kapasitesine sahip olması öngörülmüyor.

Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkanlığı koordinasyonunda Türk Havacılık ve Uzay Sanayii tarafından yürütülen HÜRJET Projesi'nde iki prototip ile 340 sorti ve yaklaşık 260 uçuş saati tamamlandı. 2026'da Türk Yıldızları teslimatları ve 2028'den itibaren ise İspanya'ya teslimatı yapılacak 45 uçağın çalışmaları planlandığı gibi ilerliyor.

HÜRJET hem seri üretimde hem ihracatta hedefe uçuyor

Seri üretim ve ihracat, 3 koldan yürütülüyor



Test sürecinde iki farklı kamuflaja sahip HÜRJET prototipleriyle gerçekleştirilen kol uçuşları, HÜRJET'in ileride yer alacağı akrobasi timi Türk Yıldızları ile yapılan uçuşlarla birlikte icra edildi. Bu uçuşlar, uçağın eğitim, akrobasi ve gösteri görevlerine yönelik kullanım planlamasının bir parçası olarak yürütüldü.

340 SORTİ 260 UÇUŞ SAATİ

Projede bugüne kadar kaydedilen 340 sorti ve yaklaşık 260 uçuş saati, HÜRJET'in tasarım zarfı içinde uçuş



testlerinin sürdüğünü ortaya koyuyor. Seri üretim altyapısı, Türk Hava Kuvvetleri'ne planlanan teslimatlar ve İspanya ile öngörülen tedarik programı ile birlikte HÜRJET, jet eğitim ve hafif taarruz uçağı sınıfında farklı görevler için hazırlanmaya devam ediyor.



OSMAN KUVVET

CUMHURBAŞKANLIĞI Savunma Sanayii Başkanlığı koordinasyonunda, Türk Havacılık ve Uzay Sanayii (TUSAŞ) tarafından yürütülen HÜRJET Jet Eğitim ve Hafif Taarruz Uçağı Projesi'nde geliştirme, test ve seri üretim süreçleri eş zamanlı ilerliyor. Projede iki prototiple yürütülen geliştirme ve test faaliyetleri kapsamında bugüne kadar 340 sorti gerçekleştirildi ve yaklaşık 260 uçuş saatinde ulaşıldı. HÜRJET, ilk uçuşunun ardından tasarım zarfı içerisinde uçuş testlerine devam ediyor.

2026'DA ÜRETİM

HÜRJET Projesi'nde seri üretim çalışmaları devam ederken, 2026 yılı içinde planlanan Türk Yıldızları teslimat takvimine uygun şekilde süreç yürütülüyor. Teslim edilecek uçakların montaj faaliyetleri sürüyor. Gelecek yılın ilk çeyreğinde yeni üretim uçakların ilk uçuşlarının gerçekleştirilmesi amaçlanıyor.

İLK AŞAMADA 16 ADET

TUSAŞ, ayda 2 HÜRJET teslim edebilecek bir seri üretim altyapısı kapasitesi oluşturmak için de hazırlık yapıyor. HÜRJET'ten Türk Hava Kuvvetleri'ne ilk aşamada 16 adet teslim edilmesi, bu sayının farklı konfigürasyonlardaki uçaklarla artırılması planlanıyor.

TÜRK YILDIZLARI 2026'DA HÜRJET'LE

Türk Hava Kuvvetleri Komutanlığı'na bağlı akrobasi timi Türk Yıldızları için planlanan HÜRJET teslimatları da 2026 yılı takvimine göre yürütülüyor. Test sürecinde farklı kamuflajlara sahip iki HÜRJET'in kol uçuşu ve ileride bir parçası olacağı Türk Yıldızları ile yaptığı uçuşlar ilgi gördü.

İSPANYA'YLA TEDARİK PROGRAMI

Türkiye'nin ilk milli jet eğitim ve hafif taarruz uçağı HÜRJET'in İspanya'ya ihracatına yönelik sözleşme süreci de ilerliyor. TUSAŞ Genel Müdürü Mehmet Demiroğlu, İspanyol yayın organı El Espanol'a yaptığı açıklamada, HÜRJET'in ihracat sürecine ilişkin değerlendirmelerde bulundu.

HÜRJET'in temel olarak eğitim amaçlı tasarlanmış bir jet eğitim uçağı olduğunu belirten Demiroğlu, yeni misyon ihtiyaçları veya varyant talepleri ortaya çıkması halinde TUSAŞ'ın bu gereksinimlere uyum sağlayabilecek kapasiteye sahip olduğunu söyledi.

3.12 MİLYAR EURO

HÜRJET, İspanya'da F-5 uçaklarının yerine geçecek yeni Entegre Eğitim Sistemi kapsamında konumlandırılıyor.

Bu kapsamda tahmini bedeli 3 milyar 120 milyon Euro olan bir program uygulanacak. Program çerçevesinde 45 adet HÜRJET tedariki planlanıyor. Teslimatların 2028'de başlaması öngörülmüyor.

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