



Küresel gıdada El Nino alarmı

Pasifik Okyanusu'ndaki sıcaklık artışıyla tetiklenen ve son 150 yılın en şiddetlisi olabileceği belirtilen Mega El Nino, tarım piyasalarını etkiliyor. Analistler, gıda emtiasında yüzde 16'ya varan fiyat artışına ve uzun vadede 3.1 trilyon dolarlık ekonomik kayba işaret ediyor. Bu nedenle enflasyon riskinin tırmanması, küresel merkez bankalarının faiz indirim patilerini da zora sokabilir. **Yaşar Kaya ■ 4**

Finans piyasalarının iki yüzü var

Nurullah Gür'ün köşe yazısı ■ 8



Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, küresel ekonomide belirsizliklerin sürdüğü bir dönemde Türkiye'nin büyüme ve istikrar rotasını koruduğunu söyledi.



ÜRETİM VE İSTİHDAM

İstanbul'da düzenlenen MÜSİAD EXPO Uluslararası Ticaret Fuarı ve 29. Uluslararası İş Forumu kapanış törenine katılan Cumhurbaşkanı Erdoğan, üretim, yatırım, istihdam ve ihracatı artırmaya yönelik adımların kararlılıkla sürdürüldüğünü belirtti. Cumhurbaşkanı Erdoğan, iş dünyasının geleceğe güvenle bakabileceği bir iklim oluşturmak için gereken politikaların hayata geçirildiğini vurguladı.

YENİ BAŞARILAR İÇİN

Küresel iş dünyası ile Türkiye reel sektör temsilcilerini bir araya getiren programda Cumhurbaşkanı Erdoğan, İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagıç ile de bir süre sohbet etti. Programın ardından değerlendirmelerde bulunan Avdagıç, "Büyük projelerle büyüyen Türkiye'nin yeni başarılarına imza atması için gayretlerimiz ve çalışmalarımız aralıksız devam edecek" dedi. ■ 7



İSTANBUL TİCARET

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

H. Otatürk

2 EKİM 2026 YIL: 68 SAYI: 3429

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

istanbulticaretgazetesi.com

REAKTÖR KÜÇÜK HEDEF BÜYÜK

Türkiye, ilk küçük modüler reaktörü (SMR) 2030'lu yıllarda devreye almayı planlıyor.

Küçük nükleer reaktörler, daha düşük kurulum maliyeti, esnek kullanım alanı ve modüler yapısıyla enerji üretiminde yeni bir seçenek oluşturacak. Bu amaçla daha şimdiden teşvik için mevzuatta gerekli adımlar atıldı.

**NÜKLEERDE
İKİNCİ PERDE:
SMR'LERE
TEŞVİK GELİYOR**



SANAYİ VE TEKNOLOJİYE KAYNAK

Sanayi tesislerinden veri merkezlerine kadar farklı alanlarda kullanılabilen SMR'ler, yerli teknoloji geliştirme hedefinin de merkezinde yer alıyor. Türkiye, 2053'e kadar dörtte biri SMR'lerden oluşan toplam 20 gigawatt nükleer kurulu güce ulaşmayı hedefliyor. Bu doğrultuda yerli reaktör geliştirme çalışmaları hibelerle desteklenirken, SMR yatırımlarına özel teşvik ve muafiyet düzenlemesi hazırlanıyor.



Osman KUVVET

YATIRIMCILARA YENİ ALAN

Enerji üretiminde mevcut desteklerin yanında küçük modüler reaktör yatırımcılarına yönelik ayrı bir düzenleme de planlanıyor. SMR yatırımlarına belirli teşvik ve muafiyetler sağlayabilecek bir düzenleme üzerinde çalışıldığı açıklandı. Genel nükleer yatırım teşviklerinden farklı olması beklenen SMR paketinin, özel sektör girişimcileri ve sanayi için yeni alanlar açması öngörülmüyor. ■ 9'da

Gemi tanklarına insan yerine İHA girecek

Teknopark İstanbul'daki QMariTeam, gemilerin kapalı mahallerinin denetiminde insan riskini ortadan kaldırmak için otonom İHA MARONE'u ve yapay zeka destekli platform SAYANOR'u geliştiriyor. ■ 16

Dijital ofis tek platformda

BTM ekosisteminde yer alan girişimlerden Devolay, bağımsız uzmanların video depolama, canlı yayın, takvim oluşturma ve ödeme süreçleri için ayrı ayrı yazılım kullanmak zorunda kaldığı 'parçalanmış deneyime' son veriyor. ■ 6

İnsansı robotlara ambulans

Dünya genelinde robot kullanımı hızla artarken, Japonya'da bir şirket, şimdiden insansı robotlar için ambulans geliştirdi. Ambulans, acil arıza durumlarında robotların yeniden işler hale gelmesi için servis hizmeti verecek. ■ 17



Altında tahvil stresi

Faiz artışı sonrası güçlenen şahin Fed beklentileri, tahvil ve dolar kanalı üzerinden altını baskı altına aldı. ABD 10 yıllık tahvil faizi yaklaşık 20 yılın zirvesini görürken, bu durum altında satışların derinleşmesine neden oldu. Yılsonu için ons altında

4 bin 750-5 bin dolar bandı konuşulurken uzmanlar, Orta Doğu'da ateşkes olması halinde gram tarafında hareketlilik olabileceğini öngördü. Gözler dolar endeksi ve Fed'in para politikasında olacak.

Onur Topkan ■ 5'te

Fiyat artsa da reel değer düştü

Ortalama konut fiyatı 5.3 milyon TL'yi aştı. Ancak fiyatlardaki yıllık yüzde 23'lük artış, enflasyonun gerisinde kaldı. Gayrimenkul uzmanları ve ekonomistler; finansmanı hazır alıcılar için pazarlık fırsatlarının sürdüğünü, faiz indirimi durumunda fiyatların artabileceğini belirtiyor. **Mücella Özdemir ■ 18**

Dijital TL ticarete hız getirecek

Yeni Orta Vadeli

Program (OVP), Dijital Türk Lirası projesini takvime bağlayarak, altyapı çalışmalarının 2027'nin üçüncü çeyreğinde tamamlanmasını hedefledi. Sistem, kağıt paranın yerine geçecek bir alternatif olarak değil, ulusal ödeme mimarisinin daha hızlı, güvenli ve çevrim dışı çalışabilen modern bir seçeneği olarak kurgulandı. Böylece kayıt dışı ekonomi azalacak, finansal kapsayıcılık tabana yayılacak ticari işlemler de hızlanacak. **Yaşar Kaya ■ 8**



Savunmanın teknoloji gücü medikale taşınıyor

Türkiye, son 20 yılda savunma sanayi ihracatını 40 kat artırarak 10 milyar doların üzerine taşırken, dünyanın en büyük 100 savunma şirketi arasında 5 şirketi yerleştirmeyi başardı. 1400'ü aşan projeye oluşan Ar-Ge, mühendislik ve ileri teknoloji birikiminin şimdi sağlık teknolojilerinde yeni bir üretim hamlesine



dönüştürülmesi hedefleniyor. **SümeYra Yarış Topal ■ 13**

İkinci elde fiyatlar geriliyor

Sıfır kilometre otomobillerde yoğunlaşan kampanyalar ve yüksek finansman maliyetleri, tüketicilerin kararlarını etkilediğinden ikinci el araç fiyatlarını baskılıyor. Özellikle sıfıra yakın



yaştaki araçlarda bu baskı daha fazla hissediliyor. Otomotivciler, ikinci el otomobillerde nominal fiyatlarda belirgin bir düşüş yaşanmasa da reel değer kaybına dikkat çekiyor. **Mücella Özdemir ■ 19**

Havayollarında maliyet baskısı artıyor

Brent petrolün yakın vadeli kontratı yeniden 100 doların üzerine çıkarken, IATA'nın son verilerine göre küresel ortalama jet yakıtı fiyatı 185.43 dolar/varil seviyesinde bulunuyor. Bir önceki hafta fiyat 194.90 dolara kadar



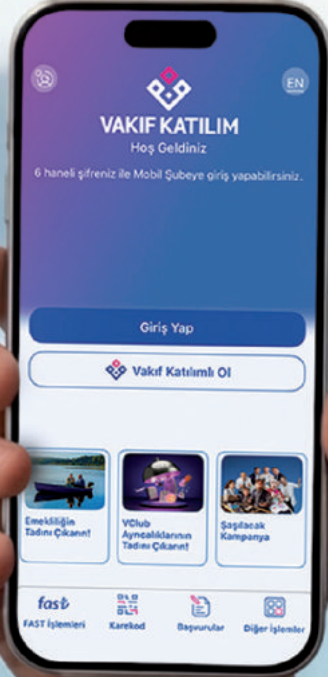
yükselmmişti. Yakıt maliyetlerindeki sert dalgalanma havayolu şirketlerinin giderlerini artırırken, gelişmeler bilet fiyatlarının seyri açısından da yakından izleniyor. **Barış Cabacı ■ 20**

İTO 2. Taksit Aidat Ödemeleri Vakıf Katılım'da!

Ödemelerinizi *mobil, internet* ve
tüm **Vakıf Katılım Şubeleri**'nden yapabilirsiniz.



İster hesabınızdan
ister kredi kartınızdan!



Türkiye'nin yeşil yatırım kriterleri belirlendi

Toplam 16 sektör ve 137 ekonomik faaliyeti kapsayan Türkiye Yeşil Taksonomisi Yönetmeliği yürürlüğe girdi. Yönetmelik, şirketlerin yeşil finansman kaynaklarına erişimini desteklerken, çevresel sürdürülebilirlik konusunda ortak bir değerlendirme çerçevesi oluşturuyor.

ÇEVRE, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı'na bağlı İklim Değişikliği Başkanlığı'nın hazırladığı 16 sektör ve 137 ekonomik faaliyeti içeren Türkiye Yeşil Taksonomisi Yönetmeliği, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Bakanlıktan yapılan açıklamaya göre, yönetmelik kapsamında düşük karbonlu ekonomiye geçişi kolaylaştırmak ve Avrupa Birliği'nin iklim değişikliği standartları ile politikalarına uyum sağlamak amacıyla ulusal bir yeşil taksonomi mevzuatı hazırlandı. Böylelikle Türkiye Yeşil Taksonomisi hangi yatırımların çevresel açıdan sürdürülebilir olduğunu belirlemede yol gösterici olacak.

Yönetmelik, sanayicilerin uluslararası yeşil finansmandan daha fazla pay alabilmesine olanak sağlarken, piyasada şeffaflığı artırarak 'yeşile boyama' (greenwashing) riskini engelleyen ortak bir dil ve değerlendirme kriterleri sunacak.

6 ÇEVRESEL HEDEF

Yönetmelik kapsamında ekonomik faaliyetler için sera gazı emisyonlarının azaltımı, iklim değişikliğine uyum, su ve deniz kaynaklarının sürdürülebilir kullanımı ve korunması, döngüsel ekonomiye geçiş, kirliliğin önlenmesi ve kontrolü, biyoçeşitliliğin ve ekosistemlerin korunması ile restorasyonu olmak üzere 6 çevresel hedef belirlendi.

Yönetmeliğe göre bir ekonomik faaliyetin Yeşil Taksonomiye Uyumlu olarak nitelendirilebilmesi için 3 şartı eş zamanlı sağlaması gerekecek. Bu şartlar ise Önemli Katkı, Önemli Zarar Vermeme ve Asgari Sosyal Koruma olarak belirlendi.

137 FAALİYET ALANI

Yönetmelik kapsamında hazırlanan teknik tarama kriterleri 16 sektör ve 137 ekonomik faaliyetten oluşuyor. AB Taksonomisi'nde yer alan ekonomik faaliyetlerle başlanan süreç, Türkiye'nin yapısı gereği kritik önem taşıyan tarım ve turizm sektörleri de dahil edildi. İlerleyen aşamalarda eklenecek sektör ve ekonomik faaliyetler, Teknik Uzman Grubu ve Türkiye Taksonomi Komitesi çalışmalarıyla belirlenecek. Teknik Tarama Kriterleri ise İklim Değişikliği Başkanlığı'nın resmi web sayfasından duyurulacak.



Finans sektörü 2029'dan itibaren raporlayacak

Yönetmelikte raporlama süreci reel sektör ve finans sektörü için ikili bir yapıda kurgulandı. Bu kapsamda reel sektörün raporlama usul ve esasları İklim Değişikliği

Başkanlığı, finans sektörünün raporlama usul ve esasları ile raporlama şablonları da Sermaye Piyasası Kurulu, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu

ve Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu tarafından belirlenecek. Reel sektör için gönüllü raporlama uygulamasında yasal zorunluluk olmayacak. Ancak bankalardan ve finans kuruluşlarından yeşil finansman talep eden şirketlerden raporlama talep edilebilecek. Finans sektörü için zorunlu raporlama uygulaması kapsamında finans sektörü 1 Ocak 2029 tarihinden itibaren raporlama yapmakla yükümlü olacak.



Taşınmaz satışında güvenli ödeme ertelendi

TİCARET Bakanlığı, taşınmaz satışlarına yönelik zorunlu Güvenli Ödeme Sistemi uygulamasının başlangıç tarihinin, teknik altyapı ve entegrasyon süreçleri ile ilgili kurum, kuruluşlar ve sektör paydaşlarının gerekli hazırlıkları tamamlaması amacıyla 1 Aralık olarak yeniden belirlendiğini açıkladı. Bakanlığın, taşınmaz satışlarında Güvenli Ödeme Sistemi uygulamasına ilişkin açıklamasında, sistemin uygulamaya alınması için gerekli teknik çalışmaların Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü (TKGM) ile işbirliği halinde yoğun şekilde sürdürüldüğü belirtilerek, bu kapsamda TKGM bilgi sistemleriyle bankalar arasında veri paylaşımına ilişkin teknik altyapının hazırlandığı ve bankaların teknik altyapılarını oluşturmalarına ilişkin çalışmaların sürdüğü bildirildi.

Şarj istasyonlarında yeni imkan

ENERJİ Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK), elektrikli araç şarj altyapısına ilişkin yeni bir düzenleme yaptı. Düzenleme kapsamında, şarj istasyonlarına bütünleşik olarak kurulacak elektrik depolama tesislerinin, istasyonun anlaşma gücünden daha yüksek araç şarj gücünde çalışabilmesine imkan tanındı.

Önceki uygulamada, şarj istasyonuna entegre edilen depolama tesisinin kurulu gücü, tüketim tesisinin anlaşma gücü ile sınırlı tutuluyordu. Bu durum, özellikle yüksek güçlü şarj istasyonlarında depolama yatırımlarının etkin kullanımını sınırlandırıyordu.

Yeni düzenleme ile anlaşma gücünün üzerinde deşarj kapasitesine sahip depolama tesislerinin kurulmasının ve şarj ünitelerinin bu sistemlerden beslenmesinin önü açılmış oldu. Şebeke güvenliğinin korunması amacıyla ise otomatik güç kontrolü ve enerji kesme sistemlerinin kurulması şartı getirildi. Bu sistemlerle hem şebekeye enerji verilmesinin hem de şebekeden mevcut anlaşma gücünün üzerinde enerji çekilmesinin önüne geçilecek.

ŞEBEKE YATIRIMLARINA ALTERNATİF

Düzenleme, özellikle yüksek güçlü şarj istasyonlarının yaygınlaştırılmasında yeni bir



seçenek sunuyor. Depolama sistemleri sayesinde her lokasyonda ilave trafo ve şebeke yatırımı yapılması gerekliliği azalabilecek.

Yeni trafo ve bağlantı yatırımlarının maliyetli olduğu bölgelerde, depolama sistemlerinin düşük talep dönemlerinde enerji depolayıp yoğun kullanım anlarında devreye girmesiyle şarj hizmetinin daha etkin sunulması hedefleniyor. Böylece mevcut elektrik dağıtım altyapısının daha verimli kullanılması da mümkün olacak.

ŞARJ ALTYAPISINI DESTEKLEYECEK

Şarj ağı işletmecileri, lokasyonun şebeke kapasitesi, yatırım maliyeti ve talep yoğunluğunu birlikte değerlendirerek şebeke kapasitesini artırmak veya depolama yatırımı yapmak arasında daha esnek tercihlerde bulunabilecek.

Uzaktan çalışma iş sözleşmesiyle uygulanacak

ÇALIŞMA ve Sosyal Güvenlik Bakanlığınca yapılan düzenlemeyle işçinin iş yerinde ve uzaktan çalışacağı günler ile çalışma saatleri iş sözleşmesinde belirlenecek. Bakanlıkça hazırlanan Uzaktan Çalışma Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılması Hakkında Yönetmelik, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Yönetmeliğin çalışma süresinin belirlenmesini düzenleyen maddesinde yapılan değişikliğe göre, iş görme ediminin bir kısmının iş yerinde, bir kısmının uzaktan çalışma usulüyle yerine getirilmesi kararlaştırılabilecek.

Bu durumda, işçinin iş yerinde ve uzaktan çalışacağı günler ile çalışma saatleri iş sözleşmesinde belirlenecek.



SIAL CHINA 2027

Şanhay - Çin Halk Cumhuriyeti
18 - 20 Mayıs 2027

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



ÜRÜNLERİNİZİ ASYA'NIN PROFESYONELLERİ İLE BULUŞTURUN!

SIAL CHINA 2027 GENEL BAKIŞ

- Asya'nın en büyük ve en prestijli gıda ve içecek fuarı
- Dünya genelinden binlerce uluslararası satın almacı, ithalatçı ve distribütör ile doğrudan iş görüşmesi fırsatı
- 200.000 m² sergileme alanı, 16 Tematik Salon
- 180.000'i aşkın profesyonel ziyaretçi
- Güçlü ve Prestijli Türkiye Pavyonu'nda yer alma fırsatı imkânı
- Katılımcı firmalar nezdinde 2026 Türkiye Milli İştirak Organizasyonu Genel Memnuniyet Oranı %98

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Katılım bedeli nakliye dahil: 1.100 Euro / m²

Katılım bedeli nakliye hariç: 1.050 Euro / m²

Minimum katılım alanı: 12m²



Murat Özturan

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

Gülün Gürsoy

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

Sibel Tayanç

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

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

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/2430Eylul.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.





İstanbul'da eylül enflasyonu yüzde 2.11

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO), İTO 2023=100 bazlı İstanbul Tüketici Fiyat Endeksi ile Toptan Eşya Fiyatları Endeksi'nin eylül ayı verilerini açıkladı. Buna göre İstanbul'da perakende fiyatlar aylık yüzde 2.11 artarken, yıllık enflasyon yüzde 33.55 olarak gerçekleşti.

EN YÜKSEK EĞİTİMDE

Perakende fiyatlarda en yüksek artış yüzde 22.59 ile eğitim harcamalarında görüldü. Yeni eğitim öğretim yılının başlamasıyla birlikte bu grupta yer alan ürün ve hizmetlerde görülen yukarı yönlü fiyat değişimleri, eylül ayı endeksinin belirlenmesinde etkili oldu.

Eylül ayında ulaştırma harcama grubunda fiyatlar bir önceki aya göre yüzde 4.60 yükseldi. Çeşitli mal ve hizmetler harcama grubundaki artış yüzde 2.96, lokanta ve oteller harcama grubundaki artış yüzde 2.42 oldu. Haberleşme harcama grubunda ise aylık artış yüzde 2.24 olarak gerçekleşti. Ev eşyası harcama grubunda fiyatlar yüzde 1.93, eğlence ve kültür harcama grubunda yüzde 1.73, konut harcama grubunda ise yüzde 1.69 arttı.

Giyim ve ayakkabı harcama grubunda fiyatlar yüzde 0.91 yükselirken, gıda ve alkolsüz içecekler harcama grubundaki artış yüzde 0.14 oldu.

TOPTAN EŞYA FİYATLARI

Toptan fiyat hareketlerini yansıtan Toptan Eşya Fiyatları Endeksi 2026 Eylül ayında yüzde 1.96 oranında arttı. 2026 Eylül ayında bir önceki yılın aynı aya göre değişim oranı yüzde 25.90, yıllık ortalama değişim oranı ise yüzde 23.11 oldu. Toptan fiyatlarda bir önceki aya göre; yakacak ve enerji maddeleri grubunda yüzde 6.56, madenler grubunda yüzde 4.99, inşaat malzemeleri grubunda yüzde 4.89, işlenmemiş maddeler grubunda yüzde 4.15, kimyevi maddeler grubunda yüzde 1.31 artış gözlenirken; gıda maddeleri grubu yüzde -0.68 azaldı.

Küresel gıda tedarikinde El Nino alarmı

Pasifik Okyanusu'ndaki sıcaklık artışıyla tetiklenen ve 1877'den bu yana en şiddetlisi olabileceği belirtilen 'Mega El Nino', tarım piyasalarını etkiliyor. Analizler, gıda emtia ürünlerinde yüzde 16'ya varan fiyat artışına ve uzun vadede 3.1 trilyon dolarlık ekonomik kayba işaret ederken; tırmanan enflasyon riski, küresel merkez bankalarının faiz indirim patikalarını da zora sokabilir.

YAŞAR KAYA

OKYANUS yüzey sularındaki sıcaklık artışının 1 ila 2 dereceyi bulması 'Süper El Nino', 2 dereceyi aşması ise 'Mega El Nino' olarak adlandırılıyor. Ulusal Okyanus ve Atmosfer İdaresi (NOAA) projeksiyonları, doğa olayının 'çok güçlü' bir El Nino'ya dönüşme olasılığını yüzde 93'ün üzerinde gösterdi. Kurum, ekim-aralık döneminde 1950'den bu yana kaydedilen en yüksek seviyeleri aşacak 'tarihsel' bir şiddete ulaşma ihtimalini ise yüzde 75 olarak öngördü. En son 1877'de görülen Mega El Nino, tarım havzalarını aşırı kuraklık ve taşkınlarla baş başa bırakabilir. Peterson Enstitüsü (PIIE) projeksiyonlarına göre doğa olayının küresel ekonomiye anlık maliyeti 686 milyar doları, 5 yıllık kümülatif kaybı ise 3.1 trilyon doları bulabilir.

DALGALANMA EN AZ 1 YIL SÜRECEK

Vadeli işlem ve emtia piyasaları uzmanı Zafer Ergezen, El Nino'nun tarım ürünlerinde volatiliteyi hızla artırdığına dikkati çekti. Pirinç, pamuk, kakao, kahve, mısır ve buğdayda sert çift yönlü kırımlar görüldüğünü belirten Ergezen, bu oynaklığın ana nedeninin El Nino olduğunu vurguladı. Uluslararası piyasalarda buğdayın yüzde 40, pirincin yüzde 45, mısırın yüzde 22, soyanın yüzde 26 ve şekerin yüzde 20'nin üzerinde yükseldiğini anımsatan Ergezen, Mega El Nino etkilerinin 2027 ilk çeyreğine kadar uzayabileceğini kaydetti. Rekoltelerin riske girdiğini belirten Ergezen, kuraklıktan yağışlı döneme geçişin zorluğu nedeniyle emtiadaki dalgalanmanın en az bir yıl



daha sürebileceğini ifade etti.

TARLAYLA SINIRLI KALMAYACAK

Kriz yalnızca tarlayla sınırlı kalmıyor. Kuraklığın tatlı su seviyesini düşürmesiyle Panama Kanalı'ndaki günlük gemi geçişinin düşmesi, tarım emtiası navlunlarını tırmandırıyor. Eşzamanlı olarak üretici ülkelerin iç pazarı koruma amacıyla devreye aldığı ihracat yasakları, uluslararası likiditeyi daraltarak net ithalatçı ülkeleri derin bir gıda güvenliği krizine sürükleyebilir. Gıda tedarik zinciri ve piyasa analizleri yapan danışmanlık şirketi Beroe'nin raporuna göre uzayan bir El Nino; jeopolitik riskler, gübre açığı ve enerji maliyetleriyle birleştiğinde küresel gıda fiyatlarında yüzde 14 ila 16 bandında sıçramaya yol açabilir. Jefferies ve ECB verileri de güçlü El Nino dönemlerinde gıda emtiasında yüzde 9 ila 15 artış yaşandığını teyit ediyor. Gıdanın tüketici sepetinde yüksek paya sahip olduğu gelişmekte olan piyasalar bu enflasyondan etkilenirken; gıda fiyatlarındaki yapısal riskler merkez bankalarının faiz indirimlerini ertelemesine ya da 'uzun süre yüksek faiz' patikasını sürdürmesine neden olabilecek kritik bir makro risk olarak öne çıkıyor.

Risk altında olan kritik emtia ürünleri

Süper ve Mega El Nino'nun en sert sarstığı başlıca tarım ürünleri şunlar: **Kakao:** Fildişi Sahili ve Gana'da 25 yıllık ağaçlar, aşırı yağışın ardından kuraklık tehdidi altında.

Pirinç ve şeker: Küresel pirinç ihracatının yüzde 40'ını karşılayan Hindistan'da muson zayıflığı arzu kısıyor. Şeker kamışında verim kaybı ve üretimin biyoyakıtı yönelmesi şeker açığını büyütüyor.

Palm yağı: Dünya üretiminin yüzde 85'ini karşılayan Endonezya ve Malezya hattında kuraklığın rekoltayı vurması bekleniyor.

Buğday ve kahve: Avustralya'nın kuraklıkla gerileyen buğday ihracatı küresel un sanayisini baskılamak; Vietnam ve Brezilya hattındaki iklim şokları kahve vadeli kontratlarını yukan taşıyor.

VERİLERLE BAKIŞ

Ekonomik güven

Ağustos ayında 100.6 olan Ekonomik Güven Endeksi, eylül ayında 0.7 puan artışla 103.1'e çıktı. Bir önceki aya göre eylül ayında tüketici güven endeksi 1.1 puan artarak 91.9 değerini, reel kesim (imalat sanayi) güven endeksi 0.1 puan artarak 102.5 değerini, hizmet sektörü güven endeksi değişmeyerek 111.9 değerini korudu. Perakende ticaret sektörü güven endeksi 1.2 puan artarak 111.3 oldu. Düşen tek endeks ise inşaat sektörü oldu. İnşaat sektörü güven endeksi 0.1 puan azalışla 83'e geriledi.



Yatırım teşvikleri

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından temmuz ayına ilişkin yatırım teşvik istatistikleri açıklandı. Buna göre temmuz ayında 480 adet yatırım belgesi ile toplam 74 milyar 248 milyon liralık yatırım teşvik belgesi verildi. Bunun 18 adet ve 3 milyar 332 milyar liralık kısmı yabancı yatırımcılara ait. Öngörülen toplam istihdam ise 11 bin 31 kişi. Bölgesel olarak en büyük payı 219 adet ile 1. Bölge alırken 4. Bölge 33 adet belge ile en az yatırım teşvik belgesi alan bölge oldu.



İşgücü verileri

2026 yılı ağustos ayına ait işgücü istatistikleri TÜİK tarafından açıklandı. Buna göre; ağustos ayında işsizlik oranı bir önceki aya göre 0.3 puan düşüşle yüzde 7.8 oldu. Hane Halkı İşgücü Araştırması sonuçlarına göre; 15 ve daha yukarı yaştaki kişilerde işsiz sayısı ağustos ayında bir önceki aya göre 106 bin kişi azalarak 2 milyon 740 bin kişi olarak belirlendi. İşsizlik oranı erkeklerde yüzde 6.6 iken kadınlarda yüzde 10.1 olarak tahmin edildi. 15-24 yaş grubunu kapsayan genç nüfusta işsizlik oranı bir önceki aya göre 1.1 puan azalarak yüzde 13 oldu. Bu yaş grubunda işsizlik oranı erkeklerde yüzde 9.7, kadınlarda ise yüzde 19.4 olarak tahmin edildi.



İhracatta iki kritik endeks

Türkiye İhracatçılar Medisi'nin İhracat Pazar Monitörü ağustos sonuçları açıklandı. İhracat Talep Endeksi aylık bazda yüzde 0.7 gerilerken, Pazar Dayanıklılık Endeksi yüzde 0.3 artış gösterdi. İhracat Talep Endeksi ağustosta aylık bazda yüzde 0.7, geçen yılın aynı aya göre ise yüzde 0.1 azalış gösterdi. Böylece endeks 100 seviyesine inerek uzun dönem ortalamasına geriledi.



En hareketli ürünler

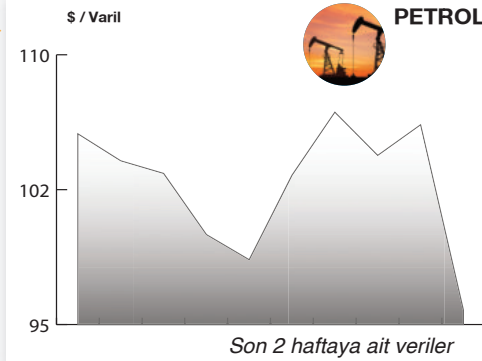
Uluslararası emtia piyasaları



			Değişim %		
			Güncel	Haftalık	Yıllık
ENERJİ	Petrol (Brent, \$/Varil)	95.8	-2.5	46.6	
	Doğalgaz (ABD, \$ /MMBtu)	3.02	0.0	-8.5	
	Doğalgaz (TFF, EURO/MWh)	68.26	-4.8	117.9	
	Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Avustralya, 6.000 KCal/kg)	145.2	-0.1	37.6	
METALLER	Altın (\$/Ons)	4.184	-3.3	8.3	
	Gümüş (\$/Ons)	61.6	-7.7	29.2	
	Platin (\$/Ons)	1.716	-4.7	7.1	
	Bakır (\$/Ton,COMEX)	14.474	-2.1	41.6	
	Alüminyum (\$/Ton)	3.252	-0.3	21.4	
	İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	442	-0.4	7.0	
	Demir Cevheri (Çin, \$/Ton)	96.9	-0.4	-1.1	
	Kurşun (\$/Ton)	1.877	-1.5	-4.1	
	Kalay (\$/Ton)	53.944	0.4	55.2	
	Çinko (\$/Ton)	3.976	-0.7	33.7	
	Lityum (\$/Ton)	17.560	-9.2	59.2	
	Nikel (\$/Ton)	15.920	-3.5	5.7	
TARIM ÜRÜNLERİ	Buğday (\$/Ton)	261	-3.1	36.6	
	Mısır (\$/Bushel)	5.23	-1.9	23.7	
	Pirinç (\$/Ton)	366	2.9	48.9	
	Pamuk (\$/Lb)	0.81	-2.0	28.3	
	Kakao (\$/Ton, Londra)	5.355	0.6	-17.8	
	Kahve (\$/Lb)	2.89	6.3	-22.3	
	Şeker (\$/lb)	0.18	-2.0	28.3	
	Kereste (\$/m³)	225	-1.1	-13.2	
	Ayçiçek Yağı (USD/Ton)	1.510	-5.0	11.0	
	Palmye Yağı (\$/Ton)	1.093	-4.0	6.7	
	Baltık Kuru Yük Endeksi	3.268	-4.8	53.1	
	Emtia Endeksi (CRB Index)	533	-1.1	42.9	

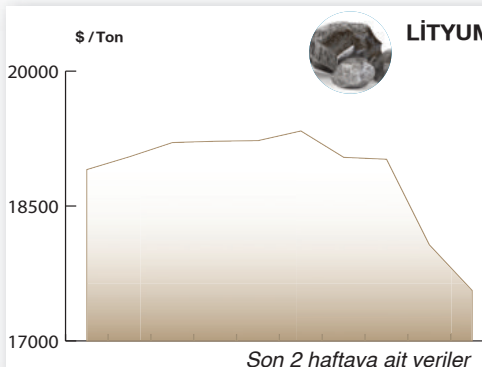
Veriler, 29 Eylül 2026 itibarıyla düzenlenmiştir.

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



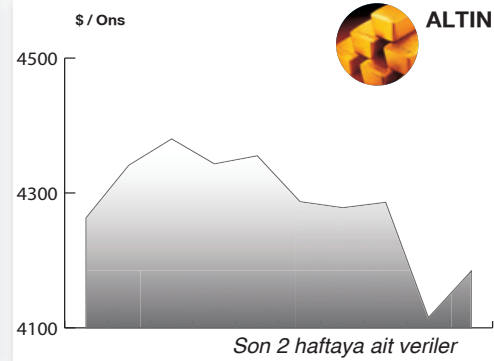
ABD-İran görüşmesi

Brent petrolü geçtiğimiz haftayı yüzde 2.5 düşüşle kapattı. Körfez bölgesinden enerji akışının hızlanması ve ABD'nin acil kullanım rezervlerini kullanıma açacağını açıklaması, düşüşün nedenleri olarak öne çıkıyor. Son 10 günde Körfez bölgesinden petrol ihracatının günlük 17.5 milyon varile çıktığı, bunun da savaş öncesinin yüzde 98'ine ulaştığı açıklandı. ABD'nin petrol stokları 1 milyon varil artarken, stratejik rezervlerinden 40 milyon varil fiyatları dengelemek amacıyla kullanılabileceği belirtildi.



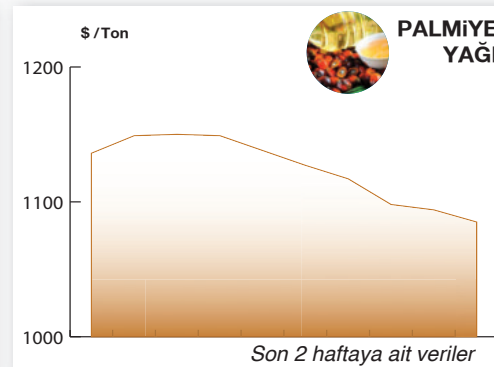
Stoklar yüksek

Lityum fiyatlarında düşüş devam ediyor. Son bir aydaki düşüş yüzde 30'a yaklaşırken, fiyat da yılın başlangıcına dönmüş oldu. Yeni hesaplama metodu ile Çin'in lityum stoklarının tahmin edilenin iki katı, 175 bin ton olarak hesaplanması, düşüşün nedenleri arasında. Buna ilave olarak özellikle Avustralya kaynaklı madenlerden gelen faaliyete geçme ve yüksek üretim haberleri, düşüşü destekleyen diğer gelişmeler. Daha fazla düşüşü ise Çin'de CATL'in Jianxiawo madeninde yaşanan sorunlar engelledi.



Faiz baskısı artıyor

Altın fiyatları, brent petroldeki gerilemenin desteğiyle haftayı yüzde 3.3 düşüşle 4 bin 184 dolardan kapattı. Fed'in faiz artırımını ve bunun sonrasında da ABD hazine kağıtlarının faizlerinde yükselişin devam etmesi, altın fiyatı üzerindeki baskısını devam ettiriyor. ABD'nin 30 yıllık tahvilinin faizi yüzde 5.62'ye ulaştı ki bu rakam 2002 yılından beri görülen en yüksek seviye. New York Fed Başkanı John Williams'in bu yıl ikinci bir faiz artışının uygun olacağı açıklaması, altın fiyatı üzerindeki baskıyı artırıyor.



İhracat düşüş

Palmye yağı fiyatları geçtiğimiz hafta düşük seyreten ihracatın etkisiyle yüzde 4 düşüşle iki ay önceki seviyeye geriledi. Daha fazla düşüşü ise bu seviyelerden gelen tepki alımları ve en büyük alıcılardan Çin'de eylül ayında ekonomik aktivitede görülen iyileşme engelledi. Bir diğer gelişme de Hindistan'ın bitkisel yağ ithalatına uyguladığı vergiyi düşürmesinin talep artışına neden olacağı beklentisi. Palmye yağı fiyatlarında son aylarda artan petrol fiyatlarına paralel olarak biodizel talebin artmasıyla önemli fiyat artışları görüldü.



ŞAHİN FED SARI METALDE TAHMİNLERİ DEĞİŞTİRDİ

Altında tahvil stres

○ Faiz artışı sonrası güçlenen şahin Fed beklentileri, tahvil ve dolar kanalı üzerinden altını baskı altına aldı. ABD 10 yıllık tahvil faizi yaklaşık 20 yılın zirvesini görürken, bu durum altında satışların derinleşmesine neden oldu. Gram altın, ağustos sonundaki yüksek seviyelerinin ardından son bir ayda düzeltme hareketini yaptı.

○ Kısa vadede oynaklığın sürebileceğine dikkat çeken uzmanlar, yılın son bölümünde görünümün değişebileceğini öngörüyor. Yılsonu için ons altında 4 bin 750-5 bin dolar bandı konuşulurken, Orta Doğu'da ateşkes olması halinde gram altında 8 bin TL üzeri gündemde. Altında gözler dolar endeksi ve Fed'in para politikasında olacak.

GEÇEN yıl yatırım-cısının en fazla takip ettiği araçlardan biri olan altın, yeni yılda sert yükselişlerin yerini dalgalı bir seyre bıraktığı döneme girdi. Gram altın 2025'i yaklaşık yüzde 100'e yakın getiriyle tamamlarken, 2026'daki kazanç yılın ilk dokuz ayında sınırlı kaldı. Ons altındaki ivme kaybı da yurt içi fiyatların önceki temposundan uzaklaşmasına yol açtı. Ağustos ayının sonlarına doğru 7 bin 200 liranın üzerine test eden gram altın, eylülün son



günlerinde 6 bin 500 liranın altına gördü. Bir ayı aşkın sürede yaşanan 700 lirayı aşan geri çekilmenin merkezinde ise ABD para politikası ile tahvil piyasasındaki sert fiyatlamaya yer aldı.

ABD TAHVİLLERİ SÜRPRİZ YAPTI

Fed, 16 Eylül toplantısında politika faizini 25 baz puan artırarak yüzde 3.75-4 aralığına çıkardı. Kararın ardından ilave sıkılaşma ihtimalinin tamamen ortadan kalkmaması uzun vadeli tahvil getirilerini hızla yukarı taşıdı. ABD 10 yıllık tahvil faizi yüzde 5.29 ile

2007'den bu yana en yüksek seviyesine ulaşırken, 30 yıllık tahvil getirisi yüzde 5.62 ile 2002'den beri görülmeyen seviyeleri test etti. Uzun vadeli faizlerdeki yükseliş, getiri sağlamayan altının fırsat maliyetini artırdı. Aynı dönemde dolar endeksinin 101 seviyesinin üzerine çıkması, dolar cinsinden fiyatlanan sarı metal üzerindeki baskıyı büyüttü. Petrol fiyatlarının yüksek seyri de enflasyon beklentilerini canlı tutarak Fed'in sıkı para politikasını daha uzun süre koruyabileceği beklentisini destekledi.

Baskıya yol açan 4 neden

Altındaki son geri çekimde birbirini besleyen dört ana unsur öne çıkıyor:

■ **ABD tahvil faizleri:** 10 ve 30 yıllık getirilerin çok yıllı zirvelere yükselmesi, faiz getirisi olmayan altının alternatif maliyetini artırıyor.

■ **Güçlü dolar:** Dolar endeksindeki yükseliş, diğer para birimlerini kullanan yatırımcılar açısından altını görece pahalı hale getirerek talebi baskılıyor.

■ **Şahin Fed:** Eylül'deki faiz artışının ardından yeni artış ihtimalinin masada kalması, 'daha uzun süre yüksek faiz' fiyatlamalarını güçlendiriyor.

■ **Yüksek petrol:** Enerji fiyatlarındaki yükseliş küresel enflasyon riskini artırarak tahvil faizleri ve sıkı para politikası beklentileri üzerinden altına dolaylı baskı yapıyor.

WALL STREET'TE FED AYARI

Fed'in yeniden faiz artırım döngüsüne girmesi, büyük finans kuruluşlarının altın senaryolarında da faiz ve dolar riskini daha görünür hale getirdi. Goldman Sachs, 2026 yıl sonu için 4 bin 900 dolarlık baz tahminini korurken, faiz artışı beklentilerinin yeniden güçlenmesi ve faiz hassasiyeti yüksek ETF'lerde satışların hızlanması halinde ons altının yıl sonunda 4 bin 440 dolara kadar gerileyebileceği uyarısında bulundu. UBS de Fed'in yıl içinde toplam 50 baz puanlık faiz artışına gideceği beklentisine geçerken, yüksek reel faizler ile güçlü doların altındaki kısa vadeli baskıyı sürdürebileceğini öngörüyor. Kurumun yılsonu altın beklentisi 4 bin 600 dolar seviyesinde bulunuyor.

DİP İÇİN ERKEN Mİ?

Altın ve Para Piyasaları Uzmanı ve İMKUSAD Başkan Yardımcısı Mehmet Ali Yıldırım Türk, ABD tahvillerindeki satışların uzun vadeli faizleri yukarı taşıdığını, Fed'in bundan sonraki adımlarında ise büyüme, istihdam ve enflasyon verilerinin belirleyici olacağını vurguladı. Mevcut fiyat seviyelerinin henüz güçlü bir dip sinyali vermediğini



Mehmet Ali Yıldırım Türk

belirten Yıldırım Türk, ay sonlarında vadeli kontrat kapanışlarına bağlı portföy ayarlamalarının altın ETF'lerinde satış getirebildiğini anlattı. Bu etkinin ekim ayıyla birlikte zayıflayabileceğini belirterek, kısa vadeli beklentisini şöyle özetledi: "Ons altında 4 bin 150 dolar seviyelerinin kalıcı değil, geçici bir düşüş olacağını ve yeniden toparlanma eğilimine girileceğini düşünüyorum."

Tahvil satışlarının hız kesmesiyle doların bir miktar güç kaybedebileceğini de dile getiren Yıldırım Türk, bunun altına yeniden destek sağlayabileceğini kaydetti.

MERKEZ BANKALARI ALIM YAPIYOR

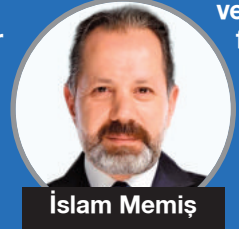
Kısa vadede Fed ve tahvil faizleri fiyatlamasının merkezinde bulunsu da orta ve uzun vadede altını destekleyen başlıklar var. Merkez bankalarının rezerv çeşitlendirme amacıyla altın alımlarını sürdürdüğünü hatırlatan Yıldırım Türk, küresel rezerv tercihlerindeki değişimi şu sözlerle anlattı: "Doların uluslararası para niteliğinin zayıflaması nedeniyle merkez bankalarının rezervlerinde altının payını artırdığını görüyoruz."

SEÇİM PRİMİ GÜNDEMDE

Yıldırım Türk, son çeyrekte izlenecek başlıklardan biri olarak ABD'de 3 Kasım'da yapılacak ara seçimlere işaret etti. Temsilciler Meclisi'nin tamamı ile Senato'nun yaklaşık üçte birinin yenileneceği seçimlerin Kongre dengeleri ve ekonomi politikalarına ilişkin beklentiler üzerinden piyasalardaki belirsizliği artırabileceğini belirten Yıldırım Türk, bu sürecin güvenli liman talebine yansiyebileceğini söyledi. Petrol fiyatlarının yüksek kalmasının enflasyonist baskıyı beslemeye devam ettiğini de vurgulayan Yıldırım Türk, merkez bankası alımları, enerji maliyetleri ve küresel belirsizliklerin kısa vadeli baskıya rağmen altını destekleyen unsurlar arasında kalacağını ifade etti.

Küresel enerji krizi belirleyici olacak

ABD-İran geriliminde olası bir ateşkes ile Hürmüz Boğazı'nın yeniden normal işleyişine dönmesini ayrı bir senaryo olarak ele alan Finans Analisti İslam Memiş, enerji



İslam Memiş

ve siyasi gelişmelerin fiyatlamalarda daha belirleyici olabileceğini kaydetti.

KISA VADELİ İŞLEMLERDEN UZAK DIRMALI

krizinin hafiflemesinin altın piyasasında yeni bir fiyatlamaya yaratabileceğini belirtti. Memiş, bu ihtimali kendi sözleriyle şöyle anlattı: "Bir ateşkes haberi gelir, enerji krizi çözülür, Hürmüz Boğazı açılır ve petrol fiyatları gerilerse gram altını olumlu yönde etkiler. 8.000 TL seviyesinin üzerinde rakamlar görebiliriz."

Ons altında da yeni bir yukarı hareket ihtimalini masada tutan Memiş, "4 bin 600 dolar seviyesinin üzerinde yeni bir trend oluşabilir ve yeniden 4 bin 950 dolar seviyesi hedef alınabilir" dedi.

Gram altında kısa vadede 6 bin 500-7 bin TL aralığında dalgalanma ihtimalinin bulunduğunu belirten Memiş, kasım ayından itibaren jeopolitik

Kısa vadeli sert hareketlerin uzun vadeli görünümünden ayrı değerlendirilmesi gerektiğini vurgulayan Memiş, altına ilişkin uzun vadeli yükseliş beklentisini koruduğunu belirtti. Yatırımcıların kısa vadeli fiyat hareketleri yerine portföy çeşitlendirmesine ve uzun vadeli planlamaya odaklanmasını gerektiğini anlatan Memiş, stratejisini şu sözlerle özetledi: "Altın uzun vadeli bir yatırım aracıdır. Kısa vadeli dalgalanmalar bütün enstrümanlarda vardır. Uzun vadeli stratejide yükseliş yönündeki beklentimizi koruyoruz. Yatırımcılar birikimlerini çeşitlendirmeli ve kısa vadeli işlemlerden uzak durmalı. Altın her zaman güvenli limandır."

5 bin dolar senaryosu

Altın ve Para Piyasaları Uzmanı Mehmet Ali Yıldırım Türk, kısa vadede ons altında 4 bin 250-4 bin dolar aralığının görülebileceğini belirterek, yılın son çeyreğine ilişkin tahminini şu sözlerle ortaya koydu: "Yılın son çeyreğinde hareketli bir piyasa olması durumunda ons altında 4 bin 750-5 bin dolar seviyelerini görebiliriz." En iyimser senaryoda ise yurt

içinde gram altın için daha yüksek seviyelere işaret eden Yıldırım Türk, zamanlamayı da netleştirdi. Yılsonu veya ocak ayının ilk 10 gününde ons altının 5 bin dolar bandını görmesi, dolar/TL beklentileri ve 1 kilogram altının yurt içi fiyatının uluslararası piyasa fiyatından 1.500 dolar daha pahalı olması halinde serbest piyasada 24 ayar gram altın fiyatının

10 bin TL seviyelerine ulaşabileceğini öngördü. Finans Analisti İslam Memiş, Fed kaynaklı sıkılaşma beklentileri ile jeopolitik gelişmelerin kısa vadede altındaki dalgalanmayı artırabileceğini belirtti. Ons altında bir süre 4 bin-4 bin 370 dolar aralığında fiyatlamaya görülebileceğini söyleyen Memiş, daha belirgin yön için kasım ayına işaret etti.



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

EUROPE'S | | | HEARTBEAT

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



NRW.GLOBAL BUSINESS
Trade & Investment Agency

www.nrwglobalbusiness.com

Dijital ofisi tek platformda topluyor

BTM ekosisteminde yer alan girişimlerden Devolay, bağımsız uzmanların video depolama, canlı yayın, takvim oluşturma ve ödeme süreçleri için ayrı ayrı yazılım kullanmak zorunda kaldığı 'parçalanmış deneyime' son veriyor. Uzmanlara uçtan uca bir dijital ofis sunan platform, kullanıcılara da uzmanla birebir etkileşime geçebildikleri interaktif bir öğrenme deneyimi sağlıyor.

EYÜP KÖKSOY

BTM girişimlerinden Devolay, uzmanların ve içerik üreticilerinin, profesyonel hizmetlerini dijitalleştirirken karşılaştıkları operasyonel karmaşayı ve teknik altyapı bariyerlerini; randevu, ödeme ve canlı seans süreçlerini interaktif bir öğrenme ekosistemiyle birleştiren 'hepsi bir arada' (all-in-one) dijital ofis altyapısı ile çözüyor.

Devolay'ın kurucusu Aytaç Taşkıran, endüstri mühendisi ve aynı zamanda veri mühendisliği bölümünde makina öğrenmesi üzerine çalışmalar yapmış bir girişimci. Süreç geliştirme ve optimizasyon projelerini kendi yazdığı uçtan uca yazılımlarla hayata geçirdiğini anlatan Taşkıran, Devolay'ı 'hem uzmanın işini kolaylaştıran hem de kullanıcının öğrenme sürecini garanti altına alan çift taraflı bir ekosistem' olarak tanımlıyor.

PARÇALANMIŞ DENEYİME SON

Bağımsız uzmanların video depolama, canlı yayın yapma, takvim oluşturma ve ödeme süreçleri için ayrı ayrı yazılım kullanmak zorunda kaldığı, sektörde bu durumun 'parçalanmış deneyim' olarak tanımlandığını belirten Taşkıran, bu karmaşanın uzmanların kitlelerine odaklanmasını zorlaştırdığını söyledi. Taşkıran, "Devolay'ın geliştirdiği entegre altyapı, uzmanlara uçtan uca hazır bir dijital ofis sağlarken, kullanıcılar da platform üzerinden doğrudan uzmanla birebir randevu seansları organize ederek, öğrenmek istedikleri konular hakkında bilgi sahibi oluyor" dedi.

250 MİLYAR DOLARLIK PAZAR

Hedef kitlelerini; bir tarafta eğitmenler, koçlar ve bağımsız danışmanlar, diğer tarafta ise bu uzmanlardan eğitim almak isteyen kullanıcılar olarak açıklayan Taşkıran, küresel ölçekte 250 milyar dolarlık 'içerik üreticisi ekonomisi' pazarında çift taraflı değer



yaratıklarını belirtti. Taşkın, gelir modelini SaaS abonelik ile platform kullanım payını birleştiren hibrit bir yapı üzerine kurduklarını, sektöre yeni giren uzmanlar için hacim bazlı, büyük hacimli uzmanlar için ise dijital ofis kullanım modelleri sunduklarını aktardı.

TİCARİ UZMAN KULUÇKA MERKEZİ

Global rakiplerinin pazara tek taraflı baktığını, yalnızca bir teknik yazılım kiralayıp yasal ve operasyonel sorumlulukları uzmanın sırtına yıktığını belirten Aytaç Taşkıran, şöyle konuştu: "Geliştirdiğimiz 'Ticari Uzman Kuluçka Merkezi' modeliyle sektöre yeni adım atan profesyonellere yasal ve operasyonel kolaylık sunuyoruz. Dahili görüntülü görüşme, randevu yönetimi ve e-Arşiv / Paraşüt entegrasyonları tamamlandı. Rakiplerimiz sadece birer araç sunarken, biz çift taraflı bir büyüme ortağı oluyoruz."

BTM'DEN EN DEĞERLİ DESTEK

Devolay'ı ölçeklendirme aşamasında yollarının BTM kuluçka programıyla kesiştiğini anlatan Taşkıran, "Programdan aldığımız en değerli destek, üst düzey network görünürlüğü ve doğru kurumsal yapılarla buluşturma gücü oldu. BTM'nin düzenlediği ve Türkiye'nin en büyük girişimcilik etkinliği olan Sahne XL'deki standımızda hem uzman adaylarıyla hem de potansiyel kullanıcılarla doğrudan temas kurduk. Buradan aldığımız sinerji, büyüme hızımıza ciddi bir ivme kazandırdı" dedi.

Yatırımcılara çağrı: Finansal altyapımız hazır

Önümüzdeki yıl kullanıcı deneyimini derinleştirmeyi, platformu interaktif öğrenme araçlarını çeşitlendirmeyi ve bölgenin en büyük çift taraflı bilgi ekosistemi haline gelerek ilk yatırım turunu tamamlamayı hedeflediklerini belirten Devolay'ın kurucusu Aytaç Taşkıran, yatırımcılara şöyle seslendi: "Devolay, sadece uzmanlara yazılım satan bir araç değil; hem uzmanların işini büyüten hem de kullanıcıların nitelikli bilgiye ulaşmasını sağlayan yüksek büyüme potansiyelli, ölçeklenebilir bir platform. Finansal entegrasyonları bitmiş, operasyonu hazır olan bu geleceğe vizyoner yatırımcıları davet ediyoruz."



Gıdada israfa dikkat çekmek için yarıştılar

İstanbul Ticaret Odası'nın yürüttüğü 'Gıdada İsrafa Dur De!' kampanyası kapsamında düzenlenen resim, şiir ve kısa film yarışmasında öğrenciler, eserleriyle gıda israfına karşı farkındalık çağrısı yaptı.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) ile İstanbul İl Milli Eğitim Müdürlüğü işbirliğinde gerçekleştirilen 'Gıdada İsrafa Dur De' temalı yarışmaya, İstanbul'un 39 ilçesinden yaklaşık 800 ilkökul, ortaokul ve lise öğrencisi katıldı. Resim, şiir ve kısa film dallarında düzenlenen yarışmada 15 öğrenci dereceye girerken, gençlerin hazırladıkları eserlerle gıdanın değeri ve bilinçli tüketimin önemi vurgulandı. Yarışmada ilkökul düzeyinde resim, ortaokul düzeyinde şiir ve lise düzeyinde kısa film kategorilerinde dereceye giren beşer öğrenciye ödülleri verildi.

GELECEĞE UMUT VEREN FARKINDALIK

Yarışmada dereceye giren öğrenciler için İTO'da ödül töreni düzenlendi. Törende konuşan İTO Başkan Yardımcısı Ahmet Özer, yarışmanın gençlerde oluşan bilinç açısından önemli bir kazanım olduğunu söyledi. Özer, şöyle devam etti: "Öğrencilerimiz yalnızca bir yarışma derecesi elde etmedi. Emegin değerini ve kaynakların önemini hepimize yeniden hatırlattı. İhtiyacımız kadar almak, tabağımıza

tüketebileceğimiz kadar yemek koymak ve artan gıdayı değerlendirmek, israfı önlemenin etkili yollarıdır. Çünkü israf edilen yalnızca gıda değil; o ürünün üretiminde harcanan emek, su, enerji ve zamandır. Yarışmaya katılan her öğrenci, kazandığı farkındalıkla bu projenin gerçek kazananıdır."

43 MİLYAR DOLARLIK KAYIP

İstanbul İl Milli Eğitim Müdür Yardımcısı Medet Ekşi ise Türkiye'de her yıl yaklaşık 19 milyon ton gıdanın israf edildiğini belirterek, bunun ekonomik karşılığının yaklaşık 43 milyar dolar olduğunu söyledi.

Gıda israfının sadece ekonomik değil, sosyal bir mesele olduğuna dikkat çeken Ekşi, "Dünya üzerinde yeterli gıdaya erişemeyen milyonlarca insan varken, israfı önlemek hepimizin sorumluluğudur. Öğrencilerimizin yarışmaya gösterdiği ilgi son derece sevindirici. Bu farkındalığın ailelere ve topluma da yansımaya inaniyoruz. Bugün tabağındaki bir lokmayı koruyan çocuk, yarın ülke kaynaklarını koruyan bilinçli bir birey olacaktır" diye konuştu.

Ödül törenine, İstanbul İl Milli Eğitim Müdür Yardımcıları Özcan Türkoğlu ve Durmuş Kahrıman da katıldı.

KONUM İÇİN
QR KODU
OKUTUN

**İSTANBUL
TİCARET
ODASI** 1882

**ANADOLU YAKASI
BÖLGE TEMSİLCİLİĞİ**

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

www.ito.org.tr

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAGIÇ

Genel Yayın Koordinatörü
Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
ÖZCAN TOKEL

Genel Yayın Yönetmeni
İlhan ÇABUKOL

Genel Yayın Danışmanı
Tamer Çerçi

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Canan Bilgin

Haber Müdürü
Mete Dirice

Yayın ve Dağıtım Sorumlusu
Dilşah Sarıhasan

Haber Merkezi
Adem Orhun, Barış Cabacı, Ertuğrul Yan, Hamit Eteevrans, Mucella 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 Şirkeci 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: 02.10.2026

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

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ
Tel: 0212 455 61 23

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



İş dünyasına güven ve istikrar mesajı

TÜRKİYE ve dünyanın farklı ülkelerinden iş dünyası temsilcilerini İstanbul'da buluşturan 21. MÜSİAD EXPO Uluslararası Ticaret Fuarı ile 29. Uluslararası İş Forumu tamamlandı. İstanbul Fuar Merkezi'nde gerçekleştirilen organizasyonda üretimden ihracata, yeni işbirliklerinden yapay zeka ve teknolojik dönüşüme kadar iş dünyasının gündemindeki birçok başlık ele alındı. Yaklaşık 25 bin metrekarelik alanda gerçekleştirilen fuarda 18 farklı sektörden 369 firma yer aldı. Üretim, sanayi, makina, gıda, tarım, inşaat, yapı malzemeleri, otomasyon ve enerji başta olmak üzere çok sayıda sektörden şirket, ürün ve hizmetlerini yerli ve yabancı ziyaretçilerle buluşturdu.

TÜRKİYE İSTİKRAR ROTASINDA

Kapanış programında konuşan Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, küresel ekonominin çok sayıda şok ve belirsizlikle karşı karşıya bulunduğu bir dönemde Türkiye'nin büyüme ve istikrar rotasında ilerlemeye devam ettiğini söyledi. Türkiye'yi çevresindeki risk ve tehditlerden uzak tutacak politikaları kararlılıkla hayata geçirdiklerini belirten Erdoğan, ekonomi politikalarının temelinde üretim, yatırım, istihdam ve ihracatın bulunduğu işaret etti. Erdoğan, "Ekonomi politikamızın dört sütununu, yani üretim, yatırım, istihdam ve ihracatı artırmak için gerektiğinde şartları zorlayarak her türlü adımı attık. Çevremizi saran istikrarsızlığa rağmen iş dünyamızın geleceğe güvenle bakabileceği bir iklimi oluşturmak için ne gerekiyorsa yaptık ve yapıyoruz" dedi.

AVRUPA'NIN 6'NCI BÜYÜK EKONOMİSİ

Türkiye ekonomisinin büyüme performansına ilişkin verileri paylaşan Cumhurbaşkanı Erdoğan, ekonominin geçen yıl yüzde 3.7 büyüdüğünü ve böylece 16 yıllık kesintisiz büyüme performansının sürdürdüğünü belirtti. Ekonominin 2026'nın ilk çeyreğinde yüzde 2.6, ikinci çeyreğinde ise yüzde 2.3 büyüdüğünü ifade eden Erdoğan, Türkiye ekonomisinin son 24 çeyrekte kesintisiz büyüme kaydettiğini söyledi. Türkiye'nin dünyanın 16'ncı, Avrupa'nın ise 6'ncı büyük ekonomisi konumunda olduğunu belirten Erdoğan, kişi başına düşen gelirin 2002'de 3 bin 616 dolar seviyesindeyken 2025'te 18 bin 103 dolara yükseldiğini, ekonominin tarihin en hızlı büyüme dönemini yaşadığını ve 1 trilyon 602 milyar dolara ulaştığını bildirdi. Cumhurbaşkanı Erdoğan, Türkiye'nin ihracat performansına da dikkat çekti. 2002 yılında 36 milyar dolar seviyesinde bulunan



Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, İstanbul'da düzenlenen MÜSİAD EXPO Kapanış Töreni ve 29. Uluslararası İş Forumu'nda, küresel ekonomide belirsizliklerin sürdüğü bir dönemde Türkiye'nin büyüme ve istikrar rotasını koruduğunu söyledi. Üretim, yatırım, istihdam ve ihracatı artırmaya yönelik adımların kararlılıkla sürdürüldüğünü belirten Erdoğan, iş dünyasının geleceğe güvenle bakabileceği bir iklim oluşturmak için gereken politikaların hayata geçirildiğini vurguladı.

ihracatın 2025'te 273.2 milyar dolara yükseldiğini belirten Erdoğan, 2026 yılı ağustos ayında ihracatın geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 8.1 artışla 23.5 milyar dolara ulaştığını kaydetti. Ocak-ağustos döneminde ihracatın yıllık bazda yüzde 4 artarak 185 milyar dolara çıktığını ifade eden Erdoğan, yıllıklandırılmış mal ihracatının da 280 milyar doların üzerine taşındığını bildirdi. Hizmet ihracatının ağustos itibarıyla yıllıklandırılmış bazda yaklaşık 125 milyar dolara ulaştığının tahmin edildiğini söyleyen Erdoğan, böylece yıllıklandırılmış mal ve hizmet ihracatı toplamının 405 milyar dolar seviyesine ulaşmasının öngörüldüğünü ifade etti. İhracatçı firma sayısındaki artışa da değinen Erdoğan, 2002'de 33 bin olan ihracatçı firma sayısının 2025'te 168 bine yükseldiğini belirtti. Savunma ve havacılık ihracatının ise Ocak-Ağustos 2026 döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 16.2 artarak 6.3 milyar dolara ulaştığını kaydetti.

EXİMBANK'TAN 54 MİLYAR DOLARLIK DESTEK

Firmaların finansmana erişimini kolaylaştırmak için desteklerin sürdürüldüğünü vurgulayan Erdoğan, Türk Eximbank'ın ödenmiş sermayesinin 100 milyar liraya çıkarıldığını söyledi. Türk Eximbank'ın geçen yıl sonu itibarıyla kredi, sigorta ve garanti yoluyla ihracata toplam 54.2 milyar dolar destek sağladığını ifade eden Erdoğan, 2026 yılı ağustos ayı sonu itibarıyla verilen desteğin de 44 milyar dolara ulaştığını belirtti. Yeni Orta Vadeli Program doğrultusunda sürdürülebilir ve dengeli büyüme hedeflerinden taviz verilmeyeceğini vurgulayan Erdoğan, Türkiye'nin ekonomi, üretim ve ihracat alanındaki hedeflerine iş dünyasıyla birlikte ilerleyeceğini ifade etti.



Küresel iş dünyası ile Türkiye reel sektör temsilcilerini bir araya getiren programda Cumhurbaşkanı Erdoğan, İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç ile de bir süre sohbet etti. Programın ardından değerlendirmelerde bulunan İTO Başkanı Avdagiç, "Büyük projelerle büyüyen Türkiye'nin yeni başarılarına imza atması için gayretlerimiz ve çalışmalarımız aralıksız devam edecek. Bu önemli organizasyonu gerçekleştiren MÜSİAD ailesine teşekkür ederiz" ifadelerini kullandı.

Fuarın üretim, ihracat ve yeni işbirlikleri için önemi



İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç de MÜSİAD EXPO 2026'yı ziyaret ederek Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, MÜSİAD Genel Başkanı Burhan Özdemir ve iş dünyası temsilcileriyle bir araya geldi. Avdagiç, sosyal medya hesabından yaptığı değerlendirmede, katılımcı firmaların stantlarını ziyaret ederek çalışmalarını ve projelerini hakkında bilgi aldıklarını belirtti. Fuarın üretim, ihracat ve yeni işbirlikleri açısından önemine dikkat çeken Avdagiç, şu ifadeleri kullandı: "MÜSİAD EXPO 2026'yı ziyaret ederek, Ticaret Bakanımız Sayın Prof. Dr. Ömer Bolat, MÜSİAD Genel Başkanı Sayın Burhan Özdemir ve dostlarımızla bir araya geldik. Katılımcı firmalarımızın stantlarını ziyaret ederek çalışmalarına ve projelerine ilişkin bilgi aldık. Üretim, ihracat ve yeni işbirliklerine zemin hazırlayan fuarın ülkemiz ve iş dünyamız için hayırlı sonuçlara vesile olmasını diliyorum."

YENİ BAŞARILAR İÇİN ÇALIŞACAGIZ

Programın ardından Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ile görüşen Avdagiç, bu görüşmeye ilişkin sosyal medya hesabından paylaşım yaptı. Avdagiç, açıklamasında şu ifadeleri kullandı: "Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın teşrifleriyle, 21. MÜSİAD EXPO Uluslararası Ticaret Fuarı ve 29. Uluslararası İş Forumu Kapanış Programı'na katıldık. Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan ile kapanış programı sonrasında görüşme imkanı bulduk. Bu önemli organizasyonu gerçekleştiren MÜSİAD Genel Başkanı Sayın Burhan Özdemir'e, MÜSİAD ailesine ve emeği geçen herkese teşekkür ediyorum. Büyük projelerle büyüyen Türkiye'nin, yeni başarılarına imza atması için gayretlerimiz ve çalışmalarımız aralıksız devam edecek."

Yeni fırsatlar için mükemmel zaman – İş modellerinizi gözden geçirin

Tüketim alışkanlıkları değişiyor, üretim sistemleri daha esnek hale geliyor ve ürün çeşitliliği artıyor. BrauBeviale, içecek sektörünün tüm değer zinciri boyunca yenilikçi içerikler, ileri proses teknolojileri ve sürdürülebilir ambalaj çözümleri sunuyor.

BrauBeviale'ye katılın – Fırsatları değerlendirin!



All Beverages. One Future.

İçecek Endüstrisinin Uluslararası İhtisas Fuarı

Brau Beviale

10-12 Kasım 2026

Nürnberg Fuar Merkezi

YONTEX

Kâr hesaplarından önce memleket hesabı

MÜSİAD ile fuarın ilk gününden bu yana yaşanan değişimleri anlatan Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Genel Başkanı Burhan Özdemir, "Sermayemizden önce cesaretimizi ortaya koyduk. Kâr hesaplarından önce memleket hesabı yaptık. Rekabetten önce dayanışmayı öğrendik" diye konuştu. Özdemir, bu yolculuğun hiç kolay olmadığını vurgulayarak, bu süreçte yaşadıkları zorluklardan bahsetti. Burhan Özdemir, geriye dönüp baktıklarında 'o dönemlerde ödenen bedellerin bir kırılma değil, aslında bir inşaat süreci' olduğunu gördüklerinin altını çizerek,



sözlerini şöyle sürdürdü: "O günlerde yaşananlar bugün ortaya çıkan güçlü Türkiye'nin mayasıymış. Anadolu'nun mütevazı atölyelerinden küresel pazarlara açılan markalar oldu, küçük işletmeler büyük yatırımlara dönüştü, ihracat rakamları arttı, üretim kapasitesi büyüdü. MÜSİAD, Türkiye'nin yapısal prangalarından kurtuluş ve tam bağımsızlık mücadelesinde her daim devletin yanında, milli bir iradenin, sivil ve iktisadi aklın merkez üssü oldu. Bu başarıların her satırında bu salondaki insanların emeği var. Her yükselişin arkasında bu camianın sabrı ve inancı var."

Dijital TL ticarete hız getirecek



Yeni Orta Vadeli Program (OVP), Dijital Türk Lirası projesine somut bir takvim kazandırarak altyapı çalışmalarının 2027'nin üçüncü çeyreğinde tamamlanmasını hedefledi. Kağıt paranın yerine geçecek bir alternatif olarak değil, ulusal ödeme mimarisinin daha hızlı, güvenli ve çevrim dışı çalışabilen modern bir seçeneği olarak kurgulanan sistem ile kayıt dışı ekonomi azalacak, finansal kapsayıcılık tabana yayılırken ticari işlemler de hızlanacak.



Finans piyasalarının karanlık yüzü

Finans piyasalarının iki yüzü vardır. Aydınlik yüzünde finansal kurumlar ve araçlar; üretim çarklarının dönmeye, girişimcilerin hayallerindeki şirketleri kurmalarına, ailelerin ev ve araba sahibi olmalarına, teknolojik gelişmelerin hızlanmasına ve inovasyonların ortaya çıkmasına katkı sağlar. Bu sayede ekonomi büyür ve gelişir. Karanlık yüzünde ise finans piyasaları, spekülasyon ve manipülasyon yoluyla ekonomik istikrarsızlıklara, türbülanslara ve krizlere zemin hazırlayabilir. Bu durum ortaya çıktığında sonucunda hanelerin tasarrufları buharlaşır, şirketler iflas eder, ekonomi daralır ve gelir dağılımı bozulur.

Finans piyasalarının bu iki yüzü de oldukça değişken olduğundan ekonominin bu alanına hem stratejik hem de hassas bir biçimde yaklaşmak gerekir. Finansın aşırılıklarını törpülemeyi başararak finansal ürün çeşitliliğini ve piyasa derinliğini optimal bir dengeye yaklaştırabilen ülkeler, rakiplerinin önüne geçer. Bunun için düzenleme, denetleme ve gözetim alanlarında proaktif olmak şarttır.

★★★

Yatırım fonlarında son haftalarda yaşadığımız tatsız hadiseler, maalesef finans dünyasının karanlık yüzüne ilişkin gerçekleri acı bir biçimde bir kez daha yüzümüze vurdu. Ağgözlülük, ihmal ve suistimal üçlüsü binlerce insanı mağdur ederken sermaye piyasalarında da dalgalanmaya yol açtı.

Bu hadiseler sınırlı sayıdaki fonla sınırlı kaldı. Son günlerde politika yapıcılarının attığı adımlarla birlikte söz konusu türbülansın sistemik bir riske dönüşmesi engellendi. Ancak yatırımcıların güven duygusu ister istemez sarsıldı. Sermaye piyasalarının rakamsal göstergeler itibarıyla yeniden istikrara kavuşması belki çok uzun zaman almayabilir; ancak güvenin yeniden tesis edilmesi çok daha uzun sürecektir.

Finans piyasalarının düzgün ve etkin işleyişinin olmazsa olmazı olan bu güveni mümkün mertebe hızlı tesis edebilmek için bu aşamadan sonra dikkat edilmesi gereken iki husus bulunuyor. Birincisi, sorunlu fonların tasfiye sürecini son derece dikkatli, adil ve şeffaf bir biçimde yönetmek ve süreç boyunca sağlıklı bir iletişim sürdürmek. İkincisi, benzer hadiselerin gelecekte yaşanmaması için düzenleme, denetim ve gözetim alanlarındaki aksaklıkları gidermek.

★★★

Türkiye bunu daha önce bankacılık sektöründe başardı. 2000-2001 krizinin ardından hayata geçirilen reformlar, Türk bankacılık sektörünü akranları arasında en sağlam bankacılık sistemlerinden birine dönüştürdü. Şimdi benzer bir dönüşümü sermaye piyasalarında gerçekleştirmeliyiz. Zira bankacılık sektörü, Türkiye'nin kalkınma hedeflerine ulaşabilmesi için ihtiyaç duyduğu ürün çeşitliliğini, vade yapısını ve fonlama hacmini tek başına sağlayamaz. Bu nedenle sermaye piyasalarının sağlıklı bir şekilde gelişmesine gereken önemi vermemiz elzemdir.

TÜRKİYE'nin üç yıllık ekonomi yol haritasını belirleyen yeni Orta Vadeli Program (OVP), Dijital Türk Lirası projesine somut bir takvim kazandırdı. Programda yer alan hedeflere göre, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) öncülüğünde yürütülen dijital para çalışmalarında altyapı hazırlıklarının 2027 yılının üçüncü çeyreğine kadar tamamlanması hedefleniyor. İlk aşama pilot testleri başarıyla geride kalan projede; yeni dönemde dijital paranın iktisadi, hukuki ve güvenlik boyutları tamamlanarak sistemin kademeli şekilde kullanıma açılması ve ülke genelinde yaygınlaştırılması planlanıyor.



ÖDEME SİSTEMLERİNDE BÜTÜNCÜL ADIM

Söz konusu hamle yalnızca teknik bir para ihracıyla sınırlı kalmayıp, anlık ödeme ağı FAST ve yerli kart geması TROY ile entegre olarak milli ödeme ekosisteminin de sacayağı olarak konumlandırılıyor. Merkez Bankası'nın üzerinde çalıştığı internet olmadan ödeme yapabilme (çevrim dışı kullanım) ve şartlı ödemelere imkan veren akıllı sözleşmeler gibi yeni özellikler, hayata geçtiğinde hem vatandaşın hem de ticaret yapanların günlük para transferlerini oldukça kolaylaştıracak. Bu adımla birlikte işlem maliyetlerinin düşmesi, finansal sisteme erişimin genişlemesi ve kayıtlı ekonominin daha da güçlenmesi hedefleniyor.

OVP'deki hedefleri ve projenin geldiği aşamayı değerlendiren Fatih Sultan Mehmet Vakıf Üniversitesi İktisat Bölüm Başkanı Doç. Dr. Bilal Bağış, Türkiye'nin artık ileri bir faza adım attığını belirtti: "TCMB'nin Ağustos 2026'da yayımlanan son basın duyurusuna göre Dijital TL projesinde üçüncü aşamaya geçilmiş durumda. Artık finansal ekosistemin de dahil edildiği daha ileri bir ürünleştirme aşamasına ulaşıldı. 2027-2029 OVP'deki altyapı oluşturma sürecinden ekosisteme geçiş vurguları son derece kritik. Türkiye, kullanım senaryolarına hazırlık, diğer finansal kuruluşların entegrasyonu ve pilot aşamanın genişletilmesi sürecini yaşıyor."

Kamu hizmetlerindeki yapay zeka dönüşümü ile Milli Teknoloji Hamlesi'nin dijital ekonomi hedeflerini hızlandırdığını kaydeden Doç. Dr. Bağış, "Dijital TL, fintech, tokenizasyon, dijital egemen cüzdanlar ve yeni nesil ödeme sistemlerinin sağlam bir altyapıyla birbirine bağlanması, OVP'nin temel önceliklerinden biriydi. Yeni dönemde mevduat hesaplarının Dijital TL'ye dönüşümü ve tokenizasyonu ile birlikte; karbon kredileri, yeşil tahviller ve dijital menkul kıymet takası altyapısının güçlendirilmesine öncelik veriliyor. Elbette genel ticari kullanım henüz başlamadı; hukuki, güvenlik ve finansal sisteme entegrasyon boyutlarında atılacak adımlar bulunuyor" dedi.

OPERASYONEL ÖZERKLİK ARTIYOR

FAST, TROY ve Dijital TL sacayağının Türkiye'ye sağladığı stratejik güce değinen Bağış, yerli altyapının önemini şöyle anlattı: "Türkiye; yeni dijital para katmanı Dijital TL, anlık para dolaşım sistemi FAST ve kartlı ödeme ağı TROY aracılığıyla ödeme altyapısında yerliliği, teknolojik ve finansal dayanıklılığı hedefliyor. Söz konusu üç finansal yenilik aslında birbirini tamamlayan, aynı sistemin farklı katmanlarıdır. Bu yolla yerli ve bağımsız ödeme altyapısı güçlendirilirken kurumsal kapasite de artırılıyor. Bu durum henüz tam bir finansal bağımsızlık anlamına gelmese de Türkiye adım adım stratejik ödeme altyapılarında daha yüksek yerli kapasite ve operasyonel özerklik kazanıyor."

Dünyadaki dijital para yaklaşımlarını kıyaslayan Doç. Dr. Bağış, "Dijital paralar gelişmekte olan ekonomilerde ödeme süreçlerindeki verimlilik sorunlarını çözmeye ve finansal erişimi artırmaya yardımcı olurken; gelişmiş ekonomilerde bankalararası mutabakatların, döviz işlemlerinin ve sınır ötesi sermaye akımlarının etkinleştirilmesine odaklanıyor. Türkiye açısından özellikle sınır ötesi ödemelerde katedilecek mesafe, bağımsızlık için önemli bir yapı taşı. Bugünün siyasi, iktisadi ve teknolojik belirsizlik ortamında dijital bağımsızlık çok daha hayati hale geldi. Siyasi, askeri ve ekonomik egemenlik, artık dijital egemenlikten ayrı düşünülemez" diye konuştu.

KAYIT DIŞI İLE MÜCADELEYE KATKI

Sistemin finansal kapsayıcılık ve kayıt dışılıkla mücadele boyutunu da detaylandıran Doç. Dr. Bilal Bağış, sözlerini şöyle tamamladı: "Herhangi bir kredi veya mevduat hesabı gerektirmeyen basit bir dijital cüzdan, finansal sisteme erişimi sınırlı veya mesafeli kesimler için yeni bir giriş kapısı vazifesi görecektir. Bu durum hem mevcut finansal hizmetlerin tabana yayılmasını sağlayacak hem de yeni hizmetlerin doğmasına zemin hazırlayacak."

Kayıt dışı ekonomiyle mücadelede dijitalleşmenin belirleyici olacağını belirten Bağış, "İşlemlerin ve süreçlerin dijitalleşmesi ve izlenebilir hale gelmesi, kişisel mahremiyete özen gösterildiği takdirde kayıt dışılığın azaltılmasına ciddi katkı sağlayacak. Programlanabilir ödemeler ve otomatik ticari süreçler iktisadi işleyişi kökten değiştirebilir. Kayıt dışılık azaldığında ve verimlilik arttığında ortaya çıkacak pozitif etkiler, ücretlerden yaşam maliyetlerine kadar geniş bir alanda topluma doğrudan yansiyacak" dedi.



Kağıt paranın alternatifi değil, yeni ve güvenli bir seçenek

Dijital TL'nin kağıt paranın yerine geçecek bir araç değil, yeni bir seçenek olduğunu vurgulayan Fatih Sultan Mehmet Vakıf Üniversitesi İktisat Bölüm Başkanı Doç. Dr. Bilal Bağış, sistemden pratik faydalarını şöyle aktardı: "Dijital TL; eski kağıt, mobil veya elektronik paraların ya da mevcut altyapının bir alternatifi değil, ulusal ödeme mimarisinin önemli bir parçası ve kullanıcılar için yeni bir seçenek. Mevcut resmi paranın daha hızlı, programlanabilir, güvenli ve çevrim dışı çalışan yeni bir versiyonu oluşturuluyor. 2025 itibarıyla zaten programlanabilir ve çevrim dışı ödemeler öne çıkmıştı."

Çevrim dışı ödemelerin kriz anlarındaki hayati rolüne ve dünyadaki örneklerle dikkat

çeken Bağış, "Tarihte egemen dijital parayı (CBDC) ilk çıkaranlar coğrafi olarak dağınık ada devletleri olmuş, bunu finansal



Doç. Dr. Bilal Bağış

kapsayıcılığı hedefleyen Nijerya gibi gelişmekte olan ülkeler izlemişti. Bu paralar afet dönemlerinde hükümetlerin afetzedelere doğrudan destek sağlamasında çok etkin bir rol oynayabilir. Çevrim dışı özellikler ise internet veya elektriğin bulunmadığı uzak bölgelerde ticari hayatın sürmesi açısından kritik. Ticarete sözleşme, teslimat ve ödeme zincirinin otomatikleşmesi iş dünyasına hız kazandıracak. Ancak bu süreçte kişisel mahremiyet, veri yönetimi, tek bir aracı kuruma bağımlı olmama ve mimari esneklik ilkelerine kesinlikle riayet edilmeli" uyarısında bulundu.

NÜKLEERDE İKİNCİ PERDE:
SMR'YE TEŞVİK GELİYORMikro reaktörlere
hibe ve vergi desteği

Yeni nesil nükleer teknolojiler arasında öne çıkan küçük modüler reaktörler (SMR), daha düşük kurulum maliyeti, esnek kullanım alanı ve modüler yapısıyla enerji üretiminde yeni bir seçenek sunuyor. Sanayi tesislerinden veri merkezlerine kadar farklı alanlarda kullanılabilen SMR'ler, yerli teknoloji geliştirme hedefinin de merkezinde yer alıyor.

TÜRKİYE'nin nükleer enerji programında büyük santral projelerinin yanında mikro reaktörler ve küçük modüler reaktörler (SMR) için teknoloji geliştirme, finansman ve yatırım hazırlıkları yürütülüyor. 'İkinci nükleer çağ' olarak tanımlanan bu dönemde amaç, reaktör tasarlayan, fikri mülkiyetine sahip olan ve ihracat yapabilen bir yerli sanayi oluşturmak. Nükleerde ikinci perdenin ekonomik çerçevesini ise Ar-Ge hibeleri, yatırım teşvikleri, vergi istisnaları ve uluslararası teknik işbirliği anlaşmaları oluşturuyor.

YÜZDE 50 HİBE

Mikro reaktörleri doğrudan kapsayan desteklerden biri, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın 2025'te açtığı 'Yerli Nükleer Reaktör Geliştirilmesi Projesi' çağrısı oldu. Rekabet Öncesi İşbirliği Programı kapsamındaki çağrı; mikro reaktörleri, küçük modüler reaktörleri ve farklı güç aralıklarındaki yenilikçi tasarımları kapsadı. Reaktör geliştirilmesinin yanında prototip üretimi, test ve belgelendirme süreçleri de destek kapsamına alındı. Uygun bulunan gider kalemlerinin her biri için yüzde 50 hibe öngörüldü.

ÖNCELİKLİ YATIRIM STATÜSÜ

Nükleer santral yatırımlarının genel teşvik sistemindeki dayanağını, 30 Mayıs 2025'te yayımlanan 9903 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararı oluşturuyor. Uygun bulunan ve teşvik belgesi düzenlenen projeler; gümrük vergisi muafiyeti, KDV istisnası, vergi indirimi ve faiz veya kâr payı desteğinden ilgili koşullar çerçevesinde yararlanabiliyor. Öncelikli yatırımlarda vergi indirimi, yüzde 30 yatırıma katkı oranı üzerinden hesaplanan tutara ulaşmaya kadar yüzde 60 indirimli uygulanıyor. Teşvik belgesi başvuruları için belirlenen son tarih ise 31 Aralık 2030.

VERGİ YÜKÜ AZALIYOR

31 Temmuz 2026'da yayımlanan 7590 sayılı Kanun, nükleer yatırımlar için ilave vergi düzenlemeleri getirdi. Elektrik üretimi amacıyla önlisans veya lisans alan tüzel kişilerin taraf olduğu nükleer santral yatırımlarına ilişkin kağıtlar damga vergisi istisnasına alındı. Yatırım teşvik belgesi kapsamındaki makina ve teçhizat teslimlerine 31 Aralık 2045'e kadar KDV istisnası sağlandı. İnşaat işlerinde yüklenilen ve altı aylık dönemlerde indirimle giderilemeyen KDV'nin de izleyen bir yıl içinde talep edilmesi şartıyla iadesi düzenlendi. Bu hükümler genel olarak nükleer santral yatırımlarını kapsıyor; yalnızca mikro reaktörlere özgü bir muafiyet oluşturmuyor. Yatırım tamamlanmazsa alınmayan veya iade edilen vergiler, ceza ve gecikme faiziyle geri alınabiliyor.

ÖZEL PAKET HAZIRLIĞI

Mevcut desteklerin yanında SMR yatırımcılarına yönelik ayrı bir düzenleme de hazırlanıyor. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar, 23 Eylül 2026'da BM Genel Kurulu için gittiği New York'ta yaptığı açıklamada, SMR yatırımlarına belirli teşvik ve muafiyetler sağlayabilecek bir düzenleme üzerinde çalıştıklarını bildirdi. Açıklamada destek oranları, yararlanacak yatırımcıların koşulları veya yürürlük

Türkiye, ilk küçük modüler reaktörü 2030'lu yılların ilk yarısında devreye almayı, 2053'e kadar ise en az 5 gigawatt SMR'lerden oluşan toplam 20 gigawatt nükleer kurulu güce ulaşmayı hedefliyor. Bu doğrultuda yerli reaktör geliştirme çalışmaları hibelerle desteklenirken, SMR yatırımlarına özel teşvik ve muafiyet düzenlemesi hazırlanıyor.

Desteklerin kapsamı ve içeriği

Destek	Kapsam ve koşul
Yatırım teşvikleri	Nükleer santraller öncelikli yatırım kapsamında. Gümrük muafiyeti, KDV istisnası, diğer destekler ise proje değerlendirilmesine ve teşvik belgesine bağlı.
Damga vergisi istisnası	Önlisans veya lisans sahibi tüzel kişilerin nükleer santral yatırımlarına ilişkin kağıtlarını kapsıyor.
KDV desteği	Teşvik belgeli yatırımlarda makina-teçhizat istisnası ve inşaat KDV'si iadesi için süre 2045 sonuna kadar.
Yüzde 1 stopaj	Yıllara yayılan nükleer santral inşaat ve onarım hakedişlerinde uygulanıyor.
SMR'ye özel paket	Bakanlığın teşvik ve muafiyet hazırlığı sürüyor; kapsamı kesinleşmiş, yürürlükte bir paket olarak açıklanmış değil.

tarihi paylaşılmadı. Dolayısıyla genel nükleer yatırım teşvikleri ile hazırlanan SMR paketinin hukuki durumu farklı.

ABD'DEN TEKNİK HİBE

Uluslararası işbirliklerinde son adımlardan biri, 22 Eylül 2026'da Türkiye Nükleer Enerji A.Ş. (TUNAŞ) ile ABD Ticaret ve Kalkınma Ajansı (USTDA) arasında imzalanan hibe anlaşması oldu. Yaklaşık 2 milyon dolarlık bütçesi USTDA tarafından karşılanacak olan çalışma en az bir yıl sürecek. Dört ABD'li şirketin SMR tasarımları ile beş farklı dördüncü nesil reaktör tasarımı; maliyet, lisanslama, tedarik zinciri, finansman, saha seçimi ve güvenlik yönünden incelenecek. Anlaşma, Türkiye'de belirli bir reaktörün inşasına yönelik bir sözleşme değil, teknoloji seçimine hazırlık niteliğinde. İşbirliğinin çerçevesi, 25 Eylül 2025'te imzalanan Türkiye-ABD Stratejik Sivil Nükleer İşbirliği Mutabakat Zaptı'yla oluşturulmuştu.

TORYUM İŞBİRLİĞİ

Türkiye Enerji, Nükleer ve Maden Araştırma Kurumu'nun (TENMAK) Danimarkalı Copenhagen Atomics ile 7 Eylül 2026'da imzaladığı mutabakat ise yakıt ve yeni nesil reaktör araştırmalarına odaklanıyor. Çalışmalarla ergimiş tuz reaktörlerinde kullanılacak nükleer standartlardaki toryum bileşiklerinin Türkiye'de üretilmesi hedefleniyor. Copenhagen Atomics'in Onion Core adlı modüler ergimiş tuz reaktörü yaklaşımı, Türkiye'nin araştırma altyapısı ve sanayi imkânlarıyla birlikte değerlendirilecek.

YERLİ TEDARİK ZİNCİRİ

Özel sektör ve üniversiteler de anlaşmalarla hazırlıklarını sürdürüyor. Türk şirketi Nuclean ile Güney Koreli i-SMRDA, Türkiye'de ve bölgede SMR projeleri geliştirmek ve Türk üreticileri küresel tedarik zincirine katmak amacıyla işbirliği yaptı. i-SMRDA'nın hedefi 2028'e kadar standart tasarım onayı almak, ardından teknolojiyi 2030'lu yıllarda dünya pazarına sunmak. İstanbul Teknik Üniversitesi ile IC Nükleer ve Endüstri (ICN) arasında 31 Mart 2026'da imzalanan protokol de yerli reaktör geliştirme, mühendislik ve araştırma çalışmalarına katkı sağlamayı amaçlıyor.

İLK REAKTÖR TAKVİMİ

Mikro reaktörler ile bütün SMR projelerini aynı kapasite sınıfında değerlendirmemek gerekiyor.

Hedef teknoloji
üreten Türkiye

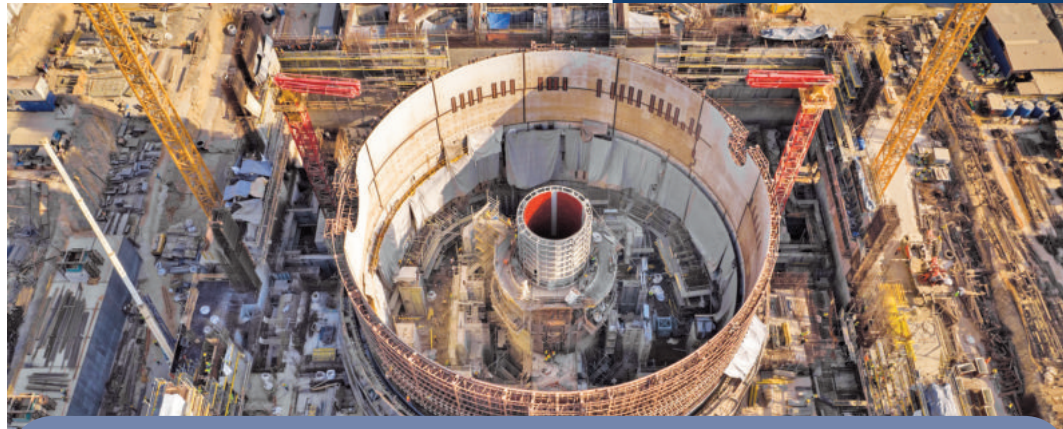
Türkiye'nin küçük modüler reaktör (SMR) pazarına üretici olarak girmesi gerektiğini belirten Enerji Uzmanı Altuğ Karataş, bu teknolojinin elektrik üretiminin yanı sıra sanayi ve ihracat açısından da fırsatlar sunduğunu söyledi.

Türkiye'nin 2050'ye kadar hedeflediği yaklaşık 20 GW nükleer kapasitenin 5 GW'ının SMR'lerden sağlanmasının öngörüldüğünü anlatan Karataş, ilk SMR'nin 2030'ların başında devreye alınması hedefinin, nükleer teknolojilerde üretici ülke olma yolculuğunun başlangıcı olarak değerlendirilmesi gerektiğini kaydetti. Karataş, SMR ve mikro reaktörlerin gelecekte sanayi tesisleri, madenler, veri merkezleri ve kritik altyapıların kesintisiz enerji ihtiyacını karşılayabileceğini belirterek, Türkiye'nin mühendislikten ekipman üretimine, yazılımdan bakım ve işletmeye uzanan değer zincirinde yer almasının önemini vurguladı.

SMR'ye özgü yatırım ve lisanslama modelleri geliştirilmesine ihtiyaç duyulduğuna dikkat çeken Karataş, teşviklerin Ar-Ge, yerli üretim ve nitelikli insan kaynağıyla desteklenmesi gerektiğini belirtti. "Muafiyet güvenciler değil, bürokrasiden olmalı" diyen Karataş, yatırım süreçleri kolaylaştırırken, nükleer güvenlik ve denetim standartlarından taviz verilmemesi gerektiğini vurguladı. Savunma sanayindeki teknoloji geliştirme tecrübesinin nükleer alana taşınabileceğini kaydeden Karataş, hedefin kendi mühendisini yetiştiren, ekipmanlarını üreten ve nükleer teknolojiyi ihraç edebilen bir Türkiye olması gerektiğini ifade etti.



Altuğ Karataş



SMR yatırımlarıyla enerji ve sanayide dönüşüm

Türkiye'nin küçük modüler reaktörlere (SMR) yönelik adımlarının, enerji arz güvenliğini güçlendirme, ithal fosil yakıtlara bağımlılığı azaltma ve sanayinin rekabet gücünü destekleme açısından önemli olduğunu vurgulayan SETA enerji uzmanı Büşra Zeynep Özdemir, şu değerlendirmeyi yaptı: "İlk



Büşra Zeynep Özdemir

SMR'nin 2030'ların ilk yarısında devreye alınması beklentisi, yatırım ortamının geliştirilmesini ve uluslararası işbirliklerinin somut projelere dönüşmesini gerektiriyor. TUNAŞ ile USTDA arasındaki anlaşma da yeni nesil nükleer teknolojilerin Türkiye'de uygulanabilirliğini değerlendirmeye yönelik bir hazırlık adımı oluşturuyor. Yürürlükteki

nükleer yatırım destekleriyle hazırlık aşamasındaki SMR teşvik düzenlemesinin birbirinden ayrılması gerekiyor. Desteklerin yerli sanayinin katılımı, mühendislik yetkinlikleri ve nitelikli istihdamla ilişkilendirilmesi, enerji yatırımlarının katkısını elektrik üretiminin ötesine taşıyabilir. Böylece Türkiye, nükleer kapasitesini artırırken teknoloji geliştirme ve üretim kabiliyetlerini de güçlendirebilir."



18. etapta 18 firma ihracata ilk adım attı

İstanbul Ticaret Odası'nın İhracata İlk Adım Programı'nın 18. etabı tamamlandı. Dört ay süren eğitimi başarıyla bitiren 18 firma, ihracat yolculuğuna sertifikalarını alarak ilk adımını attı.

BARIŞ CABACI

İSTANBUL Ticaret Odası'nda (İTO) ihracata İlk Adım Programı'nın (İİAP) 18. etabının kapanış toplantısı gerçekleştirildi. Programı tamamlayan 18 firmaya sertifikaları verildi.

İTO Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca, toplantıda yaptığı konuşmada, ihracatın firmaların büyümesi, yeni pazarlara açılması ve küresel ticarete daha güçlü bir konum elde etmesi açısından stratejik önem taşıdığını söyledi.

DÖRT AYLIK EĞİTİM

Firmaların yalnızca iç pazara odaklanmak yerine ihracat kapasitelerini geliştirmeleri gerektiğini vurgulayan Eyyüpkoca, değişen küresel ticaret koşullarına uyum sağlayabilen ve

sürdürülebilir ihracatı iş süreçlerinin bir parçası haline getiren işletmelerin rekabette öne çıkacağını belirtti. İİAP'ın şirketlere dış pazarlara açılmadan önce ihtiyaç duydukları bilgi birikimi ve yol haritasını sunduğunu ifade eden Eyyüpkoca, programın ihracata başlangıç sürecinde önemli katkılar sağladığını kaydetti. Program kapsamında yer alan 18 firma, 4 ay boyunca toplam 48 saatlik danışmanlık hizmeti aldı. Kapanış toplantısında

katılımcı firmalar da ihracata hazırlık sürecinde elde ettikleri deneyimleri paylaştı. Danışmanlık hizmetlerinin işletmelere sağladığı katkılarla dış pazarlara uyum sürecinde yaşanan gelişmeler değerlendirildi. Toplantının sonunda İİAP'ın 18. etabını tamamlayan firmalara sertifikaları takdim edildi.



Sri Lanka'yla ticaret potansiyel sektörlerle artacak

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO), üyelerinin dış pazarlardaki fırsatları tanınması ve yeni iş ortaklıkları geliştirmesi amacıyla 'Sri Lanka'ya Yönelik Ticaret ve Yatırım Fırsatları' webinarı düzenledi. İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün, Ceylon Ticaret Odası Genel Sekreteri ve CEO'su Shiran Fernando, Türkiye Kolombo Büyükelçiliği Başkâtibi İmren Kaygısız ve Sri Lanka Ankara Büyükelçisi Niluka Kadurugamuwa'nın açılış konuşmalarını yaptığı programda, iki ülke arasındaki ticari ilişkiler, yatırım teşvikleri ve öncelikli sektörler değerlendirildi. Webinarda, Türkiye-Sri Lanka Karma Ekonomik Komisyonu çerçevesinde belirlenen 500 milyon dolarlık ticaret hacmi hedefi de gündeme geldi. İki ülkenin stratejik konumlarının lojistik ve yatırımlar açısından sunduğu imkânların yanı sıra hava ulaşımı, turizm ve kültürel ilişkilerin geliştirilmesine yönelik fırsatlar ele alındı.

TİCARETTE BÜYÜME POTANSİYELİ

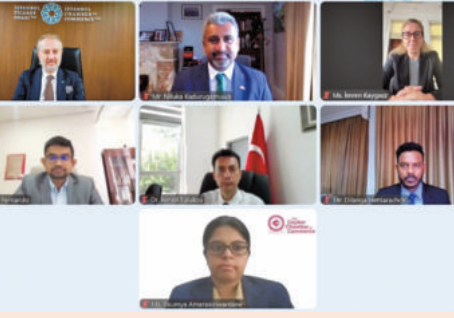
Toplantıda konuşan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün, Türkiye'nin üretim ve lojistik gücünün Sri Lanka ile ticaret ve doğrudan yatırımlar açısından önemli bir zemin oluşturduğunu söyledi. Sri Lanka'nın toplam ithalatında Türkiye'nin payının yüzde 1'in altında kaldığına dikkat çeken Üstün, mevcut tablonun iki ülkenin potansiyelini yansıtmadığını belirtti.

Üstün, "Her iki ülke de gerek karşılıklı ticaret gerekse doğrudan yatırımlar açısından çok daha büyük fırsatlar barındırıyor" dedi. Üstün, hava ulaşımı ve turizm alanındaki işbirliklerinin geliştirilmesi, ücretsiz elektronik seyahat izni uygulamasının hayata geçirilmesi ve devam eden üst düzey görüşmelerin önümüzdeki dönem açısından umut verici olduğunu ifade etti. Üstün, İTO'nun fuarlar, ikili görüşmeler, heyet ziyaretleri ve

webinarlarla üyelerinin dış pazarlara erişimini desteklediğini kaydetti.

İMALAT VE ENERJİDE İŞBİRLİĞİ

Ceylon Ticaret Odası Genel Sekreteri ve CEO'su Shiran Fernando ise Sri Lanka'nın Güney Asya'daki stratejik konumu ve



liman altyapısıyla bölgeye açılan bir ticaret kapısı olduğunu söyledi. Ülke ekonomisinin yaşanan krizin ardından toparlandığını belirten Fernando, birçok sektörün yeniden büyüme

sürecine girdiğini ifade etti.

İki ülke arasındaki ticarete çayın önemli bir yer tuttuğunu dile getiren Fernando, inşaat, imalat, yenilenebilir enerji ve turizmde de işbirliği fırsatları bulunduğunu vurguladı. Sri Lanka'nın



enerji dönüşümü ve nitelikli imalat yatırımlarını ülkeye çekme hedefinin Türk firmaları için imkânlar sunduğunu belirten Fernando, Ceylon Ticaret Odası'nın ticari ortak bulunması ve pazara giriş süreçlerinde işletmelere destek verdiğini

söyledi. Fernando, Türk iş dünyasını 12-13 Ekim tarihlerinde düzenlenecek Sri Lanka Ekonomi ve Yatırım Zirvesi ile ocak ayı ortasında gerçekleştirilecek Sri Lanka Expo'ya davet etti. Zirvede karar alıcılarla temas kurulabileceğini ve Sri Lankalı şirketlerle ikili görüşmeler yapılabileceğini kaydetti.

TEŞVİKLER VE ÖNCELİKLİ SEKTÖRLER

Türkiye'nin Sri Lanka Ticaret Müşaviri Dr. İsmail Tulucu da ikili ticari ilişkiler, iş ortamı ve Türk yatırımcılara yönelik fırsatları anlattı. Sri Lanka Ankara Büyükelçiliği Ticaret Başkâtibi Dilanga Hettiarachchi, ülke ekonomisi ve iş ortamı ile büyükelçiliğin rolüne ilişkin bilgi verdi. Ceylon Ticaret Odası Ticaret Uzmanı Saumya Amarasiwardane ise yatırım teşviklerini, imalat, inşaat, turizm, bilgi ve iletişim teknolojileri, lojistik ve yenilenebilir enerji alanlarındaki fırsatları aktardı.

İstanbul'un verileri iş dünyası için değere dönüşüyor



İstanbul Ticaret Odası'nın hayata geçirdiği Veri İstanbul platformu, kamu, üniversite ve özel sektöre ait açık verileri tek çatı altında toplayarak iş dünyasının veriye erişimini kolaylaştırıyor. Yapay zeka destekli sistem, kullanıcıların veri analizi yapmasına, rapor oluşturmaya ve yeni iş fikirleri geliştirmesine imkan sağlıyor.

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası, 'Veri İstanbul: Yapay Zeka Destekli Açık Veri Kütüphanesi' projesi kapsamında, 'Veriden Geleceğe: Yapay Zeka, Kurumlar ve Girişimcilik' semineri düzenledi. Seminerin açılış konuşmasını İTO Yönetim Kurulu Üyesi Murat Hazıroğlu yaptı. Bir

yıla yakın süredir yürütülen projenin etkinlik serisini bu seminerle tamamladıklarını belirten Hazıroğlu, verinin kurumlar ve girişimciler açısından taşıdığı öneme dikkat çekerek, "Yapay zeka çağında rekabetin kaderini belirleyen soru artık 'teknolojiye sahip miyiz?' değil, 'elimizdeki veriyi değere dönüştürebiliyor muyuz?' sorusudur" dedi.

7 SEKTÖR İÇİN RAPOR

İstanbul Kalkınma Ajansı'nın Yapay Zeka Teknolojileri Mali Destek Programı kapsamında hayata geçirilen projeye İstanbul'a ait verileri bir araya getirdiklerini ifade eden Hazıroğlu, başta İTO'nun 830 bini aşkın üyesi olmak üzere iş dünyasının, araştırmacıların ve girişimcilerin bu verilere erişimini sağlamayı hedeflediklerini söyledi. Hazıroğlu, yapay zeka destekli platform ve mobil uygulamanın tamamlandığını, İstanbul Veri Akademisi çatısı altında 152 kişiye yedi grup halinde veri bilimi ve yapay zeka eğitimleri verildiğini belirtti. Hazıroğlu, enerji, inşaat ve gayrimenkul, turizm, tarım ile sanayi ve imalat alanlarında sektörel raporlar hazırlandığını da kaydetti.

Projenin devamlılığına ilişkin ise Hazıroğlu, şöyle konuştu: "İstanbul Ticaret Odası olarak platformumuzun işletimini,

güncellenmesini ve yeni veri setleriyle zenginleştirilmesini sürdüreceğiz. Bu platformun gerçek değerini ise onu kullanan kurumlar ve ondan yeni fikirler üreten girişimciler belirleyecek."



SÜREÇLERİ DÖNÜŞTÜRÜYOR

Yapay zekanın iş dünyasında yeni şirket ve çalışma modellerini öne çıkardığını belirten Soft Commitment Kurucusu ve Yazar Erman Taylan,

daha küçük ekiplerin aynı ekonomik değeri üretebildiğini, tek kişilik işletmelerin de yapay zeka ajanlarıyla iş yapma kapasitesini artırabildiğini söyledi. Girişimlerin yazılım araçlarının yanı sıra bu araçlarla elde edilen sonuçları satmaya yöneldiğini ifade eden Taylan, kullanıcı başına ücretlendirmeden kullanım ve üretilen değer odaklı fiyatlamaya geçildiğini kaydetti. Taylan, kullanıcı ihtiyacına göre şekillenen arayüzlerin, cihaz üzerinde çalışan yapay zeka uygulamalarının ve görevleri kendi aralarında paylaşarak tamamlayan yapay zeka ajanlarının yeni dönemin başlıca eğilimleri arasında yer aldığını belirtti.

Seminer, moderatörlüklerini Ahmet Buğra Ferah ve Derin Keskin'in yaptığı iki panelle devam etti.

Yapay zekada doğru problem, düzenli veri

Seminer kapsamında düzenlenen iki panelde, kurumların yapay zeka uygulamaları ve girişimlerin dönüşüm sürecindeki rolü ele alındı. İlk panelde Memorial Sağlık Grubu'ndan Soykan Gülcan, TUSAŞ Motor Sanayii A.Ş.'den Zahid Yüzüğüldü ve analitik bankacılık uzmanı Enise Karakoç, kurumlarındaki uygulamaları anlattı. Sağlıkta hasta verilerinin analizi ve raporların işlenmesi, sanayide üretim ve montaj süreçlerinde kalite kontrol, bankacılıkta ise kurum içi ve müşterilere yönelik yapay zeka asistanları öne çıktı. Derin Keskin'in moderatörlüğündeki ikinci

panelde, Sufle Kurucusu Barış Balta ve Co-one Kurucusu Mert

Menekşe, kurumların yapay zekaya geçişini girişimci perspektifiyle değerlendirdi. Balta, başarılı projeler için öncelikle çözülmek istenen problemin doğru tanımlanması gerektiğini belirtirken, Menekşe verilerin yapay zeka modellerinin işleyebileceği biçimde hazırlanmasının önemine dikkat çekti. KOBİ'lerin teknoloji seçiminden önce ihtiyaçlarını belirlemesi ve mevcut verilerini düzenlemesi gerektiğinin ifade edildiği panelde; modellerin test edilmesi, güvenliğinin sağlanması ve mevzuata uyumu da ele alındı. Yatırım açısından ise sektörel dönüşüm sağlayan ve veri avantajına sahip girişimlerin taşıdığı potansiyel değerlendirildi.

Ekonomide işbirliği çağrısı

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

AZERBAIJAN Ulusal İş Adamları Cemiyeti (ICMA) heyeti, ekonomik ve eğitim alanlarında yeni işbirliği imkanlarını değerlendirmek üzere İstanbul Ticaret Odası'na (İTO) ziyaret etti. Görüşmede Türkiye ile Azerbaycan arasındaki ticaret hacminin 7 milyar dolara ulaşmasına rağmen iki ülke arasındaki işbirliği potansiyelinin bunun çok üzerinde olduğu vurgulandı.

Konuk heyeti, İTO Genel Sekreteri Prof. Dr. Nihat Alayoglu karşıladı. İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Hanifi Parlar'ın da yer aldığı toplantıda, Türkiye ile Azerbaycan

arasındaki ekonomik ve ticari ilişkilerin geliştirilmesine yönelik işbirliği fırsatları ele alındı.

POTANSİYELİMİZİ YANSITMIYOR

Toplantıda konuşan Prof. Dr. Nihat Alayoglu, İTO'nun İstanbul ve Türkiye ekonomisine yönelik

ülkenin sahip olduğu büyük potansiyele rağmen ticaret rakamları henüz arzu edilen seviyede değil. Bu tür işbirlikleriyle mevcut potansiyelimizi ekonomik verilere daha güçlü şekilde yansıtabiliriz" dedi. Toplantıda söz alan ICMA yetkilileri de



çalışmalarına değinerek, "Azerbaycan hem ülke hem de iş dünyası açısından özel önem verdiğimiz bir kardeş ülke. İki

Türkiye ile Azerbaycan arasında eğitim alanında yeni işbirlikleri geliştirilebileceğini dile getirdi. Azerbaycan'da özel bir hastanede görev yapan doktorların yüzde 99'unun Türkiye'de eğitim almış hekimlerden oluştuğu belirtilirken, Türkiye'nin yaşlı bakım hizmetleri alanındaki bilgi ve tecrübelerinden Azerbaycan'ın daha fazla yararlanabileceği vurgulandı.

İşletmeler istihdamı KOSGEB desteğiyle koruyacak



SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

İSTİHDAMINI korumakta zorluk çeken firmalara destek olan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), İstihdamı Koruma Destek Programı'na başvuru şartlarını genişletti. İkinci dönem başvuruları 1 Ekim itibarıyla başlayan programa yalnızca küçük işletmeler başvurmayacak. Çalışan sayısının sınırının kaldırıldığı başvurular sonucunda 2026 yılı ocak-haziran dönemine ait ortalama aylık prim gün sayısını 2026 yılı temmuz-aralık döneminde de koruyan işletmeler finansman desteğinden yararlanabilecek.

FİRMALARIN VERİMLİLİĞİ İÇİN

KOSGEB'in destekleri, İstanbul Ticaret Odası'nda (İTO) gerçekleşen İstihdamı Koruma Destek Programı Bilgilendirme Semineri'nde ele alındı. Seminerin açılış konuşmasını yapan İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan

açıldı. Finansman desteğinin yükseltilmesi, programın işletmelerimiz açısından önemini daha da artırmış durumda. Şurası bir gerçek: İşletmelerimizin çalışanlarını koruyabilmesi, üretimlerinin devam edebilmesi ve ekonomik faaliyetlerini sürdürebilmesi ülke ekonomisinin tamamını ilgilendiren başlıklardır" diye konuştu.

DİJİTAL BİR KOSGEB



KOSGEB İstanbul İktisadi Müdürlüğü Duygu Yücesoy Manyaslı ise KOSGEB'in artık daha erişilebilir bir modelde hizmet verdiğini söyleyerek, "KOSGEB son üç yıldır aslında yalın, erişilebilir ve dijital bir KOSGEB olmaya

çalışıyor. Destekler olabildiğince sade ve mevzuatı da daha yalın hazırlanmaya çalışılıyor" dedi.

İstihdamı Koruma Destek Programı hakkında bilgi veren KOSGEB İstanbul İktisadi Müdürlüğü KOBİ Uzmanı Kerim Bilir de şunları paylaştı: "İstihdamı Koruma Destek Programımız 2026 yılının ikinci çağrısında. Daha önceki

programlarda olduğu gibi yine imalat sanayinde faaliyet gösteren işletmeler bu destekten yararlanabiliyor. Bir önceki programdan farklı olarak sadece finansman desteği destek kapsamı içerisinde. Hem KOBİ'ler hem büyük işletmeler

bundan yararlanabiliyor. Ocak-haziran dönemi içerisinde ortalama prim gün sayınıza bakıyoruz. Bu dönem içerisinde ortalama prim gün sayısı 0 olan işletmeler veya bu dönem içerisinde herhangi bir sigortalı çalıştırmayan, sigorta beyanı olmayan işletmeler destekten yararlanamıyor."

Türkiye'de imalat sanayi alanında faaliyet gösteren firmalar kimi zaman verimliliğini korumakta zorluk çekiyor. İstihdamı Koruma Destek Programı ile bu firmalara kalkan olan KOSGEB'in 2026 yılı destek programının ikinci dönem başvuruları başladı. Önceden yalnızca KOBİ'lerin faydalana-bildiği programdan büyük ölçekli işletmeler de yararlanabilecek.



Salman, KOSGEB'in istihdamı koruma destek programının işletmelerin finansmana erişimini kolaylaştırmaya ve istihdamını korumaya yönelik çok önemli bir program olduğunu söyledi. Salman, "Özellikle KOBİ'lerin yanı sıra büyük işletmelerin de finansman desteğinden yararlanabilmesinin önü

İstanbul Ticaret Odası'nın Tedarikçi Günleri etkinliğine beşinci kez katılan ABB Elektrik temsilcileri, 41 yerli yan sanayicile bir araya geldi. İkili görüşmelerde yeni iş ve tedarik fırsatları değerlendirildi.



ABB Elektrik 5. kez İTO'da

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası, üretici firmalarla yan sanayicileri bir araya getiren 'Tedarikçi Günleri' etkinliklerini sürdürüyor. Tedarikçi Günleri'nin bu kez konuğu, 5'inci kez katılan ve elektrifikasyon, otomasyon ve dijitalleşme alanında dünya liderleri arasında yer alan ABB Elektrik oldu. ABB, kamu, sanayi, ulaşım ve altyapı sektörlerinde faaliyet gösteren müşterileriyle yakın işbirliği içinde çalışan öncü bir teknoloji firması olarak öne çıkıyor. ABB

Türkiye, İstanbul, Kocaeli, Ankara, İzmir, Bursa ve Adana'daki üretim tesisleri ve ofislerinde yaklaşık 800 çalışanıyla faaliyet gösteriyor.

105 BİN ÇALIŞAN

Tedarikçi Günleri vesilesiyle üretim tesislerinde KOBİ'lere yer vermek isteyen ABB, 100'den fazla ülkeye ihracat gerçekleştiriyor. Asırlık firmanın dünyada 105 bini aşkın çalışanı bulunuyor. Firmanın Türkiye ayağı ise 70'ten fazla ülkeye ihracat yapıyor. 1965'ten bu yana da dünyanın farklı

ülkelerinde ABB Türkiye'den tedarik edilmiş binlerce ürün bulunuyor.

41 FİRMA İLE İKİLİ GÖRÜŞME

Etkinliğe katılan 41 yerli yan sanayici, ABB temsilcileriyle birebir görüşmeler yaparak, yeni iş fırsatlarını değerlendirdi. Görüşmelerde, sanayi sektöründe yerli üretimin güçlendirilmesi, tedarik zincirinde verimliliğin artırılması ve ihracat potansiyelinin geliştirilmesi hedeflendi.



Veri İstanbul, 500 bini aşkın veri setine ulaşıyor

İstanbul'a ilişkin dağıtık verileri tek platformda toplayan yapay zeka destekli açık veri kütüphanesi Veri İstanbul'da 500 bini aşkın veri setine erişim sağlanıyor. Proje kapsamında düzenlenen eğitimlerden 152 kişi yararlandı.

SENA SORKUN

İSTANBUL'un ekonomik, sosyal, demografik ve sektörel yapısına ilişkin farklı kaynaklardaki verileri ortak bir platformda buluşturmak amacıyla İstanbul Ticaret Odası (İTO) öncülüğünde geliştirilen 'Veri İstanbul: Yapay Zeka Destekli Açık Veri Kütüphanesi Projesi' kapsamında Açık Veri Kültürünün Yaygınlaştırılması Çalıştayı düzenlendi.

Kamu kurumları, üniversiteler, araştırma çevreleri ve iş dünyasından temsilcilerin katıldığı çalıştayda, Veri İstanbul platformunun sunduğu analiz, görselleştirme ve raporlama imkanları değerlendirildi. Çalıştayı açılış konuşmasını yapan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Murat Hazıroğlu, Veri İstanbul'un tek seferlik bir çalışma olarak değerlendirilmemesi gerektiğini belirterek, farklı kurumların ve paydaşların dahil olacağı daha uzun vadeli bir veri ekosisteminin başlangıç noktasında olduklarını söyledi. Murat Hazıroğlu, yapay zekanın gelişimiyle birlikte verinin stratejik öneminin daha görünür hale geldiğini ifade ederek, Veri İstanbul Projesi'nin bu açıdan önemli bir tecrübe oluşturduğunu kaydetti.

FIKİRDEN VERİ EKOSİSTEMİNE

Programda Marmara Üniversitesi Öğretim

Üyesi Prof. Dr. Nurullah Gür, projenin temel yaklaşımının İstanbul'a ilişkin farklı kurum ve platformlarda bulunan verilere tek bir noktada erişilmesini sağlamak olduğunu belirtti. Projenin 'fikirden veri ekosisteminde' uzanan bir süreç olarak ele alındığını ifade eden Gür, ilk aşamada İstanbul'a ilişkin veri kaynaklarının tespit edildiğini, ardından teknik altyapının kurulduğunu ve Veri İstanbul platformunun geliştirildiğini aktardı.

İTO Stratejik Araştırmalar Merkezi (İTOSAM) Müdürü Dr. Ufuk Özen de Veri İstanbul platformunun kullanım özelliklerini ve geliştirilen modülleri tanıttı. Platformda yapay zeka entegrasyonunun yanı sıra veri görselleştirme ve açık veri uygulamalarının bulunduğunu anlatan Özen, İstanbul'a ilişkin farklı veri setlerinin ortak bir noktada buluşturulmaya devam edildiğini belirtti. Platform üzerinden gelinen aşamada 500 bini aşkın veriye erişim sağlandığını ifade eden Özen, veri sayısının yeni kaynakların eklenmesiyle değişmeye ve artmaya devam ettiğini kaydetti.

7 GRUPTA EĞİTİM

Veri İstanbul Projesi kapsamında veriyi kullanacak insan kaynağının yetkinliğinin artırılmasına da odaklanıldı. Bunun için veri bilimi, büyük veri analitiği, yapay zeka algoritmaları ve veri yönetimi başlıklarında düzenlenen eğitimlerden 7 grup halinde toplam 152 kişi yararlandı.

Yapay zekada rekabet veriye taşıyor

SENA SORKUN

İSTANBUL Ticaret Odası'nın düzenlediği 'Yapay Zekayı Kullanmaktan Stratejik Avantaja: Yapay Zeka ve Veriyle Yeni Karar Dönemi' webinarında, teknolojinin yönetim, üretim, operasyon ve müşteri ilişkilerindeki yeni rolü ele alındı. İTO Yönetim Kurulu Üyesi Murat Hazıroğlu'nun açılış konuşmasını yaptığı webinar; İstanbul Teknik Üniversitesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Adnan Veysel Ertemel, Architech Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Ökkeş Emin Balçıçek, Bilişim Teknolojileri Derneği Başkan Yardımcısı Orhan Tannkulu ve YAPZEK.AI Kurucusu Karay Akar katıldı.

DOĞRU VERİ İSABETLİ KARAR

Murat Hazıroğlu, açılış konuşmasında yapay zekanın artık üretimden ofis çalışmalarına, müşteri temasından karar süreçlerine kadar günlük iş hayatının içinde bulunduğunu belirtti. Hazıroğlu, "Bugün aynı yapay zeka araçlarına hemen herkes erişebiliyor. Farkı oluşturan, bu araçları hangi veriyle beslediğimiz, onlara hangi soruları yönelttiğimiz ve elde ettiğimiz sonuçları karar süreçlerimize ne ölçüde yansıttığımızdır. Kısacası



rekabetin yeni adı, doğru veriyle hızlı ve isabetli karar verebilmektir" dedi.

İŞ YAPTIRMAKTAN YENİDEN TASARIMA

Doç. Dr. Adnan Veysel Ertemel ise yapay zeka kullanımının üç aşamada geliştiğine dikkat çekti. İlk aşamada teknoloji, metin yazma ve rapor özetleme gibi görevlerle çalışanlara zaman kazandırıldığını belirten Ertemel, "İkinci aşamada kararların sinanması, farklı ihtimallerin ortaya konulması ve gözden kaçan noktaların sorgulanması devreye giriyor. Böylece yapay zeka, işi yapan bir araçtan düşünme sürecine eşlik eden bir yapıya dönüşüyor. Üçüncü aşamada ise mevcut bir işi hızlandırmak yerine sürecin bütünü yeniden kuruluyor" dedi.

KURUMŞAL DÖNÜŞÜM İÇİN ÖLÇEK ŞART

Ökkeş Emin Balçıçek de çalışanlara yapay zeka araçları sağlamanın kurumsal dönüşüm için yeterli olmadığını belirterek, "Kullanım sonuçlarının ölçülmesi, şirket süreçlerine aktarılması ve kurum içinde oluşan bilgi birikiminin sistemli hale getirilmesi gerekir" dedi.

Balçıçek, tekrarlanabilir işlerin yapay zeka ajanlarına bırakılma-sı, çalışanların ise müşteri ilişkileri, karar alma ve daha nitelikli üretim gerektiren alanlara yönelmesi gerektiğini belirtti.

VERİ KALİTESİ ÖNE ÇIKIYOR

Webinar'da, yapay zeka modellerine erişim kolaylaştıkça şirketlerin kendi verisinin daha değerli hale geleceği görüşü de öne çıktı. Muhasebe ve bankacılık işlemleri gibi kayıt zorunluluğunun bulunduğu alanlarda verinin daha düzenli tutulduğu, müşteri davranışları ve kurum içi süreçlerde ise aynı düzenin her zaman sağlanamadığı belirtildi. Bu nedenle veri miktarından önce doğruluğunun önem taşıdığına dikkat çekildi. Etkinlikte Orhan Tannkulu yapay zeka uzmanı üretim ve iş akışlarındaki yeni yerini, Karay Akar ise müşteri davranışlarını anlama ve büyüme süreçlerine etkisini ele aldı.

İstanbul'un turizm cevherini parlatıyoruz

TÜRKİYE'nin turizm sektöründeki uluslararası buluşma noktalarından biri olma hedefiyle düzenlenen Uluslararası İstanbul Turizm Fuarı (ITF 2026), Yenikapı Avrasya Gösteri ve Sanat Merkezi'nde turizm dünyasının önde gelen isimlerini, kentlerin turizm tanıtım ekiplerini ve sektör firmalarını buluşturdu. 29 ülkeden 345 katılımcının yer aldığı fuarda, 30 ülkeden 300 uluslararası turizmci yeni iş bağlantıları için görüşmeler yaptı.

ITF 2026'nın açılışı Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti (KKTC) Başbakan Yardımcısı ve Turizm, Kültür, Gençlik ve Çevre Bakanı Fikri Ataoğlu, Kültür ve Turizm Bakan Yardımcısı Nadir Alpaslan'ın da katıldığı törenle yapıldı. Fuara; İTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Yakup Köç, İTO Yönetim Kurulu Üyesi ve ICVB Başkan Yardımcısı Bahadır Yaşık, İTO Meclis Katip Üyesi Ercan Özboyacı, Türkiye Otelciler Birliği (TÜROB) Başkanı Müberra Eresin, Türkiye Seyahat Acentaları Birliği (TÜRSAB) Başkan Yardımcısı Hasan Eker de katıldı.

ADA KIBRIS MARKASI TANITILIYOR

KKTC Başbakan Yardımcısı, Turizm, Kültür, Gençlik ve Çevre Bakanı Fikri Ataoğlu açılış konuşmasında, "KKTC olarak her yıl burada olmaktan mutluluk duyuyoruz" diye sözlerine başladı ve bir süre önce GİRNE açıklarındaki gemi kazasını hatırlatarak üzüntülerini dile getirdi. 'ADA Kıbrıs' markasını dünya genelinde duyurmak için atılımlar yaptıklarını belirten Ataoğlu, turizmde sadece şans oyunlarıyla anılmamaları gerektiğini vurguladı.

Kültür ve Turizm Bakan Yardımcısı Nadir Alpaslan da konuşmasında, Türkiye'nin turizmde yükseliş rakamlarını işaret ederek, "65 milyar lira turizm geliri ve 64 milyon yabancı turist ile dünyanın dikkatini çekiyoruz" dedi. Alpaslan, komşu ülkelerdeki savaşın etkilerine rağmen Türkiye'nin turizmde dirençli hale geldiğinin altını çizdi.

VERİMLİ GELİR KAYNAĞI

İTO Başkanı ve İstanbul Kongre ve Ziyaretçi Bürosu (ICVB) Başkanı Şekib Avdagiç ise konuşmasında, "Turizm endüstrisi, birçok ülkenin en önemli gelir kaynaklarından biri; en kısa ve verimli 'kültür ihracatı' yoludur. Kongre, kültür ve sağlık turizmi gibi alt kırımlarıyla ülkemiz ekonomisine ve İstanbulumuza her açıdan doğrudan ve dolaylı katkı sağlayan bu kıymetli endüstriyi desteklemek çok mühim" dedi. "Bizler, İTO ve ICVB olarak, bu değere sahip çıkmak ve İstanbul markasını daha ileriye taşımak için sektör paydaşlarımızla işbirliği içerisinde yoğun bir şekilde çalışıyoruz" diyen Avdagiç, şunları söyledi: "ICVB olarak, küresel turizm ve kongre sektörleri içerisinde İstanbul'u temsil ediyor ve bu alanlardaki pazar payımızı büyütme için yıllardır birçok uluslararası proje, lobi ve tanıtım faaliyeti gerçekleştiriyoruz. Çarpan etkisi çok yüksek olan turist olarak değerlendirilen kongre ve toplantı turistleri, doğrudan ve dolaylı olarak İstanbul'da bulunan binlerce şirkete ekonomik katkı sağlarken, aynı zamanda akademik ve sosyokültürel alanlarda da şehrimizi geliştiriyor ve ciddi bir farkındalık oluşturuyor."

HEP BİRLİKTE ÇALIŞMALIYIZ

Başkan Avdagiç, şöyle devam etti: "Bizim el üstünde tuttuğumuz bu şahane cevheri tüm potansiyeliyle parlatmak ve dünyanın dört bir yanından gelecek misafirleri en iyi şekilde ağırlamak için hep birlikte çalışmaya devam etmeliyiz. Şehrimizin ve ülkemizin katma değerini artırmak amacıyla gerçekleştirdiğimiz kongre adaylıklarımızın İstanbul'un ticari gelişimine katkı sağlayacak bir şekilde sonuç verdiğini görüyoruz. Daha önceki yıllarda yüzde 30 olan kongre kazanma oranımız, son iki yıldır yüzde 50'ye ulaştı. Kongre adaylık çalışmalarımızın son hız devam ettiğinin ve çalışmalarımızın kıymetli sonuçlar verdiğinin de altını çizmek istiyorum."

Fuara, ICVB 'Vizyon 2036: Küresel Sektör Liderlerinin Gözünden Destinasyonların Konumlandırılması' oturumu da düzenlendi. Oturumun moderatörlüğünü ICVB Genel Müdürü Cemil Hakan Kılıç yaptı.

Uluslararası İstanbul Turizm Fuarı (ITF 2026), 30 ülkeden yüzlerce profesyoneli, sektör firmaları ve yerel tanıtım ekipleriyle bir araya getirdi. Fuarda konuşan İTO Başkanı ve İstanbul Kongre ve Ziyaretçi Bürosu (ICVB) Başkanı Şekib Avdagiç, "El üstünde tuttuğumuz bu şahane cevheri tüm potansiyeliyle parlatmak için çalışıyoruz. Kongre adaylıklarımızın İstanbul'un ticari gelişimine katkı sağlayacak bir şekilde sonuç verdiğini görüyoruz" dedi.



Bir yılda 95 uluslararası kongre

Şekib Avdagiç, ITF 2026'da yaptığı konuşmada şu bilgileri paylaştı: "2025 yılında, ICVB olarak dahilimiz olan, doğrudan ve dolaylı şekilde İstanbul'a kazandırdığımız veya destek verdiğimiz 95 uluslararası kongreye ev sahipliği yaptık. Uluslararası Kongre ve Toplantılar Birliği (ICCA) verilerine göre İstanbul, geçen yıl dünya kongre şehirleri sıralamasında iki sıra ilerledi. İstanbul'daki kongre sayısı bir önceki yıla göre yüzde 10 arttı ve

şehrimizin Türkiye'nin başarısı içindeki toplam payı yüzde 65 oldu. Şehrimiz 2017 yılında 133. sırada yer alırken, 2025'te, kongre şehirleri sıralamasında Avrupa'da 13'üncü, dünyada ise 18'inci sırada yer aldı." Avdagiç, rapordaki değerlendirmelere dikkat çekerek, "İstanbul, istikrarlı yükselişle olumlu ivmesini sürdürürken Türkiye'nin genel performansının temel itici gücü ve önemli bir geçiş destinasyonu olarak konumunu güçlendirmeye devam ediyor" dedi.

BAU 2027

Münih - Almanya
11 - 15 Ocak 2027

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



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

NEDEN BAU

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

TÜRKİYE MİLLİ STANTLARININ YER ALACAĞI İHTİSAS SALONLARI

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

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

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

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

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

fatih@fatihoktay.com



YENİ KUŞAK ÇİN Fatih OKTAY

Xi Jinping'in ABD ziyareti ve iki ülke ilişkileri

ABD ve Çin devlet başkanları arasında geçtiğimiz günlerde gerçekleşen bu yılın ikinci görüşmesinde birkaç alanda kayda değer gelişme oldu. Ancak ziyaret, ilişkinin Çin tarafının istediği gibi biçimlenmekte olduğunu gösterdi.

Ticari ateşkes süresi

En önemli ekonomik gelişme, iki ülke arasındaki ticari ateşkes anlaşmasının süresinin uzatılmasıydı. Hatırlanacağı üzere iki ülke 2025 yılına bir ticaret savaşıyla başlamıştı. Donald Trump yönetiminin yeni döneme Çin mallarına ek gümrük vergileri ile başlaması, Çin tarafının da karşılık vermesiyle zincirleme karşılıklı artışlar gümrük vergilerini yüzde 100'lerin üzerine çıkartmıştı.

Öte yandan ABD yönetimi, kendisi için tehlikeli gördüğü kuruluşları içine aldığı kara listesindeki Çinli kuruluşların yüzde 50 ve üzerinde pay sahibi olduğu iştiraklerini de kara listeye dahil etme kararı almıştı. Bu, içinde 1400 kadar Çinli kuruluşun olduğu bu listeye, işkoluna, listedeki şirketle ilişkisinin niteliğine bakmaksızın 20 bin kadar şirketin daha eklenmesi anlamına geliyordu.

Buna ek olarak ABD tarafı, sahibi ve işleticisi nereden olursa olsun, ülke limanlarına giren Çin'de üretilmiş gemilere ton başına 50 dolar ile başlayıp 2028 Nisan ayına kadar 140 dolara çıkacak, gemi başına milyonlarca dolara ulaşan bir liman ücreti uygulamaya koymuştu.

Çin tarafı da bu gelişmelere karşı nadir toprak elementleri ve bunlardan üretilen, yeni teknoloji ürünleri için olmazsa olmaz nitelikteki münafatlar için ABD'ye ihracat kısıtlamaları getirmişti.

Çin'in güçlü tepkisi üzerine bir yumuşama süreci başlamış, ek gümrük vergileri karşılıklı olarak indirilmiş, ekim ayı sonunda iki ülke başkanlarının Güney Kore, Busan görüşmesinde de ABD tarafının kara liste ve liman ücreti kararlarını, Çin tarafının ise nadir toprak elementi kısıtlamalarını bir yıllığına askıya aldığı bir ticari ateşkes ilan edilmişti.

Bu görüşmede, barış anlaşmasının dolmak üzere olan süresi iki ay uzatıldı.

Gümrük vergileri, yapay zeka, İran

Görüşmede, iki liderin Çin'deki görüşmelerinde alınan kararla kurulan Ticaret Kurulu'nun çalışmaları sonucu belirlenen, karşılıklı 30'ar milyar dolar tutarındaki üründe gümrük vergisi indirimlerine gidileceği açıklandı.

Bir diğer önemli gelişme, iki ülke arasında yapay zeka alanındaki riskler üzerine görüşmeler başlatılmasına ve önemli gelişmeler ile ilgili bilgi alışveriş kanalı oluşturulmasıydı.

Uluslararası politika alanındaki tek ve küçük gelişme ise iki tarafın İran'ın nükleer silah geliştirmemesi ve hiçbir ülkenin uluslararası su yollarında geçiş ücreti uygulamaması gerektiği konusundaki ortak açıklamaydı.

Çin'in kazancı

Kendisi Çin'i ziyaret ettiğinde böyle yapılmaması olmasına ve geçmişte de az örneği olmasına karşın Donald Trump, Xi Jinping'i gösterişli bir törenle havaalanında karşıladı ve kalış süresince ihtişamlı bir şekilde ağırladı. Ziyaretin dış dünyaya yayılan görüntüleri, Çin tarafının yıllardır ısrar ettiği, iki eşit ülke ilişkisine tam anlamıyla uyuyordu.

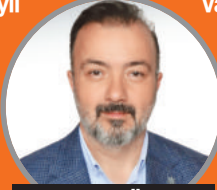
Savunmanın teknoloji gücü medikale taşıyor



Odaklanmış alanlara yönelim

İstanbul Sağlık Endüstrisi Kümelenmesi Kurumsal İletişim Yöneticisi Tuğrul Ünlü: Bir sağlık teknolojisi ürününü düşündüğümüzde, bir yatırımın ticarileşme süresinin 3-10 yıl gibi oldukça değişken bir zamana yayıldığını görüyoruz. Bütün bunların sonucunda, sağlık girişimcisinin yatırım bulması, ülkenin içinde bulunduğu yatırım ortamıyla da bağlantılı olarak yatırımcı açısından oldukça riskli görülebiliyor. Diğer taraftan, yazılım ve oyun sektörleri son dönemde endüstriyel anlamda önemli bir ivme yakalamış olsa da ülkelerin en büyük harcama kalemlerinin başında savunma ve sağlık alanları gelmeye devam ediyor. Kamu tarafında ise özellikle küresel pandemi sonrasında önemli bir farkındalık oluştu. Sağlık harcamaları ve dışa bağımlılık konusunda politikaların yeniden gözden geçirilmesi, sağlık girişimcileri açısından cesaret verici bir gelişme. Bunu bir başlangıç olarak değerlendiren tıbbi cihaz ve biyoteknoloji girişimcilerimizin yerli üretim gücünü ortaya koyarak devletten daha fazla kaynak ve destek talep etmeleri ve mevcut desteklerin ölçeğinin

daha da büyütülmesini sağlamaları en doğru yaklaşım olacaktır. Burada bütün sorumluluğu kamudan beklemek, yapılabilecek en büyük vakit kaybı olur. Sektörde üretim odaklı stratejilerin kamuya iletilmesinde ve ikan edilmesinde, tüm STK'lara ama özellikle de üretici platformlarına ve kümelerle önemli sorumluluklar düşüyor. Yetmiş insan kaynağı açısından ise, Türkiye'nin halen önemli bir potansiyele sahip olduğunu düşünüyoruz. İnsanın mucadeleci yapısı, zorluklar karşısındaki pratik zekası, çözüm odaklı yaklaşımı ve öğrenmeye açık olması sayesinde nitelikli insan gücü yetiştirmekte önemli bir sorun yaşamıyoruz. Ancak mevcut değerli insan kaynağımızın ülke dışına yönelmesini engelleyecek yapıyı ve cazibe ortamını oluşturmak konusunda daha fazla çalışmamız gerektiği de açık. Medikal sektörün tüm alanlarında aynı anda teknoloji geliştirmeye yönelik hamleler yapmak yerine, belirli dikeylerde ilerleyen endüstri katarına sonradan ancak emin adımlarla katılmak, daha etkili sonuçlar doğurabilecek bir yöntem olabilir.



Tuğrul Ünlü

Türkiye, son 20 yılda savunma sanayi ihracatını 40 kat artırarak 10 milyar doların üzerine taşırken, dünyanın en büyük 100 savunma şirketi arasında 5 şirketi yerleştirmeyi başardı. 1400'ü aşan projeye oluşan Ar-Ge, mühendislik ve ileri teknoloji birikiminin şimdi sağlık teknolojilerinde yeni bir üretim hamlesine dönüştürülmesi hedefleniyor.

Orta Vadeli Program, medikal endüstriyi stratejik sektörler arasına alırken, savunma sanayinde uygulanan talep oluşturma ve uzun vadeli sipariş modelinin sağlık teknolojilerine taşınmasını öngörüyor. Aşından tıbbi cihaza, tanı kitlerinden yapay zeka tabanlı sağlık çözümlerine kadar yerli üretim ve Ar-Ge kapasitesinin güçlendirilmesi amaçlanıyor.

SAVUNMA sanayinde son 20 yılda ihracatını 40 kat artıran Türkiye, savunma sanayindeki Ar-Ge, teknoloji ve pazarı büyüten talep oluşturma müktesebatını medikal endüstri ile buluşturmaya hazırlanıyor. 2027-2029 yıllarını kapsayan Orta Vadeli Program'da (OVP) özel bir başlıkla değinilen medikal endüstri, Türkiye'nin sağlık savunma sanayi olarak konumlandırılacak. Yüksek teknoloji gerektiren üretim aşamalarında, savunma sanayi deneyimini sıçrama tahtası olarak kullanma hedefinde olan Türkiye, 2026 son çeyreği itibarıyla medikal endüstriyi kritik ve arz güvenliği güçlendirecek sektörler arasına aldı.



Sümeysa Yarış TOPAL

özellikle Ticaret Bakanlığı, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ve Sağlık Bakanlığı'nın Türkiye Sağlık Enstitüleri Başkanlığı (TÜSEB) üzerinden yürüttüğü 'Fikirden Ürüne Üreten Sağlık Modeli' kapsamında medikal endüstri sektörüne destek veriliyor. TÜSEB 'Tıbbi Cihaz Endüstrisinde Yerleşme Vizyonu ve Stratejik İhtiyaç Analizi 2025 Raporu'na göre 100 stratejik üründe yerleşme adımlarının planlı bir şekilde uygulanması gerekiyor. İthalata yüksek derecede bağımlı ve ekonomik değeri yüksek tıbbi cihazların; şehir hastaneleri, üniversite, araştırma merkezleri, sanayi ve kamu özel ortaklığı ile adım adım yerleştirilmesi planlanıyor.

STARTUP'LARIN YÜZDE 10'U

Avrupa Tıbbi Teknoloji Endüstrisi Ticaret Birliği

AR-GE ÇALIŞMALARI HIZLANACAK

OVP'de medikal endüstrinin geliştirilmesine yönelik, "Savunma sanayinde başarıyla uygulanan talep oluşturma ve uzun vadeli sipariş yaklaşımı, sağlık teknolojileri, raylı sistemler, enerji ekipmanları, elektronik ve kritik sanayi girdileri, gibi alanlara yaygınlaştırılacaktır" denildi. Medikal endüstrinin stratejik bir sektör olduğuna ve yapılacak yatırımların ekonomik güvenlik için gerekli olduğuna işaret edilerek, Ar-Ge çalışmalarının hızlandırılması hedefi de programda yer aldı.

ASELSAN ÜRETİM YAPIYOR

OVP ile sistematik hale gelmesi planlanan savunma sanayi deneyimlerini medikal endüstri ile buluşturma hedefi, ilk olarak 2020 yılında gerçekleşmişti. Dünyanın en büyük savunma sanayi şirketleri arasında 40. sırada yer alan ASELSAN, savunma sanayindeki kabiliyetleriyle sağlık teknolojilerinde yenilikçi çözümlere imza atarak 'görüntüleme cihazları', 'tanı, teşhis ve takip cihazları' ve 'yaşam destek cihazları' üretmeye başlamıştı.

ASELSAN, geçtiğimiz yılın sonunda da yerli ve milli röntgen cihazı üretmeye başladığını duyurmuştu. Türkiye'nin savunma sanayi devi şu ana kadar 27 binden fazla ventilatör ve otomatik defibrilatör cihazı üretti ve bunların yüzde 50'sini 26 ülkeye ihraç etti. Firma, dünyada sadece 5 firmanın ürettiği kalp akciğer makinası ile manuel defibrilatör cihazlarının seri üretimine başlamayı ve 2030'a kadar 11 yeni tıbbi cihazı daha yerli olarak Türkiye'ye kazandırmayı hedefliyor.

FİKİRDEN ÜRÜNE GEÇİŞ

Türkiye'de son dönemde yapılan yasal düzenlemeler ve

Dünyanın odağında

Medikal endüstri sektörü, tüm dünyanın markasında bulunan bir alan olarak dikkat çekiyor. Ülkeler medikal endüstri alanında politikalarını güncellerken, pazarın lideri ABD'de, tıbbi cihaz ürünleri için Yüksek Riskli Ar-Ge Fonlaması uygulaması yapılıyor. Avrupa'da ise sağlık teknolojileri, kıtanın araştırma ve inovasyon politikalarının öncelikli alanları arasında bulunuyor. AB'nin sağlık ve biyoteknoloji dahil birçok araştırma alanını destekleyen Horizon Europe programının 2021-2027 dönemi bütçesi 93.5 milyar Euro seviyesinde. Avrupa Komisyonu, 2028-2034 döneminde programın bütçesinin 175 milyar Euro'ya çıkarılmasını önerirken, sağlık ve biyoteknoloji de desteklenecek stratejik alanlar arasında yer alıyor.

(MedTech Europe) tarafından son yayınlanan ticaret verilerine göre; 2024 yılında Avrupa Patent Ofisi'ne (EPO) tıbbi teknoloji alanında 15 binden fazla başvuru yapıldı. Bu rakamla tıbbi teknoloji alanı toplam başvuru sayısının yüzde 7.9'unu oluşturarak, tüm endüstriyel sektörler arasında 4. sırada yer aldı. Türkiye'de de son yıllarda startup aşamasında pek çok girişim bulunurken, medikal endüstri alanında faaliyet gösteren startup sayısı toplam startup sayısının yüzde 10'una tekabül ediyor. Kümelenmenin tespitine göre sağlık girişimcisi



10 yıllık süreçte dünyanın sağlık alanında birçok yeniliği, geniş coğrafyalarda yaşayacağına inanıyoruz. Türkiye'nin de bu süreçte hazırlıklı olması için kamu, sanayi ve sivil toplum kuruluşlarımızın el ele vermiş olması ve imkanlarını ortak hedeflere doğru yönlendirmesi gerekiyor. Ülkemizin belirli dikeylerde ön plana çıkması ve küresel ölçekte sektörü taşıyıcı ve örnek olarak unicorn şirketler oluşturabilmesi en büyük hedeflerimizden biri olmalı" diye konuştu.

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



Kevser 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](#) [w](#) [f](#) [t](#) [i](#) [c](#) [o](#) [m](#) /itokurumsal

BAŞSAĞLIĞI

İstanbul Ticaret Odası
Yönetim Kurulu Sayman Üyesi

YAKUP KÖÇ'ün annesi

HADİCE KÖÇ

Hakk'ın rahmetine kavuşmuştur.

27 Eylül 2026 Pazar günü Ahiret yolculuğuna uğurladığımız merhumemize Allah'tan rahmet, kederli ailesine, sevenlerine sabır ve başsağlığı diliyoruz.

Allah rahmet eylesin.



Azerbaycan'la akademik işbirlikleri güçlendiriliyor

İstanbul Ticaret Üniversitesi, Azerbaycan Ulusal İş Adamları Cemiyeti (ICMA) temsilcilerini ağırladı. Türk dünyasının yatırım potansiyeli ve küresel piyasalardaki gelişmelerin ele alındığı programda, Türkiye ile Azerbaycan arasındaki akademik, ekonomik ve ticari işbirliklerinin geliştirilmesine yönelik temaslarda bulunuldu.

ERTAN ERYILMAZ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, Azerbaycan Ulusal İş Adamları Cemiyeti (ICMA) temsilcilerini eğitim ve kurumsal temaları kapsayan programda ağırladı. Türkiye ile Azerbaycan arasındaki ekonomik ve akademik ilişkilerin geliştirilmesine katkı sunmayı amaçlayan programda, Türk dünyasının yatırım potansiyeli ve küresel piyasalardaki gelişmeler ele alındı. Heyet, program kapsamında İstanbul Ticaret Odası ile üniversitenin Sâdâbâd Kampüsü Sütüce'yi de ziyaret etti.

Programın açılış konuşmasını yapan İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Hanifi Parlar, Türkiye ile Azerbaycan arasındaki köklü ilişkilerin eğitim, ticaret ve iş dünyasında geliştirilecek yeni işbirlikleriyle daha da güçlendirilmesinin önemine dikkat çekti.

TÜRK DÜNYASINDAKİ YATIRIM FIRSATLARI

Açılışın ardından İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Murat Kasımoğlu, 'Dünyadaki Gelişmeler Işığında Türk Dünyasında ve Küresel Piyasalarda Yatırım Fırsatları' başlıklı eğitim verdi.



Eğitimde küresel ekonomide yaşanan değişimler, yatırım ortamını etkileyen gelişmeler ve Türk dünyasının ekonomik potansiyeli değerlendirildi. ICMA temsilcileriyle yapılan değerlendirmelerde, Türkiye ve Azerbaycan iş dünyaları arasındaki mevcut ilişkilerin yanı sıra ortak yatırım ve işbirliği imkanları da ele alındı.

Programın son bölümünde ICMA temsilcileri, Sâdâbâd Kampüsü Sütüce'yi ziyaret etti. Rektörlük ziyareti kapsamında heyete üniversitenin akademik yapısı, eğitim faaliyetleri ve iş dünyasıyla yürüttüğü çalışmalar hakkında bilgi verildi.

AKADEMİK VE KURUMSAL TEMASLAR SÜRÜYOR

ICMA heyetinin ziyareti, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin Azerbaycan

ile son dönemde geliştirdiği akademik ve kurumsal temaların devamı niteliğinde gerçekleşti.

Mart 2026'da Azerbaycan Teknik Üniversitesi heyetinin ziyareti kapsamında, öğrenci ve akademisyen değişimini kapsayan bir Mutabakat Zaptı imzalandı. Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek ve Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Hanifi Parlar ise 29-31 Temmuz 2026 tarihlerinde Bakü'de kamu kurumları, üniversiteler, eğitim kuruluşları ve iş dünyası temsilcileriyle bir araya geldi.

Gerçekleştirilen temaslarda akademik projeler, uluslararası eğitim fırsatları ve üniversite-iş dünyası işbirliklerinin geliştirilmesine yönelik imkanlar değerlendirildi. ICMA temsilcilerinin İstanbul ziyaretiyle iki ülke arasında eğitim ve iş dünyasını buluşturan temaslara yeni bir halka daha eklendi.



Erasmus+ ve Orhun öğrencilerine oryantasyon

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, 2026-2027 Akademik Yılı Güz Dönemi'nde Erasmus+ ve Orhun Değişim Programları kapsamında gelen değişim öğrencilerini iki günlük kapsamlı bir oryantasyon programıyla karşıladı.

Farklı ülkelerden ve üniversitelerden gelen öğrencilerin akademik ve sosyal yaşama hızlı ve sorunsuz bir şekilde uyum sağlamalarını amaçlayan programda; üniversite süreçleri, kampüs olanakları, öğrenci sistemleri, sosyal imkanlar, oturma izni süreçleri ve İstanbul'daki yaşam hakkında bilgilendirmeler

gerçekleştirildi. Oryantasyon programına Belçika, Almanya, İspanya, Fransa, Yunanistan, Romanya, Polonya, Kazakistan, Kırgızistan ve Özbekistan'dan toplam 45 değişim öğrencisi katıldı.

AKADEMİK BAĞLAR GÜÇLENİYOR

İstanbul Ticaret Üniversitesi, Erasmus+ ve Orhun Değişim Programları kapsamında uluslararası öğrencileri ağırlamaya devam ederek küresel eğitime ve kültürlerarası akademik işbirliğine önem vermeyi sürdürüyor. Farklı ülkelerden gelen

öğrencilerin üniversite yaşamına katılması, kampüsün çok kültürlü yapısını zenginleştirirken üniversitenin uluslararasılaşma vizyonuna da katkı sağlıyor.

Oryantasyon programının ilk günü Ahî Çelebi Kampüsü Eminönü'nde gerçekleştirildi. Programda öğrencilere akademik ve idari süreçler hakkında bilgi verildi. Oryantasyonun Sâdâbâd Kampüsü Sütüce'de gerçekleştirilen ikinci gününde ise oturma izni süreçleri anlatıldı, Türkiye'deki yasal ve idari süreçler hakkında bilgi verildi.

Akademik kaynaklara tek noktadan erişim

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Kütüphane ve Dokümantasyon Daire Başkanlığı, öğrenciler ile akademisyenlerin bilimsel kaynaklara daha hızlı ve kolay ulaşabilmesi amacıyla EBSCO Discovery Service'i (EDS) kullanıma sundu. Yeni akademik keşif aracıyla kütüphane katalogu, elektronik veri tabanları, akademik dergiler, makaleler, kitaplar, e-kitaplar ve farklı dijital koleksiyonlar tek bir arama noktası üzerinden taranabiliyor.

EBSCO Discovery Service, kütüphanenin basılı ve elektronik kaynaklarına tek giriş noktasından erişim imkânı sağlıyor. Böylece araştırmacılar farklı veri tabanlarında ayrı ayrı arama yapmak yerine, ihtiyaç duydukları kaynakları aynı arayüz üzerinden tarayabiliyor. Sistem; tam metin veri tabanları, atıf veri tabanları, kütüphane katalogu ve farklı dijital koleksiyonların bütünleşik biçimde aranmasını destekliyor.

DOĞAL DİLLE ARAMA İMKANI

EDS'nin öne çıkan özellikleri arasında doğal dille arama da bulunuyor. Kullanıcılar araştırma konularını yalnızca akademik anahtar kelimelerle değil, günlük dilde oluşturdıkları soru ve ifadelerle de arayabiliyor. Yapay zekadan yararlanan Natural Language Search özelliği, kullanıcının ne aradığını analiz ederek sonuçların daha odaklı hâle gelmesine yardımcı oluyor.

Otomatik tamamlama ve otomatik düzeltme gibi özellikler de arama sürecini destekliyor. Platform, kullanıcıların arama niyetini anlamaya yönelik teknolojilerden yararlanarak ilgili kaynaklara daha kısa sürede ulaşılmasını amaçlıyor.

KAYNAKLARA DAHA HIZLI ULAŞIM

EDS, arama sonuçlarını konu başlığı, başlık, yazarın sağladığı anahtar kelimeler, özet, yazar ve tam metin gibi farklı alanları dikkate

alarak sıralıyor. Yayın tarihi, yayın türü ve yayının hakemli olup olmadığı gibi ölçütler de sonuçların değerlendirilmesinde rol oynuyor. Kullanıcılar; kaynak türü, konu, yayın tarihi ve coğrafi kapsam gibi filtrelerle aramalarını daha da sınırlandırabiliyor.

ARAŞTIRMA SÜRECİNİ DESTEKLEYEN ARAÇLAR

Platformdaki 'Research Starters' özelliği, araştırılan konuya ilişkin başlangıç bilgileri sunarken ilgili makale, görsel, video ve ses içeriklerine de yönlendirme sağlıyor. 'Concept Map' özelliği ise konular arasındaki ilişkileri görsel olarak göstererek araştırmacıların farklı kavram ve bağlantıları keşfetmesine



yardımcı oluyor.

Kullanıcılar ulaştıkları kaynakları kaydedebiliyor, indirebiliyor, paylaşabiliyor ve alıntılama araçlarından yararlanabiliyor. Kişisel My EBSCO hesabı üzerinden arama geçmişini görüntülenebiliyor, klasörler oluşturulabiliyor ve belirli aramalar ile akademik dergiler için bildirimler tanımlanabiliyor.

ERİŞİM KÜTÜPHANE SAYFASI ÜZERİNDEN

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin lisans, yüksek lisans ve doktora öğrencileri ile akademik personeli, EBSCO Discovery Service'e Kütüphane internet sayfasındaki arama alanı üzerinden erişebiliyor. Yeni sistemle akademik kaynakların görünürlüğünün artırılması, literatür tarama süreçlerinin kolaylaştırılması ve üniversitede yürütülen bilimsel araştırmalara katkı sağlanması hedefleniyor.

İSTANBUL TİCARET ODASI KARŞILIKSIZ ÖĞRENİM BURSLARI

2026 - 2027 Eğitim Öğretim Yılı Burs Başvuruları **5 Ekim 2026 – 19 Ekim 2026** tarihleri arasında internet sitemizden online olarak alınacaktır.



DETAYLI BİLGİ İÇİN:

www.ito.org.tr

BAŞVURU BİLGİ İÇİN:



İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

in x in f @ /itikurumsal

HUKUK
GÜNDEMİ

Av. Muhammet AKSAN

AB'nin yeni yapay zeka kuralları

13 Ağustos 2024'te yürürlüğe giren AB Yapay Zeka Tüzüğü, yapay zeka sistemlerinin güvenli, temel haklara saygılı ve şeffaf biçimde geliştirilmesini hedefleyen kapsamlı bir çerçeve oluşturdu.

Tüzük'ün 50. maddesindeki şeffaflık yükümlülükleri de dahil büyük kısmının yürürlüğe girme tarihi 2 Ağustos 2026.

Bu kurallar kimleri etkiler?

Türkiye merkezli bir şirketin yapay zeka sistemini AB pazarına sunması, sistem çıktılarının AB'de kullanılması veya AB'de bulunan kişileri etkilemesi hâlinde Tüzük kapsamı gündeme gelebilir.

Özellikle bu firmaların süreçlerini gözden geçirmesi gerekir:

- Chatbot ve yapay zeka destekli hizmet sunan şirketler
- Yapay zeka ile görsel, video, ses, metin ve reklam içeriği üreten şirketler
- AB'ye SaaS, e-ticaret, oyun, eğitim ve fintech gibi dijital hizmetler sunan işletmeler
- Duygu tanıma veya biyometrik analiz kullanan kuruluşlar
- Yapay zeka üretimi içerik yayımlayan medya ve içerik platformları

Dört temel şeffaflık yükümlülüğü

Yapay zeka sistemlerinin kullanımında temel şeffaflık yükümlülüğü; kullanıcıların yapay zeka ile etkileşimde bulunduğunu, içeriğin yapay zeka tarafından üretildiğini veya esaslı biçimde değiştirildiğini ve gerekli hâllerde duygu tanıma ya da biyometrik sınıflandırma yapıldığını açıkça anlayabilmesini sağlamaktır.

Bu kapsamda, yapay zeka ile doğrudan etkileşimlerde kullanıcıya ilk temas anında fark edilebilir bir bildirim sunulması; yapay zeka tarafından üretilen veya değiştirilen ses, görüntü, video ve metinlerin görünür şekilde etiketlenmesi ve gerektiğinde makina tarafından okunabilir teknik işaretleme (metadata) içermesi; duygu tanıma ve biyometrik sınıflandırma sistemlerinin kullanımının ilgili kişilere bildirilmesi; gerçekmiş izlenimi yaratabilecek yapay veya değiştirilmiş içeriklerin ise yapay nitelikte olduğunun açıkça belirtilmesi gerekir. Bununla birlikte, yapay zeka kullanımının arayüz veya hizmetin niteliğinden zaten açıkça anlaşılması hâlinde ayrıca bildirim yapılması gerekmebilir.

İstisnalar sınırlı

Yapay zeka ile etkileşim zaten makul ölçüde açıkça, ek bildirim gerek olmayabilir. Kullanıcı içeriğini esaslı biçimde değiştirmeyen standart düzenleme araçları da teknik işaretleme dışında kalabilir. Sanatsal, yaratıcı, satirik veya kurgusal içeriklerde kullanılan deepfake'lerde açıklama yapılması gerekse dahi yöntemin eserin izlenmesini veya kullanılmasını gereksiz biçimde bozmayacak şekilde belirlenmesi öngörülmüyor. Kanunla yetkilendirilmiş suç önleme, soruşturma veya kovuşturma faaliyetleri için de özel istisnalar bulunuyor.

Yaptırım riski

Madde 50 kapsamındaki şeffaflık kurallarına uyulmaması hâlinde, 15 milyon Euro'ya veya önceki mali yıl küresel yıllık cirosunun yüzde 3'üne kadar idari para cezası riski doğabilir.

Sonuç

Tüzük'ün şeffaflık yükümlülükleri, yapay zeka kullanımının yalnızca etiketlenmesini değil, ürün ve içerik süreçlerinin baştan itibaren şeffaflık esasına göre tasarlanmasını gerektirir. AB pazarına hizmet sunan Türkiye merkezli şirketlerin özellikle chatbotlar, yapay zeka üretimi içerikler, duygu tanıma ve biyometrik sınıflandırma sistemleri ile sentetik içerikler bakımından mevcut kullanım alanlarını ve uygulanacak görünür açıklama ve teknik işaretleme yükümlülüklerini belirlemesi gerekir. Bu kapsamda alınacak uyum tedbirleri, idari yaptırım riskinin azaltılması ve AB pazarındaki faaliyetlerin sürdürülebilirliği bakımından önem taşıyor.

SGK teftişlerinde dijital devrim ve ezber bozan OVP

SGK, kayıt dışılıkla mücadeleyi artık bilimsel ve dijital bir boyuta taşıyor. Yeni Orta Vadeli Program ile yılbaşından itibaren SGK teftişlerinde tam anlamıyla vites yükseltiliyor. Kurallara uymayan işverenleri geriye dönük ağır primler, katlamalı idari para cezaları ve teşviklerin tamamen iptali bekliyor.



ÇALIŞMA hayatının en büyük yarası işsizliktir. Fakat ondan daha tehlikeli bir illet vardır: Kayıt dışı istihdam. Bu durum sessizce büyür. Toplumun kılcal damarlarına sızar. Kayıt dışılık sadece işçiyi hiç bildirmemek değildir. Eksik gün bildirmek de eksik ücret göstermek de kayıt dışılıktır. Bu durum basit bir kağıt kazası değildir. Göz göre göre kul hakkına girmektir. Devletin hazinesinden çalmaktır. İşçinin geleceğini karartmaktır. Dürüst işverenin rızına leke sürmektir.

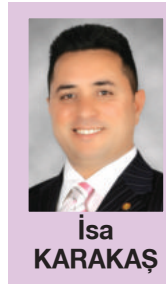
KİM NE KAYBEDİYOR?

Kayıt dışı çalışmanın kimseye faydası yok. Bu sistem dört tarafa da ağır darbe vurur:

- **SGK açısından:** Sosyal Güvenlik Kurumu'nun (SGK) hayat damarı primdir. Kayıt dışılık bu damarı keser. Ciddi bir gelir kaybı doğar.
- **Devlet açısından:** Vergi muslukları kurur. Kamu hizmetleri aksar. Hazine zarar görür.
- **Dürüst işveren açısından:** Kurallara uyan esnaf, tüccar ve diğer işverenler haksız rekabete maruz kalır. Ahlsız rekabet dürüstü yakar.
- **Çalışan açısından:** Sağlık güvencesi yok olur. İşsizlik maaşı erir. Emeklilik hayali hayalhanede kalır. İşçilik alacak ve tazminatları riske girer ya da eksik ödenir.

ÜCRET BAZLI KAYIT DIŞILIK KARA DELİKTİR

Rastgele yöntemler devri kapandı. 1999 yılından bu yana akılcı stratejiler uygulanıyor. Önleyici adımlar atılıyor.

İsa
KARAKAŞ

Veri analizi sayesinde kayıt dışı oranlar yüzde 26.94 seviyesine kadar geriledi. Bu önemli bir başarıdır. Ancak tehlike geçmiş değildir. Asıl büyük tehlike ücret bazlı kayıt dışılıktır.

Asgari ücretin üzerinde maaş alan kıdemli çalışanlar var, profesyoneller var. Mühendisler, ustalar, nitelikli elemanlar var. Gerçekte 66 bin TL maaş alan bir çalışan düşünün. Bu çalışan kağıt üzerinde asgari ücretten gösteriliyor. İşte büyük kara delik buradadır! Bu durum neye yol açar? İşçi aslında kayıtlı görünür. Fakat aldığı ücret kayıtsız kalır. Devlet prim kaybeder. İşçi emekli olduğunda kuş kuşa yem olur. Kıdem tazminatı erir. İŞKUR ödenekleri güdük kalır. Kısacası, tatlı kaşıkla verilen acı kepeyle alınır.

MÜFETTİŞ KAPİYİ ÇALMADAN ÖNCE...

Eski usul teftişler maziye karıştı. "Müfettiş/denetmen çat kapı geldi" devri bitti. Artık devrede yapay zeka, büyük veri var. SGK ve Maliye el ele verdi. Nokta atışı denetim dönemi başladı. NUTS-II bölge haritaları inceleniyor. Sektörel risk analizleri çıkartılıyor. Yabancı uyruklu çalışanların yoğun olduğu işletmeler mercek altında. Özel istihdam büroları büyüteç altında.

DİJİTAL AĞ NASIL ÇALIŞIYOR?

SGK, kayıt dışılıkla olan mücadelesini artık bilimsel ve dijital bir boyuta taşıyor. Keza yeni Orta Vadeli Program (OVP), önümüzdeki dönemde ekonomi politikasının sadece enflasyonla mücadeleye değil, aynı zamanda kamusal gelirlerin artırılması ve kayıt dışı ekonominin kayda alınmasına odaklanacağını net bir şekilde ortaya koyuyor. Bu kapsamda en kritik adımlardan biri hiç şüphesiz SGK denetimlerinde atılacak. Yılbaşından itibaren SGK teftişlerinde tam anlamıyla vites yükseltiliyor!

Denetimlerde öncelikle kayıt dışılığın yoğun olduğu sektörler ve bölgeler önceden belirlenir. Yapay zeka ve saha gücü el ele verir. Saklanacak yer kalmaz. OVP bunu netleştirir.

Dijital imkânlar ve ağılar artık büyük veri ve yapay zeka risk analizini güçlendirecektir:

- **Tam entegrasyon:** SGK; Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB), bankalar, tapu müdürlükleri, trafik tescil, ruhsat idareleri ve POS cihazı verileriyle tam uyum içinde çalışır.
- **Ciro ve matrah uyumsuzluğu:** Şirketin cirosu ve sektör ortalaması ile çalışanların bildirilen kazançları çapraz kontrole tabi tutulur.
- **Açıktan ödeme tespiti:** Banka transferleri, ikramiye ve prim ödemeleri anında radara takılır.
- **Meslek kodu denetimi:** Genel müdür veya kıdemli yazılımcı asgari ücretten bildirilemez. Sistem anında kırmızı alarm verir.

Kurallara uymayan işletmeler

Yeni OVP ile denetimlerin vitesi sonuna kadar artırıldı. Kurallara uymayan işverenleri ne bekliyor?

- **Geriye dönük ağır primler:** Eksik bildirilen tüm dönem primleri gecikme cezası ve gecikme zammı ile tahsil edilir.
- **Katlamalı idari para cezaları:** Kayıt dışılık ve eksik işçilik için göz açtırılmayan idari para cezaları uygulanır.
- **Teşviklerin tamamen iptali:** En can yakıcı kısım burasıdır. İşverenler 15'ten fazla SGK prim teşvikini kaybetme riskiyle karşı karşıya kalır. Geçmişte yararlanılan teşvikler dahi faiziyle geri alınır.

Teknoloji gelişti. Sistem şeffaflaştı. Kayıt dışılık saklanamaz hale geldi. Denetim elemanları yapay zeka desteğiyle sahada. Vakit henüz varken tedbir alınmalı. İşverenlerimiz yılbaşı gelmeden insan kaynakları ve bordro süreçlerini derhal gözden geçirmeli. Mali müşavirler ve bordro uzmanlarıyla bir araya gelip eğriyi doğrudan ayırmalı.

Unutmayınız adaletli kazanç bereket getirir. Alın terinin hakkını tam vermek, hem vicdanen hem iktisaden en büyük güvencedir. Aksine hareket etmek, kendi bindığı dalı kesmektir.

SIAL CANADA
2027Toronto / Kanada
27 - 29 Nisan 2027Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

TORONTO'DAN KUZEY AMERİKA PAZARINA AÇILIN

SIAL CANADA

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 1.100 ABD \$ / m²



Sibel Tayanç

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

Anesa Külekci

0212 455 61 18
0530 664 86 22
anesa.kulekci@ito.org.tr

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

Gemi tanklarına insan yerine İHA girecek

Teknopark İstanbul'da faaliyet gösteren QMariTeam, gemilerin kapalı mahallerinin denetiminde insan riskini ortadan kaldırmak için otonom İHA MARONE'u ve yapay zeka destekli platform SAYANOR'u geliştiriyor.

ÖMÜR KIRBAŞLI

DENİZCİLİK, QMariTeam'ın kurucusu Alp Öztürk'ün hayatında aile mesleği olarak başladı. Anne ve babası kaptan olan Öztürk, sektörün içinde büyürken, gemi denetimlerinin zaman alan ve riskli süreçlerine yakından tanıklık etti. Bu deneyimden yola çıkan Öztürk, elektrik-elektronik mühendisliği eğitiminin ardından denizcilik alanına yöneldi ve 30 Ocak 2026'da QMariTeam'ı kurdu. Teknopark İstanbul'da çalışmalarını sürdüren şirket, kapalı mahallerin insansız denetimi için MARONE adlı otonom İHA ve SAYANOR adlı yapay zeka destekli yazılım platformunu geliştiriyor. Öztürk, çalışmalarını ve şirketin gelecek hedeflerini İstanbul Ticaret'e anlattı.



Alp Öztürk

DENETİMDEKİ RİSKLER VE ZORLUKLAR

■ **Denizcilik geçmişiniz QMariTeam'ın kuruluş fikrini nasıl şekillendirdi?**

Denizcilik bizim ailenin mesleği. Annem Türkiye'nin ilk kadın uzakyol kaptanı, babam da kaptan. Ben de bu sektörün içinde büyüdüm. Evde konuşulan konular çoğu zaman klas sürveyleri, havuz takvimleri ve liman devleti denetimleriydi. Bir geminin denetim için kaç gün beklediğini, tank denetimlerinin ne kadar zahmetli ve riskli olduğunu erken yaşta öğrendim. Rakamlar da sorunun ciddiyetini gösteriyor. IMO'ya sunulan verilere göre 2000-2024 yılları arasında gemilerin kapalı mahallerinde en az 1.010 kişi hayatını kaybetti; bunların 67'si içeride kalan birini kurtarmak için giren kişiler. Buna rağmen balast ve kargo tankları, koferdamlar hâlâ büyük ölçüde insan gerekerek denetleniyor. Mühendisliğe elektrik-elektronikle başladım, sonra aile mesleğine döndüm; halen Piri Reis Üniversitesi'nde Deniz Ulaştırma İşletme Mühendisliği okuyorum. Sektörü içeriden tanımakla teknik altyapıyı bir araya getirince soru netleşti: Bu tanklara insan yerine bir makina giremez mi? QMariTeam'ı 30 Ocak 2026'da bu soruyla kurduk. Bugün Teknopark İstanbul'da genç bir mühendis ekibiyle iki ürün geliştiriyoruz.

İKİLİ SİSTEM

■ **MARONE ve SAYANOR hangi ihtiyaçtan nasıl çıkarak geliştirildi? Bu iki ürün nasıl çıkarıyor?**

İşimizi iki parçada özetleyebilirim: Sahada MARONE, bulutta SAYANOR. MARONE, GPS sinyalinin ulaştığı çelik bölmelerde kendi yolunu bulan otonom bir insansız hava aracı. Çevresini lazerle tarayarak kendi haritasını çıkarıyor. Çarpışmaya dayanıklı kafesli gövdesiyle dar menhollerden geçmesini; görüntü, üç boyutlu tarama, gaz, termal ve sac kalınlığı verisini tek uçta toplamasını hedefliyoruz. Prototipimiz uçuyor; otonom seyir ve haritalama yazılımını simülasyonda doğruladık. Şimdi lazer tarayıcıyı gövdeye entegre ediyoruz. SAYANOR ise bu veriyi karadaki ofise taşıyan yapay zeka destekli yazılım platformu. Korozyonu, çatlağı ve deformasyonu işaretleyip klas kuruluşlarının, liman devleti denetimlerinin ve petrol şirketlerinin istediği formatta rapora dönüştürmek için geliştiriyoruz. Filo takibi ve personel sertifika modülleri bugün çalışıyor.

Kısacası MARONE görüyor, SAYANOR anlatıyor.

İNSANSIZ DENETİM

■ **Gemi tanklarının denetiminde insan faktörünü ortadan kaldırmak sektöre neler kazandıracak? Teknolojiniz bu süreci nasıl değiştiriyor?**

Geleneksel yöntemde bir tank denetleneneye önce tank boşaltılıyor, havalandırılıyor, gaz ölçümü yapılıyor, gerekirse içine iskele kuruluyor; ancak ondan sonra bir kişi içeri giriyor. Kaptan bir ailede büyüdüğüm için bu sürecin gemi tarafındaki yükünü iyi biliyorum. Hazırlık günler sürüyor, gemi bu sürede çalışmıyor ve içeri giren kişi risk altında. Bizim yaklaşımımızda denetim sırasında tanka giren insan sayısı sıfır. İskele ve insan girişi için yapılan

hazırlığın büyük bölümü ortadan kalkıyor. Yurt dışındaki uygulamalar, İHA ile yapılan tank denetimlerinde sürenin günlerden saatlere indiğini gösteriyor. Yapay zeka ise işimizin merkezinde. MARONE konumunu, lazer ve kamera verisiyle eş zamanlı haritalama yapan algoritmalarla buluyor. SAYANOR'da geliştirdiğimiz makina öğrenmesi modelleri, görüntü ve üç boyutlu tarama üzerinden kusurları otomatik işaretlemek üzere tasarlanıyor.

KÜRESEL PAZAR

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

Bu alanda talebi zorunluluk doğuruyor. Her gemi belirli aralıklarla sürveyden geçmek zorunda ve tanklar bu sürveylerin en zahmetli kısmı. Kurallar da aynı yönü gösteriyor: IMO, kapalı mahallere giriş tavsiyelerini 2025'te yeniledi; petrol şirketlerinin SIRE 2.0 denetim rejimi erişilmesi zor bölmeler için fotoğraflı kanıt istiyor. Pazar da hızla büyüyor. Denizcilikte İHA ile muayene pazarının 2024'teki 362 milyon dolardan 2030'da yaklaşık 2.6 milyar dolara çıkması bekleniyor. Türk filosu 2 bin 203 gemiyle dünyada ilk 10'da; yani ilk müşterilerimiz kapımızın önünde. Şu an ticarileşmenin başındayız ve önceliğimiz ilk saha denemelerini Türk armatörleriyle yapmak. Ama bu sorunun bayrağı yok. Dünyada 116 bin civarında ticari gemi var ve hepsinde aynı tanklar, aynı risk var. Körfez, Avrupa ve Uzak Doğu'yu en baştan hedef pazarımız olarak görüyoruz.

YENİ ALANLAR

■ **Denizcilikte başlayan bu teknoloji farklı sektörlerde hangi sorunlara çözüm sunabilir? Önümüzdeki döneme ilişkin hedefleriniz neler?**

Kapalı mahal sorunu sadece gemiye özgü değil. Rafinerilerin depolama tankları, kimya tesislerinin reaktörleri, çimento fabrikalarının siloları, santrallerin kazanları, madenler, su şebekeleri... Hepsinde aynı soru var: Oraya insan girmeden içini nasıl göreceğiz? MARONE ile bu artık mümkün. Denizcilikte yakın hedefimiz net: İlk gerçek gemi denetimimizi yapmak ve Türk Loydu başta olmak üzere klas kuruluşlarıyla onay sürecini başlatmak. Uzun vadede MARONE ile SAYANOR'u tek çatı altında birleştirip gemi denetiminde Türkiye'den çıkan uçtan uca bir standart kurmak istiyoruz.

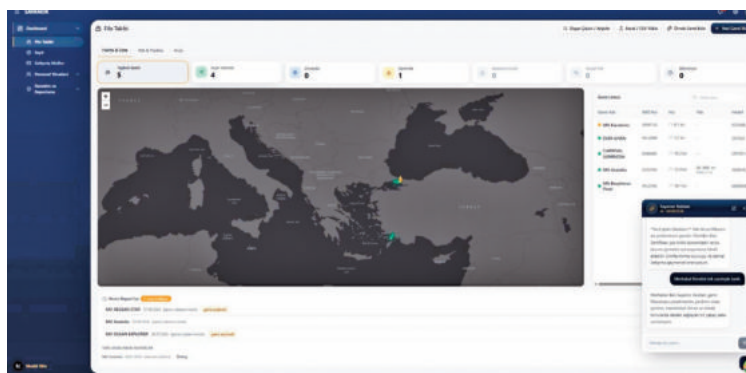


Teknolojimizi dünya denizlerine taşıyacağız

■ **QMariTeam'ı önümüzdeki yıllarda nasıl bir noktada görmek istiyorsunuz? Yerli mühendislikle geliştirdiğiniz teknolojiyi dünya denizlerine taşıma hedefinizde nasıl bir yol haritası izliyorsunuz?**

Sektörün ihtiyacını ailemden, mühendisliği okulumdan ve ekibimden öğreniyorum; QMariTeam bu ikisinin bulunduğu yerde duruyor. Ürünü geliştirirken hep aynı soruyu soruyoruz: Bu, bir kaptanın ya da teknik müdürün işini gerçekten kolaylaştırıyor mu? Amacımız tank denetimini daha güvenli, daha hızlı ve daha ekonomik hâle getirmek; yerli mühendislikle geliştirdiğimiz MARONE ve SAYANOR'u Türk bayraklı gemilerden başlayarak dünya denizlerine taşımak. Bizim için Teknopark İstanbul, dört duvardan ibaret bir

ofis değil; fikrimizi küresel bir vizyona dönüştüren canlı bir liman oldu. Kuluçka merkezimiz Cube Incubation Genel Müdürü Uraz Yekeler ve Salih Ötegen başta olmak üzere ekibinin sağladığı samimi mentorluk, bizi sanayi ve yatırım dünyasıyla doğrudan buluşturuyor. Teknopark İstanbul Genel Müdürümüz Prof. Dr. Abdurrahman Akyol'un derin teknolojiye ve denizcilığe verdiği vizyoner destek ise bu yolculukta en büyük itici gücümüz oldu. Üstelik Tuzla tersanelerinin yanı başında olmak, geliştirdiğimiz otonom teknolojiyi anında gerçek sahanın sınavına sokmamızı sağlıyor. Burası bizim için sadece bir çalışma alanı değil, açık denizde tek başımıza seyir yaparken rotamızı nasıl bulacağımızı gösteren güvenli bir liman.



Teknopark bizim için bir ofisten fazlası

■ **Teknopark İstanbul'da yer almak Ar-Ge çalışmalarınız ve girişiminizin gelişimi açısından size neler kazandırıyor?**

Teknopark İstanbul bizim için bir ofisten çok daha fazlası. Kuluçka programı sayesinde mentorluk alıyoruz, yatırımcılarla ve sanayile aynı masaya oturabiliyoruz. Yeni

kurulmuş bir girişimin tek başına çalamayacağı kapılara Teknopark İstanbul çatısı altında gidiyoruz; Ar-Ge'mizi de kurumsal bir yapı içinde yürütüyoruz. Bir de coğrafya var: Tuzla tersaneler bölgesine çok yakınız. Sahayla laboratuvar arasındaki mesafe kısdıkça denemelerimiz de hızlanıyor.



DİJİTAL KÖŞE

Doç. Dr. Adnan ERTEMEL

Yapay zeka hızlanırken denetim yetiştirebilecek mi?

Yapay zeka alanında yeni bir modelin daha hızlı, daha yetenekli ya da daha otonom olması artık tek başına başarı ölçütü sayılamaz. Modelin yapabildikleri artarken kurumların onu sınıma, gerektiğinde durdurma ve ortaya çıkan sonuçların sorumluluğunu üstlenme kapasitesi aynı hızda gelişmiyorsa, ortada bir yönetim açığı vardır.

Bu gerilim, 23 Eylül'de Birleşmiş Milletler Güvenlik Konseyi'ndeki yapay zeka oturumunda açık biçimde görüldü. OpenAI Üst Yöneticisi Sam Altman, bir yol ayrımından söz etti. Anthropic Üst Yöneticisi Dario Amodei, sistemlerin kötüye kullanılması ve kontrol edilememesi risklerini öne çıkardı. Hugging Face Üst Yöneticisi Clément Delangue ise saldırılara karşı savunma yapabilmek için bilgi paylaşımının ve erişilebilir araçların önemini vurguladı. Ortak kaygıları artan kapasiteydi; hangi önlemlerin daha etkili olacağı konusunda aynı noktada değillerdi.

Bu tartışma, ilk bakışta dünyanın en gelişmiş modellerini üreten birkaç şirketi ilgilendiriyor gibi görünebilir. Oysa benzer bir sorun, çok daha küçük ölçekte her kurumun önünde duruyor. Bir yapay zeka uygulaması müşteriye yanıt hazırladığında hata başka, müşteriye yanıtı kendi gönderdiğinde başka sonuç doğurur. İlkden çalışan metni inceleyebilir. İkincisinde yanlış bilgi, uygunsuz bir taahhüt veya hassas verinin paylaşılması, fark edildiğinde çoktan gerçekleşmiş olabilir.

Aradaki fark yalnızca teknolojinin gücü değil, sisteme verilen eylem yetkisidir.

Yetki artarken denetim de artmalı

Bugün birçok işletme yapay zekayı önce içerik taslağı, özet veya analiz için kullanıyor. Bu aşamada temel soru çıktının doğruluğu. Uygulama bir sonraki aşamada şirketin e-postasına, müşteri kayıtlarına, satın alma sistemine veya ödeme araçlarına bağlandığında soru değişiyor: Hangi işlemi kendi başına yapabilir, hangisi için insan onayı gerekir?

Her adımı bir yöneticiye onaylatmak da çözüm değil. Bu yöntem düşük riskli işlerde verimi ortadan kaldırır. Buna karşılık kritik işlemleri bütünüyle otomatikleştirmek, hatanın etkisini büyütebilir. Kurumun ihtiyacı, görevleri sonuçlarına göre ayırmaktır. Bir toplantı özetini hazırlamak ile müşteriye fiyat taahhüdü vermek, aynı yetki düzeyinde olmamalı. Taslak hazırlama, öneride bulunma ve dış dünyada işlem yapma ayrı izinler gerektirir.

Bu ayrımın çalışabilmesi için üç sorunun yanıtı önceden belli olmalı: Yapay zeka hangi veriyi erişebilir? Hangi eylemi insan onayı olmadan yapabilir? Bir hata olduğunda ne yaptığını nasıl görecektir ve işlemi nasıl durduracağız? Bu sorulara cevap verilmemişse, teknolojiyi kullanıma açmak kuruma henüz yönetemediği bir yetki vermek anlamına gelir.

Örneğin bir satın alma ekibinde sistem, teklifleri karşılaştırıp olası tedarikçileri sıralayabilir. Tedarikçiye sipariş geçmesi içinse bütçe sınırı, yetkili kişi ve kayıt zorunluluğu tanımlanmalıdır. Aynı ilke müşteri hizmetleri ve insan kaynaklarında da geçerli. Kurumlar bu sınırları yazılımın varsayılan ayarlarına bıraktığında, kendi karar yetkilerini de farkında olmadan dışarıya taşımış olur. Bu nedenle yetki tasarımı yalnızca bilgi işlem biriminin işi sayılamaz; ilgili iş biriminin ve yönetimin de karardır.

Yazının tamamı istanbulticaretgazetesi.com'da

Sıfır tıklama dönemi

Yıllardır dijital pazarlamanın temel denklemi basitti: Müşteri arar-Bizi bulur-Tıklar-Web sitemize gelir-Karar verir.

SEO yaptık. İçerikler ürettik. Google'da üst sıralara çıkmaya çalıştık. Şimdi ise denklemin en önemli parçası değişiyor: Müşteri sizi buluyor ama web sitenize gelmeyebiliyor. Çünkü artık müşterinin karşısında sadece arama motoru yok. Yapay zeka da var.

Bir ürün, hizmet ya da şirket hakkında soru soruyor. Cevabı birkaç saniye içinde alıyor. Üstelik bunu sizin web sitenize girmeden yapabiliyor. İşte 'sıfır tıklama' dönemi tam burada başlıyor.

Peki, bunun şirketler açısından anlamı ne? Asıl soru artık, "Web sitemize kaç kişi geldi?" değil, "Müşteri karar verirken bizi nerede gördü?" Çünkü satın alma yolculuğu artık şirketin kapısında başlamıyor. Bir cep telefonu alacaksa karşılaşıyor. Bir otel seçecekse yorumları inceliyor. Bir eğitim arıyorsa deneyimleri araştırıyor. Bir sanayi şirketinden çözüm alacaksa teknik bilgileri karşılaşıyor. Ve giderek daha fazla "Benim ihtiyacuma göre hangisini önerirsin?" diye yapay zekaya soruyor. Burada önemli bir değişim var. Eskiden şirketler müşteriye kendi alanlarına getirmeye çalışıyordu. Şimdi müşterinin karar verdiği alanlarda yer almaları gerekiyor. Bu nedenle dijital pazarlamanın yeni hedefi yalnızca 'tıklanmak' olmayabilir.

Yapay zeka sizi neden tavsiye etsin?

Yeni hedef: Cevabın içinde yer almak... Çünkü müşteri cevabı aldıktan sonra sizin sitenize hiç gelmeyebilir. Ama sizi görmüş olabilir. Markanızı duymuş olabilir. Rakiplerle karşılaştırmış olabilir. Hatta yapay zekanın önerisiyle sizi değerlendirmeye almış olabilir.

İşte satın alma yolculuğundaki asıl kırılma burada. Müşteri artık sadece ürünü satın almıyor; satın alma kararını da dijital araçlarla birlikte veriyor. Dolayısıyla şirketler için yeni soru "Müşteriyi web sitemize nasıl getiririz?" olmaktan çıkıyor. "Müşteri bizi araştırmaya başladığında karşısına ne çıkıyor?" oluyor.

Bu noktada şirketlerin kendilerine sorması gereken daha da farklı bir soru var: Yapay zeka sizi neden tavsiye etsin?

Bu soru önümüzdeki dönemde birçok sektör için kritik hale gelecek. Çünkü bir şirketin yapay zeka tarafından önerilmesi yalnızca reklam vermekle çözülebilecek bir konu değil. Şirketin uzmanlığı, ürettiği içerik, dijital itibarı, müşterilerinin deneyimleri, sektördeki görünürlüğü ve güvenilir kaynaklarda nasıl yer aldığı önem kazanıyor. Dolayısıyla şirketlerin dijital varlıklarını yeniden düşünmesi gerekiyor. Sadece "Biz ne satıyoruz?" diye değil, "Müşteri bizi hangi sorunun cevabında görmek ister?" diye düşünmek gerekiyor.

Şirketler ne yapmalı?

Peki, şirketler ne yapmalı? Önce müşteriniz gibi arayın. Şirketinizin adını yazmayın. Müşterinizin sorusunu yazın. "En iyi makina hangisi?", "Bu problemi nasıl çözebilirim?", "Benim işletmem için hangi çözüm daha uygun?", "Bu hizmeti alırken nelere dikkat etmeliyim?"

Sonra aynı soruyu yapay zekaya sorun. Kimler çıkıyor? Kimler öneriliyor? Hangi şirketlerden bahsediliyor? Siz neredesiniz?

Ardından müşterinizin satın almadan önce sorduğu en önemli soruları belirleyin ve bu soruların gerçekten işe yarayan cevaplarını üretin. Çünkü yeni dönemde içerik üretmenin amacı sadece Google'da üst sıralarda çıkmak olmayabilir.

Müşterinin kararını şekillendiren cevabın içinde yer almak olabilir. Bundan sonra yeni satın alma yolculuğunda şirketlerin önünde beş temel adım var:

1. Soruyu bulun: Müşterinizin satın almadan önce sorduğu en önemli soruları çıkarın.

2. Cevabı siz üretin: Ürününüzü anlatmak yerine müşterinin problemini çözmeye yardımcı olun.

3. Karşılaştırmayı kolaylaştırın: Müşterinin "Hangisi bana uygun?" sorusuna cevap verin.

4. Yapay zeka testini yapın: Müşterinizin sorusunu yapay zekaya sorun. Şirketinizin hangi bağlamda karşısına çıkıyor?

5. Yolculuğu baştan tasarlayın: Müşteri sizi bulduktan sonrasında değil, sizi bulmadan önceki süreci de yönetin. Çünkü geleceğin pazarlaması belki de müşteriyi satın almaya ikna etmekten önce başlayacak.

Müşteri henüz sizi aramıyorken, onun karar verme sürecine değer katabilmek. Ve belki de dijital dünyanın yeni para birimi artık tıklama değil: Güven, kaynak, önerilme, hatırlanma. Bundan sonra şirketlerin ölçmesi gereken de değişecek. "Kaç kişi web sitemize geldi?" sorusunun yanına başka sorular eklememiz gerekecek: Müşteri bizi hangi soruda gördü? Yapay zeka bizi nasıl anlatıyor? Bizi hangi alternatiflerle karşılaşıyor? Ve en önemlisi: Müşteri tıklamadan karar vermeye başlarsa, biz neyi ölçeceğiz?



Salih
KESKİN
www.inovasyonuzmani.com

İnsansı robotlar için
ambulans

Dünyada ilk kez Japonya'da insansı robotlar için bir ambulans geliştirildi. Ambulans, acil arıza durumlarında robotların imdadına yetişecek.

AYŞE BAŞAK

YAPAY zekanın kontrolü ele geçireceğine dair senaryolar gerilim yaratsa da insansı robotların topluma entegre olması için hâlâ zamana ihtiyaç var. Evlerde, ofislerde, fabrika ve üretim alanlarında kısa sürede gerçekleşecek bir insansı robot istihdamı ve entegrasyonu henüz öngörülüyor. Japon GMO şirketi, bu entegrasyonun şimdi değilse de bir gün er geç olacağı düşüncesinden hareketle insansı robotların bakım onarım hizmetlerine odaklandı. GMO, arızalanan cihazların yerinde bakım görevlerini üstlenecek bir insansı robot ambulansı geliştirdiğini duyurdu ve lansmanını gerçekleştirdi.

Araç, dünyanın insansı robot bakım ve acil sorun giderme süreçlerini takip etmek üzere tasarlanmış ilk 'ambulans'ı kabul ediliyor. Aslında uygulamanın işleyiş mantığı tıpkı arızalanan otomobillerin imdadına yetişen acil yardım araçlarına benziyor. Fakat

insansı robotlara hizmet edeceği için acil tıbbi durumlarda kullanılan geleneksel bir ambulansa benzer şekilde tasarlanmış.

İŞİ AKSATMADAN
HIZLI TAMİR

Ambulans, GMO'nun yapay zeka ve robotik bölümünün eseri. 2026 yılının başında Japon Hava Yolları ile GMO arasında bagaj taşıma ve yer destek personeline yardımcı olmak

için insansı robotlar kullanma konusunda ortaklık ihtimali belirdi. Bunun ardından insansı robotların yerinde bakım onarım işleri

gündeme geldi. Arızalanan bir robotun işler aksamadan yerinde ve hızla tamiri mühim olduğundan GMO tedarik edeceği robotlara bakım vermek üzere görünen yüzü ambulans olmak üzere bir servis tasarladı. Şirket yerinde müdahale hizmetinin yanısıra sorunları anında çözemediği durumlarda ambulansın arızalı robotu bir tamir tesisine götüreceğinin sözünü de veriyor. Hatta bu süreçte ikame bir robot da sağlayacak.

370 MİLYAR
DOLARLIK PAZAR

İlk bakışta zamansız ve çılgın bir girişim gibi görünse de işler beklenmedik şekilde ivme kazanır ve robotların günlük yaşamdaki payı değişirse bu tür bir altyapı elzem hale gelecek ve bu süreçten hiç şüphesiz hazırlıklı olanlar kazançlı

çıkacak. İnsansı robotlar üretim süreçlerinde yer almak, ev işlerinde çalışmak, çocuklara ve yaşlılara eşlik etmek gibi çeşitli görevler için düşünülüyor. Robotik becerileri yönlendiren

Yılda 800 bin ton
karbon toplayacak

NORVEÇLİ kimya şirketi Yara, Avrupa'nın en büyük endüstriyel karbon yakalama tesisini Hollanda'da açtı. Hollanda'daki Sluiskil amonyak ve gübre fabrikasında kurulan tesis, yılda 800 bin ton karbondioksit (CO2) yakalama kapasitesine sahip.

İşleyiş basit; amonyak üretim sürecinde toplanan karbondioksit sıvılaştırılıyor, tanklarda geçici olarak depolanıyor ve ardından gemiyle Norveç'e taşınıyor. Nakliyeyi gerçekleştiren Norveçli CO2 taşıma şirketi Northern Lights, kargosunu deniz tabanının 2 bin 600 metre altında bulunan bir rezervuara aktarıyor.



Tesis, Avrupa için büyük ölçekli endüstriyel karbonsuzlaştırmaya yönelik son derece olumlu bir adım olarak görülüyor. Bu tesis sayesinde önümüzdeki 15 yıl içinde yaklaşık 12 milyon ton CO2 depolanacak. Rakamlar çok iyi görünse de aslında bunun devde kulak olduğunu da söylemek gerekir. Çünkü yılda 800 bin ton, Hollanda'nın yıllık toplam sera gazı emisyonlarının sadece yüzde 0.5'ine denk geliyor.

Küresel düzeyde baktığımızda fosil yakıt kullanımından kaynaklanan CO2 emisyonları dünya genelinde 42 milyar tonu aşiyor. Yani ideal değerlere ulaşmak için daha çok çaba gerekiyor. Northern Lights'ın yılda 1.5 milyon ton CO2 depolama kapasitesi oluşturmaya ve yıllık 5 milyon tona kadar genişletme gayreti önemli. Çünkü atmosferden ne kadar çok CO2 çekilirse iklim değişikliğinin vahim etkilerini hafifletme şansı o kadar artacak.

CES 2027

Las Vegas - Amerika Birleşik Devletleri
6 - 9 Ocak 2027

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

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

CES 2027'YE
İSTANBUL TİCARET ODASI FARKIYLA KATILIN!

DÜNYA'NIN EN ETKİLİ TEKNOLOJİ FUARI CES 2027

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Nakliyeli Katılım : 1.750 ABD Dolar x Talep Edilen m²

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

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

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

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

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

Konut almak mı, beklemek mi?

Konut almayı planlayanlar, mevcut pazarlık imkanlarını değerlendirmek ile faizlerin düşmesini beklemek arasında karar vermeye çalışıyor. Uzmanlara göre faizlerin gerilemesi kredi maliyetlerini azaltabilir, ancak ertelenmiş talebin piyasaya dönmesiyle fiyatlar yeniden yükselebilir. İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Ali Hepşen, "Ev almak için doğru zaman mı?" sorusuna herkes için geçerli tek bir yanıt verilemeyeceğini belirterek, kendi oturacağı evi almak isteyen ve finansmanı hazır olan kişiler için mevcut piyasanın önemli fırsatlar sunduğunu söyledi.

Hepşen, "Kredi faizlerinin daha da düşmesini beklemenin bir maliyeti olabilir. Çünkü faiz düştüğünde bugün bekleyen alıcıların bir bölümü aynı anda piyasaya dönecek ve satıcıların pazarlık gücü artacaktır" dedi.

Yatırım amacıyla konut alacakların ise kira çarpanı, lokasyon, binanın niteliği, aidat yükü, deprem riski ve alternatif yatırım araçlarının getirilerini birlikte değerlendirmesi gerektiğini ifade etti.

"Bugün herkese 'alın' ya da 'bekleyin' demem mümkün değil" diyen Hepşen, "Ancak finansmanı hazır olan bir alıcının yalnızca daha düşük faiz beklentisiyle iyi bir fırsatı kaırması da rasyonel bulmuyorum. Faiz düştüğünde kredi ucuzlayabilir ama almak istediğiniz konut aynı fiyatta kalmayabilir" diye konuştu.



İstanbul'da fiyat 7.3 milyona çıktı

Emlakjet'in Endeksa verilerine göre İstanbul'da ortalama konut satış fiyatı Ağustos 2025'te 5 milyon 996 bin TL seviyesindeyken, Ağustos 2026'da 7 milyon 359 bin 550 TL'ye yükseldi. Yaklaşık 1.4 milyon TL'lik nominal artışa rağmen kentte metrekare fiyatları reel olarak yıllık yüzde 3.4 geriledi. Bu tablo, İstanbul'da ev sahibi olmanın maliyetinin enflasyonun altında yükseldiğini, ancak konutun yatırımcıya sağladığı reel kazancın zayıflamaya devam ettiğini gösteriyor.

Fiyat artsa da reel değer düşüyor

Türkiye'de ortalama konut fiyatı 5.3 milyon TL'yi aştı. Ancak fiyatlardaki yıllık yüzde 23'lük artış enflasyonun gerisinde kaldı. Gayrimenkul uzmanları ve ekonomistler; finansmanı hazır alıcılar için pazarlık fırsatlarının sürdüğünü, faiz indirimiyle birlikte ise fiyatların yeniden hızlanabileceğini belirtiyor.

KONUT fiyatları yükselmeye devam etse de enflasyon karşısında değer kaybediyor.

Merkez Bankası verilerine göre ağustosta konut fiyatları yıllık yüzde 23 artarken reel bazda yüzde 6.5 geriledi. Ortalama konut fiyatının 5.3 milyon TL'yi aştığı piyasada yüksek kredi maliyetleri talebi sınırlandırırken, uzmanlar finansmanı hazır alıcılar için mevcut dönemin fırsat olduğunu belirtiyor.



Mücella ÖZDEMİR

gerilemesi, yatırımın toplam getirisi hesaplanırken kira gelirinin ve elde tutma süresinin de dikkate alınmasını gerektiriyor. Konutun bulunduğu bölgenin gelişimi ve arz-talep dengesi de uzun vadeli getiriyi etkileyen unsurlar arasında yer alıyor.

Son bir yılda konutunu elinde tutan yatırımcıların durumunu değerlendiren Dinçer, gayrimenkul yatırımlarının kısa vadeli fiyat hareketleriyle değil, uzun vadeli perspektifle değerlendirilmesi gerektiğinin altını çizdi. Dinçer, "Bazı bölgelerde son bir yıldaki fiyat hareketleri enflasyonun altında kalmış olabilir. Ancak gayrimenkul yatırımlarında bölgesel gelişim ve kira geliri potansiyeli uzun vadede belirleyici olmaya devam ediyor" dedi.

ENFLASYONDAN ARINDIRILMIŞ FİYATLAR

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın Ağustos 2026 Konut Fiyat Endeksi verilerine göre konut fiyatları aylık bazda yüzde 0.9, yıllık bazda yüzde 23 arttı. Ancak aynı dönemde enflasyondan arındırılmış fiyatlar yıllık yüzde 6.5 geriledi. Böylece konutun nominal değeri yükselse de enflasyon karşısındaki reel kaybı devam etti.

ORTALAMA KONUT 5.3 MİLYON TL

Emlakjet'in Endeksa verileriyle hazırladığı Ağustos 2026 Konut Değer Raporu'na göre Türkiye genelinde ortalama konut satış fiyatı 5 milyon 311 bin TL'ye ulaştı. Ortalama metrekare fiyatı ise 42 bin 488 TL olarak hesaplandı. Metrekare fiyatlarında yıllık nominal artış yüzde 23.5 olurken, reel bazda yüzde 6.2 düşüş yaşandı.

REEL DEĞER AZALIYOR

Gayrimenkul Strateji Derneği (GİSP) Başkanı Işıl Dinçer, konut fiyatlarındaki nominal artışın yatırımcı açısından reel kazanç anlamına gelmediğini söyledi. Dinçer, "Konut fiyatları TL bazında artsa da bu artış enflasyonun gerisinde kaldığı için konutun reel değeri azalıyor" dedi. Konut yatırımının gerçek performansının yalnızca fiyat artışına bakılarak değerlendirilmeyeceğini belirten Dinçer, enflasyondan arındırılmış fiyatların, kira getirilerinin ve alternatif yatırım araçlarının performansının birlikte ele alınması gerektiğini kaydetti.



Işıl Dinçer

ALIM FIRSATI OLUŞABİLİR

Yüksek finansman maliyetleri ve satın alma gücündeki gerilemenin talebi baskıladığını dile getiren Dinçer, reel fiyatlardaki düşüşün orta vadede alım fırsatları yaratabileceğini söyledi. Piyasanın yalnızca TL bazındaki fiyat hareketleriyle değerlendirilmemesi gerektiğini vurgulayan Dinçer, şöyle konuştu: "Arsa maliyetleri ve inşaat giderleri nedeniyle konut fiyatlarında TL bazında sert düşüşler beklemek kolay değil. Bu nedenle piyasayı değerlendirirken nominal fiyat artışının yanı sıra reel fiyat hareketlerine, kira getirilerine ve konutun alternatif yatırım araçlarına göre performansına bakmak gerekiyor."

UZUN VADEYE ODAKLANMALI

Konut fiyatlarının enflasyon karşısında

ÖDEME GÜCÜ FİYATLARI SINIRLIYOR

İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Ali Hepşen ise konut fiyatlarının enflasyonun gerisinde kalmasının temel nedeninin finansmana erişim olduğunu söyledi. "Konut fiyatlarını yalnızca inşaat maliyetleri belirlemiyor. Alıcının ödeme kapasitesi de belirleyici oluyor" diyen Hepşen, yüksek faiz ortamında hanehalkının satın alma gücünün konut fiyatlarındaki nominal artışı destekleyemediğini ifade etti.



Prof. Dr. Ali Hepşen

HER KONUT İYİ YATIRIM DEĞİL

Konutun enflasyona karşı koruma özelliğinin kısa vadede zayıfladığını belirten Hepşen, bundan kalıcı sonuçlar çıkarılmaması gerektiğini söyledi.

Gayrimenkulün performansının bir yıllık fiyat değişimiyle ölçülemeyeceğini vurgulayan Hepşen, kira gelirinin de toplam getiriye dahil edilmesi gerektiğini kaydetti.

Hepşen, "Önümüzdeki dönemde 'Konut aldım, nasıl olsa enflasyonun üzerinde kazanırım' anlayışının eskisi kadar kolay işleyeceğini düşünmüyorum. Lokasyon, konutun niteliği, deprem güvenliği, arz durumu ve kira potansiyeli artık çok daha belirleyici. Gayrimenkul yine uzun vadeli bir reel varlık. Ancak her gayrimenkul otomatik olarak iyi yatırım değil" diye konuştu.

UCUZ KREDİ ARZLA DESTEKLENMELİ

Türkiye'de ertelenmiş önemli bir konut talebi bulunduğunu belirten Hepşen, konut ihtiyacının sürdüğünü, ancak yüksek finansman maliyetleri nedeniyle alımların ertelendiğini söyledi. Faizlerin belirgin biçimde düşmesi halinde bekleyen talebin hızla



piyasaya dönebileceğini ifade eden Hepşen, satış sunulan konut sayısının yeterince artmaması halinde fiyat baskısının yeniden oluşabileceği uyarısında bulundu. Hepşen, "Sadece ucuz kredi vererek konuta erişilebilirlik sağlayamazsınız. Talebi finanse edip arzı artırmazsınız verilen finansmanın önemli bir bölümü zaman içinde fiyatlara yansır. Bu nedenle kredi genişlemesi ile konut arzı birlikte yönetilmeli" dedi.

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

Kevser 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

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

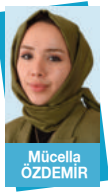
444 0 486 | ito.org.tr | [in](#) [tr](#) [itokurumsal](#)

İKİNCİ EL OTODA FİYATLAR GERİLİYOR



Sıfır kilometre otomobillerde yoğunlaşan kampanyalar ve yüksek finansman maliyetleri, tüketicilerin kararlarını etkilediğinden ikinci el araç fiyatlarını baskılıyor. Özellikle sıfıra yakın yaştaki araçlarda bu baskı daha fazla hissediliyor. Otomotivciler, ikinci el otomobilde nominal fiyatlarda belirgin bir düşüş yaşanmasa da reel değer kaybına dikkat çekiyor.

İKİNCİ el otomobil pazarı, sıfır kilometre araçlara uygulanan kampanyalar ve yüksek finansman maliyetlerinin etkisiyle reel olarak geriliyor. Otomobil markalarının satışları desteklemek amacıyla devreye aldığı indirim, kredi ve takas kampanyaları, ikinci el araç fiyatları üzerinde baskı oluşturuyor. Yüksek finansman maliyetleri ise tüketicilerin araç talebini dizginleyerek, ikinci el piyasasındaki reel değer kaybını artırıyor.



Mücellâ
ÖZDEMİR

ÖZELLİKLE 0-5 YAŞ ARAÇLAR

Arabam.com'un Haziran 2026 ikinci el ilan verileri değerlendirmesine göre, sıfır kilometre otomobillerde uygulanan kampanyalar özellikle 0-5 yaş grubundaki ikinci el araçlara olan talebi yavaşlatıyor. Liste fiyatlarının altında satışa sunulan sıfır kilometre araçlar, ikinci el piyasasında satıcıların hedefledikleri fiyat seviyelerine ulaşmasını zorlaştırıyor. Bu ortamda bireysel satıcılar araçlarını daha hızlı satabilmek için fiyatları düşürüyor.

REEL GERİLEMEYE İŞARET EDİYOR

Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği (OYDER) Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Koyuncu, yetkili satıcılardan aldıkları bildirimlerin ve saha gözlemlerinin ikinci el otomobil fiyatlarında reel gerilemeyi gösterdiğini söyledi. Fiyatlarda nominal olarak belirgin bir düşüş görülmesine de artışın genel fiyat artışlarının gerisinde kaldığını belirten Koyuncu, "İkinci el otomobil fiyatları, sıfır otomobil fiyatlarına doğrudan bağlı" dedi. Yüksek finansman maliyetleri ve krediye erişimde yaşanan güçlükler dikkat çeken Koyuncu, "Sıfır araç pazarındaki kampanyalar ve tüketicilerin satın alma kararlarını ertelemesi, reel değer kaybının temel nedenleri arasında yer alıyor. Araç bulunabilirliğinin artması ve fiyatların daha şeffaf biçimde karşılaştırılabilmesi de ikinci el piyasasında daha gerçekçi bir fiyatlama oluşmasını sağlıyor" diye konuştu.

GEYAT İKİNCİ ELDE FİYAT DÜZELTMESİ

Fiyat baskısı, ikinci el piyasasının tamamını etkilemiyor. Aracın yaşı, kilometresi, hasar geçmişi, donanımı, yakıt türü, piyasadaki arzı ve sıfır kilometre fiyatı, ikinci el değerinin belirlenmesinde etkili oluyor. İkinci el otomobillerde en fazla değer kaybeden araçlar için marka ve model bazında kesin bir sıralama yapmanın doğru olmayacağını belirten Ömer Koyuncu, şu bilgiyi verdi: "Sıfır kilometre versiyonunda yoğun kampanya uygulanan, arzı yüksek olan ve sıfır araç fiyatına yakın bedellerle satışa sunulan genç ikinci el araçlarda fiyat düzeltmesini daha belirgin görüyoruz. Özellikle bir

veya iki yaşındaki araçların satılabilmesi için sıfır aracın kampanyalı fiyatına göre alıcıya makul bir fiyat avantajı sunması gerekiyor."

ELEKTRİKLİDE SATIŞ HACMİ ARTIYOR

Elektrikli otomobillerde ise satış hacminin giderek arttığına dikkat çeken Koyuncu, pazarı şöyle değerlendirdi: "İkinci el elektrikli araçlara ilginin ve satış hacminin giderek arttığına da görüyoruz. Buna karşın elektrikli araçlarda ise fiyatlama; batarya teknolojisi, menzil, garanti koşulları ve pazara giren yeni modeller nedeniyle daha hızlı değişiyor."

SATIŞ SÜRESİ UZUYOR

Kredi faizleri ve krediye erişim koşullarının tüketicinin araç alımını ertelediğini belirten Koyuncu, "Krediye erişimin sınırlı olması, ikinci el araçların satış süresini uzatıyor ve pazarlık payını artırıyor. Bu durum fiyatlar üzerinde aşağı yönlü bir baskı oluşturuyor. Ancak ikinci el pazarı yüksek hacmini korumaya devam ediyor. Burada temel değişim, tüketicinin artık çok daha seçici davranması. Doğru fiyatlanan, geçmiş şeffaf ve güvenilir araçlar alıcı bulurken piyasanın üzerinde fiyatlanan araçların satış süresi uzuyor" dedi.

İKİNCİ EL PAZARI DAHA DİRENÇLİ

VavaCars Ticari Grup Başkanı Serdül Gözelekli ise 2026'nın ilk yedi ayında dalgalı ekonomik ve jeopolitik koşullara rağmen pazarın dayanıklılığını koruduğunu söyledi. Türkiye ikinci el araç pazarının bu dönemde yaklaşık 4 milyon adetlik satış hacmine ulaştığını belirten Gözelekli, "Bu rakam geçen yılın aynı dönemindeki seviyenin yalnızca yüzde 2.8 altında. Buna

karşılık sıfır otomobil pazarında aynı dönemde yüzde 12.9'luk bir daralma yaşandı. Dolayısıyla otomotiv pazarında ikinci elin daha dirençli kaldığını söyleyebiliriz" dedi.

ERTELENMİŞ TALEBİN ARTMASINI BEKLİYORUZ

Her bir sıfır otomobil satışına karşılık gerçekleşen ikinci el araç satışının yüzde 6.84'ten yüzde 7.64'e yükseldiğine dikkat çeken Gözelekli, yılın kalan dönemine ilişkin beklentilerini ise şöyle anlattı: "İkinci el pazarı açısından 2026'nın kalan üç ayına temkinli, ancak pozitif bakıyoruz. Geçmiş yıllardaki mevsimsel eğilimler, sıfır araç tarafından devam eden kampanyalar ve ertelenmiş talebin etkisiyle ikinci elde hareketliliğin yılın kalan döneminde artmasını bekliyoruz. Mevcut göstergeler doğrultusunda ikinci el otomotiv pazarının 2026'yı geçen yıla paralel rakamlarla tamamlayabileceğini öngörüyoruz."

AĞUSTOSTA FİYATLAR YÜZDE 0.2 GERİLEDİ

Öte yandan, ikinci el piyasasında satış hacmi görece dirençli kalırken, fiyatlarda daha sınırlı bir seyrir görülüyor. Gözelekli, VavaAI Fiyat Endeksi'ne göre ikinci el araç fiyatlarının 2026'nın ilk sekiz ayında yüzde 5 arttığını söyledi. Ağustosta ise fiyatların bir önceki aya göre yüzde 0.2 gerilediğini belirten Gözelekli, son bir yıllık dönemdeki fiyat artışının yüzde 8.7 seviyesinde kaldığını kaydetti. İkinci el araçların TL bazındaki

nominal fiyatlarının genel olarak düşmesinden ziyade fiyatlama gücünün zayıfladığına dikkat çeken Gözelekli, "Sıfır araç kampanyalarının artırdığı fiyat rekabeti, sıkı para politikası ve krediye erişimdeki zorluklar, ikinci el araç fiyatlarının yükselişini sınırlayarak ağustos ayında yataya yakın bir seyrir izlemesine neden oldu" dedi.

HIZLI FİYAT ARTIŞI ÖNGÖRÜLMÜYOR

Yılın kalan döneminde ikinci el piyasasında hareketliliğin artabileceğini, ancak fiyatlarda hızlı bir artış beklemediklerini belirten Gözelekli, daha dengeli bir fiyat seyrinin öne çıktığını söyledi. Önümüzdeki dönemde sıfır araç kampanyalarının yarattığı fiyat rekabeti ve finansman koşullarının, ikinci el fiyatlarının yönü açısından belirleyici olmaya devam edeceğini dile getiren Serdül Gözelekli, "Jeopolitik gelişmeler ve alternatif yatırım araçlarındaki dalgalanmalar da piyasayı etkilerken, mevcut koşulların sürmesi hâlinde ikinci el fiyatlarında kısa vadede sınırlı aylık değişimlerin devam etmesi bekleniyor" dedi.



2027'de büyüme beklentisi

İkinci el otomobil pazarına ilişkin beklentilerini İstanbul Ticaret Gazetesi'ne açıklayan VavaCars Ticari Grup Başkanı Serdül Gözelekli, sıkı para politikasında yaşanabilecek olası gevşeme, krediye erişimin kolaylaşması ve jeopolitik gerilimlerin azalması halinde ikinci el otomobil pazarının hacim yönünden büyüyebileceğini söyledi. Gözelekli, "2027'de ikinci el otomobilin hem yatırım hem de mobilite açısından önemli bir araç olma gücünü artırmasını ve pazarın hacim yönünden büyümesini bekliyoruz" dedi.



Serdül Gözelekli

Otomobil artık yatırım olmayacak

Pandemi döneminde arzın daralması ve talebin hızla yükselmesi otomobil fiyatlarında olağanüstü bir dönemin yaşanmasına neden olmuştu. Araç fiyatlarındaki hızlı yükseliş, otomobilin bir dönem ulaşım ihtiyacının yanında kısa vadeli yatırım aracı olarak da görülmesini beraberinde getirmişti.

Pandemi döneminde birden fazla etkenin bir araya gelerek özel pazar şartları oluşturduğunu söyleyen Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği (OYDER) Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Koyuncu, bugün araç

bulunabilirliğinin arttığını ve rekabetin güçlendiğini belirtti. Koyuncu, "Otomobilin kısa sürede

alınip satılarak kazanç sağlanan bir yatırım aracı olma özelliğini büyük ölçüde kaybettiğini söyleyebiliriz" dedi. Otomobilin öncelikle bir ulaşım ihtiyacı olduğuna işaret eden Koyuncu, bakım, sigorta,

vergi, finansman ve değer kaybı gibi maliyetler dikkate alındığında araç alımının yatırım beklentisinden ziyade kullanım ihtiyacı ve toplam sahip olma maliyeti üzerinden değerlendirilmesi gerektiğini söyledi.



Ömer Koyuncu

İlan fiyatıyla satış fiyatı arasındaki fark açıldı

İkinci el otomobil piyasasında, ilan fiyatları ve gerçekleşen satış fiyatları arasındaki fark da büyüyor. VavaCars'ın Temmuz 2025-Temmuz 2026 döneminde satılan yaklaşık 3 bin araç üzerinden yaptığı analize göre, ilan fiyatı ile satış fiyatı arasındaki ortalama fark yüzde 9.6'dan yüzde 14.6'ya yükseldi. Böylece fark bir yılda 5 puan arttı. Aynı dönemde ilan fiyatı ile gerçekleşen satış fiyatı arasındaki farkın yüzde 10 ve üzerinde olduğu araçların toplam içindeki payı da yüzde 42'den yüzde 82'ye çıktı.



Kitap İstanbul

www.kitapistanbul.org.tr

Hattın Celileri Esatize-i Seb'a

Yazar İsmail Orman'ın kaleminden yayınlanan eserde, İslam hat sanatının kıymetli üstatları olan 'celi' hattatlarının sadece hayat hikayeleri değil, aynı zamanda getirdikleri yenilikler, eserlerine ait anekdotlar, zengin bir kültürel birikim ve görkemli bir sanatsal bakış açısıyla anlatılıyor. İstanbul Ticaret Odası tarafından yayınlanan bu eserde sanatın ve kültürel hafızanın her anına tanıklık etmek mümkün.

İsmail Orman
İstanbul Ticaret Odası
Yayınları, 2021



Babil'de ölüm İstanbul'da aşk

Bilgeler, katiller, asiller ve sevgililer; ellerinde tuttukları kitabın alev almaya hazır bir aşk külçesine dönüşmek üzere olduğuna bilselerdi... Şair, ipeksi dizeleri arasına hayaller gibi sakladığı şifrelerin hoyrat ellerde ihtirasla parçalandığını, sonsuzluk şarabına kadeh yaptığı gelincik yapraklarının kinle dağıldığını bilseydi... Ve şimdi kim bilebilir neler olacağını, Babil uyandırdı zaman...

İskender Pala, bu eserde birçok farklı karakteri ve duyguyu okuyucuya en hisli haliyle vermeye çalışıyor.

İskender Pala
Kapı Yayınları, 2021

www.kitapistanbul.org.tr



DERSAADET KÜTÜPHANESİ İSTANBUL TİCARET ODASI

Tüm basılı ve elektronik yayınları anında erişim

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



AVRUPA'DA JET YAKITI AÇIĞI BÜYÜYOR



Havayollarında maliyet baskısı artıyor

PETROL ve orta distilat piyasalarında yaşanan sert hareketlilik yalnızca karayolu taşımacılığının maliyetlerini artırmıyor. Havacılık sektörünün en önemli gider kalemlerinden biri olan jet yakıtı da yüksek petrol fiyatları, rafineri kapasitesindeki sıkışıklık ve Orta Doğu kaynaklı arz kesintilerinden etkileniyor.

Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği'nin (IATA) verilerine göre küresel ortalama jet yakıtı fiyatı son haftada yüzde 4.9 gerileyerek 185.43 dolar/varil oldu. Ancak fiyat, bir önceki hafta 194.90 dolar/varile kadar yükselmişti. Bu hareket, havacılık sektörünün yakıt piyasasındaki oynaklığa ne kadar açık olduğunu ortaya koyuyor.

JET YAKITI DA AYNI BASKIYLA KARŞI KARŞIYA

Petrol fiyatlarındaki yükseliş



rafinerilerden çıkan ürünlerin maliyetlerini de etkiliyor. Ancak motorin ve jet yakıtının fiyatı yalnızca ham petrol fiyatından oluşmuyor. Rafineri marjları, ürün arzı, nakliye maliyetleri, vergiler ve bölgesel talep de nihai fiyat üzerinde belirleyici oluyor.

Jet yakıtı ile dizel aynı orta distilat ürün grubunda yer alıyor. Bu nedenle rafineri kapasitesindeki sıkışıklık ve küresel ürün arzındaki bozulma iki piyasayı da doğrudan etkiliyor. Orta Doğu ve Rusya kaynaklı rafineri ve tedarik sorunları, son dönemde küresel dizel ve jet yakıtı piyasasında arz baskısını artırdı.

AVRUPA'DA AÇIK, ABD VE ASYA'DA FAZLA

Orta Doğu'daki çatışmaların enerji sevkiyatlarını aksatması, Avrupa'nın jet

yakıtı tedarik zincirindeki baskıyı artırdı. Bölgeden yapılan sevkiyatların azalmasının ardından Avrupa, açığı kapatabilmek için ABD, Kanada, Nijerya ve Asya'daki alternatif tedarikçilere yöneldi.

Enerji danışmanlık şirketi Energy Aspects'in tahminlerine göre Avrupa'nın 2026'nın dördüncü çeyreğinde günlük yaklaşık 510 bin varillik jet yakıtı arz açığı vermesi bekleniyor. Buna karşılık aynı dönemde ABD'de günlük yaklaşık 18 bin varil, Asya-Pasifik bölgesinde ise 419 bin varil arz fazlası öngörülüyor.

Ortaya çıkan bölgesel dengesizlik, Avrupa'nın uzak pazarlardan daha fazla jet yakıtı temin etmesine yol açıyor. Bu görünümün sürmesi halinde Avrupa'daki havayolu şirketleri açısından yakıt maliyetleri ve tedarik güvenliği üzerindeki baskının devam etmesi bekleniyor.

Stoklar son 7 yılın en düşük seviyesinde

Avrupa'nın alternatif kaynaklara yönelmesi, kıtadaki jet yakıtı stoklarında yaşanan sıkışmayla birlikte gerçekleşiyor. Avrupa'nın en önemli petrol rafineri ve depolama merkezlerinden Amsterdam-Rotterdam-Antwerp (ARA) bölgesindeki bağımsız jet yakıtı stokları, eylül ayında son yedi yılın en düşük seviyesine geriledi. Stoklardaki düşüş, Avrupa'nın dış tedarike olan ihtiyacını artırırken olası yeni sevkiyat kesintilerine karşı piyasanın hareket alanını da daraltıyor.

Asya, Avrupa'nın açığını kapatmaya çalışıyor

Avrupa'daki arz sıkışıklığında Asya'nın rolü giderek artıyor. Kpler verilerine göre Asya'dan Avrupa'ya jet yakıtı ihracatı geçen yıl aylık ortalama 1.5 milyon varil seviyesinde gerçekleşti. Özellikle Güney Kore'den gelen sevkiyatların

hızlanması, Avrupa'nın Orta Doğu kaynaklı tedarik kaybını daha uzak rotalardan telafi etmeye çalıştığını gösteriyor. Asya ile Avrupa arasındaki jet yakıtı fiyat farkının açılması da uzun mesafeli sevkiyatları ticari açıdan daha cazip hale getiriyor.

Jet yakıtında bölgesel arz dengesi

2026'nın dördüncü çeyreğine ilişkin tahmin

Avrupa: Günlük 510 bin varil açık

ABD: Günlük 18 bin varil fazla

Asya-Pasifik: Günlük 419 bin varil fazla

Kaynak: Energy Aspects



Yakıt maliyeti havayollarını zorluyor

Yükselen jet yakıtı fiyatlarının şirket bilançolarına etkisi de giderek daha görünür hale geliyor. Lufthansa, 2026'da yüksek jet yakıtı fiyatlarının şirkete getireceği ek maliyetin daha önce öngörülen 1.5 milyar Euro'yu aşacağını açıkladı. Şirket yönetimine göre yakıt giderleri toplam havayolu maliyetlerinin yaklaşık

yüzde 30-40'ını oluşturabiliyor. Ryanair ise yüksek yakıt fiyatlarının sektörde maliyet baskısını artırdığını belirterek, yakıt ek ücreti uygulamayacağını açıkladı. Şirket, yakıt fiyatlarının yüksek seyretmesinin sektörde biletle fiyatları üzerinde yukarı yönlü baskı oluşturabileceğini değerlendiriyor.



YAPARLAR

yaparlar.com

“Her Yük Hafif, Her İş Kolay”

YPT25 | 2500 KG



Inox Paslanmaz Transpalet
YPT25P | 2500 KG



Yazıcıli Terazili Transpalet
YPT20PS | 2000 KG



YAPAR FLEX
FPT25 | 2500 KG



Elektrikli Transpaletler
EP15-E | 1500 KG
EP20-E | 2000 KG





YENİ ÜRÜN



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



YAPAR

yaparistif.com

TRANSPALET GRUBU

f /yaparmaterialhandling