

İTO Yan Sanayi Borsası ihracatın motoru oldu

Türkiye'nin ve dünyanın köklü firmaları tedarikçilerini İstanbul Yan Sanayi Borsası'nda buluyor. İTO Başkanı Şekib Avdagiç, İstanbul iş dünyasının küresel rekabetçiliğini artırmak için çalıştıklarını belirterek, "Son üç yılda 76 tedarikçi günü düzenleyip 56 ana sanayi firmasıyla üyelerimizi



buluşturduk. Yan Sanayi Borsamızın veri tabanını 2 bin 780'den 3 bin 717'ye çıkarttık. Bu, aynı zamanda güçlü bir tedarik

sanayine sahip olduğumuzu da ortaya koyması bakımından önemli" dedi. **Osman Kuşvet** ■ 8'de

Gümüş neden yükseldi?

Hikmet Baydar'ın yazısı ■ 12



İkame edilemez ülke: Türkiye

Kerem Alkin'in yazısı ■ 10



'Amacımız, işletmelerin devlete 7/24 erişebilir olması'

Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Dr. Çetin Ali Dönmez, İTO'daki seminerde konuştu. Dr. Dönmez, "Amacımız, teşvik ve destek talep eden her işletmenin, devlet temsilcilerine 7/24 erişebilir olması" dedi.

Teşvikler rekabetin ve büyümenin TEMEL PUSULASI

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, devlet teşviklerinin tarihin her döneminde ilerlemenin lokomotifini ve rekabetin belirleyicisi olduğunu söyledi.



BÜYÜME TEŞVİKLE MÜMKÜN

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, ekonominin sürdürülebilir büyümesi, üretimin artması, teknoloji tabanlı dönüşümü ve rekabeti geliştirme ancak teşviklerle mümkün olduğunu söyledi. Avdagiç, "Bakanlığımız müteaddit alanlarda çok sayıda teşvik ve destek mekanizmasını devreye alıp, güçlü Türkiye'ye gidecek yolun yapı taşlarını döşüyor" dedi.

İŞLETMELERE DÜŞEN GÖREV

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın yeni nesil desteklerinin sürdüğünü hatırlatan Şekib Avdagiç, bu sistemde firmalara da sorumluluk düştüğünü söyledi. Avdagiç, "En mühim sorumluluk, işletmelerimizin teşviklere ilişkin güncel gelişmeleri takip edip yatırım vizyonlarını teknoloji-çevre-finance ekseninde bütüncül bir plana oturtmalarıdır" dedi.

Barış Cabacı ■ 7



İSTANBUL TİCARET

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

H. Otatürk

5 ARALIK 2025 YIL: 67 SAYI: 3388

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

istanbulticaretgazetesi.com

GÖKLERDE 'YENİ ÇAĞI' BAŞLATTIK

Türkiye savunmada, yerli üretimi merkez alan hava üstünlüğü mimarisine geçiyor. Bayraktar KIZILELMA'nın hava-hava füzesiyle hedefi vurarak dünyada bu testi başaran ilk insansız savaş uçağı olması, küresel ilgiyi Türk savunma sanayine çevirdi.

STRATEJİK KALKINMA EKSENİ

Türkiye'nin Milli Teknoloji Hamlesi'yle insanlı-insansız sistemleri entegre etmesi, hava gücünde beşinci ve altıncı nesle geçişin önünü açıyor. Bu dönüşüm, yerli platformlara küresel talebi artırırken bakım, onarım ve yedek parça alanlarında da ekonomik büyümeyi destekleyerek savunma sanayini stratejik bir kalkınma eksenine dönüştürüyor.



YERLİLİK ORANI ARTIYOR

Savunma sanayinde yerlilik oranı yüzde 82'ye, ihracat 7.2 milyar dolara ulaştı. Mevcut ivme korunursa 2030'a kadar yerlilik oranının yüzde 90'ı, ihracatın ise 25 milyar doları aşması öngörülüyor. TUSAŞ, ASELSAN ROKETSAN ve Baykar'ın öncülüğünde 100 bin kişiye istihdam sağlayan sektör, hem milli gelir hem güvenliğe Türkiye'nin büyüme motoru haline geldi. ■ 9



Dünya yaşlanıyor Türkiye seferberlikte

Dünyada birçok ülkede doğum oranları azalıyor. Üç yıldır kayıp yaşayan Çin'de bile geçen yıl nüfus 1.39 milyon kişi azaldı. Çalışan kesimdeki daralma iş gücü açığını büyütürken, nüfustaki düşüş tüketim, yatırım ve

üretim kapasitesini de baskılıyor. Akademisyenler, rekabet gücünün korunması için vergi düzenlemeleri ve yeni demografi destek mekanizmalarının önemine dikkat çekiyor. Türkiye nüfus ivmesini iyileştirmek için finansal ve yapısal adımları eş zamanlı atıyor. ■ 10'da



'Güvercin' Fed beklentisi güçlendi

Küresel piyasalar aralık ayındaki Fed toplantısına kilitlendi. Veri akışının sınırlı olduğu bu 'sıslı' toplantıda faiz indirimi beklentileri yüzde 80'i aşarken, uzmanlar 25 baz puanlık indirim artık kesin gözüyle bakıyor. Yaşar Kaya ■ 5



KASIM 2025 İSTANBUL'DA YENİ KURULAN FIRMA SAYILARI VE SEKTÖRLERİ



Katma değerli hizmetler yerli bulutta büyüyecek

Yapay zeka uygulamaları ve 5G teknolojisi yaygınlaştıkça, dijital hizmetlerin görünmeyen altyapısı olan veri merkezlerinin önemi artıyor. Bu nedenle firmaların rekabet gücünü artıran yüksek performanslı

bilişim çözümlerine yönelik yeni veri merkezleri kuruluyor. Yerli bulut hizmetlerinin kapasitesini artıran yatırımlar, hem veri güvenliğini artırmaya hem de yüksek teknolojiye büyüme katma değeriyle güç katacak. ■ 13'te



Elektronığe yumuşak kompozitli dayanıklılık
Osman Kuşvet ■ 17



Teknopark İstanbul'dan süper finansman

Sabiha Gökçen Havalimanı'nın yanında, Avrupa'nın en büyük girişimcilik merkezi olan Teknopark İstanbul, firmaların finansmana ulaşmasında büyük kolaylık sağlıyor.

Teknopark İstanbul, ocak ayında Çağla Girişim Fonu için yeni çağrıya çıkacak ve savunma sanayisindeki firmalar için yaklaşık 10 milyon dolar destek verecek. ■ 16'da

Siber güvenlikte risk ve fırsatlar değerlendirildi

MESUDE DEMİRHAN

İSTANBUL Ticaret Odası, iş dünyasının hızla değişen ihtiyaçlarına yanıt verebilmek amacıyla 'Siber Güvenlik Farkındalığı' konulu bir webinar düzenledi.

Açılış konuşmasını İTO Yönetim Kurulu Üyesi Murat Hazroğlu'nun yaptığı etkinlikte, SoftİTO



eğitmeni ve Siber Güvenlik Yöneticisi (CISO) Gökay Düzyay kapsamlı bir sunum

gerçekleştirdi. Sunumda, 'siber güvenliğin stratejik önemi', 'siber tehdit alanları ve güncel riskler', 'siber saldırıların finansal etkileri', 'kişisel verilerin korunmasının önemi', 'veri ihlallerinin hukuki ve finansal sonuçları' ile 'yönetici perspektifinden siber güvenlik' konuları ele alındı.



Türk halısına 'üst kurum' önerisi

Türkiye'nin coğrafi işaretli ürünlerinden halının yurt dışı pazarlarında da korunması için harekete geçildi. Özellikle Çin'de Hereke halısı markası ile üretim yapıldığını belirten sektör temsilcileri, önlem olarak bir üst kurum oluşturulmasını öneriyor.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

TÜRKİYE'nin dünyadaki küresel markalarından biri olan Türk halısı, yurt dışındaki taklit ürünler sebebiyle değerini kaybetme tehlikesiyle karşı karşıya. Özellikle Çin'de Hereke halısı için endüstriyel bir üretim merkezi kurulup etiketlere de Hereke halısı markası işlenirken Türkiye coğrafi işaretli ürününü korumanın yollarını arıyor. Öncelikle Türk halısı için bağımsız bir üst kurum kurulması gündemde. Bu kurumun Türk halısına ait motif, renk ve düğümlerin patentinin alınması için çalışması öneriliyor.

Türk halısının uluslararası pazarlarda korunması için yapılması gerekenler, İstanbul Ticaret Odası'nda düzenlenen 'Türk Halılarının Uluslararası Pazarlarda Korunması Toplantısı'nda ele alındı. Toplantının oturum başkanlığını, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Giyasettin Eyyüpkoca yaptı.

ÜŞAK VE HEREKE ÖNCELİKLİ

Eyyüpkoca, konuşmasında Türk halısının Türkiye'nin dünyaya açılan yüzü olduğunu belirterek, şunları söyledi: "Bu ürünün küresel pazarlarda kendi kimliği ile korunması için sektör meclislerinde varlığını doğru konumlandırmamız gerekiyor. Ayrıca halı için bir üst kurum oluşturarak onun tamamen sahiplenilmesini sağlamalıyız. Bu kurum, bağımsız ve değişmeyen bir kurum olmalı. Türkiye'nin belki yüzlerce halı markası var, ancak işe Uşak ve Hereke halıları ile başlayabiliriz."



SIRA İLE TÜM HALILAR

Toplantıda konuşan İTO Halı-Kilim ve Yer Kaplamaları Meslek Komitesi Meclis Üyesi Ekrem Yiğit, Türk halısı için mutlaka bir şeyler yapılması gerektiğini ifade etti. Yiğit, önerilerini şöyle sıraladı: "Başta Çin ve Hindistan olmak üzere çeşitli pazarlarda ürünlerimizin birebir taklidi üretiliyor. Hatta marka etiketi dahi yapılıyor. Yeni açılan zanaat ürünleri koruma kuruluna dahil olmalıyız. Uşak ve Hereke halılarından başlayarak tüm diğer halılarımızı sıraya koymamız gerekiyor. Bu milli bir meseledir. Korumanın yanına tanıtımı da koymamız faydalı olacaktır. Gerçek Hereke halısı Hereke'de dokunur. Bunu tüm pazarlara anlatmamız gerekiyor."

İSTANBUL YENİDEN MERKEZ OLMALI

Türkiye'nin 1862-1935 yılları arasında dünya halı ticaretinin merkezi olduğunu hatırlatan İstanbul Halı İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu

Başkanı Ahmet Hayri Diler ise "Bu milli değer için daha fazla geç kalamayız" dedi. Diler, şöyle devam etti: "Sümer Halı'nın kapanmasının ardından halıyı her şeyi sahiplenecek bir kurum kalmadı. Yeniden yerli el halısı dememiz gerekiyor. Dünyada halı markası ile özdeşleşmiş İran, Pakistan gibi ülkelerde halı ile ilgili iki ayrı kurum bulunuyor. Dünyanın en önemli müzelerinin en nadide köşelerinde bizim halılarımız var. El halısı ihracatında 4. sıradayız. İstanbul'u yeniden halının merkezi haline getirebiliriz."

PATENT ALMALIYIZ

Türk Marka ve Patent Kurumu Coğrafi İşaretler Dairesi Uzmanı Merve Medine Yılmazbilen de Türk halısının patent koruması almasının çok büyük bir kazanım olacağını ve pazarlarda koruma için avantaj sağlayacağını dile getirdi. Toplantıda, Türkiye'nin binlerce deseni olduğu, ancak sadece belli bir kısmının koruma altına alındığı, patent için de harekete geçilmesi gerektiği belirtildi.



Fotoğrafçılık sektörü e-vesikalıkla canlanacak

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

SON yıllarda fotoğraf kültürünün dijitalleşmesiyle ivme kaybeden fotoğrafçılık sektörü, yeni süreçte farklı uygulamalarla rekabet gücünü artırmaya hazırlanıyor. Sektörün geçirdiği bu değişim ve gelecek planları, İstanbul Ticaret Odası'nda (İTO) düzenlenen Fotoğrafçılık Meslek Komitesi Sektörel Toplantısı'nda ele alındı. Toplantının açılışında konuşan İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman, fotoğrafçılık sektörünün kabuk değiştirdiğini ifade ederek, şunları söyledi: "Sosyal medyada fotoğrafların etkin olarak kullanılması, fotoğrafın önemini daha çok



artırıyor. Özellikle ürün fotoğrafçılığına talep artıyor. Ülkemizde sektörün gelişimini destekleyecek pek çok fırsat mevcut. İlk olarak fotoğrafçılık meslek standartlarını güncellemekle işe başlayabiliriz."

İTO Fotoğrafçılık Meslek Komitesi Başkanı Nurettin Özdemir de "İstanbul'u fotoğrafçılığın merkezi olarak konumlandırmak istiyoruz" dedi. Almanya'nın vesikalık konusunda dijital sisteme geçtiğini söyleyen Silverlab Fotoğrafçılık Teknolojileri yetkilisi Ali Özer ise "Nüfus daireleri fotoğrafçılarla entegre bir sistem sayesinde vesikalık fotoğrafı dijital ortamda görebiliyor. Bu sistem Türkiye'de de uygulanabilir" dedi.

SIAL CHINA 2026

Şanhay - Çin Halk Cumhuriyeti
18 - 20 Mayıs 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

Desteye
Esas Tutar
21.815 TL / m²

INSPIRE
FOOD
BUSINESS

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

SIAL CHINA 2026 GENEL BAKIŞ

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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



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.tayanc@ito.org.tr

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



Tamamlayıcı kurumlar vergisinde süre uzadı

GELİR İdaresi Başkanlığı (GİB), 2024 hesap dönemine ilişkin Yerel Asgari Tamamlayıcı Kurumlar Vergisi beyannamelerinin verilmesi ile tahakkuk eden vergilerin ödeme süresinin 15 Ocak'a kadar uzatıldığını açıkladı.

GİB'den yapılan duyuruya göre, 31 Aralık günü sonuna kadar verilmesi gereken 2024 hesap dönemine ilişkin yerel asgari tamamlayıcı kurumlar vergisi beyannamelerinin verilme süreleri ile bu beyannameler üzerine tahakkuk eden vergilerin ödeme süreleri 15 Ocak 2026 günü sonuna kadar uzatıldı.



Halk Bankası esnaf kredilerine düzenleme

HALK Bankası tarafından hazine destekli olarak esnaf ve sanatkarlara kullandırılan kredilere ilişkin esaslar yeniden belirlendi.

Karar kapsamında yapılan hazine faiz desteği ödemeleri, Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın ilgili yıl bütçesine bu amaçla konulacak ödenekten karşılanacak. Yapılacak ödemelerin toplamı, ilgili yıl bütçesine konulan ödenekle sınırlı olacak.

Esnaf ve sanatkarların, vergi dairelerine vadesi geçmiş borcu ile sosyal güvenlik prim borcu bulunmaması şartı aranacak.

Esnaf ve sanatkarlar, 1 Ocak-31 Aralık 2027 tarihlerinde kullanacakları kredilerde, kredi tutarının en az yüzde 33'ünün sarf edileceği harcamayı bildirmekle yükümlü olacak.



Girişim sermayesi desteği çağrıyla açıklanacak

SANAYİ ve Teknoloji ile Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından hazırlanan 'Girişim Sermayesi Fonlarına Katılım ve Girişim Sermayesi Uygulamaları Hakkında Yönetmelik', Resmi Gazete'de yayımlandı.

Buna göre bakanlık, kaynak sağlayacağı fonu, açacağı çağrıyla belirleyecek. Çağrıda, başvuruda talep edilen bilgi ve belgeler, fonun nitelikleri, fonlara sağlanacak kaynağın üst sınırı, masrafların üst limiti, tahsis edilecek kaynağın kullanım amacı ve uygulamaya ilişkin diğer hususlar yer alacak.

Bakanlık, yılda bir veya birden fazla çağrıya çıkabilecek, her bir çağrıya özel başvuru şartları belirlemeye yetkili olacak.

TCMB'den zorunlu karşılıklarda sadeleşme

Merkez Bankası döviz tevdiat hesabı ile altın mevduat hesapları arasındaki oran farklılıkları giderildi. Uzun vadeli yabancı para mevduat dışı yükümlülüklerin zorunlu karşılık oranları düşürüldü.

TÜRKİYE Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), zorunlu karşılık düzenlemesinde sadeleşme kapsamında bazı değişiklikler yaptı.

Buna göre yurt dışından doğrudan temin edilen uzun vadeli yabancı para yükümlülüklerdeki artış tutarına yılsonuna kadar yüzde 0 oranında zorunlu karşılık uygulanmasına ilişkin geçici uygulamanın süresi uzatılmayacak.

FARKLILIK GİDERİLDİ

Tebliğle döviz tevdiat hesabı ile altın mevduat hesapları arasındaki zorunlu karşılık oran farklılıkları giderildi. Uzun vadeli yabancı para mevduat dışı yükümlülüklerin zorunlu



karşılık oranları düşürüldü.

Ayrıca 2022 yılında zorunlu karşılığa tabi yükümlülükler kapsamına alınan finansman şirketlerinin yurt içi bankalara olan yükümlülükleri, tekrar kapsam dışına çıkarıldı. Aynı tebliğ değişikliği kapsamında kredi büyümesi sınırlaması uygulamasının süresi 1 yıl daha uzatıldı.

ORANLAR GÜNCELLENDİ

Sadeleşme kapsamında vadesiz ve 1 aya kadar vadeli döviz mevduat / katılım fonunda oran, yüzde 32'den yüzde 30'a düşürülürken daha uzun vadeli döviz mevduat / katılım fonunda daha önce yüzde 22-28 olan oran, yüzde 26 olarak güncellendi.

Vadesiz ve 1 aya kadar vadeli kıymetli maden depo hesaplarında oran, yüzde 28'den yüzde 30'a çıkarılırken daha uzun vadeli kıymetli maden depo hesaplarında daha önce yüzde 24-28 olan oran, yüzde 26 olarak güncellendi.

1 yıla kadar vadeli yabancı para yükümlülüklerde oran, yüzde 21'de sabit bırakılırken oranlar, 2 yıla kadar vadeli yabancı para yükümlülüklerde yüzde 16'dan yüzde 10'a, 3 yıla kadar vadeli yabancı para yükümlülüklerde yüzde 11'den yüzde 8'e, 5 yıla kadar vadeli yabancı para yükümlülüklerde yüzde 7'den yüzde 3'e, 5 yıldan uzun vadeli yabancı para yükümlülüklerde yüzde 5'ten yüzde 0'a düşürüldü.

e-skuterde 'kurallı sürüş' dönemi

ELEKTRİKLİ Skuter Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe kondu.

Yeni düzenlemeyle 'coğrafi çizimle' kavramı yönetmeliğe girdi. Buna göre belirli alanlara giriş veya bu alanlarda yapılabilecek eylemler, yazılım üzerinden sınırlandırılabilir.

Öte yandan, yetki belgesi sahibi e-skuter işletmecilerine yönelik seri, plaka, ID numaralarını ve konum bilgilerini U-Net sistemine işleme yükümlülüğü güçlendirildi. Buna göre, sürüşe başlanan skuterlerin konumu 3 dakikada bir, sürüşü biten skuterlerin konumu en geç 10 dakika içinde, sürüş dışındaki her hareketin konumu ise anlık olarak U-Net'e bildirilecek.

İZİN SÜRESİ

Yönetmelikle işletmecilere verilen izin süresi ise 2 yıl olarak belirlendi. Sürenin sonunda yeni başvuru yapılmaması durumunda, ilgili harcın ödenmesi kaydıyla bu izin 1 yıl daha uzatılabilir. İşletmeler, bir ilçe veya bölgede toplam izinli skuter sayısının en az yüzde 70'ini, en fazla yüzde 130'unu saha üzerinde bulundurabilecek. Düzenlemeyle işletmelerin 7 gün 24 saat

hizmet verecek bir çağrı merkezi veya aynı işlevi görececek bir mobil uygulama bulundurması zorunlu hale getirildi.

YERLİLİK ŞARTI

Yeni yönetmeliğe göre işletmeler, hizmet verecekleri skuterlerin en az yüzde 30'unu, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tebliğine göre Türk Standardları Enstitüsü (TSE) tarafından belgelendirilen yerli üreticilerden temin etmek zorunda olacak.



Uluslararası İcra ve Alacak Takibi

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

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

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

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

HOLLAND TRADE CENTER İSTANBUL - NEDERLANDS

Tomtom Mahallesi İstiklal Cad. Turhol İşhanı no: 189 Kapı-no: 3

Posta-kodu: 34433 Beyoğlu / İstanbul

Hollanda: +31 6 39 110 243 – Türkiye +90 212 963 1709

info@hollandtradecenteristanbul.com- www. hollandtradecenteristanbul.com



Bina yeşil sertifikasında eğitim zorunluluğu

ÇEVRE, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı tarafından hazırlanan 'Binalar İle Yerleşmeler İçin Yeşil Sertifika Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik', Resmi Gazete'de yayımlandı.

Söz konusu düzenlemeyle yeşil sertifika uzmanlık yetkisine ilişkin bazı önemli değişiklikler hayata geçirildi. Yönetmeliğin 8'inci maddesinin ikinci fıkrasında yer alan '10 yıl' ibaresi '5 yıl', 'eğitime katılmaksızın' ifadesi 'eğitici kuruluştan bakanlıkça belirlenen içerikte eğitim alındıktan sonra' şeklinde değiştirildi.

Böylece uzmanlık yetkisi yenileme süresi kısaltılırken, eğitim şartı da zorunlu oldu. Geçici maddeye eklenen yeni fıkrayla söz konusu bu değişiklikten önce uzmanlık yetkisi alanların mevcut 10 senelik geçerlilik süresi korunacak.

Süre dolduğunda ise bakanlık tarafından belirlenen eğitimleri tamamlayıp sınava girerek yeniden yetki alabilecekler.

QR KODLA BİZE BAĞLANIN

HER GÜN 250 YENİ ŞİRKETİN BİLGİLERİNİ ALIN



İstanbul Ticaret Odası'nda (İTO) her gün yaklaşık 250 yeni şirketin kaydı gerçekleştiriliyor.

Bu listelere İstanbul Ticaret Gazetesi okuyucuları

artık kolayca ulaşacak.

İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için **QR kodu taramanız** ya da bilgisayarınızda https://www.ito.org.tr/documents/QR_CODE/2703Aralik.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.



Tasarruf finansmanında likidite kararı

BANKACILIK Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (BDDK) Tasarruf Finansman Şirketlerinin Likidite Yeterlilik Oranının Hesaplanmasına İlişkin Tebliği, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Tebliğe göre, şirketlerin likidite düzeyi, likidite yeterlilik oranının hesaplanmasıyla ölçülecek.

Likidite yeterlilik oranı da nakit girişinin nakit çıkışına bölünmesiyle hesaplanacak.

Böylece günlük olarak hesaplanan likidite yeterlilik oranının haftalık basit aritmetik ortalaması yüzde 100'den az olmayacak. Haftalık bazda raporlanacak likidite yeterlilik oranına ilişkin bildirim cetveli, BDDK tarafından belirlenecek sürelerde kuruma gönderilecek.

Buna göre, haftalık bazda raporlanacak likidite yeterlilik oranının 6 defa üst üste yüzde 200'ün altına düşmesi halinde bu durum nedenleriyle birlikte BDDK'ya ivedilikle bildirilecek.

Tebliğe göre, likidite yeterlilik oranında oluşan uyumsuzluğun takip eden 2 hafta içinde giderilmesi zorunlu olurken, 1 takvim yılı içerisinde likidite yeterlilik oranı, giderilen uyumsuzluk dahil 6 defadan fazla uyumsuzluk gösteremeyecek.

Tebliğ, 1 Ocak 2026 tarihinde yürürlüğe girecek.



İstanbul'da kasım enflasyonu yüzde 1.19

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO), İTO 2023=100 bazlı İstanbul Tüketici Fiyat İndeksi ile Toptan Eşya Fiyatları İndeksi'nin kasım ayı verilerini açıkladı. Buna göre kentte, kasımda bir önceki aya kıyasla perakende fiyat hareketlerinin göstergesi olan İTO İstanbul Tüketici Fiyat İndeksi yüzde 1.19, toptan fiyat hareketlerini yansıtan Toptan Eşya Fiyatları İndeksi ise yüzde 2.14 arttı.

Geçen yılın aynı ayına göre değişim oranı kasımda, perakende fiyatlarda yüzde 38.28 olarak gerçekleşirken toptan fiyatlarda yüzde 23.12 oldu.

TÜKETİCİ FİYAT İNDEKSİ

Kasımda aylık bazda İstanbul Tüketici Fiyat İndeksi'ndeki artış oranı alkollü içecekler ve bütün harcama grubunda yüzde 2.59, konut harcamaları grubunda yüzde 2.30, sağlık harcamaları grubunda yüzde 1.69, ev eşyası harcamaları grubunda yüzde 1.68, çeşitli mal ve hizmetler harcama grubunda yüzde 1.66, eğlence ve kültür harcamaları grubunda yüzde 1.41, lokanta ve oteller harcama grubunda yüzde 1.37, gıda ve alkolsüz içecekler harcama grubunda yüzde 1.28, eğitim harcamaları grubunda yüzde 0.02 olarak gerçekleşti.

Söz konusu ayda giyim ve ayakkabı harcamaları

grubunda yüzde 1.55, ulaştırma harcamaları grubunda yüzde 0.03 düşüş olurken, haberleşme harcamaları grubunda ise fiyat değişimi izlenmedi.

İstanbul'da kasım ayı fiyat indeksinin belirlenmesinde, alkollü içecekler ve bütün harcamaları grubunda bir önceki ayda yaşanan fiyat değişimlerinin cari aya yansımaları, konut, ev eşyası ile çeşitli mal ve hizmetler harcama gruplarında yer alan bazı ürün ve hizmetlerdeki fiyat değişimleri, gıda harcamaları grubunda yer alan bazı ürünlerde kış mevsimsel etkisinin devam etmesiyle giyim ve ayakkabı harcamaları ile ulaştırma harcamaları gruplarında piyasa koşullarına bağlı olarak izlenen aşağı yönlü fiyat değişimleri etkili oldu.

TOPTAN EŞYA FİYATLARI İNDEKSİ

Toptan eşya fiyatlarında ise kasımda aylık bazda kimyevi maddeler grubunda yüzde 4.88, işlenmemiş maddeler grubunda yüzde 3.32, gıda maddeleri grubunda yüzde 1.32, yakacak ve enerji maddeleri grubunda yüzde 1.86, inşaat malzemeleri grubunda yüzde 1.29 ve madenler grubunda yüzde 1.03 artış yaşanırken, mensucat grubunda herhangi bir değişim gözlenmedi.

Demir cevheri fiyatlarında DENGELİ ARAYIŞI

BMI'ye göre, 2026'da demir cevheri fiyatları 95 dolara gerileyecek. Çin'in zayıflayan talebini, Hindistan ve Asya'dan gelen güçlü taleple artan üretim maliyetleri dengeleyerek sert düşüşü önleyecek.



YAŞAR KAYA

FITCH Solutions'a bağlı uluslararası araştırma kuruluşu Business Monitor International (BMI) tarafından yayımlanan son emtia raporu, çelik üretiminin ana hammaddesi olan demir cevherinin geleceğine ışık tuttu. Rapora göre, 2025'te ton başına 110 dolar seviyesinde seyretmesi beklenen fiyatların, 2026 yılında ortalama 95 dolara gerilemesi bekleniyor. Bu düşüşe rağmen fiyatların pandemi öncesi seviyelerin üzerinde kalacağı ve 'yüksek' olarak nitelendirileceği vurgulandı.

ÇİN BELİRLEYİCİ OLACAK

Fiyatlardaki aşağı yönlü baskının arkasındaki en büyük etken, dünyanın en büyük demir cevheri tüketicisi olan Çin'in yavaşlayan ekonomisi ve özellikle krizdeki emlak sektörü. BMI analistleri, Çin hükümetinin ekonomiyi inşaat ve ağır sanayiden uzaklaştırma çabalarının demir cevheri talebini zayıflatacağını belirtiyor. Çin'in çelik üretimindeki olası yavaşlama, küresel demir cevheri piyasaları için en önemli risk faktörü olarak öne çıkıyor.



ARZ ARTIŞI VE YENİ PAZARLAR DENGELİYOR

Piyasayı dengeleyen unsurlar da mevcut. Avustralya ve Brezilya gibi önde gelen üreticilerin arzı artırmaya devam etmesi bekleniyor. Ancak bu arz artışının etkisini sınırlayan iki önemli faktör var. Birincisi, Hindistan ve Güneydoğu Asya gibi gelişmekte olan pazarların altyapı projeleriyle artan güçlü talebi. Bu bölgeler, Çin'in yarattığı talep boşluğunu kısmen dolduruyor.

İkinci önemli faktör ise madencilik şirketlerinin artan üretim maliyetleri. Yüksek enerji ve işçilik maliyetleri, fiyatlar için doğal bir taban

oluşturarak sert düşüşlerin önüne geçiyor. Analistler, bu nedenle demir cevheri fiyatlarının 95 dolar seviyesinde dengeleneceğini, ancak yukarı yönlü potansiyelin sınırlı kalacağını öngörüyor.

ORTA-UZUN VADEDE BEKLENTİ

BMI'ye göre, 2026 sonrası dönemde demir cevheri fiyatlarında kademeli bir düşüş beklentisi hakim. Bunun nedeni, artan arz, düşen talep dinamiği ve çeliğin 'daha az çevreyle üretilebilen' düşük karbonlu türlerle kayması. Kuruluş, 2034 için fiyat tahminini 78 dolar / ton olarak verdi.

VERİLERLE BAKIŞ

EKONOMİK GÜVEN

Ekim ayında 98.2 olan Ekonomik Güven Endeksi, kasımda 1.3 puan artışla 99.5'e yükseldi. Bir önceki yıla göre artış ise 2.3 puan oldu. En yüksek oranlı artış 1.4 puan artışla tüketici güven endeksinde görülürken, düşüş kaydeden sektör olmadı. Önceki ay yüzde 5.3 düşüş gösteren inşaat sektörü güven endeksinin ise kasım ayında 1.2 puan artması dikkat çekici.



DIŞ TİCARET

TÜİK ve Ticaret Bakanlığı tarafından hazırlanan geçici verilere göre Türkiye'nin ihracatı ekimde yüzde 2, ithalatı ise yüzde 7.2 arttı. Böylece ocak-ekim döneminde ihracat yüzde 3.9 artarken ithalatı artış yüzde 6.1 oldu. Ekim ayı ihracatı 23 milyar 941 milyon, ithalatı ise 31 milyar 521 milyon dolar oldu. Dış ticaret açığı, ekim ayında bir önceki yıla göre yüzde 27.6 artışla 7 milyar 580 milyon dolara çıkarken bu yılın 10 ayındaki açık ise yüzde 13.3 artışla 74 milyar 683 milyon dolara yükseldi.



İŞGÜCÜ VERİLERİ

Ekim ayına ait işgücü istatistikleri TÜİK tarafından açıklandı. Buna göre; mevsim etkisinden arındırılmış işsizlik 0.1 puan düşüşle yüzde 8.5 olarak gerçekleşti. Hane Halkı İşgücü Araştırması sonuçlarına göre; 15 ve daha yukarı yaştaki kişilerde işsiz sayısı 2025 Ekim ayında bir önceki aya göre 27 bin kişi azalarak 3 milyon 33 bin kişi oldu. İşsizlik oranı erkeklerde yüzde 7 iken kadınlarda yüzde 11.3 olarak tahmin edildi. 15-24 yaş grubunu kapsayan genç nüfusta işsizlik oranı bir önceki aya göre 0.6 puan artarak yüzde 15.6 oldu.



ELEKTRİK ÜRETİMİ

Türkiye'nin elektrik üretimi, ekim ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 0.6 düşüşle 28.1 Terawatt saat olarak gerçekleşirken, 2025 yılının 10 ayında ise yüzde 3 artışla 303.2 Terawatt saat oldu. Elektrik Üretim A.Ş.'nin üretimi yılın 10 ayında yüzde 19.8 düşüşle 37.37 Terawatt saate geriledi. Özel sektörün üretimi ise yüzde 7.2 artışla 265 Terawatt saate çıktı.



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

Uluslararası emtia piyasaları

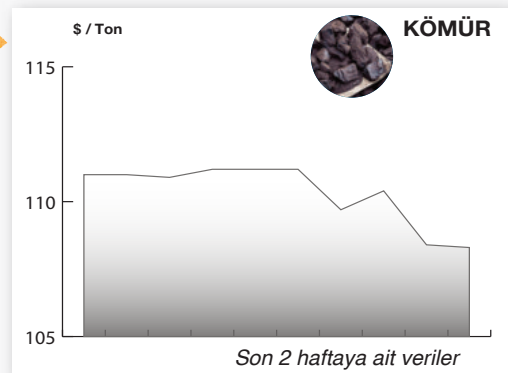


		Değişim %		
		Güncel	Haftalık	Yıllık
ENERJİ	Petrol (Brent, \$/Varil)	62.5	-0.3	-13.0
	Doğalgaz (ABD, \$ /MMBtu)	4.9	8.6	52.6
	Doğalgaz (TFF, EURO/MWh)	27.9	-4.9	-42.4
	Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Avustralya, 6.000 KCal/kg)	108.3	-2.5	-19.8
METALLER	Altın (\$/Ons)	4.205	1.1	59.2
	Gümüş (\$/Ons)	57.9	11.6	84.9
	Platin (\$/Ons)	1.645	5.6	73.7
	Bakır (\$/Ton,COMEX)	11.248	3.9	27.3
	Alüminyum (\$/Ton)	2.888	3.0	10.9
	İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	429	0.4	-7.1
	Demir Cevheri (Çin, \$/Ton)	106.9	2.4	0.6
	Kurşun (\$/Ton)	1.945	-0.7	-4.6
	Kalay (\$/Ton)	39.248	3.6	38.8
	Çinko (\$/Ton)	3.350	7.5	8.6
	Lityum (\$/Ton)	12.980	2.6	10.6
Nikel (\$/Ton)	14.629	-0.1	-5.9	
TARIM ÜRÜNLERİ	Buğday (\$/Ton)	195	1.5	-1.7
	Mısır (\$/Bushel)	4.37	2.8	3.3
	Pirinç (\$/Ton)	226	-1.7	-19.8
	Pamuk (\$/Lb)	0.615	0.4	-13.0
	Kakao (\$/Ton, Londra)	5.133	5.9	-49.2
	Kahve (\$/Lb)	4.06	-0.2	35.8
	Şeker (\$/lb)	0.147	-0.7	-30.9
	Kereste (\$/m³)	228	-0.2	-9.0
	Ayçiçek Yağı (USD/Ton)	1.426	1.5	8.0
	Palmiye Yağı (\$/Ton)	992	1.5	-15.1
	Baltık Kuru Yük Endeksi	2.583	12.5	108.8
	Emtia Endeksi (CRB Index)	378	2.4	10.5

Veriler, 2 Aralık 2025 itibarıyla düzenlenmiştir.

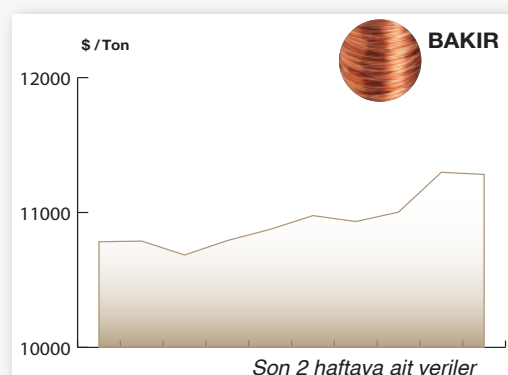
Not: Sayfada yer alan bilgiler yatırım tavsiyesi değildir. Yatırım danışmanlığı kapsamında değerlendirilemez.

En hareketli ürünler



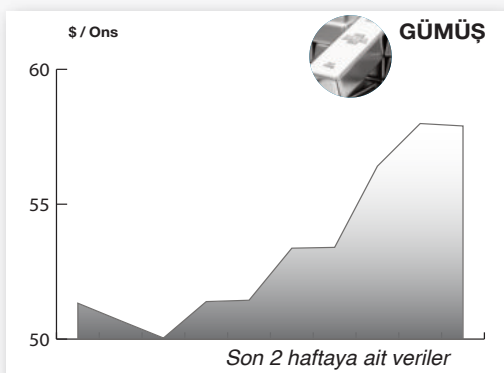
Güney Kore kararı

Kömür fiyatları uzun dönemli talep kaygılarının yeniden öne çıkmasıyla 110 doların altına geriledi. Talep kaygılarının temelinde ise Güney Kore'nin, Brezilya'da yapılan COP30 İklim Zirvesi'nde kömüre dayalı elektrik enerjisi üretimini kaldırmayı amaçlayan Power Past Coal Alliance ittifakına dahil olması bulunuyor. Güney Kore, 2040 itibarıyla ülkedeki kömüre dayalı tüm santralleri devre dışı bırakacağını açıkladı. Çin ise kömüre dayalı elektrik enerjisi üretimine devam edeceğini duyurdu.



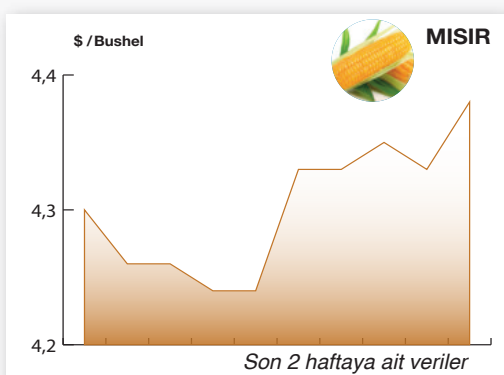
Üretim düştü

Arz kaynaklı gelişmeler, geçtiğimiz hafta bakır fiyatlarını rekor seviyelere taşıdı. Fiyatlar haftalık yüzde 3.9 artışla 11 bin 300 dolar sınırına çıktı. En büyük bakır üreticisi Şili'de üretimin düşmesi, Çin'de ise programlı olarak azaltılması ve ABD dolarının değer kaybetmesi, artışın nedenleri olarak sıralanabilir. ABD Başkanı Trump'ın gümüş vergisi uygulamaları öncesi ABD'de artan bakır talebi, Londra Emtia Borsası stoklarından karşılanıyor.



Rekor kırdı

Değerli metallerdeki artışa ve Fed'in faiz indirimi gelişmelerine paralel olarak endüstriyel metallerde görülen artışlar, gümüş fiyatlarında sert bir harekete neden oldu. Haftalık yüzde 11.6 artış kaydeden gümüş fiyatları, 58 dolar sınırına dayandı. Para piyasası fonlarının gümüş varlıkları, geçtiğimiz hafta eklenen 200 ton ile birlikte 2022 yılından beri en yüksek seviyesine çıktı. Gümüşe yoğun talep sonrası Londra Emtia Borsası'na sevkiyatın artması, Şanghay'da gümüş stoklarını son 10 yılın en düşüğüne gerilettili.



Rusya tehdidi

Mısır fiyatları, acil teslimatlar için stokların azalması nedeniyle bir aylık dip noktasından dönüş yaptı ve geçtiğimiz haftayı yüzde 2.8 artışla 4.37 dolardan kapattı. Rusya'nın mısır ihracatı geçen yılın altında seyreden Ukrayna'yı, Karadeniz'de gemilere yapılan saldırılar durdurulmaması durumunda deniz ulaşımını engelleyeceği açıklaması da artışta etkili oldu. Brezilya'da ise mısır talebi etanol üretimi ve endüstriyel kullanım amaçlı artarken üreticilerin satışta çekingen davranışları fiyata yukarı yönlü baskı yapıyor.

‘Güvercin Fed’ beklentisi güçlendi

TÜRKİYE'YE
YABANCI
İLGİSİ
ARTABİLİR



Küresel piyasalar aralık ayındaki Fed toplantısına kilitlendi. Veri akışının sınırlı olduğu bu ‘sisli’ toplantıda faiz indirimi beklentileri yüzde 80’i aşarken, uzmanlar 25 baz puanlık indirimde artık kesin gözüyle bakıyor.

Analistlere göre Fed’in indirimlere devam etmesiyle Türkiye gibi gelişen piyasalarda yabancı sermaye akışı hızlanabilir. Bu durum dezenflasyon sürecini de destekleyecek. Likiditenin artmasıyla altın ve değerli metallere de ilgi sürecek.

KÜRESEL piyasalar, ABD Merkez Bankası’nın (Fed) 9-10 Aralık’ta yapacağı faiz toplantısına kilitlenmiş durumda. Ay içinde yüzde 30'lara kadar gerileyen faiz indirimi beklentileri, Fed üyelerinden gelen güvercin tondaki açıklamalar ve zayıf gelen ekonomik verilerin ardından yüzde 80’lerin üzerine tırmadı. Analistler, hükümet kapanması nedeniyle veri akışının aksadığı bir ortamda Fed’in ‘tarihin en sisli toplantılarından birini’ yapacağını belirtirken, 25 baz puanlık bir indirimin artık masadaki en güçlü senaryo olduğu konusunda birleşiyor. Gözler şimdi, faiz kararı ile Fed Başkanı Powell’in vereceği mesajlara ve 2026 yılına ilişkin faiz patikasını gösterecek olan projeksiyonlara çevrildi.

OY ÇOKLUĞUYLA İNDİRİM

Ekonomist Hikmet Baydar, Fed’in faiz kararına ilişkin ciddi fikir değişikliklerinin yaşandığı bir dönemde olduğunu belirtti. Faiz indirim beklentisinin yüzde 90’lardan yüzde 40’lara kadar indiğini, son verilerle birlikte ise yeniden yüzde 80 seviyesine çıktığını kaydeden Baydar, “Dolayısıyla Fed faiz kararı oy birliğiyle olmasa bile oy çokluğuyla 25 baz puan indirim şeklinde gelecek gibi görünüyor” dedi.

YENİ BAŞKANLA DEĞİŞİM

Baydar, Fed Başkanı Powell’in görev süresi dolduktan sonra yerine gelecek kişinin Başkan Trump ile daha uyumlu olacağını ve bu durumun Fed’i daha güvercin bir tavra itebileceğini ifade etti. Perakende satışların beklenti altı artması ve üretici enflasyonunun yüzde 2.7’de kalmasının, Fed’in daha gevşek bir çizgiye kayabileceği beklentisini güçlendirdiğini belirten Baydar, CME FedWatch verilerine göre indirim olasılığının yüzde 50’lerden yüzde 84’e sıradığını ve altındaki tutunulmuş sebebinin de bu olduğunu vurguladı. Fed’in faiz kararının yanı sıra yapacağı açıklamaların ve vereceği mesajların da önemli olacağını belirten Baydar, “Bu durumda faiz patikasını gevşetme ihtimali –eğer veriler izin verirse- 2026 yılı için 3.25-3.75 bandına kadar

indirebilir” değerlendirmesini yaptı.

EN SİSLİ TOPLANTI

İnfo Yatırım-Yatırım Danışmanı Tunç Safa Altunsaray, Fed’in en çok dikkat ettiği veriler arasında istihdam, enflasyon ve işsizliğin yer aldığını belirterek, istihdam ve işsizlikte bozulmalar görüldüğünde Fed’in istatistiksel olarak faiz indirimleri yaptığını hatırlattı. Eylül ayı istihdam verisinin beklenti üzeri gelmesine rağmen işsizlik verisinin son dört yılın en yüksek seviyesine ulaştığına dikkat çeken Altunsaray, “Ekim ayına ait verilerin yayınlanmayacağı açıklanmıştı ve kasım ayı verileri de Fed toplantısı sonrası açıklanacak. Tüm bunları birleştirdiğimizde belki de Fed tarihin en sisli havasında, verilerden yoksun olarak toplantısını gerçekleştirecek” dedi.

ABD ekonomisinin ana sektörlerinde yavaşlama olduğunu, şirket iflasları ve işten çıkarmaların devam ettiğini belirten Altunsaray, bu tabloyu ve bozulma ihtimallerini göz önüne alarak aralık ayında 25 baz puanlık bir faiz indirimi görüleceğini düşündüğünü ifade etti. Altunsaray, “2026 yılında da bu indirimler devam edecektir” diye ekledi.

YAPI DEĞİŞİYOR

Powell’in görev süresinin bitmesi ve Bostic’in emekli olacak olmasıyla Fed’in 2026 yılında yeni atanacak üyeler ve başkan ile daha güvercin olmasının beklenebileceğini kaydeden Altunsaray, 1 Aralık itibarıyla bilanço küçültmesinin durdurulmasının ardından Fed’in piyasaya yavaş yavaş likidite enjekte etmeye başladığını belirtti. Altunsaray, “Özetle Fed yapı değiştiriyor ve hem faiz indirimleri hem de kademeli olarak parasal gevşemeye geçmesini bekleyebiliriz” değerlendirmesinde bulundu.

Fed’in faiz indirimi ve parasal gevşemeye geçmesinin gelişmekte olan ülkelerin borsalarına olumlu yansıtacağını ve bu ülkelerin merkez bankalarının faiz indirimleri için elini rahatlatacağını söyleyen Altunsaray, bu durumun istatistiksel olarak daha önceki örneklerde de görüldüğünü vurguladı. Altunsaray ayrıca, Fed’in bu adımlarının dolar endeksini (DXY) güçsüzleştireceği için kıymetli madenler tarafına da olumlu yansımalarının beklenebileceğini sözlerine ekledi.

Varlık alımları için ‘resesyon’ şart

Fed’in bilanço

küçültmesini durdurduğunu, ancak yeniden varlık alımlarına başlamasının beklenmemesi gerektiğini belirten Onurcan Bal, bu tür bir hamlenin, ekonomide resesyon gibi ciddi bir bozulma durumunda gündeme gelebileceğini söyledi. Bal, “Fed şu an faiz indiriyor ama enflasyon tarafındaki risklere de dikkat çekiyor. O yüzden Fed henüz böyle genişlemeci bir yola girmiş değil. Sadece enflasyon düşüğe para politikasını normalleştiriyor” dedi.



Onurcan Bal

Onurcan Bal, Fed’in

yanı sıra İngiltere Merkez Bankası’nın da faiz indirimlerine devam etmesinin beklendiğini belirtti.

Küresel çapta faiz

oranlarının düşmesinin gelişmekte olan ülkeler için destekleyici olacağını kaydeden Bal, “Türkiye’nin kendi hikayesi de önemli. İçsel gelişmelerin yanında dezenflasyon sürecinin korunmasını ve Merkez Bankası’nın 2026’da faizleri kademeli olarak aşağı indirmesini bekliyoruz. Böyle bir tabloda, destekleyici küresel koşullarla birlikte Türkiye’ye yönelik yabancı ilgisi de devam

edebilir düşüncesindeyiz” ifadelerini kullandı.

2025 yılının altın ve gümüş gibi değerli metallerin yılı olduğunu ve çok ciddi bir ralli yaşandığını hatırlatan Bal, 2026’da da Fed’in faiz indirimlerine devam etmesiyle bu ilginin korunmasını beklediklerini belirtti. Ancak Bal, bu yılki rekor getirilerin benzerinin gelecek yıl beklenmesinin rasyonel olmayacağı uyarısında bulunarak, “Bu yılki kadar bir getiri beklememekle birlikte 2026 yılında da değerli metallere yönelik ilginin korunabileceğini biz de değerlendiriyoruz” diye konuştu.

Aralıkta 25 baz puan indirim beklentisi güçlendi

Gedik Yatırım-Yatırım Danışmanlığı Müdür Yardımcısı Onurcan Bal, Fed’e ilişkin faiz indirimi beklentilerinin kasım ayında dalgalı bir seyir izlediğini belirtti. Ay içinde şahin tonda açıklamalar ve Fed tutanaklarındaki görüş ayrılıkları nedeniyle indirim ihtimalinin yüzde 35’lere kadar gerilediğini hatırlatan Bal, ancak ayın son bölümünde gelen ılımlı açıklamalar ve zayıf verilerle beklentinin yeniden yüzde 80’lere ulaştığını kaydetti.

Bal, “Toplantıya kadar beklentileri zayıflatacak bir veri akışı görmezsek, Fed’in aralık toplantısında 25 baz puanlık bir indirimi gündeme alabilme ihtimalini

biz de değerlendiriyoruz” dedi.

Aralık toplantısında faiz kararından daha önemli unsurların da olduğunu vurgulayan Bal, Fed Başkanı Powell’in konuşmasındaki tonlamanın ve alt metinlerin son derece kritik olacağını söyledi. Bal, ayrıca ikinci önemli unsurun ise Fed üyelerinin gelecek yıla ilişkin faiz indirimi beklentilerini gösterecek olan noktasal grafikler olacağını belirtti.

Fed’in 2026’da izleyeceği yol için ise Bal “İstihdam piyasasındaki zayıflama devam ederse, Fed önümüzdeki yıl için 75 veya 100 baz puan gibi rakamlarda bir indirim

yapabilir. Piyasalar şu anki durumda 2026 yılı için 25’er baz puanından 3 faiz indirimi, toplam 75 baz puan indirim öngörüyor. Ama istihdam piyasasındaki zayıflık durulursa, işte enflasyon tarafında yukarı yönlü riskler vesaire gündemde kalmaya devam ederse iki faiz indirimi, toplamda 50 baz puan gibi bir rakam da görebiliriz. Noktasal grafiklerde üyelerin dağılımının da ağırlıklı olarak 50 ila 100 aralığında, ortalamasının 75’ler civarında oluşabileceğini düşünüyoruz. Burada özellikle ABD ekonomisinin gidişatı ve veriler bu hususta belirleyici olacak” dedi.

NRW. YAPAY ZEKÂ’NIN SÖYLENTİDEN İBARET OLMADIĞI, UYGULANDIĞI YER.

EUROPE'S || i || HEARTBEAT

► Bize katılın ve Almanya’nın teknolojinin sınırlarını zorlayan canlı ekosistemi Kuzey Ren-Vestfalya’yı (NRW) keşfedin! Günlük yaşamda devrim yaratan Startup’lardan sektörleri yeniden tanımlayan büyük şirketlere kadar: NRW’de yapay zekâ ekibin bir parçası. Sadece gelecek hakkında konuşmayalım, onu inşa edelim! NRW’ye hoş geldiniz!

www.nrwglobalbusiness.com/tr



NRW.GLOBAL
BUSINESS
Trade & Investment Agency

Anadolu'nun üreticisini e-ticarete taşıyor

Anadolu'nun yöresel üreticilerini, tüketiciyle doğrudan buluşturan Memlekette Ne Gelsin, izlenebilir tedarik zinciri, hikaye odaklı içerik üretimi ve dijital altyapısıyla yerel gıdayı e-ticarete taşıyor. BTM girişimlerinden olan Memlekette Ne Gelsin, hem üreticinin kazancını artırmayı hem de tüketiciye güvenilir ve doğal ürünler ulaştırmayı hedefliyor.

BAHAR DAĞAŞAN

TÜRKİYE'de 'doğrudan üreticiden tüketiciye' modeline duyulan ihtiyaca yanıt veren Memlekette Ne Gelsin, teknolojiyi gıda tedarikiyle buluşturarak Anadolu'daki küçük üreticiler için dijital bir satış kanalı oluşturuyor. BTM girişimi; Anadolu'nun yöresel üreticilerini, tüketiciyle doğrudan buluşturarak, izlenebilir tedarik zinciri, hikaye odaklı içerik üretimi ve dijital altyapısıyla yerel gıdayı e-ticarete taşıyor. Girişim, ürünlerin tarladan sofraya uzanan yolculuğunu şeffaflaştıran bir sistem sunarken, tüketicilere de kökeni, üretim süreçleri ve hikayesi bilinen gıdaya erişme imkânı sağlıyor. Platform; kurucu ortaklar Bulut Atay ve Aykut Gül tarafından yerel üretici ile şehirli tüketici arasında kopan bağları yeniden kurma amacıyla geliştiriliyor. Memlekette Ne Gelsin'in Kurucu Ortağı Bulut Atay, platformun; yerel üreticilerin ekonomik koşullar ve pazara erişimde yaşadığı zorluklarla gıda tedarik zincirine yönelik güven tartışmalarına çözüm sunmak amacıyla hayata geçirildiğini belirtti. Atay, "Geleneksel gıda tedarik zincirinde üretici ile tüketici arasındaki mesafe arttıkça güven, izlenebilirlik ve gelir adaleti gibi alanlarda sorunlar ortaya çıkıyor. Bu açığı doğrudan üretici işbirliği, kaynağında denetlenen ürün standardı, soğuk zincir lojistiği ve üretici hikâyelerinin dijital ortamda şeffaf şekilde paylaşılması olmak üzere dört temel bileşenle ele alıyoruz" dedi.



Çok kanallı modelle büyümeyi hedefliyor

Girişimin çok kanallı gelir modeli; B2C e-ticaret satışları, B2B toplu alım ve distribütörlük ile abonelik bazlı yöresel ürün kutuları olmak üzere üç ana dikeyde

büyüyor. Ayrıca restoran, butik otel ve gurme market zincirleri gibi kurumsal müşterilere özel tedarik modelleri de sunuluyor. Doğal, katkısız ve izlenebilir

gıda arayan şehirli tüketiciler ile yöresel gıda tedarikiyle ilgilenen işletmeler ve ihracat odaklı iş ortakları, girişimin temel hedef kitlesini oluşturuyor.

YENİ BİR TİCARET DİLİ

Girişimin yalnızca ticari bir platform değil, güven temelli bir ekosistem inşa etme hedefi taşıdığını vurgulayan Atay, "Biz sadece ürün satmıyoruz; üreticinin emeğini, hikayesini ve bölgenin kültürünü dijital ortamda görürüz kılıyoruz" diye konuştu. Atay, dijitalleşmenin yerel üreticiye yeni bir ticaret dili sunduğunu belirterek, "Üreticiyi dijital satışa, tüketiciyi de 'gerçek köy ürünü' olduğuna ikna etmek zaman aldı. Ancak gelen müşteri yorumları ve üretici memnuniyeti, doğru yolda olduğumuzu gösteriyor" dedi.

VERİ ODAKLI YÖNETİM

Memlekette Ne Gelsin, 6 kişilik bir çekirdek ekip tarafından yönetiliyor. e-ticaret, tedarik, lojistik ve dijital pazarlama alanlarında uzmanlardan oluşan ekip, operasyonu uçtan uca teknolojiyle destekliyor. Sistem mimarisi, üretimden teslimata kadar her adımın ölçümlenebilmesine imkan tanıyor. Bu sayede hangi bölgede hangi ürünün rağbet gördüğü, dağıtım hızları, tedarikteki verim ve müşteri davranışları gibi veri noktaları operasyon kararlarına rehberlik ediyor.

BTM'YLE ODAĞIMIZ DEĞİŞTİ

Girişimin henüz erken aşamalarında BTM ekosistemiyle tanıştıklarını anlatan Bulut Atay, bu süreçte BTM'den denetim, mentörlük, yatırımcı ağlarına erişim ve finansal modelleme alanlarında destek aldıklarını söyledi. Programın özellikle ölçeklenebilirlik ve yatırım hazırlığı açısından belirleyici olduğunu vurgulayan Atay, "BTM'den önce merkeze ürünü koyuyorduk. Şimdi odağımız, ölçeklenebilir iş modeli ve büyüme metrikleri" dedi.



İran'dan ticarete işbirliği çağrısı

OSMAN KUVVET

İRAN Kohgiluyeh ve Boyer-Ahmad Eyaleti Vali Yardımcısı Seyed Ehsan Askari ve beraberindeki heyet, İstanbul Ticaret Odası'nı ziyaret etti. Yasuj Ticaret, Sanayi, Madencilik ve Tarım Odası Başkanı Abdullah Ghobadi ve Yönetim Kurulu Üyeleri, İranlı iş adamlarının yanı sıra İran İstanbul Başkonsolosluğu yetkililerinin de yer aldığı konuk heyeti, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Giyasettin Eyyüpkoca ağırladı.

İLK BEŞTE

Eyyüpkoca, aynı coğrafyada iki dost ve kardeş ülke arasında geçen yıl 5.5 milyar dolar olarak gerçekleşen ticaret hacminin, potansiyelin gerisinde olduğunu belirtti. Eyyüpkoca, şunları söyledi: "2024 yılı verilerine baktığımızda İran'ın 13.6 milyar dolarlık ihracatı ve 23.5 milyar dolarlık ithalatı içinde Türkiye'nin her iki tarafta da ilk beş ülke arasında yer alması memnuniyet verici. Bugüne kadar İran'ın birçok şehirden gelen heyetleri Odamızda ağırladık. Şimdi de Yasuj bölgesinin valisi ve iş dünyası temsilcileriyle bir araya

gelmekten memnuniyet duyuyor ve bu ziyaret yeni ortaklıklar için önemli bir fırsat olarak görüyoruz. Sanayide ortak üretim ve teknoloji işbirliklerinden, enerji ve petrokimya alanlarında karşılıklı yatırımlara, tarım, gıda ve lojistikte tedarik zinciri işbirliklerinden, turizm, sağlık turizmi ve eğitime kadar birçok alanda iki ülke iş dünyası için büyük fırsatlar bulunuyor."

Kohgiluyeh ve Boyer-Ahmad Eyaleti Vali Yardımcısı Seyed Ehsan Askari, bölgenin özellikle sanayi, tarım, enerji ve

medikal kimya alanında büyük iş hacmi olduğunu söyledi. Yasuj Ticaret, Sanayi, Madencilik ve Tarım Odası Başkanı Abdullah Ghobadi, Yasuj bölgesinin petrol, gaz ve özellikle 450'den fazla medikal bitki çeşitliliğine sahip olduğunu kaydetti. Ghobadi, turizm ve ihracat alanlarında İstanbul ile güçlü bir işbirliği hedeflediklerini belirterek, "İki ülke arasındaki gümrük tarifelerinin düşürülmesini umuyoruz. Bu, ticaret potansiyelimizi sergilemek için önemli bir adım. Ayrıca İTO ile imzalanacak bir protokolün ticari ilişkileri çok daha sağlam bir zemine oturtacağını düşünüyoruz" dedi.

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 katılımçı
- 2.169 katılımcı firma
- 151.000 ziyaretçi
- % 51 Uluslararası Ziyaretçi
- Yaklaşık 250.000 m² sergileme alanı

TÜRKİYE MİLLİ STANTLARININ YER ALACAĞI İHTİSAS SALONLARI

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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



Kevser Mercan	Gülün Gürsoy	Akif Gönülcü
0212 455 61 12	0212 455 61 17	0212 455 61 19
0532 714 83 50	0530 151 42 33	0530 931 31 08
kevser.mercan@ito.org.tr	gulin.gursoy@ito.org.tr	akif.gonulcu@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: 05.12.2025

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

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ
Tel: 0212 455 61 23

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



FOTOĞRAF: KAMİL ÇATAK

Teşviklere teknoloji-çevre ve finansman vizyonu ile yaklaşalım

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı eliyle yeni nesil desteklerin sürdürdüğünü hatırlatarak, bu sistemde devletin görevleri olduğu kadar firmalara da sorumluluk düştüğünü söyledi. Avdagiç, “En mühim sorumluluk, işletmelerimizin teşviklere ilişkin güncel gelişmeleri takip edip yatırım vizyonlarını teknoloji-çevre-f finansman ekseninde bütüncül bir plana oturtmalarını” dedi.

BARIŞ CABACI

İSTANBUL Ticaret Odası, üyelerini güncel teşvikler ve destekler hakkında bilgilendirmek için ‘Sanayi Teşvikleri ve Destekleri Semineri’ düzenledi. Seminare, Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Dr. Çetin Ali Dönmez, İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca, meclis ve komite üyelerinin yanı sıra sektör temsilcileri katıldı.

GÜÇLÜ TÜRKİYE'YE GİDECEK YAPI TAŞI

Teşviklerin, sektörlerin ilerlemesi ve dönüşümü için önemli olduğunu vurgulayan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, şöyle devam etti: “Medeniyet tarihi araştırmacılarının şöyle bir tespiti var. İnsanlığın yeni üretim unsurları yani zanaatları geliştirmeye başlaması, devlet yapısını kurmalarıyla mümkün oluyor. Onlara göre o tarihten beri en büyük işveren de devlettir. Gerçekten de devlet, tarihin her döneminde ilerlemenin lokomotif, üretimin gelişiminin değişmeyen teşvik ve destekçisidir. Elbette bu teşvik ve destekler

dönüşmedikçe tozlu raflarda kalmaya mahkumdur. Bu nedenle doğru teşviklerin üretilmesi kadar doğru firmalara hızla ve zamanında ulaştırılması da kritik önemdedir. Gelişmeler dalga hızıyla geliyor; dijitalleşme ve yeşil dönüşümün altında kalmadan üzerinde ‘sörf’ yapabilmek, yatırımlar için finansmanın temini ve doğru bilgiye erişim ile mümkündür” dedi. Avdagiç, teşvik tarihindeki önemli kilometre taşlarına değinerek, şöyle devam etti: “Bu sistemde devletin görevleri olduğu kadar firmalarımızın da sorumlulukları var. En mühim sorumluluk, işletmelerimizin teşviklere ilişkin güncel gelişmeleri takip edip yatırım vizyonlarını teknoloji-çevre-f finansman ekseninde bütüncül bir plana oturtmalarını. Bunu başaran firmalar küresel değer üretme potansiyelini de koruyacaktır.”

Sektörlerin birçok süreçte birçok kurum ve kuruluşa başvurma gerektğini söyleyen Başkan Avdagiç, “Bu süreç herkesi yoruyor. Bu kapsamda, bu durumun optimize edilmesi önümüzü açacaktır” dedi.

ADIMLAR PLANLI VE ÖLÇÜLEBİLİR OLMALI

Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Dr. Çetin Ali Dönmez ise dijital ve yeşil dönüşümün Türkiye’nin kalkınma rotasındaki önemini vurgulayarak, şu bilgiyi verdi: “Bakanlığımız, Türkiye’de yatırım teşviklerinin tamamından sorumlu ana bakanlık konumunda. Benim de kardeşim sanayici; sektörde yatırım planlarken birçok mekanizma ile karşılaşılıyor, bürokratik süreçlerin hızlandırılması ihtiyacını her fırsatta dile getiriyor. Çünkü bürokrasiyi hafiflettiğimiz ve süreçleri hızlandırdığımız ölçüde, Türkiye’nin ekonomik iklimi de iyileşecek.”

Dönmez, teşvik mekanizmalarına erişimde sürekliliğin önemine dikkat çekerek, “Yatırımcılarımız bazı durumlarda doğrudan yetkili birimlere ulaşabiliyor. Ancak amacımız, teşvik ve destek talep eden her işletmenin devlet temsilcilerine 7/24 erişebilir olması. Çünkü ‘bir şey istiyorsanız hepsini birden isteyin’ yaklaşımıyla değil, planlı, ölçülebilir ve sürdürülebilir adımlarla ilerlememiz gerekiyor” önerisinde bulundu.

AB İÇİN DEĞİL GELECEK İÇİN

Dönmez, TÜBİTAK üzerinden mentorluk ve mentor finansman desteği sağladıklarını hatırlatarak, bu alanlara yönelik finansman desteğinin 24-50 milyon TL bandında sürdürdüğünü vurguladı. Yeşil dönüşümün yalnızca ihracat baskısı nedeniyle değil, gelecek nesiller için zorunluluk olduğunu söyleyen Dönmez, “Yeşil sanayi dönüşümü, sadece Avrupa Birliği pazarına daha fazla mal satmak için değil; çocuklarımızın geleceğini güvence altına alacak bir medeniyet sorumluluğu olduğu için gereklidir. Bu nedenle ‘AB istiyor’ diye değil, Türkiye’nin sürdürülebilir geleceği için bu adımları atıyoruz. Bu mesajı her platformda, her mecrada tekrarlıyoruz” diye konuştu.

Yatırım taahhütlü avanstan yararlanın

Yeşil organize sanayi bölgelerindeki gelişmelere değinen Dr. Çetin Ali Dönmez, şu bilgiyi verdi: “12. Kalkınma Planı içinde ikiz dönüşüm programlarıyla dijital ve yeşil dönüşüm net şekilde yer alıyor. Bu programı özel sektörde birlikte tasarladık; her satırında emeğimiz var. Türkiye’nin yükselişi; Ar-Ge, teknoloji ve

yeşil sanayi dönüşümünden geçiyor. Dünya Bankası ile 600-700 milyon Euro bandında finansman desteği sağlayacak görüşmelerimiz sürüyor. Yeni nesil yeşil OSB’lerin artışıyla 150 milyon Euro yatırım hacmine ulaşan bölgeler oluşuyor. Yeşil OSB’lerde faaliyet gösteren firmaların görünürlüğü ve finansmana erişim gücü artıyor;

bu da ihracat ve destek sistemine katılımı doğrudan güçlendiriyor. Firmalarımız dijital ortamda daha hızlı yol almalı; her şey dijitalleşiyor, biz de devlet olarak dijitalleşmeye devam ediyoruz. Yatırım Taahhütlü Avans Kredisi gibi araçlar, işletmelerimiz için büyümeyi hızlandıran önemli destekler sunuyor.”



Finansal Analiz

EĞİTİMİ

İstanbul

12-16 Ocak ,2026



bugünkü yöntemlerle yapılmıyordu. En mühim teşvik aracı, vergilerin artırılması / azaltılması ve üretilen ürünleri devletin satın almasıydı. Zanaatlar böylece doğdu, sanayi bu şekilde gelişti. Üretim merkezleri bu sebepten yer değiştirdi. Böylelikle teşvik, bir devletin ekonomik gidişatını, büyümesini, müteşebbis gücünün azlığını ya da çokluğunu, rekabetçiliğini belirleyen en büyük vasıta oldu. Bugün de böyledir. Türkiye ekonomisinin sürdürülebilir büyümesini sağlamak, üretim kapasitesini artırmak, teknoloji tabanlı dönüşümü hızlandırmak ve işletmelerin rekabet gücünü geliştirmek, ancak teşvikle mümkündür. Devletimiz adına teşvikleri geliştirip uygulayan birim ise Sanayi ve Teknoloji Bakanlığımızdır. Bakanlığımız müteaddit alanlarda çok sayıda teşvik ve destek mekanizmasını devreye alıp, güçlü Türkiye’ye gidecek yolun yapı taşlarını döşüyor.”

OPTİMİZASYON TALEP EDİYORUZ

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı’nın Türkiye’de teşvikleri geliştiren ve uygulayan ana yapı olduğunu hatırlatan Avdagiç, “Teori ne kadar mükemmel olursa olsun, pratiğe



Dünyanın dev firmaları, tedarikçilerini İstanbul Yan Sanayi Borsası'nda buluyor. İTO'da 35 yıldır faaliyet gösteren borsa, yerli ve yabancı büyük firmaları, yan sanayici firmalarla yüz yüze görüş-türerek yeni iş fırsatları sağlıyor.

Yan sanayi borsası nasıl buluşturuyor?

İTO Yan Sanayi Borsası, yerli ve yabancı ana sanayicinin bireysel ikili görüşme taleplerini de gerçekleştiriyor. Borsa, firmalara birebir yan sanayici ile buluştukları tedarikçi günleri düzenliyor. Borsanın, Türkiye'den 3 bin 717 yan sanayici üyesi bulunuyor. Yan Sanayi Borsası, ana sanayici firmadan gelen talepleri değerlendirerek, istenen malzemeyi üreten

firmaları belirliyor. Borsa üyelerine yapılan duyurunun ardından, cevap veren yan sanayicilerin bilgileri ana sanayiciye aktarılıyor. Yan sanayicinin talebe uyumu doğrultusunda eşleştirme yapılıyor. Eşleştirilen firmalar, 'tedarikçi günleri' için İTO'ya davet ediliyor ve yüz yüze teknik görüşmeler yapılıyor. Yan Sanayi Borsası, firmalar arasındaki iletişime teknik destek veriyor. **Bilgi için:** yansanayi@ito.org.tr

**2025'te
22 büyük firma
1218 yan
sanayiciyle
görüş-tü**

Yan Sanayi Borsası'nın bu yıl düzenlediği tedarikçi günlerine, 19'u yerli, 3'ü yabancı olmak üzere toplam 22 ana sanayici firma katıldı. İTO, bu ana sanayici firmaları, 1218 yan sanayici ile bir araya getirdi. Etkinliklerin 20'si yüz yüze, 2'si ise çevrimiçi gerçekleştirildi.

Hangi ülkeden, hangi firma geldi?

TÜRKİYE: Karsan, Temsa, Alarko Carrier, Anadolu Isuzu, HAVELSAN, ASELSAN, MKE, STM, THY Technic, ROKETSAN, TUSAŞ, TCDD, Anadolu Motor, Ford Otosan, Arçelik, Alarko Carrier, Silverline, Aurora Isı, Çelik Motor, Otokar, TOFAŞ, BMC, Vestel, FNSS, Türk Traktör

ALMANYA: Lear, Schaeffler, Bosch, Bomag GmbH, Miele, Schott, Continental, Bosch Rexroth, Festo, Siemens, EagleBurgmann, Pas South, Leoni, Hydac International, Anu Global, Drimex, Halla Otomotiv, H. Costenoble, Morali Produktionstechnik GmbH, Zf Lemförder, SMS Group, Enercon, Nordex, BSH, Sonplas

FRANSA: Peugeot, Legrand, Alstom, Sist Endüstri, Zodiac Aerospace

JAPONYA: Hitachi, Hitachi Europe, Canon, Toyota, Hitachi Zosen Inova, Sumitomo, Aisin Otomotiv, Visteon Hitachi, Makita, Toyotetsu, Daikin

İSVEÇ: Autoliv, Munters, AB Electrolux, Swedmec, Bufab

KANADA: Gates Powertrain, Magna International

ABD: Emerson, Southwest Radiator, Deere And Company, Kottman, Lear Corporation, General Motors

POLONYA: Proficool Fans, Tri Poland

TAYLAND: Jes Pipelines

DANİMARKA: Harman, Vestas

AVUSTURYA: Aht Cooling Systems

HOLLANDA: Bosal Oris GmbH

ÇEKYA: Hemat Trade

İTALYA: Vgv Srl, Ellamp, Ama Tarım Makina

İSVİÇRE: Divisa Precision, ABB Electric

ALMAN-TÜRK: Linde Opsan

GÜNEY KORE: Hyundai Mobis, HL Mando

NORVEÇ: Rolls-Royce

İTO Yan Sanayi Borsası ihracatın motoru oldu

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO), 'tedarikçi günleri' ile büyük firmalarla yan sanayicileri bir araya getiriyor. İTO bünyesindeki Yan Sanayi Borsası'nın (YSB) düzenlediği bu organizasyonlarla yerli ve yabancı firmalar, Türk firmalarıyla tedarik ve satın almada işbirliği yapıyor. Yan Sanayi Borsası, 1990 yılında, Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Teşkilatı'nın (UNIDO) desteğiyle İTO bünyesinde kuruldu. Üyelerine 35 yıldır yerli-yabancı ortak bulan İTO Yan Sanayi Borsası'nın tedarikçi günlerine Türkiye'den ve dünyadan birçok firma katılıyor. Küresel devler, Yan Sanayi Borsası'ndan ihtiyaçlarını satın alıyor. Yan sanayicilere özel üretim yaptıran büyük firmalar, bu firmaların üçüncü pazarlara da açılmalarını destekliyor.

YILDA 30 BÜYÜK FİRMA

ASELSAN HAVELSAN, TUSAŞ, ROKETSAN, MKE, Schaeffler, Rolls Royce, Arçelik, Türk Traktör, Siemens, Hitachi, Bosch ve Emerson, tedarikçi günlerinin vazgeçilmez konukları arasında yer alıyor. Borsa; her yıl ortalama 30 ana sanayici ile yan sanayicileri İstanbul'da bir araya getiriyor.

Tedarikçi günlerine katılan firma sayıları

Yıl	Ana sanayici	Yan sanayici	Onaylanan	Çevrimiçi	Yüz yüze
2020	6	644	228	6	0
2021	12	2.232	841	3	9
2022	18	2.896	1094	4	14
2023	27	3.453	1239	13	14
2024	27	4.868	1377	5	22
2025	22	4.643	1218	2	20
Toplam	112	18.736	5.997	33	79

Türk yan sanayi işletmeleri, böylece hem yerli ve yabancı dünya devleri ile tanışıyor hem de tedarik anlaşmaları yapıyor.

YÜZDE 48'İ AVRUPA'YA

Yan Sanayi Borsası'na ulaşan taleplerin yüzde 60'ı yurt dışından geliyor. Borsa üyelerinin yüzde 91'i ise ihracatçı. Üretimlerinin yüzde 48'ini Avrupa ülkelerine ihraç eden üyelerin ikinci büyük pazarı ise yüzde 33 ile Orta Doğu oldu.

KÜRESEL REKABETÇİLİK

İTO Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç, İstanbul iş

dünyasının küresel rekabetçiliğini artırmak için çalıştıklarını belirterek, "2025 yılında 3'ü yabancı ana sanayi ile olmak üzere toplam 22 tedarikçi günü düzenledik. Son üç yılda ise 76 tedarikçi günü düzenleyip 56 ana sanayi firması ile üyelerimizi buluşturduk. Yan Sanayi Borsamızın veri tabanını 2 bin 780'den 3 bin 717'ye çıkarttık. Bu, aynı zamanda güçlü bir tedarik sanayine sahip olduğumuzu da ortaya koyması bakımından önemli" dedi.

DÜNYA BÖLGELERİNE ÖRNEK

Yan Sanayi Borsası; Çin, Gana, Katar, İran, Kenya ve Kamerun borsalarına da teknik destek ve



danışmanlık hizmeti veriyor. Borsa; konsolosluklar, ticaret müşavirlikleri, uluslararası ticaret odaları, yabancı ticareti geliştirme ofisleri, Türkiye'nin yurt dışındaki temsilcilikleri ve iş dünyasının yurt dışındaki dernekleri ile işbirliklerini sürdürüyor.

SAVUNMANIN DEVLERİ DE VAR

Türkiye, son dönemde geliştirdiği milli savunma ürünleriyle bir taraftan kendi ihtiyaçlarını karşılarken, diğer taraftan da savunma ihracatçısı konumuna ulaştı. Yüksek teknoloji kullanan savunma firmaları, tedarikçilerini de teknoloji geliştirir konumuna getiriyor. İTO Yan Sanayi Borsası'nın en son organize ettiği tedarikçi günü, savunma sanayinin devleri için gerçekleştirildi. Etkinliğe TUSAŞ, ASELSAN, ROKETSAN, HAVELSAN, STM ve MKE firmaları katıldı. İki gün süren etkinlikte, 1909 firmadan 683 şirket, satın alma masasına oturdu.



Türk savunma sanayi havacılıkta yeni çağı başlattı

**ÇOK
KATMANLI
GÜÇ**



Türkiye, 2030'a giden süreçte KAAAN, KIZILELMA, Eurofighter Typhoon, F-16 Blok-70 ve milli SİHA'ları aynı doktrinde buluşturarak yerli üretimi hedefleyen hava üstünlüğü mimarisine geçiyor. Bayraktar KIZILELMA'nın görüş ötesi hava-hava füze-siyle jet motorlu hedefi vurarak dünyada bu testi başaran ilk insansız savaş uçağı olması, küresel ilgiyi Türk savunma sanayine çevirdi.



Türkiye'nin Milli Teknoloji Hamlesi'yle insanlı-insansız sistemleri entegre etmesi, hava gücünde beşinci ve altıncı nesle geçişin önünü açıyor. Bu dönüşüm, yerli platformlara küresel talebi artırırken bakım, onarım ve yedek parça alanlarında da ekonomik büyümeyi destekleyerek savunma sanayini stratejik bir kalkınma eksenine dönüştürüyor.

TÜRK savunma sanayi, gökyüzünde yeni bir çağın kapılarını aralıyor. 2000'li yıllarda sınırlı sayıda insansız hava aracıyla başlayan yerli üretim serüveni, bugün beşinci ve altıncı nesil savaş konseptlerini şekillendiren bir stratejik mimariye dönüştü. KIZILELMA'nın tarihi hava-hava angajmanı, KAAAN'ın yer testlerinden havalanma sürecine yaklaşması, F-16 Blok-70 modernizasyonu ve Eurofighter Typhoon tedarikiyle birlikte Türkiye, yalnızca bir hava gücü değil, bütünlük savunma ekosistemi inşa ediyor. Bu dönüşüm, hem askeri bağımsızlığı hem de ekonomik büyümeyi aynı anda besleyen bir 'milli teknoloji devrimi' olarak değerlendiriliyor. Uzmanlara göre Türkiye, bu yeni modelle sadece gök vatanında değil; küresel savunma pazarında da denge değiştirici aktör konumuna yükseliyor.

YENİ DOKTRİN İLE HAVA ÜSTÜNLÜĞÜ

Türk Hava Kuvvetleri, 2030 itibarıyla Eurofighter Typhoon, F-16 Blok-70, yerli beşinci nesil savaş uçağı KAAAN ve insansız muharip uçak KIZILELMA'yı aynı operatif ağda entegre biçimde kullanacak. Bu sayede Türkiye, Ege'den Doğu Akdeniz'e uzanan hava sahasında 'çok katmanlı muharebe mimarisi'ne geçerek, insanlı-insansız müşterek operasyon dönemini başlatıyor.

Baykar'ın TB2, TB3, AKINCI ve KIZILELMA platformlarının küresel ihracat başarısı, Ankara'nın bölgesel hava gücü konumunu kalıcı hale getiriyor. Uzmanlara göre bu dönüşüm, Türkiye'yi 'F-35 sonrası boşluğu milli çözümlerle dolduran ülke' konumuna taşıdı.

DÜNYADA İLK

Sinop açıklarında gerçekleştirilen testte Bayraktar KIZILELMA,

ASELSAN'ın MURAD AESA radarıyla tespit ettiği hedefi TÜBİTAK SAGE üretimi GÖKDOĞAN füzesiyle vurarak dünyada bir ilki başardı. Böylece insansız bir savaş uçağı ilk kez görüş ötesi hava-hava angajmanında hedefi başarıyla vurdu. Bu test, Türkiye'nin 'görülmeden gören, vurulmadan vuran' konseptini hayata geçirdiğini ortaya koyarken, milli radar, uçak ve füze zincirinin entegre biçimde çalışabildiğini gösterdi.

F-35 SONRASI STRATEJİK DENGE

F-35 projesinden çıkarılmasının ardından Türkiye, hava kuvvetleri modernizasyonunu yerli sistemlerle yeniden inşa ediyor. Eurofighter Typhoon'un yüksek irtifa performansı, AKINCI'nın 1.5 ton mühimmat kapasitesi, KIZILELMA'nın düşük radar izi ve KAAAN'ın stealth tasarımı birlikte kullanıldığında Türk Hava Kuvvetleri'ne bölgesel üstünlük kazandıracak.

Yeni doktrin, Meteor, Storm Shadow, SOM-J, MAM-L ve Bozok gibi mühimmat entegrasyonlarını da içerecek şekilde genişliyor.

AVRUPA GÜVENLİK MIMARİSİ

Birleşik Krallık ile imzalanan Eurofighter anlaşması yalnızca uçak alımını değil; eğitim, yazılım, bakım ve sanayi işbirliği paketini de içeriyor. BAE Systems, MBDA ve Baykar arasındaki ortak üretim modeli, Türkiye'nin NATO altyapısına teknik uyumunu artırırken, Avrupa Güvenlik Mimarisi (SAFE) içinde daha etkili bir rol üstlenmesini sağlıyor. Bu

işbirliğinin KAAAN ve milli mühimmat projelerine teknoloji transferi açısından da stratejik katkı yapması bekleniyor.

EKONOMİYE GÜÇLÜ KATKI

Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz'ın aktardığı verilere göre, 2002'de 248 milyon dolar olan savunma ihracatı 2024'te yüzde 30 artışla 7.2 milyar dolara yükseldi. 3 bin 500'den fazla firma ve bin 400 projenin faaliyet gösterdiği sektörde yüzde 82 yerlilik oranı yakalandı. Sektörün 2030'a kadar 25 milyar dolarlık ihracat ve yüzde 90 yerlilik seviyesine ulaşması bekleniyor. ASELSAN, TUSAŞ, ROKETSAN ve Baykar gibi devler, 100 bin kişilik doğrudan istihdamla Türkiye'nin sürdürülebilir büyüme stratejisinde lokomotif konumunda yer alıyor.

KÜRESEL MARKA ETKİSİ

Türk SİHA'ları bugün 36 ülkenin envanterinde yer alıyor. Polonya, Suudi Arabistan, Katar, Endonezya ve Etiyopya gibi ülkeler, Bayraktar TB2 ve AKINCI modellerini operasyonel olarak kullanıyor. Bu ihracat ağı sadece gelir değil; uzun vadeli bakım, eğitim ve teknoloji paylaşımı üzerinden diplomatik ve ekonomik etki alanı oluşturuyor.

2030 SONRASI TÜRK HAVA GÜCÜ HARİTASI

Yeni Türk Hava Kuvvetleri mimarisi şu omurga üzerinde şekilleniyor:

- Eurofighter Typhoon: 4.5'inci nesil hava üstünlüğü
- F-16 Blok-70: Çok rollü modernize platform
- KAAAN: Beşinci nesil stealth jet
- KIZILELMA: Altıncı nesil insansız muharip uçak
- AKINCI: Stratejik TİHA
- Bayraktar TB2/TB3: Taktik seviye İHA/SİHA

Bu yapı, Türkiye'yi yalnızca askeri değil; ekonomik, teknolojik ve diplomatik boyutlarıyla da savunma sanayinde yeni çağın merkezine taşıyor.

Avrupa pazarına teknoloji temelli açılım

Türkiye, NATO üyesi kimliğiyle Avrupa güvenlik mimarisinin asli unsurlarından biri konumunda. Baykar'ın Avrupa'nın en büyük savunma şirketlerinden Leonardo ile yaptığı ortaklık, bu yapının sanayi boyutunu derinleştirirken Türk savunma sanayisine Avrupa kapılarını sonuna kadar açtı. Bu işbirliği, Türkiye'nin yalnızca üretici değil, Avrupa'nın savunma ekosisteminde teknoloji ortağı olarak da kabul edildiğini gösteriyor.

Dünyanın en büyük savunma tedarikçisi Çin, NATO üyesi olmadığı için AB'nin güvenlik standartlarına teknik olarak entegre edilemiyor. Rusya da AB'nin savunma altyapısıyla uyumsuz konumda. Bu tabloda AB için güvenilir ve erişilebilir teknoloji ortağı olarak yalnızca ABD

ve Türkiye öne çıkıyor. Türkiye'nin jeopolitik konumu, üretim kabiliyeti ve NATO standartizasyonuna tam uyumu, onu Avrupa için doğal stratejik ortak haline getiriyor.

Türk savunma sanayisi, son dönemde elde ettiği teknolojik üstünlükle yalnızca ihracat hacmini değil, pazar derinliğini de büyütüyor. Yeni dönemde hedef, klasik silah ihracatının ötesinde; yapay zeka destekli otonom sistemler, radar teknolojileri, elektronik harp ve insansız platform mimarileri üzerinden Avrupa pazarında sürdürülebilir bir varlık oluşturmaktır. Baykar, ASELSAN, TUSAŞ ve ROKETSAN gibi firmaların geliştirdiği yeni nesil teknolojiler, Avrupa'nın stratejik otonomi hedefleriyle de uyum gösteriyor.

NATO'nun yeni güvenlik doktrininde Türkiye'nin yükselişi

Rusya'nın Polonya, Estonya ve İskandinav hava sahalarna yönelik ihlalleri, Avrupa'da güvenlik alarmını yükseltti. NATO bu tehditlere karşı çok katmanlı bir hava savunma mimarisi için stratejik hazırlıklarını hızlandırırken, birçok Avrupa ülkesi savunma teknolojilerinde Türkiye ile işbirliğini artırıyor. Baykar, ASELSAN ve TUSAŞ'ın geliştirdiği radar, elektronik harp ve insansız sistemler, ittifakın yeni savunma ağına entegre ediliyor. Yüksek teknoloji üretimiyle maliyet-etkin dengeyi sağlayan Türkiye, NATO içinde öne çıkan tedarikçi ülke haline geldi. Bu eğilim,

önümüzdeki 10 yılın şekillenecek 'savunma ve caydırıcılık mimarisi' içinde Türkiye'ye küresel ölçekte belirleyici bir rol kazandıracak. NATO'nun yeni konsepti, dron, elektronik harp ve siber savunmayı birleştiren çok alanlı savunma kubbeleri hedefliyor. Türkiye, HİSAR, SİPER ve Çelik Kubbe projeleriyle bu yapının mühendislik omurgasını oluşturuyor. Bayraktar TB2, Akıncı, KIZILELMA ve ANKA-3 gibi platformlarla ittifakın 'yeni nesil harp doktrini'ne yön veren Türkiye, artık küresel güvenlik mimarisinin merkez aktörlerinden biri.

Savunma bütçesi 50 milyar doları aşıyor

2026 yılı merkezi yönetim bütçesinde savunma harcamalarına 1 trilyon 202 milyar lira (yaklaşık 28.3 milyar dolar), iç güvenlik harcamalarına ise 953 milyar lira (yaklaşık 22.4 milyar dolar) olmak üzere toplamda 2 trilyon 155 milyar liralık (yaklaşık 50.7 milyar dolar) kaynak tahsis edildi. 2025 yılı bütçesinde savunma ve güvenlik sektörüne ayrılan toplam ödenek 1 trilyon 608 milyar lira (yaklaşık 37.9 milyar dolar) düzeyindeydi. Buna göre, 2026 yılında sektöre

yönlendirilen kaynaklar yaklaşık yüzde 33.9 oranında arttı.

Savunma ve güvenlik harcamalarındaki bu yükselişle sektörün teknolojik kapasitesinin güçlendirilmesi, yerli üretimin desteklenmesi ve sürdürülebilir büyüme hedeflerine katkı sağlanması öngörüldü. Artan bütçenin, Türkiye'nin savunma sanayisinde son yıllarda yakaladığı ivmenin korunmasına ve dışa bağımlılığın azaltılmasına önemli katkı sağlaması bekleniyor.





**DÜNYADA
NÜFUS
EKSENİ
DEĞİŞİYOR**

Sürdürülebilir nüfus seferberliği

Dünya genelinde doğum oranları azalıyor. Demografik daralma işgücü açığını büyütürken tüketim, yatırım ve üretim kapasitesini de baskılıyor. Türkiye, nüfus ivmesini korumak için finansal ve yapısal adımları eş zamanlı olarak atıyor.

DÜNYA genelinde nüfus artış hızı son yıllarda belirgin biçimde yavaşladı. Hatta bazı ülkelerde nüfus gerilemeye başladı. World Population Review 2024 yılı verilerine göre, tarihsel olarak ilk kez birden fazla büyük ekonomiye sahip ülkede nüfus düşüşü yaşanıyor. Bu eğilim, ülkelerin demografik yapısını kökten değiştirirken, işgücü piyasasından sosyal güvenlik sistemine kadar pek çok alanda endişeler yol açtı. Ülkeler azalan nüfus sorununa karşı doğum teşviklerinden göç politikalarına kadar çeşitli önlemler alıyor.



ADIM ATMAYA BAŞLADILAR

Nüfus düşüşünün olumsuz etkilerini azaltmak ve trendi tersine çevirmek isteyen ülkeler, bir dizi önlem uygulamaya koydu. Birçok ülke doğum teşvikleri ve aile destek paketleri ile doğurganlığı artırmaya çalışıyor. Çin, son yıllarda ailelere çocuk yapmaları için mali teşvikler sunmaya başladı. Çin, üç çocuğa kadar nakit ödeme yapılması ve konut masrafları için maddi yardım gibi adımlar attı, ancak bu tür teşviklerin etkisinin sınırlı ve geçici olduğu gözlemlendi. Japonya hükümeti ise durumu sessiz bir acil durum olarak nitelendirerek 2024'te çocuklu ailelere desteklemek üzere kapsamlı politikalar açıkladı. Japonya, uzun süredir uyguladığı 'bebek bonusu' gibi nakit destekleri artırırken, 0-3 yaş arası çocuk bakım masraflarının sübvansesi gibi programları genişletti.

AVRUPA'DA NÜFUS ÖNLEMLERİ

Avrupa ülkeleri de 2024'te benzer adımlar attı. Yunanistan, 20 milyon Euro'luk bir demografi destek programını uygulamaya başladı. Bu program kapsamında gebelik öncesi ücretsiz doğurganlık testleri, çalışan annelere çocuk bakımı için ek imkanlar ve maddi destek sağlandı. Çocuk yardımında artış, ailelere vergi indirimleri ve kamu çalışanı çok çocuklu ailelere tayin kolaylığı gibi teşvikler de devreye alındı. Ayrıca Yunanistan, üç çocuklu aileler için özel teşvikler (üniversiteye girişte ek puan, memuriyette memleketeye tayin imkânı gibi) açıklayarak aileleri daha fazla çocuk sahibi olmaya özendirilmeye çalışmalarını artırdı. Fransa, İtalya, İspanya gibi nüfusu durağanlaşan ülkelerde de 2024 yılında ailelere yönelik sosyal destekler artırıldı. Doğu Avrupa'da Macaristan ve Polonya gibi ülkeler, halen yurt dışında yaşayan vatandaşlarının ülkelerine dönmelerini teşvik edecek programlar üzerinde dururken, ailelere düşük faizli konut kredileri, vergi muafiyetleri gibi teşvikler sunuyor.

1.48'E KADAR GERİLEDİ

Türkiye ise 2024 yılını hâlâ nüfusu artan bir ülke olarak kapattıysa da artış hızı tarihsel olarak oldukça düşük. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre, 2024'te Türkiye'nin nüfusu bir önceki yıla göre 292 bin 567 kişi artarak 85 milyon 664 bin 944 kişiye



ulaştı. Bu artış, yıllık nüfus artış hızını binde 3.4 (yüzde 0.34) seviyesine getiriyor. Bu da 2023'te binde 1.1'lik artış hızına göre toparlanma ifade ediyor. TÜİK verilerine göre, büyükşehirler dışında kalan bölgelerde nüfus kaybı dikkat çekerken, İstanbul gibi görece daha fazla göç alan kentler büyümeye devam etti. İstanbul nüfusu 2024'te 45 bin artışla 15.7 milyon oldu. Türkiye genelinde ise doğurganlık oranı da tarihi düşük seviyelere geriledi. TÜİK verilerine göre, 81 ilin sadece 10'unda doğurganlık hızı nüfusun kendini yenileyebileceği seviyenin üzerinde. 2024 yılı itibarıyla nüfus artış hızı binde 3.4 olsa da doğurganlık hızındaki düşüş eğilimi devam ederse önümüzdeki yıllarda nüfus artışının daha da yavaşlaması ve durma noktasına gelmesi bekleniyor.

Her alanda destek sağlanıyor

Türkiye, nüfus artış hızındaki düşüşe ve yaşlanma trendine karşı son dönemde nüfusu artırıcı politikalara ağırlık veriyor. 2013 yılından bu yana uygulanan 'Ailenin ve Dinamik Nüfus Yapısının Korunması' programı kapsamında aile hayatını destekleyici çeşitli tedbirler alındı. 2024 itibarıyla doğurganlık hızının gerilemeye devam etmesiyle yeni ve daha kapsamlı teşvik paketleri uygulamaya kondu. Geçen yıl Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı bünyesinde Nüfus Politikaları Daire Başkanlığı kurulurken, Nüfus Politikaları Kurulu ve Aile Enstitüsü oluşturuldu ve 2025 yılı 'Aile Yılı' ilan edildi. Bu kapsamda alınan önlemler şöyle:

- Aile ve Gençlik Fonu kuruldu ve bu sistem aracılığıyla gençlerin evlenmeleri ve çocuk sahibi olmaları hedefleniyor.
- Evlenecek çiftlere 150 bin TL faizsiz evlilik kredisi (48 ay vadeli, ilk iki yıl geri ödemesiz) tüm Türkiye genelinde veriliyor.
- Ayrıca ilk çocuk için 5 bin TL doğum yardımı (tek seferlik) uygulaması, 1 Ocak 2025 itibarıyla başlatıldı.
- İkinci çocuk için aylık 1 bin 500 TL, üçüncü çocuk için aylık 5 bin TL destek ödemesinin, çocuk 5 yaşına gelene kadar sağlanacağı açıklandı.

inşa edilmesine bağlıdır. **GELİR VERGİSİNDE İNDİRİM:** En düşük gelir grubundaki haneler bütçelerinin yüzde 33.2'sini konut ve kira, yüzde 30.4'ünü ise gıda ve alkolsüz içeceklerle harcıyor. Bu oranlar, özellikle barınma tarafında hane halklarının ciddi bir destek ihtiyacını gösteriyor. Gelir vergisi sistemi çocuk sayısına göre yeniden kurgulanabilir. Gelir vergisinde çocuk sayısına göre kademeli indirim modelleri devreye alınabilir.



İkame edilemez ülke: Türkiye

Küresel düzen yeniden şekilleniyor; fakat artık hiçbir süper güç tek başına masayı kuramıyor. ABD, ekonomik ve siyasal kutuplaşmanın ağırlığını taşıyor. Çin, büyüme temposunu kaybederken iç talebi canlandırmakta zorlanıyor. Rusya, yaptırımlar ve savaş ekonomisinin sınırları içinde soluklanıyor. Güç hâlâ büyük ekonomilerde olsa da küresel sisteme yönelik kontrol artık çok merkezli bir yapıya dönüşüyor. Sistem, artık 'mutlak hakim aktörler'den değil, birbirini zorunlu kılan aktörlerden oluşuyor. Yani dünya yeni bir jeoekonomik dengeye geçiyor ama bu kez denge 80 yıl öncesi gibi tek bir merkezden değil, merkezleri birbirine bağlayan yükselen ülkeler üzerinden kuruluyor. Bu ülkelerden biri de Türkiye.

Coğrafyayı stratejiye dönüştürmek

Türkiye, 21. yüzyılın en kritik eşiklerinden biriyle karşı karşıya. Yeryüzündeki konumunun değerini sadece dünya haritasından değil, bunun da ötesinde küresel ekonomi-politikte artan diplomatik kabiliyetlerinden, 'oyun kurucu' rolünden alan bir ülke olarak öne çıkıyor. Bir zamanların 'seyreden' ülkesi olmaktan, artık küresel ekonomi-politikte akışı yöneten ülke olmaya doğru hızla ilerleyen bir Türkiye var. Coğrafya artık kader olmanın ötesinde, Türkiye için bir fırsat anlamı da taşıyor. Cumhurbaşkanımız Erdoğan'ın güçlü, kararlı ve vizyoner liderliğinde, 21. yüzyıl Türkiye'si'ni farklılaştıran temel husus, coğrafyayı stratejiye dönüştürebilme kapasitesidir.

Bugünün dünyasında artık değerli olan ülkenin toprak genişliği değil, küresel arz güvenliğindeki rolüdür. Kaynak bolluğu artık tek başına bir avantaj teşkil etmiyor, aynı zamanda küresel ekonomi-politik sistemdeki akışı yönetebilme yeteneği de öne çıkıyor. Artık sadece büyük ekonomi olmak yeterli değil, esas ikame edilemez bir ekonomi-politik role sahip olmak olağanüstü değerli. Karadeniz Tahıl Koridoru İnisiyatifi bu yalın gerçeğin en çarpıcı örneğiydi. Türkiye, yalnızca arabulucu olmadı; küresel gıda krizinin merkezinde güven üreten bir ülke olarak kendini konumlandırdı. Türkiye'nin böyle bir değerli deneyimi kurumsallaştırması, oyun kurucu ve denge kurucu ülke kapasitesini daha da güçlendirmesi, salt küresel ticarete konu olan temel ürünlerde değil, 'Jeoenerji Denklemi'nde de düğüm noktası ülke olmasını sağlayacaktır.

Güvenilir liman ülke

Hazar'dan Orta Doğu ve Körfez'e, Doğu Akdeniz'den Karadeniz'e uzanan enerji koridorlarındaki konumumuz, Türkiye'yi geçiş ülkesi olmanın çok ötesine; küresel ve bölgesel enerji denklemini, küresel sistemi sabitleyen 'ankraj ülkesi' olma noktasına taşıyor. İçinde bulunduğumuz jeopolitik çatışmalar döneminde, enerji akışının kesilmesi, ekonomiler için büyümenin değil, artık varlığının tartışılması anlamına geliyor. Bir ülke büyük olabilir ama ikame edilebilir. Bir ülke güçlü olabilir ama vazgeçilebilir. Türkiye'nin kritik avantajı ise; 'ikame edilemezliğini' olgunlaştıracak imkan ve kabiliyetlere sahip olmasıdır. Küresel sistemde giderek sertleşen rekabet ve oluşturduğu güvensizlik boşluk üretirken, Türkiye 'güvenilir liman ülke' konumu ile o boşluğu kapasitesiyle doldurabilecek bir ülkedir.

Küresel ekonomi-politik sistemde güç artık bir ülkenin dünya coğrafyasındaki konumunu stratejik kullanma kabiliyeti ve iradesiyle şekilleniyor. Türkiye'nin Azerbaycan ve Pakistan ile oluşturduğu Hazar-Karadeniz-Akdeniz-Hint Okyanusu işbirliği ve kardeşliği, Adriyatik, Baltık ve Karadeniz bağlantısını, Akdeniz ve Basra Körfeziyle daha da güçlendirme potansiyeli, Güney Doğu Asya ülkeleri, Latin Amerika ülkeleri ve Afrika ülkeleri ile derinleştirilecek ekonomik, ticari, siyasi ve askeri işbirlikleri, stratejik ortaklıklar, ülkemizi 21. yüzyılda 'ikame edilemez ülke' konumuna taşıyacaktır.

Genç nüfus birçok sektörü etkiliyor

Demografik baskının ekonomi ve toplumsal yapı üzerindeki etkilerini değerlendiren İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Ali Hepşen, "Doğum oranındaki düşüş, yalnızca bir istatistik değil, ekonomik dinamizmin ve geleceğin rekabet gücünün zayıflamasına giden kritik bir kırılma hattıdır" dedi. Prof. Hepşen, nüfustaki değişimi ve



Prof. Dr. Ali Hepşen

çözüm önerilerini şöyle özetledi:

YATIRIM VE ÜRETİME ETKİSİ: Genç nüfus azaldıkça konut, otomotiv, teknoloji ve hizmet sektörlerindeki iç talep ivmesi zayıflıyor. Bu da yatırım iştahını geriletir

büyüme potansiyelini aşağı çekiyor. Ülkeler demografik üstünlüğünü kaybettiğinde yabancı yatırım nezdinde de çekiciliğini yitiriyor.

KUŞAKLAR ARASI DENGİ: Kuşaklar arası denge bozuluyor. Kamu kaynakları yaşlı nüfusa daha fazla yönelirken, gençlerde adalet ve fırsat eşitliği algısı kırılıyor. Büyük kentlerde bireyselleşme ve yalnızlık artarken kırsal alan ekonomik olarak çökme başlıyor.

TOPLUMSAL YENİLENME: Bir toplum kendini yenileme kapasitesi, rakamsal doğum teşviklerinden önce aile bilincinin çocukluktan itibaren sağlıklı biçimde



Konut inşaatı sektörü sahada ve mevzuatta iyileştirme bekliyor

ADEM ORHUN

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Konut İnşaatı Meslek Komitesi Çalışma Toplantısı, Cemile Sultan Korusu tesislerinde yapıldı. İTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Yakup Köç'ün başkanlık ettiği toplantıya, yaklaşık 200 inşaat mühendisi, mimar ve mühendis katıldı. Katılımcılar mevzuat, belediye uygulamaları ve sahadaki problemlerle ilgili konularda sorunları ve önerilerini dile getirdi. Toplantının açılışında konuşan İTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Yakup Köç, sektörün çok büyük ve dinamik olduğunu belirterek, "Haliyle sorunlar da çok oluyor. Biz, komitelerimizden ve sektör mensuplarından aldığımız destekle yetkili muhataplarla, ilgili bakanlarla görüşüyoruz. O görüşmelerde sorunları ve sektörden gelen önerileri aktarıp, çözüm yönünde söz alıyoruz" dedi.

KENTSEL DÖNÜŞÜMDE ENGEL YOK

Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği İl Müdürlüğü İl Müdür Yardımcısı Bayram Kaya da kentsel dönüşümle ilgili bilgileri paylaştı ve mevzuat değişiklikleriyle ilgili çalışmalar hakkında örnekler verdi. Kaya, "Kentsel dönüşümün önünde bir engel yok. Hükümetimiz tarihte şimdiye kadar verilmemiş şekilde destek veriyor" dedi.

Müteahhitler için tecrübeye ve işin metrekare büyüklüğüne göre bir sınıflandırma olduğunu hatırlatan Kaya, "Müteahhitlerin sınıflandırılmasıyla ilgili bazı sıkıntıların çözülmesi için çalışıyoruz. Yapı İşleri Uygulama Yönetmeliği'ndeki bazı

maddelerle müteahhitlik faaliyetlerinin yürütülmesindeki bazı noktalar uyumsuz. Bunlar üzerinde çalışılıyor" diye konuştu.

YAPI DENETİM VE HAFRİYAT DÖKÜMÜ

Toplantıda, yapı denetiminde uygulamada yaşanan sorunlar da dile getirildi. Yapı denetiminde bölge ayarlamasının sorunları çözmeye yetmediğini belirten sektör mensupları, "Çoğu inşaatla bizden ek para istiyorlar" şeklinde şikayetlerini bildirdi.



Toplantıda, ayrıca belediyelerin harç adı altında ek para talep etmesi, hafriyat kamyonlarına yönelik sınırlamalar, döküm sahalarıyla ilgili talepler, kentsel dönüşümde sığınak şartının doğurduğu sorunlar, yangın merdiveni ve otopark konusunda düzenleme talepleri dile getirildi. Sektör mensupları, mevzuatta bazı düzeltmelere ihtiyaç olduğu gibi ani değişikliklerin de işleri kilitlediğini belirterek, "Sahadaki ihtiyaçlara uygun ve komşu parseller arasında adaletsizlik duygusu yaşatmayacak düzenlemelere ihtiyaç var" dedi.

SÖZLEŞMELERE İTOTAM ÖNERİSİ

Soruların cevaplanmasının ardından Yakup Köç, hukuki problemlerin daha hızlı çözülmesi için şu öneride bulundu: "Sözleşmelerinize 'İstanbul mahkemeleri yetkilidir' yazmak yerine 'Anlaşmazlık durumunda İstanbul Ticaret Odası Tahkim ve Arabuluculuk Merkezi (İTOTAM) yetkilidir' şeklinde yazabilirsiniz. Bu şekilde hukuki geçerliliği olan sonuca çok daha hızlı ulaşabilirsiniz."

İstanbul gümrükleri dış ticaretin üçte birini sırtlıyor



OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası Gümrük Müşavirliği Meslek Komitesi Çalışma Toplantısı'nda, İstanbul'un dış ticaret hacmindeki stratejik rolü vurgulanırken, gümrük süreçlerinde dijitalleşme ihtiyacı ve sektörün hukuki beklentileri değerlendirildi. Toplantı, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca'nın başkanlığında, meclis ve komite üyeleri ile sektör temsilcilerinin katılımıyla yapıldı.

Toplantının açılışında konuşan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca, sektörel sorunların çözümü için yoğun şekilde çalıştıklarını belirterek, şunları söyledi: "Gümrük müşavirliği, ticaretimizin en kritik halkalarından biri. 2024 yılında Türkiye'nin dış ticaret hacmi 605.8 milyar dolar olarak gerçekleşti. Bunun yaklaşık yüzde 33'ü yani 198.1 milyar doları sadece İstanbul Gümrük ve Dış Ticaret Bölge Müdürlüğü'ne bağlı idarelerde işlem gördü."

4.6 MİLYON BEYANNAME

Geçen yıl sadece İstanbul'da 4.6 milyon beyanname tescil edildiğine dikkat çeken Eyyüpkoca, "Bu rakamlar sizlerin ne kadar büyük bir yükü omuzladığınızı açıkça ortaya koyuyor" dedi.

Mesleki saygınlığın korunması ve hukuki altyapının güçlendirilmesi gerektiğine vurgu

yapan İTO Meclis Üyesi ve İstanbul Gümrük Müşavirleri Derneği (İGMĐD) Başkanı Serdar Keskin ise güncel gelişmelere ve sahadaki sıkıntılara dikkat çekerek, şöyle konuştu: "Sahada özellikle gümrük muhafaza işlemlerinde yaşanan süreçler meslektaşlarımızı zorluyor. Tarife



değişikliklerinin veya teknik hataların doğrudan savcılığa intikal ettirilmesinde ve gözetli süreçlerinin yaşanması ticari hayatı aksatıyor. Sahte mühür veya kaşe olmadığı süreçte, Gümrük Kanunu hükümlerinin uygulanması ve 2019 yılındaki hukuki görüş doğrultusunda hareket edilmesi gerektiğini savunuyoruz. Ayrıca dijitalleşme çağında, laboratuvar tahlil sonuçlarının LARA sistemi üzerinden müşavirlerle görülebilmesi ve 'red' düzeltme işlemlerinin gümrüğe gitmeden ofislerden yapılabilmesi iş süreçlerini hızlandıracaktır."

SINAV HAKKI

Toplantıda, bürokrasi ve eğitime yönelik beklentilerini dile getiren sektör temsilcileri, mesleğin sürdürülebilirliği adına gümrük müşavir yardımcılığı sınav hakkının beşe çıkarılması talebinde bulundu. Ayrıca, Yükümlü Kayıt ve Takip Sistemi'nde güvenliğin sağlanması ve yetkisiz işlemlerin önüne geçilmesi amacıyla işlem yapan personelin SGK kayıtlarının sistem üzerinden kontrol edilmesi önerisinde bulunuldu.

'Türkçe etiket' talebi gündemde



BARIŞ CABACI

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Tekstil İhtisas Komitesi, sektörün güncel sorunlarını ve gelecek projeksiyonlarını ele almak üzere bir araya geldi. Toplantı, İTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Yakup Köç'ün iştirakiyle İTO Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca başkanlığında gerçekleştirildi. Meclis ve komite üyeleri, sektör temsilcileri ile İstanbul Ticaret Üniversitesi'nden

akademisyenler de toplantıda yer aldı.

ÜNİVERSİTE İŞBİRLİĞİ

İTO Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca, tüm sektörlerde olduğu gibi tekstilde de sorun yaşandığını belirterek, "Üretim kayıyor ama önümüzü görmemiz için firmalarımızın bir araya gelmesi gerekiyor. Buradaki ekonomik göstergeler de oldukça önemli" dedi.

Toplantıda, hazır giyim

ürünlerinde yer alan yabancı dildeki baskıların Türkçe karşılıklarının yaka kartlarında zorunlu hale getirilmesi talebi de masaya yatırıldı. İstanbul Ticaret Üniversitesi Tekstil & Moda Tasarımı Bölümü akademisyenleri de sektörel işbirliği konularını gündeme getirdi. Akademisyenler, öğrencilerin iş ve staj süreçlerinin geliştirilmesine yönelik öneriler sunarken, üniversite-sanayi işbirliğini güçlendirecek yeni proje modellerini aktardı.



Tekstilde ihracat eğitimleri yapılacak

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

TÜRKİYE ekonomisinin amiral gemisi olan tekstil sektörü, son yıllarda yaşanan küresel daralmayı aşmanın yollarını arıyor. Tekstil sektörünün sorunları, İTO İplik ve Elyaf Ürünleri Meslek Komitesi'nin Cemile Sultan Koru tesislerinde düzenlediği çalışma toplantısında ele alındı.

Toplantının açılışını İTO Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca gerçekleştirdi. Eyyüpkoca, tekstil sektörünün önemini vurgulayarak, şöyle konuştu: "Tekstil sektörü her ne kadar geçmiş yıllara oranla ekonomik büyüklüğünü kaybetmeye başlasa da Türkiye için hâlâ stratejik önemini koruyor. 2025 yılında genel tekstil ihracatında bir düşüş yaşansa da iplik ve elyaf sektörü bu genel tabloya rağmen büyümesini sürdürdü. İTO olarak sektör mensuplarının pazardaki paylarını artırmaları için yakında e-ihracat eğitimlerine de başlayacağız."

İTO İplik ve Elyaf Ürünleri Meslek Komitesi Meclis Üyesi Bekir Taner Ateş de tekstil sektörünün önemli bir dönemeçte olduğunu belirtti. Ateş, kıdem tazminatı alacakları, konkordato ve yabancı işçi sorununa dikkat çekerek, "Bu işi seviyor muyuz, bizden sonra bu işi devam ettirecek varislerimiz var mı? Bunları çok iyi düşünerek hareket etmeliyiz. İşletmemize hammaddeyi kendimiz almamız gerekiyor, ayrıca dükkanımızı kendimiz açıp kendimiz kapatmalıyız. Bu süreçte artık stok yapılmamalı, mal satışında her bir firma cironun yüzde 10'unu geçmemeli. Böyle tedbirlerle bu süreci atlattırmaya çalışmalıyız" dedi.

KÜRESEL TEKSTİL YATIRIMLARI

Toplantıda konuşan İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği Genel Sekreteri Sultan Tepe de tekstil sektörünün Türkiye'nin vazgeçemeyeceği bir

sektör olduğunu vurguladı. Tepe, "Dünyada 8 milyar insan var. Bu kadar insanın ortalama tekstil ürünü kullanım miktarı minimum 26 kilo. Bu rakam aslında tekstil sektörünün geleceğini net bir şekilde ortaya çıkıyor. Bugün dünyada tekstil sektörüne en çok yatırım yapan ülkeler hangileri? Birinci sırayı Avrupa Birliği alıyor. 100 milyar dolarlık yatırımı var. Bunun başında da Almanya geliyor. ABD ciddi bir yatırım yapıyor. 'Tekstili bırakalım' diyoruz ama dünyanın en gelişmiş ülkeleri tekstil sektörünü hız kesmeden sürdürüyor" dedi.

Tekstil Makina ve Aksesuar Sanayicileri Derneği Başkanı ve İTO Meclis Üyesi Adil Nalbant ise tekstilde Türkiye kadar altyapısı ve kültürü gelişmiş bir ülkenin olmadığını söyleyerek, "Gözümüzde büyüttüğümüz Mısır, 4.5 milyar dolarlık ihracat yapıyor. Tekstilin kabuk değiştirerek kendini yeniden var etmesi gerekiyor" diye konuştu.

Gayrimenkul 2026'ya daha güçlü altyapıyla giriyor

OSMAN KUVVET

TÜRKİYE ekonomisinin lokomotif sektörlerinden gayrimenkulde, şeffaflık ve kurumsallaşma adımları hız kesmeden devam ediyor. İstanbul Ticaret Odası (İTO), düzenlediği 'Gayrimenkul Hizmetleri Meslek Komitesi Çalışma Toplantısı'nda, İTO meclis ve komite üyeleri, Ticaret Bakanlığı uzmanları ile sektör dernekleri ve sektör temsilcileri bir araya geldi.

Gayrimenkul hizmetlerinde 2025 yılının sektörde köklü değişimlerin ve yeni fırsatların yılı olduğunu belirten İTO Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Salih Sami Atılğan, "Yüksek faiz ortamına rağmen gayrimenkul sektörü ekonomiyeye katkı sağlamayı sürdürdü" dedi.

Yasal düzenlemelerin sektörü daha şeffaf hale getirdiğini dile getiren Atılğan, "Ocak-ekim döneminde konut satışları yüzde 16.2'lik artışla 1.29 milyon adede ulaştı. İnşaat tarafında da yüzde



13.9'luk büyüme var. Kayıt dışılıkla mücadele ve dijitalleşme adımlarıyla birlikte 2026 yılına çok daha güvenilir ve profesyonel bir

altyapıyla giriyoruz" diye konuştu. Vergi düzenlemeleri, ruhsat sorunları ve haksız rekabet konularında bir sunumun yapıldığı toplantıda, İTO'nun İstanbul

Ticaret Üniversitesi işbirliğiyle hazırladığı 'Türkiye Taşınmaz Ticareti Sektörünün Ekosistemi' adlı kitap tanıtıldı.

Katma değerli hizmetler yerli bulutta büyüyecek

Yapay zeka uygulamaları ve 5G teknolojisi yaygınlaştıkça, dijital hizmetlerin görünmeyen altyapısı olan veri merkezlerinin önemi artıyor. Bu nedenle rekabet gücünü artıran yüksek performanslı bilişim çözümlerine yönelik yeni veri merkezleri kuruluyor. Yerli bulut hizmetlerinin kapasitesini büyüten yatırımlar, hem veri güvenliğini artırmaya hem de yüksek teknolojiye büyüme katma değerle güç katacak.

ÜRETİM ve ticarette dijitalleşmenin etkisi hızla artıyor. Dijital hizmetlerin büyük bölümü de veri merkezleri üzerinden sağlanıyor. Veri merkezi ve bulut hizmeti kapasitesini geliştiren firmalar ise daha hızlı ve daha güvenli büyüyor. Son yıllarda yapay zeka tabanlı uygulamalar ve diğer yüksek performanslı bilişim (High Performance Computing-HPC) çözümleri rekabet gücü için de olmazsa olmaz hale geldi. Üretimde ve ticarette rekabette geri kalmamak için yeni veri merkezi yatırımları yapılıyor. Türkiye’de kamu ve özel sektör eliyle yapılan yatırımlarla veri merkezi kapasitesi artıyor. Veri güvenliği bakımından da önemli olan bu yatırımlarla Türkiye kendi bulutunu büyütüyor.

YENİ BULUT YATIRIMLARI

Geçtiğimiz günlerde Turkcell, Google Cloud ile hiper ölçekli bölgesel veri merkezi kurmak için anlaştı. Bu konuda Turkcell’in 1 milyar dolarlık, Google Cloud’un ise 2 milyar dolarlık yatırım yapacağı açıklandı.

Diğer yandan Türk Telekom, TÜBİTAK BİL.GEM işbirliğiyle geliştirdiği açık kaynak tabanlı yerli ve milli bulut platformunu kamu ve özel sektörün kullanımına sundu.

Ayrıca Vodafone, İzmir’de DAMAC firmasıyla yaptığı 100 milyon dolarlık veri merkezini 2026’nın ilk çeyreğinde açacak. Ankara’da veri merkezinin kapasitesini artıran firmanın, İstanbul ve Ankara’da iki yeni büyük veri merkezi için fizibilite çalışmaları sürdürdüğü açıklandı.

Bir diğer telekomünikasyon firması Huawei Cloud, halen Türkiye’de hiper ölçekli



Adem ORHUN



(Hyperscale) bulut altyapısı sunuyor.

Öte yandan, Türksat’ın Ankara’da yerli veri merkezi çalışmaları devam ediyor. Gölbaşı Veri Merkezi’yle kritik bilgileri barındıran kurumların iş sürekliliklerini sağlayabilmesi için tüm veri ve bulut hizmetlerine yönelik ihtiyacı yerli yazılımla karşılanacak. Türksat’ın veri kapasitesini

8 kat artıracak veri merkezi, 2027 yılında hizmete girecek. Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu’nun yaptığı açıklamaya göre, Türkiye’nin en büyük kurum ve kuruluşlarının olağanüstü durumlarda

dahi güvenli ve kesintisiz hizmet almasını sağlayacak merkez ile e-Devlet projeleri kapsamındaki hizmetlerde kesinti yaşanmasının önüne geçilecek.

ÖZEL SEKTÖR İŞİN İÇİNDE

Duyurulan yeni yatırımların yanı sıra halen Türkiye’de onlarca firmanın çeşitli şehirlerde büyük veri merkezi yatırımları faaliyet gösteriyor. Özel sektör teknoloji firmalarının enerji, ağ bağlantısı ve saklama alanı açısından yedekli olarak dizayn edip kurduğu bu kompleksler ticari hizmet veriyor. Türkiye’de yeni mega veri merkezlerinin kurulması, bankacılıktan kamu hizmetlerine kadar her alanda daha hızlı ve güvenli hizmet alınmasını sağlayacak. Bu alandaki kapasite artışı ve uyumluluk, yabancı yatırımcıların dikkatini çekmeye aday. Ayrıca veri merkezlerinin kuruluşunda ihtiyaç duyulan ürün ve parçaların üreticileri de yan sanayi firmalarının ve bu alanda ürün geliştirenlerin büyümesi için gerekli ekosistemi büyütecek. Bu çalışmalar, şehirlik ve otomasyon çalışmalarında ihtiyaç duyulan altyapının da tesis edilmesini sağlayacak.



HIT-30’da yatırımlara milyar dolarlık bütçe

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı HIT-30 kapsamında ‘HIT-Veri Merkezi’ çağrısını duyurdu. Bu çağrıyla asgari 30 megavatlık bilgi teknolojileri kapasitesine sahip veri merkezleri desteklenecek. Büyük bulut bilişim veya yapay zeka hizmet merkezleriyle entegre tesisler de yatırımın konusu olabilecek. Bu kapsamda yüzde 50’ye varan vergi teşviki ve yatırımın yüzde 10’una kadar enerji desteği sağlanacak. Destek bütçesi 1.5 milyar dolar. Ayrıca başka bir başlık altında ‘HIT-Yapay Zeka Desteği’ çağrısı da yatırımcıları bekliyor. *Ayrıntılı bilgi için için link ve QR kod: <https://hit30.sanayi.gov.tr>*



Türkiye en cazip adreslerden biri

Bilişim Sanayicileri Derneği (TÜBİSAD) Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Ali Tombalak,



Mehmet Ali Tombalak

“Türkiye’nin geleceği, veriyi yalnızca depolayan değil, işleyen, dönüştüren ve ekonomik değere çeviren bir ekosistem kurmaktan geçiyor” dedi. TÜBİSAD Başkanı, İstanbul Ticaret Gazetesi’ne yaptığı açıklamada şunları kaydetti: “Türkiye, Avrupa-Orta Doğu-Afrika üçgeninde stratejik bir konuma sahip. Veri merkezleri sayesinde İstanbul, yeni dijital İpek Yolu’nun merkezlerinden biri olma yolunda. Özellikle bulut ve yapay zeka platformları açısından Ankara ve çevresi de alternatif bir bölge haline gelmeye başladı.”

Yapay zeka çağında yalnızca depolama değil, GPU/TPU tabanlı yüksek işlem gücü sağlayan merkezlerin Türkiye’nin küresel rekabette öne çıkmasını sağlayacağını belirten Mehmet Ali Tombalak, “Türkiye, bölgenin en güvenli, en ölçekli ve en yetkin ülkesi olarak veri merkezi yatırımlarında en cazip adreslerden biri. Veri merkezleri, yazılım ve servis ihracatımızın görünmeyen altyapı gücü. Veri merkezlerinin oluşturduğu değeri büyümek zorundayız. Sektörün tüm paydaşlarıyla birlikte Türkiye’nin veri merkezlerini yalnızca teknik altyapı değil, stratejik değer üreten merkezler olarak konumlandırması için çağrıda bulunuyoruz” şeklinde konuştu.

Türkiye’nin veri merkezi kapasitesi ne kadar?

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, 2012’den bu yana sunulan yatırım teşvikleri sayesinde, veri tabanı ve veri işleme alanına yönelik

yaklaşık 1 milyar dolar yatırımın önünü açtıklarını söyledi. Bakan Kacır, “Türkiye sınırları içinde yaklaşık 250 megavatlık veri merkezi altyapısı

bulunuyor. Yeni proje ve desteklerle veri merkezi yatırımlarını 2030 yılına kadar 1 gigavat seviyesine çıkarmayı hedefliyoruz” dedi.



Yerli mega veri merkezleri ne kazandırır?

KOBİ’ler yurt dışındaki devletlerle eşit araçlara sahip olabilir: KOBİ’ler, küresel şirketlerin cloud hizmetlerine yüzbinlerce dolar ödemek yerine çok daha düşük maliyetle benzer hizmeti alabilir.

Startup’lar hızlanır: Düşük maliyetli ve hızlı bulut altyapısı sayesinde startup’lar çok daha hızlı büyüyebilir. Buna örnek olarak, Türkiye’nin önde gelen online ticaret platformları kendi veri merkezlerini kurarak, hem maliyetleri düşürdü hem de büyüme hızını artırdı.

Yabancı yatırımcı güveni artar: Genel Veri Koruma Yönetmeliğiyle (GDPR) uyumlu yerel bulut merkezleri, Avrupa’daki şirketlerin yatırım yapmasını teşvik ediyor.

Savunma ve kritik

sektörlerde bağımlılık azalır: Yerli bulut sayesinde milli projeler yabancı bulut platformlarına bağımlı kalmıyor.

5G ve otonom gelişme:

Yerli veri merkezleri, 5G baz istasyonlarına yakın konumlandığı için düşük gecikmeli Artırılmış Gerçeklik (AR), Sanal Gerçeklik (VR) ve otonom araç uygulamaları hızlanır.

Kamu ihalelerinde avantaj:

Kamu ihalelerinde, verilerin Türkiye’de tutulacağı yönünde bir şart karşılır. Yerli bulut kullanan firmalar ihalelerde puan üstünlüğü elde eder.

KVKK ve 5651 sayılı kanun uyumluluğu:

Yerel veri merkezi kullanıldığında ‘veri yurt dışına çıkarılmayacak’ taahhüdünü vermek kolay

olur, ceza riski ortadan kalkar.

Daha düşük gecikme (latency):

Türkiye’den hizmet alındığı için web siteleri, mobil uygulamalar, oyunlar, finansal işlemler çok düşük gecikme hızıyla çalışır, kullanıcı memnuniyeti artar.

Fiyat avantajı: Abonelik ve hizmetin fiyatı yüzde 20-40 daha ucuz olabilir. Ayrıca dolar/Euro bazlı yurt dışı bulut faturaları yerine TL bazlı fatura, kur riskini ortadan kaldırır.

Yargı işlemleri hızlanır:

Mahkeme kararıyla veri talebi geldiğinde yurt dışındaki bulut firmalarına iletilen taleplerin aylar sonra karşılık bulması problemi ortadan kalkar. Yerli veri merkezinde bu süreç saatler içinde tamamlanabilir.

JEC WORLD 2026

Paris - Fransa
10 - 12 Mart 2026

Desteğe
Esas Tutar
19.726 TL / m²

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



KOMPOZİT SANAYİSİNİN PRESTİJLİ FUARI JEC WORLD’DE YERİNİZİ ALIN!

JEC WORLD 2026 GENEL BAKIŞ

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

KATILIMA DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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



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

Yeşim Yıldız
0212 455 61 15
0530 962 01 39
yesim.yildiz@ito.org.tr

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

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



Lisansüstü Eğitim Enstitüsü'nde görev değişimi

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü'nde görev değişimi yaşandı. Düzenlenen devir teslim töreninde, Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Berk Ayvaz, vekaleten sürdürdüğü müdürlük görevini Prof. Dr. Ömer Çaha'ya devretti.

Sâdâbâd Kampüsü Sütülcü Senato Salonu'nda gerçekleştirilen törene Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek'in yanı sıra Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Hanifi Parlar, Genel Sekreter Erdal Cesar, dekanlar, enstitü müdür yardımcıları ve akademisyenler katıldı.

KURUMSAL PERFORMANSIN GÜCÜ

Törende konuşan Prof. Dr. Şimşek, lisansüstü eğitim enstitülerinin üniversiteler açısından yalnızca idari bir birim değil, aynı zamanda kurumsal performansın önemli göstergelerinden biri olduğunu vurguladı. Enstitülerin hem akademik üretim hem de üniversitenin dış dünya ile temas ettiği alanlar olduğunu belirten Prof. Dr. Şimşek, lisansüstü



öğrencilerinin büyük bölümünün çalışma hayatının içinde yer aldığını, bu nedenle memnuniyet düzeyinin doğrudan üniversitenin itibarına yansındığını söyledi.

LİSANSÜSTÜ EĞİTİMDE YENİ YAPI

Görevi devralan Prof. Dr. Ömer Çaha ise Lisansüstü Eğitim Enstitüsü'nün sosyal bilimlerle fen bilimleri tek çatı altında birleştiren yapısının önemli bir sorumluluk getirdiğini belirterek, "Bu model Türkiye'de yeni yeni yaygınlaşıyor. Bazı üniversitelerde benzer yapılar uygulanmaya başladı. Üniversite olarak sürecin henüz başındayız, ancak zaman içinde sistemin daha sağlıklı ve işlevsel bir yapıya kavuşacağına inanıyoruz" dedi.



Ar-Ge projelerini yatırımcılara tanıttılar

İstanbul Ticaret Üniversitesi, Teknoloji Transfer Ofisi standıyla katıldığı 7. Ar-Ge ve İnovasyon Zirve ve Fuarı'nda, Ar-Ge odaklı projelerini sektör temsilcileri ve yatırımcılarla buluşturdu.

ERTAN ERYILMAZ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, teknoloji ve girişimcilik ekosisteminin önde gelen buluşmalarından 7. Ar-Ge ve İnovasyon Zirve ve Fuarı'na, Teknoloji Transfer Ofisi standıyla katılarak Ar-Ge odaklı projelerini sektör temsilcileri ve yatırımcılarla buluşturdu. Yıldız Teknik Üniversitesi ev sahipliğinde ve Mimar Mühendisler Grubu İşbirliğiyle 26-27 Kasım tarihlerinde gerçekleşen zirve, savunma sanayinden biyoteknolojiye, oyun ekonomisinden enerji dönüşümüne uzanan geniş başlıklar altında akademi, kamu ve özel sektör temsilcilerini aynı platformda bir araya getirdi. Fuar boyunca geleceğin teknoloji yatırımları ile Ar-Ge temelli çözüm önerileri paylaşıldı.

Etkinliğin açılışına; Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, İstanbul Ticaret Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı Dr. İsrail Kuralay, İstanbul Ticaret Odası



Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Salih Sami Atılğan, TUSAŞ Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Cihat Vardan, YÖKAK Üyesi ve YTÜ Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Vatan Karakaya, İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Mustafa İlcalı, Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi Genel Müdürü Önder Kul, Mimar Mühendisler Grubu Genel Başkanı Yavuz San ve protokol üyeleri katıldı.

YÜKSEK KATMA DEĞERLİ ÜRETİM

İstanbul Ticaret Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı Dr. İsrail Kuralay, açılışta yaptığı konuşmada, Ar-Ge ve inovasyonun yalnızca üretim değil, aynı zamanda ticarileşme süreciyle anlam kazandığını vurgulayarak, yüksek katma değerli üretimin Türkiye'nin kalkınma sürecinde stratejik bir zorunluluk olduğuna dikkat çekti. Konuşmasında teknolojinin yalnızca ekonomik değil, toplumsal ve etik sorumluluk boyutuyla da ele alınması gerektiğini ifade eden Dr. Kuralay, mühendis ve mimarlara çevre, insan ve toplum açısından daha büyük

sorumluluklar düştüğünü söyledi.

Açılışın ardından Bakan Kacır, Dr. Kuralay, Vardan, Kul ve Prof. Dr. İlcalı, İstanbul Ticaret Üniversitesi standını ziyaret etti. Ziyaret kapsamında TTO Koordinatör Yardımcısı Av. Safiye Soyupak, TTO Uzmanı Ayşe Cengiz ve AB Projeleri Uzmanı Esin İhlamur Arslan sürece ilişkin bilgi verirken; TÜBİTAK BiGG desteği alan Mekatronik Mühendisliği öğrencisi Kutay Sarsılmaz ile mezunlardan Ahmet İlke projelerini tanıttı. Stand, üniversitenin teknoloji geliştirme ve girişimcilik alanındaki çalışmalarını açısında ilgi odağı oldu.

MANYETİK LEVİTASYON PROJESİ

Standın öne çıkan projelerinden biri, Kutay Sarsılmaz ve ekibi tarafından geliştirilen Manyetik Levitasyon Teknolojileri projesi oldu. Sarsılmaz, bu teknolojiyle ilk etapta tanıtım ürünleri üretmeyi planladıklarını belirterek, şu bilgileri verdi: "Buradan elde ettiğimiz bilgi birikimiyle geleneksel konveyör sistemlerine entegrasyon hedefliyoruz. Projemizle TÜBİTAK Genç Girişimci Programı kapsamında yatırım desteği aldık. Ayrıca Teknopark İstanbul bünyesinde şirket kurulum sürecimizi başlattık. Resmi işlemleri tamamladığımızda Ar-Ge faaliyetlerimizi şirket çatısı altında sürdürmeyi planlıyoruz."

Fuarda ayrıca elektrikli araç üreten İstanbul Ticaret Üniversitesi Pulsar Team ekibinden Osman Bilici ve Mısra Baran da projeler ve girişimcilik süreçleri hakkında ziyaretçilere bilgi verdi. Stand, öğrenci projelerinin sanayile buluştuğu verimli bir iletişim noktası oldu.



Büyükkelçiler konuşuyor

Azerbaycan Cumhuriyeti Ankara Büyükelçisi Dr. Reşad Memmedov'un katılımıyla gerçekleştirilen 'Büyükkelçiler Konuşuyor' programında, Türkiye-Azerbaycan ilişkileri, Türk dünyasının geleceği ve bilim camiasında yürütülen işbirlikleri akademik bir perspektifle ele alındı.

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Avrupa Birliği Uygulama ve Araştırma Merkezi tarafından düzenlenen 'Büyükkelçiler Konuşuyor' seri programı kapsamında Azerbaycan Cumhuriyeti Ankara Büyükelçisi Dr. Reşad Memmedov ağırlandı. Avrupa Birliği Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürü ile Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler (İngilizce) Bölümü Başkanı Doç. Dr. Uğur Yasin Asal'ın moderatörlüğünde gerçekleşen programa; Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek'in yanı sıra Azerbaycan İstanbul Başkonsolosu Narmina Mustafayeva, Azerbaycan Cumhuriyeti Türkiye Büyükelçiliği Müsteşarı



Dr. Fizuli Mecidli, Avrasya Stratejik Araştırmalar Merkezi Başkanı Dr. Eray Güçlüer ile akademisyenler ve öğrenciler katıldı.

BİLİM DÜNYASINDA ORTAKLIK

Açılış konuşmasını yapan Prof. Dr. Necip Şimşek, Türkiye ile Azerbaycan arasındaki bağların bilim dünyasında çok güçlü bir karşılığı olduğunu belirterek, kişisel akademik geçmişinden örnek verdi. Azerbaycanlı akademisyenlerin Türkiye'deki bilim hayatına katkısına dikkat çeken Prof. Dr. Şimşek, "Azerbaycan Cumhuriyeti'nden çok sayıda bilim insanından uzun yıllardır destek aldık. Onların eğitim,

öğretim, araştırma ve geliştirme süreçlerimize çok ciddi katkıları oldu" dedi.

BİR MİLLET, İKİ DEVLETİZ

Azerbaycan Cumhuriyeti Ankara Büyükelçisi Dr. Reşad Memmedov ise "Bir millet, iki devletiz. Anadolu Türkleri ile Azerbaycan Türkleri doğma kardeşler" sözleriyle kardeşlik bağını özetledi. Dr. Memmedov, üniversitelerde gençlerle buluşmanın önemine dikkat çekerek, "Gençler, ülke yönetiminde ve bilim dünyasında söz sahibi olacak. Sizler yarın bu devleti yönetecek insanlarsınız. Azerbaycan-Türkiye ilişkilerini daha iyi bilmelisiniz" dedi.

Öğrenci kalite komisyonu görevine başladı

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi'nde kalite güvence sisteminin iyileştirilmesi ve öğrenci katılımının artırılması amacıyla kurulan Öğrenci Kalite Komisyonu, yapılan seçim sürecinin ardından idari yapılanmasını tamamlayarak görevine başladı. Komisyon üyelerinin 14 Kasım 2025 tarihinde bir araya geldiği toplantıda, komisyonun hedefleri, çalışma yöntemleri ve öğrencilerin süreçlere nasıl katkı sunacağına ilişkin değerlendirmeler yapıldı. Yeni yapılanmanın, üniversitenin kalite güvence sistemine önemli katkılar sunması hedefleniyor. Öğrencilerin karar mekanizmalarına doğrudan katılım sağlayacağı bu yapı sayesinde paydaş görüşlerinin daha etkin şekilde değerlendirilmesi ve sürekli iyileştirme kültürünün güçlendirilmesi amaçlanıyor.

Öğrenci Kalite Komisyonu
Güncellenen Yapısıyla
Çalışmalarına Devam Ediyor



Karekodu Okut Başvurunuzu Yap



Kurumun sosyalleştirme gücü

Kurumlar, çoğunlukla aynı toplumsal kültürün üyesi olan insanların bir araya gelmelerinden oluştuklarına göre, aynı toplumsal çevre içindeki örgütlerin kültürlerinin farklı oluşunun nedeni nedir? Bu sorunun cevabı, örgütü oluşturan bireylerin kişisel özellikleri ile örgütün amacı ve işlevlerinde aranmalıdır. Örgütü oluşturan bireyler arasında kurulan ilişkiler ve etkileşim, zamanla kuruma has değerlerin yerleşmesini sağlar. Çeşitli konulardaki inançlar, kurumu sembolize etmek amacıyla kullanılan şekiller, kullanılan renkler, oluşturulan imaj, günlük çalışma akışına ilişkin alışkanlıklar, elemanların iletişim için kullandıkları dile kadar pek çok örnekler örgütsel kültürün yansımaları arasındadır.

★★★

Kurum yönetimi bakımından önemli olan çalışanların örgüt kültürüne uyumudur. Çünkü herhangi bir örgütün üyesi olmak resmi üyelikten daha kapsamlı bir iştir. Bir günde ele geçirilen bir ülkenin kültürünün bir günde değişmemesi gibi bireyin örgüte dahil olması ile aynı günde kurumun kültürünü benimsemesi de mümkün olmaz. Kurumun kültürünü benimsemek, ona ortak olmak, organizasyon içindeki davranışları kontrol eden mekanizmaya uygun tavırlar sergilemek bir süreç iştir. Bu sürecin uzun ya da kısa oluşu, bireyin kişilik yapısı olarak uyum gösterme gücü ve kurumun sosyalleşme gücüne bağlıdır.

Kurumun sosyalleşme gücüyle; organizasyonun yerleşmiş bir geleneğe ve değerler sistemine sahip olup olmaması ve bu yerleşmiş değerleri yeni çalışanlara aktarma performansı kastediliyor. Gerçekten de bazı kurumlar, işe yeni başlayan elemanlarının, kendi görev konumlarındaki işleri beklenen düzeyde yapmalarından önce onların kurumun değerlerini paylaşmaları ile ilgilenirler. İşe yeni başlayan kişilerin, mümkün olan en kısa sürede 'biz ruhu'na sahip olmaları ve kurum organizasyonu bütünlüğü içindeki bireysel paylarını görmeleri önemlidir.

★★★

Büyük işletmelerin bu noktada büyük hassasiyet gösterdikleri biliniyor. Yerleşmiş kültürü olan kurumlar, yeni çalışanlarının kurum kültürüne uyum sağlamalarına yardımcı olacak çalışmalar yaparlar. Uyum eğitimleri, tanışma toplantıları ve benzeri çalışmalar, akla ilk gelenlerdir.

Bazı kurumlarda ise işe yeni başlayan özellikle yönetici konumundaki bireylerin, kuruma uyum sağlamalarına yardımcı olunmadığı gibi yöneticilerin çeşitli zorluklar çekmeleri de söz konusudur. Eş düzeylilerin bilgi saklamaları, yeni geleni kabullenmede isteksizlik göstermeleri, iletişim kurmak istememeleri, yalnız bırakmaları, bilerek yanlış yapmasına izin vermeleri ve benzeri durumlar yaşanabilir.

Bu durumların önlenmesinde insan kaynakları yönetimi birimlerinin ve ilgili yöneticilerin aktif biçimde rol almaları önemli ve gereklidir.

AB kararı alüminyum hurdada rotayı değiştirecek



Düzenleme bekleniyor

İstanbul Ticaret Odası'nda konu ile ilgili bir süre önce yapılan toplantıda, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Genel Müdür Yardımcısı Ümit Yasin Güven, hurda ithalatında yaşanan zorlukları azaltma

çalışmaları içinde olduklarını söylemişti. Güven, bu çalışmalar hakkında şu açıklamayı yapmıştı: "Önümüzdeki yılbaşından itibaren yeni yönetmelikle birlikte ergitme tesisi olan

firmaların şu anda yapılan kontrollerden muaf tutulmasını hedefliyoruz. Uygulama, daha sonra ergitme tesisi olmayan firmalar için de peyderpey farklı şekillerde hayata geçirilecek."

Dünyada karbonsuzlaşma politikaları ve sürdürülebilirlik kavramlarının öneminin artmasıyla alüminyum hurdada talep yükseldi. Ancak AB Komisyonu, alüminyum hurdanın dışarı çıkışını önlemek için ihracata kısıtlama getireceğini açıkladı. Bu nedenle alüminyum hurda pazarında yüzde 52 oranında AB'ye bağlı olan Türkiye için yeni pazar arayışları gündemde.

ALÜMİNYUM sektöründe hammadde temini açısından büyük oranda dışa bağımlı olan Türkiye, bir süre önce Avrupa Birliği (AB) Komisyonu'nun açıkladığı hurda ithalatı kısıtlaması kararıyla pazarlarını güncellemeye hazırlanıyor. Bu karar, Türkiye için kritik bir öneme sahip; çünkü sektör alüminyum hurda ithalatında yüzde 52 oranında AB pazarına bağlı. Alüminyum sektörü mensuplarına göre ise Türkiye'nin pazardaki varlığını muhafaza etmesinin yolu, yeni pazarlar bulmak ve makro şartları iyileştirmekten geçiyor.

YEŞİL DÖNÜŞÜMDE

Hammadde konusunda önemli oranda dışa bağımlı olan Türkiye'de mamulün önemli bir kısmı da hurdadan temin ediliyor. Cevherden üretime göre yüzde 95 oranında enerji verimliliği sağlayan hurdadan üretim, Türkiye'nin yeşil dönüşüm yolculuğunda da önemli bir yapı taşı görevi görüyor. Konu ile ilgili İstanbul Ticaret'e konuşan Türkiye Alüminyum Sanayicileri Derneği Genel Sekreteri Duygu Saymen, şu bilgiyi verdi: "Özellikle Avrupa bölgesinin; döngüsel ekonomi, sürdürülebilirlik, karbon ayak izi konularında dünyada öncü bölgelerden biri olması ve geçmiş yıllardan beri ülkemizin bahsi geçen kritik noktalar ile alakalı özellikle alüminyum sektöründe izlediği politikaların, en önemli ihracat pazarımız olan Avrupa'nın politikalarıyla paralel olması kritik bir öneme sahip."



ABD'DE YENİ UYGULAMALAR

Sadece Avrupa pazarındaki gelişmeler değil, ABD pazarındaki yeni politikalar da Türkiye'yi alüminyum hurdada yeni bir harita belirlemeye zorluyor. 2025 yılı içerisinde ABD'nin yeni yönetimiyle birlikte hızlı bir şekilde hayata geçirilen yeni vergi uygulamaları küresel ticareti etkiliyor. Türkiye için de kritik bir pazar olan ABD'nin alüminyum ve çelik ürünlerini kapsayan Section 232 düzenlenmesiyle vergi oranlarını, tüm muafiyet ve istisnaları kaldırarak, yüzde 10'dan yüzde 50'ye çıkarması, sektörde dengeleri değiştirdi.

OCAK AYI DÖNÜM NOKTASI

Türkiye'nin küresel pazarlarda yaşanan bu fırtınadan kendini koruması için ergitme fırınlarının da verimli kullanılması gerektiğini ifade eden Saymen, "AB Komisyonu'nun ilgili kararı sonucunda ülkemizin de ithalat miktarında düşüş görülmeye başlandı. Hurdanın artan öneminin yanı sıra özellikle de 1 Ocak 2026'da vergi uygulamaları başlayacak olan Sınırda Karbon Düzenlemesi Mekanizması (SDKM) sürecinde de karbon oranımızın ve dolayısıyla ihracatta ödenmesi gerekecek vergi miktarının düşürülmesi için üretimde kullanılacak hurda miktarı da kritik bir role sahip olacak" diye konuştu.

İTHALAT ZORLUKLARI

Türkiye'nin alüminyum hurda ithalatı karbonsuzlaşma ve sürdürülebilirlik programlarıyla birlikte önceki yıllarda yaklaşık 200 bin ton seviyelerine kadar yükseldi. Ancak artan hurda ihtiyacına karşın bu yılın ilk 8 ayında ithal edilen hurda miktarı beklenenin altında, 117 bin ton seviyesinde gerçekleşti. Hurda kaynaklarına erişimdeki zorlukların temel olarak iki sebebi olduğu belirtiliyor. Bu sorunlardan birinin, uzun süredir hurda ithalatı sırasında gümrüklerde konteynerlerin boşaltılması, kırma işlemi talep edilmesi ve geri toplanması taleplerinin hem ciddi bir süre kaybına yol açması hem de operasyonel maliyetlerin artması olarak biliniyor.

OTWORLD 2026

Leipzig - Almanya
19 - 22 Mayıs 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



OTWORLD 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 / m²
Katılım Bedeli (nakliye hariç) : 630 Euro / m²
Minimum Stant Alanı : 9 m²



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

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

Çağla Girişim Fonu'yla 10 milyon dolarlık destek

TEKNOPARK İstanbul Genel Müdürü Abdurrahman Akyol, Çağla Girişim Fonu ile girişimcilerin finansmana ulaşmasında büyük kolaylık sağladıklarını belirterek, "Çağla Girişim Fonu için ocak-şubat döneminde çıkacağımız ikinci çağrımız savunma sanayi alanında olacak. Toplamda 10 milyon dolara yakın destek vereceğiz" dedi.

Teknopark İstanbul'da bu yıl yürütülen çalışmalara ve gelecek yıl hedeflerine ilişkin değerlendirmede bulunan Akyol, "Bu yılı sanayi, mühendislik ve ekonomik anlamda başarılarla geride bıraktık. Sabiha Gökçen Havalimanı'nın bitişinde, 2 milyon metrekare alana kurulu,



Avrupa'nın en büyük girişimcilik merkezi olmayı sürdürüyoruz" dedi.

5 BİN 300 MİLLİ PROJEMİZ VAR

580'e yakın firmaya ulaştıklarını ve bunlardan 100'ünün bu yıl Teknopark İstanbul'da faaliyete başladığına işaret eden Akyol, "Firma sayımızı 3 kat artırarak 1000'i Ar-Ge ve 500'ü kuluçka olmak üzere 1500'e, 11 bin olan çalışan sayımızı da 4 kat artırarak 2035'lerde 40 binlere çıkarmayı amaçlıyoruz. Toplamda 5 bin 300 milli projemiz var. Bunların 4 binini başarıyla tamamladık. Bu yıl itibarıyla toplam ihracatımız 750 milyon dolara ulaştı. Gelecek yıl 1 milyar dolara yakın ihracata ulaşmayı hedefliyoruz" diye konuştu.

4 GİRİŞİMCİYE 500 BİN DOLARLIK YATIRIM

Çeşitli hızlandırma ve yatırım programlarıyla girişimcileri desteklediklerini vurgulayan Akyol, şöyle devam etti: "Satış, pazarlama ve finans eğitimlerinin yanı sıra fuar destekleri veriyoruz. Fikirler belli bir noktaya geldikten sonra fikri, sınai mülkiyet haklarını yüzde 100 koruma altına alıyoruz. ASELSAN, ROKETSAN, TUSAŞ, TEI ve HAVELSAN başta olmak üzere savunma sanayimizin lokomotif şirketlerinin ortaklığında Girişim Sermayesi Yatırım Fonumuz var. Burada projelerin teknoloji hazırlık seviyesinin 5 düzeylerinde olmasını bekliyoruz. Daha büyük projeler için teknoloji hazırlık seviyesi 7-8-9 olan, seri üretime çok yakın projeler için de

Savunma Sanayii Teknolojileri Fonu var. Dolayısıyla Teknopark İstanbul, savunma sanayi alanında uçtan uca fonlama mekanizması sunuyor. Son olarak 10 gün önce imzadan geçen Çağla Girişim Fonumuz ile girişimcilerin finansmana ulaşmasında büyük kolaylık sağlıyoruz. Bu çağrı kapsamında firma başına 50-250 bin dolar destek vererek, yüzde 25'lerine hissedar oluyoruz. Bu sene ilk defa 4 girişimimizi seçtik. Uzay, sağlık, dron ve gündelik yaşam teknolojileri alanlarında faaliyet gösteren bu firmalarımıza toplam 500 bin dolara yakın yatırım kararı aldık. Çağla Girişim Fonu için ocak-şubat döneminde çıkacağımız ikinci çağrımız savunma sanayi alanında olacak. Toplamda 10 milyon dolara yakın destek vereceğiz."

Enflasyon rakamlarında iyi haber

TÜİK'in açıkladığı kasım ayı enflasyon rakamları, uzun süredir ilk defa aylık bazda yüzde 1'in altında gerçekleşti. Yüzde 0.87 ile piyasa beklentilerinin de altında gelen bu veri, enflasyonda yavaş da olsa aşağı yönlü bir eğilimin güçlendiğini gösteriyor. Bununla birlikte geçtiğimiz günlerde açıklanan üçüncü çeyrek büyüme verisiyle birlikte değerlendirildiğinde, enflasyonla mücadelenin ekonomiye yansıyan maliyetlerinin belirginleştiğini de söylemek mümkün.

Bu köşede zaman zaman ifade ettiğim üzere, enflasyonla mücadelenin uzaması hem gelir dağılımını bozuyor hem de büyüme üzerinde baskı oluşturuyor. Açıklanan veriler, bu maliyetlerin bir kısmının artık büyüme tarafında görünmeye başladığını ortaya koyuyor.

2026: Mücadelenin kritik eşiği

Bu rakamlar üzerinden yapılacak spekülasyonların sonu gelmez; ancak veri ne söylüyor diye baktığımızda, enflasyondaki iniş sürecinin yavaş ama kararlı şekilde devam ettiğini görmek mümkün. Elbette enflasyonla mücadelede 2026 yılı, en kritik eşik olarak öne çıkıyor.

Bu nedenle hem 2026 için vergi ve harç artışlarında uygulanacak oranın yeniden değerlendirilmesinin ne kadar altında olacağı hem de yeni yıldaki asgari ücret artışının vereceği mesaj büyük önem taşıyor. Özellikle sektörlerin yeni yıl zamlarında, maliyet yapısında asgari ücret ve kamunun fiyatını belirlediği ürünlerdeki artış payının çok üzerinde bir zam eğilimine gidilmesi durumunda, ilgili kamu kurumlarının müdahale etme ihtimali de akılda tutulmalı.

Gelir dağılımı açısından zamanın maliyeti

Enflasyondaki yavaşlama elbette sevindirici. Ancak bu köşede daha önce de ifade ettiğimiz gibi mücadelenin uzaması gelir dağılımındaki bozulmayı daha derin hissedilir hale getiriyor. Buna karşın, geline nokta önemli mesafe alındığını ve hız çok yüksek olmasa da aşağı yönlü seyrin korunmasının şu an için en kritik konu olduğunu vurgulamak gerekiyor.

TÜİK-İTO karşılaştırması ne gösteriyor?

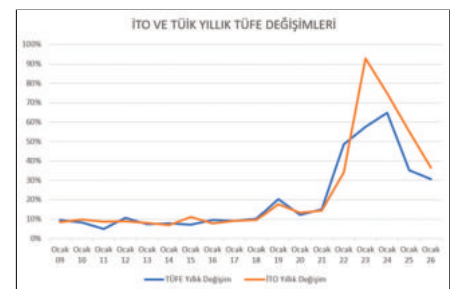
İstanbul Ticaret Odası (İTO) da her ay İstanbul'a ilişkin enflasyon verilerini açıklıyor. İTO'nun kasım ayı enflasyon oranı yüzde 1.19 olarak açıklanırken, TÜİK'in Türkiye geneli için açıkladığı oran yüzde 0.87 oldu. Tüketici enflasyonu verileri arasında makul bir örtüşme olsa da asıl dikkat çekici fark üretici fiyatları tarafında görülüyor.

İTO'nun açıkladığı toptan eşya fiyatları endeksinde kasım ayı artışı yüzde 2.14 olarak gerçekleşti. Buna karşılık TÜİK'in ÜFE verisi aynı ayda sadece yüzde 0.84 arttı. Bu fark, özellikle İstanbul'daki maliyet baskılarının daha yüksek olduğunu ve ekonomi yönetiminin bu veriyi dikkatle takip etmesi gerektiğini gösteriyor.

Korelasyon devam ediyor, farklar takip edilmeli

Aşağıdaki grafikte 2008 yılından bu yana TÜİK ile İTO TÜFE endeksleri arasındaki bazı korelasyonun büyük ölçüde devam ettiğini görüyoruz. Aralık ayı için yaklaşık yüzde 1'lik artış beklentisi de aşağıdaki grafikteki gibi görülüyor.

Üretici fiyatlarındaki İstanbul kaynaklı baskının ise önümüzdeki dönemde tüketici fiyatlarına olası yansımaları nedeniyle yakından takip edilmesi gerekecek.



Mobil uygulamalarda veriyi aksiyona dönüştürüyor

Yerli mobil analitik ve kullanıcı etkileşim platformu Paylisher, kurumların veriyi anlama ve aksiyona dönüştürme süreçlerini hızlandıran yapay zeka çözümleri sunuyor. Mobil uygulamaların büyümesini veri odaklı yöneten şirket; finans, telekom ve e-ticaret gibi yoğun kullanıcı trafiğine sahip sektörlerde hizmet veriyor.

ÖMÜR KIRBAŞLI

MOBİL uygulama ekonomisi hızla büyürken, kurumların en kritik ihtiyacı, kullanıcı davranışını doğru anlamak ve bunu satışa, etkileşime ya da verimliliğe dönüştürmek oldu. Bu noktada veri analitiği, kişiselleştirme ve otomasyonun gücünü birleştiren yeni çözümler ön plana çıkıyor. Türkiye'nin bu alandaki yerli girişimlerinden biri olan Teknopark İstanbul firmalarından Paylisher Teknoloji A.Ş., geliştirdiği platformla mobil ekiplerin tüm analitik ve aksiyon süreçlerini tek çatı altında topluyor. Şirketin kurucusu Süleyman Aydın, Paylisher'in kuruluş hikâyesini ve gelecek yol haritasını İstanbul Ticaret'e anlattı.



bilgi verebilir misiniz? Paylisher; mobil analitik ve kullanıcı etkileşim platformu. Uygulamalardan toplanan veriyi gerçek zamanlı analiz ediyor, segmentlere ayırıyor, anlamlandırıyor ve kişiselleştirilmiş aksiyonlara dönüştürüyor. Ekipler bu sayede; kullanıcı kaybının nerede yaşandığını görüyor, kampanyaların performansını ölçüyor, Funnel ve retention raporlarını takip ediyor, kişiye özel push veya in-app mesaj gönderebiliyor. Ayrıca bankalar ve regüle sektörler için self-hosting seçeneği

sunarak verinin tamamen kurum içinde kalmasını sağlıyoruz.

YAPAY ZEKA ÇÖZÜMLERİ

Geleneksel yöntemlere göre avantajlarınız neler? Yapay zeka veya makina öğrenmesi kullanıcıya musunuz?

Kesinlikle, hatta teknolojimizin merkezinde yer alıyor. Öne çıkan yapay zeka çözümlerimiz şunlar:

- Churn (terk etme) tahmini
- Kişiselleştirilmiş öneri motoru
- Anomali tespiti
- Reklam fraud / bot trafik engelleme

■ SKAdNetwork uyumlu ölçümleme Ekipler artık tahminle değil, bilgiyle hareket ediyor. Bizim için temel prensip; veri gözle değil, karara hizmet eder.

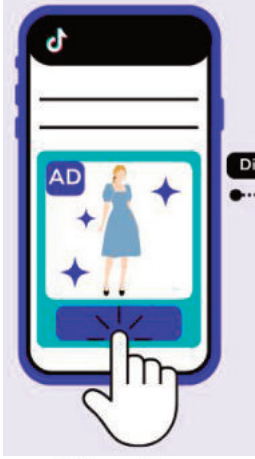
DIŞA BAĞIMLILIĞI AZALTACAK

Geliştirdiğiniz ürünün ticari geleceği hakkında neler söylemek istersiniz?

Yurt dışından talep var mı?

Türkiye'de mobil ölçümleme altyapısı uzun yıllardır dışarıdan sağlanıyordu. Paylisher olarak hem dışa bağımlılığı azaltmayı hem de veri güvenliğini artırmayı hedefliyoruz.

Kısa vadede hedeflerimiz: ■ Finans-telekom-perakende büyümesi



Paylisher
From Data to Action

- 10+ kurumsal müşteri
- Orta vadede ise:
- Avrupa ve Orta Doğu açılımı
- Yerel iş ortaklıkları
- Global SaaS modeli
- Özellikle Körfez bölgesinden gelen talepler, ürünümüzün uluslararası kaliteye sahip olduğunu gösteriyor.

GELECEK PLANLARI

Gelecekte farklı alanlarınız olacak mı? Hedefleriniz neler? Yol haritamız aslında oldukça net:

1. Yapay zeka öngörü modüllerini güçlendirmek.
 2. Reklam fraud tespitini derinleştirmek.
 3. Daha gelişmiş müşteri yolculuğu otomasyonları.
 4. SDK yapısını tamamen global uyumlu hale getirmek.
- Uzun vadede ise Paylisher'ın global mobil analitik pazarında aklı gelen ilk Türk teknoloji markası olmasını hedefliyoruz.



Teknopark İstanbul bizim için büyük bir itici güç

■ Teknopark İstanbul'un sizler için önemi nedir?

Teknopark İstanbul bizim için güçlü bir inovasyon merkezi. Özellikle nitelikli mühendis istihdamı ve bilgi paylaşımı açısından büyük bir itici güç sağlıyor. Teknopark İstanbul; bünyesinde yer alan işletmelere Ar-Ge teşvikleri, vergi avantajları, girişimcilik ekosistemine erişim, akademi-sanayi işbirlikleri, mentorluk ağı ve mühendislik havuzu gibi pek çok alanda avantaj sağlıyor.

Türkiye'den yeni global teknoloji markaları çıksın

Bugünün rekabet ortamında mobil kullanıcıyı elde tutmak her işletme için kritik. Bir kullanıcıyı kaybetmek yalnızca bir sayı değil, aynı zamanda bir gelir fırsatını yitirmek anlamına geliyor. Biz Paylisher'da, her kullanıcının daha fazla değer üretmesini, her ürünün daha hızlı büyümesini, her organizasyonun veriye değil, çözüme odaklanmasını hedefliyoruz. Türkiye'den çıkan global teknoloji markalarına bir yenisini eklemek için çalışıyor; yatırımcılara, iş ortaklarına ve tüm mobil uygulama sahiplerine açık bir işbirliği yaklaşımı benimsiyoruz.

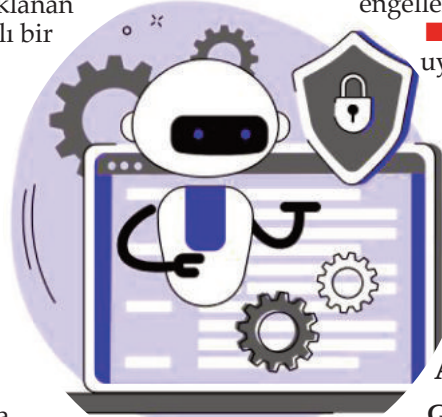
KURULUŞ HİKAYESİ

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

Paylisher Teknoloji A.Ş., 2024 yılında İstanbul'da kurulan yerli bir fintech girişimi. Mobil uygulamaların büyümesine, kullanıcı davranışının doğru analiz edilmesine ve pazarlama performansının artırılmasına odaklanan yapay zeka tabanlı bir platform geliştiriyoruz. Yaklaşık 15 yıllık finans ve bankacılık deneyimimde şunu fark ettim: Herkes veriyi sahip ama kimse bu veriyi hızla aksiyona dönüştüremiyor. Analiz, kampanya yönetimi ve raporlama farklı araçlarda yapılmış kullanıcı davranışını görünmez hâle geliyor. Bu nedenle Paylisher'ı kurduk. Paylisher, veriden içgörüyü, içgörüyü aksiyona tek platform.

GERÇEK ZAMANLI ANALİZ

Ürün veya hizmetiniz hakkında



Her şeyi yeniliyoruz da düşünce sistemini yenilemiyoruz

Cep telefonlarımızı, araçlarımızı, ofis koltuklarımızı, yazılımlarımızı, sunum formatlarımızı, hatta markalarımızın renklerini bile yeniliyoruz. Ama bir tek şeyi yenilemiyoruz: Düşünce sistemimizi.

Garip bir çağdayız. İnsanların cihaz güncellemesi, kendi zihnini güncellemesinden daha hızlı ilerliyor. Firmalar üretim hatlarını modernize ediyor ama iş yapma biçimleri hâlâ 90'lardan kalma. Ekipler eğitim alıyor, seminerlere gidiyor, motivasyon konuşmaları dinliyor ama alışkanlıklar aynı: Aynı sorular, aynı çözümler, aynı yollar.

Yeni evler alıyoruz, servet ödüyoruz ama iletişimimizi güçlendirmek için birilerinin bir şeyleri düzeltmesini bekliyoruz. Akıllı ev sistemleri kuruyoruz, ama evin içindeki yaşam alışkanlıklarımız ve karar alma biçimimiz hâlâ geleneksel kalıyor. Daha üstün özellikli televizyonlar alıyoruz ama izlediğimiz içerik de ondan aldığımız etki de aynı kalıyor.

Ben buna 'yüzeysel yenileşme' diyorum; yani yenilik varmış gibi görünmesi. Dış kabuk sürekli değişiyor ama çekirdek aynı kaldığı için sorunlar da kendini yeniden üretmeye devam ediyor

Gerçek değişimin etkisi

Bir firmada inovasyon çalışması yaparken şunu sordum: "Yeni ürün çıkarmadan önce, eski düşüncelerinizi gözden geçirmeyi ve hatta toptan kaldırmayı hiç düşündünüz mü?"

Hafif bir sessizlik oldu. Çünkü kimse, kendi düşünme biçimine dokunmak istemiyor. Ürün değişsin, ambalaj değişsin, fiyat değişsin... Ama zihin olduğu gibi kalsın. Hâlbuki en büyük dönüşüm, zihnin içinde başlıyor.

Mesela orta ölçekli bir tekstil firmasının, 50 sayfalık kataloğu 8 sayfaya indirildi. Müşteriler ne alacağını daha hızlı gördü. 'Eksiltme' yaklaşımı işin kaderini değiştirdi.

Bir yazılım firması demo yerine 'canlı sorun çözme seansı' yapmayı denedi. "Yazılımımız böyle çalışıyor" demek yerine, "Hadi sizin gerçek bir probleminizi birlikte çözelim" dedi. Sonuç? Müşteri kazanım oranı üç kat arttı.

Bir temizlik firması da fiyatı değil, modeli değiştirdi. Saatlik ücret yerine 'metrekare + garanti sistemi' sundu. Dil değişti, güven arttı, marka değer kazandı.

Görüyoruz ki, gerçek değişim yaratıldığında etkisi büyük oluyor. Ama çoğu zaman yaptığımız şey aynı kalıyor: Ambalajı yeniliyoruz, fakat zihni yenilemeyi hep erteliyoruz.

Zihinsel cesaret şart

Burada bir yanılgı var: Düşünce sistemi yenilenmediği sürece, yapılan her yenilik, iyi kötü makyaj etkisi yaratıyor. Kalıcı değil, kısa süreli bir ilgi oyunu sadece.

Aykırı zekanın üç ana modülünden ilki olan 'farklı düşün', yeni bir şey üretmekten çok, eski düşünceleri cesurca masaya yatırma cesaretidir.

'Farklı konuş' ise dili yenilemeyi gerektirir; çünkü düşünce her zaman dili takip eder. Dil değiştiğinde, düşünce de mecburen yerinden kıpırdar.

Ve 'farklı görün', aslında "Ben artık başka bir şeyi temsil ediyorum" demenin en somut hâli. Çünkü görünürlük sadece estetik bir kabuk değil, arka plandaki yaklaşımın dünyaya verdiği mesajdır.

Bugün şirketlere bakıyorum... Yeni CRM, yeni ERP, yeni paketleme, yeni hedef kitle, yeni showroom... Fakat tüm bu yeniliklerin ortasında bir şey değişmemiş: Karar sistemi.

Patron hâlâ her sorunu tek başına çözmeye çalışıyor. Yönetici hâlâ aynı üç soruyu soruyor. Ekipler hâlâ aynı reflekslerle hareket ediyor. Kısacası her şey yenileniyor ama düşünce hâlâ eski yerinde duruyor.

Oysa gerçek dönüşüm, zihinsel cesaret gerektiriyor. Sorgulamayı, eksiltmeyi, tersine çevirmeyi, sadeleştirmeyi... Yani aykırı zekanın özünü.

Bu çağ artık ezberleri pek sevmiyor. Kimse "Böyle geliyor, böyle gider" zihniyetine prim vermiyor. Fark yaratan, trend takip eden değil; anlamı yeniden kurabilen zihinler oluyor.

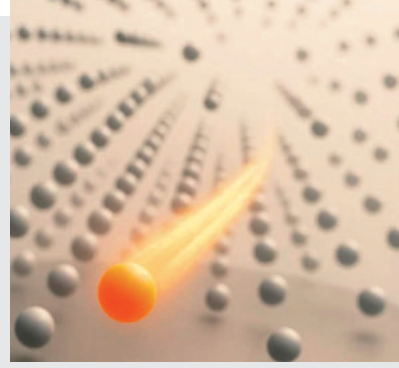
Bu yüzden soruyorum: Her şeyi yeniliyoruz, peki ya düşünce modelimizi? Son güncellemeyi ne zaman yaptık? Son kalıbı ne zaman kırdık? Son defa, "Şu an yaptığımız şey neden böyle?" sorusunu ne zaman sorduk? Çünkü bugün fark yaratmak, daha fazla veri değil, daha radikal bir bakış gerektiriyor. Aykırı zeka tam da bu kapıyı aralıyor. Ve sen değiştirdiğinde, dünya seninle birlikte değişmeye başlıyor.

Germanyumla düşük maliyet yüksek performans

KÜRESEL elektronik endüstrisinin belkemiği olan silikon (Si) tabanlı yarı iletkenler, cihazların giderek küçülmesi ve sıkışmasıyla birlikte ısınma ve performans sınırlarına dayandı. Bu darboğazı aşmak isteyen bilim dünyası, 1950'lerin teknolojisi olan germanyumu (Ge) modern üretim süreçlerine entegre etmenin yolunu buldu. Warwick Üniversitesi ile Kanada Ulusal Araştırma Konseyi'nin ortak yürüttüğü çalışmada, standart silikon teknolojisiyle uyumlu bir malzemede şimdiye kadar gözlemlenen en yüksek 'delik hareketliliğine' ulaşıldı.

SİLİKONDAN HIZLI

Materials Today dergisinde yayımlanan araştırmaya göre, Warwick Üniversitesi'nden Dr. Maksym Myronov liderliğindeki ekip, silikon üzerine sıkıştırılarak büyütülen, nanometre kalınlığında özel bir germanyum tabakası geliştirdi. 'Sıkıştırılmış gerginliğe sahip germanyum-silikon' (cs-GoS) olarak adlandırılan bu malzeme, elektrik yükünün neredeyse dirençsiz akmasını sağlıyor. Yapılan testlerde malzeme, volt-saniye başına 7.15 milyon cm²'lik rekor bir delik hareketliliği sergiledi. Endüstriyel silikondaki oranın volt-saniye başına yaklaşık 450 cm² olduğu düşünüldüğünde, yeni malzemenin elektrik yükünü silikondan çok daha hızlı ve kolay iletmediği görülüyor. Bu gelişme, gelecekteki çiplerin çok daha



hızlı çalışmasına ve daha az enerji tüketmesine olanak tanıyacak.

ENDÜSTRİYEL UYUM

Warwick Üniversitesi Yarıiletkenler Araştırma Grubu Başkanı Doçent Maksym Myronov, geliştirdikleri malzemenin endüstriyel ölçeklenebilirliğine dikkat çekti. Galyum arsenit (GaAs) gibi alternatiflerin yüksek maliyetli ve mevcut silikon üretimine entegrasyonunun imkansız olduğunu belirten Myronov, "Yeni cs-GoS kuantum malzememiz, dünya lideri hareketliliği endüstriyel ölçeklenebilirlikle birleştiriyor. Bu, pratik kuantum ve klasik büyük ölçekli entegre devrelere geçişte hayati bir adımdır" dedi.

DÜŞÜK ENERJİ MALİYETİ

Kanada Ulusal Araştırma Konseyi'nden Dr. Sergei Studenikin ise buluşun, küresel elektronik endüstrisinin kalbinde yer alan IV. grup yarı iletkenlerde yeni bir standart belirlediğini vurguladı. Mevcut silikon teknolojisiyle tam uyumlu olan bu malzeme; kuantum bilgi işleme, spin kubitleri, kuantum işlemciler için kriyojenik denetleyiciler ve yapay zeka donanımları gibi yüksek performans gerektiren alanlarda kullanılacak. Ayrıca, veri merkezlerinin en büyük gider kalemlerinden olan enerji ve soğutma taleplerinin düşürülmesinde de kritik rol oynaması bekleniyor.

Yumuşak kompozit elektronikte dayanıklılığı artırarak



Hong Kong Bilim ve Teknoloji Üniversitesi (HKUST) araştırmacıları, yöne bağlı olarak sertleşebilen ve esneklik kazanan yeni nesil bir yumuşak kompozit malzeme geliştirdi. 'Kesme sıkışması' teknolojisine dayanan bu buluş, robotik sistemlerin, tıbbi cihazların ve esnek elektroniklerin dayanıklılığını ve işlevselliğini artırmayı hedefliyor.

OSMAN KUVVET

GELENEKSEL robotik ve malzeme biliminde kullanılan sert çerçevelerin kırılganlık sorununa çözüm, Hong Kong Bilim ve Teknoloji Üniversitesi'nden (HKUST) geldi. Üniversitenin araştırma ekibi, yeni nesil 'mekano-zeki' sistemler için kritik öneme sahip, asimetrik mekanik tepkiler verebilen, yüksek oranda ayarlanabilir yumuşak malzemeler geliştirdi. Nature Materials dergisinde yayımlanan bu çığır açan çalışma, esnek polimerik katılara entegre edilen 'kesme sıkışması geçişleri' sayesinde malzemelerin kuvvet altında akıllı davranış sergilemesine olanak tanıyor.

YÖNE DUYARLI AKILLI TEPKİ

Geliştirilen bu yeni sınıf kompozitler, farklı yönlerden itildiğinde, çekildiğinde veya büküldüğünde değişken davranışlar sergiliyor. Malzeme, kesme kuvveti uygulandığında önemli ölçüde sertleşirken, diğer durumlarda esnekliğini koruyor. Bu özellik, genellikle stres altında kolayca kırılan sert çerçevelere dayalı geleneksel metalmalzemelerden ayrılarak, programlanabilir ve hataya toleranslı bir performans sunuyor. Araştırmacılar, bu yumuşak kompozitlerin kırılmaya karşı dikkat çekici derecede dirençli olduğunu ve mekanik özelliklerinin çoklu ölçekte uyarlanabildiğini belirtiyor.

BİYOLOJİK İLHAMLI ROBOTLAR

HKUST ekibi, bu malzemelerin uzaşılabilir modüle edilmiş manyetik profillerle birleştirilerek 'aktif yumuşak katılar' yaratılabileceğini de ortaya koydu. Manyetik olarak yönlendirilen bu yapılar, geleneksel robotların hareket etmekte zorlandığı dar ve karmaşık ortamlarda, biyolojik organizmalardan ilham alan bir hareket kabiliyeti sergiliyor. Teknolojinin uygulama alanları sadece robotik ile sınırlı değil. Geliştirilen malzeme; mikroakışkan sistemlerde seçici akış kontrol valfleri olarak görev yapabiliyor, yumuşak pompaların, biyomedikal cihazların ve adaptif tıbbi araçların geliştirilmesine zemin hazırlıyor.

MEKANİK ZEKA İLE ALGILIYOR

Granüler fizik ile polimer bilimini birleştiren bu proje, sadece elektronik bileşenlere güvenmek yerine, 'mekanik zeka' ile algılayabilen, uyum sağlayabilen ve tepki verebilen yumuşak yapıların yolunu açıyor. Mühendislik açısından bakıldığında sonuçlar; çevreleriyle akıllıca etkileşime girebilen, yön hassasiyeti yüksek ve enerji tasarruflu malzemeler yaratmak için yeni bir tasarım platformu sunuyor.

HKUST'nin Fizik (PHYS) ile Makina ve Havacılık Mühendisliği (MAE) bölümlerinden araştırmacıları bir araya getiren projede, doktora öğrencisi Xu Chang makalenin ilk yazarı olarak yer aldı. Çalışma, Hong Kong Araştırma Hibeleri Konseyi ve HKUST Deniz Robotik ve Mavi Ekonomi Teknolojisi Hibesi tarafından desteklendi.

CTT EXPO 2026

Moskova / Rusya Federasyonu
26 - 29 Mayıs 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



RUSYA FEDERASYONU, BAĞIMSIZ DEVLETLER TOPLULUĞU VE DOĞU AVRUPA'NIN ETKİN İNŞAAT EKİPMANLARI, TEKNOLOJİLERİ FUARI

CTT EXPO 2026

- İş ve İnşaat Makineleri, Yapı Malzemeleri Makineleri, Madencilik Makineleri, Yedek Parça ve Aksesuarları'na yönelik teknolojiler ve yenilikler
- 112.500 m² sergileme alanı
- 8 ülkeden 902 firma ve 66.000'den fazla profesyonel ziyaretçi
- İstanbul Ticaret Odası tarafından 2019 yılından itibaren düzenlenen Türkiye Milli İştirakinin yükselen başarı grafiği

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve temel aydınlatma
- Nakliye, gümrük, sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Milli İştiraki broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- Devlet desteğine ilişkin ilgili ihracatçı Birliği tarafından talep edilen dosya masrafı

KATILIM BEDELİ

Katılım Bedeli: 850 Euro / m²
Minimum katılım alanı: 12m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

AKİF GÖNÜLCÜ

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

ÖZLEM KILIÇ SERTLİ

0212 455 65 12
0530 050 61 63
ozlem.kilic@ito.org.tr

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

Kripto para anlaşmazlıklarına tahkim çözümü



SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

SON yıllarda faaliyet alanı genişleyen kripto paraların hukuki boyutu küresel piyasalarda belirsizliğini koruyor. Bazı ülkelerde kripto para ile ilgili düzenlemeler yapılırken bazı ülkeler de yasaklar uyguluyor. Kripto paranın hukuki boyutu, İstanbul Ticaret Odası'nda düzenlenen 'Kripto Para Birimlerinin Hukuki Niteliği, Kripto Para Birimleri Anlaşmazlıklarında Tahkimin Önemi ve Bu Anlaşmazlıkların Dünyada ve Türkiye'de Tahkime Elverişliliği' başlıklı toplantıda ele alındı.

ÖNCÜ KONUMDA

Toplantının açılış konuşmasını, İstanbul Ticaret Odası Genel Sekreter Yardımcısı Av. Nurcan Turan yaptı. Turan, İstanbul Ticaret Odası Tahkim ve Arabuluculuk Merkezi'nin (İTOTAM) çok sayıda davayı çözüme kavuşturduğunu ifade ederek, şöyle konuştu: "Odamız, 1979 yılından bu yana tahkim hizmeti sunuyor ve Türkiye'de kurumsal tahkimin gelişmesinde öncü bir konumda yer alıyor. Bugün gerek ulusal gerekse uluslararası çok sayıda ticari ve yatırım uyuşmazlığında başvurulmuş bir merkez haline gelmiş bulunuyoruz. 2020 yılından bu yana İTOTAM'ın hizmet verdiği bütün alanlarda niteliksel ve niceliksel olarak ciddi bir büyüme görülmüyor. 2025 yılı kasım ayı itibarıyla İTOTAM, 14 ulusal ve 12 uluslararası etkinlik

düzenledi, 4 ulusal ve uluslararası işbirliği anlaşması imzaladı."

YAKLAŞIMLAR FARKLI

Toplantıda konuşan Avukat Camal Araalan ise kripto varlıkların hukuki niteliğini ele alarak, "Kripto varlıklar eşya olarak tanımlanacak mı, önce buna bakmamız gerekiyor. Farklı hukuk sistemlerinin kripto paraya yaklaşımları farklı olabiliyor" dedi. Avukat Aycan Özcan da kripto para uyuşmazlıklarının belli başlıklarda toplandığını dile getirerek, "Kripto piyasalarının büyümesiyle uyuşmazlıklar gitgide artıyor. Singapur, kripto davalarının en çok görüldüğü ülke" dedi.

ÖRNEKLER HENÜZ OLUŞMADI

Cumhurbaşkanlığı Genel Sekreterliği Hukuk ve Mevzuat Genel Müdürlüğü Uluslararası Tahkim ve Alternatif Çözümler Daire Başkanı Doç. Dr. Eda Manav Özdemir de kripto mal varlıkları ile ilgili çok fazla dava örneği olmadığını, ancak konunun hukuk ekosistemine kapsamlı bir şekilde girdiğini ifade etti.

İbn Haldun Üniversitesi Hukuk Fakültesi Medeni Usul Hukuku ve İcra-İflas Hukuku Dr. Öğretim Üyesi Ömer Faruk Kafalı ise kripto varlıkların haczi, hakemlerin vereceği tedbir kararları ve mahkemenin istenebilecek haciz kararlarına dair bir sunum yaptı.



Rekabet hukukuna uyum ticaretin yeni stratejisi

Küresel-leşen piyasalarda rekabet gücünü korumak isteyen işletmeler, artan denetimler ve ağır yaptırımlar karşısında stratejilerini yeniden şekillendiriyor. Şirketler için yasal riskleri yönetmek ve önleyici uyum programlarını hayata geçirmek kritik önem taşıyor.

OSMAN KUVVET

KÜRESELLEŞEN piyasaların ve artan ticari dinamiklerin etkisiyle iş dünyasında adil rekabet ortamının korunması, şirketler için her zamankinden daha kritik bir hale geliyor. Artık sadece pazar payını büyütme ya da kârlılığı artırmak yeterli değil; değişen yasal düzenlemelere tam uyum sağlamak, ağır idari para cezalarından kaçınmak ve kurumsal itibarı korumak, işletmelerin stratejik öncelikleri arasında. Rekabet hukukunun karmaşık yapısında doğru adımlar atmak, markalar için sürdürülebilir büyümenin ve güvenli ticaretin anahtarı haline geliyor. İstanbul Ticaret Odası da üyelerinin bu hukuki süreçlere hakim olması ve olası riskleri minimize etmesi amacıyla faaliyetlerini sürdürüyor. Bu kapsamda GLED Partners işbirliğiyle 'Rekabet Hukukunda Güncel Gelişmeler, Yaptırımlar, İdari Para Cezaları ve Uyum Programları' semineri düzenlendi.

Toplantının açılışında konuşan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün, rekabet hukukunun artık sadece hukuki bir risk alanı değil, aynı zamanda stratejik bir yönetim konusu haline geldiğine dikkat çekti. Serbest rekabeti korumanın, teşebbüsler arası haksız uygulamaları önlemenin önemini vurgulayan Üstün, sözlerine şöyle devam etti: "Adil, şeffaf ve sürdürülebilir bir ticaret ortamının temeli olan rekabet hukuku, şirketler için kritik bir öneme sahip. Artan denetimler ve yüksek cezalar göz önüne alındığında, şirketlerimizin bu alanda bilinçli hareket etmesi ve rekabeti ihlal edebilecek uygulamalardan kaçınması, iş dünyamızın güçlü yapısının korunması adına önemli."

İTİBAR YÖNETİMİ

Yatay anlaşmalar, güncel idari para cezaları ve uyum programlarının öneminin ele

alındığı seminerde sunum yapan GLED Partners Hukuk Ofisi Avukatı Mert Karamustafaoğlu, "Rekabet hukuku ihlalleri, işletmeler



için sadece mali bir yük değil, aynı zamanda ciddi bir itibar riskidir. Bu riskleri yönetmenin yolu, kurallara tam uyumdan

ve bilinçli hareket etmektir. Geçiyor" şeklinde konuştu.

Karamustafaoğlu, rekabet hukukunun kırmızı çizgisi olan 'yatay anlaşmalar' ve 'karteller' konusunda uyarılarda bulunarak, şunları söyledi: "Rakipler arasında fiyat tespiti, pazar paylaşımı veya arz miktarının kısıtlanması en ciddi ihlaller arasında yer alıyor. Özellikle rakiplerle yapılan doğrudan iletişimlerde e-posta ve toplantıların yanı sıra WhatsApp yazışmaları büyük risk taşıyor. Geleceğe yönelik fiyat, stok veya maliyet unsurları gibi rekabete duyarlı bilgilerin paylaşımı, herhangi bir anlaşma olmasa dahi ihlal sayılıyor."

Trafik için hareketliliği yeniden tasarlamak gerekir

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası, otomotiv sektörü ve akademisyenlerin katılımıyla 'Trafik Güvenliği Paneli' düzenledi. İTO Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Salih Sami Atılğan'ın başkanlığında gerçekleşen panelde, İstanbul Ticaret Üniversitesi Ulaştırma Sistemleri Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürü Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı, İstanbul Okan Üniversitesi Mühendislik ve Doğa Bilimleri Fakültesi Bölüm Başkanı Doç. Dr. Selim Dündar, Tüm Otomotiv Lastikçileri Derneği Yönetim Kurulu Üyesi Ömer Mollamehmetoğlu ve İstanbul Trafik Müşavirleri Esnaf Odası Başkanı Kemal Atılman birer sunum yaptı.

DOĞRU PLANLAMA

İTO Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Salih Sami Atılğan panelin açılışında yaptığı konuşmada, İstanbul'da bir kişinin yılda 288 saatini, yani 12 gününü trafikte kaybettiğine dikkat çekerek, "Bugünün dünyasında trafik sorununu çözmek için otomobil sayısını artırmak değil, hareketliliği yeniden



tasarlamak gerekiyor. Trafik sorunu bir kader değil. Doğru planlama, güçlü işbirliği ve akıllı teknolojilerle çözülebilir" dedi.



ÖN TALEP BAŞVURU İLANI TEKNOPARK İSTANBUL A.Ş. "TEKNOPARK İSTANBUL A.Ş. KREŞ VE GÜNDÜZ BAKİMEVİ 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 Bld. 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 EVİ YAPIMI ve İŞLETİLMESİ İŞİ" için aday firmaları ön talep başvurusunda bulunmaya davet etmektedir. Ön talep başvurusu yapan adaylar görüşmeye/teklif vermeye davet edilerek; kreş ve gündüz bakım evinin inşaat yapımı ve tesisin belirli süreyle işletilmesini kapsayan işin detayları görülmektedir. 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 evrakı konu "KREŞ ve GÜNDÜZ BAKIM EVİ 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 Alım Müd. - ihale-ve-satinalma-mudurlugu@teknoparkistanbul.com.tr Sanayi Mahallesi Teknopark Bulvarı No: 1/9A 901, 34906 Pendik - İstanbul

IFAT 2026

Münih / Almanya
4 - 7 Mayıs 2026

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

ÇEVRE TEKNOLOJİLERİ VE ATIK YÖNETİMİNİN KÜRESEL BULUŞMASI

NEDEN IFAT 2026 ?

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Minimum stant alanı : 9 m²
Katılım bedeli : 750 Euro / m²



Akif Gönülcü

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

Burak Abalı

0212 455 61 14
0531 704 36 57
burak.abali@ito.org.tr

Esra Yılmaz

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

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

Tatlı bir dil küçük bir tebessüm

Günümüzde ticaret başta olmak üzere hayatın bütün safhalarında insan ilişkilerini düzenleyen kanun, hüküm, örf, adet, gelenek, tecrübe gibi kuralların temelindeki öncü husus, tatlı bir dil ve küçük bir tebessümle sahip olabilmektir.

Bu hafta, iletişimin ince sanatı üzerine konuşalım istedim. Yaşadığım şöyle bir hatıratla başlamak istiyorum söze.

İstanbul dışında bir şehirde dostlar yemeğe davet etti. Gittiğimiz müessese gayet güzeldi ama bizim vardığımız sırada çalışanların moralleri öyle bozuktu ki, oturup oturamakta tereddüt ettik. Dostlardan biri, "Belli ki, çalışanlarla yönetici-yöneticiler arasında bir iletişimsizlik söz konusu. Yemesek de bu problemi çözelim, öyle gidelim" dedi. Haliyle iş zatıma ihale edilmiş oldu ve dilimizin, gücümüz yettiği ölçüde meseleye dâhil olduk.

İlk ve ardından muhatap olduğumuz her çalışana hitaben, "İnsan nedir ki, tatlı bir dil, küçük bir tebessümdür" diyerek gözlerine baktığımda, ortam değişmeye başlamıştı. Bir süre sonra meselenin ne olduğunu öğrendik.

Meğer iç yüzünü tamamen bilemediğimiz bir tartışmanın üzerine içeri girmişiz. Tartışma müşteri geldi diye sonlandırılmış ve denildiğine göre kavgaın büyümesinin önüne geçilmiş. Tabii bu duruma sevinдик.

★★★

Efendim, insanoğlu iletişim kurma fitratıyla dünyaya gelmiş bir varlıktır. Mesele, fitratımızı; doğruya, iyiliğe, güzelliğe, başarıya dâhil edebilmektir. Müsaadenizle insanoğlunun dünya yolculuğuna ve iletişime dair sözü sürdürelim.

İnsan, dünyaya gözünü açtığı andan itibaren çevresiyle iletişim kurmaya başlar. Önce ağlayarak varlığını duyurur; sonra kelimeleri öğrenir, cümleleri kurar; duyduklarının anlamlarının arkasına düşer, görmek ve dokunmak ister. Bu hal ömür boyu devam eder.

Tabii iletişim sadece konuşmak değildir. Belki konuşmak en son sıraya alınabilir. Öncelik verilecek kaide; kişinin yaşadığı çevresine uyum sağlamayabilmek için sese, söze, birlikte yaşama ve paylaşma kurallarına göre karakterini kontrol edebilmesidir.

Biz çoğu zaman sözün özüne değil, altında mesaj aramaya takılırız. Kabukla uğraşırken, özü ihmal ederiz ve doğal olarak iletişim kopar. Oysa iletişimin ana kuralı ön yargı ve peşin hükümden kaçmaktır.

Bir kimse bazen tek kelime ile çevresindeki insanları uzaklaştırır, bazen de bir kelime kalpleri cennet bahçesine çevirir. Sırası geldi, sözü Yunus Emre'ye bırakalım:

"Söz ola kese savaşı, söz ola kestire başı;

Söz ola ağulu aşı, bal ile yağ ede bir söz."

Bu mısralar, iletişimin insana mahsus hikmetli bir öğreti olduğunu fısıldar. Bilmekle söylemek arasında ince bir çizgi vardır; o çizgiyi belirleyen şey üslubumuzdur. Üslup, insanın elbisesidir; karakterin, ahlakın, kişinin aynasıdır.

Malumunuz ekranlarda, salonlarda, toplantı odalarında iletişim bir beceri olarak sunuluyor: Aktif dinleme, empati, geri bildirim, beden dili, ikna yöntemleri vs.

Evet, bunlar doğrudur; çağın dili böyle kurgulanıyor. Fakat en ileri teknik bile kalbi, hasbi, samimi olmayan bir sözün eksikliğini tamamlıyamaz.

★★★

Günümüzde iletişimin en çok gerekli olduğu ortamlardan biri de ticari hayatıdır. Çünkü doğru iletişim; alanları, satanları, müşterileri birbirine bağlayan görünmez köprüdür.

Bir işletmenin, firmanın, hatta küçük bir dükkanın dâhi itibarını koruyan şey; tatlı bir söz, küçük bir tebessümdür, bazen de susmayı bilmektir.

Yazıyı yine Yunus Emre ile noktalayalım:

"Sözün özü budur erenler, Gönülden çıkmayan, gönüle varmaz."

Ve işte tam burada anılarınız ki: İletişim bir beceri değil; insanın kendini bilme yolculuğudur. Belki de bu yüzden, sözün en olgun hâli, çoğu zaman en sade şeklidir.



Hüseyin ÖZTÜRK

Türkiye’de basılan kitap sayısı 413 milyon adedi aştı. Kitap basımında lokomotif olan türler ise eğitim ve çocuk yayınları oldu.

Yayıncılık sektörü büyüme trendini son iki yıldır istikrarlı bir şekilde sürdürüyor. Bunda fuarların etkisinin artması, oluşan düzenli okur kitlesi önemli rol oynuyor.

Son 10 yılın bandrol verileri

2015:	384.054.363
2016:	404.118.293
2017:	407.739.008
2018:	410.641.305
2019:	423.602.828
2020:	433.213.632
2021:	438.679.864
2022:	380.296.402
2023:	400.340.577
2024:	413.860.263

Kaynak: YAYFED



Yayıncılar kitap basımında istikrarı yakaladı

YAYINCILIK sektörü, 2024 yılında kaydettiği

yüksek üretim performansını 2025'te de sürdürdü. Yayımcı Meslek Birlikleri Federasyonu (YAYFED) tarafından açıklanan verilere göre, 2024 yılında Türkiye’de toplam 413 milyon 860 bin 263 kitap basıldı. Böylece basılan kitap oranı 2023 yılına kıyasla yüzde 3.38 arttı. 2024 ve 2025 yılında tüm kategorilerde yüzde 0.3 gerilemeye rağmen bandrol artırmaya devam eden yayıncılar, 2025 yılını pozitif verilerle kapatarak 2026 yılına hazırlanıyor.

Pandemi sonrası dönemde yaşanan maliyet artışları ve kağıt tedarik sorunları nedeniyle 2022’de üretim 380 milyon seviyelerine kadar gerilemişti. Ancak hem yayıncıların yeni üretim politikaları geliştirmesi hem de kültürel organizasyonların artmasıyla birlikte 2023’te yeniden toparlanma sağlandı. 2024’te ise sektör büyümesini yavaş yavaş pekiştirdi. Bu tablo, Türkiye’nin son yıllarda dünya yayıncılık pazarında üretim hacmi açısından



Sena SORKUN



üst sıralarda yer almasını sağladı.

2024 YILINDAKİ DAĞILIM

Üretim kategorileri incelendiğinde 2024 yılında yayınlanan kitapların yüzde 46.5’ini eğitim yayınları oluşturdu. Eğitim alanındaki üretimin geniş payı, hem örgün eğitim sistemi hem de açık öğretim programlarında artan kitap talebinin güçlü şekilde devam ettiğini gösterdi. Çocuk

kitapları yüzde 15’lik payla ikinci büyük kategoriye oluştururken, yetişkin kurgu edebiyatı yüzde 13.6 ile üçüncü sırada yer aldı. İnanç yayınları yüzde 8.8, akademik kitaplar yüzde 2.5 ve gençlik yayınları yüzde 1 oranında üretildi. Çocuk kitaplarında özellikle erken öğrenme, okula hazırlık ve kurgu serileri dikkat çekti.

TALEP ARTACAK

Bu yılın ilk 10 ayında 355 milyon 576 bin 551 adet kitap basıldı. Sadece ekim ayında basılan kitap sayısı da 33 milyon 558 bin 731 oldu. Bu kitapların yüzde 38.3’ü eğitim yayınları, yüzde 18.9’u çocuk kitapları, yüzde 17.4’ü yetişkin kurgu edebiyatı, yüzde 10.2’si inanç yayınları, yüzde 9.1’i yetişkin kültür yayınları, yüzde 3’ü akademik yayınlar, yüzde 2’si gençlik yayınlarından oluştu.

Yetişkin kurgu edebiyat kitaplarındaki artış, roman ve hikaye türlerine yönelik talebin ivmesini koruduğunu gösteriyor. Ayrıca akademik yayınlardaki az ama istikrarlı artış da bu alanda talebin sürdüğünü ortaya koyuyor. Sektör temsilcileri, Milli Eğitim Bakanlığı’nın dağıtım politikaları ve eğitim materyallerine yönelik ihtiyaçların sürmesinin 2026’da da yayıncılığa canlılık getireceğini söylüyor.

Sektör temsilcileri, 2025 yılı sonunda büyümenin sürdürülebilir olacağı görüşünde. Dijital içerik platformlarının yükselişi, çeviri oranındaki artış ve sesli kitap pazarının genişlemesi, yayıncılık ekosistemini çeşitlendiren unsurlar arasında gösteriliyor. Genel tabloya bakıldığında, bandrol alımında Türkiye yayıncılık sektörü 2024 ve 2025’te son 10 yılın en büyük performanslarından birini göstererek 2026’ya da olumlu sinyaller verdi. Üretim gücünü korumayı başararak kültür endüstrileri içinde stratejik önemini ortaya koydu.

Kitap İstanbul

www.kitapistanbul.org.tr

Hayallerimi uçuran adam Nuri Demirağ

Türkiye’nin havacılık ve demiryolu alanındaki öncü isimlerinden Nuri Demirağ’ın hayatını, projelerini ve karşılaştığı engelleri anlatıyor. Kitap, onun sanayileşme, havacılık ve demiryolu yatırımları konusundaki vizyonunu ele alırken, bürokratik ve siyasi engellerle mücadelesini de göz önüne seriyor.

Nuri Demirağ, Türkiye’de ilk yerli uçak fabrikası kurmaya çalışmış, ancak o dönemin koşulları nedeniyle projeleri hayata geçirilmemiştir. Aynı zamanda demiryolu projelerine büyük katkılar sunmuş, sanayi ve ekonomi alanında da önemli girişimlerde bulunmuştur. İstanbul Ticaret Odası tarafından yayımlanan bu eser, Türkiye’nin sanayileşme sürecine işık tutan detaylı bir biyografi kitabıdır.

İstanbul Ticaret Odası Yayınları, 2024

Dersaadet’te bir Türk dostu

Francis Hopkinson Smith... Beyaz güneş şemsiyesinin dostluğuna sığınarak yollara düşen ıslah olmaz bir gezgin ve önce hayal ederek sevdiği, sonra tanıyarak aşık olduğu İstanbul’un sevdalılarından biri, bir Türk dostu o...

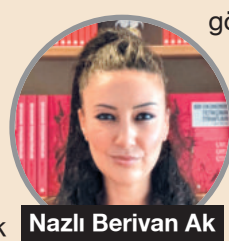
Amerika Birleşik Devletleri’ne kuşaklar boyu önemli hizmetlerde bulunmuş seçkin bir aileden gelen Francis Hopkinson Smith, yazar, ressam, mühendis ve gezgin kimlikleri ile bu başarı zincirinde önemli bir halka olmuştur. Smith, defalarca geldiği İstanbul’a dair izlenimlerine, Osmanlı’ya duyduğu içten sevgi ve dostluğa, kendi kaleme aldığı öykülerinde, yaptığı resimlerde ve gazete röportajlarında geniş yer vermiştir. Gerek kalemiyle gerekse fırçasıyla Osmanlı dünyasını bu kadar incelik ve zenginlikle anlatan sanatçı, o sırada hareketli günlerini yaşayan Ermeni olaylarında Osmanlı’nın yanında yer alarak tüm şiddetli tepkilere rağmen doğruluğuna inandıklarını dile getirmekten hiç vazgeçmemiştir. Arşiv belgeleri ve solmuş gazete sayfaları arasından çekip çıkarılan bu çalışma, Francis Hopkinson Smith’in yaşamını ve eserlerini bir araya getiriyor. Daha da önemlisi ihmal edilmiş gerçek bir dostu tanıtmayı amaçlıyor.

Semra Daşçı
Bilge Kültür Sanat

www.kitapistanbul.org.tr

Dünya okurlarıyla da buluşacağız

Türkiye Yayıncılar Birliği Genel Sekreteri Nazlı Berivan Ak: 2024-2025 verilerinde tüm kategorilerde yüzde 3 düşüş gözlemlenmiştir, ancak 2026 verilerine dair umutluyuz. 2018 yılından bugüne bandrol verileri hemen hemen aynı adette seyrediyor. Bu nedenle istikrarı yakaladığımızı söylenebilir. Kategori bazlı baktığımızda ise yetişkin kurgu dışında 2024 verilerine



Nazlı Berivan Ak

göre yüzde 30’luk düşüş var. İnanç kategorisinde anlamlı bir büyüme görüyoruz. Yüzde 6.7 gibi bir oranla karşı karşıyayız. Fuarlarla, kitabevleriyle, yayıncılarımız, yayın

emekçilerimiz ve yazarlarımızla zorlu, bir o kadar da umut dolu bir yıla hazırlanıyoruz. İyi içeriklerimizi hem Türkçe konuşan her okurla birlikte tüm dünya okurlarıyla buluşturmanın hayal ve heyecanını yaşıyoruz.



SIPRI'nın ilk 100 listesine Türkiye'den 5 şirket

STOCKHOLM Uluslararası Barış Araştırmaları Enstitüsü'nün (SIPRI) ilk 100 savunma sanayi şirketi listesinde 5 Türk firması yer aldı. Türk şirketlerinin toplam gelirleri geçen yıl 2024'e göre yüzde 11 artarak 10.1 milyar dolara ulaştı. Listede, ASELSAN 3.47 milyar dolar gelirle 47'nci, Türk Havacılık ve Uzay Sanayii 2.16 milyar dolarla 65'inci, Baykar 1.9 milyar dolarla 73'üncü, Roketsan



1.39 milyar dolarla 87'nci ve Makine ve Kimya Endüstrisi A.Ş. 1.21 milyar dolarla 93'üncü sırada yer aldı. Silah gelirlerindeki artışlar Asya ve Okyanusya bölgesi hariç diğer bölgelerde görülürken, bu artışlar, Ukrayna'daki savaş, İsrail'in Gazze'ye yönelik saldırıları, küresel ve bölgesel jeopolitik gerilimler ve giderek yükselen askeri harcamalardan kaynaklandı.

ASELSAN'ın milli uydusu LUNA-1 uzayda

ASELSAN'ın tamamen milli mühendislikle geliştirdiği alçak yörünge IoT uydusu LUNA-1, SpaceX Falcon-9 roketiyle yörüngeye fırlatıldı. Uydudan alınan ilk telemetri sinyalleriyle sistemin sağlıklı çalıştığı doğrulandı.

ASELSAN'ın LUNA-1 alçak yörünge IoT (nesnelerin interneti) uydusu, SpaceX Falcon-9 roketiyle yörüngeye fırlatıldı.

ASELSAN'dan yapılan açıklamaya göre, alçak yörünge uyduları üzerinden küresel haberleşme altyapısı kurma çalışmaları dünya çapında hız kazanırken ASELSAN Yeni Uzay (New Space) döneminin önemli aktörlerinden biri olma hedefiyle kritik bir adım attı.

İLK TELEMETRİ VERİLERİ

Şirketin uzay tabanlı IoT çözüm ailesinin ilk uydusu LUNA-1, ABD'nin Kaliforniya eyaletinden SpaceX Falcon-9

roketi ile Transporter-15 görevi kapsamında başarıyla fırlatıldı. Görev yükleri, yer kontrol yazılımları ve uçuş bilgisayarı dahil tüm tasarım, geliştirme, üretim, entegrasyon ve test süreçleri ASELSAN mühendisliğiyle tamamlanan LUNA-1, fırlatmadan yaklaşık bir saat sonra taşıyıcı roketten ayrılarak 510 kilometre kutupsal senkron yörüngeye (SSO) yerleşti. Uydudan alınan ilk telemetri verileri, Ankara'daki yer istasyonu tarafından başarıyla çözümlendi ve uydunun sağlıklı çalıştığı doğrulandı.

MİLLİ İOT UYDU AĞI

ASELSAN Genel Müdürü

Ahmet Akyol da konuya ilişkin açıklamasında, "Alçak yörünge IoT uydumuz LUNA-1 uzayda. LEO yörünge çözümlerine yönelik çalışmalarımıza hız vererek devam edeceğiz" dedi.

UYDU AĞINA ADIM

Bu başarı ile Türkiye, alçak yörüngede gerçek zamanlı veri iletişimi sağlayan milli IoT uydusu ağını kurma vizyonunda yeni bir aşamaya geçti.

LUNA-1 ile sensörlerin çevrimiçi kalması zor olan bölgelerde bile bağlantı sürekliliği hedefleniyor. Alçak yörünge uydusu, gerçek zamanlı, kesintisiz ve düşük maliyetli IoT erişimini mümkün hale getiriyor.

İLK
SİNYALLER
ALINDI



**YAPARLAR**
yaparlar.com

Yapar Manuel Transpaletlerle
**Her Yük Hafif
Her İş Kolay**





YPT 20PS
YAZICILI TERAZİLİ TRANSPALET
▲ 2000 KG

YPT 25P
INOX PASLANMAZ TRANSPALET
▲ 2500 KG

FLEX FPT 25
MANUEL TRANSPALET
▲ 2500 KG

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



yaparistif.com



f @ /yaparmaterialhandling



**MANUEL
TRANSPALET**