



Motorinde küresel darboğaz kapıda

Jeopolitik gerilimler, Rusya'da üretim tesislerinde art arda yaşanan saldırılar ile ihracat yasağı ve Kızıldeniz'deki nakliye krizleri, sanayi ve tarımın can damarı olan motorinde küresel bir darboğaz yaratabilir. Uzmanların 'krizin merkez üssü' olarak işaret ettiği Avrupa'da stokların tarihi dip seviyelere inmesi bekleniyor. Yaşar Kaya ■ 4

Türkiye'nin üçüncü yol fırsatı

Adnan Ertemel'in yazısı ■ 16



Fiili çalışma yoksa SGK borç çıkaramaz

İsa Karakaş'ın yazısı ■ 2



Karadeniz'de serbest ticaret halkası tamamlanıyor

Ukrayna Parlamentosu'nun Türkiye-Ukrayna Serbest Ticaret



Anlaşması'nı (STA) onaylamasıyla iki ülke arasındaki ticaretin yaklaşık yüzde 90'ı serbestleşecek. Türkiye, Gürcistan ve Moldova'nın ardından Ukrayna'yı da

serbest ticaret ağına dahil ederek Karadeniz'in kuzey ve güney kıyıları arasında ekonomik entegrasyonu derinleştiriyor.

Bu adım, Ankara'nın 1992'de KEİ ile başlattığı Karadeniz'i ortak bir ekonomik havzaya dönüştürme stratejisinin en somut sonuçlarından biri olarak görülüyor. Tamer Çerçi ■ 12'de



Ekonomide 'Top 10' için teknoloji bazlı dönüşüm

Satın Alma Gücü Paritesine göre 11'inci basamakta bulunan Türkiye'nin, 'Top 10' ekonomi yolunda ilerleyişinde teknoloji, dijital dönüşüm ve nitelikli üretim belirleyici olacak.

DİJİTALLEŞME VE KÜMELENME

Türkiye'nin, yüksek teknoloji ürün ihracatındaki payını yüzde 4'ten yüzde 17'ye çıkarması gerektiği açıklandı. Bunun için dönüşüm kümelenme, mesleki eğitim, dijitalleşme ve katma değerle hızlanacak.

İTHALAT HEDEFİ KOYMALIYIZ

İTO Başkanı Şekib Avdagiç de sanayiye yeniden büyütecek şekilde ekonomi programını revize etmenin önemine işaret etti. Avdagiç, "Dış ticaret açığını küçültmek zorundayız. Bunun için ithalat hedefi de koymalıyız" dedi. Adem Orhun ■ 7'de



İSTANBUL TİCARET

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

H. Otatürk

24 TEMMUZ 2026 YIL: 68 SAYI: 3419

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

istanbulticaretgazetesi.com

Finansmanda kredi DENGELİ MODEL FAİZ RISKİNİ AZALTIR TEK SEÇENEK DEĞİL

Türkiye'de şirketlerin dış kaynak ihtiyacının büyük ölçüde banka kredileri üzerinden karşılanması, kredi koşullarının sıkılaştığı dönemlerde yatırımların finansmanını zorlaştırıyor.

KAYNAKLARA ERIŞİMİ SINIRLIYOR

Dünya Bankası, şirketlerin birincil finansman kaynağı olarak banka kredilerine dayanmasının finansal riskleri artırdığına ve özellikle uzun vadeli kaynaklara erişimi sınırladığına dikkat çekiyor. Bununla birlikte tahvil, pay ihracı, kira sertifikası, sukuk, girişim sermayesi, özel sermaye ve proje finansmanı gibi alternatif araçlar, şirketlere farklı vadelerde ve farklı yatırımcı gruplarından kaynak sağlıyor.



Onur TOPKAN

ALTERNATİFLER GENİŞ

Şirketlerin kullanabileceği finansman alternatiflerinin geniş bir yelpazeye yayıldığını dile getiren uzmanlar; çeşitlendirilmiş kaynak bulmanın aslında mümkün olduğunu ifade ediyor. Finansman çeşitliliği banka faizi, kredi daralması ve borç yenileme riskinin tek kanalda yoğunlaşmasını önleyerek, şirketlerin mali dayanıklılığını artırarak yatırımların kesintisiz sürdürülmesini destekliyor. Teminat odaklı kredi anlayışından projenin ekonomik değerini ve gelecekteki nakit akışını esas alan finansman modeline geçiş, yatırım kapasitesine ve sürdürülebilir büyümeye de güç kazandırıyor. ■ 9'da



Dünyadan alternatif finansman örnekleri

MALEZYA: SUKUKLA ALTYAPI VE ENERJİ YATIRIMI

Malezya, tahvil ve sukuk piyasalarını birlikte geliştirerek altyapı, konut ve enerji yatırımlarına uzun vadeli kaynak sağladı. Ülke, yeşil sukuk ıracıyla yenilenebilir enerji projelerine uluslararası yatırımcı çekti.

ABD: TEKNOLOJİYE GİRİŞİM SERMAYESİ DESTEĞİ

ABD'de teknoloji şirketleri yalnızca banka kredisi kullanıyor. Girişim sermayesi, özel sermaye, halka arz ve şirket tahvilleri sayesinde firmalar borç yükü oluşturmadan büyümeye ve Ar-Ge yatırımları yapıyor.

İSVEÇ: KÜÇÜK ŞİRKETLERE BORSA YOLU

İsveç, küçük ve orta ölçekli büyüme şirketlerinin borsaya erişimini kolaylaştırdı. Firmalar halka arz yoluyla öz kaynak sağlarken banka kredilerine olan bağımlılıklarını azaltma imkânı buldu.

ASYA: TAHVİL PİYASALARIYLA KAYNAK ÇEŞİTLİLİĞİ

Asya ülkelerinde şirket tahvili ve hisse senedi piyasalarının büyümesi, yatırımların yalnızca banka kredileriyle finanse edilmesini önledi. Şirketler yerli ve uluslararası yatırımcılardan uzun vadeli kaynak sağlayabili.

Şirketlerin yeni riski: Kararsızlık

Yüksek finansman maliyetleri ve hızla değişen küresel ekonomik dengeler, şirketlerin karar alma süreçlerini zorlaştırıyor. Yavaş karar alma, şirketlerin büyümesindeki en büyük engellerden biri olarak görülüyor. Uzmanlara göre yeni dönemin şanslıları veriyi doğru okuyarak hangi adımı bekleteceğini, hangisini ise hemen uygulayacağını değerlendirebilen şirketler olacak. Mücella Özdemir ■ 13



Sağlık trendleri gıda sektörünü dönüştürüyor

Tüketicilerin sağlıklı yaşam arayışı, gıda sektöründe üretimden pazarlamaya kadar birçok alanı yeniden şekillendiriyor. Dünyada fonksiyonel içecekler ve

lif ağırlıklı ürünler öne çıkarken, Türkiye'de zincir restoranlar da artık ürünlerin içerik ve kalori bilgilerini müşterileriyle paylaşmak zorunda.

Sena Sorkun ■ 11'de

Çikolatada pazarın anahtarı 'markalaşma'

Küresel çikolata pazarının büyüklüğü 130 milyar dolar olarak hesaplanırken Türk firmaları 1.6 milyar dolarlık ihracat yaptı. Sektör, Turquality programı kapsamında 'Sweet Türkiye' tanıtım kampanyasıyla



ABD pazarında yüzde 2.5'lik bir paya ulaştı. ABD pazarında gücünü artıran sektör, küresel pazarda markalaşma ile daha hızlı büyüme potansiyeline sahip. Mücella Özdemir ■ 18

Saatçilerin hedefi nitelikli işgücü

Saatçilik sektörü, ihracat odaklı büyüme ve markalaşmaya odaklandı. Nitelikli işgücünü artırmak için İstanbul'da yeni bir okul açılmasını

öneren sektörün uluslararası hedefi ise 10 Ekim Dünya Saatçiler Günü'nün UNESCO'nun önemli günler listesine girilmesi. Sena Sorkun ■ 15



CAATSA SONRASI SEKTÖR GAZA BASACAK

Savunmada 30 milyar dolarlık ihracat hedefi

NATO ülkelerinin savunma harcamalarının 1.8 trilyon dolara ulaşacak olması, yeni üretim merkezlerine duyulan ihtiyacı artırıyor. Avrupa'nın mühimmat stoklarını yenilemesi ve tedarik zincirlerini güçlendirmesi, Türkiye'yi daha fazla öne çıkarıyor. Savunma ve havacılık ihracatını 2030'da

30 milyar dolara çıkarmayı hedefleyen Türkiye, CAATSA yaptırımlarının kaldırılmasıyla teknoloji ve ihracat lisanslarına erişimi kolaylaştırmayı amaçlıyor. Ortak üretim hatları, teknoloji transferi, kapasite yatırımları ve NATO standartlarında hızlı teslimat, hedefe giden yolun temel adımlarını oluşturacak. ■ 8'de



Osman KUVVET

KARADENİZ'DEN HİNT OKYANUSU'NA UZANAN ENERJİ HAMLESİ



Operatör ülke dönemi başlıyor

Somali'deki derin deniz sismik çalışmalarının ardından sınır ötesi enerji faaliyetlerini hızlandıran Türkiye, Oruç Reis ve Barbaros Hayreddin Paşa gemilerini Pakistan

kıyılarına gönderiyor. Türkiye, Pakistan'daki deniz sahalarında yalnızca ortak değil, doğrudan operatör olarak projelerin teknik ve operasyonel yönetimini üstlenecek. Yaşar Kaya ■ 10



Süre uzadıkça petrol faturası büyür ■ 5

Fiili çalışma yoksa SGK borç çıkaramaz

Özelleştirme, işten çıkarma veya işe iade davalarında ‘boşta geçen süre’ için işveren prim yatırdığında, SGK otomatik olarak çalışanların emekli maaşını kesip borç çıkarabiliyor. Yargıtay, “Boşta geçen süre primleri gerçek çalışma sayılmaz” diyerek, SGK kesintilerinin önüne geçen emsal nitelikte bir karara imza attı.

İş Kanunu’na göre işe iade halinde mahkeme boşta kalan süreler için en fazla 4 aya kadar boşta kalma ücretine hükmediyor. Bu ücretlerin SGK’ya bildirilerek prim tahakkuk ettirilmesi kanuni bir zorunluluktur.

Bu uygulamada en önemli sıkıntı, işçinin işten çıkarıldıktan sonra hemen emekli olmasıdır. Mahkeme, işçi emekli olduktan sonra feshin geçersizliğine hükmederek boşta kalma ücretlerine karar vermişse, bu ücretler için prim tahakkuk yapıldığı anda özellikle kamuya ait şirketler dahil tüm işyerlerinde SGK, boşta kalan süreler için emekli maaşını kesiyor ve alınan maaşlar nedeniyle borç çıkarabiliyor.

İşte bu konuda Yargıtay, emsal nitelikte çok önemli bir karara imza attı: “Boşta geçen süre primleri gerçek çalışma sayılmaz!” dedi. SGK’nın kesintisi iptal edildi, maaşlar iade yoluna girdi.

Yargıtay, işçinin ve emeklinin hakkını korudu. Karar, benzer durumda olan binlerce kişiyi yakından ilgilendiriyor.

OLAYIN ÖZÜ

Davacı, bir anonim şirkete ait ... Bölge Müdürlüğü’nde çalışıyordu. Özelleştirme nedeniyle iş sözleşmesi feshedildi. İşe iade başvurusu kabul edilmedi. Ancak taraflar arasında imzalanan anlaşma belgesiyle ‘boşta geçen süre’ olarak belirli bir dönem tespit edildi. Bu dönemde işveren, davacıya 4 aylık ücret ödedi ve SGK’ya prim belgeleriyle bildirdi. Davacı ise fiilen hiç çalışmadı. Bu sırada davacıya emeklilik aylığı bağlanmıştı.

Sosyal Güvenlik Kurumu, “Prim yatırılmış, dolayısıyla çalışılmış sayılır” diyerek, o dönem ödenen emeklilik aylıklarını yersiz buldu. Maaştan kesinti yaptı ve işçiye borç çıkardı.

YEREL MAHKEME KARARI

İşçi mahkemeye başvurarak, “Fiili çalışmam yok, kesinti haksız, paramı geri verin” dedi.

İş Mahkemesi işçinin lehine karar verdi. SGK’nın yaptığı kesinti işlemini iptal etti. Yapılan kesintilerin davacıya iadesine karar verdi. Mahkeme, “Prim yatırılmış olması, fiili çalışma anlamına gelmez” dedi.

İSTİNAF MAHKEMESİ

SGK, ilk derece kararına itiraz etti. Bölge Adliye Mahkemesi dosyayı yeniden inceledi. İstinaf başvurusunu esastan reddetti. Bölge Adliye Mahkemesi, ilk derece mahkemesinin gerekçelerini yerinde buldu. Karar değişmedi.

YARGITAY 10. HUKUK DAİRESİ

SGK, son çare olarak Yargıtay’a başvurdu. Temyiz dilekçesinde “Kurum işlemi yerindedir, karar bozulsun” dedi.

Yargıtay 10. Hukuk Dairesi, 6 Mayıs 2026 tarihinde (2026/1080 E., 2026/6298 K.) karar verdi: Karar değerlendirmesinde çok önemli kriterlere vurgu yapıldı. Buna göre;

■ Ödenen 4 aylık ücret ve primler, işçinin fiili çalışmasının karşılığı değildir.

■ Bu ödeme, İş Kanunu’nun 21. maddesi gereği, iş güvencesi hükümleri kapsamında çalıştırılmadığı döneme ilişkin tazminat niteliğindedir.

■ 5535 sayılı Kanun’un 30. maddesinin 2. fıkrası, gerçek çalışma durumunda uygulanır.

■ Fiili çalışma olmadığı halde ‘çalıştığı işten ayrılmadığı’ gerekçesiyle yaşlılık aylığının kesilmesi ve borç çıkarılması yerinde değildir.

Yargıtay, “Temyiz sebepleri kararın bozulmasını gerektirecek nitelikte görülmemiştir” dedi. Karar kesinleşti.



İsa KARAKAŞ



YARGITAY KARARLARI



Karar neden önemli?

Yargıtay’ın bu kararı, sadece bir kişiyi değil, binlerce emekli işçiyi ilgilendiriyor. Özelleştirme, işten çıkarma veya işe iade davalarında ‘boşta geçen süre’ için işveren prim yatırdığında, SGK’nın otomatik olarak emekli maaşını kesmesi halinde bu karar tapu gibi işçinin lehine olacaktır. Keza Yargıtay açıkça, “Boşta geçen 4 aylık süre için ücretle hükmedilerek prim yatırılması, fiili çalışma demek değildir” dedi. Bu ilke, gelecekteki benzer davalarda emsal olacak. Bu karar, emeklilere ve işçilere net bir mesaj veriyor: Hakkınızı arayın. Hukuk sizi koruyor. Boşta geçen süre primleri yüzünden emekli maaşından kesinti yapılan herkes, bu Yargıtay kararıyla yeni bir umut kazandı.

Artık binlerce işçi emekli olduktan sonra özellikle işe iade davasının kazanılması halinde boşta kalan sürelerle ilgili SGK’ya bildirim yapılması nedeniyle emekli maaşının kesilmesi, geriye dönük ödenen maaşların faiziyle SGK tarafından geri alınması endişesini taşımayacak.



Kesimhanelerde kamera sistemi zorunlu

CANLI hayvanlar, karkaslar, yan ürünler ile personel hareketlerinin izlenmesi amacıyla hayvan bekleme ve kesim yeri ile muamelenin yapıldığı alanlarda en az bir ay kayıt yapabilen görüntüleme sistemleri kurulması gerekecek. Tarım ve Orman Bakanlığınca hazırlanan Hayvansal Gıdalar İçin Özel Hijyen Kuralları Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik, Resmi Gazete’de yayımlandı.

Buna göre, canlı hayvanlar, karkaslar, yan ürünler ile personel hareketlerinin izlenmesine yönelik olarak hayvan bekleme ve kesim yeri ile muamelenin yapıldığı alanlarda, geniş açıdan görüntü alma özelliğine sahip, çözünürlüğü yüksek ve en az bir ay kayıt yapabilen görüntüleme sistemleri (kamera) kurulumu zorunlu hale getirildi. Uygulama, 1 Ocak 2027’den itibaren zorunlu olacak.



Reel sektörün döviz açığı mayısta geriledi

TÜRKİYE Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), mayıs ayına ilişkin finansal kesim dışındaki firmaların döviz varlık ve yükümlülük verilerini açıkladı. Verilere göre reel sektörün net döviz pozisyonu açığında iyileşme kaydedildi. Firmaların net döviz açığı, mayısta bir önceki aya kıyasla 1 milyar 857 milyon dolar azalarak 204 milyar 415 milyon dolara geriledi.

Bu dönemde şirketlerin döviz varlıkları 3 milyar 175 milyon dolar artarken, yükümlülüklerindeki artış 1 milyar 319 milyon dolarda kaldı. Varlık tarafındaki yükselişte türev ürünler, yurt içi bankalardaki mevduatlar ve yurt dışı doğrudan sermaye yatırımlarındaki artış etkili oldu. Yükümlülük tarafında ise nakdi kredilerdeki artışa rağmen ithalat borçlarındaki 649 milyon dolarlık düşüş dikkat çekti.



Yerli turistten ilk çeyrekte 102.3 milyar liralık harcama

TÜRKİYE İstatistik Kurumu (TÜİK), yılın ilk çeyreğine ilişkin hane halkı yurt içi turizm verilerini açıkladı. Buna göre, yerli turistlerin ocak-mart döneminde yurt içinde yaptığı seyahat harcamaları, geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 33.9 oranında artış göstererek toplam 102 milyar 312 milyon 286 bin liraya ulaştı.

Söz konusu dönemde 11 milyon 520 bin kişi seyahate çıkarken, toplam seyahat sayısı yüzde 12’lik artışla 14 milyon 168 bine yükseldi. Yerli turistler bu çeyrekte yurt içinde toplam 73 milyon 622 bin geceleme yaptı. Ortalama geceleme sayısı 5.2 gün olurken, seyahat başına yapılan ortalama harcama ise 7 bin 221 lira olarak kayıtlara geçti.

Harcamaların yüzde 92.4’ünün kişisel harcamalar, yüzde 7.6’sını paket turlar oluşturdu. Bütçeden büyük payı yüzde 30.9 ile yeme-içme alırken, onu yüzde 27.6 ile ulaştırma ve yüzde 12.4 ile giyecek ve hediyelik eşya izledi. Giyim harcamalarındaki yüzde 62.2’lik hızlı yıllık artış ise oldukça dikkat çekti.

SIAL CANADA 2027

Toronto / Kanada
27 - 29 Nisan 2027

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



TORONTO’DAN KUZEY AMERİKA PAZARINA AÇILIN

SIAL CANADA

- Kanada ve ABD pazarlarına erişim sağlayan önemli bir platform
- 1.000’in üzerinde uluslararası katılımcı firma
- 80’e yakın ülkeden 20.000’in üzerinde profesyonel ziyaretçi
- Kuzey Amerika’nın önde gelen perakende zincirleri, ithalatçıları ve distribütörleri ile B2B görüşmeler
- Yüksek katılımcı ve ziyaretçi memnuniyeti

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 1.100 ABD \$ / m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Sibel Tayanç

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

Başak Kılıç

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

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

Yeraltı kömür madenlerine yeni güvenlik şartları

Yönetmelik değişikliğiyle yeraltı kömür madenlerinde havalandırma ve enerji altyapısına yönelik yeni güvenlik şartları getirildi. Yedek havalandırma fanı ve güç sistemi bulunmayan işletmelerde işin durdurulması söz konusu olabilecek.

CALIŞMA ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı tarafından hazırlanan İşyerlerinde İşin Durdurulmasına Dair Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına İlişkin Yönetmelik, 21 Temmuz 2026 tarihli Resmi Gazete'de yayımlandı. Düzenleme, özellikle yeraltı kömür madenlerinde iş sağlığı ve güvenliğini artırmaya yönelik yeni tedbirler içeriyor.

Yönetmelikle birlikte ana havalandırma fanı, tali havalandırma fanı, yedek havalandırma fanı ve yedek güç sistemi kavramları mevzuata eklendi. Buna göre, yeraltı kömür madenlerinde ana havalandırma fanının durması durumunda devreye girecek yedek havalandırma fanının bulunmaması, işin durdurulmasını gerektiren durumlar arasında sayılacak.

YEDEK GÜÇ SİSTEMİ

Düzenleme ayrıca, ana ve yedek havalandırma fanlarının enerji kesintilerinde otomatik olarak çalışabilecek bir yedek güç sistemine bağlı olmasını zorunlu hale getiriyor. Bu şartı yerine getirmeyen işletmeler de faaliyet durdurma yaptırımıyla karşı karşıya

kalabilecek.

Yeraltı kömür madenlerinde su tahliyesi, insan nakli ve tali havalandırma sistemleri için de yeni güvenlik kriterleri getirildi. Bu sistemlerin, enerji kesintisi halinde çalışabilecek yedek güç sistemlerine veya enerji arz güvenliği sağlanan birbirinden farklı iki elektrik iletim ya da dağıtım hattına bağlı olması gerekecek.

UYUM SÜRESİ TANINDI

Resmi Gazete'de yer alan hükümlere göre düzenlemenin büyük bölümü yayımlandığı tarihte yürürlüğe girerken, havalandırma fanlarının yedek güç sistemine bağlanmasına ilişkin hüküm için işletmelere uyum süresi tanındı. Söz konusu madde 30 Haziran 2027 tarihinde yürürlüğe girecek.

Uzmanlar, düzenlemenin özellikle enerji kesintileri ve havalandırma arızalarından kaynaklanabilecek maden kazalarının önlenmesine yönelik önemli bir adım olduğunu değerlendiriyor. Yeni kurallarla birlikte yeraltı kömür madenlerinde operasyonel güvenlik standartlarının yükseltilmesi hedefleniyor.



Engelli araç ithalinde randevu sistemi

TİCARET Bakanlığı, engelli vatandaşların özel tertibatlı araç ithaline ilişkin başvurulara yönelik geliştirilen randevu sisteminin Eylül itibarıyla kullanılacağını bildirdi. Bakanlıktan yapılan açıklamada, ilgili mevzuat kapsamında ortopedik engelli



vatandaşların, gümrük vergilerinden muaf olarak özel tertibatlı araç ithal edebildiği hatırlatılarak, "Bu kapsamda engelli komisyonlarında gerçekleştirilen değerlendirmelere ilişkin başvurular, e-Devlet üzerinden sunulan EAsS aracılığıyla alınıyor" denildi.

İthalat gözetiminde kıymet farkına düzenleme

TİCARET Bakanlığınca hazırlanan İthalatta Gözetim Uygulanmasına İlişkin Tebliğde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre, gümrük



beyannamesinin tescili sırasında gümrüklerce tespit ve kabul edilen kıymetin, kayıt belgesinde yer alan kıymeti yüzde 5'ten (yüzde 5 dahil) daha az oranda aşması durumunda ithalat yapılabilecek.



İstihdamı koruma desteğinin süresi uzadı

CALIŞMA ve Sosyal Güvenlik Bakanı Vedat Işıkhan, İstihdamı Koruma Desteği Programı'nın süresinin 3 yıla çıkarıldığını ve 2026-2028 yılları arasında istihdamı koruyan imalat sektörü işverenlerine çalıştırdıkları sigortalılar için toplam 187.5 milyar lira destek sağlayacaklarını açıkladı.

Bakan Işıkhan, İstihdamı Koruma Desteği Programı kapsamında, imalat sektöründe çalışan 1 milyon 394 bin 651 sigortalı için nisan, mayıs, haziran ve temmuz aylarında yaklaşık 8.9 milyar lira destek sunduklarını ve bu uygulama ile istihdamı koruyan işletmelere yıl sonuna kadar toplam 51 milyar lira destek sağlayacaklarını aktardı.

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 bilgisayarnızda https://www.ito.org.tr/documents/QR_Code/220726.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.



DÜZGÜNOĞLU

EPOKSİ ZEMİN



**FİYAT
KALİTE
HİZMET**

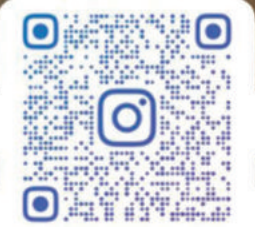
- ✓ Teras izolasyonu
- ✓ Endüstriyel zemin kaplama
- ✓ 5 yıl garanti - 30 yıl ömür
- ✓ Profesyonel uygulama & Estetik Görünüm



0507 481 41 84

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

#ZeminKaplama #TerasYalıtımı #Düzgünoğluizolasyon



@ONLY_KATAR



Motorinde küresel darboğaz kapıda



YAŞAR KAYA

KAMYONLARA, tarıma ve sanayiye güç sağlayan temel yakıt olan motorin piyasası, peş peşe gelen jeopolitik ve ekonomik krizlerin gölgesinde zorlu bir daralma yaşıyor. Hürmüz Boğazı'ndaki nakliye aksaklıklarının yanı sıra Ukrayna'nın Rus rafinerilerine yönelik saldırıları ve Moskova'nın uyguladığı motorin ihracat yasağı gibi bir dizi faktör, küresel bir fırtına yarattı. Uzmanlar, dizel yakıt sıkıntısının derinleşebileceği ve fiyatlarda ciddi artışların yaşanabileceği konusunda uyarıyor.

ÜST ÜSTE ARZ ŞOKLARI

Küresel enerji piyasaları, ham petrolden ziyade rafine edilmiş ürünlerde, özellikle de motorinde büyük bir darboğazla karşı karşıya. Son aylardaki gelişmeler, lojistik ve sanayinin can damarı olan bu yakıtın tedarik zincirini kilitledi. Ukrayna'nın Rus petrol rafinerilerine düzenlediği saldırılar, ülkenin üretim kapasitesini ciddi şekilde sekteye uğrattı. İç pazardaki sıkıntıyı ve fiyat artışlarını kontrol etmek isteyen Rusya, motorin ihracatına geçici yasak getirdi. Dünyanın en büyük ikinci dizel ihracatçısının bu hamlesi arzı derinden etkiledi.

Buna Hürmüz Boğazı'nda

Jeopolitik gerilimler, Rusya'da üretim tesislerinde art arda yaşanan saldırılar ile ihracat yasağı ve Kızıldeniz'deki nakliye krizleri, sanayi ve tarımın can damarı olan motorinde küresel bir darboğaz yaratabilir. Uzmanların 'krizin merkez üssü' olarak işaret ettiği Avrupa'da stokların tarihi dip seviyelere inmesi bekleniyor. Bu nedenle fiyatlarda yaşanabilecek sert yükselişin lojistikten gıdaya kadar geniş bir alanda maliyetleri ve enflasyonu tetiklemesinden endişe ediliyor.



artan gerilimler eklenince nakliye maliyetleri ve teslimat süreleri uzadı, motorin piyasasındaki stres daha da katlandı. Yemen'deki Husi saldırıları nedeniyle Kızıldeniz rotasından kaçınan gemiler Afrika kıtasını dönmek zorunda kalırken, bu durum lojistik zincirini zayıflatarak gecikmelere yol açıyor.

AVRUPA'YI YOĞUN ETKİLEYECEK

Dünyanın en büyük

küresel finansal hizmetler ve yatırım bankacılığı şirketlerinden Morgan Stanley, Avrupa'daki sıkıntının önümüzdeki aylarda daha da derinleşeceğine dair bir rapor yayımladı. Banka analistlerinden Martijn Rats ve ekibinin hazırladığı notta, "Şu anda petrol sistemindeki asıl darboğaz ham petrolden ziyade rafineri kapasitesidir. Krizin merkez üssü ise Avrupa motorin piyasasıdır" denildi.

Rapora göre, Avrupa kıtasındaki dizel stokları yılsonuna doğru tarihi düşük seviyelere gerileyecek. Modellemeler, stokların kasım ayında 299 milyon varile inerek 2015'ten bu yana en düşük seviyeye ulaşacağını öngörüyor. Dizel rafinaj marjlarının rekor seviyelere çıkması üretimi kârlı kılrsa da küresel kapasite sorunları talebin karşılanmasını engelliyor. Bu kriz sadece enerji şirketlerini değil, reel sektörü

de tehdit ediyor. ABD pazarında şimdiden galon fiyatı 5 doları aştı. Rusya gibi tedarikçilerden mahrum kalan ülkeler alternatif pazarlara yönelirken, JPMorgan analistleri yakıt krizinin sonuçlarının tarım, lojistik ve küçük işletmeler üzerinde giderek daha etkili hale geldiğini belirtti.

Tarladaki traktörden fabrikalardaki jeneratörlere kadar her alanda kullanılan motorin, maliyet enflasyonunun temel belirleyicilerinden biri konumunda. Lojistik maliyetlerindeki artış, raflardaki ürün fiyatlarına ve gıda enflasyonuna doğrudan yansiyabilir. Özellikle hasat dönemindeki üreticiler ve nakliyeciler, yakın gelecekteki yakıt kıtlığına karşı belirsizlik yaşıyor.

ÇİN'DEN GELEN ARZ DA DARALIYOR

Krizi hafifletebilecek bir aktör olan Çin'deki durum da umut vermiyor. Çinli rafinerilerin petrol işleme hacimlerindeki düşüş, küresel sisteme daha az ürün verilmesine yol açıyor. Morgan Stanley, "Çin, Avrupa'ya doğrudan tedarik sağlamaz. Ancak onlar daha düşük kapasiteyle çalıştığında, küresel sistemde batıya akacak daha az ürün kalır" diyerek, durumun ciddiyetini vurguladı.

VERİLERLE BAKIŞ

Kurulan kapanan şirketler

Türkiye

Odalar ve Borsalar Birliği verilerine göre haziran ayında kurulan şirket sayısı bir önceki aya göre yüzde 26.1 artarak 9 bin 639 oldu. Bu yılın ilk 6 ayında kurulan şirket sayısı toplamı da 57 bin 62 olarak kaydedildi. Bir önceki yılın aynı ayına göre değişim ise yüzde 31.5 artış olarak gerçekleşti. Kapanan şirket sayısı bir önceki aya göre yüzde 58.9 artışla 3 bin 293 olurken yıllık bazdaki değişim yüzde 28.2 artış olarak kaydedildi.



Tarımsal girdi fiyatları

Tarımsal girdi fiyat endeksi, mayıs ayında yıllık yüzde 36.65, aylık yüzde 0.44 artış kaydetti. Alt gruplarda önceki aya göre en yüksek artış yüzde 3 ile makina bakım masraflarında gerçekleşirken, enerji ve yağlayıcılarda yüzde 4.9 düşüş meydana geldi. En fazla artış yıllık yüzde 63.56 ile gübre ve toprak geliştiriciler harcamalarında olurken, en düşük oranlı yıllık artış ise yüzde 20.51 ile malzemelerde görüldü.



İnşaat üretimi

TÜİK mayıs ayı verilerine göre inşaat üretimi yıllık yüzde 3, aylık da yüzde 0.4 düşüş gösterdi. Bu verilere göre bina inşaatı endeksi bir önceki yıla göre yüzde 4.5 azalırken, bina dışı yapıları içeren endeks yüzde 6.2 artış kaydetti. Özel inşaat faaliyetleri endeksi de yıllık 3.3 azaldı. Mayıs ayında bina inşaatı endeksi bir önceki aya göre yüzde 0.1, bina dışı inşaat endeksi yüzde 0.2, özel inşaat üretim endeksi ise yüzde 1.4 azaldı.



Tarım üretici fiyatları

TÜİK verilerine göre Tarım Ürünleri Üretici Fiyat Endeksi (Tarım-ÜFE), haziran ayında yıllık yüzde 9.55 artarken, aylık ise yüzde 9.02 düşüş kaydetti. En yüksek yıllık artış yüzde 60.71 ile sebze ve kavun-karpuz, kök ve yumurtalar kaleminde olurken, en büyük oranlı azalış ise yüzde 46.57 ile yumuşak çekirdekli meyveler ve sert çekirdekli meyveler kaleminde gerçekleşti. Yıllık olarak düşüş gösteren bir diğer grup ise yüzde 6.73 ile tropikal ve sub-tropikal meyveler grubu oldu. Aylık olarak haziran ayında en fazla artış yüzde 3.43'le süt sığırlar, bunlardan elde edilen işlenmemiş süt kaleminde oldu. En yüksek oranlı aylık düşüş de yüzde 27.64 ile tropikal ve sub-tropikal meyveler kaleminde görüldü.



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

Uluslararası emtia piyasaları

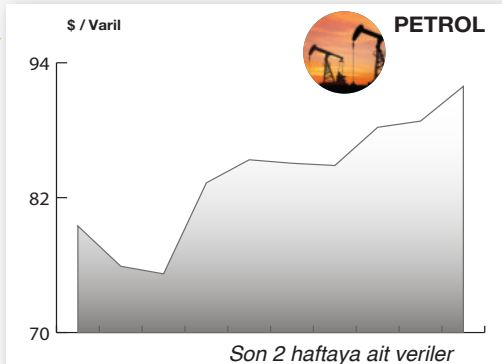


		Değişim %		
		Güncel	Haftalık	Yıllık
ENERJİ	Petrol (Brent, \$/Varil)	91.9	7.5	32.8
	Doğalgaz (ABD, \$ /MMBtu)	2.9	-1.0	-13.8
	Doğalgaz (TFF, EURO/MWh)	60.2	7.3	84.3
	Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Avustralya, 6.000 KCal/kg)	130.9	2.5	19.1
METALLER	Altın (\$/Ons)	4.134	2.6	22.1
	Gümüş (\$/Ons)	59.8	2.7	52.3
	Platin (\$/Ons)	1.668	2.3	15.0
	Bakır (\$/Ton,COMEX)	13.855	2.3	41.8
	Alüminyum (\$/Ton)	3.159	-0.5	19.6
	İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	441	0.2	0.0
	Demir Cevheri (Çin, \$/Ton)	98.7	0.4	60.2
	Kurşun (\$/Ton)	1.840	2.1	-6.9
	Kalay (\$/Ton)	54.100	0.4	60.2
	Çinko (\$/Ton)	3.590	0.0	26.1
	Lityum (\$/Ton)	20.592	-6.5	94.6
	Nikel (\$/Ton)	17.034	2.1	11.5
TARIM ÜRÜNLERİ	Buğday (\$/Ton)	250	4.3	24.0
	Mısır (\$/Bushel)	4.54	3,2	12.4
	Pirinç (\$/Ton)	316	3.5	13.2
	Pamuk (\$/Lb)	0.79	-0.2	19.8
	Kakao (\$/Ton, Londra)	5.584	-2.5	-21.0
	Kahve (\$/Lb)	3.30	-1.5	11.1
	Şeker (\$/lb)	0.14	-1.1	-8.6
	Kereste (\$/m³)	274	4.7	-3.7
	Ayçiçek Yağı (USD/Ton)	1.643	3.1	30.0
	Palmiye Yağı (\$/Ton)	1.117	0.9	13.4
	Baltık Kuru Yük Endeksi	2.671	-9.8	31.3
	Emtia Endeksi (CRB Index)	488	2.1	30.5

Veriler, 21 Temmuz 2026 itibarıyla düzenlenmiştir.

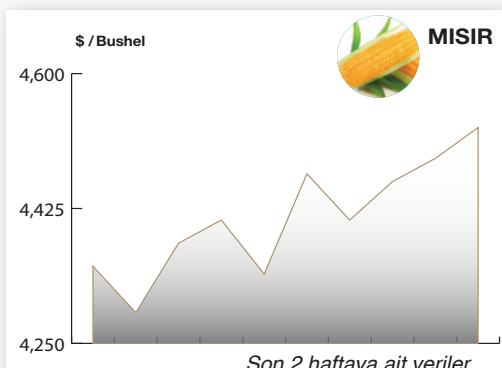
Not: Sayfada yer alan bilgiler yatırım tavsiyesi değildir. Yatırım danışmanlığı kapsamında değerlendirilemez.

En hareketli ürünler



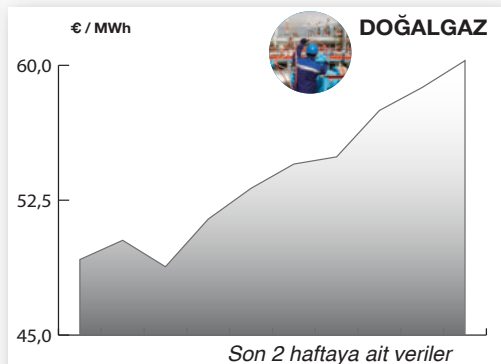
90 doların üzerinde

Brent petrolü kademeli yükselişini sürdürdü. Haftalık artış yüzde 7.5'i bulurken Brent petrolü yeniden 90 doların üzerine çıktı. ABD-İran savaşında Trump'ın yakın dönemde barış görüşmesi olmayacağını ve saldırıların yoğunluğunun artınacağını açıklaması, ayrıca Yemenli Husilerin Kızıldeniz'de deniz trafiğini engelleyici saldırılarda bulunmaları artışı destekledi. Petrol arzını etkileyen bir diğer gelişme de Hazar Denizi Petrol boru hattından yükleme yapılan ve Rusya'da bulunan terminalde Ukrayna'nın yaptığı drone saldırısı oldu.



Petrol etkisi

Mısır fiyatları, petrol fiyatlarındaki yükselişe paralel olarak son sekiz haftanın en yüksek seviyesine ulaştı ve haftayı yüzde 3.2 artışla kapattı. Körfez'de savaşın yeniden başlaması ve Kazakistan'ın petrol ihracatının önemli bir kısmını gerçekleştirdiği petrol boru hattı terminaline yapılan saldırı sonrası petrol fiyatlarındaki artış, mısır kaynaklı bio yakıtı talebin artmasına neden oluyor. Öte yandan, ABD Tarım Bakanlığı USDA'nın daha serin ve yağışlı hava tahmininde bulunması, üretim açısından sorun yaşanmayacağını gösteriyor.



Keskin ayrışma

Amerikan doğalgazı savaş öncesi seviyelerinde seyrederken, Avrupa doğalgazı savaş döneminde gördüğü zirveye ulaştı. Haftalık değişim ABD doğalgazında yüzde 1 düşüş, Avrupa doğalgazında ise yüzde 7.3 artış olarak gerçekleşti. ABD'de doğalgaz stoklarının ortalamının yüzde 6.4 üzerinde seyretnmesi ve azalan ihracat, fiyatın düşük kalmasına neden oldu. Avrupa'da ise Hürmüz Boğazı'nda gemi trafiğinin yeniden aksaması LNG ithalatını zora sokarken Asya ülkelerinin doğalgaz talebi fiyatın yüksek kalmasına yol açıyor.



Arz açığı

Kereste fiyatlarında kararlı bir yükseliş söz konusu. Fiyatlar geçtiğimiz hafta yüzde 3.1 artarken, bu yıl içindeki en yüksek seviyesine ulaştı. ABD'nin kereste tedarikçisi konumunda olan Kanada'da görülen 900'den fazla orman yangını, geçtiğimiz haftaki artışın önemli nedenleri arasında. Ayrıca ABD'nin gümrük vergisi uygulamalarından dolayı işleme tesislerinin kapasite düşürmesi, ABD'nin Çin'e kereste ihracatının artmasıyla ABD piyasasında arz açığı oluşması, kereste fiyatlarındaki artış trendinin bir nedeni olarak öne çıkıyor.

Süre uzadıkça petrolün faturası büyür

ABD ile İran arasındaki gerilimin yeniden yükselmesi ve Hürmüz Boğazı'ndaki tanker trafiğinin yavaşlaması enerji piyasalarında arz güvenliği endişelerini artırdı. Küresel petrol tüketiminin yaklaşık beşte birinin geçtiği boğazdaki aksama, Brent petrolün yönünü belirleyen temel risk haline geldi.

ORTA Doğu'da çatışmaların etkisiyle birlikte jeopolitik tansiyonun yeniden yükselmesi, enerji piyasalarında arz güvenliği endişelerini artırdı. Hafta başında 90 dolar bandını gören Brent petrol fiyatı, taraflar arasında diplomasi masasının yeniden kurulabileceğine ilişkin beklentilerle dalgalı seyre yöneldi.

Petrolün son dönemde her iki yöne de hızlı hareket etmesi, piyasanın askeri ve diplomatik gelişmelere ne kadar duyarlı hale geldiğini ortaya koyuyor. Çatışmaların genişlemesi, enerji tesislerinin hedef alınması veya Hürmüz'de geçişlerin daha da azalması, fiyatlar üzerindeki yukarı yönlü baskıyı artıran gelişmeler oldu. Buna karşılık tarafların yeniden müzakere masasına oturması ve güvenli geçiş konusunda uzlaşılması, jeopolitik risk priminin bir bölümünün çözülmesini sağlayabilir.

TANKER TRAFİĞİ YAVAŞLADI

Fiyatlardaki hareketlilikte yalnızca petrol üretim tesislerinin zarar görmesi ihtimali değil, Hürmüz Boğazı'ndaki ticari trafiğin yavaşlaması da etkili oluyor. Son açıklanan verilere göre Hürmüz'de gemi geçişleri neredeyse durma noktasına gelirken, LNG tankerlerinin hareketindeki duraklama da bölgedeki riskin petrolün yanı sıra doğalgaz piyasasına yayılabileceği yönündeki endişeleri artırdı.

ÜRETİMİN 5'TE 1'İ HÜRMÜZ'DEN GEÇİYOR

ABD Enerji Enformasyon İdaresi verilerine göre Hürmüz Boğazı'ndan 2024 yılında günde yaklaşık 20 milyon varil petrol ve petrol ürünü taşındı. Bu miktar, küresel petrol tüketiminin yaklaşık beşte birine karşılık geliyor. Bu nedenle boğazdaki geçişlerin azalması veya tankerlerin bölgede beklemek zorunda kalması, petrol fiyatlarının yanı sıra navlun, sigorta ve teslimat maliyetlerini de doğrudan etkiliyor.

Hürmüz Boğazı'ndaki aksamanın süresi petrol fiyatlarında oluşabilecek tablonun da çerçevesini çiziyor. Uzmanlara göre geçişlerin 1 aylık aksama yaratması petrolü 95-110 dolara, 2 aylık aksama ise 110-130 dolar aralığına taşıyabilir. Diplomasi ihtimali de fiyatlarda üst sınırı belirliyor.

GEÇİŞ ÜCRETİ TARTIŞMASI

Hürmüz'deki belirsizliği artıran bir diğer başlık ise geçiş ve koruma ücretlerine yönelik açıklamalar oldu. ABD Başkanı Donald Trump, 13 Temmuz'da boğazdan taşıyan yüklerin değeri üzerinden yüzde 20 oranında 'koruma bedeli' alınmasını gündeme getirdi. Trump, bir gün sonra bu plandan vazgeçtiğini açıklarken, İran tarafı da güvenli geçiş sağlayan ülkenin bunun karşılığını alabileceğini savundu.

İran'ın bazı tankerlerden sefer başına 2 milyon dolara kadar ücret talep ettiği yönündeki haberler, Hürmüz'ün ücretli ve daha sıkı kontrol edilen bir enerji koridoruna dönüşebileceği tartışmalarını beraberinde getirdi. Ancak tarafların üzerinde uzlaştığı, kapsamı ve uygulama şekli netleşmiş bir geçiş ücreti sistemi bulunmuyor.

Uluslararası Denizcilik Örgütü ise Hürmüz'den transit geçişlerin uluslararası hukuk kapsamında herhangi bir ücret veya harca tabi olmaması gerektiğini bildirdi. Uzmanlar da geçiş ücretinin tek başına petrol fiyatlarında kalıcı bir trend oluşturmasının zor olduğunu, asıl riskin boğazdaki fiili geçişlerin sınırlandırılması olduğunu belirtiyor.

PİYASA HABER AKIŞINA BAKIYOR

Gedik Yatırım Yatırım Danışmanlığı Müdür Yardımcısı Onurcan Bal, ABD'nin İran'a yönelik hava saldırılarını yeniden başlatması ve İran'ın misillemeleriyle birlikte mutabakatın sürdürülebilirliğinin sorgulanmaya başladığını belirterek, Hürmüz'deki geçişlerin aksamasının petrolü yeniden 80 doların üzerine taşıdığına dikkat çekti. Bal, mevcut koşullarda petrol piyasasının teknik göstergelerden çok jeopolitik gelişmelere odaklandığını söyleyerek, "Şu anda destek ve direnç seviyeleri piyasa açısından tek başına çok anlamlı değil. Petrol tamamen Hürmüz Boğazı'nın durumuna, saldırıların seyrine ve diplomasi kanalından gelecek haberlere göre hareket ediyor" dedi.



Ateşkesle 80 doların altına gerileyebilir



Onurcan Bal

Gerilimin devam ettiği ve geçişlerin sınırlı kaldığı bir senaryoda Brent petrolün 95-100 dolar bölgesini yeniden gündemine alabileceğini kaydeden Onurcan Bal, buna karşılık ateşkes

sağlanması ve diplomasi kanalının güçlenmesi halinde fiyatların 80 doların altına doğru geri çekilebileceğini söyledi. Haziran ayında yaşanan hızlı normalleşmenin piyasanın diplomatik gelişmelere güçlü tepki verebildiğini gösterdiğini ifade eden Bal, yeni bir anlaşmanın uygulanabilirliğinin önceki döneme göre daha fazla sorgulanabileceğini de vurguladı.

ÜCRET TEK BAŞINA TREND OLUŞTURMAZ

Hürmüz'den geçiş ücreti alınmasına ilişkin tartışmaları da değerlendiren Bal, henüz uygulamanın kapsamı ve tarafların tutumu netleşmediği için kesin bir maliyet hesabı yapmanın mümkün olmadığını belirtti. Bal, "İran'ın böyle bir uygulamayı kabul edeceği piyasalarda güçlü biçimde fiyatlanan bir senaryo değil. Ücretlendirme hayata geçirilse dahi çok yüksek bir tutar belirlenmediği sürece taşıma maliyetlerini sınırlı ölçüde artırabilir. Bu başlığın tek başına petrolde yeni bir trend oluşturmasını veya riskleri kalıcı biçimde yukarıda tutmasını beklemiyorum" diye konuştu. Petrolün yönünde temel belirleyicinin çatışmaların devam edip etmemesi ve Hürmüz'deki geçişlerin durumu olacağını ifade eden Bal, saldırıların sona ermesi halinde fiyatlarda yeniden hızlı geri çekilmeler görülebileceğini söyledi.

Kızıldeniz'de risk genişliyor

İran destekli Husilerin Suudi Arabistan'a yönelik deniz ablukası açıklaması da enerji sevkiyatlarındaki riskin yalnızca Hürmüz Boğazı'yla sınırlı kalmayabileceğine işaret etti. Kızıldeniz ve Babülmendep hattındaki güvenlik baskısının artması halinde tankerlerin rota değiştirmesi, sefer sürelerinin uzaması ve savaş riski sigorta primlerinin yükselmesi gündeme gelebilir. Uzmanlar, bu tür açıklamaların fiili geçişlere etkisinin izlenmesi gerektiğini belirtirken, Hürmüz ile Kızıldeniz hatlarında eş zamanlı yaşanabilecek bir aksamanın ham petrol kadar rafine ürün fiyatlarında da daha güçlü dalgalanmalara neden olabileceği uyarısında bulunuyor.

Petrol piyasasında önümüzdeki dönemde iki farklı senaryo öne çıkıyor. ABD ile İran arasındaki gerilimin tırmanması, Hürmüz Boğazı'ndan geçişlerin sınırlı kalması ve Kızıldeniz'deki risklerin artması, fiyatlar üzerindeki yukarı yönlü baskıyı güçlendirebilir. Buna karşılık ateşkes görüşmelerinin somut bir zemine kavuşması, saldırıların durması ve tanker trafiğinin normalleşmesi halinde petrol fiyatlarındaki jeopolitik risk primi hızlı biçimde azalabilir. Bu nedenle piyasaların yönünü günlük teknik seviyelerden çok sahadaki gelişmeler ve diplomasi kanalından gelecek haberler belirleyecek.

Kapanma uzarsa fiyatlar nasıl etkilenir?

Pusula Yatırım
Başekonomisti
Doç. Dr. Filiz Eryılmaz, petrol fiyatlarının seyrinde Hürmüz Boğazı'ndaki aksamanın süresinin belirleyici olacağını söyledi.



Doç. Dr. Filiz Eryılmaz

95-110 dolar
■ **2 aylık aksama:** 110-130 dolar
■ **Daha uzun süreli kapanma:** 125 doların üzeri
■ **En olumsuz senaryo:** Enerji tesisleri ile Kızıl-

deniz-Babülmendep hattının hedef alınması halinde rafine ürünlerde çok daha sert fiyat hareketleri görülebilir. Mevcut diplomasi mesajlarının petrol fiyatlarında daha yüksek seviyelerin şimdilik sınırlı kalmasını sağladığını belirten Eryılmaz, "Müzakere ihtimali zayıf da olsa tamamen ortadan kalkmış değil. Bu nedenle kısa vadede 110 doların üzerindeki fiyatlamayı ana senaryo olarak görmüyorum.

Ancak Hürmüz'deki aksama uzarsa 120-125 dolar bandına doğru yeni bir hareket oluşabilir" dedi.

Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirlikleri'nin alternatif boru hatlarını Hürmüz kaynaklı kaybı tamamen telafi edemeyeceğini ifade eden Eryılmaz, önceki dönemde fiyatların gerilemesinde yüksek fiyatlara bağlı talep kaybında ABD, Venezuela ve Rusya'dan gelen ilave üretimin ve stratejik rezerv kullanımının etkili olduğunu hatırlattı.

Yeni dönemde rezerv imkanlarının daha sınırlı olabileceğine işaret eden Eryılmaz, petrol fiyatlarının bu nedenle Hürmüz'deki aksamalara karşı daha hassas hale gelebileceğini söyledi.

NRW'DE HİDROJEN: EN KÜÇÜK AMA GELECEĞİ EN PARLAK ELEMENT.

EUROPE'S ||| HEARTBEAT

► Bize katılın! Almanya'nın en büyük hidrojen ağını keşfedin: Kuzey Ren-Vestfalya (NRW). Çok sayıda araştırma kurumu ve dünyanın en büyük yeşil hidrojen depolama tesisi projesi ile NRW, geleceğe yönelik en ideal koşulları sunan hidrojen ekonomisini oluşturarak, Avrupa çapında enerji pazarında lider bir rol oynamaktadır. NRW'ye hoş geldiniz!



NRW.GLOBAL BUSINESS
Trade & Investment Agency

www.nrwglobalbusiness.com

Fabrikada doğan

CÖZÜM

BTM girişimlerinden Fabrika Yazılım'ın geliştirdiği infab.cloud; KOBİ ölçeğindeki üreticilerin Excel tabloları, WhatsApp grupları ve kağıda düşülen notlarla yürüttüğü süreçleri; bulut tabanlı ve yapay zeka destekli bir platforma taşıyor. Girişimin hedefi, üretim sektörü için 'dijitalleştirme servis sağlayıcısı' olarak konumlanmak.

EYÜP KÖKSOY

TÜRKİYE'deki üretim işletmelerinin yüzde 99'dan fazlasını oluşturan KOBİ'lerin büyük bir bölümü hâlâ dijital altyapıdan uzak yönetiliyor. infab.cloud, bu tabloyu değiştirmeyi hedefleyen; teklif, sipariş, üretim takibi ve ambar yönetimini tek platformda birleştiren bir BTM girişimi.

infab.cloud'un mimarı Kuntay Kunt, bir sanayi şirketinde yöneticilik yaparken edindiği deneyimlerle Fabrika Yazılım'ı kurdu. Kunt'un çıkış noktası, sektöre yeni girdiği dönemde tanık olduğu teklif süreci. Deneyimli yöneticilerin sanayiler içerisinde fiyat verebildiğini gören Kunt, çalışanlar arasında aktarılabilir bir sistemin kurulmadığını fark etti. Kunt'a göre asıl sorun; araç eksikliğinden çok, karar mekanizmalarının veriyi değil, 'o odadaki en deneyimli kişiye' bağlı olmasından kaynaklanıyor. Bu durumu, "Her dosya ayrı bir tecrübeydi ve o tecrübe, o kişiyle birlikte gelip gidiyordu" sözleriyle aktaran Kunt, bunun üzerine kendi çözümünü oluşturmaya başladı.

BULUT, YAPAY ZEKA VE REÇETE

infab.cloud'u üç aşamada konumlandığını anlatan Kunt, "Birinci aşamada, desteği olmayan fabrikalarda depolama ve güvenlik sorunlarına yol açan yerel ağ sistemlerinin yerine bulut tabanlı bir mimari sunuyoruz. İkinci aşamada yapay zekayı bir rapor aracı değil, bir 'bilgi dağıtıcısı' olarak konumlandırdık. Buna göre uygulamanın sunduğu yapay zeka destekli altyapı, yöneticilerin doğal dilde sorduğu sorulara sistemdeki mevcut veriyi özetleyerek yanıt veriyor. Üçüncü aşamada ise reçete yönetimi yer alıyor" dedi.

Kunt'a göre imalathanelerdeki üretim

süreçlerinde reçete sabit kalmıyor, sürekli revize ediliyor ve infab.cloud bu döngüyü görünür kılarak üretim bilgisinin kurumsal hafızaya dönüşmesini sağlıyor.

ALTERNATİFLERİ BİRLEŞTİRDİK

Kunt, sektördeki çözümlerin genellikle maliyet ve operasyonel odaklı olmak üzere ikiye ayrıldığını belirterek, şöyle konuştu: "infab.cloud bu iki alternatifini birleştiriyor. Teklif aşamasında yazılan

reçetenin üretimde iş emrine, teslimatta ise yeniden satışa dönüştüğü kapalı bir döngü kurduk. Bu döngü için de ayrı bir entegrasyon ekibine ihtiyaç duyulmuyor."

Girişimi tek başına kuran ve tüm süreçleri kendi yürüten Kuntay Kunt, "Tek kurucuyla ilerlemek ağır bir yük gibi görünse de avantaj da sağlıyor. Kararlar hızlı alınıyor, her öğrenme doğrudan ürüne yansıyor. Ekipleşme önümüzdeki dönemin öncelikli gündem maddesi olacak" dedi.

Kunt, öncelikli hedeflerinin kurumsal ERP'lere bütçesi yetmeyen ama dijitalleşme ihtiyacını hissedene; metal işleme, makina imalatı, plastik ve ambalaj sektörlerindeki 50-150 çalışanlı orta ölçekli üretim işletmeleri olduğunu ifade etti. Devam eden süreçte kurumsal şirketlerin üretim departmanlarını hedefleyeceklerini de kaydetti.

BTM'YE DAHA ERKEN BAŞVURMALIYDIM

Girişimini kurup ilk satışını tamamladıktan sonra BTM ile tanıştığını dile getiren Kunt, şunları söyledi: "BTM'nin etkinlik takvimi, eğitimleri ve aylık KPI takibi, girişimlerin odağını korumasına önemli katkı sağlıyor. Geriye dönüp baktığımda, BTM'ye daha erken başvurmak ve ürünü geliştirmeden önce daha çok fabrika ve daha çok kurucuyla konuşmuş olmak isterdim. Pek çok girişimcinin düştüğü, 'önce inşa et, sonra müşteri bul' tuzağına ben de düştüm."

Üretim sektörünün güvenilir ortağı olmak istiyoruz

Kuntay Kunt, şirketini 'üretim sektörü için dijitalleştirme servis sağlayıcısı' olarak konumlandırmak istediğini belirterek, infab.cloud'un bu yapının ilk paket ürünü olduğunu söyledi. Türkiye'de endüstriyel SaaS alanındaki rekabetin henüz düşük olduğuna dikkat çeken Kunt, "Sektör yavaş ısınan ama bir kez ısındığında değişmeyen doğası sayesinde düşük müşteri kaybı ve öngörülebilir gelir potansiyeli taşıyor" dedi. Fiyat avantajını Avrupa ve ABD pazarlarına açılmada önemli bir koz olarak gören Kunt, uzun vadeli hedefini ise "Türkiye'den çıkan, gerçek bir soruna ciddi bir çözüm sunan bir marka olmak" şeklinde özetledi.



Kıdem tazminatında dönem sınırı kaldırılınsın önerisi

Hizmet sektörü, kamu hizmet alımlarında kıdem tazminatının alt işverene rücu edilmesinin firmalar üzerinde öngörülemeyen mali yükler oluşturduğunu belirtiyor. Sektör, yüklenicinin yalnızca kendi çalıştırdığı dönemden sorumlu tutulmasını istiyor.

OSMAN KUVVET

KAMUDA personel çalıştırılmasına dayalı hizmet alımlarında kıdem tazminatının alt işverene rücu edilmesi, sektörde faaliyet gösteren firmalar açısından öngörülemeyen bir mali yük oluşturuyor. Bu kapsamda, İstanbul Ticaret Odası İşletme DesteK Hizmetleri Meslek Komitesi, kamuda personel çalıştırılmasına dayalı hizmet alımlarında kıdem tazminatı başlıklı ikinci çalışma toplantısını düzenledi.

İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman, toplantının açılışında yaptığı konuşmada, sektörün kamu başta olmak üzere 2014 yılı öncesinde yaklaşık 1.5 milyon kişiye istihdam sağladığını belirtti. Salman, kıdem tazminatı ve alt işverene rücu uygulamalarında yıllardır devam eden sorunların sektör üzerinde ciddi bir yük oluşturduğunu söyledi.

SÜRE SINIRLAMASI KALDIRILSIN

Salman, sözlerine şöyle devam etti: "2014 yılı öncesi ile 2019 yılı sonrasındaki

dönemlerin de kapsama alınması ve süre sınırlamasının kaldırılması gerekiyor. Bir firma yalnızca bir yıl hizmet verdiği personelin yıllar sonra ortaya çıkan kıdem tazminatının tamamından, bugünkü maliyetler üzerinden sorumlu tutulabiliyor." Salman, sektör temsilcilerinin ortak hareket etmesinin önemine işaret ederek, "İTO olarak

çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Devam eden davaların, sektörün bilgi ve belgelerinin ortak bir zeminde değerlendirilmesi ve sürecin Anayasa Mahkemesi dâhil bütün ilgili merciler nezdinde

güçlü biçimde takip edilmesi gerekiyor" dedi.

İstanbul Ticaret Üniversitesi Ahi Evran Kampüsü'nde yapılan toplantıyla, sektör temsilcileri ve hukukçular katıldı.

Toplantıya katılan sektörlerin temsilcileri, kıdem tazminatı ve rücu alacaklarına ilişkin süre sınırlamalarının kaldırılması, yüklenicinin yalnızca kendi çalıştırdığı dönem ve o dönemdeki ücret seviyesiyle sınırlı tutulması yönünde görüşünü dile getirdi.

BAUMA CHINA 2026

Şanhay / Çin Halk Cumhuriyeti
24 - 27 Kasım 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

Desteğe
Esas Tutar
31.147 TL/M²



ASYA'NIN ULUSLARARASI LİDER İNŞAAT, MADENCİLİK MAKİNALARI VE ARAÇLARI FUARINDA YERİNİZİ ALIN!

BAUMA CHINA 2026

- 330.000 m² sergileme alanı
- 32 ülkeden 3540 katılımcı
- 281.500 ziyaretçi
- Asya'da düzenlenen en büyük inşaat makinaları fuarı
- Bauma fuarları zincirinde İstanbul Ticaret Odası organizasyonlarının yükselen grafiği

BAUMA CHINA 2026

- Beton Sanayisi
- İnşaat Teknolojileri
- İş ve İnşaat Makinaları
- Madencilik
- İnşaat Araçları ve Ekipmanları
- Yedek Parça Sanayi

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye milli iştiraki broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı temini
- Devlet desteğine ilişkin ilgili İhracatçı Birliği tarafından talep edilen dosya masraf bedelinin karşılanması

KATILIM BİLGİSİ

Minimum stant alanı : 12 m²
Katılım Bedeli : 1100 Euro / m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

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

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

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

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi

Yönetim Kurulu Başkanı

ŞEKİB 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

Canan Bilgin

Yayın ve Dağıtım

İşleri Müdürü

Dişah Sarıhasan

Haber Merkezi

Adem Orhun, Barış Cabacı, Ertuğrul Yan, Hamit Eteevrans,

Mücella Özdemir, Necmi Uysal, Onur Topkan, Özkan Toprak,

Servet Sena Sorkun, Sümeyra Yarış Topal, Yaşar Kaya

Reklam

Cengiz

Kazan

Grafik

Osman

Kuvvet

Fotoğraf

Kamil

Çatak

Abonelik

Abdülkadir

Yıldız

Hukuk Danışmanları

Av. Ömer Temel, Av. Cüneyt Şamil Oğurlu,

Av. Şeymanur İnce

istanbulticaretgazetesi.com

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ'NDE YAYINLANAN YAZILARIN

VE MAKALELERİN SORUMLULUĞU YAZARLARINA AITTİR.

İTO'NUN GÖRÜŞLERİNİ İÇERMEZ. YAZI VE HABERLER, KAYNAK

BELİRTİLEREK KISIMEN YA DA TAMAMEN KULLANILABİLİR.

ABONELİK:

Yıllık abone bedeli 150 TL'dir.

Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacirler için), ad ve adres

belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şirketi Ticari Şube

(Ş. Kodu: 1385) 3092 No'lu hesaba yatırılabilir.

IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92

Yayın türü: Yerel süreli yayın

Yayın tarihi: 24.07.2026

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/41 Yenibosna / Bahçelievler/Tel: 0212 454 30 00

Ekonomide 'Top 10' için teknoloji bazlı dönüşüm

Dünyanın en büyük 10 ekonomisi arasına girme hedefini ilan eden Türkiye'nin, yüksek teknoloji ürün ihracatındaki payını yüzde 4 seviyesinden yüzde 17'ye çıkarması gerekiyor. Dönüşümün kümelenme, mesleki eğitim, dijitalleşme ve katma değerli üretimle hızlandırılması beklenirken, üretim kapasitesinin tasarım, mühendislik ve teknolojiyle daha etkili biçimde birleştirilmesi büyük önem arz ediyor.

KÜRESEL ticaret ve ekonomi dengelerini etkileyen gelişmeler hız kazanırken, Türkiye dünyanın en büyük 10 ekonomisi arasına girme hedefi doğrultusunda yeni adımlar atıyor. Türkiye, Gayrisafi Yurt İçi Hasılaya göre yapılan nominal GSYİH sıralamasında 17'nci, Satın Alma Gücü Paritesine (SAGP) göre yapılan sıralamada ise 11'inci basamakta bulunuyor.

Uluslararası Para Fonu verilerine göre nominal GSYİH hesabında ABD'nin gerisinde bulunan Çin, satın alma gücü hesabında dünyanın en büyük ekonomisi. Türkiye ise bu sıralamada ilk 10'un hemen eşiğinde kendine yer buldu. SAGP'ye göre Çin'in ekonomik büyüklüğü 44.3 trilyon dolar, ABD'nin büyüklüğü 32.38 trilyon dolar seviyesinde. Türkiye ise 4.72 trilyon dolarlık büyüklüğe sahip Birleşik Krallık'ın ardından 4.03 trilyon dolar ile 11'inci sırada.

YÜKSEK TEKNOLOJİLİ ÜRÜNDE HEDEF

İlk 10'daki petrol ve doğalgaz zengini Rusya ile Brezilya dışında kalan ülkeler, ileri teknoloji üretimi ve güçlü finansal yapılarıyla küresel ekonominin üst sıralarında bulunuyor.

Türkiye'nin de küresel ekonomideki payını büyütebilmesi için teknolojiye ve yüksek katma değerli üretime daha fazla ağırlık vermesi gerekiyor.

Bugüne kadar yüzde 3-4 aralığında sıkışan yüksek teknoloji ürün ihracatının, savunma ve havacılık sanayinde gerçekleştirilen dönüşüme benzer şekilde diğer sektörlerde de artırılması hedefleniyor.

Türkiye, 12. Kalkınma Planı ile 2053 yılında dünyanın en büyük 10 ekonomisinden biri olma hedefini açıkladı. Planda ayrıca yüksek teknoloji ürünlerin toplam ihracat içindeki payının yüzde 17'ye çıkarılması hedefi de yer aldı.

Sanayide ve üretimde düşük katma değerli yapıdan uzaklaşmak isteyen Türkiye açısından değişen küresel şartların yeni fırsatlar oluşturduğu belirtiliyor. Üretim kapasitesinin tasarım, mühendislik ve teknolojiyle daha etkili biçimde birleştirilmesi, ekonomide gerekli dönüşümün sağlanabileceği temel ihtiyaç olarak görülüyor.

SAVUNMA YATIRIMLARI FİRSAT SUNACAK

Avrupa'nın yeni bir güvenlik mimarisi oluşturma kararı, savunma ve güvenlik yatırımlarının artırılmasını gündeme getirirken, bu sürecin Türkiye açısından yeni üretim ve ihracat imkanları



oluşturabileceği değerlendiriliyor. Çin'e olan bağımlılığını azaltmak isteyen Avrupa'nın yakın tedarik kapsamında Türkiye ile bağlantılarını artırması, Türk sanayisinin küresel tedarik zincirlerindeki konumunu güçlendirebilir.

DİJİTAL VE YEŞİL İKİZ DÖNÜŞÜM

Ekonomi planlarına yansıyan eylem hedeflerine ve uzmanların görüşlerine göre kritik ve ileri teknoloji hamlelerinin dijital ve yeşil dönüşümün birlikte yürütülmesiyle gerçekleştirilebileceği belirtiliyor. Enerji verimliliği, düşük karbonlu üretim, dijital takip sistemleri, otomasyon ve veri temelli üretim modellerinin birlikte kullanılması, şirketlerin hem maliyetlerini azaltacak hem de uluslararası rekabet gücünü artıracak.

AĞIRLIKLAR YÜKSEK KATMA DEĞERE KAYDIRILACAK

Hükümetin ekonomi planlarında ve iş dünyası temsilcilerinin açıklamalarında öne çıkan konular, Türkiye'nin sektörel yapısında kapsamlı bir dönüşüme ihtiyaç bulunduğunu gösteriyor.

Türkiye'nin küresel ölçekte ilk 10 ekonomisi arasına girebilmesi için kritik teknolojik atımları gerçekleştirilmesi ve ekonomideki sektörel ağırlıklı yüksek katma değerli alanlara kaydırması gerekiyor. Gelişme hızı sınırlı ve katma değeri düşük sektörlerin ekonomideki ağırlığının azaltılması, yüksek teknoloji ürünlerin ve küresel markaların payının artırılması gerektiğine işaret ediyor.

Yarı iletken ve çip üretimi: Mikroçip ve yarı iletken bileşenlerin tasarımı ile üretimine yönelik yatırımların artırılması gerekiyor.

Biyoteknoloji, ilaç ve sağlık: Yerli ilaç ve tıbbi cihazın yanı sıra sanayide biyoteknolojik ürünlerin payının artırılması, hem ithalatın azaltılması hem de yüksek değerli ihracatın büyütülmesi açısından önem taşıyor.

Avdagiç: İthalatta da hedef koymalıyız

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, sanayinin milli gelir içinde 2021'de yüzde 25.5 olan payının 2026'da yüzde 17.7'ye indiğine işaret ederek, "Sanayimizi yeniden büyütecek şekilde ekonomi programını revize etmemiz gerektiğini düşünüyoruz" dedi. "Dış ticaret açığını küçültmek zorundayız" diyen Avdagiç, "Türkiye olarak ithalat hedefi de koymalıyız. Bizim, ihracat için hedeflerimiz var ama ithalat için koyduğumuz bir hedef yok. İthal ettiğimiz ürünlerin bir kısmını nasıl yurt içinde üretiriz de ithalatımızı aşağıya doğru çekeriz, bu yaklaşımı önceleyen bir süreci gündeme getirmemiz gerekiyor" diye konuştu. 2024 yılından bu yana yatırım mali ithalatının, tüketim mali ithalatının gerisinde kaldığını belirten Avdagiç, "Türkiye tüketimle büyüyen bir ülke olmamalı. Mutlaka üretimle büyüyen bir ülke olmak zorunda. Bizim uzun vadede mutlaka yatırımla, sanayi ile ve ihracatla büyümeyi muhafaza ediyor olabilmemiz lazım" dedi.

Endüstriyel otomasyon:

Endüstriyel otomasyon cihazlarının, hassas işleme makinalarının ve enerji verimli üretim sistemlerinin geliştirilmesi öncelikli konular arasında yer alıyor.

Modern makina sanayi:

Makina sanayinin yazılım, sensör teknolojileri, robotik sistemler ve yapay zekayla birleştirilmesi, üretimde katma değeri artıracak en önemli alanlardan.

Enerjide kaynak çeşitlendirme:

Türkiye'nin enerjide bağımsızlık hedefi, sanayide teknolojik dönüşümün önemli bileşenlerinden birini oluşturuyor. Yurt içinde, Mavi Vatan'da ve farklı ülkelerde yürütülen enerji projeleri, sanayi üretimine dayalı siparişlerde Türkiye'nin elini güçlendirecek.

Karbon emisyonunun azaltılması:

Sanayide karbon salımlarının azaltılması ve enerji verimliliği yatırımlarının artırılması, hem rekabete uyumu hem siparişlerde rekabet avantajını getirecek.

Yapay zeka desteğiyle üretim hızı:

KOBİ'lerin üretim süreçlerini hızlandırması ve hataları azaltması için yapay zeka, otomasyon, akıllı lojistik ağları ve nesnelerin interneti teknolojilerini daha yaygın biçimde entegre etmesi gerekiyor.

BİRİKİMLER SİVİL ALANLARA

Savunma sanayinde yakalanan yüksek yerlilik oranları ve teknolojik birikim lojistik, haberleşme, elektronik, ulaşım ve siber güvenlik gibi sivil alanlara aktarılacak.

Savunma sanayinde geliştirilen teknolojilerin diğer sektörlerle taşınmasıyla ihracat gelirleri daha yüksek hacimlere ulaşacak.

Üretim hatlarında yeniden yapılanma, enerjide bağımsızlık hamleleri ile dijital ve yeşil ikiz dönüşüm sayesinde Türkiye gerçek ekonomik potansiyelini harekete geçirecek.



KOBİ'LER İÇİN DÖRT BAŞLIK

Ekonomide hızlı çıkışı güçleştiren fason üretimin azaltılması, yüksek teknoloji ürünlerin üretimi ve cari açığı besleyen ithal nihai ürünlerin yerli ürünle ikame edilmesi gerekiyor. Yerli üretimin teknolojik uzmanlaşmayla artırılması için KOBİ'lerin mevcut iş modellerini dönüştürmesi önem taşıyor. Bu dönüşümde şu dört başlık öne çıkıyor:

ORTAKLIK KÜLTÜRÜ VE KÜMELENME

1 KOBİ'lerin tek başına ve dağınık çalışmaları yerine yüksek katma değerli üretim için güçlerini birleştirmesi gerekiyor. Firmaların ortak konsorsiyumlar ve bölgesel sanayi kümeleri kurarak tek bir büyük sistem tedarikçisi gibi hareket etmeyi öğrenmesi, büyük ölçekli ve teknoloji yoğun projelerde yer alma imkanlarını artırabilir.

BEŞERİ SERMAYENİN EĞİTİMİ

2 Eğitim sisteminin yeşil dönüşüm, yapay zeka, siber güvenlik, veri mühendisliği ve ileri otomasyon teknisyenliği gibi ihtiyaçlara göre yeniden düzenlenmesi gerekiyor. Sanayinin ihtiyaç duyduğu nitelikli işgücünün yetiştirilmesi, teknolojik dönüşümün sürdürülebilir hale gelmesi açısından kritik önem taşıyor.

AKILLI İŞLETMELERİN YERİ

3 Düşük katma değerli fason üretim yapan işletmelerin dijitalleşmesi ve üretim yapılarını dönüştürmesi gerekiyor. Fabrikalara entegre edilecek akıllı sensörler, nesnelerin interneti cihazları ve yapay zeka destekli üretim sistemleri sayesinde fire oranları minimuma inebilecek. İşletmeler ucuz işgücüne bel bağlamayacak.

YATAY KAYDIRMA VE NİŞ ÜRETİM

4 KOBİ'lerin üretim tecrübelerini kullanarak yüksek katma değerli yakın sektörlerle geçmesi öneriliyor. Fason tekstil üretimi yapan firmaların teknik tekstil, medikal tekstil, savunma ve otomotive yönelik üretime yönelmesi bu dönüşüme örnek. Sektörler kompozit malzeme araştırma ve geliştirme faaliyetleriyle desteklenebilir. Böylece düşük katma değerli ürünlerin ekonomideki yoğunluğu azaltılabilir ve yüksek katma değerli ürünlerin payı artırılabilir.

CARİ AÇIK, KUR VE VERİMLİLİK SORUNU

TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Salih Fatih Özatay, pazar ve gelir akışında sorun yaşayan firmalar açısından döviz kurundaki değişimlerin kalıcı bir çözüm oluşturmayacağına dikkat çekti. Yüksek teknoloji üretim ihtiyacını değerlendiren Prof.



Prof. Dr. Salih Fatih Özatay

Dr. Özatay, şunları söyledi: "Cari açığı azaltmanın bir yolu parayı değersizleştirip kuru yükseltmektir. Ancak bu durum maliyetlere ve fiyatlara yansarak birkaç ay içinde enflasyonu artırır. Bu nedenle uzun vadede asıl çıkar yol, fiyat oynamalarına dayanmadan, daha verimli ve yüksek teknolojiyle ucuza üretim yapabilmektir."

CES 2027

Las Vegas - Amerika Birleşik Devletleri
6 - 9 Ocak 2027

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

Akıllı Ev ve Sistemleri, Akıllı Şehirler, Araç Teknolojileri, Eğitim, Ev - Eğlence Donanımları, Fitness ve Geyilebilir Cihazlar, Mobil Akıllı ve Donanımlar, Next G, Oyun, Sağlık Teknolojileri, Siber Güvenlik, Tüketici Elektronik, Yapay Zeka



CES 2027'YE İSTANBUL TİCARET ODASI FARKIYLA KATILIN!

DÜNYA'NIN EN ETKİLİ TEKNOLOJİ FUARI CES 2027

- Tüm teknoloji ekosistemini tek bir etkinlikte sergileyen tek ticaret fuarı
- 12 farklı mekanda yaklaşık 250.000 m2 sergileme alanı
- % 65'i aşkın uluslararası katılım 157 ülke ve bölgeden yaklaşık 4.500 uluslararası profesyonel katılımcı ve start-up
- % 65'i aşkın üst düzey karar verici pozisyonunda 148.000 profesyonel ziyaretçi
- 300 konferans, 1.200 uluslararası konuşmacı, 6.000'i aşkın basın mensubu, içerik üreticisi ve sektör analisti
- Teknoloji dünyası ve tüketici elektroniğinin son yeniliklerini keşfetme imkanı

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve temel aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar resmi web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Milli İştirak Broşürü'nde firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Fuar Giriş Kartı Temini
- T.C. Ticaret Bakanlığı'nın teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme

KATILIM BİLGİSİ

Nakliye Katılım : 1.750 ABD Dolar x Talep Edilen m²
Hizmet Sektörü Firmaları İçin Katılım : 1.150 ABD Dolar x Talep Edilen m²



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

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

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

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

NATO ülkelerinin 2026 yılı savunma harcamalarının 1.8 trilyon dolara ulaşacak olması, ittifak içinde yeni üretim merkezlerine duyulan ihtiyacı artırıyor. Avrupa'nın mühimmat stoklarını yenilemesi ve tedarik zincirlerini güçlendirmesi, Türkiye'nin üretim kapasitesiyle daha fazla öne çıkabileceği yeni bir pazar olarak görülüyor.



2030'da savunma ve havacılık ihracatını 30 milyar dolara çıkarmayı hedefleyen Türkiye, CAATSA yaptırımlarının kaldırılmasıyla teknoloji ve ihracat lisanslarına erişimi kolaylaştırmayı amaçlıyor. Ortak üretim hatları, teknoloji transferi, kapasite yatırımları ve NATO standartlarında hızlı teslimat, hedefe giden yolun temel adımlarını oluşturacak.

2030'da 30 milyar dolarlık ihracat hedefi



CAATSA'nın kalkmasında asıl kazanım olumlu atmosfer

Savunma Sanayii Başkanlığı (SSB) eski Başkanı Prof. Dr. Ismail Demir, CAATSA yaptırımlarının kaldırılması olasılığı ve ticari ilişkilere etkileri üzerine İstanbul Ticaret'e değerlendirmelerde bulundu. Prof. Dr. Demir, şunları söyledi: "CAATSA yaptırımlarının kaldırılması demek, Türkiye ile ABD arasındaki ilişkiler açısından olumlu bir gelişme olurken, müttefikler arasındaki bir anormalliğin de sona ermesi anlamına geliyor. Ancak bu adımın savunma sanayinin önündeki bütün engelleri bir anda kaldıracağı, seri üretimi tek başına hızlandıracığı yönündeki beklentilerin gerçeği tam olarak yansıtmıyor.

Aralık 2020'de uygulamaya konulan yaptırımlar, SSB'yi hedef aldı. Buna rağmen yaptırımlar, Türk savunma sanayinde üretimi doğrudan durduran bir sonuç doğurmadı. Kritik alt sistem ve parçaların büyük bölümü Türkiye'de üretilirken, ihracat lisansına tabi bazı ürünlerde yaşanan sorunlar ise CAATSA'dan bağımsız olarak uygulanan fiili kısıtlamalardan kaynaklanıyor. CAATSA'nın kaldırılmasındaki asıl kazanım, Türkiye'nin 'yaptırıma maruz ülke' olarak görülmesinin yarattığı olumsuz atmosferin ortadan kalkması olacak. Bu havanın değişmesi, ABD Kongresi ve Senatosundaki süreçlerde Türkiye'ye karşı daha ihtiyatlı davranılmasına yol açan siyasi zeminin yumuşamasını ve savunma işbirliklerinde yeni kapıların açılmasını sağlayabilir."

NATO'nun toplam savunma harcamalarının 2026 yılında 1 trilyon 809 milyar dolara ulaşması beklenirken, mevcut kapasitenin artan siparişleri karşılamakta zorlanması yeni üretim merkezlerini gündeme taşıyor. Geniş ürün yelpazesi, gelişmiş mühendislik altyapısı ve seri üretim kabiliyetiyle öne çıkan Türkiye, NATO'nun stratejik üretim üslerinden biri olmayı ve savunma ihracatını 2030'da 30 milyar dolara çıkarmayı hedefliyor.

ABD AĞIRLIKLI YAPI DEĞİŞECEK

NATO savunma bütçesinin büyük bölümünün ABD tarafından karşılanması, ittifakın üretim ve tedarik yapısında uzun yıllardır ABD merkezli bir modelin öne çıkmasına yol açtı. Ancak Avrupa ülkelerinin savunma bütçelerini artırmayı, mühimmat stoklarını yenileme ihtiyacı ve yeni askeri sistemlere yönelik yükselen talep, üretimin daha fazla ülkeye yayılmasını zorunlu hale getiriyor.

NATO liderlerinin 2025'te Lahey'de düzenlenen zirvede aldığı karar doğrultusunda, üye ülkelerin 2035'e kadar milli gelirlerinin yüzde 3.5'ini temel savunma harcamalarına ayırması öngörülüyor. Kritik altyapı, siber savunma, sivil dayanıklılık, inovasyon ve savunma sanayinin güçlendirilmesi için planlanan yüzde 1.5'lik ilave payla toplam hedef yüzde 5'e çıkıyor.

Bu hedeflerin hayata geçirilmesi halinde NATO'nun yıllık savunma harcamalarının uzun vadede çok daha yüksek seviyelere ulaşması bekleniyor. Artan bütçelerin yalnızca hazır ürün alımlarına değil, yeni fabrikalara, mühimmat üretim hatlarına, Ar-Ge faaliyetlerine ve tedarik zincirlerinin güçlendirilmesine yönelmesi öngörülüyor. Böylece üretimde ABD'ye bağımlı yapının, Avrupa ve diğer müttefik ülkelerin kapasitelerinin artırılmasıyla daha dengeli hale getirilmesi hedefleniyor.



Osman KUVVET

TALEP YÜKSELECEK PAZAR BÜYÜYECEK

NATO bünyesindeki bu dönüşüm, savunma sanayinde üretim ve ihracat kapasitesini geliştiren Türkiye için yeni bir pazar oluşturuyor. Savunma ve havacılık sanayi ihracatını 2030 yılında 30 milyar dolara çıkarmayı hedefleyen Türkiye açısından, ittifak ülkelerinde hızla yükselen talebin önemli bir rol oynaması bekleniyor.

İnsansız hava araçlarından kara ve deniz platformlarına, mühimmattan elektronik harp sistemlerine kadar genişleyen ürün portföyü, NATO'nun üretim açığının karşılanabileceği alanlar arasında gösteriliyor. Özellikle kısa sürede üretilen, sahada denemisi ve maliyet etkin sistemlere talebin artması, Türk savunma şirketlerinin ittifak içindeki konumunu güçlendirebilecek bir gelişme olarak öne çıkıyor.

NATO ülkeleri tarafından açıklanan ve toplam değeri 50 milyar doların üzerine çıkan savunma anlaşmaları da pazarın ulaştığı büyüklüğü ortaya koyuyor. Türkiye'nin bu siparişlerden daha fazla pay alabilmesinde ve ortak proje geliştirme potansiyelinde savunma ürünlerinin sahada kanıtlanmış performansı ve hızlı teslimat kabiliyeti önemli bir faktör. Bu süreçte, CAATSA yaptırımlarının kaldırılması da savunma ilişkilerindeki olumsuz atmosferin dağılmasına katkı sağlayacak.

İHRACAT LİSANSINA TABİ PARÇALAR

Savunma sanayinde artan siparişlerin karşılanabilmesi için nihai ürünlerin yanı sıra motor, elektronik sistem, yarı iletken, optik bileşen ve farklı alt sistemlerden oluşan ara ürünlerin de kesintisiz biçimde temin edilmesi gerekiyor. Bunun için yaptırımların kalkmasıyla yeni bir dönem başlayacak.

İhracat lisansına tabi parçaların zamanında teslim edilmesi, üretim hatlarında yaşanabilecek gecikmeleri azaltırken teslimat takvimlerinin daha öngörülebilir olmasını sağlayacak. Bu durum yalnızca Türk Silahlı

Kuvvetleri'nin ihtiyaçlarının karşılanması açısından değil, ihracat sözleşmelerinin zamanında tamamlanması bakımından da önemli olacak.

ORTAK ÜRETİM STRATEJİSİ

ABD, ittifakın güney kanadında artan savunma talebini karşılayabilecek güçlü ve güvenilir üretim ortakları ararken, Türkiye coğrafi konumu ve sanayi altyapısıyla öne çıkıyor.

NATO'nun stratejik üretim üslerinden biri haline gelme hedefi, yalnızca Türk savunma ürünlerinin ihracatının artırılmasıyla sınırlı görülüyor. Ortak üretim hatlarının kurulması, NATO standartlarına uygun mühimmat ve platformların daha yüksek miktarlarda üretilmesi, bakım ve modernizasyon faaliyetlerinin Türkiye'de yürütülmesi de bu vizyonun parçalarını oluşturuyor.

Artan savunma harcamalarının uzun vadeli siparişlere dönüşmesi, Türk şirketlerinin yeni üretim tesisleri kurmasını ve mevcut kapasitelerini genişletmesini destekleyebilir.

Bu süreçte kamu-özel sektör ortaklıkları ile uluslararası finansman kaynaklarına erişim, büyük ölçekli yatırımların hayata geçirilmesi açısından önem taşıyor.

YAPTIRIM ALGISI ORTADAN KALKACAK

Rusya'dan S-400 hava savunma sisteminin satın alınmasının ardından ABD tarafından uygulanan CAATSA yaptırımları, Savunma Sanayii Başkanlığı'nın ABD'den ekipman ve teknoloji ihracat lisansı almasını sınırlandırdı. Yaptırımlar, uluslararası finans kuruluşlarından sağlanabilecek kredi imkânlarını da etkiledi.

Yaptırımların kaldırılması halinde Savunma Sanayii Başkanlığı'na yönelik kısıtlamaların sona ermesi, teknoloji ihracat lisanslarına yeniden erişim sağlanması öngörüldü.

Bu adımın, Türk savunma şirketlerinin ABD ve diğer NATO ülkeleriyle ticari ilişkilerine de olumlu yansımaları bekleniyor.



Orta ölçek tuzağı

Hiç kuşkusuz ülkeler, ekonomilerini geliştirip uluslararası rekabette mevzi kazanmak için büyük şirketlere ihtiyaç duyarlar. Fakat ekonomik ilerleme yolunda KOBİ'lerin kritik ağırlığı da gözden kaçırılmayacak seviyededir. KOBİ'lerin cesur, atik ve yeniliklere açık hareket ederek ekonomiye dinamizm kazandıran aktörler olmaları beklenir.

KOBİ'ler içerisinde orta ölçekli şirketler önem açısından biraz daha farklı bir konumdadır. Orta ölçekli şirketlerin yeri geldiğinde büyük şirketlerle tedarik zincirlerinde eklemlenebildiği, yeri geldiğinde de büyük şirketlere meydan okuyabildiği ekonomiler, daha hızlı ve istikrarlı büyürler. Bu şirketlerin gerçek potansiyellerine erişmesini sağlayacak bir iş ortamı sunmak ekonominin geleceği açısından oldukça hayattır. Bir ekonomide orta ölçekli şirketler bir üst ligi zorlayamıyorlarsa, o ülkenin büyümede tıkanıklıklar yaşaması muhtemeldir.

İstanbul Sanayi Odası'nın düzenli olarak açıkladığı 'Türkiye'nin İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu' araştırmasını bu açıdan ele almayı anlamlı buluyorum. 2025 yılına ilişkin sonuçlar, son dönemde reel ekonomide yaşanan ivme kaybından bu grubun da kaçamadığını gözler önüne seriyor.

İkinci 500 listesindeki sanayi şirketlerinin üretimden satışları, 2025 yılında bir önceki yıla göre yüzde 25.7 arttı. Aynı dönemde yurt içi üretici fiyat endeksinin ortalama yüzde 25.4 olduğu dikkate alındığında, üretimden satışlarda oldukça sınırlı bir reel artış yaşandığı görülüyor.

Listedeki şirketlerin toplam ihracatı, Türkiye'nin genel performansından negatif ayrılarak yüzde 0.3 oranında daralmış. İkinci 500'deki şirketlerin Türkiye'nin toplam sanayi ihracatından aldıkları pay ise sadece yüzde 6. Türkiye'nin ihracata dayalı biçimde büyüebilmesi için orta ölçekli şirketlerin dış pazarlarda kendini daha fazla göstermesi gerekiyor.

Orta ölçekli sanayi şirketleri, kârlılık açısından da zayıf bir performans sergiliyor. Kârlılık göstergelerinin tamamı, 2025'te önceki 10 yılın ortalamalarının altında kaldı. Listedeki 500 şirketin 155'i, vergi öncesi hesaplamalara göre zarar etti.

Finansman giderlerindeki yüksek artış dikkat çekiyor. Finansman giderlerinin faaliyet kârına oranı yüzde 86.7 seviyesine yükselmiş durumda. 2015-2024 döneminde bu rasyonun ortalama yüzde 47.3 olduğunu hesaba kattığımızda finansman giderlerindeki yükselişin boyutları daha net anlaşılacaktır.

Şimdi biraz da olumlu gelişmelere değinelim. İkinci 500 listesindeki şirketlerin kısa vadeli borçlarının toplam borçlar içindeki payı üç yıldır geriliyor. Bu eğilim, şirketlerin finansal açıdan bir miktar rahatlamasını sağlamıştır.

Teknolojik gelişimde istikrarlı bir ilerleme yaşanması bir diğer olumlu gelişme. Orta-yüksek ve yüksek teknoloji yoğunluklu sanayilerin listedeki toplam payı son yıllarda düzenli biçimde artıyor. 2022'de yüzde 25.5 olan oran, 2025'te yüzde 32.1'e yükselerek tarihi zirvesini gördü.

Şirketlerimizin orta ölçek tuzağına takılmaması için makroekonomik koşulların normalleşmesi ve finansman maliyetlerinin gerilemesi önkoşuldur. Mikro ölçekteki iyileştirici eylemler de gözardı edilmemeli. Şirketlerimizin bulundukları seviyelerin üzerine çıkabilmeleri için atıl kaynaklarını daha iyi kullanmalarını, verimliliği artırıcı iş modellerine geçmeleri, finans bölümlerini daha profesyonel yönetmeleri ve küresel pazarlara açılmaları elzemdir.

Teknoloji transferiyle kapasite artışı

Büyüyen NATO savunma pazarından daha fazla pay alınabilmesi için teknoloji transferi ve ortak geliştirme projeleri belirleyici olacak. F-35 savaş uçağı programına yeniden katılımın ve uçakların Türkiye'ye satışının önünün açılması halinde, tedarikin yanı sıra üretim süreçleri, mühendislik tecrübesi ve teknik bilgi birikimi de yeniden gündeme gelebilir.

Türkiye'nin beklentisi, hazır ürün tedarikinin ötesine geçen; ortak tasarım, yazılım geliştirme, bakım ve modernizasyon süreçlerini kapsayan daha dengeli bir işbirliği modelinin kurulması yönünde şekilleniyor. Böyle bir yapı, Türkiye'nin yalnızca alıcı değil, ittifakın üretim kapasitesine katkı sunan bir teknoloji ve sanayi ortağı olarak konumlanmasını sağlayabilir.

Savunmada yüzde 11 büyüme

NATO'nun tahminlerine göre, üye ülkelerin toplam savunma harcamaları 2026 yılında bir önceki yıla kıyasla yaklaşık yüzde 11 arttı. ABD'nin 2026 yılında 1 trilyon 32 milyar dolarlık savunma harcamasıyla toplam bütçenin yaklaşık yüzde 57'sini tek başına karşılaması bekleniyor. ABD'yi 147 milyar dolarla Almanya, 110 milyar dolarla İngiltere, 80 milyar dolarla Fransa, 57 milyar dolarla İtalya izleyecek. Türkiye'nin savunma harcamalarının ise 2026'da 48 milyar dolara ulaşacağı, Gayrisafi Yurt İçi Hasılaya oranının da yüzde 2.85 seviyesinde gerçekleşeceği tahmin ediliyor. NATO genelinde savunma harcamalarının milli gelire oranının yüzde 2.86 olması bekleniyor.

Finansmanın tek seçeneği kredi olmamalı

**DENGELİ MODEL
FAİZ RİSKİNİ
AZALTIR**

Türkiye’de şirketlerin dış kaynak ihtiyacının büyük ölçüde krediler üzerinden karşılanması, yatırımların finansmanını zorlaştırıyor. Dünya Bankası, şirketlerin birincil kaynağı olarak banka kredilerine dayanmasının finansal riskleri artırdığına ve özellikle uzun vadeli kaynaklara erişimi sınırladığına dikkat çekiyor.

Tahvil, pay ihracı, kira sertifikası, sukuk, girişim sermayesi, özel sermaye ve proje finansmanı gibi alternatif araçlar, şirketlere farklı vadelerde ve farklı yatırımcı gruplarından kaynak sağlıyor. Finansman çeşitliliği, şirketlerin mali dayanıklılığını artırarak yatırımların kesintisiz sürdürülmesini destekliyor.

TÜRKİYE’de şirketlerin işletme sermayesi, teknoloji, ihracat ve kapasite artırımı yatırımlarında banka kredileri temel finansman kaynaklarından biri olmayı sürdürüyor. Ancak finansmanın tek kanalda toplanması, yüksek kredi faizlerine ve bankaların kredi politikalarındaki değişimin doğrudan reel sektöre yansımalarına neden oluyor.



Onur TOPKAN

Dünya Bankası, Türkiye’de sermaye ihtiyacında öncelikle banka kredilerine dayanılmasının şirketleri risklere ve finansmana erişimde yaşanan dengesizliklere açık hale getirdiğini belirtiyor.

BORÇ ÖDEMEK ZORLAYICI

Finansman ihtiyacının banka kredileriyle karşılanması, şirketleri faiz ve likidite koşullarındaki değişikliklere karşı daha hassas hale getirebiliyor. Sıkı para politikası dönemlerinde kredi faizlerinin yükselmesi ve kredi standartlarının ağırlaştırılması, yatırım kararlarının ertelenmesine yol açabiliyor.

Özellikle geri dönüş süresi uzun olan fabrika, enerji, teknoloji ve altyapı yatırımlarının kısa vadeli kredilerle finanse edilmesi, şirketleri yatırım henüz gelir üretmeye başlamadan borç ödemek zorunda bırakabiliyor. Kredi vadesi ile yatırımın geri dönüş süresi arasındaki uyumsuzluk, şirketlerin sürekli borç yenilemesine ve yeniden finansman riskinin artmasına neden olabiliyor.

RİSKİ DAĞITIYOR

Alternatif finansman araçlarının temel avantajı, şirketlerin kaynak ihtiyacını tek bir banka veya tek bir finansman yöntemi üzerinden karşılamak zorunda kalmaması olarak öne çıkıyor.

Bir şirket banka kredilerinin yanında öz kaynak, tahvil, kira sertifikası veya yatırım fonlarından sağlanan sermayeyi birlikte kullanabildiğinde finansman riskini farklı vadelere ve yatırımcı gruplarına dağıtabiliyor. Bankaların kredi koşullarını sıkılaştırdığı bir dönemde şirket, sermaye piyasası araçlarından veya ortaklık finansmanından kaynak sağlamayı sürdürebiliyor.

Farklı araçların birlikte kullanılması, şirketin bütün finansman yükünün değişken faizli ve kısa vadeli banka kredilerinde toplanmasını önleyebiliyor.

UZUN VADELİ KAYNAK

Sermaye piyasaları, şirketlerin doğrudan yatırımcılardan kaynak sağlamasına imkan tanıyor. Halka arz, bedelli sermaye artırımı veya nitelikli yatırımcılara pay satışı yoluyla sağlanan öz kaynak finansmanında şirketin belirli bir tarihte ana para ve faiz ödemesi gerekmiyor.

Borsa İstanbul verilerine göre 2025 yılında 18 şirket halka arz edildi. Bu halka arzların toplam büyüklüğü 43.87 milyar lira oldu. Rakam, sermaye piyasalarının şirketlere banka kredisi dışında doğrudan öz kaynak sağlayabildiğini gösteriyor.

TAHVİL VE BONO

Şirket tahvilleri ve finansman bonoları, işletmelerin banka kredisi kullanmadan doğrudan yatırımcılardan borçlanmasını sağlıyor. Tahvil ihracında vade, ödeme dönemi, faiz yapısı ve geri ödeme planı şirketin nakit akışına göre oluşturulabiliyor.

Uzun vadeli yatırımların yatırım süresiyle uyumlu tahvillerle finanse edilmesi, şirketlerin kısa aralıklarla kredi yenileme ihtiyacını azaltabiliyor. Sabit faizli tahviller ise piyasa faizlerinin sonradan yükselmesi durumunda şirketin finansman maliyetini belirli bir süre için öngörülebilir hale getirebiliyor.

Sermaye Piyasası Kurulu’nun 2025 yılı faaliyet raporuna göre, yurt içinde satış gerçekleştirilen borçlanma araçlarının toplamı 606.6 milyar liraya ulaştı. Yurt dışında satılan borçlanma araçlarının toplamı ise 40.67 milyar dolar olarak kaydedildi.

EUROBONDLARLA KAYNAĞA ERİŞİM

Eurobond ihracı, şirketlerin uluslararası yatırımcılardan döviz cinsinden ve çoğunlukla uzun vadeli finansman sağlamasına imkân veriyor. Özellikle ihracat geliri bulunan, yurt dışında faaliyet gösteren veya döviz cinsinden düzenli gelir elde eden şirketler için Eurobond önemli bir finansman alternatifi oluşturabiliyor.

Şirket, Eurobond yoluyla yerel bankaların kredi limitlerinin dışında

daha geniş bir yatırımcı kitlesine ulaşabiliyor. Büyük ölçekli enerji, sanayi, ulaştırma ve altyapı yatırımları için ihtiyaç duyulan yüksek tutarlı kaynaklar uluslararası piyasalardan sağlanabiliyor.

KİRA SERTİFİKASI VE SUKUK

Kira sertifikası ve sukuk, faizsiz finans ilkelerine uygun yatırım yapmak isteyen yatırımcıların şirketlere ve projelere kaynak sağlamasına imkân tanıyor. Bu araçlar bir varlığa, projeye, ortaklığa veya gelir akışına dayalı olarak yapılandırılabilir.

Sukuk ihracı, geleneksel tahvil yatırımlarının yanında katılım finansı ilkelerine uygun yatırım yapmak isteyen yerli ve uluslararası fonlara erişim sağlıyor.

Enerji, gayrimenkul, ulaştırma, sanayi ve altyapı projeleri kira sertifikalarıyla finanse edilebiliyor.

Yeni kurulan ve hızlı büyüme potansiyeli taşıyan şirketler, yeterli teminatları veya düzenli nakit akışları bulunmadığı için banka kredisine erişmekte zorlanabiliyor. Girişim sermayesi fonları bu şirketlere borç vermek yerine ortak olarak yatırım yapıyor.

Şirket, yatırımın ilk döneminde faiz ve ana para ödemek zorunda kalmadan aldığı kaynağı araştırma geliştirme, teknoloji, insan kaynağı, satış ve uluslararası büyüme için kullanabiliyor. Yatırımcı fonlar ise finansmanın yanında yönetim tecrübesi, yeni müşteri bağlantıları ve uluslararası pazarlara erişim sağlayabiliyor.

PROJE FİNANSMANI

Proje finansmanı özellikle enerji, ulaştırma, liman, altyapı ve yenilenebilir enerji yatırımlarında kullanılıyor. Bu modelde finansman kararı yalnızca yatırımcı şirketin bilançosuna değil, projenin gelecekte oluşturacağı nakit akışına göre veriliyor.

Yatırım için ayrı bir proje şirketi kurulabiliyor ve borç ödemeleri projenin üreteceği gelirle gerçekleştiriliyor. Böylece yatırımın riskleri ana şirketin diğer faaliyetlerinden belirli ölçüde ayrıştırılabilir.

Emeklilik ve yatırım fonlarının uzun vadeli yükümlülükleri, uzun vadede gelir üreten altyapı projeleriyle uyum sağlayabiliyor.



Dengeli model şart

Türkiye’de şirketlerin finansmanının büyük çoğunluğunun banka kredilerine dayandığını belirten Prof. Dr. Kerem Alkin, bu yapının yatırımların finansman koşullarındaki değişimlere daha duyarlı hale gelmesine yol açtığını söyledi.

Alkin, hem Avrupa Birliği’nde hem de Türkiye’de temel hedefin, banka ağırlıklı finansman modelinden sermaye piyasalarıyla desteklenen daha dengeli bir yapıya geçiş olduğunu belirterek, “Türkiye’de şirketlerin finansmanının yaklaşık yüzde 90’ının banka kredilerine dayanması, finansman koşullarının sıkılaştığı dönemlerde yatırımların da doğal olarak yavaşlamasına neden oluyor. Bu nedenle hem AB’de hem de Türkiye’de temel hedef, banka ağırlıklı finansman modelinden sermaye piyasalarıyla desteklenen daha dengeli bir finansman yapısına geçiştir” dedi.

Şirketlerin kullanabileceği alternatiflerin geniş bir yelpazeye yayıldığını dile getiren Alkin; halka arz, şirket tahvili, Eurobond, sukuk, kira sertifikası, girişim sermayesi ve proje finansmanının daha uzun vadeli ve

çeşitlendirilmiş kaynak sağlayabileceğini ifade etti.

YATIRIMCI TABANI GENİŞLEMELİ

Sermaye piyasalarının derinleşmesinde kamunun düzenleyici ve kolaylaştırıcı rolüne dikkat çeken Alkin, tahvil ve sukuk piyasalarının geliştirilmesi, halka arz süreçlerinin kolaylaştırılması ve kurumsal yatırımcı tabanının genişletilmesi gerektiğini söyledi. Alkin, proje finansmanını destekleyecek garanti ve risk

paylaşım mekanizmalarının da güçlendirilmesinin önem taşıdığını vurguladı.

Alkin, “Güçlü bir reel sektör için güçlü bankacılık sistemi kadar derin ve etkin sermaye piyasalarına da ihtiyaç vardır. Teminat odaklı kredi anlayışından, projenin ekonomik değerini ve gelecekte yaratacağı nakit akışını esas alan finansman modeline geçiş, Türkiye’nin yatırım kapasitesini ve sürdürülebilir büyümesini önemli ölçüde destekleyecektir” dedi.



Prof. Dr. Kerem Alkin

Dünyadan alternatif finansman örnekleri



MALEZYA: SUKUKLA ALTYAPI VE ENERJİ YATIRIMI

Malezya, tahvil ve sukuk piyasalarını birlikte geliştirerek altyapı, konut ve enerji yatırımlarına uzun vadeli kaynak sağladı. Ülke, yeşil sukuk ihracıyla yenilenebilir enerji projelerine uluslararası yatırımcı çekti.



ABD: TEKNOLOJİYE GİRİŞİM SERMAYESİ DESTEĞİ

ABD’de teknoloji şirketleri yalnızca banka kredisi kullanmıyor. Girişim sermayesi, özel sermaye, halka arz ve şirket tahvilleri sayesinde firmalar borç yükü oluşturmadan büyüme ve Ar-Ge yatırımı yapabiliyor.



İSVEÇ: KÜÇÜK ŞİRKETLERE BORSA YOLU

İsveç, küçük ve orta ölçekli büyüme şirketlerinin borsaya erişimini kolaylaştırdı. Firmalar halka arz yoluyla öz kaynak sağlarken banka kredilerine olan bağımlılıklarını azaltma imkânı buldu.



ASYA: TAHVİL PİYASALARIYLA KAYNAK ÇEŞİTLİLİĞİ

Asya ülkelerinde şirket tahvili ve hisse senedi piyasalarının büyümesi, yatırımların yalnızca banka kredileriyle finanse edilmesini önledi. Şirketler yerli ve uluslararası yatırımcılardan uzun vadeli kaynak sağlayabili.

Kaynak: Dünya Bankası, IFC, OECD, ulusal finans otoriteleri

Kaynağa neden ihtiyaç duyulduğu doğru belirlenmeli

İnfo Yatırım Yatırım Danışmanı Tunc Safa Altunsaray, halka açılmanın şirkete yalnızca sermaye sağlamadığını; kurumsallaşma, şeffaflık, güvenilirlik ve yeni iş ilişkileri açısından da katkıda bulunduğunu ifade etti. Altunsaray, şirketlerin tahvil, bono ve Eurobond



Tunc Safa Altunsaray

yaatırımlarda kullanılabileceğini anlatan Altunsaray, döviz cinsinden uzun vadeli finansman ihtiyacında Eurobond ihracının değerlendirilebileceğini kaydetti.

Altunsaray, “Finansman aracı seçilirken en kritik nokta, bu kaynağa neden ihtiyaç duyulduğunun ve ne kadar

süreyle kullanılacağını doğru belirlenmesidir. Kısa vadeli bir borcun ödenmesi için kullanılan kaynakla şirketi büyütecek bir yatırım için sağlanan finansman aynı şekilde değerlendirilmemeli” dedi.

Teminat değil proje değerlemesine ağırlık verilmeli

Beykent Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Murat Ferman, Türkiye’de banka kredilerine alternatif olarak değerlendirilebilecek



Prof. Dr. Murat Ferman

araçların büyük ölçüde mevcut olduğunu, ancak bu araçların kullanımında istenen derinliği henüz ulaşamadığını belirtti. Girişim sermayesi, halka arz, çevre ve sürdürülebilirlik temalı fonlarla katılım finansı araçlarının şirketler açısından önemli seçenekler sunduğunu kaydeden Ferman, “Türkiye’de söz konusu

mekanizmaların tamamı mevcut. Enstrüman açısından önemli bir eksiklik bulunmuyor. Buna rağmen kredi

mekanizmasındaki banka ekseni hâkimiyet geçerliliğini koruyor” dedi. Bankaların kredi riskini değerlendirirken taşınmaz teminatı ve geçmiş finansal kayıtlar üzerinde yoğunlaştığını belirten Ferman, girişim ve proje değerlemesine dayalı modern analiz yöntemlerinin daha fazla kullanılması gerektiğini söyledi.

Karadeniz'den Hint Okyanusu'na uzanan enerji hamlesi

OPERATÖR ÜLKE DÖNEMİ BAŞLIYOR

Türkiye artık küresel bir aktör

Türkiye'nin Somali ve Pakistan gibi okyanus coğrafyalarında başlattığı petrol ve doğalgaz arama faaliyetleri, ülkenin uluslararası enerji politikasındaki kabuk değişimini gözler önüne seriyor. Sınır ötesi enerji hamlelerini değerlendiren Enerji Uzmanı Altuğ Karataş, bu sürecin yalnızca yeni rezerv arayışı olarak görülmemesi gerektiğini belirterek, "Aslında bugün tanıklık ettiğimiz süreç, Türkiye'nin enerji politikasında yeni bir dönemin başlangıcı. Türkiye artık sadece enerji ithal eden veya enerji koridoru olarak tanımlanan bir ülke değil; teknoloji üreten, risk alan, uluslararası projeleri yöneten ve enerji diplomasisini şekillendiren bir aktör olma yolunda ilerliyor" dedi.



Altuğ Karataş

üstlenilmesi anlamına gelir. Bu durum, TPAO'nun artık uluslararası ölçekte proje yöneten milli bir enerji şirketi kimliğine ulaştığını gösteriyor."

JEOLJİK AÇIDAN DİKKAT ÇEKİCİ POTANSİYEL

Pakistan'ın Makran ve Indus açık deniz havzalarının jeolojik açıdan dikkat çekici potansiyele sahip bölgeler olduğunu aktaran Karataş, bölgenin henüz tam olarak araştırılmadığını belirterek, "Bugün için kesin rezervlerden değil, önemli bir potansiyelden söz ediyoruz. Sismik çalışmalarından yapılacak sondajlar, bölgenin gerçek hidrokarbon varlığını ortaya koyacak. Eğer ekonomik ölçekte keşifler gerçekleşirse, bu durum yalnızca Pakistan'ın enerji arz güvenliğini güçlendirmekle kalmayacak; Hint Okyanusu, Umman Denizi ve Güney Asya enerji dengeleri açısından da yeni bir jeopolitik tablo oluşturacaktır" değerlendirmesini yaptı.

Türkiye'nin bugün sahip olduğu sismik araştırma ve derin deniz sondaj filosunun önemli bir kazanım olduğuna değinen Karataş, asıl başarının bu gemileri yöneten mühendislik birikimi ve operasyon yönetim kabiliyeti olduğuna dikkat çekerek, şöyle devam etti: "Son yıllarda oluşan teknik tecrübe sayesinde Türkiye artık yabancı şirketlerden hizmet alan değil, bilgi ve teknoloji ihraç edebilen bir ülke konumuna geldi. Enerji jeopolitiğinde güçlü olmanın yolu yalnızca rezerv sahibi olmaktan değil, sahada bulunmaktan, veri üretmekten ve uluslararası projelerde söz sahibi olmaktan geçiyor. Türkiye'nin attığı adımlar da tam olarak bu stratejik yaklaşımın ürünü."

Türkiye'nin vizyonunun Karadeniz ile sınırlı kalmadığını; Libya, Somali, Pakistan ve gelecekte Orta Asya ile Afrika'daki yeni ortaklıklarla çok boyutlu bir uluslararası strateji oluşturduğunu vurgulayan Karataş, şöyle konuştu: "Bu yaklaşım, sadece enerji üretimini değil; ticareti, yatırımı, teknoloji transferini ve uzun vadeli stratejik ortaklıkları da kapsıyor. Önümüzdeki dönemde enerji diplomasisi ülkelerin küresel etkisini belirleyen en önemli alanlardan biri olacak. Türkiye'nin attığı adımlar, ülkemizi yalnızca enerji tüketen değil; enerji üreten, yöneten ve bölgesel dengeleri etkileyen güçlü bir aktör konumuna taşıyor. Türkiye artık enerji koridoru olmanın ötesinde, küresel ölçekte söz sahibi bir enerji merkezi olma hedefini adım adım hayata geçiriyor."

Somali'deki derin deniz sismik çalışmalarının ardından sınır ötesi enerji faaliyetlerini hızlandıran Türkiye, Oruç Reis ve Barbaros Hayreddin Paşa gemilerini Pakistan kıyılarına gönderiyor. Türk enerji filosu, eylül-ekim aylarında üç deniz ile iki kara bloğunda petrol ve doğalgaz arama çalışmalarına başlayacak.

TÜRKİYE, Somali'nin ardından sınır ötesi enerji hamlelerine bir yenisini daha ekleyerek Pakistan'da petrol ve doğalgaz arama faaliyetlerine başlıyor. Bu sonbaharda Oruç Reis ve Barbaros Hayreddin Paşa sismik araştırma gemileri, iki ülke arasındaki stratejik ortaklık kapsamında Pakistan kıyılarına ulaşacak. Türkiye ve Pakistan arasında enerji alanında atılan adımlar, imzalanan beş farklı anlaşmayla resmiyet kazandı. Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı (TPAO); Pakistan'ın önde gelen petrol ve doğalgaz şirketleri Mari Energies, Fatima, OGDCL, PPL, Prime ve GHPL ile ortaklık kurarak üçü açık deniz, ikisi ise kara sahası olmak üzere toplam beş blokta hidrokarbon arama ruhsatı elde etti. Denizlerde Offshore Deep-F, Offshore Deep-C ve Eastern Offshore Indus Block-C sahalarının yanı sıra karada Sukhpur-II ve Ziarat North bloklarında arama ve üretim çalışmaları yürütülecek. Süreci yerinden yönetmek isteyen TPAO, operasyonlarını hızlandırmak için başkent Islamabad'da bölgesel bir ofis kurma ve vize süreçlerini tamamlama aşamasına geldi.

SADECE ORTAK DEĞİL OPERATÖR

TPAO, Pakistan'daki ruhsat sahalarında sadece bir ortak

Türkiye, Pakistan'daki deniz sahalarında doğrudan operatör olarak projelerin teknik ve operasyonel yönetimini üstlenecek. Karadeniz'deki tecrübesini uluslararası sahaya taşıyan Türkiye, enerji koridoru olmanın ötesine geçerek teknoloji ihraç eden, rezervleri yöneten ve küresel enerji diplomasisinde söz sahibi bir aktör olmayı hedefliyor.



Türkiye'nin enerji arz güvenliğini sağlamak adına kendi sınırlarının dışındaki coğrafyalarda da aktif ve çok boyutlu bir diplomasi yürüttüğünü vurguladı. Pakistan'daki bu kritik misyonun yanı sıra Türkiye'nin Somali'deki sismik çalışmaları da önemli bir aşamaya ulaştı. Oruç Reis sismik araştırma gemisi, Somali açıklarındaki 3 farklı deniz bloğunda toplam 4 bin 465 kilometrekarelik bir alanda 3 boyutlu sismik veri toplama faaliyetlerini tamamlayarak süreci sondaj aşamasına getirdi. Yakın süreçte Çağrı Bey sondaj gemisi de bölgeye sevk edilerek ilk derin deniz sondajına başlanacak. Türkiye, Somali ve Pakistan'ın yanı sıra Libya'da yeni lisanslama süreçlerini yakından takip ederken; Irak'ın Basra bölgesi ve Azerbaycan'daki mevcut sahalarında da petrol ve doğalgaz üretim ortaklıklarını aktif olarak sürdürüyor.

ÇOK BOYUTLU ENERJİ DİPLOMASİSİ

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar,



Tüketicilerin sağlıklı yaşam arayışı, gıda sektöründe üretimden pazarlamaya kadar birçok alanı yeniden şekillendiriyor. Fonksiyonel içecekler ve lif ağırlıklı ürünler öne çıkarken, Türkiye'de zincir restoranlar da artık ürünlerin içerik ve kalori bilgilerini müşterileriyle paylaşmak zorunda.



Sağlık iddiaları daha yakından inceleniyor

Fonksiyonel içeceklerde aşırıya gidilmez, aslan yeleği mantarı, magnezyum ve L-teanin gibi bileşenler sıkça kullanılıyor. Ürünlerde 'sakinleştirici', 'odak artırıcı' veya 'zihinsel

Tamamlayıcı ve Bütünleştirici Sağlık Merkezi, bazı aşırıya gidilmez preparatlarının stres ve uykusuzluk üzerinde olumlu etkiler gösterebildiğini bildirirken, kaygı ve bilişsel performans alanındaki sonuçların henüz netleşmediğine dikkat çekiyor. L-teanin üzerine yapılan çalışmalarda stres ve dikkat alanlarında olumlu sonuçlar görülse de etkinliğin doz ve kullanım koşullarına göre değişebildiği belirtiliyor.

Bu nedenle sağlık vurgusuyla pazarlanan ürünlerde kullanılan aktif bileşenlerin miktarı kadar toplam şeker, kafein, yağ ve enerji değerleri de önem taşıyor.

performansı destekleyici' gibi ifadeler öne çıksa da her bileşen için aynı düzeyde bilimsel kanıt bulunmuyor. ABD Ulusal

KAFE VE RESTORANLARDA YENİ DÖNEM

performansı destekleyici' gibi ifadeler öne çıksa da her bileşen için aynı düzeyde bilimsel kanıt bulunmuyor. ABD Ulusal

Sağlık trendleri gıda sektörünü dönüştürüyor

SAĞLIKLI yaşam arayışı, sosyal medyada yayılan beslenme akımlarının ötesine geçerek gıda sektöründe yeni bir dönüşüm başlattı. Daha iyi uyku, güçlü bağışıklık, yüksek odaklanma ve sağlıklı sindirim gibi beklentiler, tüketicilerin satın alma kararlarını etkilerken, üreticiler ve yeme-içme işletmeleri de ürünlerini bu taleplere göre yeniden şekillendiriyor. Fonksiyonel içeceklerden lif bakımından zengin ürünlere uzanan yeni eğilimler, menülerin içeriğinden pazarlama diline kadar birçok alanı değiştirdi.

Bu dönüşümün son halkasını Türkiye'de yürürlüğe giren yeni menü uygulaması oluşturdu. Tarım ve Orman Bakanlığı'nın düzenlemesi kapsamında ulusal düzeyde faaliyet gösteren zincir yeme-içme işletmeleri, 1 Temmuz 2026'dan itibaren sundukları yiyecek ve içeceklerin bileşenlerini ve enerji değerlerini sipariş öncesinde müşterilere göstermek zorunda.

MENÜLER BİLGİ KAYNAĞI

Yeni uygulamayla müşteri, sipariş vermeden önce bir ürünün hangi bileşenlerden oluştuğunu ve porsiyon başına kaç kalori içerdiğini görebiliyor. Bu sayede kalori takibi yapanlar, belirli beslenme programlarını uygulayanlar, alerjisi bulunanlar ve hayvansal ürün tüketmeyenler daha bilinçli seçim yapabiliyor.

Alerjen bildirimi ise toplu tüketim yerlerinde 2020 yılından bu yana uygulanıyor. Restoranlar, kafeler, kantinler, okullar ve hastaneler; gluten içeren tahıllar, süt, yumurta, balık, yer fıstığı, soya, susam ve sert kabuklu meyvelerin de yer aldığı 14 alerjen grubuna ilişkin bilgileri de müşteriye sunmaya başladı.

İçerik ve kalori bilgisinin menülere eklenmesi, işletmeleri standart reçete kullanımına da yönlendiriyor. Aynı ürünün farklı şubelerde benzer içerik ve porsiyonlarla hazırlanması, kalori hesaplarının doğru yapılması ve bilgilerin güncellenmesi önemli. Böylece menüler yalnızca ürün ve fiyat listesi olmaktan çıkarak tüketicinin kararını etkileyen bilgi platformuna dönüşüyor.

FONKSİYONEL ÜRÜNLER

Tüketicilerin yiyecek ve içeceklerden beklentileri de değişiyor. Tat ve doyuruculuğun yanı sıra enerji verme, sindirimi destekleme, stresi azaltma ve odaklanmayı artırma gibi işlevler de tercihleri şekillendiriyor. Proteinli içecekler, prebiyotik ürünler, mantar kahveleri ve bitkisel bileşenlerle hazırlanan karışımlar bu eğilimin öne çıkan örnekleri arasında.

Grand View Research verilerine göre küresel fonksiyonel içecek pazarı 2024 yılında 149.75 milyar dolara ulaştı. Pazarın 2030 yılında 248.51 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Büyümede, yoğun günlük yaşam içinde pratik tüketilebilen ve sağlık vadeden ürünlere yönelik talep etkili oluyor.

İçecek tercihlerindeki dönüşüm düşük alkollü ve alkolsüz ürünlerde de görülüyor. YouGov işbirliğiyle Britanya'da yapılan

araştırmada 18-24 yaş grubundakilerin yüzde 44'ünün bu ürünleri düzenli veya zaman zaman tükettiğine dikkat çekildi. Aynı yaş grubunun yüzde 39'u ise hiç alkol kullanmadığını bildirdi. Bulgular, genç tüketicilerin tercihlerini sağlık ve içerik bilgisine göre yaptıklarını gösteriyor.

LİF TRENDİ MENÜLERE YANSIYOR

Sosyal medyada yaygınlaşan yüksek lif tüketimi eğilimi, tam tahıl, sebze, meyve, baklagil ve kuruyemiş içeren ürünlere ilgiyi artırıyor. Dünya Sağlık Örgütü, yetişkinler için günde en az 25 gram besin lifi tüketilmesini öneriyor.

Artan talep, kafe ve restoranların menülerinde tam tahıllı ürünlere, baklagil bazlı öğünlere, tohumlu içeceklerle ve sebze ağırlıklı seçeneklere daha fazla yer vermesine neden oldu. İşletmeler açısından bu ürünler, sağlık odaklı tüketici kitlesine ulaşmanın yeni araçları olarak öne çıkıyor.

ŞEFFAFLIĞIN MALİYETİ



Doç. Dr. Şevket Sayılğan

Ekonomist Doç. Dr. Şevket Sayılğan, yeni düzenlemenin, işletmeler açısından menü değişikliğinin ötesinde operasyonel bir dönüşüm anlamı olduğunu söyledi. Kalorinin doğru hesaplanabilmesi için malzeme gramajı, porsiyon miktarı, pişirme kayıpları, sos ve garnitür kullanımının standartlaştırılması gerektiğini belirten Sayılğan, şöyle konuştu: "Büyük zincirler yazılım, analiz ve reçete maliyetlerini çok sayıda şubeye yayabiliyor. Bağimsız işletmeler ise aynı yükü tek başına üstlenmek durumunda. Buna karşılık standart reçete sistemi porsiyon kontrolünü güçlendirmesi ve malzeme israfını azaltması sayesinde maliyetlerin bir bölümü işletme içinde dengelenebilir."

KALORİ TEK BAŞINA YETERLİ DEĞİL



Ümran Parlar

Diyetisyen Ümran Parlar, içerik ve kalori bilgilerinin tüketicinin daha bilinçli seçim yapmasına katkı sağladığını, ancak bir ürünün besin değerinin yalnızca enerji miktarıyla değerlendirilemeyeceğini hatırlattı. Aynı kaloriye sahip iki öğünün protein, lif, ilave şeker, sodyum ve doymuş yağ açısından önemli farklılıklar gösterebildiğini kaydeden Parlar, tüketicilerin porsiyon büyüklüğü, pişirme yöntemi, kullanılan yağlar ve aktif bileşen miktarlarına da dikkat etmesi gerektiğini söyledi.

Sağlıklı yaşam eğilimi artık bireysel bir tercih olmanın ötesine geçerek, gıda sektörünün yönünü belirleyen başlıca faktörlerden biri haline geliyor. Ürün geliştirmeden menü tasarımına, içerik şeffaflığından pazarlama stratejilerine kadar birçok alanda etkisini

gösteren bu dönüşüm, önümüzdeki dönemde sektör rekabetini de yeniden şekillendirecek. Artık yalnızca lezzet ve fiyat değil, ürünün içeriği, bilimsel dayanağı ve tüketiciye sunduğu güven de tercihleri belirleyen unsurlar arasında yer alacak.

MWC Doha 2026

Doha - Katar
8 - 11 Kasım 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

TEKNOLOJİNİN KALBI YENİDEN DOHA'DA ATIYOR MWC Doha 2026'DA SİZ DE SAHNEDEKİ YERİNİZİ ALIN !

MWC DOHA 2025

- Mobil İletişim Teknolojilerinin prestijli fuar organizatörü Mobile World Congress tecrübesi ile Ortadoğu Pazarına giriş imkanı
- Mobil İletişim Teknolojileri alanında en son yenilikleri keşfetme
- Katar 2030 Ulusal Vizyonu kapsamında, Katar İletişim ve Bilgi Teknolojileri Bakanlığı (MCIT), InvestQatar ve Visit Qatar ortaklığında gerçekleştirilecek Mobile World Congress Doha'da ürün ve hizmetleri profesyonel alıcılarda buluşturma fırsatı

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant inşaat organizasyonu
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar resmi web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Milli İştirak Broşürü'nde firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar Giriş Kartı Temini (Fuar İdaresi tarafından belirlenecek limit dahilinde)
- T.C. Ticaret Bakanlığı'nın teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli (nakliye dahil) : 1.850 ABD Dolar x Talep Edilen m²
Katılım Bedeli (nakliye hariç) : 1.750 ABD Dolar x Talep Edilen m²
Minimum Stant Alanı : 4 m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Fatih Can Dürrüoğlu
0212 455 61 13
0530 078 43 61
can.durruoglu@ito.org.tr

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

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

Karadeniz’de serbest ticaret halkası tamamlanıyor

Ukrayna Parlamentosu’nun Türkiye-Ukrayna Serbest Ticaret Anlaşması’nı (STA) onaylamasıyla iki ülke arasındaki ticaretin yaklaşık yüzde 90’ı serbestleşecek. Türkiye, Gürcistan ve Moldova’nın ardından Ukrayna’yı da serbest ticaret ağına dahil ederek Karadeniz’in kuzey ve güney kıyıları arasında ekonomik entegrasyonu derinleştiriyor.

UKRAYNA Parlamentosu, 3 Şubat 2022’de Kiev’de imzalanan Türkiye-Ukrayna Serbest Ticaret Anlaşması’nı (STA) onayladı. Türkiye’nin 2024 yılında tamamladığı onay sürecinin ardından Ukrayna’nın da parlamenter onayı vermesiyle anlaşmanın yürürlüğe girmesi önündeki en önemli engellerden biri kaldırıldı. Ticaret Bakanı Ömer Bolat’ın açıklamasına göre anlaşma yürürlüğe girdiğinde Türkiye ile Ukrayna arasındaki ticaretin yaklaşık yüzde 90’ı karşılıklı olarak serbestleşecek. Böylece Türk ihracatçıların Ukrayna pazarındaki rekabet gücünün artması, hizmet ticareti, lojistik, müteahhitlik ve yatırımlarda yeni fırsatların ortaya çıkması bekleniyor. 2025 yılında 6.6 milyar dolar seviyesine ulaşan Türkiye-Ukrayna ticaret hacmi için iki ülke liderlerinin ortak hedefi 10 milyar dolar olarak belirlendi. Bakan Bolat, anlaşmanın bu hedefe ulaşılmasında önemli rol oynayacağını vurguladı.

KARADENİZ’DE YENİ DENGİ

Anlaşmanın önemi sadece Türkiye-Ukrayna ticaretine yapacağı katkıyla sınırlı değil. Türkiye, Karadeniz havzasında Gürcistan, Moldova ve Balkanlar üzerinden birçok ülkeyi kapsayan serbest ticaret ağlarını yıllar içerisinde genişletti. Ukrayna’nın bu yapıya dahil olmasıyla Karadeniz’in kuzey ve güney kıyıları arasındaki ekonomik bağların daha da güçlenmesi bekleniyor.

Özellikle savaş sonrasında yeniden inşa sürecine hazırlanan Ukrayna’nın altyapı, lojistik, enerji ve inşaat yatırımları Türk şirketleri açısından önemli fırsatlar sunuyor. STA’nın sağladığı hukuki çerçeve de bu süreci hızlandıracak unsurlar



Türkiye-Ukrayna STA ne getiriyor?

İkili ticaretin yaklaşık yüzde 90’ı serbestleşecek.
Gümrük vergilerinin önemli bölümü kaldırılacak.
Hizmet ticareti ve lojistik faaliyetleri kolaylaşacak.
Karşılıklı yatırımlar için daha güvenli hukuki çerçeve oluşacak.
6.6 milyar dolarlık ticaret hacminin 10 milyar dolara çıkarılması hedefleniyor.

arasında görülüyor.

GÜÇLÜ EKONOMİK BAĞLANTI

Anlaşmanın bir diğer stratejik boyutu ise Türkiye’nin Karadeniz çevresindeki ülkelerle kurduğu ticaret ağını genişletmesi. Türkiye daha önce Gürcistan, Moldova ve Balkanlar’daki bazı ülkelerle tercihli veya serbest ticaret düzenlemeleri geliştirmişti. Ukrayna’nın da bu çerçeveye dahil olmasıyla Karadeniz’in batısı, güneyi ve kuzeyi arasında daha güçlü bir ekonomik bağlantı kurulmuş olacak.

Türkiye’nin Karadeniz’e kıyısı bulunan ülkelerle ticari ilişkilerine bakıldığında tablo dikkat çekici. Ankara’nın Gürcistan ve Moldova ile serbest ticaret anlaşmaları mevcut. Ukrayna’nın da onay sürecini

Bu adım, Ankara’nın 1992’de KEİ ile başlattığı Karadeniz’i ortak bir ekonomik havzaya dönüştürme stratejisinin en somut sonuçlarından biri olarak görülüyor. Öte yandan özellikle İstanbul, Odessa, Romanya ve Gürcistan hattında şekillenen lojistik koridorların önümüzdeki dönemde daha yoğun kullanılabileceği belirtiliyor.

(KEİ) vizyonunun ekonomik boyutunu güçlendiren bir adım olarak değerlendiriliyor.

1992 yılında İstanbul Deklarasyonu ile kurulan KEİ’nin temel amacı, Karadeniz’i ticaret, ulaştırma, enerji ve yatırım alanlarında daha entegre bir ekonomik bölgeye dönüştürmekti. Aradan geçen süreçte bölgesel siyasi krizler ve savaşlar, bu hedeflerin tam anlamıyla hayata geçirilmesini zorlaştırdı. Ancak Türkiye-Ukrayna STA’sı, Karadeniz’de ekonomik entegrasyonun yeniden derinleşmesi için bir fırsat olabilir.

LOJİSTİK KORİDORLAR

Özellikle İstanbul, Odessa, Romanya ve Gürcistan hattında şekillenen lojistik koridorların önümüzdeki dönemde daha yoğun kullanılabileceği, Türkiye’nin Karadeniz’i Avrupa, Kafkasya ve Orta Asya’ya bağlayan ticaret merkezi olma iddiasını güçlendirebileceği belirtiliyor.

Bu noktada Türkiye’nin STA açığının KEİ’nin coğrafyasıyla giderek daha fazla örtüşmesi dikkat çekiyor. KEİ’nin kuruluş amacı, Karadeniz havzasında ticaret, ulaştırma ve yatırımların geliştirilmesiydi.

tamamlamasıyla Karadeniz’in doğu ve kuzey hattında önemli bir ekonomik entegrasyon ağı oluşuyor.

Buna karşılık Karadeniz’in diğer kıyıdaş ülkeleri olan Rusya, Romanya ve Bulgaristan ile Türkiye arasında klasik anlamda ikili STA bulunmuyor. Romanya ve Bulgaristan ile ticaret, Türkiye-AB Gümrük Birliği çerçevesinde yürütülürken, Rusya ile ilişkiler tercihli ticaret anlaşmasına dayanmıyor. Bu nedenle Ukrayna STA’sı Karadeniz’in kuzeyinde yeni bir serbest ticaret koridoru oluşturma potansiyeli taşıyor.

KEİ VİZYONUNUN DEVAMI

Anlaşma, aynı zamanda Türkiye’nin 1990’lı yılların başında öncülük ettiği Karadeniz Ekonomik İşbirliği Örgütü

Avrupa’nın en dinamik ekonomik bölgelerinden biri olacak

İsmail Ziya Uzel-DEİK/Türkiye-Ukrayna İş Konseyi Başkanı: Ukrayna Parlamentosu’nun Serbest Ticaret Anlaşması’nı (STA) onaylaması, iki ülke ekonomik ilişkilerinde tarihi bir dönüm noktası. Bu anlaşma yalnızca ticaret hacmini artıracak bir düzenleme olarak değil, Türkiye ile Ukrayna arasında uzun vadeli stratejik ekonomik ortaklığın temelini güçlendirecek bir adım olarak değerlendirilmeli. Karadeniz, Avrupa ile Asya arasındaki en önemli ticaret havzalarından biri. Türkiye, Gürcistan, Moldova ve Ukrayna arasında serbest ticaret ağının genişlemesi; tedarik zincirlerinin çeşitlenmesi, lojistik hatlarının güçlenmesi ve bölgesel üretim ağlarının gelişmesi açısından önemli fırsatlar sunacak. Bu nedenle STA’nın, sadece ikili ticarete değil, Karadeniz’de yeni bir ekonomik koridorun oluşmasına da ciddi katkı sağlayacağına inanıyoruz.

Türkiye ile Ukrayna arasında 10 milyar dolarlık ticaret hacmi hedefi bulunuyor. STA’nın yürürlüğe girmesiyle gümrük vergilerinin azaltılması ve ticaretteki teknik engellerin önemli ölçüde ortadan kalkması, firmaların karşılıklı pazarlara erişimini kolaylaştıracak.

10 milyar dolarlık ticaret hacmi hedefi uzun süredir her iki ülkenin ortak vizyonu olarak ifade ediliyordu. STA’nın yürürlüğe girmesi, bu hedefe ulaşmayı önemli ölçüde hızlandıracak. Ancak asıl önemli olan yalnızca ticaret hacminin büyümesi değil, ticaretin niteliğinin de değişmesidir. Karşılıklı yatırımların artması, ortak üretim modellerinin gelişmesi ve Türk firmalarının Ukrayna’nın yeniden inşa sürecinde daha güçlü rol üstlenmesi,

ticaret rakamlarının ötesinde kalıcı ekonomik değer oluşturacak.

SEKTÖREL ETKİLER

STA’nın etkisinin birçok sektörde hissedileceğini söyleyebiliriz:

İnşaat ve altyapı: Ukrayna’nın yeniden imar süreci Türk müteahhitlik ve yapı malzemeleri sektörü için önemli fırsatlar sunuyor.

Tarım ve gıda: Her iki ülke birbirini tamamlayan üretim yapısına sahip olduğundan tarım ürünleri ticaretinin ve gıda sanayi işbirliklerinin artması bekleniyor.

Lojistik ve taşımacılık: Karadeniz limanları, lojistik taşımacılığı ve multimodal deniz ticaret yatırımları daha fazla önem kazanacak.

Savunma sanayi: Mevcut stratejik işbirliklerinin daha geniş ticari projelerle desteklenmesi mümkün olacak.

Enerji: Yenilenebilir enerji, enerji altyapısı, doğalgaz depolama ve enerji ekipmanları alanlarında ortak yatırımların artması bekleniyor.

Ayrıca makina, otomotiv yan sanayi, beyaz eşya, demir-çelik, kimya ve bilgi teknolojileri sektörlerinde de önemli bir büyüme potansiyeli bulunuyor.

Özellikle savaş sonrası Ukrayna’nın yeniden yapılanma sürecinde Türkiye’nin üretim kapasitesi, lojistik avantajı ve özel sektör tecrübesi önemli bir tamamlayıcı unsur olacak. Bu nedenle, STA’yı yalnızca bugünün ticaretini kolaylaştıran bir anlaşma değil, önümüzdeki yıllarda Karadeniz’i Avrupa’nın en dinamik ekonomik bölgelerinden biri haline getirebilecek stratejik bir yatırım olarak görüyoruz.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

İHALE İLANI

İhale Makamı	İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu
İşin Adı	207-İTO EK HİZMET BİNASI (23 PARSEL) RESTORASYON PROJESİ RESTORAN HAREKETLİ MOBİLYA ALIMI İHALESİ
İşin Yeri	Fatih İlçesi Hobyar Mah. Reşadiye Cad. 406 Ada, 23 Parsel
İşin Kapsamı	Mülkiyeti İstanbul Ticaret Odası’na ait 406 Ada, 23 Parselde kaba inşaatı tamamlanmış İTO EK HİZMET BİNASI’nın birim fiyat üzerinden Anahtar Teslimi RESTORAN HAREKETLİ MOBİLYA ALIMI
İşin Süresi	45 Takvim Günü
Son Teklif Verme Tarihi ve Saati	04 AĞUSTOS 2026, saat 17:00
Teklif Dosyasının Teslim Yeri	İstanbul Ticaret Odası Merkez Binası Zemin Kat, Evrak Kabul, Reşadiye Caddesi 34112 Eminönü-Fatih-İstanbul
İhale Dosyası Temini Konusunda İrtibat:	Afra ERDEM afra.erdem@iftmimarlik.com 0534 562 42 84 Hüseyin ÇAMUR huseyin.camur@ito.org.tr 0212 455 64 48



Çin ekonomisi hangi motorla gidiyor?

Çin Ulusal İstatistik Bürosu, geçtiğimiz günlerde kesinleşmemiş ilk yarı ekonomi verilerini yayınladı. Veriler, ekonomik büyümenin kaynakları ile ilgili sorulara yol açıyor.

Büyüme verileri

Verilere göre Çin ekonomisinin bu yılın ilk altı ayındaki üretimi geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 4.7 büyümüş bulunuyor. Bu, ülke yönetiminin koyduğu yüzde 4.5-5 hedefine uygun bir hız. Büyüme hizmetler sektöründe yüzde 5.2 olurken, tarım ve madencilik sektöründe yüzde 3.7, sanayi sektöründe yüzde 3.9 düzeyinde kalmış. Ancak sanayi sektöründeki büyüme alt kırılımlarda büyük farklılık gösteriyor: İnşaat sektörü yüzde 4 küçülürken, imalat sektörü yüzde 5.6 büyümüş; imalatın altında yüksek teknoloji ürünlerde büyüme yüzde 13’ün üzerinde gerçekleşmiş; bunların içinde de lityum iyon bataryalarda yüzde 50, sanayi robotlarında ise yüzde 40 dolayında olmuş.

İç talep tarafında durum

Ülkede üretilen mal ve hizmetlere iç talebi yansıtan rakamlara bakarsak, ilk yarıyı için perakende mal ve hizmet satışlarındaki büyüme yüzde 2.7 olmuş. Perakende hizmet satışlarında büyüme yüzde 5.3, tüketim malı satışlarında ise yüzde 1.3 olarak gerçekleşmiş. Pek canlı sayılamayacak satışlara uygun olarak da tüketici fiyat endeksi artışı yüzde 1 olmuş.

Verilere göre toplam sabit kıymet yatırımları bu altı aylık dönemde, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 5.7 azalmış. İnşaat sektörü yatırımlarındaki yüzde 18’lik azalmayı hariç tutarsak azalma yüzde 2.7 düzeyine düşüyor. İşin ilginç yanı, devletin ekonomiyi canlandırma aracı olarak kullandığı altyapı harcamaları da yüzde 2.4 azalmış. Kısacası, 2026 yılının ilk altı ayı, iç talep açısından pek parlak geçmemiş.

Dış ticaret gelişmeleri

Bu yılın ilk altı aylık ihracatı, yerli para RMB olarak geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 13.4 artmış. Bu artışta dünyadaki yapay zeka bağlantılı veri merkezi ve enerji üretim tesisi inşa faaliyetlerindeki patlamanın Çin’in çip, bilgi işlem, enerji sistemleri ürünleri için ortaya çıkardığı talep yanında elektrikli otomobil ve yeşil enerji ürünlerine olan talepteki artış rol oynuyor. Bunlara bağlı olarak ülkenin elektronik – mekanik ürünler ihracatındaki dönem artışı yüzde 20’nin üzerinde gerçekleşmiş. Ancak dönem ithalatındaki artış daha da yüksek, yüzde 22 düzeyinde gerçekleşmiş bulunuyor. Bu, Çin’in yüksek düzeylerdeki net ihracatı, yani ihracat-ithalat farkı, yani dış ticaret fazlasında azalma anlamına geliyor.

Hangi motor?

Bir ekonominin büyüme oranı talep yanıyla ekonominin ürettiği mal ve hizmetler için yapılan harcamalardaki büyümenin oranıdır. Bunu da tüketim harcamaları, yatırım harcamaları, net ihracat, yani yabancılardan ülke ürünlerine yaptığı net harcama bileşenleri oluşturur. Ekonominin büyüme oranı, bu üç motorun büyümelerinin ağırlıklı ortalamasına eşittir. Veriler bunların ikisinde küçülme, birinde ise zayıf bir büyümeye işaret ediyor. Bu durumda yüzde 4.7 büyümeyi açıklamak zor. Sanırım durum tam ve kesinleşmiş verilerle açıklığa kavuşacak.

Şirketlerin yeni riski: Kararsızlık

Giderek artan jeopolitik gerilimler, yüksek finansman maliyetleri ve hızla değişen küresel ekonomik dengeler, şirketlerin karar alma süreçlerini zorlaştırıyor. Yavaş karar alma, şirketlerin büyümesindeki en büyük engellerden biri olarak görülmeye başlandı. Uzmanlara göre yeni dönemin şanslıları veriyi doğru okuyarak hangi adımı bekleteceğini, hangisini ise hemen uygulayacağını değerlendirebilen şirketler olacak.

KÜRESEL ekonomi son yıllarda korumacılığın, risklerin ve belirsizliklerin arttığı bir dönemden geçiyor. ABD ve Çin arasında yaşanan ticaret rekabeti, Rusya-Ukrayna savaşı, Orta Doğu'daki çatışmalar, enerji ve emtia piyasalarındaki dalgalanmalar ile yapay zeka kaynaklı teknolojik dönüşüm, şirketlerin yatırım kararlarını her zamankinden daha karmaşık hale getiriyor. Milyarlarca dolarlık yatırımın planlandığı bu ortamda, karar alma süreçlerinin uzaması şirketler açısından yeni bir risk unsuru olarak ön plana çıkıyor.

BÜYÜMENİN ÖNÜNDEKİ ENGEL

Karar alma süreçlerindeki yavaşlamanın şirketler açısından önemli bir sorun haline geldiğine ilişkin veriler, artık araştırmalara da yansıyor. Ticari alacak sigortası şirketi Coface'nin araştırmasına göre, şirketlerin yüzde 68'i yavaş karar alma süreçlerini büyümenin önündeki en büyük engel olarak görüyor. Şirketlerin 62'si ise ticari büyüme hedefleri ile risk yönetimi anlayışı arasında hâlâ ciddi bir denge sorunu olduğunu düşünüyor.

FIRSATLAR ZAMANINDA DEĞERLENDİRİLEMİYOR

Araştırma, şirketlerin yalnızca yeni fırsatlar yaratmakta değil, mevcut fırsatları zamanında değerlendirmekte zorlandığını da ortaya koyuyor. Katılımcıların yüzde 59'u şirketlerin risk ekiplerinin zaman zaman gereğinden fazla temkinli davrandığını düşünüyor, yüzde 52'si farklı ülkelerden veya birimlerden gelen verilerin birbirinden kopuk olması nedeniyle karar alma süreçlerinin yavaşladığını belirtiyor.

KOŞULLAR SÜREKLİ DEĞİŞİYOR

Günümüzde şirketlerin karar almakta zorlanmasının temel nedenleri arasında bilgi eksikliğinden ziyade kararın dayandığı koşulların sürekli değişmesi görülüyor.

İstanbul Teknik Üniversitesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Adnan Veyssel Ertemel, şirketlerin hesaplarını öngöremez hale getiren faktörleri şöyle sıraladı: Savaşlar ve ülkeler arası gerilimler, enerji ve tedarik güvenliği, ticaret politikalarındaki değişimlerin pazar erişimini zorlaştırması, emtia fiyatlarının üretim maliyetlerini etkilemesi, enflasyon ve faizlerdeki değişimler.

Doç. Dr. Ertemel, bu faktörlerle ilgili olarak, "Dünya Bankası, Orta Doğu'daki çatışmaların etkisiyle 2026'da enerji fiyatlarının yüzde 24, toplam emtia fiyatlarının ise yüzde 16 artmasını bekliyor. Böyle bir ortamda şirketlerin birkaç yıl sonrasına ilişkin satış, maliyet ve yatırım getirisi tahminleri daha karar alınmadan geçerliliğini kaybedebiliyor" dedi.

HER KARARI HEMEN ALMAK DOĞRU DEĞİL

İş dünyasında sıkça kullanılan "En kötü karar bile kararsızlıktan iyidir" sözünün her durumda geçerli olmadığını belirten Ertemel, özellikle geri döndürülmesi zor kararlarda beklemenin ekonomik bir değer taşıyabileceğine dikkat çekti. Doç. Dr. Ertemel, şöyle konuştu: "Büyük bir fabrika yatırımı, şirket satın alması veya uzun vadeli borçlanma gibi geri döndürülmesi zor kararlarda beklemek, yeni bilgi edinmek ve koşulların netleşmesini görmek, ekonomik bir değer taşıyabilir. Nitekim 'reel opsiyonlar' yaklaşımı, belirsizlik yükseldiğinde geri döndürülemez yatırımları erteleme kimisi zaman rasyonel olduğunu söyler. Ancak şirketler için asıl ayrım doğru ve yanlış karar arasında değil, geri döndürülebilir ve geri döndürülemez kararlar arasındadır. Geri döndürülebilir kararlarda gecikme, yanlış karar vermekten daha pahalı hale gelebilir. Çünkü karar vermemek nötr kalmak değil, mevcut durumu bütün maliyetleriyle sürdürmeyi seçmektir."



Mücella ÖZDEMİR

YATIRIM STRATEJİLERİ

Öte yandan, belirsizliklerin uzaması şirketlerin yatırım stratejilerini de değiştiriyor. Şirketler artık tek bir alana büyük bir yatırım yerine aşamalı yatırım modellerine yöneliyor.

Projelerin pilot uygulamalarla ilderletildiğini, şirketlerin nakit rezervlerini korumaya öncelik verdiğini ve planlama dönemlerinin kısıldığını söyleyen Ertemel, Türkiye'deki durumu ise şöyle anlattı: "Türkiye'de bu eğilim yüksek finansman maliyetleri, iç ve dış talebe ilişkin soru işaretleri ve devam eden enflasyonla daha da güçleniyor. Haziran 2026'da yıllık tüketici enflasyonu yüzde 32.11 olarak gerçekleşirken, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın firma görüşmeleri de yatırım planı bulunmayan şirketlerin özellikle talep koşullarındaki belirsizlikleri ve finansman maliyetlerini gerçekçe gösterdiğini ortaya koyuyor. Beklemek bu koşullarda anlaşılabilir bir savunma mekanizması olsa da uzun süre devam ettiğinde kapasite artışını, yenilikçiliği ve rekabet gücünü erteleyen kalıcı bir ataletle dönüşebiliyor."

RİSK DEĞİL, BELİRSİZLİK YÖNETİYOR

Bununla birlikte belirsizliklerin kalıcı hale geldiği küresel ekonomide şirketlerin karşı karşıya kaldığı en büyük sorunlardan biri de geleceği öngörememek. Normalde şirketler kararlarını gelecek üç aya ve gelecek yıla ilişkin beklentilerle alıyor. Fakat günümüzde şirketler hangi geleceği bekleyeceklerini bilmedikleri için karar almaktan kaçınıyor.

İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Elçin Aykaç Alp ise günümüz şirketlerinin riskten çok belirsizlikle mücadele ettiğini belirterek, şunları söyledi: "Günümüzde bozulan şey beklentinin yönü değil netliğidir. Firmalar iyi ya da kötü bir gelecek bekledikleri için değil, hangi geleceği bekleyeceklerini bilemedikleri için karar almaktan kaçınıyor. Bu ikisi birbirinden tamamen farklı iki durumdur ve farklı çözümler gerektirir."

Risk ile belirsizliğin aynı kavramlar olmadığını vurgulayan Alp, "Riskte olası sonuçlara olasılık atayabildiğimiz için sigorta eder, bütçeye koyar ve fiyatlarız. Belirsizlikte ise olasılık dağılımının kendisi bilinmediğinden fiyatlama imkânı ortadan kalkar. Zorlanılmasının temel nedeni ise şirketlerin elindeki araçlar yani bütçe, fizibilite, senaryo analizi, iskonto oranı hep risk için tasarlanmış olduğundan, bugün risk araçlarıyla belirsizlik yönetilmeye çalışılıyor" dedi.

FATURASI 202 MİLYAR DOLAR

Belirsizliğin şirketler açısından görünmeyen ancak oldukça yüksek maliyetler oluşturduğunu ifade eden Alp, Uluslararası Ticaret Odası (ICC) adına Oxford Economics tarafından hazırlanan Nisan 2026 tarihli çalışmaya göre politika belirsizliğinin 2025 yılında dünya ekonomisinin yaklaşık yüzde 70'ini oluşturan 10 ülkede reel sektör yatırımlarını yüzde 1.4 azalttığını ve yaklaşık 202 milyar dolarlık yatırımın ertelenmesine ya da kaybedilmesine neden olduğunu söyledi.

VERİLMİYEN KARARLARIN BEDELİ

Şirketlerin yalnızca verdikleri kararın değil, veremedikleri kararların da bedelini ödediğini hatırlatan Alp, sözlerini şöyle sürdürdü: "Yanlış kararın maliyeti bilançoda görünür hale gelir, zarar yazılır, değer düşüklüğü karşılığı ayrılır, sorumlusu bellidir. Kararsızlığın maliyeti ise hiçbir yerde görünmez. Hiçbir hesap planında 'verilmeyen kararın maliyeti' başlıklı bir satır bulunmaz. Fakat bu ödenmeyen ve görünmeyen kararsızlığın bedeli; ertelenen yatırımın üretmediği nakit ve beklerken rakibe kaptınlardan pazar payı, eskiyen bilgi, karar süreci uzadıkça kararın dayandığı veri geçersizliği ve nitelikli insan kaynağı; zira karar alınmayan bir kurumda yetkin kadro kalıcı olmayacaktır. Bunların ölçülmesi de

mümkün. Ertelenen projenin aylık net nakit akışı gecikme ay sayısı ile çarpılıp, üzerine kaybedilen pazar payının bugünkü değeri eklendiğinde, ortaya ölçülebilir bir maliyet çıkar."

Alp, belirsizliğin tamamen ortadan kaldırılamayacağını ancak doğru verilerle yönetilebileceğini belirtti. İş dünyasının beklenti endekslerini daha etkin kullanması gerektiğini kaydeden Alp, TCMB'nin Reel Kesim Güven Endeksi, Kapasite Kullanım Oranı, TÜİK'in Ekonomik Güven Endeksi, İstanbul Sanayi Odası Türkiye İmalat PMI verileri ve İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin katkısıyla hazırlanan IYMMO Ekonomi Beklenti Endeksi'nin yöneticilere önemli öncü sinyaller verdiğini ve bu göstergelerin şirketlerin karar kalitesini artıracığını söyledi.

Veriyi okuyan doğru karar alır

İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Elçin Aykaç Alp, şirketlerin doğru karar alma oranını artıracak endekslerin doğru okuma kurallarını şöyle sıraladı:

■ Gerçekleşme endeksi ile beklenti endeksinin birbirine karıştırmamalı. ■ Seviyeye değil, yöne ve mevcut durum ile beklenti arasındaki makasa bakılmalı.

■ Yalnızca ortalamaya değil, 'değişmeyecek' yanıtını verenlerin oranına da bakmak gerekir. ■ Tek bir endekse güvenmemeli. ■ Endeksin beklentiyi ölçtüğünü unutmamalı.



Yapay zeka hem risk hem fırsat

İstanbul Teknik Üniversitesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Adnan Veyssel Ertemel, yapay zekanın büyük veri analizi, farklı senaryoları karşılaştırma ve erken uyarı sayesinde yöneticilere önemli fırsatlar sunduğunu belirtti. Bununla birlikte yapay zekanın iş gücü ve sektörler üzerinde

etkisinin de yeni belirsizlikler yarattığını vurgulayan Ertemel, Uluslararası Çalışma Örgütü'nün araştırmalarının yapay zekanın bazı görevlerde belirgin verimlilik artışları sağladığını, ancak etkinin mesleklere, çalışan gruplarına ve kurumların teknolojiyi nasıl uyguladığına göre önemli ölçüde değiştiğini aktardı.

Ertemel, "Yapay zeka bilgi işleme süresini kısaltabilir fakat kimin karar vereceği, riskin kim tarafından üstlenileceği ve sonucun hesabını kimin vereceği sorunlarını ortadan kaldıramaz. Bugünün rekabet avantajı yalnızca daha fazla veriye sahip olmak değil, hangi kararın hızla, hangisinin dikkatle alınması gerektiğini ayırt edebilmektir" dedi.

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)



**İSTANBUL
TİCARET
ODASI** 1882

Yeşim Yıldız	Özlem Kılıç Sertli	Esra Avcıoğlu
0212 455 61 15 0530 962 01 39 yesim.yildiz@ito.org.tr	0212 455 65 12 0530 050 61 63 ozlem.kilic@ito.org.tr	0530 386 92 66 esra.avcioglu@ito.org.tr
444 0 486 ito.org.tr /itokurumsal		



Dereceye giren öğrenciler ödüllendirildi

Törende, 2025-2026 Akademik Yılı'nı üstün başarıyla tamamlayarak dereceye giren öğrencilere plaketteği takdim edildi.

İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi Psikoloji Bölümü mezunu Esinsu Doğan, 3.96 genel not ortalamasıyla üniversite birincisi oldu. Aynı bölümden Hatice Hilal Yüksel, 3.94 genel not ortalamasıyla üniversite ikinciliğini elde etti. İletişim Fakültesi Görsel İletişim Tasarımı Bölümü mezunu Lutfi Hanıfah ise 3.91 genel not ortalamasıyla üniversite üçüncüsü oldu.

Program, Meslek Yüksekokulu ile Mimarlık ve Tasarım, İnsan ve Toplum Bilimleri, Hukuk, İletişim, İşletme ve Mühendislik fakültelerinin mezuniyet törenleriyle devam etti. Fakülte ve programlarına göre sahneye davet edilen 1263 öğrenci diplomalarını aldı. Mezuniyet töreni, öğrencilerin keplerini hep birlikte gökyüzüne fırlatmaları ve toplu fotoğraf çekimiyle sona erdi.



1263 mezununu geleceğe uğurladı

İstanbul Ticaret Üniversitesi, kuruluşunun 25. yılında düzenlediği mezuniyet töreniyle 1263 öğrencisini geleceğe uğurladı. Cemile Sultan Korusu Kır Tepe'de gerçekleştirilen törende diplomalarını alan mezunlar, yeni hayatlarına ilk adımlarını attı.

ERTAN ERYILMAZ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi 2025-2026 Akademik Yılı Mezuniyet Töreni, Cemile Sultan Korusu Kır Tepe'de gerçekleştirildi. Üniversitenin kuruluşunun 25. yılında düzenlenen törende, 6 fakülte ve Meslek Yüksekokulu'ndan mezun olan 1263 öğrenci diplomalarını alarak meslek hayatına ilk adımlarını attı.

Törene Beyoğlu Kaymakamı Abdullah Atakan Atasoy, İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç, Mütevelli Heyet Başkanı Dr. İsrail Kuralay, Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek, İTO Meclis Başkan Yardımcısı S. Selim Şimşek, İTO Genel Sekreteri Prof. Dr. Nihat Alayoğlu, Rektör Yardımcıları Prof. Dr. Hanifi Parlar ve Prof. Dr. Berk Ayvaz'ın yanı sıra dekanlar, bölüm başkanları, akademisyenler, mezunlar ve aileleri katıldı.

Beyoğlu Kaymakamı Abdullah Atakan Atasoy, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin merkez kampüsünün Beyoğlu'nda bulunmasının kendisi için aynı bir anlam taşıdığını belirterek, üniversitede düzenlenen programlara imkânları ölçüsünde katılmaya özen gösterdiğini söyledi. Atasoy, mezunlara başarı yolunda ahlaklı, adaletli, kararlı, istikrarlı ve sabırlı olmalarını tavsiye etti.

AİLEMİZE HOŞ GELDİNİZ

İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç, konuşmasında öncelikle mezunların eğitim hayatları boyunca büyük fedakârlık gösteren ailelerini kutladı. İstanbul Ticaret



Üniversitesi'nin 25. kuruluş yılına dikkat çeken Avdagiç, vatanına ve milletine bağlı, özgür düşünebilen, araştırarak ve alanında yetkin gençler yetiştirmeyi amaçladıklarını söyledi.



Başkan Avdagiç, bu yıl mezun olan 1263 öğrencinin İstanbul'un ve Türkiye'nin üretim gücüne önemli katkılar sağlayacağına inandığını ifade etti.

Kendi hayat tecrübelerinden hareketle mezunlara umutlarını ve hayallerini kaybetmemelerini, sabırlı olmalarını, doğruluktan ve güzel ahlaktan ayrılmamalarını tavsiye eden Avdagiç, "Mezunlar, artık İstanbul Ticaret Odası ve İstanbul Ticaret Üniversitesi ailesinin kalıcı birer üyesi. Bugün sizleri uğurlamıyoruz; ailemize hoş geldiniz diyoruz" diye konuştu.

EN DEĞERLİ ELÇİLERİMİZ

Mütevelli Heyet Başkanı

Dr. İsrail Kuralay ise üniversitenin çeyrek asırlık geçmişinde yeni bir sayfa açıldığını belirterek, mezuniyet töreninde emeğin, azmin ve umudun başarısının kutlandığını söyledi.

Öğrencilerin eğitim hayatları boyunca ekonomik zorluklar ve farklı güçlüklerle mücadele ettiğini dile getiren Dr. Kuralay, alınan diplomaların mezunların disiplinini, kararlılığını ve emeğini temsil ettiğini kaydetti. Bu başarıda ailelerin dualarının, fedakârlıklarının ve desteklerinin büyük payı bulunduğunu vurgulayan Dr. Kuralay, aileleri de kutladı.

Mezunlara öğrenmeyi hiçbir zaman bırakmamalarını, kendilerini sürekli geliştirmelerini ve medeniyet değerlerini korumalarını tavsiye eden Dr. Kuralay, "Sizler artık yalnızca mezunlarımız değil, bu üniversitenin en değerli

elçilerisiniz" dedi. Üniversitenin kapılarının mezunlara her zaman açık olacağını belirten Dr. Kuralay, gençlere sağlık, mutluluk ve başarılarla dolu bir gelecek diledi.

YENİ BİR YOLCULUĞUN İLK ADIMI

Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek de mezuniyet töreninde yalnızca diplomaların verilmeyeceğini, yılların emeğinin, sabrının ve hayallerinin geleceğe uğurlandığını söyledi. Mezuniyetin bir son olmadığını vurgulayan Prof. Dr. Şimşek, bugünün bilgiyle başlayan yeni bir yolculuğun ilk adımı olduğunu söyledi.

Bugüne kadar 28 bini aşkın mezun veren bir üniversite ailesi olmanın gururunu yaşadıklarını belirten Prof. Dr. Şimşek, öğrencilere eğitim hayatları boyunca destek olan ailelere teşekkür etti. Akademisyenlerin öğrencilerin ufkunu genişlettiğini

ve hayatlarına yön verdiğini kaydeden Prof. Dr. Şimşek, üniversitenin akademik saygınlığına ve eğitim kalitesine katkıda bulunan akademik ve idari personele de emekleri dolayısıyla teşekkür etti.

Yapay zeka, dijital dönüşüm ve küresel rekabetin şekillendirdiği bir değişim çağından geçildiğini dile getiren Prof. Dr. Şimşek, "Mezunları farklı kılacak unsur yalnızca diplomaları olmayacak. Sürekli öğrenen, değişime uyum sağlayan, çözüm üreten, girişimci düşünebilen ve güven veren bireyler geleceğe yön verecek" dedi.

Prof. Dr. Şimşek, mezunlara hitaben şunları söyledi: "Sizler artık yalnızca İstanbul Ticaret Üniversitesi mezunları değil; üniversitemizin en güçlü temsilcileri, en kıymetli elçileri ve 25 yıllık büyük hikâyemizin yeni kahramanlarıdır."



FOTOĞRAFLAR: KAMİL ÇATAK

Can Hoca son yolculuğuna uğurlandı

TÜRKİYE’de ekonomi ve kurumsal strateji alanlarında tanınan kıdemli ekonomist Dr. Can Fuat Gürlesel, son yolculuğuna uğurlandı. İstanbul Ticaret Gazetesi’nde uzun yıllar köşe yazısı yazan Dr. Gürlesel, 20 Temmuz günü Ataköy 5. Kısım Camii’nde kılınan öğle namazının ardından Avclar Mezarlığı’nda defnedildi.



AVDAGİÇ’TEN MESAJ

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, uzun süredir kanser tedavisi gören Gürlesel’in vefat haberi üzerine sosyal medyada şu mesajı paylaştı: “Kıdemli ekonomist Dr. Can Fuat Gürlesel’in hayatını kaybettiğini büyük bir üzüntüyle öğrendim. Uzun yıllar boyunca İstanbul Ticaret Odası’nda görüşlerinden yararlandığımız ve Odamızın yayınladığı İstanbul Ticaret Gazetesi’ne köşe yazılarıyla katkıda bulunan kıymetli hocamıza Allah’tan rahmet; ailesine, yakınlarına ve tüm sevenlerine başsağlığı diliyorum.”

Saatçilik sektörü, ihracat odaklı büyüme ve markalaşmaya odaklandı. Nitelikli işgücünü artırmak için İstanbul’da yeni bir okul açılmasını öneren sektörün uluslararası hedefi ise 10 Ekim Dünya Saatçiler Günü’nün UNESCO’nun önemli günler listesine girmesi.



Saatçilerin hedefi nitelikli işgücü

SENA SORKUN

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Gözlükçülük ve Saatçilik Meslek Komitesi, sektörün mevcut durumunu ve gelecek dönem hedeflerini değerlendirmek üzere Cemile Sultan Korusu Haliç Restaurant’ta bir araya geldi. İTO Yönetim Kurulu Üyesi Zeki Akbal’ın açılış konuşmasıyla başlayan toplantıya, Komite ve Meclis Üyeleri ile sektör temsilcileri katıldı.

ORTAK AKILLA GÜÇLÜ TEMSİL

İTO Yönetim Kurulu Üyesi Zeki Akbal, meslek komitelerinin sektörlerden gelen talep ve önerilerin doğrudan İTO yönetimine ulaştırılmasında önemli bir görev üstlendiğini söyledi. İş dünyasının karşılaştığı meselelerin İTO Yönetim Kurulu’nda değerlendirildiğini belirten Akbal, çözüm bekleyen konuların ilgili bakanlıklara ve kamu kurumlarına aktarıldığını hatırlattı.

Komite Başkanı Mahmut Şevket Arkan da toplantının sektör içindeki iletişimi güçlendirmek ve uygulanabilir çözüm önerileri geliştirmek amacıyla düzenlendiğini kaydetti.



HIZLI DEĞERLENDİRME MODELİ

İthal ürünlerin TAREKS kapsamında denetlenmesinin sektör için önemli olduğunu belirten sektör temsilcileri, “İthal edilen ürünlerin güvenlik ve teknik düzenlemelere uygunluğunu risk esasına göre değerlendiren sistem, ürün güvenliği için önemli bir işlev görüyor. Denetimlerin zaman zaman uzaması, ürünlerin gümrükte beklemesine ve firmalar açısından ek maliyete neden olabiliyor. Ardiye, depolama ve finansman giderlerinin artması da ürün fiyatlarına yansıyor” dedi.

Toplantıda, düzenli ithalat yapan, geçmiş denetim sonuçları olumlu olan ve mevzuata uygun ürün getiren firmalar için daha hızlı işleyen bir değerlendirme modeli oluşturulması önerildi. Firma sicili ve ürün riskinin birlikte ele alındığı

öngörülebilir bir yapının, denetimlerin etkinliğini korurken ticaretin akışını da kolaylaştırabileceği kaydedildi.

İSTANBUL’DA SAATÇİLİK OKULU

Saatçilik alanında nitelikli çalışan ihtiyacı da toplantıda kapsamlı biçimde değerlendirildi. Mikromekanik ve Saat Teknolojileri Eğitim ve Araştırma Vakfı Başkanı Hayrettin Akpınar, Bursa’da 2019 yılında başlatılan mikromekanik ve saat teknolojileri eğitimi hakkında bilgi verdi.

Akpınar, okulun eğitim kapasitesini geliştirmek amacıyla İsviçre’deki köklü saatçilik okullarıyla temas kurulduğunu belirtti. Akpınar, teknik ekipmanların geliştirilmesi, staj imkânlarının artırılması ve sektör firmalarının eğitim sürecine katkı vermesinin gençlerin mesleki donanımını güçlendireceğini söyledi.

Komite ve Meclis Üyesi Dr. M. Çağrı Gündoğdu da Bursa’daki eğitim modelinin desteklenmesinin önemine işaret ederek, İstanbul’da benzer bir okul açılmasının sektörün gelecek hedefleri arasına alınabileceğini belirtti. Gündoğdu, eğitimde Avrupa Birliği modelinin tercih edilebileceğine dikkat çekti.

10 Ekim dünya saatçilik günü

Toplantıda, 10 Ekim Dünya Saatçilik Günü kapsamında yürütülen çalışmalar da ele alındı. İTO’da 10 Ekim 2025’te düzenlenen panel ve sergiyle saatçiliğin tarihi, kültürel ve teknik birikiminin kamuoyuna tanıtıldığı hatırlatıldı. Bu yılki programın daha geniş bir katılımı gerçekleştirilmesi ve etkinliğin uluslararası görünürlüğünün artırılması hedefleniyor. Komite ve Meclis Üyesi Dr. M. Çağrı Gündoğdu, 10 Ekim Dünya Saatçilik Günü’nün UNESCO’nun önemli günler listesine eklenmesini hedeflediklerini belirtti.

Cemile Sultan

Tarihi Yarımada’da Lezzetin Yeni Adresi CEMİLE SULTAN EMİNÖNÜ

Haliç’in kıyısında ve Galata Köprüsü’nün başucunda modern mimarisi ile Türk ve dünya mutfağının seçkin lezzetlerini keşfedin.



Balık çeşitleri



Pizzalar



Makarnalar



Izgara Et ve Tavuk



Tatlılar



İstanbul Ticaret Üniversitesi Ahî Çelebi Kampüsü
Sarıdemir Mh. Ragıp Gümüşpala Cd. No:14 Fatih / İstanbul

0537 042 11 53

www.cemilesultan.com.tr



Seçkin lezzetler • Kaliteli hizmet • Eşsiz manzara



Teknopark İstanbul önemli bir referans

■ Teknopark İstanbul'daki atmosfer süreçlerinizi nasıl etkiliyor?

Teknopark İstanbul, bizim gibi derin teknoloji odaklı firmalar için stratejik bir büyüme merkezi ve güvenilirlik kaynağı. Öncelikle, burada yer almak bize Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı standartlarında 'Resmi Ar-Ge Firması' statüsü kazandırıyor. Bu durum, teknolojik gücümüzü ve inovasyon kapasitemizi resmi olarak tescilleyerek kurumsal kimliğimizi güçlendiriyor. Buradaki kuluçka ve mezuniyet programları harika işliyor. Teknopark İstanbul Cube GO gibi programlar, girişimlerin erken aşamada desteklenmesine ve gelişim süreçlerini sağlıklı bir şekilde tamamlayarak ana Ar-Ge yerleşkesine kabul edilmelerine olanak tanıyor. Burada bir ekosistem ve network mevcut. Sektördeki diğer Ar-Ge kurucuları, akademisyenler ve kamu otoriteleriyle sürekli bir aradayız. Örneğin, 'Türkiye Yapay Zeka Zirvesi' gibi prestijli organizasyonlarda yer almak ve bu ekosistemin bir parçası olarak temsil edilmek bize büyük kapılar açıyor. Buradaki atmosfer, popülist büyüme tuzaklarına düşmeden, akademik ve teknolojik ayakları yere basan bir modelle büyümemiz için en ideal zemini hazırlıyor. Mühendislik kimliğimizi ön plana çıkarmamıza ve Ar-Ge süreçlerimizi bu vizyonla yapılandırmanıza büyük destek oluyor.



Türkiye'nin üçüncü yol fırsatı

Geçtiğimiz yazıda yapay zekanın artık bir silaha dönüştüğünden, ABD ve Çin'in bu alanda nasıl konumlandığından bahsetmiştim. Peki, Türkiye bu iki kutup arasında sıkışmak zorunda mı? Bence hayır...

Küresel yapay zeka rekabeti büyük ölçüde ABD ve Çin eksenleri üzerinden şekilleniyor. Dünyanın geri kalanı bu iki güç merkezi arasında pozisyon almaya çalışırken kendini sıkışmış hissediyor. Ya Amerikan ekosistemine bağımlı kalacaksınız, model erişimin bir bakanlık kararına bağlı olacak... Ya da Çin'in sunduğu alternatifte yönelip başka bir bağımlılık ilişkisine gireceksin. Üçüncü bir seçenek yokmuş gibi görünüyor. Oysa Türkiye'nin burada farklı bir hikâye yazma potansiyeli var.

Türkiye, yalnızca takip eden ya da iki kutup arasında konum arayan bir ülke olmaktan çıkıp, kendi bölgesel ve tarihsel hinterlandı içinde çok daha kapsayıcı bir yapay zeka vizyonu önerebilir. Türk devletleri ve daha geniş coğrafi etki alanındaki ülkelerle birlikte açık kaynaklı (open source), işbirliğine dayalı ve güvenilir bir yapay zeka platformu oluşturulması çağrısı yapabilir. Bu, küçük bir iddia değil... Ama imkânsız da değil. Bunun neden mümkün olduğunu üç noktada özetleyebilirim.

Diplomatik yumuşak güç: Türkiye'nin son yıllarda dış politikadaki manevra kabiliyeti, çok sayıda ülkeyle eş zamanlı işbirliği kurabilme becerisi, tam da bu tür bir girişim için gerekli olan güveni inşa etmede önemli bir avantaj sağlıyor. Rakip blokların hiçbirine tam bağımlı olmayan bir ülke olarak hareket edebilmek, bu alanda ciddi bir müzakere gücü demek.

Teknik kapasite ve girişimcilik ekosistemi: Türkiye'nin genç, teknolojiye yatkın nüfusu ve gittikçe olgunlaşan girişimcilik ekosistemi, sadece tüketen değil, üreten bir rol üstlenmesine imkân tanıyor. Bu potansiyel bugüne kadar çoğunlukla iç pazara, çoğunlukla da tekil başarı hikâyelerine hapsoldü. Oysa aynı enerji, bölgesel bir vizyona da yönlendirilebilir.

Açık kaynak yaklaşımı: ABD ve Çin'in kapalı, rekabetçi ve erişimi kısıtlı modellerinin aksine, açık kaynaklı ve daha insancıl bir yapay zeka vizyonu, hem Türk devletleri hem de Afrika, Orta Doğu gibi geniş bir coğrafyadaki ülkeler için gerçek bir alternatif olabilir. Kimsenin ikinci sınıf muamele görmediği, erişimin bir güç oyununa indirgenmediği bir model...

Bu yaklaşım, Türkiye'yi sadece yapay zeka teknolojilerini tüketen değil, aynı zamanda norm, platform, işbirliği ve kapasite inşa eden bir ülke konumuna taşıyabilir. Bunun için gereken şey, büyük bütçeler kadar net bir vizyon ve sürdürülebilir bir kararlılık... Çünkü bu tür girişimlerin kaderi, tıpkı Güney Kore örneğinde olduğu gibi slogan seviyesinde kalıp kalmayacağına bağlı.

Özetle, Dünya ABD-Çin kutuplaşmasına doğru hızla ilerlerken Türkiye'nin önünde nadir bir fırsat penceresi var. Bu pencereyi kaçırmamak, sadece teknolojik değil, aynı zamanda jeopolitik bir tercih meselesi...

Yapay zeka ile reklam ve SEO yönetimini dönüştürüyor

Teknopark İstanbul'da faaliyet gösteren Toruk MAGIC, dijital pazarlama alanında geliştirdiği derin teknoloji çözümleriyle dikkat çekiyor. SEO'dan reklam optimizasyonuna, veri analitiğinden içerik üretimine kadar geniş bir alanda yapay zeka destekli çözümler sunan girişim, Londra'daki yeni yapılanmasıyla küresel pazarda büyümeyi hedefliyor.

ÖMÜR KIRBAŞLI

YAPAY zeka teknolojilerinin iş dünyasında kullanım alanı her geçen gün genişlerken, dijital pazarlama da bu dönüşümün en hızlı yaşandığı alanlardan biri haline geldi. Bu alanda faaliyet gösteren Toruk MAGIC, geliştirdiği yapay zeka destekli platformla markaların dijital görünürlüğünü artırırken, veri odaklı analiz ve otomasyon çözümleriyle pazarlama süreçlerini daha verimli hale getiriyor. Akademik temelli Ar-Ge yaklaşımını mühendislik bakış açısıyla birleştiren şirketin kurucusu ve CTO'su Alihan Çetin, geliştirdikleri teknolojileri ve gelecek hedeflerini İstanbul Ticaret'e anlattı.

'ANINDA BULUN'

■ **Şirketinizin hakkında kısaca bilgi verebilir misiniz? Bu fikir tam olarak nasıl doğdu ve şu an nasıl bir kurumsal kimlikle yoluna devam ediyor?**

Toruk MAGIC, çevrimiçi görünürlüğü optimize etmek ve müşteri kazanımını hızlandırmak amacıyla geliştirdiğimiz yapay zeka destekli bir dijital pazarlama platformu ve aynı zamanda bir derin teknoloji şirketi. Kendimizi yalnızca standart bir yazılım sağlayıcısı olarak değil, akademik ve teknolojik temelleri bulunan gerçek bir mühendislik firması olarak konumlandırıyoruz. Kurumsal kimliğimizi 'Toruk MAGIC Deep Tech' vizyonuyla şekillendiriyoruz ve tüm Ar-Ge çalışmalarımızı bu anlayış doğrultusunda yürütüyoruz. Popülist yaklaşımlar yerine akademik ve teknolojik temellere dayanan sürdürülebilir bir büyüme modelini benimsiyoruz. Operasyonel yükün altında kalmak yerine enerjimizi ürün geliştirmeye ayırıyor, kontrolsüz büyümekten özellikle kaçınıyoruz. Mottomuz 'Get Found', yani 'Arandığında Bulun'. Yapay zeka destekli dijital büyüme çözümleriyle markaların hedef kitlelerine daha kolay ulaşmasını sağlıyoruz. Bugün platformumuz üzerinde yapay zeka destekli süreçlerini yöneten 450'nin üzerinde aktif üye hizmet veriyoruz ve bu sayı her geçen gün artıyor.

4 ANA BAŞLIK

■ **Kullanıcılar sisteme dahil olduğunda neyle karşılaşır? Ürün**



veya hizmetleriniz hakkında detaylı bilgi verebilir misiniz?

Markaların dijital dünyadaki görünürlüğünü artırmak ve müşteri kazanımını hızlandırmak amacıyla geliştirdiğimiz yapay zeka destekli araçları dört ana başlık altında sunuyoruz: SEO, sosyal medya, reklam optimizasyonu ve veri analitiği.

SEO tarafında geliştirdiğimiz yapay zeka destekli araçlar; SERP analizleri, rakip takibi, teknik SEO denetimleri, anahtar kelime önerileri ve 'SERP Gelecek Öngörüsü' gibi çözümlerle işletmelerin arama motorlarında daha güçlü bir konuma gelmesini sağlıyor. Ayrıca ücretsiz SEO sağlık kontrolleriyle web sitelerinin teknik eksiklerini tespit ederek iyileştirme önerileri sunuyoruz.

Sosyal medya tarafında AI İçerik Oluşturucu aracımız, belirlenen

anahtar kelimeler doğrultusunda etkileşim odaklı içerikler üretiyor. AI Marka Analizi araçlarımız ise markaların dijital algısını analiz ederek güçlü ve zayıf yönlerini ortaya koyuyor.

Reklam optimizasyonunda özellikle Google Ads yönetimine odaklanıyoruz. Negatif anahtar kelime optimizasyonu sayesinde gereksiz reklam harcamalarının önüne geçerken, ROAS, CPC, dönüşüm ve gösterim gibi temel performans metriklerini tek panel üzerinden takip etme imkânı sunuyoruz.

Veri analitiği tarafında ise Google Analytics 4 entegrasyonu sayesinde gerçek zamanlı performans raporları hazırlıyor, aktif kullanıcı ve oturum analizleri gerçekleştiriyoruz. Elde edilen verileri yalnızca raporlamakla kalmıyor, işletmelere uygulanabilir büyüme stratejileri ve yol haritaları da sunuyoruz. Platformumuzun ücretsiz sürümünün yanında farklı ölçeklerdeki

şirketlere yönelik çeşitli paket seçenekleri de bulunuyor.

ANLAMLI YAPAY MANTIK

■ **Dijital pazarlama dünyası adeta kurtlar sofrası. Sizi farklılaştıran teknoloji nedir? Yapay zeka ve makina öğrenmesini nasıl kullanıyorsunuz?**

Piyasada yapay zeka konusunda ciddi bir bilgi kirliliği ve popülizm bulunuyor. Biz kendimizi 'derin teknoloji' yaklaşımıyla konumlandırıyor ve yapay zeka ile makina öğrenmesini şirketimizin tüm operasyonlarının merkezinde kullanıyoruz. En önemli teknolojik geliştirmemiz, 'Anlamlı Yapay Mantık' adını verdiğimiz sistem. Bu yapı milyarlarca veri segmentini analiz eden makina öğrenmesi algoritmalarını sürekli izliyor ve denetimli öğrenme/pekiştirmeli öğrenme yöntemleri sayesinde zaman içerisinde kendisini geliştirerek daha doğru sonuçlar üretiyor. Bu teknoloji, TÜBİTAK 1507 desteği alan 'Anlamlı Yapay Mantık ile İnternet Yapay Zekasının Eğitimi' projesiyle de destekleniyor. Geliştirdiğimiz SERP Gelecek Öngörüsü aracı arama motorlarındaki değişimleri önceden tahmin edebiliyor, yapay zeka destekli ifade analizleri gerçekleştirebiliyor ve reklam optimizasyonlarını tamamen veri odaklı yönetebiliyor. Yapay zekanın etik sorumluluğu ve doğru kullanımı üzerine sunumlar gerçekleştiriyoruz. Önümüzdeki

dönemde geliştirdiğimiz yapay zeka altyapısını, robotik sistemler ve gelişmiş karar alma mekanizmalarına da entegre etmeyi hedefliyoruz.

KONTROLLÜ GELİŞİM

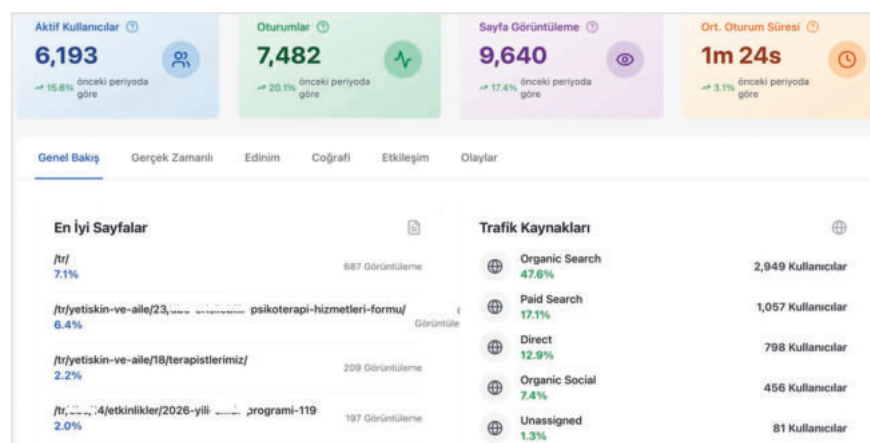
■ **Geliştirdiğiniz ürünün ticari geleceği hakkında neler söylemek istersiniz? Yurt dışından nasıl talepler alıyorsunuz, küresel hedefleriniz neler?**

Küresel büyüme hedefimiz doğrultusunda İngiltere'nin Londra kentinde resmi şubemizi açıyoruz. Böylece yalnızca Türkiye'de değil, uluslararası startup ekosisteminde de doğrudan faaliyet gösteren bir teknoloji şirketi haline geleceğiz. Aynı zamanda kurumsal yapımızı torukdeep.tech çatısı altında yeniden yapılandırarak Ar-Ge çalışmalarımızı bu merkez üzerinden sürdürüyoruz. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'ndan aldığımız Teknogirişim Rozeti ile TÜBİTAK 1507 desteği, geliştirdiğimiz teknolojilerin uluslararası ölçekte de güçlü bir altyapıya sahip olduğunu gösteriyor. 'Anlamlı Yapay Mantık' sistemimizin sürekli gelişen veri işleme kapasitesi sayesinde

kullanıcılarımıza sunduğumuz katma değeri her geçen gün artırıyoruz. Gelecek dönemde robotik teknolojiler ve gelişmiş karar alma mekanizmalarını da ürünlerimize entegre ederek faaliyet alanımızı dijital pazarlamanın ötesine taşımayı hedefliyoruz. Amacımız, geliştirdiğimiz derin teknoloji çözümleriyle küresel pazarda kalıcı bir dünya markası olmak ve Londra'daki yeni yapılanmamızı bu yolculuğun en önemli adımlarından biri haline getirmek.

AEO ve GEO ile markalara avantaj sağlıyor

■ **Toruk MAGIC, sunduğu 'Derin Teknoloji' (Deep Tech) çözümleri ve akademik temelli yapay zeka altyapısı ile hem AEO (Yanıt Motoru Optimizasyonu) hem de GEO (Üretken Motor Optimizasyonu) süreçlerinde markalara stratejik avantajlar sağlıyor.**



Arkadaş robotlar seri üretimde

Çinli şirket, dünyanın ilk gerçek insan boyutunda 'ultrabiyonik insansı robotu'nu seri üretmeye başladı. Şirket, Uworld U1 serisi ev arkadaşı robotlarıyla yepyeni bir pazar hedefliyor.

AYŞE BAŞAK

ROBOT süpürgeler kalbimizi ve evlerimizi fethetti ama robot deyince aklımıza gelen daima insansı olanlar. Çinli Ubtech şirketi, dünyanın ilk gerçek insan boyutunda 'ultrabiyonik insansı robotu'nu seri üretmeye başladı ve insanlara arkadaş olması için programlayarak piyasaya sürdü.

Yapılan araştırmalar, dünya genelinde insanların giderek yalnızlaştığını gösteriyor. Örneğin Güney Kore hükümeti vatandaşlarının yalnızlığı ile mücadele için 327 milyon dolar harcayacağını açıkladı. Hükümeti buna iten Güney Kore'de yüz binlerce insanın yalnız oluşu. O kadar yalnızlar ki çeşitli psikolojik ve fiziksel rahatsızlıklara sürükleniyor, yaygın bir şekilde tek başlarına ölüyorlar. Ne yazık ki bazen cesetlerinin bulunması bile haftalar alabiliyor. İşte hükümet bu acı duruma acil çözüm arıyor. İronik olan ise dünyanın dört bir yanından insanlarla bağlantı kurma imkanına sahip olduğumuz bir çağda yaşarken gerçek hayatta ilişki kurmanın



giderek zorlaşması.

YALNIZLIĞA ÇARE Mİ?

Ubtech'in insansı arkadaş robotuyla çare olmayı umduğu sorun tam olarak bu. Şirket temsilcileri, yeni robotun ilk tanıtımında çok iddialı açıklamalar yapmıştı. Seri üretime geçiş aşamasında insansı robotun çocuk ve yaşlı bakımı yapabileceği, evi toplayıp temizleyebileceği, ev hayvanları ile ilgilenebileceği ve en önemlisi duygusal ve zihinsel destek sağlayabileceği duyurulmuştu. Bu duyuruda, insansı robotun sahibine kesintisiz odaklanacağını ve sadık olacağını sözleri de

veriliyordu.

Ürün resmi olarak piyasaya sürüldü ve odağı başta duyurulan özelliklerden ziyade yalnızlığa çare olacak arkadaşlık kısmına kaymış görünüyor. Ubtech, insansı robotunu doğrudan arkadaş robot olarak tanıttı. Robotların insan sahiplerine duygusal destek sunacağı açıklandı. Gelişmiş yapay zeka sistemleri kullanan arkadaş robotların neredeyse gerçeğe yakın bir sohbet sürdürme kapasitesinde olduğu konuşma-dudak senkronizasyon gecikmesinin 20 milisaniyeden aza düşürüldüğü açıklandı. Üreticileri robotun insan hareketlerini yüzde 90'a



kadar taklit edebildiğini de iddia ediyor. 88 adet eklemi bulunan robotlar, 300 mikro ifade takınabiliyor ve göz kırpalabiliyor. Gözenekleri ve kırışıklıkları olan silikon bir malzemeyle kaplanan robotların teni görünüş ve dokunma hissi açısından insan derisine çok benziyor.

İLK GÜNDE 13 BİN SİPARİŞ

Şirket, aynı anda birkaç

modelin seri üretimine başladı.

Robotun erkek versiyonu 183 cm, kadın versiyonu ise 163 cm boyunda; sırasıyla 42 ve 35 kg ağırlığındalar. U1 robotları çok gerçekçi görünmekle birlikte henüz Hollywood filmlerindeki insansı robotların kabiliyetlerinden uzak nitelikte. İnsanlarla kusursuz etkileşim

kurabilen robotları görmemiz birkaç on yıl daha sürecek gibi duruyor.

Son olarak, robotların fiyatlarının 17 bin 655 ABD doları ile 145 bin 717 ABD doları arasında değiştiğini söyleyelim. İki ila dört saatte bir şarj edilmeleri gerekiyor. Şirket lansman gününde 13 binden fazla sipariş aldığını açıkladı.

Fil hortumundan ilham alan robotik tutucu

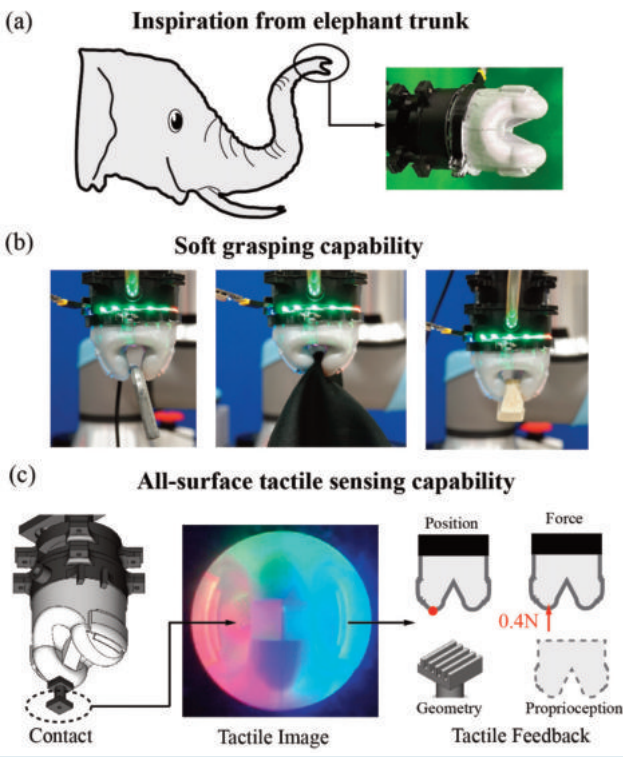
ARAŞTIRMACILAR, bir filin hortumunun ucunu taklit eden yumuşak bir robotik tutucu geliştirdi. Buluşun adı İngilizce 'elephant' tan yani filden yola çıkarak 'EleTac' ve tasarımcılarına göre dokunduğu nesneleri gerçek bir fil gibi 'hissedeabiliyor'.

Hali hazırda kullanılan robotik tutucular, nesneleri harici kameralar ve ek sensörler ile algılıyor. Ancak robotik parmaklar bir şeyin etrafına dolandığında kameralar temas noktasını göremiyor. Bilim insanları bu kör noktayı ortadan kaldırmak için robotlara kusursuz bir dokunma hissi sağlayan tutuculara ayrı algılama katmanları eklemeyi denemişlerdi. Japonya İleri Bilim ve Teknoloji Enstitüsü'nde (JAIST) geliştirilen EleTac ise farklı bir yaklaşım benimsiyor: Ekstra sensörler eklemek yerine, fil hortumundan ilham alarak tutucunun tamamını dev bir sensöre dönüştürüyor.

PARMAK UÇUNDAKİ GÖZLER

EleTac yumuşak, kauçuğa benzer bir malzemeden yapılmış ve iki esnek uca sahip. EleTac, motorlarla değil, vakum basıncı ile çalışıyor. Pnömatik bir tünel yoluyla hava tutucudan emiliyor, yumuşak duvarlar içi doğru bükülüp içi parmağı yavaşça birbirine yaklaştırırken nesneyi nazikçe sıkıştırıyor.

En önemli yenilik ise tutucunun içinde saklı. EleTac'ın ucuna yerleştirilen küçük bir dahili kamera var ve bu kamera, bir şeye



dokunduğunda kendi 'derisinin' nasıl deforme olduğunu görebiliyor. Parmak uçlarımızda gözlerimiz varmış gibi düşünebilirsiniz. Elde edilen görüntülerden yüzlercesi ne kadar kuvvet uygulandığını, nesnenin şeklini ve uçların ne kadar büküldüğünü anlamak için bir yapay zeka algoritmasını eğitmek için kullanılıyor.

HASSAS NESNELER

Araştırma ekibi, çeşitli gıdalar, farklı dokulara sahip kumaşlar ve hatta oyun kartları kullanarak bir dizi deney gerçekleştirdi. En ilginç testlerden biri, bir robotun ince bir kum tabakasının altına gömülü bir kalemi bulmasını sağlamaktır. Bu, aynı zamanda harici bir kameranın neden her zaman yeterince iyi olmadığına dair iyi bir

örnekti; çünkü kalem dışarıdan hiç görünmüyordu. Tutucu yavaşça kuma dokundu ve tamamen temas duyusuna güvendi. Yapay zeka, tutucunun kendi deforme olduğunu izleyip analiz ederek kuma dokunmak ile kalemin dokunmak arasındaki farkı anladı, kalemin konumunu tahmin etti ve tutucuyu onu kaldırması için yönlendirdi. Başka bir deneyde ise EleTac bir bulaşık süngerini tutarak ve doğru miktarda basınç uygulayarak tabakları temizleyebildi. Araştırma ekibi, bu buluşun, hassas nesneleri onlara zarar vermeden tutabilen yeni nesil robotların geliştirilmesine katkı sağlayacağını düşünüyor. Geleceğin robotları, bulaşık yıkamak-tan çok daha karmaşık ve zorlu görevleri yerine getirecek şekilde eğitilebilir.

JEC WORLD 2027

Paris - Fransa
2 - 4 Mart 2027

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



DÜNYA KOMPOZİT SANAYİSİNİN BULUŞMA NOKTASI JEC WORLD FUARI'NDA YERİNİZİ ALIN!

Jec World 2027

- 100 ülkeden 1.500 katılımcı
- 45.000'i aşkın profesyonel ziyaretçi
- Havacılık, otomotiv, enerji ve inşaat sektörlerine yönelik ileri uygulamalar
- Küresel iş bağlantıları kurma fırsatı
- En yeni kompozit teknolojilerini yerinde inceleme
- Türkiye milli katılım organizasyonunun 2013 yılından itibaren yükselen başarı grafiği

Katılıma Dahil Hizmetler

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

Katılım Bilgisi

Katılım Bedeli : 1.000 Euro / m²
Minimum Stant Alanı : 9 m²



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

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

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

444 0 486 | ito.org.tr | İTO Logo | İTO Kurumsal



Çikolatada pazarın anahtarı 'markalaşma'

Küresel çikolata pazarının büyüklüğü 130 milyar dolar olarak hesaplanırken, Türk firmaları 1.6 milyar dolarlık ihracat yaptı. Sektör, Turquality programı kapsamında 'Sweet Türkiye' tanıtım kampanyasıyla ABD pazarında yüzde 2.5'lik bir paya ulaştı. ABD'de gücünü artıran sektör, küresel pazarda markalaşma ile daha hızlı büyüme potansiyeline sahip.

ÇİKOLATA, dünyanın her köşesinde çocuklardan yetişkinlere kadar herkes tarafından tüketiliyor. Market raflarında gördüğümüz bir paket çikolata, kakao tarlalarından fabrikalara, lojistikten ambalaja, tasarımdan e-ticarete kadar birçok alanı kapsayarak yüz milyarlarca dolarlık küresel bir ekonomiyi temsil ediyor. Dünyada tüketimi ve ürün çeşitliliği hızla artan sektörde Türkiye, güçlü üretim altyapısı ve ihracat performansıyla dikkat



Mücella ÖZDEMİR

çekiyor. Ancak sektörde bundan sonraki büyümenin anahtarı üretim kapasitesini artırmaktan ziyade, küresel ölçekte güçlü bir marka oluşturmak olarak görülüyor.

188 ÜLKEYE İHRACAT

Modern üretim tesisleri, yüksek otomasyon sistemleri ve uluslararası kalite standartlarına uygun üretim altyapısı sayesinde Türk çikolata sektörü, 2025 yılında 188 ülkeye 272 bin ton (1 milyar 600 milyon dolarlık) ihracat gerçekleştirdi.

2024 yılına göre ihracatını yüzde 44 artıran çikolata sektörü, 2025 yılında en fazla ihracatı 234 milyon dolarla ABD'ye gerçekleştirdi. ABD'yi 175 milyon dolarla Irak, 93 milyon dolarla İran takip etti.

HEDEF KİTLESİ HIZLA BÜYÜYOR

Öte yandan, çikolata sektörü diğer sektörlerle nazaran daha hızlı büyüyor. Yaş ve gelir düzeyi fark etmesizin oldukça geniş bir kitleye hitap eden çikolata sektörü, dünya genelinde her yıl yüzde 4 ila 6 arasında büyüme kaydediyor. Türkiye ise bu geniş pazarda yerini almak için yatırımlarına hız kesmeden devam ediyor.

Türkiye'nin son 20 yılda çikolata üretim kapasitesini 5-6 kat artırdığını ve sektörün küresel pazardaki konumunu her geçen yıl güçlendirdiğini belirten İstanbul Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İHBİR) Başkan Yardımcısı İsmail Gül, "ABD pazarında her yıl yüzde 20'nin üzerinde büyüme sağlıyoruz. 343 milyon nüfusu ile dünyanın en kalabalık 3. ülkesi olan ABD, Türk gıda sektörü açısından yalnızca büyük bir pazar değil, aynı zamanda istikrarlı bir ticaret ortağı. ABD'de tüketiciler yılda yaklaşık 1.28 milyar kilogram çikolata tüketiyor. Çikolata ve şekerleme ithalatında yıllık yaklaşık 25 milyar dolarlık hacimle ilk sırada yer alıyor. Türkiye, ABD pazarında yüzde 2.5 dolaylarında paya sahip olup, kakaolu ürünler ve şekerli mamuller ihracat potansiyeli en yüksek gıda grupları arasında" dedi.

YENİLİKÇİ TATLARIN ETKİSİ

Türkiye'nin dünyanın en büyük endüstriyel kakao işleme ve çikolata üretim merkezlerinden biri olduğunu belirten Gül, şu bilgiyi verdi: "İleri teknolojiye, lezzet ve

kaliteye, gıda güvenliğine kesintisiz şekilde yatırım yaparak katma değeri ürünlerle dünyanın en gelişmiş pazarlarında rekabette öne geçmeyi başarıyoruz. Çikolata sektöründeki büyüme yalnızca üretim değil, tüketici alışkanlıkları ve ürün çeşitliliğiyle de destekleniyor. Gelişen pazarlarda

çikolatanın artan popülaritesi, yenilikçi tat ve dokularla ürün gamının genişlemesi, tüketici tabanını büyütüyor. Bu noktada Türk firmaları, çikolatanın tüketiciyle buluşmasını sağlayarak pazarı güçlendiriyor. Pek çok Türk çikolata firması, yatırımlarını artırarak sektörde küresel oyuncu haline geldi."

KATMA DEĞER MARKAYLA GELECEK

Türk çikolata sektörü dünya pazarında önemli bir oyuncu konumunda yer alırken, rakipleriyle yalnızca lezzette değil, markalaşma ve sürdürülebilirlikte de rekabet ediyor. Türkiye'nin çikolata sektöründe küresel rekabette daha güçlü bir konuma ulaşabilmesi için markalaşma çalışmalarının hız kesmeden sürdüğünü belirten Gül, bu kapsamda Ticaret Bakanlığı'nın Turquality Programı desteğiyle hayata geçirilen 'Sweet Türkiye' projesinin önemli bir rol üstlendiğini söyledi.

Gül, "Proje kapsamında Türk çikolata ve şekerleme ürünlerinin uluslararası pazarlarda bilinirliğini artırmaya yönelik tanıtım faaliyetleri yürütülüyor. Las Vegas, New York ve Miami'de gerçekleştirilen açık hava reklam kampanyalarıyla Türk ürünleri doğrudan tüketiciyle buluşturulurken, fuarlar, alım heyetleri, ithalatçılar, distribütörler ve perakende zincirleriyle kurulan temaslara yeni ihracat bağlantılarının oluşturulması hedefleniyor" dedi.

AMACIMIZ SADECE ÇİKOLATA SATMAK DEĞİL

Çikolata sektörünün odak noktasının hacimden ziyade yüksek katma değeri, markalı ve kaliteli üretime kaydığını söyleyen Gül, şöyle konuştu: "Türkiye'nin hedefi yalnızca daha fazla ürün satan bir ülke olmak değil; yüksek katma değeri, markalı ve kaliteli ürünler geliştiren bir üretim merkezi haline gelmek. Teknoloji, Ar-Ge ve tasarım odaklı yatırımlar sayesinde küresel pazarda daha yüksek fiyatlarla yer bulma stratejisi öne çıkıyor."

Fındık, rekabet avantajı sağlıyor

Türkiye, son yıllarda gıda sanayine yaptığı yatırımlarla çikolata üretiminde dünyanın önemli üretim merkezlerinden biri haline geldi. Gelişmiş gıda sanayinin yanında Türkiye'nin çikolata üretimindeki en büyük avantajlarından biri de fındık. Türkiye dünya fındık üretiminin yaklaşık yüzde 65-70'ini tek başına gerçekleştiriyor ve



fındık da çikolatada en fazla kullanılan kuruyemişlerden

biri olarak Türk üreticilerine katma değerli ürün geliştirme

konusunda önemli bir rekabet avantajı sağlıyor.

DUBAI INTERNATIONAL CONTENT MARKET

Dubai - Birleşik Arap Emirlikleri
10 - 11 Kasım 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

DİZİ, FİLM, İÇERİK, TV VE YAPIM SEKTÖRÜNÜN PRESTİJLİ ETKİNLİKLERİNDEN DUBAI INTERNATIONAL CONTENT MARKET'TE YERİNİZİ ALIN DÜNYAYA AÇILIN

DUBAI INTERNATIONAL CONTENT MARKET GENEL BAKIŞ

- İçerik sektöründe bölgenin buluşma noktası
- Drama, çocuk, format ve belgesel temalı program satın alıcıları ile ikili görüşmeler
- Sektörün ilgiyle takip edilen trendlerinin tanıtladığı etkinlikler
- 20 ülkeden 87 katılımcı
- 57 ülkeden 500 profesyonel ziyaretçi
- 2.500 profesyonel toplantı

ÜRÜN GRUPLARI

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli: 450 ABD Dolar / m²

Minimum katılım alanı: 9 m²

Toplam Katılım Bedeli: x 450 ABD Dolar / m² : ABD Dolar



Tuğçe Turan

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

444 0 486 | 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

Ahiliğin günümüzle ne ilgisi olabilir?

Ahiliği ve Ahi Evran Hazretlerini hepimiz biliriz ve çok severiz, neredeyse kutsal görürüz fakat istisnalar dışında sadece ahilik haftasında hatırlarız. O da bir anma töreninden öte gitmez. Kendimizi de tarihe ve büyüklerle karşı vazifesini yapmış olmanın mutluluğu içinde hissederiz. Bu değerlerin günümüzde uygulamaya geçmesini aklımızdan dahi geçirmeyiz.



Prof. Dr. Ahmet Emre BİLGİLİ

Bu durum günümüze bir şey taşımayacak olan hususlar için doğru olabilir. Ama kendini güncelleme kapasitesi olan fikirler, kurumlar için sadece anma ile kalmak hakikaten haksızlık olur. İşte Ahilik tam olarak bu türden bir müessese. Fikri yoğunluğu, eldeki malzemeler, uygulama tecrübesi ve Ahi Evran başta olmak üzere yetiştirdikleri şahsiyetler bunu mümkün kılıyor.

Gelelim sözü nereye getireceğimize. Geçenlerde Ahiliğin ocağı olan Kırşehir'e bir ziyaret gerçekleştirdik. Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Mustafa Kasım Karahocagil ve Ahilik Kültürünü Araştırma ve Uygulama Merkezi yönetici hocaları ile bir buluşma yaptık. Konumuz; mesleki eğitimde Ahilikten nasıl yararlanabiliriz idi. Uzunca bir müzakereden sonra kanaat getirdik ki Ahilik kültürü sadece mesleki eğitimde değil, çalışma hayatında da güncellenebilir bir potansiyele sahip.

★★★

Bir kültür olarak Ahiliği, günümüzde uygulama şansı olmayan arkaik bir kültür olarak göreceksak bir çabaya, kafa yormaya gerek yok. Zaten yıllardır öyle. Yıl dönümlerinde anma etkinliklerimiz de büyük ölçüde bu çerçevede kutlanıyor. Fakat Merkez hocalarını dinleyince, onlardaki kültürel birikim ve uygulama aşkını görünce bu işin böyle kalmasının bu emeğe haksızlık olacağını düşündüm.

Önce Merkezin yaptığı işleri sıralayalım. Üniversitenin istisnasız tüm bölümlerinde Ahilik ders olarak okutuluyor ve ders kitabı da yayınlanmış. Akademisyenlere yönelik olarak Fütüvvetname okumaları yapıyor ve restorasyonu yapılan Hacıbey Konağı bu niyetle kullanılıyor. Ulusal ve uluslararası düzeyde sempozyumlar yapıyor. Mesleki eğitim alanında Milli Eğitim Bakanlığı ile işbirliği var. Maarif Vakfı ile işbirliği görüşmeleri devam ediyor. Ahilik kültüründen mentorluk uygulamasında da istifade ediliyor. Ahilik Haftası ulusal/uluslararası formatta büyük çapta kutlanıyor.

Bir üniversite olarak daha ne yapsınlar diyelimiz geliyor ama hocaların aşkı hakikaten çok büyük, sürekli bir mücadele ve arayış içindeler. Ahilik kültürüne ve onun günümüzde işe yarayacağına inanmışlar. Kısaca başta rektör hoca olmak üzere bu işe baş koymuşlar.

★★★

Şimdi eğri oturup doğru konuşalım. Bu kültür üzerinde iyi çalışırsa süreçte yayılarak güncellenebilir. Bu kapasite onda var. Arkaik bir kültür değil yani. Ticaret Odaları, Sanayi Odaları ve tabii ki TOBB devreye girerse ve işi ciddi tutarsa güncelleme kapasitesinin varlığı bize bunun mümkün olduğunu gösteriyor. Sonuçta çalışma hayatı ile ilgili 'değerler' ve uygulamasına ilişkin bir güncelleme yapılacaktır.

Bu işin iki önemli ayağı var; birincisi mevcut kültürü güncellemeye uyarlamak, ikincisi ise bu alanın eğitimi, yani bir anlamda akıl hocalığı. Üniversitede kurulu olan Merkez bu işin de kuruculuğunu yapabilir; zira gördük ki bu kapasiteye sahip. Şöyle bir kurgu geliştirebilmek mümkün görünüyordu.

Ahiliğin günümüz çalışma hayatına ilişkin farklı ölçeklerde akreditasyon çalışması yapılır. Yani irili ufaklı işletmeler bu akreditasyona sahip olmak için başvuru yaparlar. Akreditasyon birimi kuruluşu inceleyerek bir süreç dahilinde akredite eder. Tabii ki sistemin kendine özgü kuralları, eğitimi ve denetimi bulunur. Bütün bu hizmetleri de bir ücret mukabili yapar. Bu akreditasyona sahip olan işletmelere itibarlı ve ayrıcalıklara sahip bir belge verilir. Bu belge, şehrin ticaret ve sanayi odaları, çalışma bakanlığı ve yetkili birim olan Akreditasyon Kuruluşu tarafından verilir.

Çok kaba olarak ifade ettiğimiz bu kurgunun iki veya üç şehrimizde pilotlaması yapılır. Uygulamada görülen aksaklıklar düzeltilir ve genel bir uygulamaya dönüştürülerek ulusal bir formata kavuşturulur. Bu çalışmalar esnasında işçi sendikaları ve yerel yönetimler de formata dahil edilebilir. Ahi Evran Hazretlerinin manevi desteği de ancak böyle alınır.



Topkapı Sarayı'nın Şerbethanesi yeniden ziyarete açıldı

TOPKAPI Sarayı'nın ikinci avlusunda, Matbah-ı Amire yapıları içinde yer alan Şerbethane, yenilenen sergileme düzeniyle Osmanlı saray mutfağının şerbet, tatlı, macun, esans ve sunum kültürünü daha kapsamlı bir koleksiyonla ziyaretçilere sunuyor.

Topkapı Sarayı Daire Başkanı İlhan Kocaman, Şerbethane'de yürütülen restorasyon, yeni teşhir düzenlemesi ve sergilenen eserlerle ilgili şu bilgiyi verdi: "Şerbethane, 2010'da açıldı. Zamanla da zarar gördü. Burada hem eserleri çoğaltmak, var olan eserleri yenilemek hem de mekanın restorasyonunu tamamlamak amacıyla yaklaşık 9 aylık çalışma yürüttük ve bugün itibarıyla tamamladık. Daha önce 174 olan eser sayısını 452'ye çıkardık."

BENZERSİZ TATLILARIN HAZIRLANDIĞI YER

Osmanlı'da içeceklerin yanında tatlıların da burada hazırlandığını aktaran Kocaman, şöyle devam etti: "Hekimbaşı tarafından çeşitli macunlar ve benzeri ilaçlar da burada hazırlanıyordu. Burası sadece hünkara, padişaha değil, aynı zamanda sarayda yaşayanlara ve diğer görevlilere de hizmet veriyordu. Tatlıların yanında



biri olarak öne çıkıyor. Bölümde ayrıca hekimbaşı

denetiminde ilaç, macun ve esans üretimi de gerçekleştiriliyor. Bu yönüyle Şerbethane, saray mutfağının yalnızca ikram geleneğini değil, şifa ve koku kültürünü de yansıtan önemli mekanlar arasında yer alıyor. Yenilenen şekilde porselen nevrüziyelikler, gümüş, tombak ve porselen aşure testileri, kapaklı tatlı hokkaları, Çin porseleni turşu küpleri, şerbet küpleri, şerbet bardakları, şerbet makramaları, buhurdanlar ve gülabdanlar gibi çok sayıda eser sergileniyor.

RESTORASYON VE YENİ TEŞHİR DÜZENİ

Matbah-ı Amire yapıları, 2010'da kapsamlı restorasyondan geçirilerek, yaklaşık 15 yıllık kullanımın ardından müzecilik ihtiyaçları doğrultusunda yeniden düzenlendi. Geçen yıl yoğunlaşan çalışmalar, 2026'da küratoryal düzenleme, koleksiyon seçkisi ve yerleştirme uygulamalarının tamamlanmasıyla sonuçlandı.

Restorasyon kapsamında tarihi doku korunarak taşıyıcı sistem güçlendirildi, bazalt taş döşemeler yenilendi, yeni vitrin sistemleri oluşturuldu ve bilgilendirme panoları tarihi yapıya uygun şekilde tasarlandı. Şerbethane, Topkapı Sarayı'nın kapalı olduğu salı günleri dışında her gün 09.00-17.30 saatlerinde ziyaret edilebilecek.



Kitap İstanbul

www.kitapistanbul.org.tr

Nesnelerin interneti çağında tekstil endüstrisi

Tekstil ve hazır giyim endüstrisi, Türkiye'nin en önemli sektörlerinden biridir. Teknolojik altyapısı, bilgi birikimi ve küresel pazardaki payı sayesinde sektör, Türkiye'nin bilimsel, ekonomik ve kültürel gelişimine katkı sunabilecek stratejik bir konumdadır.

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

İstanbul Ticaret Odası Yayınları, 2025

Aşk yolunda İstanbul'da neler olmuş

"Konusu hayalden doğmuş hikâyeleri, geçmişin dekorları, kıyafetleri, günlük hayat cilveleriyle tarihe mal etmek (...) zordur."

Reşad Ekrem'in dilinde tarih gerçek hayattan daha canlı, daha güzel, daha büyüktü... Reşad Ekrem, ustalıkla altından kalkıyor bu zor işin: Eski meddah defterlerinde bulduğu, "bir kahvehane veya bir konakta, sinema ve tiyatronun, gazetenin ve dolayısıyla tefrika yazarlarının bulunmadığı devirde birkaç gece boyunca anlatacak meddahlara basit bir not şeklinde kaydedilmiş" dört meddah hikâyesi anlatıyor.

Reşad Ekrem Koçu Doğan Kitap, 2015

www.kitapistanbul.org.tr



Çingene Kızı Mozaiği'nin 13. paneli Türkiye'de

ABD'de tespit edilerek Türkiye'ye iadesi sağlanan Çingene Kızı Mozaiği'nin kayıp 13. paneli, Gaziantep Zeugma Mozaik Müzesi'nde ait olduğu kompozisyonadaki yerine yerleştirildi.

KÜLTÜR ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, ABD'den iadesi sağlanan Çingene Kızı Mozaiği'nin 13. panelinin, Zeugma Mozaik Müzesi'nde daha bütüncül incelenmesine ve kompozisyonun yeniden değerlendirilmesine katkı sağlayacağını söyledi. Bakan Ersoy, Zeugma Mozaik Müzesi'nde düzenlenen teslim töreninde yaptığı konuşmada, Zeugma'nın, Fırat Nehri kıyısında Doğu ile Batı'yı buluşturan, ticaretin, sanatın ve kültürün iç içe geçtiği önemli bir Roma kenti olduğunu söyledi.

Kamuoyunda Çingene Kızı olarak bilinen mozağin yalnızca Gaziantep'in değil, Türkiye'nin dünyaya açılan en tanınmış kültürel simgelerinden olduğunu belirten Ersoy, mozaığe ait çok sayıda panelin 1960'lı yıllardaki kaçak kazılar sonucu yasa dışı yollarla yurt dışına çıkarıldığını dile getirdi. Bugün mozağin 13. parçasının da iade alınmasında büyük mutluluk duyduklarını söyledi.

13 BİN 454 KÜLTÜR VARLIĞI İADE EDİLDİ

Yasa dışı yollarla yurt dışına çıkarılan kültür varlıklarının tespiti,



takibi ve ait oldukları topraklara iadesi için çalışmaların titizlikle ve kararlılıkla sürdürüldüğünü dile getiren Ersoy, şunları kaydetti: "Masada ve sahada ortaya konulan bu işbirliği ve irade sayesinde ki 2002 yılından bu yana 13 bin 454 kültür varlığımızın ülkemize iadesini sağladık. Bu iadelerin 9 bin 139'unu son 8 yılda gerçekleştirmiş bulunuyoruz. Bizim bu mücadeledeki asli hedefimiz, kültür varlığı kaçakçılığına karşı önleyici ve bütüncül bir mücadele anlayışını hem toplumsal bilinç ve farkındalık hem kurumsal işbirliği ve uygulama noktasında ülkemize kazandırmak, bunu kalıcı ve sürdürülebilir kılmaktır. Bu doğrultuda, yurt içinde kaçak kazılara ve kültür varlığı kaçakçılığına karşı

12 parça daha önce gelmişti

13. panel, Çingene Kızı figürünün kendisi değil, mozağin ait olduğu büyük taban kompozisyonunun eksik parçalarından biri. Mozaığı oluşturan birçok panel, 1960'lı yıllardaki kaçak kazılar sırasında sökülerek yurt dışına çıkarılmıştı. Aynı kompozisyona ait 12 panel, ABD'deki Bowling Green State University koleksiyonunda bulunmuş ve yürütülen çalışmalar sonucunda 2018 yılında Türkiye'ye geri getirilmişti. Son olarak tespit edilen 13. panel ise yine ABD'de ortaya çıkarıldı. Uluslararası müzayede takibi ve ABD makamlarıyla yürütülen süreç sonucunda Türkiye'ye iade edilerek Zeugma Mozaik Müzesi'ne kazandırıldı.

çalışmaları kararlılıkla yürütüyor, ihbarların etkin şekilde değerlendirilmesine, olaylara erken müdahale edilmesine ve kültürel mirasımızın yerinde korunmasına yönelik tedbirleri sürekli geliştiriyoruz."

DERSAADET KÜTÜPHANESİ

İSTANBUL TİCARET ODASI

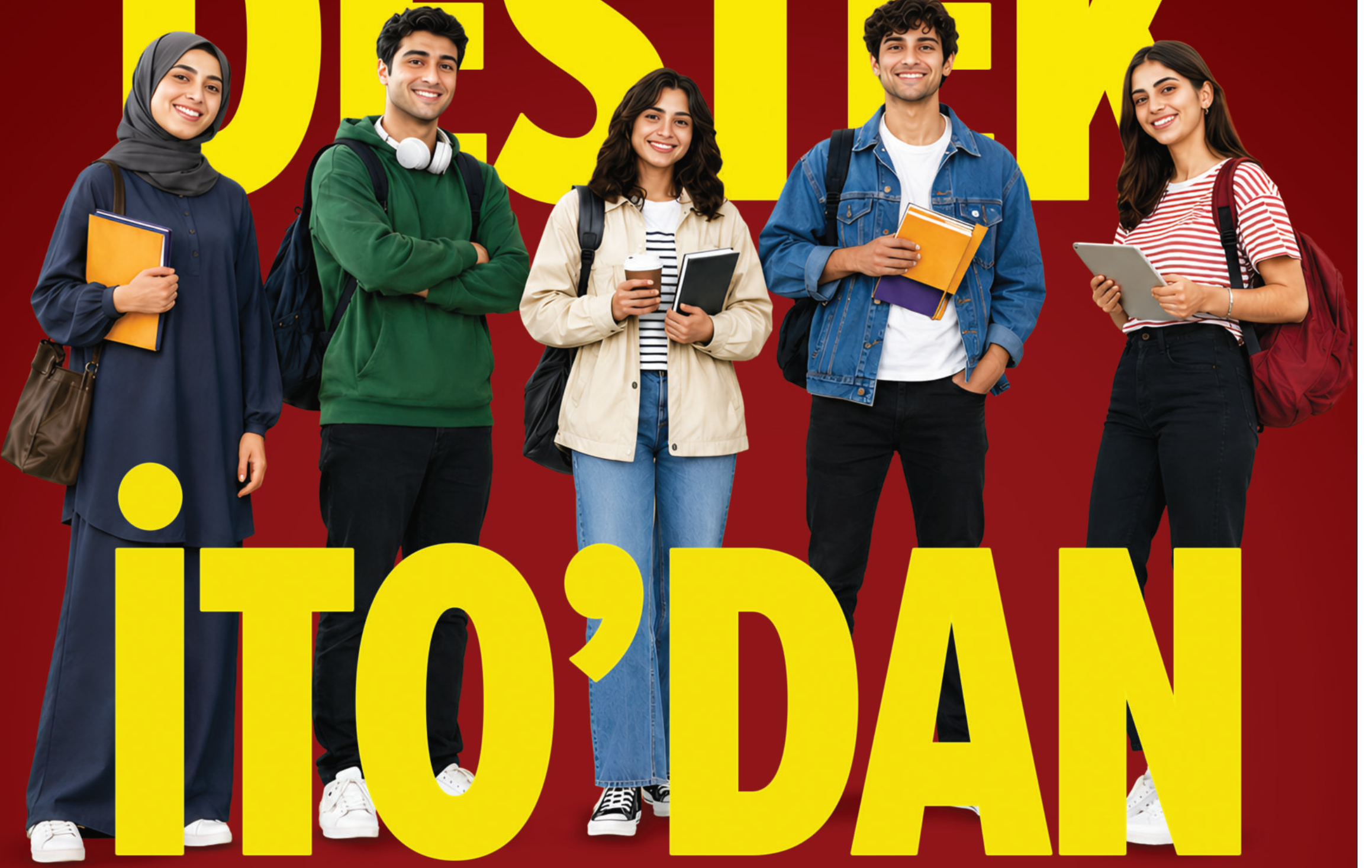
Tüm basılı ve elektronik yayınlara anında erişim

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.



İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ TERCİHİNİZDE

DESTEK



İTO'DAN

**İLK TERCİHE
%10* DESTEK**

*Normal eğitim süresi boyunca

**İTO ÜYE, EŞ VE
ÇOCUKLARINA
%15 İNDİRİM**

**İLK100'E
AYLIK*
50.000 ₺**

**101-1.000
ARASI AYLIK*
30.000 ₺**

**1.001-5.000
ARASI AYLIK*
20.000 ₺**

**5.001-10.000
ARASI AYLIK*
15.000 ₺**

**10.001-15.000
ARASI AYLIK*
10.000 ₺**

**15.001-20.000
ARASI AYLIK*
8.000 ₺**

**20.001-25.000
ARASI AYLIK*
7.000 ₺**

