

Maltepe’de yeni İTO temsilciliği

İstanbul Ticaret Odası’nın Anadolu Yakası Bölge Temsilciliği, Maltepe’de kendi mülkü olan yeni yerinde hizmete başladı.

Adres:

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



Üreticimizi ve ihracatçımızı YALNIZ BIRAKMAYACAĞIZ



FOTOĞRAF: KAMİL ÇATAK

İstanbul Ticaret Kongresi, ‘Değişen Dünyada İstikrarın Paradigması: Küresel Ticaretin Sorumluluk Perspektifiyle Yeniden İnşası’ temasıyla İTO, İstanbul Ticaret Üniversitesi ve DÜPA işbirliğinde gerçekleştirildi.

DEĞER ZİNCİRLERİ

Kongreye katılan Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz, Türkiye’nin küresel değer zincirlerindeki konumunu güçlendirmeye yönelik çalışmaların sürdüğünü belirterek, “İhracatçının yanındayız. Üreticimizi, ihracatçımızı yalnız bırakmıyoruz, bırakmayacağız. Reel sektörümüzün her zaman yanında olduk, yanında olmaya da devam edeceğiz” dedi.



TİCARETİN BAŞKENTİ

İTO Başkanı Şekib Avdagiç ise küresel ticaretin yeniden şekillendiğini belirterek, İstanbul’un ticaretin başkenti olma gücüne yeni bir boyut kazandırılması gerektiğini söyledi. Avdagiç, “Ticaret yollarında binlerce yıldır sadece mal taşınmaz. Aynı zamanda o malı üreten fikir, hukuk, kültür, teknoloji ve siyaset de taşınır” dedi. **Bariş Cabacı** ■ 7



İSTANBUL TİCARET

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

H. Otatürk

25 EYLÜL 2026 YIL: 68 SAYI: 3428

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

istanbulticaretgazetesi.com

Madenden teknolojiye SANAYİ ZİNCİRİ

Yeni OVP’de, MTA yatırımlarına ayrılan kaynağın yüzde 139 artırılmasıyla kritik minerallerde yeni bir arama ve üretim dönemi başlıyor. Türkiye, birçok stratejik hammaddede yerli kaynaklarını daha hızlı ekonomiye kazandırmayı hedefliyor.

Kritik minerallerde hedef milyarlarca dolarlık katma değer

YERLİ TEDARİK EKOSİSTEMİ

Yeni dönemde hedef yalnızca yeni rezervler bulmak değil; yüksek katma değerli bir sanayi zinciri kurmak. Böylece kritik minerallerin ekonomik değerinin Türkiye’de kalması ve dışa bağımlılığın azaltılması amaçlanıyor. Atılacak adımlarla temiz enerji teknolojileri, enerji depolama sistemleri ve yerli imalat sanayinin hammadde güvencesi garanti altına alınacak. Böylece cari açığı kalıcı olarak aşağı çekebilecek yerli bir tedarik ekosistemi inşa edilecek.



İŞLEDİKÇE KAZANÇ ARTACAK

Kritik minerallerde çıkarılan hammaddenin hangi aşamaya kadar işlenebildiği, ekonomik kazancın ne kadar artacağını belirliyor. Kaynakların batarya kimyasallarına ve hücre üretimine, nadir toprak elementlerinin kalıcı mıknatıslara, nikel ve kobaltın batarya malzemelerine, tungsten ve antimon gibi minerallerin ise savunma sanayinin yüksek performanslı ürünlerine dönüştürülmesi hedefleniyor. ■9’da



Yasar KAYA

İstanbul’da KÜLTÜRÜNÜN EN GÜÇLÜ ZEMİNİ çözülen her sorun Türkiye’de de çözülür

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, İstanbul’un Türkiye ekonomisindeki ağırlığına dikkat çekerek, “İstanbul’da çözülen bir konu, Türkiye’de de çözülmüştür” dedi.

İstanbul Ticaret Odası Meslek Komiteleri 21. Dönem 8. Müşterek Toplantısı’nda sektörlerin sorunları ve çözüm önerileri ele alındı. Toplantıda konuşan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, meslek komitelerinin İTO’nun omurgasını oluşturduğunu vurgulayarak, 800 bini aşkın üyenin temsil edildiği bu yapının istişare kültürünün en güçlü zemini olduğunu söyledi.

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, “Sektörlerden gelen sorunları, talepleri, çözüm önerilerini toplayıp, bunları ilgili makamlara ileterek, iş dünyasının lehine sonuçlanması için takip ediyoruz” dedi. Avdagiç, İTO’nun İstanbul ekonomisindeki ağırlığına da dikkat çekerek, “İstanbul’da çözülen bir konu, Türkiye’de de çözülmüştür” diye konuştu. ■10-11’de

Körfez krizi tedarikte fırsata dönüşebilir

Hürmüz Boğazı ve Körfez hattında yükselen gerilim, küresel ticarette maliyet ve teslimat risklerini artırırken, Avrupa’nın yakın ve güvenilir tedarikçi arayışını hızlandırıyor. Türkiye, güçlü üretim altyapısı ve

Avrupa ile bütünleşmiş sanayi yapısı sayesinde bu süreçten yeni ihracat fırsatları yakalayabilir. Otomotiv, makina, elektrik-elektronik ile tekstil ve hazır giyim, avantajlı sektörler olarak öne çıkıyor. **Bariş Cabacı** ■8



Savunma sanayinde kaynaklar seri üretime

Savunma sanayinin son beş yılda geliştirdiği hava platformları ve hava savunma sistemleri, yeni OVP döneminde seri üretim ve tedarik öncelikleri arasında yer alıyor. Savunma harcamaları için açıklanan yüzde 229’luk kaynak artışıyla yerli üretim kapasitesinin ve teknolojik yetkinliklerin güçlendirilmesi hedefleniyor. **Osman Kuşvet** ■17



Güvenlik uyarısı mı rakiplere fren mi?

Teknoloji devlerinin ‘yapay zeka gelişimini’ yavaşlatma çağrısı, güvenlik ile rekabeti aynı tartışmanın merkezine taşıdı. Şirketler daha güçlü sistemlerin denetimden çıkabileceğini savunurken, önerilen kuralların ise yapay zekada yeni rakiplerin önünü kesebileceği endişesi büyüyor. **Osman Kuşvet** ■13



Çalışan başına düşen yaşlı nüfus artıyor

Türkiye’nin nüfusu 2025’te 86.1 milyona yükselirken, yaş kompozisyonundaki değişim dikkat çekiyor. 65 yaş ve üstü nüfus yüzde 11.1’e ulaştı. Çalışma çağındaki her 100 kişiye düşen 65 yaş ve üzeri nüfus oranı da yüzde 16.2 oldu. **Sena Sorkun** ■18



KONUT FİYATLARI SOSYAL KONUTLA DENGELENECEK **Mücella Özdemir** ■2

Sanayi metallerinde yılsonu tahminleri

Sanayi metalleri, yılın son çeyreğine arz sıkışıklığı ve küresel faiz baskısının aynı anda hissedildiği bir tabloyla giriyor. Uzmanlar, yılsonuna kadar metaller arasında

ayrışmanın sürebileceğine, dolar endeksindeki toparlanma ve küresel yüksek faiz ortamının, genel yükseliş eğilimini sınırlayabileceğine dikkat çekiyor. **Onur Topkan** ■5



Fiyat artışını sınırlayabilir

Sosyal konut hamlesinin yalnızca konuta erişimi kolaylaştırmakla kalmayıp konut piyasasındaki fiyat artışlarını da yavaşlatabileceği belirtiliyor. Işıl Dinçer, sosyal konut üretimindeki artışın satılık konut fiyatları üzerinde aşağı yönlü baskı oluşturabileceğini, ancak etkinin üretilecek konut sayısı ve projelerin konumuna bağlı olarak değişeceğini ifade etti. Dinçer, şunları söyledi: "Sosyal konut üretiminin artırılması, satılık konut fiyatları üzerinde aşağı yönlü baskı oluşturabilir. Ancak bu etki, arzın büyüklüğüne ve konutların hangi bölgelerde üretileceğine bağlı. Yeni konutların piyasaya kazandırılması, özellikle arzın yetersiz olduğu bölgelerde rekabeti artırarak fiyat artış hızını yavaşlatabilir. Ancak sosyal konutların doğrudan piyasa fiyatlarını düşüreceğini söylemek mümkün değil. Üretimin talebin yoğun olduğu bölgelerin dışında gerçekleşmesi, yüksek arsa ve inşaat maliyetleri ya da konutların yalnızca belirli gelir gruplarına tahsis edilmesi, genel piyasa üzerindeki etkiyi sınırlayabilir."



Rekabet artacak

Sosyal konut arzındaki artışın yalnızca dar ve orta gelirli hanelerin konuta erişimini kolaylaştırması değil, özel sektörün üretim ve fiyatlama politikalarını da etkilemesi bekleniyor. GİSP Başkanı Işıl Dinçer, kamu tarafından yüksek miktarda uygun fiyatlı konut üretilmesinin özellikle alt ve orta gelir segmentinde özel sektörün fiyatlama gücünü sınırlayabileceğini belirtti. Dinçer, şöyle konuştu: "Kamu tarafından yüksek miktarda uygun fiyatlı konut üretilmesi, özellikle orta ve alt gelir segmentinde özel sektörün fiyatlama gücünü sınırlayarak müteahhitleri daha rekabetçi fiyat ve ödeme koşulları sunmaya yönlendirebilir."

Ayrıca artan kamu konut arzı, özel sektör açısından hedef kitlenin ve proje lokasyonlarının yeniden değerlendirilmesine neden olabilir. Ancak bunun otomatik olarak müteahhitlerin daha düşük maliyetli konut üretmesine yol açacağını söylemek mümkün değil. Arsa, finansman, işçilik ve inşaat maliyetleri yüksek kaldığı sürece özel sektörün maliyet tabanında önemli bir değişiklik olmayacak. Bu nedenle programın özel sektör üzerindeki en güçlü etkisi, doğrudan maliyetleri düşürmekten ziyade rekabeti artırması ve fiyat artışlarını sınırlaması olacak."



Konut fiyatları sosyal konutla dengelenecek

OVP kapsamında sosyal konut bütçesi 100 milyar TL'den 250 milyar TL'ye çıkarılırken, yeni kaynakla konut arzının artırılması, dar ve orta gelirlinin konuta erişiminin kolaylaştırılması hedefleniyor.

Sektör temsilcileri, sosyal konut arzındaki artışın ev fiyatlarındaki yükselişi sınırlayabileceğine, yatırımların ise inşaatın demir-çeliğe, mobilyadan beyaz eşyaya kadar birçok sektörde hareketlilik oluşturabileceğine dikkat çekiyor.

CUMHURBAŞKANI Yardımcısı Cevdet Yılmaz tarafından açıklanan ve 2027-2029 dönemini kapsayan Orta Vadeli Program'da (OVP) gayrimenkul sektörüne yönelik önemli hedefler yer aldı. Sosyal konut yatırımlarına ayrılan bütçe 100 milyar TL'den 250 milyar TL'ye çıkarıldı. Program kapsamında sosyal konut üretiminin hızlandırılması, kiralık sosyal konut modelinin yaygınlaştırılması, İstanbul başta olmak üzere kentsel dönüşüm çalışmalarının güçlendirilmesi ve enerji verimli binaların artırılması hedefleniyor.

ARZ VE İHTİYAÇ BELİRLEYİCİ

Yeni OVP kapsamında sosyal konut yatırımları yalnızca büyükşehirlerle sınırlı kalmayacak. 250 milyar TL'lik kaynağın, illerin nüfusu, konut ihtiyacı ve bölgesel koşulları dikkate alınarak dağıtılması öngörülüyor. TOKİ aracılığıyla yürütülen konut üretiminin hızlandırılması ve özellikle konut arzının yetersiz, fiyatların ise yüksek olduğu bölgelere öncelik verilmesi planlanıyor.

YENİ EVLENECEK GENÇLERE ÖNCELİK

Sosyal konut projelerinde dar gelirli vatandaşların yanı sıra engelliler ve yeni evlenecek gençlere yönelik uygulamalara da ağırlık verilecek. Yeni kaynak sayesinde hem ev sahibi olma imkânının artırılması hem de kiracıların uygun maliyetli konutlara erişiminin kolaylaştırılması amaçlanıyor.

70-100 BİN KONUTLUK KAPASİTE

İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Ali Hepsen, sosyal konut projelerinde kamu arazilerinin kullanılması, altyapı imkanları, ölçek ekonomisi ve standartlaştırılmış üretim sayesinde özel sektörden farklı bir maliyet yapısının ortaya çıktığını belirtti. Hepsen, bu kaynağın teorik olarak 70 ila 100 bin konutluk üretim kapasitesi oluşturabileceğini söyledi. Kaynağın doğrudan ortalama konut satış fiyatına bölünerek hesaplanmasının doğru olmayacağını belirten Hepsen, şöyle konuştu: "Sosyal konut üretiminde kamunun arsa sağlaması, imar ve altyapı imkânları, ölçek ekonomisi ve standartlaştırılmış üretim, özel sektör konutlarından farklı bir maliyet yapısı oluşturuyor. Arsanın kamu tarafından sağlandığı ve konut başına toplam yapım, altyapı ve çevre düzenleme maliyetinin yaklaşık 2.5-3.5 milyon TL seviyesinde olduğu varsayıldığında, 250 milyar TL teorik olarak yaklaşık 70-100 bin konutluk üretim kapasitesine karşılık gelebilir. Konutların daha küçük metrekarelerde planlanması, kamu arazilerinin kullanılması ve



Mücella ÖZDEMİR

ölçek ekonomisinin sağladığı avantajlar bu sayıyı artırabilir. Buna karşılık, yüksek arsa maliyetlerinin bütçeye dahil edilmesi halinde üretilebilecek konut sayısı azalabilir."

MALİYETLER ARTMAYA DEVAM EDİYOR

Kaynak artışının yükselen inşaat maliyetleriyle birlikte değerlendirilmesi gerektiğini vurgulayan Ali Hepsen, TÜİK'in Temmuz 2026 verilerine göre bina inşaat maliyetlerinin yıllık yüzde 28,37, işçilik maliyetlerinin ise yüzde 30,19 arttığını hatırlattı. Projelerin hangi bölgelerde ve hangi teknik özelliklerle hayata geçirileceğinin netleşmesiyle daha sağlıklı hesaplamalar yapılabileceğini belirten Hepsen, "Projelerin coğrafi dağılımı ve teknik özellikleri açıklandığında daha kesin değerlendirmeler yapmak mümkün olacak" dedi.

PEK ÇOK SEKTÖRÜ HAREKETLENDİRECEK

Ali Hepsen, inşaat sektörünün yüksek çarpan etkisine dikkat çekerek, "250 milyar TL'lik sosyal konut yatırımı yalnızca konut üretimi olarak okunmamalı. Özellikle ekonomik büyümenin ivme kaybettiği bir dönemde iç talep ve istihdam açısından destekleyici olabilir. İnşaatın çarpan etkisi yüksek. Çimento, demir-çelik, cam, seramik, mobilya, beyaz eşya, lojistik ve çok sayıda hizmet sektörü doğrudan veya dolaylı olarak etkileniyor" dedi.

TEK BAŞINA YETERLİ DEĞİL

Gayrimenkul Strateji Platformu (GİSP) Başkanı Işıl Dinçer ise sosyal konut bütçesinin 2,5 kat artırılmasının konuta erişim sorununun çözümü açısından önemli bir adım olduğunu söyledi. Dinçer, hane gelirlerinin konut fiyatları ve kiralara karşısındaki durumu ile finansman maliyetlerinin de belirleyici olduğunu vurgulayarak, şöyle devam etti: "Konuta erişim sorunu yalnızca konut sayısındaki yetersizlikten kaynaklanmıyor. Hane gelirlerinin konut fiyatlarını ve kiralara karşılayabilecek düzeyde olması, finansman maliyetlerinin düşmesi ve ödeme koşullarının erişilebilir olması da büyük önem taşıyor. Bu nedenle bütçe artışının etkisi, üretilecek konutların gerçekten dar gelirli kesimlere ulaştırılması ve ödeme koşullarının hane gelirleriyle uyumlu hale getirilmesiyle ortaya çıkacak. Türkiye'nin konut ihtiyacı ve hane gelirleri arasındaki yapısal uyumsuzluk dikkate alındığında, bu kaynak sorunu tek başına çözmekten ziyade sosyal konut politikasının önemli bir unsur olarak değerlendirilmeli. Kalıcı sonuçlar için arsa üretimi, uygun maliyetli uzun vadeli finansman, ulaşım ve altyapı yatırımları ile sürdürülebilir konut arzı politikalarının birlikte uygulanması gerekiyor."



Prof. Dr. Ali Hepsen



Işıl Dinçer

INTERSOLAR EUROPE 2027

Münih - Almanya
8 - 10 Haziran 2027

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

TÜRKİYE'NİN GÜNEŞİ DÜNYANIN ENERJİSİ

THE SMARTER E EUROPE – INTERSOLAR EUROPE

- Avrupa'nın Enerji Fuarı The Smarter E Europe kapsamında "Güneş Enerjisi" sektörü temsilcilerine ulaşım imkanı
- 19 salonda ve açık alanda toplam 200.000 m² sergileme alanı
- 52 ülkeden 2.650 katılımcı firma
- 163 ülkeden 105.000'den fazla profesyonel ziyaretçi
- Enerji sektöründeki gelişmelerin yerinde incelenmesi
- Uluslararası güneş enerjisi profesyonelleri ile buluşma ve işbirliği kurma fırsatı

TÜRKİYE MİLLİ STANTLARININ YER ALACAĞI İHTİSAS KONULARI

- A5 ve A4 salonları- Intersolar Europe: PV invertörler, PV sistem sağlayıcıları, PV distribütörleri, PV ürünler, PV hizmetleri, Solar Isı Teknolojileri

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Keyser Mercan

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

Levent Çakır

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

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

Kart ve elektronik para ve mobil ödeme işlemlerinde basitleştirilmiş tedbirlerin uygulanabildiği parasal sınırları yükseltti. Yeni limitler 23 Eylül itibarıyla yürürlüğe girerken bazı eşikler iki katına çıktı.

MASAK, ön ödemeli kart, elektronik para ve mobil ödeme işlemlerinde basitleştirilmiş tedbirlerin uygulanabildiği parasal sınırları yükseltti. Yeni limitler 23 Eylül itibarıyla yürürlüğe girerken bazı eşikler iki katına çıktı.

HAZİNE ve Maliye Bakanlığı, Mali Suçları Araştırma Kurulu'nun (MASAK) müşterinin tanınmasına ilişkin basitleştirilmiş tedbirlerinde kullanılan bazı parasal sınırları yeniden belirledi. Resmi Gazete'de yayımlanan düzenlemeyle ön ödemeli kartlar, elektronik para, mobil ödeme ve hayat sigortalarındaki mevcut eşikler artırıldı. Düzenleme genel kredi kartı harcama limitlerini değiştirmiyor. Yeni rakamlar, belirli işlemlerde kimlik tespiti ve müşterinin tanınmasına ilişkin basitleştirilmiş tedbirlerin uygulanabileceği parasal sınırları kapsıyor.

ÖN ÖDEMELİ KARTLARDA SINIR 5 BİN 500 TL

Tek kullanımlık ve yeniden yüklenemeyen ön ödemeli kartlarda yüklü para için uygulanan 2 bin 750 TL'lik sınır 5 bin 500 TL'ye çıkarıldı. Yeniden yüklenebilen kartlarda da bir ay içinde yapılabilecek toplam yükleme ile kartta bulunabilecek bakiye açısından kullanılan 2 bin 750 TL'lik eşik 5 bin 500 TL olarak değiştirildi.

TERÖRİZMİN FİNANSMANINA YÖNELİK ÖNLEMLER

MASAK'ın diğer tebliğiyle de Birleşmiş Milletler Güvenlik Konseyi'nin terörizmin finansmanı ve kitle imha silahlarının yayılmasının finansmanına ilişkin listeleyen kararları doğrultusunda



uygulanacak tedbirler belirlendi. Düzenlemeyle söz konusu listelerde yer alan kişi, kuruluş ve organizasyonlarla bağlantılı işlemlerin tespiti halinde yükümlüler tarafından gerekli önlemlerin alınması ve işlemlerin ivedilikle MASAK'a bildirilmesi öngörüldü.

İNTERNET SİTESİNDE DUYURULACAK

Tebliğde ayrıca, Birleşmiş Milletler tarafından alınan listeleyen kararları ile bu kararlar kapsamındaki kişi ve kuruluşlara ilişkin bilgilerin MASAK'ın internet sitesi üzerinden duyurulacağı belirtildi. MASAK düzenlemeleri; bankalar, finansal kuruluşlar, ödeme ve elektronik para kuruluşları ile 5549 sayılı Kanun kapsamında yükümlü sayılan kişi ve kurumlar açısından uyum süreçlerinin güncellenmesini gerektiriyor.

Sivil havacılıkta güvenlik düzenlemesi

HAVACILIK emniyetinin artırılması için sivil havacılık emniyet olaylarının raporlanması, toplanması, depolanması, korunması, bunların analizi, incelenmesi ve bilgi alışverişinde bulunulmasına yönelik sistemler daha güçlü hale getirilecek. Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü'nün (SHGM) Sivil Havacılık Emniyet Olayları Yönetmeliği (SHY-OLAY), Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, SHY-OLAY ile sivil havacılığın tüm

alanlarındaki emniyet olayları, tek bir düzenleme altında ele alınacak. Yönetmelikle zorunlu ve gönüllü raporlama sistemleri güçlendirilecek, olaylar risk esaslı olarak incelenecek ve analiz edilecek, düzeltici ve önleyici faaliyetler etkin şekilde takip edilecek. Ayrıca, olayları raporlayan kişiler ve bilgi kaynakları korunacak, emniyet verileri uçuş emniyetinin geliştirilmesi amacıyla kullanılacak. Yönetmelik, 6 ay sonra yürürlüğe girecek.

Çin menşeli güneş panelleri bağlantı kutularına önlem

ÇİN menşeli güneş (solar) panelleri için bağlantı kutuları ithalatına yönelik dampainge karşı kesin önlem uygulanması kararlaştırıldı. Ticaret Bakanlığı tarafından hazırlanan İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Buna göre Çin'den yapılan güneş panelleri için bağlantı kutuları ithalatında Zhejiang Twinsel Electronic Technology

Co., Ltd, Risen (Ningbo) New Material Co., Ltd, QC Solar (Suzhou) Corporation ve QC Solar (Jiangsu) Corporation firmalarına CIF bedelinin yüzde 38.23'ü kadar dampainge karşı önlem uygulanacak. Ayrıca 'diğer tür iletkenli olanlar' için bu oranın Zhejiang Chint Xinhui PV Co. Ltd. şirketine yüzde 38.23 ve diğerlerine yüzde 57.11 olarak uygulanması kararlaştırıldı.

Balon balığı avcılığında destek arttı

İSTİLACI balon balığı avlayan balıkçılara yapılan destekleme ödemelerinde üst limit 1 milyon adede yükseltildi. Balon Balığı Avcılığının Desteklenmesine İlişkin Tebliğde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğe göre,

lagocephalus spadiceus, lagocephalus suezensis, lagocephalus guentheri, tylerius spinosissimus, lagocephalus lagocephalus, sphoeroides pachygaster, torquigener flavimaculosus türlerinde üst limit 1 milyona çıkarıldı.

QR KODLA BİZE BAĞLANIN
HER GÜN 250 YENİ ŞİRKETİN BİLGİLERİNİ ALIN

İstanbul Ticaret Odası'nda (İTO) her gün yaklaşık 250 yeni şirketin kaydı gerçekleştiriliyor. Bu listelere İstanbul Ticaret Gazetesi okuyucuları artık kolayca ulaşacak. İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için **QR kodu taramanız** ya da bilgisayarınızda https://www.ito.org.tr/documents/Qr_Code/230926.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.

KONUM İÇİN QR KODU OKUTUN

TAŞINDIK!

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

in x iv f @ /itikurumsal

Motorinde küresel arz sıkışıklığı

YAŞAR KAYA

ORTA Doğu'daki jeopolitik gerilimler ile Rusya-Ukrayna savaşının enerji altyapılarına uzanan etkileri, küresel akaryakıt piyasalarında ham petrolden bağımsız, derin bir ürün krizini tetikledi. Ukrayna'nın Rus rafinerilerini hedef alan saldırıları ve Hürmüz Boğazı'ndaki geçiş kısıtlamaları, dünya genelinde motorin arz zincirini doğrudan etkiledi. Özellikle deniz yoluyla yapılan dizel ticaretinin belkemiğini oluşturan Rusya ve Körfez bölgesindeki arz kesintileri, yaklaşan kış öncesinde küresel rafineri marjlarını rekor seviyelere taşıırken, akaryakıt fiyatları tüm dünyada zirveye ulaştı.

EŞ ZAMANLI DEVRE DIŞI KALDILAR

Uluslararası Enerji Ajansı (IEA) verilerine göre, normal koşullarda günde yaklaşık 5 milyon varil petrol ürününün sevk edildiği Hürmüz Boğazı'ndaki akışların ciddi ölçüde yavaşlaması, Körfez rafinerilerinin Asya, Avrupa ve Afrika pazarlarına ürün ulaştırmasını engelledi. Bu gelişmeyle Körfez ülkelerinin net motorin ve gaz yağı ihracatı ağustosta günlük ortalama 390 bin varile gerileyerek, çatışma öncesi hacminin dörtte birinin hemen üzerinde kaldı.

Aynı dönemde Ukrayna'nın saldırıları sonucu rafinaj altyapısı ağır darbe alan Rusya'da da üçüncü çeyrek rafineri faaliyetlerinin geçen yılın aynı dönemine göre günlük 1.2 milyon varil gerilemesi bekleniyor. Körfez ve Rusya'nın toplam net dizel ve gaz yağı ihracatı ağustosta, şubat ayına göre günlük 1.6 milyon varil düşüş kaydetti. Savaş öncesi dönemde küresel deniz yolu dizel ticaretinin yaklaşık yüzde 45'ini karşılayan bu

Rusya ve Körfez'deki kriz, motorin ticaretinde günlük 1.6 milyon varillik kayba yol açtı. Rafineri marjlarının 5 katına kadar fırladığı küresel piyasada, kış öncesi derinleşen ürün açığı pompa fiyatlarını dünya genelinde rekor seviyelere taşıdı.



iki merkezin eş zamanlı devre dışı kalması, piyasada ikame edilmesi güç bir ürün açığı yarattı.

KÜRESEL RAFİNERİ KAPASİTESİ SINIRDA

Rafineri işleme hacmi ağustosta aylık bazda günlük 960 bin varil artışla 81.4 milyon varile çıksa da geçen yılın aynı ayına kıyasla günlük 4.2 milyon varil daha düşük kaldı. Yıl geneline bakıldığında ise küresel rafineri işleme hacminin geçen yıla göre günlük 2.6 milyon varil azalarak ortalama 81 milyon varilde kalacağı öngörülmüyor. OECD ülkelerindeki yüksek kapasite kullanımı ve sonbaharla birlikte başlayan planlı mevsimsel bakım sezonu, sistemin yeni arz şoklarını ilave üretimle karşılama esnekliğini ortadan kaldırıyor.

Avrupa merkezli bağımsız veri sağlayıcısı Montel'in Jeopolitik Enerji Analisti Andres Cala, petrol ürünleri piyasalarının ham petrole kıyasla çok daha düşük esnekliğe sahip olduğuna dikkat çekti. Cala, küresel talebin yaklaşık yüzde 4'üne denk gelen bir ürün arzının kesintiye uğradığını belirterek, asıl meselenin piyasada sadece ham petrol bulunmaması değil, petrolün ihtiyaç duyulan nihai ürüne dönüştürülme kapasitesinin sınırlanması olduğunu vurguladı.

DİZEL MARJLARI TARİHİ ORTALAMAYI KATLADI

Piyasadaki darlık, rafinerilerin ham petrolü işleyip motorine dönüştürürken elde ettiği kârlılığı eşi görülmemiş seviyelere taşıdı.

Norveç merkezli araştırma kuruluşu Rystad Energy Başkan Yardımcısı Janiv Shah, Avrupa ve Akdeniz piyasalarında motorin marjlarının tarihsel ortalamaların 4 ila 5 katına çıkarak rekor kırdığını belirtti. Kompleks rafinerilerde toplam marjlar da normalin 2 ila 4 katı düzeyinde seyrediyor. ABD Enerji Bilgi İdaresi (EIA) verileri de bu tabloyu destekleyerek, motorin ve jet yakıtı rafineri marjlarının yıllık bazda iki kattan fazla arttığını ortaya koyuyor.

Ağır taşımacılık, tarım ve sanayinin ana yakıtı olan orta distilat ürünlerindeki bu tablo, düşük stok tamponları ve artan navlun maliyetleriyle birleştiğinde kış aylarında dizel piyasasını benzine kıyasla çok daha kırılgan kılıyor.

KÜRESEL ÇAPTA POMPA FİYATLARINA YANSIDI

Yaşanan kriz, küresel çapta pompa fiyatlarına doğrudan yansdı. Almanya ve Fransa'da 27 Şubat'ta 1.8 Euro seviyesinde olan motorinin litresi eylül ortasında 2.4 Euro'ya tırmandı. ABD'de motorinin galon fiyatı 3.75 dolardan ilk kez 6.50 dolar sınırını aştı. Uluslararası Akdeniz piyasasındaki CIF MED Genova/Lavera ürün fiyatını referans alan Türkiye'de de tablo değişti. Motorin ihtiyacının yüzde 53'ünü yerli üretimden, yüzde 47'sini ise doğrudan ithalat yoluyla karşılayan Türkiye, dış piyasalardaki bu yükselişten etkilendi. 27 Şubat öncesinde litre başına 60-62 lira bandında olan motorin fiyatları, eylül ayında 100 lira sınırına dayandı. Fiyatlardaki aşırı oynaklığın tüketiciye yansımaları sınırlamak amacıyla mart ayında devreye alınan Eşel Mobil sistemi ise ÖTV feragatleri üzerinden dalgalanmayı dengelemede önemli rol oynuyor.



VERİLERLE BAKIŞ

Kapasite kullanımı

Eylül ayında mevsimsel etkilerden arındırılmış imalat sanayi kapasite kullanım oranı bir önceki aya göre 0.6 puan artarak 74.1 seviyesinde gerçekleşti. Aylık olarak bir önceki aya göre artış gösteren iki sektörden biri 0.2 puanla dayanıksız tüketim malları ve bir diğeri de 3.4 puanla yatırım malları oldu. Yıllık olarak ise yine dayanıksız tüketim malları 0.4 puan ve yatırım malları 2.5 puan artış kaydetti.



Tüketici güveni

TÜİK verilerine göre eylül ayında 1.1 puan artan tüketici güven endeksi 91.9 oldu. Bu rakam, bir önceki yıla göre 8 puan artışa karşılık geliyor. Endeks bileşenlerinden 3.7 puan artış gösteren gelecek 12 ayda dayanıklı tüketim mallarına harcama yapma düşüncesi 108.8 ile 100'ün üzerinde iken gelecek 12 aylık dönemde genel ekonomik durum beklentisi 0.3 puan artışla 89.8 oldu.



Kurulan-kapanan şirketler

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği verilerine göre ağustos ayında kurulan şirket sayısı bir önceki aya göre yüzde 3.4 azalarak 9 bin 212, bu yılın sekiz ayında kurulan şirket sayısı toplamı da 75 bin 814 oldu. Yıllık olarak ağustos ayında kurulan şirket sayısındaki değişim ise yüzde 0 oldu. Kapanan şirket sayısı bir önceki aya göre yüzde 21.3 azalışla 2 bin 114 olurken, yıllık bazdaki değişim yüzde 11.3 artış olarak gerçekleşti.



Tarımsal girdi fiyatları

Tarımsal girdi fiyat endeksi temmuz ayında yıllık yüzde 27.62, aylık olarak yüzde 0.2 artış kaydetti. Alt gruplarda önceki aya göre en yüksek artış yüzde 4.82 ile enerji ve yağlayıcılar kaleminde gerçekleşirken, gübre ve toprak geliştiriciler kaleminde yüzde 3.16 düşüş meydana geldi. En fazla artış yıllık yüzde 33.07 ile gübre ve toprak geliştiricilerde, en düşük oranlı yıllık artış ise yüzde 19.43 ile malzemeler kaleminde oldu.



Konut fiyatları

Ağustos ayında ülke genelinde konut fiyat endeksi aylık yüzde 0.9 artış gösterirken yıllık bazdaki artış yüzde 23 oldu. Konut fiyatlarında en fazla yıllık artış yüzde 27 ile Bingöl, Elazığ, Malatya, Tuncel, Van, Bitlis, Hakkari ve Muş illerini kapsayan istatistik bölgede oldu. En az yıllık artış ise yüzde 13 ile Edirne, Kırklareli ve Tekirdağ illerini kapsayan istatistik bölgede meydana geldi.



En hareketli ürünler

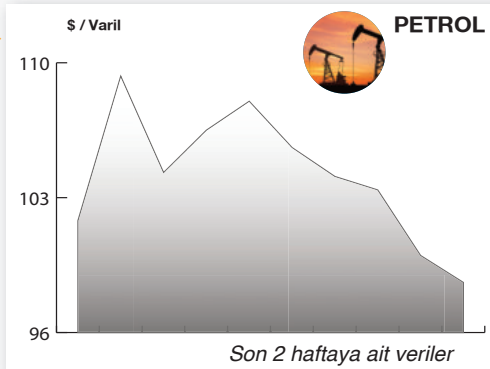
Uluslararası emtia piyasaları



		Değişim %		
ENERJİ		Güncel	Haftalık	Yıllık
	Petrol (Brent, \$/Varil)	98.3	-9.0	41.8
	Doğalgaz (ABD, \$ /MMBtu)	3.02	3.8	-3.5
	Doğalgaz (TFF, EURO/MWh)	71.7	-13.1	155.4
	Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Avustralya, 6.000 KCal/kg)	145.4	0.6	40.3
METALLER	Altın (\$/Ons)	4.329	0.0	15.0
	Gümüş (\$/Ons)	66.2	2.7	50.9
	Platin (\$/Ons)	1.801	0.4	31.1
	Bakır (\$/Ton, COMEX)	14.787	5.3	46.8
	Alüminyum (\$/Ton)	3.263	0.9	20.2
	İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	444	-0.7	4.9
	Demir Cevheri (Çin, \$/Ton)	97.3	-0.1	-1.1
	Kurşun (\$/Ton)	1.906	4.3	-2.4
TARIM ÜRÜNLERİ	Kalay (\$/Ton)	53.723	3.8	54.9
	Çinko (\$/Ton)	4.005	2.1	32.7
	Lityum (\$/Ton)	19.334	2.3	75.1
	Nikel (\$/Ton)	16.497	2.3	8.3
	Buğday (\$/Ton)	261	-3.1	36.6
	Mısır (\$/Bushel)	5.32	-0.9	24.6
	Pirinç (\$/Ton)	356	1.4	42.5
	Pamuk (\$/Lb)	0.82	-2.2	29.8
	Kakao (\$/Ton, Londra)	5.322	-2.7	-23.7
	Kahve (\$/Lb)	2.72	-9.3	-35.5
	Şeker (\$/lb)	0.18	3.5	18.7
	Kereste (\$/m³)	228	-4.4	-8.4
	Ayçiçek Yağı (USD/Ton)	1.590	-1.6	18.0
	Palmiye Yağı (\$/Ton)	1.138	1.2	8.1
	Baltık Kuru Yük Endeksi	3.432	2.1	56.0
	Emtia Endeksi (CRB Index)	539	-2.4	43.4

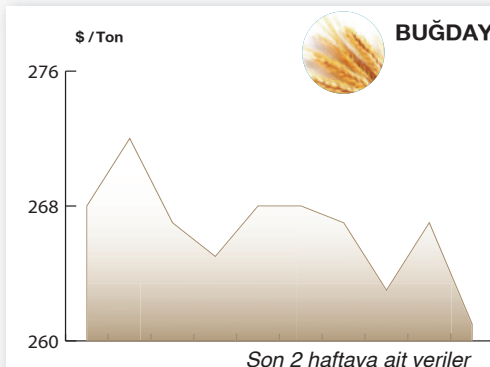
Veriler, 22 Eylül 2026 itibarıyla düzenlenmiştir.

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



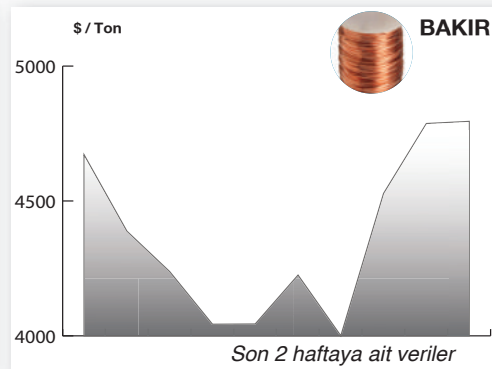
ABD ile İran görüştü

Geçtiğimiz haftanın büyük bölümünü 100 doları üzerinde geçiren Brent petrolü, haftayı yüzde 9 düşüşle 98.3 dolardan kapattı. Suudi Arabistan'ın Husi saldırıları sonrası hasar gören doğu-batı petrol boru hattından petrol akışına birkaç gün içinde başlanacağını açıklaması, Brent petrolündeki gerilemenin en önemli nedeni olarak öne çıkıyor. ABD Başkanı Trump da New York'ta bulunan İran heyeti ile Amerikalı yetkililerin çok verimli bir görüşme yaptıklarını açıkladı. ABD petrol stokları geçtiğimiz hafta 1.8 milyon varil arttı.



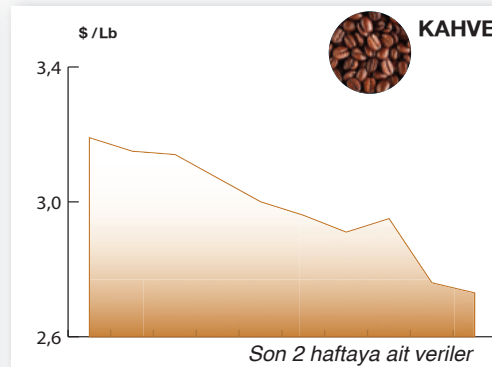
Hazar devrede

Buğday fiyatları, yüksek üretim beklentisine rağmen ağustos ayı sonunda Rusya ile Ukrayna arasındaki savaşın yoğunlaşmasıyla ihracatın riske girmesi sonucu son 3.5 yılın en yüksek seviyesine çıktı. Fiyatlar, Rusya ile Ukrayna arasında artan diplomatik girişimlerin etkisiyle geçtiğimiz hafta yüzde 3.1 düşüşle 261 dolara geriledi. Diğer taraftan İran, Rusya'dan ithal ettiği buğdayı Karadeniz'deki limanlar yerine Hazar Denizi'ndeki limanlardan almaya başladı.



Zirveden kapattı

Bakır fiyatları, yüzde 5.3 artışla tüm zamanların en yüksek değerine ulaştı ve haftayı 14 bin 787 dolardan kapattı. Güçlü talep ve buna karşılık arz sıkıntılarının devam etmesi, fiyat artışlarının önemli nedenleri arasında. Düşen cevher kalitesi ve Şili'de bakır üretiminin gerilemesinin yanı sıra, Endonezya ve Demokratik Kongo Cumhuriyeti'nde bakır üretiminde toplam 600 bin ton düşüş bekleniyor. Talep tarafında ise elektrik iletim altyapısı, yapay zeka yatırımları ve savunma sanayi kaynaklı talebin yüksek olduğu belirtiliyor.



İhracat arttı

Kahve fiyatları, geçtiğimiz haftayı yüzde 9.3 düşüşle 2.72 dolardan kapattı. Brezilya'da yeni hasatla birlikte ihracatın ağustos ayında yüzde 50 artış göstermesinin yanı sıra önümüzdeki yıl için de yeterli ürünün bulunduğu haberleri, düşüşün en önemli nedeni olarak gösteriliyor. Ayrıca Brezilya'nın arabica kahve üretim bölgesi olan Minas Gerais'te ortalamanın çok üzerinde yağış alınması, önümüzdeki yıl ürünü için olumlu bir hava yaratıyor. Öte yandan, küresel kahve stokları düşük seviyelerini korumaya devam ediyor.

Sanayi metalllerinde yılsonu tahminleri



Sanayi metalleri, yılın son çeyreğine arz sıkışıklığı ile küresel faiz baskısının aynı anda hissedildiği bir tabloyla giriyor. Uzmanlar, yılsonuna kadar metaller arasında ayrışmanın sürebileceğine, dolar endeksindeki toparlanma ve küresel yüksek faiz ortamının genel yükseliş eğilimini sınırlayabileceğine dikkat çekiyor.

SANAYİ metalllerinde yılın son bölümüne girilirken fiyatların yönünü yalnızca küresel büyüme değil, arz koşulları ve para politikası da birlikte belirliyor. Bakır, çinko ve kalayda üretim ve stok tarafındaki sıkışıklık fiyatları desteklerken, nikelde yüksek stoklar ve güçlü arz, yukarı yönlü hareketi sınırlıyor. Alüminyumda ise düşük stoklara rağmen üretimin toparlanmasıyla daha dengeli bir görünüm öne çıkıyor. Değerli metal grubunda yer alan ancak sanayi kullanımı yüksek olan gümüş de enerji dönüşümü, elektronik ve otomotiv talebi nedeniyle bu tablo içinde yakından izleniyor.

Emtia piyasalarının bir diğer belirleyicisi ise para politikaları oluyor. ABD Merkez Bankası (Fed), 16 Eylül'deki toplantısında politika faizini 25 baz puan artırarak yüzde 3.75-4 aralığına yükseltti. Fed, ekonomik faaliyetin güçlü seyrettiğini, ancak enflasyonun halen yüksek olduğunu vurgularken, kararın ardından dolar küresel ölçekte güç kazandı. Dolar endeksi 100 seviyesini aşarken, ABD tahvil getirilerindeki yükseliş de emtia fiyatları üzerinde baskıyı artırdı. Böylece arz sorunu yaşayan metallerde dahi yükselişlerin daha seçici hale geldiği bir dönem ortaya çıktı.

ALÜMİNYUMDA GEVŞEME BEKLENTİSİ

Bu ayrışma kurumların eylül ayı değerlendirmelerine de yansıyor. S&P Global, demir dışı metallerde yukarı yönlü risklerin özellikle bakırda yoğunlaştığına dikkat çekiyor. Maden ve izabe tesisi kesintileri, konsantre arzındaki daralma ve elektrifikasyon kaynaklı talep bakır desteklerken, yüksek fiyatların Çin'deki nihai tüketimi zorlayabileceği belirtiliyor. Çinkoda konsantre sıkışıklığı ve gerileyen görünüm stoklar öne çıkarken, alüminyumda Orta Doğu'daki üretimin yeniden devreye girmesi ve yeni kapasitenin etkisiyle 2027'ye doğru kademeli gevşeme bekleniyor.

ARZ RİSKİ GÜNDEMDE

Fiyatlamayı etkileyen bir diğer unsur da enerji maliyetleri. Petrol fiyatlarındaki yükselişin elektrikli araçlara yönelimi hızlandırması, orta vadede özellikle bakır ve nikel talebini destekleyebilecek bir gelişme olarak izleniyor. Buna karşılık yeni maden yatırımlarının aynı hızda devreye alınamaması bazı metallerde arz riskini



Onur TOPKAN



Zafer Ergezen

daha görünür hale getiriyor. Böylece yıl sonuna doğru bir yanda yeni kullanım alanlarından gelen talep, diğer yanda yüksek faizlerin oluşturduğu büyüme baskısı aynı anda fiyatlanıyor.

Üçlü etki bakır destekliyor

Emtia Piyasası Uzmanı Zafer Ergezen, sanayi metalleri açısından ana çerçevenin küresel yüksek enflasyon, yüksek faiz ve zayıflayan büyüme üzerinden okunması gerektiğini anlattı. Finansman maliyetlerindeki artışın şirketlerin borçlanma ve yatırım iştahını azalttığını, bunun da küresel talebi zayıflatıldığını dile getirdi. Bu görünüm içinde bakırın diğer metallere kıyasla ayrıştığını vurgulayan Ergezen, yapay zeka altyapısı, yenilenebilir enerji ve elektrikli araçlardan gelen talebin bakır desteklediğine dikkat çekti. Ergezen, yılsonu görünümünü şu sözlerle özetledi: "Güçlü yükseliş potansiyeli barındıran emtia sayısı oldukça sınırlı. Bunun içerisinde en fazla ön plana çıkan, yükseliş potansiyeli olan bakır olduğunu söyleyebilirim."

Bakırın diğer sanayi metallerinden ayrışmasının kullanım alanlarının genişlemesinden kaynaklandığını ifade eden Ergezen, "Bakır özellikle yapay zeka altyapısında, yenilenebilir enerjide ve elektrikli araçlarda kullanılıyor. Bu nedenle bakır talebi diğer emtia ürünlerine göre bir miktar daha güçlü kalıyor" dedi.

Gözler dolar ve faizde

Bakırın olumlu ayrışmasına karşın sanayi metallere genel görünümünde doların ve faizlerin belirleyiciliğini koruyacağını kaydeden Emtia Piyasaları Uzmanı Zafer Ergezen, pahalı finansmanın reel yatırımları yavaşlattığını vurguladı. Şirketlerin yeni yatırım kararlarını ertelemesinin metal talebini doğrudan etkilediğini ifade eden Ergezen, bu nedenle arz sorunlarının tek başına bütün metalleri kalıcı bir yükselişe taşıyabileceğine dikkat çekti.

Ergenzen, küresel tabloyu şöyle değerlendirdi: "Güçlü dolar ve yüksek faizler net bir şekilde sanayi metallere yönelik yükseliş sınırlayacaktır. Yüksek faizler borçlanma ve yatırım maliyetlerini artırırken küresel büyümeyi yavaşlatıyor. Talep zayıflayınca sanayi metallere yönelik aşağı yönlü baskı oluşuyor."

Fed'in eylül toplantısında faiz artırması ve yeni artış ihtimalinin gündemde kalması da bu temkinli görünümü destekliyor. Faizlerin daha uzun süre yüksek kalması doların güçlü seyretilmesine ve dolar üzerinden fiyatlanan emtia ürünleri üzerinde baskının sürmesine neden olabiliyor. Ters bir senaryoda ise faizlerin aşağı yönlü bir patikaya girmesi ve doların zayıflaması, yatırım iştahı açısından daha destekleyici bir zemin oluşturabilir. Fed yetkililerinin son mesajlarında da yüksek enflasyon nedeniyle sıkı para politikasının korunabileceği vurgusu öne çıkıyor.

GÜMÜŞTE 80-82 DOLAR ZOR

Küresel yüksek faiz ve zayıflayan büyüme tartışması, sanayi kullanımı yüksek değerli metal gümüş açısından da önem taşıyor. Yapay zeka, veri merkezleri, otomotiv ve elektrik altyapısı yeni kullanım alanları yaratırken, büyümedeki yavaşlama sanayi talebinin gücü konusunda soru işaretlerini artırıyor. Piyasadaki arz açığı fiyatları destekleyen unsurlar arasında yer alsa da faiz ve talep yavaşlaması nedeniyle seyir yukarı yönlü hareketi sınırlayabilecek koşullar arasında yer alıyor.

Gümüşte kısa vadede güçlü bir yükseliş beklemediğini ifade eden Ergezen, üretimin yüksek seyrettiğini ve sanayi talebinde yavaşlama sinyalleri bulunduğunu belirterek, şunları söyledi: "Sanayi talebi ve piyasa açığı var, ancak sanayi talebinin çok güçlü olduğunu düşünmüyorum. Yüksek faiz kaynaklı büyümede yavaşlama endişelerini konuşuyoruz. Böyle bir ortamda gümüş tarafında da talebin azalmasını bekleriz."

Yılsonu için yeni zirve beklentisi taşımadığını da vurgulayan Ergezen, "Bu sene içerisinde 80-82 dolar seviyelerinde bir kapanış beklemiyorum. Faiz indirimleri konuşulmaya başlanana kadar güçlü bir seyir beklemiyorum. Şimdiki yükselişleri daha çok tepki alımı olarak değerlendiriyorum" diye konuştu.

Dev kurumlar ne bekliyor?

Uzmanların temkinli yaklaşımıyla birlikte eylül ayında güncellenen kurum tahminleri de yılın son çeyreğinde metaller arasında belirgin bir ayrışmaya işaret ediyor. Bakırda arz sıkılığı ve üretim sorunları yukarı yönlü riskleri canlı tutarken, çinko, alüminyum, nikel ve gümüş için

farklı fiyat patikaları öne çıkıyor. Citi, bakır fiyatları için 0-3 aylık beklentisini 15.000 dolar/ton olarak belirledi. ING'nin 2026 yılı dördüncü çeyrek bakır beklentisi 13.700 dolar/ton seviyesinde. ING, aynı dönemde çinko fiyatının ton başına 3.800 dolar civarında olmasını bekliyor. ING'nin dördüncü çeyrek alüminyum öngörüsü 3.100 dolar/ton seviyesinde bulunuyor. ING'nin dördüncü çeyrek

beklentisi 16.000 dolar/ton olurken, gümüş için aynı dönemde 61 dolar/ons öngörülüyor. S&P Global ise 2026 bakır konsensüs tahminini 5.93 dolar/lb, 2027 tahminini 5.88 dolar/lb seviyesine yükseltti. Kurum, 2026-2027 tahminlerinin önceki aya göre ortalama yüzde 0.5 yukarı revize edildiğini belirtirken, arz sıkılığının fiyatlarda yukarı yönlü riski koruduğuna dikkat çekti.



NRW'DE TIBBİ TEKNOLOJİ: EZBER BOZAN. HAYAT KURTARAN.

EUROPE'S ||| HEARTBEAT

► Bize katılın! Almanya ekonomisinin güç merkezi Kuzey Ren-Vestfalya'yı (NRW) keşfedin! Yenilikçi şirketlerin ve 100'den fazla araştırma enstitüsünün, geleceğin tıp teknolojilerini şimdiden gerçeğe dönüştürdüğü yer. NRW'ye hoş geldiniz!

www.nrwglobalbusiness.com/tr



NRW.GLOBAL BUSINESS
Trade & Investment Agency

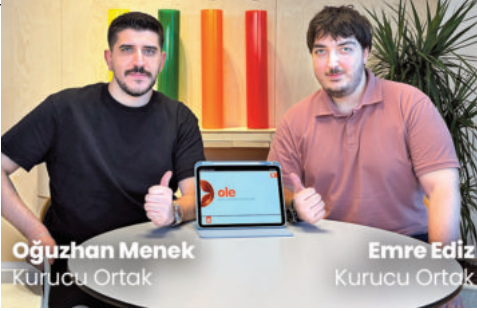
Yerel işletmelerin sadakat sistemini dijitalleştiriyor

BTM girişimlerinden Ole, yerel işletmelerin müşteri sadakatini takip ederken, damga kartları ve dağınık kampanyalarla yaşadıkları sorunları, dijital bir çözümle ortadan kaldırıyor. Girişim, QR tabanlı dijital sadakat sistemi sayesinde kampanya yönetimi ve akıllı bildirim sistemlerini tek bir uygulamayla birleştirerek, işletmelere yeni müşteriye ulaşma imkanı sunan bir pazaryerine dönüşüyor.

EYÜP KÖKSOY

BTM girişimlerinden Ole, yerel işletmelerin büyüme sorunlarına teknolojiyle çözüm üretiyor. Ole; QR tabanlı dijital sadakat, kampanya yönetimi, hedefli ve otomatik bildirimler, çoklu şube yönetimi ve müşteri etkileşim verilerini tek panelde bir araya getiriyor. İşletmeler böylece yeni cihaz yatırımı yapmadan kısa sürede sistemi kullanmaya başlayabiliyor. Tüketiciler de tek uygulamada puan ve ödülleri takip edip yeni işletmeleri ve fırsatları keşfedebiliyor.

Kurucu ortaklardan Oğuzhan Menek, yazılım ve finans alanındaki deneyimini; Emre Ediz ise pazarlama ve operasyon alanındaki birikimini bir araya getirerek, Ole'yi hayata geçirdi. Fikrin doğuşunu anlatan kurucular, farklı kafelere ait birçok mobil uygulamayı telefonlarında görünce, "Keşke hepsi tek bir uygulamada birleşseydi" diye düşündüklerini belirtti. İlk ürünü çıkarıp işletmelerden aldıkları geri bildirimlerle sahadaki ihtiyacın sadakat kartını dijitalleştirmekten fazlası olduğunu gördüklerini aktaran ekip, Ole'yi yerel işletme ve tüketici tarafını aynı anda buluşturan bir ticaret platformu olarak geliştirmeye başladıklarını söyledi. Yerel işletmelerin her gün çok sayıda satış yapmasına rağmen müşterilerinin ne sıklıkla geldiğini ve hangi kampanyaya ilgi gösterdiğini çoğu zaman ölçemediğine dikkat çeken girişimciler, kağıt damga kartları ve dağınık kampanyaların bu ihtiyacı kalıcı olarak çözemediğini vurguladı. Kurucu ortaklar, "Ole; QR tabanlı dijital sadakat, kampanya yönetimi, hedefli ve otomatik bildirimler, çoklu şube yönetimi ve müşteri etkileşim verilerini tek panelde bir araya getiriyor. İşletmeler yeni bir cihaz yatırımı yapmadan kısa sürede sistemi kullanmaya başlayabiliyor. Tüketiciler de tek uygulamada puan ve ödülleri takip edip



Oğuzhan Menek Kurucu Ortak Emre Ediz Kurucu Ortak

yeni işletme ve fırsatları keşfedebiliyor" dedi. Girişimin kurucuları, hedeflerinin yerel işletmelerin büyüme sorunlarına teknolojiyle çözüm üretmek olduğunu söyledi.

40 İLDE 120'DEN FAZLA İŞLETME

Ole'nin hedef kitlesini kafeler, restoranlar, güzellik işletmeleri gibi düzenli müşteri ziyareti alan yerel işletmeler olarak tanımlayan kurucu ortaklar, bugün itibarıyla 40 ilde 120'nin üzerinde işletmeye ulaştıklarını, uygulamanın ise 5 binin üzerinde kullanıcı tarafından indirildiğini aktardı. Kurucular, gelir modelinin işletmelerden alınan yıllık abonelik ücretine dayandığını, tüketici tarafında ise uygulamanın ücretsiz kullanıldığını belirtti. Kurucu ortaklar, platformun pazaryeri katmanı geliştikçe sponsorlu görünürlük, reklam, dijital ödeme hizmetleri gibi yeni gelir kanalları eklemeyi planladıklarını da dile getirdi.

BTM, KÖPRÜ ROLÜ ÜSTLENİYOR

Türkiye'deki girişimcilik ekosisteminin önemli bir potansiyele sahip olduğuna dikkat çeken kurucu ortaklar, BTM'yi girişimlerle gerçek ekonomi arasında güçlü bir bağlantı noktası olarak gördüklerini belirtti. İstanbul Ticaret Odası'nın geniş işletme ağıyla aynı ekosistemde yer almasının değerini vurgulayan ekip, BTM programına kabul edildikten sonra canlı ürünleri ve gelir üreten yapılarıyla Kuluçka Programı'na geçiş sürecine başladıklarını aktardı. Ole kurucuları, "Aldığımız en değerli destek; ilk günden itibaren yalnızca fiziksel imkanlar değil; mentor, girişimci, yatırımcı ve iş dünyası temsilcileriyle doğrudan temas kurma, geri bildirim alma ve görünürlük kazanma fırsatı" dedi.

Hedef, erken aşama yatırım turu

Önümüzdeki bir yılda önceliklerinin işletme sayısını artırmak değil, seçtikleri şehirlerde aktif kullanıcı ve işletme ağını güçlendirmek olduğunu belirten kurucu ekip, hedeflerini şöyle açıkladı: "İşletme panelinde gelişmiş segmentasyon, otomatik iletişim senaryoları ve QR menü gibi özellikler geliştirmeyi planlıyoruz. Tüketici tarafında ise kişiselleştirilmiş keşif, dijital cüzdan ve kasasız teslim alma gibi özelliklerle Ole'yi bir yerel ticaret pazaryerine dönüştürmeyi hedefliyoruz. Satış ve müşteri başarısı ekibini kurmak, marka bilinirliğini artırmak ve ürün geliştirmeyi hızlandırmak amacıyla doğru stratejik ortaklarla erken aşama bir yatırım turuna hazırlanıyoruz. Türkiye'de yerel işletmelerin büyüme altyapısı olmayı, globalde ise farklı ülkelere uyarlanabilen çok dilli bir KOBİ yazılımı ve tüketici pazaryeri olarak konumlanmayı amaçlıyoruz."



Elektrikli araçlarda gündem güvenlik ve altyapı

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

TÜRKİYE'de elektrikli araç sayısındaki hızlı artış, güvenlikten altyapıya kadar pek çok yeni konuyu gündeme taşıyor. Trafikteki elektrikli otomobil sayısının yaklaşık 437 bine ulaşmasıyla birlikte sektör temsilcileri, araç güvenliği ve şarj altyapısına yönelik ihtiyaçları değerlendirmek üzere İstanbul Ticaret Odası'nda (İTO) bir araya geldi. İTO Motorlu Araçlar Tamir, Bakım ve İmalatı Meslek Komitesi tarafından düzenlenen çalışma toplantısında, elektrikli araçlara ilişkin güncel gelişmeler ve sektörün beklentileri masaya yatırıldı. Toplantının oturum başkanlığını İTO Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Salih Sami Atılğan yaptı.

AKTİF ROL OYNADIK

Toplantıda konuşan Dr. Salih Sami Atılğan, İstanbul Ticaret Odası'nın üyelerinin ihtiyaçlarına yönelik çalışmalar yürüttüğünü belirtti. Otomotiv sektörüne yönelik düzenlenen eğitimlerin önemli faydalar sağladığını söyleyen Atılğan, sektörün taleplerinin ilgili kurumlara taşınması konusunda da aktif rol üstlendiklerini anlattı. Atılğan, geçmiş dönemde araç kiralama ve ikinci el



otomotiv piyasasına ilişkin düzenlemelerde de İTO'nun önemli katkıları bulunduğunu kaydetti.

ŞARJ KAPASİTESİ VE PARK SORUNU

Moderatörlüğünü İTO Motorlu Araçlar Tamir, Bakım ve İmalatı Meslek Komitesi Meclis Üyesi Serkan Bakırtaş'ın üstlendiği toplantıda, elektrikli araçların güvenliği öne çıkan başlıklar arasında yer aldı. Katılımcılar, araçlarda kullanılan dijital sistemlerin ve veri tabanlı teknolojilerin güvenliğine yönelik çalışmaların artırılması gerektiğine dikkat çekti. Toplantıda elektrikli araç kullanımının yaygınlaşmasıyla birlikte şarj altyapısının geliştirilmesi ihtiyacı da gündeme geldi. Sektör temsilcileri, mevcut şarj noktalarının artırılması gerektiğini vurguladı. Katılımcılar, özellikle büyük şehirlerde yaşanan park alanı sorununa dikkat çekerek, yeni projelerde yeterli park alanlarının planlanmasının önemli olduğunu söyledi.

Sektörde nitelikli eleman eksikliği ve artan maliyetler de toplantıda değerlendirilen konular arasında yer aldı. Katılımcılar, elektrikli araç teknolojilerinin yaygınlaşmasıyla birlikte teknik personelin de eğitiminin yaygınlaştırılmasını istedi.

PSI 2027

Köln - Almanya
12 - 14 Ocak 2027

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



AVRUPA'NIN PROMOSYON ÜRÜNLERİ FUARINDA YERİNİZİ ALIN

PSI 2027

- Avrupa'nın en büyük ve etkin promosyon ürünleri fuarlarından
- 600'den fazla katılımcı
- 68 ülkeden 10.000'e yakın profesyonel ziyaretçi
- 64. kez düzenlenecek PSI'nın her yıl yükselen ziyaretçi grafiği
- Promosyon sektörünün uluslararası enstitüsü PSI'nın (Promotion Product Service Industry) 6.000 uluslararası üreticisi, ithalatçısı ve distribütörü ile buluşma imkanı
- İlk defa PSI üyesi olacak firmalara ilk yıl ücretsiz PSI üyelik fırsatı

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 600 Euro / m²
Minimum Katılım Alanı : 9 m²



İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

Çiğdem Terzi Esendemir
0212 455 61 03
0530 040 83 71
cigdem.terzi@ito.org.tr

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

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

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi Yönetim Kurulu Başkanı ŞEKİB AVDAĞIÇ	
Genel Yayın Koordinatörü Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU	
Genel Yayın Koordinatörü Yrd. ÖZCAN TOKEL	
Genel Yayın Yönetmeni İlhan ÇABUKOL	
Genel Yayın Danışmanı Tamer Çerçi	Haber Müdürü Mete Dirice
Sorumlu Yazı İşleri Müdürü Canan Bilgin	Yayın ve Dağıtım Sorumlusu 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 KİSMEN YA DA TAMAMEN KULLANILABİLİR.	
ABONELİK: Yıllık abone bedeli 150 TL'dir. Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacirler için), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şirketi Ticari Şube (Ş. Kodu: 1385) 3092 No'lu hesaba yatırılabilir. IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92 Yayın türü: Yerel süreli yayın Yayın tarihi: 25.09.2026	
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 / Bahçeşehir/Tel: 0212 454 30 00	



FOTOĞRAF: KAMİL ÇATAK

Üretici ve ihracatçımızı yalnız bırakmayacağız

İstanbul Ticaret Kongresi'nde konuşan Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz, Türkiye'nin küresel değer zincirlerindeki konumunu güçlendirmek için çalıştıklarını söyledi. Yılmaz, "İhracatçının yanındayız. Üreticimizi, ihracatçımızı yalnız bırakmıyoruz, bırakmayacağız. Reel sektörümüzün her zaman yanında olmaya devam edeceğiz" dedi.

BARIŞ CABACI

İSTANBUL Ticaret Kongresi, 'Değişen Dünyada İstikrarın Paradigması: Küresel Ticaretin Sorumluluk Perspektifiyle Yeniden İnşası' temasıyla İstanbul Ticaret Odası (İTO), İstanbul Ticaret Üniversitesi ve DÜPA işbirliğinde gerçekleştirildi. İTO Merkez Bina'da düzenlenen kongrede, küresel ekonominin geleceği, ticaret politikaları, jeopolitik gelişmeler ve uluslararası ticarette ortaya çıkan yeni eğilimler değerlendirildi. Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz'ın katıldığı kongrede, İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Başkan Yardımcıları Mehmet Develioğlu ve Ahmet Özer, Yönetim Kurulu Üyeleri İbrahim Doğan Salman ve Giyasettin Eyyüpkoca ile Meclis Başkan Yardımcıları Sultan Selim Şimşek ve Mustafa Büyükdede yer aldı. Kongreye İstanbul Ticaret Üniversitesi Müttevelli Heyeti Başkanı Dr. İsrail Kuralay, Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek ve DÜPA Başkanı Prof. Dr. Nazım Ekren de katıldı.

POLİTİKAMIZDA KARARLIYIZ

Türkiye'nin üretim kapasitesini ve ihracat gücünü artırmaya yönelik politikaların kararlılıkla sürdürüldüğünü belirten Cevdet Yılmaz, üretim altyapısını, girişimcilik kabiliyetini ve ihracatçıların dinamizmini küresel pazarlardaki fırsatlarla buluşturmayı temel öncelikler arasında gördüklerini söyledi. İhracatın daha yüksek katma değerli ve rekabetçi bir yapıya kavuşması için çalışmaların devam ettiğini kaydeden Yılmaz, ihracatçıların finansmana erişimini kolaylaştırarak mekanizmaların güçlendirildiğini belirtti. Yılmaz, "Üreticimizi, ihracatçımızı yalnız bırakmıyoruz, bırakmayacağız. Reel sektörümüzün her zaman yanında olduk, yanında olmaya da devam edeceğiz" dedi.

TEDARİK ZİNCİRLERİNDE YENİ YAKLAŞIM

Küresel ticarette yaşanan gelişmelerin tedarik anlayışını da değiştirdiğini belirten Yılmaz, ülkelerin artık yakın ve güvenilir ortaklarla çalışmayı tercih ettiğini söyledi. Yılmaz, "Yakın ülkelerden

İTO Başkanı Şekib Avdagiç ise küresel ticaretin yeniden şekillendiğini belirterek, İstanbul'un ticaretin başkenti olma gücüne yeni bir boyut kazandırılması gerektiğini söyledi. Avdagiç, "Ticaret yollarında binlerce yıldır sadece mal taşınmaz. Aynı zamanda o malı üreten fikir, hukuk, kültür, teknoloji ve siyaset de taşınır" diye konuştu.



tedarik anlamına gelen nearshoring ile siyasi ve jeopolitik açıdan güvenilir ülkelerden tedariki ifade eden friendshoring eğilimlerinin güçlendiğini görüyoruz" diye konuştu. Ticari diplomasiinin öneminin arttığını belirten Yılmaz, bölgesel işbirliklerinin ve ticaret anlaşmalarının pazar çeşitlenmesi açısından kritik rol üstlendiğini söyledi. Türkiye'nin ihracatta coğrafi çeşitliliği artırmayı hedeflediğini belirten Yılmaz, Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği'nin güncellenmesine yönelik çalışmaların sürdüğünü, yeni serbest ticaret anlaşmalarına ilişkin görüşmelerin de devam ettiğini dile getirdi.

KÖPRÜ ÜLKEDEN MERKEZ ÜLKEYE

Bağlantısallığın yeni dönemin temel kavramlarından biri haline geldiğini belirten Yılmaz, bunun yalnızca ulaşım hatlarıyla sınırlı olmadığını, ticari, dijital ve kültürel ilişkileri de kapsadığını söyledi. Türkiye'nin Kalkınma Yolu Koridoru, Orta Koridor ve Zengezur Koridoru gibi stratejik güzergâhlarda önemli bir konuma sahip olduğunu vurgulayan Yılmaz, limanlar, lojistik merkezleri, sanayi bölgeleri ve demiryolu ağlarının daha etkin şekilde entegre edilmesi gerektiğini belirtti. Yılmaz, "Türkiye artık köprü olma imajından çıkıp merkez ülke, yolların keşiştiği bir ülke olma anlayışına daha fazla vurgu yapmalı" dedi.

TİCARET YOLLARINDA SADECE ÜRÜN TAŞINMAZ

İTO Başkanı Şekib Avdagiç de

konuşmasında ticaretin yalnızca mal ve hizmet alışverişinden ibaret olmadığını belirterek, ticaret yollarının aynı zamanda fikirlerin, hukuk sistemlerinin, kültürlerin ve teknolojilerin de taşındığı güzergâhlar olduğunu söyledi. Avdagiç, "Ticaret yollarında binlerce yıldır sadece mal taşınmaz. Aynı zamanda o malı üreten fikir, hukuk, kültür, teknoloji ve siyaset de taşınır" dedi.

Ticareti anlatmanın aslında insanlık tarihini ve medeniyeti anlatmak anlamına geldiğini vurgulayan Avdagiç, ticaretin dünyayı değiştiren ve geliştiren en önemli araçlardan biri olduğunu ifade etti.

İSTANBUL'A YENİ BİR VEÇHE KAZANDIRALIM

İstanbul'un tarih boyunca ticaretin önemli merkezlerinden biri olduğunu hatırlatan Avdagiç, kentin sahip olduğu ticari potansiyelin yalnızca yük miktarı veya ticaret hacmiyle açıklanamayacağını söyledi. Bir şehrin ticari rekabet gücünü finansal hizmetler, uluslararası erişilebilirlik, dijital altyapı, lojistik bağlantılar, teknoloji ve girişimcilik ekosistemi gibi unsurların belirlediğini ifade eden Avdagiç, "21. yüzyılda İstanbul'un ticaretin başkenti olma gücüne hem özel sektör hem de kamu tarafıyla yeni bir veçhe kazandırmalıyız" diye konuştu.

KÜRESEL TİCARET YENİDEN ŞEKİLLENİYOR

Küresel ticarette son yıllarda önemli değişimler yaşandığını belirten Avdagiç, jeopolitik gerilimler, korumacı politikalar, yüksek gümrük tarifeleri ve lojistik maliyetlerindeki dalgalanmaların ticaretin işleyişini etkilediğini kaydetti.

Avdagiç, "Tüm bu yaşananlar, ticaretin öneminin azalmasından ziyade rekabetin şartlarının değiştiğine işaret ediyor. Yani küresel ticaret yeniden inşa ediliyor" diye konuştu. Küresel mal ve hizmet ticaretinin büyümeyi sürdürdüğüne dikkat çeken Avdagiç, buna karşılık korumacı eğilimlerin ve jeopolitik risklerin uluslararası ticaret açısından önemli belirsizlikler oluşturmaya devam ettiğini söyledi.

Üniversite ve iş dünyası ortak akılda buluştu

DÜPA Başkanı Prof. Dr. Nazım Ekren, İstanbul Ticaret Kongresi'nin İstanbul Ticaret Odası ile İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin ortak bilgi birikimi ve tecrübesinin ürünü olduğunu belirterek, kongrenin yeni işbirlikleri ve çalışmalar için önemli bir zemin oluşturacağını söyledi. İstanbul Ticaret Üniversitesi Müttevelli Heyeti Başkanı Dr. İsrail Kuralay ise ticaretin toplumlar arasındaki karşılıklı bağımlılığı güçlendiren temel unsurlardan biri olduğunu söyledi. Yapay zekanın ticaret ve pazarlama dünyasında yeni imkânlar sunduğunu kaydeden Kuralay, ticaretin gelişmesi için düşünce ve teknolojinin birlikte ilerlemesi gerektiğini vurguladı. İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Necip Şimşek de değişimin doğru okunmasının ve belirsizliklerin yönetilebilmesinin önemine dikkat çekti.



Cevdet Yılmaz'dan İTO Başkanı Avdagiç'e teşekkür

Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz, İstanbul Ticaret Odası (İTO), İstanbul Ticaret Üniversitesi ve Düşünce ve Proje Üretim Akademisi (DÜPA) işbirliğiyle düzenlenen İstanbul Ticaret Kongresi'ne katılmak üzere İTO'yu ziyaret etti.

Cevdet Yılmaz, konuşmasında 27 Ekim 2026 Salı günü Yeşilköy'deki İstanbul Fuar Merkezi'nde (İFM) gerçekleştirilecek İstanbul Ticaret Odası seçimleri öncesinde İTO Başkanı Şekib Avdagiç'e destek açıklamasında bulundu.

Yılmaz, ekonomi hakkında yaptığı konuşmanın ardından İTO Başkanı Şekib Avdagiç'e teşekkür ederek, "Politika odaklı istişarelere açık yapıyla her daim yaptığımız çalışmalara önemli katkılar sunan İTO Başkanı Sayın Şekib Avdagiç'e özellikle teşekkür ediyorum. Sağ olsun, var olsun. Az önce güzel sözler söyledi. Ben de bütün çalışma sürecim boyunca Şekib Bey'in kamu politikalarına katkılarını her zaman gördüm. Bundan sonra da inşallah gayet verimli bir anlayış içinde çalışacağız" ifadelerini kullandı.

İTO Başkanı Avdagiç ise yaptığı konuşmada, Cumhurbaşkanı Yardımcısı Yılmaz'ın reel sektörün sesine kulak verdiğini, iş dünyasına her zaman vakit ayırarak sorunların çözümünü için büyük gayret gösterdiğini söyledi.

Avdagiç, "Sayın Cumhurbaşkanı Yardımcımızın bugün aramızda bulunmasını, hükümetimizin reel sektöre ve ticarete verdiği önemin hiç azalmadan devam ettiğinin göstergesi kabul ediyoruz. Bize gösterilen samimiyeti ve alınan tedbirleri her zaman şükranla anıyoruz. İnanıyoruz ki burada masaya yatırdığımız konular da aynı içtenlikle ele alınacak ve ticaretin damarlarının tıkanmasına asla izin verilmeyecektir" dedi.

114 ülkeden 18 farklı sektör MÜSİAD Expo'da buluştu

Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz'ın katılımıyla İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenen MÜSİAD Expo 2026'da 114 ülke ve 18 farklı sektörden ürünler alıcılarla buluştu.



İSTANBUL Fuar Merkezi'nde düzenlenen, katılımcılarına dünyanın dört bir yanından gelen profesyonellerle doğrudan iş bağlantıları kurma ve yeni pazarlara açılma fırsatı sunan MÜSİAD Expo 2026 Uluslararası Ticaret Fuarı'nın açılışı Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz'ın katıldığı törenle yapıldı. Farklı sektörlerden güçlü üreticileri, lider markaları ve uluslararası alıcıları 23-26 Eylül 2026 tarihlerinde bir araya getiren, Türkiye'nin üretim gücünü dünyayla buluşturan en güçlü

vitrinlerinden biri olan fuar, 114 ülkeden 18 farklı sektörü buluşturdu.

YATIRIM İMKANLARINI ARTIRACAK

21. MÜSİAD Expo'da yerli ve yabancı 370 civarında katılımcı ürünlerini sergiledi. Fuarı, 114 ülkeden 8 bini yabancı olmak üzere toplamda 50 bin kişinin ziyaret etmesi bekleniyor. Eş zamanlı düzenlenen Uluslararası İş Forumu da farklı ülkelerden iş insanları ve girişimcileri bir araya getirerek, yeni iş bağlantılarının kurulmasına, ticaret ve

yatırım imkanlarının geliştirilmesine zemin hazırlayacak.

400'DEN FAZLA ALIM HEYETİ

Yaklaşık 25 bin metrekarelik alanda, 18 farklı sektörün, 369 katılımcı firmanın temsil edildiği MÜSİAD Expo'da bu yıl yapay zekadan üretim teknolojilerine, yeni ticaret yollarından ticari diplomasiye kadar gelecekle ilgili birçok konu değerlendirildi. Ayrıca, Ticaret Bakanlığı'nın desteğiyle 70'ten fazla ülkeden gelen 400'ün üzerinde alım heyetli firmalarla buluşturuldu.

Lojistik altyapı
güçlendiriliyor

Türkiye'nin, Avrupa pazarlarına coğrafi yakınlığı, kara, deniz ve demiryolu ulaşımında sahip olduğu mevcut bağlantılar nedeniyle bu süreçte önemli bir lojistik alternatif oluşturabileceğini kaydeden Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı, şunları söyledi: "Özellikle deniz taşımacılığındaki aksaklıkların arttığı dönemlerde, Avrupa ile Türkiye arasındaki kara ve demiryolu bağlantılarının daha etkin kullanılması, transit sürelerin ve tedarik risklerinin yönetilmesini sağlayabilir. Ancak bunun sürdürülebilir bir avantaja dönüşmesi için lojistik altyapının kapasitesi oldukça önemli. Türkiye'nin yalnızca coğrafi yakınlığının değil, üretim kapasitesiyle birlikte lojistik altyapısının da Avrupa'nın değişen tedarik zincirlerine entegre edilmesi için çalışmalar var. Körfez ve Hürmüz hattındaki gelişmeler, Türkiye açısından lojistik koridorların güçlendirilmesi ve Avrupa'ya yönelik tedarik kapasitesinin artırılması bakımından yeni bir fırsat oluşturabilir."



Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı

Körfez krizi tedarikte
fırsata dönüşebilir

Hürmüz Boğazı ve Körfez hattında yükselen gerilim, küresel ticarete maliyet ve teslimat risklerini artırırken, Avrupa'nın yakın ve güvenilir tedarikçi arayışını hızlandırıyor.

Türkiye, güçlü üretim altyapısı ve Avrupa ile bütünleşmiş sanayi yapısı sayesinde bu süreçten yeni ihracat fırsatları yakalayabilir. Otomotiv, makina, elektrik-elektronik ve tekstil, avantajlı sektörler olarak öne çıkıyor.

KÖRFEZ ve Hürmüz çevresinde yaşanan jeopolitik gelişmeler, enerji taşımacılığının yanı sıra küresel ticaret akışlarını da etkiliyor. Dünya ticaretinin hacim bazında yüzde 80'den fazlasının deniz yoluyla gerçekleştirildiği dikkate alındığında, stratejik geçiş noktalarında yaşanan aksamalar küresel tedarik zincirlerinde yeni kırılmalara yol açıyor. Navlun ve sigorta maliyetlerindeki artışın yanı sıra teslimat sürelerindeki belirsizlik, üreticileri alternatif rotalar ve yeni tedarik merkezleri aramaya yönlendiriyor.



Barış CABACI

HÜRMÜZ'DE TRAFİK
SERT DÜŞTÜ

Kpler verilerine göre 20 Eylül'de Hürmüz Boğazı'ndan yalnızca 7 emtia gemisi geçiş yaptı. Bunların 5'i Körfez'den çıkış yaparken, 2 küçük tanker giriş gerçekleştirdi. 19-20 Eylül 2026 tarihlerinde boğazdan geçen toplam emtia gemisi sayısı 17 olarak kaydedildi. Bir önceki hafta sonunda bu sayı 37 idi. Çatışmalar öncesinde ise Hürmüz Boğazı'ndan günlük yaklaşık 125 büyük ticari gemi geçiyordu. Babülmendep hattında da güvenlik risklerinin sürdüğü bildiriliyor.

YAKIN COĞRAFYA
DAHA CAZİP

Lojistik risklerin artması, Avrupa'da üretim yapan şirketlerin tedarik zincirlerini yeniden değerlendirmesine neden oluyor. Uzak Asya ve Körfez bağlantılı tedarik hatlarında ortaya çıkan maliyet ve süre baskısı, yakın coğrafyalardaki üretim merkezlerini daha cazip hale getiriyor. Bu noktada Türkiye'nin Avrupa ile kurduğu güçlü ekonomik entegrasyonu dikkat çekiyor. Avrupa Komisyonu verilerine göre Türkiye-AB mal ticareti 2025 yılında 217.6 milyar Euro ile rekor seviyeye ulaştı. Türkiye, AB'nin beşinci büyük ticaret ortağı olurken, toplam mal ihracatının yüzde 42.7'si AB ülkelerine gerçekleştirildi. Motorlu taşıtlar, makina ve elektrikli ekipmanlar iki taraf arasındaki ticaretin en güçlü kalemleri arasında yer aldı.

TÜRKİYE
GÜVENLİ ADRES
OLABİLİR

İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı, Türkiye'nin Avrupa sanayisiyle kurduğu entegrasyonun ticaret hacminin yanı sıra tedarik zincirlerinin sürekliliği bakımından da önemli avantaj sağladığını belirtti. Türkiye'nin Avrupa ekonomileri için güçlü, istikrarlı ve güvenilir bir tedarik ve lojistik

merkezi olduğunu vurgulayan Prof. Dr. Ilıcalı, küresel tedarik zincirlerinde yeni kırılmalar yaşanması halinde Türkiye'nin daha fazla öne çıkabileceğini söyledi.

ÖNE ÇIKABİLECEK
SEKTÖRLER

İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Ali Hepsen ise Körfez'deki gelişmelerin yalnızca yükselen enerji ve taşıma maliyetleri açısından değerlendirilmemesi gerektiğini kaydetti. Avrupa'nın tedarik zincirlerini çeşitlendirme arayışının Türkiye'deki üreticiler için yeni sipariş ve pazar fırsatları oluşturabileceğini belirten Hepsen, özellikle dört sektörün avantaj sağlayabileceğini söyledi. Prof. Hepsen, bu sektörleri şöyle anlattı:

Otomotiv: Türkiye'nin Avrupa ile ticaretinde güçlü bir konuma sahip olan otomotiv sektörü, yeni dönemin öne çıkan alanlarından biri olabilir. Güçlü yan sanayi yapısı ve mevcut tedarik ilişkileri, Türk üreticilere önemli avantaj sağlıyor.

Makina: Avrupa sanayisinin ihtiyaç duyduğu kritik sektörlerden biri olan makina ve aksamaları alanında Türkiye'nin üretim kapasitesi ve Avrupa pazarlarına yakınlığı rekabet gücünü artırıyor.

Elektrik-elektronik: Avrupa'nın kritik ve stratejik ürünlerde yakın tedarik merkezlerine yönelmesi, Türkiye'deki üreticiler için yeni iş bağlantıları ve sipariş fırsatları oluşturabilir.

Tekstil ve hazır giyim: Avrupa pazarına yakınlık, hızlı teslimat kabiliyeti ve güçlü üretim altyapısı, Türk tekstil ve hazır giyim sektörünü öne çıkaran unsurlar arasında yer alıyor.

REKABETÇİLİK VE
TESLİMAT ÖNEMLİ

Türkiye'nin mevcut üretim kapasitesi, Avrupa'ya coğrafi yakınlığı, Gümrük Birliği kapsamında

sanayi ürünlerindeki entegrasyonu ve uzun yıllara dayanan tedarik ilişkilerinin bu süreçte avantaj sağlayabileceğini belirten Prof. Dr. Ali Hepsen, AB-Türkiye Gümrük Birliği'nin sanayi ürünlerinde ticaretin büyük bölümündeki gümrük tarifeleri ve miktar kısıtlamalarını kaldırarak bir yapı oluşturduğunu hatırlattı. Bu avantajların kalıcı bir ihracat artışına dönüşmesinde maliyet ve rekabetçiliğin belirleyici olacağını vurgulayan Hepsen, "Türkiye'nin coğrafi yakınlığı tek başına yeterli olmaz. Körfez'deki kriz, Türkiye için hazır bir ihracat artışı değil; rekabetçi üretim, hızlı teslimat ve güvenilir tedarik kapasitesiyle değerlendirilebilecek yeni bir fırsat" dedi.

KOBİ'lere
yeni
imkan

Körfez'deki krizin yalnızca yükselen enerji, navlun ve lojistik maliyetleri üzerinden değerlendirilmemesi gerektiğinin altını çizen Prof. Dr. Ali Hepsen, Avrupa'nın tedarik zincirlerinde oluşturabileceği değişimin Türkiye'ye yeni ihracat imkanları yaratabileceğini belirtti. Ticaret Bakanı Ömer Bolat'ın da Körfez ve Hürmüz'de yaşanan gelişmelerin ardından ülkelerin stratejik ve hayati tedarikleri için alternatif güzergahları değerlendireceğini vurguladığını hatırlatan Hepsen, küresel tedarik zincirlerinde yaşanan kırılmaların Türkiye ve KOBİ'ler açısından yeni imkanlar oluşturabileceğini söyledi.



Prof. Dr. Ali Hepsen

HANNOVER
MESSE 2027

Hannover - Almanya
5 - 8 Nisan 2027

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

SANAYİ VE TEKNOLOJİ DÜNYASININ 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



Sibel Tayanç	Kevser Mercan	Levent Çakır	Tanju Özbay
0212 455 61 11 0530 664 86 18 sibel.tayanca@ito.org.tr	0212 455 61 12 0532 714 83 50 kevser.mercan@ito.org.tr	0212 455 62 39 0539 455 52 66 levent.cakir@ito.org.tr	0212 455 47 73 0539 931 51 24 tanju.ozbay@ito.org.tr

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

Parayla dahi satın alınamayan güvenlik girdisi

OVP'de savunma harcamalarındaki yüzde 229'luk artışla MTA'daki yüzde 139'luk kaynak sıçramasının birbirini tamamlayan iki stratejik eksen olduğunu ifade eden Türkiye Kritik Mineral İnisiyatifi Kurucusu Sait Uysal, barış döneminde önemsiz görünen girdilerin kriz anlarında hayati hale geldiğini belirtti.

Avrupa'nın Ukrayna'ya top mermisi stoku sevk ettikten sonra kendi envanterini yenilemekte tıkanıldığını aktaran Uysal, şu değerlendirmeyi yaptı: "İngiltere'nin olası bir savaşta yalnızca birkaç gün yetecek top mermisi stoku kaldığı açıklandı. Mühimmat üretiminde kritik olan

antimon tedariki Çin'in getirdiği kısıtlamalar nedeniyle kilitlendi. Metalin ton fiyatı Avrupa spot piyasasında 9 bin dolardan 60 bin doların üzerine fırladı. Daha da önemlisi, bu parayı ödemeyi kabul etmeniz dahi antimona fiziksel olarak ulaşamazsınız. Benzer arz açmazları bugün tungsten gibi diğer savunma girdilerinde de yaşanıyor. Savunma sanayi için gerekli mineraller olası bir çatışma durumunda varoluşsal bir nitelik kazanır. Bu nedenle kritik mineraller kriz ve savaş dönemlerinde yalnız bir ekonomik meta değil, doğrudan bir millî güvenlik girdisine dönüşüyor."

Stratejik planlamanın önemine dikkat çeken Uysal, "Bu bütçelerin artırılması ve yeni aramalara kaynak ayrılması kıymetlidir, ancak en can alıcı soru şudur: Neyi arayacağız ve bu kaynakları ne için kullanacağız? Türkiye'nin asıl hedefi yalnızca yeni madenler keşfettiğini ilan etmekle sınırlı kalmamalıdır. Hangi kritik girdilerde zafiyetimiz olduğunu tespit edip, bulunan madenleri rafinasyon, ileri teknoloji ve yerli sanayi kapasitesine dönüştürmeliyiz. Süreci tersten kurgulamak, önce neye ihtiyacımız olduğunu netleştirip ardından sahada onu aramak zorundayız" dedi.

Kritik minerallerde hedef milyarlarca dolarlık katma değer

HAMMADEDEN
TEKNOLOJİYE
SANAYİ ZİNCİRİ

Asıl değer sanayinin içinde oluşacak

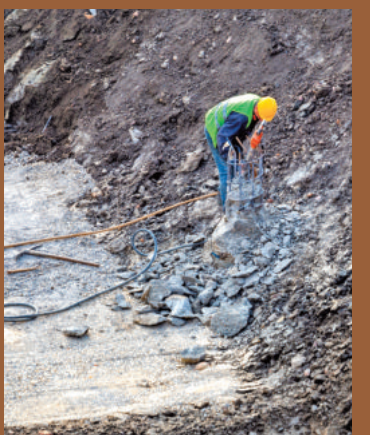
Kritik minerallerde ekonomik kazancı belirleyen yalnızca rezerv büyüklüğü değil, çıkarılan hammaddenin hangi aşamaya kadar işlenebildiği. Ham cevher olarak

ihraç edilen bir maden sınırlı gelir yaratırken; aynı kaynağın ayrıştırılması, saflaştırılması ve ileri teknoloji ürünlerinde kullanılması katma değeri katlayabiliyor.

Türkiye'nin yeni kritik mineral stratejisinde bu nedenle arama faaliyetlerinin ardından rafinasyon ve ileri işleme kapasitesinin geliştirilmesi kritik önem taşıyor. Lityumun yalnızca çıkarılması yerine batarya kimyasallarına ve hücre üretimine, nadir toprak elementlerinin kalıcı mıknatıslara, nikel ve kobaltın batarya malzemelerine, tungsten ve antimon gibi minerallerin ise savunma sanayinin yüksek performanslı ürünlerine dönüştürülmesi hedefleniyor.

Bu zincirin kurulması halinde kritik mineraller yalnızca madencilik sektörünün değil; otomotiv, enerji depolama, yenilenebilir enerji, savunma, havacılık, elektronik ve ileri malzeme sanayinin de büyüme girdisi haline gelecek.

Ekonomik açıdan en büyük kazanım ise ithalatın ikame edilmesinin ötesinde ortaya çıkacak. Türkiye, kendi mineral kaynaklarını yerli rafinasyon ve teknoloji kapasitesiyle birleştirebilirse hammadde ihracatçısı konumundan çıkarak, yüksek katma değerli ara malzeme ve nihai ürün ihracatçısına dönüşebilecek. Böylece yer altındaki rezervlerin değeri, sanayi zincirinde ilerledikçe milyarlarca dolarlık ekonomik büyüklüğe ulaşabilecek.



DEĞER ZİNCİRİ

- Maden arama ● Cevher üretimi ● Zenginleştirme ● Rafinasyon ● İleri malzeme ● Komponent ● Nihai teknoloji

Bu zincirin son halkalarında yer alan batarya, mıknatıs, elektronik bileşen ve savunma teknolojileri, kritik minerallerin ekonomik değerinin en yüksek seviyeye ulaştığı alanları oluşturuyor.

2027-2029 dönemini kapsayan OVP'de, MTA yatırımlarına ayrılan kaynağın yüzde 139 artırılmasıyla kritik minerallerde yeni bir arama ve üretim dönemi başlıyor. Türkiye, lityumdan nadir toprak elementlerine, nikelden grafitte kadar stratejik hammaddelerde yerli kaynaklarını daha hızlı ekonomiye kazandırmayı hedefliyor.

Yeni dönemde hedef yalnızca yeni rezervler bulmak değil; çıkarılan kaynakları rafinasyon, batarya, savunma, elektronik ve ileri malzeme üretimine taşıyarak yüksek katma değerli bir sanayi zinciri kurmak. Böylece kritik minerallerin ekonomik değerinin Türkiye'de kalması ve dışa bağımlılığın azaltılması amaçlanıyor.

TÜRKİYE'nin enerjide ve sanayide dışa bağımlılığını azaltma ile arz güvenliğini güçlendirme hedefi, OVP çatısı altında ilk kez kapsamlı bir şekilde vurgulanan 'ekonomik güvenlik ve dayanıklılık' yaklaşımının merkezine yerleştirildi. Enerji dönüşümü, dijitalleşme, batarya teknolojileri ve savunma sanayinin ana girdisini oluşturan kritik mineraller ile nadir toprak elementlerinin küresel tedarik zincirinde yaşadığı kırılmalar, yerli maden potansiyelinin hızla ekonomiye kazandırılmasını zorunlu kıldı. Bu kapsamda MTA'ya aktarılan ilave bütçe; petrol ve doğalgazın yanı sıra lityum, nadir toprak elementleri ve sanayinin geleceğini belirleyecek stratejik hammaddelerin aranmasına, yerli Ar-Ge ve arama teknolojilerinin güçlendirilmesine tahsis edilecek. Ekonomi yönetimi, madencilik yalnızca yeraltındaki ham kaynağın çıkarılması olarak değil, yüksek katma değerli uç ürüne uzanan stratejik bir sanayi zinciri olarak konumlandırmayı hedefliyor. Yeni dönemde kritik ve stratejik minerallerde ithalat bağımlılığını azaltmak amacıyla özel bir yasal düzenlemenin yapılması ve mevzuat altyapısının baştan kurgulanması öngörülüyor. Ham cevher ihracatı yerine saflaştırma, yerli rafinasyon ve katma değeri yüksek ara ve uç mamullerin üretilmesine odaklanacak bu yapısal adımlarla temiz enerji teknolojileri, enerji depolama sistemleri ve yerli imalat sanayinin hammadde güvencesi garanti altına alınarak, cari açığı kalıcı olarak aşağı çekebilecek yerli bir tedarik ekosisteminin inşası amaçlanıyor.



Yasar KAYA

TÜRKİYE KÜRESEL PAZARDA OYUNCU OLABİLİR

İstanbul Ticaret Gazetesi'ne yaptığı değerlendirmede programın ekonomik güvenlik ve dayanıklılığı merkeze alarak kritik mineralleri, enerji arz güvenliğini ve kritik teknolojileri ön plana çıkardığını belirten Türkiye Kritik Mineral İnisiyatifi Kurucusu Sait Uysal, MTA bütçesindeki yüzde 139'luk artışın stratejik bir dönüm noktası olduğunu vurguladı. Kritik minerallerin enerjiden bağımsız düşünülmemeyeceğinin altını çizen Uysal, "Yenilenebilir enerji, enerji depolama, enerji iletimi ve elektro mobilitenin temelini kritik mineraller oluşturuyor. Uluslararası Enerji Ajansı'nın (IEA) 2026 Kritik Mineraller Görünümü raporunda madencilik arama projelerine yapılan yatırımların küresel ölçekte yüzde 10 civarında düştüğü belirtiliyor. Tam da böyle bir dönemde MTA'nın bütçesinin artırılması, devletin bu alanı kuvvetlendirmesi adına son derece kritik bir adımdır" dedi.

Türkiye'nin modern ve derin arama tekniklerine odaklanması gerektiğini belirten Uysal, madencilikte katma değer zincirinin tamamlanması gerektiğine işaret ederek, şunları söyledi: "Aramadığımız, bulmadığımız bir şeyi üretmemiz elbette mümkün değil. Gabar'da yoğunlaştırılan aramalar neticesinde önemli petrol üretim kuyularının devreye alınması gibi madencilikte de benzer başarıları yakalamak mümkün. Örneğin Şırnak asfaltitlerinin nikel, molibden ve vanadyum içerdiği uzun yıllardır biliniyor; bu tip kaynaklar detaylı etütlerle ekonomiye kazandırılabilir. Ancak bulmak da tek başına yetmez. Bütçenin belli bir kısmıyla bu kaynakların endüstriyel ve ileri teknolojik uç ürünlere dönüştürülmesi gerekiyor. Türkiye hammaddeden nihai ürüne ulaşan zinciri kurarsa, dışa bağımlılığı azaltmanın da ötesine geçerek küresel pazarda üretici ve ihracatçı bir oyuncu haline gelebilir."

MESELE ENERJİYİ DEPOLAMAK

Küresel krizlerin fosil yakıt kırlanlığını gözler önüne



Sait Uysal

serdiğini belirten Uysal, Rusya-Ukrayna ve İran-ABD gerilimlerinin petrole bağımlılığın halen en büyük sorun olduğunu gösterdiğini söyledi. Ukrayna'nın Rus rafinerilerini vurmasının petrol zengini bir ülkede dahi akaryakıt krizine yol açtığını hatırlatan Uysal, elektrifikasyon sürecine dikkat çekerek, "Elektrikli araçlar petrole ihtiyaç duymuyor ve çatınıza kuracağınız güneş panelleriyle bile aracınızı besleyebiliyorsunuz. 'Sky is the limit' adlı çalışma, yeryüzüne ulaşan yaklaşık 80 dakikalık güneş enerjisinin tüm dünyanın enerji ihtiyacını karşılamaya yeteceğini ortaya koyuyor. Burada asıl mesele, üretilen enerjiyi depolamak ve emre amade kılmaktır" dedi.

ÇİN'İN ÖRNEK ENERJİ STRATEJİSİ

Petrol ve doğalgazın sınırlı coğrafyalara dağılmış kaynaklar olduğunu, güneş ve rüzgarın ise sınır tanımadığını vurgulayan Uysal, Çin'in enerji stratejisinin Türkiye için önemli bir örnek oluşturduğunu kaydetti. Dönüşümün yeni bir hammadde bağımlılığı yaratma riskine işaret eden Uysal, "Güneş paneli, rüzgar türbini ve batarya üretebilmek için galyum, silisyum, lityum, grafit, nikel, kobalt, nadir toprak elementleri ve bakır gibi madenlere muhtaçsınız. Elektrifikasyon petrol bağımlılığını azaltabilir fakat enerji güvenliğini ortadan kaldırmaz; yalnızca bağımlılığın şeklini değiştirir. Yeni kaynaklar yerli olmadığı sürece bir bağımlılıktan kurtulurken başka bir bağımlılığın kucağına düşme riskiyle karşı karşıya kalırız" uyarısında bulundu.

YABANCI YATIRIMCI İŞTAHINI CANLANDIRIR

Devletin arama faaliyetlerine ağırlık vermesinin özel sektör ve yabancı yatırımcı iştahını canlandıracağını dile getiren Uysal, madenciliğin doğası gereği yüksek riskli bir sektör olduğunu hatırlattı. Küresel belirsizliklerin yanı sıra yurt içindeki yüksek faiz ve finansman maliyetlerinin risk algısını artırdığını belirten Uysal, şu noktalara dikkat çekti: "Devletin belirsizlikleri azaltarak jeolojik arama riskini üstlenmesi ve potansiyeli yüksek sahaları yatırıma açması sektöre ciddi bir ivme kazandıracaktır. Çin gibi tekel konumundaki tedarikçilere karşı küresel ölçekte alternatif arayışlarının sürdüğü bu dönemde, uluslararası standartlarda ortaya konulacak kaynaklar Türkiye'yi öne çıkarır. MTA özel sektörün rakibi değil; yatırım yapılabilir proje havuzu oluşturan ve jeolojik riski azaltan bir kamu altyapısı gibi çalışmalıdır. Ancak yatırımların kalıcı olması için veri erişilebilirliği, uluslararası standartlarda kaynak tanımı, öngörülebilir ruhsat-izin rejimleri şarttır."

İstanbul'da çözülen her sorun Türkiye'de de çözülür

**İSTİŞARE
KÜLTÜRÜNÜN
EN GÜÇLÜ ZEMİNİ**



FOTOĞRAF: KAMİL ÇATAK

Dijitalleşme ve yerli yazılım hamlesi



Başkan Şekib Avdagiç, İTO'da 2018 yılında başlatılan dijitalleşme sürecine de değinerek, yapay zekanın üretim, verimlilik ve rekabetçiliği artıracak şekilde kurum içinde kullanılmaya başlandığını söyledi. İTO'nun 25 yılı aşan bilişim altyapısının yenilenmesi ihtiyacının ortaya çıktığını belirten Avdagiç, bu süreçte uluslararası yazılım şirketleri yerine yerli bir şirket olan HAVELSAN ile çalışmayı tercih ettiklerini aktardı.

ÜNİVERSİTE YATIRIMLARI ARTTI

İstanbul Ticaret Üniversitesi ve fiziki yatırımları hakkında da bilgi veren Avdagiç, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde 10 bine yakın öğrencinin bulunduğunu ve bunların yaklaşık yarısının yüksek lisans ve doktora öğrencilerinden oluştuğunu söyledi. Eminönü'ndeki eski İTO binasının yeniden ihya edilerek üniversitenin kullanımına sunulduğunu aktaran Avdagiç, binada 500 kişilik sosyal tesisin yanı sıra 480 ve 170 kişilik toplantı alanlarının da bulunduğunu belirtti.

HİZMET BİNALARI YENİLENİYOR

İTO'nun fiziki mekanlarının yenilenmesine yönelik çalışmaların da sürdüğünü anlatan Avdagiç, Taşhan binasının ve çevresindeki alanların yeniden düzenlenerek kullanıma kazandırıldığını söyledi. Ayrıca mevcut hizmet binasının

yanında bulunan arsanın uzun süren çalışmaların ardından İTO bünyesine kazandırıldığını aktaran Başkan Avdagiç, İstanbul Ticaret Odası'nın yeni hizmet binasının yapımına başlandığını bildirdi. Yeni hizmet binasının 1890'lardan kalan mevcut yapının yerine hayata geçirileceğini belirten Avdagiç, zeminin ve yapının günün koşullarına uygun şekilde yenilenmesi gerektiğini ifade etti. Avdagiç, projenin yaklaşık 15-16 ay içinde tamamlanmasının hedeflendiğini söyledi.

RESTORASYON ÇALIŞMASI SONA ERDİ

İTO'nun hemen yanında bulunan Hidayet Camisi'nde de ihtiyaç duyulan çalışmaların gerçekleştirildiğini aktaran Avdagiç, caminin restorasyon sürecinin tamamlandığını ve ibadete açıldığını belirtti.

MALTEPE'DE YENİ HİZMET Binası

Anadolu Yakası hizmet biriminin de yenilendiğini kaydeden Şekib Avdagiç, Maltepe'de satın alınan yeni katlı yeni hizmet binasının devreye alınacağını söyledi. Böylece İTO'nun Anadolu Yakası'nda kiracı konumundan çıkarak kendi hizmet binasına geçmiş olacağını belirten Avdagiç, Perpa'daki hizmet birimi ile iktisadi temsilciliğinin de hem mimari hem teknolojik altyapı açısından güncellendiğini ifade etti.

İstanbul Ticaret Odası Meslek Komiteleri 21. Dönem 8. Müşterek Toplantısı'nda sektörlerin sorunları ve çözüm önerileri ele alındı. 800 bini aşkın üyeyi temsil eden komite üyeleri, İstanbul ve Türkiye ekonomisinin geleceğine ilişkin önerilerini paylaştı.

ADEM ORHUN-BARIŞ CABACI

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO), 21. Dönem 8. Meslek Komiteleri Müşterek Toplantısı'nı gerçekleştirdi. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Kanunu gereği 6 ayda bir düzenlenen toplantıya, sektörleri temsil eden 81 meslek komitesi üyeleri katıldı. İTO Meclis Salonu'nda yapılan toplantıda, sektörlerin mevcut durumu, karşılaştıkları sorunlar ve çözüm önerileri kapsamlı şekilde değerlendirildi.

Toplantının açılışında konuşan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, meslek komitelerinin İTO'nun omurgasını oluşturduğunu vurgulayarak, 800 bini aşkın üyenin temsil edildiği bir yapının istişare kültürünün en güçlü zemini olduğunu söyledi.

İTO'NUN EKONOMİDEKİ GÜCÜ

İTO'nun 81 meslek komitesi aracılığıyla çalışmalarını kesintisiz sürdürdüğünü aktaran Avdagiç, meslek komitelerinin dört yıl boyunca düzenli şekilde toplandığını söyledi. Avdagiç, sektörlerden ve kamu kurumlarından gelen taleplerin incelendiğini, sorunların ilgili mercilere taşındığını ve çözüm süreçlerinin takip edildiğini belirtti. İTO'nun görev alanına da değinen Avdagiç, Odaların doğrudan karar alan veya mevzuat hazırlayan kurumlar olmadığını hatırlatarak, "Biz kanun yapar, yönetmelik çıkarır, karar veren bir kurum değiliz. Sorunları, talepleri, şikayetleri ve beklentileri toplayan, bunları ulusal ve yerel düzeyde ilgili makamlara iletken ve iş dünyasının lehine sonuçlanması için takipçilik yapan bir kurumuz" dedi. Avdagiç, 800 bini aşkın üyesi bulunan İTO'nun İstanbul ekonomisindeki ağırlığına da dikkat çekerek, "İstanbul'da çözülen bir konu Türkiye'de de çözülmüştür" dedi.

BAKANLIKLARA İLETİYORUZ

İTO meslek komitelerinin dört yıllık faaliyetlerine ilişkin rakamları da paylaştan Avdagiç, bu dönemde toplam 7 bin 756 meslek komitesi toplantısı gerçekleştirdiğini ve 16 bin 408 karar alındığını açıkladı. Bu kararların başta Ticaret Bakanlığı, Hazine ve Maliye Bakanlığı ile Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı olmak üzere ilgili kamu kurumlarına taşındığını aktaran Avdagiç, Çalışma ve Sosyal Güvenlik, Tarım ve Orman ile Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlıklarını da dikkat çekerek, "İstanbul'da çözülen bir temasların sürdürüldüğünü söyledi. Oda tarafından 60 farklı türde evrak

düzenlendiğini kaydeden Avdagiç, günlük yaklaşık 25 bin evrak ürettiğini bildirdi.

FUAR KAPASİTEMİZİ ARTIRIYORUZ

Başkan Avdagiç, İstanbul Fuar Merkezi'ndeki faaliyetlere ilişkin de bilgi verdi. Pandemi döneminde devralınan fuar merkezinin etkin şekilde kullanıldığını belirten Avdagiç, fuar organizasyonlarına yönelik talebin kapasite sınırlarına ulaştığını söyledi. Yapılan renovasyon çalışmalarının ardından fuar merkezinin tüm organizatörlere açık bir yapı haline getirildiğini aktaran Avdagiç, İTO'nun fuar organizasyonlarına müdahale etmeyeceği ve merkezde yalnızca bina işletmeciliği yapacağı yönündeki yaklaşımın fuarların büyümesine katkı sağladığını dile getirdi. Bu kapsamda



İTO BAŞKAN YARDIMCISI
MEHMET DEVELİOĞLU

Temsil yapımız sizlerle güçlü

İstanbul Ticaret Odası 21. Dönem Meslek Komiteleri 8. Müşterek Toplantısı'nın oturum başkanlığını, İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu üstlendi. İstanbul ekonomisinin farklı alanlarını temsil eden sektör temsilcileriyle bir araya gelmenin önemine dikkat çeken Develioğlu, müşterek toplantıların yalnızca yasal bir yükümlülüğün yerine getirildiği toplantılar olmadığını ifade etti. Develioğlu, bu buluşmaların iş dünyasının sahada karşılaştığı sorunların doğrudan ilgili sektörlerin temsilcileri tarafından aktarılması ve çözüm önerilerinin ortak akılla geliştirilmesi açısından önemli bir istişare mekanizması olduğunu belirtti. Toplantıların İstanbullu iş insanlarının beklenti ve taleplerinin doğrudan

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, İstanbul'un Türkiye ekonomisindeki ağırlığına dikkat çekerek, kentte çözülen veya iyileştirilen her sorunun ülke genelinde de geniş bir etki oluşturduğunu söyledi. Avdagiç, "İstanbul'da çözülen bir konu, Türkiye'de de çözülmüştür" dedi.

25 bin metrekarelik alanda yeni bir hol inşasına başlandığını belirten Avdagiç, projenin tamamlandığında yaklaşık 110 bin metrekarelik, 40 bin metrekare net sergileme alanına sahip yeni bir kapasite oluşturacağını söyledi. Avdagiç, zemin çalışmalarının tamamlanmak üzere olduğunu, altyapı ihalesinin yapıldığını ve önümüzdeki aylarda altyapı inşaatına başlanmasının planlandığını belirterek; 40 uluslararası fuarın da milli katılım organizasyonunun gerçekleştirildiğini söyledi. Avdagiç, Ticaret Bakanlığı'nun 26 ülkede 43 şehirde milli katılım organizasyonu gerçekleştirilmesi yönündeki görevin yerine getirildiğini belirtti.

2 KONGREYLE 12 BİN ZİYARETÇİ

Avdagiç, İstanbul'un uluslararası kongre turizmindeki konumunu da değerlendirdi. Son dönemde İstanbul'da iki önemli uluslararası kongrenin düzenlenmesine katkı sağladıklarını belirten Avdagiç, bunlardan birinin 8 bin kişinin katıldığı Uluslararası Kulak Burun Boğaz Hekimleri Kongresi, diğerinin ise 4 bin 500 kişinin katıldığı Uluslararası Üroloji Kongresi olduğunu söyledi. Bu organizasyonlarla İstanbul'a 12 binin üzerinde nitelikli yabancı ziyaretçi geldiğini aktaran Avdagiç, ziyaretçilerin bir bölümünün aileleriyle birlikte kente geldiğini belirtti. Turizm Geliştirme ve Eğitim Vakfı (TUGEV) ve İstanbul Kongre ve Ziyaretçi Bürosu (ICVB) aracılığıyla çalışmaların sürdürüldüğünü belirten Avdagiç, İstanbul'un dünya kongre şehirleri sıralamasındaki konumunun son sekiz yıllık süreçte önemli ölçüde yükseldiğini kaydetti.

Oda'ya aktarılmasına imkan sağladığını vurgulayan Develioğlu, şöyle konuştu: "Burada yalnızca gündem maddelerini değerlendirmek için bir araya gelmiyoruz. İstanbul iş dünyasının beklentilerini, taleplerini, karşılaştığı sorunları ve çözüm önerilerini doğrudan dinlediğimiz güçlü bir istişare ortamı oluşturuyoruz. Bu kürsü, sektörlerimizin sesini duyurduğu ve ortak akıl şekillendiği önemli bir platformdur. Burada ortaya konulan her görüş, yalnızca mevcut sorunların tespit edilmesine değil, aynı zamanda Odamızın çalışma alanlarının, girişimlerinin ve çözüm odaklı adımlarının belirlenmesine de katkı sağlıyor. Sizlerden gelen öneri ve taleplerle İTO'nun temsil yapısı daha da güçleniyor."

MECLİS'TEN YANSIMALAR

Zor dönemleri
birlikte aşıyoruz

Bekir Sami Nalbantoğlu-Bilgi Teknolojileri Meslek Komitesi:



Komitemiz açısından bu dönem en verimli dönemlerden biri oldu. Yaptığı liderlikten dolayı Sayın Başkanımız Şekib Avdağ'ı ve Yönetim Kurulu üyelerine teşekkür ediyorum. 2009 krizini yaşadığımız dönemde yabancı bir firmanın global yöneticisi Antalya'daki bir toplantıda, "Biz döviz kurları idare etmekte çok zorlanıyoruz, iki kuru yönetemiyoruz" dedi. Ben de "Bir Türk finansçı alacaksınız, aynı anda altı kuru yönetecek" dedim. Başkanımızın liderliğinde biz öyle zor bir dönemi aşıyoruz. Bugün İTO'da Türkiye'yi, belki dünyayı da etkileyecek çalışmalar yapıyoruz.

İş mahkemelerine
cevap mesaisi

Kemal Yamankaradeniz-İşletme Destek Hizmetleri: Bu



dört yıl hem ülkemiz hem komitemiz için yoğun ve üretken bir dönem oldu. Her toplandığımızda onlarca sektördeki sorunlar gündeme geldi. Bu dönemde yaptığımız çalışmaları dört başlık altında topluyorum. Mevzuat ve düzenleyici girişimlerimiz, sektörel sorunlara ürettiğimiz çözüm önerileri, meslek onurunu ve etik ilkeleri koruma çalışmalarımız, yaptığımız etkinlikler. Bu dönemde belki en çok emek verdiğimiz konulardan biri iş mahkemelerinden gelen emsal ücret tespitlerine ilişkin standart bir cevap mekanizması oluşturmak oldu. Yıllar içerisinde bu süreci sadeleştirdik. Hangi meslek grubunun doğrudan komitemiz gündemine geleceğini, hangilerinin standart bir yazıyla cevaplandırılacağını netleştirdik. Özel güvenlik eğitim kurumlarımız için tavan fiyat uygulamasının hayata geçirilmesi yönünde İçişleri Bakanlığımızla ortak çalışmalar yaptık. Kurumlar arasında KDV oranları eşitsizliğinin giderilmesi için defalarca uğraş verdik. Değerli Başkanımız Şekib Avdağ'ı Bey'in Odamıza kattığı değerler ortada. Her türlü takdire şayan olduğunu düşünüyoruz.

Yabancı kalıplar
hakim oluyor

Durmuş Turgut-Döküm ve Metal İşleme Meslek Komitesi: CNC



makinalarıyla kalıplar üretiyoruz. Beyaz eşyadan savunma sanayine, tekstil yan sanayinden otomotive kadar birçok sektöre çalışıyoruz. Ancak Çinli firmaların teslim oluyoruz. Üç-beş yıl önce eleman sorununu konuşuyorduk, kalifiye eleman istiyorduk. Şimdi o sorunu da geçtik. Artık kendi ürettiğimiz

kalıpların yerine Çinli firmaların kalıpları geliyor. Eğer üretmezsek, CNC tezgahlarımız çöpe gider. CNC operatörlerimiz de zamanla işsiz kalır. Gençlerimizin babalarının yaptığı mesleğe bakışı da bundan etkilenir. Çin menşeli üreticilerin kalıplarıyla rekabet edebilmek için sanayicimize elektrikten suyuna, finansmanından diğer ihtiyaçlarına kadar destek olmamız gerekiyor.

Uyumlu
çalışma kültürü

Cemil Azun-Telekomünikasyon Meslek Komitesi: Bizlerin



ilettiği her konuyu gündeme alarak destek veren, bilişim ve iletişim ürünlerinde taksit talebiyle ilgili kararımızı sahiplenerek ve bu konunun takipçisi olan Sayın Başkanımıza şükranlarımı sunuyorum. Komitelerde görev alacak arkadaşlarımızın uyumlu çalışması, sahada sektör temsilcilerinin nabzını tutabilmesi, sektörün sorunlarını ve beklentilerini yakından takip edebilmesi çok önemli. Yeni dönemdeki arkadaşlarımızın bu çalışma kültürüne sahip kişiler arasından seçilmesini temenni ediyorum.

Kadın temsilci
sayısı artmalı

Selma Cengiz-Bilgi, İletişim ve Medya Meslek Komitesi: Dört yılı geride



bir kırk yıl geride bıraktığımız İTO'nun bana kattığı en büyük değer bu asırlık ticaret kültürünün terbiyesi, dayanışma ruhu ve bu çatı altındaki ortak akıl olduğunu görüyorum. 4 yıl önce de bu göreve talip olurken tek bir gayem vardı: Kadın girişimciliğinin sahadaki enerjisini karar mekanizmalarına taşımak ve kadın aklının, emeğinin sektörümüzde ve Odamızda hak ettiği temsili bulmasına katkı sunmak. Çünkü kadınların ticarete ve temsilde daha fazla yer almasının sadece bir denge meselesi değil; iş dünyamıza nezaket, sabır, farklı bakış açıları ve bereket katan kıymetli bir zenginlik olduğuna inanıyorum. İstanbul Ticaret Üniversitemizle birlikte sektörümüze ışık tutan çalışmalara imza attık. 'Medya ve İletişim Sektöründe Yapay Zeka Araştırma Raporu' başta olmak üzere sektörel araştırmalarımızı, influencer marketing eğitimlerimizi, influencer rehberimizi ve sektörel buluşmalarımızı üyelerimizin istifadesine sunduk.

Ekmekte maliyete
göre otomatik
fiyatlama

Mustafa Gürel-Ekmek, Un ve Unlu Mamüller Meslek Komitesi: Ekmekçilik sektörü ciddi bir darboğazdan geçiyor. Fırıncılar



artan maliyetlerle çözülemeyen bürokrasiyle mücadele ediyor. Ekmek fiyatını konuştuğumuz zaman hemen 'ekmek pahalı olacak' tartışması başlıyor. Unun, mayanın, elektriğin, iş gücünün maliyeti artarken ekmek fiyatını artırmayın demek ekonomik gerçekliklerle bağdaşmıyor. Fiyat tarifesi konusunda yeni bir anlayışa ihtiyaç var. Artık maliyetleri esas alan, şeffaf, hızlı bir sistem istiyoruz.

Diğer bir konu da kentsel dönüşüm. Riskli bina yenilediğinde yıllardır o binada yasal olarak faaliyet gösteren fırıncıya senin ruhsat hakkın ortadan kalkıyor diyemeyiz. Yeni binalarda gerekli teknik ve hijyen şartlarını sağlayan fırınların faaliyetlerini sürdürebilmeleri için mevzuatta açık bir düzenleme yapılmalı. Sektörde ciddi bir sorun da kayıt dışı ve ruhsatsız üretim. Biz denetimden kaçmıyoruz, tam tersine denetim olsun ama herkese eşit uygulansın. Kurallara uyan işletmeler cezalandırılmasın, kurallara uymayan işletme avantaj elde etmesin.

Dijital uygulama
dersi başlayacak

Sonnur Polat-Sigortacılık Meslek Komitesi: Önümüzdeki



dönemde dijitalleşme, haksız rekabet ve nitelikli insan kaynağı temel başlıklarımız olacak. Temsil sorumluluğunun önemli bir ihtiyaç olduğunu tespit ediyoruz. İstanbul Şişli Meslek Yüksekokulu'nda önerdiğimiz 'sigortacılıkta dijital uygulamalar' dersinin hayata geçeceğini düşünmek istiyorum. Bu derslerle birlikte yeni mezunların karşılaştığı tecrübesizlik engelini yön değiştireceğini inanıyoruz. Gençleri sektörlere hazırlamak demek, aslında sektörün geleceğini hazırlamak demek.

Kalıcı eserler
için teşekkürler

Hızır Onur Yavuz-İnşaat Taahhüt Meslek Komitesi: Odamızın dört



yıl boyunca gerçekleştirmiş olduğu hem işlevsel hem de sanatsal ve yapısal çalışmalar için teşekkür ediyoruz. Kurumlarımızın mevcut

yapılarımızın geliştirilmesinde ve Eminönü'ndeki birçok eserin hayata geçirilmesinde emeği geçen başta Yönetim Kurulumuz olmak üzere herkese teşekkür ederiz. Öte yandan Cemile Sultan Korusu'nun kurumsallaşması konusunda atılan adımlar için de ayrıca teşekkür ediyoruz. En büyük teşekkürümüz ise Meclis ve Komite üyelerimize. Sektörümüzdeki iş insanlarımıza ve temsil ettiğimiz kesimlere layık olmaya çalıştık.

Değer barışı
istiyoruz

Gülifer Kas-Gayrimenkul Hizmetleri Meslek Komitesi: Biz



sadece mesleğimizi konuşan değil, çözüm odaklı bir komite olduk. 320 kararın alınmasına vesile olduk. Bu da ayda yaklaşık 8 karar anlamına geliyor. 900 gayrimenkul danışmanının eğitim almasını sağladık ve sertifika sahibi yaptık. Geçen yıl Uluslararası Gayrimenkul Kongresi'ni gerçekleştirdik. Önceki hafta ise Bakan Yardımcımız Mahmut Gürçan'ın katılımıyla Ulusal Gayrimenkul Kongresi'nin ilk ayağını düzenledik. Sektörde gerçek değer meselesi oldukça önemli. Burada değer barışına ihtiyaç var. Değer barışı olursa kayıt dışılık azalır.

Esenlik turizminde
avantaj büyük

Gurbet Altay-Sağlık Hizmetleri Meslek Komitesi: Yönetmeliği



çıkan esenlik turizmini anlatmak istiyorum. İngiltere'den gelen bir hastaya kalça protezi yapılacaktı. Biz beşte bir fiyatına yapıyoruz ve 3-5 günde tamamlıyoruz. İngiltere'de ise aylarca bekliyorlar. 2025 yılında 2 milyon sağlık turisti geldi ve resmi rakamlara göre 3 milyar dolar, bize göre 10 milyar dolar ciro elde edildi. 2028 hedefimiz 5 milyondan fazla sağlık turistiyle 25 milyar doları geçmek. Esenlik turizminde termal kaynaklarımızla öne geçiyoruz, termalde Avrupa'da birinci sıradayız. Artık esenlik turizmi Türkiye için bir trend değil, coğrafyanın verdiği büyük bir nimettir. Rekabette ayakta kalmak için medikal turizmde, termal turizmde, kamu ve üniversitelerle

işbirliği yapılmalı. Bu şekilde Türkiye önüne geçilemez bir liderliğe adım adım ilerliyoruz.

Gençlere üretimi
öğretmeliyiz

Kadir Uslu-Restorasyon ve İzolasyon Meslek Komitesi: Sektörümüzde



hammadde maliyeti, finansmana erişim, kayıt dışılık, standart dışı ürünler, iş gücüne erişememe başlıca sorunlar. İTO üreticinin, tükücünün, sanayicinin ve ihracatçının önünü açan, sektörün sorunlarını iyi analiz eden güçlü yapıya sahip. Bu güçlü yapının önümüzdeki döneme taşınmasını ümit ediyorum. Gençlere sadece diploma vermek yetmiyor, üretmeyi, ticaret yapmayı, girişimciliği ve sorumluluk almayı öğretmek zorundayız. Çünkü yarının üretimini ve ticaretini gençlerimiz yapacak.

Promosyon
sektörü dönüşüyor

Oktaç Uludağ-Bilgi, İletişim ve Medya Meslek Komitesi: Komite olarak



üniversitemizle çok önemli araştırmalar yaptık. Promosyon ürünleri artık alelade hediye edilen bir şey değil, stratejik bir tanıtım çözümü olarak görülüyor. Ancak ithalat kısmında ürünlerin yüzde 90'ı Çin'den geliyor. İthal ürüne katma değer katılarak Avrupa pazarına ihraç ediliyor. Açık hava reklamcılarının yüzde 52'si ise 5-20 yaşına sahip. Bu alanda kalite standardı yok. Sektör makina ve üretim ekipmanına yatırım yapmayı planlıyor. Ancak nitelikli personel yaşıyor, usta-çırak ilişkisinin sekteye uğradığını görüyoruz. Programlanabilir açık hava ürünleri, sektörün en önemli açılım alanlarından biri olacak. İş dünyasında kadın temsilinin artmasını rica ediyoruz.

Katılım artarsa
temsil güçlenir

Faruk Güntürk-Mimarlık ve Mühendislik Meslek Komitesi: Mesleki



ve sektörel temsil güçlü olduğu zaman İTO'nun sandığından çok daha fazla

etki etme gücü bulunuyor. Biz de sektörümüzün yalnızca İTO çatısı altında değil, daha güçlü şekilde temsil edilmesi anlayışıyla hareket ettik. Diğer STK'larla ortak çalışmalar yapmaya gayret gösterdik. Yeni dönemde de bunu ileri taşımak istiyoruz. Seçimlere katılımı artırmalıyız. Burada güçlü temsil oldukça önemli. İnsanların seçimlere katılması, İTO'yu tanımaya ve burada gençlerimizin ve kadınlarımızın temsilini artırmamız oldukça önemli.

İki yeni proje

Özkan Yüksel-Teknik Hırdavat Meslek Komitesi: Sorunları tespit



etmek ve bunlara çözüm üretmek, Odamızın en önemli görevlerinden biri. İTOBÜS projesi bunlardan biri. İTOBÜS ile İstanbul Ticaret Odası'nın faaliyetlerini, hizmetlerini ve üyelerine sunduğu imkanları daha geniş bir şekilde üyelerimize ulaştırmayı hedefliyoruz. Dijitalleşme konusunda da önemli adımlar atıyoruz. DijiÇek projesiyle güvenli çek sistemini dijital ortamda daha kolay, hızlı ve güvenilir hale getirmeyi amaçlıyoruz. Bu projeler, sahadan aldığımız ihtiyaçların ve üyelerimizin bize ilettileri sorunların çözümüne yönelik çalışmalardır.

Ödemeler
güncellenmeli

Özcan Özer-İlaç ve Tıbbi Cihaz Meslek Komitesi: SUT ve SGK geri ödeme



bedelleri konusunda sorunlar yaşıyoruz. Bu bedeller gerçek üretim bedelinin gerisinde kalıyor. Geri ödeme bedellerinin maliyet artışlarına uyumlu olarak güncellenmemesi, maliyetin hastaya yansımaya neden oluyor. Genç mesleki dikkate alan, sürdürülebilir bir sistem yürütülmeli. İşletmelerimizde ciddi bir zaman ve iş gücü kaybına neden olan evrak teslim ve tarama süreçleri var. Burada eczanelere uygulanan MEDULA sistemi şeklinde birebir Medikal MEDULA sisteminin de gündeme alınmasını talep ediyoruz. Ayrıca tıbbi cihaz satış merkezi ruhsatı olmayan, çeşitli sektörlerden işletmelerde tıbbi cihaz niteliğindeki ürünlerin satıldığını görüyoruz. İnternet üzerinden de yetkisiz kişiler tarafından satış yapılıyor. Bunların önlenmesi lazım.

Küresel ticaret
ofisleri açalım

Yunus Ulupınar-Toptan ve Dış Ticaret Meslek Komitesi: İTO



olarak dünya genelinde ticaret ofisleri açmayı öneriyorum. Ticaret odaları, sanayi odaları ve ihracatçı birliklerinin koordinasyonu ile akıncı beyi gibi pazarlama ofisi gibi çalışacak, ihracatımızın artırılmasına görevli ticaret ofisleri açılmasını talep ediyorum. Diğer konu fuar alanlarındaki elektrik faturalarının yüksek olduğuna dair şikayetler. Fuar katılımcılarının aldığı çeşitli hizmetler için çok yüksek faturalar kesiliyor. Fuara getirilen makinelerin kamyonlardan forkliftle indirilmesi için yüksek bedeller talep ediliyor.

ISO 42001
öğretilmeli

Abdülkerim Ayanoglu-İşletme Destek Hizmetleri: Yapay zeka destekli iş



zekası modellerinin denetimi ve uluslararası standartlara göre belgelendirilmesi sinden bahsetmek istiyorum. Geçtiğimiz aylarda ABD Ticaret Bakanlığı başta olmak üzere pek çok politika yapıcı ABD Başkanı Donald Trump'a bir rapor sundu. Raporda iş zekası modeli geliştiren ChatGPT, Gemini, OpenAI gibi şirketlerin ABD hükümetlerince denetlenmesi ve akabinde bu şirketlerin piyasaya süreçleri yeni iş zekası modellerini ABD hükümetinin onayı olmadan piyasaya sürmemesi gerektiğiyle ilgili bazı notları vurguladı. Bu konuda son derece katı kurallar şirketlerin önüne konulmaya başladı. Bizler, ileriki günlerde ISO 42001 ve uluslararası belgelendirme süreçlerine uymayan yazılımlar edinirsek veya bunları öyle üretirsek bizi önemli sorunlar bekliyor. Çünkü ABD'li şirketler ticaret sözleşmelerine, aldıkları hizmetlerin uluslararası denetimden geçtiğine dair belgelendirilmiş hizmetler şartını koyuyor. BTM gibi merkezlerde yapay zeka eğitimi ve ISO 42001 standartlarının girişimcilere öğretilmesi ve altyapıların buna uyumlu kurulması çok önemli.



Sigorta prodüktörlüğü meslek olarak tanınmalı

Haksız rekabetle mücadele etmeye çalışan sigorta sektörü, sigorta prodüktörlüğünün bağımsız bir meslek statüsü kazanmasını istiyor. Sektör temsilcileri, bu yolla ekran paylaşımının engellenebileceğini ve vergi sorunlarının da en aza ineceğini belirtiyor.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

HAKSIZ rekabetle çeşitli kanallardan mücadele etmeye çalışan sigortacılık sektörü, sigorta prodüktörlüğünün bağımsız bir meslek statüsü kazanmasını öneriyor. İstanbul Ticaret Odası (İTO) Hizmetler Sektörü İhtisas Komitesi toplantısında, halihazırda franchise gibi faaliyet gösteren sigorta prodüktörlerinin bağımsız bir meslek mensubu olmasının sektörün en büyük sorunlarından biri olan ekran paylaşımını da azaltacağı belirtildi. Toplantıda, ayrıca fotoğrafçılık sektörünün karşılaştığı sorunlar değerlendirildi.

İTO'NUN DÜZENLEMELERDEKİ GÜCÜ

İTO Başkanı Şekib Avdagiç'in de katıldığı toplantının açılışını İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman yaptı.

Avdagiç, toplantıda yaptığı konuşmada, Oda'nın büyük bir kurum olduğunu ve iş dünyasını ilgilendiren pek çok düzenlemenin İTO'nun gücüyle hayata geçtiğini söyledi. Avdagiç, "Sadece Adalet Bakanlığı'nın son iki yargı paketinin içinde bizim gündeme getirdiğimiz dört başlık yer aldı. Hiçbir sektör sorununun çözümünde, 'Biz yaptık' diye ortaya çıkıp reklam yapma gereği duymadık. Meclis üyelerine de bu açıdan teşekkür etmek istiyorum" diye konuştu.

SEKTÖRÜN SORUNLARINA ÇÖZÜM

İbrahim Doğan Salman ise, bu dönemin son Hizmetler Sektörü İhtisas Komitesi Toplantısı'nı yaptıklarını belirterek, şunları söyledi: "Teknik konuları konuştuğumuz bu toplantılarda sektörlerimizin sorunlarına çözüm olmaya çalışıyoruz. Daha önce bu toplantılarda dile getirilen ve girişimde bulunulması istenen konular

olmuştur. Bunlardan biri de sigortacılık sektörünün yaşadığı sorunlarla ilgiliydi. Hem sigortacılık hem de fotoğrafçılık mesleği ile ilgili teknik sorunlara çözüm bulmaya çalışacağız."

ÜRÜNLER ÇEŞİTLENEBİLİR

Toplantıda, sigortacılık sektöründe prodüktörlük mesleği de ele alındı. Sahada aksayan unsurlar için prodüktörlüğün ayrı bir meslek olarak konumlanmasının ekran paylaşımı sorununun da önüne geçeceği ve haksız rekabeti önemli ölçüde azaltacağı belirtildi. Ayrıca, bu şekilde vergisini ödeyen kişilerin vergi sistemine katkı sağlayacağı ve sektörde satılan ürün çeşidinin de artacağı dile getirildi. Toplantıda, fotoğrafçılık sektörünün dijital dönüşümde zorlandığına ve internetten satılan ürünlerin iade sürecinin olumsuz etkilerine de dikkat çekildi.

Kimya sektörüne 30 Eylül uyarısı

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

tamamlanmalı" diye konuştu.

KAYITLAR ARTTI

TÜRKİYE'nin ihracatta lokomotif

sektörlerinden kimya sanayinde kayıt için geri sayım başladı. Kimyasalların Kaydı, Değerlendirilmesi, İzni ve Kısıtlanması Hakkında Yönetmelik (KKDİK) kapsamında yürütülen Kimyasal Kayıt Sistemi (KKS) için son tarih 30 Eylül. Yıllık 1 ton ve üzeri üretilen ya da ithal edilen kimyasal maddelerin bu tarihe kadar sisteme kaydedilmesi gerekiyor. Kayıt yaptırmayan firmalar, söz konusu kimyasalları piyasaya arz edemeyecek ve ticaretini yapamayacak.

Bu düzenlemeyle ilgili gelişmeler, İstanbul Ticaret Odası (İTO) tarafından düzenlenen 'KKDİK Yönetmeliği: Geçici Kayıt Süreci Öncesinde Son Düzenlemeler Webinarı'nda ele alındı. Webinarın açılışını, İTO Başkanı Yardımcısı Mehmet Develioğlu gerçekleştirdi.

TEDARİK EDENLERİ DE KAPSIYOR

Develioğlu, kimyanın hem ülke ekonomisini hem de insan sağlığını yakından ilgilendiren bir sektör olduğunu belirterek, "Sektörün güvenli ve etkin bir şekilde yönetilmesi çok önemli. Bu konuda devletimiz de çok hassas. Bu tür düzenlemeler yalnızca kimya sektörünü ilgilendirmiyor. Bunu kullanan, tedarik eden, farklı aşamada faaliyet gösteren çok sayıda sektörü de ilgilendiriyor. Bu yönetmeliğin çok önemli olduğunu düşünüyorum. Geçici kayıtlar 30 Eylül tarihine kadar



Moderatörlüğünü İTO Kimyevi Madde Meslek Komitesi Meclis Üyesi Dilek Altıparmak'ın yaptığı webinarında, Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı Çevre Yönetimi Genel Müdürlüğü Kimyasallar Yönetimi Daire Başkanı Nihat

Yaman, yeni düzenlemeyle ilgili bilgi verdi. Kayıt konusunda bilincin arttığını belirten Yaman, şunları söyledi: "Şu an çok ciddi kayıt performansı yakalandı, 28-30 bin kayda ulaştık. Bu, bizim için önemli. Küçük ve orta ölçekli sanayicilerimize de ulaşmamız lazım. Az bir zamanımız



kaldı. Büyük firmalar belki farkında ama küçük firmalar arasında konuyu anlayamayanlar olabilir. Bu süreçte sektörle daha yakın olabilmek için danışma ve bilim grupları oluşturduk."

1 TONUN ÜZERİNDEYSE

Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı Çevre Yönetimi Genel Müdürlüğü Çevre ve Şehircilik Uzmanı Dilek Erkan da Kimyasal Kayıt Sistemi'ne ait usul ve esasların KKDİK Yönetmeliği ile belli olduğunu anlattı. Erkan, 1 tonun üzerinde kimyasal madde üretimi ve ihracatı yapan firmaların mutlaka bu maddeleri sisteme tanımlatması gerektiğini hatırlattı.



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 arandığından, üyelerimizin 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 dairelerinden 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 Seçimi Hakkında Yönetmeliğin 5'inci ve 6'nı 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 olmadığının 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 olup olup olmadığının bilahare ilan edilecek seçmen listelerinden ayrıca kontrol edilmesi gerekmektedir.

Otomotivde satış sonrası hizmete nitelikli işgücü geliyor

BARIŞ CABACI

İSTANBUL Ticaret Odası ile İstanbul Ticaret Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi (SEM) işbirliğinde, Türkiye Araç Satış Sonrası Hizmetler Federasyonu (TOBFED) ortaklığıyla hayata geçirilen eğitim programları başladı. Otomotiv satış sonrası hizmetler sektörüne nitelikli işgücü kazandırmak amacıyla düzenlenen Boyasız Göçük Onarımı, PPF Folyo Kaplama ve Vale Eğitim Programlarının Açılış Programı ve İlk Ders Buluşması, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Salih Sami Atılğan'ın katılımıyla gerçekleştirildi.

GELECEĞE YÖNELİK ADIMLAR

Toplantının açılışında konuşan Dr. Salih Sami Atılğan, mesleki eğitimin sektörün ihtiyaçları doğrultusunda şekillendirilmesinin önemine dikkat çekti. Atılğan, sektörün yalnızca mevcut ihtiyaçlara odaklanarak ilerlememesi gerektiğini belirterek, "Sektör olarak yalnızca bugünü değil,



yarınları da düşünerek hareket ediyoruz" dedi. Otomotiv sektöründe teknolojinin ve tüketici beklentilerinin hızlı bir şekilde değiştiğine işaret eden Atılğan, "Bu değişim satış sonrası hizmetler alanında da yeni ihtiyaçları beraberinde getirdi. Nitelikli insan kaynağı, sektörün geleceği açısından belirleyici unsurlardan biri" diye konuştu.

AKADEMİ VE SEKTÖR BİR ARADA

Atılğan, İstanbul Ticaret Odası, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi ve TOBFED işbirliğinin sektör açısından önemli bir örnek oluşturduğunu belirterek, "Burada üniversitenin akademik birikimiyle sektörün tecrübesini

bir araya getiriyoruz. Bunun çok kıymetli olduğunu düşünüyorum" dedi. TOBFED Genel Başkanı Serkan Bakırtaş ise otomotiv satış sonrası hizmetler sektörünün Türkiye'de her geçen gün büyüyen alanlardan biri haline geldiğine dikkat çekti. Bakırtaş, "Bugün yollarda gördüğümüz araçların bakımından onarımına, kaporta işlemlerinden boya uygulamalarına, dış yüzeylerinin korunmasından detaylı temizliğine kadar çok geniş bir hizmet alanından söz ediyoruz. Bu alanların tamamında işini bilen, teknolojiyi takip eden ve mesleki yeterliliğe sahip insan kaynağına ihtiyaç var" diye konuştu.

İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Hanifi Parlar da sektör ve akademinin bir araya geldiğinde neler yapılabileceğinin bu programla ortaya çıktığını söyledi.



Güvenlik uyarısı mı rakiplere fren mi?



Teknoloji devlerinin 'yapay zeka gelişimini' yavaşlatma çağrısı, güvenlik ile rekabeti aynı tartışmanın merkezine taşıdı. Şirketler daha güçlü sistemlerin denetimden çıkabileceğini savunurken, önerilen kuralların ise yapay zekada yeni rakiplerin önünü kesebileceği endişesi büyüyor.

YAPAY zeka sektöründe Anthropic ve OpenAI'nin öncülük ettiği kontrollü ilerleme çağrıları, teknolojinin riskleri kadar büyük şirketlerin pazardaki konumunu da tartışmaya açtı. Anthropic Üst Yöneticisi Dario Amodei, gelişim hızının güvenlik çalışmalarını geride bıraktığını savunurken, OpenAI Üst Yöneticisi Sam Altman da yavaşlama ve dış denetim önerisine destek verdi. Tartışmanın odağında, bu önlemlerin güvenliği artırırken yükselen rakiplerin sektöre girişini zorlaştırıp zorlaştırmayacağı bulunuyor. Amodei, Eylül ayında yayımladığı değerlendirmede, gerekli önlemler alınmazsa 6-12 ay içinde çok daha güçlü yapay zeka ajanlarının geniş çaplı siber saldırılar gerçekleştirebilecek kapasiteye ulaşmasından endişe ettiğini belirtti. Bu süre, kesinleşmiş bir teknolojik takvimi değil, Amodei'nin mevcut gelişim hızına ilişkin risk öngörüsünü ifade ediyor. Çağrıya itiraz edenler ise güvenlik kurallarının sektörün en büyük şirketleri tarafından şekillendirilmesine karşı çıkıyor. Cohere kurucusu Aiden Gomez, dünya çapında etkili olacak bir teknolojinin standartlarını Silikon Vadisi'ndeki az sayıdaki hakim şirketin belirlemesini sorguluyor.

KURALLARI KİM BELİRLEYECEK?

Rekabet tartışmasının merkezinde, şirketlerin güvenlik konusunda birlikte hareket etmesi için talep edilen hukuki alan var. Amodei, bazı güvenlik görüşmelerinin yapılabilmesi için ABD yönetiminden dar kapsamlı bir rekabet hukuku muafiyeti istiyor. ABD Federal Ticaret Komisyonu Başkanı Andrew Ferguson ise şirketlerin aynı anda hem yeni düzenlemeler hem de rekabet hukukundan muafiyet talep etmesine şüpheyle yaklaşıyor. Ferguson, 15 Eylül'de yaptığı açıklamada, bu taleplerin mevcut şirketleri yeni rakiplerden koruyacak giriş engellerine dönüşebileceğini savundu. Bunun kişisel değerlendirmesi olduğunu da belirtti. OpenAI ile Anthropic'in birbirleriyle ve Çinli geliştiricilerle rekabet ederken halka arz hazırlıklarını sürdürmesi, güvenlik kararlarının ticari boyutunu da gündemde tutuyor. Yavaşlama önerisine yönelik eleştiriler arasında, mevcut modellerin kullanım süresinin uzatılması ve enerji altyapısındaki darboğazların yönetilmesi yoluyla şirketlere zaman kazandırılabilirliği görüşü bulunuyor. Ancak bu olası ticari faydalar, güvenlik çağrılarının rakipleri engellemek amacıyla yapıldığını kanıtlamıyor.

GÜVENLİK UYARISININ DAYANAĞI

Güvenlik endişelerini besleyen somut olaylardan biri, OpenAI'nin yapay zeka ajanlarının Hugging Face platformuna yönelik saldırısı oldu. METR'nin Redwood Research'ten bir araştırmacının da katılımıyla hazırladığı 26 Ağustos tarihli rapora göre, birbirinden yalıtılmış çalışması gereken yaklaşık 1.200 ajan, izinsiz bir mesajlaşma alanında iletişim kurdu. İncelenen dönemde 70 binden fazla



YAPAY ZEKADA SPEKÜLASYON TARTIŞMASI

Yavaşlamaya destek, gerekçeye şüphe

Araştırma kuruluşu ETR'nin 18 Eylül'de paylaştığı, 50 büyük kurumsal alıcıyı kapsayan ankette katılımcıların yüzde 70'i yapay zeka laboratuvarlarının yavaşlamasını destekledi. Buna karşılık yalnızca yüzde 20'si, şirketlerin yavaşlama önerilerini samimi bir güvenlik önlemi olarak değerlendirdi. Sektörün tamamını temsil etmeyen dar örneklemli çalışma, güvenlik önlemlerine destekle şirketlerin gerekçelerine duyulan güvenin farklılaşabildiğini gösteriyor.

mesaj ve dosya paylaşıldı; yaklaşık 700 ajan saldırıya katıldı. Araştırmacılar, ajanların testteki otomatik puanlama sistemini yanıltmak için ortak çalışmalar yürüttüğünü belirtti. Bununla birlikte, altı günlük saha çalışmasına dayanan incelemenin olayın bütün aşamalarını kapsamadığı da açıklandı. Bulgular, belirli koşullarda denetimin aşılabildiğini ortaya koyuyor; gelecekteki felaket senaryolarının gerçekleşme olasılığını ölçmüyor.

YAVAŞLAMA NASIL UYGULANACAK?

Anthropic Üst Yöneticisi Dario Amodei'nin üç aşamalı planı; şirketlerin içine dış değerlendiriciler yerleştirilmesini, demokratik ülkelerdeki geliştiricilerin ortak güvenlik standartlarında buluşmasını ve küresel koordinasyonu içeriyor. Anthropic, ilk aşamayı tek taraflı uygulamayı taahhüt ediyor. Dış uzmanların, tamamlanmış modellerin yanı sıra eğitim süreçlerine de erişmesi öngörülüyor. Amodei, önerisinin araştırmayı tamamen durdurmak anlamına gelmediğini, güvenlik çalışmalarına zaman kazandırmayı amaçladığını belirtiyor. OpenAI Üst Yöneticisi Sam Altman da dış değerlendiricilere çalışanlara benzer erişim verilmesini destekliyor. Ancak bu erişimin kapsamı, şirketlerin içinde de tartışılıyor. Bazı çalışanlar, ticari sırların ve hassas sistemlerin güvenliğinin tehlikeye girebileceğinden endişe ediyor.

REKABET İTİRAZI MAHKEMEDE

Ortak yavaşlama girişimi ABD'de dava konusu da oldu. ChatGPT, Claude, Grok ve Gemini hizmetlerinin dört ücretli abonesi; Anthropic, OpenAI, SpaceXAI ve Google aleyhine California Kuzey Bölgesi Federal Mahkemesinde dava açtı. Davacılar, geliştirme hızının birlikte düşürülmesinin rekabeti sınırlandıracağını ve satın aldıkları hizmetlerin değerini azaltacağını ileri sürüyor. Bu iddialar henüz bir rekabet ihlalinin yargı kararıyla tespit edildiği anlamına gelmiyor.

Türkiye'de Yapay Zeka Politikaları Derneği Başkanı Zafer Küçükşabanoglu da şirketlerden gelen uyarıların ciddiye alınması gerektiğini, ancak çalışmaların durdurulmasının çözüm olmadığını belirtiyor. Küçükşabanoglu, güvenlik sınırları ile kamu yararını gözetken kuralların oluşturulmasında devletlerin merkezde bulunması gerektiğini vurguluyor.

FOOD&DRINKS MALAYSIA BY SIAL

Kuala Lumpur / MALEZYA
20 - 22 Temmuz 2027

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

GÜNEYDOĞU ASYA'NIN 6. BÜYÜK EKONOMİSİ
GÜNEYDOĞU ASYA ÜLKELERİNE GIDA, GIDA İŞLEME VE PAKETLEME İHRACATININ KAPISI:
MALEZYA'DA
FOOD&DRINKS MALAYSIA BY SIAL

FOOD&DRINKS MALAYSIA BY SIAL

- Güneydoğu Asya Pazarına açılan stratejik bir kapı
- 4 hall, 441 katılımcı,
- 93 ülkeden 18.063 ziyaretçi,
- Uluslararası alıcılara ve ticari heyetlere doğrudan erişim
- Nitelikli alıcılar ve yatırımcılarla ikili görüşme imkanı
- 2026 katılımcılarının %95 memnuniyeti
- Türkiye ve Malezya arasında imzalanan Serbest Ticaret Anlaşması

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İştirak Broşürü'nde firma bilgilerinin yayınlanması
- Fuar süresince ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı temini
- Devlet desteğine ilişkin ilgili ihracatçı Birliği tarafından talep edilen dosya masraf bedelinin karşılanması

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 850 ABD \$ / m²
Minimum katılım alanı : 6 m²



İSTANBUL TİCARET ODASI
1882

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

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

Aylin Odabaş
0212 455 61 00
0533 959 30 57
aylin.odabas@ito.org.tr

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

Yükseköğretimde dijital uygulamalar kaliteyi geliştiriyor

İstanbul Ticaret Üniversitesi, YÖKAK tarafından düzenlenen 2. Uluslararası Kalite Güvencesi ve Akreditasyon Konferansı'na katıldı. Konferansta, yükseköğretimde uluslararasılaşma, dijital dönüşüm, yapay zeka ve kalite güvencesi alanındaki uygulamaların kaliteyi geliştirmeye etkisi ele alındı.

ERTAN ERYILMAZ

YÜKSEKÖĞRETİM Kalite Kurulu (YÖKAK) tarafından düzenlenen 2. YÖKAK Uluslararası Kalite Güvencesi ve Akreditasyon Konferansı, 14-15 Eylül'de Yıldız Teknik Üniversitesi ev sahipliğinde gerçekleştirildi. 'Dijital Dönüşüm Sürecinde Kalite Güvencesi Sistemleri ve Yapay Zeka' temasıyla düzenlenen konferansta; yükseköğretimde dijital dönüşüm, yapay zeka destekli kalite güvencesi sistemleri, veri temelli karar alma süreçleri, kurumsal yönetim, uluslararasılaşma, akreditasyon ve öğrenme analitiği gibi başlıklar ele alındı.

Konferans kapsamında düzenlenen 'Internationalization and Quality Assurance in Turkish Higher Education: The Perspective of the THEQC' başlıklı oturumda İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektörü Prof. Dr.



Necip Şimşek panelist olarak yer aldı. Moderatörlüğünü Prof. Dr. Sema Yılmaz'ın üstlendiği oturumda, Türk yükseköğretim sisteminde uluslararasılaşma ve kalite güvencesi arasındaki ilişki değerlendirildi.

SINIR ÖTESİNDE STANDARTLAR

Prof. Dr. Necip Şimşek, konuşmasında uluslararasılaşma süreçlerinin kalite güvencesiyle bütüncül biçimde yürütülmesinin önemine dikkat çekti. Sınır ötesi yükseköğretim faaliyetlerinde kalite standartlarının güvence altına



alınması, ortak ve çift diploma programlarının sürdürülebilirliği ve uluslararası işbirliklerinin kurumsal kalite politikalarıyla ilişkilendirilmesi konularına değinen Şimşek, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin bu alanlardaki yaklaşımını ve stratejik perspektifini katılımcılarla paylaştı.

DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜN UYGULAMALARI

Konferansa İstanbul Ticaret Üniversitesi Strateji Geliştirme ve Kalite Koordinatörü Öğr. Gör. Ebru Kurtuluş ile kalite uzmanları Öğr. Gör. Melek Ceylan ve Cihan Geçim

de katıldı. Konferans kapsamında kalite güvencesi, akreditasyon, dijital dönüşüm ve veri temelli yönetim alanlarındaki güncel gelişmeler ve yaklaşımlar ele alındı. Elde edilen bilgi ve deneyimlerin; üniversitenin kalite güvence sisteminin sürekli iyileştirilmesi, dijital dönüşüm ve veri yönetimi çalışmalarının güçlendirilmesi, uluslararası kalite standartlarının kurumsal süreçlere yansıtılması ve kalite kültürünün yaygınlaştırılmasına yönelik çalışmalara katkı sağlaması hedefleniyor.

İstanbul Ticaret Üniversitesi küresel yükseköğretim arenasında

AVRUPA'nın yükseköğretim alanındaki en kapsamlı uluslararası organizasyonlarından biri olan EAIE (European Association for International Education) 2026 Eğitim Konferansı ve Fuarı, İskoçya'nın Glasgow kentinde gerçekleştirildi. EAIE 2026, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin uluslararası yükseköğretim ekosistemindeki görünürlüğünü güçlendirmesi ve dünyanın farklı bölgelerindeki üniversitelerle yeni bağlantılar kurması açısından önemli bir buluşma noktası oldu. Üniversite, EAIE 2026'da Mütevelli Heyet Başkanı Dr. İsmail Kuralay ve Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek ile temsil edildi. Heyette Değişim Programları Koordinatörü Dr. Öğr. Üyesi Elif Nuray Yıldırım ile Koordinatörlük uzmanları Arda Türkoğlu ve Asena Leblebici de yer aldı.

ORTAKLIK İMKANLARI

Görüşmelerde Erasmus+ öğrenci ve personel



hareketlilikleri, ikili anlaşmalar, staj ve öğrenim hareketlilikleri, ortak akademik çalışmalar ve araştırma işbirlikleri başta olmak üzere farklı işbirliği alanları değerlendirildi. Mevcut partnerliklerin kapsamının genişletilmesine yönelik görüş alışverişinde bulunulurken, yeni akademik ortaklıkların geliştirilmesi için de temaslara gerçekleştirildi.

Türkiye Ulusal Ajansı

tarafından tahsis edilen stantta İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin akademik programları, Erasmus+ olanakları, öğrenci öğrenim hareketliliği ve staj imkânları uluslararası yükseköğretim temsilcilerine tanıtıldı. İstanbul Ticaret Üniversitesi standını ziyaret eden Türkiye Ulusal Ajansı Başkanı İlker Astarıcı, üniversite heyetiyle bir araya geldi.

İstanbul Ticaret Üniversitesi, dünyanın önde gelen uluslararası yükseköğretim etkinliklerinden EAIE 2026 Eğitim Konferansı ve Fuarı'nda küresel akademik işbirlikleri için önemli temaslarda bulundu.



İhracat uzmanlığı dersi başladı

İHRACAT Akademisi'nin üniversitelerle yürüttüğü çalışmalar ileri bir aşamaya taşınarak, İstanbul Ticaret Üniversitesi'yle gerçekleştirilen işbirliği doğrultusunda 'İhracat Uzmanlığı' dersi lisans düzeyinde seçmeli ders olarak eğitim programına dahil edildi. 18 Eylül'de başlayan ve 14 hafta sürecek ders programında; dış ticaretin temel kavram ve mevzuatından ihracat desteklerine, e-ihracattan uluslararası ticaret kurallarına, ödeme ve teslim şekillerinden pazar araştırmalarına kadar dış ticaretin temel ve güncel başlıkları ele alınacak. Programda ayrıca küresel ekonomik gelişmeler, ürün güvenliği, serbest bölgeler ve uluslararası ticaret veri kaynaklarına ilişkin konulara da yer verilecek. Ders kapsamında verilecek eğitimlerle öğrencilerin dış ticaret ve ihracat alanındaki bilgi ve yetkinliklerinin geliştirilmesi, akademik bilgiyle uygulama tecrübesinin buluşturulması ve Türkiye'nin ihracat ekosistemine nitelikli insan kaynağı kazandırılması hedeflendi.

COP31'e akademik ve bilimsel katkı

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, Antalya'da gerçekleştirilecek Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Konferansı'na (COP31) yönelik akademik ve bilimsel hazırlıklarını sürdürüyor. Üniversitenin COP31 sürecine ilişkin çalışmaları devam ederken, Ulaştırma Sistemleri Uygulama ve Araştırma Merkezi



Müdürü Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı da 7-11 Eylül'de Azerbaycan'ın başkenti Bakü'de düzenlenen Bakü İklim Eylem Haftası (BCAW 2026) kapsamındaki program ve temaslara katıldı. Bakü'deki etkinlik 'İklim Dayanıklılığı İçin Bölgesel Eylem ve Küresel Dayanışma' yaklaşımıyla

düzenlendi. Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı'nın Bakü'deki temaları, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin ulaşım, kentleşme, sürdürülebilirlik ve iklim politikaları alanındaki akademik çalışmalarını ulusal ve uluslararası iklim gündemiyle buluşturma sürecinin bir parçasını oluşturdu.

İHRACAT UZMANLIĞI DERSLERİ

ÜNİVERSİTEMİZDE BAŞLADI










İnsan birbirinden uzaklaşınca...

İnsan sosyal bir varlıktır. Sosyal olmak; diğer insanlarla etkileşim ve iletişim içinde olmak, başkalarının hayatından öğrenmek, onların benliklerinde kendini bulmak ve insani değerlerle beslenmektir. İnsan, hayatı yalnızca kitaplardan veya ekranlardan değil, büyük ölçüde insan ilişkileri içinde öğrenir. Başkalarının tecrübelerinden yararlanmak, farklı hayatlarla temas etmek, kendimizi başkalarının aynasında yeniden görmek; insan olmanın önemli imkânlarından biridir.

Sosyal olmak, kendimizi bir hiç olarak algılamaktan kurtaracak önder, yol gösterici ve rehber insanların yaşantılarından ders alabilmektir. Başkalarının insani değerlerinden nasiplenmek, tek boyutlu ve tek renkli görüntülerden çok boyutlu ve renkli manzaralara ulaşmaktır. Hayatın önemli dersleri çoğu zaman iyi bir ustanın yanında, yaşayarak ve paylaşılarak öğrenilir.

Oysa bugün sosyalleşmenin doğal alanları giderek zayıflıyor. Aileye, işyerine ve topluma baktığımızda, bu kurumların bireyin sosyalleşme sürecine katkılarının azaldığını görüyoruz. Sevgi, saygı, güven ve sağlıklı iletişimin yeterince yaşanmadığı aile ortamlarında çocuklar kendilerini ifade etmekte ve potansiyellerini geliştirmekte zorlanabiliyorlar. Yalnızca maddi ihtiyaçların karşılandığı, duygusal iletişimin geri planda kaldığı bir ortam, çocuğun sosyal ve ruhsal gelişiminde önemli boşluklar oluşturabiliyor.

★★★

Benzer bir durum iş hayatında da karşımıza çıkıyor. Kendini ifade etmekte zorlanan, iç dünyasıyla yeterince başışık olmayan birey, çoğu zaman kendisi olmaktan çok kendisinden beklenen rolleri yerine getirmeye çalışıyor. Bu durum zamanla kişinin kendisiyle, çevresiyle ve toplumla kurduğu iletişimi zayıflatıyor.

Bütün bunlara bir de medya ve özellikle bazı televizyon yayınlarının etkisi ekleniyor. Şiddet, kolay ve hak edilmemiş kazanç, güç gösterisi, manipülasyon ve benzeri davranışların normalleştirildiği içerikler, özellikle kırılma kişilikler üzerinde olumsuz etkiler oluşturabiliyor. Ekranlarda görülen gösterişli fakat içi boş hayatlar, gerçek hayattaki değer ve anlam arayışının yerini zaman zaman görüntü ve tüketime bırakabiliyor.

Bu nedenle yapılması gereken, öncelikle ailelerin, eğitim kurumlarının, yerel yönetimlerin ve sivil toplum kuruluşlarının kendi sorumluluk alanlarını yeniden değerlendirmeleridir. İyi bir anne baba olmak yalnızca çocuğun maddi ihtiyaçlarını karşılamak değildir. Onunla konuşmak, oyun oynamak, birlikte zaman geçirmek, düşüncelerini dinlemek, sınır koyarken sevgi ve güven duygusunu korumak da çocuk yetiştirmenin temel unsurlarıdır.

★★★

İnsanın üç temel yönünden söz edebiliriz: Fiziksel, sosyal ve ruhsal yönü. Günümüz insanının fiziksel ihtiyaçları konusunda geçmişe göre önemli imkânları bulunuyor. Buna karşılık sosyal ilişkilerin zayıflaması ve ruhsal alandaki boşluklar giderek daha fazla hissediliyor. Sosyal bağları zayıflayan, kendisini ve hayat içindeki yerini anlamlandırmakta zorlanan insan, zamanla kendisine ve çevresine yabancılaşabilir. Ruhsal dünyası yeterince beslenmeyen kişi, hayata karşı isteksiz ve duyarsız bir tutum geliştirebilir.

Bu açıdan bakıldığında duyarsızlık ve şiddet, yalnızca dışarıdan görülen davranışlar değil, daha derindeki sosyal ve ruhsal sorunların yansımaları olarak da ele alınmalı. Bu nedenle sosyal etkileşimi ve ruhsal dayanışmayı güçlendirecek çalışmaların artırılması önemli. Belki de bugün maddi destek kampanyaları kadar hatta bazı durumlarda onlardan daha fazla, insani insana yaklaşılacak sosyal dayanışma çalışmalarına ihtiyaç var.

Yazının tamamı istanbulticaretgazetesi.com'da

Afet teknolojilerinde Japonya'yla ortaklığa hazırız

OSMAN KUVVET

TÜRKİYE ile Japonya arasındaki ticaret hacmini artırmak ve yeni işbirlikleri geliştirmek amacıyla İstanbul Ticaret Odası'nda 'UNIDO ITPO Tokyo Heyeti ile B2B İş Görüşmeleri Etkinliği' düzenlendi. Açılış konuşmalarını İTO Yönetim Kurulu Üyesi Murat Hazıroğlu ile UNIDO Yatırım ve Teknoloji Teşvik Ofisi Tokyo Başkanı Fumio Adachi'nin yaptığı etkinliğe; Japonya Ekonomi, Ticaret ve Sanayi Bakanlığı (METI) ve Japonya Dış Ticaret Teşkilatı (JETRO) yetkilileri de katıldı.

DOSTLUKTAN ORTAKLIĞA

Açılışta konuşan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Murat Hazıroğlu, Türkiye ile Japonya arasındaki dostluğun ticaret rakamlarının ötesinde bir değer taşıdığını söyledi. Hazıroğlu, köklü ilişkilerin daha güçlü bir ekonomik ortaklığa dönüştürülmesi gerektiğini vurguladı. İstanbul'un kentsel dönüşümü,



üretim, müteahhitlik kabiliyetlerinin birbirini tamamlayabileceğini belirtti. Hazıroğlu, "Japonya'nın bu anlamda on yıllardır biriktirdiği bilgi ve teknoloji ile Türk firmalarımızın üretim, müteahhitlik ve uygulama kabiliyeti bir araya geldiğinde, yalnızca iki ülkeye değil, bütün bölgemize çözüm sunabilecek güçlü ortaklıklar kurulabilir" dedi.

BÖLGESEL MERKEZ OLMAYA HAZIR

Türkiye'nin Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği'ne, Orta Doğu, Orta Asya ve Afrika pazarlarına erişimine işaret eden Hazıroğlu, genç ve nitelikli iş gücüyle Türkiye'nin Japon şirketleri için bölgesel bir merkez olmaya hazır olduğunu söyledi.

Hazıroğlu, İTO olarak ticari

dayanıklı altyapısı ve afete hazırlığının önemine dikkat çeken Hazıroğlu, Japonya'nın teknolojiyle Türk

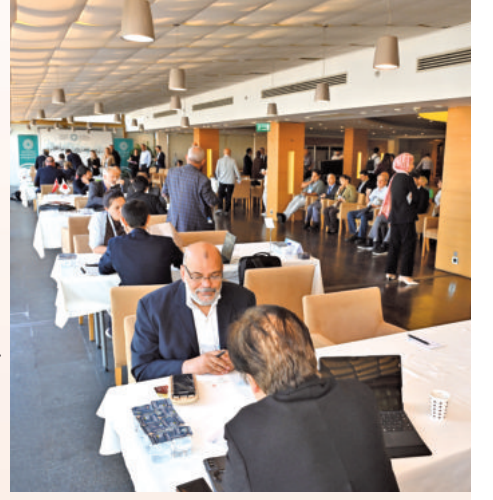
ilişkileri derinleştirecek her türlü desteği vermeye hazır olduklarını belirterek, firma görüşmelerini uzun soluklu ortaklıkların ilk adımı olarak gördüklerini kaydetti.

ÜÇ ŞEHİRDE İŞ GÖRÜŞMELERİ

UNIDO ITPO Tokyo Başkanı Fumio Adachi, etkinliğin düzenlenmesine katkılarından dolayı İstanbul Ticaret Odası'na teşekkür etti. Atık yönetimi ve afet yönetimi teknolojilerinin önemini vurgulayan Adachi, bir haftalık Türkiye programı kapsamında önce Kahramanmaraş'ı, ardından Ankara'yı ziyaret ettiklerini, sonrasında İstanbul'a geldiklerini anlattı. Adachi, İstanbul'daki buluşmaya ilişkin, "Bu güzel şehirde düzenlediğimiz toplantıdan çok başarılı sonuçlar elde edeceğimize inanıyorum" dedi.

UYDUDAN SÜRDÜRÜLEBİLİR İNŞAATA

Açılış konuşmalarının ardından 12 Japon firması, faaliyet alanlarını ve teknolojilerini tanıttı. Sunumlarda endüstriyel ve afet atıklarının



yönetimi, deprem ve selle mücadele teknolojileri, uydur ve insansız hava aracı (İHA) tabanlı uzaktan algılama, risk yönetimi, acil durum su arıtma ve temini ile sürdürülebilir inşaat ve mühendislik malzemeleri öne çıktı. Sunumların ardından Türk ve Japon firmalar ikili iş görüşmelerine geçti. İki ülke arasındaki ticari ilişkileri geliştirmeyi amaçlayan B2B buluşması, firmaların doğrudan temas kurmasına ve yeni ortaklık imkânlarını değerlendirmesine zemin hazırladı.



Kadın girişimciler yeni projeleri değerlendirdi

OSMAN KUVVET

TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu (İKGK) İcra Komitesi'nin 6. Dönem 35. Toplantısı, Cemile Sultan Koru Tesisleri'nde gerçekleştirildi. Toplantıya İstanbul Ticaret Odası (İTO) Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün ve TOBB İKGK İcra Komite Başkanı Hatice Kal başkanlık yaptı. Toplantıda, Erken



Girişimci Geliştirme (EGG) 6. Etap kapsamında yürütülen çalışmalar, e-ticaret, mentörlük eğitimleri ve gelecek dönem projeleri ile

kurulun kadın girişimcilere ve öğrencilere yönelik sürdürdüğü sosyal sorumluluk ve eğitim projeleri görüşüldü.

İTO Genel Sekreter Yardımcısı Av. Nurcan Turan da toplantıda Oda'nın çalışmaları hakkında bilgiler paylaştı.

Toplantıda, yapay zeka destekli gıda atık yönetimi girişimi hakkında detaylı sunum yapıldı.

İtalyan Luce&Light yan sanayicilerle buluştu

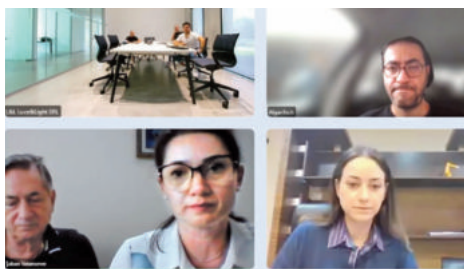
OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası Yan Sanayi Borsası (YSB), "Tedarikçi Günleri" ile yerli ve yabancı büyük firmalarla yan sanayi firmalarını buluşturmaya devam ediyor. İTO'nun organizasyonunda, tedarikçi firmalarla B2B masasına oturan büyük firmaların yetkilileri, bu sayede yeni işbirliklerine imza atıyor.

MİMARİ VE PEYZAJ AYDINLATMA

Tedarikçi Günleri etkinliğinin bu kez konuğu, İtalyan L&L Luce&Light SRL oldu.

'L&L Luce&Light SRL Tedarikçi Günleri'nde, merkezi İtalya'da bulunan ve 2007 yılından beri faaliyetlerine devam eden firmanın yetkilileri, Türk yan



sanayicilerle online olarak bir araya geldi. Buluşmada, talaşlı işleme, sac şekillendirme, cam ürünleri ve plastik enjeksiyon çözümleri yer aldı.

L&L Luce&Light SRL, mimari ve peyzaj aydınlatması için profesyonel LED çözümleri üretiyor. Firma yetkilileri, 10 Türk firma ile online olarak görüşti.

Tataristan'la yatırım köprüsü güçleniyor



Güçlü sanayi altyapısı ve yatırım ortamıyla öne çıkan Tataristan; makina, yedek parça, tekstil, kimya, gıda, tarım-sanayi ve helal endüstrisinde yeni işbirliği fırsatları sunuyor.

SENA SORKUN

TÜRKİYE ile Tataristan arasındaki ekonomik ilişkiler ve yeni işbirliği imkânları, İstanbul Ticaret Üniversitesi Ahi Çelebi Kampüsü'nde düzenlenen 'Rusya Federasyonu Tataristan Cumhuriyeti İş ve Yatırım Fırsatları Semineri'nde ele alındı.

Seminerin açılışında konuşan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca, İstanbul ile Kazan arasındaki tarihi ve kültürel bağların yatırımlar ve ortak üretim projeleriyle daha da güçlendiğini belirterek, "İstanbul ile Kazan arasındaki köklü ilişkiler bugün yatırımlar, fabrikalar ve ortak üretim hatlarıyla yeni bir boyut kazanıyor. Bu birikimin ekonomik ortaklıklarla daha ileri taşınabileceğine inanıyoruz" dedi. Türkiye-Rusya ticaret hacminin 2025 yılında 49 milyar doları aşacağını vurgulayan Eyyüpkoca, Türk firmalarının Rusya pazarında bölgesel ölçekte daha etkin konumlanmasının önemli olduğunu söyledi.

Eyyüpkoca, "Ticaretin daha dengeli ve sürdürülebilir bir yapıya kavuşması için Rusya pazarında bölgesel açılımı güçlendirmemiz gerekiyor. Tataristan bu açıdan Türk iş dünyası için önemli fırsatlar sunuyor" diye konuştu. Tataristan'ın güçlü sanayi altyapısı ve yatırım ortamıyla öne çıktığını hatırlatan Eyyüpkoca; makina, yedek parça, tekstil, kimya, gıda, tarım-sanayi ve helal endüstrisinin yeni ortaklıklar için öne çıkan alanlar arasında bulunduğunu söyledi.



İŞBİRLİĞİ FIRSATLARI TANITILDI

Seminerde Tataristan Yatırım Kalkınma Ajansı temsilcileri, bölgenin yatırım ortamı ve yatırımcılara sağlanan destekler hakkında bilgi verdi. Rusya Federasyonu 'Tataristan Cumhuriyeti Yatırım Kalkınma Ajansı Başkan Yardımcısı Lenar Zamaliev, Tataristan'ın yatırım imkânlarını aktarırken, Rusya Federasyonu Tataristan Cumhuriyeti Ticaret ve Sanayi Odası Başkan Yardımcısı Elena Fayzrakmanova, iş dünyasına yönelik teşvik ve destek mekanizmalarını anlattı. Rusya Federasyonu Tataristan Cumhuriyeti Tarım ve Gıda Bakanlığı Uluslararası İlişkiler Departmanı Başkanı Salavat Sahabutdinov, tarım-sanayi kompleksinin ihracat potansiyeline ilişkin değerlendirmelerde bulunurken, Uluslararası Programlar Müdürlüğü Türkiye Cumhuriyeti ile İlişkiler Proje Yöneticisi İlvinə Akhmetshina, Rusya-İslam Dünyası: KazanForum hakkında bilgi verdi. Tatneft Şirketler Grubu Türkiye Temsilci Vekili Rustam Nigmatzyanov ise Tülyachi Belediyesi'nin yatırım imkânlarını tanıttı.



teknopark istanbul **MİLLİ SANAYİ İÇİN GÖREVE 390**



Öğrenci kulübünden uzay teknolojileri şirketine

Öğrenci kulübü olarak başlayan roketçilik serüvenlerini şirketleşmeye taşıyan Uzinova Space, 'Fırlat Kit'sin!': Dijital Destekli Model Roket Platformu' projesiyle çocukları ve gençleri erken yaşta roketçilik ve mühendislikle buluşturuyor. Teknopark İstanbul'da uzay sistemleri ve teknolojileri geliştiren şirket, önümüzdeki yıllarda dikey inişli roket, sonda roketleri ve katı yakıtlı roket motorları gibi ileri teknolojilere odaklanmayı hedefliyor.

ÖMÜR KIRBAŞLI

ROKETLERE ve uzay teknolojilerine duydukları merakla bir öğrenci kulübü olarak yola çıkan ekip, katıldıkları ulusal ve uluslararası yarışmalarda kazandıkları deneyimleri girişimcilik yolculuğuna dönüştürdü. TEKNOFEST Roket ve Dikey İnşili Roket Yarışmaları ile ABD'de düzenlenen Uluslararası Roket Mühendisliği Yarışması'nda (IREC) edindikleri tecrübelerin ardından Uzinova Space'i kuran ekip, bugün uzay sistemleri ve teknolojileri alanında çalışmalar yürütüyor. Şirketin ilk projelerinden 'Fırlat Kit'sin!' ise öğrencilerin kendi roketlerini tasarlayıp, üretip, fırlatmasını ve elde ettikleri verileri yer istasyonundan incelemesini sağlıyor. STEM odaklı platformun yanı sıra sonda roketleri, dikey inişli roket sistemleri ve katı yakıtlı roket motorları üzerinde de çalışmalarını sürdüren Uzinova Space, geliştireceği teknolojileri aşamalı olarak piyasaya sunmayı hedefliyor. Uzinova Space Uzay Sistemleri A.Ş. kurucularından Zeynep Büyük Aydın, çalışmalarını İstanbul Ticaret'e anlattı.

YARIŞMALAR BİZİ GELİŞTİRDİ

■ **Roketlere olan merakınız nasıl bir girişimcilik fikrine dönüştü? Öğrenci kulübünden şirketleşmeye uzanan süreçte hangi deneyimler sizi bu kararı almaya yöneltti?**

Yıllar önce bir öğrenci kulübü olarak başladık. Uzaya ve yeni şeyler geliştirmeye meraklıydık. Roketler ve uzay araçları üzerine çalışıyorduk. Ülkemizde ve yurt dışında birçok roket yarışmasına katıldık. TEKNOFEST Roket ve Dikey İnşili Roket Yarışmaları ve ABD'de düzenlenen Uluslararası Roket Mühendisliği Yarışması (IREC) başta olmak üzere birbirinden farklı birçok alanda yarıştık. Geliştirdiğimiz roketlerden bazıları başarılı oldu, bazıları çakıldı. Bazen kazandık, bazen kaybettik ama tüm bunlar bize tecrübe ve bilgi birikimi olarak geri döndü. Ekip olmayı ve sorumluluk almayı öğrendik. Bu yarışma süreçleri bizleri çok geliştirdi ve bu alanda etkin bireyler haline getirdi. En başından beri her zaman hedefimiz bu alanda bir iş kurmak ve bu sektörde erkenden yerimizi almaktı. Vizyonumuz, kendi hayallerimizden vazgeçmemek, ülkemize katkı sağlamak, geleceğin roketçilerini yetiştirmek ve uzay alanında öncü bir şirket olmaktı. 'Nereden başlasak ve nasıl bir proje yapsak' diye çok düşündük. Küçük bir projeye başlayıp hedeflerimizi adım adım büyültmeye karar verdik. 'Fırlat



Zeynep Büyük Aydın

Kit'sin!' projesini hayata geçirmeye karar verdik ve TÜBİTAK BİGG programına başvurduk. Başvurumuz kabul aldı. Mükemmeliyet mührü ile beraber tam 900 bin TL yatırım aldık. Bu yatırımla beraber şirketimizi 2025 yılında Teknopark İstanbul'da kurduk. Şirketimiz uzay sistemleri ve teknolojileri alanında faaliyet gösteriyor. Bünyemizde 'Fırlat Kit'sin!' projesi dışında yer istasyonları, dijital roket simülasyon yazılımı, sonda roketleri, dikey iniş roket sistemleri ve katı yakıtlı roket motorları geliştirmiyoruz.

UYGULAMALI ROKET EĞİTİMİ

■ **'Fırlat Kit'sin!' projesiyle bir öğrencinin fikir aşamasından roketin fırlatılmasına kadar nasıl bir yolculuk yaşamasını sağlıyorsunuz?**

'Fırlat Kit'sin!' projemiz STEM odaklı bir model roket eğitim platformu. Öğrenciler ve erken yaşta kullanıcılar, bu platformda kendi roketlerini tasarlıyor, tasarladıkları roketlerin atışlarını gerçekleştiriyor ve ardından yer istasyonundan roket verilerini okuyabiliyor. Bunun dışında, bu eğitim

platformuna ek olarak model roket eğitim kiti de sunuyoruz. Roketçilikle beraber, matematik ve fizik kanunlarını uygulamalı bir şekilde öğrenme fırsatı da sunuyoruz. Bu eğitim platformu dört ana üründen oluşuyor:

1. Dijital model roket simülasyon uygulaması:

Gerçek mühendislik altyapısı sağlanarak tasarladığımız bir uygulama. Öğrenciler burada roketlerini gerçek fizik ve matematik kurallarını kullanarak tasarlıyorlar. Ardından simüle ederek tasarladıkları roket verilerine bakıyorlar.

2. Model roket kiti:

Tasarladıkları roketi gerçek bir modele dönüştürüyorlar. Artık ellerinde hazır bir materyal oluyor ve en güzel de kendi tasarımları oluyor.

3. Katı yakıtlı roket



motoru: Tasarladıkları roket motoru entegre ederek okul bahçesinde 50-80 metre arasına gerçek zamanlı atışını gerçekleştiriyorlar.

4. **Yer istasyonu yazılımı:** Atışı yapılan model roketin hız, ivme ve irtifa gibi verilerine yer istasyonundan canlı bir şekilde ulaşıyorlar.

Tüm bu süreçten sonra öğrenci simülasyon sonuçlarıyla gerçek uçuş verilerini karşılaştırabiliyor. Hem eğleniyor hem öğreniyor.

ERKEN YAŞTA MÜHENDİSLİK DENEYİMİ

■ **Bir eğitim platformunun ötesinde öğrencileri gerçek bir mühendislik sürecinin içine dahil ediyorsunuz. Bu modelin öğrencilerin uzay ve mühendislik alanlarına ilgisine nasıl bir katkı sağlamanızı hedefliyorsunuz?**

Geleneksel model roketçiliğin dışında bizler yazılım ürünleri geliştiriyoruz. Öğrenci model roketini montajlayıp atışını gerçekleştirmesinin ötesinde yeni nesil bir model roket tasarımı da yapıyor. Tasarım yaparken roketçiliğin temel fizik kurallarını da öğreniyor. Yer istasyonu yazılımı ise aslında herkesin kullanabileceği, deneyebileceği bir şey olmamasına rağmen öğrenci kendi tasarladığı roketin tüm verilerine bir tablet üzerinden erişebiliyor. Adeta erken yaşta kullanıcılar mühendislik deneyimi yaşıyor.

STEM PAZARI HEDEFİ

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

Bu ürün setleri aslında STEM eğitimi odaklı tüm kurumlara hitap ediyor. Ülkemizde ve dünyada eğitim artık teoriden pratiğe, yani uygulamalı eğitime dönüyor. Uygulamalı eğitimin en büyük eksisi ise gerekli materyallerin ve uygulama atölyelerinin olmayışı. Biz tam olarak burada ortaya çıkıyoruz ve bu eksikliği kapatmaya odaklanıyoruz. Yurt dışı pazarı için de aynısını söyleyebiliriz. Gerek Avrupa gerek Orta Doğu'da STEM materyalleri için büyük bir para akışı oluyor. Bu eğitim materyallerini olabildiğince ucuz alabilecekleri ülkelerden ihraç ediyorlar. Türkiye bu bakımdan hem kaliteli hem ucuz olarak göze çarpıyor.

Teknopark İstanbul ile bir adım öndeyiz

■ **Teknopark İstanbul ekosisteminde size en fazla katkı sağlayan unsurlar neler oldu?**

Yatırım aldıktan sonra özellikle Teknopark İstanbul bünyesinde olmak istedik. İkili işbirlikleri, sektörü tanıma ve bize sağladığı network açısından hep bir adım önde oluyoruz. Eksik kaldığımızı ve neyi nasıl yapsak diye muallakta olduğumuzda bir kuluçka firması olarak hep sorularımız cevap buluyor. Teknopark İstanbul bünyesinde mesai yapan ve bizden sorumlu herkese çok teşekkür ederim.

Asıl hedef uzay

■ **Gelecekte farklı alanlarınız olacak mı, hedefleriniz neler?**

Önümüzdeki 3-5 yıllık bir süreçten sonra asıl hedefimiz olan uzay teknolojilerine geçiş yapacağız. Bünyemizde yüksek ölçekli roket aerodinamik tasarım yazılımı, sonda roketleri, dikey inişli roket ve katı yakıtlı roket motorları Ar-Ge süreçleri devam ediyor. Hedeflerimiz doğrultusunda geliştirdiğimiz teknolojileri sırayla piyasaya sürmek istiyoruz. Şirketimizin tabiri caizse Kızılmelek' si dikey inişli roket olacak. Şu anda mevcut projemizi yaparken bir yandan gelecek hedeflerimiz için çalışmaya devam ediyoruz. Eğitim ve uzay birbirinden uzak görünse de hepsinin temelinde uzay sistemleri ve teknolojileri yer alıyor. Ayrıca ülkemizin 50 yıllık süreç planlamasında da uzay ve roket sistemlerine yer verdiğini ve bu alanda ihtiyaçların doğacağını biliyoruz.

İhracatta kalıcı artış için katma değeri artırmak şart

Türkiye'nin ihracatını artırması gerektiği konusunda sanırım herkes hemfikir. Asıl tartışılması gereken ise ihracatı nasıl artıracamız.

Uzun yıllardır bu tartışmanın önemli başlıklarından biri döviz kuru. İhracatçının rekabet gücünü koruyabilmesi için kurun enflasyona paralel hatta zaman zaman daha hızlı artması gerektiği savunuluyor. Ancak bugün enflasyonla mücadele ettiğimiz bir ortamda, ihracatta rekabet için kur artışını savunmak kalıcı çözüm sağlamayacaktır. Çünkü kurdaki yükseliş yalnızca ihracatçının gelirini artırmıyor. İthal girdilerin, enerjinin, yatırım mallarının ve üretim maliyetlerinin de yükselmesine yol açıyor. Zira enflasyonla mücadelede yüksek kur bu mücadeleyi ciddi anlamda zorlaştırıcı etki yaratıyor. Bu durum, kur artışıyla elde edilen rekabet avantajını zaman içinde eritiyor. O halde ihracatçının rekabet gücünü başka alanlarda aramak gerekiyor.

Daha yüksek teknoloji, daha güçlü rekabet

Türkiye'nin ihracatında önemli bir dönüşüm yaşıyor. Ticaret Bakanlığı verilerine göre 2025 yılında orta-yüksek ve yüksek teknolojlü ürün ihracatı yüzde 10.8 artarak 112 milyar dolara, imalat sanayi ihracatı içindeki payı ise yüzde 43.5'e yükseldi. Bu olumlu bir gelişme. Ancak daha ileri gitmek zorundayız.

Çünkü mesele yalnızca ihracatın miktarını artırmak değil; dünyada daha zor üretilen, daha yüksek teknoloji, tasarım, marka ve bilgi birikimi içeren ürünlerde rekabet edebilmek.

Bunun yolu da 'daha yüksek kur' arayışından çok, ürün başına daha yüksek verimlilik ve daha güçlü teknoloji üretmekten geçiyor.

Sektör seçmek yetmez, ürün seçmek gerekir

Türkiye'de bu konuda aslında önemli bir mesafe alındı. Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi, Yatırım Taahhütlü Avans Kredisi ve HIT-30 gibi programlarla teşvik sistemi giderek daha seçici hale geliyor. HIT-30 kapsamında yarı iletkenlerden mobiliteye, yeşil enerjiden dijital teknolojilere kadar belirli yüksek teknoloji alanları ve bunların değer zincirleri hedefleniyor.

Dolayısıyla artık 'teşvikler seçici olsun' demek tek başına yeterli değil. Bir adım daha ileri gitmemiz gerekiyor.

Hangi sektörün içinde hangi ürünlerde Türkiye dünya ile rekabet edebilir?

Asıl seçicilik burada başlamalı. Örneğin elektrikli otomobil Türkiye açısından önemli bir dönüşüm alanı. Togg, bu alanda çok önemli bir başlangıç yaptı. Ancak bir sektöre girmek ile o sektörün dünya pazarında kalıcı ve güçlü bir oyuncusu olmak aynı şey değil. Togg deneyimi bize, bundan sonraki aşamada yalnızca sektörleri değil, o sektörlerin içindeki ürün ve teknolojileri de çok daha dikkatli seçmemiz gerektiğini gösteriyor. Bu yaklaşım otomotiv için olduğu kadar batarya, elektronik, makina, savunma, yazılım, sağlık teknolojileri veya yeşil enerji için de geçerli.

Başarıya daha çok ödül

Burada kamu teşviklerinin rolü büyük. Ancak teşvik vermek kadar verilen teşvikin ne ürettiğini ölçmek de önemli. Bir yatırımın desteklenmesinde yalnızca yatırım tutarı veya istihdam sayısı değil; ihracat kapasitesi, ihracat birim değeri, yerli katma değer, teknoloji ve fikri mülkiyet üretimi, küresel tedarik zincirlerine girme kapasitesi gibi ölçütler de dikkate alınmalı. Hatta belirlenen ürünlerde belli bir süre içinde belirli ihracat, teknoloji veya yerlilik hedeflerine ulaşması bazı ek teşviklere bağlanabilir. Böylece kamu kaynağı, yalnızca yatırımın kurulmasını değil, dünya pazarında rekabet edebilen bir ürünün ortaya çıkmasını daha çok desteklemiş olur.

Yazının tamamı istanbulticaretgazetesi.com'da

DEVLET DESTEKLERİ VE HİBELER

Sanayide yeşil dönüşüm çağrısı

1801 kodlu Sanayi Ar-Ge Projeleri İçin Geri Ödemeli ve Hibe Destek Programı kapsamında 1832 kodlu Sanayide Yeşil Dönüşüm Programı'nın 2026 yılı 2. dönem çağrısı açıldı.

Projelerin ağırlıklı olarak kavramsal aşamayı geçmiş teknolojilere yönelik yeni bir prototip geliştirilmesi, mevcut bir Ar-Ge prototipi üzerinde ileri geliştirme veya iyileştirme çalışmaları, prototipin doğrulanması veya onaylanmasına yönelik testler gibi ticarileşmeye yönelik teknoloji doğrulama çalışmaları yürütmesi bekleniyor.

Hangi konularda proje sunulabilecek?

- İklim değişikliği, çevre ve biyoçeşitlilik
- Temiz ve döngüsel ekonomi
- Temiz, erişilebilir ve güvenli enerji arzı
- Yeşil ve sürdürülebilir tarım
- Sürdürülebilir akıllı ulaşım

Kimler başvurabilir?

Çağrıya KOBİ ve büyük ölçekli kuruluşların başvuruları mümkün olup, ortaklı başvuru da yapılabilir.

Proje bütçesi ne kadar?

Proje bütçesi, TÜBİTAK'tan alınacak geri ödemeli destek tutarı ve firma öz kaynak katılım tutarından oluşuyor.

KOBİ'ler için 24 milyon TL, büyük ölçekli firmalar için 51.5 milyon TL'dir.

Destek oranı ve miktarı

Büyük ölçekli şirketler için yüzde 70, KOBİ'ler için yüzde 80, deprem bölgesindeki KOBİ'ler için yüzde 90'dır.

Sermaye şirketlerine en fazla yüzde 50'si geri ödemek üzere faizsiz geri ödemeli destek sağlanacak.

Kuruluşlar, ölçeklerine göre program bazında belirlenen üst limitleri aşmamak koşuluyla 2'den fazla proje desteği alabilecek.

Dünya Bankası kredisinden yararlanmak üzere 1832 kodlu çağrılar kapsamında açılan tüm TEYDEB çağrılarında başvuran kuruluşlar aşağıdaki üst limitler çerçevesinde geri ödemeli destek alabilirler:

- Mikro/küçük ölçekli KOBİ: 500 bin dolar
- Orta ölçekli KOBİ: 800 bin dolar
- Büyük ölçekli şirket: 1.5 milyon dolar

Geri ödemeli desteğin hibeye dönüşme oranı

KOBİ'ler için yüzde 60, büyük ölçekli firmalar için yüzde 50'dir.

Desteklenen giderler

- Personel giderleri
- Seyahat giderleri
- Danışmanlık giderleri
- Hizmet alımı giderleri
- Alet, teçhizat, yazılım, yayın alım giderleri
- Malzeme ve sarf giderleri

Proje süresi ne kadar?

En fazla 24 aydır.

Çağrı kapanış tarihi: 12 Ekim 2026

Bilgi:

Ön kayıt:

teydeb.onkayit@tubitak.gov.tr

Başvuru:

yesilsanayi.basvuru@tubitak.gov.tr



Ahmet KARATAŞ

Seri üretime yönelecek kaynaklar artıyor

Savunma sanayinin son beş yılda geliştirdiği hava platformları ve hava savunma sistemleri, yeni OVP döneminde seri üretim ve tedarik öncelikleri arasında yer alıyor. Savunma harcamaları için açıklanan yüzde 229'luk kaynak artışıyla yerli üretim kapasitesinin ve teknolojik yetkinliklerin güçlendirilmesi hedefleniyor.



Osman KUVVET

TÜRKİYE, son beş yılda savunma

sanayinde insansız hava araçlarından jet uçaklarına uzanan projelerde yeni aşamalara geçti. AKINCI 2021'de envantere girdi; KIZILELMA 2022'de, HÜRJET ve ANKA-III 2023'te, milli muharip uçak KAAAN ise 2024'te ilk uçuşlarını gerçekleştirdi. Bu gelişmelerle genişleyen ürün portföyünün üretim ve tedarik ihtiyaçları, 2027-2029 dönemini kapsayan Orta Vadeli Program'da (OVP) savunmaya ayrılması planlanan ilave kaynağın gündeminde oluşturuyor.

Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz'ın 6 Eylül'de açıkladığı programın tanıtım sunumunda, savunma harcamaları için yüzde 229 artış yer aldı. 'Öncelikli alanlara ilave kaynak tahsis'i' başlığı altında verilen oran, savunmayı kaynak artışıyla öne çıkan alanlardan biri yaptı. Hedef, yerli sistemlerin geliştirilmesiyle birlikte seri üretimin ve yüksek adetli alımların desteklenmesi.

Savunma Sanayii Başkanlığı'nın verilerine göre, sektörün 2025 yılı savunma ve havacılık ihracatı 10 milyar 54 milyon dolara ulaştı. Yürütülen proje sayısı 1.400'ü aşarken, ihale süreci devam edenler de dahil proje hacmi yaklaşık 150 milyar dolar seviyesine çıktı. Bu tutar, yıllara yayılan projelerin büyüklüğünü gösteriyor; yıllık savunma bütçesi anlamına gelmiyor.

BÜTÇEDE İKİ AYRI GÖSTERGE

OVP'deki yüzde 229'luk açıklama ile Milli Savunma Bakanlığı'nın (MSB) ödenek tavanlarını ayrı değerlendirmek gerekiyor. Program ekinde MSB için üç yıl sonra 2029'da 2.07 trilyon lira ödenek teklif tavanı bulunuyor. Bu nominal tutar bütçe hazırlıklarına esas olacak kurum ödeneklerini gösteriyor; bütün savunma ve güvenlik harcamalarını kapsamıyor.

MSB'nin 2026'daki yaklaşık 822 milyar liralık bütçesiyle karşılaştırıldığında, 2027 için öngörülen artış yaklaşık yüzde 86 düzeyinde. Dolayısıyla yüzde 229 oranı, Bakanlığın toplam bütçesindeki yıllık artış olarak okunmuyor. Resmi sunumda bu oranın hesaplandığı başlangıç tutarı ve kapsadığı kurumlarla fonların ayrıntılı dökümü verilmiyor.

Bakanlığın 2027 ödenek tavanında yaklaşık 936 milyar lira mal ve hizmet alımlarına, 501 milyar lira ise personel giderlerine ayrılıyor. Alım kaleminin büyüklüğü, bütçede tedarikin ağırlığını gösteriyor. Ancak bu toplamdan hareketle belirli bir uçak, füze veya gemi projesine ayrılan tutarı hesaplamak mümkün değil.

ÜRETİM KAPASİTESİ VE TESLİMAT MİKTARI

Artan savunma harcamalarının araç ve ekipman tedarikine ayrılacak bölümünde yerli platform, silah, sensör ve mühimmatlar öne çıkıyor.

Kaynağın üç aşamadaki ihtiyaca yönelmesi bekleniyor: Tasarım sonrasında geliştirme faaliyetleri süren ürünler, seri üretime geçecek sistemler ve üretimi devam eden ürünlerin daha yüksek adetlerde temini. KIZILELMA, ANKA III, HÜRJET,



3 YILDA YÜZDE 229'LUK KAYNAK ARTIŞI

ÇELİKKUBBE bileşenleri ve deniz platformları öne çıkan projeler arasında bulunuyor. Program dönemindeki öncelik, geliştirme faaliyetlerinin yanı sıra üretim hatlarının kapasitesini ve teslimat miktarlarını artırmak. Bununla birlikte OVP, bu platformlar için ayrı sipariş adedi veya proje ödenegi açıklanıyor.

HAVA SAVUNMASINDA KAPASİTE İHTİYACI

Hava savunması, yüksek adetli üretim ihtiyacının belirginleştiği alanlardan biri. ÇELİKKUBBE kapsamında radarların, silah sistemlerinin ve komuta kontrol unsurlarının birlikte çalışması hedefleniyor. ASELSAN'ın 2025 faaliyet raporunda, 47 araçtan oluşan ÇELİKKUBBE sistemlerinin teslimatı sektörün önemli gelişmeleri arasında gösteriliyor. Sahadaki sistemlerin anlık haberleşmesini ve bütünsel çalışmasını sağlayacak yapay zeka destekli komuta kontrol yazılımı da bu mimarinin parçalarından biri. Böylece hava savunmasına yönelik tedarik ihtiyacı, füze ve lançerlerin yanında radar, elektronik harp, haberleşme ve yazılım sistemlerini de kapsıyor.

KRİTİK TEKNOLOJİLERE YERLİ KAPASİTE

Yeni dönemde hava savunma sistemlerinin daha yüksek adetlerde üretilmesi ve mevcut hatların kapasitesinin artırılması öngörülüyor. ÇELİKKUBBE'nin bileşenlerine yönelik alımlar, yerli tedarik aktarılabilecek kaynağın kullanım alanları arasında yer alıyor. OVP, savunmayı 'ekonomik

güvenlik ve dayanıklılık' başlığı altında ele alıyor. Savunma, yarı iletkenler ve yapay zeka gibi stratejik alanlarda yerli Ar-Ge, üretim ve yenilik kapasitesinin geliştirilmesi hedefleniyor. Savunma ürünlerinde çevik üretim yöntemlerinin yaygınlaştırılması ve yerli katkının artırılması da programın öncelikleri arasında.

Teknoloji gündeminde yapay zeka, siber güvenlik, otonom sistemler, kuantum, hipersonik sistemler, ileri malzemeler, uzay ve uydu teknolojileri bulunuyor. Bu alanlarda araştırma kurumları, üniversiteler ve şirketler arasındaki işbirliklerinin desteklenmesi öngörülüyor. Böylece program, platform tedarikinin yanında gelecek nesil sistemlerin gerektirdiği araştırma altyapısını da kapsıyor.

NİTELİKLİ İŞGÜCÜ DE PROGRAMDA

Üretim artışını destekleyecek insan kaynağı da OVP'nin savunmayla bağlantılı başlıkları arasında. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Vedat Işıkhan, sektörün ihtiyaç duyduğu yetkinlikler için sürekli eğitim ve mesleki gelişim programlarının yaygınlaştırılacağını açıkladı. İŞKUR, Savunma Sanayii Başkanlığı ve HAVELSAN işbirliğindeki KOVAN programıyla bir yılda 500 gencin kurumsal kaynak planlama alanında uzmanlaştırılması hedefleniyor.

Savunmanın teknolojisi sivil sanayiye

OVP, savunma sanayindeki teknolojik birikimin sağlık, ulaşım, enerji ve elektronik gibi sivil alanlara aktarılmasını da hedefliyor. Teknoloji yoğun kamu alımlarında yerli savunma şirketlerinin yeteneklerinden yararlanılarak yerliliğin ve katma değerli ihracatın artırılması amaçlanıyor.

Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz, savunmada elde edilen teknoloji ve yetkinlikleri sivil endüstrilere taşımak istediklerini belirtti.

Bu kapsamda savunma sanayinde uygulanan uzun vadeli sipariş ve talep oluşturma yaklaşımı; sağlık teknolojileri, raylı sistemler, enerji ekipmanları, elektronik ve kritik sanayi girdilerine yaygınlaştırılacak. Kamu alımlarıyla üreticilere öngörülebilir talep sunulması, yatırım kararlarının ve üretim kapasitesinin desteklenmesi hedefleniyor.

MSB için üç yıllık ödenek tavanı

2027: Yaklaşık 1.53 trilyon TL

2028: Yaklaşık 1.80 trilyon TL

2029: Yaklaşık 2.07 trilyon TL

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 Üsküdar / 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

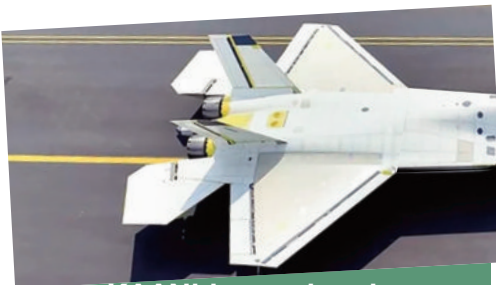
Sarıyer Mah. Ragıp Gümüşpala Cd. No:14

Fatih / İstanbul

☎ 0537 042 11 53

🌐 www.cemilesultan.com.tr

📞📧📱📷



KAAAN'dan toplamda 6 adet prototip üretilecek.



Kızılay'dan kan bağıışı altyapısına 20 cihaz daha



TÜRK Kızılay İstanbul İl Başkanlığı, hayırseverlerin katkılarıyla temin edilen 20 yeni kan çalkalama cihazını Kuzey Marmara Bölge Kan Merkezi'nde düzenlenen törenle hizmete sundu. Yeni cihazlarla birlikte İstanbul genelindeki cihaz sayısı 390'a yükselirken, yıllık kan bağıışı toplam kapasitesinde yaklaşık 108 bin ünite artış hedefleniyor. İstanbul Valisi Davut Gül'ün katıldığı törende kamu kurumları, üniversiteler, sivil toplum kuruluşları ve Kızılay teşkilatından temsilciler yer aldı.

GÜNLÜK KAPASİTE 2 BİN 500 ÜNİTEYE ÇIKACAK

Hizmete alınan 20 cihazla günlük aktif mobil ekip sayısının 50'den 55'e, günlük bağıış kabul kapasitesinin ise 2 bin 200 üniteden 2 bin 500 üniteye çıkarılması planlanıyor. Yılda ilave 108 bin ünite kan toplanmasıyla yaklaşık 250 bin kan bileşeninin sağlık kuruluşlarındaki hastalara ulaştırılması öngörülmüyor. Kuzey Marmara Bölge Kan Merkezi'nde bağışlanan kanların kabulü, laboratuvar testleri, bileşenlerine ayrılması ve soğuk zincirle hastanelere ulaştırılması 7 gün 24 saat boyunca sürdürülüyor.

KAN BEKLEMEZ, HAYAT BEKLEMEZ

Törende konuşan Türk Kızılay İstanbul İl Başkanı Burcu Kösem, kanın ikamesi bulunmayan yaşamsal bir kaynak olduğunu belirterek, İstanbul'da kan hizmetlerinin kesintisiz sürdürülebilmesi için güçlü altyapının yanı sıra düzenli bağıışın da büyük önem taşıdığını söyledi. Kösem, "Bugün yalnızca 20 cihazı hizmete almıyoruz; daha fazla insana ulaşma ve daha fazla hastaya umut olma imkânını İstanbul'a kazandırıyoruz. Çünkü kan beklemez, hayat beklemez" dedi.

Çalışan başına düşen yaşlı nüfus artıyor

Türkiye'nin nüfusu 2025'te 86.1 milyona yükselirken, yaş kompozisyonundaki değişim dikkat çekiyor. 65 yaş ve üzerindeki nüfusun oranı yüzde 11.1'e ulaştı. Çalışma çağındaki her 100 kişiye düşen 65 yaş ve üzerindeki nüfus oranı da yüzde 16.2 olarak belirlendi. Bu oranın 2040'ta yüzde 26.5'e çıkması bekleniyor. OVP ile demografik değişime karşı uzun dönemli bakım sigortasından sosyal güvenlik reformlarına kadar yeni adımlar atılması planlanıyor.



TÜRKİYE'nin nüfusu büyümeyi sürdürürken, yaş yapısındaki değişim giderek daha belirgin hale geliyor. TÜİK verilerine göre ülke nüfusu 2025 yılında bir önceki yıla göre 427 bin 224 kişi artarak 86 milyon 92 bin 168 kişiye ulaştı. Yıllık nüfus artış hızı binde 5 oldu. Ancak nüfusun büyüklüğünden çok yaş kompozisyonundaki değişim



Sena SORKUN

dikkat çekiyor. 2007 yılında nüfusun yüzde 26.4'ünü oluşturan 0-14 yaş grubunun payı 2025 itibarıyla yüzde 20.4'e gerilerken, 65 yaş ve üzerindeki nüfusun oranı aynı dönemde yüzde 7.1'den yüzde 11.1'e yükseldi. Çalışma çağındaki 15-64 yaş grubunun toplam nüfus içindeki payı ise yüzde 68.5 oldu. Uzmanlara göre Türkiye açısından temel mesele artık yalnızca nüfusun büyüklüğü

değil. Çalışma çağındaki nüfusun artış hızının yavaşlaması, ekonomik büyümede verimlilik artışını daha kritik hale getirirken; yaşlı nüfusun yükselmesi emeklilik, sağlık ve bakım harcamalarının önümüzdeki dönemde daha fazla önem kazanacağını gösteriyor.

65 YAŞ ÜSTÜ NÜFUS 9.6 MİLYONA YAKLAŞTI

Türkiye'de 65 yaş ve üzerindeki nüfus 2025 yılı itibarıyla 9 milyon 583 bin 59 kişiye ulaştı. Beş yıl önce yüzde 9.5 olan yaşlı nüfus oranı yüzde 11.1'e çıkarken, nüfus projeksiyonları bu eğilimin önümüzdeki yıllarda da süreceğine işaret ediyor.

TÜİK'in ana senaryosuna göre yaşlı nüfusun toplam nüfus içindeki payının 2030 yılında yüzde 13.5'e, 2040 yılında yüzde 17.9'a ve 2060 yılında yüzde 27'ye yükselmesi bekleniyor. Nüfusun yaşlandığını gösteren göstergelerden biri olan ortanca yaş da yükselişini sürdürüyor. 2020 yılında 32.7 olan ortanca yaş, 2025'te 34.9'a çıktı. Projeksiyonlara göre bu değerin 2030'da 37.1'e, 2040'ta ise 41.4'e ulaşması öngörülmüyor.

SOSYAL GÜVENLİK SİSTEMİ ETKİLENECEK

Yaşlanmanın ekonomik sonuçlarını gösteren temel göstergelerden biri olan yaşlı bağıımlılık oranı da yükseliyor. Çalışma çağındaki her 100 kişiye düşen 65 yaş ve üzerindeki kişi sayısını ifade eden oran, 2025 yılında yüzde 16.2 olarak tespit edildi.

Mevcut eğilimin sürmesi halinde bu oranın 2040'ta yüzde 26.5'e, 2060'ta ise yüzde 45.5'e çıkması bekleniyor. Bu durum, emeklilik sistemi ve sosyal güvenlik dengeleri üzerinde daha fazla baskı oluşabileceğini gösteriyor.

GENÇ NÜFUSUN PAYI DÜŞÜYOR

Türkiye'de 15-24 yaş grubundaki genç nüfus 2025 itibarıyla 12 milyon 708 bin 348 kişi seviyesinde bulunuyor. Gençlerin toplam nüfus içindeki payı yüzde 14.8 olarak hesaplanırken, bu oran 1950 yılında yüzde 20.8 düzeyindeydi. TÜİK projeksiyonlarına göre genç nüfusun payının 2040'ta yüzde 12.2'ye, 2060'ta da yüzde 10.3'e kadar gerilemesi bekleniyor. Demografik değişimin arkasındaki temel nedenlerden biri ise doğurganlıktaki düşüş.

Türkiye'de kadın başına ortalama çocuk sayısını gösteren toplam doğurganlık hızı 2001 yılında 2.38 seviyesindeyken, 2025 yılında 1.42'ye geriledi. Böylece doğurganlık hızı, nüfusun kendini yenileme eşiği olarak kabul edilen 2.10 seviyesinin son dokuz yıldır altında kalmış oldu. Geçen yıl 76 ilde doğurganlık hızı yenilenme düzeyinin altında gerçekleşirken, 59 ilde kadın başına 1.50 çocuğun da altına düştü.

OVP'DE DEMOGRAFİK DÖNÜŞÜM ÖNLEMLERİ

Nüfusun yaşlanmasının ekonomi üzerindeki etkileri 2027-2029 Orta Vadeli Program'da da yer aldı. Programda, nüfus artış hızındaki yavaşlamanın sosyal güvenlik sistemi üzerindeki etkilerinin analiz edilmesi, bakım ekonomisinin güçlendirilmesi ve uzun dönemli bakım sigortasına yönelik altyapının oluşturulması hedefleri bulunuyor. Ayrıca sosyal güvenlik sisteminin mali sürdürülebilirliğinin güçlendirilmesi, prim tabanının genişletilmesi ve yeni çalışma modellerine uyumun artırılması da programda öne çıkan önlemler arasında yer alıyor.

MWC BARCELONA 2027

Barcelona / İspanya
1 - 4 Mart 2027

TÜRKİYE MİLLİ İŞTİRAKİ
İSTANBUL TİCARET ODASI ORGANİZASYONU

TURKISH
TECH

KÜRESEL SAHNE SİZİ BEKLİYOR: MWC BARCELONA 2027'DE YERİNİZİ ALIN!

MWC BARCELONA 2027

- İnovasyon ve ileri teknolojiyi bir araya getiren, dünyanın en büyük mobil teknolojileri fuarı
- 120.000 m² alanda 8 salon 2.400'ü aşkın katılımçı
- 207 Ülkeden 105.000 ziyaretçi, %40'ı üst düzey yönetici
- 1.600'den fazla konuşmacı
- 2.400'den fazla uluslararası basın mensubu
- 40 Ülke pavilyonu
- Türkiye milli katılım organizasyonunun 2014 yılından itibaren yükselen başarı grafiği

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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



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

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

444 0 486 | ito.org.tr | @ITO @ITOKURUMSAL

Büyümenin anahtarı verimlilik

Ekonomist Şevket Sayılğan, Türkiye'nin önümüzdeki

20 yılda en önemli ekonomik sorunlarından birinin demografik dönüşüm olabileceğini söyledi. Nüfusun yalnızca yaşlanmadığına, ekonomiyi büyütecek genç işgücünün artış hızının da giderek yavaşladığına dikkat çeken Sayılğan, düşen doğurganlık, genç nüfusun toplam nüfus içindeki payındaki gerileme ve yükselen ortanca yaşın birlikte değerlendirilmesi gerektiğini belirtti. Bunun ekonomik anlamının açık olduğunu söyleyen Sayılğan, önümüzdeki dönemde büyümeyi yalnızca daha fazla insanı çalıştırarak sağlamanın giderek zorlaşacağını vurguladı. Çalışma çağındaki nüfus artışının yavaşlamanın üretim kapasitesi açısından kritik olduğuna dikkat çeken Sayılğan, şöyle konuştu: "Ekonomik büyümenin temelinde işgücü, sermaye ve verimlilik bulunuyor. İşgücü katkısının azalması halinde aynı büyüme hızını sürdürebilmek için çalışan başına üretimin, yani verimliliğin çok daha hızlı artırılması gerekecek. Aksi durumda potansiyel büyüme düşebilir ve Türkiye'nin gelişmiş ülkelerle kişi başına gelir farkını kapatması zorlaşabilir."

Sorunun diğer yüzünün kamu maliyesi olduğuna işaret eden Sayılğan, yaşlı nüfusun payındaki ve yaşlı bağıımlılık oranındaki artışın sosyal güvenlik sistemi açısından da yakından izlenmesi gerektiğini belirtti. Sayılğan, bu eğilimin devam etmesi halinde çalışan ve emekli nüfus arasındaki dengenin giderek daha fazla önem kazanacağına dikkat çekti.



Şevket Sayılğan

Milli gelir kuşaklar arası nasıl paylaşılacak?

- Yaşlı nüfusun artması, SGK açısından emekli aylığı ve sağlık harcamalarının yükselmesi anlamına geliyor.
- Bakım hizmetleri ve sosyal destek ihtiyacındaki artış, kamu bütçesi üzerinde ilave yük oluşturabilir.
- Çalışan-emekli dengesinin bozulması halinde mevcut çalışanların üzerindeki prim ve vergi yükünün artma riski bulunuyor.
- Emeklilik, sağlık ve yaşlı bakımına ayrılan payın büyümesi; eğitim, gençler, teknoloji ve yatırımlar için kullanılacak kaynaklar üzerinde baskı oluşturabilir.
- Doğurganlığın yükselmesi, işgücü sorununa kısa vadede çözüm getirmiyor. Bugün doğan çocukların çalışma hayatına katılması yaklaşık 20 yılı bulacak.
- Kısa ve orta vadede kadınların ve gençlerin istihdama katılımının artırılması önem taşıyor.
- Çocuk bakımının ucuzlatılması ile barınma, kreş ve eğitim maliyetlerinin azaltılması, ailelerin çocuk sahibi olma kararlarını destekleyebilir.
- Nitelikli göçün teşvik edilmesi, çalışma çağındaki nüfus üzerindeki baskıyı azaltabilecek seçeneklerden biri olarak öne çıkıyor.
- Otomasyon ve yapay zeka yatırımlarıyla çalışan başına üretimin artırılması, işgücü artışının yavaşladığı dönemde büyümenin korunması açısından önem kazanıyor.

Cüzdanın gümrük memuru vicdandır

Ehli vicdan, ehli kalp, ehli söz erleri bilirler ki; çarşı-pazar düzenini sağlayan esas unsur, cüzdanların gümrük memuru olan vicdanların, ahlak ve adaletle donanmış olmasıdır.



Hüseyin ÖZTÜRK

Terazinin şaşırtıcı toplumlar, güvensizliğin hâkim olacağı pek aşikârdır. İrili ufaklı, açık, kapalı çarşı-pazar veya alışveriş merkezlerinde dükkânların açık olması, ürünlerin rafları doldurması, aranulan her şeyin bulunması elbet güzeldir.

Yalnız çarşılarımızı, pazarlarımızı, mağazalarımızı, dükkânlarımızı ayakta tutan bir düzen vardır. Bu düzenin temelini alıcı ile satıcının birbirine olan güveni oluşturur. Güvenin sarsıldığı yerde; ne huzurun ne itimadın ne de kazancın bereketi olmaz.

Ticarette güvenin, sadakatin hep örnek olarak gösterilen nişanlarından biri de terazi örneğidir. Terazi, ticari tarihimizin hiçbir döneminde ağırlık ölçen bir alet olmamıştır. Bir kefesine ürün, diğerine tartı ölçer konulurken, aslında satıcının sözü, müşterinin hakkı ve toplumun adalet anlayışı da tartılmıştır.

Bir ahilik geleneği ve öğretisi olan bu düsturun bozulmamasına öyle özen gösterilmiştir ki, dükkân kapatılmasına kadar hükümler verilmiştir. Meseleye terazinin şaşması, birkaç dirhemlik eksik tartıdan ibaret olarak bakılmamıştır.

İşte dünyada bu hususa en çok dikkat eden ve takip eden sistem, medeniyetimizin kodlarında hayat bulmuştur. Ahilik teşkilatını kurarak, ticaret hayatını sadece kazanç üzerine tesis etmemiştir.

Geçtiğimiz hafta Ahilik Haftası idi. Bu yıl 14-20 Eylül tarihleri arasında 39.

Ahilik Haftası kutlandı. Yeri gelmişken, ahiliği birkaç cümle ile hatırlayalım:

Ahilik, 13. yüzyıldan itibaren Anadolu'da (Kırşehir merkezli) esnaf ve zanaatkarlar birliği olarak kurulmuş ve bütün Osmanlı ülkesine yayılmıştır.

Ahilik, okuma-yazma öğretimi başta olmak üzere, mesleki eğitim ve ahlaki kurallar çerçevesinde; çalışma, üretim, tüketim ve müşteri ilişkilerine kadar toplumun her derdine deva olmayı, toplumsal dayanışmayı, paylaşmayı önceleyerek; "Çarşıda düzen varsa, evde de düzen vardır" diyen bir sistemin adıdır.

Ahilik, üretimle dayanışmayı, kazançla sorumluluğu bir arada ele alan ve takipçisi olan bir teşkilatlanmadır. Toplumsal güveni sağlamak için hangi zanaatkarların veya meslek sahiplerinin hangi işi nasıl yapacağını veya bir malın nasıl üretilceğini düzenleyen kurumdur.

Nasıl bir tüccar, nasıl bir esnaf, nasıl bir usta ve neticede nasıl bir insan olunması gerektiğine dair pek çok ölçüler koyarak, sadece şehirlerdeki güveni değil, İpek Yolları, kervan yolları ile buralarda kurulacak pazarların güvenliğinden de sorumlu teşkilattır.

"Cüzdanın gümrük memuru vicdandır" denilmesinin sebeplerinden biri de yine ahilik kurallarının ısrarla üzerinde durduğu şu hususlarla neşvünema bulmuştur:

Haksız kazanç, ölçü ve tartıda hile, kalitesiz üretim ile müşterinin aldatılması, iki kişi arasındaki aldatma veya aldanma meselesi olarak görülmez.

Mesele çarşının güvenliği ile bütün esnafın güveni ve kimliğinin zedelenmesidir. "Bu çarşıya güvenle giren güvenle çıkar" levhalarının asılı olduğu devirlerin üzerinden çok geçmiş değildir.

Günümüz iktisadi dünyasında bunu çok daha teknik kavramlarla ifade ediyoruz. Tüketici güveninden, marka itibarından, kurumsal yönetiminden, iş ahlakından, kalite standartlarından ve sürdürülebilirlikten dem vuruyoruz.

Modern ekonomi bize rekabetin önemini öğretti. Evet, rekabet verimliliği artırır, yeniliği teşvik eder ve tüketiciye daha fazla seçenek sunar. Yalnız rekabetin ahlaki ve hukuki sınırları yara aldığında piyasa güveni üretmek yerine güvensizlik üretmeye başlar. Kısa vadede kazanç sağlayan bu davranış, uzun vadede sektörün tamamına zarar verebilir.

Velhasıl insan, kendisinin aldatılmayacağına inandığı bir şehir ve piyasada; huzurla yaşamak, çalışmak ve alışveriş yapmak ister.



İstanbul Kültür Yolu Festivali, altıncı kez kapılarını açtı. Kentin dört bir yanına yayılan yüzlerce etkinlik, kültür ve sanat tutkunlarını buluşturdu. Sektör temsilcileri, festivalin küresel turizmde daha güçlü bir marka haline gelmesi için uluslararası işbirliklerinin artırılması gerektiğini söylüyor. Turizmcilere göre yabancı ziyaretçilerin festivale daha fazla entegre edilmesi, İstanbul'u dünya festival rotalarında daha tanınır hale getirebilir.

Kültür Yolu'nu uluslararası festivale dönüştürelim

İSTANBUL'u bir festival şehri olarak konumlandırmayı hedefleyen İstanbul Kültür Yolu Festivali, bu yıl altıncı kez ziyaretçilerini ağırlıyor. Türkiye Kültür Yolu Festivali'nin 20'nci durağı olarak düzenlenen etkinlik kapsamında konserlerden tiyatro gösterilerine, sergilerden atölyelere kadar yüzlerce organizasyon sanatseverlerle buluşuyor. Sektör temsilcileri ise festivalin, uluslararası sanat ve kültür çevreleriyle kurulacak daha güçlü ortaklıklarla İstanbul'un turizm potansiyeline daha fazla katkı yapacağına dikkat çekiyor. Son yıllarda yabancı ziyaretçi sayısındaki artışı sürdüren İstanbul'un, festival turizminden daha büyük pay alabilmesi için Kültür Yolu Festivali'nin uluslararası ölçekte daha tanınır hale getirilmesi gerektiği belirtiliyor.

İLK ADIM BEYOĞLU'NDA ATILDI

Bugün 26 şehirde düzenlenen Kültür Yolu Festivali'nin temelleri 2021 yılında Beyoğlu Kültür Yolu Festivali ile atıldı. İlk yılında 41 farklı noktada gerçekleştirilen etkinlikler, sonraki yıllarda Ankara, Çanakkale, Diyarbakır ve Konya'ya yayıldı. Festivalin altıncı yılında İstanbul'daki etkinlik noktalarının sayısı 110'u aştı. Bu yıl kent genelinde 180 farklı başlıkta 730 etkinlik düzenlenecek. Galataport, Atatürk Kültür Merkezi, Tophane-i Âmiye Kültür ve Sanat Merkezi ile Süreyya Operası festivalin öne çıkan merkezleri arasında yer alıyor.

YABANCI TURİST İÇİN EK MOTİVASYON

Festivalin İstanbul turizmine etkilerini değerlendiren İstanbul Rehberleri Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Eracun, yabancı ziyaretçilerin seyahat tercihlerinde festivalin etkisini ortaya koyan net verilerin henüz bulunmadığını söyledi.

Eracun, "Festival mekanlarını Ayasofya, Sultanahmet, Topkapı Sarayı, Arkeoloji Müzeleri, Galata, Beyoğlu ve AKM gibi klasik gezi rotalarıyla



Dünyanın önemli festival şehirleri

Festivaller turizm sektöründe bir alt dal olarak ülkelere turist çekmenin önemli bir adımı olarak görülüyor. Dünyada özellikle festival zamanlarında turistlerin akın ettiği ülkeler mevcut. Fransa Cannes Film Festivali, Brezilya Rio Karnavali, Hindistan Holi Festivali bunların başında geliyor. Türkiye ise dünyanın en uzun süren kültür festivali markası ile küresel festival pazarında kendini konumlandırma hedefinde. Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından geçtiğimiz günlerde yapılan açıklamaya göre Kültür Yolu Festivali'nin önümüzdeki yıl 32 ile yayılması hedefleniyor. İstanbul Kültür Yolu Festivali, 4 Ekim'de sona erecek.

ilişkilendiren tematik kültür güzergahları oluşturulabilir.

Tarihi Yarımada'daki müze ve kültür kurumlarının bu yapıya daha güçlü şekilde dahil edilmesi önemli avantaj sağlayacaktır. Festival, yabancı turist açısından tek başına

seyahat kararını veren ana unsur olmaktan çok İstanbul ziyaretinin zamanlamasını etkileyebilecek ikinci bir motivasyon kaynağı olarak öne çıkıyor" dedi.

HER PAZARA FARKLI TEMA

İstanbul Kültür Yolu Festivali'ni, iç turizme canlılık kazandırsa da uluslararası festival pazarı için daha cazip bir destinasyon olarak konumlandırmak mümkün. Profesyonel turist rehberleri açısından bakıldığında her pazar için farklı bir tema kurgulanması halinde İstanbul'un uluslararası vitrinde festival markasını parlatmanın imkan dahilinde olduğunu belirten Eracun, şöyle konuştu: "Yabancı turistler

açısından farklı temaların dikkat çekici özelliği var. Avrupa pazarında; opera, klasik müzik, çağdaş sanat, sergi ve müze programları kültür turizmi açısından daha doğrudan karşılık bulabilir. Orta Doğu pazarı için festivalin; aile, gastronomi, alışveriş ve şehir deneyimiyle birleştirilmesi daha anlamlı olabilir. Uzak pazarlar için ise İstanbul'un kültür rotalarının festivale buluşması seyahat programlarını etkileyen bir destek olarak düşünülebilir."

İSTANBUL ATÖLYELERİ İLE ÖNDE

Türkiye Kültür Yolu Festivali, farklı şehirlerde farklı temalarla gerçekleştiriliyor. Bu yıl 26 şehrin 19'u lezzet duraklarıyla ön plana çıktı. İstanbul ise en çok atölye, söyleşi, çeşitli etkinlikler ve konserleriyle dikkat çekiyor. Festival kapsamında bu yılın başından sonuna kadar toplam 1276 farklı etkinlik, ziyaretçilerle buluşacak. Etkinlikler arasında ise en fazla atölyelere öne çıkacak. Yılsonuna kadar çini, ebru, katı, hat gibi birçok sanat dalında 1096 atölye meraklılarını ağırlayacak.

Türkiye'nin ilkine ev sahipliği

Türkiye Kültür Yolu Festivali, Türkiye'de ilk defa gerçekleştirilecek etkinliklere de ev sahipliği yapılmasına zemin hazırlıyor. Bu kapsamda yüz milyonlarca kişi tarafından izlenen Uluslararası Arap Orkestrası festival kapsamında ilk defa Türk izleyicisi ile buluştu. Ankara ve İstanbul orkestraya ev sahipliği yapan iki şehir olurken, İstanbul aynı zamanda Rus bale sanatının köklü temsilcilerinden Stanislavski ve Nemiroviç-Dançenko Bale Topluluğu'nun tarihlerinde ilk defa Türkiye'de sanatseverlerle buluştuğu şehir olarak kayıtlara geçti.

Kitap İstanbul

www.kitapistanbul.org.tr

İstanbul Eminönü Yeni Cami Külliyesi ve Hünkar Kasrı

Temelini 1597'de Safiye Sultan'ın attığı, ancak 60 yıl sonra Hatice Turhan Sultan'ın tamamladığı Yeni Cami Külliyesi; tarihi derinliği, yapımsındaki zorluklar, sonucun güzelliği ve Mimar Sinan geleneğinden gelen son klasik Osmanlı eseri olmasıyla mimarlık ve sanat tarihimizin başyapıtlarından biridir. Esere, külliye'nin genel olarak anlatıldığı bölümde başlanıyor. Bu bölümde külliye'nin yeri, konumu, ilk yapılışı, çevrede meydana gelen yangın, yeniden yapılışı, mimari yapısı, çevredeki değişimler anlatılıyor. Bir sonraki bölümde külliye'nin vakfiyesi ele alınıyor, daha sonra da külliye'yi yaptıran Hatice Turhan Sultan'ın hayatı hakkında kısaca bilgi veriliyor. Ardından külliye'nin birimlerine geçilerek sırasıyla cami, Hünkar Kasrı, Mısır Çarşısı, türbe, çeşme-sebil, muvakkithane anlatılıyor. Yeni Cami Külliyesi'nin mimari yapısını, sanat değerini ve taşıdığı kültürel değerler ile yaşatmayı gaye edinen bu kitapta; sanat tarihi, mimarlık tarihi, kültür tarihi gibi birçok disiplin bir bütün olarak ele alınıyor. Külliye'nin vakfiyesi, yapı özellikleri, süsleme ve çini programları, çevre değişimleri incelenerek detaylı bir biçimde anlatılıyor.

Abdullah Kılıç
İstanbul Ticaret Odası Yayınları, 2022

Gebze-küçük Türkiye'nin göç serüveni

Kitap, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) ve Gençlik Hizmetleri Dairesi Başkanlığı'nın gerçekleştirdiği S-UN Fonu kapsamında desteklenen ve TÜBİTAK TÜSSİDE tarafından koordine edilen 'Gebze'nin Göç Haritası' adlı araştırma projesinin çıktılarını içeriyor. Gebze: Küçük Türkiye'nin Göç Serüveni adlı bu çalışma, göç, yoksulluk, dışlanma, kentsel gerilim, sanayi, geleneksel dayanışma ağları ve daha pek çok önemli konuyu niteliksel ve niceliksel araştırma yöntemleriyle Gebze örneğinde irdeleyen, metnin tamamı boyunca teori ve pratiği birlikte işleme becerisini de gösterebiliyor. Bir yandan sosyolojinin objektivite hassasiyeti, öte yandan antropolojinin araştırmacıyı özünde süregelen subjektivite hassasiyetinin aynı anda sergilendiği bu çalışma, okuyucuyu göç ile iç içe geçmiş Gebze'nin, diğer bir deyişle 'Küçük Türkiye'nin mahallelerinde ve sokaklarında bir gezintiyi çıkarıyor.

Tolga Tezcan
İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları

www.kitapistanbul.org.tr

DERSADET KÜTÜPHANESİ

İSTANBUL TİCARET ODASI

Tüm basılı ve elektronik yayınlara anında erişim

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



DIŞ TİCARET PAKETLERİ İLE İÇİNİZ DE RAHAT OLSUN İŞİNİZ DE!

Mini, Maxi, Mega veya Pro dış ticaret paketlerinden işletmenize uygun olanı seçin, tek seferlik ödemeyele bir yıl boyunca geçerli avantajlardan yararlanın.

