

Sofradaki israf ekonomiye yük

Türkiye’de her yıl milyonlarca ton gıda tüketilmeden çöpe giderken, kayıp yalnızca ürünlerle sınırlı kalmıyor. Su, enerji, iş gücü, taşıma ve depolama maliyetleri de israf ediliyor. İTO verilerine göre Türkiye’de yılda 19 milyon ton gıda, yaklaşık 43.3 milyar dolarlık ekonomik değerle birlikte kaybediliyor. İstanbul Ticaret Odası’nın ‘Gıdada İsrafa Dur De’ kampanyasının toplam

BOLAT: İTO’NUN KAMPANYASI FARKINDALIK İÇİN ÖNEMLİ

genelinde farkındalık oluşturma açısından önemli olduğunu belirten Ticaret Bakanı Ömer Bolat, “İsrafı azaltmak; aile bütçemizi, işletmelerimizi ve ülke ekonomimizi korumaktır” dedi. Bolat, İTO’nun öncülüğündeki kampanyanın gıda israfıyla mücadelede önemli katkı sağlayacağını vurguladı.

Mücella Özdemir ■ 2



Yapay zekada kullanıcı olmak yetmiyor

Yapay zeka, işletmelerin verimliliğini artırırken rekabetin kurallarını da değiştiriyor. KOBİ’ler için artık yalnızca hazır yapay zeka araçlarını kullanmak yeterli görülüyor. Uzmanlara göre KOBİ’lerin kendi verisini düzenlemesi, iş süreçlerine özel yapay zeka aracı ve akıllı asistanı geliştirmesi gerekiyor.

Adem Örhun ■ 7’de

AVDAGIÇ, YENİ YATIRIMLARIN ÖNEMİNE İŞARET ETTİ

Üretimi korumak dezenflasyon kadar değerli



İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, ekonomi yönetiminin sadece talebi soğutmaya değil, son dönemde üretim kapasitesini korumaya da odaklandığını söyledi.

POLİTİKA HEDEFİ

Ekonomi yönetiminin son dönemde şekillendirmeye başladığı mesajın çok önemli olduğunu vurgulayan Başkan Avdagiç, “Ekonominin üretim kapasitesinin korunmasının da artık dezenflasyon kadar değerli bir politika hedefi olarak görülmeye başlanması önemlidir” dedi.

BAŞARININ ÜÇLÜ DENGESİ

Avdagiç, ekonomi politikasının başarısının da ‘fiyat istikrarı, üretim kapasitesi ve rekabet gücü’ üçlü dengesiyle ölçüleceğini belirterek, şunları söyledi: “Dezenflasyonun direksiyonunu bırakmadan ekonominin motorunu yeniden hızlandırmak, önümüzdeki dönemin en önemli aşaması olacak.” ■ 10-11



İSTANBUL
TİCARET
ODASI
— 1882 —

İSTANBUL TİCARET

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

H. Otatürk

11 EYLÜL 2026 YIL: 68 SAYI: 3426

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

istanbulticaretgazetesi.com

Türkiye olmadan AB Çin’le rekabet edemez

Çin’in üretim ve maliyet baskısıyla karşı karşıya kalan Avrupa, sanayisini güçlendirecek yeni kural-ları tartışıyor. Avrupa üretim zincirine yaklaşık 30 yıldır entegre olan Türkiye’nin yeni sistemde güçlü biçimde yer almasının AB’nin tedarik güvenliği ve rekabet gücü açısından kritik olduğu belirtiliyor.



MADE IN EU’DA TÜRKİYE VURGUSU

AB’nin hazırladığı Sanayi Hızlandırma Yasası’nda ‘Made in EU’ kriterlerinin kapsamı tartışılırken Türkiye’nin konumu öne çıkıyor. Brüksel’deki görüşmelerde Gümrük Birliği ile Avrupa üretim zincirlerine entegre olan Türk sanayisinin üçüncü ülkelerden ayrı değerlendirilmesi gerektiği vurgulanıyor. Türkiye’nin sisteme güçlü biçimde dahil edilmesinin Avrupa’nın Çin karşısındaki sanayi rekabetini de destekleyeceği belirtiliyor.

ENTEĞRE TEDARİK ZİNCİRLERİ GEREK

Avrupa Otomotiv Tedarik Sanayicileri Derneği (CLEPA) için Roland Berger tarafından hazırlanan rapor da Türkiye’nin önemini güçlendiren sonuçlar ortaya koyuyor. Raporla rekabetin yalnızca araç montajıyla değil, parça ve teknoloji üretimiyle kazanılabileceği belirtilirken; Avrupa’nın otomotiv, elektronik ve güç sistemlerinde güçlü ve entegre tedarik zincirlerine ihtiyaç duyduğu vurgulanıyor. ■ 8’de



Tamer CERÇİ



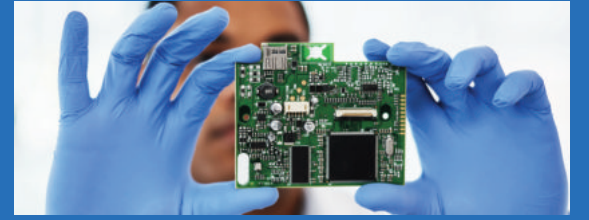
Enerji KİT’lerine yönetim reformu

Orta Vadeli Program’da (OVP) kamu iktisadi teşebbüsleri için yeni bir yönetim reformu öngörüldü. Reformla KİT’lerde hesap verebilirlik, şeffaflık, etkinlik ve verimliliğin artırılması, mali yapıların güçlendirilmesi hedefleniyor. Yeni dönemde

özellikle enerji KİT’leri önceliklendirilecek. BOTAS, TPAO, EÜAŞ, TEİAŞ ve Eti Maden gibi Türkiye’nin stratejik enerji ve maden şirketlerinin daha güçlü kurumsal yapılarla bölgesel ve küresel oyun-culara dönüş-mesinin yolu açılacak. ■ 9’da



Onur TOPKAN



Teknolojiye Hürmüz faturası

Hürmüz Boğazı’nda yaşanan kriz, enerji piyasalarının yanı sıra teknoloji üretiminin temel girdilerini de etkiliyor. Kritik mineraller ve endüstriyel gazlarda yaşanan arz baskısı, çipten veri

merkezlerine kadar uzanan yeni bir maliyet dalgası endişesini gündeme getiriyor. Uzmanlara göre jeopolitik riskler, çip üretiminden yapay zeka altyapılarına kadar geniş bir alanı etkileyebilir. Barış Cabacı ■ 17’de

Verinin geleceğine yerli çözüm hedefi

Teknopark İstanbul merkezli Dataera, veri yönetimindeki tecrübesini açık kaynak teknolojileri ve yeni nesil çözümlerle birleştirerek kurumların dijital altyapılarını güçlendirmeyi hedefliyor. Ömür Kırbazlı ■ 16



Z kuşağının moda asistanı

BTM girişimlerinden Reedyfy AI, online alışveriş yapan kullanıcının fotoğrafıta gördüğü kıyafeti bulamama-sına yapay zekayla çözüm üretiyor. Eyüp Köksoy ■ 6

SEKTÖRLERİN NABZI

Bilişimciler yol haritasını belirliyor

İTO Bilgi Teknolojileri Meslek Komitesi, sektörün geleceğini değerlendirmek ve beklentilerini belirlemek için çalışma toplantısı gerçekleştirdi. Barış Cabacı ■ 6

Kimyada öncelik üretim ve Ar-Ge

Kimya sektörü temsilcileri ithal ara malı ve hammadde bağımlılığının azaltılması, sektörün geleceği açısından hayati öneme sahip uyarısı yaptı. Osman Kuvvet ■ 15

Fotoğrafçılıkta haksız rekabete önlem talebi

İTO Fotoğrafçılık Meslek Komitesi sektörel istişare toplantısında kayıt dışı faaliyetlere ve haksız rekabete karşı tedbir alınması istendi. ■ 15

Güvenli ödeme sistemi kurulacak

Gayrimenkul sektörünün geleceği, İstanbul Ticaret Odası (İTO) ile Tüm Girişimci Emlak Müşavirleri Derneği (TÜGEM) işbirliğinde düzenlenen 1’inci Ulusal Gayrimenkul Kongresi’nde ele alındı. Kongrede konuşan Ticaret Bakan Yardımcısı Mahmut Gürcan, gayrimenkul satışlarında güvenliğin artırılması için Güvenli Ödeme Sistemi üzerinde çalışmaların sürdüğünü söyledi. Gürcan, “Alıcı parasını güvenle gönderebilmeli, satıcı da parasının güvence altında olduğunu bilmeli, bunu hedefliyoruz” dedi. Barış Cabacı ■ 13’te



Bitcoin için 4 önemli şart



Bitcoin, son haftalarda 80 bin dolar seviyesinde tutunmaya çalışıyor. Uzmanlara göre hareketin yeni bir boğa piyasasına dönüşebilmesi için güven kırıcı bir olumsuzluk olmadan ETF girişleri, dolar likiditesi, ABD tahvil faizleri ve Fed politikasında dört önemli şartın aynı anda sağlanması gerekiyor. Onur Topkan ■ 5’te

Kakao fiyatında iklim alarmı

Fildişi Sahili ve Gana’yı vuran şiddetli kuraklıkla artan enerji maliyetleri, kakao fiyatlarında altı aylık kesintisiz bir yükseliş trendi başlatarak, piyasalardaki arz endişe-lerini zirveye taşıdı. Yaşar Kaya ■ 4



Sofradaki israf ekonomiye yük

 Türkiye’de her yıl milyonlarca ton gıda tüketilmeden çöpe giderken, kayıp yalnızca ürünlerle sınırlı kalmıyor. Su, enerji, iş gücü, taşıma ve depolama maliyetleri de israf ediliyor. İTÖ verilerine göre Türkiye’de yılda 19 milyon ton gıda, yaklaşık 43.3 milyar dolarlık ekonomik değerle birlikte kaybediliyor.

 İstanbul Ticaret Odası'nın
'Gıdada İsrafa Dur De'
kampanyasının toplum genelinde
farkındalık oluşturmaları açısından önemli
olduğunu belirten Ticaret Bakanı Ömer
Bolat, "İsrafı azaltmak; aile bütçemizi,
işletmelerimizi ve ülke ekonomimizi
korumaktır" dedi. Bolat, İTO'nun
öncülüğündeki kampanyanın gıda israfıyla
mücadeleye önemli katkı sağlayacağını vurguladı.



TÜRKİYE’de ve dünyada her yıl milyonlarca ton gıda, tüketilmeden çöpe atılıyor. Gıda israfı, yalnızca tüketilmeyen ürünün çöpe atılmasıyla sınırlı kalmıyor. Bir gıdanın üretilmesi için kullanılan su, enerji, iş gücü, ambalaj, nakliye, depolama gibi birçok maliyet de ürünle birlikte çöpe atılmış oluyor. Bu nedenle israfın ekonomik boyutu milyarlarca dolara ulaşıyor.



sektöründen öğrencilerimize kadar toplumun tüm kesimlerinde farkındalık oluşturmayı hedefleyen bu çalışmanın, gıda israfıyla mücadelemize önemli katkı sağlayacağına inanıyorum.”

ulaşmasına kadar harcanan enerjinin ekonomik karşılığı da kaybediliyor.

HANELERDE İSRAF 10.8 MİLYON TON

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verileri de Türkiye’de gıda israfının hane halkı boyutuna dikkat çekiyor. TÜİK tahminlerine göre 2024’te Türkiye’de 10.8 milyon ton gıda tüketilmeden çöpe atıldı.

BAKAN BOLAT: İTO'NUN 'GİDADA İSRAFA DUR DE' KAMPANYASI FARKINDALIK İÇİN ÖNEMLİ



HER YIL 19 MİLYON TON GIDA

İstanbul Ticaret Odası (İTO), Şubat 2025'te gıda israfında farkındalığı artırmak ve gelecek nesillere daha yaşanabilir bir dünya bırakmak amacıyla 'Gıdada İsrafa Dur De' kampanyası başlattı.

Kampanya kapsamında gıda israfının boyutları hakkında bilgi veren İTO Başkanı Şekib Avdagic, “Ülkemizde yılda 19 milyon ton gıda israf ediliyor. Bir başka deyişle her yıl yaklaşık 43,3 milyar doları çöpe atıyoruz” ifadeleriyle israfın yanında ne denli büyük bir ekonomik yükün oluştuğunu vurguladı.

BAKAN BOLAT: BEREKETİMİZİ KORUYALIM

Ticaret Bakanı Ömer Bolat, İTO'nun 'Gıdada İsrafa Dur De' kampanyasının toplumun tüm kesimlerinde farkındalık oluşturma açısından önemli olduğunu belirterek, gıda israfının yalnızca sofradan eksilen ürün olarak değerlendirilmemesi gerektiğini söyledi. Gıda israfıyla birlikte doğal ve ekonomik kaynakların da kaybedildiğine dikkat çeken Bolat, şu değerlendirmede bulundu: "Gıda israfı, yalnızca soframızdan eksilen bir lokma değil; toprağı, suyun, emeğin ve ülkemizin ekonomik kaynaklarının da heba edilmesidir. Rabbimizin bizlere emanet ettiği nimetlerin kıymetini bilmek, onları israf etmemek hepimizin sorumluluğudur. Bereket; çok tüketmekte değil, nimetin kıymetini bilmekte ve hakkını vermedir. İsrafı azaltmak; aile bütçemizi, işletmelerimizi, ülke ekonomimizi ve gelecek nesillerin emanetini korumaktır. Geleceğimiz için bereketimizi koruyalım, israfı hep birlikte dur diyelim. Bu nedenle İstanbul Ticaret Odamızın öncülüğünde hayata geçirilen 'Gıdada İsrafa Dur De' kampanyasını son derece kıymetli buluyorum. Üreticiden satıcıya, hizmet

İSRAF EDİLEN SADECE GIDA DEĞİL

Gıda israfının görünmeyen faturalarından biri de enerjiye kesiliyor. Bir ürünün tarlada yetiştirilmesinden işlenmesine, paketlenmesinden taşınmasına, soğuk zincirde muhafaza edilmesinden market raflarına ulaşımına kadar olan süreçte enerji kullanılıyor.

Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü (FAO) tarafından paylaşılan verilere göre küresel tarım-gıda sistemleri dünyadaki kullanılabilir enerjinin yaklaşık yüzde 30'unu tüketiyor. Bu enerjinin yüzde 70'i tarla sonrasındaki taşıma, işleme, paketlenme, depolama ve pazarlama süreçlerinde kullanılıyor. Kullanılan enerjinin yaklaşık yüzde 38'i ise israf edilen gıdalar için harcanıyor. Yani israf edilen bir ürüne yalnızca gıdanın maddi değeri değil, üretiminden tüketiciye

Verilere göre gıda atıklarının yüzde 70-80'inin hanelerden kaynaklandığı tahmin ediliyor.

EN ÇOK MEYVE VE SEBZE İSRÂF EDİLİYOR

Bununla birlikte TÜİK araştırmasına göre hanelerde en fazla israf edilen ürün grubunu yüzde 40.1 ile taze meyve ve sebzeler oluşturuyor. Meyve ve sebzeleri yüzde 32 ile ekmek, yüzde 14.3 ile süt ve

süt ürünleri takip ediyor. İsrafın nedenlerine bakıldığında ise bozulma yüzde 72.3 ile ilk sırada yer alıyor. Raf ömrünün sona ermesi yüzde 12,2, ihtiyaçtan fazla satın alma veya pişirme yüzde 8, bayatlama yüzde 5,1, uygun koşullarda muhafaza edememe ise yüzde 2.4 olarak sıralanıyor.

PERAKENDEDE FİRE YÜZDE 10-15

İTO'nun başlattığı 'Gıdada İsrafa Dur De' kampanyasının paydaşlarından İstanbul Gıda ve İhtiyaç Maddeleri Perakendeciler Derneği (PERDER) Başkanı Rahmi Kartal ise perakende sektöründe kullanılan 'fire' kavramı ile gerçek gıda israfının birbirinden ayrılması gerektiğini söyledi.

Kartal, şu bilgiyi verdi: “Bizim fire olarak kaydettiğimiz ürünlerin içerisinde tüketilebilir durumunu kaybetmiş ürünlerin yanında; sebzelerin yaprak, sap ve kabukları gibi ürünün doğal olarak tüketilmeyen kısımları, üretimden veya sevkiyattan kaynaklanan kayıplar ve çeşitli operasyonel nedenler de bulunabiliyor. Toplam fire oranları genel olarak yüzde 10-15 bandına kadar çıkabiliyor; ancak bunun tamamını ‘ısrar’ olarak nitelendirmemek gerekiyor.”

SÖN GÜNE BIRAKMADAN YÖNETELİM

Marketlerde son tüketim tarihi yaklaşan ancak tüketilebilir ürün değerlendirilmesinde erken müdahalenin önemine dikkat çeken Rahmi Kartal, temel yaklaşımın 'son güne bırakmadan yönetmek' olması gerektiğini söyledi.

Son tüketim tarihi yaklaşan ürünlerin önceden tespit edilmesi gerektiğini söyleyen Kartal, şöyle konuştu: "Bu tarz ürünlerin kontrollü fiyat indirimiyle tüketiciye sunulması, farklı kampanya ve paketlerle satışın hızlandırılması, mevzuata



Rahmi Kartal

uygun şekilde bağış kanallarına yönlendirilmesi, ihtiyaç halinde sosyal yardım kuruluşlarıyla koordinasyon kurulması gibi yöntemler birlikte uygulanabilir. Bir diğer önemli çözüm de ambalaj boyutlarının tüketici ihtiyacına göre çeşitlendirilmesi. Özellikle hassas ürünlerin daha küçük ambalajlarda satışa sunulması, tüketicinin ihtiyacı kadar satın almasını sağlar ve evlerde oluşan israfı da azaltır.”

SERPME YERİNE SEÇME KAHVALTI

Bununla birlikte yeme-içme sektöründe serpmе kahvaltı kültürünün yeniden değerlendirilmesi gerektiğini vurgulayan Kartal, serpmе kahvaltı yerine seçme kahvaltı modelinin yaygınlaşması gerektiğini belirtti.

Sık ve küçük miktarlarda alalım

Perakende sektöründe en fazla firenin sebze-meyve, unlu mamüller, ekmek ve süt ürünleri gibi raf ömrü kısa ürünlerde verildiğine dikkat çeken PERDER Başkanı Rahmi Kartal, şu öneriyi yaptı: "Burada ürünün kendisi kadar tüketicinin satın alma alışkanlığı da belirleyici. Örneğin tüketicinin ihtiyacından fazla sebze ve meyve alması, ürünlerin evde tüketilmeden bozulmasına neden olabilir. Semt pazarından veya marketten bir haftalık alışveriş yapmak yerine, tüketilebileceği miktarda daha sık ve küçük miktarlarda alması israfı ciddi şekilde azaltabilir. Ekmekte de benzer bir durum var. Beyaz ve sıcak ekmek algısı, tüketiciyi ihtiyacından fazla almaya yönleltebiliyor. Daha uzun raf ömrüne sahip paketli ekmeklerin ve tam buğday gibi alternatiflerin tüketiminin artması hem tüketici hem de perakendeci açısından fireyi azaltabilecek önemli bir adım olacak."

İsrafı önleyecek adımlar

İstanbul Gıda ve İhtiyaç Maddeleri Perakendeciler Derneği (PERDER) Başkanı Rahmi Kartal, üç basit alışkanlıkla gıda israfının ciddi bir şekilde önlenebileceğini belirterek şunları önerdi:

■ İhtiyacın kadar satın almak. Özellikle meyve ve sebzede haftalık toplu alışveriş yerine, tüketebileceğimiz miktarda ve daha sık alışveriş yapmak önemli. “Ucuzken alayım, evde bulunsun” düşüncesi tasarruf değil, israf oluşturuyor.

■ Küçük ambalajları tercih etmek. Özellikle süt ürünleri, şarküteri, hazır yemek ve benzeri dayanıklılık süresi az olan hassas ürünlerde ailedeki kişi sayısına ve gerçek tüketime uygun ambalaj tercih edilmeli.

■ Ekmeği ve pişirilen yemeği planlamak. Sofrada ihtiyacımız kadar almak ve hazırlamak gerekiyor. Ekmekte de mümkün olduğunca uzun raf ömrüne sahip, paketli ve tam tahıllı alternatiflere yönelmek israfı azaltabilir.”

GIDADA İSRAFA DUR DE!

İstanbul'da her yıl binlerce ton gıda israf ediliyor. Bugün, gelecek nesillere daha yaşanabilir bir dünya bırakmak için gıda israfına dur diyelim!



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1863

[@itokurumsal](#)



İS TAN BUL

İSRAFIN ÖLÇENMESİ
KAYNAKLARIN VERİMLİ
KULLANILMASI
İLE MÜMKÜN OLUR.





T.C. İSTANBUL VALİLİĞİ
& TARIM VE ORMAN BAKANLIĞI



T.C. İSTANBUL VALİLİĞİ
TİCARET & MÜDÜRLÜĞÜ



İSTANBUL
İKTİSADİ VE MALİYETLER MÜDÜRLÜĞÜ



İSTANBUL
BÜYÜKŞEHİR
BELEDİYESİ



İSTANBUL TİCARET BORSASI
İstanbul Chamber of Commerce B3A



İSTANBUL TİCARET
ÜNİVERSİTESİ



GFD
GIDA GÜVENLİĞİ FAKÜLTESİ



PERDER
PERİSTANBUL



BMD
BİYOMEDİKAL
BİLİMSEL



Türes
TİCARET VE İKTİSADİ İLİMLER



TURYİD
TİCARET VE İKTİSADİ İLİMLER



TÜRK
TİCARET VE İKTİSADİ İLİMLER

Ekmek ve Unlu Mamuller Sektörüne Yönelik İşverenlerin Çalışma Sürecinde Dikkat Etmeleri Gereken Hususlar

Seminer Saati:
10.00-13.00

Eğitmen:
İbrahim Halil Şua

Seminer Yeri: İstanbul Ticaret Üniversitesi
Ahi Çelebi Kampüsü, Eminönü

Seminer Şekli:
Yüz Yüze

Seminer Tarihi:
15 Eylül 2026, Salı



Bu seminer İstanbul Ticaret Odası destekli olup ücretsizdir.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1838



İSTANBUL TİCARET
ÜNİVERSİTESİ



İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ
SÜREKLİ EĞİTİM MERKEZİ

☎ 444 0 413 > ticaret.edu.tr N | X | f | i | n | > /ticaretedutr

100 milyon TL'lik yatırımlara finansman fırsatı



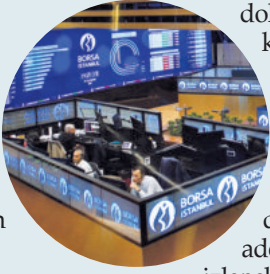
SPK'dan fiili dolaşım ve pay sahipliği düzenlemesi

SERMAVE Piyasası Kurulu (SPK), borsada işlem gören şirketlerde pay sahipliği bildirim yükümlülüğü ile fiili dolaşımdaki pay oranının hesaplanmasına ilişkin önemli düzenlemeler yaptı. Kararlar, 11 Eylül 2026 tarihinden itibaren uygulanmaya başlandı.

Yeni düzenlemeye göre, borsada işlem gören ihraçların sermayesinde pay sahipliği bildirim yükümlülüğü sınırı yüzde 3 olarak belirlendi. Doğrudan yüzde 3 ve üzeri paya sahip gerçek ve tüzel kişiler ile dolaylı yoldan yüzde 10 ve

üzeri paya sahip yatırımcılara ilişkin bilgiler Merkezi Kayıt Kuruluşu (MKK) tarafından anlık olarak güncellenecek.

SPK, ayrıca fiili dolaşımdaki pay kavramını yeniden tanımladı. Buna göre fiili dolaşım oranı, MKK tarafından izlenebilen fiili dolaşımdaki pay adedinin toplam izlenebilir pay adedine bölünmesiyle hesaplanacak. Kamu kurumlarının, şirket kurucularının, ilişkili kuruluşların ve geri alınan payların yanı sıra sermayenin yüzde 10 veya daha fazlasına sahip ortakların elindeki paylar fiili dolaşım hesabına dahil edilmeyecek.



Yatırım projelerinin stratejik öncelik ve teknik değerlendirmesine ilişkin uygulamada önemli değişiklikler yapıldı. Yeni düzenlemeyle 'Öncelikli Finansman Belgesi' adı altında ikinci bir belge türü oluşturuldu ve asgari yatırım tutarı 100 milyon lira olarak belirlendi.

YATIRIM projelerinin finansmanında kapsamlı değişik yapıldı. Yeni düzenlemeyle 1 milyar liralık yatırım eşliğinin altında kalan projeler için 'Öncelikli Finansman Belgesi' uygulaması getirildi. En az 100 milyon liralık yatırımları kapsayacak yeni belgede 50 puan şartı aranırken, başvuruların puan üstünlüğüne göre değerlendirilmesi öngörülüyor. Türkiye Yüzyılı Kalkınma Hamlesi kapsamındaki yatırımlar ise Teknik Komite ve puanlama sürecine tabi olmayacak.

50 PUAN ŞARTI

Yeni Öncelikli Finansman Belgesi'nden yararlanmak isteyen yatırımlar için puanlama sistemi de devreye alındı. Yeni değerlendirme kriterlerine göre başvuruların 100 üzerinden en az 50 puan alması gerekecek.

Bu kapsamda finansman programına yönelik başvurularda yalnızca yatırımın niteliği değil, değerlendirme kriterlerinden alınacak puan da belirleyici olacak. Türkiye Yüzyılı Kalkınma Hamlesi Programı kapsamındaki yatırımlar ise bu puanlama sisteminin dışında tutulacak. Bu yatırımlar Teknik Komite sürecine de girmeyecek.

1 MİLYAR LİRALIK EŞİK

Düzenlemeye iki ayrı belge türü oluşturuldu. TSP Belgesi kapsamında yatırım eşliği 1 milyar lira olarak korunurken, bu yatırımlar için ayrıca en az 50 milyon lira özkaynak şartı getirildi.

Yeni Öncelikli Finansman Belgesi için ise asgari yatırım tutarı 100 milyon lira olarak belirlendi. Böylece daha önce yüksek yatırım tutarı nedeniyle finansman değerlendirme sisteminin dışında kalan daha düşük ölçekli

projeler için de yeni bir başvuru yolu oluşturuldu.

STRATEJİK STOK YATIRIMLARI

Düzenlemenin dikkat çeken başlıklarından biri de stratejik stok yatırımları oldu. Yeni uygulamayla Teknik Komite onayı alınması halinde stratejik stok yatırımlarının TSP proje büyüklüğü hesabına dahil edilebilmesinin önü açıldı.

Önceki düzenlemede bulunmayan bu uygulama, özellikle üretim ve tedarik zinciri açısından stratejik öneme sahip stok yatırımlarının finansman kapsamında değerlendirilmesine imkan sağlayacak.

Yeni sistemde finansman limitlerinin yetersiz kalması durumunda başvuruların değerlendirilmesinde de farklı bir yöntem uygulanacak.

Öncelikli Finansman Belgesi başvuruları puanlarına göre sıralanabilecek ve yüksek puan alan projeler öncelikli olarak değerlendirilebilecek. Eski uygulamada limitin dolması halinde yalnızca başvuru alımı sonlandırılırken, yeni düzenlemeyle puan üstünlüğü finansmana erişimde önemli bir kriter haline geliyor.

İMALAT SANAYİNE YENİ BAŞVURU YOLU

Öncelikli Finansman Belgesi için başvuru kapsamı da genişletildi. Yeni düzenlemeye göre imalat sanayine yönelik herhangi bir teşvik belgesine sahip yatırımlar için başvuru imkanı bulunuyor. Bazı durumlarda teşvik belgesi henüz alınmadan da ön başvuru yapılabilecek. Davet mektubu sahipleri için teşvik belgesi beklenmeden ön değerlendirme sürecinin işletilebilmesi de mümkün olacak.

Kimyasalların kaydı için 15 Eylül'de webinar düzenlenecek

KİMYA sektöründe bir tonun üzerinde üretim ve ithalat yapan şirketleri yakından ilgilendiren düzenlemede son dönemece girildi. Kimyasalların Kaydı Değerlendirilmesi, İzni ve Kısıtlanması (KKDİK) uygulaması kapsamında geçici kaydını yapmayan firmalar bu alanda yaptıkları ticareti durdurmak zorunda kalacak. Konuyla ilgili detaylar, İstanbul Ticaret Odası Kimyevi Madde Meslek Komitesi tarafından organize edilen bir webinarla ele alınacak. Webinarla KKDİK sürecine dair bilinmesi gerekenler ayrıntılı olarak aktarılacak. Webinar, 15 Eylül 2026 tarihinde 10.30 ile 11.30 saatleri arasında gerçekleşecek. Webinarla Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı Çevre Yönetimi Dairesi Başkanı Nihat Yaman ve Kimyasallar Yönetimi Daire Başkanlığı kimyageri Mehmet Deneri konuşmacı olarak katılacak.

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/0309Eylul.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.



Kadın kooperatiflerine e-ticaret desteği

TİCARET Bakanlığı ile Hepsiburada, N11, PttAVM, Pazarama ve Trendyol arasında kadın kooperatiflerinin dijital pazarlara erişimini kolaylaştırmak ve e-ticaretteki rekabet güçlerini artırmak amacıyla işbirliği protokolüne imza atıldı. Bakanlıktan yapılan açıklamada, protokol kapsamında kadın kooperatiflerinin e-ticaret platformlarında daha kolay yer alması ve ürünlerini daha geniş pazarlara sunabilmesi için önemli destekler sağlanacağı bildirildi. Bu kapsamda kadın kooperatiflerinin, protokole taraf e-ticaret platformlarına ücretsiz kaydolabileceği vurgulanan açıklamada, şunlar kaydedildi: "Kooperatiflerden alınacak komisyon oranı ilk 6 ay boyunca yüzde sıfır, takip eden 4.5 yıl boyunca ise yüzde 1 olarak uygulanacak. Kooperatif ürünleri, platformların ana sayfa bannerları, özel kategori alanları ve sosyal medya kampanyalarında öne çıkarılarak görünürlükleri artırılabilecek. e-ticaret ortamlarında ürünleri bulunan kooperatifler için 'Kooperatif Ürünleri' etiketiyle özel görünürlük alanları oluşturulacak ve özel kampanya dönemleri düzenlenecek."

EL EMEĞİ VE YÖRESEL ÜRÜNLERE DİJİTAL DESTEK

Yeni işbirliğiyle kadın kooperatiflerinin yalnızca yurt içindeki müşterilere değil, dijital satış kanalları üzerinden farklı bölgelerdeki tüketicilere

de daha kolay ulaşmasının hedeflendiği belirtildi. Özellikle el emeği ürünler, yöresel gıdalar, tekstil ürünleri, hediyeelik eşya ve tarımsal üretim alanlarında faaliyet gösteren kooperatiflerin satış hacimlerinin artırılması amaçlanıyor.

EĞİTİM VE TANINMA AVANTAJI

Protokol kapsamında e-ticaret platformlarının kadın kooperatiflerine dijital mağaza yönetimi, ürün listeleme, çevrim içi pazarlama ve müşteri ilişkileri gibi alanlarda destek sağlaması bekleniyor. Ürünlerin platformlarda özel etiket ve kampanyalarla öne çıkarılması sayesinde kadın kooperatiflerinin marka bilinirliğinin yükseltilmesi ve dijital ticarete daha güçlü bir konuma gelmesi hedefleniyor.

YEREL ÜRETİM EKONOMİK DEĞERE DÖNÜŞECEK

Bakanlık, kadın kooperatiflerinin üretim gücünün artırılmasının yerel kalkınma açısından da önem taşıdığına dikkat çekiyor. e-ticaret kanallarına erişimin kolaylaşmasıyla birlikte kooperatiflerin gelirlerini artırmaları, istihdama katkıda bulunmaları ve yerel ürünlerin daha geniş pazarlarda değerlendirilmesi bekleniyor. Böylece kadınların ekonomik hayata katılımının güçlendirilmesi ve kooperatifçilik modelinin yaygınlaştırılması yönünde önemli bir adım atılmış olacak.

KONUM İÇİN QR KODU OKUTUN

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

ANADOLU YAKASI BÖLGE TEMSİLCİLİĞİ

TAŞINIYORUZ!

Anadolu Yakası Bölge Temsilciliğimiz

21.09.2026 tarihinden itibaren kendi mülkü olan yeni yerinde, hizmetinizde!

YENİ ADRESİMİZ:
Cevizli Mahallesi, Tugay Yolu Caddesi No:22 Maltepe / İstanbul

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

İTOKURUMSAL



Kakao fiyatlarında iklim alarmı

KÜRESEL emtia piyasalarında tarım ürünleri, jeopolitik riskler ve iklim krizinin kaskadında tarihi bir dalgalanma sürecinden geçiyor. Bu dalgalanmanın merkezinde, dünyanın en önemli tarımsal hammaddelerinden kakao yer alıyor. El Nino'nun tetiklediği aşırı hava olayları, Batı Afrika'daki rekor endişeleri ve artan enerji maliyetleriyle birleşince kakao yükseliş trendine girdi. Uluslararası piyasalarda kakaonun ton fiyatı, ağustos ayında yüzde 25.5 gibi sert bir sıçrama yaparak 6 bin 771 dolara ulaştı. Böylece kakao, piyasalardaki artış serisini aralıksız altıncı aya taşıdı.

DÜŞÜŞ TRENDİNDEN 6 AYLIK RALLİYE

Kakao piyasasında yaşanan bu ralli, geçtiğimiz yılın tam tersi bir tablo çizdi. Batı Afrika'daki kuraklık endişelerinin yatışması ve rekorların artmasıyla fiyatlar geçen yıl yüzde 48.1 oranında büyük bir kayıpla kapatmıştı. Bu oran, kakao piyasasında tüm zamanların en hızlı yıllık düşüşü olarak kayıtlara



Yasar KAYA

Geçtiğimiz yılı rekor düşüşle kapatan kakao piyasasında ibre tamamen tersine döndü. Fildişi Sahili ve Gana'yı vuran şiddetli kuraklıkla artan enerji maliyetleri, kakao fiyatlarında altı aylık kesintisiz bir yükseliş trendi başlatarak, piyasalardaki arz endişelerini zirveye taşıdı.

geçmişti. 2026 yılına da bu karamsar tabloyla oldukça zayıf bir başlangıç yapıldı. Kakaonun ton fiyatı ocak ayında yüzde 31.3, şubat ayında ise yüzde 30.7 gerileyerek dip seviyeleri test etti. Ancak mart ayıyla birlikte piyasada ibre tamamen tersine döndü. Yeni üretim sezonuna dair beliren riskler ve değişen iklim koşulları, fiyatları hızla yukarı çekti. Kakao fiyatları martta yüzde 14.3, nisan'da yüzde 8.2, mayısta yüzde 9.9, haziranda yüzde 29.4 ve temmuzda yüzde 6.3 artış gösterdi. Ağustostaki yüzde 25.5'lik sıçramayla 6 bin 771 dolara yerleşen fiyatlar, sektörün ve sanayicinin maliyetini artıracak seviyelerde tutunmaya devam ediyor.

EL NİNO MAHSULLERİ ETKİLEDİ

Bu agresif hareketin temelinde arz endişeleri yatıyor. Dünya kakao

üretiminin yüzde 60'ından fazlasını tek başına karşılayan Fildişi Sahili ve Gana'da işler yolunda gitmiyor. Güçlü El Nino hava olayının etkisini sürdürmesi, bölgenin ekolojik dengesini bozdu. Uzmanlar, kıtayı etkisi altına alan şiddetli kuraklığın ve yıllık Harmattan rüzgarlarının beklenenden sert esmesinin ağaçlarda büyük stres yarattığını belirtti. Mahsul gelişiminin zayıflaması, mevcut stokları eritirken gelecek sezon verimini de tehdit ediyor.

ARZ AÇIĞI ENDİŞESİ

Analistler, artan riskler ışığında 2026-27 sezonuna ilişkin beklentilerini aşağı yönlü revize etmeye başladı. Intesa Sanpaolo Kudemli Emtia Ekonomisti Daniela Corsini, kakaodaki artışın ardından çoklu bir kriz yattığına dikkati çekti. Corsini, Orta Doğu'daki çatışmaların enerji maliyetlerini

artırmasının yanı sıra, rekor sıcaklıkların hasatları ciddi şekilde vurduğunu belirtti. Batı Afrika'daki tedarik kesintilerinin derinleşebileceğini vurgulayan uzman, Asya pazarında artan taleple birlikte küresel kakao piyasasının yeniden büyük bir arz açığına düşebileceği konusunda uyardı. Rabobank Analisti Oran van Dort da rallinin temelinde El Nino'nun yarattığı en kötü senaryo beklentisinin ve zayıf ürün algısının yattığını ifade etti. Kakaodaki bu sert yükseliş, perakende sektörünü ve küresel çikolata üreticilerini önlemler almaya itti. Maliyetleri doğrudan fiyat etiketlerine yansıtmak istemeyen veya tüketici talebindeki kırılmadan çeken küresel firmalar, 'küçülme' stratejisini devreye soktu. Dünyada gıda markaları bir yandan ürün gramajlarını azaltırken, diğer yandan formüllerini değiştirerek kakao oranını düşürüp alternatif maddelere yöneliyor. Tarımsal emtiadaki bu genel sarsıntı, mısır ve buğdayı da etkiliyor.

En hareketli ürünler

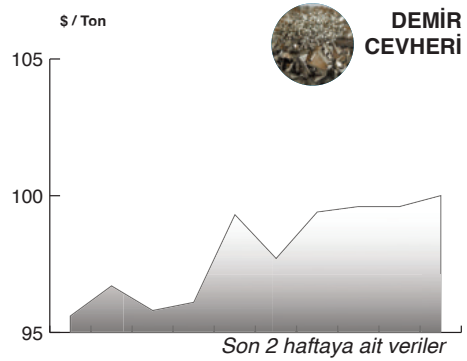
Uluslararası emtia piyasaları



			Değişim %		
			Güncel	Haftalık	Yıllık
ENERJİ	Petrol (Brent, \$/Varil)	96.8	1.3	45.8	
	Doğalgaz (ABD, \$ /MMBtu)	2.88	-2.9	-7.4	
	Doğalgaz (TFF, EURO/MWh)	74.9	1.8	124.9	
	Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Avustralya, 6.000 KCal/kg)	147.7	2.0	42.3	
METALLER	Altın (\$/Ons)	4.398	1.8	21.3	
	Gümüş (\$/Ons)	66.1	3.2	59.7	
	Platin (\$/Ons)	1.837	5.3	32.9	
	Bakır (\$/Ton,COMEX)	14.539	1.0	48.2	
	Alüminyum (\$/Ton)	3.307	1.4	26.4	
	İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	448	0.0	7.3	
	Demir Cevheri (Çin, \$/Ton)	100.1	4.3	1.1	
	Kurşun (\$/Ton)	1.874	-0.3	-3.7	
	Kalay (\$/Ton)	55.076	0.7	59.1	
	Çinko (\$/Ton)	4.156	1.0	44.1	
	Lityum (\$/Ton)	20.985	-6.2	87.5	
	Nikel (\$/Ton)	16.591	-0.1	9.9	
TARIM ÜRÜNLERİ	Buğday (\$/Ton)	267	-4.0	41.0	
	Mısır (\$/Bushel)	5.1	-1.5	22.3	
	Pirinç (\$/Ton)	341	0.6	32.1	
	Pamuk (\$/Lb)	0.85	-7.8	32.5	
	Kakao (\$/Ton, Londra)	5.607	-11.8	-17.0	
	Kahve (\$/Lb)	3.18	-7.6	-20.1	
	Şeker (\$/lb)	0.18	1.7	14.2	
	Kereste (\$/m³)	242	0.4	-2.2	
	Ayçiçek Yağı (USD/Ton)	1.665	-0.8	24.0	
	Palmiye Yağı (\$/Ton)	1.156	0.9	10.8	
	Baltık Kuru Yük Endeksi	3.575	13.2	72.0	
	Emtia Endeksi (CRB Index)	535	-0.2	43.4	

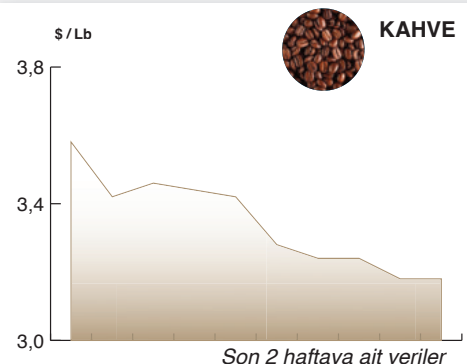
Veriler, 8 Eylül 2026 itibarıyla düzenlenmiştir.

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



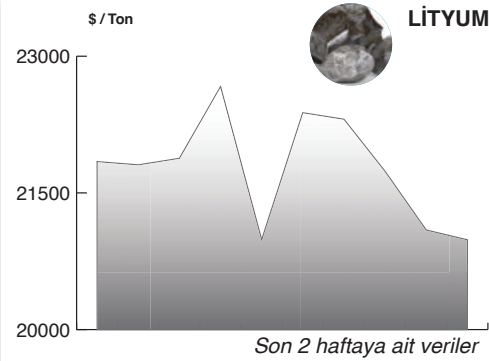
Stok alımları

Geçtiğimiz hafta yüzde 4.3 artış kaydeden demir cevheri, haftayı 100 doların üzerinde kapattı. Çin'de ekim ayındaki tatil dönemi öncesi artan stoklama davranışları ve İran-ABD arasında devam eden savaşın sonucu artan taşımacılık maliyetleri, fiyat artışının nedenleri arasında gösteriliyor. Demir cevheri fiyatlarındaki olumlu havaya rağmen Çin'de çelik üreticilerinin düşen kâr marjları risk oluştururken, Avustralyalı Mineral Resources yılın kalanında fiyatlarda düşüş beklendiğini açıkladı.



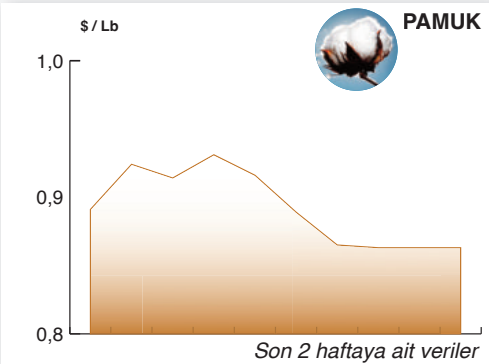
Hava olumlu

Brezilya'da kahve hasadının tamamlanmasıyla piyasaya giren kahve miktarının artması, arabica kahve fiyatlarında düşüşe neden oldu. Kahve, haftayı yüzde 7.6 düşüşle 3.18 dolardan kapattı. Brezilya'da bu yıl rekor üretim beklentisi hakim ve kahve ihracatı ağustosta yıllık yüzde 45 arttı. Tüm bu gelişmelere rağmen arz-talep dengesi ve hava değişimlerine karşı üretim hassasiyeti, piyasanın tedbirli olmasına neden oluyor. Nitekim ICE arabica kahve stokları 27 yılın en düşük seviyesine geriledi.



Avustralya etkisi

Avustralya'dan gelen yüksek üretim haberleri lityum fiyatlarına düşüş olarak yansıdı. Lityum, haftayı yüzde 6.2 düşüşle 21 bin doların altında kapattı. Mineral Resources'ın Bald Hill lityum madeni 18 ay sonra yeniden üretime başlarken, Core Lithium da Finnis projesini uygulamaya koydu. Lityum fiyatının daha fazla düşmesini CATL'in Jianxiwo madenindeki üretim sorunları engelledi. Analistler yüksek üretimin önümüzdeki 10 yılda piyasada arz fazlasına neden olacağı yorumunu yapıyor.



Kâr realizasyonu

Pamuk fiyatları, geçtiğimiz haftayı kâr satışları sonucu yüzde 7.8 düşüşle 0.85 dolar seviyesinden kapattı. Düşüşte etkili olan bir diğer gelişme de ABD Tarım Bakanlığı verilerine göre ürün kalitesinde bir önceki haftaya göre kaydedilen artış oldu. Brezilya'da yoğun sıcaklık ve kuraklık sonucu pamuğun yüzde 87'si hasat edilmiş durumda. Hindistan'da ortalamının altında kalan muson yağmurları, ABD'nin Texas eyaletinde de yoğun yağmurlar pamuk için arz riskini devam ettiriyor.

VERİLERLE BAKIŞ

Reel getiriler

TÜİK tarafından tüketici fiyat endeksi baz alınarak yatırım araçlarının reel getirisi açıklandı. Buna göre ağustos ayında aylık en yüksek reel getiriyi yüzde 7.93 ile altın sağladı. Devlet iç borçlanma senedi yatırımcılarının reel getirisi yüzde 1.38 olurken, onu yüzde 1.34 getiri ile Euro takip etti. Reel getiri sağlayan son yatırım aracı da yüzde 1.05 getiri ile brüt mevduat faizi oldu. Ağustos ayında yatırımcısına en fazla reel zarar ettiren yatırım aracı yüzde 1.13 ile hisse senetleri (BIST 100) olurken, onu yüzde 0.15 negatif getiri ile ABD doları takip etti.



Enflasyon

TÜİK verilerine göre Tüketici Fiyat Endeksi ağustos ayında yıllık yüzde 31.51, bir önceki aya göre ise aylık yüzde 1.84 arttı. Son 12 aydaki ortalama artış yüzde 31.79 düzeyinde. En yüksek oranlı yıllık artış yüzde 53.44 ile eğitim kalemünde olurken, onu yüzde 43.46 ile sağlık sektörü takip etti. En düşük oranlı yıllık artış ise yüzde 13.16 ile giyim ve ayakkabı kalemünde gerçekleşti. Aylık olarak en yüksek oranlı artış yüzde 8.62 ile eğitim kalemünde, en yüksek oranlı düşüş ise yüzde 3.54 ile giyim ve ayakkabı kalemünde oldu. Ağustos ayında Üretici Fiyat Endeksi yıllık yüzde 27.95, aylık ise yüzde 2.57 artış gösterdi.



Hazine nakit gerçekleştirmeleri

2026 yılı ağustos ayında hazine nakit dengesi 49 milyar 816 milyon TL fazla verirken, yılın 8 ayındaki nakit açığı 1 trilyon 404 milyar 169 milyon TL oldu. Aynı dönemde faiz ödemeleri hariç nakit denge ise 506 milyar 465 milyon TL fazla verdi. Bütçe gelirleri toplam 11 trilyon 9 milyar, giderleri ise 12 trilyon 418 milyar TL düzeyinde gerçekleşti. Bu dönemde hazine borçlanma ihtiyacını net 1 trilyon 273 milyar TL borçlanarak yaptı. Net dış borçlanma ise 57 milyar TL borç ödeme olarak gerçekleşti.



İnşaat maliyetleri

TÜİK verilerine göre inşaat maliyet endeksi temmuz ayında aylık yüzde 1.15, yıllık yüzde 28.33 arttı. Malzeme maliyetlerinde yıllık artış yüzde 27.13 olurken, işçilik maliyetlerinde yüzde 30.51'e ulaştı. Bina inşaatı maliyetleri yıllık yüzde 28.37, bina dışı yapıların maliyetleri ise yüzde 28.19 yükseldi.



126 bin dolarlık rekorun aşılması mümkün mü?

ABD Başkanı Donald Trump'ın seçim öncesinde verdiği kripto dostu mesajlarla ivme kazanan Bitcoin, 2025'te 126 bin doların üzerindeki tarihi zirvesinin ardından sert bir düşüş yaşadı. Trump ve Melania Trump'ın coinleri etrafında yaşanan tartışmaların da güveni sarstığı kripto piyasasında, özellikle altcoinlerde kayıplar çok daha ağır olmuştur.

Haziran-ağustos döneminde 60-65 bin dolar bandına sıkışan Bitcoin, son haftalarda yeniden yükselişe geçerek 80 bin dolar seviyesinde tutunmaya çalışıyor. Uzmanlara göre hareketin yeni bir boğa piyasasına dönüşebilmesi için ETF girişleri, dolar likiditesi, ABD tahvil faizleri ve Fed politikasında dört önemli şartın aynı anda sağlanması gerekiyor.



ABD'de 2025 yılıyla birlikte kripto para piyasalarının önünü açan daha destekleyici bir politika dönemi başladı. Seçim kampanyası boyunca ABD'yi 'dünyanın kripto merkezi' haline getirme sözü veren Donald Trump'ın yönetimi, dijital varlıklara yönelik düzenleyici yaklaşımı değiştiren adımlar attı. Mart 2025'te Stratejik Bitcoin Rezerv'i'nin oluşturulması da piyasalarda kripto varlıkların finansal sistem içerisindeki ağırlığının artacağı beklentisini güçlendirdi. Kurumsal yatırımcı talebi, spot Bitcoin ETF'lerine yönelen sermaye ve kripto dostu düzenleme beklentilerinin birleşmesiyle yükseliş 2025 boyunca hız kazandı. Bitcoin, 6 Ekim 2025'te yaklaşık 126 bin dolar seviyesine ulaşarak tarihi zirvesini yeniledi. Böylece Trump'ın Beyaz Saray'a dönüşüyle güçlenen 'Trump trade', kripto piyasasının en önemli fiyatlama temalarından birine dönüştü.



Onur TOPKAN

ZİRVE SONRASI SERT KIRILMA

Ancak tarihi zirvenin ardından tablo kısa sürede tersine döndü. Trump'ın Çin'e yönelik yeni gümrük tarifesi tehdidiyle ekim ayında başlayan satış dalgasında Bitcoin çift haneli kaybı yaşarken, özellikle kaldıraçlı işlemlerde 19 milyar doların üzerinde pozisyon tasfiye edildi. Ticaret savaşlarına ilişkin belirsizlik, yüksek faizlerin daha uzun süre korunabileceği beklentisi ve küresel piyasalardaki riskten kaçış eğilimi sonraki aylarda satış baskısını artırdı. Böylece Trump'ın kripto dostu politikalarının yarattığı iyimserlik, aynı yönetimin ekonomi ve ticaret politikalarının oluşturduğu belirsizlikle karşı karşıya kaldı.

126 BİNDEN 60 BİN DOLARA

Bitcoin'deki geri çekilme, 2026 yılında daha belirgin hale geldi. Ekim zirvesinden itibaren yaklaşık yarı yarıya değer kaybeden Bitcoin, haziran ayında 60 bin dolar sınırına kadar geriledi. Hazirandan ağustos ortasına kadar fiyatlamanın ağırlıklı olarak 60-65 bin dolar çevresinde sıkışması, 2025'teki güçlü yükseliş ivmesinin önemli ölçüde kaybedildiğine işaret etti. Güçlü dolar, yüksek faiz beklentileri ve küresel likidite koşullarındaki belirsizlik de kripto varlıklardaki toparlanmayı sınırladı. Ancak ağustosun ikinci yarısında tablo yeniden değişti. Makro beklentilerdeki iyileşme, ETF talebinin güçlenmesi ve dolar tarafındaki hareketlerle Bitcoin 80 bin doların üzerini yeniden test ederek son dönemin en dikkat çekici yükselişlerinden birini gerçekleştirdi.

TRUMP ETKİSİ İKİ YÖNLÜ

Gelinen noktada Bitcoin fiyatlamasında yalnızca kriptoya yönelik düzenleyici adımlar değil, ABD ekonomi politikalarının yarattığı makro belirsizlik de belirleyici hale geldi. Trump yönetiminin sektörü destekleyen

hamleleri uzun vadeli beklentileri güçlendirirken; ticaret politikaları, faiz görünümü ve küresel likidite koşulları kısa vadede fiyatların yönünü değiştirebiliyor. Bu nedenle piyasada artık tek yönlü bir 'Trump etkisinden' değil, aynı anda çalışan iki farklı dinamikten söz ediliyor.

Statech Portföy Yönetimi A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi Mahir Kubilay Dağlı da bu ayrışmaya dikkat çekti. ABD yönetiminin mevcut resmi politikasının ülkeyi dijital varlıklarda küresel bir merkez haline getirmek olduğunu söyleyen Dağlı, Bitcoin'in ABD tarafından ilk kez açık şekilde stratejik rezerv varlığı olarak tanınmasının önemli bir gelişme olduğunu belirtti. Mevcut rezervin esas olarak devletin el koyma yoluyla sahip olduğu Bitcoinlerden oluştuğunu ifade eden Dağlı, "Henüz ABD hükümetinin piyasadandan doğrudan Bitcoin satın almaya başladığına ilişkin bir veri bulunmuyor" dedi.

Trump'ın Temmuz 2025'te imzaladığı GENIUS Act'in de kripto sektörü açısından önemli olduğunu belirten Dağlı, düzenlemeyeyle stablecoin ihracılarına yönelik federal bir çerçeve oluşturulduğunu hatırlattı. Buna karşılık Trump yönetiminin ekonomi politikalarının Bitcoin üzerinde aynı ölçüde destekleyici olmadığını vurgulayan Dağlı, ticari gerilimler, bütçe açığı, tahvil piyasasındaki gelişmeler, jeopolitik riskler ile enflasyon ve faiz beklentilerindeki belirsizliğin yatırımcıların risk iştahını sınırladığını söyledi.

Dağlı, tabloyu şu sözlerle özetledi: "Trump yönetiminin kripto politikaları sektör açısından destekleyici olurken, ekonomi politikalarının yarattığı belirsizlik Bitcoin fiyatı üzerinde zaman zaman baskı oluşturuyor. Bu nedenle mevcut durumu politika öngörülebilirliğine ilişkin risklerin artması şeklinde değerlendirmek daha doğru."

YÜKSELİŞ BOĞA BAŞLANGICI DEĞİL

Kurumsal yatırımcıların piyasadaki ağırlığının artmasıyla Bitcoin'in fiyat dinamiklerinin de değiştiğini belirten Dağlı, kripto paraların artık Fed kararları, ETF akımları, doların seyri, reel faizler ve küresel likidite koşullarına çok daha duyarlı hale geldiğini söyledi. Makro beklentilerdeki iyileşme ve ETF girişlerinin yeniden hızlanmasının Bitcoin'in 60 bin dolar seviyelerinden 80 bin dolara yönelmesinde önemli rol oynadığını kaydeden Dağlı, buna rağmen mevcut yükselişin yeni bir uzun vadeli boğa piyasasının başlangıcı olarak değerlendirilmesi için erken olduğunu ifade etti.

"80 bin dolar üzerindeki kalıcılık ve yükselişin kurumsal ve spot taleple desteklenmesi önemli olacak" diyen Dağlı, kısa vadede fiyat hareketinin kalitesinin yalnızca seviyelerle değil, alımların niteliğiyle de ölçülmesi gerektiğini vurguladı.

Sert düzeltme riski masada

Bitcoin'in kısa sürede 60 bin dolardan 80 bin dolara yaklaşık yüzde 25 yükselmesi, piyasadaki güçlü toparlanmayı ortaya koyarken kısa vadeli düzeltme riskini de artırdı. Statech Portföy Yönetimi A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi Mahir Kubilay Dağlı, özellikle 80 bin dolar üzerindeki başarısız denemenin ardından kaldıraçlı uzun pozisyonlarda görülen tasfiyelere dikkat çekti. Dağlı, kısa vadeli görünüm için de şunları söyledi: "Sert düzeltme riski masada olmakla birlikte, bu aşamada 80 bin dolardan yeniden 60 bin dolara doğru kesintisiz bir düşüşten ziyade 75-83 bin dolar arasında bir konsolidasyon daha olası görünüyor. Buna karşılık 70 bin doların altına doğru hızlı ve kalıcı bir hareket, piyasanın son rallinin sürdürülebilirliğini sorgulamaya başladığının önemli bir göstergesi olacaktır."

Bu görünümde kısa vadeli fiyatlamının yönünü belirleyecek başlıca unsurlardan biri de Fed'in para politikası olacak. Dağlı, bu yıl içerisinde 25 baz puanlık faiz artışı ihtimalinin piyasa tarafından önemli ölçüde fiyatlandığını belirterek, "Böyle bir artışın tek başına Bitcoin fiyatı üzerinde kalıcı ve sert bir negatif etki yaratmasını beklemiyorum. Asıl belirleyici unsur, Fed'in faiz karar sonrasında vereceği mesajlar ve piyasaların ilave faiz artırımlarını fiyatlayıp fiyatlamayacağı olacaktır" dedi. Özellikle Fed'in daha uzun süre yüksek faiz mesajı vermesi veya yeni faiz artırımlarının gündeme gelmesi, Bitcoin'deki düzeltme riskini artıracak unsurlar arasında yer alıyor. Böyle bir senaryoda ABD tahvil getirilerinin yüksek kalması ve risksiz varlıkların cazibesinin artması, kripto paralara yönelik talebin yeniden zayıflamasına neden olabilir.

100 bin dolara giden yolda 4 kriter önemli

Bitcoin'de yükselişin devamı için 80-83 bin dolar bölgesinin direnç olmaktan çıkarak destek haline gelmesi gerekiyor. Statech Portföy Yönetimi A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi Mahir Kubilay Dağlı, yukarı yönlü hareketin güç kazanması için dört kritik koşulu şöyle sıraladı:



Mahir Kubilay Dağlı

1. ABD tahvil faizlerindeki yükseliş sınırlı kalmalı.
2. Bitcoin ETF'lerine yönelik kurumsal para girişleri devam etmeli.
3. Küresel dolar likiditesinde belirgin bir sıkışma yaşanmamalı.
4. Fed, piyasa beklentilerinden daha şahin bir söyleme yönelmemeli.

Bu şartların birlikte gerçekleşmesi halinde Bitcoin'in önce 90 bin dolar, ardından 95-100 bin dolar bölgesine doğru kademeli bir hareket gerçekleştirebileceğini belirten Mahir Kubilay Dağlı, yılsonu için

90-100 bin dolar bandının ulaşılabilir olduğunu söyledi. Ancak bu seviyelerin kesin bir hedef fiyat olarak görülmemesi gerektiğinin altını çizen Dağlı, "100 bin dolar senaryosu; 80 bin dolar üzerinde kalıcılık, devam eden ETF talebi ve destekleyici makro koşulların birlikte korunmasına bağlı" diye konuştu.



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

EUROPE'S | i | | HEARTBEAT

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



NRW.GLOBAL
BUSINESS
Trade & Investment Agency

www.nrwglobalbusiness.com

Z kuşağının moda asistanı

Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi ekosisteminde yer alan girişimlerden Reedify AI, giyim sektöründe online alışveriş yapan çok sayıda kullanıcının fotoğrafta gördüğü kıyafeti bulamamasına yapay zekayla çözüm üretiyor. Kullanıcılar, sosyal medyada beğendiği bir kıyafetin görselini uygulamayla paylaştığında, uygulama o ürünü internette tarayarak satın alma linklerine yönlendiriyor.

EYÜP KÖKSOY

BTM girişimlerinden Reedify AI, sosyal medyada ve web üzerinde görülen moda ürünlerini gerçek zamanlı analiz ederek, kullanıcıya benzer ürünleri satın alma linkleriyle sunan yapay zeka destekli bir kişiselleştirilmiş alışveriş asistanı. Girişimin kurucuları Muharrem Sait Çoktaş ve Recep İlgar, yazılım ve e-ticaret alanındaki tecrübelerini buluşturarak, giyim alışverişi yapan milyonlarca kullanıcının yaşadığı ortak bir sorunu çözüme kavuşturuyor: Mağazalar arasında kaybolup kendi tarzında ürün bulamamak.

FOTOĞRAFI LİNKLERE YÖNLENDİRİYOR

Reedify AI'nın çözümü sade bir kullanıcı deneyimine dayanıyor. Kullanıcı, beğendiği bir görseli uygulamaya gönderiyor; yapay zeka görseldeki kıyafetleri tek tek işaretleyip internette ve pazaryerlerinde satın alma linklerine yönlendiriyor. Uygulama içindeki sohbet asistanı da kullanıcının tarzını öğrenerek kişisel öneriler sunuyor. Web, Instagram ve Pinterest'te beğenilen ürünlerin bulunamaması sorunu bu şekilde ortadan kalkıyor.

175 ÜLKEDE 45 DİLDE

Reedify AI'nın hedef

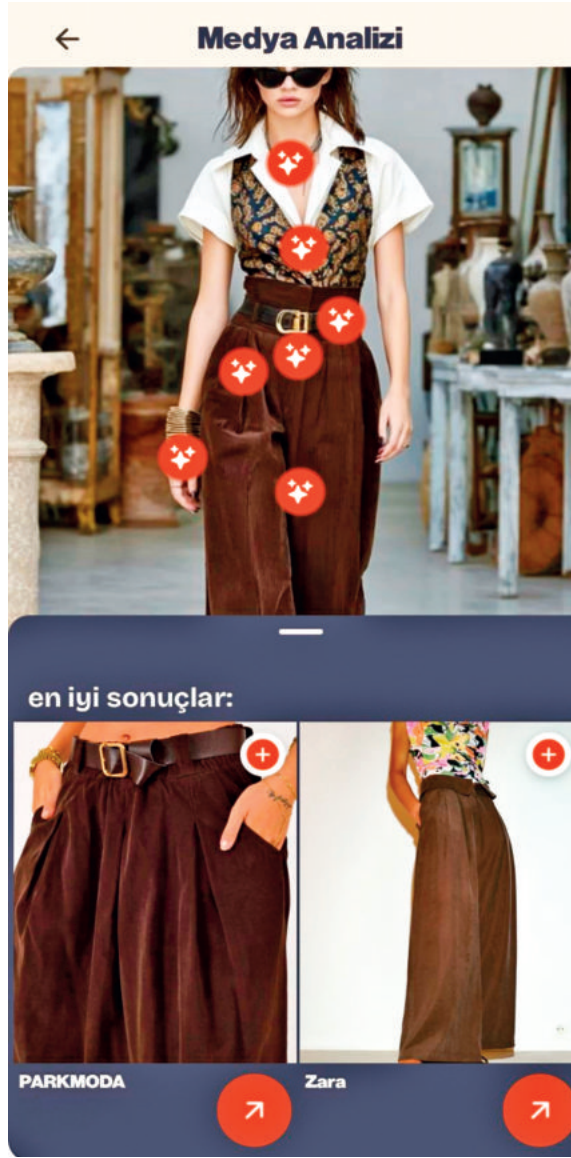


kitlesini, sosyal medyada gördüğü stilleri kendi hayatına taşımak isteyen 18-35 yaş arası kullanıcılar oluşturuyor. Uygulamanın 175 ülkede ve 45 dilde yayında olması nedeniyle hedef kitlenin Türkiye ile sınırlı olmadığına altını çizen girişimin kurucuları, gelir modelini freemium sistem üzerine kurduklarını belirtti. Uygulamanın temel özellikleri tüm kullanıcılara ücretsiz sunulurken, gelişmiş özellikler için aylık abonelik alınıyor. Orta vadede markalara yönelik bir B2B çözümü de planlanıyor.

RAKİPLERDEN FARKI

Yurt dışındaki benzer girişimlerin son bir yılda ciddi yatırımlar aldığını hatırlatan kurucular, kendilerini rakiplerinden ayıran noktayı şöyle açıkladı: "Bizi ayıran, herhangi bir uygulamadan veya canlı akıştan, sabit bir veri tabanına bağlı kalmadan bütün interneti tarayarak sunduğumuz sınırsız deneyimimiz."

Kurucu ortaklar, Türkiye'de bu alanda doğrudan bir rakiplerinin henüz bulunmadığını, yerel



rakiplerin genellikle dijital ikinci el alışveriş uygulamaları veya fenomenler üzerinden ilham alma mantığıyla çalıştığını söyledi.

TÜRKİYE GÜÇLÜ ÇIKIŞ NOKTASI

Türkiye'yi güçlü bir çıkış noktası olarak gördüklerini belirten girişimin kurucuları, "Türkiye pazarından aldığımız sinyaller global pazarda ölçeklenebilir. Önümüzdeki bir yıl içerisinde uygulamanın kullanıcı sayısını büyültmeyi, globale açılmadan önce örnek bir ülkede test sürecini tamamlamayı ve B2B çözümünü hayata geçirmeyi hedefliyoruz" dedi.

Girişimcilere erken aşamada fırsat tanınmalı

Potansiyel yatırımcılara seslenen Reedify AI'nın kurucuları Muharrem Sait Çoktaş ve Recep İlgar, erken aşama Türk girişimlerini değerlendirirken büyük vaatlere değil, ölçülebilir verilere bakılması gerektiğini vurguladı. Kurucular, "Türkiye'de, özellikle yapay zeka alanında, küresel ölçekte rekabet edebilecek ama henüz yeterince görünür olmayan ekipler var. Bu ekiplere erken aşamada gerçek bir şans tanınmanın hem yatırımcı hem ekosistem için karşılığı büyük olur" diye konuştu.



Bilişimciler sektörel yol haritasını belirliyor

BARIŞ CABACI

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Bilgi Teknolojileri Meslek Komitesi, sektörün geleceğini değerlendirmek ve beklentilerini belirlemek için bir çalışma toplantısı gerçekleştirdi. İTO Yönetim Kurulu Üyesi Murat Hazıroğlu'nun başkanlığında düzenlenen toplantıya, Meslek Komitesi üyelerinin yanı sıra sektör temsilcileri katıldı.

POTANSİYELİMİZİ DEĞERE DÖNÜŞTÜRELİM

Bilgi teknolojilerinin yalnızca teknoloji sektörünün değil, üretimden ticarete, finansmandan hizmetlere kadar ekonominin tamamını doğrudan etkilediğine dikkat çeken Hazıroğlu, "Dijital dönüşüm artık işletmelerimiz açısından bir tercih olmaktan çıkıp, rekabet gücünün korunması açısından bir zorunluluk haline geldi. Özellikle KOBİ'lerimizin yeni teknolojilere erişimini kolaylaştırmak, dijital altyapılarını güçlendirmek ve teknoloji yatırımlarını artırmak çok önemli. Oda olarak sektör temsilcilerimizin yaşadığı sorunları yakından takip ediyor, iş dünyasının ihtiyaçlarını ilgili kurumlara aktararak çözüm üretmeye yönelik çalışmalar yürütüyoruz" dedi.



Sektörün sürdürülebilir büyümesi için kamu, özel sektör ve girişimcilik ekosistemi arasındaki işbirliğinin güçlendirilmesi gerektiğini belirten Hazıroğlu, "Bilgi teknolojileri alanında ülkemizin sahip olduğu insan kaynağını ve girişimcilik potansiyelini daha güçlü bir ekonomik değere dönüştürmemiz gerekiyor. İTO olarak sektörümüzün önünü açacak her türlü işbirliğini desteklemeye ve üyelerimizin beklentilerini gündeme taşımaya devam edeceğiz" dedi.

TÜBİTAK'TAN SUNUM

Toplantıda söz alan İTO Bilgi Teknolojileri Meslek Komitesi Başkanı Bekir Sami Nalbantoğlu ise komitenin yürüttüğü çalışmalar ve sektörün gündeminde yer alan konular hakkında katılımcılara bilgi verdi. Toplantıda, TÜBİTAK Özel Sektör İş Geliştirme Direktörü Mahmut Bulut da bir sunum yaptı. Sunumda TÜBİTAK'ın özel sektöre yönelik destekleri, girişimcilik ekosistemi, iş geliştirme imkanları ve bilgi teknolojileri sektörüne yönelik fırsatlar ele alındı. Toplantının devamında sektör temsilcileri, TÜBİTAK yetkililerine bilgi teknolojileri sektörünün mevcut durumu, ihtiyaçları ve karşılaşılan sorunlar hakkında bilgi aktararak görüş ve önerilerini paylaştı.

HANNOVER MESSE 2027

Hannover - Almanya
5 - 8 Nisan 2027

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

SANAYİ VE TEKNOLOJİ DÜNYASININ EN PRESTİJLİ FUARLARINDAN HANNOVER MESSE'DE YERİNİZİ ALIN!

HANNOVER MESSE 2027

- Dünyanın köklü sanayi ve teknoloji fuarı
- 11 ihtisas salonunda yaklaşık 185.000 m² sergileme alanı
- 3.000'den fazla uluslararası katılımcı
- 150 farklı ülkeden 110.000 profesyonel ziyaretçi
- 2026 yılında en büyük 5. katılımcı ülke; **Türkiye**
- 1992 yılından itibaren İstanbul Ticaret Odası tarafından Türkiye Milli İştirak Organizasyonun sürekli olarak gerçekleştirilmesi
- Europe Energy Week ve Association of German Machine Tool Manufacturers eş zamanlı olarak düzenlenecektir.

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve temel aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar web sayfasında ve Türkiye milli iştirak kataloğunda firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- Devlet desteğine ilişkin bilgilendirme
- Devlet desteğine (DYS) ilişkin dosya başvuru bedelinin karşılanması

TÜRKİYE MİLLİ STANTLARININ YER ALACAĞI İHTİSAS SALONLARI

- Endüstriyel Mühendislik ve Tedarik Çözümleri:** Yan Sanayi
- Endüstriyel Enerji Sistemleri**
- Otomasyon ve Akıllı Üretim Sistemleri:** Akışkan Gücü, Hidrolik, Pnömatik

KATILIM BEDELİ

Katılım Bedeli (nakliye dahil)	: 810 Euro / m ²
Katılım Bedeli (nakliye hariç)	: 800 Euro / m ²

Dijital Çözümler

Araştırma ve İnovasyon

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

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

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

Levent Çakar
0212 455 62 39
0539 455 52 66
levent.cakir@ito.org.tr

Tanju Özbay
0212 455 47 73
0539 931 51 24
tanju.ozbay@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | /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 İşleri Müdürü
Canan Bilgin

Yayın ve Dağıtım Sorumlusu
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: 11.09.2026

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

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ
Tel: 0212 455 61 23

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



KOBİ'ler kendi akıllı asistanını geliştirmeli



Yapay zeka, üretimden satışa kadar işletmelerin verimliliğini artırırken rekabetin kurallarını da değiştiriyor. Büyük şirketlerde hızlanan dönüşüm karşısında KOBİ'ler için artık yalnızca hazır yapay zeka araçlarını kullanmak yeterli görülüyor.



Uzmanlara göre KOBİ'lerin kendi verisini düzenlemesi, iş süreçlerine özel yapay zeka aracı ve akıllı asistanı geliştirmesi gerekiyor. Stoktan satışa, üretimden müşteri ilişkilerine uzanan bu dönüşüm, küçük işletmeler için yeni rekabet avantajının anahtarı olabilir.

KOBİ'lerimiz yapay zeka için gerekli adımları atmalı

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, İstanbul Finans Merkezi'nin katkısıyla hazırlanan Anadolu Ajansı (AA) Finans Masası'nda gündeme ilişkin değerlendirmelerde bulunurken, KOBİ'ler ve yapay zeka konusuna da değindi. İTO Başkanı Avdagiç, yapay zekanın ABD'nin sahip bulunduğu en önemli avantaj olduğunu belirterek, şu anda dünyada sayısı yaklaşık 7 bin 500 olan yapay zeka ile ilgili veri işleme merkezlerinin 5 bin 500 kadarının ABD'de olduğuna dikkati çekti. Yapay zeka yatırımları ve teknolojik gelişimleri itibarıyla ABD'nin açık ara dünyanın önünde olduğunu dile getiren Avdagiç, şunları söyledi: "Çok hızlı bir şekilde Çin, ABD'ye yaklaşıyor. Biz yapay zekada iyi bir kullanıcı mı olacağız yoksa bunun geliştirilmesinde, bunun teknolojisinin hayata adapte edilmesinde bir geliştirici ve teknoloji üreticisi mi olacağız? Aslında kritik soru bu. Bunu çok iyi adapte eden bir ülke olma gibi bir hedef seçersek ki bana göre bu eksik olur. O zaman ciddi bedeller ödeyerek ve sürekli kontrolü başka merkezlerin elinde olan bir süreçle karşı karşıya kalacağız."



Özellikle orta büyüklükte ve büyük firmaların yapay zeka sürecine daha hızlı adapte olduğunu ve bu konuda kendilerini konumlandırmaya çalıştıklarını ifade eden Avdagiç, "Ama bizim esas üzerine odaklanmamız gereken, önem vermemiz gereken KOBİ'lerimiz. KOBİ'lerimizin mutlaka bu yapay zeka süreçlerinde kendi üzerlerine düşen adımları atabiliyor olmaları lazım. Bu konuda kamunun vereceği destekler, katkılar önemli" diye konuştu.

MÜFREDAT GELİŞTİRİLMELİ

Şekib Avdagiç, gelecek

dönemde üniversitelerin yapay zeka konusunda müfredatlarını geliştirmeleri gerektiğini, sadece yapay zeka uzmanı yetiştirerek bu işin çözülemeyeceğini söyledi. Her sektördeki beyaz yakalıların ve birçok mavi yakalının da yapay zekanın kullanımı konusunda bilgi sahibi olması gerektiğini belirten Avdagiç, "Sadece yapay zeka uzmanlarının sayısını artırarak bu işi çözemeyiz. İş dünyasında faal olan iş gücümüzün önemli bir kısmını yapay zekaya hazırlama konusunda çok ciddi ve etkili programları hayata geçirmemiz lazım" dedi.

TEKNOLOJİK gelişmelerle birlikte dijital dönüşüm sürecine giren firmalar artık yapay zeka araçlarıyla daha fazla muhatap oluyor. Yapay zeka uygulamaları, firmaların kıt kaynaklarını daha verimli kullanmalarını sağlıyor. Böylece imalatta veya ticarette yapay zekayı kullanan firmalar daha atik ve etkili olabiliyor. Ancak KOBİ'lerin yapay zekayı sadece kullanan değil, geliştiren bir konuma ulaşması gerektiği vurgulanıyor. İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç de yapay zekanın belli bir ölçeğin üzerindeki firmalar için çok önemli hale geldiğine dikkat çekti. Avdagiç, "KOBİ'lerimizin mutlaka bu yapay zeka süreçlerinde kendi üzerlerine düşen adımları atabiliyor olmaları lazım" dedi.



Adem ORHUN

GÜVENLİKTEN FİYATLANDIRMAYA

İTO Başkanı Avdagiç'in de dikkat çektiği yapay zeka araçları, imalat sanayinde iş güvenliğinden üretim optimizasyonuna, fireyi azaltmadan, enerji verimliliğine kadar birçok alanda fayda sağlayabiliyor. Yapay zeka ticarette ise talep ve stok tahmini, pazarlamada müşteri hizmetleri otomasyonu, dinamik fiyatlandırma ve nakit akışının takibi için yardımcı oluyor. Artık büyük firmalar kadar küçük ve orta boy işletmeler de yapay zekayı her gün daha fazla kullanıyor. Hatta bazı alanlar için yapay zeka araçlarını kullanmak neredeyse bir zorunluluk. Çünkü yapay zekayı kullanmadan sahada ilerlemeye çalışanlar, yapay zekayı kullanarak çeviklik ve dayanıklılık kazanan firmaların gerisinde kalıyor.

SATIN ALMA KARARLARINI ETKİLİYOR

Marketing Türkiye için XSIGHTS'ın gerçekleştirdiği araştırmanın sonuçlarına göre toplumda bireylerin yüzde 67.1'i en az bir yapay zeka uygulaması kullandığı ve her 10 kişiden 6'sı yapay zekanın marka ve ürün değerlendirmelerinden satın alma kararlarında etkilendiği belirtiliyor. Bir başka araştırmada tüketicilerin yüzde 65'i yapay zekanın karmaşık satın alma kararlarını kolaylaştırdığına inanırken, yüzde 44'ü fiyat karşılaştırmasında yapay zekayı tercih ediyor; kullanıcıların yüzde 50'si ise yapay zekanın önerisini sorgulamadan uyguladığını ifade ediyor.

KİŞİSELLEŞTİRİLMİŞ TEKLİF İLGİ GÖRÜYOR

MediaCat'ın aktardığı, Veri Enstitüsü ile Yandex Türkiye'nin gerçekleştirdiği araştırmaya göre yapay zeka aracı kullanıcılarının yüzde 36'sı son altı ay içinde özellikle giyim, elektronik ve kozmetik alışverişlerinde yapay zekadan yararlandı. Araştırmaya göre katılımcıların yüzde 59'u daha uygun fiyat, yüzde 43'ü kişiselleştirilmiş teklifler sunulması halinde bu kanal üzerinden daha fazla alışveriş yapabileceğini belirtti.

Araştırmaları değerlendiren İstanbul Ticaret Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İngilizce Uluslararası Ticaret Bölümü Öğretim Üyesi Doç. Dr. Aşkın Nurdan Tümbek Tekeoğlu, "KOBİ'ler yapay zekayla verimlilik kazanırken kendi hikayelerini, yerel bilgilerini, insani ilişkilerini ve özgün marka kimliklerini kaybetmemeli" dedi. Tekeoğlu, "KOBİ'ler için doğru formül; yapay zekanın hızı ile insanın güven veren yönünü birleştirmektir" diye konuştu.

Satış sırasında tüketiciye sağladığı kolaylık ve firma için oluşturduğu avantajlar önemli olmakla birlikte, yapay zeka araçlarının KOBİ'ler tarafında kendi işine uygun şekilde geliştirilmesi öneriliyor. Küçük şirketlerin Gemini veya ChatGPT gibi modeller yazamayacağını belirten uzmanlar, "KOBİ seviyesindekiler için yapay zeka geliştirmek; teknolojiyi kendi şirket verisine ve kendi iş süreçlerine uyarlayıp özelleştirmek demek" diyor. Buna göre KOBİ'lere iş süreçlerine özel yapay zeka aracı ve yapay zeka akıllı asistanı geliştirmesi öneriliyor.

İşletme, elindeki veriyle başlamalı

İstanbul Ticaret Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İngilizce Uluslararası Ticaret Bölümü Öğretim Üyesi Doç. Dr. Aşkın Nurdan Tümbek Tekeoğlu,



Doç. Dr. A. Nurdan Tümbek Tekeoğlu

"Türkiye'nin yapay zeka teknolojilerini kullanan değil, onları geliştiren ve ekonomik değere dönüştüren bir ülke olmayı hedeflemesi gerek" dedi. İTO Başkanı Şekib Avdagiç'in KOBİ'lere yaptığı 'yapay zekaya hazırlık kontrolü' çağrısına dikkat çeken Tekeoğlu, "Çünkü yapay zeka gelecekte kullanılacak yardımcı bir teknoloji değil; üretimden pazarlamaya, müşteri ilişkilerinden ihracata kadar işletmelerin bugünkü rekabet gücünü belirleyen temel unsurlardan biri" dedi. Tekeoğlu, şunları söyledi: "KOBİ'ler için yapay zekaya geçiş, hemen pahalı yazılımlar satın almak anlamına gelmemeli. İlk aşamada işletme; elindeki verinin niteliğini, çalışanlarının dijital yetkinliklerini, müşteri temas noktalarını ve hangi süreçlerde zaman veya kaynak kaybettiğini belirlemeli. Ardından stok tahmini, müşteri hizmetleri, içerik üretimi, satış analizi ve kişiselleştirilmiş pazarlama gibi ölçülebilir alanlarda küçük pilot uygulamalar başlatmalı."

Yapay zekanın, yalnızca pazarlama bölümüne bırakılacak bir uygulama olmadığını dile getiren Tekeoğlu, şöyle devam etti: "Peter Fisk, şirketlerin yapay zekayı operasyon, pazarlama ve finans dahil temel fonksiyonlarına yerleştirmeleri; çalışanlarını da insan-makina işbirliğine hazırlamaları gerektiğini savunuyor. Bu 'future-back' düşünme biçimi, işletmenin önce gelecekte ulaşmak istediği konumu belirlemesini, sonra bugüne doğru gelecek gerekli adımları tasarlamasını esas alır. KOBİ'ler açısından bunun anlamı şu: Önce 'Hangi yapay zeka aracını satın almalıyım?' değil, 'Üç yıl sonra müşteriime hangi değeri sunmak istiyorum?' sorusu sorulmalı."

ŞİRKETE GÖRE UYARLAMA ÖNERİLERİ

KOBİ'lerin yapay zekayı şirkete göre uyarlaması için atabileceği örnek adımların bazıları ise şöyle ifade ediliyor:

■ KOBİ, verisini temizleyip yapay zekaya hazırlık yapabilir. İşletmelerin yapması gereken ilk işin, defterlerde veya düzensiz excel dosyalarındaki kayıtları temize çekip, dijital ortamlarla uyumlu veri tutması olduğu belirtiliyor. Buna göre işletme düzenli, etiketlenmiş bir veri tabanına sahip olmalı.

■ Özel veriyle özel asistan hazırlanabilir. İşletme, açık kaynaklı veya bulut tabanlı bir yapay zeka modelini alıp, içine kendi teknik kataloglarını, kendi kurallarını ve müşteri bilgilerini yükleyebilir. Böylece KOBİ'nin, işini ve müşterisinin geçmişini bilen kurumsal yapay zeka asistanı geliştirilebilir.

■ İşin bölümlerine yapay zeka ajanları entegre edilebilir. Özellikle tekrarlayan iş süreçlerini yapay zekayla otomatikleştirecek özel senaryolar geliştirilebilir. Örneğin e-posta adresine sipariş geldiğinde gelen sipariş konfirmasyonunu oku, sonra faturayı ERP'ye işle, sonra depoya hazırlık emri gönder şeklinde emirler/kodlar işlenerek benzeri zincirler çoğaltılabilir.

■ Küçük işletmeler ayrı bir yazılımcı ekibi kurmak yerine mevcut AI modelleri ve No-Code/Low-Code araçları kullanarak küçük bir uzman ekiple kendi iş süreçlerine özel çözümler geliştirebilir.

■ Teşviklerden yararlanılabilir. KOBİ'lerin KOSGEB, TÜBİTAK veya Dijital Avrupa desteklerinden yararlanarak hazır yapay zeka modüllerini kendi iş modellerine uyarlaması mümkün.

MADE IN STEEL 2027

Fieramilano Rho (Milano, İtalya)
11 - 13 Mayıs 2027

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



ÇELİK ENDÜSTRİSİNİN ÖNDE GELEN ULUSLARARASI FUARI MADE IN STEEL'DE YERİNİZİ ALIN!

MADE IN STEEL 2027

- Dünya'nın önemli uluslararası çelik fuarı ve konferansı
- Hammadde ve üretim sektöründen endüstriyel kullanıma hazır ürünlerin dağıtım ve ticaretine kadar uzanan alanlarda faaliyet gösteren sektör liderleri ve çelik endüstrisi temsilcilerinin 2 yılda bir buluşma platformu
- 20 ülkeden katılımcılar
- 70 ülkeden 17.500 profesyonel ziyaretçi

ÖDEME PLANI

Katılım Bedeli : 650 Euro / m²
Minimüm Stant Alanı : 12 m²

1. Ödeme	Başvuru ile birlikte	Talep edilen m ² x 200 Euro
2. Ödeme	25 Aralık 2026	Kalan bedelin % 50'si
3. Ödeme	2 Nisan 2027	Bakiye bedel

- Katılım sözleşmesi ile ödemeye ilişkin üzerinde tarih ve saat bilgisi bulunan banka dekontunun iletilmesi gerekmektedir.
- Talep edilen m² ve banka dekontu üzerinde yer alan tarih/saat dikkate alınarak sıralama gerçekleştirilecek ve stant seçim hakkı tanınacaktır.

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 Kataloğu'nda firma bilgilerinin yayınlanması
- Fuar süresince ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Fuar kartı temini
- Devlet desteğine ilişkin ilgili ihracatçı Birliği tarafından talep edilen dosya masraf bedelinin karşılanması

BANKA BİLGİLERİ

Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
Banka : YAPI KREDİ BANKASI
Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
Şube Kodu : 55
Euro Hesap No : 60651949
IBAN : TR98 0006 7010 0000 0060 6519 49

- Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı ve "MADE IN STEEL 2027" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.



Levent Çakır
0212 455 62 39
0539 455 52 66
levent.cakir@ito.org.tr

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

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.

Türkiye olmadan AB Çin'le rekabet edemez

AB'nin hazırladığı Sanayi Hızlandırma Yasası'nda 'Made in EU' kriterlerinin kapsamı tartışılırken, gözler Türkiye'ye çevrildi. Brüksel'deki görüşmelerde Türk sanayinin Avrupa üretim zincirinin ayrılmaz bir parçası olduğu vurgulanırken, sektör temsilcileri Türkiye'nin dışlanmasının yalnızca Türk üreticileri değil, Avrupa'nın küresel rekabet gücünü de zayıflatacağı uyarısında bulunuyor.

Avrupa Otomotiv Tedarik Sanayicileri Derneği'nin (CLEPA) hazırladığı Roland Berger raporu da Türkiye tezini güçlendiriyor. Raporda, rekabetin yalnızca araç montajıyla değil, parça üretim kapasitesiyle kazanılabileceği vurgulanırken; Avrupa'nın otomotiv, elektronik ve güç sistemleri tedarikinde yoğun şekilde entegre olduğu Türkiye'nin dışlanmasının sanayi hedeflerini zora sokabileceğine işaret ediliyor.

AVRUPA Birliği'nin sanayide küresel rekabet gücünü artırmak amacıyla hazırladığı Sanayi Hızlandırma Yasası (Industrial Accelerator Act-IAA), 'Made in EU' düzenlemeleri nedeniyle Türkiye açısından kritik bir başlık haline geldi. Avrupa Komisyonu'nun 4 Mart 2026'da açıkladığı yasa teklifi halen Avrupa Parlamentosu ile AB Konseyi'ndeki yasama sürecinden geçerken, Ankara ve Brüksel arasındaki temaslarda en önemli gündem maddelerinden birini Türkiye'nin yeni sanayi politikalarının neresinde konumlanacağı oluşturuyor. Dosya, Avrupa Parlamentosu'nda Sanayi (ITRE), İç Pazar (IMCO) ve Uluslararası Ticaret (INTA) komitelerinde ortak rapor usulüyle ele alınıyor. Nisan ayında raportörlerin atanmasının ardından müzakereler sürerken, yasa metninin nihai halinin Türkiye'yi hangi ölçüde kapsayacağı henüz netleşmedi.

TÜRKİYE ÜÇÜNCÜ ÜLKE DEĞİL

Türkiye'nin temel argümanı ise net. Yaklaşık 30 yıldır yürürlükte bulunan Gümrük Birliği sayesinde Türk sanayi, Avrupa üretim ağlarının ayrılmaz bir halkası haline geldi. Bu nedenle Türkiye'nin Çin, Hindistan veya diğer üçüncü ülkelerle aynı kategoride değerlendirilmesinin hem ekonomik gereklerle hem de mevcut ticari entegrasyon düzeyiyle örtüşmediği belirtiliyor. Ticaret Bakanı Ömer Bolat da temmuz ayında Brüksel'de gerçekleştirdiği temaslarda Avrupa Parlamentosu ve Avrupa Komisyonu yetkililerine Türkiye'nin AB ile eş değer konumunun korunması gerektiği yönündeki beklentileri ilettiler.

'AB MENŞELİ' SAYILABİLİR

Türk iş dünyasının yakından takip ettiği bir diğer başlık ise Komisyon taslağında yer alan menşe hükümleri. Taslağa göre, Gümrük Birliği veya serbest ticaret anlaşması bulunan ülkelerden gelen girdilerin belirli şartlar altında 'Birlik Menşeli' kapsamında değerlendirilebilmesinin önü açılıyor.

Uzmanlara göre bu hüküm, Türkiye'de üretilen bazı ürünlerin belirli koşullarda 'Made in EU' kapsamına dahil edilmesine imkan sağlayabilecek en önemli düzenleme olarak öne çıkıyor.

AVRUPA SANAYİSİ DE ETKİLENİR

Türk tarafının en güçlü tezlerinden biri ise Türkiye'nin dışlanmasının sadece Türk üreticilere değil, Avrupa sanayine de maliyet çıkaracağı yönünde.

Otomotivden bataryaya, makinadan demir-çeliğe ve kimya sektörüne kadar geniş bir alanda Avrupalı üreticiler uzun yıllardır Türk tedarik zincirleriyle entegre çalışıyor. Türkiye'nin sistem dışında bırakılması



Rekabet montajda değil tedarik zincirinde

CLEPA tarafından Roland Berger'e hazırlanan raporda şu uyarılar dikkat çekiyor:

- **Araç montajı tek başına yeterli değil:** Avrupa'da bir aracın monte edilmesi, sanayi kapasitesinin korunması için tek başına yeterli görülüyor. Kritik parçaların ve teknolojilerin de Avrupa üretim ağına yer alması gerekiyor.
- **Asıl değer parça üretiminde oluşuyor:** Motor, elektronik, güç elektroniği, yazılım, şasi sistemleri ve diğer yüksek katma değerli bileşenlerin üretimi, rekabet gücünün temel unsuru olarak gösteriliyor.
- **Tedarik zinciri kapasitesi korunmalı:** Raporda, Avrupa'nın küresel rekabette öne çıkabilmesi için yalnızca nihai ürün üretimini değil, tüm tedarik zincirini koruyacak politikalar geliştirmesi gerektiği belirtiliyor.
- **Çin karşısında bütünsel üretim şart:** Rapor, Avrupa'nın ABD ve Çin ile rekabetinde kritik teknolojiler, bileşen üretimi ve güçlü tedarik ağlarının belirleyici olacağına işaret ediyor.

Avrupa duvar örmemeli

Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS) Genel Sekreteri Emirhan Silahtaroglu, Avrupa otomotiv satış sonrası sektörünün, Çin ve ABD karşısındaki rekabet gücünü koruyabilmesi için Türkiye ile sanayi entegrasyonunu güçlendirmesi gerektiğini söyledi. Avrupa'da son dönemde öne çıkan 'Made in EU' yaklaşımının yerine 'Made with Europe' anlayışının benimsenmesinin daha gerçekçi ve rekabetçi bir model sunacağını belirten Silahtaroglu, "Çin'in üretim ölçeği ve maliyet avantajı, ABD'nin ise teknoloji ve sermaye gücü karşısında Avrupa'nın yakın coğrafyadaki güvenilir üretim merkezlerine ihtiyacı var. Türkiye bu noktada yalnızca bir tedarikçi değil, Avrupa'nın rekabet gücünü destekleyen stratejik bir ortak konumunda" dedi.

TEDARİK SÜRESİ UZAR

Türkiye'nin güçlü sanayi altyapısı, nitelikli iş gücü ve lojistik avantajlarıyla Avrupa otomotiv değer zincirinin önemli bir parçası olduğuna dikkat çeken Silahtaroglu, "Türkiye'nin sistem dışına itilmesi maliyetleri artırır, tedarik sürelerini uzatır ve Avrupa sanayisinin dayanıklılığını zayıflatır. Avrupa'nın Çin'e karşı

mücadelede ihtiyaç duyduğu şey yeni duvarlar örnek değil, mevcut ve güvenilir değer zincirlerini güçlendirmektir" diye konuştu. Silahtaroglu, Türkiye ile işbirliğinin derinleştirilmesinin Avrupa'nın dönüşüm kapasitesini ve küresel rekabetçiliğini artıracaklarını vurguladı.

ÜRÜN YELPAZESİ VE ÜRETİM GÜCÜ

Silahtaroglu, Türk otomotiv satış sonrası sektörünün yalnızca üretim kapasitesiyle değil, ürün çeşitliliği ve teknik yetkinlikleriyle de Avrupa için önemli bir avantaj sunduğunu belirterek, şunları söyledi: "Türkiye; motor parçalarından fren sistemlerine, filtrelerden süspansiyon bileşenlerine, elektrik-elektronik parçalardan kablo sistemlerine kadar geniş bir ürün yelpazesinde güçlü bir üretim altyapısına sahip. Avrupa pazarının ihtiyacı duyduğu kaliteli, hızlı ve rekabetçi tedarik imkânı sunan sektörümüz, parça bulunabilirliği ve tedarik sürekliliği açısından kritik bir rol üstleniyor. Özellikle satış sonrası pazarında geniş ürün çeşitliliği, hızlı teslimat kabiliyeti ve maliyet avantajı, Avrupa'nın Çin karşısında rekabetçiliğini korumasına önemli katkı sağlıyor."



Altının 'görev tanımı' değişiyor

Geçtiğimiz hafta sonu Jackson Hole'da, dünya merkez bankalarının aralarındaki tartışmanın ana teması olan 'yeni nesil para sistemi', esasen tüm uluslararası finans piyasalarının paydaşları ve dünya ekonomisinin aktörleri tarafından da yoğun olarak tartışılıyor. Gözler stablecoinlere, merkez bankalarının dijital paralarına, tokenizasyona ve yapay zekanın finans sistemini nasıl dönüştüreceğine çevrilmiş durumda. Oysa, aynı anda çok daha eski bir para aracının sessiz dönüşümünü de izliyoruz; 'altın'. 21. yüzyılın para sistemi dijitalleşirken, altın geçmişe gömülmek yerine tersine, yeni dijital sistem içinde kendisine yeni bir 'görev tanımı' buluyor.

Hollanda Merkez Bankası'nın (DNB) son hamlesi de bunun çarpıcı örneklerinden biri. Banka, ABD ve Kanada'da tuttuğu rezervlerin yaklaşık 86 tonunu Londra'ya kaydırdı. Gerekçesi, jeopolitik huzursuzluğa dayalı kriz hazırlığı ve altının işlem kabiliyetini güçlendirmek. DNB'nin altını 'nihai rezerv varlığı' ve 'güven çapası' olarak tanımlaması daha da dikkat çekici. Çin ise, epeyce bir süredir, çok daha kapsamlı bir strateji izliyor. Çin Merkez Bankası, küresel virtüs salgını ve Ukrayna Savaşı'nın patlak verdiği dönemden beri kademe kademe hızlandırdığı bir süreç olarak, temmuz ayında yaklaşık 20 ton daha altın aldı. Böylece kesintisiz alım serisi 21 aya ulaşmış durumda. Üstelik son aylarda alımların hızlandığını da gözlemliyoruz.

Çin'in altın ithalatı

Çin'in altın ithalatındaki olağanüstü artış da resmi rezervlerin ötesinde bir altın varlık hareketinin gerçekleştiğini düşündürüyor. ABD Hazinesi'nin eski üst düzey uluslararası ekonomi yetkililerinden, Council on Foreign Relations (CFR) kıdemli araştırmacısı Brad Setser'in hesaplaması, yalnızca 2026'nın ilk yarısında Çin'in altın ithalatının 146 milyar dolara ulaştığını; ikinci çeyrekte altın ithalatının büyüklüğünün Çin'in GSYH'na oranının yüzde 1.5'e denk geldiğini gösteriyor. Çin'in 'altın'a dayalı bu hazırlıyor, basitçe 'dolar satıyor, altın alıyor' kolaylığıyla okumak hata olur.

Pekin, bu strateji ile bir yandan renminbinin değerini kontrol ediyor, diğer yandan dev dış ticaret fazlasını yönetiyor. Bu amaçla hem devlet finans kuruluşlarını devrede tutuyor hem altın rezervini büyütüyor hem de kendi finansal altyapısını derinleştiriyor. Setser'in son çalışması, Çin'in resmi verilerinin dış ticaret fazlasının gerçek büyüklüğünü olduğundan düşük gösterebileceğini ve renminbinin değerinin yaklaşık yüzde 30 civarında olması gerektiğinin altında olabileceğini de savunuyor. Tüm bu göstergeler, veriler ve analizler bizi yeni nesil para sistemindeki büyük rekabete götürüyor.

İki farklı yeni para stratejisi

Karşımızda iki ayrı 'Yeni Para' Stratejisinin belirginleştiğini söyleyebiliriz. ABD'nin yolu 'dijital tahvil'den geçiyor. Dolar stablecoinlerinin büyümesi, tokenize edilmiş ABD tahvilleri ve 7/24 çalışan dijital finans altyapısı, tahvil piyasasına yeni ve küresel bir talep kanalı oluşturabilir. IMF'ye göre stablecoin rezervleri simdiden dolaşımdaki ABD Hazine tahvillerinin yaklaşık yüzde 2'sini tutacak seviyeye geldi. Stablecoin piyasasının trilyonlarca dolara ulaşması halinde, bu bağ çok daha güçlü hale gelebilir. Washington böylece 20. yüzyılda kendisi için önemli bir finansal kaldıraç ve araç olan devlet tahvilini, 21. yüzyılın dijital teknolojiyle dünyanın cebine taşımaya hazırlanıyor.



Devletin gücüyle şirket refleksi buluşmalı

Enerji Verimliliği Derneği Yönetim Kurulu Üyesi Altuğ Karataş, enerji diplomasisinin Türkiye açısından önemli bir avantaj sağladığını vurguladı. Siyasi ve diplomatik ilişkilerin enerji şirketlerine yeni coğrafyalarda faaliyet alanları açabildiğine dikkat çeken Karataş, "Devletin diplomatik gücü ile küresel şirket refleksini aynı stratejide buluşturmalıyız" dedi. Güçlü siyasi iradenin uluslararası pazarlarda yeni kapılar açabileceğini belirten Karataş, profesyonel yönetilen enerji şirketlerinin ise bu fırsatları yatırım, üretim ve ekonomik değere dönüştürmesi gerektiğini söyledi.

CARİ AÇIĞI AZALTMAYA KATKI SAĞLAYACAK

Enerji KİT'lerinin küreselleşmesinin ekonomik etkisinin yalnızca şirketlerin büyümesiyle sınırlı kalmayacağını vurgulayan Karataş, "Türkiye'nin kendi topraklarında ürettiği veya Türk şirketlerinin yurt dışında ortak olduğu sahalarından elde ettiği her ilave varil petrol ve her metreküp doğalgaz, Türkiye'nin enerji ithalat faturasını ve cari açığını azaltabilecek bir ekonomik değer anlamına geliyor" dedi. Enerji politikası ile ekonomi politikasının artık birbirinden ayrı düşünülemeyeceğini kaydeden Karataş, enerji ithalatındaki azalmanın döviz ihtiyacını ve maliyet baskısını düşüreceğini, enerji maliyetlerindeki öngörülebilirliğin de enflasyonla mücadeleyi destekleyeceğini aktardı. Güvenli ve rekabetçi enerji arzının sanayinin üretim ve ihracat kapasitesine sağlayacağı katkıya da işaret eden Karataş, enerji politikasında atılan bir adımın artık doğrudan cari açık, enflasyon, sanayi üretimi, ihracat ve ekonomik büyüme üzerinde karşılığı olduğunu söyledi.

4 adımda reformun şifresi

Enerji Verimliliği Derneği Yönetim Kurulu Üyesi Altuğ Karataş, enerji KİT'lerinin küresel ölçekte daha etkin hale gelebilmesi için yönetim reformunda öne çıkan dört önceliği şöyle sıraladı:

1. HIZLI KARAR MEKANİZMASI: Enerji ve madencilik piyasalarında fırsatlar kısa sürede ortaya çıkıyor. Petrol ve doğalgaz sahalarına ortaklık, LNG kontratları veya yurt dışı şirket alımlarında bürokratik

süreçlerin kısaltılması gerekiyor.

2. OPERASYONEL VE FİNANSAL ESNEKLİK: Kamu mülkiyeti, şeffaflık ve denetim korunurken enerji KİT'lerinin yatırım kararlarında daha esnek hareket edebilmesi ve uluslararası finansmana daha hızlı erişebilmesi önem taşıyor.

3. YENİ PERFORMANS KRİTERLERİ: Enerji KİT'lerinin başarısının yalnızca yıllık bütçelerle değil; yurt dışı üretim, rezerv büyüklüğü,

uluslararası gelir, kârlılık, yatırım getirisi ve Türkiye'ye sağlanan stratejik değerle ölçülmesi öneriliyor.

4. NİTELİKLİ İNSAN KAYNAĞI: Petrol mühendisleri, jeologlar, LNG traderları, enerji finansmanı ve maden uzmanlarını bünyede tutabilecek rekabetçi ücret, performans ve kariyer sistemlerinin kurulması, reformun önemli ayaklarından biri olarak gösteriliyor.

2027-2029 dönemini kapsayan Orta Vadeli Program'da kamu iktisadi teşebbüsleri için yeni bir yönetim reformu öngörüldü. Reformla KİT'lerde hesap verebilirlik, şeffaflık, etkinlik ve verimliliğin artırılması, mali yapıların güçlendirilmesi hedefleniyor.

TÜRKİYE ekonomisinin 2027-2029 dönemindeki yol haritasını belirleyen Orta Vadeli Program'da enflasyon, büyüme ve bütçe hedeflerinin yanında kamu şirketlerinin geleceğini yakından ilgilendiren önemli bir reform başlığı da yer aldı. KİT yönetim reformuyla kamu işletmelerinde klasik yönetim anlayışının değiştirilmesi, performans ve verimlilik odaklı yeni bir yapının oluşturulması hedeflenirken Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz, özellikle enerji KİT'lerinin küresel ölçekte daha etkin şirketler haline getirilmesini istediklerini açıkladı. OVP'de ortaya konulan bu hedef, Türkiye'nin enerji şirketlerinde son dönemde hız kazanan sınır ötesi yatırımlar ve uluslararası ortaklıklarla birlikte değerlendirildiğinde daha somut bir çerçeve kazanıyor. TPAO ile BOTAS'ın attığı adımlar, enerji KİT'lerinin yalnızca iç piyasanın ihtiyaçlarını karşılayan kuruluşlar olmaktan çıkarak kaynak, ticaret ve yatırım ayağında daha geniş bir coğrafyada faaliyet göstermeye başladığını ortaya koyuyor.

KİT'LERDE YENİ DÖNEM BAŞLIYOR

Programla kamu işletmeciliğinde hesap verebilirliğin güçlendirilmesi, şeffaflığın artırılması ve şirketlerin ticari hayatın gereklerine uygun şekilde faaliyet göstermesi amaçlanıyor. KİT'lerde kârlılık, etkinlik ve verimliliğin daha yüksek seviyelere çıkarılması da reformun temel hedefleri arasında bulunuyor. Yeni dönemde yalnızca şirketlerin faaliyet sonuçlarına değil, yönetim biçimlerine ve mali yapılarına da



Onur TOPKAN

Yeni dönemde özellikle enerji KİT'leri önceliklendirilecek. BOTAS, TPAO, EÜAŞ, TEİAŞ ve Eti Maden gibi Türkiye'nin stratejik enerji ve maden şirketlerinin daha güçlü kurumsal yapılarla bölgesel ve küresel oyunculara dönüşmesinin yolu açılacak.

odaklanılması planlanıyor. Performansa dayalı ölçüm yöntemlerinin devreye alınmasıyla kamu işletmeleri ile yönetim kurullarının hesap verebilirliğinin artırılması öngörülüyor.

BOTAS, TPAO, EÜAŞ, TEİAŞ VE ETİ MADEN

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı bünyesindeki ilgili kuruluşlar arasında Elektrik Üretim A.Ş. (EÜAŞ), Türkiye Elektrik İletim A.Ş. (TEİAŞ), Türkiye Elektrik Dağıtım A.Ş. (TEDAŞ), Boru Hatları ile Petrol Taşıma A.Ş. (BOTAS), Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı (TPAO), Türkiye Kömür İşletmeleri (TKİ), Türkiye Taşkömürü Kurumu (TTK), Eti Maden İşletmeleri ve TEMSAN bulunuyor. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar'ın daha önce enerji KİT'lerinin dönüşümüne ilişkin ortaya koyduğu çerçevede ise özellikle EÜAŞ, TEİAŞ, BOTAS, TPAO ve Eti Maden ön plana çıkmıştı. Bayraktar, bu beş şirketin toplam cirosunun 2023 itibarıyla yaklaşık 50 milyar dolar olduğunu belirterek, şirketlerin klasik kamu işletmeciliği anlayışından çıkarılması gerektiğini ifade etmiş, hedefi bu kuruluşların 'bölgesel millî şampiyonlar' haline getirmek olarak açıklamıştı.

YÖNETİM KURULLARININ PERFORMANSI ÖLÇÜLECEK

KİT reformunun en dikkat çekici unsurlarından biri, şirket yönetimlerinin performansının daha sistematik biçimde takip edilmesi olacak. OVP çerçevesinde performansa dayalı ölçüm yöntemleri kullanılarak hem kamu işletmelerinin hem de yönetim kurullarının hesap verebilirliğinin artırılması planlanıyor. Farklı statüler altında faaliyet gösteren kamu işletmelerinin daha etkin şekilde izlenmesi, KİT'lerin muhasebe sistemlerinin geliştirilmesi ve mali yapılarının güçlendirilmesi de reform kapsamında atılması planlanan adımlar arasında yer alıyor.

DAHA TİCARİ BİR YAPI

Yeni yönetim modelinin dikkat çeken diğer ayağını KİT'lerin 'ticari hayatın gerektirdiği şekilde' faaliyet göstermesi hedefi oluşturuyor. Bu yaklaşım, özellikle yüksek yatırım ihtiyacının bulunduğu petrol, doğalgaz, elektrik ve madencilik sektörlerinde faaliyet gösteren kamu şirketleri bakımından önem taşıyor. Enerji KİT'lerinin daha etkin yatırım yapabilen, mali yapısını güçlendiren, performans kriterleriyle yönetilen ve uluslararası pazarlarda daha aktif şirketler haline getirilmesi, Türkiye'nin enerji alanındaki stratejik hedefleriyle de örtüşüyor.



Kerkük modeli yeni coğrafyalara taşınabilir

TPAO'nun Kerkük hamlesinin kaynağa ortak olma, BOTAS'ın Balkanlar'daki faaliyetlerinin ise bölgesel pazarda büyüme stratejisinin örneğini oluşturduğunu belirten Altuğ Karataş, Türkiye'nin artık yalnızca Irak petrolünün kendi topraklarından geçtiği bir ülke olmak yerine, üretimin gerçekleştiği sahada da ekonomik ortak konumuna geldiğini söyledi. BOTAS'ın Bulgaristan ve Balkanlar üzerinden geliştirdiği gaz ticaretinin ise Türkiye'nin boru hatları, LNG terminalleri ve doğalgaz depolama kapasitesini bölgesel ekonomik güce dönüştürdüğünü kaydeden Karataş, Somali ve Libya'daki petrol ve doğalgaz aramaları ile Afrika'daki maden çalışmalarının da bu sürecin diğer parçaları olduğunu ifade etti. Karataş, "TPAO kaynağa gidiyor, BOTAS pazara gidiyor, Türkiye'nin enerji diplomasisi ise her ikisinin önünü açıyor" dedi. Kerkük'te uygulanan ortaklık modelinin farklı coğrafyalarda da kullanılabileceğine dikkat çeken Karataş, gelecekte Türk kamu şirketi, küresel enerji şirketi ve ev sahibi ülkenin birlikte yer aldığı yapıların Irak'ın başka sahalarında, Afrika'da veya Orta Asya'da daha fazla görülebileceğini söyledi.



Altuğ Karataş

HEDEF FİYATTA DA SÖZ SAHİBİ OLMAK

Türkiye'nin enerji merkezi olma hedefinin yalnızca ülke üzerinden geçen boru hatlarıyla açıklanamayacağını vurgulayan Karataş, kaynak üretiminden depolamaya ve ticarete uzanan bütün değer zincirinde etkin olunması gerektiğinin altını çizdi. Karadeniz'de doğalgaz ve Gabar'da petrol üretiminin yanı sıra nükleer enerji, güneş ve rüzgar yatırımları ile elektrik depolama sistemlerinin geliştiğini belirten Karataş, LNG terminalleri ve doğalgaz depolarının da arz güvenliğini güçlendirdiğini dile getirdi. Karataş, Türkiye sınırlarının dışındaki ikinci ayağı ise şöyle özetledi: "TPAO'nun petrol ve doğalgaz sahalarına, madencilik şirketlerinin kritik madenlere ortak olması; BOTAS'ın enerjiyi taşıması, depolaması ve ticaretini yapması; EPIAŞ'ın ise bölgesel ticaret ve fiyatlama kapasitesini geliştirilmesi."

OVP'de enerji KİT'leri için ortaya konulan yönetim reformunun yalnızca idari bir düzenleme olarak değerlendirilmemesi gerektiğini ifade eden Karataş, bu hedefin Milli Enerji ve Maden Politikasının ekonomik ve kurumsal olarak yeni bir aşamaya taşınması anlamına geldiğini kaydetti.



**AVDAGIÇ, YENİ YATIRIMLARIN
ÖNEMİNE İŞARET ETTİ**

Üretimi korumak dezenflasyon kadar değerli



FOTOĞRAF: KAMİL ÇATAK

**YTAK kaynak limitinin
750 milyar liraya
çıkartılması önemli**

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, ekonomi yönetiminin sadece talebi soğutmaya değil, son dönemde üretim kapasitesini korumaya da odaklandığını belirterek, “Yeni dönemin yaklaşımı, giderek ‘sıkı para + seçici kredi + üretim desteği’ üçgeninde şekilleniyor” dedi.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL
BARIŞ CABACI- SENA SORKUN

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, “Ekonomi yönetimi artık sadece talebi soğutmaya değil, son dönemde üretim kapasitesini korumaya da odaklanıyor. Yeni dönemin yaklaşımı, giderek ‘sıkı para + seçici kredi + üretim desteği’ üçgeninde şekilleniyor. Burada asıl olarak desteklerin tek tek büyüklüğünden öte, ekonomi yönetiminin son dönemde şekillendirmeye başladığı mesajın çok önemli olduğu kanaatindeyiz. Ekonominin üretim kapasitesinin korunmasının da artık dezenflasyon kadar değerli bir politika hedefi olarak görülmeye başlanması önemlidir” ifadelerini kullandı.

Avdagiç, İTO’nun eylül ayı Meclis Toplantısı’nda, küresel ekonomideki riskler, Türkiye’nin enflasyon ve üretim görünümü ile açıklanan Orta Vadeli Program’a (OVP) ilişkin değerlendirmelerde bulundu.

ÜNİVERSİTELERE YAPAY ZEKA İÇİN ÇAĞRI

Küresel ekonomideki gelişmelerin ortak bir noktaya işaret ettiğini belirten Avdagiç, tüm dünyada büyüme ivmesi yakalayan ülkelerin yapay zekaya yatırım yapan ülkeler olduğunu kaydetti. Avdagiç, üniversitelere şu çağrıda bulundu: “Gelecek dönemde üniversitelerin yapay

Desteklerin büyüklüğünden öte ekonomi yönetiminin son dönemde şekillendirmeye başladığı mesajın çok önemli olduğunu vurgulayan Avdagiç, “Ekonominin üretim kapasitesinin korunmasının da artık dezenflasyon kadar değerli bir politika hedefi olarak görülmeye başlanması önemlidir” diye konuştu.

zeka konusunda müfredatlarını geliştirmeleri gerekiyor. Sadece yapay zeka uzmanı yetiştirmemiz yeterli değil. Her sektördeki beyaz yakalıların ve birçok mavi yakalının da yapay zekanın kullanımı konusunda bilgi sahibi olması gerekiyor.”

ENFLASYON KÜRESEL SINAMALARDAN GEÇİYOR

Türkiye ekonomisine ilişkin değerlendirmede bulunan Avdagiç, “Türkiye bu yeni küresel ortamda bir yandan dezenflasyon programını sürdürürken, bir yandan da özellikle son dönemde ekonominin büyüme ve üretim kapasitesini koruma çabasını öne çıkarıyor” dedi.

Enflasyon verilerine değinen Avdagiç, “Ağustos ayında tüketici enflasyonu aylık yüzde 1.84, yıllık yüzde 31.51 oldu. Enflasyon geriliyor, ancak enerji fiyatlarındaki yükseliş ve küresel maliyet baskıları dezenflasyon sürecinin de ne derece büyük sınamalarla karşılaştığını açıkça ortaya koyuyor” ifadelerini kullandı.

PETROL FİYATI BİR EMTİA FİYATI OLMAKTAN ÇIKTI

Petrol fiyatlarının Türkiye ekonomisi üzerindeki çok yönlü baskısına dikkat çeken Avdagiç, “Özellikle petrolün 90-100 dolar bandına yerleşmesi Türkiye açısından aynı anda hem enflasyon hem cari açık ve hem de para politikası alanı üzerinde baskı oluşturuyor” dedi.

Avdagiç, ekonomi politikasının başarısının da ‘fiyat istikrarı, üretim kapasitesi ve rekabet gücü’ üçlü dengesiyle ölçüleceğini belirterek, şunları söyledi: “Dezenflasyonun direksiyonunu bırakmadan ekonominin motorunu yeniden hızlandırmak, önümüzdeki dönemin en önemli aşaması olacak.”

İTO Başkanı Avdagiç, şöyle devam etti: “Petrol fiyatındaki kalıcı yükseliş akaryakıt ve ulaştırma maliyetlerini artırırken, üretimin enerji faturasını da büyütüyor. Bu maliyetler belirgin geçişkenlikle mal ve hizmet fiyatlarına yansıyor. Enerji ithalatının artması kaçınılmaz olarak cari dengeyi bozuyor. Böylece petrol fiyatı yalnızca bir emtia fiyatı olmaktan çıkıp Türkiye’nin enflasyon, cari açık ve faiz politikasını aynı anda etkileyen stratejik bir değişkene dönüşüyor.”

ÜRETİM KAPASİTESİNİN KORUNMASI ÇOK DEĞERLİ

Para politikasındaki duruşa değinen Avdagiç, şunları söyledi: “Dezenflasyonist para politikası tarafında TCMB’nin yüzde 37’lik politika faizi ve kredi büyümesine yönelik makroihtiyati sınırları, finansal koşulları sıkı tutmaya devam ediyor. Ancak ekonomi yönetimi artık sadece talebi soğutmaya değil, son dönemde üretim kapasitesini korumaya da odaklanıyor. Bu nedenle yeni dönemin yaklaşımı, giderek ‘sıkı para + seçici kredi + üretim desteği’ üçgeninde şekilleniyor. Burada asıl olarak desteklerin tek tek büyüklüğünden öte, ekonomi yönetiminin son dönemde şekillendirmeye başladığı mesajın çok önemli olduğu kanaatindeyiz. Ekonominin üretim kapasitesinin korunmasının da artık dezenflasyon kadar değerli bir politika hedefi olarak görülmeye başlanması önemlidir.”



Ekonomi yönetiminin attığı somut adımları değerlendiren İTO Başkanı Şekib Avdagiç, “Yatırım Taahhütlü Avans Kredisi (YTAK) kaynak limitinin 750 milyar liraya çıkarılmasını, KOSGEB’in istihdam koruma desteğinin imalat sektörünün tamamına genişletilmesini, işletmelere daha uzun vadeli ve avantajlı finansman sağlanmasını ve Eximbank’ın ihracat

finansman hedefinin 59 milyar dolara yükseltmesini önemli adımlar olarak değerlendiriyoruz” dedi.

Avdagiç, “Enerji maliyetlerine sürekli sübvansiyon vermek yerine enerji verimliliği yatırımları finanse edilmeli, yatırım, teknoloji, ihracat, Ar-Ge ve istihdamı artıran şirketler önceliklendirilmelidir” diye konuştu.

Başarının ölçüsü: Fiyat istikrarı, üretim kapasitesi ve rekabet gücü

Başkan Avdagiç, “Ekonomi politikasının başarısı da ‘fiyat istikrarı, üretim kapasitesi ve rekabet gücü’ üçlü dengesiyle ölçülecektir. Dezenflasyonun direksiyonunu bırakmadan ekonominin motorunu yeniden hızlandırmak, önümüzdeki dönemin en önemli aşaması olacak” dedi.

Orta Vadeli Program’a (OVP) da değinen Avdagiç, “Bu kapsamda Cumhurbaşkan Yardımcımız Sayın Cevdet Yılmaz

tarafından açıklanan 2027-2029 dönemi Orta Vadeli Program’da yer alan temel hedefler ve politikaların hayata geçirilmesi, üretim ekonomisinin korunması ve yeni yatırımlar için büyük önem taşıyor” dedi.

OVP’de yer alan politika tercihlerini omulmuş bulduklarını belirten Avdagiç, “OVP’de dile getirildiği üzere işletmelerin finansmana erişimlerinin kolaylaştırılması; verimlilik ve teknoloji yoğun yatırımların desteklenmesi, enerji, hammadde, işgücü, makina ve lojistik maliyetlerinin azaltılması; kaynakların etkin şekilde kullanılması; nitelikli işgücünün yetiştirilmesi ve sanayinin ihtiyacıyla uyumun güçlendirilmesi; yeni pazarlara açılım ve ihracat kapasitesinin artırılması gibi politika tercihlerini memnuniyetle karşılıyoruz” diye konuştu.

İki prestijli kongre İstanbul’a 50 milyon dolar kazandıracak

Şekib Avdagiç, toplantıda, İstanbul Kongre ve Ziyaretçi Bürosu’nun (ICVB) İstanbul’a kazandırdığı ve 12 bin 500 kişinin ağırlandığı iki büyük uluslararası kongre haberini de paylaştı. Avdagiç, “Güzel bir haberi paylaşmak istiyorum. İstanbul’un ‘kongre turizmi lobicisi’ İstanbul Kongre ve Ziyaretçi Bürosu olarak İstanbul’a kazandırdığımız iki büyük uluslararası kongre bugün

şehrimizde gerçekleştiriliyor. 33. Dünya Buiatri Kongresi ve 23. Dünya Otorinolarengoloji Baş-Boyun Cerrahisi Kongresi (IFOS 2026) kapsamında 12 bin 500 kişiyi İstanbul’da ağırlıyoruz. İki kongre kapsamında dünyanın en seçkin cerrahlarından, doktorlarından ve veteriner hekimlerinden oluşan 12 bin 500 kişiyi şehrimizde ağırlıyoruz” dedi.

İki prestijli kongrenin İstanbul

ekonomisine 50 milyon doların üzerinde katkı sağlayacağını belirten Avdagiç, şöyle konuştu: “Bu iki prestijli kongrenin İstanbul ekonomisine katkısı ilk etapta 50 milyon doların üzerinde olacak. Çarpan etkisiyle bu katkı çok daha yukarı çıkabilecek. İstanbul’un marka değerini artırmak, kongre ve toplantı turizmi potansiyelini geliştirmek için ortaya koyduğumuz büyük çabanın

karşılıklarını alıyoruz. İstanbul’un kongre turizmindeki yükseliş hız kesmeden devam ediyor. Geçtiğimiz yıl 95 uluslararası kongreye ev sahipliği yapan İstanbul, Avrupa’da 13’üncü, dünyada 18’inci sıraya yükselerek son 10 yılın zirvesine çıktı. Şehrimizin ekonomisine daha fazla katkı sağlamak için çalışmalarımızı kararlılıkla sürdüreceğiz.”

MECLİS'TEN YANSIMALAR



Güven, vefa ve sorumluluk korumamız gereken değerlerimiz

İstanbul Ticaret Odası Meclis Başkanı Dr. Erhan Erken, Oda'nın eylül ayı Meclis Toplantısı'nı açarken yaptığı konuşmada güvenin önemine dikkat çekti. "İTO'da 21'inci çalışma döneminin sonlarına doğru gerek ticari hayatta gerekse insani münasebetlerimizde çok önemli olduğuna inandığım üç kavram üzerinde durmak istiyorum" diyen Dr. Erken, "Bunlar güven, vefa ve sorumluluk. İnsanları ve kurumları kalıcı kılan yalnızca elde ettikleri somut başarılar değildir. Geride bıraktıkları hayırlı izler ve kendilerine duyulan güven de en az bunlar kadar önemlidir" şeklinde konuştu.

"Ticaret, her şeyden önce güven üretmektir" diyen Dr. Erhan Erken, şöyle devam etti: "Eskiler, 'İtibar sermayeden daha kıymetlidir' derlerdi. Zaman zaman kendimize şu soruyu da sormamız gerektiğine inanıyorum: Biz sadece şirketlerimizi mi büyütüyoruz; yoksa güven de inşa ediyor muyuz? Çünkü bir şirketin gerçek değeri yalnızca bilançosunda yazmaz. Müşterisinin ona duyduğu güvende, çalışanının aidiyetinde, ortağının itimadında, topluma karşı olan sorumluluklarını yerine getirdiğinde ve verdiği sözün arkasında durmasında da kendisini gösterir.

ORTAK GAYE

Güvenin zaman içinde devam edebilmesi için başka bir değere daha ihtiyacımız vardır: Vefa. Bu yalnızca verilen sözü tutmak değildir. İnsanı yetiştirenleri unutmamak, bize yapılan iyilikleri hatırlamak, zor günümüzde yanımızda olanlara iyi günümüzde sırt çevirmemektir. Çünkü hayatta ulaştığımız hiçbir nokta yalnızca bizim eserimiz değildir.

Güven ve vefa yalnızca ticari hayatımız için gerekli değildir. İnsanların ortak bir gaye etrafında bir araya geldiği gönüllü teşekküllerde belki daha da

önemlidir. Ortak bir gayeye inanmak ve birbirimize güvenmek. İbn Haldûn, toplumları ayakta tutan en önemli güçlerden birinin insanlar arasındaki dayanışma olduğunu söyler. Bugün buna 'aidiyet', 'kurum kültürü' veya 'takım ruhu' gibi farklı isimler veriyoruz. Her nesil, kendinden öncekinden aldığı emaneti korumayı ve mümkünse daha ileriye taşımayı bir vazife olarak görmüştür.

REKABETTE AHLAK

İstanbul Ticaret Odası, bizler için yalnızca toplantılara katıldığımız, gündem maddelerini görüştüğümüz bir yer değildir. Burada hepimiz bir

emaneti ve onun getirdiği sorumluluğu taşıyoruz. Zaman zaman aynı fikirleri savunduk, zaman zaman farklı düşündük. Ama bütün bunların üzerinde korumamız gereken bir şey olduğuna inanıyorum: Birbirimize duyduğumuz güven, saygı ve muhabbet. Rekabet ederken ahlakımızdan, başariye koşarken vefamızdan, kazancımız artarken gönül zenginliğimizden vazgeçmeyelim. Çünkü günün sonunda asıl sorular belki de; 'Ne kadar kazandın?' değil, 'Ne kadar fayda bıraktın?', 'Kaç gönülden yer edindin?', 'Sana duyulan güvenin hakkını verebildin mi?' olacaktır."

Kadın ve genç üyeler artmalı

Kayıhan Özdemir Turan-Lojistik Hizmetleri Meslek Komitesi: Bu dönemin başlangıcında üye sayısı



720 bindi, bu sayıya aktif olmayan üyeler de dâhil ediliyor. Bazı meclis üyeleri birkaç kurumda birden görev alırken, hiç görev alamayan üyeler de var. İTO meclis üyesi olarak öğrendiğim kadarıyla 30 yıldır görev yapanlar var. 65 yaşını dolduran öğretmenlerimizin çalışmasına izin vermeyen bir toplumda yaşıyoruz. Bu dönemde meclisimizde kadın ve genç temsil oranının daha yüksek olmasını arzu ederdim. Biz yeni isimlerin görev alabilmesi için gayret gösteriyoruz.

'Yarısı Bizden'de belediyeler hızlanmalı

Recep Yeşilyurt-Konut İnşaatı Meslek Komitesi: Dönüşümde 'Yarısı Bizden'



kampanyasının uzatılmasını çok değerli buluyorum. Bir taraftan güçlü destekler sağlanırken, diğer taraftan belediyelerin de ruhsat süreçlerine uyum sağlaması gerekiyor. Ne yazık ki bazı belediyelerde bu süreler tahammül edilemeyecek seviyelere uzadı. Belediyelerimizde son derece yetkin bir kadro var, ancak bu birikim sistem içinde etkin kullanılmıyor; dosyalar bir masadan diğerine geçiyor ve süreçler gittikçe zorlaşıyor. 'Yarısı Bizden' kampanyasıyla ortaya konan iradenin, aynı şekilde ruhsat süreçlerinde de gösterilmesini bekliyoruz.

Satılık araçlara polişe yapılmalı

Levent Korkut-Sigortacılık Meslek Komitesi:



Sigorta sektörü olarak satılık araçlar için 'üç aylık polişe' uygulaması için çalıştık. Ancak sektör temsilcileri bir aylık polişe süresi talep etti. Ortalama iki aylık bir polişe süresi ortaya çıktı. Burada bizim söylediğimiz çok net: Bu polişelerin yapılması gerekiyor. Satılmayan araçların 'rent a car' gibi farklı alanlarda değerlendirilmesi durumunda, iki aylık polişelerin uzatılması ve bunun yanı sıra polişe fiyatlaması şeklinde uygulanması da gündeme geldi. Buradaki açığın giderilmesi gerektiğini ifade ettik. 2005'te başladığımız İTO Meclisi yolculuğuma bugün veda ediyorum.

Danışarak ilerleyelim

Fahrettin Ertemel-Taşıt Kiralama ve İlgili Hizmetler Meslek Komitesi:



Otomobilleri sigortalamak büyük bir maliyet oluşturuyor. Bu nedenle sektörler hakkında herhangi bir suistimal iddiası veya değerlendirme gündeme geldiğinde, öncelikle bunun sektör temsilcileriyle istişare edilmesi gerektiğini düşünüyorum. Başına açıklama yapılmadan veya sektörü etkileyecek bir demec verilmeden önce, ilgili sektörlerin görüşlerinin alınması ve konunun birlikte değerlendirilmesi daha doğru olacak.

Seçime katılım oranını artıralım

Hacı Demir-Mali Müşavirlik Meslek Komitesi:



Türkiye hızla dijitalleşiyor. Bu nedenle seçimlerde kullanılan yetki belgelerinin alınması ve seçimle ilgili işlemlerin dijital ortamda daha kolay gerçekleştirilebilmesi gerektiğini düşünüyorum. Seçimlerin hafta sonu yapılması gerektiğini düşünüyorum. Üyelerimizin büyük bir bölümü için işini bırakıp İstanbul Fuar Merkezi'ne gelmek kolay olmayabiliyor. Bir diğer önemli konu ise yüzde 5.7'de kalan seçime katılım oranıdır. Bizim hedefimiz katılımı yüzde 30'lara, 40'lara, hatta daha yukarılara çıkarmak olmalı. Bunu üyelerimizin oy kullanmasını kolaylaştırarak başarabiliriz.

Enflasyona göre ekmeğin tarifi

Sultan Selim Şimşek-Ekmek, Un ve Unlu Mamuller Meslek Komitesi:



En büyük problemimiz, azami ekmeğin tarifi zorunluluğu. Teklifimiz, ekmeğin tarifesinin doğrudan enflasyon oranında güncellenmesidir. Sektördeki diğer sorunlar, ruhsatsız fırınlar ve kontrolsüz kapasitedir. Bir bina kentsel dönüşüme girdiğinde binadaki fırın haklarını kaybediyor. Bu haklar yeni binalarda muhafaza edilmeli. Meslek liselerinde doğrudan 'ekmekçilik' bölümleri açılmalı ve sektörümüzde yabancı uyruklu işçilerin daha rahat çalıştırılması sağlanmalı. Zincir marketlerde yüzde 5'lik iade hakkı ciddi zarara yol açtığı için kaldırılmasını talep ediyoruz. Ayrıca yüzde 1-19 KDV karmaşası yaşıyoruz. Bunun acilen düzeltilmesi gerekiyor.

Petrol fiyatı her şeyi etkileyecek

Bülent Şen-Enerji Meslek Komitesi: Petrol fiyatı ben bu



sunumu hazırlarken 100 dolar civarındaydı, şimdi 107 doları geçti. Bu durum sadece enerjiyi değil, bütün emtia ürünlerini ve dünyayı etkileyecek çok ciddi bir sıkıntı. Petrol fiyatındaki her 1 dolarlık artış, Türkiye'ye 400 milyon dolar ilave yük getiriyor. Savaşın başladığı günden bu yana Avrupa'daki fiyatlar tırmanışını sürdürüyor; doğalgaz fiyatları yüzde 143 arttı ve bu daha da yukarı çıkacak. Kış şartlarında fiyatlar yine de çok şiddetli etkilenecektir. Ayrıca yapay zeka veri merkezleri çok yüksek elektrik ihtiyacı doğuruyor. Tüm bu gelişmeler, fosil yakıtlara olan ihtiyacın daha da artacağını gösteriyor.

Sağlık turizmi geriliyor

Yılmaz Aydın-Sağlık Hizmetleri Meslek Komitesi: Küçük ve orta



ölçekli sağlık kuruluşları faaliyetlerini sürdürmekte zorlanır hale geldi. Bugün bu sağlık kuruluşlarının ekonomik açıdan ciddi bir darboğaz içerisinde olduğunu görüyoruz. Sağlık turizmi de gerilemeye başladı. Ulaşım, konaklama ve diğer hizmet maliyetlerindeki artışlar, Türkiye'nin sağlık turizmindeki rekabet gücünü de olumsuz etkiledi. Artan maliyetler, finansmana erişimdeki güçlükler ve vatandaşın alım gücündeki düşüş, sağlık hizmetlerine yönelik başvuruların da ciddi şekilde azalmasına neden oldu.

Sorunlara çözüm üretelim

Ahmet Gediz Tatar-Restorasyon ve İzolasyon Meslek Komitesi: Sorunları



konuşmanın ötesine geçerek hedeflerimize ilerlememiz gerekiyor. Önümüzde mevzuatla ilgili bir engel varsa mevzuatı, yetkiyle ilgili bir sorun varsa yetkiyi, iş gücüyle ilgili bir sıkıntı varsa iş gücünü konuşalım. Proje üretmek, katkı sunmak ve görev almak isteyen her meclis üyesi kendisini bu kurumun gerçek bir parçası olarak hissedebilmeli ve destek görmeli. Eleştirilerimiz iştiraklerimizi başarısız göstermek için değil, daha başarılı olmalarını sağlamak içindir. Başarı, sorunların üzerini örtmekle değil, sorunları doğru tespit edip zamanında ve kalıcı çözümler üretmekle mümkün.

Sektöre hizmet etmek onurdur

Fatih Güner-Doğal ve İşlenmiş Katı Yakıt Meslek Komitesi: 2022'de Disiplin



Kurulu seçimi gerçekleştirdi. O gün beni burada aday olmaya zorlayan süreci açıklamak istiyorum. Seçime 3 gün kala komitemizde bir anlaşmazlık çıktı. Kaybedecek listede yer almak istemememe rağmen mutlaka yer almam istendi. Gittik ve kaybettik; adeta zorla aday yapıldım, ardından Disiplin Kurulu üyeliği istedim. Sektörüm hizmet etmek benim için bir onurdur; ancak bir sonuç alamıyorsa bu koltuklar sadece vebal getirir. Burada yaptığım tüm uyanlar tamamen milli bir refleksdir.

Fabrikalarla kültür de gidiyor

Şevket Aydın-Tekstil Yan Sanayi Meslek Komitesi:



80'li yıllarda plansız büyüyen tekstil sektörü, şimdi maalesef plansız bir şekilde küçülüyor. 70 yıllık fabrikalar bu ülkeden giderken sadece üretim imkânlarını değil, bu ülkenin tekstil kültürünü de beraberinde götürüyor. Bu dönem hem eğitim hem de çalışma toplantıları gerçekleştirdik. Yönetim kurulumuz bu çalışmalarda bize her zaman destek oldu; hamisi olduğumuz okullarda önemli adımlar attık. Yönetim Kurulu Başkanımıza şeffaf yaklaşım için çok teşekkür ediyorum. Ayrıca Meclis Başkanımıza da

şükranlarımı sunuyorum; bu dönem meclisimize daha saygın bir üslup, hoşgörü ve kalite getirdi. Bugün gerçekleştirdiğimiz komite çalışmasına eksiksiz katılan ve her bir üyemizle tek tek ilgilenen Yönetim Kurulu Üyemiz Gıyasettin Eyyüpkoca'ya da ayrıca teşekkür ederim.

Akaryakıtta ciddi artışlar yaşanabilir

Haşmet Akın Ketenci-Akaryakıt Meslek Komitesi:



Şubat ayında Brent petrolün varil fiyatı 66 dolar seviyesindeydi, şimdi yüzde 59 oranında arttı. Ham petrol ile işlenmiş petrol arasındaki fiyat farkına baktığımızda, şubat ayında işlenmiş petrolün fiyatı

yaklaşık 684 dolar/metrekep seviyesindeydi. Bugün ise bu rakam 1.474 dolar olmuş. Türkiye, toplam akaryakıt tüketiminin yaklaşık yüzde 10'unu kendi üretimiyle karşılayabiliyor. İthal ettiğimiz yakıtın yüzde 65'ini Rusya'dan karşılıyorduk. Ancak bu oranın bugün yüzde 17 seviyelerine gerilediğini öngörüyoruz. Eylül ayında ise toplam tüketiminin yaklaşık yüzde 17'sini ABD'den ithal etmek zorunda kalıyoruz. Tüm maliyet artışlarına rağmen motorinin litre fiyatı 57.78 liradan 88.95 liraya kadar yükseldi. Akaryakıt fiyatlarında önümüzdeki dönemde daha ciddi artışlar yaşanabileceğini düşünüyoruz. Bu gelişmeler ışığında motorin fiyatının kısa süre içerisinde 100 liranın üzerine çıkmasını öngörüyoruz.

Çuhadaroğlu'ndan Yeni Nesil Üretim Hamlesi!



Kırklareli'ndeki modern üretim tesisimizle kapasitemizi artırıyor, yenilikçi çözümlerimizi daha güçlü bir üretim altyapısıyla geleceğe taşıyoruz. Çuhadaroğlu olarak sürdürülebilirliği merkeze alan vizyonumuz ve değer üreten misyonumuzla, doğaya duyarlı üretimi geleceğimizin temel sorumluluğu olarak görüyoruz.

"Geleceğinizi Geri Kazanın" yaklaşımımız ve "Green Future Is Ours – Low Carbon Emission" mottosuyla, düşük karbon emisyonlu, çevre dostu ve yüksek performanslı üretim anlayışımızı yeni yatırımımızla daha da güçlendiriyoruz. Geleceği birlikte şekillendirmek için çalışıyoruz.

ÇUHADAROĞLU

Yeni desteklerle küresel pazarlara açılım hızlanacak



İstanbul Ticaret Odası'nda düzenlenen 'Küresel Pazarlara Açılan Sanayi: Yeni Teşvik ve Destekler ile İhracat Modeli Semineri'nde, yeni teşvik ve destekler tanıtıldı. Seminerde, yatırım kararlarının ilk aşamasında yeni kamu desteklerinin değerlendirilmesinin önemi vurgulandı. Katılımcılar, doğru planlanan teşvik mekanizmalarının şirketlerin küresel pazarlara açılmasını kolaylaştıracağını ve uluslararası rekabet gücünü artıracığını söyledi.



SENA SORKUN

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO), sanayicileri ve ihracatçıları yeni teşvik mekanizmaları hakkında bilgilendirmek üzere 'Küresel Pazarlara Açılan Sanayi: Yeni Teşvik ve Destekler ile İhracat Modeli Semineri' düzenledi. Seminerde yeni yatırım teşvikleri, finansman, teknolojik dönüşüm, ihracat destekleri ve küresel pazarlara erişim imkanları değerlendirildi.

İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu'nun açılış konuşmasıyla başlayan seminerin oturum başkanlığını İTO Takım Tezgahları ve Otomasyon Meslek Komitesi Meclis Üyesi Dr. Mehmet Akif Özyurt üstlendi.

YATIRIM KARARININ İLK AŞAMASINDA

İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu, İstanbul sanayisinin küresel pazarlardaki payını artırabilmesi için kamu desteklerinden etkin yararlanılmasının kritik önem taşıdığını söyledi. Develioğlu,

işletmelerin uygun teşviklere daha kolay ulaşabilmesi ve destek mekanizmalarının yatırım sürecinin başlangıcından itibaren planlamaya dahil edilmesi gerektiğini vurguladı.

Toplantıda, teşviklerin yalnızca yatırım tamamlandıktan sonra başvuru imkanları olarak görülmemesi gerektiği, yatırım kararının ilk aşamalarında değerlendirilmesinin maliyet ve finansman planlamasında önemli avantaj sağlayacağı belirtildi.

YERLİ MAKİNAYA STRATEJİK DESTEK

Makine İmalatçıları Birliği (MİB) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Fatih İğrek ise imalat sanayinde dışa bağımlılığın azaltılması için yerli makina kullanımının önemine dikkat çekti. Yüksek teknolojiye dayalı üretim altyapısına yönelik yatırımların stratejik bir bakış açısıyla değerlendirilmesi gerektiğini belirten İğrek, yerli üreticilerin desteklenmesinin sanayinin rekabet gücünü artıracığını ifade etti.

Makina yatırımlarının yalnızca kapasite artışı sağlamadığını, aynı zamanda verimlilik ve katma değer üretimi üzerinde doğrudan etkili olduğunu belirten İğrek, yüksek katma değerli üretime geçiş sürecinin hızlandırılması gerektiğini söyledi.

OTOMASYON VE DİJİTALLEŞME

Takım Tezgahları Sanayici ve İş İnsanları Derneği (TİAD) Yönetim Kurulu Başkanı Murat Akyüz ise takım tezgahları ve otomasyon teknolojilerindeki dönüşüme dikkat çekti. Akyüz, sanayide verimlilik artışının modern üretim teknolojileri ve entegre otomasyon sistemleriyle mümkün olduğunu belirterek, işletmelerin dijital altyapı

yatırımlarının daha fazla desteklenmesi gerektiğini söyledi.

Üretimde dijitalleşmenin uluslararası rekabet açısından giderek daha kritik hale geldiğini vurgulayan Akyüz, teknoloji yatırımlarının maliyet unsuru değil, verimlilik ve rekabet avantajı sağlayan stratejik yatırımlar olarak görülmesi gerektiğini kaydetti.

İHRACATTA MARKA GÜCÜ BELİRLEYİCİ

Makine İhracatçıları Birliği (MAİB) Yönetim Kurulu Başkanı Sevda Kayhan Yılmaz da makina sektörünün küresel pazarlarda rekabet edebilmesi için markalaşma, sertifikasyon ve uluslararası standartlara uyumun önemine işaret etti. Yılmaz, Türk makinalarının dış pazarlardaki konumunu güçlendirmede yalnızca fiyat avantajının yeterli olmadığını; teknoloji, kalite, marka değeri ve satış sonrası hizmetlerin de ihracat başarısında belirleyici olduğunu söyledi. Ticaret Bakanlığı tarafından sunulan desteklerin daha etkin kullanılması gerektiğini vurgulayan Yılmaz, Marka ve TURQUALITY programlarının ihracatçılara önemli fırsatlar sunduğunu hatırlattı.

ODS Bilişim Danışmanlık Yönetim Kurulu Üyesi Okan Seçkin ise firmaların teşviklerden yeterince yararlanamamasında mevzuatın düzenli takip edilmemesi ve doğru programların zamanında belirlenmemesinin etkili olduğunu söyledi. Seçkin, yatırım planlamasında yalnızca makina ve teçhizat almına odaklanılmaması gerektiğini belirterek, kurumsallaşma, yazılım ve dijitalleşme yatırımlarının da sürecin ayrılmaz parçaları olarak değerlendirilmesi gerektiğine dikkat çekti.

Küresel tedarik zincirine 73.9 milyon TL

Seminerde güncel destek programlarına ilişkin bilgiler de paylaşıldı. Küresel Tedarik Zinciri (KTZ) Yetkinlik Projeleri Desteği kapsamında Türk üreticilerin uluslararası şirketlerin tedarik zincirlerine dahil olması veya mevcut işbirliklerini geliştirme hedefleniyor. Program çerçevesinde makina, ekipman ve donanım yatırımlarının yanı sıra yazılım, eğitim, danışmanlık, sertifikasyon, test ve ürün doğrulama giderleri de destek kapsamına giriyor. Proje için 2026 yılı destek üst limiti 73 milyon 990 bin 20 TL, destek oranı ise yüzde 50 seviyesinde. Yurt dışı depo kira ve depolama hizmetlerine yönelik destek üst limiti ise 19 milyon 728 bin 672 TL olarak belirlendi.

Yatırımcıya 10 yıla kadar vade

Yatırım teşvik sistemi kapsamında projelerin niteliğine göre KDV istisnası, gümrük vergisi muafiyeti, vergi indirimi ve sigorta primi desteği gibi avantajlar sağlanabiliyor. Teknoloji ve stratejik yatırımlara yönelik Yatırım Taahhütlü Avans Kredisi (YTAK) kapsamında ise uygun projeler için 2 yıla kadar geri ödemesiz dönem ve azami 10 yıl vade imkanı sunuluyor. Böylece ihracat kapasitesi yüksek ve cari dengeye katkı sağlayacak yatırımlar için uzun vadeli finansman desteği oluşturuluyor.

Yeşil dönüşüme destek

Ticaret Bakanlığı'nın Responsible Programı kapsamında şirketlerin yeşil dönüşüm yol haritalarını hazırlamalarına yönelik danışmanlık giderleri destekleniyor. Programın 2026 yılı destek üst limiti 17 milyon 640 bin 256 TL. Seminerde ayrıca KOSGEB, TÜBİTAK ve Kalkınma Ajanslarının sunduğu destekler de değerlendirildi. Desteklerin yatırım konusu ve şirketlerin yapısına göre farklılık göstermesi nedeniyle firmaların teşvik imkanlarını yatırım sürecinin başında analiz etmelerinin önem taşıdığı vurgulandı.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

İstanbul Ticaret Odası Organ Seçimlerine İlişkin Vergi Mükellefiyeti ve Üyelik Durumu Hakkında Duyuru

5174 sayılı Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ile Odalar ve Borsalar Kanunu'nun 83'üncü maddesi gereğince 27 Ekim 2026 Salı günü İstanbul Fuar Merkezi içerisinde bulunan 5, 6, 7 ve 8 No.lu Salonlarda yapılacak seçimlerde; Oda Meslek Komiteleri ve Meclis seçimlerine seçmen olarak katılabilmek, Meslek Komitesi Üyesi ve Meclis Üyesi seçilebilmek için vergi mükellefi olma şartı aranmaktadır, üyelерimizin vergi kayıtlarını kontrol ederek, hatalı kayıtlarını düzeltmeleri zorunludur.

Üyelerimizin vergi mükellefiyetlerine ilişkin Oda kayıtları; Odamız internet sayfasındaki **kontrol.ito.org.tr** *** adresinde incelemeye açık olup, eksik ve/veya hatalı kayıtların düzeltilmesi için başvuruların 14 Ekim 2026 tarihine kadar **uyesicil@ito.org.tr** adresine iletilmesi ve bununla birlikte Odamız kayıtlarında pasif görünen vergi mükellefiyetinizin faal olması hâlinde bağlı bulunduğunuz vergi dairesinden alınmış güncel faal mükellefiyet yazısının da yine **uyesicil@ito.org.tr** adresine iletilmesi gerekmektedir.

Kayıtlarını düzeltmeyen üyelerin, Oda kayıtlarının doğruluğu kabul edilmiş sayılacaktır.

Diğer yandan, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ile Odalar ve Borsalar Organ Seçimleri Hakkında Yönetmeliğin 5'inci ve 6'ncı maddeleri gereğince seçme ve seçilme yeterlilikleri arasında Kanun'un 10'uncu maddesi uyarınca meslek grubu ve seçmen listelerinden silinmemiş olmak veya Kanun'da belirtilen yükümlülüklerini yerine getirmiş olmak suretiyle yeniden meslek grubu ve seçmen listelerine dahil edilmiş olmak şartı aranmaktadır.

5174 sayılı Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ile Odalar ve Borsalar Kanunu'nun 10. maddesinde; "Vergi mükellefiyetinin terkin edildiği tespit edilen veya içinde bulunulan yıldan önceki iki yıldan itibaren adresleri ve durumları tespit edilemeyenler ile bu süre zarfında aidat ödemeyen üyelerin isimleri, oda yönetim kurulu kararıyla, meslek grupları ve seçmen listelerinden silinir; aidat tahakkukları durdurulur." hükmü yer almaktadır. Bu hüküm çerçevesince üyelerimiz, üyeliklerinin faal olup olmadığına incelemeyi Odamız internet sayfasındaki **kontrol.ito.org.tr** *** adresi üzerinden sorgulayabileceklerdir.

Anılan mevzuat gereğince aidat borçlarının ödenmemesi, adres ve durumunun tespit edilememesi veya vergi mükellefiyetinin bulunmaması nedeni ile meslek grubu ve seçmen listelerinden silinenlerden 14 Ekim 2026 tarihine kadar aidat borçlarının tamamını ödeyenler ile adres ve durumlarını tescil ettirenlerin ve vergi kaydını aktif hale getirenlerin üyelikleri faal hale getirilecektir.

Önemle duyurulur.

*** Bu sorgulama üyelerimizin yalnızca vergi mükellefiyeti ve üyelik durumuna dair bir sorgulama olup Oda organ seçimlerindeki seçme-seçilme yeterliliklerine dair bir sorgulama DEĞİLDİR. Seçme-Seçilme yeterliliklerine sahip olunup olunmadığı hususunun bilahare ilan edilecek seçmen listelerinden ayrıca kontrol edilmesi gerekmektedir.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

İSTANBUL TİCARET ODASI MESLEK KOMİTESİ VE MECLİS ÜYELİKLERİ SEÇİMLERİNDE KULLANILACAK YETKİ BELGESİ HAKKINDA DUYURU

27 Ekim 2026 tarihinde İstanbul Fuar Merkezi'nin 5, 6, 7 ve 8 numaralı fuar alanında gerçekleştirilecek olan İstanbul Ticaret Odası Meslek Komitesi ve Meclis Üyelikleri Seçimlerinde oy kullanabilmek için gerekli olan **yetki belgeleri** İstanbul Ticaret Sicili Müdürlüğü tarafından **22 Eylül 2026** tarihinden itibaren verilmeye başlanacaktır. Seçim yetki belgesinin temini için **www.ito.org.tr** adresinde örneği bulunan talep dilekçesi ile birlikte aşağıdaki adreslerde yer alan başvuru noktalarından birine müracaat edilmesi gerekmektedir.

Önemle duyurulur.

Başvurulacak adresler;

GIYİMKENT BÖLGE TEMSİLCİLİĞİ

Oruç Reis Mah. Giyimkent Sitesi 12. Sokak No:82 Esenler

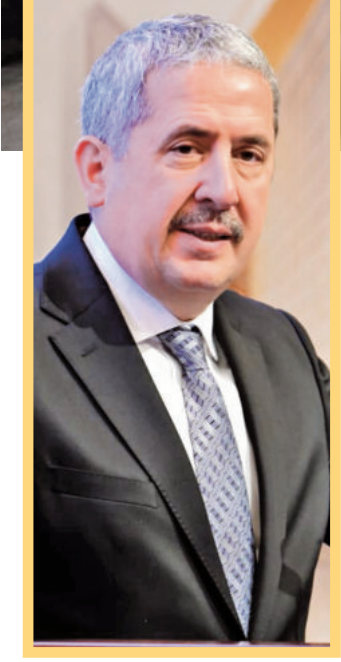
PERPA BÖLGE TEMSİLCİLİĞİ

Perpa İş Merkezi B Blok K:13 No: 2269 - 2270 Okmeydanı

ANADOLU YAKASI BÖLGE TEMSİLCİLİĞİ (MALTEPE-Yeni Adresinde)

Cevizli Mahallesi Tugay Yolu Caddesi No: 22 Maltepe

FOTOĞRAFLAR: KAMİL ÇATAK

I. ULUSAL
GAYRİMENKUL
KONGRESİ İTO'DA
DÜZENLENDİ

BARIŞ CABACI

GAYRİMENKUL sektörünün geleceği, İstanbul Ticaret Odası (İTO) ile Tüm Girişimci Emlak Müşavirleri Derneği (TÜGEM) işbirliğinde düzenlenen 1'inci Ulusal Gayrimenkul Kongresi'nde ele alındı. İTO Merkez Bina'da düzenlenen kongrenin açılış konuşmaları Ticaret Bakan Yardımcısı Mahmut Gürcan, İTO Başkanı Şekib Avdagiç ve TÜGEM Başkanı Hakan Akdoğan tarafından yapıldı. Kongrede; 'Türkiye Gayrimenkul Piyasasında Regülasyonların Önemi, Gayrimenkul Sektöründe Yapay Zeka ve PropTech, Gayrimenkul Sektöründe Finansman ve Yeni Araçlar ile Gayrimenkulün Stratejik Üssü: İstanbul' başlıklı paneller gerçekleştirildi. Kongreye, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Zeki Akbal da katıldı.

SEKTÖR İÇİN
MİHENK TAŞI

İTO Başkanı Şekib Avdagiç; kamu temsilcileri, reel sektör aktörleri ve uzmanların katkısıyla gayrimenkul sektöründe geçen yıl başlatılan çalışmaların ulusal ölçekte yeni bir aşamaya taşınacağını ifade etti. Avdagiç, 1'inci Ulusal Gayrimenkul Kongresi'nin sektör için bir mihenk taşı olmasını diledi. Yapay zekanın tüm sektörlerde hareketlilik oluşturacağını belirten Avdagiç, gayrimenkul sektöründe de özellikle güçlü değerlendirme ve fiyat öngörü altyapılarının oluşturulmasına önemli katkı sağlayacağını dile getirdi. Finansman açısından ise tasarruf finansmanı, değerlendirme ve yatırım fonu gibi alternatif araçların geliştirilmesinin sektördeki kırılganlıkların azaltılmasına katkı sunacağını kaydeden Avdagiç, "Gayrimenkulde İstanbul'da toparlanma, Türkiye'de yürümeye başlanması anlamına gelir. Gayrimenkulde İstanbul merkezli

oluşturulacak stratejik derinlik, Türkiye için güvenilir, şeffaf ve erişilebilir bir gayrimenkul ekosistemi ortaya çıkartacak" dedi.

MART 2027'DE
BAŞLAYACAK

Avdagiç, Türkiye'nin konut ihtiyacının karşılanmasına yönelik önemli adımlar atıldığını belirterek, 81 ilde 500 bin sosyal konut üretilmesini öngören 'Yüzyılın Konut Projesi' kapsamında ilk teslimlerin Mart 2027'de başlayacağını hatırlattı. Avdagiç, İstanbul'un 100 bin sosyal konutun yanı sıra ilk kez 15 bin kiralık sosyal konut modeliyle projenin önemli merkezlerinden biri olacağını belirtti. Kentsel dönüşüm çalışmalarına değinen Avdagiç, 2012'den bu yana İstanbul'da 1 milyon 274 bin bağımsız bölümün dönüşüme girdiğini, bunların 998 bininin tamamlandığını aktardı. Avdagiç, 'Yarısı Bizden' kampanyası kapsamında ise 376 bin 212 bağımsız bölümün kentsel dönüşüme dahil olduğunu hatırlattı.



Gerçek değerın önünü açmalıyız

Tüm Girişimci Emlak Müşavirleri Derneği (TÜGEM) Başkanı Hakan Akdoğan, gayrimenkul sektöründe düzenlemelerin ve denetimlerin önemine dikkat çekerek, "Kurallar, kurallara uyanları cezalandırmamalı. Vergisini ödeyen, istihdam sağlayan, yatırım yapan ve mevzuata uygun çalışan emlak işletmelerimiz korunmalı; kayıt dışı faaliyetlerle mücadele ise çok daha etkin ve kararlı biçimde sürdürülmeli" dedi. Gayrimenkul piyasasında gerçek satış değerlerinin kayıt altına alınması gerektiğini belirten Akdoğan, "Gerçek değer istiyorsak, gerçek değerın önünü açmalıyız. Bu nedenle tapu harçlarının makul seviyelere indirilmesini ve Güvenli Ödeme Sistemi ile birlikte kapsamlı bir 'Değer Barışı' düzenlemesinin hayata geçirilmesini önemli buluyoruz" diye konuştu.

Güvenli ödeme sistemi gündemde

Ticaret Bakan Yardımcısı Mahmut Gürcan ise gayrimenkul sektöründe kayıt dışı faaliyetler ve fahiş fiyat artışlarıyla mücadelenin kararlılıkla sürdürüldüğünü vurguladı. Taşınmaz Ticareti Hakkında Yönetmelik ile sektörde sağlıklı bir işleyiş oluşturulmasının hedeflendiğini söyleyen Gürcan, "Bugün itibarıyla 83 bin 399 taşınmaz ticareti yetki belgesi sahibi bulunuyor" dedi. Gürcan, düzenlemelerle taşınmaz ticaretinin bir meslek olarak tanınmasının, hizmet kalitesinin yükseltilmesinin ve sektörde

yaşanan sorunların çözülmesinin amaçlandığını belirterek, "Gayrimenkul sektörü tüketiciyle birebir temas halinde olan çok önemli bir sektör. Satıcı, alıcı ve kiracının doğrudan içinde bulunduğu bu alanda güvenilir ve şeffaf bir piyasa oluşturmak büyük önem taşıyor" diye konuştu. İlan platformlarında yaşanan sorunlara da değinen Gürcan, "Özellikle gerçekte olmayan ilanların verilmesi ve spekülasyon fiyat artışları önemli bir sorun oluşturuyordu. Bu nedenle Elektronik İlan Doğrulama Sistemi (EİDS) ile ilgili çalışmalarımıza başladık. Ağustos

2023'te kimlik doğrulama uygulamasını hayata geçirdik. Ardından EİDS'i devreye aldık" bilgisini verdi.

SAĞLIKLI BİR PİYASA

Fahiş fiyat artışlarıyla mücadelenin de devam ettiğini bildiren Gürcan, hem emlak işletmelerinin hem de taşınmaz sahiplerinin denetim kapsamında olduğunu belirterek, şöyle konuştu: "Taşınmaz ilanlarında fahiş fiyat artışı yaptığı tespit edilen gerçek ve tüzel kişilere bugüne kadar toplam 174 milyon lira idari yaptırım uygulandı. Amacımız

cezalandırmak değil, sektörde sağlıklı ve güvenilir bir piyasa yapısı oluşturmak."

Gayrimenkul satışlarında güvenliğin artırılması için Güvenli Ödeme Sistemi üzerinde de çalışmaların sürdüğünü anlatan Gürcan, "Gayrimenkul alım satımı vatandaşlarımızın hayatındaki en önemli finansal işlemlerden biri. Alıcı parasını güvenle gönderebilmeli, satıcı da parasının güvence altında olduğunu bilmeli. Güvenli Ödeme Sistemi ile hem alıcının hem de satıcının kendisini güvende hissedeceği bir yapı oluşturmayı hedefliyoruz" dedi.

1 EKİM'DE ZORUNLU
OLACAK

Sektörün daha sağlıklı işlemesi amacıyla önemli regülasyonların yapıldığına dikkat çeken Avdagiç, Elektronik İlan Doğrulama Sistemi'nin (EİDS) 1 Şubat 2026 itibarıyla tüm satılık taşınmaz ilanlarında yetki doğrulamasını zorunlu hale getireceğini söyledi. Güvenli Ödeme Sistemi'nin 1 Ekim 2026'da zorunlu olacağını aktaran Avdagiç, Mekansal Veri Analizi Sistemi'nin de 81 ilde çalışmaya başladığını belirtti. Avdagiç, söz konusu düzenlemelerin gayrimenkul piyasasının gerçek değerler üzerinden işlemesine katkı sağlayacağını ifade etti.

TEKNOLOJİ
YATIRIMLARI

Teknolojik gelişmelerin de sektörde önemli bir dönüşüm oluşturduğuna dikkat çeken Avdagiç, küresel gayrimenkul teknolojileri yatırımlarının 2025'te yüzde 68 artarak 16.7 milyar dolara ulaştığını bildirdi. Yüksek faiz ortamında gayrimenkul finansmanında alternatif araçların önem kazandığını belirten Avdagiç, tasarruf finansmanı sektörünün müşteri sayısının bir yılda iki katına çıkarak 1 milyon 549 bine yükseldiğini söyledi. Avdagiç, sektörün aktif büyüklüğünün yüzde 188 artışla 501 milyar liraya ulaştığını, gayrimenkul yatırım fonu pazarının ise 212.9 milyar lira büyüklüğe eriştiğini kaydetti. Kredi kullanımı dışında da konut edinimini destekleyecek finansman çözümlerinin geliştirilmesi gerektiğini vurgulayan Avdagiç, faizlerin gerilemesiyle konut talebinin de yeniden hız kazanacağını söyledi.

JEC WORLD 2027

Paris - Fransa
2 - 4 Mart 2027Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası OrganizasyonuDÜNYA KOMPOZİT SANAYİSİNİN BULUŞMA NOKTASI
JEC WORLD FUARI'NDA YERİNİZİ ALIN!

Jec World 2027

- 100 ülkeden 1.500 katılımcı
- 45.000'i aşkın profesyonel ziyaretçi
- Havaçılık, 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 ihracatçı Birliği tarafından talep edilen dosya masrafı

Katılım Bilgisi

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



Yeşim Akkorum
0530 962 01 39
0212 455 61 15
yesim.akkorum@ito.org.tr

Esra Yılmaz
0212 455 65 10
0530 386 92 66
esra.yilmaz@ito.org.tr

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

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

Balkanlar'daki akademik işbirliği ağı güçleniyor

İstanbul Ticaret Üniversitesi, Bosna-Hersek'te düzenlenen ZEPS 2026 Fuarı kapsamında Zenica Üniversitesi, Uluslararası Saraybosna Üniversitesi ve Saraybosna Üniversitesi ile temaslarda bulundu. Akademik işbirlikleri, çift diploma programları, uluslararası araştırma projeleri, teknoloji transferi ve üniversite-sanayi işbirliğinin ele alındığı programda, iki üniversiteyle işbirliği protokolleri imzalandı.

ERTAN ERYILMAZ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, Bosna-Hersek'in önde gelen genel ticaret fuarlarından ZEPS 2026'ya katılarak akademi, sanayi ve uluslararası işbirlikleri odaklı temaslara gerçekleştirdi. Üniversite heyeti, İstanbul Ticaret Odası'nın milli katılım organizasyonunu yaptığı ZEPS Fuarı'nda Balkanlar'ın köklü yükseköğretim kurumlarıyla çok yönlü ortaklık anlaşmalarına imza attı.

Bosna Hersek'teki temaslara Mütevelli Heyeti Başkanı Dr. İsmail Kuralay, Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek, Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Berk Ayvaz ve Teknoloji Transfer Ofisi (TTO) Koordinatörü Doç. Dr. İlker Köse katıldı. Görüşmelerde, Türkiye ile Bosna Hersek arasında kurulabilecek ortak araştırma havuzları, teknoloji transferi ve akademik işbirlikleri istişare edildi.

ZENİCA ÜNİVERSİTESİ İLE PROTOKOL

Üniversite heyeti, Bosna Hersek temaları kapsamında köklü bir teknik geleneğe sahip Zenica Üniversitesi üst yönetimiyle bir araya geldi. Toplantıda; mühendislik disiplinleri, savunma sanayi materyalleri, metalurji ve ileri üretim teknolojileri vb. alanlarda ulusal ve uluslararası proje çalışmaları masaya yatırıldı.



Ayrıca iki üniversite arasında NATO projeleri, TÜBİTAK ikili işbirliği ve mobilite projeleri, Horizon Europe, Erasmus+ CBHE ve 9 Avrupalı ortakla yürütülecek Yaşam Boyu Öğrenme / mikro krediler konsorsiyumuna üniversitenin dahil edilmesi müzakere edildi. Görüşmeler, rektörler düzeyinde imzalanan kurumsal işbirliği protokolü (MoU) ile resmîyete döküldü.



Üniversite heyetinin, Uluslararası Saraybosna Üniversitesi'ne (IUS) yaptığı ziyarette de yürütülen ortak projelerin yanı sıra çift diploma programları, ortak sertifikasyon modelleri, yabancı dil hazırlık ve yaz okulu entegrasyonu başlıkları karara bağlandı. Görüşme sonrasında iki üniversite arasında kapsamlı bir işbirliği protokolü (MoU) imzalandı.

HORIZON EUROPE PROJELERİ

Fuarda Ticaret TTO ekibi, Saraybosna Üniversitesi heyetiyle üniversiteler arası



proje ve işbirliği fırsatlarının ele alındığı bir görüşme gerçekleştirdi. Toplantıda; Horizon Europe projeleri, mühendislik alanındaki araştırma altyapıları ve MSCA doktora ağları başta olmak üzere iki kurumun ortak çalışma potansiyeli değerlendirildi.

Görüşmede ayrıca sürdürülebilirlik, mühendislik ve inovasyon alanlarında uluslararası proje konsorsiyumlarının geliştirilmesi ve gelecek dönem çağrılarına yönelik ortak çalışmalar yürütülmesi konusunda görüş alışverişinde bulunuldu.



PULSAR Team TEKNOFEST'te finalistlik serisini sürdürdü

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi öğrencilerinden oluşan PULSAR Team, TEKNOFEST 2026 Uluslararası Elektrikli Araç Yarışları'nda 315 başvuru arasından finale kalan 56 takım arasında yer aldı. Dört yıldır finalist olma başarısını sürdüren ekip, bu yıl geliştirdiği Spark isimli elektrikli aracıyla TÜBİTAK Gebze Yerleşkesi'nde gerçekleştirilen finale katıldı. Takım, batarya ve motor sürücülerden araç kontrol sistemine, dış kabuk tasarımından enerji yönetimine kadar birçok alanda yeniliklerle aracın teknik ve tasarımsal altyapısını güçlendirdi.

ÜÇ AŞAMAYI BAŞARIYLA GEÇTİ
TEKNOFEST 2026

Uluslararası Elektrikli Araç Yarışları'na bu yıl toplam 315 takım başvurdu. Takımlar; Takım Gelişim ve Teknolojik Olgunluk Değerlendirme Videoları, Teknik Tasarım Raporu ve Teknik Onay Videoları aşamalarından geçti.

PULSAR Team, üç değerlendirme aşamasını da başarıyla tamamlayarak finale kalan 56 takım arasında yer aldı. Böylece ekip, dört yıldır devam eden finalistlik serisini 2026 yılında da sürdürdü.

TEKNİK ALTYAPISI GELİŞTİRİLDİ

TÜBİTAK Gebze Yerleşkesi'nde gerçekleştirilen final organizasyonunda PULSAR Team, bu yıl geliştirdiği Spark isimli elektrikli aracıyla teknik değerlendirmelere katıldı. Takım, önceki yıllarda elde

ettiği deneyim ve veriler doğrultusunda Spark'ın birçok kritik sistemini yeniden ele aldı. Aracın batarya kapasitesi artırılırken batarya tasarımı daha kompakt ve verimli hale getirildi. Motor sisteminde daha düşük ağırlık ve yüksek güç hedeflenirken, motor sürücüsü üzerinde de verimliliği artırmaya yönelik optimizasyon çalışmaları gerçekleştirildi.

PULSAR Team'ın geliştirdiği yerli batarya yönetim sistemi ise güvenlik ve verimlilik odağında optimize edilerek daha endüstriyel bir yapıya kavuşturuldu. Elektronik altyapıda da aracın farklı sistemlerinin birbiriyle haberleşmesini sağlayan Araç Kontrol Sistemi, endüstriyel standartlara uygun şekilde yeniden geliştirildi.

Boyasız Göçük Onarım Eğitimi

Eğitim Şekli

Yüz Yüze

Süre

5 Gün

Saat

09.00-17.00

Tarih: 21-25 Eylül



Eğitim, İstanbul Ticaret Odası desteğiyle ücretsiz olarak düzenlenmektedir.

Teknikel Boyasız Göçük Onarım Merkezi
Anadolu Yakası / Maltepe - Cevizli
Göçük Sepeti Boyasız Göçük Onarım Merkezi
Avrupa Yakası / Haramidere - Avcılar

Detaylı bilgi ve kayıt için: sem.ticaret.edu.tr

Kontenjan: Her iki yakada 10'ar kişi

Eğitimi başarıyla tamamlayan kursiyerler istihdam edilmek üzere değerlendirmeye alınacaktır.

PPF Folyo Kaplama Eğitimi

Eğitim Şekli

Yüz Yüze

Süre

5 Gün

Saat

09.00-17.00

Tarih: 21-25 Eylül



Eğitim, İstanbul Ticaret Odası desteğiyle ücretsiz olarak düzenlenmektedir.

BAKIRCI Otomotiv
Anadolu Yakası / Beykoz - Baklaci

Detaylı bilgi ve kayıt için: sem.ticaret.edu.tr

Kontenjan: 10 kişi

Eğitimi başarıyla tamamlayan kursiyerler istihdam edilmek üzere değerlendirilmeye alınacaktır.



AİLE ŞİRKETLERİ

Dr. İlhami FİNDIKÇI

Şirketi büyütme yetmez

Yapılan araştırmalar, ülkemizde büyük zorluklarla kurulan KOBİ'lerin kısa zamanda başarısız olmaları ve dağılmalarında kurumsallaşmamanın çok önemli bir etkisi olduğunu ortaya koyuyor.

Dünyada kurulmuş şirketlerin yaklaşık yüzde 90 gibi ezici bir çoğunluğu aile şirketleridir. Bunların da önemli bir bölümü KOBİ düzeyindeki işletmelerdir. Bu oranlar ülkemiz için de büyük ölçüde geçerlidir. Diğer yandan birçok araştırmamızın ortak bulgusu olarak, her 100 aile şirketinin ancak 20'sinin ikinci kuşağa geçebildiği ifade ediliyor. Peki, geriye kalan 80 aile şirketine ne oluyor? Maalesef birçok aile şirketi, çeşitli nedenlerle ayakta kalamıyor ve dağılıyor.

Bu dağılmanın nedenleri sıralandığında, aile odaklı geçimsizlikler ve kurumsallaşmamanın ilk sıralarda yer aldığını görüyoruz. O halde acaba aile şirketlerinin tepesindeki kişiler neden kavga ediyor? Özellikle KOBİ düzeyindeki aile şirketleri neden kurumsallaşamıyor yahut nasıl kurumsallaşmalı?

Öncelikle aile üyelerini birbirine düşüren sürecin nasıl geliştiğine ve kurumsallaşma kavramından ne anladığımıza bakalım. Klasik bir aile şirketinin serüveni, çoğu zaman aile bireylerinin sırt sırta vererek bir girişimde bulunmalarıyla başlıyor. Kardeşler, baba ve çocukları veya yakın akrabalar birlikte yola çıkabiliyorlar.

KOBİ'nin kuruluş ve gelişme dönemlerinde aile üyeleri, biraz da yokluk ve zorluklardan geldikleri için çok çalışırlar. Aralarından genellikle bir kişi öne çıkar ve liderlik yapar. Lider; öngörüsü yüksek, çalışkan, risk almayı seven ve kişileri zorlayan bir konumdadır. Genellikle lidere güçlü bir uyum söz konusudur. Bu dönemin en önemli özelliği, kişilerin çok çalışması ve uyum içinde olmasıdır.

Çok çalışma, uyum ve birbirini dinleme; iş ortamında üretim ya da hizmette başarıyı getirir. Başarı, kurumun ve ailenin kazanımlarını çoğaltır ve zenginlik giderek artar. Arabalar değişir önce. Sonra ailelerin oturdukları evler değişir. Ailenin kültürel ve eğitim düzeyi aynı kalırken ekonomik düzeyi hızla değişir. Eskiden sefer tasıyla aile çalışanlarına yemek getiren ev hanımı modeli dönüşür; aile bireylerinin yaşam biçimleri ve sorumlulukları değişmeye başlar.

İşte aslında tam da bu dönemde iş genişlemeye başlamıştır. Hızlı büyüme isteği ve becerisi de vardır. Ancak genellikle aile üyeleri birbirine düşmeye ve birbiriyle uğraşmaya başladığından bireylerin performansları düşer. Kurucu liderin bağlayıcılığı azalır. Birlik ve beraberlik zayıflar, iş temel odak noktası olmaktan çıkar. İlişkiler, geçimsizlikler ve işin gerektirdiği sorumlulukları yeterince üstlenmeyen aile üyelerinin işe müdahil olmaları söz konusu olmaya başlar.

Bunlara bir de hızla büyüyen yeni kuşak eklenir. Yeni kuşağın aile işletmesine katılımı, çoğu zaman aynı disiplin ve sorumluluk anlayışıyla gerçekleşmeyebilir. Eğitim, iş deneyimi, sorumluluk paylaşımı ve aile şirketine rollerin önceden belirlenmemiş olması zamanla önemli sorunlara yol açabilir. Aileye katılan gelin ve damatlarla birlikte aile giderek genişler. Böylece işin sağladığı kazanımlardan ve maddi kaynaklardan yararlanmak isteyenler çoğalırken, üretkenlerin sayısı aynı kalabilir, hatta azalabilir.

İşte böyle bir ortamda, kurumda belirgin bir sistematik ve kurallar zinciri olmadığı; kısacası belirli bir kurumsallaşma mantığı yerleşmediği için kurum hızla erimeye ve geriye gitmeye başlar.

Yazının tamamı istanbulticaretgazetesi.com'da

Kimyada öncelik yerli üretim ve Ar-Ge

OSMAN KUVVET

KİMYA sektörü enerjiden tarıma, otomotivden ilaç sanayine kadar çok sayıda üretim alanının merkezinde yer alıyor. Sektörün güncel sorunları ve çözüm önerileri, İstanbul Ticaret Odası Kimyevi Madde Meslek Komitesi'nin çalışma toplantısında ele alındı.

İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün, toplantının açılış konuşmasında kimya sanayinin yüksek ihracat potansiyeli, istihdam kapasitesi ve yenilikçi yapısıyla ekonomiye önemli katkı sağladığını söyledi. Sektörün sanayileşme düzeyi ve teknolojik gelişmişliğine dikkat çeken Üstün, "Küresel ticaretteki daralmaya rağmen sektör dış pazarlardaki konumunu korudu. Bu yıl için sektörün 30 milyar dolarlık ihracat hedefi var. 2025'te 112.5 milyar dolarlık ithalat

gerçekleştirilmiş. Bu tablo, üretimde ithal ara malı ve hammadde kullanımının halen önemli bir yer tuttuğunu gösteriyor. İthal ara malı ve hammadde bağımlılığının azaltılması, sektörün geleceği açısından hayati öneme sahip" dedi.

REKABET GÜCÜ

Sektörün sürdürülebilirlik, Yeşil Mutabakat ve dijital dönüşüm ekseninde küresel ölçekte yeniden şekillendiğini belirten Üstün, Türk kimya sanayinin rekabet gücünü koruması için Ar-Ge yatırımlarını artırması, yerli üretim kapasitesini güçlendirmesi ve uluslararası standartlara uyumunu ileriye taşıması gerektiğini söyledi.

MEVZUAT TAKİBİ

Üstün, İTO Kimyevi Madde Meslek Komitesi'nin talebiyle kısa süre önce



kimyasalların kaydı yönetmeliğinde yapılan son düzenlemelere ilişkin bir seminer düzenlendiğini de hatırlattı. Sektörün mevzuat değişikliklerini yakından takip etmesinin önemine dikkat çeken Üstün, komitelerden gelen talep ve önerilerin İTO'nun ilgili kurumlarla yürüttüğü çalışmalara doğrudan katkı sunduğunu ifade etti.

KOMİTELERLE İSTİŞARE

Münir Üstün, sektör temsilcilerinin

den gelecek görüş ve değerlendirmelerin İTO'nun çalışmalarına yön verdiğini belirterek, "Meslek komitelerini İTO'nun 'kılcal damarları' olarak görüyoruz. Oda'nın yol haritası ve üyelere yönelik hizmetleri komitelerle yürütülen sürekli işiştirare mekanizmasıyla şekilleniyor" dedi. Toplantıda, hammadleden sertifikasyona, ithalat bağımlılığından nitelikli eleman ihtiyacına kadar güncel sorunlar ve çözüm önerileri görüşüldü.



Fotoğrafçılıkta haksız rekabete önlem talebi

ADEM ORHUN

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Fotoğrafçılık Meslek Komitesi sektörel istişare toplantısı, Cemile Sultan Eminönü'nde gerçekleştirildi. Toplantıda, kayıt dışı faaliyetler ve haksız rekabet ana gündem maddeleri oldu.

Toplantıya katılan İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman, teknolojik gelişmeler, mobil cihazların yaygınlaşması ve yapay zeka, her geçen yıl fotoğrafçılık sektörünü daha fazla etkiliyor. Bunun yanı sıra kayıt dışı faaliyetlerin ve haksız rekabetin sektörü olumsuz etkilediğini ilgili kurumlara aktarıyor. Bu toplantıları da sektörel sorunlara çözüm önerileri üretilmesi için bir fırsat olarak değerlendiriyoruz" dedi.



Toplantıda, İTO Fotoğrafçılık Meslek Komitesi Başkanı Nurettin Özdemir ile Meclis Üyesi Turan Kocaalp, okullarda, hastanelerde, kurumlarda kayıt dışı çalışanların sektör mensuplarına karşı haksız menfaat oluşturduğunu belirtti.

Sektör temsilcileri, ayrıca kaymakamlıklarda ve diğer kamu kurumlarındaki fotoğraf kabinlerinin, fotoğrafçılık yapan veya fotoğrafçılık ürünleri ticaretiyle iştigal edenleri olumsuz etkilediğine dikkat çekerek, bu kabinlerin o semtte kayıtlı fotoğrafçıların potansiyel iş hacmini törpülediğini vurguladı. Foto kabinlerin

artık zincir marketlere kadar yayıldığını belirten sektör mensupları da bu konuda düzenlemeye ihtiyaç olduğunu dile getirdi.

İTHALAT VERGİLERİ

Sektör temsilcilerinin dile getirdiği diğer bir konu da ithalat vergileri oldu. Sektör temsilcileri, "Sosyal medya paylaşımlarıyla birlikte fotoğrafçılık cihazlarına ve çevre ürünlerine talep arttı. Ancak potansiyel müşteriler, ithalatla ilgili vergiler sebebiyle nihai ürün fiyatı yükseldiği için yurt içinde mağazalardan bu ürünleri satın almayı tercih etmiyor" dedi. Ayrıca tüketici haklarıyla ilgili düzenlemelerin fotoğrafçılık sektörünü de etkilediğini belirten sektör temsilcileri, "Ürün iade hakkı suistimal ediliyor. Bu da bizim işletmelerimizi zarara sokuyor. Bununla ilgili düzenlemenin gözden geçirilmesinde fayda var" dedi.



Koşulsuz iade tekstili zorluyor

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

ÇEVİRİMİÇİ pazaryerlerinde mesafeli alışveriş nedeniyle tanınan koşulsuz iade hakkı, müşterinin talebine göre özel üretim yapan ev tekstil sektörünü zorluyor. Özellikle verilen ölçülere göre kesilen perdelerin bir daha satılmamasından dolayı zarara uğrayan konunun tarafları, kendi sektörlerinde de bazı ürünlerin kişiye özel üretim kabul edilmesi gerektiğini ve bu şekilde iade hakkı tanınmamasını öneriyor.

Ev tekstili sektöründe 14 gün koşulsuz iade hakkı nedeniyle yaşanan sorunlar ve çözüm önerileri, İstanbul Ticaret Odası Ev Tekstili

Meslek Komitesi'nin sektörel toplantısında ele alındı.

Toplantının oturum başkanlığını yürüten İTO Yönetim Kurulu Üyesi Murat Hazıroğlu, "Sektörün



yaşadığı sorunların farkındayız. Bizlere taleplerinizi iletirseniz, karşılıklı olarak birbirimizi anlarsak ona göre yol alabiliriz. Burada konuşulan tüm konularla ilgili bir rapor tutarak ilgili

mercilere iletacağız" dedi.

ÜRETİCİ ROZETİ

Toplantıda 14 gün iade hakkının neden olduğu sorunlar, Elektronik Ticaret İşletmecileri Derneği yetkilileriyle de paylaşıldı. İTO Ev Tekstili Meslek Komitesi tarafından yapılan sunumda, şu öneriler yer aldı: "Kesim yaparak kişiye özel üretim yapan firmalara üretici rozeti verilip iade zorlaştırılsın. Sipariş risk değerlendirme sistemi hayata geçirilerek müşteriye de puan verilsin ve satıcı sorunlu müşteriye satış yapmama hakkını elinde bulundurabilsin. Hasarlı ürün ithalat durumlarında pazaryerleri de etkin rol alsın."

Tekstil yan sanayi yapısal sorunları değerlendirdi



SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

TEKSTİL sektörünün görünmez kahramanı tekstil yan sanayi; sektörün vergi, finansmana erişim, markalaşma gibi yapısal sorunların çözümü için harekete geçmeye hazırlanıyor. Tekstil yan sanayinin çözüm bekleyen sorunları, İstanbul Ticaret Odası (İTO) Tekstil Yan Sanayi Ürünleri Meslek Komitesi'nin sektörel toplantısında ele alındı.



Toplantının oturum başkanlığını İTO Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca yaptı.

ÇABUK ETKİLENİYOR

Eyyüpkoca, tekstil sektörünün dünyadaki krizlerden en çabuk etkilenen sektörlerin başında geldiğini belirterek, "Bu yüzden de toparlanmanın izlerini en geç bu sektörde görüyoruz" dedi. Eyyüpkoca, İTO'nun çalışmalarını ilgili şu bilgiyi verdi: "Ürünlerinizi hangi ülkede satmayı düşünüyorsanız, 'Güçüm yok fuara gidemiyorum' diyorsanız; 10 kişi bir araya gelin. İTO olarak Bakanlığımızın desteğiyle cebinizden en fazla maliyetin yüzde 30'u

çıkacak şekilde sizi oraya götürelim. Müşteriyi ayağınıza getirelim, masanıza oturaltım, malınızı satın ve geri dönün. Çok yakın zamanda Bağdat'ta çok üst düzeyde Türk Ürünleri Fuarı'nı hayata geçireceğiz. Sadece geçtiğimiz yıl 18 ülkede, 26 farklı şehirde, 39 uluslararası fuarda yer aldık. Bu dönem 20 ülkede, 281 uluslararası fuarın milli iştirak organizasyonunu düzenledik. 8 bini aşkın firmamızı uluslararası ticarete taşıdık."

MERCİLERE İLETİLİYOR

Toplantıda konuşan Tekstil Yan Sanayi Ürünleri Meslek Komitesi Başkanı Mustafa Karakaş da "Önümüzdeki dönemde de bu yetkiyi bizlere verirken çalışmalarımıza tüm hızımızla devam edeceğiz" dedi.

Komite ve Meclis Üyesi Gürbüz Turan ise önümüzdeki dönem için hedeflerini şu şekilde anlattı: "Vergi yapılandırması sonucu işleyen hacizler üretimi tamamen kilitliyor. İthalattaki belirsiz vergiler, üreticilerimizin küresel rekabet gücünü zayıflatıyor. Üretilmeyen ürünler için vergilendirme sisteminin hafifletilmesi zorunludur. Sektörümüzün yapısal sorunlarının başında finansmana erişim ve markalaşma geliyor. Bunlar için de çeşitli adımlar atılması gündemimizde."

VEFAT VE BAŞSAĞLIĞI

Odamız Emekli Personeli

VEYSİ SEVİĞ'İ

Kaybetmenin derin üzüntüsü içindeyiz.

İTO camiası olarak, merhuma Allah'tan rahmet, ailesine, sevenlerine ve iş alemimize sabır ve başsağlığı diliyoruz.

Allah rahmet eylesin. Mekânı cennet olsun.



Teknopark İstanbul merkezli Dataera, veri yönetimindeki tecrübesini açık kaynak teknolojileri ve yeni nesil çözümlerle birleştirerek kurumların dijital altyapılarını güçlendirmeyi hedefliyor. Dataera'nın kurucu ekibi, veri ekonomisinin büyümesiyle birlikte ihtiyaç duyulan güvenli, hızlı ve erişilebilir altyapılar için çözümler geliştiriyor. Şirket, İngiltere'de açtığı ilk yurt dışı şubesiyle küresel pazar yolunda önemli bir adım attı.



teknopark
istanbul

MİLLİ SANAYİ
İÇİN GÖREVDE

388

**10 yılda
milyar
dolara
ulaşırız**

■ Gelecekte farklı alanlarınız olacak mı? Hedefleriniz neler? 2022 yılı verilerine göre veri tabanı yönetim sistemleri pazarı, 2017-2022 döneminde iki kat büyüyerek dünya genelinde yaklaşık 90 milyar dolarlık bir büyüklüğe ulaştı. Türkiye'de ise veri tabanı yönetim sistemleri pazarının yaklaşık 1 milyar dolar seviyesinde olduğu tahmin ediliyor. Bu pazarın önemli bir bölümünün yurt dışı kaynaklı ürünlerden oluşması, aynı zamanda Türkiye açısından dış ticaret açığı anlamına geliyor. Veri tabanı yönetim sistemlerinde genel olarak ticari ve açık kaynak olmak üzere iki farklı çözüm modeli bulunuyor. Bugün ticari ürünler pazara hakim olsa da Türkiye'de kullanılan veri tabanı yönetim sistemlerinin önemli bir bölümünün açık kaynak çözümlere geçebileceğini düşünüyoruz. Veri tabanı pazarının büyüklüğü ve işin güvenlik boyutu dikkate alındığında Türkiye'nin yerli bir veri tabanı yönetim sistemi çözümüne ihtiyaç duyduğu açıkça görülüyor. Bizim de bu konuda uzun vadeli bir projemiz bulunuyor. Yerli bir veri tabanı yönetim sistemi geliştirmek için yaklaşık 4-5 yıla yayılacak şekilde 35 milyon dolarlık bir yatırım ihtiyacı görüyoruz. Bu projeye yatırım yapmak isteyen kişi ve kurumlara yol haritamızı ve projeyi nasıl hayata geçireceğimizi detaylı şekilde sunabiliriz. Bu projeyi başarıyla hayata geçirebilirsek, en fazla 10 yıl içerisinde milyar dolarlık bir teknoloji şirketine dönüşme potansiyeline sahip olduğumuzu düşünüyoruz. Mevcut faaliyet alanımızdan da oldukça memnunuz. Yeni pazarlara açılarak ve farklı sektörlerdeki ihtiyaçları değerlendirerek büyümeye devam edeceğiz.

Verinin geleceğine yerli çözüm hedefi

ÖMÜR KIRBAŞLI

TEKNOPARK İstanbul işletmelerinden Dataera, veri yönetimi alanındaki çeyrek asırlık sektör deneyimini yerli ve açık kaynak çözümlerle birleştiriyor. Teknopark İstanbul merkezli şirketin yurt dışına açılma, veri tabanı pazarında büyüme ve uzun vadede yerli bir veri tabanı yönetim sistemi çözümü için hedeflerini, şirketin kurucularından Mehmet Dervişoğlu, İstanbul Ticaret'e anlattı.

GİRİŞİMCİLİK YOLCULUĞU

■ **Şirketiniz hakkında kısaca bilgi verebilir misiniz? Bu fikir nasıl doğdu?** Dataera, 1 Mart 2018'de bilişim teknolojilerindeki 25 yılı aşkın sektör tecrübesine sahip bir ekip tarafından kuruldu. Merkezimiz Teknopark İstanbul'da. Kısa süre önce İngiltere'de de ilk yurt dışı şubemizi açtık. Ana faaliyet alanımız veri yönetimi. Telekomünikasyon, finans, kamu ve yazılım şirketleri başta olmak üzere farklı sektörlerle hizmet veriyoruz.

KİTAP YAYIMLADIK

Kamu ve özel sektörde açık kaynak kodlu yazılımların kullanımı son yıllarda önemli ölçüde arttı. Veri tabanı yönetim sistemleri tarafında da özellikle son dönemde kullanım yoğunluğu ciddi ivme kazanan PostgreSQL öne çıkıyor. Biz de bu alandaki bilgi birikimimizi paylaşmak amacıyla PostgreSQL veri tabanı yönetim sistemi üzerine bir kitap yayımladık. Bu çalışma, Türkiye'de alanda ilk ve tek olma özelliği taşıyor. Kitaba internet sitelerimiz üzerinden herhangi bir ücret veya kayıt işlemi gerektirmeden ulaşılabilir. Bunun yanı sıra sysdba.org ve pgdataera.com üzerinden güncel makalelerimizi ve teknik içeriklerimizi sektör profesyonelleriyle paylaşıyoruz. İlk girişimcilik deneyimlerimizi aslında üniversiteden mezun olduğumuz yıllarda yaşadık. O dönemde girişimciliğin heyecanını ve potansiyelini yakından gördük. Kendi işimizi kurma düşüncesi her zaman aklımızın bir köşesinde vardı. Şartların bir araya gelmesiyle 2018 yılında Dataera'yı kurma fırsatını yakaladık.

21. YÜZYILIN EN DEĞERLİ KAYNAĞI

■ **Şirketlerin verileri sürekli birikiyor. Bu biriken veriler nasıl saklanıyor, analiz ediliyor ya da yönetiliyor?**

Bugün kullandığımız hemen her yazılımın arkasında bir veri yönetim platformu var. İnternet alışveriş sitelerinden kargo şirketlerine, finans kuruluşlarından telekomünikasyon firmalarına, bilet satış platformlarından

CRM ve ERP uygulamalarına kadar çok sayıda sistem sürekli veri üretiyor ve biriktiriyor. Bu verilerin tutarlı, hızlı, güvenli ve yüksek erişilebilirlik sunan ortamlarda saklanması gerekiyor. Dijitalleşmenin hız kazanmasıyla birlikte veri, 21. yüzyılın en değerli kaynaklarından biri haline geldi. Geçmişte şirketlerin bugünkü kadar büyük veri birikimleri yoktu. Ancak bugün birçok kurumun yıllar boyunca oluşturduğu çok büyük veri havuzları bulunuyor. Şirketler sahip oldukları verileri ne kadar hızlı analiz edebilirlerse geleceğe yönelik tahminlerini ve kararlarını da o kadar sağlıklı şekilde oluşturabiliyorlar. Örneğin bir sigorta şirketi, zorunlu trafik sigortası fiyatlandırması yaparken kişinin geçmiş verilerini inceliyor. Geçmişte yönelik veri seti ne kadar geniş olursa risk analizi de o kadar doğru yapılabilir. Dataera olarak kurumların verilerine her zaman güvenli ve hızlı şekilde erişebilmelerini sağlıyoruz.

Analiz ve raporlamaya hazırlanması gereken verilerin yönetimi, raporların hızlandırılması, uygulamadaki yavaşlama sorunlarının çözülmesi, yüksek erişilebilirlik altyapılarının kurulması ve felaket kurtarma merkezlerinin oluşturulması gibi alanlarda hizmet veriyoruz. Ayrıca mevcut sistemlerin sağlık kontrollerini gerçekleştiriyor, yeni yazılım projelerinin veri altyapılarını oluşturuyor ve uygulama ya da raporlama süreçlerinde yaşanan performans sorunlarına çözüm sunuyoruz.



datamon

NOKTA ATIŞI ÇÖZÜMLER

■ **Geleneksel yöntemlere göre avantajlarınız neler, yapay zeka ya da makina öğrenmesi gibi ileri teknolojiler kullanıyor musunuz?**

Bilişim teknolojileri sektöründe çeyrek asrı aşan bir tecrübe ve birikime sahibiz. Bu deneyimi yalnızca uygulamakla kalmıyor, aynı zamanda dokümanite ediyoruz. Böylece karşılaşılan problemlere daha hızlı ve nokta atışı çözümler üretmek mümkün oluyor. Aynı zamanda oluşturduğumuz bilgi birikimi, yeni ekiplerin yetişmesine ve sektörün gelişimine de katkı sağlıyor. Geçmişte internet, sanallaştırma ve bulut teknolojileri gibi büyük dönüşümlere uyum sağlamak nasıl bir zorunluluk haline geldiyse, bugün de yapay zeka ve makina öğrenmesi

teknolojilerine uyum sağlamak ve bu teknolojileri geliştirmek benzer şekilde bir gereklilik haline geldi. 20-30 yıl önce

birçok muhasebe departmanında çok daha fazla çalışan görev yapıyordu. Yazılımların kalitesi, verimliliği ve kullanılabilirliği arttıkça aynı işler daha küçük ekiplerle gerçekleştirilebilir hale geldi. Yapay zeka ve makina öğrenmesi de benzer bir dönüşüm oluşturuyor. Aslında yapay zeka, makina öğrenmesi ve veri bilimi birbirinden bağımsız düşünülmez. Bu teknolojilerin temelinde veri bulunuyor. Makina öğrenmesi sistemleri de yapay zeka uygulamaları da veriler üzerinden eğitiliyor ve gelişiyor. Dolayısıyla veri yönetimi, geleceğin teknolojilerinin de temel altyapılarından biri olmaya devam edecek.

PAZAR 5 YILDA 2 KAT BÜYÜDÜ

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

Çeyrek asrı aşkın süredir sahada tespit ettiğimiz ihtiyaçların çözümlerini uzun yıllar boyunca geliştirdik. Bir anlamda sektörün ihtiyaç duyduğu reçeteyi işin mutfağında hazırladık. Bugün geldiğimiz noktada ürün ve hizmetlerimizin sahadaki ihtiyaçları önemli ölçüde karşıladığımıza inanıyoruz. Bundan sonraki süreçte büyümenin önemli bölümünü pazarlama ve yeni pazarlara açılma çalışmaları oluşturacak. Beş yılda yaklaşık iki kat büyüyen bir pazarın içerisindeyiz. Veri miktarı arttıkça veri yönetimi çözümlerine olan ihtiyaç da doğal olarak büyüyor. Öncelikli hedefimiz yurt içinde daha güçlü bir noktaya ulaşmak. Ardından ihracat faaliyetlerimizi artırmayı ve uluslararası pazarlarda daha etkin olmayı planlıyoruz. İngiltere'de açtığımız ilk şube de bu hedef doğrultusunda attığımız önemli adımlardan biri.

Teknopark İstanbul'la teknoloji geliştirmeye odaklandık

■ **Teknopark İstanbul'da yer almak hangi faydaları sağlıyor?**

Teknoloji firmaları için güçlü bir ekosistemin içerisinde yer almak büyük önem taşıyor. Teknopark İstanbul, farklı teknoloji şirketlerinin bir arada bulunduğu, bilgi paylaşımının ve işbirliklerinin geliştiği önemli bir merkez. Geniş eğitim imkanları sayesinde teknolojideki yeniliklerden daha hızlı haberdar olabiliyor, sektörün farklı paydaşlarıyla aynı ekosistem içerisinde bulunabiliyoruz. Sosyal imkanlar da çalışanlar ve şirketler açısından önemli avantajlar sağlıyor. En önemli avantajlardan biri maliyet desteği. Teknoloji geliştirme, uzun soluklu ve yüksek maliyetli bir süreç. Bu nedenle geliştirme aşamasında sağlanan teşvikler ve maliyet avantajlarını bir tür can suyu olarak değerlendirebiliriz. Bizim gibi büyümesini büyük ölçüde öz sermayesiyle sürdüren şirketler için bu avantajlar çok daha değerli hale geliyor. Teknopark İstanbul'un sağladığı imkanlar, teknoloji geliştirme süreçlerine odaklanmamıza ve kaynaklarımızı daha verimli kullanmamıza katkı sağlıyor.

Yeni OVP: Hedefler ve gerçekleştirme yolu

Türkiye ekonomisinin önümüzdeki üç yıllık yol haritasını belirleyen 2027-2029 Orta Vadeli Programı açıklandı. Her OVP'nin



Osman ARIOĞLU

ardından olduğu gibi bu kez de gözler hedeflerde. Ancak bana göre asıl dikkat edilmesi gereken, hedeflerin kendisinden önce hangi hedeflerin neden değiştirildiği ve bundan sonraki hedeflerin hangi şartlarda gerçekleştirilebileceği.

Büyüme hedefi aşağı çekildi

En dikkat çekici örnek büyüme. 2026 için daha önce yüzde 3.8 öngörülen büyüme tahmini yüzde 3.3'e indirildi. Buna karşılık 2027 için yüzde 4.2, 2028 için yüzde 4.6 ve 2029 için yüzde 5 büyüme hedefleniyor. Bu tablo, ekonomi yönetiminin kısa vadede daha temkinli bir görünümü kabul ettiğini, ancak dezenflasyonun sonuç vermesiyle büyümenin yeniden hızlanacağını öngördüğünü gösteriyor. Enflasyonla mücadelede büyümenin yavaşlaması doğal olsa da sürecin uzamasının ekonomide hasara yol açabileceği gözden uzak tutulmamalı.

Enflasyonda iddialı bir patika

Enflasyon tarafında program 2026 sonunda yüzde 28.4, 2027'de yüzde 21, 2028'de yüzde 13.5 ve 2029'da yüzde 9 hedefliyor. Ağustos ayı itibarıyla yıllık TÜFE'nin yüzde 31.51 olduğu dikkate alındığında, yıl sonu hedefi bile önümüzdeki aylarda dezenflasyonun kesintisiz devam etmesini gerektiriyor. 2029'da tek haneye inmek içinse üç yıl boyunca istikrarlı bir düşüş şart. Burada da hedefin kendisinden çok programın uygulanma etkinliği önem kazanıyor; para politikasının yanı sıra bütçe, ücret-gelir politikaları, beklentiler ve kurun seyri birbirini etkileyecek.

Bütçe, cari açık ve istihdamda zorlu patika

Enflasyon ve büyümenin gölgesinde kalsa da OVP'nin en az onlar kadar kritik iki hedefi daha var. Bütçe açığının milli gelire oranı 2026'da yüzde 3.1 iken 2027'de yüzde 3.5'e çıkması, ardından 2028'de yüzde 3.1'e ve 2029'da yüzde 2.8'e gerilemesi öngörüldü. Cari açığın milli gelire oranı da 2026'daki yüzde 2.3'ten 2029'da yüzde 1.6'ya inecek. İşsizlik oranının yüzde 8.1'den yüzde 7.6'ya gerilemesi ve dönem boyunca yaklaşık 2.1 milyon ilave istihdam yaratılması hedefleniyor. Bu dört hedefin (büyüme, enflasyon, bütçe, cari açık) birbiriyle çelişmeden birlikte tutturulması, tek başına enflasyonu düşürmekten daha zor bir denklem.

Geçmişten çıkarılacak ders

Türkiye'de OVP'ler sık sık güncellenen belgelerdir; bir önceki programın hedefleri, yeni koşullara göre çoğu zaman yeniden şekillenir. Bu durum, hedeflerin kendisinden çok, hedeflerin hangi varsayımlara dayandığını ve bu varsayımlar değiştiğinde politika yapıcının ne kadar hızlı uyum sağlayabildiğini önemli kıyor.

Dış konjonktür

Önümüzdeki üç yılda performansı yalnızca uygulanacak program değil; küresel büyüme, enerji-emtia fiyatları, jeopolitik gelişmeler ve ihracat pazarlarımızdaki seyir de belirleyecek. İçeride ise Türk lirasının reel seyri kritik: Dezenflasyonun kur çapasına mı, kalıcı yapısal iyileşmeye mi dayandığını, enflasyon ve cari açık hedeflerinin sürdürülebilirliğini doğrudan etkileyecek. Bu nedenle OVP'yi değişmez bir senaryo değil, şartlara göre sınanacak bir yol haritası olarak görmek gerekiyor.

Uygulama önemli

2029 hedefleri arasında yüzde 9 enflasyon, yüzde 5 büyüme ve yüzde 1.6'ya inen cari açık dikkat çekiyor. Ulaşılması imkânsız hedefler değil; ama gerçekleştirmeleri iç ve dış konjonktürün elverişli seyretmesine ve programın kararlılıkla uygulanmasına bağlı.

Sonuçta ekonomi programlarında hedef koymaktan ziyade, değişen şartlar karşısında hedeflerden kopmadan doğru politikaları zamanında uygulayabilmek önemli. Yeni OVP'nin başarısını da üç yıl sonra yalnızca ulaşılan rakamlarla değil, bugün konulan hedeflerle gerçekleştirmeler arasındaki mesafeye değerlendireceğiz. Çünkü ekonomi yönetiminde güveni yaratan sadece hedefler değil, hedeflerin tutturulabileceğini gösteren uygulama performanslarıdır.

Çip üretimi ve teknolojiye Hürmüz faturası

Hürmüz Boğazı'nda yaşanan kriz, enerji piyasalarının yanı sıra teknoloji üretiminin temel girdilerini de etkiliyor. Kritik mineraller ve endüstriyel gazlarda yaşanan arz baskısı, çipten veri merkezlerine kadar uzanan yeni bir maliyet dalgası endişesini gündeme getiriyor. Uzmanlara göre jeopolitik riskler, çip üretiminden yapay zeka altyapılarına kadar geniş bir alanı etkileyebilir.

HÜRMÜZ Boğazı'ndaki krizin uzaması, enerji maliyetlerinin yanı sıra teknoloji üretiminde kullanılan kritik hammadde ve endüstriyel gazların tedarikinde de baskı oluşturuyor. Bakırdan lityuma, helyumdan alüminyuma kadar birçok girdide yaşanan arz sıkıntılarını teknoloji sektöründe maliyetleri artırırken, 2026'da çip, bellek ve veri merkezi yatırımlarında yeni bir maliyet şoku riskini gündeme taşıyor. Akademisyenler, enerji fiyatlarından başlayan etkinin maliyetler, enflasyon ve finansman koşulları üzerinden teknoloji sektörüne yayıldığına dikkat çekiyor.

Pandemi ve Rusya-Ukrayna Savaşı'nın ardından ortaya çıkan Hürmüz krizi, teknoloji üretiminde yeni bir baskı unsuru haline geldi. Boğazdaki sorunların sürmesi, Brent petrol fiyatının 100 dolar seviyelerinde seyretmesi ve tedarik zincirlerinde yaşanan aksaklıklar, teknoloji üretiminde kullanılan kritik hammaddelerin teminini zorlaştırıyor. Özellikle helyum, bakır, kükürt ve alüminyumdaki arz sorunları; yarı iletkenlerden elektronik cihazlara, veri merkezlerinden enerji altyapısına kadar pek çok alanda maliyetleri yukarı çekiyor. Katar'ın küresel helyum arzında önemli bir ülke olması nedeniyle burada yaşanabilecek kesintilerin çip

arttı. Lityumun ton fiyatı 60 bin dolardan 100 bin dolara yükselirken, artış oranı yüzde 67 oldu. Nikel 21 bin dolardan 30 bin dolara çıkarak yüzde 43, silikon kilogram başına 1.50 dolardan 2 dolara yükselerek yüzde 33 değer kazandı.

Kobalt fiyatı 45 bin dolardan 50 bin dolara yükselirken artış yüzde 11 seviyesinde gerçekleşti. Paladyum 900 dolardan 1.050 dolara, platin ise 800 dolardan 1.050 dolara çıktı. Alüminyumun ton fiyatı da yaklaşık



2 bin dolardan 2 bin 100 dolara yükseldi. Enerji maliyetlerindeki artış da tabloyu ağırlaştırdı. Ham petrolün varil fiyatı yaklaşık 80 dolardan 110 dolara çıkarken, doğalgaz fiyatı 1.05 dolardan 4.21 dolara yükseldi. Enerji ve hammadde maliyetlerindeki bu artışın yarı iletkenlerden bataryalara, güneş panellerinden elektronik cihazlara kadar teknoloji sektörünün birçok alanında maliyet baskısını artırdığı belirtiliyor.

İLK ZAM DEPOLAMA ÜRÜNLERİNDE



üreticilerini doğrudan etkileyebileceği belirtiliyor. Kükürt ve sülfürik asit tedarikindeki sıkışma ise bakır üretim maliyetlerini artırırken, alüminyum tedarikindeki lojistik sorunlar da elektronik ve yüksek teknoloji ürünlerinde ek maliyet baskısı oluşturuyor.

RİSK YALNIZCA ENERJİYLE SINIRLI DEĞİL

Uzmanlara göre krizin uzaması halinde etkiler yalnızca enerji fiyatlarıyla sınırlı kalmayacak. Üreticiler alternatif kaynaklara ve daha uzun lojistik rotalara yönelmek zorunda kalırken, çip, elektronik bileşen ve veri merkezi altyapılarında maliyetlerin daha da yükselmesi bekleniyor. Bu durum, Hürmüz Boğazı'ndaki gelişmelerin teknoloji sektörü açısından yalnızca enerji maliyetleri değil, üretimin temel girdilerini oluşturan kritik mineraller, metaller, kimyasallar ve endüstriyel gazların tedarik güvenliği açısından da yakından izlenmesi gerektiğini ortaya koyuyor.

6 AYDA DİKKAT ÇEKEN ARTIŞLAR

Kriz öncesi ve sonrasını kapsayan yaklaşık 6 aylık dönemde emtia fiyatlarında da önemli yükselişler yaşandı. Teknoloji üretiminde kullanılan hammaddelerden bakırın libre fiyatı 4.50 dolardan 6.69 dolara çıkarak yüzde 48.6

Krizin tüketiciye yansıdığı ilk teknoloji ürünleri arasında depolama çözümleri öne çıktı. Dahili ve harici hafıza kartlarında yaşanan fiyat artışları kısa sürede perakende satış fiyatlarına da yansıdı. Maliyet baskısının sürmesi halinde depolama ürünlerindeki yükselişin bilgisayar, akıllı telefon ve diğer elektronik cihazlara da yayılması bekleniyor.

ENERJİDEN ENFLASYONA UZANAN ETKİ

İstanbul Üniversitesi İşletme İktisadı Enstitüsü Müdürü Prof. Dr. Ali Hepşen, Hürmüz'deki krizin teknoloji dünyasında yeni bir emtia şokuna dönüşebileceğini söyledi. Enerji fiyatlarındaki yükselişin teknoloji sektörünü maliyet, enflasyon ve finansman kanalları üzerinden etkilediğini belirten Hepşen, "Burada konu yalnızca jeopolitik risklerle sınırlı değil. Enerji fiyatlarından maliyetlere, maliyetlerden enflasyona uzanan çok net bir aktarım mekanizması var" dedi.

Petrol fiyatlarında her 10 dolarlık artışın enflasyona yaklaşık 1 ila 1.5 puan etki edebildiğine dikkat çeken Hepşen, bunun şirketlerin finansmana erişimini zorlaştırdığını ve işletme sermayesi ihtiyacını artırdığını söyledi.

"2026, yalnızca talep ve enflasyonla mücadele açısından değil, finansman tarafında da kolay bir yıl olmayacak gibi görünüyor" diyen Hepşen, enerji ve kritik hammadde maliyetlerindeki yükselişin özellikle yarı iletken, bellek ve veri merkezi yatırımları üzerinde baskı oluşturabileceğine dikkat çekti. Hepşen, S&P Global verilerine göre 2026 yılında bellek çipi üretiminin artan talebin gerisinde kaldığını ve bunun fiyatları yukarı çektiğini belirterek, veri merkezi ekipmanlarına yönelik talebin de yüksek seyrini koruduğunu söyledi.



BT sektörünün büyümesini 1 puan aşağı çekebilir

International Data Corporation'ın (IDC) 2026 görünümüne göre, Orta Doğu'da çatışmanın uzaması halinde DRAM ve NAND fiyatları üzerinde yukarı yönlü baskı oluşması bekleniyor. Bu durumun yapay zeka altyapılarının maliyetlerini artırabileceğine dikkat çeken Prof. Dr. Ali Hepşen, üç aylık bir çatışmanın küresel bilgi teknolojileri sektörünün



Prof. Dr. Ali Hepşen

büyümesini yaklaşık 1 puan aşağı çekebileceğinin öngörüldüğünü söyledi. Hepşen, "Bu süreç yalnızca petrol ve doğalgaz piyasalarıyla sınırlı kalmayıp teknoloji üretiminin temel girdilerine uzanan bir maliyet şokuna dönüşebilir" dedi.

Hürmüz Boğazı'ndaki istikrarsızlığın kritik minerallerin arzını da tehdit ettiğini belirten Hepşen, bunun yapay zeka çiplerinden elektronik

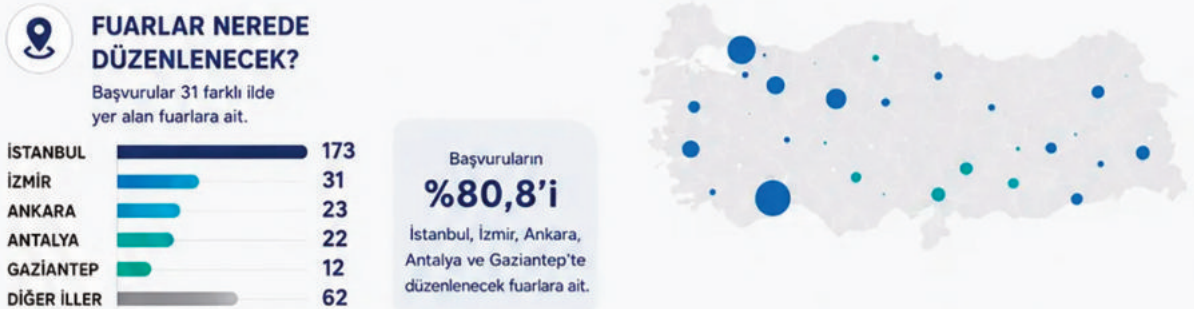
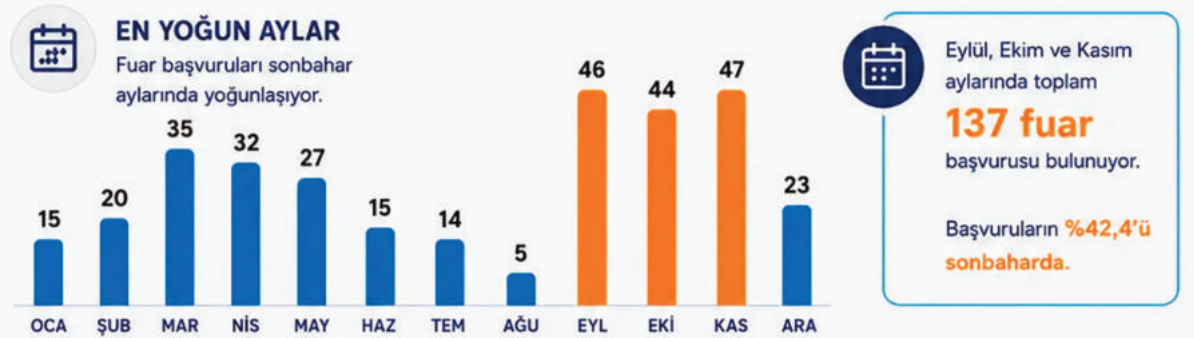
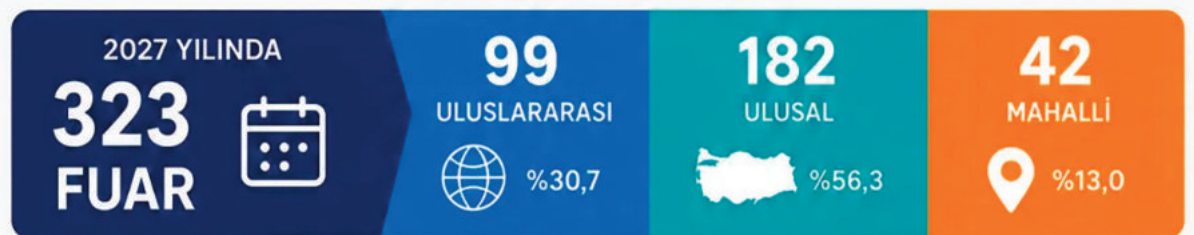
sistemlere kadar yüksek teknoloji üretiminde yeni arz riskleri yaratabileceğini söyledi. Veri merkezleri açısından enerji maliyetlerinin önemli sorun haline geldiğini vurgulayan Hepşen, "Orta ölçekli bir veri merkezinin elektrik tüketiminin yaklaşık 100 bin haneli bir şehrin tüketimine eşdeğer olabileceği öngörülmüyor. Bu nedenle Hürmüz'deki gelişmeler ülkeleri enerji politikaları ve teknoloji yatırımlarını yeniden değerlendirmeye yönleltebilir" diye konuştu.



TOBB

TOBB 2027 YILI ANA FUAR TAKVİMİ YAYIMLANDI!

2027 yılı için Türkiye genelinde düzenlenmesi planlanan **323 fuar** için başvuru alındı.



Türkiye-İrlanda ticaretinde hedef teknoloji ortaklıkları



SENA SORKUN

İRLANDA'nın uluslararası pazarlarda faaliyet gösteren şirketlerini destekleyen devlet kurumu Enterprise Ireland heyeti, İstanbul Ticaret Odası'nı (İTO) ziyaret etti. Toplantıda, iki ülke arasındaki ticaretin geliştirilmesi ve özellikle teknoloji ağırlıklı sektörlerde kurulabilecek yeni ortaklıklar ele alındı.

Toplantının açılışında konuşan İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu, Türkiye ile İrlanda arasındaki ekonomik ve ticari ilişkilerin son yıllarda ivme kazandığını belirtti. İki ülke arasındaki ticaret hacminin 2025 yılında yaklaşık 2.7 milyar dolara ulaştığını söyleyen Develioğlu, mevcut rakamların iki ülkenin gerçek ekonomik potansiyelinin altında kaldığına dikkat çekti.

VERİ MERKEZLERİ VE HAVACILIK

İrlanda'nın özellikle teknoloji, fintech, havacılık ve veri merkezleri alanlarında önemli bir birikime sahip olduğunu belirten Develioğlu, Türkiye'nin üretim kapasitesi, girişimcilik ekosistemi, iç pazarı ve bölgesel

erişim imkanlarıyla bu yapıyı tamamladığını söyledi.

İrlanda'nın uçak kiralama ve finansmanı alanında dünyada önemli bir konuma sahip olduğunu hatırlatan Develioğlu,

"Ülkemizde de Türk Hava Yolları başta olmak üzere son derece güçlü bir havacılık ekosistemimiz var. Bu alanlar karşılıklı işbirliği açısından önemli fırsatlar barındırıyor" diye konuştu.

KÜRESEL İŞBİRLİĞİNE AÇILAN KAPI

İrlandalı işletmelerin dünya pazarlarında gelişmesinden sorumlu bir devlet kurumu olan Enterprise Ireland, şirketlerin kurulmasından uluslararası pazarlara açılmasına kadar farklı aşamalarda destek sağlıyor. Enterprise Ireland tarafından desteklenen şirketler, 2024 yılında 36.75 milyar Euro'luk ihracat yaparken, bu şirketlerde 234 binden fazla kişi istihdam edildi. Kurum verilerine göre desteklenen şirketlerin ihracatı 2025 yılında yüzde 8 arttı. Enterprise Ireland, 20 yılı aşkın süredir Türkiye, Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgesinde faaliyet gösteriyor.



Tekstilde beklentileri karşılayıp pazar payımızı artırmalıyız

Tekstil sektörünün önemli buluşma noktalarından Texhibition İstanbul'da konuşan İTO Başkanı Şekib Avdağ, "Dünya şartları, pazar ve müşteri beklentileri değişiyor. Yapmamız gereken bu beklentileri karşılayacak ürünlerle, küresel rekabetin gerekliliklerini yerine getirmek ve pazar payımızı daha ileriye taşımak" dedi.

İSTANBUL Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) öncülüğünde düzenlenen Texhibition İstanbul Kumaş ve Tekstil Aksesuarları Fuarı, 500'e yakın Türk ihracatçısı, 125 ülkeden 25 binin üzerinde profesyonel ziyaretçiyle İstanbul Fuar Merkezi'nde 10. kez buluştu.

Ticaret Bakanı Ömer Bolat, açılışta yaptığı konuşmada, fuarın dünyanın sayılı ve Avrupa'nın da en önde gelen tekstil fuarı arasında yer aldığını söyledi. Bolat, Türkiye'nin bir fuar merkezi haline geldiğini belirterek, "Texhibition İstanbul, üç hafta önce açtığımız IFCO, ZUCHEX gibi birçok sektörde Avrupa'nın en gözde fuarları Türkiye'de yapılıyor. Fuarlıkta 7.5 milyar Euro'luk bir ekonomik sektör oluştu ve bunun GSYH'ye direkt katkısı 4 milyar Euro. Hedefimiz bu rakamları çok daha yukarıya taşımak" dedi.

1324 İHRACATÇIYA DESTEK

Turquality programı kapsamında 35 tekstil giyim firmasının 39 markasının desteklendiğini hatırlatan Bolat, "Tekstil ve hazır giyimde bu yıl 270 yurt dışı fuar organizasyonunun 58'ini destekliyoruz. Yurt içi tekstil fuarı alanında da 64 fuarın 7'sine destek sunuyoruz. Böylece 1324 ihracatçımızı desteklemiş olduk" diye konuştu.

MÜŞTERİ BEKLENTİLERİ DEĞİŞİYOR

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdağ, de Texhibition İstanbul'un sıradan bir ticaret buluşması olmaktan çıktığını belirtti. Sektörün fırsatların ve belirsizliklerin aynı anda yaşandığı bir dönemden geçtiğini söyleyen Avdağ, "Dünya şartları, pazar ve müşteri beklentileri

değişiyor. Bizim yapmamız gereken bu beklentileri karşılayacak ürünlerle küresel rekabetin gerekliliklerini yerine getirmek ve pazar payımızı daha ileriye taşımak" dedi.

İSTİHDAM VE TOPLUMSAL DENGİ

Avdağ, tekstilde faaliyet gösteren 60 bini aşkın işletme olduğunu, yaklaşık 900 bin kişiye istihdam sağlandığını belirterek, şöyle devam etti: "Tekstil sektörü Türkiye için yalnızca bir ihracat hikayesi değil, aynı zamanda istihdam ve toplumsal denge hikayesi. 2025'te 26 milyar dolara yaklaşan hazır giyim ve tekstil ihracatımız gerçekleşti. Bu yıl yatay seyrin de olsa bu rakamı muhafaza ettik, 7 ay itibarıyla 15 milyar doları yakaladık. Temmuz ayında yüzde 5.5'lik artış olması başarı. Sorunlarımız var ama sorunlarımızın esiri değiliz."

TİCARET HUKUKUNUN YOL HARİTASI

- Akademik makaleler
- Güncel sorunlara çözüm önerileri
- Uzman görüşleri

YENİ SAYISI ÇIKTI



REGESTA Hakemli Ticaret Hukuku Dergisi

TÜBİTAK ULAKBİM TR DİZİN

E-kitap ve PDF formatlarına ücretsiz erişim



İstanbul Ticaret Odası tarafından yılda 3 kez süreli olarak yayınlanmaktadır.

Detaylı bilgi için QR kodu okutabilirsiniz.

REGESTA Ticaret Hukuku Dergisi, TÜBİTAK ULAKBİM TR Dizin hukuk veri tabanındaki hakemli hukuk dergileri arasındadır.



Bosna Hersek'te düzenlenen ZEPS 2026 Fuarı'na İstanbul Ticaret Odası ile katılan 50 Türk firması, Balkanlar'da ve Avrupa'da yeni işbirlikleri için ikili görüşmeler gerçekleştirdi.



Balkanlarla ticaret köprüleri ZEPS'le güçlendi

BALKANLARA ve AB ülkelerine ihracatın adresi olan ZEPS 2026 Fuarı, Türk firmalarının yoğun iş görüşmelerine sahne oldu.

Türkiye milli iştiraki İstanbul Ticaret Odası (İTO) tarafından üçüncü kez düzenlenen ZEPS 2026, Bosna Hersek'in Zenica şehrinde 2-5 Eylül tarihleri arasında kapılarını açtı. Fuarda, 50 Türk firması İTO'nun organize ettiği ikili iş görüşmelerinde profesyonel ziyaretçilerle buluşarak, Balkanlar ve AB ülkelerinde yeni işbirlikleri için temaslar gerçekleştirdi. Fuarda, 300'e yakın şirket stant açarak bilişim teknolojilerinden kent temizliğine, geri dönüşümden gıda sanayine, güvenlik ve ısıtma sistemlerinden inşaat, kozmetik ve lojistikten mobilyaya, savunma sanayinden tarım ve tekstile kadar farklı alanlarda ürünlerini tanıttı.

Bosna Hersek Federasyonu Başbakanı Nermin Niksic, açılışta yaptığı konuşmada, fuarın ülke ekonomisi için önemli olduğunu, yatırımların Bosna Hersek'e katkı sağladığını söyledi.

İTO'DAN TAM DESTEK

İTO Başkanı Şekib Avdağ ise açılış konuşmasında, İTO'nun 2024'ten bu yana ZEPS Fuarı'nın Türkiye'nin milli katılım organizasyonunu düzenlediğini ifade etti.

Türkiye ile Bosna Hersek arasındaki ticari ilişkilerin geliştirilmesine katkı sağlayabilecek etkinlikleri desteklemeyi görev olarak gördüklerini belirten Avdağ, "2024 yılında 35 şirketle katıldığımız fuarda, bu yıl 25 farklı sektörden 50 şirketle yer alıyoruz. Hedefimiz, iki ülke arasındaki ekonomik ve ticari ilişkileri var gücümüzle hak ettiği seviyeye çıkarmaktır" diye konuştu.

Avdağ, fuarda İTO bünyesindeki İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin Bosna



Hersek'teki üniversitelerle işbirliği imkanlarına ilişkin sunum yapacağını aktararak, eğitimcinin iki ülkenin gençlerini, ardından da ticaret ve ekonomilerini birbirine bağlayacağını altını çizdi.

Türkiye'nin Saraybosna Büyükelçisi Emin Akseki de Bosna Hersek ile ticari ilişkileri geliştirmek istediklerini söyledi. Akseki, iki ülke arasındaki ticaret hacminin 1.2 milyar dolara ulaştığını kaydetti. Türkiye'nin Bosna Hersek'e önemli yatırımlar gerçekleştirdiğini dile getiren Akseki, "Ticari fuarlar, iş dünyalarımız arasındaki mevcut bağları daha da geliştirmenin ve zenginleştirmenin en verimli yollarından biri olarak görüyoruz" dedi.



İTO heyeti fuarda

ZEPS Fuarı'na; İTO Başkanı Şekib Avdağ, Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu ve Meclis Üyesi katıldı. İTO heyeti, Saraybosna Büyükelçisi Emin Akseki ve Ticaret Müşaviri Atalay Aydoğdu ile bir araya gelerek, katılımcı firma stantlarını ziyaret etti.

Suriye, tarih ve ekonomi

“Rızkını ara ve nerede bulursan, oraya sınıksı sarıl ve orayı koru. Nasibine ihanet etme, seni oralara götüren nasibindir çünkü.” Suriye atasözü.

Bizim gelenğimizde de benzeri sözler vardır: “Kimi insanların rızkı ayağına gelir, kimileri de rızkının ayağına gider. Rızkın bereketi; çoğaltmak, çoğalttıktan sonra da paylaşmakta gizlidir” denilir. Yabancıların ‘Mezopotamya’ dediği bölge, bizim dilimizde de ‘Fırat ve Dicle’ kastedilerek, ‘iki nehrin arası’ olarak isimlendirilir ve ilk insanın ayak bastığı, ilk hayatın başladığı coğrafyanın kadim ülkelerinden biri Suriye’dir.

Bizim Suriye ile olan bağlarımız Yavuz Sultan Selim’in, Mercidabık Savaşı (24 Ağustos 1516) zaferinden sonra başlar ve o günden bugüne; tarihi, kültürel, siyasi, sosyal ve ekonomik ilişkilerimiz, zaman zaman kesintiye uğrasa da kaldığı yerden devam eder.

Günümüze geldiğimizde ise başta Sayın Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan olmak üzere hükümetimiz tüm kurum ve kuruluşlarıyla Suriye ile her bakımdan ilişkilerini ve iletişimlerini sürdürüyor; sadece komşu değil, akraba bir toplum olmanın gereklerini yerine getiriyor.

Meseleye ekonomi boyutuyla baktığımızda da yine başta İstanbul Ticaret Odası ile bölgeye yakın illerimizdeki ticaret ve sanayi odalarına bağlı insanlarımız, Suriye’de iş ortaklıkları ve iş sahaları üzerine çalışmalarını sürdürüyor.

Suriye’nin hemen her şehrinde önemli yatırım ve iş imkânları bulunuyor. Şam, Humus, Hama, Lazkiye, İdlip ve diğer şehirlerin yanı sıra daha çok Halep’te, komşu ve akraba toplumu olunması hasebiyle ekonomik kalkınma hamlesinin başlatılması bekleniyor.

Tarımdan sanayiye, hayvancılıktan teknolojiye, hizmet sektöründen turizme ve mobilyadan tekstile kadar insanoğlunun ihtiyaç duyduğu tüm alanlar için Suriye, mümbit bir ülke. İş alanı çok, çalışacak insan çok. Yeter ki, yatırım hususunda harekete geçilebilsin. Rızık arama eylemi başlayabilsin.

★★★

Suriye için ‘medeniyetlerin ve kavimlerin ülkesi’ denilir ama son medeniyetin mührünü Osmanlı vurdu ve bu mühür, halen ülkeyi tarihi yapılarıyla temsil etmekle birlikte, kültürel kodlarıyla da yaşıyor. Bugünkü birliğimiz, bu mayanın köklü şekilde karılmasıyla mümkün oluyor.

Dünyanın çeşitli ülkelerinden Suriye’ye yatırım için gelip giden iş insanları ve kurumlar, kuruluşlar varmış ama bizim farkımız; fiziki sınırlar ötesinde iki toplumun tarihi, kültürel, inanç, örf, adet ve gelenekleriyle birbirlerine bağlılıkları yüzündendir.

Bu yıl itibarıyla tam 510 yıldır kopmayan bir ilişkimiz mevcut. Tarih içerisinde çeşitli sıkıntılar olsa da iki toplum arasındaki bağlar kopmadı. 13 yıl önce başlayan iç savaşta Türkiye olarak mazlumlara kapılarımızı açtık ve geçmişin hatırına âli saydık.

Bu bakımdan ekonomik, kültürel ve tarihi olarak birbirimizden ayrılmamız mümkün değil. Bunun en bariz örneğini yaşadık ve halen de yaşıyoruz. Suriye, hem devlet hem sivil halk nezdinde, Türkiye’yi bağrına basmaya hazır bekliyor.

★★★

Şam’ın kuzeyinde, ülkemizin güneyinde yer alan Halep, ‘iki nehir arasında’ (Mezopotamya) Akdeniz’den İran’a giden ana yol ve kervan yollarının kavaşağında bir şehirdir. Şam’dan sonra ülkenin en büyük ekonomisine sahiptir.

Osmanlı döneminde; 16, 17 ve 18. yüzyıllarda Halep; sadece bölgenin değil, bütün Avrupa’da en parlak dönemini yaşadı. İskenderun ve Trablus Limanları vasıtasıyla İran, Irak, Anadolu ve Suriye (Halep) önemli bir ithalat ve ihracat merkezi oldu.

Velhasıl Suriye halkı ve iş insanları; küçük, orta ve büyük ölçekli bütün müteşebbislerimizi davet ediyor ve “Sıra bizde, kardeşlik hukukumuzu pekiştirelim” diyerek, selam yolluyorlar.



Hüseyin ÖZTÜRK

Tezhipte fırçaların ahengi
Hünkar Kasrı’nda

SENA SORKUN

İSTANBUL Ticaret Odası’nın kültür ve sanat mekanlarından Yeni Cami Hünkar Kasrı’nda, tezhip sanatının iki farklı yorumunu bir araya getiren ‘İki Fırça Bir Ahenk’ sergisi açıldı.

Serginin açılışına İTO Meclis Başkanı Dr. Erhan Erken, İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Yakup Köç, Yönetim Kurulu Üyeleri Münir Üstün ve Giyasettin Eyyüpkoca, Meclis Başkan Yardımcıları Sultan Selim Şimşek ve Mustafa Büyükdede, İTO Genel Sekreteri Prof. Dr. Nihat Alayoğlu, Meclis ve Komite Üyeleri ile sanatseverler katıldı. Sergi, ay

sonuna kadar ziyaret edilebilecek.

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, serginin açılışında yaptığı konuşmada, Hünkar Kasrı’nda geleneksel sanatların yaşatılmasına özel önem verdiklerini söyledi. Geçmişten günümüze ulaşan sanatların yeni nesillere aktarılmasının önemine dikkat çeken Avdagiç, “Geleneksel sanatlarımızı canlandırmaya, onları canlı tutmaya, yeni nesli bu sanatlar hakkında bilgilendirmeye ve geleneğimizi onlara aktarmaya çalışıyoruz” dedi.

SABIR SANATI

Tezhibin büyük bir sabır, birikim ve zaman istediğini



belirten Avdagiç, günümüzün hızla tüketilen hayatı içinde bu sanatın farklı bir anlam taşıdığını kaydetti. Avdagiç, “Tezhip bize biraz daha yavaş, sakin ve huzurlu bir hayatın işaretlerini veriyor. Günümüzde artık her şey çok hızlı tüketiliyor, çok hızlı unutuluyor. Bu sanat ise insana sabretmeyi öğretiyor” diye konuştu. İTO Meclis Başkanı Dr. Erhan Erken de tezhibin geleneksel

sanatların en önemli dallarından biri olduğunu belirterek, sanatın insanın iç dünyasına da katkı sağladığını söyledi. Erken, “Tezhip, zarafeti ve güzelliği en güzel şekilde ifade eden sanatlarımızdan biri. Bu sanatın yalnızca ortaya çıkan eserler bakımından değil, insanın kişiliğine ve iç dünyasına yaptığı katkı bakımından da önemli olduğunu düşünüyoruz” dedi.

Tezhibin zarafetiyle
gönülleri dinlendiriyorlar

Tezhip sanatına yıllarını veren Ayşe Gülcan Özbalak ve Zeynep Üstün, tezhibi ‘yazıyı öne çıkaracak kadar mütevazı, insanı dönüştürecek kadar güçlü’ bir sanat olarak tanımlıyor. Ustalara göre tezhip, kişinin kendine açtığı kapıdan dünyaya ulaşmasını sağlıyor.

TEZHIP sanatçıları Ayşe Gülcan Özbalak ve Zeynep Üstün’e göre tezhip, yalnızca yazıyı süsleyen bir sanat değil; sabrı, dikkati ve ruhsal olgunlaşmayı besleyen bir yolculuk. Usta sanatçılar, kişinin bu sanat aracılığıyla kendine açtığı kapıdan dünyaya ve insanlara ulaşabildiğini söylüyor.

Ayşe Gülcan Özbalak, “Bütün derdimiz; hangi hattat hangi eseri

konsantrasyonunuz da geliyor. Başlangıçta insan ‘sabredemem’ diye düşünebiliyor. Fakat o dünyanın içine girdikten sonra oradan ayrılmak istemiyorsunuz” diye konuşuyor.

SABIR VE SEBAT
GEREKTİRİYOR

Üniversiteden mezun olduktan sonra tezhip sanatını meslek olarak seçen Özbalak, çeşitli ustalardan eğitim aldıktan sonra 2000’li yılların başında öğrenci yetiştirmeye başlamış. Sanatçı,

tezhip sanatını zarif olduğu kadar disiplin gerektiren bir alan olarak tanımlıyor. Yıllar sonra yeniden tezhibe döndüğünde istediği ilerlemeyi sağlayamadığını dile getiren Üstün, bir dönem vazgeçmeyi bile düşündüğünü belirtiyor. Üstün, sanat yolculuğunu şöyle anlatıyor: “Bu sanata, evlendikten hemen sonra başladım. Çocuklarım dünyaya geldikten sonra ise uzun yıllar ara vermek zorunda kaldım. Bir yıl boyunca tek bir eser üzerinde çalıştım. Hatta vazgeçtiğimi hocamın da anlamasını istiyordum. Ancak hocam, ‘Bu sanat sana kendini açacak; yeteneğini heba etme’ diyerek, beni yeniden motive etti. O eşiği aştıktan sonra ise bu sanatın bahçesine hayran kaldım ve bir daha vazgeçemedim.”

SANAT EVİ DE
ÇOCUKLARI DA
BESLİYOR

Sanatla ilgilenen kadınların zaman zaman aile sorumlulukları ile üretim arasında sıkıştığının düşünüldüğünü kaydeden Üstün, kendi tecrübesinin bunun tam tersini gösterdiğini şöyle aktarıyor: “Çocuklarım sanatın içinde büyüdü ve bu süreçte



yazmış, hangi renk o esere yakışır, hangi desen kullanılabilecek sorularına cevap aramak” diyerek, sanatına olan bağlılığını dile getirirken Zeynep Üstün ise, “Tezhip kendini kolay açmaz. Ancak o eşikten içeri girdiğinizde sabrınızın karşılığını cömertçe verir” sözleriyle bu sanatın emek ve kararlılık gerektirdiğini vurguluyor. Hünkar Kasrı’nın eylül ayı konluğu olan iki duayen sanatçı, tezhibin inceliklerini İstanbul Ticaret’e anlattı.

40 YILLIK SANAT
YOLCULUĞU

1986 yılında tezhip sanatıyla tanışan Ayşe Gülcan Özbalak, yaklaşık 40 yıldır bu alanda sanatını icra ediyor. Ancak kendisini hâlâ yolun başındaki bir öğrenci gibi gördüğünü söylüyor. Özbalak, geleneksel sanatlarda usta-çırak ilişkisinin yalnızca bilgi aktarımından ibaret olmadığını vurgulayarak, “Disiplinle birlikte kalpten kalbe akan bir yol da vardır. Bizler hoca sıfatıyla öğrencilerimize bir şeyler verirken onlardan da çok şey öğreniriz. Verirken alır, yetiştirirken yetiştir, olgunlaştırmaya çalışırken olgunlaştırız” diye konuşuyor.

Özbalak, tezhibe tanıştıktan sonra hayatında olumlu değişimler yaşıyan çok sayıda öğrencisi olduğunu anlatarak, “Çok ince bir sanatla meşgul olduğunuz için



bugün çevrimiçi dersler aracılığıyla dünyanın birçok ülkesinden öğrenciye ulaşıyor. 1980’li yıllarda bu sanatın unutulmaya yüz tuttuğunu, bugün gençlerin tezhibe ilgisinin yoğun olduğunu belirten Özbalak, şunları ifade ediyor: “Sanat yolculuğunda ıstıkrar önemli. İnsan bazen farklı alanlara yönelmek isteyebiliyor. Ancak kişi kendi disiplinini ve hocasını bulduğunda o yolda ilerlemeli. Belirli bir eşiğe ulaşabilmek için sabır ve sebat şart.”

BİR ESER ÜZERİNDE
BİR YIL ÇALIŞTI

Müzehebe Zeynep Üstün ise



onlardan büyük bir saygı gördüm. Onlar için bir gurur kaynağı oldu. Güzele baktıkça bakış açıları da genişledi.”

Tezhibin dikkat ve odaklanma gerektirdiğini vurgulayan Üstün, sanatla kurduğu bağı şöyle özetliyor: “Bozuk bir moralle masanın başına otursanız verim alamazsınız. Çizginiz de renginiz de bundan etkilenir. Tezhip, tam anlamıyla odaklanmayı ister. Yazıyı gördüğüm anda desenini ve renklerini zihnimde canlandırabiliyorum. Bunları kağıda aktarabilmeye başladığınızda ise bu sanatta önemli bir mesafe kat etmiş oluyorsunuz.”

Kitap
İstanbul

www.kitapistanbul.org.tr

Tarihi miras İstanbul

Binlerce yıllık kadim şehir İstanbul ve onun kadim tarihini anlatan bu değerli eser, medeniyetleri, milletleri, insanlığı kapsayan kentin büyük geçmişini gözler önüne seriyor.

Nazan Öçalır tarafından kaleme alınan eser, İstanbul’un her semtine, sokağına dair fotoğraflar ve tanıtım yazıları barındırıyor. Her gün milyonlarca insanın dolaştığı bu büyük şehirde, tarihe tanıklık etmek ve geçmişin mirasını farklı açılardan görmek isteyenler için oldukça değerli bir eser.

İstanbul Ticaret Odası Yayınları ile okuyucuyla buluşan eser, tüm okuyuculara Cumhuriyetin 100. yılında mega şehir için hazırlanmış en güzel çalışmalarından biri olarak yerini aldı.

Nazan ÖÇALIR
İstanbul Ticaret Odası Yayınları, 2023

Esirliğim İstanbul

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

Hasan BARAN
Klaros Yayınları

www.kitapistanbul.org.tr

DERSADET
KÜTÜPHANESİ
İSTANBUL TİCARET ODASITüm basılı ve elektronik
yayınları 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.



NATO ANKA III'ü örnek gösterdi



NATO, ANKA III'ü 'NATO 3.0' vizyonunun sahadaki güçlü yansımalarından biri olarak gösterdi. Türkiye'nin yeni nesil muharip SİHA'sı, artırılan taşıma kapasitesi ve düşük radar görünürlüğüyle güçlendirilirken, seri üretim versiyonunun 2027'de gökyüzüyle buluşması hedefleniyor.

KUZEY Atlantik Antlaşması Örgütü (NATO), Türk Havaçılık ve Uzay Sanayii (TUSAŞ) imzası taşıyan yeni nesil insansız muharip hava aracı ANKA III için dikkat çeken bir övgü paylaşımına imza attı. NATO Müttefik Müşterek Kuvvet Komutanlığı Brunssum (JFCBS) resmi sosyal medya hesabından yapılan açıklamada ANKA III, 'NATO 3.0' vizyonunun sahadaki en güçlü yansımalarından biri olarak gösterildi. Bu paylaşımın ardından gözler, Türkiye'nin havaçılıktaki gururu ANKA III'ün son özelliklerine ve ivme kazanan seri üretim takvimine çevrildi.

DAHA GÜÇLÜ BİR İTTİFAK DEMEK

NATO'nun X platformundaki resmi hesabından servis edilen ve geniş yankı uyandıran paylaşımında, ANKA III'e ait etkileyici uçuş fotoğraflarına yer verildi. Gönderide, "Uygulamada NATO 3.0: TUSAŞ tarafından geliştirilen, yeni nesil ve hayalet silahlı insansız hava aracı (SİHA) ANKA III" ifadeleri kullanıldı.

Açıklamanın devamında, NATO Ankara Zirvesi'nde alınan kararlar doğrultusunda müttefiklerin ortak güvenlik konusunda artık çok daha büyük bir sorumluluk üstlendiğine dikkat çekildi. Avrupa'daki müttefikler ve

Kanada'nın yeni kabiliyetlerle öne çıktığı belirtilen açıklamada, "Müttefik savunma sanayi üretimi genişliyor. NATO 3.0'ın özü de tam olarak budur. Bu, her zamankinden daha güçlü bir ittifak anlamına gelir. NATO teslim eder" sözlerine yer verildi.

belirten Demiroğlu, sahadan elde edilen veriler ışığında tasarımın güncellendiğini aktardı. İkinci konfigürasyon olarak adlandırılan nihai seri üretim modelinin prototip imalatına başlandığını belirten Demiroğlu, bu yıl sonuna kadar yeni uçağın ortaya çıkacağını ve 2027'nin ilk

versiyonda, uçağın kalkış ağırlığı ve faydalı yük kapasitesi 1.3 tondan 1.7 tona çıkarıldı.

Hem hava-yer hem de hava-hava angajmanlarında kullanılabilecek yeteneklerle donatılan araca yurt dışından da büyük ilgi olduğu, ilk

SİHA, havada 10 saate kadar kesintisiz görev yapabiliyor. Gövde içinde iki, gövde/kanat altlarında ise beş adet harici faydalı yük istasyonu barındıran ANKA III; keşif, gözetleme, elektronik harp ve derin taarruz görevlerini başarıyla icra edebiliyor.

ANKA III, sadece taşıdığı klasik mühimmatlarla değil, sahip olduğu 'İnsanlı-İnsansız Takım Çalışması (MUM-T)' ve yapay zeka destekli sürü teknolojisi kabiliyetleriyle de harp sahasında ezber bozacak. Geçtiğimiz günlerde ANKA III prototipi, kanatları altında taşıdığı iki adet 'SÜPER ŞİMŞEK' taktik İHA sistemi ile uçuş gerçekleştirerek bu alandaki gücünü kanıtladı.

Yüksek sübsonik hızlara (0.85 Mach) ulaşabilen ve 900-1000 kilometre operasyon menziline sahip SÜPER ŞİMŞEK, taşıdığı aktif ve pasif sistemler sayesinde düşman radarlarında kendisini çok daha büyük bir savaş uçağı gibi göstererek hava savunma sistemlerini aldatma ve baskılama görevleri yapabiliyor. Uluslararası Anadolu Ankası Tatbikatı'nda da radarları tespit edip baskılamak üzere sahneye çıkan SÜPER ŞİMŞEK'lerin ANKA III ile entegre çalışması, Türk Hava Kuvvetleri'nin gelecekteki operasyonel konseptinin ne kadar derin ve çok katmanlı olacağını şimdiden gösteriyor.



KAPASİTE ARTIŞI VE 2027 HEDEFİ

NATO'nun paylaşımı, uçağın seri üretim yolculuğundaki yenilikleri de yeniden gündeme taşıdı. Proje takvimi hakkında önemli bilgiler paylaşan TUSAŞ Genel Müdürü Mehmet Demiroğlu, ANKA III'ün çok daha güçlü bir konfigürasyonla seri üretime geçeceğini müjdesini verdi.

Bugüne kadar üretilen iki prototiple yoğun test uçuşları gerçekleştirdiklerini

çeyreğinde gökyüzüyle buluşacağını ifade etti.

DAHA FAZLA YÜK DAHA YÜKSEK GÖRÜNMEZLİK

Sahadan alınan geri bildirimlerle güncellenen ANKA III, çok daha ölümcül ve görünmez bir platforma dönüştü. Seri üretim versiyonunda radar kesit alanını daha da düşürmek amacıyla boya, kaplama ve tasarım tarafında hassas iyileştirmeler yapıldı. Uçuş süresi ve menzili artırılan bu yeni 'büyümüş'

teslimatların ise 2027'nin ikinci yarısında gerçekleştirilmesinin hedeflendiği belirtiliyor. Kuyruksuz 'uçan kanat' mimarisi sayesinde radarda düşük görünürlük (hayalet) özelliğine sahip olan ANKA III, 7,9 metre uzunluğa, 12,5 metre kanat açıklığına ve 2,5 metre yüksekliğe sahip bulunuyor. 6 bin 500 kilogram azami kalkış ağırlığına sahip olan turbofan motorlu araç, 40 bin feet servis irtifasına kadar tırmanabiliyor.

30 bin feet irtifada yaklaşık 0.7 Mach (425 knot) azami hıza ulaşabilen dev

Cemile Sultan

DOĞANIN VE TARİHİN KALBİNDE PRESTİJLİ BULUŞMALAR

Boğaziçi Kandilli'de büyüleyici bir atmosfer

CEMİLE SULTAN KORUSU

Restoranlar, cafe, toplantı ve davet alanları
Nişan / Düğün / Toplu Organizasyonlar

📍 Kandilli Mah. Ömürtepe Yokuşu Sk.

No:6 Uskudar / İstanbul

☎ 0216 308 49 43

🌐 www.cemilesultan.com.tr



Haliç'in kıyısında Galata Köprüsü'nün başucunda

CEMİLE SULTAN EMİNÖNÜ

Son teknoloji toplantı salonları / Restoran / Cafe

📍 İstanbul Ticaret Üniversitesi Ahi Çelebi Kampüsü

Sarıdemir Mah. Ragıp Gümüşpala Cd. No:14

Fatih / İstanbul

☎ 0537 042 11 53

🌐 www.cemilesultan.com.tr

