



Fed'in yeni patronu ilk sınavında

Küresel piyasalarda dikkatler, Fed'de koltuğu devralan yeni Başkan Kevin Warsh'un ilk büyük sınavında olacak. ABD-İran savaşı ve artan petrol fiyatlarıyla alevlenen enflasyon baskısı faiz indirimi beklentilerini rafa kaldırdırken; gözler çıkacak karardan ziyade Warsh'un çizeceği yol haritasına çevrildi. Yaşar Kaya ■ 5



Küresel finans sistemine yapay zekalı siber tehdit

Uluslararası Para Fonu (IMF), yapay zeka destekli siber saldırıların artık yalnızca bankaların veri güvenliğini değil, küresel finansal sistemi tehdit eden 'sistemik risk' boyutuna



ulaştığını açıkladı. IMF'ye göre ortak yazılım altyapıları, bulut sistemleri ve dijital ödeme ağlarına yönelik büyük ölçekli saldırı piyasalarda zincirleme krize yol açabilir. Osman Kuvvet ■ 13

Dijitalleşmede özel-kamu ortaklığı

Kerem Alkin'in yazısı ■ 8



Teşvikli yatırımlar ve vergi uygulamaları

Osman Arıoğlu ■ 16



EKONOMİDE DAYANIKLILIK TESCİLLENDİ

Modeli güçlendirmek öncelik olmalı

■ İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, Türkiye ekonomisinin 2026'nın ilk çeyreğinde yüzde 2.5 büyümesini değerlendirdi. Avdagiç, "Büyüme verisi, küresel belirsizlik ortamında Türk ekonomisinin dayanıklılığını ve potansiyelini bir kez daha tescilledi" dedi.

■ Avdagiç, Türkiye'nin genç ve dinamik hane halkı yapısının, ticari esnekliğinin ve üretim motivasyonunun dünyadaki karışık konjoktüre rağmen ekonomimizi dirayetli tutmaya devam ettiğini kaydetti.



SANAYİ ODAKLI İHRACAT

Başkan Avdagiç, "Sanayi üretiminin ve ihracatın negatif bölgede kalması, dikkate alınması gereken önemli sinyaller. Sürdürülebilir ve nitelikli büyüme için sanayi odaklı, ihracata dayalı ekonomi modelimizi güçlendirmemiz artık bir tercih değil, öncelik" diye konuştu. ■ 7

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

Ş. Avdagiç



İSTANBUL
TİCARET
ODASI
—1882—

İSTANBUL

TİCARET

5 HAZİRAN 2026 YIL: 68 SAYI: 3412

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

istanbulticaretgazetesi.com

Büyümede ileri malzeme atağı

Türkiye, yüksek teknoloji ürünlerle rekabet gücünü artıracak yeni teşviklerle büyümede ileri malzeme atağına kalkıyor. 'Biyoteknoloji ve Sürdürülebilir Yaşam Teknolojileri Çağrısı' ile 'İleri Malzeme Teknolojileri ve Kritik Hammaddeler Çağrısı' sektörler için yeni fırsatların kapısını aralayacak.

ARA MAL İTHALATI AZALACAK

Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi kapsamında açıklanan iki programla Ar-Ge çalışmaları ve yüksek teknoloji ürün yatırımlarına özel destekler sağlanacak. Nano teknolojiden enerjiye, savunmadan ilaç ve tıbbi cihazlara kadar birçok katma değerli ürün yerli imkanlarla üretilecek. Teşvikler, ara malı ithalatını azaltacak ve ihracatta yüksek gelirli ürünlerin üretilmesi için yapılan yeni yatırımlar cari açıkta kalıcı düşüşü sağlayacak.

KÜRESEL REKABET GÜCÜ

Kritik hammaddeler ve yüksek teknoloji ürünler ekosistemi yeni yatırımlarla gelişirken, katma değerli üretim yapan sektörler hızla büyüyecek, Türk firmalarının küresel pazarlarda rekabet gücü artacak. Kritik teknolojilerde üretim kabiliyetini daha ileri taşıyacak yatırımlar sayesinde Türkiye hammadde ve teknoloji bağımsızlığını güçlendirme, dünya çapında etkili firmalarla sahaya açılma ve ihracat gelirlerini artırma imkanına kavuşacak. ■ 9'da



YÜKSEK TEKNOLOJİYE SÜPER TEŞVİK



Küresel riskleri fırsata dönüştürecek 4 adım

✓ ABD-Çin ticaret gerilimi, Avrupa'nın enerji arz güvenliği arayışı ve Orta Doğu kaynaklı jeopolitik riskler, küresel üretim ve tedarik zincirlerinde yeni bir yapılanmayı zorunlu kılıyor. Maliyet odaklı üretim modeli yerini güvenli, yakın, esnek ve sürdürülebilir tedarik merkezlerine bırakırken, Türkiye stratejik konumu ve sanayi altyapısıyla öne çıkıyor.

✓ Yeni konjoktür, Türkiye için üretim, lojistik, finans ve ihracat ekseninde önemli bir fırsat penceresi açıyor. Bu avantajın kalıcı kazanıma dönüşmesi için KOBİ'lerin yüksek teknolojiye geçişi hızlandırılması, dijitalleşme ve Ar-Ge yatırımlarını artırması, yeşil dönüşüme uyum sağlaması ve ihracat odaklı üretim kapasitesini güçlendirmesi gerekiyor. ■ 11

İşletmelere mikro plan

- 1 Finansal yatırımlara yoğunlaş
- 2 Yakın pazar avantajını kullan
- 3 Lojistik ve entegre ağlar
- 4 Yeşil dönüşüm ve dijitalleşme fırsatı



İran'ın yeni kozu 'Gözyaşı Geçidi'

Orta Doğu'da ABD ile İran arasındaki gerilim sürerken, İran'ın Hürmüz Boğazı'na alternatif olarak Babülmendep Boğazı'nı da kapatabileceği konuşuluyor. 'Gözyaşı Geçidi' olarak da adlandırılan ve Kızıldeniz'in güney girişinde yer alan stratejik boğaz, ticaretin can damarlarından biri. Hürmüz ile Babülmendep Boğazı'nın kapatılması durumunda petrolde 2022'deki 138 dolar seviyelerinin yeniden tetiklenebileceği belirtiliyor. Uzmanlar uzlaşma halinde ise 90 dolar ve altına doğru kademeli bir düşüşün söz konusu olabileceğini öngörüyor. Onur Topkan ■ 8



Turizmde 4 mevsim gelir modeli kazandırıyor

Türkiye, turizmde 2025'i 65.2 milyar dolarlık gelir ve yaklaşık 64 milyon ziyaretçiyle rekor seviyede kapattı. Bu yıl için 68 milyar dolarlık gelir hedeflenirken, sektör artık sadece yaz sezonunda değil, 4 mevsim gelir sağlayan turizm modeline geçti. Kültür, sağlık, gastronomi, kongre, inanca, kış, şehir ve alışveriş, yeni turizm modelinin bileşenlerini oluşturuyor. Sena Sorkun ■ 2



Risk terziliğinde ilk hedef 50 milyar dolar

Sigorta sektörü 32 milyar dolarlık üretim hacmine ulaşmış olsa da potansiyeli çok daha yüksek. Risk terziliği yaparak hasar riskinin yıkıma dönüşmesini önleyen sektörün prim üretiminde 2030 yılı hedefi 50 milyar dolara, daha sonra 100 milyar dolara ulaşmak. Adem Orhun ■ 12'de

Kolay asistanla eczacılıkta yeni dönem ■ 16

Hürmüz kriziyle havada iflas korkusu Barış Cabacı ■ 20'de

Spirit



Sürdürülebilirlik her zaman ön planda

Türkiye turizminin yeni döneminde sürdürülebilirlik de temel başlıklardan biri haline geldi. Kültür ve Turizm Bakanlığı ile Türkiye Turizm Tanıtım ve Geliştirme Ajansı koordinasyonunda yürütülen sertifikasyon ve sürdürülebilirlik çalışmalarını, sektörün uluslararası standartlara uyumunu güçlendiriyor. Konaklama tesislerinde çevresel, kültürel ve sosyo-ekonomik sürdürülebilirlik kriterlerinin yaygınlaşması da Türkiye'nin küresel turizm rekabetindeki konumunu destekliyor. Pandemi döneminde uygulanmaya başlanan Güvenli Turizm Programı, Türkiye'nin kriz dönemlerinde hızlı ve kurumsal refleks gösterebildiğini ortaya koymuştu. Hijyen, sağlık, ulaşım ve konaklama standartlarına dayanan bu yaklaşım, turizmde güven unsurunun önemini artırdı. Bugün ise sürdürülebilir turizm anlayışı, yalnızca güvenli seyahatle sınırlı kalmıyor; yerel halkın turizmden fayda sağlaması, kültürel mirasın korunması, enerji ve su verimliliği, atık yönetimi ve destinasyon planlaması gibi daha geniş bir çerçeveye yayılıyor.

12 ay turizmle hedef 68 milyar dolar

Türkiye, turizmde 2025'i 65.2 milyar dolarlık gelir ve yaklaşık 64 milyon ziyaretçiyle rekor seviyede kapattı. Bu yıl için 68 milyar dolarlık gelir hedeflenirken, sektör artık yaz sezonunun yanı sıra dört mevsimlik planlama ile gelir elde edecek.

Kültür, sağlık, gastronomi, kongre, inanç, kış, şehir ve alışveriş yeni turizm modelinin bileşenlerini oluşturuyor. Yılın ilk çeyreğinde turizm gelirinin 9.9 milyar dolara yaklaşması, turizmde dört mevsim gelir sağlama modelinin başarıyla uygulandığını gösterdi.

TÜRKİYE'nin turizmde yeni büyüme rotası, ziyaretçi sayısını artıranın yanı sıra kişi başı harcamayı yükseltmek ve turizmi yıl geneline yaymak üzerine kuruluyor. Kültür turları, sağlık turizmi, gastronomi, alışveriş, kongre ve fuar organizasyonları, inanç turizmi, spor kampları, kruvaziyer rotaları ve kış destinasyonları; konaklamadan ulaşım, yeme içmeden perakendeye, sağlıktan yerel üretime kadar geniş bir ekonomik zinciri harekete geçiriyor. Böylece turizm, yalnızca sahil bölgeleri için değil, Türkiye'nin farklı şehirleri için de istihdam, döviz girdisi ve bölgesel kalkınma sağlayan yüksek katma değerli bir alana dönüşüyor.



Sena SORKUN

programları, yöresel mutfak çalışmaları ve butik konaklama yatırımları, bölgesel kalkınma açısından yeni fırsatlar doğuruyor. Böylece ziyaretçi yalnızca konaklama tesisine değil, şehrin çarşısına, restoranına, üreticisine, rehberine, ulaşım ağına ve kültür ekonomisine de katkı sağlıyor.

ÖNE ÇIKAN ALANLAR

Türkiye'nin turizmde 12 ay hedefinde sağlık turizmi de öne çıkıyor. Modern hastaneler, uzman sağlık personeli, rekabetçi fiyatlar ve ulaşım kolaylığı, Türkiye'yi sağlık hizmeti almak isteyen yabancı ziyaretçiler için cazip hale getiriyor. Estetik cerrahi, diş tedavileri, saç ekimi, termal sağlık uygulamaları ve ileri tıbbi hizmetler, turizm gelirinin kişi başı harcama boyutunu güçlendiren alanlar arasında yer alıyor.

Gastronomi turizmi de son yıllarda Türkiye'nin tanıtımında daha görünür bir başlık haline geldi. İstanbul'dan Gaziantep'e, İzmir'den Hatay'a, Kapadokya'dan Urfa'ya kadar farklı şehirlerin mutfak kültürü, farklı lezzetler, fine dining servis yapan ve Michelin yıldızlı restoranlar ziyaretçi deneyimini zenginleştiriyor.

Kongre, fuar ve toplantı turizmi ise özellikle İstanbul'un küresel bağlantı gücüyle büyüme potansiyeli taşıyor.

Uluslararası etkinlikler, iş seyahatleri ve fuar organizasyonları, otellerden restoranlara, ulaşımından tercüme hizmetlerine, teknik ekiplerden perakendeye kadar çok sayıda sektöre canlılık kazandırıyor. Körfez'den gelen ve Körfez ülkelerini tercih eden yatırımcılar ve firmalar için de

İstanbul yeni bir merkez haline gelecek güçlendi. Bu alanın güçlenmesi, şehir turizminin yıl geneline yayılmasında önemli rol oynuyor.

ULAŞIM TURİZMİN BİRİNCİ AYI

Turizmde büyümenin en kritik unsurlarından biri de doğrudan uçuş ağının genişliği. Türk Hava Yolları'nın çok sayıda ülke ve şehre uçuşması, Türkiye turizminin önünü açan temel avantajlardan biri olarak görülüyor. Doğrudan uçuşların artması, Antalya, İzmir, Ankara, Trabzon, Kayseri, Gaziantep, Şanlıurfa, Kars ve Kapadokya gibi destinasyonları da güçlendiriyor. Aktarmasız uçuşlar sayesinde yerli ve yabancı turistler için farklı şehirleri ziyaret etmek kolaylaşıyor.

Sektör temsilcileri de turizmin birinci ayağının ulaşım olduğuna dikkat çekerek, direkt uçuşların artmasının destinasyonlara hareketlilik kazandırdığını belirtiyor. Örneğin İstanbul'un uluslararası bağlantı merkezi haline gelmesi, Türkiye'ye aktarma noktası olarak değer katıyor. Stopover uygulamaları ise kısa süreli konaklamaları artırırken, Türkiye'nin kültürel ve ticari tanıtımına da katkı sağlıyor.

ZENGİN TURİSTİ ÇEKİYOR

Turizmde son yıllardaki tanıtım atağı ürün çeşitliliği ve pazar genişliğini ön plana çıkarıyor. Türkiye, uzun yıllar güçlü olduğu deniz, güneş ve sahil turizminin yanına kültür, gastronomi, sağlık, spor, kongre, inanç ve arkeoloji turizmini ekleyerek daha dengeli bir gelir yapısı kurmayı hedefliyor. Bu yaklaşım hem sezonun uzamasını hem de farklı gelir gruplarının Türkiye'ye yönelmesini sağlıyor.

Sektör temsilcilerine göre Türkiye,

Almanya, İngiltere, Hollanda ve Rusya gibi geleneksel pazarlarda belirli bir derinliğe ulaştı. Bundan sonraki büyüme adımlarının ise iki temel başlık üzerinden şekillenmesi bekleniyor: Yeni pazarlara erişim ve kişi başı gelirin artırılması. Çin, Uzak Doğu, Körfez ülkeleri, ABD ve Avustralya gibi uzak pazarlardan gelecek turist profili, daha uzun konaklama ve daha yüksek harcama potansiyeli açısından önemli görülüyor.

ARA TATİL VE HAFTA SONU FAKTÖRÜ

Bayram tatilleri, ara tatiller ve hafta sonu hareketliliği de iç turizmin yıl geneline yayılmasını destekliyor. Özellikle kültür rotaları, termal tesisler, gastronomi şehirleri, kayak merkezleri ve butik konaklama destinasyonları, iç pazarda da sezon bağımlılığını azaltan unsurlar arasında yer alıyor.

ŞEHİRLER KENDİ PAZARINI OLUŞTURUYOR

Türkiye'de son yıllarda farklı şehirlerin kendi turizm kimliğini oluşturduğu görülüyor. Göbeklitepe ve Taş Tepeler bölgesi arkeoloji ve inanç turizmiyle, Gaziantep ve Şanlıurfa gastronomiyle, Kars kış ve kültür rotalarıyla, Karadeniz doğa turizmiyle, Bodrum ve Marmaris ise klasik yaz turizminin yanında lüks, marina, gastronomi ve etkinlik turizmiyle öne çıkıyor.

Bu çeşitlenme, turizmin İstanbul, Antalya, Muğla ve İzmir gibi merkezlerin dışına taşmasına da imkan sağlıyor. Anadolu şehirlerinde açılan yeni müzeler ve gece müzeciliği, restore edilen tarihi alanlar, kültür yolu etkinlikleri, festival



İstanbul yeni bir merkez haline gelecek güçlendi. Bu alanın güçlenmesi, şehir turizminin yıl geneline yayılmasında önemli rol oynuyor.

ULAŞIM TURİZMİN BİRİNCİ AYI

Turizmde büyümenin en kritik unsurlarından biri de doğrudan uçuş ağının genişliği. Türk Hava Yolları'nın çok sayıda ülke ve şehre uçuşması, Türkiye turizminin önünü açan temel avantajlardan biri olarak görülüyor. Doğrudan uçuşların artması, Antalya, İzmir, Ankara, Trabzon, Kayseri, Gaziantep, Şanlıurfa, Kars ve Kapadokya gibi destinasyonları da güçlendiriyor. Aktarmasız uçuşlar sayesinde yerli ve yabancı turistler için farklı şehirleri ziyaret etmek kolaylaşıyor.

Sektör temsilcileri de turizmin birinci ayağının ulaşım olduğuna dikkat çekerek, direkt uçuşların artmasının destinasyonlara hareketlilik kazandırdığını belirtiyor. Örneğin İstanbul'un uluslararası bağlantı merkezi haline gelmesi, Türkiye'ye aktarma noktası olarak değer katıyor. Stopover uygulamaları ise kısa süreli konaklamaları artırırken, Türkiye'nin kültürel ve ticari tanıtımına da katkı sağlıyor.

SIAL PARİS 2026

Paris / Fransa
17 - 21 Ekim 2026

Türkiye Millî İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

Desteye
Esas Tutar
25.873 TL / m²

INSPIRE
FOOD
BUSINESS

TÜRKİYE MİLLİ İŞTİRAKİ İLE SIAL 2026'DA YERİNİZİ ALIN

SIAL PARİS 2026

- Dünyanın önde gelen gıda fuarı
- 130 ülkeden 7.500 uluslararası katılımcı
- 200 ülkeden yaklaşık 285.000 profesyonel ziyaretçi
- Katılımcı ilk 5 ülke; İtalya, Fransa, İspanya, Türkiye ve Çin
- Sektör hakkında gelişmeler ve güncel yenilikler
- İstanbul Ticaret Odası'nın 1986 yılından itibaren gerçekleştirdiği Türkiye millî iştirak organizasyonları

TÜRKİYE MİLLİ STANTLARININ YER ALACAĞI İHTİSAS SALONLARI

- Genel Gıda
- Bakliyat, Sebze, Meyve
- Bisküvi, Çikolata, Şekerleme
- Dondurulmuş Gıda
- Et ve Kümes Hayvanları
- Gıda Ekipmanları ve Teknolojileri
- İçecekler
- Organik Gıda
- Süt ve Süt Ürünleri
- Bakliyat, Kuru Meyve ve Sebze ürünü olan firmalar Hall 3 "Genel Gıda" ve/veya Hall 8 "Bakliyat, Meyve, Sebze" ihtisas salonunda yer alabilecektir.
- İştirakçi firma, kontenjan müsaitliği durumunda Hall 3 ve aynı zamanda Hall 8'de yer alabilecektir.

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

M² Katılım Bedeli : 1.250 Euro/m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Sibel Tayanç	Şeyma Pekcan	Aylin Odabas
0212 455 61 11	0212 455 65 07	0212 455 61 00
0530 664 86 18	0542 421 82 85	0533 959 30 57
sibel.tayan@ito.org.tr	seyma.pekcan@ito.org.tr	aylin.odabas@ito.org.tr
444 0 486 ito.org.tr @itoturum #itoturum		



TMO 2026 yılı hububat fiyatlarını açıkladı

TOPRAK Mahsulleri Ofisi (TMO) Genel Müdürlüğü, hububat alım fiyatlarını ton başına makarnalık ve ekmeklik buğdayda 16 bin 500 lira, arpada 12 bin 750 lira olarak tespit etti.

TMO'dan yapılan açıklamayla 2026 yılı hububat alım ve satış fiyatları kamuoyuna duyuruldu. Açıklamada, Bakanlıkça üreticilere temel, planlı üretim ve sertifikalı tohum kullanım destekleri olarak dekara toplam 980 lira ödeneceği bilgisi verildi. Ülke ortalama verimi dikkate alınarak ton başına ise toplam 3 bin 14 lira destek ödemesine tekabül edeceği bildirildi. TMO, hububat satışları, 1 Ekim'de başlayacak.



Mesai takibine biyometrik veri uyarısı

RESMİ Gazete'de yayımlanan Kişisel Verileri Koruma Kurulu (KVKK) kararına göre biyometrik veri işlenmesi yoluyla mesai takibi yasaya aykırı bulundu. KVKK, mesai takibi amacıyla biyometrik veri işlenmesi hakkında ilke kararında, çalışanların parmak izi, retina taraması, yüz ve el geometrisi, ses tınısı gibi biyometrik verileriyle mesai takibinin yapılmasının, kişinin açık rızası olması halinde bile kabul edilemeyeceğine karar verdi. Kurul, mesai takibinin şifreli kart, PIN tabanlı sistemler, geleneksel imza ve kağıt bazlı devam çizelgeleri, RFID/NFC kimlik kartları ya da denetçi gözetiminde elle giriş gibi alternatif yollar ile sağlanması gerektiğine hükmetti.

Devre mülkte cayma süresi dolmadan ücret alınmayacak

Devre tatil satışlarında 14 günlük cayma süresi içinde ödeme talep edilmesi ve borçlandırıcı işlem yapılmasının yasal olmadığı açıklandı. Ticaret Bakanlığı yaptığı uyarıda, tüketicilere 186 bin liraya kadar olan uyuşmazlıklarda hakem heyetine, bu meblağın üstündeki uyuşmazlıklarda ise mahkemeye başvuru yolunun açık olduğuna dikkat çekti.

TİCARET Bakanlığı, devre tatil ve mülk tesislerinin satış ve pazarlaması konusunda vatandaşları uyararak, uyuşmazlık halinde hak arama yollarının kullanılması gerektiğini belirtti.

Bakanlıktan yapılan açıklamada, devre tatil veya mülklerin hemen her bütçeye hitap etmesi, dört mevsim faydalanılabilir olması ve cazip fiyat seçenekleri nedeniyle vatandaşlarca sıkça tercih edildiği belirtildi.

Açıklamada, 2023'ten bugüne kadar 21 firma hakkında düzenlenen 25 soruşturma raporunun Cumhuriyet başsavcılıklarına intikal ettirildiği ve 62 firma hakkında yürütülen denetim sonucunda 352 milyon liranın üzerinde idari para cezası uygulandığı hatırlatıldı.

SENET VE VEKÂLETNAMESİNE DİKKAT

Bakanlık, devre tatil-mülk satış ve pazarlamasında dikkat edilmesi gerekenler konusunda ise şu uyarıyı yaptı: "Vaat edilen ile sözleşmenin uyumlu olmasına dikkat edilmelidir. Tüketicilerimizin imza atılan bilgi ve belgeleri, sözleşmeleri, senetleri ve vekâletnameleri mutlaka okumaları ve imzaladıkları belgelerin içeriğinin kendilerine vaat edilen hususlarla uyumlu olup olmadığına dikkat etmeleri gerekmektedir. Devre tatil sektöründe tüketicilerimizin sıklıkla

karşılaştığı sorunlardan biri de ücretsiz tatil kazanıldığı vaadi ile devre tatil tesislerine davet edilerek, burada yapılan agresif pazarlama faaliyetleri sonucu sözleşme imzalamaya ikna edilmeleridir."

14 GÜNLÜK CAYMA SÜRESİ

Devre tatil sözleşmelerinde tüketicilerin, sözleşme tarihinden itibaren 14 gün içinde gerekçe göstermeksizin ve ceza şart ödemeksizin cayma haklarını kullanabileceği vurgulanan açıklamada, şu bilgi verildi:

"Sözleşme tapu devri yapılmasını vadeliyorsa cayma bildirimini noter aracılığıyla yapılmalıdır. Kullanım hakkının devrini içeren devre tatil sözleşmesinde cayma hakkının kullanıldığına ilişkin bildirim yazılı yapılması yeterlidir. Devre tatil satışlarında 14 günlük cayma süresi isim altında ödeme talep edilemez, tüketiciyi borç altına sokan herhangi bir belge alınmaz, sözleşmedeki ödeme tarihleri cayma süresi içinde kalacak şekilde belirlenemez. Herhangi bir tapu devri içermeyen ve tüketicilere yalnızca kullanım hakkı sağlayan şahsi hakka konu devre tatil sözleşmeleri en fazla 10 yıl için kurulabilir."

90 GÜN ÖNCE BİLDİRİM

Tüketicilerin şahsi hakka konu



devre tatilini belirli bir dönem için kullanmayacağını, tatilin başlayacağı tarihten en az 90 gün önce sağlayıcıya yazılı olarak veya kalıcı veri saklayıcısıyla bildirmesi durumunda o dönem için yıllık gider payı, aidat, katılım bedeli, genel idari masraf ve benzeri herhangi bir isim altında bedel talep edilemeyeceğine dikkatin çekildiği açıklamada, şunlar kaydedildi: "Tüketiciler, firmaların uygulamaları nedeniyle mağdur olmaları durumunda 2026 için değeri 186 bin liranın altında bulunan uyuşmazlıklarda tüketici hakem heyetine, bu tutarın üzerindeki uyuşmazlıklarda ise tüketici mahkemesine başvurabilmektedir. Dava şartı olarak tüketici mahkemelerinde dava açılmadan önce arabulucuya başvurulması gerekmektedir. Ayrıca, konusu suç teşkil eden dolandırıcılık iddialarına ilişkin olarak Cumhuriyet başsavcılıklarına başvurulmalıdır."

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 bilgisayarımda https://www.ito.org.tr/documents/Qr_Code/2803Haziran.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.



DÜZGÜNOĞLU EPOKSİ ZEMİN



FİYAT
KALİTE
HİZMET

- ✓ Teras izolasyonu
- ✓ Endüstriyel zemin kaplama
- ✓ 5 yıl garanti - 30 yıl ömür
- ✓ Profesyonel uygulama & Estetik Görünüm



0507 481 41 84

Uygulama öncesi keşif ve detaylı bilgi için DM'den ulaşabilirsiniz.

#ZeminKaplama #TerasYalıtımı #Düzgünoğluizolasyon



@ONLY_KATAR



İstanbul'da mayıs enflasyonu yüzde 1.53

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

Buna göre kentte, mayısta bir önceki aya kıyasla perakende fiyat hareketlerinin göstergesi olan İTO İstanbul Tüketici Fiyat İndeksi yüzde 1.53, toptan fiyat hareketlerini yansıtan Toptan Eşya Fiyatları İndeksi ise yüzde 1.58 arttı. Geçen yılın aynı ayına göre değişim oranı perakende fiyatlarda yüzde 36.77, toptan fiyatlarda yüzde 23.35 oldu.

LOKANTA VE OTEL HARCAMALARI

İstanbul Tüketici Fiyat İndeksi'ndeki artış oranı mayısta bir önceki aya göre en yüksek yüzde 4.14 ile lokanta ve oteller harcamaları grubunda görüldü. Bunu yüzde 3 ile konut, yüzde 2.70 ile eğlence ve kültür, yüzde 2.07 ile ev eşyası, yüzde 1.84 ile giyim ve ayakkabı, yüzde 1.47 ile haberleşme, yüzde 1.25 ile çeşitli mal ve hizmetler, yüzde 0.96 ile eğitim, yüzde 0.86 ile ulaştırma, yüzde 0.83 ile gıda ve alkolsüz içecekler, yüzde 0.53 ile sağlık harcamaları grubu izledi. Alkollü içecekler ve tütün harcamaları grubunda ise yüzde 0.03 azalış görüldü.

EN YÜKSEK ARTIŞ MADENLERDE

Mayısta bir önceki aya göre toptan eşya fiyatlarının en çok arttığı grup yüzde 4.04 ile madenler oldu. Bunu yüzde 2.70 ile gıda maddeleri, yüzde 1.13 ile inşaat malzemeleri, yüzde 0.67 ile işlenmemiş maddeler, yüzde 0.56 ile kimyevi maddeler takip etti. Yakacak ve enerji maddeleri grubunda yüzde 0.25 azalış gerçekleşirken mensucat grubunda herhangi bir değişim gözlenmedi.

Yıllık artış ise inşaat malzemelerinde yüzde 31.30, madenlerde yüzde 30.69, gıda maddelerinde yüzde 26.65, yakacak ve enerjide yüzde 21.93, mensucatta yüzde 17.61, işlenmemiş maddelerde yüzde 14.29, kimyevi maddelerde ise yüzde 10.51 oldu.

Bakırda hedefler yükseldi

Mayıs ayında tarihi zirvesini gören bakır fiyatlarında trend sürüyor. Trump'ın yeni tarife kararı ABD piyasasında stoklama telaşı başlatırken; Goldman Sachs ve Citigroup gibi dev bankalar bakırda küresel arz açığı uyarısı yaparak, hedef fiyatlarını yukarı yönlü revize etti.

YAŞAR KAYA

BAKIR, mayıs ayını uluslararası piyasalarda rekorlar kırarak geride bıraktı. Londra Metal Borsası'nda (LME) fiyatlar mayıs ortasında 14 bin 153 dolarla tüm zamanların zirvesini gördü. Ayı yüzde 5'e yakın primle kapatan bakırın, yılbaşından bu yana yatırımcısına yüzde 11 kazandırdığı hesaplandı. Serbest piyasada libre fiyatı ise 13 Mayıs'ta 6.67 dolar ile tarihi rekor kırmıştı.

TARİHİ ZİRVELER VE ARZ DARBOĞAZI

Fiyatlardaki bu sert artışta arz-talep dengesindeki yapısal bozulmalar temel etken oldu. Yapay zeka tabanlı veri merkezleri ve yenilenebilir enerji altyapısına yönelik fiziki talep artarken, üretim kanadında ciddi aksamalar yaşandı. Dünyanın en büyük bakır üreticisi Şili'de maden üretiminin yıllık bazda yüzde 9'dan fazla daralması, Endonezya ve Demokratik Kongo Cumhuriyeti'ndeki kritik madenlerde yaşanan gecikmeler arz endişelerini perçinledi. Ayrıca, Orta Doğu savaşının tetiklediği Hürmüz Boğazı kaynaklı sıkıntılar, Zambiya ve Kongo'daki üretim hatları için gereken kükürt tedarikini vurarak rekor fiyat artışlarını destekledi.



TRUMP'IN TARİFE HAMLESİ PİYASALARI HAREKETLENDİRDİ

TRUMP'TAN VERGİ KARARI

Küresel piyasaların bir diğer odak noktası ise Washington oldu. ABD Başkanı Donald Trump, 1 Haziran'da çelik, alüminyum ve bakır ithalatına yönelik tarifelerde stratejik bir güncelleme imzaladı. Beyaz Saray'ın açıklamasına göre, tarım makineleri ile konut ısıtma ve havalandırma ekipmanlarını içeren belirli türev ürünlerde uygulanan gümrük vergisi yüzde 25'ten yüzde 15'e düşürüldü. Anlaşmalı ülkelerden ithal edilen buldozer ve forklift gibi mobil endüstriyel ekipmanlar da yüzde 15'lik tarife dahil edildi. İç üretimi güçlü bir şekilde desteklemek amacıyla sermaye ekipmanlarında en az yüzde 85 oranında ABD'de eritilmiş ve dökülmüş metal kullanan yabancı şirketlerin yüzde 10'luk daha düşük bir vergiden faydalanabileceği duyuruldu. Bu teşviklerin, Amerikan endüstriyel tabanını yeniden inşa edecek yatırımları hızlandırmak için 31 Aralık 2027 tarihine kadar geçici olarak uygulanacağı belirtildi.

DEV BANKALAR TAHMİNLERİ GÜNCELLEDİ

ABD'nin rafine bakırda yeni

korumacı vergiler getirebileceği beklentisi, mayıs ayında ABD'li ithalatçılar arasında tarihte eşine az rastlanırlar bir fiziki 'stoklama' telaşı başlattı. Sisteme girecek bu büyük daralma endişesi, bu süreçte dev finans kuruluşlarının hedef fiyatlarında agresif yukarı yönlü revizyonlara gitmesine yol açtı.

Goldman Sachs: ABD ithalatçılarının stoklama eğilimiyle ülkenin bu yılki bakır envanteri birikim tahminini 550 bin tondan 900 bin tona yükselten banka, ABD dışındaki pazarlarda arz açığının 60 bin tondan bir anda 640 bin tona fırlayacağını hesapladı. Yıl sonu hedef fiyatını yüzde 10'un üzerinde bir artışla 12 bin 465 dolardan 13 bin 735 dolara çıkaran kurum; 2030 yılına kadar şebeke güvenliği ve yapay zeka kaynaklı yeni taleplerin küresel büyümenin yüzde 60'ını oluşturacağını vurguladı. Küresel maden arzı tahmini ise maden felaketleri sebebiyle 350 bin ton aşağı çekildi.

Citigroup: 2026 yılı içerisinde bakır için ilk kez resmi olarak 'yükseliş' (bullish) pozisyonuna geçen banka, yeni bir öngörü paylaştı. Kurum, artan fiziki talepler ve arz açığı nedeniyle fiyatların haziran ayında 14 bin 500 doları test edeceğini, yıl bitmeden ise 15 bin dolar barajını aşarak kalıcı bir eşik atlayacağını bildirdi.

VERİLERLE BAKIŞ

HANEHALKI HARCAMALARI

TÜİK tarafından yapılan Hane Halkı Bütçe Araştırması sonuçlarına göre Türkiye genelinde hane halklarının tüketim amaçlı yaptığı harcamalar içinde en yüksek payı yüzde 29.3 ile konut ve kira harcamaları aldı. İkinci sıraya yüzde 20.5 ile ulaştırma harcamaları, üçüncü sıraya ise yüzde 17.3 ile gıda ve alkolsüz içecekler harcamaları yerleşti. Toplam tüketim harcamalarında en düşük payı alan harcama türleri ise yüzde 0.8 ile sigorta ve finansal hizmetler, yüzde 1.8 ile eğitim hizmetleri ve yüzde 2.2 ile sağlık harcamaları oldu.



MİLLİ GELİR

2026 yılının ilk çeyreğinde Türk ekonomisi, geçen yılın aynı dönemine göre sabit fiyatlarla yüzde 2.5 büyüme kaydetti. İlk çeyrekte en büyük oranlı büyüme yüzde 9.5 ile bilgi ve iletişim faaliyetlerinde olurken, onu yüzde 5.2 ile diğer hizmet faaliyetleri sektörü takip etti. Tarım sektöründeki yüzde 4.6'lık büyüme dikkat çekici. En fazla daralma gösteren sektör ise yüzde 0.8 ile sanayi sektörü olurken, inşaat sektöründeki büyüme yüzde 3.2 oldu. Tüketim tarafında devletin tüketim harcamaları yüzde 2.1 büyüme gösterirken, hane halkının tüketim harcamaları yüzde 4.8 arttı.



SATINALMA YÖNETİCİLERİ EKDEKSİ

İstanbul Sanayi Odası tarafından hazırlanan İmalat Satınalma Yöneticileri Endeksi (PMI), mayıs ayında bir önceki aya göre 4.1 puan artışla 49.9'a yükseldi ve eşik değeri olan 50 puana oldukça yaklaştı. Türk imalat sanayi üretimi nisan ayında görülen sert yavaşlamanın ardından mayıs ayında yeniden yükselişe geçti. Fiyat artışlarına ve tedarik zinciri aksamalarına karşı emniyet stoku oluşturulan çabaları, satın alma faaliyetlerinin iki yıldan uzun bir sürenin ardından ilk kez artmasını sağladı. Üretimde en belirgin yavaşlama ise tekstil ürünlerinde gerçekleşti.



GÖÇ İSTATİSTİKLERİ

Göç İdaresi Başkanlığı verilerine göre mayıs ayında 9 bin 899 düzensiz göçmen yakalanırken, yılbaşından bu yana yakalanan göçmen sayısı ise 55 bin 970'e ulaştı. 2026 yılı ilk 5 ayında yakalanan düzensiz göçmenlerin 16 bin 436'sı Afganistan, 7 bin 960'ı Suriye ve 4 bin 219'u da Özbekistan uyruklulardan oluşuyor. 2025 yılının tamamında yakalanan toplam düzensiz göçmen sayısı 160 bin 253 idi.



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

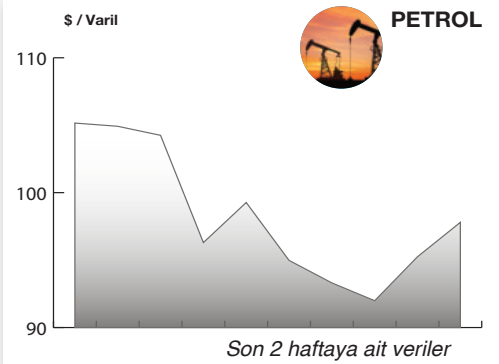
Uluslararası emtia piyasaları



	Değişim %		
	Güncel	Haftalık	Yıllık
ENERJİ			
Petrol (Brent, \$/Varil)	97.8	-11.7	49.8
Doğalgaz (ABD, \$ /MMBtu)	3.15	1.3	-16.4
Doğalgaz (TFF, EURO/MWh)	48.7	-6.6	36.9
Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Avustralya, 6.000 KCal/kg)	141.3	6.7	35.3
METALLER			
Altın (\$/Ons)	4.457	-0.4	32.2
Gümüş (\$/Ons)	74.1	-0.2	114.9
Platin (\$/Ons)	1.926	0.2	78.7
Bakır (\$/Ton, COMEX)	13.965	4.1	44.7
Alüminyum (\$/Ton)	3.750	4.2	51.6
İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	456	0.9	13.1
Demir Cevheri (Çin, \$/Ton)	105.1	-4.8	9.1
Kurşun (\$/Ton)	2.024	3.8	3.4
Kalay (\$/Ton)	57.474	8.9	83.9
Çinko (\$/Ton)	3.611	2.7	35.4
Lityum (\$/Ton)	25.132	-1.8	179.1
Nikel (\$/Ton)	18.884	0.5	24.2
TARIM ÜRÜNLERİ			
Buğday (\$/Ton)	230	-10.3	11.6
Mısır (\$/Bushel)	4.42	-6.9	0.9
Pirinç (\$/Ton)	278	-3.3	-7.9
Pamuk (\$/Lb)	0.76	-6.9	16.2
Kakao (\$/Ton, Londra)	4.208	6.5	-50.9
Kahve (\$/Lb)	2.59	-4.1	-24.0
Şeker (\$/lb)	0.14	-4.0	-15.1
Kereste (\$/m³)	249	-1.3	-1.2
Ayçiçek Yağı (USD/Ton)	1.553	0.0	23.0
Palmye Yağı (\$/Ton)	1.129	-1.1	21.8
Baltık Kuru Yük Endeksi	3.222	5.5	125.3
Emtia Endeksi (CRB Index)	495	-4.1	36.4

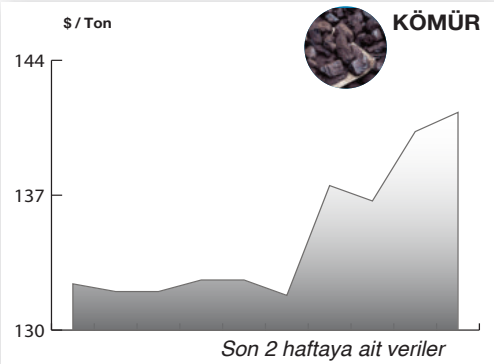
Veriler, 2 Haziran 2026 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



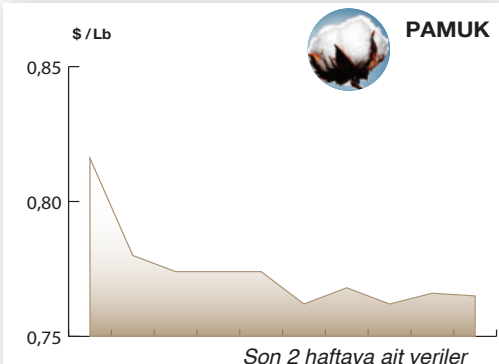
Anlaşma umudu arttı

ABD-İran arasında artan anlaşma umudu ile birlikte 90 dolara kadar gerileyen Brent petrolü, haftayı yüzde 11.7 düşüşle 97.8 dolardan kapattı. ABD Başkanı Trump'ın görüşmelerin devam ettiğini açıklaması, daha fazla artışı engelledi. Diğer taraftan, ABD'nin petrol stokları geçtiğimiz hafta 6.8 milyon varil düşerken, Uluslararası Enerji Ajansı da küresel petrol stoklarında günlük 4 milyon varil azalma olduğunu açıkladı. Goldman Sachs ise petrol arzında günlük 14 milyon varil azalma olduğunu tahmininde bulundu.



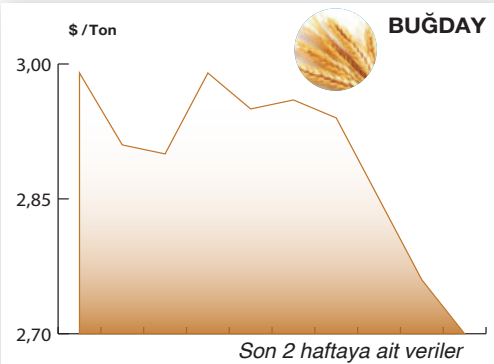
Maden kazası etkili

Çin'in Shanxi eyaletindeki kömür madeninde meydana gelen patlama, kömür fiyatlarında geçtiğimiz hafta yüzde 6.7 artışa neden oldu ve kömür fiyatını yaklaşık iki ay sonra 140 doların üzerine taşıdı. Kaza sonrası diğer madenlerde güvenlik nedeniyle üretim durdurulup yoğun kontroller başlatılırken, kaçak işçi çalıştırılması ve kontrol dışı kömür satışı yapan illegal madenler de yeniden gündeme geldi. Öte yandan, kömür piyasasında Körfez'deki gelişmelerin enerji piyasalarına etkileri yakından takip ediliyor.



Fiyatlar geriledi

Pamuk fiyatları, petrol fiyatlarındaki gerilemeye paralel olarak yüzde 6.9 düşüşle 76 cente geriledi. 11 Mayıs'ta gördüğü 88 cent zirvesine göre düşüş ise yüzde 14'e yaklaştı. Hindistan'ın, tekstil endüstrisinin kaliteli pamuğa erişimini sağlamak amacıyla pamuk ithalatına yüzde 11 gümrük vergisi uygulamasını ertelemesi, pamuk fiyatlarının bu seviyelerden destek bulmasına neden oldu. Diğer taraftan ABD Tarım Bakanlığı verilerine göre ABD'nin pamuk ihracatı son hafta bir önceki haftaya göre yüzde 17 arttı.



Çin belirsizliği

ABD ile Çin arasında varılan ticaret anlaşmasındaki belirsizlik, buğday fiyatlarına yansdı ve geçtiğimiz hafta buğday fiyatları yüzde 10.3 değer kaybederek 220 dolara geriledi. Trump yönetimi, Çin'in 2028 yılına kadar ABD'den yıllık 17 milyar dolar tutarında tahıl alacağını iddia etti. Ancak Çin Ticaret Bakanlığı tarafından bu durumun iki ülke arasında tarım ticaretinin geliştirilmesi amacıyla sadece bir hedef olarak ortaya konulduğu açıklandı.



Fed'in yeni patronu ilk sınavında

Küresel piyasalarda dikkatler, Fed'de koltuğu devralan yeni Başkan Kevin Warsh'un ilk büyük sınavında olacak. ABD-İran savaşı ve artan petrol fiyatlarıyla alevlenen enflasyon baskısı faiz indirimi beklentilerini rafa kaldırırken; gözler çıkacak karardan ziyade Warsh'un çizeceği yol haritasına çevrildi.

KÜRESEL piyasaların gözü, 22 Mayıs'ta yemin ederek Jerome Powell'dan görevi devralan yeni ABD Merkez Bankası (Fed) Başkanı Kevin Warsh'un koltuğundaki ilk sınavında olacak. Piyasalar, 16-17 Haziran'daki Açık Piyasa Komitesi (FOMC) toplantısına kilittendi. ABD Senatosu'ndan beklenenden az bir oyla onay olarak dünyanın en güçlü merkez bankasının dümenine geçen Warsh'un masasında, ABD-İran savaşı ve yükselen petrol fiyatlarının yeniden körüklediği enflasyonist riskler gibi zorlu başlıklar bulunuyor.

ŞAHİN Mİ GÜVERCİN Mİ?

Yatırımcıların asıl aradığı yanıt ise geçmişte 'katı bir şahin' olarak bilinen, ancak son dönemde yapay zekanın verimliliği artırarak enflasyonu düşüreceği beklentisiyle daha 'güvercin' bir vizyon çizen yeni başkanın, beklentilerin değiştiği bu zorlu ekonomik konjonktürde nasıl bir ton kullanacağı. Masada faizlerin sabit bırakılmasına kesin gözüyle bakılırken, artan enflasyon baskısı nedeniyle FOMC içindeki görüş ayrılıklarının derinleştiğine dikkat çeken analistler, Warsh'ın kendi düşük faizli yapay zeka vizyonu ile faiz artışını dahi tartışmaya başlayan komite üyeleri arasında nasıl bir denge kuracağını yakından izleyecek.

17 Haziran akşamı açıklanacak karar metni, güncellenecek ekonomik projeksiyonlar ve Warsh'un kameralar karşısında yapacağı sözlü yönlendirme, hem Fed içindeki olası ayrışmaları netleştirecek hem de Wall Street ile kurulacak yeni diyalogun sınırlarını belirleyecek.

Gedik Yatırım'dan Yatırım Danışmanlığı Müdür Yardımcısı Onurcan Bal, piyasaların merakla beklediği bu kritik toplantıda odak noktasının faiz kararından ziyade yeni başkanın çizeceği vizyon olacağını belirtti. Haziran toplantısının, hem Kevin Warsh yönetimindeki ilk toplantı olması hem de ekonomik projeksiyonların yayımlanması nedeniyle diğer ara dönem toplantılarına kıyasla çok daha büyük bir önem taşıdığını vurgulayan Bal, "Piyasada faiz noktasında bir değişim, bir sürpriz beklemiyoruz" dedi.

Piyasaların odağının Kevin Warsh'un ilk yol haritası üzerinde olacağını altını çizen Bal, "Özellikle

enflasyonla mücadeleyle ilişkin ton, bilanço küçültme konusundaki yaklaşım ve yılın geri kalanına yönelik yönlendirmeler piyasaların en çok odaklanacağı noktalar olacak. Toplantı sonrasında düzenlenecek basın konferansında gelecek sorular ve yeni başkanın vereceği cevaplar son derece yakından izlenecektir" dedi.

PETROL ENFLASYON RİSKİ YARATIYOR

Toplantıdan ekstrem veya hiç beklenmedik bir mesaj çıkmasını beklemediklerini, aksine temkinli duruşun korunacağını belirten Bal, küresel çaptaki jeopolitik risklere dikkat çekti. Bal, şöyle konuştu: "Her ne kadar son dönemde diplomatik gelişmeler hızlanmış olsa da ABD ve İran arasındaki süregelen savaş hali nedeniyle belli bir belirsizlik devam ediyor. Ayrıca bu süreçte yükselen petrol fiyatlarının enflasyon üzerinde yükseltici etkileri oldu. Konuşmanın genelinde enflasyonist risklere olan vurgunun ne kadar kuvvetli yapılacağı ve bu risklerin ne kadar yer alacağı üzerinden piyasalar belli bir çıkarım yapacaktır."

FAİZDE BEKLENTİLER DEĞİŞTİ

Yeni Başkan Warsh'un geçmişte gevşek para politikalarına, varlık alım programlarına ve bilanço küçültme süreçlerine yönelik eleştirileriyle bilinen bir isim olduğunu hatırlatan Bal, ilk toplantıda bilanço küçültme hızını artırmaya yönelik net bir adım beklemediklerini, ancak söylem düzeyinde yumuşak bir geçiş zemini hazırlanabileceğini ifade etti.

Toplantıda açıklanacak ekonomik projeksiyonların swap, tahvil, dolar ve hisse piyasalarındaki fiyatlamaları doğrudan şekillendireceğini belirten Bal, beklentilerdeki çarpıcı değişimi şu sözlerle özetledi: "Önceki projeksiyonlarda bu yıl için bir ila iki faiz indirimi öngörülmüyordu, şimdi ise üyelerin ne öngöreceğine bakacağız. Şu an piyasalarda Fed'in bu yıl faiz indirimine gitmesi beklenmiyor; hatta önümüzdeki yıl bir faiz artırımına gitmesi swap piyasalarında fiyatlanıyor. İçinde bulunduğumuz konjonktürü dikkate aldığımızda faizde bir değişim beklemesek de jeopolitik ve enflasyonist risk vurgusunun yapıldığı, temkinli duruşunu korumaya devam eden bir Fed görmeyi bekliyoruz."

Son yılların en ayrışık toplantıları

Info Yatırım'dan Yatırım Danışmanı Tunç Safa Altunsaray, Fed'in haziran ayındaki faiz kararını ve yeni Fed Başkanı Kevin Warsh'un masasında duran zorlu tabloyu değerlendirdi. Warsh'un ilk aday gösterildiği dönemden bu yana makroekonomik koşulların tamamen değiştiğine dikkat çeken Altunsaray, komite içindeki olası bölünmelere dikkat çekti.

KONJONKTÜR DEĞİŞTİ

Altunsaray, ekonomik dengelerdeki değişimi ve artan enflasyonist baskıları şu sözlerle ifade etti: "Kevin Warsh'un ilk aday gösterildiği zamanda enflasyonda tarife korkusu vardı ama tarifelerin etkisi net bir şekilde hissedilmemişti. Fakat ABD-İran savaşının başlaması, petrol fiyatlarının yukarı gitmesi ve enerji maliyetlerinin artması ile birlikte ilk aday gösterildiği andaki ekonomik konjonktür 180 derece değişti. Şu an ABD'de gelen son PCE (Kişisel Tüketim Harcamaları) rakamlarına baktığımız zaman da savaşın enflasyon üzerindeki etkisi net bir şekilde hissediliyor. Hatta tahvil tarafı ve Fed beklentilerinde faiz artışı beklentileri oluşmaya başladı."

Bu zorlu tablo karşısında yeni başkanın işinin kolay olmadığını vurgulayan Altunsaray, Warsh'un politikalarını hayata geçirmesinin zaman alacağını belirterek, şunları söyledi: "Bu çerçevede Kevin Warsh'un

faizleri düşük tutma politikasını ve bilanço küçültmesi gibi isteklerini yapabilmesi piyasa koşullarından dolayı hemen olası görülüyor. Çünkü Fed bu tarz kararları alırken özellikle FOMC

komitesinden onay alması, oy birliği ile bu kararları alması gerekiyor. Fed'in mevcut üyelerine baktığımızda, hatta son FOMC tutanaklarını incelediğimizde hem faiz artışı ihtimalinin masaya geldiğini hem de muhalefet tarafı oluştuğunu görüyoruz. Bu nedenle bence son yılların en ayrışık Fed toplantılarına tanık olacağız."

YAPAY ZEKA VİZYONU

Warsh'un düşük faiz isteğinin arkasında yatan yapay zeka vizyonunu ve bunun önündeki engelleri de değerlendiren Altunsaray, şöyle devam etti: "Kevin Warsh, faizleri düşük tutma isteğini, yapay zekanın verimliliğine ve bu verimlilik ile dezenflasyonist bir ortam oluşturma beklentisine bağladığını açıklamıştı. Daha önceki Fed başkanlarını incelediğimizde, Greenspan'ın benzer bir politikayı bilgisayar ve internet devriminde ürettiğini; bilgisayarların üretimin her alanını olumlu etkilediği ve daha düşük maliyet ile daha verimli ürünler üretilmesine sebebiyet verdiğinden dolayı faizleri sabit tuttuğunu görüyoruz. Fakat şu an için yapay zeka bütün sektörleri net bir şekilde etkilemiyor ve maliyetleri çok

yüksek. Bu durum da bu politikada soru işaretleri oluşmasına sebebiyet veriyor."

İLETİŞİMDE SADELEŞME

Haziran toplantısında çıkacak sonuca ve sonrasındaki iletişim stratejisine dair beklentilerini paylaşan Altunsaray, gözlerin üyeler arasındaki ayrışmada olacağını altını çizdi: "Bütün bunları topladığımız zaman, haziran ayındaki toplantıda Fed'in faizleri sabit bırakmasını bekleyebiliriz. Fakat verilecek mesajlar, hatta sonrasında yayımlanacak toplantı tutanakları çok daha kritik olacaktır. Özellikle içerideki ayrışmayı yakından takip etmemiz lazım; çünkü ayrılmış bir Fed görebiliriz. Aynı zamanda Fed'in iletişimde sadeleşmeye gideceğini düşünüyorum. Uzun vadeye odaklanılacağı düşünülen noktadayım."

Bilanço küçültme ve enflasyon ölçüm yöntemlerine yönelik olası güncellemeleri de hatırlatan Altunsaray, sürecin uzun vadeli risklerine dikkat çekerek sözlerini şöyle noktaladı: "Bundan sonrasında Kevin Warsh'un yapmak istediği reformlar için komite üyelerini ikna etmesine dikkat edeceğiz. Eğer enflasyon ölçümünde değişiklik olursa ve bilanço küçültme adımları ile ilgili açıklamalar diğer üyelere gelirse, o zaman Fed tarafından reformlar kapıda demektir. Fakat unutmayalım; faizler düşük kalırsa ilerleyen dönemlerde bu durum varlık balonlarına yol açacaktır."



Yasar KAYA



Onurcan BAL

ZAMANIN DİJİTAL NABZINDA. AMA BİR ADIM ÖNDE.

EUROPE'S ||| HEARTBEAT

► Bize katılın! Almanya ekonomisinin güç merkezi Kuzey Ren-Vestfalya'yı (NRW) keşfedin! Almanya'nın başka hiçbir eyaleti, benzer yoğunlukta bir teknoloji şirketleri ağına sahip değil. Dünyanın en güçlü süper bilgisayarlarından bazılarında sahip lider siber güvenlik enstitüleri ve araştırma merkezleri burada faaliyet gösteriyor. NRW'ye hoş geldiniz!

NRW.GLOBAL
BUSINESS

Trade & Investment Agency

www.nrwglobalbusiness.com

Markalarla tüketiciler arasında canlı veri köprüsü

BTM girişimlerinden Bilgesin, markalar ile tüketicileri aynı ekosistemde buluşturarak araştırma süreçlerine farklı bir yaklaşım getiriyor. Markalara anlık ve doğrulanabilir içgörü sağlayarak satış, müşteri bağlılığı ve veri yönetimi alanlarında yeni nesil bir araştırma modeli sunan girişim, tüketicilere de ek indirim ve ödül kazandırıyor.

KADER ÇALIK

BİLGİYİ ödüle dönüştüren araştırma platformu Bilgesin, markalar ile tüketicileri aynı ekosistemde buluşturarak, araştırma süreçlerine farklı bir yaklaşım getiriyor. Girişimin kurucusu Necdet Kaan Öztürk, klasik araştırma yöntemlerinden farklı olarak veriyi anlık ve canlı şekilde sunabildiklerini belirterek, markaların tüketici davranışlarını eş zamanlı takip edebildiğini söyledi. Bilgesin'i kurmadan önce satış ve iş geliştirme alanında deneyim kazandığını anlatan Öztürk, markaların ve KOBİ'lerin içgörü ihtiyaçlarına daha hızlı ve verimli çözümler üretmek amacıyla yola çıktıklarını ifade etti.

TÜKETİCİYE EK İNDİRİM VE ÖDÜL

Tüketicilerin ilgilendikleri markalarda her zaman yeterli kampanya ve indirim fırsatı yakalayamadığını söyleyen Necdet Kaan Öztürk, "Bilgesin'in

sunduğu sistem sayesinde kullanıcılar markaların mevcut kampanyalarına ek avantajlar elde ediyor. Ayrıca uygulama sayesinde tüketiciler kısa anketlere katılarak

anında indirim veya hediye kodları kazanabiliyor.

Markalar, tamamen çevrimiçi çalışan bir araştırma altyapısına sahip olan Bilgesin üzerinden anketlerini yayımlayabiliyor.

Yaklaşık 2-3 dakikada tamamlanabilen sorular sayesinde hem tüketiciler ödül kazanabiliyor hem de markalar canlı veri akışına ulaşabiliyor" dedi.

MARKALARA 3 ALANDA KATKI

Bilgesin'in markalara üç temel alanda katkı sunduğunu anlatan Öztürk, şöyle devam etti: "İlk olarak markalara anlık, canlı ve tamamen doğrulanabilir verilerle içgörü sağlıyoruz. İkinci olarak mevcut müşterilerle bağı güçlendirirken potansiyel müşterilere erişim imkanı oluşturuyoruz. Üçüncü olarak ise markaların web siteleri ve e-ticaret kanalları üzerinden satışlarını arttırabilecekleri yeni bir kanal sunuyoruz."

Markaların kendileri için oluşturulan özel paneller üzerinden verilere internet bağlantısı bulunan her yerden erişebildiğini vurgulayan girişimci, elde edilen içgörülerin hızlı şekilde stratejiye dönüştürülebildiğini söyledi. Sistem sayesinde ön onaylı kullanıcılarla doğrudan iletişim kurulması müşteri ilişkilerini geliştirme açısından da avantaj sağlıyor.

VERİYİ ANLIK PAYLAŞIYORUZ

Türkiye'de ve dünyada benzer iş modelleri bulunduğunu belirten Necdet Kaan Öztürk, "Bilgesin'i farklılaştıran en önemli unsur, verilerin anlık ve şeffaf biçimde sunulması. Geleneksel araştırma şirketleri verileri analiz süreci tamamlandıktan sonra paylaşırken, Bilgesin paneli sayesinde veriler eş zamanlı olarak takip edilebiliyor. Araştırma sonuçları ayrıca analiz edilerek çözüm önerileriyle birlikte markalara sunuluyor. Tüketicilere sağlanan indirimler ise markaların mevcut kampanyalarına ek olarak tanımlanıyor ve böylece daha avantajlı bir alışveriş deneyimi oluşturuluyor" dedi.

BTM İLE EKOSİSTEME DAHİL OLDU

Öztürk, girişimcilik yolculuklarında en önemli adımlardan birinin, 2022 yılında BTM ekosistemine katılmaları olduğunu söyledi. Öztürk, bu sürecin girişimlerine sunduğu katkıları ise şöyle anlattı: "BTM'nin sağladığı mentorluk desteği, eğitimler ve güçlü network yapısı sayesinde girişimcilik ekosistemini daha yakından tanıma fırsatı bulduk. Özellikle ürün-pazar uyumu ve fikir doğrulama süreçlerinde bakış açımız gelişti. Doğru mentorlarla bir araya gelmek ve deneyimli isimlerden geri bildirim almak, Bilgesin'in büyüme sürecinde önemli rol oynadı."

Önce Türkiye, sonra global pazar

Necdet Kaan Öztürk, Bilgesin'in öncelikli olarak Türkiye'de güçlü ve sürdürülebilir bir yapı kurmayı hedeflediğini söyledi. Türkiye pazarında elde edilecek deneyim ve operasyonel yetkinliklerin ardından global pazarda büyüme planları olduğunu belirten Öztürk, "iş modelimizi farklı ülkelerde test ederek geliştirmeyi ve büyüme sürecini kontrollü adımlarla ilerletmeyi amaçlıyoruz. Türkiye'de girişimcilik ekosistemi, zorlukların yanında önemli fırsatları da beraberinde getiriyor. Ekonomik belirsizliklerin girişimlerin dayanıklılığını sınavdığı bu süreçte, ekip olarak projemize duyduğumuz güçlü inanç ve girişimimizin adım adım büyümesi, en önemli motivasyon kaynaklarımız arasında yer alıyor" dedi.



Taşıt kiralama yönetmeliğine sektörel öneriler

ADEM ORHUN

İSTANBUL Ticaret Odası Taşıt

Kiralama ve İlgili Hizmetler Meslek Komitesi, 'Motorlu Kara Taşıtlarının Kiralanması Hakkında Yönetmelik' konulu çalışma toplantısı düzenledi. İTO

Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Salih Sami Atılcan'ın başkanlık ettiği toplantıda, Ticaret Bakanlığı İç Ticaret Genel Müdür Yardımcısı Soner Kaya ile Ticaret Bakanlığı İç Ticaret Genel Müdürlüğü Otomotiv Dairesi Başkanı Özgür Karacaoğlu, yönetmelik çalışmalarını hakkında bazı bilgileri paylaşırken, sektör temsilcileri talep ve önerilerini dile getirdi. Toplantıya katılan İTO Meclis üyeleri ve sektör derneklerinin yöneticileri, yetkilendirme, şubelerin ruhsatlandırılması ve sicil kayıtları, kış lastiği, çocuk koltuğu, ödemeler ve provizyon konusunda yaşanan sorunları ve çözüm önerilerini anlattı.

SUBELERDEN YETKİ BELGESİ İSTENMESİN

Taşıt kiralama hizmeti veren şirketin, kendi şubelerinden ayrı ayrı yetki belgesi istememesi gerektiğini vurgulayan sektör temsilcileri,

yönetmeliğin de bu yönde olmasını talep etti. Ayrıca kiralamaya sunulacak her araç için çocuk koltuğu

zorunluluğunun efektif olmayacağını belirten sektör temsilcileri, "Müşterilerin hepsi çocuk koltuğu istemiyor, çünkü ihtiyaçları yok. Yüzlerce araç olan

bir şirketin yüzlerce çocuk koltuğu bulundurması, depolama ve hijyen açısından problem oluşturacak, ayrıca maliyet artışına yol açacaktır. Dolayısıyla böyle bir şartın olmamasını talep ediyoruz" dedi.

SİGORTA BEDELİ AYRI OLMALI

Diğer bir konu ise sigorta bedeli oldu. Yönetmelik taslağında, sigorta bedelinin taşıt kiralama ücretinin içinde yer almasına yönelik düzenlemeye itiraz eden sektör temsilcileri, "Dünyanın hiçbir yerinde sigorta, kiralama ücretine dahil değil. Sigorta, kapsamına ve müşterinin talebine göre ayrı ücretlendirilmeli" önerisini dile getirdi. Toplantıda kamu temsilcileri, sektörden gelen katılımların değerlendirileceğini ifade ederken, yaşanan birçok sorunun mevzuat aracılığıyla giderileceği bir çalışma yaptıklarını belirtti.

TEXWORLD APPAREL SOURCING PARIS AUTUMN 2026

Paris - Fransa
31 Ağustos - 2 Eylül 2026

Desteğe
Esas Tutar
30.625 TL/m²

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

MODANIN BULUŞMA NOKTASI TEXWORLD PARIS

TEXWORLD APPAREL SOURCING PARIS AUTUMN

- Kumaş, aksesuar ve hazır giyim küresel ticaret platformu
- Tekstil dünyasının trendlerini, tasarımlarını ve teknolojik gelişmelerini inceleme imkanı
- Asya ve Avrupa başta olmak üzere 20'den fazla ülkeden katılım
- 8.000 profesyonel ziyaretçi
- En büyük 2. Katılımcı ülke Türkiye
- Türkiye milli standının Fuarın prestijli konumundaki yükselişi

TÜRK TEKSTİLİ MİLLİ TREND ALANI

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

- Katılım Bedeli (nakliye dahil) : 1.050 Euro / m²
- Katılım Bedeli (nakliye hariç) : 1.000 Euro / m²
- Minimum Stant Alanı : 12 m²



Başak Kılıç

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

Gülün Gürsoy

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

Ruken Ayata

0212 455 65 83
0530 151 42 37
ruken.ayata@ito.org.tr

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



İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi

Yönetim Kurulu Başkanı

SEKİB AVDAGIÇ

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, 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 GAZETESİNDE YAYINLANAN YAZILARIN VE MAKALELERİN SORUMLULUĞU YAZARLARINA AITTİR.

İTO'NUN GÖRÜŞLERİNİ İÇERMEZ. YAZI VE HABERLER, KAYNAK BELİRTİLMER KİSMEN YA DA TAMAMEN KULLANILABİLİR.

ABONELİK:

Yıllık abone bedeli 150 TL'dir.

Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacifler 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: 05.06.2026

İSTANBUL TİCARET ODASI / www.ito.org.tr

Adres: Resadiye Cad. 34112 Eminönü / Fatih - İstanbul

İTO Çağrı Merkezi: 0212 444 04 86 / Santral: 0212 455 60 00

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ

Tel: 0212 455 61 23

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

Modeli güçlendirmek öncelik

EKONOMİNİN
DAYANIKLILIĞI
TESCİLLENDİ



○ Türkiye ekonomisinin 2026'nın ilk çeyreğinde yüzde 2.5 büyümesini değerlendiren İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdağ, "Büyüme verisi, küresel belirsizlik ortamında Türk ekonomisinin dayanıklılığını ve potansiyelini bir kez daha tescilledi" dedi.



İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdağ, 2026'nın ilk çeyrek büyüme verisinin, küresel belirsizlik ortamında Türk ekonomisinin dayanıklılığını ve potansiyelini bir kez daha tescillediğini belirterek, "Bu süreçte özellikle doğrudan yatırımları ülkemize çekmek, yeni ihracat pazarlarını desteklemek ve ihracat kadar ithalatta da hedef odaklı yürümek önem taşıyor" dedi.

EKONOMİMİZ DİRAYETLİ

Avdağ, Türkiye ekonomisinin yılın ilk

○ Avdağ, "Sanayi üretiminin ve ihracatın negatif bölgede kalması, dikkate alınması gereken önemli sinyaller. Sürdürülebilir ve nitelikli büyüme için sanayi odaklı, ihracata dayalı ekonomi modelimizi güçlendirmemiz artık bir tercih değil, öncelik" diye konuştu.

çeyreğinde yüzde 2.5 büyümesine ilişkin yazılı bir açıklama yaptı. Avdağ, Türkiye'nin genç ve dinamik hane halkı yapısının, ticari esnekliğinin ve üretim motivasyonunun dünyadaki karışık konjoktüre rağmen ekonomimizi dirayetli tutmaya devam ettiğini kaydetti. Bölgemizdeki savaşa, jeopolitik baskılara ve yüksek enerji maliyetlerine karşın elde edilen büyüme eğiliminin korunmasını önemli bir kazanım olarak değerlendirdiklerini belirten Avdağ, diğer yandan sanayi üretiminin ve ihracatın negatif bölgede

kalmasının dikkate alınması gereken önemli sinyaller olduğuna dikkat çekti.

ŞANAYİ VE İHRACAT ODAKLI

Avdağ, şunları söyledi: "2026 1'inci çeyrek büyüme verisi, küresel belirsizlik ortamında Türk ekonomisinin dayanıklılığını ve potansiyelini bir kez daha tescilledi. Bu süreçte özellikle doğrudan yatırımları ülkemize çekmek, yeni ihracat pazarlarını desteklemek ve ihracat kadar ithalatta da hedef odaklı yürümek önem taşıyor. Bununla birlikte,

sürdürülebilir ve nitelikli büyüme için sanayi odaklı, ihracata dayalı ekonomi modelimizi güçlendirmemiz artık bir tercih değil, öncelik. Maliye politikaları, teşvikler ve finansman olanakları ile desteklenen bir üretim modeli Türkiye'yi dünyada yeniden şekillenen ticaret haritasında güçlü bir konuma taşıyacaktır. Enflasyonla mücadele önceliğimizi tehlikeye atmayacak şekilde finansman ve kur politikalarını revize ederek ihracattaki bu darboğazı aşabileceğimize inanıyoruz."

İmalat PMI mayısta 49.8'e yükseldi

İSO Türkiye İmalat PMI, mayısta 49.8'e yükselerek, Mart 2024'ten bu yana en yüksek değere ulaştı. İhracat siparişlerindeki toparlanmayla birlikte üretim ve satın alma faaliyetleri yeniden artışa geçti.



İSTANBUL Sanayi Odası (İSO) Türkiye İmalat Satınalma Yöneticileri Endeksi (PMI), mayısta 49.8'e yükseldi. İSO Türkiye İmalat PMI anketinin Mayıs ayı sonuçları açıklandı.

Eşik değer olan 50'nin üzerinde ölçülen tüm rakamların sektörde iyileşmeye işaret ettiği anket sonuçlarına göre, nisanda 45.7 olan manşet PMI, mayısta 49.8'e yükselerek 50 eşik değerine önemli ölçüde yaklaştı.

Mart 2024'ten bu yana en yüksek düzeyinde gerçekleşen endeks, faaliyet koşullarındaki bozulmanın belirgin şekilde yavaşladığı yönünde sinyal verdi. Mayıs ayı verileri, imalat sanayi üretiminin yeniden artışa geçtiğini gösterdi. Böylece nisanda gözlenen sert yavaşlamanın ardından belirgin bir toparlanma kaydedildi. Anket katılımcıları, özellikle uluslararası pazarlardaki talep koşullarında iyileşme belirtilerine dikkati çekti.

YENİ İHRACAT SİPARİŞLERİ

Yeni ihracat siparişleri, 20 aylık yavaşlama döneminin ardından mayısta büyüme kaydetti. Toplam yeni siparişler ise ihracattaki toparlanmanın olumlu etkilerine rağmen hafif düştü. Yeni siparişlerde yavaşlama bildiren anket katılımcıları, bu durumu belirsizlik, fiyat artışları ve Orta Doğu'daki savaş ile ilişkilendirdi. İstihdam da azalmaya devam etti ancak düşüş, 2026'nın başından bu yana en

düşük oranda gerçekleşti.

Bazı firmaların Orta Doğu'daki savaşın kaynaklanan fiyat artışlarına ve tedarik zinciri aksamalarına karşı emniyet stoku oluşturma çabaları, satın alma faaliyetlerinin iki yıldan uzun bir sürenin ardından ilk kez artmasını sağladı. Öte yandan, girdi stoklarındaki azalma nisana göre belirgin şekilde hız kesmeyle birlikte devam etti.

ÜRETİMDE İLİMLİ ARTIŞ

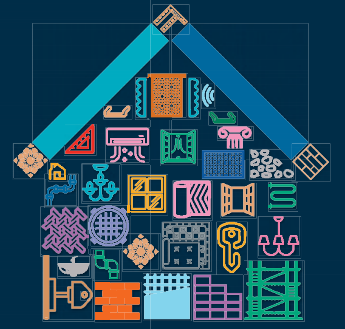
Açıklamada endekse ilişkin değerlendirmesine yer verilen S&P Global Market Intelligence Ekonomi Direktörü Andrew Harker, mayısta Türk imalat sektörünün daha olumlu bir görünüm sergilediğini belirterek, ihracatın yeniden büyümeye geçmesinin üretimde ilimli bir artışa beraberinde getirdiğini bildirdi.

Bu sayede satın alma faaliyetlerinin de arttığını kaydeden Harker, şu değerlendirmeyi yaptı: "Bu artışın bir bölümü, Orta Doğu'daki savaşın yol açtığı aksamlara karşı emniyet stoku oluşturma çabasından kaynaklandı. Dolayısıyla girdi maliyetlerinde süregelen keskin yükselişler ve tedarik zincirlerindeki gecikmeler dikkate alındığında mayısta gözlenen genişlemenin kalıcı olup olmayacağı belirsizliğini koruyor. İhracatın ardından toplam yeni siparişlerin de büyüme bölgesine geçip geçmeyeceği, önümüzdeki ayların seyrinde belirleyici olacak."

BAU 2027

Münih - Almanya
11 - 15 Ocak 2027

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



İNŞAAT VE YAPI MALZEMELERİ SEKTÖRÜNÜN GELECEĞİ BAU 2027'DE YERİNİZİ ALIN!

NEDEN BAU

- Dünyanın önde gelen inşaat yapı malzemeleri ve mimarlık fuarı
- 200.000 m² sergileme alanı
- 19 ihtisas salonu
- 2.260 katılımcı
- 190.000 ziyaretçi

TÜRKİYE MİLLİ STANTLARININ YER ALACAĞI İHTİSAS SALONLARI

- Kimyasal Yapı Malzemeleri
- Kapı, Pencere, Kilit Sistemleri, Bağlantı Parçaları, Güvenlik Sistemleri
- Mimari Yapı Malzemeleri, Bağlantı Çözümleri ve Kaplama Malzemeleri

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 850 Euro / m²
Minimum Stant Alanı : 12 m²



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

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

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

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



PETROLDE YENİ NORMAL

İran'ın yeni kozu 'Gözyaşı Geçidi'

Orta Doğu'da ABD ile İran arasında ikili diplomasi trafiği devam ederken, İran'ın Hürmüz Boğazı'na alternatif olarak Babülmendep Boğazı'nı da kapatabileceği konuşulmaya başlandı. 'Gözyaşı Geçidi' olarak da adlandırılan ve Kızıldeniz'in güney girişinde yer alan stratejik boğaz, ticaretin can damarlarından biri olarak görülüyor.

ABD ile İran arasında 28 Şubat'ta başlayan savaş, Orta Doğu'da gerginlikleri tırmandırdı. Taraflar arasında son dönemdeki barış sürecinde görülen diplomatik çelişkiler petrol fiyatları üzerinde sert hareketleri beraberinde getirdi. İki devletin barış konusunda anlaşacağına dair olumlu haber akışları petrolü hızla düşürürken, yaşanan bir olumsuzluk veya müzakere sürecinin tıkanması yönündeki haberler ise petrolde beklentileri silbaştan değiştiriyor.

DİPLOMASİ ÇIKMAZI PİYASALARI ŞARSIYOR

30 Nisan'da 126 dolara kadar yükselerek 4 yılın en yüksek seviyesine ulaşan Brent petrolün varil fiyatı sonunda 90 dolar kritik eşiğine doğru gelerek önemli oranda düşmüştü. ABD ile İran'ın barış konusunda mutabakata vardığına dair haberlerle petrolde düşen tansiyon yeni haftada İran'ın görüşmeleri askıya aldığı duyurmasıyla yükseldi. Brent petrolün varil fiyatı 90-100 dolar bandında yeni denge arayışına geçti.

HÜRMÜZ SONRASI BABÜLMENDEP ENDİŞESİ

İran medyasında yer alan haberlere göre Tahran yönetimi, bölgedeki mütteliklerle yalnızca Hürmüz Boğazı'nı değil, küresel petrol ticareti açısından kritik bir diğer geçit olan Kızıldeniz girişindeki Babülmendep Boğazı'nı da kapatma seçeneğini değerlendiriyor.

Orta Doğu'da yaşanan her bir gelişme petrolde tüm dengeleri altüst ederken, bundan sonra fiyatların ne olacağı da merak konusu. Peki İran, Babülmendep Boğazı'nı kapatabilir mi? Böyle bir senaryoda petrol fiyatları ne olur? Olası bir anlaşma durumunda beklentiler neler? Konuyla ilgili iki uzman isim tahminlerini İstanbul Ticaret Gazetesi'ne anlattı.

TİCARETİN EN HASSAS SİNİR ÜCÜ

Babülmendep Boğazı'nın dünya ticareti için önemi ve kapanması durumunda olası risklerini, petrol piyasasına yansımalarını anlatan Ekonomist Belgin Maviş, söz konusu boğazın kelime anlamının 'Hüzün Kapısı' ya da 'Gözyaşı Geçidi' olarak nitelendirildiğini, küresel ticaretin ve jeopolitiğin en hassas, en kırılgan sinir uçlarından biri olduğunu ifade etti.

Maviş, Kızıldeniz'i Aden Körfezi'ne ve Hint Okyanusu'na bağlayan bu dar geçidin Süveyş Kanalı üzerinden Akdeniz ve Avrupa'ya uzanan ticaret koridorunun güney kilidi olduğunu söyleyerek, şunları ekledi: "Babülmendep, Yemen (Asya) ile Cibuti ve Eritre (Afrika) arasında yer alır. En dar noktasında genişliği sadece 26 kilometredir. Dahası, gemilerin güvenle geçebileceği gidiş-dönüş rotaları (seyrüsefer hatları) adalar yüzünden sadece 2 mil (yaklaşık 3.2 km) genişliğindeki iki koridora sıkışmıştır. Bu durum, boğazı askeri olarak hedef alınması, bloke edilmesi veya asimetrik saldırılara (drone, füze, deniz mayınları) maruz kalmaya en kolay su yollarından biri haline getirir."

KAPANIRSA TEK SEÇENEK ÜMİT BURNU

Dünya genelindeki tüm deniz ticareti konteyner trafiğinin yaklaşık yüzde 10 ila yüzde 12'sinin bu boğazdan geçtiğini belirten Belgin Maviş, Babülmendep'in kapatılması veya kullanılamaz hale gelmesi durumunda, gemilerin önünde tek seçeneğin Afrika kıtasını güneyden dolanarak Ümit Burnu rotasını kullanmak olduğunu söyledi.

14 GÜNLÜK EK YÜK GETİRİR

Belgin Maviş'e göre Babülmendep Boğazı'nın kapatılmasıyla birlikte ticaret gemilerinin rotası Güney Afrika olursa bunun en büyük olumsuz etkisi maliyet ve zaman faturası olacaktır. Bu durumda Ümit Burnu'na yönelmek, bir kargo gemisinin yolculuğuna ortalama 3 bin ila 4 bin deniz mili (yaklaşık 10-14 gün) ek yük getirir. Bu gecikme; navlun (taşımacılık) fiyatlarının katlanmasına, sigorta primlerinin uçmasına ve küresel tedarik zincirinde (özellikle otomotiv, elektronik ve tekstil) ciddi aksamalara yol açar.

NE KADARLIK PETROL GEÇİYOR?

Boğazın ekonomik ağırlığının en büyük kısmının enerji taşımacılığından oluştuğunu ifade eden Ekonomist Maviş, "Kriz dönemleri dışındaki normal zamanlarda bu boğazdan günlük ortalama 8.8 ila 9.2 milyon varil ham petrol ve rafine petrol ürünü geçer. Bu da küresel deniz yoluyla taşınan petrolün yaklaşık yüzde 9'una denk gelir. Ayrıca Katar gibi ülkelerden Avrupa'ya giden sıvılaştırılmış doğalgaz (LNG) tankerlerinin de ana rotasıdır" dedi.

Hürmüz ile Babülmendep Boğazı'nın kapatılması durumunda petrolde 2022 yılında görülen 138 dolar seviyelerinin yeniden tetiklenebileceği belirtiliyor. Uzmanlar ise uzlaşma olması durumunda 90 dolar ve altına doğru kademeli bir düşüşün söz konusu olabileceğini öngörüyor.

İKİ BOĞAZ BİRBİRİNE GÖBEKTEN BAĞLI

"Söz konusu bölgenin Hürmüz Boğazı ile bir bağlantısı var mı?" sorusunu yanıtlayan Belgin Maviş, Körfez ülkelerinden (Suudi Arabistan, Kuveyt, Irak, BAE) çıkıp Süveyş üzerinden Avrupa'ya gidecek petrolün önce Hürmüz Boğazı'ndan çıktığını, ardından Babülmendep'ten geçtiğini belirtti. Söz konusu iki boğazın birbirine göbekten bağlı olduğunu kaydetti.

İRAN, BABÜLMENDEPİ KAPATABİLİR Mİ?

Doğrudan coğrafi olarak bakıldığında İran'ın Babülmendep'e kıyasla olmadığını ifade eden Maviş, söz konusu geçit için İran'ın buraya vekil güçler ile müdahale edebileceğini dile getirdi. İran destekli Husilerin Yemen'in Babülmendep'e bakan kıyı şeridini ve stratejik noktalarını kontrol ettiğini söyledi.

Belgin Maviş bu konudaki olumsuz senaryoyu şöyle özetledi:

"İran, Husilere sağladığı gemisavar füzeleri, kamikaze insansız hava araçları (İHA) ve deniz mayınları sayesinde askeri varlık göstermesine gerek kalmadan boğazı dolaylı olarak kontrol edebiliyor. İran ve Husiler, boğazı klasik bir donanma gibi gemileri fiziksel olarak yan yana dizerek kapatamazlar. Bunun yerine, boğazdan geçen ABD, İngiltere veya İsrail bağlantılı ticari ve askeri gemilere sürekli füze ve drone saldırıları düzenleyerek 'fiili bir güvensizlik bölgesi' yaratırlar. Bu kapsamda Babülmendep sadece coğrafi bir su yolu değildir. Küresel ekonominin can damarı, enerji piyasalarının sigortası ve ABD ile bölgesel güçler (İran, Suudi Arabistan) arasındaki jeopolitik bilek güreşinin en sıcak cephesidir."

Petrolde iki kritik senaryo

Ekonomist

Belgin Maviş, gerilimin artması, Hürmüz Boğazı ile Babülmendep

Boğazı'nın kapatılması durumunda petrolde 2022 yılında görülen 138 dolar seviyelerinin yeniden tetiklenebileceğini belirtti.

Olumlu senaryoda ise eğer ABD yönetimi ve İran arasında bir mutabakat zaptı imzalanırsa, Hürmüz Boğazı üzerindeki blokajın kaldırılmasıyla fiyatta yüklenen devasa jeopolitik risk primi hızla düşer. Bu durumda analistler Orta Doğu lu üreticilerin üretimi hemen eski seviyesine getiremeyeceğini, bu yüzden düşüşlerin kademeli olacağını öngörüyor. Belgin Maviş'e göre Brent petrolde kısa vadeli ilk destek noktası 93.50-93 dolar seviyeleri, 88 ve 86 dolar bandı güçlü alım bölgesi olurken, boğazların kapatılması petrolü hızla 100 doların üzerine çıkarabilir. Masada uzlaşma olması durumunda 90 dolar ve altına doğru hızlı bir kâr satışı görülebilir. 100 doların üzerinde ise teknik direnç seviyeleri 115-119 dolar ile 125-138 dolar bandında.

Türkiye'ye etkisi ne olur?

Babülmendep Boğazı'nın kapatılmasının Türkiye ve küresel ticarete etkilerini değerlendiren Enerji Uzmanı Altuğ Karataş, Hürmüz Boğazı'ndan gelerek Babülmendep'ten geçen LNG tankerlerinin Afrika'ya dolaşmasının her bir gemi için maliyetleri 1 milyon dolar artırılabileceğini söyledi. Bu durumun Türkiye'ye etkilerinin sınırlı olacağını öngören Karataş, daha çok küresel olarak enerji maliyetlerini artırabileceğini belirtti. Karataş, söz konusu kapanmanın lojistik sektörü ve sigorta maliyetlerini yükseltebileceğini öne sürdü.



Dijital dönüşümde özel-kamu stratejik ortaklığı

21. yüzyılın en kritik rekabet alanı, enerji, savunma veya finans gibi stratejik alanların tümünü bir araya getiren tek bir yeni güç unsuru olarak; 'dijital dönüşüm'. 21. yüzyılın ikinci çeyreğinde, yapay zekadan veri merkezlerine, bulut bilişimden telekomünikasyona, yani iletişimden kuantum teknolojilerine kadar uzanan geniş bir dijital teknolojiler ekosistemi, ülkelerin ekonomik büyüklüğünü, güvenlik kapasitesini ve jeopolitik etkinliğini belirleyen temel unsur olacak.

Bu nedenle ülkelerin özel sektör teknoloji şirketlerinin ve ülkesinin vatandaşı olan teknoloji mühendislerinin, ülkelerinin milli teknoloji hedeflerine karşı nötr kalma lüksü artık yoktur. Nasıl ki geçmiş yüzyıllarda sanayi kuruluşları ülkelerin kalkınma hamlelerinin temel aktörleri olduysa, bugün de özel sektör teknoloji şirketleri ülkelerinin 'dijital egemenlik' mücadelesinin en vazgeçilmez paydaşlarıdır.

Dijital çağın öncü teknoloji şirketleri artık yalnızca ticari kurumlar değildir; ülkelerinin stratejik kapasitesini güçlendiren jeostratejik kalelerdir. Bu şirketlerin mühendisleri de yalnızca yüksek ücretli çalışanlar değil, ülkelerinin dijital geleceğini inşa eden jeoekonomik neferlerdir. Tam da bu nedenle ülkemizde kamu ve özel sektörün birlikte hareket etmesinin elzem olduğu en kritik dönemlerden birinin içinden geçiyoruz.

Sadece teşvikler yetmez

Özel sektörün geliştirdiği çeviklik, hız, uygulama kabiliyeti ve sonuç odaklı yönetim anlayışı, artık kamu yönetimine daha güçlü biçimde aktarılmalı. Bakanlıklarımızın, düzenleyici kurumlarımızın ve kamu kuruluşlarımızın önündeki temel meselelerden biri yalnızca kaynak üretmek değil; karar alma süreçlerini hızlandırmak, kurumlar arası koordinasyonu güçlendirmek ve stratejik akıl kapasitesini artırmaktır.

Bugün yapay zeka, veri merkezleri, enerji, telekomünikasyon ve bulut teknolojileri birbirinden bağımsız alanlar değildir. Her biri diğerini besleyen ve birlikte anlam kazanan bir bütünün parçalarıdır. Bu nedenle söz konusu alanları ayrı ayrı ele almak, farklı kurumsal öncelikler içerisinde değerlendirmek hem zaman hem de kaynak kaybına yol açıyor. Dünyadaki başarılı örnekler incelendiğinde, öne çıkan ülkelerin ortak bir vizyon ve güçlü bir eşgüdüm mekanizması ile hareket ettiği görülüyor.

Kamu, özel sektör, üniversiteler ve finansal kuruluşlar aynı hedef doğrultusunda konumlanıyor; dijital dönüşüm ulusal bir seferberlik anlayışıyla yürütülüyor. Türkiye de artık bu aşamaya geçmek zorundadır. Yalnızca teşvik mekanizmalarıyla ilerlemek derinleşen ve sertleşen küresel rekabette artık yeterli değil. Bazı kritik alanlarda dijital dönüşümün hem kamu hem de özel sektör için zorunlu hale getirilmesini sağlayacak düzenlemelerin gecikmeksizin hayata geçirilmesi gerekiyor. Çünkü yapay zeka, veri merkezleri, GPU, yani iletişim, çip, bulut ve kuantum teknolojilerinde küresel eşikler son derece hızlı aşılıyor.

Milli irade oluşturulmalı

Türkiye'nin ekonomik, ticari, askeri, istihbari ve diplomatik açıdan, dünyanın en güçlü ilk 10 ülkesi arasında yer alma başarısını gösterdiği bir dönemde, dijital dönüşüm alanındaki yol haritalarını ve uygulama takvimlerini yalnızca kamu kurumlarının inisiyatifine bırakmak arzu edilen dönüşüm hızını sağlayamayacaktır. Ülkemizin 3 milyona yaklaşan reel sektör işletmesinin dönüşümü, kamu ve özel sektörün birlikte oluşturacağı güçlü bir ekosistemle mümkün olacaktır.

Yazının tamamı istanbulticaretgazetesi.com'da



Belgin Maviş



Altuğ Karataş

Büyümede ileri malzeme atağı

Türkiye, yüksek teknoloji ürünlerle rekabet gücünü artıracak iki çağrıyla büyümede ileri malzeme atağına kalkıyor. Bu kapsamda 'İleri Malzeme Teknolojileri ve Kritik Hammaddeler Çağrısı' ile 'Biyoteknoloji ve Sürdürülebilir Yaşam Teknolojileri Çağrısı' açıldı. Böylece nano teknolojiden enerjiye, savunmadan ilaç ve tıbbi cihazlara kadar birçok katma değerli ürün için yatırımlara özel teşvikler sağlanacak.

İHRACAT gelirlerini artıracak ve cari açıkta kalıcı düşüşü destekleyecek yeni teşvikler açıklandı. Teknoloji Hamlesi Programı (HAMLE) kapsamında açılan 'İleri Malzeme Teknolojileri ve Kritik Hammaddeler Çağrısı' ile yüksek katma değerli ürünler yerli imkanlarla üretilecek, ara malı ithalatı azaltılacak. Çağrı kapsamındaki yatırımlar, savunmadan havacılığa, nano teknolojiden enerjiye birçok alanda gelişmeyi hızlandıracak.

Program kapsamında KOBİ'lerin Ar-Ge, personel ve makina yatırımları desteklenirken, daha büyük firmalar da geniş kapsamlı desteklerden faydalanabilecek. Böylece katma değerli ve yüksek teknoloji ürün için yapılan yatırımlar, teknolojik bağımsızlığı ve küresel rekabet gücünü artıracak.

HAMLE'NİN ETKİSİNİ ARTIRACAK

Bu yılın başında öncelikli ürün listesini ve teknoloji alanlarını güncelleyen Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, yeni çağrıyla kalkınma adımlarına güçlü bir destek kanalı açtı. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır'ın, "Türkiye'nin katma değeri yüksek, yenilikçi ve rekabetçi üretim altyapısını güçlendirmek amacıyla hayata geçirilen Teknoloji Hamlesi Programı'nın etkisini artıracaktır. Yeni çağrılarla destek mekanizması daha ileri bir seviyeye taşınıyor" açıklamasına paralel olarak atılan bu yeni adımdaki destek konuları özellikle Ar-Ge ve makina yatırımlarını kapsıyor.

Üretim odaklı, sanayi ve teknoloji ekosistemini geliştirecek, reel ekonomiye katkı sağlayacak projelerin hayata geçirilmesiyle ihracatta birim değer artacak. Ayrıca Türkiye'nin ileri malzemeleri üretme kapasitesi ve kritik hammadde işleme tesislerine sahip olması, tedarik zincirlerinde 'near-shoring' avantajını da güçlendirecek. Ekosistem geliştikçe Türkiye'nin nitelikli doğrudan yabancı yatırımları cazbetme gücü de artacak.

MİLYONLARCA LİRALIK DESTEK SAĞLANACAK

İleri Malzeme Teknolojileri ve Kritik Hammaddeler Çağrısı ile Ar-Ge harcamalarının KOBİ'ler için yüzde 75'i (20 milyon TL'ye kadar), diğer firmalar için ise yüzde 50'si (40 milyon TL'ye kadar) karşılanabilecek. Destek verilecek harcama konuları şunlar olacak:

- Personel giderleri
- Proje personeline ait seyahat giderleri
- Alet, teçhizat, yazılım ve yayın giderleri
- Malzeme ve sarf giderleri
- Yurtiçi ve yurtdışı danışmanlık hizmeti ve diğer

Bu teşvikler, ara malı ithalatını azaltacak ve ihracatta yüksek gelirli ürünlerin üretilmesi için yapılan yeni yatırımlar cari açıkta kalıcı düşüşü sağlayacak. Kritik hammaddeler ve yüksek teknoloji ürünler ekosistemi yeni yatırımlarla gelişirken, katma değerli üretim yapan sektörler hızla büyüyecek, Türk firmalarının küresel pazarlarda rekabet gücü artacak. Birim değer arttıkça hem firmalar hem ülke kazanacak.

YÜKSEK TEKNOLOJİYE SÜPER TEŞVİK



hizmet alım giderleri

- Üniversiteler ve diğer Ar-Ge kurum ve kuruluşlarına yaptırılan Ar-Ge hizmet alım giderleri
- Destek personeli, elektrik, gaz, su, bakım onarım, haberleşme gibi genel proje giderleri
- KOBİ'ler için 10 milyon TL üst limitle yüzde 80'e kadar personel giderleri desteği

HANGİ ÜRÜNLER DESTEKLENECEK?

Telekomünikasyon ve 5G teknolojilerinde kullanılan metaller, nükleer enerji, uçak gövde bileşenleri, uzay teleskopları ve güdüm sistemlerinde kullanılan berilyum, yarı iletkenler, çipler ve güneş panellerinde kullanılan silikon metali, savunmada infilak edici/etirici maddeler, katalizörler, kauçuklar, polikarbonatlar, katot parçaları, süper paslanmaz çelikler, çok malzemeli ve 4D baskı uygulamaları, kompozit malzemeler, kaplama teknolojileri, lazer teknolojileri, manyetik teknolojiler, mikro-nano boyutlarda eklemeli imalat sistemleri, nadir toprak elementleri üretimi ve uygulamaları gibi ürün ve alanlar bu özel teşviklerin konularından bazıları.

BİYOTEKNOLOJİ ÇAĞRISI

Ayrıca Biyoteknoloji ve Sürdürülebilir Yaşam Teknolojileri Çağrısı duyurusu



Küresel rekabet gücümüzü artırıyoruz

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, katma değerli yatırımları Ar-Ge'den seri üretime kadar destekleyerek hayata geçirdiklerini belirterek, "İleri Malzeme Teknolojileri ve Kritik Hammaddeler Çağrısı ve Biyoteknoloji ve Sürdürülebilir Yaşam Teknolojileri Çağrılarınıyla ülkemizin ihtiyaç duyduğu kritik ürünlere yönelik yatırımları hızlandıracaktır. Bu vesileyle kıymetli müteşebbislerimizi; başvuruları 31 Temmuz'a kadar devam edecek bu çağrılarımıza

katılmaya, Türkiye'nin kritik teknolojilerde üretim kabiliyetini daha ileri seviyeye taşımaya davet ediyorum" dedi. Kacır, "Türkiye Yüzyılı'nda katma değerli üretim altyapısıyla teknoloji geliştirme ve üretilmede oluşturduğumuz kapasiteyle Türkiye'mizi dünyada hak ettiği konuma hep birlikte taşıyacağız. Yüksek teknoloji alanlarında üretim kapasitemizi, yenilikçilik kabiliyetimizi ve küresel rekabet gücümüzü artıracak yatırımları ülkemize kazandıracaktır" diye konuştu.



da yapıldı. Bu alandaki yatırımlarla biyoteknolojik ilaç ve biyobenzer ürünlerin yerli imkanlarla üretilmesi sağlanacak. Aşı, immünojenik ürünler, tıbbi cihaz ve akıllı sağlık teknolojileri, robotik

teknoloji, akıllı implantlar, gıda tarım ve kimya teknolojileri, döngüsel ekonomi ve karbon yakalama teknolojileri, hidrojen teknolojileri ile afet ve çevresel teknoloji alanlarında Ar-Ge ve yatırımlar da teşvik edilecek.

HAMLE'nin web sitesinde açıklanan ürün listesi, savunma, havacılık, biyoteknoloji, ilaç ile tıbbi ürünler sektörlerindeki malzeme ve teknoloji bağımsızlığını en üst seviyelere çıkaracak. Ayrıca bu çağrılarla yapılacak Ar-Ge çalışmaları ve yatırımlar enerji ve iletişim gibi alanlarda da ürünlerin verimliliğini ve yerliliğini artıracak. Böylece Türkiye tedarik güvenliği ve cari denge açısından da elini güçlendirecek.



İleri malzeme teknolojileri ne sağlıyor?

Savunma, havacılık ve uzay sistemlerinde yüksek performanslı çözümler bulunmasını sağlıyor.

Yüksek sıcaklık, radyasyon ve korozif ortamlarda dayanıklı yapıların geliştirilmesi mümkün oluyor.

Daha hafif, güçlü ve enerji verimli üretim teknolojileri kurulabiliyor.

Eklemeli imalat sistemleriyle hızlı ve düşük maliyetli üretim yapılabiliyor.

Nano malzemeler ve gelişmiş kompozitlerle fonksiyonel ürün geliştiriliyor.

Sürdürülebilir ve yüksek katma değerli sanayi üretimini geliştiriyor.

Kritik teknolojilerde dışa bağımlılığın azaltılmasını sağlıyor.



Maddi destek unsurları

KOBİ'ler için Ar-Ge harcamalarının yüzde 75'i ve en fazla 20 milyon TL'si karşılanabilecek.

Diğer diğer firmalar için Ar-Ge harcamalarının yüzde 50'si ve en fazla 40 milyon TL'si karşılanabilecek.

KOBİ'ler için personel gideri desteği yüzde 80 (10 milyon TL'ye kadar).

Yüzde 50-60 oranında vergi indirimi teşviki olacak.

Yüzde 25 oranında makina desteği (240 milyon TL'ye kadar) sağlanabilecek.

Başvuru ön şartları

Çağrı kapsamında sadece Türkiye'de yerleşik sermaye şirketleri başvuruda bulunabilecek. Başvurusu yapılan yatırım projelerinin büyüklüğü (Proje kapsamında öngörülen Ar-Ge ve üretime yönelik yatırım harcamalarının toplam tutarı) 40 milyon TL'den, satış varsa Ar-Ge bileşeni 5 milyon TL'den az olamaz. Yatırım projelerinin büyüklük alt sınırı, salt yazılım geliştirmeyi amaçlayan projeler için 15 milyon TL olarak uygulanır. Projelerin Ar-Ge kısmı için çağrıya en fazla 24 ay süreli Ar-Ge başvurusu yapılabilir. Yatırım projesinin KOSGEB desteklerinden yararlanması talep edilen kısmı için öngörülen tamamlama süresi en fazla 24 ay olabilir.

Başvuru ve değerlendirme takvimi:
Ön başvuru bitiş: 31 Temmuz 2026
Kesin başvuru bitiş: 30 Eylül 2026
Bağımsız değerlendirme raporunun yüklenmesi: 31 Ekim 2026
Ayrıntılı bilgi için adres:
www.hamle.gov.tr/Home/CagriPlani

Ürün listesi için QR kod ve link:
https://hamle.sanayi.gov.tr/Files/do_kumanlar/IleriMalzemeTeknolojileriVeKritikHammaddelerCagrisiKapsamındakiOncelikliUrunListesi.pdf



Borusan Boru tedarikçilerle İTO'da buluştu

Borusan Boru Tedarikçi Günü, İstanbul Ticaret Odası'nda (İTO) düzenlendi. Etkinlik kapsamında, Yan Sanayi Borsası üyesi firmalar Borusan Boru'nun satın alma ekipleriyle ikili iş görüşmeleri gerçekleştirdi.



SENA SORKUN

OTOMOTİV, demir-çelik, boru ve profil sektörlerinin önde gelen kuruluşlarından Borusan Boru, tedarikçi ekosistemini geliştirmek ve yeni işbirliği imkanlarını değerlendirmek amacıyla İstanbul Ticaret Odası'nda (İTO) sektör temsilcileriyle bir araya geldi.

İTO Merkez Bina'da gerçekleştirilen etkinlikte, çelik üreticileri, çelik servis merkezleri, talaşlı imalat ve yüzey işlem alanlarında faaliyet gösteren firmalar, Borusan Boru satın alma ekipleriyle doğrudan görüşme fırsatı buldu.

30 FİRMA GÖRÜŞME YAPTI

Etkinliğe, Yan Sanayi Borsası üyesi 144 firma başvuruda bulundu. Borusan Boru satın alma ekipleri tarafından yapılan teknik değerlendirme sonucunda uygun görülen 30 firma, ikili iş görüşmelerine katılmaya hak kazandı.



Görüşmelerde firmaların üretim kabiliyetleri, teknik yeterlilikleri ve tedarik süreçlerine sağlayabilecekleri katkılar değerlendirildi. Böylece yerli tedarikçilerin büyük ölçekli sanayi kuruluşlarıyla doğrudan temas kurmasına ve yeni ticari bağlantılar geliştirmesine imkan sağlandı.

İTO bünyesinde faaliyet gösteren Yan Sanayi Borsası, ana sanayi firmaları ile tedarikçi işletmeler arasında köprü kurmaya devam ediyor. Borusan Boru Tedarikçi Günü de bu kapsamda, nitelikli üretim kapasitesine sahip firmaların yeni pazarlara ve işbirliklerine erişmesi açısından önemli bir buluşma oldu.



Girişimcilik ekosistemine yeni vizyon

İstanbul Ticaret Odası öncülüğünde düzenlenen İTO & BTM Ekosistem Buluşması'nda, Türkiye girişimcilik ekosistemine geleceği, yapay zeka dönüşümü, yatırım iklimi ve küresel rekabet gücü ele alındı.

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası, Türkiye girişimcilik ekosistemine önde gelen paydaşlarını, İTO ve BTM Ekosistem Buluşması'nda bir araya getirdi. İTO'nun Eminönü'ndeki merkez binasında gerçekleştirilen etkinliğe kamu kurumları, yatırımcılar, fon yöneticileri, girişimciler, akademisyenler ve kurumsal şirket temsilcileri katıldı.

Toplantıda, Türkiye'nin yapay zeka çağında teknoloji üreten, sermaye çeken ve küresel ölçekte büyüyen girişimler çıkararak bir merkez haline gelmesi için atılması gereken adımlar değerlendirildi. Girişimcilik ekosistemine mevcut durumu, yatırım iklimi, sermayeye erişim, kurumsal-startup işbirlikleri ve küresel ölçeklenme konuları ele alındı.

DİJİTAL DÖNÜŞÜM

İTO Yönetim Kurulu Üyesi ve BTM Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İbrahim Doğan Salman, toplantının girişimcilik ekosistemine yatırımcı ve fon tarafındaki bakış açısını daha iyi anlamak açısından önemli olduğunu belirtti.

İTO'nun geniş üye tabanına dikkat çeken Salman, konvansiyonel üretim ve ticaret yapan işletmelerin dijital dönüşüm sürecinin dışında kalmaması gerektiğini vurguladı. Salman, "Üyelerimizin dijital devrimin içerisinde, dönüşüm ve gelişim ivmesinin altında kalmadan, bu sürecin zirvesinde yer alacak bir entegrasyon sağlaması gerekiyor" dedi. Salman, İTO'nun girişimcilik ekosistemindeki rolünün yalnızca yeni girişimlerin desteklenmesiyle sınırlı olmadığını, aynı zamanda mevcut işletmelerin teknolojiyle buluşması ve dijital ekonomiye uyum sağlaması açısından da kritik önem taşıdığını belirtti.

YAPAY ZEKA MERKEZDE

Etkinlikte konuşan İTO Yönetim Kurulu

Üyesi Dr. Salih Sami Atılgan da programın nitelikli ve kapsayıcı bir katılımcı profiliyle gerçekleştiğini belirtti. Atılgan, yapay zekanın artık yalnızca Türkiye'de değil, uluslararası platformlarda da girişimcilik, teknoloji ve eğitim başlıklarının merkezinde yer aldığını söyledi.

TEKNOLOJİ ŞİRKETLERİ GÜÇ MERKEZİ

BTM Genel Müdürü Dr. Önder Kul ise



'Girişimcilik Ekosistemine Genel Bakış' başlığıyla yaptığı sunumda, son 10 yılda küresel ekonomide yaşanan dönüşüme dikkat çekti. Kul, teknoloji şirketlerinin artık yalnızca birer şirket değil, ekonomik güç

merkezleri haline geldiğini belirterek, yapay zekanın bütün sektörleri dönüştüren yeni bir ekonomik altyapı olarak görülmesi gerektiğini ifade etti.

GİRİŞİMLER BİRLİKTE BÜYÜMELİ

Toplantıda, Türkiye girişimcilik ekosistemine daha güçlü bir yapıya kavuşması için kurumsal şirketlerle startup'lar arasındaki işbirliklerinin artırılması gerektiği vurgulandı. Açık inovasyon, hızlı pilot uygulamalar, venture client modelleri ve kurumsal girişim sermayesi yapılarının yaygınlaştırılması gerektiği belirtildi. Katılımcılar, kamu desteklerinin, yatırımcı ilgisinin ve özel sektör işbirliklerinin daha sistematik hale gelmesinin Türkiye'nin küresel rekabet gücünü artıracaklarını değerlendirdi.

KÜRESEL ÖLÇEKLENME HEDEFİ

Toplantıda, Türkiye'nin artık yalnızca girişim çıkararak bir ülke olmanın ötesine geçerek, küresel ölçekte teknoloji şirketleri üreten bir ekosistem inşa etmesi gerektiği vurgulandı.

AUTOMECHANIKA RİYADH 2027

11 - 13 Ocak 2027
Riyad, Suudi Arabistan

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



OTOMOTİV SATIŞ SONRASI SEKTÖRÜ SUUDİ ARABİSTAN'DA BULUŞUYOR!

AUTOMECHANIKA RİYADH 2027 GENEL BAKIŞ

- Suudi Arabistan'ın 2030 vizyonu doğrultusunda Automechanika Riyadh 2027'da yerel ve uluslararası alıcılara ulaşma imkanı,
- 30'dan fazla ülkeden 17.650 profesyonel ziyaretçi,
- Otomotiv satış sonrası endüstrisindeki; aksesuarlar ve özelleştirme, araç bakımı, elektronik sistemler, lastikler ve aküler, onarım ve boya, parça ve bileşenler, yağlar gibi çok geniş bir yelpazede ürün ve hizmetlere erişim, son yenilik ve teknolojiler

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve temel aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar resmi web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Milli İştirak Broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı temini
- T.C. Ticaret Bakanlığı'nın teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme
- Devlet desteğine ilişkin ilgili Birlik tarafından talep edilen dosya masraf bedelinin karşılanması

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 1.125 ABD Dolar/m² (Nakliye ve Gümrük hizmetleri dahil)
: 1.050 ABD Dolar / m² (Nakliye ve Gümrük hizmetleri hariç)

Yeşim Yıldız

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

Esra Avcıoğlu

0530 386 92 66
esra.avcioglu@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | [in](#) [x](#) [tv](#) [f](#) [@](#) /itokurumsal



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Reklam cezaları yayınlanan mecraya göre uygulanıyor

TİCARET Bakanlığı'ndan, Reklam Kurulu kararlarına ilişkin açıklama yapıldı. Açıklamada, Kurulca uygulanabilecek idari para cezalarının reklamın yayımlandığı mecraya göre değiştiği belirtilerek, şunlar kaydedildi: "Yasal mevzuat uyarınca 2026 yılı için en üst limit olarak, televizyon reklamlarında 31 milyon 808 bin 530 liraya, internet reklamlarında 8 milyon 635 bin 800 liraya, afiş, açık hava ilanı ve benzeri mecralarda ise 863 bin 580 liraya kadar idari para cezası uygulanabilmektedir. Ayrıca, alınan durdurma kararına uyulmaması halinde, para cezaları tekrar edebilmektedir."



İHALE İLANI

İhale Makamı	İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu
İşin Adı	İTO ANADOLU YAKASI BÖLGE TEMSİLCİLİĞİ HAREKETLİ MOBİLYA YAPIM İŞLERİ İHALESİ
İşin Yeri	İstanbul Maltepe Cevizli Mah. 16249 Ada, 18 Parsel
İşin Kapsamı	Mülkiyeti Kurumumuzun ait Anadolu Yakası Bölge Temsilciliği olarak kullanılacak yaklaşık 1800 m ² kullanılmaya hazır yerin Birim Fiyatlı Anahtar Teslim KOLEKSİYON MARKA HAREKETLİ MOBİLYA ALIM İHALESİ
İşin Süresi	60 Takvim Günü
Son Teklif Verme Tarihi ve Saati	09 HAZİRAN 2026, saat 17:00
Teklif Dosyasının Teslim Yeri	İstanbul Ticaret Odası Merkez Bina Zemin Kat, Evrak Kabul, Reşadliye Caddesi 34112 Eminönü-Fatih/İstanbul
İhale Dosyası Temini:	YUSUF ÖZCAN yusuf.ozcan@ito.org.tr 0212 455 64 58
Proje ve Şartname ile ilgili Sorular:	BURAK KISA burak.kisa@tucons.com 0505 201 09 50
	YUSUF ÖZCAN yusuf.ozcan@ito.org.tr 0212 455 64 58

Küresel riskleri fırsata dönüştürecek 4 adım

ABD-Çin ticaret gerilimi, Avrupa'nın enerji arz güvenliği arayışı ve Orta Doğu kaynaklı jeopolitik riskler, küresel üretim ve tedarik zincirlerinde yeni bir yapılanmayı zorunlu kılıyor. Maliyet odaklı üretim modeli yerini güvenli, yakın, esnek ve sürdürülebilir tedarik merkezlerine bırakırken, Türkiye stratejik konumu ve sanayisiyle öne çıkıyor.

Bu konjonktür, Türkiye için üretim, lojistik, finans ve ihracat ekseninde önemli bir fırsat penceresi açıyor. Ancak bu avantajın kalıcı kazanıma dönüşmesi için KOBİ'lerin yüksek teknolojiye geçişi hızlandırması, dijitalleşme ve Ar-Ge yatırımlarını artırması, yeşil dönüşüme uyum sağlaması ve ihracat odaklı üretimi güçlendirmesi gerekiyor.

ABD ile Çin arasındaki ticaret gerilimi, Avrupa'nın enerji güvenliği endişeleri ve Hürmüz Boğazı'nda yaşanan krizler, ülkelerin üretim ve tedarik zinciri stratejilerini yeniden şekillendirmeye zorluyor. Dünyanın üretim haritası yeniden çizilirken Türkiye, bu dönüşümde öne çıkan ülkeler arasında yer alıyor. Avrupa, Körfez, Asya ve Afrika pazarına birkaç gün içinde erişim imkanı sunan Türkiye, stratejik konumunun yanı sıra güçlü üretim altyapısı, nitelikli ve genç iş gücü ve köklü sanayi tecrübesiyle rakiplerinden ayrışıyor.



Baris CABACI

ENERJİ ARZI EN BÜYÜK KIRILGANLIK

Avrupa'nın doğalgaz arzında yaşadığı sıkıntılar ve Asya'da yükselen enerji maliyetleri üretim planlarını zorlaştırırken, Türkiye enerji kaynaklarını çeşitlendirme konusunda önemli adımlar attı. Yenilenebilir enerji yatırımları, gelişmiş doğalgaz altyapısı, LNG terminalleri ve devreye alınan nükleer enerji projeleri, sanayi üretiminin kesintisiz sürdürülmesine katkı sağlıyor. Bu tablo, üretimde öngörülebilirlik arayan uluslararası yatırımcılar açısından Türkiye'yi daha cazip bir merkez haline getiriyor. Otomotivden makinaya, gıdadan kimyaya, beyaz eşyadan savunma sanayine kadar uzanan köklü üretim ekosistemi, yatırımcılar açısından önemli bir güven unsuru oluşturuyor.

İVME REFORMLARLA ARTACAK

Türkiye, değişen dünya düzenine göre ekonomik ve altyapıda reformlar gerçekleştiriyor. Bu kapsamda transit ticaret ve yurt dışında gerçekleşen mal alım-satım aracılık faaliyetlerinden elde edilen kazançlarda vergi indirim oranı yüzde 50'den yüzde 100'e çıkarıldı. Böylece bu kazançlardan kurumlar vergisi alınmayacak. İstanbul Finans Merkezi'nde faaliyet gösteren şirketlerin transit ticaret gelirleri tamamen vergiden muaf tutulacak. Körfez Bölgesi'ndeki yatırımcıların buraya gelmesi için önemli bir hamle olduğunu belirten İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Ali Hepşen, Türkiye'nin stratejik coğrafi konumu, genç ve dinamik iş gücü ile yıllar içinde oluşturduğu güçlü sanayi altyapısının yatırımcılar açısından önemli bir avantaj sağladığını vurguladı. Prof. Dr. Hepşen, şirketlerin üretim merkezlerini yeniden şekillendirdiği mevcut dönemde Türkiye'nin birçok rakip ülkeye göre daha avantajlı bir konumda bulunduğunu söyledi.

KOBİ'LER İÇİN YOL HARİTASI

Prof. Dr. Ali Hepşen, küresel krizlerin ardından oluşan yeni ekonomik düzende KOBİ'lerin geleneksel üretim anlayışının ötesine geçmesi gerektiğini belirterek, yüksek katma değerli ve teknoloji odaklı üretimin artık bir tercih değil, zorunluluk haline geldiğini ifade etti. Prof. Dr. Hepşen, "Dünyada üretim ve tedarik zincirleri yeniden şekillenirken KOBİ'lerimizin bu dönüşümün dışında kalma lüksü yok. Özellikle savunma sanayi, yazılım, yapay zeka, elektronik, ileri malzeme teknolojileri ve dijital üretim alanlarına yönelen işletmeler rekabette öne çıkacak. Son dönemde açıklanan teşviklerin önemli bir bölümü de yüksek teknoloji yatırımlarını desteklemeye yönelik hazırlandı" dedi.

KAPASİTENİN YANINDA TEKNOLOJİK DÖNÜŞÜM

KOBİ'lerin sadece üretim kapasitesini artırmaya değil, teknolojik dönüşüme yatırım yapmaya odaklanması gerektiğini vurgulayan Hepşen, şöyle konuştu: "Yeni dönemde düşük maliyetle üretmek tek başına yeterli olmayacak. Verimliliği artıran, dijitalleşen, Ar-Ge ve inovasyonu



hedefleyen şirketler küresel değer zincirlerinde daha güçlü yer bulacak. KOBİ'lerin üniversite-sanayi işbirliklerini artırmaları, ihracata yönelik üretim yapmaları ve teknolojik yatırımlardan yararlanmaları gerekiyor. Türkiye'nin önüne çıkan fırsat penceresini kalıcı bir büyüme hikayesine dönüştürmenin yolu yüksek teknolojiye dayalı üretimden geçiyor."

sanayi siparişinin iptal etmesini örnek veren Hepşen, "Savunma sanayi alanındaki üretim gücüyle böyle siparişleri rahatlıkla çıkarabiliriz. Türkiye savunma sanayindeki fırsat penceresini iyi değerlendirdi. Her sektöre krizlerle birlikte fırsatlar beraberinde geliyor. Bunların temelinde üretimlerini teknolojiyle buluşturmaları geliyor" dedi.

Kaliteli ve hızlı üretim merkezi olmalıyız



Prof. Dr. Mesut Karataş

Krizlerin beraberinde yeni fırsatlar doğurduğunu belirten Yıldız Teknik Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Mesut Karataş, "Tedarik zincirlerinde artık sadece ucuz üretim değil, güvenilir ve hızlı erişilebilir üretim de önemli hale geldi. Türkiye burada doğal bir avantaja sahip. Avrupa'ya yakınlık, gelişmiş sanayi altyapısı, lojistik kabiliyeti ve genç iş gücü bu dönemde ciddi bir fırsat yaratıyor. Ama fırsat kendiliğinden kalıcı avantaja dönüşmüyor. Üretimde teknoloji kullanımını artırmak, ara mali bağımlılığını azaltmak, liman, demiryolu ve lojistik merkezleri daha verimli hale getirmek gerekiyor. Türkiye eğer sadece 'yakın üretim üssü' olarak değil, kaliteli, hızlı ve esnek üretim merkezi olarak konumlanırsa bu kriz döneminden güçlenerek çıkabilir" dedi.

STRATEJİK KONUM AVANTAJI ELİMİZDE

Hepşen, Türkiye'nin stratejik konum avantajını ise şöyle değerlendirdi: "Küresel ekonomide tedarik zincirleri artık yalnızca maliyet avantajı üzerinden değil güvenlik, süreklilik, yakınlık ve esneklik kriterleri üzerinden yeniden tasarlanıyor. Türkiye, Avrupa, Asya, Orta Doğu ve Afrika pazarlarının kesişim noktasında yer alan stratejik konumuyla 'yakın tedarik' ve 'bölgesel üretim üssü' arayışında öne çıkan ülkelerden biri konumunda bulunuyor. Genç ve dinamik iş gücü, gelişmiş sanayi altyapısı, güçlü lojistik ağı ve üretimdeki esnek kapasitesi Türkiye'yi küresel şirketler açısından önemli bir alternatif haline getiriyor. Özellikle Avrupa pazarına yakınlık, teslim sürelerinin kısılması ve stok maliyetlerinin azaltılması bakımından önemli bir rekabet avantajı sunuyor. Ancak bu fırsatın kalıcı kazanıma dönüşebilmesi için yüksek katma değerli üretim, dijitalleşme, yeşil dönüşüm ve Ar-Ge yatırımlarının hızlandırılması gerekiyor." Danimarka'nın, Malezya'nın savunma

İşletmelere mikro plan

İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Ali Hepşen, Türkiye'nin krizlere fırsata çevirmek için özellikle dört



Prof. Dr. Ali Hepşen

alana odaklanması gerektiğini belirtti.

Finansal yatırımlara yoğunlaşılmalı: Türkiye'nin güçlü bankacılık altyapısı ve gelişmiş finansal sistemi, küresel belirsizlik dönemlerinde yatırımcı açısından önemli bir güven unsuru. İstanbul Finans Merkezi ve İslami finansta ön plana çıkmalıyız.

Yakın pazar avantajı:

Şirketlerin uzak coğrafyalardaki tedarik risklerini azaltma eğilimi, Türkiye'yi Avrupa pazarına hızlı erişim sağlayan önemli bir üretim ve dağıtım merkezi konumuna taşıyor. Öte yandan Türkiye sadece Avrupa'ya değil, Körfez'e ve Afrika'ya da pazar olarak yakın.

Lojistik ve entegre ağlar: Türkiye yaptığı havalimanları ve tren yollarıyla ulaşımını da çeşitlendirdi. Türkiye'deki gelişmiş yollar ve

ulaşım güzergahları ticaretin atan kalbi olacak. Bölgesinde yaptığı anlaşmalar ve yenileme çalışmalarıyla Bulgaristan, Suudi Arabistan, Azerbaycan, Suriye ile gümrük modernizasyonu ve çeşitli ulaşım anlaşmaları imzalandı. Buradaki avantajı ticaret anlaşmalarıyla taçlandırmak gerekiyor.

Yeşil dönüşüm ve dijitalleşme fırsatı: Küresel ticaretin karbon düzenlemeleri ve dijital dönüşüm ekseninde yeniden şekillendiği süreçte Türkiye'nin yeşil enerji ve teknoloji yatırımlarını artırması, uluslararası rekabet gücünü önemli ölçüde yükseltebilir.

FOOD2CHINA 2026

Guanco - Çin Halk Cumhuriyeti
10 - 12 Eylül 2026

İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



ÇİN'E GIDA İHRACAT POTANSİYELİNİ FOOD2CHINA İLE DEĞERLENDİRİN!

FOOD2CHINA 2026

- Bir buçuk milyara yakın nüfusa ulaşma imkanı
- Çin ithalatı içinde en yüksek paya sahip Guanco Bölgesine giriş imkanı
- 28 ülkeden 725 katılımcı firma
- 32.000 profesyonel ziyaretçi

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu tamamlanmış görüşme alanı
- Ürün sergileme vitrini
- Nakliye, gümrük, sigorta işlemleri,
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması,
- Fuar süresince ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı

KATILIM BİLGİSİ

Dekorasyonu Tamamlanmış Görüşme Alanı ile Katılım Bedeli

: 3.000 ABD Dolar



İSTANBUL
TİCARET
ODASI¹⁸⁸²

Gülün Gürsoy

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

Şeyma Pekcan

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

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



**SİGORTA
KORUMA
AÇIKLARINI
BERTARAF
EDİYOR**

Risk terziliğinde ilk hedef 50 milyar dolar

ADEM ORHUN

RİSKLERİN bertaraf edilmesi ve hasar durumunda müşterilerin kaybının telafi edilmesi için kritik göreve sahip olan sigorta sektörünün büyümesi, hem kurumları hem ekonomileri yakından ilgilendiriyor. KPMG'nin yayımladığı 2025 yılı Sigorta Sektörel Bakış raporuna göre Türkiye sigortacılık sektörü 2024 yılında, brüt prim üretimini bir önceki yıla göre yüzde 73 artırdı ve sektörün toplam hacmi 838.5 milyar TL'ye ulaştı. 2025'te ise büyüme tahminlerine paralel olarak sektörün toplam hacmi 1.2 trilyon TL'yi aştı. Türkiye Sigortalar Birliği'nin (TSB) açıklamalarına göre 2026 sonunda 1.7 trilyon TL'ye ulaşılması bekleniyor. Önceki yıllarda ortalama 10-12 milyar dolarlık üretim hacmiyle ilerleyen sigorta sektörü, son yıllarda döviz kurundaki gelişmelerin de etkisiyle 32 milyar dolarlık üretim hacmine ulaştı. Bununla birlikte sektör, 'koruma açıklarına' dikkat çekiyor. "Dolar bazında büyüyerek, dünya sıralamasında Türkiye ekonomisinin büyüklüğüne yarışır bir seviyeye ulaşmak" hedeflerine dikkat çeken sektör temsilcileri, sigortalılık oranını hâlâ istenen seviyelerden uzak olduğunu vurguluyor. Depremler ve yangınlarla gündeme gelen sigorta sektörü, teknolojik riskler, siber saldırılar, bölgesel çatışmalar ve tedarik zinciri kırımları sebebiyle 'daha fazla güvence için daha fazla sigorta' uyarısı yapıyor.

potansiyeli olduğunu belirtti. Bu potansiyel, küresel gelişmelere göre şekilleniyor.

Gerilimler ve bölgesel savaşların etkisiyle tedarik zincirindeki kırımların frekansları arttı. Tedarik zinciri aksamalarının domino etkisinin çok yüksek maliyetlere sebep olduğu görülüyor. Hürmüz krizi küresel çapta onlarca sektörü etkileyen zarara yol açarken, ülke ekonomileri kadar firmalar da bu durumdan büyük zarar gördü. Bu ve benzeri krizler çeşitli sigorta ürünlerinin önemini bir kez daha gösterdi.

Limanların, hava sahalarının kapanması gibi jeopolitik gerilimler sebebiyle 'fiziki olmayan iş durmasını' teminat altına alan sigorta ürünlerinin önemi arttı. Ayrıca 'nakliye koridorlarındaki gecikmeleri' tazmin eden sigorta çözümleri de devreye alınıyor.

YAPAY ZEKA İÇİN DE ÇÖZÜM VAR

Diğer yandan, teknolojinin getirdiği risklerde de diğer sigorta ürünleri devreye giriyor. Siber saldırı risklerinin yanı sıra 'yapay zekayla ilgili sorunlar' dahi sigorta kapsamına alınabiliyor. Son raporlar bu konularda yeni sigorta ürünlerinin artacağına dikkat çekiyor.

ABD Başkanı Donald Trump'ın şok tarifelerinin oluşturduğu zararlar ve AB kaynaklı çevresel 'regülasyonlara uyum' konusunda da sigorta çözümleri devreye girebiliyor. Türkiye'deki firmaları da ilgilendiren geri dönüşüm ve atık yönetimi konusundaki uyumsuzluk risklerini kapsayan ürünler bulunuyor.

Bu örneklerde olduğu gibi hemen her ihtiyaç ve yeni riskler için sigorta çözümü bulunuyor. Dolayısıyla sektör, risk terziliği konusunda güncel gelişmelere göre adımlar atarken, bireylerin, girişimcilerin ve firmaların riskleri analiz etmesi ve çeşitli sigorta ürünlerini kullanması, yeni dünyanın yeni risklerini bertaraf etmek için zaruri görülüyor. Bireysel ve kurumsal müşterilerin bu riskleri güvence altına almak üzere gerekli adımları atması halinde Türkiye'de sigortalılık oranı da hızla artacak. Böylece sektörün iş hacmi önce 50 milyar dolara, çok geçmeden de 100 milyar dolara ulaşabilecek.

Neden 100 milyar dolar olmasın?

Sektörün potansiyeline dikkat çeken İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdağaç de yaptığı birçok konuşmada, sigortanın Türkiye için önemine dikkat çekti. Sigortacılık sektörünün daha kapsayıcı hale getirilmesi gerektiğini belirten Avdağaç, konuyla ilgili bir açıklamasında şunları söyledi: "Türkiye'de yaklaşık 30 milyar dolarlık prim üretiliyor. Ama özellikle G20 ülkelerinin ortalamasına baktığımız zaman bunun en az 100 milyar dolar olması gerektiğini görüyoruz. Dolayısıyla sigorta şirketleri, kuruluşlar ve hizmet alanlar

olarak hep beraber bu pastayı nasıl büyüteceğimizi, sahip olduğumuz varlıklarını ve kıymetleri bu büyüme üzerinden nasıl garanti altına alabileceğimizi konuşmalıyız."

İTO Başkanının dikkat çektiği bu konu, sektörel istatistiklere de yansıyor. Sigorta sektörünün olağanüstü ekonomik gücü bulunuyor. Çeşitli finansal fonlarla ekonomiye kazandırılan bu ekonomik güç, sadece tazminat aracı olmaktan çıkıp firmaların büyümesini sağlayan bir finansal kaynak olarak da görev yapıyor.

Bireysel ve kurumsal müşterileri için kritik güvenceler sağlayan sigorta sektörü, 32 milyar dolar civarında üretim hacmine ulaştı. Ancak sektörün potansiyeli çok yüksek. Risk terziliği yaparak hasar riskinin yıkıma dönüşmesini önlediklerini belirten sektör temsilcileri, "Kalkınmayı milli sermayeyle desteklemek için koruma açıklarını sigorta yöntemiyle bertaraf etmek lazım" diyor. Bu kapsamda prim üretiminde 2030 yılı hedefi 50 milyar dolara, sonraki adım ise 100 milyar dolara ulaşmak.

ŞİGORTASIZLIK ÖNEMLİ BİR SORUN

Sektörün kurumlar ve ekonomi için önemine dikkat çeken Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ahmet Yaşar da sigortasızlığın önemli bir sorun olduğunu vurguladı. Sigorta şirketlerini sadece ürün sağlayıcısı olarak konumlandırmanın doğru olmadığını belirten Yaşar, yaptığı açıklamada sigortanın temel amacının prim üretmek değil, risk gerçekleştirilmesinde müşterinin ve işletmenin maruz kaldığı mali yükü üstlenmek olduğunu söyledi. Sigorta konusundaki değerlendirmelerin sadece poliçe fiyatları üzerinden yapılmasının doğru olmayacağını belirten Yaşar, "Sigortalı olmanın sağladığı koruma ve tazminatların önemi büyük" dedi.

TOPLUMSAL DAYANIKLILIĞI ARTIRIYOR

Sigortacılığın temel amacının toplumsal dayanıklılığı artırmak olduğuna dikkat çeken Yaşar, "Daha yüksek sigortalılık oranına, daha düşük koruma açığına ve risklere karşı daha dayanıklı bir topluma ihtiyacımız var. Sigortacılık, ekonomik ve sosyal hayatın sürdürülebilirliği açısından vazgeçilmez bir güvence mekanizmasıdır" diye konuştu.

DAHA SAĞLAM EKONOMİ İÇİN ETKİLİ

Sigortacılığın güvence ve hasar ödeme sisteminin ötesinde bir risk yönetim işi olduğuna dikkat çeken sektör temsilcileri, sigortacılığın politika haline getirmek gerektiğini belirtiyor. TSB Başkanı Ahmet Yaşar bu konuda, "Sigortacılık artık risk oluşmasını önleyen bir noktaya evrildi. Sigorta seri üretim yapılan bir iş değil, bir risk terziliğidir. Daha sağlam bir ekonomiye sigorta ile ulaşabiliriz. Sigortayı, ekonomimizi büyütmek için konumlandırıyoruz" dedi.

Kahramanmaraş ve Hatay merkezli depremlerde devlet bütün imkanlarını seferber ederken, hesaplanan 106 milyar dolarlık ekonomik hasarın ancak 5-6 milyar dolar sigorta sistemiyle karşılanabildi. Sigorta şirketlerinin kapasitesi yeterli olduğu halde, sigortalılık oranı düşük olduğu için tazmin edilen hasar oranı da düşük kaldı. Küresel çapta doğal afetlerin yüzde 40'ının sigortadan karşılandığını, ancak Türkiye'deki depremlerde bu oranın yüzde 6'da kaldığını vurguladı. TSB Başkanı, "Türkiye'yi katığımızda dünya ortalaması yüzde 30'a düşüyor. Halbuki bunlar bizim koruma açıklarımız. Kaynaklarımızı kalkınmamıza kullanabilmemiz için koruma açıklarını sigorta yöntemiyle bertaraf etmemiz lazım" dedi.

YENİ ÜRÜNLERLE BÜYÜME POTANSİYELİ

Sektör olarak 2030 yılı hedeflerinin 50 milyar dolarlık prim hacmine ulaşmak olduğunu açıklayan Yaşar, trafik ve hayat sigortalarının dışındaki alanlarda da büyüme



Yükselen branşlar ve potansiyel

KPMG Türkiye Denetim ve Güvence Hizmetleri Şirket Ortağı, Sigortacılık Sektörü Lideri Ali Tuğrul Uzun, branş bazında gelişmelere dikkat çekti. Buna göre 2024 yılında kara araçları sorumluluk branşı 219.3 milyar TL prim üretimi gerçekleştirerek payını yüzde 27.53'ten yüzde 29.69'a yükseltti. Pazar payını belirgin şekilde artıran diğer branşlar hastalık-sağlık ile yangın ve doğal afetler oldu. Reel büyüme performansı en yüksek olan branşlar yüzde 15.91 ile finansal korumalar, yüzde 13.18 ile kefalet, yüzde 7.40 ile kara araçları ve yüzde 2.22 ile genel sorumluluk sigortaları oldu. Sigorta sektörünün ödenen hasar tutarları ve sağladığı fon büyüklüğü ile Türkiye ekonomisine önemli katkılar sunduğunu belirten Ali Tuğrul Uzun, "Sektörün aktif büyüklüğü ve prim üretimindeki artış, finansal istikrar açısından da büyük önem taşıyor. Finans sektörümüzün en önemli alanlarından biri olan Türk sigorta sektörü, gelişen ülke dinamiklerine paralel olarak yüksek büyüme potansiyelini koruyor. Sektör, temel olarak kendisine tahsis edilebilecek gelirin azlığı sebebiyle potansiyelinin altında bir performans sergiliyor. Dolayısıyla kat edilecek daha çok yol var" dedi.

atf ASIA TV FORUM & MARKET

Singapur
2 - 4 Aralık 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

Dizi, Film, İçerik, TV
ve Yapım Sektörü

ASYA'NIN

PRESTİJLİ FUARI!

İSTANBUL TİCARET ODASI TÜRKİYE MİLLİ İŞTİRAKI İLE ASYA'NIN PRESTİJLİ FUARI ATF 2026'DA YERİNİZİ ALIN, DÜNYAYA AÇILIN!

ATF ASIA TV FORUM & MARKET

- İçerik sektöründe Asya kıtasının en prestijli etkinliği
- Dizi, film, TV, ortak yapım, alım-satım, farklı içeriklerin keşfi vs. birçok yeni fırsat
- 60 ülkeden 5.000 üst düzey yöneticinin katılımı
- 700 satıcı firma, 1000 içerik alıcısı
- 715 format ve içerik alıcısı

ÜRÜN GRUPLARI

- Animasyon
- Belgesel
- Dijital İçerik, Dizi
- Format
- Ortak Yapım
- Sinema / TV Filmi

ÜRÜN GRUPLARI

- T.C. Ticaret Bakanlığı tarafından fuara %70 oranında destek öngörülmektedir.
- Yurt dışı etkinlik katılım desteğinden faydalanmak için, firmanın güncel olarak Hizmet İhracatçıları Birliğine Üyeliği ile birlikte "10962 Karar ve Genelgede" yer alan Temel Bilgi ve Belgeler tanımlanan nitelikleri haiz olması gerekmektedir.

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant inşaatı ve dekorasyonu
- Firma kayıt ücreti
- Her firmaya m² ölçüsünde kayıt imkanı
- Fuar İdaresi sistemi üzerinde ikili görüşme hizmeti ve randevu temini
- Fuar süresince ofis, internet ve ikram hizmetleri

KATILIM BİLGİSİ

Katılım bedeli : 800 ABD Dolar / m²
Minumum stant alanı : 4 m²



Begüm Ece
0212 455 65 03
begum.ece@ito.org.tr

Mine Güneş
0212 455 61 06
530 151 42 35
mine.gunes@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | [in](#) [x](#) [n](#) [f](#) [@](#) /itokurumsal



Küresel finans sistemine yapay zekalı siber tehdit

Uluslararası Para Fonu (IMF), yapay zeka destekli siber saldırıların artık yalnızca bankaların veri güvenliğini değil, küresel finansal sistemi tehdit eden 'sistemik risk' boyutuna ulaştığını açıkladı. IMF'ye göre ortak yazılım altyapıları, bulut sistemleri ve dijital ödeme ağlarına yönelik büyük ölçekli bir saldırı piyasalarda zincirleme krize yol açabilir.

KÜRESEL finans sistemi, son yılların en ciddi siber güvenlik tehditlerinden biriyle karşı karşıya. Uluslararası Para Fonu (IMF), yayımladığı son değerlendirmelerde yapay zeka destekli siber saldırıların bankalar, ödeme sistemleri ve finansal altyapılar açısından sistemik risk oluşturduğunu bildirdi. IMF'ye göre siber saldırılar artık yalnızca veri ihlali ya da kısa süreli operasyonel aksama riski taşıyor. Bu saldırılar, doğrudan küresel finansal istikrarı tehdit edebilecek yeni nesil kriz senaryolarının merkezinde yer alıyor. Kurumun analizlerinde finans sektörünün, dünya genelinde siber saldırıların en yoğun hedef aldığı alanlardan biri olduğuna dikkat çekildi. Bankalar, sigorta şirketleri, ödeme kuruluşları ve yatırım altyapıları; yüksek hacimli para akışı, kritik veri sistemleri ve dijital hizmet ağları nedeniyle saldırganların öncelikli hedefleri arasında bulunuyor.



Osman KUVVET

OTOMATİK SALDIRI SENARYOLARI

IMF'nin değerlendirmesinde, yapay zekanın siber saldırıların hızını ve etkisini artırdığı vurgulandı. Gelişmiş yapay zeka modelleri sayesinde saldırganların güvenlik açıklarını daha kısa sürede tespit edebildiği, otomatik saldırı senaryoları oluşturabildiği ve aynı anda birden fazla sistemi hedef alabildiği belirtildi.

Raporda, özellikle kimlik avı saldırılarının yapay zeka ile daha gerçekçi ve ikna edici hale geldiğine dikkat çekildi. Eski bankacılık altyapılarının bu saldırılar karşısında daha kırılgan olduğu ifade edilirken, fide yazılımı saldırılarının da yeni nesil otomasyon sistemleriyle daha organize ve etkili hale geldiği kaydedildi. IMF'ye göre saldırı maliyetlerinin düşmesi, küçük grupların dahi büyük finans kuruluşlarına zarar verebilecek kapasiteye ulaşmasına yol açıyor. Bu tablo, aynı altyapıyı kullanan çok sayıda finans kuruluşunun eş zamanlı olarak etkilenmesi riskini artırıyor.

EN BÜYÜK TEHLİKE: ORTAK DİJİTAL ALTYAPI

IMF'nin siber güvenlik değerlendirmesinde finans sektörünün ortak teknoloji altyapısına bağımlılığı öne çıktı. Çok sayıda finans kuruluşunun aynı bulut sağlayıcıları, veri merkezleri, yazılım sistemleri ve ödeme ağları üzerinden faaliyet göstermesi, tek bir kritik açık üzerinden geniş çaplı bir zincirleme etki oluşabileceği uyarısını beraberinde getirdi.

Raporda, bir finans kuruluşunda başlayan siber olayın bağlantılı sistemler aracılığıyla diğer kurumlara hızla

yayılacağı belirtildi. IMF, böyle bir senaryonun geçmiş finans krizlerinden farklı olarak çok daha hızlı güven kaybına ve piyasa dalgalanmasına neden olabileceğini değerlendirdi. Gerçek zamanlı ödeme sistemleri, dijital bankacılık uygulamaları ve sınır ötesi transfer ağları, olası büyük ölçekli bir siber saldırıda en kritik kırılma noktaları arasında gösteriliyor.

FİNANSAL BULAŞMA RİSKİ

IMF'nin finansal istikrar analizinde siber saldırıların makroekonomik etkilerine de dikkat çekildi. Büyük ölçekli bir saldırının bankalar arası ödeme sistemlerini durdurabileceği, dijital bankacılık hizmetlerinde kesintiye yol açabileceği ve finans kuruluşları üzerinde likidite baskısı oluşturabileceği belirtildi. Böyle bir durumda yatırımcı güveninin sarsılabileceği ve piyasalarda sert satış dalgalarının yaşanabileceği uyarısı yapıldı. IMF, ağır bir siber olayın yalnızca teknik bir kesinti değil, finansal bulaşma etkisi yaratabilecek bir kriz tetikleyicisi olarak görülmesi gerektiğini vurguladı. Bu nedenle siber güvenlik, yalnızca bilgi teknolojileri birimlerinin değil; merkez bankalarının, düzenleyici kurumların ve finans kuruluşlarının üst yönetimlerinin de temel gündem başlıkları arasında yer alıyor.

AVRUPA'DA ALARM ZİLLERİ

IMF'nin uyarılarının ardından Avrupa'daki düzenleyici kurumlar da siber güvenlik risklerine karşı adımlarını artırdı. İspanya Merkez Bankası, yapay zeka destekli saldırılara karşı uluslararası işbirliği çağrısını yaparken, Almanya'nın finansal denetim kurumu BaFin, finans kuruluşlarına yönelik hedefli BT denetimlerini artırdığını açıkladı. Japonya'da da bankacılık düzenleyicileri, yapay zeka kaynaklı siber tehditlere karşı özel çalışma grupları oluşturdu. Eski yazılım altyapılarını kullanan bankalar ise daha yüksek risk grubunda değerlendiriliyor. IMF'ye göre birçok finans kuruluşunda hâlâ güncellenmemiş sistemlerin kullanılması, saldırganlar için önemli bir zafiyet alanı oluşturuyor.

IMF'DEN 'SİSTEMİK RİSK' UYARISI

IMF, yapay zeka destekli siber saldırıların makrofinansal bir şoka dönüşmemesi için hem finans kuruluşlarının hem de kamu otoritelerinin eş zamanlı hareket etmesi gerektiğini vurguluyor. Kuruma göre siber güvenlik artık yalnızca kurum bazlı bir savunma meselesi değil, tüm finans sistemini ilgilendiren ulusal ve uluslararası bir dayanıklılık

Siber risk krize dönüşmeden alınacak önlemler

sorunu. IMF siber riske karşı 5 ana başlıkta şu uyarıları yapıyor:

- **Sistemik kriz yönetimi çerçevelerinin oluşturulması:** Ulusal otoriteler, tüm sektörü etkileyebilecek sistemik siber krizlere karşı ulusal düzeyde müdahale protokolleri geliştirmeli.
- **Operasyonel dayanıklılık ve tatbikatlar:** Finansal kuruluşlar, siber olaylar karşısında faaliyetlerini sürdürebilmek için acil durum

müdahale ve kurtarma prosedürleri geliştirmeli.

- **Bilgi paylaşımı ve istihbarat ağı:** Sektördeki kurumlar arasında siber tehdit istihbaratının anlık ve şeffaf bir şekilde paylaşılması teşvik edilmeli.
- **Veri bütünlüğünün korunması:** Finans sektöründe verilerin çalınmasından daha tehlikeli olan unsur, verilerin değiştirilmesi veya silinmesi. Bu nedenle uçtan uca şifreleme ve izole yedekleme yatırımları artırılmalı.
- **Gelişmekte olan piyasalara destek:** Daha büyük risk altındaki gelişmekte olan ekonomilerin kapasite inşasına ve teknoloji modernizasyonuna öncelik verilmeli.

Japon finans sektörünün siber kalkanına güç oldu

Japonya, finans sektörünü artan siber saldırı risklerine karşı güçlendirmek için gelişmiş yapay zeka modellerinden yararlanmaya hazırlanıyor. Japonya Maliye Bakanı Satsuki Katayama, OpenAI'nin gelişmiş yapay zeka modeli GPT-5.5'in bazı Japon finans kuruluşlarının kullanımına açıldığını duyurdu. Japon basınında yer alan bilgilere göre, uygulamadan yararlanması

beklenen kurumlar arasında MUFG Bank, Sumitomo Mitsui Banking Corporation ve Mizuho Bank gibi ülkenin en büyük bankaları bulunuyor. Finans kuruluşlarına sunulan özel yapay zeka sisteminin, güvenlik açıklarını daha hızlı tespit etmesi, sistemsel riskleri analiz etmesi ve olası saldırılara karşı önleyici tedbirlerin geliştirilmesine katkı sağlaması bekleniyor.



Kuantum tehdidi: Bugün çalınan veri, yarın çözülebilir

IMF'nin siber risk uyarılarında kuantum hesaplama tehdidi de öne çıkıyor. Bu teknolojinin mevcut şifreleme sistemlerini kırabilecek seviyeye ulaşması, finans sektörü için yeni bir kırılma noktası olarak görülüyor. Uzmanlara göre 'Q-Günü' olarak adlandırılan bu eşik; internet iletişimi, finansal işlemler, dijital ödeme sistemleri ve kripto varlık altyapıları açısından ciddi hazırlık gerektiriyor. Uzmanlara göre en kritik risk, saldırganların bugün ele geçirdikleri şifreli verileri gelecekte kuantum bilgisayarlarla çözebilmesi. 'Şimdi topla, sonra şifresini çöz' olarak tanımlanan bu tehdit; müşteri bilgileri, finansal kayıtlar ve ödeme verileri açısından ciddi risk oluşturuyor.

Bu nedenle IMF'nin siber dayanıklılık çağrısı, kuantum sonrası dönemi de kapsıyor. Finans kuruluşlarının kuantum sonrası kriptografiye geçiş, veri bütünlüğü, izole yedekleme ve altyapı modernizasyonu gibi alanlarda hazırlık yapması gerekiyor.

Perakendeye teknoloji odaklı insan kaynağı

İstanbul Ticaret Üniversitesi ile İstanbul Ticaret Odası işbirliğinde düzenlenen 'Teknoloji Odaklı Perakende Yönetimi ve Uzmanlık Eğitim Programı' tamamlandı. Perakende sektöründe görev alacak yönetici, yönetici yardımcısı ve uzman adaylarının sektörel bilgi ve uygulama becerilerini geliştirmeyi amaçlayan programın sonunda katılımcılar sertifikalarını törenle aldı.

ERTAN ERYILMAZ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi ile İstanbul Ticaret Odası (İTO) Telekomünikasyon Meslek Komitesi işbirliğinde düzenlenen 'Teknoloji Odaklı Perakende Yönetimi ve Uzmanlık Eğitim Programı' başarıyla tamamlandı. Perakende sektöründe görev alacak yönetici, yönetici yardımcısı ve uzman adaylarının sektörel bilgi ve uygulama becerilerini geliştirmeyi amaçlayan programın sonunda katılımcılar sertifikalarını törenle aldı.

İTO Eminönü Merkez Bina'da düzenlenen sertifika törenine; İTO Yönetim Kurulu Üyesi Murat Hazıroğlu, İTO Telekomünikasyon Meslek Komitesi üyeleri, İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Hanifi Parlar ile Sürekli Eğitim Merkezi Müdürü Metin Özyürek katıldı.

SEKTÖRÜN İHTİYAÇLARINA GÖRE

Ahî Çelebi Kampüsü



Eminönü'nde yüz yüze gerçekleştirilen program, teknoloji temelli perakende birimlerinde görev alacak yönetici ve yönetici yardımcılarının sektörel yetkinliklerini artırmaya yönelik özel bir eğitim modeli olarak hazırlandı. Program kapsamında katılımcılara toplam 40 saatlik eğitim verildi.

Programın temel hedefleri arasında üniversite mezunlarının yönetici yardımcısı veya yönetici olarak istihdam edilebilmesine katkı

sağlamak, teknik lise mezunlarının ise mağazalarda teknoloji uzmanı veya müşteri temsilcisi olarak görev alabilmesine destek olmak yer aldı. Eğitimlerle katılımcıların sektörel bilgi, beceri ve deneyim kazanarak iş gücünde daha nitelikli hale gelmeleri amaçlandı.

DİJİTAL MAĞAZACILIKTAN LİDERLİĞE

Yönetici ve yönetici yardımcısı

adaylarına yönelik hazırlanan eğitim programında; perakende sektörüne stratejik bakış, dijitalleşen mağazalar ve teknoloji odaklı uygulamalar, mağaza operasyonlarının stratejik yönetimi, satış ve müşteri ilişkileri yönetimi gibi birçok başlık ele alındı. Katılımcılar, uygulamalı mağaza simülasyonlarıyla desteklenen eğitimler sayesinde teorik bilgilerini uygulamalı çalışmalarla pekiştirme fırsatı buldu.

5 kıta 1 gündem: Moldova

Türkiye, Moldova ve Gagauziya arasındaki diplomatik ilişkiler, kültürel bağlar, ekonomik işbirlikleri ve bölgesel gelişmeler, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde düzenlenen '5 Kıta 1 Gündem: Moldova' programında ele alındı.

TÜRKİYE, Moldova ve Gagauziya arasındaki diplomatik ilişkiler, kültürel bağlar, ekonomik işbirlikleri ve bölgesel gelişmeler, İstanbul Ticaret Üniversitesi Komşu ve Çevre Ülkeler Uygulama ve Araştırma Merkezi tarafından düzenlenen '5 Kıta 1 Gündem: Moldova' programında kapsamlı şekilde değerlendirildi.

AKLİMİZİN OLDUĞU COĞRAFYA

Ahî Çelebi Kampüsü Eminönü Konferans Salonu'nda gerçekleştirilen programın açılış konuşmasını yapan Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek, Türkiye'nin tarihsel ve kültürel bağlarının bulunduğu coğrafyalarla ilişkilerinin güçlendirilmesinin önemine dikkat çekti. Moldova, Gagauziya ve Türkiye ilişkilerinin akademik platformlarda ele alınmasının değerli olduğunu belirten Prof. Dr. Şimşek, "Bizim tarihimizin olduğu coğrafya, aynı zamanda aklımızın olduğu coğrafyadır. Bu vesileyle ilişkilerimizin ve irtibatımızın daha da artmasını temenni ediyoruz" dedi.

MOLDOVA'YI YETERİNCE TANIMLIYORUZ

Programın moderatörlüğünü üstlenen İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi Dekanı ve aynı zamanda Komşu ve Çevre Ülkeler Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürü Prof. Dr. Ahmet Kavas ise Moldova'nun Türkiye'de yeterince tanınmadığını söyledi. Prof. Dr. Kavas, üniversite öğrencilerinden Dr. Vitali Cazanji'nin Moldova konusunda önemli katkıları

sunduğunu belirterek, "Moldova bize aslında düşündüğümüzden çok daha yakın bir ülke. Tarihsel bağlarımızın bulunduğu bu coğrafyayı daha iyi tanımamız gerekiyor" dedi.

TÜRKİYE STRATEJİK ORTAGİMİZ

Moldova Cumhuriyeti Ankara Büyükelçisi Prof. Dr. Oleg Serebrian da konuşmasında, Türkiye ile Moldova arasındaki diplomatik ve ekonomik ilişkilerin son yıllarda önemli ölçüde geliştiğini ifade etti. "Türkiye, Moldova'nun en önemli ticaret ortaklarından biri" diyen Serebrian, iki ülke arasındaki ticaret hacminin 2022 yılı itibarıyla 1 milyar doları aştığını, önümüzdeki yıllarda bu rakamın 2 milyar dolara ulaşmasının hedeflendiğini söyledi. Türkiye'nin Moldova'daki en önemli yatırımcı ülkelerden biri olduğunu vurgulayan Serebrian, özellikle turizm, ticaret ve yatırım alanlarında ilişkilerin her geçen gün güçlendiğini dile getirdi.

GAGAVUZLAR KÜLTÜREL KÖPRÜ OLABİLİR

Konuşmasında Moldova'ya bağlı özerk statüdeki Gagauziya'nın önemine geniş yer ayıran Büyükelçi Serebrian, Gagavuzların Moldova ile Türk dünyası arasında önemli bir kültürel köprü niteliği taşıdığını söyledi. UNESCO tarafından kaybolma tehlikesi altındaki diller arasında gösterilen Gagauzca'nın yaşatılması için Türkiye'nin desteğinin önemli olduğunu kaydeden Serebrian, TİKA'nın bölgede eğitim, kültür ve altyapı alanlarında yürüttüğü çalışmalara dikkat çekti.



TicaretFest spor turnuvalarında ödüller sahiplerini buldu

TicaretFest kapsamında düzenlenen Rektörlük Kupası 2026 Bahar Spor Turnuvalarında ödüller sahiplerini buldu. 8 farklı branşta 451 öğrencinin mücadele ettiği turnuvalar, birlik ve dayanışma ruhunu da güçlendirdi.

TİCARETFEST kapsamında düzenlenen Rektörlük Kupası 2026 Bahar Spor Turnuvalarında ödül töreni, Sâdâbâd Kampüsü Sütlice Konferans Salonu'nda gerçekleştirildi. Sağlık, Kültür ve Spor Daire Başkanlığı koordinasyonunda düzenlenen organizasyonda; futbol, voleybol, basketbol, satranç, ayak tenisi, masa tenisi, langırt ve badminton branşlarında dereceye giren öğrenciler ve takımlar ödülleri kavuştu. Öğrencilerin yoğun ilgi gösterdiği turnuvalar, kampüs yaşamına spor ve rekabet heyecanı kattı.

8 BRANŞTA 440 ÖĞRENCİ YARIŞTI

Spor turnuvalarında bu yıl toplam 451 öğrenci yer aldı. Halı saha futbol, voleybol, 3x3 basketbol, satranç, ayak tenisi, masa tenisi, langırt ve badminton branşlarında gerçekleştirilen organizasyonlarda toplam 122 müsabaka oynandı.

Turnuvalar boyunca öğrenciler hem

bireysel hem takım branşlarında rekabet ederken, farklı fakülte ve bölümlerden öğrencilerin bir araya gelmesi, kampüs içindeki sosyal etkileşimi de güçlendirdi.

SPORUN BİRLEŞTİREN GÜCÜ

Sağlık, Kültür ve Spor Daire Başkanı Kaan Fidan, törende yaptığı konuşmada, TicaretFest kapsamında düzenlenen spor turnuvalarında bu yıl 8 farklı branşta 451 öğrencinin katılımıyla toplam 122 müsabakanın gerçekleştirildiğini belirtti. Fidan, Sütlice ve Küçükyalı kampüslerinde düzenlenen organizasyonun öğrencileri ders dışındaki sosyal yaşamda da bir araya getirdiğini ifade etti.



25. yıl coşkusu Türk müziği konseriyle taçlandı

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi'nin kuruluşunun 25. yılı kapsamında düzenlenen Türk Müziği Konseri, Sâdâbâd Kampüsü Sütlice Konferans Salonu'nda yoğun katılımıyla gerçekleştirildi. Sağlık, Kültür ve Spor Daire Başkanlığı koordinasyonunda düzenlenen programda; öğrenciler, akademisyenler ve idari personelden oluşan Suat Güney yönetimindeki Müzik Korosu, Türk müziğinin seçkin eserlerini seslendirdi.

Konsere; Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek, Rektör Yardımcıları Prof. Dr. Hanifi Parlar ile Prof. Dr. Berk Ayvaz, Genel Sekreter Erdal Cesar, dekanlar, akademisyenler, idari personel, öğrenciler ve çok sayıda misafir katıldı. Konser boyunca seslendirilen eserler dinleyicilere unutulmaz anlar yaşatırken, koronun performansı davetlilerden büyük alkış aldı.



'Bu Yaşandı' fotoğraf sergisi öğrenci bakışını sanatla buluşturdu

İLETİŞİM Fakültesi Halkla İlişkiler ve Reklamcılık Bölümü ile Medya ve İletişim Bölümü 1. sınıf öğrencilerinin hazırladığı 'Bu Yaşandı' fotoğraf sergisi, Sâdâbâd Kampüsü Sütlice Sâdâbâd Sergi Salonu Fuaye Alanı'nda açıldı. Küratörlüğünü İletişim Fakültesi Dekan Yardımcısı Doç. Dr. Gözde Sunal ile Öğr. Gör. Dr. Kerim Emre Özerden'in üstlendiği sergide, öğrencilerin doğum, yaşam ve ölüm temaları etrafında hazırladığı çalışmalar yer aldı.



Serginin açılışında konuşan Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek, öğrencilerin daha ilk yıllarında imza attığı çalışmaların önemine dikkat çekerek, "Birinci sınıf öğrencilerimizin daha ilk yılda insanların vakit ayırıp gezebileceği eserler ortaya koyması çok kıymetli. Burada göz terbiyesiyle şekillenen bakış açılarının ortaya çıkardığı eserleri hep birlikte göreceğiz. Öğrencilerimizi tebrik ediyor, hocalarımıza teşekkür ediyorum" dedi.



Düşünen yöneticiler yapan yöneticiler

Bu yazıda alışılmışın dışında bir yöntem izlemeyi tercih ettik. Yöneticinin bireysel özelliklerinden hareketle uygulamalarını değerlendirmek yerine, uygulamalarından yola çıkarak bireysel özelliklerini tahmin ve tahlil etmeye çalıştık.

Kara kaplı klasik yönetim kitaplarından günümüzde oldukça somutlaştırılmış ve adeta birer 'hap bilgi' niteliği taşıyan modern yönetim eserlerine kadar pek çok kaynaktan, yönetim sürecinin zorlukları ve yöneticinin koordine ettiği insanlarla kurduğu ilişkiler ayrıntılı biçimde ele alınır. Ancak bu eserlerde çoğu zaman uygulamalardan yeterince hareket edilmez. Yapılması gerekenler sıralanır fakat mevcut uygulamaların ortaya koyduğu gerçeklik çoğu kez geri planda kalır.

Oysa yönetim, durağan bir teori değil; yaşayan, gelişen ve tecrübe edilerek öğrenilen dinamik bir süreçtir. Elbette kitaplarda yer alan bilgi ve öngörülerin önemli bir rehberlik işlevi vardır. Ancak asıl belirleyici olan, bu bilgilerin uygulamaya nasıl aktarıldığıdır. Başka bir ifadeyle yönetim sürecini anlamamın en pratik ve sağlıklı yolu; uygulamalardan hareketle yöneticileri değerlendirmek ve buradan somut sonuçlar çıkarmaktır.

Peki, bizler yönetici olarak gerek kendi uygulamalarımıza gerekse birlikte çalıştığımız kişilerin ortaya koyduğu uygulamalara yeterince duyarlı mıyız? Söylemin ötesine geçip eyleme dönüşebiliyor muyuz? Uygulamanın öğretici gücünden gerektiği gibi yararlanabiliyor muyuz?

Yönetim pratiğine genel bir bakışla yaklaşıldığında, uygulamaları itibarıyla yöneticileri en temel ve kritik biçimde iki ana gruba ayırmak mümkün:

- Düşünce üreten yöneticiler
- Uygulama üreten yöneticiler

Başka bir ifadeyle bunları, düşünce merkezli yöneticiler ve uygulama merkezli yöneticiler olarak tanımlayabiliriz. Bu ayrım, yalnızca bir yönetim tarzı farklılığını değil; aynı zamanda yöneticinin olaylara bakışını, karar alma biçimini ve kurumsal sonuçlara yaklaşımını da ortaya koyar.

Ne var ki, bu iki yönetici tipi arasında çoğu zaman açık ya da örtülü bir çekişme yaşanır.

Düşünce üreten yöneticiler, strateji geliştirdiklerini, yön belirlediklerini ve uygulamaların önünü açtıklarını düşünerek daha belirleyici bir rol üstlendiklerine inanırlar. Buna karşılık uygulama merkezli yöneticiler ise asıl belirleyici unsurun eylem olduğunu savunur; hayata geçirilmeyen, sahada karşılık bulmayan hiçbir fikrin tek başına anlam taşımadığını ileri sürerler. Onlara göre, ne kadar parlak görünürse görünsün, uygulamaya dönüşmeyen her düşünce yalnızca teorik bir çerçevede kalmaya mahkumdur.

Düşünce merkezli yönetici tipi; fikri zenginliğe sahip, belirli bir eğitim birikiminden geçmiş, mantık yürütme, muhakeme ve kavramsal değerlendirme becerileri gelişmiş kişilerdir. Kâğıtla, kalemle ve yazıyla barışıktırlar; planlı ve projeli çalışmayı severler. Herhangi bir uygulamaya geçmeden önce meseleyi tüm boyutlarıyla değerlendirmeyi tercih eder, fikir üretmekten, bu fikirleri tartışmaktan ve geliştirmekten büyük keyif alırlar. Akademik yönleri güçlüdür; okumaya, araştırmaya ve yazmaya yatkındırlar.

Uygulama merkezli yönetici tipi ise çoğunlukla usta-çırak ilişkisi içinde yetişmiş, pratiğe ve somut sonuca öncelik veren bir karakter taşıyor. Onlar için önemli olan, planın kendisinden çok hayata geçirilmesidir. Çoğu zaman önce harekete geçer, sonra değerlendirirler. Sahada olmayı, sürecin içinde bulunmayı, uygulamalarıyla yol göstermeyi ve somut eserler ortaya koymayı önemserler. Karar alma süreçlerinde daha cesur ve hızlı davranabilirler.

Yazının tamamı istanbulticaretgazetesi.com'da

Kimşesiz çocuklara 'umut' oluyorlar

Kimi bebekken annesiz babasız kalmış, kiminin aile ortamı bir çocuğun gelişimi için elverişli değil. Ama hepsinin ortak paydası, onlarca yardımsever yüreğin kurduğu gönül köprüsü ile aile sıcaklığına yeniden kavuşmuş olmaları. Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı'nun korumasındaki çocuklara, çocuk evi sistemiyle sahip çıkan Umud Evi İstanbul Derneği Başkan Saide Sinem Şahinler, "Çocuklar mı şanslı, biz mi bilmiyoruz. Onların hayatımıza kattığı güzellikler kelimelerle anlatılmaz" diyor.

SICAK bir aile ortamında oyun oynayan, derslerini yapan, kitap okuyan çocuklar... Her türlü maddi ihtiyaçlarının yanı sıra duygusal özlemleri de gözetilen devlet korumasındaki onlarca çocuk, gönüllü ailelerin desteği ile hayata hazırlanıyor. Umud Evi İstanbul Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Saide Sinem Şahinler, dernek bünyesindeki çocuk evlerinde sıcak yuvaya kavuşan çocukların, onlarla ilgilenen ailelere de şifa olduğunu söylüyor. Şahinler, "Bizler Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı'nın koruması altında olan çocukları yurt ortamından alıp, ev ortamında hayata hazırlamak istiyoruz. Çünkü biliyoruz ki bir çocuğun kendini en güvende hissettiği yer evi. Çocukların hayatımıza kattığı güzellikler ancak yaşayarak anlaşılabilir" diyor. Şahinler, çocuk evleriyle ilgili sorularımıza yanıtladı:



EV ORTAMINDA GÜVEN HİSSİ

■ Devlet koruması altındaki çocuklar normalde yurtlarda kalıyor, ev ortamı bir çocuğa ne sunuyor?

Evet, yurttan kalıyorlar. Ancak ev ortamının çocuğa daha sıcak, daha güvende hissettiren bir havası oluyor. Daha küçük birimlerde çocuğun ihtiyaçları karşılanmış oluyor. Çocuk, ev ortamında kendini ortama daha ait, bir şeylerin daha çok parçası gibi

hissedebiliyor. Bu da önemli bir iz bırakıyor çocuğun ruhunda. Bunu önemsiyoruz; istiyoruz ki çocuk tam emniyette hissederek varlığını sürdürsün. Evlerimiz bu amaca hizmet ediyor.

ÖZEL KRİTERLERE GÖRE

■ Bu alanda her türlü faaliyet belirli kriterlere göre yapılıyor değil mi?

Tabii, bu özel çocuklarımızı devlet bir emanet olarak görüyor ve çocuklarımızı gerçekten çok sıkı tedbirlerle koruyoruz. Derneğimizin her türlü faaliyeti de bu minvalde belirli kriterlere göre yapılıyor. Tutulan evlerden kullanılan eşyalara, yapılan faaliyetlere kadar pek çok şey gözetim altında bulunuyor. Bu evlerde kalan çocuklarımızın okula giderken beslenme olarak yanlarında neler götürceği, okuldaki ikramlar dahi biliniyor. İnanın çok hassas bir yaklaşımla çocuklarımızı muhafaza etmeye çalışıyoruz.

GÖNÜLLÜLÜK ESASI

■ Umud Evi Derneği ne yapar?

Umud Evi'ni, Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı tarafından çeşitli nedenlerle koruma altına alınmış çocuklara sıcak bir ev ortamı sağlamak üzere tamamen gönüllülük esasına göre hizmet eden bir sosyal yardımlaşma derneği olarak tanımlayabiliriz. Şu an 10 evimizde 63 çocuğumuza klasik ev ortamında

sıcak bir yuva sağlıyoruz.



EVLERİN YAPI TAŞLARI

■ İhtiyaçların gönüllülük esasına dayalı karşılanması söz konusu, gönüllüler nasıl seçiliyor?

Bunu biz seçmiyoruz. Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı'nın istediği şartları sağlayan kişiler evlerde gönüllü olabiliyor. En az ilkokul mezunu ve 25-55 yaş aralığında olmak gerekiyor. Kişiler ikamet ettikleri ilçelerdeki evlerde gönüllü olabiliyor. Ev gönüllüsü aslında çocuk evini daha sıcak yapan bir yapı taşı gibi. Gönüllüler evlerde çocuklarla ilgilenilebileceği gibi onlarla dışarda da etkinlik yapabilir.

ÇALIŞAN STATÜSÜNDE

■ Peki evlerde sürekli bulunan görevliler?

O tamamen farklı bir prosedür. Sürekli bulunanlar çalışan statüsünde oluyor ve Bakanlıkça atanıyor. Ev gönüllüsü ise çalışana yardım etmesini beklediğimiz kişi oluyor. Ev çalışanına her türlü desteği vererek bir bütünlük oluşturuyor.

Prematüre bebek ışık oldu

"Umud Evi İstanbul Derneği'ni kurmadan önce devlet himayesindeki sevgi evlerinde gönüllü annelik yapıyordum. Sık sık evlere gidiyordum. Sonrasında bir demek kurarak bu işe daha gönülden hizmet etmeye başladık. Umud Evi İstanbul Derneği, Türkiye'de ilk bebek evi açan demek oldu. Sonrasında koruyucu ailesi olduğumuz Maya bu eve gelen ilk bebektir. Prematüre olarak doğduğu için çok hassastı. Görünce gönlüm ona aktı. Sıklıkla ilgilendikten sonra ona koruyucu aile olmak da bize nasip oldu."

Pedagog desteği de var

"Çocuk evlerinde kalan misafirlerimiz normal bir ev ortamında bulunma şansını elde ediyor. Evler, odalar onların isteğine göre şekilleniyor. Giyeceği kıyafetler beğenilerine göre alınıyor. Özel günlerini kutlamaya gayret gösteriyoruz. Maddi ihtiyaçlarının yanı sıra duygusal ihtiyaçları da bizim için çok önemli. Bu alanın tam olması için elimizden geleni yapıyoruz. Gerekirse pedagog desteği de alıyoruz."

60 çocuğa koruyucu aile

"Derneğimiz 13 yıldır faaliyet gösteriyor. Bu süre zarfında Bakanlık ile ortak olarak 60 çocuğa koruyucu aile bulduk. Herkese şunu söylemek isterim ki evet biz o çocuklara belki çok güzel bir imkan sağlıyoruz. Koruyucu olarak bir aile buluyoruz ama o çocukların her bireye kattığı güzelliği hiçbir şeyle ölçemem. Biz ona on veriyorsak o bize bin veriyor. Her koruyucu aile için de böyle olduğuna eminim."

Cemile Sultan

TARİHİ YARIMADA'DA BULUŞUYORUZ CEMİLE SULTAN EMİNÖNÜ

Haliç'in kıyısında, Galata Köprüsü'nün başucunda modern mimarisi ve güçlü teknik altyapısıyla restoran, toplantı ve davet salonlarımız hizmetinizde.



Dünya Mutfağının
Seçkin Lezzetleri



Son Teknolojiyle Donatılmış
Sunum Sistemleri ve Zengin İkram Seçenekleri



Unutulmaz
Davetler



Muhteşem Manzarası ve
Merkezi Konumu

İstanbul Ticaret Üniversitesi Ahî Çelebi Kampüsü
Sarıdemir Mah. Ragıp Gümüşpala Cd. No:14 34134
Eminönü - Fatih / İstanbul
0216 308 49 43
www.cemilesultan.com.tr



Kolay asistanla eczacılıkta yeni dönem

Eczacı kökenli girişimcilerin geliştirdiği Kolay Asistan, ilaç kullanım bilgilerinin hastalara doğru, anlaşılır ve kalıcı şekilde aktarılmasını sağlayan dijital bir sağlık çözümü sunuyor. Teknopark İstanbul'da faaliyet gösteren şirket, Crosspad ve Kolay Rapor projeleriyle de eczacılık hizmetlerinde yapay zeka destekli sistemleri geliştirmeyi hedefliyor.

ÖMÜR KIRBAŞLI

ECZANELERDE verilen danışmanlık hizmetini dijital teknolojilerle güçlendirmeyi amaçlayan Kolay Asistan, ilaç kullanım bilgilerini standart, anlaşılır ve kalıcı şekilde hastalara ulaştırıyor. Kurucularının eczacı olması sayesinde sahadaki ihtiyaçları doğrudan gözlemleyen şirket, geliştirdiği çözümlerle hastanın güvenli ilaç kullanımını ve eczacının danışmanlık rolünü desteklemeyi hedefliyor. Kolay Asistan'ın kurucu ortaklarından Eczacı Abdullah Şimşek, şirketin hikâyesini, projelerini ve gelecek hedeflerini İstanbul Ticaret'e anlattı.

İLACTA DİJİTAL REHBER

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

Şirketimizin çıkış noktası, hasta sağlığı açısından önemli bir ihtiyaca dayanıyor: İlacın hastaya doğru, anlaşılır ve kalıcı şekilde tarif edilmesi. En büyük avantajımız, kurucular olarak eczacı olmamız. Eczanenin günlük işleyişini, hasta beklentilerini ve sahadaki gerçek ihtiyaçları yakından biliyoruz. Bu nedenle geliştirdiğimiz çözümler teorik değil, doğrudan sahada karşılığı olan uygulamalar. Sarı ilaç tarif etiketi fikri, Eczacı Abdulhamit Yeşilmen'in 2012'de katıldığı bir eczacılık yarışmasında dijital sağlık ve yenilikçilik alanında ödül almasıyla ortaya çıkıyor. Bu fikir, eczacılık pratiğindeki günlük bir soruna teknolojik ve sürdürülebilir çözüm arayışından doğuyor. Fikrin ürüne dönüşmesi için güçlü bir yazılım altyapısı ve güvenilir, standart ilaç kullanım bilgileri gerekiyordu. Abdulhamit Yeşilmen yazılım ve Ar-Ge'ye odaklanırken, ben ilaç verileri, klinik içerik, yönetim ve iş geliştirme alanlarında katkı sunuyordum.

DİJİTAL SAĞLIK EKOSİSTEMİ

■ Ürün veya hizmetiniz hakkında bilgi verebilir misiniz? Kolay Asistan, eczanelerde ilaç



kullanım bilgilerinin hastalara doğru, anlaşılır ve kalıcı şekilde aktarılmasını sağlayan dijital bir destek sistemi. Eczacının verdiği bilgiyi standartlaştırıp, pratik tarif etiketleri aracılığıyla hastaya ulaştırıyor. Sistem, "İlacı ne zaman kullanmalıyım?", "Aç mı tok mu almalıyım?", "Nelere dikkat etmeliyim?" gibi temel soruların yanı sıra ilaç-ilaç ve ilaç-besin etkileşimleri gibi kritik uyarıları da sade ve anlaşılır biçimde sunuyor. Böylece hem eczacının danışmanlık hizmeti

güçleniyor hem de hastanın ilacını bilinçli ve doğru kullanması destekleniyor. Biz Kolay Asistan'ı yalnızca bir etiket yazdırma programı olarak değil, hasta güvenliği ve eczane hizmet kalitesini destekleyen dijital bir sağlık çözümü olarak görüyoruz.

YENİ ÜRÜNLER YOLDA

Bunun yanında Crosspad üzerinde çalışıyoruz. Crosspad, kişisel veri kullanmadan eczacının hastanın durumuna uygun besin desteği ürünlerini daha doğru değerlendirmesine yardımcı olacak bir sistem. İlk aşamada yapay zeka destekli karar kurallarıyla çalışacak, ilerleyen dönemde ise kendini geliştiren daha akıllı bir yapıya dönüşecek. Kolay Rapor ise raporlu reçete ve ilaç raporlarının SUT kriterlerine uygunluğunu kontrol etmeye yardımcı olan yapay zeka destekli bir karar destek sistemidir. Eczacıların raporlu reçete inceleme

süreçlerinde olası eksik veya uyumsuz durumları daha hızlı fark etmelerine katkı sağlıyor.

HIZLI VE ÖLÇÜLEBİLİR

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

Geliştirdiğimiz çözümlerin temel farkı, eczanelerde manuel, sözlü ve zaman alan süreçleri dijital, standart, hızlı ve ölçülebilir hale getirmesi. Geleneksel yöntemde ilaç bilgisi çoğu zaman sözlü aktarılıyor; rapor ve reçete kontrolleri manuel olarak yapılıyor. Hastanın destekleyici ihtiyaçları ise eczacının bilgi birikimi ve o anki yoğunluğu içerisinde değerlendiriliyor. Bu yaklaşım önemli olmakla birlikte süreç kişiden kişiye değişebiliyor ve bazı ayrıntılar gözden kaçabiliyor. Crosspad'in farkı da burada ortaya çıkıyor. Eczacının bilgisine, yoğunluğuna veya tecrübesine bağlı kalan destekleyici ürün değerlendirmeyi daha sistematik, bilimsel temelli ve standart bir yapıya taşıyoruz. Böylece hastanın durumu daha bütüncül değerlendirilebiliyor, eczacı ise danışmanlık sürecinde daha güçlü bir karar desteği alıyor. Kolay Asistan ilaç kullanım bilgisini standart ve kalıcı hale getirirken, Crosspad destekleyici ihtiyaçların sistemli değerlendirilmesini, Kolay Rapor ise raporlu reçete süreçlerinde zaman kaybı ve hata riskinin azaltılmasına katkı sağlıyor.

Eczacıyı güçlendiren teknoloji

■ Eczacı için de kolaylık sağlıyor mu?

Temel hedefimiz, teknolojiyi eczacının yerine koymak değil; eczacının bilgisini, emeğini ve hastaya dokunan yönünü daha görünür ve etkili hale getirmektir. Eczacılar, sağlık sisteminin halka en yakın profesyonellerinden biridir. Bu nedenle eczanede verilen bilginin doğru, anlaşılır ve kalıcı olması hasta güvenliği açısından büyük önem taşır. Kurucularının eczacı olması, Kolay Asistan ekosisteminin en güçlü yanlarından biridir. Eczanenin ihtiyaçlarını ve hastanın beklentilerini sahadan biliyor, teknolojiyi bu gerçek ihtiyaçlara cevap verecek şekilde geliştiriyoruz.

Dijital Dönüşümün Üç Temel Bileşeni



Eczane ve Hasta İçin Kazanımlar



Hedefimiz küresel büyüme

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

Eczacılık hizmetleri; danışmanlık, hasta güvenliği ve dijitalleşme ekseninde dönüşüyor. Bu nedenle ürünlerimizin ticari geleceğini güçlü görüyoruz. Çünkü eczanelerin günlük sorunlarına sahaya uygun ve pratik çözümler üretiyoruz. Kolay Asistan'ın bugün binlerce eczanede kullanılıyor olması, bu ihtiyacın sahadaki karşılığını ortaya koyuyor. Yurt dışında da özellikle çok dilli, standart ve anlaşılır ilaç kullanım bilgilerine yönelik önemli bir ihtiyaç bulunuyor. Azerbaycan'da katıldığımız bir kongrede büyük ilgi gördük. Bunun yanında Türk Cumhuriyetleri'nden de talepler alıyoruz. Gelecekte eczanelerin hastayı tanıyan, takip eden ve doğru zamanda yönlendiren dijital sağlık danışmanlığı merkezlerine dönüşmesine katkı sunmayı hedefliyoruz. Türkiye'den çıkan ve uluslararası ölçekte değer üretebilecek bir sağlık teknolojisi ekosistemi kurmak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz.



Teknoloji ve Ar-Ge'nin merkezindeyiz

■ Teknopark İstanbul'da yer almak hangi faydaları sağlıyor?

Teknopark İstanbul'da yer almak bizim için hem motivasyon hem de vizyon açısından çok değerli. Burada yalnızca bir ofis alanına sahip olmuyor, aynı zamanda teknoloji, girişimcilik, Ar-Ge ve inovasyon kültürünün merkezinde yer alıyoruz. Vergi avantajları, eğitimler, mentorluk programları ve güçlü network imkanları gelişimimizi sağlıyor. Farklı firmalar, girişimciler, yatırımcılar, akademisyenler ve sektör temsilcileriyle aynı ekosistemde bulunmak, yeni işbirliklerinin önünü açıyor.

Teşvikli yatırımlar ve asgari kurumlar vergisi uygulaması

Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından 24 Mayıs 2026 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan Kurumlar Vergisi Genel Tebliği ile yatırım teşvik belgesine sahip kurumların asgari kurumlar vergisi uygulaması örneklerle açıklanmış oldu. Biz de bu yazımızda konunun öne çıkan yönlerini özetlemeye çalışacağız.



Osman ARIOĞLU

Kritik tarih: 2 Ağustos 2024

Asgari kurumlar vergisini düzenleyen 7524 sayılı Kanunun Resmi Gazete'de yayımlandığı 2 Ağustos 2024 tarihi, yatırım teşvik belgeleri açısından önemli bir dönüm noktası niteliği taşıyor.

Bilindiği üzere asgari kurumlar vergisi uygulaması, kanunda açıkça istisna edilen kazançlar dışında kalan birçok istisna ve indirim unsuruna rağmen şirketlerin belirli bir asgari vergi yükü taşımalarını esas al ve 2025 yılından itibaren uygulamaya giren yeni bir sistemdir. Düzenlemenin temel mantığı, çeşitli istisna ve teşviklerden yararlanılsa bile yüzde 10 oranında kurumlar vergisi ödenmesini sağlamaktır.

Bu çerçevede yatırım teşvik sisteminde yer alan yatırıma katkı tutarları da genel olarak asgari kurumlar vergisi uygulamasında koruma kapsamı dışında bırakılmıştır. Ancak burada önemli bir istisna bulunuyor.

Kanunun yayımlandığı 2 Ağustos 2024 tarihinden önce yatırım teşvik belgesi almış olan mükelleflerin, bu belgeler kapsamındaki yatırımlarına ilişkin yatırıma katkı tutarlarını asgari kurumlar vergisinden indirebilmelerine imkân tanınmıştır.

Revize edilen belgelerde durum ne?

Tebliğde özellikle altı çizilen konulardan biri de 2 Ağustos 2024 tarihinden önce alınmış olmakla birlikte daha sonra revize edilen teşvik belgelerine ilişkindir.

Buna göre, kanunun yayımlandığı tarihten sonra teşvik belgesine eklenen ilave yatırım tutarları, asgari kurumlar vergisi bakımından koruma kapsamında değerlendirilmeyecektir.

Bu konu ilerleyen süreçte yargıya taşınabilecek tartışılabilir alanlardan biri hâline gelebilir. Ancak kanaatimizce, kanunun amacı dikkate alındığında idarenin yaklaşımı kendi içinde tutarlıdır. Çünkü düzenlemenin temel prensibi, mevcut yatırım teşvik belgelerine belirli ölçüde kazanılmış hak koruması sağlamak; buna karşılık yeni yatırım genişlemelerini ise yeni sisteme tabi tutmaktır.

Dolayısıyla daha sonraki revizyonların koruma kapsamı dışında bırakılması, kanunun genel mantığı açısından doğal bir sonuç olarak değerlendirilebilir.

Tebliğdeki önemli detay

Tebliğde yer alan örnekler dikkatle incelendiğinde ise, revize edilmiş yatırım teşvik belgelerine sahip yatırımcılar bakımından İdarenin tamamen katı bir yaklaşım benimsemediği görülüyor. Hatta bazı yönleriyle mükellef lehine değerlendirilebilecek bir seçimlik uygulamaya da yer verildiği dikkat çekiyor.

Bilindiği üzere, kurumların çeşitli istisna ve indirimler nedeniyle hesaplanan normal kurumlar vergisinin, asgari kurumlar vergisinin altında kaldığı durumlarda, asgari vergi hesabında hangi unsurların dikkate alınacağı büyük önem taşıyor. İşte tebliğ burada önemli bir yöntem öneriyor.

Buna göre kurumlar isterlerse, dönem içerisindeki yatırım teşviki nedeniyle indirimli kurumlar vergisi matrahlarını; 2 Ağustos 2024 öncesi ve sonrası yatırımlardan kaynaklanan kısımlar olarak ayırabilecekler.

Bu ayırım, her bir yatırımın toplam teşvik belgesi içindeki oranı dikkate alınarak yapılabilecek.

İş dünyasında sessiz devrim: Bilinmeyen bilginin keşfi

Birçok işletme bugün aslında ürünle değil, 'eski bilgiyle' rekabet ediyor. Çünkü piyasada artık en büyük sorun ürün eksikliği değil, yeni bilgi eksikliği.

Eskiden iyi üretmek yeterliydi. Sonra hızlı üretmek önemli oldu. Bugün ise asıl mesele;

"Henüz herkesin görmediği bilgiyi, farkı kim önce fark edecek?" Çünkü rekabet artık sadece fabrikada değil, müşterinin zihninde yaşanıyor. Ve işin kritik tarafı şu: Birçok patron, şirketini geçmişte işe yarayan bilgilerle yönetmeye çalışıyor. Ama piyasa değişti. Müşteri değişti. Satın alma davranışı değişti. Beklentiler değişti. Dünün doğruları, bugünün yavaşlatıcı yüküne dönüşebiliyor.

Yeni bilgi nedir?

Yeni bilgi; henüz kimsenin tam tarif etmediği ama insanların içinde yaşadığı problemdir. Yani inovasyon çoğu zaman: Yeni teknoloji değil, yeni bakış açıdır. Örneğin valiz, yıllarca sadece eşya taşıyan bir ürün olarak görüldü. Sonra biri başka bir bilgi keşfetti: "İnsanlar valiz taşımak istemiyor; rahat hareket etmek istiyor."

Bir anda döner tekerlek, hafif malzeme, akıllı kilit, GPS takip sistemi ortaya çıktı. Ürün aynı kaldı. Ama ürünün anlamı değişti.

Mobilyayı değil, yaşam bilgisini büyüttü

IKEA, yıllarca mobilya sektörünün dışında gibi görüldü. Çünkü onların keşfettiği bilgi farklıydı: "İnsanlar sadece mobilya almak istemiyor; kolay taşınan, kolay kurulan ve hayatına uyum sağlayan çözüm istiyor."

Bu yüzden düz paket sistemi, modüler yapı, kendi kurulum modeli ortaya çıktı. Aslında IKEA'nın büyüttüğü şey mobilya değil, 'pratik yaşam bilgisi' oldu. IKEA sadece üründe değil, hizmet deneyiminde de yeni bilgiler keşfetti. Örneğin; mağaza içinde müşteriye evin içinde gezirmiş hissi veren deneyim alanları oluşturdu. Restoran ve çocuk oyun alanları ile alışveriş süresini aile deneyimine dönüştürdü. IKEA'nın büyüttüğü şey mobilya değil, 'pratik ve deneyim odaklı yaşam bilgisi' oldu.

Getir, market ürünü satmadı. Yeni bilgi şuydu: "İnsanlar markete gitmek istemiyor; zaman kaybetmek istemiyor." Bu yüzden mesele teslimat değil, 'dakika ekonomisi' oldu. Ve bu bilgi, yeni nesil şehir yaşamının görünmeyen problemini çözdü.

İşletmelerin kaçıracağı en büyük nokta

Bugün birçok işletme büyümek için şunlara odaklanıyor: Daha fazla ürün, daha fazla reklam, daha fazla satış baskısı, daha fazla kampanya. Oysa asıl soru çoğu zaman sorulmuyor: "Müşterinin hayatında onun gerçekten önemseyeceği neyi değiştiriyoruz?"

Çünkü müşteri ürünü satın almaz. Ürünün kendisine sağladığı faydayı, kolaylığı, güveni, zamanı veya konforu satın alır. Bu nedenle büyümeyi sağlayan şey çoğu zaman ürünün kendisi değil, müşterinin hayatındaki görünmeyen gerilimleri çözmesidir.

Başarılı şirketler ürüne değil, müşterinin yaşadığı sıkışmaya odaklanır. Yeni bilgi de tam burada ortaya çıkar: İnsanların henüz tam ifade edemediği ama her gün yaşadığı problemleri keşfetmek.

Inovasyon toplantı odasında başlamaz. Sahada başlar. Müşterinin; zorlandığı anda, beklediği yerde, sinirlendiği süreçte, vazgeçtiği noktada başlar. Bu yüzden güçlü şirketler artık müşteriyi sadece dinlemiyor, gözlemliyor.

Patronlar için basit bir formül

Problemi yeniden yazın: Ürünü tarif etmeyin. Müşterinin sıkıştığı anı tarif edin. Örneğin; termos üretmek yerine, şu soruyu sorun: İnsan hareket halindeyken içeceğini nasıl rahat taşıyabilir?

Başka sektörlerle bakın: Bazen çözüm sizin sektörünüzde değildir. Airbag teknolojisi, denizde boğulma ürününe dönüşebilir. Oyunlaştırma sistemi, restoran bekleme deneyimini değiştirebilir.

Şu soruyu sorun: Müşteri aslında neyi satın alıyor? Çünkü insanlar:

- Matkap değil delik,
- Kahve değil deneyim,
- Araba değil güven,
- Teslimat değil kontrol hissi satın alıyor.

Yazının tamamı istanbulticaretgazetesi.com da



Salih KESKİN
www.inovasyonuzmani.com

Savunma pazarında atom tabanlı radar dönemi

ABD'li Infleqtion, metal antenler yerine Rydberg atomlarını kullanan Quantum Spectrum adlı yeni nesil radyo frekans algılama platformunu geliştirdi. Sistem, metal antenler yerine atomların elektromanyetik alanlara verdiği tepkiyi kullanarak sinyal algılamayı hedefliyor.



RADYO frekans sinyalleri, iletişimden navigasyona, havacılıktan savunma sistemlerine kadar birçok kritik altyapının temelini oluşturuyor. Ancak sinyal karıştırma ve sahte sinyal üretme gibi tehditlerin artması, mevcut RF sistemlerinin dayanıklılığını daha önemli hale getiriyor.

Kolorado merkezli teknoloji şirketi Infleqtion, bu alanda Rydberg atomlarına dayanan yeni

bir radyo frekans algılama platformu geliştirdi. 'Quantum Spectrum' adı verilen sistem, geleneksel metal antenler yerine atomların elektromanyetik alanlara verdiği tepkiyi kullanarak sinyal algılamayı hedefliyor.

ANTEN YERİNE ATOM

Geleneksel RF sistemleri, belirli frekans aralıklarına göre tasarlanmış antenler ve elektronik donanımlar üzerinden çalışıyor. Bu nedenle farklı bantlar için

ayrı sistemlere ihtiyaç duyulabiliyor. Quantum Spectrum platformunda ise lazerlerle yüksek enerji seviyelerine çıkarılmış Rydberg atomları kullanılıyor. Atomların doğrudan sensör olarak görev yapması, tek bir alıcı sistemin çok geniş frekans aralıklarında çalışabilmesini sağlıyor. Infleqtion, bu yaklaşımın Hertz'den Terahertz'e kadar uzanan bantlarda algılama kabiliyeti sunabileceğini belirtiyor.

ERKEN TESPİT

Sistemin geniş bant algılama yeteneği, sinyal karıştırma ve sahte sinyal üretme gibi tehditlerin daha erken tespit edilmesine yardımcı olabilir. Bu özellik, elektronik harp, GPS'siz navigasyon ve kritik altyapı güvenliği açısından önem taşıyor.

SAHA TESTLERİ SÜRÜYOR

ABD'de Ordu Araştırma Laboratuvarı ile yürütülen

RIQER projesi kapsamında, GPS sinyallerinin kullanılmadığı ortamlarda çalışabilecek taşınabilir bir kuantum RF sistemi geliştiriliyor.

Birleşik Krallık'ta QuDiFi projesiyle düşük frekanslarda büyük metal antenlerin yerini alabilecek kuantum yön bulma sistemleri test ediliyor. Avustralya'da ise QOBRA projesi altında kuantum algılama altyapısı yapay zeka algoritmalarıyla birleştiriliyor.

KUANTUM SENSÖRLERİ

Kuantum sensörleri yüksek hassasiyet vadetse de laboratuvar dışındaki kullanım için bazı mühendislik sorunlarının aşılması gerekiyor. Titreşim, sıcaklık değişimleri ve çevresel parazitler, sistemlerin kararlı çalışmasını zorlaştırabiliyor. Ayrıca mevcut kuantum sistemlerinde maliyet ve hacmin önemli bir bölümü lazerler ile fotonik donanımlardan kaynaklanıyor.



Kevlar dayanıklılığında ipek malzeme

Bilim insanları, doğal ipeği sentetik kimyasal kullanmadan ısı ve basınçla güçlü bir katı malzemeye dönüştürdü. Yeni ipek malzeme, oldukça hafif karbon kökenli fakat çok sağlam liflerden oluşan kevların dayanıklılık seviyelerine yaklaşıyor.

MALZEME bilimi alanında yürütülen yeni bir çalışma, doğal ipeğin gelişmiş kompozit malzemelere alternatif olabilecek güçlü bir yapıya dönüştürülebileceğini gösterdi. Tufts Üniversitesi, Imperial College London ve Michigan Üniversitesi'nden araştırmacılar, ipeği kimyasal olarak çözmeden ve sentetik katkı maddesi kullanmadan katı bir malzemeye dönüştüren yeni bir yöntem geliştirdi. Elde edilen malzeme, çekme tokluğu bakımından kemik ve ahşap gibi doğal yapılardan daha yüksek değerlere ulaştı. Araştırmacılar, yeni ipek malzemenin kevların dayanıklılık seviyelerine yaklaştığını ve bazı karbon fiber takviyeli polimer kompozitlerden daha yüksek darbe direnci gösterebildiğini belirtiyor.

TEK ADIMDA ÜRETİLİYOR

Geleneksel süreçlerde ipek liflerinin endüstriyel malzemeye dönüştürülmesi için proteinlerine ayrılması ve kimyasal işlemlerden geçirilmesi gerekiyor. Yeni yöntemde ise ticari ipekböceği kozası lifleri hafif bir arındırma işleminden geçiriliyor, hizalanıyor ve doğrudan sıcak presleme işlemine alınıyor.

Tufts Mühendislik Fakültesi Doçenti Chunmei Li, yöntemde ipeği çözmeye gerek kalmadığını, liflerin uygun ısı ve basınç altında tek adımda kaynaştığını belirtti. İşlemden 125 ila 215 santigrat derece arasındaki sıcaklıkların ve kontrollü basıncın yeterli olması, yöntemin seri üretime uyarlanması açısından avantaj sağlıyor.

Yeni malzemenin en önemli kullanım alanlarından birinin biyomedikal cihazlar ve ortopedik implantlar olması

bekleniyor. Titanyum ve sentetik polimerlerin kullanıldığı plak, vida ve sabitleme cihazlarında kaynaştırılmış ipek doğal ve ayarlanabilir bir alternatif sunabilir. Testlerde malzemenin insan dokusuyla yüksek biyouyumluluk gösterdiği bildirildi. Ayrıca üretim sırasında uygulanan ısı ve basınç değiştirilerek malzemenin vücut içinde çözünme hızı kontrol edilebiliyor.

6G VE GÖRÜNTÜLEME

Araştırmanın dikkat çeken sonuçlarından biri de malzemenin elektromanyetik özellikleri oldu. Michigan Üniversitesi'ndeki araştırmacılar, kaynaştırılmış ipeğin terahertz radyasyonunu polarize edebildiğini tespit etti. Terahertz dalgaları; havaalanı güvenlik tarayıcıları, tıbbi görüntüleme, kimyasal algılama sistemleri ve yeni nesil haberleşme teknolojileri açısından önem taşıyor. Araştırmacılar, bu özelliğin gelecekte 6G iletişim donanımlarında kullanılabilecek yeni malzeme çözümlerine kapı açabileceğini değerlendiriyor.

SÜRDÜRÜLEBİLİR MALZEME

Doğal ipekten elde edilen bu yeni malzeme, yüksek dayanım, biyouyumluluk ve ayarlanabilir çözünme özelliklerini bir araya getiriyor. Sentetik kimyasal kullanılmadan üretilmesi ise sürdürülebilir malzeme geliştirme çalışmalarını açısından öne çıkarıyor. Araştırmacılar, yöntemin geliştirilmesiyle kaynaştırılmış ipeğin biyomedikal implantlardan ileri iletişim teknolojilerine kadar farklı sektörlerde kullanılabileceğini belirtiyor.

MIPCOM 2026

Palais Des Festivals, Cannes - Fransa
12 - 15 Ekim 2026

Türkiye Millî İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

DİZİ, FİLM, İÇERİK, TV VE YAPIM SEKTÖRÜNÜN PRESTİJLİ ETKİNLİKLERİNDEN MIPCOM 2026'TE YERİNİZİ ALIN DÜNYAYA AÇILIN

MIPCOM 2026 GENEL BAKIŞ

- 11.000 sektörün üst düzey uluslararası profesyonel temsilcisi
- 2.000 katılımcı firma
- 3.300 format ve içerik alıcıları
- 100 ülke
- Dünyanın içerik sektöründeki lider buluşma noktası

ÜRÜN GRUPLARI

- Animasyon
- Belgesel
- Dijital İçerik, Dizi
- Format (vb.)
- Ortak Yapım
- Sinema / TV Filmi

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Millî İştirak kataloğunda firma bilgilerinin yayınlanması
- Fuar sürecinde ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Stant büyüklüğü ile orantılı giriş kartı temini

DESTEK İŞLEMLERİ İÇİN:

- T.C. Ticaret Bakanlığı tarafından fuara %70 oranında destek öngörülmektedir.
- Yurt dışı etkinlik katılım desteğinden faydalanmak için, firmanın güncel olarak Hizmet İhracatçıları Birliğine Üyeliği ile birlikte "10962 sayılı Karar ve Genelgede" yer alan Temel Bilgi ve Belgeler'de tanımlanan nitelikleri haiz olması gerekmektedir.

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 900 Euro / m²
Minimum Stant Alanı : 5 m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Begüm Ece : 0 212 455 65 03
begum.ece@ito.org.tr

Mine Güneş : 0 212 455 61 06
0 530 151 42 35
mine.gunes@ito.org.tr

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

İnşaat dünyası CTT Expo'da buluştu

Türk inşaat sektörünün kaliteli mühendislik gücü ve yenilikçi ürünleri, inşaat ekipmanları ve teknolojileri alanında dünyanın etkin fuarlarından biri olan Moskova'daki CTT Expo 2026 Fuarı'nda sergilendi. Fuara İstanbul Ticaret Odası ile katılan Türk firmaları, yeni işbirliklerinin de kapılarını araladı.

İNŞAAT ekipmanları ve teknolojileri alanında dünyanın etkin fuarlarından biri olan CTT Expo 2026 Fuarı, Rusya'nın başkenti Moskova'da 26-29 Mayıs 2026 tarihlerinde düzenlendi. İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) 2019 yılından bu yana milli katılımını yürüttüğü fuarda, Türk firmaları sektörün uluslararası temsilcileriyle bir araya geldi.

TÜRK MÜHENDİSLİK GÜCÜ

Fuara İTO çatısı altında katılan firmalar, Türk inşaat sektörünün kaliteli mühendislik gücünü ve yenilikçi ürünlerini sergiledi. Türk firmaları, fuarda ürün ve hizmetlerini doğrudan hedef pazardaki alıcılara tanıtmaya fırsatı yakaladı. Fuar boyunca Türk standlarına gösterilen yoğun ilgi, sektörün



küresel ölçekteki etkinliğini ve Türk makinalarının rekabet gücünü bir kez daha ortaya koydu.

İTO HEYETİ FUARDA

İTO Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca ve Meclis Üyeleri, CTT Expo 2026'da

incelemelerde bulundu. İTO heyeti, Moskova Büyükşehir Tanju Bilgiç, Ticaret Başmüsaviri Çiğdem Şamiloğlu Erkoç ve Ticaret Müşaviri Ömer Keriman ile Türkiye milli iştiraki kapsamında yer alan katılımcı firmaları ziyaret ederek, fuarı ve sektörü değerlendirdi.

Türk kumaşçılar Minsk'te 600 iş görüşmesi yaptı

İSTANBUL Ticaret Odası'nın (İTO), Ticaret Bakanlığı desteğiyle Belarus'un başkenti Minsk'te üçüncüsünü düzenlediği 'Gate of Business Textile: Minsk' Kumaş Sektörel Ticaret Heyeti etkinliğinde, Türk kumaşçılar Belaruslu satın alma firmalarıyla bir araya geldi.

28 TÜRK FİRMASI KATILDI

Etkinlik, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca başkanlığında 18-22 Mayıs 2026 tarihlerinde gerçekleştirildi. Etkinliğe katılan 28 Türk kumaş firması, 174 Belaruslu alıcıyla yoğun iş görüşmeleri yaptı. Görüşmelerde, tekstil sektörünün ihracat potansiyeli ve işbirliği imkanları değerlendirildi.



Türk kumaşçılar, etkinlikte 600'ün üzerinde ikili görüşme gerçekleştirdi.

ETKİNLİKLERİN ÖNEMİ

Etkinliğin ilk gününde Minsk Büyükelçisi Güçlü Cem Işık, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin

Eyyüpkoca ve Ticaret Müşaviri Yeliz Torun, firmaları ziyaret ederek katılım beratlarını takdim etti. Görüşmelerde, B2B etkinliklerinin Türkiye ile Belarus arasındaki ticari işbirliğinin geliştirilmesine sunduğu katkının önemine dikkat çekildi.

Gece müzeciliği 20 noktada sezonu açtı



Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından kültürel mirasın farklı bir atmosferde deneyimlenmesi amacıyla hayata geçirilen gece müzeciliği uygulaması, yeni sezonda da ziyaretçilere farklı bir deneyim sunacak.

GECENİN sessizliğiyle tarihi mekanların ihtişamını bir araya getiren gece müzeciliği uygulaması, bu yıl da Türkiye'nin dört bir yanında turistlere özel bir ziyaret deneyimi sunacak. 1 Haziran'da başlayıp 1 Ekim'e kadar sürecek uygulamaya, Turizm Bakanlığı'na bağlı 11 müze, 9 ören yeri olmak üzere toplam 20 noktada organize edildi.

Gece müzeciliği uygulamasıyla ziyaretçiler, Türkiye'nin zengin tarihi ve kültürel mirasını akşam saatlerinde görme imkanı bulacak. Tarihi yapılar, arkeolojik alanlar, müzeler ve ören yerleri, gündüzden farklı bir atmosferle ziyaretçilerine yeni bir kültür rotası sunacak.

AHLAT SELÇUKLU MEZARLIĞI ÜCRETSİZ

Bu kapsamda T.C. kimlik numarasına sahip Müzekartlı ziyaretçiler, Müzekart geçiş haklarına ek olarak 200 lira ücret karşılığında belirlenen müze ve ören yerlerini saat 19.00'dan itibaren, belirlenen kapanış saatlerine kadar ziyaret edebilecek. Ahlat Selçuklu Mezarlığı ise ziyaretçilere ücretsiz olarak açık olacak.

Yeni sezonda ziyaretçiler; Nemrut Ören Yeri, Anadolu Medeniyetleri Müzesi, Alanya Müzesi, Aspendos Ören Yeri, Patara Ören Yeri, Likya Uygarlıkları Müzesi, Side Ören Yeri, Didim Apollon Tapınağı, Ahlat Selçuklu Mezarlığı, Hierapolis Ören Yeri, Gaziantep Zeugma Mozaik Müzesi, İstanbul Arkeoloji Müzeleri, Galata Kulesi, İstanbul Türk ve İslam Eserleri Müzesi, Efes Ören Yeri, Bodrum Sualtı Arkeoloji Müzesi, Marmaris Müzesi, Derinkuyu Yeraltı Şehri, Şanlıurfa Müzesi ve Haleplibağçe Mozaik Müzesi'ni akşam saatlerinde gezebilecek.

YOĞUN TALEP

Kültürel mirasın korunarak gelecek nesillere aktarılması ve turizm potansiyelinin artırılması amacıyla başlatılan gece müzeciliği uygulaması, ilk olarak 2024 yılında Efes, Hierapolis ve Side ören yerlerinde hayata geçirildi. İlk döneminde yoğun ilgi gören uygulama kapsamında 2024 yılında 395 bin 212 ziyaretçi ağırlandı. Böylece müze ve ören yerlerinin akşam saatlerinde de ziyaret edilebilmesine yönelik uygulama, kısa sürede kültür turizmi açısından dikkat çeken organizasyonlardan biri haline geldi.

Gece müzeciliği uygulaması, geçen yıl yoğun ziyaretçi potansiyeline sahip müze ve ören yerlerinde devam etti. Yerli ve yabancı ziyaretçilere gece saatlerinde ziyaret imkanı sunulan uygulamada Nemrut Ören Yeri, Efes Ören Yeri, Side Ören Yeri, Hierapolis Ören Yeri, Patara, Aspendos, Galata Kulesi, Ayasofya Tarih ve Deneyim Müzesi, İstanbul Arkeoloji Müzeleri, Bodrum Sualtı Arkeoloji Müzesi, Derinkuyu ve Kaymaklı Yeraltı Şehirleri ile Zeugma Mozaik Müzesi öne çıkan noktalar arasında yer aldı.

Yoğun ziyaretçi ilgisi nedeniyle gece müzeciliği uygulaması bazı noktalarda planlanan sürenin ötesine taşındı. İstanbul'daki müze ve ören yerlerinde uygulama, İstanbul Kültür Yolu Festivali kapsamında 5 Ekim 2025 tarihine kadar sürdürüldü. Efes ve Side ören yerlerinde ise yoğun talep üzerine uygulama 2 Kasım 2025



tarihine kadar uzatıldı. Galata Kulesi'nde gece müzeciliği uygulaması yıl boyunca devam etti.

BAKAN ERSOY'DAN DAVET

Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, konuya ilişkin NSosyal hesabından yaptığı paylaşımında, gece müzeciliğinde yeni sezona başladıklarını duyurdu. Bakan Ersoy, geçen yıl uygulama kapsamında 1 milyonun

üzerinde ziyaretçiye ulaşıldığını belirterek, şu bilgiyi verdi: "Nemrut'tan Efes'e, Side'den Zeugma'ya, Galata Kulesi'nden İstanbul Arkeoloji Müzeleri'ne uzanan kültür rotalarımızda ziyaretçilerimize yine unutulmaz bir deneyim sunacağız. Türkiye'nin zengin kültürel mirasını gecenin kendine özgü atmosferinde deneyimlemek isteyen tüm misafirlerimizi müzelerimize ve ören yerlerimize bekliyoruz."



İHALE İLANI

İhale Makamı	İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu	
İşin Adı	İTO ANADOLU YAKASI BÖLGE TEMSİLCİLİĞİ LED EKRAM TEMİNİ VE MONTAJI İHALESİ	
İşin Yeri	İstanbul Maltepe Cevizli Mah. 16249 Ada, 18 Parsel	
İşin Kapsamı	Mülkiyeti Kurumumuza ait Anadolu Yakası Bölge Temsilciliği olarak kullanılacak yaklaşık 1800 m ² kullanım alanına sahip yerin Birim Fiyatlı Anahtar Teslim LED EKRAM TEMİNİ VE MONTAJI İHALESİ	
İşin Süresi	60 Takvim Günü	
Son Teklif Verme Tarihi ve Saati	09 HAZİRAN 2026, saat 17:00	
Teklif Dosyasının Teslim Yeri	İstanbul Ticaret Odası Merkez Bina Zemin Kat, Evrak Kabul, Reşadiye Caddesi 34112 Eminönü-Fatih/İstanbul	
İhale Dosyası Temini:	ENES ALI KARAGÜL enes.karagul@ito.org.tr 0212 455 64 56	
Proje ve Şartname ile ilgili Sorular:	BURAK KISA burak.kisa@tucons.com 0505 201 09 50	ENES ALI KARAGÜL enes.karagul@ito.org.tr 0212 455 64 56



İHALE İLANI

İhale Makamı	İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu	
İşin Adı	İTO ANADOLU YAKASI BÖLGE TEMSİLCİLİĞİ HAREKETLİ MOBİLYA YAPIM İŞLERİ İHALESİ	
İşin Yeri	İstanbul Maltepe Cevizli Mah. 16249 Ada, 18 Parsel	
İşin Kapsamı	Mülkiyeti Kurumumuza ait Anadolu Yakası Bölge Temsilciliği olarak kullanılacak yaklaşık 1800 m ² kullanım alanına sahip yerin Birim Fiyatlı Anahtar Teslim NURUS MARKA HAREKETLİ MOBİLYA ALIM İHALESİ	
İşin Süresi	60 Takvim Günü	
Son Teklif Verme Tarihi ve Saati	09 HAZİRAN 2026, saat 17:00	
Teklif Dosyasının Teslim Yeri	İstanbul Ticaret Odası Merkez Bina Zemin Kat, Evrak Kabul, Reşadiye Caddesi 34112 Eminönü-Fatih/İstanbul	
İhale Dosyası Temini:	YUSUF ÖZCAN yusuf.ozcan@ito.org.tr 0212 455 64 58	
Proje ve Şartname ile ilgili Sorular:	BURAK KISA burak.kisa@tucons.com 0505 201 09 50	YUSUF ÖZCAN yusuf.ozcan@ito.org.tr 0212 455 64 58

ZEPS 2026

Zenica - Bosna Hersek Hizmet, Sanayi, Ticaret ve Yatırım 2 - 5 Eylül 2026

Türkiye Millî İştiraki ve İkili Görüşmeler Programı İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

Desteye Esas Tutar 10.550 TL / m²

İSTANBUL TİCARET ODASI ORGANİZASYONU İLE BOSNA HERSEK ZENICA'YA GİDİYORUZ

A'DAN Z'YE TÜM SANAYİ, TİCARET, HİZMET VE YATIRIM SEKTÖRLERİ

- *Ağaç İşleme
- *Ambalaj
- *Bilgi, Yazılım, Donanım
- *Eğitim
- *Elektrik - Elektronik Ürünler
- *Enerji
- *Ev Tekstili
- *Gıda ve İçecek
- *Gıda Ekipmanları
- *Hızır Giyim
- *İnşaat
- *Kozmetik
- *Makine
- *Möbilya
- *Otomotiv
- *Plastik
- *Sağlık
- *Sanayi
- *Savunma Sanayi
- *Tarım ve Tarım Makineleri
- *Tekstil
- *Temizlik Malzemeleri
- *Tıbbi Malzemeler ve Ekipmanlar
- *Tüketim Maddeleri
- *Yatırım

HER KATILIMCI FİRMAYA MİNİMUM 20 POTANSİYEL ALICI İLE İKİLİ İŞ GÖRÜŞMELERİ İSTANBUL TİCARET ODASI TARAFINDAN DÜZENLENECEKTİR

BALKANLAR, BOSNA HERSEK VE AB ÜLKELERİNE İHRACATIN ADRESİ ZEPS 2026 TÜRKİYE MİLLİ İŞTİRAKİ VE İKİLİ GÖRÜŞMELER PROGRAMI ZENICA - BOSNA HERSEK

ZEPS 2026 Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

- *Sektörel yerleşim ve her katılımcıya en az 20 potansiyel alıcı firma ile ikili görüşme organizasyonu
- *Saraybosna - Zenica, Zenica - Saraybosna transferleri
- *Stant inşaatı, dekorasyonu
- *Nakliye ve gümrük hizmetleri
- *Fuara iletişim, ikram, internet hizmetleri
- *Fuar web sitesinde, Türkiye millî iştiraki broşürü ve QR' da firmaların yayınlanması
- *Bosna Hersek bilgilendirme semineri ve akşam yemeği
- *Devlet desteğine ilişkin ilgili ihracatçı Birliği tarafından talep edilen dosya masraf bedelinin karşılanması

Katılım Bilgisi

- * Katılım Bedeli : 350 Euro / m²



Kevser Mercan	Tanju Özbay	Anesa Külekcik	Aylin Odabas
0212 455 61 12	0212 455 47 73	0212 455 61 18	0533 959 30 57
0532 714 83 50	0539 931 51 24	0530 664 86 22	aylin.odabas@ito.org.tr
kevser.mercan@ito.org.tr	tanju.ozbay@ito.org.tr	anesa.kulekcik@ito.org.tr	

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

Memleketeyn Eflak ve Boğdan

Cihan Devleti Osmanlı'nın fethettiği toprakların bugün üzerinde 64 devlet mevcut, 8 de vergiyle bağlanan ülke var. Bunlardan biri de devri vaktinde 'Memleketeyn' olarak isimlendirilen Eflak ve Boğdan'ın yer aldığı coğrafya.



Hüseyin ÖZTÜRK

Günümüzdeki Romanya; Eflak, Erdel, Dobruca'dan müteşekkil. Boğdan'ın da Romanya'da olduğu sanılır ama Moldova topraklarındadır.

Memleketeyn, yaklaşık 470 yıl İstanbul'un 'Matbah-ı Amiresi' olarak hizmet vermiş. Beslenme adına ne varsa buradan gelmiş. İstanbul'un tarım ve hayvancılık ihtiyacı olan buğday, arpa, yağ, bal, balmumu, peynir ve canlı hayvan 'Memleketeyn' olarak adlandırılan Eflak ve Boğdan'dan gelmiştir.

Buradan alınan tahıl ve hayvancılık ürünleri sadece Topkapı Sarayı'nın ve ordunun ihtiyaçları için değil, İstanbul başta olmak üzere ülkemizin herhangi bir yerinde darlık oluşmaması için aralıksız temin edilmiştir.

Ticari kuralları sıkı sıkıya kontrol edildiği üretim ve nakliye işleri, Köstence limanından ve Tuna üzerinde kurulan iskeleler vasıtasıyla gerçekleşirken, zahire almak üzere bölgeye gelen 'kapan tüccarının' elindeki tezkirelere rağmen yanlarına; 'mübaşir, nazır, yasakçı' adlarıyla memurlar da vazifelenirilmiş. Bugüne dönelim.

Romanya, Türkiye'nin Orta ve Doğu Avrupa ile Balkanlar bölgesindeki en önemli ticaret ortaklarımızdan biri olma özelliğini sürdürüyor. Ülkede kayıtlı Türk şirketlerinin sayısı yaklaşık 16 bin civarında iken firma sayısı bakımından üçüncü sırada yer alıyor.

Romanya'nın AB üyesi olması nedeniyle Türkiye-Romanya ilişkileri Avrupa boyutunda büyürken; sıklaşan üst düzey temaslar, KİK ve JETCO gibi mekanizmalar ile savunma, enerji, ulaştırma, eğitim ve kültür alanlarında çok sayıda anlaşma iki ülke arasındaki kurumsal işbirliği üst seviyede.

Bu manada artan karşılıklı yatırımlar, sivil toplum diyalogu ve kültürel etkileşim, Türkiye-Romanya ilişkilerini oldukça yüksek seviyeye çıkarıyor. Bu nedenle Romanya, Türkiye'nin Balkanlar ve Avrupa'daki en yakın ortaklarından biri konumunda.

Türkiye'nin Romanya ile kurduğu yakın ekonomik işbirliği, Avrupa Birliği iç pazarı ile birlikte Doğu Avrupa ve Balkanlar'da ortaya çıkan geniş çaplı ekonomik alana erişim sağlayarak, Türk şirketlerini bölgesel ticarete oldukça güçlü hale getiriyor.

Romanya pazarında özellikle Türk markalı inşaat malzemeleri, otomotiv yan sanayi ürünleri, tekstil ve hazır giyim, beyaz eşya ve gıda ürünlerinin ihracı bakımından güçlü bir konumda olduğumuz dile getiriliyor.

Birçok Türk ürünü, Avrupa Birliği'ndeki dağıtım ve perakende şirketleri üzerinden Romanya pazarına giriyor ve rekabet gücü elde ediliyor. Marketler Türk ürünleriyle dolu.

Romanya, Ticaret Bakanlığımızın 2025 yılı ihracatta hedef ülkelerinden biri. Türk iş dünyasının bu pazara yönelik ilgisinin artarak devam ettiği görülüyor. Bu çerçevede Romanya, Türkiye'nin bölgedeki en önemli ticaret ortaklarından biri olmayı sürdürüyor.

Romanya, 190 ülke arasında iş yapma rahatlığı bakımından 55. sırada yer alıyor. Romanya, Türkiye için hem ekonomik entegrasyon hem de bölgesel konum açısından stratejik bir pazar niteliği taşıyor.

Ülkenin büyüyen iç talebi, sanayi modernizasyonu ihtiyacı ve AB fonlu projeler, Türk firmaları için uzun vadeli ve istikrarlı fırsatlar olarak değerlendiriliyor.

Bir başka güzel haber de Romanya, 2023'te 18 tane silahlı insansız hava aracımızı, Bayraktar TB2'yi satın almış. Her geçen gün ticari ve kültürel bağlar güçleniyor. Bütün mesele, değişmez şart olan karşılıklı güvene dayalı tabii.

Yazıyı, II. Abdülhamid döneminde, '7 Kasım 1895-9 Kasım 1901' arasında sadrazamlık yapan ve eski Sivas Valisi Halil Rifat Paşa'nın, "Gidemediğin yer senin değildir" sözüyle noktalamalı. Ticari açıdan önemli bir pazar.

Geleneksel sanatları dolma kaleme işleyerek dünyaya ulaştırıyor

Dolma kalem sanatçısı Hüseyin Küçük, kadim Türk sanatlarından tezhip ve telkâriyi el yapımı dolma kalemlerle buluşturup dünyaya pazarlıyor. "Sanatımı icra ederken bir çocuk gibi heyecan duyuyorum ve iş bittikten sonra bir süre eseri izliyorum" diyen Küçük, Türk sanatlarıyla bezenmiş dolma kalemlerin en çok ABD'de tercih edildiğini söylüyor.



FOTOĞRAFLAR: HARUN ŞAHBAŞ

HÜSEYİN Küçük, kadim Türk sanatlarından tezhip ve telkâriyi el yapımı dolma kalemlere işleyip Çin'den Yeni Zelanda'ya kadar onlarca ülkeye ulaştırıyor. Bir dolma kalemi iyi yapan şeyin tasarımıyla birlikte içindeki mekanizma olduğunu vurgulayan Küçük, kültürden kültüre dolmakalem tercihlerinin de değiştiğini ifade ediyor. Geleneksel Türk sanatlarının bezeli olduğu dolma kalemlerin en çok ABD'de tercih edildiğini belirten Küçük, Japonya'da daha modern sanatların bezeli olduğu kalemlerin ilgi gördüğünü söylüyor.

ÖĞRETMENLİKTE SANATÇILIK

Asıl mesleği matematik öğretmenliği olan Hüseyin Küçük, birkaç yıl mesleğini icra ettikten sonra farklı arayışlara girdiğini belirtiyor. "Sanata her zaman merakım vardı. Bu merak beni tespihe yönlendirdi. Bir öğrencimin velisi vesilesiyle tespih sanatına başladım. Bir süre el yapımı tespihlerle ilgilendim. Her türlü malzemeden tespih yaptım" diyen Küçük, "Sonrasında internette 90 yaşında beli büyülmüş bir Japon dolma kalem ustasının videosunu görünce 'neden olmasın' dedim ve o günden bu yana da asıl işim dolma kalem sanatçılığı oldu" diye anlatıyor sanatına başlama öyküsünü. Beş yıldır kesintisiz olarak el yapımı dolma kalem üreten Küçük, "Dünyada pek çok marka vardı. Türkiye'de de dolma kalem üretimi var ama benim bir farkımın olması lazım dedim. Tezhip sanatını dolma kalemlerle birleştirmek fikri böylece gelişti. Sonrasında telkâri ile işimizi genişlettik. Türkiye'de ilk defa bu sanatları dolma kalem üzerine işledik. Çok sevildi ve dünyada onlarca ülkeye ürünlerimizi ulaştırır olduk" diyor.

KEMİKTEN ALTINA FARKLI MALZEMELER

Küçük, ürettikleri her bir kalemin tamamen el işçiliği olduğunun ve bir kalemin ortaya çıkmasının bir ayı bulduğunun altını çiziyor. Küçük, kalemlerin yapılış aşamalarını şu şekilde aktarıyor: "Kişiyi özel tasarımlar yapıyoruz. Örneğin bir tasarım var



Hüseyin KÜÇÜK

aklınızda, bunu bizimle paylaştığımızda ilk andan itibaren size ulaşması bir ayı bulabiliyor. Bir kalemi yarım günde teknik olarak hazırlıyoruz. Bu

nedenle tasarımlarda biraz zamana ihtiyacımız oluyor. Şu ana kadar çok farklı malzemelerden tasarımlar yaptık. Kemik, çeşitli ağaçların yanı sıra her bir aksamı tamamen altın olan kalemler de ürettim."

Kalemleri ürettikten sonra bir süre eline alıp seyrettiğini ifade eden Küçük, "Tamamen el işçiliği ve tasarım olduğu için işimi bitirmeden hiçbir yere gitmem ve inanır bir çocuk gibi sonunda ne çıkacağına dair içimde heyecan taşırım" diye anlatıyor kalemlerle olan bağını.

Dört çalışan

Hüseyin Küçük, sanatçılar dahil 4 kişilik bir ekiple üretim gerçekleştirirken söyleyerek, "Kimi zaman 30 sipariş birden alıyoruz ki bu tamamen el yapımı üretim gerçekleştiren bir firma için çok fazla. Bu şekilde siparişlerimizi yetiştirmeye çalışıyoruz" bilgisini paylaşıyor.

dolma kalemlerle yazanların sayısı oldukça fazla" diyen Küçük, kalemlerini alan bir meraklının yazmaktan kalemin ucunu tükettiğini dile getiriyor.

Küçük, pek çok

kalemin yalnızca tek ürettilebildiğini belirterek, "Özellikle modern sanatlarla bezediğimiz kalemlerin aynısını istesene de üretemezsiniz. Bazen küçük bir desen farklı olur, bazen rengin tonu...

Tezhipte nispeten biraz daha standartları yakalasan da genellikle her bir kalem benzersiz olarak üretiliyor" bilgisini veriyor.

SAVUNMA SANAYİ İÇİN

Hüseyin Küçük, kurumlar adına da üretim yaptıklarını

belirterek, Türk savunma sanayini sanatla nasıl buluşturduklarını şu şekilde anlatıyor: "Gözümüzün nuru

Savunma Sanayii Başkanlığına kalem yapıyoruz. Onlar da

kalemlerimizi Savunma Sanayii Başkanlığına ziyaret eden yabancı asker ve devlet görevlilerine hediye ediyor. Mesela üzerine KAAN uçağını, MİLGEM gemisini, Altay tankını yaptık ve sadece bir tank çizmedik, onu tezhip ile buluşturduk. Bunlar çok özel üretimler ve fotoğraflarını kimseyle paylaşmamız istenmiyor. Ürettiğimiz kalemlerin yalnızca onlara özgü olması isteniyor."

Küçük, sanatla buluşan kalemlerin üzerine 7-8 kat reçine geçtiklerini ve bunun kalemin ömrünü uzattığını da ifade ederek, "Reçinenin bu işe uygun olup olmaması çok önemli. Kimi reçine mesela suyla veya mürekkeple temas edildiğinde bozuluyor, buna dikkat etmek lazım" diye anlatıyor işinin inceliklerini.

Üç boyutlu şövalye

Tamamen kişilerin isteklerine göre tasarımlar yaptıklarını da belirten Küçük, "Üç boyutlu kalemlerimiz de oluyor. Örneğin gümüşten ve bakırdan üç boyutlu şövalyeleri yerleştirdiğimiz kalemler oldu" diyor. El yapımı kalemlerin maliyetine de değinen Küçük, "En uygun olarak 4-5 bin TL'den tasarım kalem üretimi gerçekleştiriyoruz. Şu ana kadar ürettiğimiz en pahalı kalemin fiyatı ise 170 bin TL oldu" diyor.

Kitap İstanbul

www.kitapistanbul.org.tr

Sultan II. Abdülhamid dönemi fotoğraflarıyla İstanbul

19. Yüzyılda Osmanlı'da fotoğrafçılık hızla gelişmiş, özellikle İstanbul, mimarisi ve doğal güzellikleriyle dönem fotoğrafçılarının ilgi çekmiştir.

Avrupalı fotoğrafçılar (Kargopoulo, Sébah, Abdullah Biraderler) Osmanlı'da stüdyolar kurmuş, II. Abdülhamid ise fotoğrafı bir belge aracı olarak görüp şehir planlamasından eğitime kadar birçok alanda kullanımı desteklemiştir.

Kitap, o döneme ait saraylar, camiler, okullar, hastaneler gibi yapıların yanı sıra panoramik İstanbul manzaralarına da yer veriyor. Böylece hem Osmanlı fotoğrafçılarının gelişimi hem de o dönemin İstanbul'u görsel olarak sunuyor.

İstanbul Ticaret Odası'nın desteğiyle hazırlanan bu eser, Osmanlı döneminde fotoğrafların belgelenmedeki yerini ve tarihi İstanbul'un görsel hafızasını ortaya koyuyor.

Prof. Dr. Cengiz Tomar
İstanbul Ticaret Odası, 2024

Esirliğim İstanbul

Bir zamanlar, 'Binbir Gece Masalları'nı okurken, ilerde bir padişaha benim de hikâyemi Şehrazat gibi anlatacağımı ve nemli, değerli taş tozlarıyla renklendirilen tezhipli sayfalara nakşedileceği aklıma hiç gelmezdi. Bazen insanın aklına gelmeyen şeyler başına geliyor. Fakat ben Şehrazat gibi canımı kurtarmak için masallar uydurmayacağım. Ne yaşadığıysam, ne hissettiysem, olduğu gibi hikâyeye edeceğim. Benim hikâyem Elsa'yı tanımamla başlar padişahım. Ah o Elsa! Beni o çöl köyünde bilginin cennetine götüren eşsiz kadın! Hayatta anlam yüklediğim her şeyi ondan öğrendim.

Hasan Baran
Klaros Yayınları

www.kitapistanbul.org.tr

DERSADET KÜTÜPHANESİ

İSTANBUL TİCARET ODASI

Tüm basılı ve elektronik yayınlara anında erişim

İstanbul Ticaret Odası Dersaadet Kütüphanesi'nin 20 milyonu aşkın kaynaktan oluşan dijital koleksiyonuna, akademik kaynaklara, kitaplara ve araştırma içeriklerine QR kodu okutarak hızlı, güvenli ve kesintisiz erişim sağlayabilirsiniz.



Hürmüz kriziyle havada iflas korkusu

Hürmüz Boğazı'nda tırmanan güvenlik riski jet yakıtı maliyetlerini sert şekilde yükseltirken, küresel havacılık sektöründe alarm zilleri çalmaya başladı. ABD'den Karayipler'e kadar birçok havayolu şirketi operasyonlarını durdururken, sektör temsilcileri yeni iflasların kapıda olduğu uyarısını yapıyor.

BARIŞ CABACI

ORTA Doğu'da artan jeopolitik gerilimler, enerji piyasalarını ve küresel havacılık sektörünü derinden sarsıyor. Son olarak dünyanın en büyük dördüncü jet yakıtı üreticisi Rusya'nın jet yakıtı ihracatını yasaklamasıyla havayolu şirketlerinin operasyon maliyetlerinin daha da artması bekleniyor. Sektör kaynakları, yakıt maliyetlerinin şirket bilançolarında ağır baskı oluşturduğunu, düşük maliyetli havayolları başta olmak üzere birçok havayolu şirketinin ciddi bir finansal riskle karşı karşıya olduğunu belirtiyor.

SPIRIT AIRLINES'LE BAŞLADI

Havacılık sektöründe ilk kriz ABD'de yaşandı. ABD merkezli havayolu şirketi Spirit Airlines, jet yakıtı maliyetlerindeki sert yükseliş ve derinleşen finansal kriz nedeniyle operasyonlarını tamamen durdurduğunu açıkladı. Jet yakıtı



fiyatlarındaki artış nedeniyle 5 havayolu şirketinin daha iflası açıklandı. Bu şirketler şunlar:

- Air Antilles (Fransa)
- H-Bird (İsveç)
- AlpAvia (Slovenya)
- StarFlite Aviation (ABD)
- Magnicharters (Meksika)

KÜRESEL TALEPTE DARALMA

Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği (IATA), nisan ayına ilişkin küresel yolcu talebi raporunu açıkladı. Rapora göre yolcu talebi, nisan ayında bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 3.4 azaldı. Havacılık sektöründeki bu sert düşüşün ana nedeni olarak Orta Doğu'daki jeopolitik kriz gösterildi. Hesaplama Orta Doğu hariç tutulduğunda küresel talebin aslında yüzde 1.2 arttığı görüldü. Küresel havacılıktaki daralma, özellikle uluslararası hatlarda kendisini hissettirdi. Uluslararası uçuş talebi, geçen yılın nisan ayına kıyasla yüzde 5.3 oranında geriledi.

JET YAKITI İKİ KAT ARTTI

IATA'nın açıklamasına göre, şubat ayından itibaren jet yakıtı iki kattan fazla

arttı. Orta Doğu'daki savaş nedeniyle havayolu şirketlerine nisan ayında gelen uçuş talepleri yüzde 46.6 düştü. Bu da yıllık bazda küresel uçuş talebinin 3.4 oranında gerilemesi anlamına geliyor. Öte yandan, jet yakıtı maliyetinin nisan ayında iki kattan fazla artması doğrudan uçak bilet fiyatlarını yükseltiyor.

IATA 2026'NİN HARİTASINI ÇİZDİ

IATA'dan yapılan açıklamada, gelecek döneme ait planlamaların da iyimser olmadığını, havayolu şirketlerinin ayakta kalmak için frekans kısmak zorunda kalacağını altı çizildi. Açıklamada, "İleriye dönük uçuş programı verileri, önümüzdeki aylarda daha az uçuş olacağını gösteriyor. Bu da havayollarının yüksek yakıt maliyetleri ve zayıf talep arasında hassas bir denge kurmaya çalıştığını net bir şekilde

ortaya koyuyor" denildi.

AVRUPA'DA YENİ İFLAS KORKUSU

Bu gelişmeler yaşanırken Avrupa'nın düşük maliyetli en büyük havayolu şirketlerinden Ryanair'in CEO'su Michael O'Leary da sektör için kritik bir uyarıda bulundu. O'Leary, enerji krizinin sonbahara kadar sürmesi halinde Avrupa'da daha fazla havayolu şirketinin iflas edebileceğine dikkat çekti. Fiyat politikasında değişikliğe gitmeyeceğini açıklayan O'Leary, diğer Avrupalı şirketlerin ucuz bilet politikasını sürdürmeleri halinde iflasların beklenenden daha da fazla olacağı uyarısını yaptı.

Ryanair yönetimi, yükselen enerji maliyetlerinin bilet fiyatlarına tam olarak yansıtılmadığını belirtirken, tüketicilerin yüksek enflasyon nedeniyle harcamalarda daha hassas hale geldiğini söyledi.

KÜRESEL DÜZEYDE ALARM



Rusya jet yakıtı ihracatını askıya aldı

Rusya jet yakıtı ihracatının 30 Kasım'a kadar geçici olarak yasaklandığını bildirdi. Jet yakıtı ihracatının 30 Kasım'a kadar 5 ay süreyle yasaklandığına işaret edilen açıklamada, "Alınan kararın amacı, iç yakıt piyasasında istikrarlı bir durum sağlamaktır" denildi. Açıklamada, hükümetler arası anlaşmalar kapsamında yapılan tedarikin yasaktan muaf tutulacağı kaydedildi. Rusya'da benzin ihracatı da 1 Nisan'dan itibaren yasaklanırken hükümet iç piyasadaki istikrarı korumak için çeşitli yakıt türlerine zaman zaman ihracat yasağı uyguluyor.



YAPARLAR

yaparlarm.com

"Her Yük Hafif, Her İş Kolay"

YPT25 | 2500 KG



Inox Paslanmaz Transpalet

YPT25P | 2500 KG



Yazıcıllı Terazili Transpalet

YPT20PS | 2000 KG



YAPAR FLEX

FPT25 | 2500 KG



Elektrikli Transpaletler

EP15-E | 1500 KG

EP20-E | 2000 KG



Multifonksiyonel Ergonomik Kollu



Robot Kaymalı Şase



İlave Denge Tekertekleri

YENİ ÜRÜN



Manuel transpaletlerde kanıtladığımız sağlamlık ve güven, şimdi elektrikli transpaletlerle bir adım ileri taşıyor. Daha az efor, daha yüksek verim ve aynı dayanıklılık anlayışıyla geliştirilen yeni ürün gamımız; depo, lojistik ve üretim sahalarında iş yükünü hafifletirken hız ve konforu artırıyor. Gücünü tecrübeden alan çözümlerimizle, taşımada artık sınırlar elektrikle kalkıyor.

YAPAR

TRANSPALET GRUBU

yaparistif.com

f @ /yaparmaterialhandling