



İhracata ilk adımda 19. etap başladı

İstanbul Ticaret Odası, KOBİ'leri dış pazarlara hazırlamak amacıyla yürüttüğü İhracata İlk Adım Programı'nın 19. etabını tanıttı. Firmalara dört ay boyunca yerinde danışmanlık hizmeti sunulacak. Programın yeni etabına başvurular 1 Kasım'da sona erecek. **Sena Sorkun ■ 12**

Üçüncü çeyrekte ekonominin performansı

Nurullah Gür'ün köşe yazısı ■ 8



Kendi işyerinden sigortalı gösterilenler dikkat!

İsa Karakaş'ın yazısı ■ 2



e-ticarete 14 günlük koşulsuz iade hakkı tüketiciyi korurken, artan iade trafiği firmaların maliyetini büyütüyor. İade kargoların maliyeti standart teslimata göre yüzde 60'a kadar artarken, sektör gereksiz iadeleri azaltacak yeni modeller öneriyor. **Sümeyra Yarış Topal ■ 18**



KONGRE TURİZMİNDE HEDEF İLK 10

İstanbul'a 5 yılda 800 milyon dolarlık gelir



DOĞRUDAN DÖVİZ GELİRİ

İstanbul Ticaret Odası (İTO) ve İstanbul Kongre ve Ziyaretçi Bürosu (İCVB) Başkanı Şekib Avdagiç, İstanbul'un son 5 yılda kongre turizminden 800 milyon doları aşan doğrudan döviz geliri elde ettiğini belirterek, "Hedefimiz, İstanbul'u dünyanın en önemli 10 kongre destinasyonu arasında konumlandırmak" dedi.

KAPASİTE YÜZDE 40 ARTIYOR

Kentte büyük uluslararası organizasyonlara ev sahipliği yapabilecek 7 kongre merkezi ve 3 fuar merkezinin bulunduğu işaret eden Avdagiç, "Bunlardan biri de İTO'nun iştiraki İDTM bünyesinde bulunan ve yeni altyapı çalışmaları ile kapasitesi yüzde 40 büyütülecek olan İstanbul Fuar Merkezi" diye konuştu. ■ 7'de



İSTANBUL TİCARET

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

H. Otatürk

16 EKİM 2026 YIL: 68 SAYI: 3431

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

istanbulticaretgazetesi.com

VERİLER YURT İÇİNDE KALACAK

Yerli navigasyon yılbaşından sonra cepte

Yerli navigasyon projesinde uygulama testleri başladı. Yabancı kaynaklı uygulamaların elde ettiği veriler ve ürettikleri ticari ürünler yurt dışına ekonomik değer sağlarken, buna karşın yerli sistem Türkiye'nin dijital bağımsızlığı ve veri egemenliği açısından stratejik bir adım olacak.



Bakan Kacı
İstanbul Ticaret
Gazetesi'ne
konuştu

DIŞA BAĞIMLILIĞI AZALTACAK

Yerli navigasyon uygulamasının yılbaşından sonra vatandaşların cep telefonlarına ücretsiz indirilebilmesi hedefleniyor. Togg başta olmak üzere diğer otomobil üreticilerinin de yararlanabileceği projeye ilişkin açıklamalarda bulunan Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacı, siber güvenlik, ulusal veri egemenliği ve dışa bağımlılığın azaltılmasının önemine dikkat çekti.

VERİ EGEMENLİĞİ SAĞLANACAK

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacı, "Yüksek kullanıcı kapasitesine sahip, güncel ve güvenilir veri altyapısına dayanan, yapay zeka ve büyük veri teknolojilerinden yararlanan yerli navigasyon uygulamasının olması şarttı. Yerli navigasyon sistemlerine dönük atılan adımlar, veri egemenliğini tahkim eden, dışa bağımlılığı azaltan ve ülkemizin stratejik ihtiyaçlarına milli çözümler üreten bir hamle" dedi. ■ 13



Adem
ORHUN

Sistemde neler olacak?

- Canlı trafik
- Akıllı güzergah
- Görsel navigasyon
- 360 derece görüntü
- Kaza riski uyarısı
- Şarj rezervasyonu
- Otopark hizmeti



Müfredat iş dünyasıyla şekillenecek

OVP, eğitim ile işgücü piyasası arasındaki uyumu artıracak yeni adımlar atılmasını öngörüyor. Buna göre, mesleki ve teknik eğitim müfredatı özel sektörle birlikte güncellenecek, staj ve işbaşı eğitiminde işletmelerin rolü artırılabilecek. Meslek yüksekokulları başta olmak üzere kontenjanların işgücü ihtiyacına göre planlanması sağlanacak. **Sena Sorkun ■ 15**

OVP'DE OKULDAN İŞE YENİ MODEL

Küresel şeker fiyatlarında üçlü baskı

Sene başından bu yana yüzde 35'in üzerinde prim yaparak 0.21 dolar sınırını aşan şekerde; Brezilya ve Hindistan'ı vuran iklim şokları, petrol fiyatlarının üreticileri etanole yöneltmesi ve tırmanan navlun maliyetleri küresel gıda enflasyonu riskini yeniden tırmandırdı. **Yaşar Kaya ■ 4**



Ticarilerde elektrikliye dönüşüm yavaş ilerliyor

Türkiye'de elektrikli hafif ticari araçların yeni satışlardaki payı, 2026'nın ilk dokuz ayında yüzde 1.6'da kaldı. Batarya teknolojileri ve şarj ağı

gelişirken; işletmelerin dönüşüm kararını satın alma bedeli, taşıma kapasitesi ve aracın iş başında kalabileceği süre belirliyor. **Osman Kuvvet ■ 17**

KÜRESEL TİCARETTE REKABETİN KURALLARI DEĞİŞİYOR

'Güven' dönemi

- DEİK'in yayımladığı son dış ticaret analizi, ABD pazarında uygulanan tarifeler nedeniyle alanı daralan yüz milyarlarca dolarlık Çin üretiminin Türkiye'nin geleneksel ihracat pazarlarına yöneldiğini ortaya koydu. Uzmanlar, sadece fiyat odaklı rekabetin yeterli olmayacağına dikkat çekerken, pazar payını korumanın yeni anahtarının 'tedarik güvenilirliği' ve 'katma değerli üretim' olduğunun altını çiziyor.
- Çin'in devlet destekli ölçek büyüklüğü karşısında salt fiyat indirerek mücadele etmenin mümkün olmadığı yeni konjonktürde; tedarik zincirlerinde öngörülebilirlik, kurallı ticaret ve lojistik güvenceyi simgeleyen 'güven' unsuru ön plana çıkıyor. Uzmanlara göre Türk sanayisinin bu baskıyı aşarak küresel değer zincirindeki konumunu güçlendirebilmesi için yüksek teknoloji ürün yapısına geçişi artık ertelenemez bir zorunluluk. ■ 8



Yasar
KAYA

Finansmanda iyileşme kademe kademe hızlanacak

Enflasyonun yüzde 30'un altına inmesiyle Merkez Bankası'nın faiz indirimi için hareket alanı genişledi. Yabancı kuruluşlar bu ay 100 baz puanlık indirim bekleirken, KOBİ kredilerinde büyüme sınırının yükseltilmesi ve bankaların likiditesine yönelik düzenlemelerle reel sektörün finansman koşullarında iyileşme öngörüldü. Uzmanlar, finansmana erişimde ilk normalleşmenin KOBİ'ler, ihracatçılar ve yatırım finansmanına ihtiyaç duyan şirketlerde görülmesini bekleirken, ticari kredi faizlerinde asıl rahatlatma için 2027'nin ilk yarısını işaret ediyor. **Onur Topkan ■ 5**



Avrasya'nın ticaret kavşağı Türkiye

Türkiye, 355 milyar dolarlık ulaştırma yatırımlarıyla küresel ticaretin yeni lojistik merkezlerinden biri oluyor. Orta Koridor ve Kalkınma Yolu'nun demiryolu ağıyla birbirine bağlanması, Asya ile Avrupa arasındaki ticaretin Türkiye üzerinden güçlenmesini sağlayacak. **Bariş Cabacı ■ 9**



Konutta fırsat penceresi açıldı mı?

Mücella Özdemir ■ 11

HUKUK
GÜNDEMİ

Av. Muhammet AKSAN

Anayasa Mahkemesi kararı:
Yoksulluk nafakası
kalkmadı, süresi
yeniden belirlenecek

Anayasa Mahkemesi, yoksulluk nafakasının 'süresiz olarak' istenebileceğini öngören 4721 sayılı Türk Medeni Kanunu (TMK) m.175 hükmünü iptal etti. Karar, 30 Eylül 2026 tarihli Resmi Gazete'de yayımlandı.

İptal hükmü, 30 Haziran 2027'de yürürlüğe girecek; bu tarihe kadar kanun koyucunun yeni bir düzenleme yapması bekleniyor.

İptal edilen hüküm

İptal, TMK m.175/1'deki 'süresiz olarak' ibaresiyle sınırlı. Maddenin geri kalanı yürürlükte; tedbir ve iştirak nafakası da karardan etkilenmiyor.

Aynı ibare, 14 yıl sonra farklı sonuç

Anayasa Mahkemesi, 2012'de verdiği kararda (E.2011/136, K.2012/72) ibareyi Anayasa'ya uygun bulmuş, 'süresiz' ifadesinin nafakanın her durumda ölüncüye kadar ödeneceği anlamına gelmediğini söylemişti.

2026 kararı da kanunun lafzı, hâkimin nafakaya süre koymasını yasaklamadığının tespitiyle başlıyor. Ne var ki Yargıtay, 2012'den sonra da ibareyi emredici kabul etti ve yoksulluk nafakasına süre konulmasını kanuna aykırı saydı. Mahkeme bu uygulamaya örnek olarak Yargıtay 2. Hukuk Dairesi'nin 2017 tarihli bir kararını (E.2016/8859, K.2017/14407) gösteriyor.

Kısacası, değişen, Anayasa Mahkemesi'nin bu tabloya bakışı oldu.

Mahkeme neden iptal etti?

Anayasa Mahkemesi, yoksulluk nafakasının süresiz uygulanmasına ilişkin kuralı Anayasa'nın 2, 5 ve 17. maddelerine aykırı buldu. Kararda, kanun metni ile uygulama arasındaki belirsizlik ve nafaka yükümlüsü ile alacaklı arasında kurulması gereken makul dengenin bozulması vurgulandı.

Mahkeme; evliliğin süresi, tarafların yaşı, sağlık durumu, eğitim düzeyi ve ekonomik koşulları ile alacaklının kendi geçimini sağlama imkânının nafakanın süresi belirlenirken dikkate alınması gerektiğini vurguladı. Böylece yaşam boyu nafaka yasaklanmadı; koşullarının kanunla belirlenmesi ve somut olayın özelliklerine göre değerlendirilmesi gerektiği ortaya konuldu.

Kararda İsviçre, Almanya, Hollanda ve Belçika hukukundaki farklı uygulamalara da atıfta bulunuldu.

Mevcut nafakalar ve devam eden davalar

İptal hükmü, 30 Haziran 2027'ye kadar yürürlükte kalacak ve bu tarihe kadar mevcut düzenleme uygulanmaya devam edecek. Anayasa'nın 153. maddesi gereğince iptal kararı geriye yürümeyeceğinden, kesinleşmiş nafaka kararları kendiliğinden sona ermeyecek. Mevcut nafakaların yeni düzenlemeden nasıl etkileneceği, çıkarılacak kanunun geçiş hükümlerine bağlı olacak.

Nafaka yükümlülerinin ödemeleri kendiliğinden durdurmaları ciddi hukuki sonuçlar doğurabileceğinden, koşulların değişmesi hâlinde TMK m.176 kapsamında nafakanın kaldırılması veya azaltılması davasına başvurulabilir. Nafaka alacaklılarının mevcut hakları ise yeni düzenleme yürürlüğe girene kadar devam edecek.

Devam eden boşanma davalarında, 30 Haziran 2027 tarihi ve yeni düzenlemenin olası geçiş hükümleri, dava stratejisi bakımından dikkate alınmalı.

Sonuç

Karar doğrultusunda, nafaka yükümlülerinin ödemeleri kendiliğinden durdurmaları veya azaltmaları önerilmiyor. Koşullarında esaslı değişiklik meydana gelenler, mevcut hukuki imkânlar çerçevesinde nafakanın kaldırılması veya azaltılması için dava açabilir. Nafaka alacaklıları bakımından ise yeni kanuni düzenleme ve geçiş hükümleri yayımlanana kadar ayrıca bir işlem yapılması gerekmiyor. Devam eden veya açılması planlanan boşanma davalarında, 30 Haziran 2027 tarihi ve olası geçiş hükümlerinin hukuki strateji kapsamında değerlendirilmesi önem taşıyor.

Kendi işyerinden sigortalı
gösterilenler dikkat!

İşverenler kendi işyerinden 4/a sigortalısı olarak gösterilebilir mi? Yargıtay, 27 yıl kendi şirketinden 4/a olarak gösterilip emeklilik aylığı isteyen çalışanın talebini reddetti. SGK uygulamalarını haklı bulan Yargıtay, "İşverenler kendi işyerinden 4/a sigortalısı olarak gösterilemez. Primler 4/b (Bağkur) borcuna aktarılır, emeklilik aylığı şartları da buna göre yeniden değerlendirilir" diyerek, emsal bir karara imza attı.



Benzer durumda olanlar ne yapmalı?

Yargıtay'ın bu kararı, kendine ait işyerinden ya da kendi şirketinde çalışan ortakların 4/a-4/b çıkışlarında önemli bir emsal oluşturur. Daha önce bu köşemizde kendi işyerlerinden sigortalı olanlar veya sigortalı olmak isteyenleri defalarca uyarıştım. Tekrar altını çizerek diyorum ki; "Önem almak, pişman olmaktan iyidir." Mahkemeler de SGK uygulamalarını aynen kabul ederek 5510 sayılı Kanun'un 53. maddesine göre işverenin kendi işyerinde 4/a sigortalısı olamayacağını

açıkça kabul ediyor. Yerleşik içtihatlar da aynı yönde. Uzun yıllar prim kabul edilmesi, yasal engeli aşmaz. SGK, sonradan iptal edebilir ve primleri 4/b'ye aktarabilir. Borç çıkarabilir. Emeklilik aylığı şartları 4/b'ye göre yeniden değerlendirilir. Benzer durumda olanların yapması gerekenler şunlar:

- Sigortalılık durumunuzu hemen kontrol edin. e-Devlet veya SGK'dan hizmet dökümünüzü alın. 4/a ve 4/b çıkışması var mı, bakın.
- Kendi şirketinizde 4/a bildirimi

varsa, mümkün olan en kısa sürede 4/b (Bağ-Kur) olarak düzenleyin. Prim ödeme planınızı buna göre yapın.

■ Emeklilik başvurusu yapmadan önce tüm hizmetlerinizi ve borç durumunuzu netleştirin. Eksik prim veya borç varsa tamamlayın.

■ Geçmiş dönemler için iptal riski varsa buna göre emeklilik planlamanızı yeniden gözden geçirin.

■ 4/b şartlarını (prim günü, yaş, borçsuzluk) erken planlayın. Erken tedbir, emeklilik hakkınızı korur.

YARGITAY
KARARLARIİsa
KARAKAŞ

ÇALIŞANLAR yıllarca prim öder, emekli olmayı bekler. Sakarya'daki bir dava, bu bekleme süresini mahkemeye taşıdı. Yargıtay 10. Hukuk Dairesi, 2026/430 Esas, 2026/10355 Karar sayılı ve 08.09.2026 tarihli kararında istinaf kararını onadı. Davacı, kendi şirketindeki 4/a

(SSK) çalışmalarının iptal edilmesine ve yaşlılık aylığının reddedilmesine karşı çıktı. Mahkemeler davayı reddetti. Karar, 'kazanılmış hak' ve 'idarenin güven verme' konularında önemli tartışmalar doğurdu.

TARAFILARIN İDDİALARI

Davacı, 20 Ocak 2021 tarihinde SGK emeklilik (yaşlılık) aylığı istedi. SGK, 26 Temmuz 2021 tarihli yazıyla başvurusu kabul etmedi. Gerekece şuydu: 5 Ağustos 1994-20 Ocak 2021 tarihleri arasında kendi ... San. ve Tic. Ltd. Şti.'ndeki 4/a bildirimi iptal edildi. Primler 4/b (Bağ-Kur) borcuna aktarıldı. Kurum kendi alt mevzuatına dayanarak bu işlemi tesis etti.

Davacı vekili şunu savundu: 5510 sayılı Kanun'un 53. maddesi "İşveren kendi işyerinde sigortalı olamaz" der. Ancak 28 Eylül 2008 tarihli tebliğin 5. bölüm 9. bendinde özel kural vardı. 1 Ekim 2008'den önce 4/b kapsamında olup kendi işyerinden 4/a primi ödeyenlerin sigortalılığı kesintiye uğrayıncaya kadar devam eder. Bu tebliğ sonra değişti. Yine de 2013/11 sayılı genelgede benzer hüküm kaldı. Kurumun kural değiştirmesi anayasal haklara, kamu hizmetinin sürekliliğine, kazanılmış hakka, idari işlemin geriye yürütmezeğine ve eşitliğe aykırıdır. Davacı makina mühendisi olarak teknik görev yaptı. Baskın çalışma 4/a'dır. Tanıklarla ispat edilebilir. İptal edilen 4/a süreleri yeniden kabul edilsin. 1 Şubat 2021'den itibaren yaşlılık aylığı bağlansın. Faiziyle ödensin.

Davalı SGK şu cevabı verdi: Davacının 1 Ağustos 1994-31 Mayıs 2006 ve 1 Kasım 2020-31 Mart 2021 arası hizmeti var. Aradaki bazı hizmetler silindi. 31 Mart 2021 itibarıyla 5.754,94 TL borcu var. 5 Ağustos 1994'ten sonraki tüm 4/a hizmetleri kendi işyerinde çalıştığı için iptal edildi. Emeklilik talebi işleminden kaldırıldı. Hizmet bildirildiğinde dosya yeniden incelenir. Davanın reddini istedi.

YEREL MAHKEME REDDETTİ

İş Mahkemesi, davayı reddetti. Mahkeme, 506 ve 5510 sayılı kanunlara göre davacının kendi şirketinden 4/a sigortalısı olamayacağını kabul etti. Yerleşik Yargıtay içtihatlarına göre yasa gereği itibar edilemeyecek bir dönemdeki sigortalılığa değer verilmez. Davacı 1 Eylül 1999-14 Haziran 2021 arasında 4/b kapsamında sayılır. Çakışan 4/a sigortalılığı iptal edilir. 4/a primlerinin işçi hisseleri 4/b'ye aktarılır. Kurum işlemi yerindedir. Dava reddedildi.

İSTİNAF YOLU KAPANDI

Davacı vekili istinaf başvurusu yaptı. Bölge Adliye Mahkemesi, istinaf başvurusunu esastan reddetti. İlk derece mahkemesinin gerekçesi yerinde bulundu. Bölge mahkemesi de davacının kendi işyerinde 4/a sigortalısı olamayacağı sonucuna vardı. 5510 sayılı Kanun ve ilgili genelgeler çerçevesinde işlem doğru görüldü. İstinaf yolu kapandı.

YARGITAY OY ÇOKLUĞUYLA ONADI

Davacı vekili temyiz yoluna başvurdu. Yargıtay 10. Hukuk Dairesi, temyiz dilekçesini kabul etti. Ön inceleme sonrası dosya incelendi. Uyuşmazlık, ortağı olduğu şirketten 506 sayılı Kanun kapsamında bildirilen 4/1-a çalışmalarını iptal eden SGK işleminin yerinde olup olmadığına ilişkindir. Temyizen incelenen karar, tarafların iddia ve savunmalarına, belgelere, uygulanacak hukuk kurallarına, hukuki ilişkinin niteliğine, dava şartlarına, yargılama ve ispat kurallarına, karardaki gerekçelere uygun bulundu. Temyiz dilekçesindeki nedenler bozmayı gerektirecek nitelikte görülmedi. Sonuç olarak Bölge Adliye Mahkemesi kararının oy çokluğuyla onanmasına karar verildi.

Bu emsal karar, "Yasa her şeyin üstündedir" ilkesini pekiştirdi. Uzun süre kabul edilen bildirim, tek başına kazanılmış hak yaratmaz. Sosyal güvenlik sisteminde şeffaflık ve yasal uyum şarttır.

50.BAĞDAT
ULUSLARARASI FUARIBağdat - Irak
23 - 29 Ocak 2027Türkiye Milli İştiraki
İkili Görüşmeler Programı
İstanbul Ticaret Odası OrganizasyonuTİCARETİN TARİHİ KAVŞAĞI IRAK'TA
SANAYİ, TİCARET VE YATIRIMIN MERKEZİ'NE GİDİYORUZ !

50. BAĞDAT ULUSLARARASI FUARI

- 49 yıllık bir geçmişi bulunan, Bölgenin önemli sanayi, ticaret, hizmet, yatırım fuarı
- 26 ülkeden Uluslararası Katılım, 220.000 profesyonel ziyaretçi
- Irak pazarına giriş, yeni ihracat bağlantıları, bölgesel iş ortaklıkları
- İstanbul Ticaret Odası tarafından katılımcı her firmaya özel olarak düzenlenecek ikili iş görüşmeleri programı
- Fuar teşvik kapsamında olup, teşvik tutarı bilahare açıklanacaktır.

50. BAĞDAT ULUSLARARASI FUARI SEKTÖRLERİ

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

- Ambalaj ve Paketleme
- Aydınlatma
- Bankacılık ve Sigortacılık
- Çelik
- Demir ve Demir Dışı Metaller
- Elektrik ve Elektronik
- Enerji
- Ev Tekstili
- Gıda, İçecek, Gıda Ekipmanları
- Hediyeelik Eşya
- İlaç ve Sağlık Ürünleri
- İletişim ve Bilgi Teknolojileri
- İnşaat ve Yapı
- Kimyevi Maddeler
- Kozmetik
- Makine ve Aksamları
- Market ve Mağaza Ürünleri
- Matbaa ve Reklamcılık
- Mobilya
- Otomotiv
- Sağlık ve Medikal Ekipmanlar
- Sanayi ve Ticaret
- Tarım ve Tarım Teknolojileri
- Tekstil ve Tekstil Sanayi
- Temizlik Malzemeleri
- Turizm ve Otelcilik
- Yazılım
- Züccaciye

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 450 ABD DOLAR / m²
Minimum Stant Alanı : 9 m²



Mustafa Eroğlu	Tanju Özbay	Şeyma Pekcan	Aylin Odabaş
0212 455 65 19 0534 577 45 50 mustafa.eroglu@ito.org.tr	0212 455 47 73 0539 931 51 24 tanju.ozbay@ito.org.tr	0212 455 65 07 0542 421 82 85 seyma.pekcan@ito.org.tr	0533 959 30 57 aylin.odabas@ito.org.tr
444 0 486 ito.org.tr /itokurumsal			

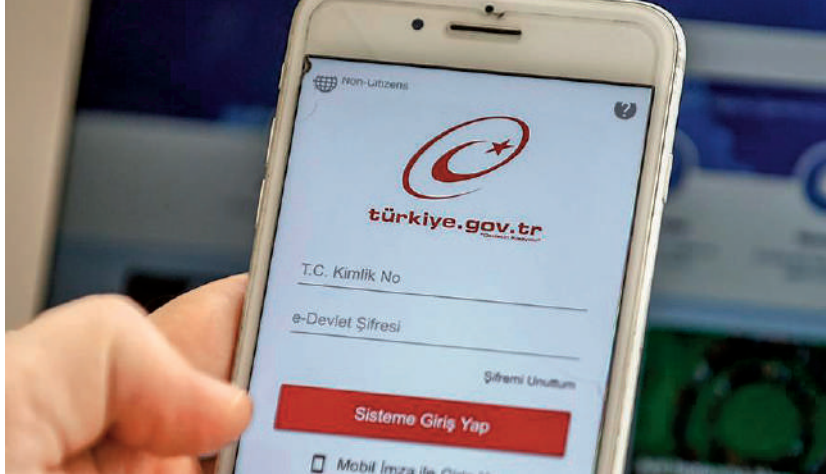
e-Tebligat için 30 Kasım'a dikkat

Kurumlar vergisi mükellefleri ile ticari, zirai ve mesleki kazançları nedeniyle gerçek usulde vergilendirilen gelir vergisi mükellefleri başta olmak üzere e-Tebligat kapsamındaki mükellefler için başvuru süreleri yeniden belirlendi. Sisteme dahil olması gerektiği halde henüz başvurmayanların 30 Kasım'a kadar işlemlerini tamamlaması gerekiyor.

HAZİNE ve Maliye Bakanlığı'nun Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile elektronik tebligat sistemine ilişkin usul ve esaslar yeniden belirlendi. Buna göre; kurumlar vergisi mükellefleri, ticari, zirai ve mesleki kazançları dolayısıyla gerçek usulde vergilendirilen gelir vergisi mükellefleri ile kolektif ve adi komandit şirketler belirlenen sürelerde e-Tebligat sistemine dahil olacak. ÖTV Kanunu'na ekli (II) sayılı listedeki kayıt ve tescile tabi malların ilk iktisabında adına tescil yapılan gerçek ve tüzel kişiler ile tüzel kişiliği olmayan teşekküller de düzenleme kapsamında yer alıyor.

DİJİTAL VERGİ DAİRESİNE BAŞVURU

11 Ekim'den önce e-Tebligat sistemine dahil olması gerektiği halde henüz sisteme girmeyen kapsamındaki mükelleflerin 30 Kasım'a kadar başvurularını tamamlamaları gerekiyor. Bu tarihten sonra mükellefiyet tesis ettirenler ise işe başlama tarihini takip eden 15 gün içinde sisteme dahil olacak. Başvurular, Dijital Vergi Dairesi üzerinden elektronik ortamda veya ilgili vergi



daireesine talep bildirimi verilerek yapılabilecek. Daha önce sisteme dahil olanlar ise yeni başvuru yapmaksızın mevcut kullanıcı kodu ve şifreleriyle sistemi kullanmaya devam edebilecek.

TEBLİĞ 5. GÜN YAPILMIŞ SAYILACAK

Elektronik ortamda gönderilen tebligatlar, Dijital Vergi Dairesi veya e-Devlet Kapısı üzerinden görüntülenebilecek. Elektronik tebligat, sisteme ulaştığı tarihi izleyen 5'inci günün sonunda tebliğ edilmiş sayılacak. Mükellefler SMS veya e-posta yoluyla bilgilendirme

talep edebilecek. Ancak bilgilendirmenin yapılamaması, elektronik tebligatın geçerliliğini ve tebliğ süresini etkilemeyecek.

ÇIKIŞ ŞARTLARI

Tebliğde sistemden çıkış şartları da düzenlendi. Tüzel kişilerin sicil kayıtlarının silinmesi ile gerçek kişilerin ölümü veya gaipliğine karar verilmesi gibi durumlarda sistemden çıkış yapılabilecek. 65 yaşını dolduranlar da sisteme dahil olmayı gerektiren başka bir yükümlülükleri bulunmaması şartıyla başvuruda bulunarak sistemden çıkabilecek.

Ürün İhtisas Borsası'nda aracılık esasları değişti

TİCARET Bakanlığı'nın Türkiye Ürün İhtisas Borsası'nda aracılık faaliyetleri ile borsanın işleyişine ilişkin yönetmelik değişiklikleri, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Düzenlemeye göre araçlar, borsada Elektronik Ürün Senedi'ne (ELÜS) dayalı vadeli işlem sözleşmelerinde kendi nam ve hesaplarına işlem yapabilecek. Araçların ELÜS'leri kendi nam ve hesaplarına alıp satması ise belirlenen istisnalar dışında mümkün olmayacak. Bakanlık tarafından ürün piyasaları konusunda yeterli yetkinlik ve tecrübeye sahip olduğu



değerlendirilen aracı kuruluşlar, 31 Aralık 2028'den itibaren Sermaye Piyasası Kurulu'nun uygun görüşüyle aracı olarak yetkilendirilebilecek. Ürün İhtisas Borsası'nın işleyişine ilişkin diğer yönetmelik değişikliğiyle ödeme, teslimat ve temerrüt süreçlerinin esaslarının

borsa yönergeleriyle düzenlenmesi öngörüldü. ELÜS işlemlerinde alıcı nakdi ödemek, satıcı ise ürün senedini teslim etmekle yükümlü olacak. Vadeli işlem sözleşmelerinde taraflar, borsa yönergelerinde belirlenen uzlaşma şekliyle de yükümlülüklerini yerine getirebilecek.

Taşıma işleri organizatörlüğü yönetmeliği güncellendi

ULAŞTIRMA ve Altyapı Bakanlığı, taşıma işleri organizatörlüğü faaliyetlerinde mevzuat hükümlerine aykırı hareket eden gerçek ve tüzel kişilere uygulanacak idari para cezalarını



yeniden düzenledi. Bakanlıkça hazırlanan Taşıma İşleri Organizatörlüğü Yönetmeliği Değişiklik Yapılmasına Dair

Yönetmelik, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre yönetmelikte belirtilen faaliyet şartları, kurallar ve sorumluluklara

aykırı hareket edenlere, ihlalin türü ve ağırlığına göre 3 bin 187 lira ile 50 bin lira arasında idari para cezası kesilecek.

Elektrikli skuterde idari para cezaları arttı



ULAŞTIRMA ve Altyapı, Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği ile İçişleri Bakanlıkları tarafından hazırlanan Elektrikli Skuter Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Buna göre, paylaşımlı elektrikli skuter işletmeciliği ve yetki belgesi yükümlülüklerine ilişkin genel hususlara aykırı davranışlara 8 bin 687 lira, yetkisiz, izinsiz ve yetki belgesi sınırları dışında elektrikli skuter işletmeciliği yapanlara 86 bin 900 lira

idari para cezası uygulanacak. Yetki belgesi sahiplerinin faaliyet gösterdikleri için aldıkları toplam elektrikli skuter izin sayısını ilk aştıklarında 8 bin 687 lira, ikincisinde 86 bin 900 lira, üçüncüsünde 170 bin lira ceza kesilecek ve faaliyetleri 6 ay durdurulacak. Çağrı merkezi kurma şartını ihlal edenlere de 43 bin 447 lira idari para cezası verilecek. Birden fazla kusurun bir arada işlenmesi durumunda her bir kabahat için ayrı idari para cezası karar tutanağı tanzim edilecek.

Bazı pirinç ve celtiklerin ithalatında gözetim

BAZI pirinç ve celtik ürünlerinin ithalatında gözetim uygulanması kararlaştırıldı. Ticaret Bakanlığınca hazırlanan İthalatta Gözetim Uygulanmasına İlişkin Tebliğde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, ithalatı yapılan bazı pirinç ve celtik ürünleri gözetim uygulaması kapsamında kayda alınan eşya listesine eklenirken, kayıt merkezi olarak İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği yetkilendirildi.

Çin menşeli sodyum glukonata damping önlemi

TİCARET Bakanlığı tarafından hazırlanan İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre, sodyum glukonat ithalatına yönelik başlatılan damping soruşturması tamamlandı. Soruşturma sonucunda, Çin menşeli sodyum glukonat ithalatının dampingli olduğu ve yerli üretim dalında maddi zarara neden olduğu tespit edildi. Söz konusu ürün için Weifang Jianbao Biotechnology Co. Ltd. firmasına CIF bedelinin yüzde 22.56'sı, Shandong Fuyang Bio-Tech. Co. Ltd. firmasına yüzde 24.43'ü ve diğerlerine yüzde 32.96'sı oranında dampinge karşı önlem uygulanmasına karar verildi.

Mesleki yeterliliği olana ek çiğ süt desteği

TARIM ve Orman Bakanlığı'nın Çiğ Süt Desteği ve Süt Piyasasının Düzenlenmesi Uygulama Tebliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliği, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, mesleki yeterlilik belgesine sahip çiğ süt toplama veya depolama sorumlularınca toplanarak onay belgesine sahip işleme tesislerine satılan süt için ilave 0.3 destek katsayısı uygulanacak. Üreticinin bu destekten yararlanabilmesi için çiğ süt toplama veya depolama sorumlusu olarak çalışacak kişilerin aldıkları belgenin onaylı örneği, çalıştığı işleme tesisi, toplama merkezi, tarımsal amaçlı örgütler ve üretici tarafından il veya ilçe müdürlüğüne dilekçeyle teslim edilecek.

SIAL CANADA 2027

Toronto / Kanada
27 - 29 Nisan 2027

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



TORONTO'DAN KUZEY AMERİKA PAZARINA AÇILIN

SIAL CANADA

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 1.100 ABD \$ / m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Sibel Tayanç
0212 455 61 18
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 | LinkedIn Facebook Twitter Instagram | /itokurumsal

**QR KODLA
BİZE BAĞLAN**
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/0814Ekim.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.

Küresel şeker fiyatlarında üçlü baskı

Küresel tarım emtiasında baş gösteren arz darboğazı, şeker fiyatlarını son iki yılın zirvesine taşıdı. Sene başından bu yana yüzde 35'in üzerinde prim yaparak 0.21 dolar sınırını aşan şekerde; Brezilya ve Hindistan'ı vuran iklim şokları, petrol fiyatlarının üreticileri etanole yönelmesi ve tırmanan navlun maliyetleri küresel gıda enflasyonu riskini yeniden tırmandırdı.

YAŞAR KAYA

KÜRESEL tarım emtiası piyasalarında baş gösteren yapısal arz sıkışıklığı, şeker fiyatlarında son iki yılın en agresif rallisini tetikledi. New York Ticaret Borsası (ICE) vadeli işlemlerinde işlem gören ham şeker kontratlarının libre fiyatı, sene başındaki 0.15 dolar seviyelerinden sert bir yükselişle 0.20 dolara tırmanarak yüzde 35'i aşkın prim kaydetti. Hafta başında 0.21 doları görerek Aralık 2024'ten bu yana en yüksek seviyesini test eden şeker fiyatları; olumsuz hava koşulları, üretici ülkelerin ihracat kısıtlamaları ve tırmanan enerji maliyetlerinin baskısı altında kalmaya devam ediyor.

FAO RAPORU ARZ DARALMASINI TEYİT ETTİ

Yükseliş trendinin küresel boyutunu, Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü'nün (FAO) son verileri de gözler önüne seriyor. FAO tarafından yayımlanan son emtia raporunda, FAO Şeker Fiyat Endeksi'nin eylülde bir önceki aya kıyasla yüzde 6.1 artış kaydederek 114 puana ulaştığı bildirildi. Bu artışla birlikte endeks üst üste üçüncü ayında da yükselişini sürdürerek Nisan 2025'ten bu yana en yüksek seviyesini gördü. Uluslararası Şeker Örgütü (ISO) ve bağımsız piyasa analiz kuruluşları, sezon başında öngörülen küresel arz

fazlası tahminlerini ardı ardına aşağı yönlü revize ederken, piyasa dengesinin beklenenden çok daha kırılgan bir yapıya büründüğünü belirtiyor.

EN BÜYÜK ÜRETİCİLERDE REKOLTE KAYIPLARI

Dünyanın en büyük üreticilerinde yaşanan rekolte ve lojistik kayıpları piyasadaki tedirginliği tırmandırıyor. Brezilya Şeker Kamışı Endüstrisi Birliği (UNICA) verilerine göre, ülkenin temel üretim merkezi olan Güney-Orta bölgesinde mevsim normallerinin dışındaki aşırı yağışlar hasat operasyonlarını ve fabrikaların kamış kırma işlemlerini aksattı. Buna paralel olarak kamıştaki şeker verimliliğinde (ATR) kaydedilen düşüş, küresel arz beklentilerini aşağı çekti. Öte yandan, dünyanın iki numaralı üreticisi Hindistan'da zayıf geçen muson yağışları rekolte tahminlerini baskımlarken, Yeni Delhi yönetiminin iç piyasadaki gıda enflasyonunu dizginlemek amacıyla şeker ihracatına yönelik kısıtlamalarını sürdürmesi piyasadaki likiditeyi daralttı.



El Nino tehdidi ve katlanan navlun giderleri etkiledi

Emtia piyasalarındaki tabloyu değerlendiren Vadeli İşlem ve Emtia Piyasaları Uzmanı Zafer Ergezen, şeker fiyatlarındaki bu sert tırmanışın merkezinde ham petrol piyasalarındaki yüksek seyrin yer aldığını vurguladı. Petrol fiyatlarının yüksek kalmasının şeker üreticilerini stratejik bir yol ayrımına getirdiğini belirten Ergezen, şeker kamışının biyoyakıt ve etanol üretiminin temel hammaddesi olduğunu hatırlattı. Petrol fiyatları yukarı gittiğinde etanol fiyatlarının da cazip hale geldiğini aktaran Ergezen, fabrikaların üretim hatlarını şeker yerine daha kârlı olan etanole kaydirdiğini ifade etti. Bu geçişin dünya pazarına sunulan fiziksel şeker hacmini doğrudan kıstığına işaret eden uzman isim, mekanizmanın fiyatları süratle yukarı ittiğini kaydetti.

GÜNEY AMERİKA VE GÜNEYDOĞU ASYA'YI VURDU

Üretim dengesini bozan bir diğer kritik parametrenin iklim



Zafer Ergezen

anomalileri olduğunu söyleyen Zafer Ergezen, El Nino hava olayının özellikle Güney Amerika ve Güneydoğu Asya üreticilerini doğrudan vurduğunu belirtti. Brezilya ve Hindistan hattında derinleşen kuraklık ve düzensiz yağış dalgalarının üretim beklentilerini aşağı çektiğini ifade eden Ergezen, arza yönelik bu kaygıların spekülâtif alımlarla birleşerek piyasayı beslediğini bildirdi. Ergezen, ayrıca jeopolitik risklerin tetiklediği küresel enerji maliyetlerinin sigortacılık, gübre ve deniz aşırı taşımacılık navlunlarına doğrudan yansıdığını, artan bu girdi maliyetlerinin şekerdeki fiyat baskısını daha da kalıcı hale getirdiğini dile getirdi. Uluslararası ticaret koridorlarındaki aksamalar hesaba katıldığında, şekerdeki ralli eğiliminin önümüzdeki dönemde de tüketici fiyatları üzerinde ek bir enflasyon baskısı yaratması bekleniyor.

En hareketli ürünler

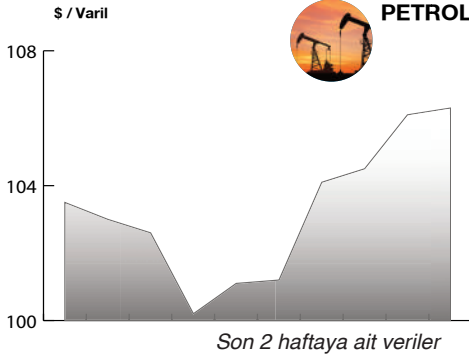
Uluslararası emtia piyasaları



		Değişim %		
ENERJİ		Güncel	Haftalık	Yıllık
	Petrol (Brent, \$/Varil)	105.9	4.7	69.7
	Doğalgaz (ABD, \$ /MMBtu)	3.31	5.4	10.0
	Doğalgaz (TFF, EURO/MWh)	86.32	12.9	171.3
	Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Avustralya, 6.000 KCal/kg)	150.4	-1.2	42.2
METALLER	Altın (\$/Ons)	4.151	0.4	0.2
	Gümüş (\$/Ons)	58.7	-3.0	10.7
	Platin (\$/Ons)	1.699	-1.1	2.9
	Bakır (\$/Ton, COMEX)	14.741	1.6	38.8
	Alüminyum (\$/Ton)	3.037	-3.5	9.9
	İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	442	-0.6	7.1
	Demir Cevheri (Çin, \$/Ton)	90.8	-0.7	-1.1
	Kurşun (\$/Ton)	1.858	1.1	-5.0
	Kalay (\$/Ton)	53.490	-1.3	48.9
	Çinko (\$/Ton)	3.820	0.5	22.5
TARIM ÜRÜNLERİ	Lityum (\$/Ton)	16.748	-6.4	51.8
	Nikel (\$/Ton)	15.540	0.1	4.2
	Buğday (\$/Ton)	246	-5.2	33.1
	Mısır (\$/Bushel)	4.81	-5.3	17.0
	Pirinç (\$/Ton)	377	3.8	58.7
	Pamuk (\$/Lb)	0.80	-0.9	26.1
	Kakao (\$/Ton, Londra)	5.694	1.6	2.8
	Kahve (\$/Lb)	2.91	-4.3	-24.4
	Şeker (\$/lb)	0.20	-0.3	31.1
	Kereste (\$/m³)	228	1.5	-13.9
	Ayçiçek Yağı (USD/Ton)	1.534	1.9	9.0
	Palmiye Yağı (\$/Ton)	1.084	2.1	3.7
	Baltık Kuru Yük Endeksi	2.852	-5.0	41.0
	Emtia Endeksi (CRB Index)	538	0.9	47.4

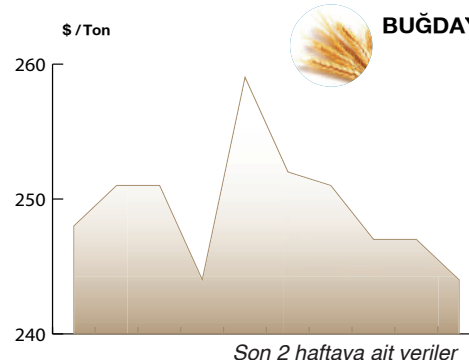
Veriler, 13 Ekim 2026 itibarıyla düzenlenmiştir.

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



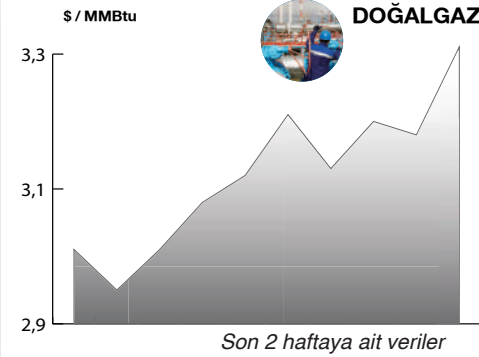
Üretimi artırdı

Brent petrolü yüzde 4.7 artışla 105 doların üzerine çıkarak hareketli bir hafta geçirdi. ABD, Hümmüz Boğazı'ndan günlük 19 milyon varil petrolün sevk edildiğini açıkladı. Bu gelişmeye rağmen brent petrolündeki yüksek seyrin nedeninin, geçtiğimiz hafta Husiler'in Suudi Arabistan'ın petrol şirketi Aramco tesislerine ve İran'ın da petrol tankerlerine yaptığı saldırılar olduğu belirtiliyor. Diğer taraftan, Suudi Arabistan'ın petrol üretimi günlük 2 milyon varil artışla 8.7 milyon varile yükseldi.



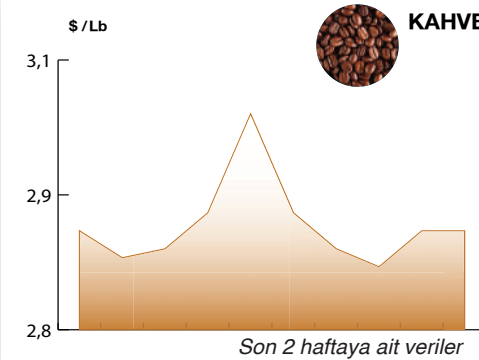
Anlaşma umudu

Geçtiğimiz hafta yüzde 5.2 gerileyen buğday fiyatları, haftayı 246 dolardan kapattı. Dünya buğday ihracatının dörtte birinden fazlasını karşılayan Rusya ve Ukrayna arasında ateşkes anlaşmasına varıldığının ABD Başkanı Trump tarafından açıklanması, düşüşün en önemli nedeni. Ancak Rusya ve Ukrayna tarafından anlaşmanın henüz teyit edilmemesinin fiyatlarda daha fazla gerilemeyi önlediği belirtiliyor. Düşüşün bir diğer nedeni de Uzakdoğulu üreticilerin uzun vadeli buğday alımlarını ertelemeleri oldu.



Stoklar düşük

Doğalgaz fiyatlarında yükseliş devam ediyor. Geçtiğimiz hafta Avrupa doğalgazı yüzde 12.9 artışla 2022 yılındaki seviyesine çıkarken, ABD doğalgazı da yüzde 5.4 arttı. ABD, Kanada ve Nijerya gibi LNG üreticisi ülkelerin Avrupa'ya LNG sevkiyatının artmasına rağmen Orta Doğu kaynaklı ihracatın azalması, Norveç'teki boru hattı sorunları ve yüzde 73.9 ile ortalamaların altında seyreden stok seviyeleri, fiyat artışının önemli nedenleri.



Üretim düştü

Kahve fiyatları geçtiğimiz hafta içinde 2.85 dolara kadar geriledi. Ancak Kolombiya'dan gelen düşük üretim ve ihracat rakamlarının etkisiyle bir miktar toparladı ve haftayı yüzde 4.3 düşüşle 2.91 dolardan kapattı. Kolombiya Kahve Federasyonu, ülkenin 2026-27 sezonu kahve üretiminin yüzde 15, ihracatının ise yüzde 12 gerilediğini açıkladı. Kahve fiyatlarını 3 doların altına indiren asıl gelişme ise kahve ağaçlarının çiçeklenmesini etkileyecek yağışların bir süre daha gecikeceği haberleri oldu.

VERİLERLE BAKIŞ

Ödemeler dengesi

Ödemeler dengesi istatistiklerine göre ülkemiz ekonomisi ağustos ayında 4 milyar 53 milyon dolar cari fazla verdi. Altın ve enerji hariç olarak bakıldığında bu rakam 8 milyar 205 milyon dolar fazlaya çıkıyor. Ağustos itibarıyla cari fazla rakamı ile birlikte son bir yılın cari açığı 42.1 milyar dolar olurken, dış ticaret açığı da 78.4 milyar dolar olarak gerçekleşti. Aynı dönemde hizmetler dengesi ise 63.8 milyar dolar oldu. Ağustos ayında Merkez Bankası'nın net rezervlerinde yıllık 30.1 milyar dolar azalma oldu.



Sanayi üretimi

TÜİK verilerine göre sanayi üretim endeksi ağustos ayında yıllık yüzde 1.9 azaldı. Madencilik ve taş ocaklığı sektöründe yıllık yüzde 1.7, elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirmede yüzde 1.3 artış meydana gelirken, imalat sanayi sektöründe endeks yüzde 2.5 düşüş gösterdi. Endeksin alt kalemlerinde yüksek teknoloji ürünü üretiminde görülen yıllık yüzde 14.5'lik artış dikkat çekerken, orta-yüksek teknolojik ürün üretimi yüzde 5.6 azaldı. Üretim artışı görülen diğer sektörler ise yüzde 4.4 ile enerji, yüzde 1.7 ile madencilik ve taş ocaklığı, yüzde 1.3 ile elektrik, gaz ve buhar üretimi oldu.



Kruvaziyer istatistikleri

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı eylül ayı kruvaziyer istatistiklerini yayınladı. Buna göre eylül ayında 164 gemi ile ülkemize 23 bin 37 yolcu geldi. Böylece yılın dokuz ayında gelen kruvaziyer gemi sayısı 976'ya ulaşırken, gelen yolcu sayısı da 145 bin 997 oldu. Eylül ayında giden kruvaziyer yolcu sayısı 26 bin 187, transit yolcu sayısı ise 239 bin 576'ya ulaştı. Yılın dokuz ayında giden yolcu sayısı toplamı 152 bin 233, transit yolcu sayısı 1 milyon 343 bin 942 oldu. 2026 yılı ocak-eylül döneminde en fazla geminin yanaştığı liman 429 gemi ile Kuşadası olurken, onu 160 gemi ile İstanbul takip etti.



İnşaat maliyetleri

TÜİK, ağustos ayında inşaat maliyet endeksinin yıllık yüzde 29.59, aylık ise yüzde 2.04 arttığını açıkladı. Malzeme endeksinde bir önceki aya göre artış yüzde 2.73 olurken, işçilik endeksi yüzde 0.82 arttı. Yıllık bazda ise malzeme endeksi yüzde 28.72, işçilik endeksi yüzde 31.20 artış gösterdi. İnşaat maliyet endeksi geçtiğimiz ay yıllık yüzde 28.37 artmıştı.



Finansmanda iyileşme kademeye kademeye hızlanacak



Enflasyonun yüzde 30'un altına inmesiyle Merkez Bankası'nın faiz indirimi için hareket alanı genişledi. Yabancı kuruluşlar bu ay 100 baz puanlık indirim beklerken, KOBİ kredilerinde büyüme sınırının yükseltilmesi ve bankaların likiditesine yönelik düzenlemelerle reel sektörün finansman koşullarında iyileşme öngörülüyor.

EYLÜL ayı enflasyon rakamlarının beklentilerin altında gelmesiyle birlikte Merkez Bankası'ndan parasal gevşeme beklentileri güçlendi. TÜFE eylülde aylık yüzde 1.84 artarken yıllık enflasyon yüzde 29.73'e geriledi. Böylece yıllık enflasyon Kasım 2021'den bu yana ilk kez yüzde 30'un altına indi. Enflasyondaki bu gelişme, dezenflasyon sürecinde önemli bir eşik olarak öne çıkarken, para politikasının önümüzdeki dönemde nasıl şekilleneceğine ilişkin beklentileri de güçlendirdi.

100 BAZ PUAN İNDİRİM MASADA

Enflasyon görünümündeki iyileşmenin ardından piyasaların odağı, Merkez Bankası'nın 22 Ekim'deki Para Politikası Kurulu toplantısına çevrildi. Faiz kararı öncesinde yabancı finans kuruluşlarının tahminleri ayrışırken, ekim ayında yayımlanan değerlendirmelerde üç kurum 100 baz puanlık indirim öngördü. Goldman Sachs ise politika faizinin sabit tutulmasını bekliyor. Kurumların son tahminleri şöyle:

Citi: 100 baz puanlık faiz indirimi bekliyor. Yılsonu politika faizi tahminini yüzde 35'te koruyor.

Commerzbank: Politika faizinde 100 baz puanlık indirim öngörüyor.

BBVA: Ekim toplantısında 100 baz puanlık indirim bekliyor. Dış koşullarda yeni bir bozulma yaşanmaması halinde aralık ayında da benzer büyüklükte indirim öngörüyor.

Goldman Sachs: Faiz indirimi için henüz erken olduğunu değerlendirerek, politika faizinin yüzde 37'de sabit tutulacağını öngörüyor.

İŞLETMELERE KREDİ ALANI

Faiz kararına yönelik beklentiler gündemdeki yerini korurken, Merkez Bankası'nın ekim başında attığı adımlar da reel sektörün finansman imkanları açısından önem kazandı. KOBİ kredilerindeki aylık büyüme sınırı yüzde 4.5'ten yüzde 5'e yükselten TCMB, Türk lirası zorunlu karşılıklardaki bloke tesis oranlarında da indirimde gitti. Böylece bankaların likidite yönetiminin desteklenmesi ve işletmeler daha fazla kredi alanı açılması amaçlandı.

Söz konusu düzenlemeleri değerlendiren Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek de makroihtiyati adımlarla finansal sisteme ve reel ekonomiye destek verdiklerini belirtti. Kredi büyüme sınırındaki artış ve zorunlu karşılıklardaki esnekliğin bankaların likidite yönetimini güçlendireceğini vurgulayan

Uzmanlar finansmana erişimde ilk normalleşmenin KOBİ'ler, ihracatçılar ve yatırım finansmanına ihtiyaç duyan şirketlerde görülmesini beklerken, ticari kredi faizlerinde asıl rahatlatma için 2027'nin ilk yarısını işaret ediyor. Önümüzdeki dönemin geniş çaplı kredi genişlemesinden çok üretim ve yatırımı önceleyen seçici bir finansal normalleşme olacağı vurgulanıyor.

Şimşek, bu sayede KOBİ'lerin finansmana erişiminin kolaylaşacağını söyleyerek, dezenflasyon sürecini gözeterek hedefli ve seçici adımları sürdüreceklerinin de altını çizdi.

Yeni düzenlemeler özellikle işletme sermayesi ve yatırım finansmanına ihtiyaç duyan şirketler açısından önem taşıırken, faiz indirimlerinin ticari kredi maliyetlerine nasıl yansıtacağı da merak konusu oldu. İş dünyası açısından yalnızca kredi imkanlarının genişlemesi değil, finansman maliyetlerinin ne zaman gerileyeceği de önem taşıyor.

COK HIZLI GEVŞEME BEKLENMİYOR

Ahlatıcı Yatırım Araştırma Müdür Yardımcısı Dinçer Kurt, enflasyondaki gerilemenin TCMB'nin faiz indirimi için hareket alanını artırdığını değerlendirdi. Ekim toplantısında 100 baz puanlık indirim olası senaryo olarak gördüğünü belirten Kurt, bunun yeni ve hızlı bir parasal gevşeme sürecinin başlangıcı şeklinde yorumlanmaması gerektiğini vurguladı. Kurt, şöyle devam etti: "Bu indirimi yeni ve agresif bir gevşeme döngüsünün başlangıcından ziyade dezenflasyonla uyumlu ölçülü bir normalleşme adımı olarak okumak daha doğru olur."

Merkez Bankası'nın enerji fiyatları, hizmet enflasyonu ve enflasyon beklentileri tarafındaki riskleri gözeterek ilerlemesini beklediğini belirten Kurt, yılsonunda politika faizini yüzde 35 civarında öngördüğünü kaydetti. Kurt, 2027'nin ilk yansına yönelik tahminini ise yüzde 30-32 bandında koruduğunu bildirdi.

KREDİLERE GECİKMELİ YANSIYACAK

Para politikasındaki olası gevşemenin kredi piyasalarına etkisini de değerlendiren Kurt, ticari kredi faizlerinin politika faizindeki düşüşe aynı hızda tepki vermesini beklediğini söyledi. Bankaların mevduat maliyetleri, likidite koşulları ve makroihtiyati düzenlemelerin kredi fiyatlamasında önemli rol oynadığını, ilk aşamada faizlerdeki gerilemenin sınırlı kalabileceğini belirten Kurt, şöyle devam etti: "Ticari kredi faizleri tarafında politika faizindeki düşüşün birebir ve eş zamanlı yansımaları beklemiyorum. Kredi maliyetlerindeki düşüşün şirketlerin finansman koşullarına yansımada bankaların kaynak maliyetleri belirleyici olacak. Faiz indirimlerinin birikimli hale gelmesiyle ticari kredi piyasasında daha belirgin bir iyileşme görülebilir. Bu nedenle politika faizi ile şirketlerin kullandığı kredilerin maliyeti arasında zamanlama bakımından farklılık oluşabilir."

Üretim ve yatırım odaklı seçici normalleşme

Merkez Bankası'nın kredi düzenlemelerini de değerlendiren Dinçer Kurt, tüketici kredilerindeki sıklığın korunmasına karşılık üretim ve işletme sermayesi finansmanına daha fazla alan açılmasının, dezenflasyon süreciyle uyumlu seçici bir yaklaşımı yansıttığını vurguladı. Kurt, "Önümüzdeki dönemin ana teması bana göre geniş çaplı bir kredi genişlemesinden çok, üretim ve yatırım odaklı seçici bir finansal normalleşme olacak" dedi.

Öncelik reel sektörün

Finansmana erişimdeki iyileşmenin hangi kesimlerde daha fazla hissedileceğine de değinen Dinçer Kurt, ilk ve daha belirgin rahatlatmanın reel sektör tarafında görülmesini beklediğini açıkladı. Özellikle işletme sermayesi ve yatırım finansmanı ihtiyacı bulunan şirketlerin kredi imkanlarındaki gelişmelerden yararlanabileceğini değerlendirdi. Kurt, "Özellikle KOBİ'ler, ihracatçılar ve yatırım finansmanına ihtiyaç duyan şirketler açısından krediye erişimin kademeli biçimde rahatlaması mümkün" dedi. Buna karşılık hanehalkı kredilerinde aynı ölçüde hızlı bir gevşeme öngörmediğini belirten Kurt, finansman koşullarındaki iyileşmenin bütün kredi türlerinde eş zamanlı gerçekleşmesini beklediğini dile

getirdi. TCMB'nin kredi büyüme sınırına yönelik düzenlemesini de bu açıdan değerlendiren Kurt, kararın kredi kanalını tamamen açmaktan ziyade finansal kaynakların yönlendirileceği alanları ortaya koyduğunu söyledi.



Dinçer Kurt

YATIRIM İŞTAHINA DESTEK

Ticari kredi faizlerindeki düşüşün yatırımlara etkisini de değerlendiren Kurt, bankaların fonlama maliyetlerinin bu süreçte belirleyici olacağına dikkat çekti. Kurt, "Eğer enflasyon beklentilerindeki iyileşme korunur ve bankaların fonlama maliyeti gerilemeye devam ederse, ticari kredi faizlerinde daha belirgin bir normalleşme görebiliriz. Bu da yatırım iştahını ve işletme sermayesi finansmanını destekleyecektir" dedi.



ZAMANIN DİJİTAL NABZINDA. AMA BİR ADIM ÖNDE.

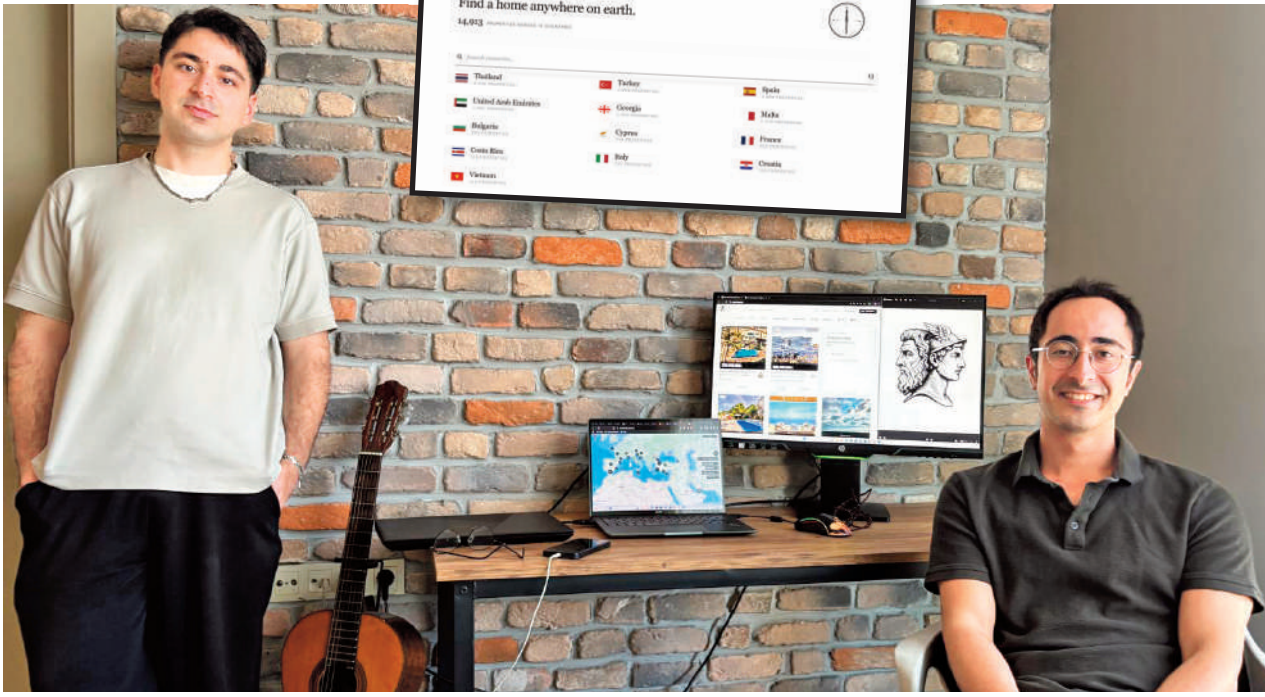
EUROPE'S ||| HEARTBEAT

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



NRW.GLOBAL BUSINESS
Trade & Investment Agency

www.nrwglobalbusiness.com



Emlak ilanlarını 11 dilde kullanıcılarla buluşturuyor

Yurt dışında gayrimenkul almak isteyenlerin karşılaştığı dil ve yerel pazar bariyerlerine çözüm geliştiren BTM girişimlerinden JanusHermes, emlak ilanlarını 11 dilde kullanıcılarla buluşturuyor. Platform, yabancı alıcıların farklı ülkelerdeki gayrimenkulleri kendi dillerinde inceleyip karşılaştırmasına imkan sağlarken, yerel emlak ajanslarının da uluslararası müşterilere ulaşmasını hedefliyor.

CİHAN YILMAZ



BTM ile doğru kişilere ulaştık

BTM'nin girişimcilik yolculuklarında önemli bir temas noktası olduğunu belirten Demir Kıyanus, "JanusHermes'in BTM ile yolu kuluçka programına yaptığımız başvuruyla kesişti. BTM, İstanbul Ticaret Odası'nın kurduğu yapıyla girişimleri ticaretle buluşturuyor. Program kapsamında bizim için en değerli katkı, görünürlük ve doğru kişilere erişim oldu" dedi.

YURT dışında ev arayan alıcılar çoğu zaman o ülkenin dilinde hazırlanmış ilanlarla karşılaşırken, yerel emlak ajanslarının da her potansiyel müşteriye kendi dilinde hizmet sunması kolay olmuyor. Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) kuluçka programında yer alan JanusHermes, alıcı ile yerel emlak ajansı arasındaki bu iletişim bariyerini azaltmayı amaçlıyor.

Boğaziçi Üniversitesi Makina Mühendisliği son sınıf öğrencisi Demir Kıyanus tarafından kurulan JanusHermes, farklı ülkelerdeki gayrimenkul ilanlarını uluslararası alıcılar için erişilebilir hale getiriyor. Sisteme portföyünü bağlayan emlak ajanslarının ilanları 11 dilde yayımlanırken, kullanıcılara mülkün bulunduğu bölgenin yaşam maliyetine ilişkin bilgiler de sunuluyor. Böylece kullanıcılar farklı ülkelerdeki seçenekleri tek platform üzerinden inceleyebiliyor ve ilgili emlak ajansı ile doğrudan iletişimi kurabiliyor.

Kıyanus, girişimi 'uluslararası bir emlak platformu' olarak tanımlıyor. Ajans tarafından ise mevcut portföyün yabancı dil veya teknoloji yatırımı gerektirmeden uluslararası müşterilere açılması hedefleniyor.

FİKİR BİR SORUYLA BAŞLADI

JanusHermes'in, okuduğu bir ekonomi kitabındaki mülkiyet ve kullanım hakkı ayrımından hareketle yola çıktığını anlatan Kıyanus, "İnsanlar yaşamadıkları bir ülkede kendilerine uygun bir evi nasıl bulabilir ve satın alabilir? Bu soru, girişimin başlangıç noktası oldu" dedi. JanusHermes, iki kişilik çekirdek ekiple çalışmalarına devam ediyor. Demir Kıyanus ürün, teknoloji ve emlak ajanslarıyla ilişkilerden sorumlu olurken, Berhan Kıyanus büyüme, pazarlama ve operasyon süreçlerini yürütüyor. Sistem, süreçlerin otomasyonla ölçeklenmesine göre geliştiriliyor.

ALICI ÜCRETSİZ KULLANIYOR

JanusHermes'in gelir modelinin emlak ajansları üzerine kurulu olduğunu ifade eden Kıyanus, şunları

söyledi: "Kullanıcılar platformdan ücret ödmeden yararlanırken, ajanslara iki farklı üyelik modeli sunuluyor. Bunlardan ilki aylık abonelik, ikincisi ise aylık ücret olmadan yalnızca doğrulanmış potansiyel müşteri talebi başına ödeme modeli. Alıcı, gerekli niyet ve iletişim doğrulamalarının ardından ajansla buluşturuluyor. İki model sunmamızın nedeni, ülkeler arasındaki farklı ödeme alışkanlıklarına uyum sağlamak. Uluslararası bir platformun farklı pazarlardaki iş yapış biçimlerine uyum sağlayabilmesi gerekir."

8 ÜLKEDE AJANSLAR SİSTEMDE

Platformun Türkiye'nin yanı sıra İspanya, Hırvatistan, Malta, Bulgaristan, Tayland, Vietnam ve Kosta Rika'daki emlak ajanslarının portföylerini sisteme bağladığını belirten Kıyanus, öncelikli pazarlarını Kuzey Amerika ve Batı Avrupa olarak açıkladı.

Demir Kıyanus, hedef kitleye ilişkin ise şu bilgileri paylaştı: "Alıcı tarafında hedef kitleyi kendi ülkesi dışında gayrimenkul arayan yatırımcılar, emekliler ve farklı bir ülkeye taşınmayı planlayan aileler oluşturuyor. Diğer tarafta ise yabancı müşterilere gayrimenkul satışı gerçekleştirmek isteyen emlak ajansları bulunuyor."

HEDEF ABD PAZARINDA BÜYÜMEK

"JanusHermes, önümüzdeki bir yılda özellikle yabancı gayrimenkul alımının yoğun olduğu pazarlarda ve ABD'de platforma bağlı emlak ajansı sayısını artırmayı hedefliyor" diyen Kıyanus, bunun yanında alıcılara farklı ülkelerdeki seçenekleri karşılaştırmak ve gayrimenkulün toplam maliyetini değerlendirebilecekleri yeni karar araçlarının sunulmasını planladıklarını söyledi.

Şu aşamada yatırım turu planladıklarını belirten Kıyanus, "Türkiye'de yabancı müşterilere satış yapan emlak ajanslarının alıcılara kendi dillerinde ulaşabildiği bir kanal, küresel ölçekte ise gayrimenkul pazarındaki dil bariyerini kaldıran uluslararası bir platform olmayı hedefliyoruz" diye konuştu.

Fransız ticaret danışmanlarına vize hatırlatması



ADEM ORHUN

FRANSA Başbakanı tarafından atanan şirket yöneticileri ve uluslararası ticaret uzmanlarından oluşan Fransa Dış Ticaret Danışmanları (CCEF), İstanbul Ticaret Odası'nı ziyaret etti. Socatra CEO'su Laurent Bozzoni başkanlığındaki CCEF heyetini, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca konuk etti. Cemile Sultan Eminönü'nde gerçekleştirilen toplantıda, iki ülke ticaretinin geliştirilmesi, sektörel işbirliği imkanları ve karşılıklı yatırım yolları ile vize engeli ele alındı.

Türkiye'nin, Fransa'ya en çok otomobil, ticari araç ve otomotiv yan sanayi ürünleri satarken; Fransa'dan en çok uçak, otomobil ve turbojet motorları aldığını belirten Gıyasettin Eyyüpkoca, "İki ülke birbirine yalnızca mal satmıyor; aynı değer zincirinin parçası olarak birlikte üretiyor. Bu tablo, sanayilerimiz arasındaki derin entegrasyonun en somut göstergesidir" dedi.

RANDEVU DAHI ALINAMIYOR

İTO'nun, uluslararası fuarların Türkiye milli katılım organizasyonunu yürüttüğünü belirten Eyyüpkoca, şunları söyledi: "Fransa'daki birçok fuara katılan Türk firmalarının sayısı azaldı, çünkü vize almak gibi bir derterli var. Avrupa'daki fuarlara

katılmak isteyen Türk firmaları vize randevusu almada dahi çok zorluk çekiyor. Bu durumda ticaret nasıl gelişsin? Sizlerin de bu konuda girişimde bulunması, ilişkilerin gelişmesini destekleyecektir."

CCEF heyeti Başkanı Laurent Bozzoni ise bu ziyaretin, İstanbul'daki ticaret ağını tanımak açısından iyi bir imkan olduğunu



söyledi. Bozzoni, "Vize konusunu biz de muhataplarımızla görüşeceğiz. Hem Türkiye'yi tanımak hem de ticareti artırmak istiyoruz. Türk Hava Yolları'na da teşekkür ediyoruz. Bordeaux-İstanbul arasındaki direkt uçuşlar işimizi çok kolaylaştırıyor" dedi.

Toplantıya katılan THY Bordeaux Müdürü Mehmet Aşık da 2025'te Bordeaux ile İstanbul arasında yüzde 15'lik artışla 90 binin üzerinde yolcu taşıdıklarını belirterek, "Bordeaux'nun kendi dinamizminin bizim ağımla birleşerek çok güzel işbirliklerine vesile olacağını düşünüyorum" dedi.

İTO'NUN KOORDİNATÖR OLDUĞU PROJE

Erasmus+ yapay zeka projesi İspanya'da uygulandı



TÜRKİYE Ulusal Ajansı desteğiyle İstanbul Ticaret Odası (İTO) koordinatörlüğünde ve Muro de Alcoy Belediyesi ortaklığında yürütülen Erasmus+ KA210-YOU 'Re-creating the Principles of Employability through AI' projesi, İspanya'nın Alicante şehrinde gerçekleştirildi. Projeye gençlik çalışanlarının yapay zeka okuryazarlığını ve dijital yetkinliklerini geliştirerek, teknolojileri gençlik çalışmalarına etkili şekilde entegre etmeleri öngörülüyor. Bu doğrultuda, gençlerin ihtiyaçlarına yönelik yenilikçi eğitim modülleri geliştirilmesi, pilot uygulamalar gerçekleştirilmesi ve iyi uygulamaların paylaşılması amaçlanıyor.

Projenin ortağı Moro de Alcoy Belediyesi ev sahipliğinde gerçekleştirilen faaliyetlere İTO Genel Sekreter Yardımcısı Özkan Tokel ile İTO Proje ve İş Geliştirme Müdürlüğü uzmanları da katıldı. 27 gençlik çalışanının yer aldığı proje kapsamında gruplar, yapay zekanın gençlik çalışmalarındaki kullanımını değerlendirdi. Program kapsamında, Alicante Gastronomica 2026 Fuarı inceleme ziyareti de gerçekleştirildi. Bu ziyarette İTO Genel Sekreter Yardımcısı Özcan Tokel, Alicante Ticaret Odası Başkanı Carlos Bano ve Muro de Alcoy Belediye Başkanı Vicent Molina Perona ile ticareti geliştirmeye yönelik fırsatları ve kurumlar arası işbirliği imkanlarını görüştü.

Çin'den işbirliği ziyareti

BARIŞ CABACI

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO), Çin'in Hangzhou kentinden gelen CCPIT Hangzhou heyetini ağırladı. Hangzhou CCPIT Komitesi ve CCOIC Hangzhou Ticaret Odası Müfettişi ve Yönetim Grubu Üyesi Yabo Wang ile beraberindeki heyet, İTO Genel Sekreter Yardımcısı Özcan Tokel tarafından karşılandı.

Gerçekleştirilen görüşmede, İstanbul ile Hangzhou arasındaki ticari ve ekonomik ilişkilerin geliştirilmesine yönelik işbirliği fırsatları ele alındı. İki şehir arasında işbirliği yapılabilecek sektörler değerlendirilirken, özellikle teknolojik yatırımlar ve yeni



işbirliği alanları üzerine görüş alışverişinde bulunuldu. Toplantıda İstanbul ve Hangzhou iş dünyaları arasındaki mevcut ilişkilerin daha da güçlendirilmesi, karşılıklı ticaret ve yatırım imkanlarının artırılması ve iki şehir arasındaki ekonomik bağların geliştirilmesine yönelik fırsatlar da değerlendirildi. Ayrıca CCPIT heyeti iyi niyet protokolü imzalamayı teklif etti.

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAGIÇ

Genel Yayın Koordinatörü
Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
ÖZCAN TOKEL

Genel Yayın Yönetmeni
İlhan ÇABUKOL

Genel Yayın Danışmanı
Tamer Çerçi

Haber Müdürü
Mete Dirice

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Canan Bilgin

Yayın ve Dağıtım Sorumlusu
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
Grafik Osman
Fotoğraf Kuvvet
Abonelik Abdülkadir
Yıldız

Hukuk Danışmanları
Av. Ömer Temel, Av. Cüneyt Şamil Oğurlu, Av. Şeymanur İnce

istanbulticaretgazetesi.com

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ'NDE YAYINLANAN YAZILARIN VE MAKALELERİN SORUMLULUĞU YAZARLARINA AITTİR. İTO'NUN GÖRÜŞLERİNİ İÇERMEZ. YAZI VE HABERLER, KAYNAK BELİRTİLEREK KISIMEN YA DA TAMAMEN KULLANILABİLİR.

ABONELİK:
Yıllık abone bedeli 150 TL'dir.
Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacnolr için), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şirketi Ticari Şube (Ş. Kodu: 1385) 3092 No'lu hesaba yatırılabilir.
IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92
Yayın türü: Yerel süreli yayın
Yayın tarihi: 16.10.2026

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

Ticaretle yetinmeyelim birlikte yatırım yapalım

Avdagiç'e destek mesajı

İTO seçimlerine de değinen TAK Başkanı Dr. Cemal Süleyman, Şekib Avdagiç liderliğindeki gruba destek verdiklerini ifade etti. Türk ve Arap iş dünyasının İTO bünyesinde daha güçlü temsil edilmesinin önemine dikkat çeken Süleyman, seçim sürecinde Avdagiç ve ekibine yönelik desteklerini sürdüreceklerini belirtti. Süleyman, iki toplum arasındaki ekonomik ve ticari işbirliğinin geliştirilmesine yönelik çalışmaların önümüzdeki dönemde de devam edeceğini kaydetti.

Türkiye ile Arap ülkeleri arasındaki dış ticaret hacminin 120 milyar dolara ulaştığını belirten İTO Başkanı Şekib Avdagiç, ekonomik ilişkilerin karşılıklı yatırımlar, ortak üretim ve teknoloji paylaşımıyla daha ileri taşınması gerektiğini vurguladı. Avdagiç, Türk ve Arap iş dünyasının üçüncü ülkelerde ortak projeler geliştirerek yeni pazarlara açılabileceğini söyledi.



BARIŞ CABACI

TÜRK ve Arap iş dünyası arasındaki ekonomik ilişkilerin geliştirilmesi, karşılıklı yatırımların artırılması ve ortak projelerle yeni pazarlara açılma hedefiyle İstanbul Ticaret Odası (İTO) ve Türk Arap Kardeşliği (TAK) arasında bir toplantı düzenlendi. Toplantının açılışında konuşan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Türk ve Arap iş dünyası arasındaki ekonomik ilişkilerin karşılıklı yatırımlar, ortak üretim ve teknoloji paylaşımıyla geliştirilmesi gerektiğini belirterek, "Türkiye ile Arap dünyası birbirini tamamlayan ekonomik yapılara sahip. Ticari ilişkilerimizi mevcut seviyenin ötesine taşımamız" dedi.

İSLAM DÜNYASI İÇİN ÖNEMLİ BİR MERKEZ

Türkiye ile Arap dünyasının limanlar, deniz yolları, kara yolları ve hava

ulaşımı bakımından birbirine bağlı bir ekonomik bütünün parçaları olduğunu vurgulayan Avdagiç, "Birbirimize bağlıyız. Sahip olduğumuz imkanları daha etkin değerlendirmeli, ekonomik işbirliğimizi güçlendirmeliyiz" diye konuştu. İstanbul'un ekonomik, ticari ve kültürel yönleriyle önemli bir buluşma noktası olduğunu belirten Avdagiç, "İstanbul yalnızca Türkiye için değil, İslam dünyası açısından da önemli bir merkez. Farklı kültürleri bir araya getiren bu yapısı, Türk ve Arap iş dünyası arasındaki ilişkilerin güçlendirilmesi için önemli bir ortak zemin oluşturmuyor" dedi.

ÜÇÜNCÜ ÜLKELERDE ORTAK PROJELER

Türkiye ile Arap ülkeleri arasındaki dış ticaret hacmine de değinen Avdagiç, konuşmasında geçmişte 88 milyar dolar seviyesinde bulunan ticaret hacminin 120 milyar dolara ulaştığını belirtti. Bu artışın önemli olduğunu, ancak mevcut seviyenin yeterli görülmemesi gerektiğini ifade eden Avdagiç, ticari

ilişkilerin karşılıklı yatırımlar, ortak üretim, teknoloji ve bilgi paylaşımıyla çeşitlendirilmesi gerektiğini vurguladı. Başkan Avdagiç, Türk ve Arap iş dünyasının üçüncü ülkelerde ortak projeler geliştirilmesinin de yeni fırsatlar yaratacağını belirterek, işbirliğinin yalnızca mal ticaretiyle sınırlı kalmaması gerektiğine dikkat çekti.

TOPLUMSAL UYUMU HEDEFLİYORUZ

Türk Arap Kardeşliği (TAK) Başkanı Dr. Cemal Süleyman ise Türkiye'de yaşayan Arapların toplumsal hayata katılımının yalnızca teorik bir konu olmadığını vurgulayarak, "Deprem süreci başta olmak üzere çeşitli etkinliklerde yürüttüğümüz çalışmalarla toplumsal katılıma katkı sunuyoruz. Devlet kurumlarıyla işbirliği içinde hareket ederek toplumsal uyumu güçlendirmeyi



ve sivil toplumun farklı kesimleri arasında köprü kurmayı hedefliyoruz" dedi. Arapların Türkiye'deki ekonomik ve sosyal hayatta daha fazla temsil edilmesinin önemine değinen Dr. Süleyman, şöyle devam etti: "İstanbul'da 3 binden fazla Arap sermayeli şirket bulunuyor. Bazı tahminlere göre bu şirketlerdeki toplam sermaye 5 milyar doları aşılıyor. Borsa İstanbul'da da Türk ve Arap ortaklığıyla faaliyet gösteren şirketler var. Türk ve Arap iş insanları arasındaki ekonomik ilişkileri daha ileri seviyelere taşıyabiliriz. Mevcut ticari potansiyelimizi daha etkin değerlendirmeli ve ortak yatırımlarımızı artırmalıyız."

Toplantıya, Milletlerarası Eğitim Teknolojileri ve Ar-Ge Merkezi (METAM) Yönetim Kurulu Başkanı Enes Güneşli, MÜSİAD Uluslararası İş Forumu Başkan Yardımcısı Nurettin Gazi Mısırlı, Türk-Arap Kardeşliği Forumu (TAK) Yönetim Kurulu Üyesi Muhammed İbrahimoglu ve Nama İş Adamları Derneği Başkanı Said Ammar da katıldı.

KONGRE TURİZMİNDE HEDEF İLK 10

İstanbul'a 5 yılda 800 milyon dolar gelir sağlandı

İstanbul Ticaret Odası ve İstanbul Kongre ve Ziyaretçi Bürosu Başkanı Şekib Avdagiç, İstanbul'un son 5 yılda kongre turizminden 800 milyon doları aşan doğrudan döviz geliri elde ettiğini belirterek, "Hedefimiz, İstanbul'u dünyanın en önemli 10 kongre destinasyonu arasında konumlandırmak" dedi.

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) ve İstanbul Kongre ve Ziyaretçi Bürosu (ICVB) Başkanı Şekib Avdagiç, kongre turizminin İstanbul ekonomisine her yıl yüz milyonlarca dolarlık katkı sağladığını stratejik bir alan haline geldiğini belirtti. Avdagiç, "2022'den bu yana ICVB'nin de katkılarıyla 500'e varan kongreye ev sahipliği yapan İstanbul'a gelen yaklaşık 200 bin kongre turisti, kişi başı 4 bin dolara ulaşan harcamayla İstanbul ekonomisine 800 milyon doları aşan döviz geliri kazandırdı" dedi.

8 AYDA 67 KONGRE

Kongre turizminin İstanbul'un en etkili tanıtım araçlarından biri olduğunu ve şehirde bu yılın ilk 8 ayında 67 kongre düzenlendiğini kaydeden Avdagiç, yaklaşık 30 bin katılımcının yer aldığı bu kongrelerden elde edilen konaklama, ulaşım, gezi ve yeme-içme gelirinin 120 milyon doları bulduğunu söyledi. Avdagiç, kongrelerin yoğunlaştığı sonbahar aylarıyla birlikte kongre turisti sayısının yılsonuna kadar daha da artmasını beklediklerini dile getirdi. Avdagiç, kongre gelirlerinin

yalnızca otellere değil, restoranlardan esnafa, rehberlerden ulaşım firmalarına kadar şehrin geniş bir kesimine yayıldığını vurguladı.

Son 5 yıllık dönemdeki 800 milyon doları aşan bu rakamın yalnızca doğrudan harcamayı gösterdiğini ifade eden Avdagiç, "Bu harcamaya yerel ekonomide dolaştıkça toplam etki şüphesiz çok daha büyük. Kongre katılımcıları çoğu zaman programlarını uzatıp şehri geziyor. Aileleriyle birlikte tatil için yeniden geliyor ve şehrimizi çevrelerine tavsiye ediyor" diye konuştu.

YÜKSEK EKONOMİK DEĞER

Şekib Avdagiç, İstanbul'un son yıllarda uluslararası kongre turizminde ortaya koyduğu güçlü performansla küresel ölçekteki konumunu istikrarlı biçimde yükselttiğini dile getirdi.

ICVB olarak yürüttükleri çalışmalarla İstanbul'u yalnızca ziyaret edilen bir şehir değil, dünyanın önemli uluslararası kongrelerinin gerçekleştirildiği küresel bir buluşma noktası haline getirmeyi

hedeflediklerini aktaran Avdagiç, şunları kaydetti: "Bu başarı yalnızca kongre sayısındaki artıştan ibaret değil. Kongre turizmi, İstanbul'a yüksek katma değer sağlayan, bilimsel ve mesleki bilgi paylaşımını destekleyen, uluslararası iş bağlantılarını güçlendiren ve şehrin farklı sektörlerine ekonomik hareketlilik kazandıran stratejik bir turizm kanalıdır."

Avdagiç, kongre ziyaretçilerinin konaklama, yeme-içme, ulaşım, alışveriş, kültür-sanat ve şehir içi deneyimlere yaptıkları harcamalarla klasik tatil turizmine kıyasla yüksek ekonomik değer oluşturduğunu vurguladı.

ETKİNLİK KAPASİTESİ YÜZDE 40 ARTACAK

İTO ve ICVB Başkanı Avdagiç, İstanbul'un kongre altyapısının da büyümeyi destekleyecek kapasiteye sahip olduğunu dile getirdi. Kentte büyük uluslararası organizasyonlara ev sahipliği yapabilecek 7 kongre merkezi ve 3 fuar merkezinin bulunduğu işaret eden Avdagiç, "Bunlardan biri de İTO'nun iştiraki



Uluslararası kongre sayımız 95'e yükseldi

Başkan Avdagiç, çalışmalarının sonucunun İstanbul'un son yıllardaki performansında açıkça görüldüğüne işaret ederek, "2022'de 58 olan uluslararası kongre sayımızın 2025'te 95'e yükselmesi, İstanbul'un küresel kongre pazarındaki rekabet gücünün somut bir göstergesidir. 2025 yılında ulaştığımız dünya 18'inciliği, son 10 yılın en güçlü sonucudur" dedi. Avdagiç, hedeflerinin bu imveyi kalıcı hale getirerek İstanbul'u dünyanın en önemli 10 kongre destinasyonu arasında konumlandırmak olduğunu belirtti.

Sanal kongre destek uzmanı geliyor

ICVB'nin sektörde dijital dönüşümü destekleyecek bir yapay zeka projesi üzerinde çalıştığını açıklayan Şekib Avdagiç, "Yapay zeka Türk turizmi için büyük bir fırsat. ICVB olarak yapay zeka temelli 'Sanal Kongre Destek Uzmanı' uygulamasını geliştiriyoruz. Bu uygulama, kongre organizatörlerinin ihtiyaç duyduğu bilgi ve verilere hızlı ve kolay şekilde ulaşmasını sağlayacak. Projeyi 2027'de tamamlamayı hedefliyoruz. Bildiğimiz kadarıyla kongre turizmine odaklanan benzer uygulamalar yalnızca Singapur ve Suudi Arabistan'da bulunuyor. Bu projeye İstanbul'u kongre turizminde teknoloji kullanımında öncü destinasyonlardan biri haline getirmeyi hedefliyoruz" dedi.

KÜRESEL TİCARETTE REKABETİN KURALLARI DEĞİŞİYOR

‘GÜVEN’ DÖNEMİ

DEİK’in son dış ticaret analizi, ABD pazarında uygulanan tarifeler nedeniyle alanı daralan yüz milyarlarca dolarlık Çin üretiminin Türkiye’nin geleneksel ihracat pazarlarına yöneldiğini ortaya koydu. Uzmanlar, küresel ticarete sadece fiyat odaklı rekabetin yeterli olmayacağına, pazar payını korumanın yeni anahtarının ‘tedarik güvenilirliği’ ve ‘katma değerli üretim’ olduğuna dikkat çekiyor.

Ortak pazarlarda ihracat makası açılıyor

DEİK raporundaki veriler, Türkiye ile Çin’in karşı karşıya geldiği üçüncü pazarlardaki ayrışmayı belirgin şekilde yansıtıyor:

Mısır: Türkiye’nin Mısır’a ihracatı 2025’te yüzde 2.4 azalışla 4.07 milyar dolar seviyesinde kalırken; Çin’in bu ülkeye ihracatı yüzde 18.87 artarak 19.97 milyar dolara çıktı. Mısır pazarında Çin’in payı yüzde 18.56’ya ulaşırken, Türkiye’nin payı yüzde 3.61 düzeyinde kaldı.

Cezayir: Türkiye’nin Cezayir’e ihracatı 2025 yılında yüzde 14.58 oranında gerileyerek 2.46 milyar dolara indi. Aynı dönemde Çin, Cezayir’e dış satımını yüzde 19.09 artışla 13.91 milyar dolara taşıdı ve iki ülke arasındaki ihracat farkı 11.45 milyar dolara çıktı.

Körfez Hattı (BAE): Çin’in Orta Doğu’daki en büyük pazarı haline gelen Birleşik Arap Emirlikleri’ne (BAE) ihracatı 72.9 milyar dolara tırmandı. Türkiye’nin bu pazara ihracatı ise 9.28 milyar dolar ile 2023 yılından bu yana yatay bir seyir izledi.

Güvenilir ve esnek ortak avantajı

Küresel alıcıların artık toplam maliyete odaklandığını ve bunun Türkiye için önemli bir fırsat penceresi açtığını belirten Dr. Elif Kaya, güvenilirlik ve esneklik kavramlarını şöyle açıkladı: “Tedarik güvenliğinin öneminin artması, alıcıların toplam maliyeti daha geniş değerlendirmesine neden oluyor. Türkiye’nin fırsatı bu toplam maliyeti azaltabilmekte. Avrupa ile Gümrük Birliği önemli bir zemin sunuyor; ticarettiki teknik engellerin azaltılması, üretimle birlikte mühendislik ve diğer hizmetlerin gelişmesine de katkı sağlayabilir. Esneklik de küçük partilerde üretim yapabilmek ve müşterinin değişen ihtiyacına mühendislik çözümünü geliştirebilmek demektir. Türkiye’nin kalıcı avantajı, coğrafi yakınlığı kurumsal güven ve üretim yetkinliğiyle birleştirmesine bağlı.”

Küresel şirketlerin tedarik hatlarını çeşitlendirme çabasının Türkiye’ye stratejik avantajlar getireceğini ifade eden Dr. Kaya, şöyle devam etti: “Şirketlerin tedarik kaynaklarını çeşitlendirmesi, Türkiye için yeni yatırım ve sipariş imkanları yaratabilir. Ancak coğrafyanın sunduğu imkanın kalkınmaya dönüşmesi sanayi politikasıyla gerçekleşir. Türkiye’nin hedefi, malların geçtiği veya ithal parçaların birleştirildiği bir merkez olmanın ötesine geçmeli. Üretim yanında tasarımın, mühendisliğin, teknolojik öğrenmenin ve tedarik zincirini yöneten kararların da burada gelişmesi gerekiyor. Yatırımın büyüklüğü kadar yerli tedarikçilerle kurduğu bağ, çalışanlara kazandırdığı beceriler ve Türkiye’de oluşturduğu Ar-Ge kapasitesi önemli. Dolayısıyla geçici fırsatları kalıcı üretim yetkinliklerine çevirmeliyiz. Başarı, Türkiye’den geçen malın miktarı kadar Türkiye’de üretilen katma değer ve toplumun elde ettiği kazanımların artmasıyla ölçülmeli.”



DİŞ Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) tarafından hazırlanan ‘ABD’nin Uyguladığı Tarife Sonrası Çin Dış Ticaretinin Analizi’ başlıklı rapor, ticaret savaşlarının küresel rotalardaki dönüştürücü etkisini ortaya koydu. ABD yönetiminin Çin menşeli ürünlere getirdiği ek gümrük tarifeleri sonucunda Pekin’in ABD pazarındaki ihracatı 2024 yılındaki 462.6 milyar dolar seviyesinden 2025 yılında yüzde 29.2 gerileyerek 327.5 milyar dolara düştü; Çin’in ABD ithalatındaki payı ise yüzde 13.8’den yüzde 9.4’e indi. ABD’nin verdiği ticaret açığını kapatmaya dönük bu korumacı hamleler, Pekin yönetiminin devasa imalat kapasitesini durdurması yerine alternatif coğrafyalara kanalizetmesine zemin hazırladı.

Üretim hacmini koruyan Çin’in yöneldiği yeni rotalar, doğrudan Türkiye’nin geleneksel ve hedef ihracat hinterlandıyla kesişti. DEİK verilerine göre Çin; 2025 yılında ihracatını ASEAN ülkelerine yüzde 13.6 artışla 666.2 milyar dolara, Afrika’ya yüzde 25.9 yükselişle 224.7 milyar dolara, Orta Doğu’ya yüzde 9.7 artışla 258.7 milyar dolara ve Avrupa Birliği’ne yüzde 8.63 artışla 560.7 milyar dolara çıkardı. Özellikle Kuzey Afrika ve

Körfez bölgesinde Türk ürünlerinin yer aldığı raflarda Çin mallarının agresif fiyatlama ve finansman avantajlarıyla ağırlık kazanması, Türk ihracatçısı açısından yeni ve kapsamlı bir rekabet tablosu oluşturdu.

Ortaya çıkan bu makro tablo, küresel ticarete yıllardır geçerli olan ‘düşük maliyet ve ucuz fiyat’ odaklı rekabet avantajının sınırlarına ulaşıldığını bir anlamda tescilliyor. Çin’in devlet destekli ölçek büyüklüğü karşısında salt fiyat indirerek mücadele etmenin mümkün olmadığı yeni konjonktürde; tedarik zincirlerinde öngörülebilirlik, kurallı ticaret ve lojistik güvenceyi simgeleyen ‘güven’ unsuru ön plana çıkıyor. Uzmanlara göre Türk sanayisinin bu baskıyı aşarak küresel değer zincirindeki konumunu güçlendirebilmesi için düşük teknoloji ile üretiminden orta-yüksek ve yüksek teknoloji, katma değerli ürün yapısına geçiş artık ertelenemez bir zorunluluk olarak öne çıkıyor.

EN NİTELİKLİ İŞ ORTAĞI OLMAK ÖNEMLİ

Üçüncü pazarlarda Çin’in pazar payı kazanmak için uygulayabileceği agresif fiyatlama politikaları, maliyet ve kur baskısı altındaki ihracatçı için fiyat kırma imkânının

kalmadığını gösteriyor.

Uzmanların değerlendirmesine göre DEİK analizinin işaret ettiği temel yapısal dönüşüm; rekabette ‘en ucuz üretici’ olma iddiasının yerini, ‘en güvenilir ve yüksek nitelikli iş ortağı’ olma kriterine bırakması. Pandemi sonrası küresel şirketlerin benimsediği ‘dost ülkelere tedarik’ (friend-shoring) ve yakın coğrafyalara yönelme trendi, Türkiye’ye önemli bir fırsat alanı sunuyor. Ancak bu avantajın pazar kaybını önleyebilmesi; Türk sanayisinin ucuz emek rekabetinden sıyrılarak Ar-Ge, patent, tasarım ve yeşil dönüşüm odaklı yüksek katma değerli ürünleri pazara sunabilmesine bağlı görülüyor.

Türk ihracatçısının Batı pazarlarındaki en büyük kozlarından biri olan coğrafi yakınlık avantajı da Kuşak ve Yol Projesi kapsamındaki Orta Koridor hamleleriyle yeni bir testten geçiyor. Deniz yoluyla 35-45 gün süren Şanghay-Avrupa sevkiyatının demiryolu denemeleriyle 11 güne kadar indirilmesi, Türkiye’nin karayoluyla sağladığı teslimat süresi üstünlüğünü dengeliyor.

Türk iş dünyası, bu lojistik hatların tek tarafı bir risk yerine, Avrupa’ya ulaşan trenlerin dönüş yüklerinde Türk ürünlerinin yer alması gibi çok boyutlu ve proaktif ticaret stratejileriyle yönetilmesi gerektiğinin altını çiziyor.

güçlendirilmesi. Ar-Ge desteği verip geliştirilen ürünün test, sertifikasyon ve ilk müşteri aşamalarını desteksiz bırakmak yeterli değil. Üniversiteler, araştırma merkezleri ve işletmeler arasında üretimde karşılığı olan işbirlikleri kurulmalı. KOBİ’lerin ortak laboratuvarlara, dijital altyapıya ve mühendislik hizmetlerine erişimi sağlanmalı.

Kamu destekleri ise açık performans koşullarına bağlanmalı: Teknolojik öğrenme gerçekleşiyor mu, yerli tedarikçiler gelişiyor mu, verimlilik ve nitelikli istihdam artıyor mu? Bunlara bakılmalı. Ayrıca yüksek teknoloji bir ürünün Türkiye’de monte edilmesi, tek başına teknolojik bağımsızlık anlamına gelmez. Ürünün tasarımında, yazılımında, kritik bileşenlerinde ve fikri mülkiyetinde ne kadar söz sahibi olduğumuza da bakmalıyız. Sanayi politikasının başarısını sadece ihracat tutarına bakarak ölçmek doğru bir yaklaşım değil.”

YENİ EKONOMİ
Üçüncü çeyrekte ekonominin performansı

Türkiye ekonomisi, genel itibariyle büyüme performansı açısından oldukça dirençli bir yapıya sahiptir. Türkiye en zorlu koşullarda dahi belirli bir büyüme temposunu korumayı başarmıştır. Hatta küresel şokların etkilerini en hızlı aşan ekonomiler arasında yer almıştır.

Bu özelliğinin altında üç temel unsur yatıyor. Birincisi, hanehalkının emsal ülkelere kıyasla düşük borçluluk seviyesine sahip olmasıdır. Finansal koşulların en fazla sıkılaştığı dönemlerde bile haneler tüketimlerini bir anda azaltmaz. İkincisi, kamunun düşük borçluluk seviyesidir. Bu sayede kamu, zorlu iç ve dış şoklar karşısında ekonomiyi destekleyecek mali alanı sunmaktan geri durmaz. Üçüncüsü ise reel sektörün dinamik yapısıdır. Türk reel sektörü, belirsizliklere ve zorlu koşullara hızla uyum sağlayarak kendisine yeni fırsat alanları bulur.

Hakkını yememek gerek: Bu destekleyici unsurlar, 3.5 yıldır süren sıkı para politikasına ve küresel şoklara rağmen Türkiye ekonomisinin hâlâ pozitif büyümesine katkı sağlıyor. Ancak artık eskisi kadar etkili olmadıklarını da kabul etmek lazım. Türkiye ekonomisi büyümede bir tıkanma yaşıyor: Yılın ilk yarısında yüzde 2.5 büyütüldü ve yaklaşık üç yıldır potansiyelinin altında seyreden bir büyüme performansı söz konusu.

★★★

Sıkı para politikası, reel sektörün krediye erişimini zorlaştırdı. Tam da kredi koşullarının kademeli olarak normalleşmesi beklenirken savaş patlak verdi. Savaşın uzaması, yılın üçüncü çeyreğinde iktisadi faaliyeti daha da olumsuz etkiledi. Sanayi üretimi dört aydır daralıyor. Hizmet üretim endeksi artıda kalmayı sürdürse de eğilimi giderek yataylaşıyor. Kısacası, hizmetler tarafında da eski canlılık kalmadı. İnşaat sektörü, 2023-2025 yılları arasında deprem konutlarından kaynaklı artan taleple hareketlenmişti. Projelerde sona yaklaşılması ve teslimatların artmasıyla birlikte inşaat üretim endeksinde bir yavaşlama yaşanıyor.

Reel sektörde öne çıkan tek olumlu gösterge ise ihracat. İhracat, eylülde 25.9 milyar dolarla tüm zamanların en yüksek eylül değerine ulaştı. Böylece yılın ilk dokuz ayında ihracat ve ithalattaki yıllık artış oranları neredeyse başa baş hâle geldi. TL’deki reel değerlenmeye ve küresel belirsizliklere rağmen ihracatın bu performans göstermesi gerçekten takdire şayan. Ancak, bu performans sürdürülebilirlik mevcut koşullarda kolay değil.

Talep tarafına baktığımızda ise öncü göstergeler burada da zayıflamaya işaret ediyor. Perakende satış hacmi ve kredi kartı harcamaları reel bazda yavaşlıyor.

★★★

Tüm bu veriler dikkate alındığında, yılın üçüncü çeyreğinde büyümenin tarihsel ortalamasının altında kalacağını söyleyebiliriz. Ekonomide çarkların yeniden hızlanması için dışarıda savaşın sona ermesi, içeride ise finansmana erişim koşullarının iyileşmesi elzem. Finansman koşullarıyla ilintili olarak hem kredi büyüme sınırlarının gevşetilmesi hem de finansman maliyetlerinin düşmesi gerekiyor. İlki için adımlar atılmaya başlandı; ikincisi için ise gözler Merkez Bankası’nda. Piyasa, Merkez Bankası’nın yılın kalan iki toplantısında toplam 200-250 baz puanlık faiz indirimine gitmesini bekliyor.

Bu faiz indirimlerinin hayata geçmesi, reel sektörü bir anda rahatlatmaya yetmeyecektir. Ancak yılın son çeyreğinde işlerin bir miktar toparlanması ve 2027’ye daha olumlu beklentilerle girilebilmesi için reel sektörün bu adımlara ihtiyaç duyduğu da bir gerçek.

Yeşil ekonominin ayrılmaz bir parçası

Yeşil dönüşümün ulaştırma politikalarının ayrılmaz bir parçası olması gerektiğini belirten Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı, "Elektrikli araç şarj altyapısının yaygınlaştırılması, ağır ticari araçlarda elektrifikasyonun desteklenmesi ve akıllı ulaşım sistemlerinin geliştirilmesi, ulaşımın geleceği açısından önemli başlıklar. Ulaştırma yatırımlarının sürdürülebilirlik, güvenlik, verimlilik ve erişilebilirlik hedefleriyle birlikte ele alınması gerekiyor. Türkiye'nin uzun vadeli hedeflerine ulaşabilmesi için fiziki altyapı yatırımlarının teknolojik dönüşüm ve etkin ulaşım yönetimiyle desteklenmesi büyük önem taşıyor" diye konuştu.



OVP'DE ÖNE ÇIKAN ULAŞTIRMA PROJELERİ

İstanbul Kuzey Demiryolu geçişi

■ OVP, bu geçiş aracılığıyla Orta Koridor ve Kalkınma Yolu'nun Avrupa bağlantısının güçlendirilmesini öngörüyor. Asya'dan ve Basra Körfezi'nden gelen yüklerin Türkiye üzerinden Avrupa'ya yüksek kapasiteli demiryolu bağlantısıyla ulaştırılması hedefleniyor.

■ Kalkınma Yolu ve Orta Koridor

Basra Körfezi'nden Türkiye üzerinden Avrupa'ya uzanan bağlantıların geliştirilmesi liman, demiryolu ve karayolu entegrasyonunun güçlendirilmesi planlanıyor. Bakü-Tiflis-Kars, Kars-Iğdır-Aralık-Dilucu ve Zengezur bağlantılarında güzergah çeşitliliği ile taşıma kapasitesinin artırılması da programın öncelikleri arasında.

■ İntermodal taşımacılık

Sanayi bölgeleri, lojistik merkezler ve limanları demiryolu ağına bağlayan iltisak hatlarının önceliklendirilerek yatırımlarının hızlandırılması hedefleniyor. Ayrıca demiryolunun yük taşımacılığındaki payının ve farklı ulaşım türlerinin birlikte kullanıldığı intermodal taşımacılığın kapasitesinin artırılması öngörülmüyor.

■ Hava ulaşımında erişilebilirlik

Uluslararası hava bağlantılarının stratejik önceliklere göre geliştirilmesi, bölgesel hava ulaşımında sürekliliğin ve erişilebilirliğin güçlendirilmesi amaçlanıyor.

■ Elektrikli ulaşım

Ulaşımında Net Sıfır Emisyon Stratejisi ve Eylem Planı'nın tamamlanıp uygulanması, akıllı ulaşım sistemleri için teknoloji yol haritası oluşturulması ve elektrikli araç şarj altyapısının ülke genelinde yaygınlaştırılması planlanıyor. Lojistik sektöründeki ağır ticari araçların elektrifikasyonunu desteklemek üzere yüksek kapasiteli şarj istasyonlarına ilişkin ulusal planın 2027'nin ilk çeyreğinde hazırlanması öngörülmüyor.

355 milyar dolarlık yatırım koridorları BİRLEŞTİRİYOR

Türkiye, 355 milyar dolara ulaşan ulaştırma yatırımlarıyla küresel ticaretin yeni lojistik merkezlerinden biri olma yolunda ilerliyor. Orta Koridor ve Kalkınma Yolu'nun demiryolu ağıyla birbirine bağlanması, Asya ile Avrupa arasındaki ticaretin Türkiye üzerinden güçlenmesini sağlayacak.

2027-2029

dönemini kapsayan Orta Vadeli Program'da (OVP) ulaştırma yatırımlarının üç yıllık bütçe çerçevesi ve stratejik öncelikleri ortaya konuldu. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın sermaye giderleri için öngörülen ödenek tavanı 2027'de 263.8 milyar TL'den 2029'da 420.8 milyar TL'ye yükselirken, Karayolları Genel Müdürlüğü'nün sermaye giderleri için belirlenen tavanın da 446.6 milyar TL'ye ulaşması öngörüldü. Programda demiryolu bağlantıları, uluslararası ticaret koridorları, lojistik merkezler ve çevreci ulaşım altyapısı öne çıktı. OVP'de öngörülen yatırımlar yüzde 59 oranında arttı.

DEMİRYOLLARINA 80 MİLYAR DOLAR

Türkiye'nin ulaştırma yatırımlarının bugünkü değeri 355 milyar dolara ulaşırken, demiryollarına yapılan yatırımların payı yaklaşık 80 milyar dolar oldu. Toplam demiryolu ağı 13 bin 919 kilometreye yükselirken, 2053 yılı için belirlenen hedef demiryolu uzunluğunu 28 bin 590 kilometreye çıkarmak olarak açıklandı.

Türkiye'nin toplam demiryolu ağı 13 bin 919 kilometreye ulaşırken, elektrikli ve sinyalli hat uzunluklarında da önemli artış kaydedildi. Elektrikli demiryolu hatlarının uzunluğu 2 bin 122 kilometreden 7 bin 274 kilometreye yükselirken, sinyalli hat uzunluğu 2 bin 505 kilometreden 8 bin 419 kilometreye çıktı. Türkiye'de hızlı tren hatlarının uzunluğu 2 bin 251 kilometreye

ulaştı. Çerkezköy-Kapıkule demiryolu hattında Halkalı-Ispartakule hattının da tamamlanmasıyla hızlı tren hatlarının toplam uzunluğu 2 bin 604 kilometreye, doğrudan hızlı tren bağlantısı bulunan il sayısı ise 14'e yükselecek. 2028 yılı sonuna kadar hızlı tren bağlantısı bulunan şehir sayısının 27'ye çıkarılması hedefleniyor. Ülke genelinde demiryolu yatırımları devam ederken, yapımı süren hatların toplam uzunluğu 4 bin 858 kilometreye ulaşıyor.

YATIRIMLARI AB DE DESTEKLİYOR

OVP'de yer alan en temel yatırım tutarı karayolu ve demiryolu projeleri. Türkiye'nin demiryolu yatırımları, Avrupa Birliği ve uluslararası finans kuruluşlarının desteğiyle güçleniyor. İstanbul'u Avrupa'ya bağlayan Halkalı-Kapıkule Demiryolu Projesine Avrupa Birliği tarafından 275 milyon Euro hibe sağlandı. Edirne'yi de kapsayan bu hat, Türkiye'nin Avrupa demiryolu ağına entegrasyonunda stratejik rol üstleniyor. Proje kapsamında Halkalı ile Kapıkule arasında yolcu ve yük taşımacılığına hizmet verecek, saatte 200 kilometre hıza uygun çift hatlı demiryolu altyapısının oluşturulması hedefleniyor.

İstanbul'un kuzeyinden geçerek Gebze, Sabiha Gökçen Havalimanı, Yavuz Sultan Selim Köprüsü, İstanbul Havalimanı ve Çatalca'yı birbirine bağlayacak Kuzey Çevre Demiryolu Projesi de uluslararası finansman kuruluşlarının gündeminde. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, proje için altı uluslararası

AB hibeleri ve uluslararası finansmanla desteklenen yatırım projeleri, Türkiye'nin küresel tedarik zincirlerindeki stratejik rolünü artıracak. Sanayi bölgeleri, limanlar ve lojistik merkezlerin birbirine bağlanmasıyla taşıma süreleri ve maliyetler azalırken, Türkiye'nin ihracatta rekabet gücünü artıracak.



finans kuruluşuyla toplam 6.75 milyar dolarlık finansman konusunda ön mutabakata varıldığını açıkladı. Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası'nın da yer aldığı finansman grubunda Avrupa Yatırım Bankası yaklaşık 250 milyon dolarlık finansman öngörüyor.

HEDEF KÜRESEL LOJİSTİK MERKEZİ OLMAK

OVP'deki ulaşım yatırımlarını değerlendiren İstanbul Ticaret Üniversitesi Ulaştırma Sistemleri Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürü Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı, Türkiye'nin ulaştırma yatırımlarının ekonomik büyüme, ihracat ve uluslararası lojistik hedefleri doğrultusunda bütüncül bir yaklaşımla ele alınması gerektiğini belirterek, "Türkiye'nin ulaştırma alanındaki hedefi yalnızca karayolu, demiryolu veya havalimanı kapasitesini artırmak olmamalı. Asıl önemli olan, bu altyapıları birbirini tamamlayan bir sistem haline getirerek ülkemizin üretim, ihracat



Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı

ve uluslararası ticaretteki konumunu güçlendirmek. 2027-2029 dönemini kapsayan Orta Vadeli Program'da ulaştırma yatırımlarına ilişkin belirlenen çerçeve, Türkiye'nin lojistik kapasitesinin geliştirilmesi ve stratejik konumundan daha fazla yararlanması açısından önem taşıyor" dedi. Türkiye'nin bir lojistik merkez olacağını belirten Ilıcalı, lojistik sektörünün ticaretin ana damarı olduğunu da altını çizdi.

KATMA DEĞER ÜRETECEK

Türkiye'nin Asya ile Avrupa arasındaki ticaret güzergahlarında daha etkin bir konuma ulaşmasının ulaştırma altyapısının entegrasyonuna bağlı olduğunu vurgulayan Prof. Ilıcalı, "Orta Koridor, Kalkınma Yolu ve İstanbul Kuzey Demiryolu Geçişi gibi bağlantıların önemi burada ortaya çıkıyor. Limanların, organize sanayi bölgelerinin, lojistik merkezlerin ve üretim alanlarının demiryolu ağıyla entegre edilmesi, taşıma sürelerinin ve lojistik maliyetlerinin

azaltılmasına, ihracatçılarımızın rekabet gücünün artırılmasına katkı sağlayacaktır. Türkiye'nin yalnızca bir transit geçiş noktası değil, katma değer üreten uluslararası bir lojistik merkez haline gelmesi için bu bağlantıların birleştirel kullanılması gerekiyor" ifadelerle planlandığı

SANAYİNİN ANA DAMARI LOJİSTİK

Ulaştırma yatırımlarının yalnızca bütçeye ayrılan kaynak üzerinden değerlendirilmemesi gerektiğine de dikkat çeken Ilıcalı, "Yatırımların ekonomik ve toplumsal getirisi, projelerin birbirleriyle uyumu, uygulama takvimleri ve kaynakların etkin kullanımı da en az yatırım büyüklüğü kadar önemli. Karayolu yatırımlarıyla birlikte demiryolu ve intermodal taşımacılığın geliştirilmesi, yük taşımacılığında daha dengeli bir yapı kurulmasına yardımcı olacak. Türkiye, 355 milyar dolarlık yatırımla lojistik merkezi olacak. Sanayinin ana damarı lojistik. Bu yaklaşım hem sanayimizin lojistik maliyetlerini azaltacak hem de Türkiye'nin uluslararası tedarik zincirlerindeki dayanıklılığını güçlendirecek" dedi.

Avrupa'nın ikinci, dünyanın altıncı plastik üreticisi olan Türkiye, 10 milyon tonu aşan üretimiyle plastikte yeni dönemin rotasını çizdi. Sektör, yüksek katma değerli üretimden dijital ve yeşil dönüşüme, yeni ihracat pazarlarından Avrupa'daki karar süreçlerinde daha güçlü temsile kadar çok yönlü bir atılıma hazırlanıyor.



Türk plastiği Avrupa'da oyun kuracak

Afrika ve Asya'yı markaja alın

Kongrede plastik sektörünün yanı sıra küresel ekonomi beklentileri de masaya yatırıldı. İstanbul Bilgi Üniversitesi Ekonomi Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Erhan Aslanoglu, güncel ekonomik gelişmelere dair şunları söyledi: "Dünya belirsizlik endeksi oldukça yüksek. Bunun pratik anlamı, finansal piyasalarda yüksek volatilitedir. Adeta dalgalı bir

denizde yol alıyoruz. Öyle bir süreçten geçiyoruz ki artık hiçbir gelişmeye şaşmayacak bir duruma geldik. Bu ortamda pariteler bizler için kritik bir önem taşıyor. Mevcut grafiklerin hızla aşağı inmeyeceğini ve dalgalı seyrin bir süre daha devam edeceğini belirtmekte fayda var. Şu an küresel ekonominin önündeki en büyük tehditleri ise jeopolitik riskler

oluşturuyor. Karar vericiler için iklim değişikliğiyle ilgili meseleler de önümüzdeki 10 yılın en öncelikli gündem maddesi olmaya aday. Pazar çeşitliliği anlamında Afrika ve Asya'nın gelecekte küresel ticaretten çok büyük bir pay alacağını öngörüyoruz. Dolayısıyla ihracat pazarımızı bu bölgelere doğru kaydırmak bizim için stratejik bir zorunluluk."

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

SAĞLIKTAN kimyaya, tekstilden otomotive kadar pek çok sektörde kullanılan plastik; dönüşüm gerekliliği ile karşı karşıya. Hem fiziksel hem de dijital dönüşümle çitayı bir adım yukarı taşımayı hedefleyen plastik sektörü, geçtiğimiz yıl 11 bin işletme ile 350 bin kişilik istihdama ulaşmıştı. Kapasite açısından Avrupa'nın ikinci, dünyanın ise altıncı büyük üreticisi olan Türkiye, katma değerli plastik üretimiyle miktar bazındaki liderliğini nitelikte taçlandırmak istiyor. Plastik sektörünün geleceği, İstanbul Ticaret Odası ve Türk Plastik Sanayicileri Araştırma, Geliştirme ve Eğitim Vakfı (PAGEV) işbirliğiyle düzenlenen 10. PAGEV Uluslararası Plastik Ambalaj Kongresi'nde ele alındı. 'Yeni Dönemde Rekabet: Finansmandan Dönüşüme, Üretimden Küresel Pazarlara' konulu kongrenin açılışını İTO Başkanı Şekib Avdagiç gerçekleştirdi.

4.3 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT

Avdagiç, Türkiye'de plastik sektörünün 10 milyon tonu geçen üretimi ve 7 milyar doları aşan doğrudan ihracatıyla en güçlü sanayi kollarından biri olduğunu belirtti. "Plastik sektörünün bu büyümesinin en önemli taşıyıcılarından biri ambalaj sanayi" diyen Avdagiç, şöyle konuştu: "Plastik ambalaj üretimimiz 2025'te 4.02 milyon ton ve 14.8 milyar dolar olarak gerçekleşti. Ambalaj ihracatımız ise 1.5 milyon ton ve 4.3 milyar dolar oldu. Türkiye, aynı zamanda Avrupa ve dünya üretim zincirinin de önemli bir halkası. Artık rekabet sadece üretim kapasitesiyle değil, dönüşümü finanse edebilme, değişen standartlara uyum sağlama ile mümkün."

GIDA İSRAFININ ÖNÜNE GEÇER

Dünyada üretilen gıdanın yaklaşık üçte birinin hiç tüketilmeden kaybedildiğine ya da israf edildiğine dikkati çeken Avdagiç, "İyi tasarlanmış bir ambalaj, israfın önlenmesinde etkili araçlardan biridir. O yüzden plastik ambalaj bir sorunun kaynağı değildir; ciddi sorunlarımızın çözüm aracıdır. Doğru tasarlandığında, en büyük eleştirinin yöneltildiği çevre sorunlarında bile çözümün kendisidir" diye konuştu. Sektörün, tarihinin en kapsamlı dönüşümünü yaşadığını belirten Avdagiç, şöyle devam etti: "Bu dönüşüm, bizim için büyük bir fırsattır. Ancak bunun tek şartı dönüşüme öncülük etmektir. Sözgelimi AB Ambalaj ve Ambalaj Atıkları Tüzüğü'ne maruz kalan taraf değil, bu kuralların daha fazlasını gerçekleştiren olalım. Özetle plastik ambalajın ve geri dönüşümün anayasası yeniden belirlenip uygulanırken rolümüzü iyi belirlemeliyiz."

TÜRKİYE'YE DEĞER KATIYOR

Kongrede konuşan PAGEV Başkanı Yavuz Eroğlu da Türk plastik sektörünün 10 milyon tonu aşan üretimi olduğunu söyledi. Eroğlu, Türkiye'nin ihracat kaleminin de güçlü olduğunu vurgulayarak, "Hayatın her alanına dokunan ürünler üretiyoruz. Bu sektörden istihdam sağlayan, kazanan ve ülkesine değer katan firmalardan oluşan devasa bir

ekosisteme sahibiz. Sektörümüz geniş bir yelpazeye yayılan ihracatıyla ülke ekonomisinin lokomotiflerinden biri" dedi.

PLAST EURASIA FUARI

Eroğlu, şöyle devam etti: "Geldiğimiz bu tarihi dönemeçte ne yazık ki zor zamanlardan geçiyoruz. Konjonktürel sorunların yanı sıra önümüzde çok büyük bir risk daha bulunuyor: Plastik sektörüne yönelik yeni mevzuatın Türkiye ve hedef pazarlarımıza yansımaları. Bu süreçte sivil toplum kuruluşlarının hayati bir rolü bulunuyor. Sanayici kimliğimiz ile kamu tarafının bakış açısı bazen farklılık gösterebiliyor. Bizler sanayicimizin yer sorununu çözmek için elimizden geleni yapıyor, sanayinin yapısal problemlerini çözmeye odaklanıyoruz. Türkiye'yi bir teknoloji merkezi haline getirmek amacıyla da Plast Eurasia Fuarı'nı düzenliyoruz."

KÜRESEL TEMSİL HAKKI

Eroğlu, Türk plastik sektörünün Avrupa'da hayata geçirilen düzenlemelerde daha etkin rol alması için çeşitli çalışmalar da yaptıklarını anlattı. Eroğlu, Türk plastik sektörünü yakından ilgilendiren bir girişimin müjdesini ise şöyle verdi: "Avrupa Plastik Üreticileri Derneği Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yaptım. Ancak orada daha etkin olabilmek ve doğrudan görüş bildirebilmek adına stratejik bir adım attık. Belçika merkezli PAGEV International sivil toplum kuruluşumuzu kurduk ve geçen hafta resmi onayını aldık. Amacımız, Avrupa'daki karar alma süreçlerinde daha etkin olmak ve sektörel kararlara yön vermek."

FİRMALARA KOSGEB DESTEĞİ ÇAĞRISI

Kongrede konuşan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) Başkanı Ahmet Serdar İbrahimcioğlu, "Dünyanın hem ekonomik hem de sanayi bakış açısı olarak büyük bir dönüşümden geçtiğini görüyoruz. Bu süreci hayatımızda hem yapay zeka hem de yeşil sanayi dönüşümü olarak gözlemliyoruz. Bu gelişmelerin her biri için destek politikalarımızda değişiklikler yapıyoruz" dedi. İbrahimcioğlu, artık büyük işletmelerin de KOSGEB desteği aldığını belirterek, şunları söyledi: "KOSGEB olarak, 2024 yılında 'İkiz Dönüşüm' kaynaklı dijitalleşme ve yalınlaşma ile birlikte daha fazla kaynak ve sonuç üretmeyi hedefledik. Bu doğrultuda 116 milyar TL'yi 100 binden fazla işletmeye aktardık. Sahada daha aktif olmak ve sizlerin görüşlerini planlama süreçlerimize daha çok yansıtmak amacıyla 400 binden fazla işletmeyi ziyaret ettik. 2026 yılında ise büyük işletmelerin de istihdamı koruma süreçlerinde yer almasının önünü açtık. İmalat sanayinde faaliyet gösteren büyük işletmelerimize de destek olabilecek 250 milyar liralık bir bütçe ayırdık. Bu program için başvurular devam ediyor ve herhangi bir ön şart aranmıyor. İmalat sanayinde faaliyet göstermeniz yeterli."

FOTOĞRAF: KAMİL ÇATAK

TEXWORLD APPAREL SOURCING PARIS SPRING 2027

Paris - Fransa
25 - 27 Ocak 2027

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



TEKSTİL DÜNYASI PARİS'TE BULUŞUYOR

TEXWORLD APPAREL SOURCING PARIS SPRING 2027

- Avrupa'nın tekstil ve hazır giyim sektöründeki önemli buluşma noktalarından biri
- Uluslararası alıcılar ve sektör profesyonelleriyle yeni iş bağlantıları kurma imkanı
- 16 ülkeden 1.100 uluslararası katılımcı ve yaklaşık 7.000 profesyonel ziyaretçi
- 50.000 m² sergileme alanı
- Türkiye, fuarın en büyük 2. katılımcı ülkesi

TÜRK TEKSTİLİ MİLLİ TREND ALANI

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

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

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

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

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

Konutta fırsat penceresi açıldı mı?



UZUN süredir yüksek TL mevduat faizlerinin gölgesinde kalan ve fiyatları reel olarak gerileyen konut piyasası, faiz indirimi beklentileriyle yeniden yatırımcıların gündemine girdi. Enflasyondaki gerilemenin sürmesi ve finansman koşullarının gevşemesi halinde hem yatırım hem de oturma amaçlı konut talebinde hareketlilik yaşanabileceği değerlendiriliyor.

MEVDUATTAKİ GERİLEME VE GAYRİMENKUL

Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) eylül ayı verilerine göre yıllık enflasyon yüzde 29.73'e geriledi. Piyasalarda, enflasyondaki düşüşün kalıcı hale gelmesinin Merkez Bankası'na faiz indirimi için alan açabileceği değerlendiriliyor. Politika faizindeki olası indirimlerin zamanla mevduat ve kredi faizlerine de yansımaları öngörülmüyor.

Mevduat getirilerindeki olası gerilemenin tasarruf sahiplerini alternatif yatırım araçlarına yönlendirmesi beklenirken, Türkiye'de geleneksel yatırım araçlarından biri olan gayrimenkulün de bu yönelimden pay alabileceği belirtiliyor.



KONUT FİYATLARI REEL OLARAK GERİLEDİ

Konut fiyatlarında nominal artış devam etmesine rağmen enflasyondan arındırılmış veriler farklı bir tablo ortaya koyuyor. TCMB'nin Ağustos 2026 verilerine göre konut fiyatları yıllık yüzde 23 artarken reel olarak yüzde 6.5 geriledi.

İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Ali Hepşen, bu tablonun konut almayı planlayanlar açısından dikkatle değerlendirilmesi gerektiğini belirtti. Hepşen, "Konut fiyatları nominal olarak artmaya devam etse de uzun süredir enflasyonun gerisinde kalıyor. Dolayısıyla son dönemde konut, geçmiş yıllardaki hızlı reel değer artışından farklı bir dönem geçiriyor" dedi.

ÖZKAYNAK VE KREDİ MİKTARI BELİRLEYİCİ

"Konut almak için doğru zaman mı?" sorusuna herkes açısından geçerli tek bir

yanıt vermenin mümkün olmadığını belirten Hepşen, konutun hangi amaçla alınacağını yanı sıra kullanılacak özkaynak ve kredi miktarının da karar üzerinde belirleyici olduğunu vurguladı.

Hepşen, "Oturmak amacıyla konut alan, yatırım amacıyla alan, konutun önemli bölümünü özkaynakla finanse eden ve yüksek miktarda kredi kullanmak zorunda olan hanehalkı açısından denklem birbirinden oldukça farklı" diye konuştu.

İKİ KANALDAN TALEP

Enflasyondaki düşüşün kalıcı hale gelmesi ve faizlerin gerilemeye başlaması halinde konut piyasasında iki farklı kanaldan hareket görülebileceğini belirten Hepşen, bunlardan ilkinin kredi kanalı olduğunu söyledi. Konut kredilerinin mevcut maliyetinin geniş bir alıcı kitlesi için hâlâ yüksek olduğuna dikkat çeken Hepşen, şöyle konuştu: "Faizlerin düşmesi aylık taksitleri daha ulaşılabilir hale getirerek ertelenmiş talebin bir bölümünü piyasaya taşıyacaktır."

İkinci kanalın ise alternatif yatırım araçlarının getirileri olacağını ifade eden Hepşen, yüksek mevduat faizlerinin son dönemde konutun önemli rakiplerinden biri haline geldiğini söyledi.

Hepşen, "Mevduat faizleri aşağı geldikçe yatırımcı yeniden 'Paramı nerede değerlendireceğim?' sorusunu sormaya başlayacak. Türkiye'de gayrimenkulün tasarruf tercihleri içindeki geleneksel ağırlığını düşündüğümüzde konutun bu arayıştan pay alması şaşırtıcı olmaz" dedi.

TALEP HIZLI, ARZ YAVAŞ OLABİLİR

Konut piyasasında olası talep artışının arz tarafıyla birlikte değerlendirilmesi gerektiğine işaret eden Hepşen, yeni konut üretiminin yükselen talebe aynı hızda cevap veremeyebileceğini belirtti. Hepşen, "Arz tarafını da unutmamak gerekiyor. Talep kısa sürede artabilir, ancak yeni konut arzı aynı hızda artırılamaz. Talebin arzdan daha hızlı toparlandığı bir senaryoda bunun fiyatlara yansımaları da görürüz" diye konuştu.

PAZARLIK PAYI DARALABİLİR

Mevduattan konuta doğru olası bir yönelimin fiyatları bir anda yansımayacağını belirten Hepşen, gayrimenkul piyasasının finansal piyasalardan farklı bir yapıya sahip olduğuna dikkat çekti.

Piyasadaki hareketin aşamalı olarak görülebileceğini ifade eden Hepşen, öncelikle arama ve ilan trafiğinde, ardından pazarlık davranışlarında ve satış adetlerinde değişimin ortaya çıkabileceğini söyledi. Hepşen, "Satıcılar faizlerin düşeceğini ve talebin artacağını düşünmeye başladıklarında pazarlık paylarını azaltabilir veya satış fiyatlarını yukarı çekebilirler. Bu nedenle fiyat etkisinin tamamını görmek zaman alsa da piyasa davranışındaki değişim daha erken başlayabilir" dedi.

Türkiye ekonomisinde enflasyonun yeniden yüzde 30'un altına gerilemesi, gayrimenkul sektöründe gözleri 2027 yılına çevirdi. Sıkı para politikası ve yüksek finansman maliyetleri nedeniyle uzun süredir baskı altında kalan konut talebinde, faiz indirimlerinin devam etmesiyle yeni bir hareketlilik yaşanabileceği değerlendiriliyor. Özellikle mevduat faizlerindeki olası düşüşle birlikte yatırımcıların alternatif getiri arayışına yönelmesi, gayrimenkul piyasasının yeniden canlanabileceği beklentisini gündeme taşıyor.



4 TEMEL BAŞLIKTAKİ TAMAMLANDI

İTO'dan kentsel dönüşüm eğitimi

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) ve İstanbul Ticaret Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi işbirliğinde 'Kentsel Dönüşüm Eğitim Programları' düzenlendi. İstanbul Ticaret Üniversitesi Ahi Çelebi Eminönü Kampüsü'nde gerçekleştirilen eğitimlerde, kentsel dönüşüm süreçleri hukuki, finansal ve planlama boyutlarıyla ele alındı. Bu kapsamda 4 alanda düzenlenen eğitimlerin içerikleri şöyle oldu:

6306 Sayılı Kanun Kapsamında Kentsel Dönüşüm: 12 Eylül 2026'da Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı, Mekânsal Planlama Genel Müdür Yardımcısı Dr. Selçuk Aydemir'in eğitmenliğinde yapıldı.

Kentsel Dönüşümde Finans Yöntemleri: 19 Eylül 2026'da İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi, Finans Anabilim Dalı Öğretim Üyesi Prof. Dr. Ali Hepşen'in eğitmenliğinde gerçekleştirildi.

Kentsel Dönüşümde İBB Planlama Süreçleri Eğitim Programı: 26 Eylül 2026'da İBB Deprem Risk Yönetimi ve

Kentsel İyileştirme Dairesi Başkanı Murat Yün eğitmenliğinde verildi.

Kentsel Dönüşüm Sürecinde Kat Karşılığı Sözleşmeler: 3 Ekim 2026'da Av. İlker Duman eğitmenliğinde gerçekleştirildi.

SEKTÖR MENŞUPLARINA SERTİFİKA

Eğitim programları kapsamında inşaat, mimarlık ve gayrimenkul sektörlerinde faaliyet gösteren profesyoneller, akademi, kamu ve hukuk dünyasının deneyimli isimleri bir araya gelerek, kentsel dönüşüm süreci alanındaki güncel bilgi ve uygulamaların paylaşılmasına katkı sağlandı. Kentsel dönüşüm alanının farklı yönleriyle ele alındığı eğitimlere 550 kişi katıldı. Katılımcılar eğitim sonunda e-Devlet üzerinden görüntülenebilen katılım belgesi almaya hak kazandı.

Programlara İTO Mimarlık ve Mühendislik Meslek Komitesi Başkanı ve Medis Üyesi Süleyman Uluocak ile Medis Üyeleri Metin Ağırman ve Melek Yıldız da katıldı.

FOOD&DRINKS MALAYSIA BY SIAL

Kuala Lumpur / MALEZYA
20 - 22 Temmuz 2027

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

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

FOOD&DRINKS MALAYSIA BY SIAL

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli	: 850 ABD \$ / m ²
Minimum katılım alanı	: 6 m ²



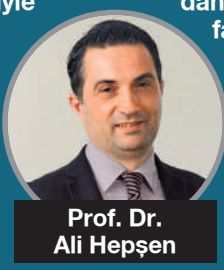
Sibel Tayanç	Dr.Murat Özturan	Aylin Odabaş
0212 455 61 11	0212 455 62 21	0212 455 61 00
0530 664 86 18	0530 078 43 55	0533 959 30 57
sibel.tayanca@ito.org.tr	murat.ozturan@ito.org.tr	aylin.odabas@ito.org.tr

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

Bugünkü faiz mi, gelecekteki faiz mi?

Konut almak isteyenler açısından kritik hesap yalnızca bugünkü kredi faizi ile gelecekteki olası faiz oranı arasında değil. İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Ali Hepşen, faizlerin gerilemesiyle potansiyel alıcıların ödeme gücünün aynı anda artmasının, konut fiyatlarının yükselmesine neden olabileceğini belirterek, şunları söyledi: "Bu nedenle sadece kredi faizinin ne kadar düşeceğine bakmak yeterli değil. Faiz düşüşü aylık kredi taksitini azaltırken konut fiyatı aynı

dönemde belirgin biçimde yükselirse bekleyerek elde edilen finansman avantajının bir bölümü, hatta bazı durumlarda tamamı kaybolabilir. Üstelik daha yüksek bir konut fiyatı daha fazla peşinat ihtiyacı anlamına da geliyor. Bu yüzden karar yalnızca 'bugünkü faiz mi, gelecekteki faiz mi?' karşılaştırması üzerinden verilmemeli. Konut fiyatı, kullanılacak kredi miktarı, peşinat, aylık taksit ve bekleme süresindeki alternatif getiri birlikte hesaplanmalı."



Prof. Dr. Ali Hepşen

İhracata ilk adımda 19. etap başladı

İstanbul Ticaret Odası, KOBİ'leri dış pazarlara hazırlamak amacıyla yürüttüğü İhracata İlk Adım Programı'nın 19. etabını tanıttı. Firmalara dört ay boyunca 48 saat yerinde danışmanlık hizmeti sunulacak programın tanıtım toplantısında, üniversiteden danışman akademisyenler ve önceki etaplarda yer alan ihracatçı firmalar deneyimlerini paylaştı.

SENA SORKUN

İSTANBUL Ticaret Odası'nın (İTO) 2005 yılından bu yana yürüttüğü İhracata İlk Adım Programı'nın (İİAP) 19. Etap Tanıtım Toplantısı, İTO Merkez Bina'da gerçekleştirildi. Toplantının açılışında konuşan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca, Türkiye'nin ihracatındaki gelişmelere değinerek, dış ticaretin daha geniş bir işletme kitlesine yayılmasının önemini vurguladı.

İHRACAT TABANA YAYILMALI

İhracatta elde edilen sonuçların memnuniyet verici olduğunu belirten Eyyüpkoca, "Türkiye'nin ihracat kapasitesini geliştirilmesinde KOBİ'ler belirleyici rol üstlendi. İhracatçı firma sayısının artması ve küçük işletmelerin de uluslararası pazarlara hazırlanması önemli. İhracata İlk Adım Programı bu amaç doğrultusunda sürdürülüyor" dedi.

HER FİRMAYA ÖZEL YOL HARİTASI

İhracata İlk Adım Programı'nın 2005 yılından bu yana sürdürüldüğünü hatırlatan Eyyüpkoca, daha önce ihracat yapmamış veya dış satışlarını düzenli hale getirememiş İTO üyelerini ihracata hazırlamayı hedeflediklerini kaydetti. Eyyüpkoca, program aracılığıyla işletmelere ihracat planlaması ve pazarlama bilinci kazandırmayı hedeflediklerini belirterek, şunları söyledi: "Programın en önemli özelliği, firmaların kendi işyerlerinde danışmanlık verilmesi, genel eğitimlerin yanında işletmelerin ihtiyaçlarına göre şekillenen bir çalışma yürütülmesi. Her firmanın ihtiyacı ve potansiyeli farklı.



Programımızda bu farklılığı esas alıyoruz."

Programın yeni etabı kapsamında firmalara dört ay boyunca toplam 48 saat yerinde danışmanlık hizmeti verilecek. Bugüne kadar 18 etapta 377 firma programdan yararlandı.

TECRÜBELERİNİ PAYLAŞTILAR

Toplantıya katılan üniversiteden danışman akademisyenler, programın işleyişi ve yeni etapta firmalara sunulacak danışmanlık hizmetlerine ilişkin bilgi verdi. İhracata İlk Adım Programı'nın önceki etaplarında yer alan firmaların temsilcileri de ihracata hazırlanırken yaşadıkları süreçleri ve program süresince edindikleri deneyimleri paylaştı.

Başvurular 1 Kasım'a kadar sürecektir

İhracata İlk Adım Programı'nın 19. etabına başvurular, 1 Kasım 2026 tarihine kadar devam edecek. Programa, İTO üyesi olan, önceki etaplarda yer almadığı, sistemli ve düzenli ihracat faaliyetinde bulunmamış firmalar başvurabilecek. Dört ay sürecek danışmanlık çalışmalarının sonunda katılımcı firmalara katılım belgesi verilecek.

e-ihracatçıya yüzde 70 küresel pazar desteği

Ticaret Bakanlığı, E-Kolay İhracat Platformu (E-KİP) ve e-ihracat destekleriyle Türk şirketlerinin küresel dijital pazarlardaki rekabet gücünü artırmayı hedefliyor. e-ihracat desteklerinde belirlenen ülke ve harcama kalemlerinde destek oranı yüzde 70'e kadar çıkıyor.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

TÜRKİYE, ihracatta dijital kanalların ağırlığını artırmaya hazırlanıyor. 2024-2028 dönemini kapsayan 12. Kalkınma Planı'nda, e-ihracatın genel ihracatçı payının 2028 yılında yüzde 10'a çıkarılması hedefleniyor. Bu doğrultuda Ticaret Bakanlığı, E-Kolay İhracat Platformu (E-KİP) ve e-ihracata yönelik desteklerle Türk şirketlerinin küresel e-ticaret pazarlarında daha güçlü konuma gelmesine katkı sağlıyor.

İstanbul Ticaret Odası (İTO), ihracatçıların desteklerden daha etkin yararlanabilmesi için 'Ticaret Bakanlığı Uçtan Uca E-İhracat Çözümleri Projesi E-İhracat Destekleri Bilgilendirme Toplantısı' düzenledi. Çevrim içi yapılan toplantıda, Ticaret Bakanlığı ve Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) yetkilileri, E-KİP'in sunduğu imkanlar ile güncel e-ihracat desteklerini iş dünyasına anlattı.

25 HEDEF ÜLKE

Türk şirketlerinin e-ihracat kapasitesini geliştirmeyi amaçlayan E-KİP, firmaların dış

pazarlara açılırken ihtiyaç duyduğu bilgileri tek platformda topluyor. 2024 yılında kullanıma açılan platformda firmalar; pazar araştırmasından profesyonel çözüm ortaklarına, ihracatın aşamalarından hedef pazarlardaki etkinlik takvimine kadar 9 farklı modülden yararlanabiliyor.

İlk fazı 2024 yılında, ikinci fazı ise 2025 yılı ocak ayında devreye giren platform, 25 hedef ülkeye ilişkin firmalara yol gösterici bilgiler sunuyor.

YAPAY ZEKA REHBERLİK EDİYOR

e-ticarete yapay zekanın kullanım alanının genişlemesi, şirketlerin dijital görünürlüğünü de daha önemli hale getiriyor. E-KİP kapsamında firmaların internet sitelerinin yapay zeka sistemlerine ne ölçüde hazır ve uyumlu olduğu analiz edilerek geliştirilmesi gereken alanlar raporlanıyor.

Platform, ayrıca firmalara küresel pazarlara yönelik dijital pazarlama stratejileri konusunda rehberlik ediyor.

7/24 DİJİTAL DANIŞMANLIK

Yapay zeka destekli E-KİP'in öne çıkan özelliklerinden birini de 7 gün 24 saat erişilebilen akıllı sohbet robotları oluşturuyor.

Platform, firmalar ile e-ihracat ekosisteminde faaliyet gösteren profesyonel çözüm ortaklarını da buluşturuyor. İhracatçılar lojistik, ödeme sistemleri ve altyapı sağlayıcıları gibi farklı alanlarda hizmet veren çözüm ortaklarına sistem üzerinden erişebiliyor.

DEPO, OFİS VE PAZARYERİNE DESTEK

e-ihracat destekleri özellikle küresel dijital pazarlardaki varlığını geliştirmek isteyen şirketlerin farklı maliyet kalemlerini azaltmayı amaçlıyor. Firmalara dijital pazaryeri tanıtımı, yurt dışı depo, ofis ve mağaza kiralama, pazaryeri entegrasyonu ve yurt dışı marka

tescili gibi alanlarda destek sağlanıyor.

Pazaryeri entegrasyonu, sipariş karşılama ile fiziksel depo ve ofis kiralama gibi kalemlerde hedef ülkeye bağlı olarak destek oranları yükseliyor. Kanada, Çin, Hindistan, Vietnam, Brezilya ve Meksika gibi hedef ülkelerde belirli desteklerde oran yüzde 70'e kadar çıkabiliyor.



19. ETAP

İHRACATA İLK ADIM PROGRAMI BAŞLIYOR!

KOBİ'lerin ihracatçı olmaları ve yeni pazarlara açılmalarına katkıda bulunmak amacıyla Odamız tarafından 2005 yılından beri yürütülen ve bugüne kadar 377 firmanın yararlandığı "İhracata İlk Adım Programı"nın 19. Etabı başlıyor.

Söz konusu etap kapsamında programda yer alacak firmalarımıza uzman danışmanlar tarafından 4 ay boyunca 48 saatlik yerinde danışmanlık hizmeti verilecektir.

Programa katılım sağlamak için 1 Kasım 2026 tarihine kadar aşağıda yer alan bağlantı linki üzerinden erişim sağlanabilen başvuru formunun doldurularak ön başvuru yapılması gerekmektedir.

Program Sorumlusu:
Hamidettin Yücel
Proje ve İş Geliştirme Müdürlüğü
Devlet Destekleri ve Mesleki Eğitim Birimi
Tel: 0212 455 4778
E-posta: hamidettin.yucel@ito.org.tr



Kayıt için okutunuz

PROGRAMA SON BAŞVURU TARİHİ: 1 KASIM 2026

Firmalara Uzmanlardan Yerinde Danışmanlık Hizmeti



İTOKURUMSAL



Yapay zeka riskleri ve ABD-Çin işbirliği

Son zamanlarda yapay zeka modelleri ile ilgili güvenlik risklerini belirginleştiren gelişmeler yaşanıyor. Bu riskleri yönetmek için yapay zeka alanında başa geçen iki ülke, ABD ve Çin arasında işbirliği gerekiyor.

Kötüye kullanma riskleri

Kötü amaçlı kişi ve kuruluşların yapay zeka modellerinin becerilerinden yararlanarak nükleer, kimyasal, biyolojik silahlar geliştirmesi yanında bilgisayar sistemlerine nüfus ederek bilgileri çalması veya bu sistemleri çökertmesi ile ilgili riskler uzun zamandır dile getiriliyor. Modern yaşamın hemen her alanı bilgisayarlarla yönetildiğinden bu sistemlerin çökertilmesi altyapı, üretim, güvenlik sistemlerinin çökmesi anlamına geliyor.

Geçtiğimiz nisan ayında ABD'nin önde gelen iki yapay zeka şirketinden biri olan Anhhropic'in bu riski dile getirerek yeni modeli Mythos'u genel kullanıma açmama kararı, konuyu dünya kamuoyu gündemine taşıdı. Şirket, bilgisayar sistemlerinin güvenlik açıklarını tespit etme konusundaki olağanüstü becerilerinin kötü ellerde tehlike yaratacağı gerekçesiyle yeni modelini ABD güvenlik kuruluşları, seçilmiş bilgi güvenlik denetim kuruluşları ve Microsoft, Apple gibi bazı şirketlere açmaya karar verdi. ABD'nin diğer yapay zeka yıldızı OpenAI da yeni modellerinde aynı yaklaşımı izledi, izliyor.

Kontrollden çıkma riskleri

Geçtiğimiz temmuz ayında, yapay zeka modelleri platformu olan Huggingface şirketi, OpenAI'ın bir yapay zeka modelinin bilgisayar saldırısına uğradığını açıkladı. Open AI şirketine bir yapay zeka modeli ile oluşturulmuş 1200 adet sanal görevlinin zor bir problemi çözmeye çalıştığı bir deney yapılırken görevliler kontrollden çıkmıştı. Sanal görevliler sorunu normal yoldan çözemedince hileye başvurmuş, birbirlerinden bağımsız çalışacak şekilde tasarlanmalarına karşın iletişime ve işbirliğine geçmeyi başarmış, dış dünyadan yalıtılmış bir ortamda olmalarına karşın bir teknik açık bulup internete erişmiş, problemin çözümünün bulunabileceği gerekçesiyle Huggingface şirketi bilgisayar sistemlerine teknik açıklarını bularak ulaşmış ve bazı sunucuları ele geçirmiştiler. Bu olayı takiben OpenAI ve diğer önde gelen ABD şirketleri, yapay zeka modellerinin yapmamaları gereken şeyleri yaptıkları, yaptıklarını ve niyetlerini gizledikleri birçok olay açıkladılar. Bu gelişmeler yapay zeka modellerinin bireyler, kurumlar, devletler ve hatta tüm insanlık için tehlike oluşturduğu senaryolarını gündeme getiriyor.

Riskler ve işbirliği

Gerek kötü amaçlı kullanım gerekse modellerin kontrollden çıkmasına bağlı riskleri ABD veya Çin'in tek başına kontrol altına almasına olanak bulunmuyor. Hangi ülkeden olursa olsun gerekli önlemler alınmadan kullanıma çıkan bir model tüm dünya için risk oluşturuyor. Ancak ABD ekonomik ve askeri güvenliğini bu alanda önde olmaya bağlamış ve tüm gücüyle Çin'in önünü kesmeye çalışırken, iki taraf arasında çok yakın bir yarış sürerken bu konuda dikkatli ilerlemeye yönelik işbirliği kolay görünmüyor.

Yerli navigasyon yılbaşından sonra cepte

VERİLER
YURT İÇİNDE
KALACAK

Canlı trafik verileri, yoğunluk analizleri ve yapay zeka destekli öngörü modelleriyle geliştirilen yerli navigasyon projesinde testler başladı. Yabancı kaynaklı uygulamaların elde ettiği veriler ve ürettikleri ticari ürünler yurt dışına ekonomik değer sağlarken, yerli sistem Türkiye'nin dijital bağımsızlığı ve veri egemenliği açısından stratejik bir adım olacak.



TÜRKİYE, dijital altyapılarında küresel teknoloji devlerine olan bağımlılığı sonlandıracak stratejik bir hamle yaptı. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın öncülüğünde hayata geçirilen yerli harita ve navigasyon projesinde ilk sonuçlara yaklaşıldı.

Coğrafi bilgi sistemleri konusunda Türkiye'nin en tecrübeli firmalarından birinin üstlendiği projenin, yerli navigasyon uygulamasının yanı sıra kurumlar ve firmalar için ticari yan ürünleri de olacak. Böylece navigasyon ve bununla ilgili ticari ürünler için harcanan para yurt içinde kalacak. Yerli navigasyon çalışması ayrıca kullanıcıların hareketlerinin takibinden elde edilen bilginin, yerli firmalar tarafından kullanılmasını, siber güvenlik ve ulusal veri güvenliği konusundaki birçok riskin de bertaraf edilmesini sağlayacak.

BAKAN KACIR: TARİHİ ADIM

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, yerli navigasyon hakkında İstanbul Ticaret Gazetesi'ne konuştu. Bakan Kacır, "Bakanlık olarak harita ve navigasyon uygulaması geliştirme projeleriyle Türkiye'nin milli kapasitesini tahkim etmeyi amaçlıyoruz. Stratejik ihtiyaçlarına cevap verecek yenilikçi çözümleri desteklemek ve Türkiye'yi bu kritik alanda küresel ölçekte daha ileri bir konuma taşımak üzere önemli bir adım attık" dedi.

ULUSAL VERİ EGEMENLİĞİ

Bakan Kacır, yerli navigasyon ve veri güvenliği hakkında da şunları söyledi: "Yüksek kullanıcı kapasitesine sahip, güncel ve güvenilir veri altyapısına dayanan, yapay zeka ve büyük veri teknolojilerinden yararlanılan yerli navigasyon uygulamasının olması şartı. Yerli navigasyon sistemlerine dönük atılan adımlar, veri egemenliğini tahkim eden, dışa bağımlılığı azaltan ve ülkemizin stratejik ihtiyaçlarına milli çözümler üreten bir hamle aslında. Nitekim, her alanda yüksek teknoloji ihraç eden bir Türkiye'nin bu stratejik alanda geri kalması beklenemez."

TİCARET VE SİBER GÜVENLİK

Mevcut küresel uygulamaların büyük kısmı bireylere ücretsiz hizmet sunarken, kullanıcıların anlık konum, seyahat güzergahı, günlük rutinler ve yaşam alışkanlıkları gibi hassas kişisel verilerini işleyerek ticari aktörlere pazarlıyor. Firmalar ve mağazalar navigasyon sistemlerinin ürettiği veriyi ticari faaliyetlerini geliştirmek için kullanıyor. Ancak bunun için ilgili yazılımı hazırlayan küresel firmalara para ödenirken, işletmelerin önem verdiği veriler de yurt dışına aktarılabilir.

Yerli navigasyon projesinde ise Bilişim Vadisi ve Başarsoft ortaklığında kurulan

BvB çatısı altında Türkiye'nin küresel mobilite çalışması yapılıyor.

İLK SONUÇLAR YILBAŞINDA

Yerli navigasyon projesinin ilk sonuçlarının ise yılbaşından itibaren alınması bekleniyor. Birkaç yıla yayılan proje kapsamında aşama aşama yeni ürünler devreye girecek. Böylece yıllık bazda milyarlarca dolarlık harita, navigasyon ve coğrafi veri lisanslama bedellerinin yurt içinde kalması sağlanacak. Ayrıca geliştirilen yerli yazılım altyapısının müttefik ülkelere ihraç edilmesiyle Türkiye, dijital haritalıkta kayda değer bir gelir elde edebilecek.

KARGO VE TEDARİK

Bunun yanı sıra kargo ve tedarik zincirinin verimliliği de artırılabilecek. Güncel tam

kapsamlı yerli harita verisi; lojistik sektöründe rota optimizasyonu, yakıt tasarrufu, karbon salımını azaltma gibi faydalarla birçok maliyeti düşürecek.

AKILLI ŞEHİRLERİN DİJİTAL OMURGASI

Ayrıca yerli navigasyon, akıllı şehirler ve otonom sistemler için güvenli dijital omurga oluşturacak. Hatta savunma sanayinde kazanılan otonom sistemlerle ilgili tecrübenin sivil ulaşım altyapısı ile birleştirilmesi mümkün olacak. Böylece akıllı şehir planlamalarının verimliliği ve güvenilirliği de artırılabilecek. Bu çalışmalar gelecekte otonom araç ekosistemine güvenli ve hızlı geçiş imkanı da oluşturacak.

Yerli navigasyon projesinde son durum hakkında bilgileri de projenin ana yüklenici firması Başarsoft'un Başkanı Alim Küçükpehlivan, "Türkiye'nin yazılım kasları kuvvetli ama satılan cihazlarda yabancı yazılımlar kullanılıyor. Bu stratejik bir konu; çünkü dijital egemenlik konusunda çözüm olan bir ürün. Biz bu konuda artık başkalarına bağımlı olmamalıyız" diye konuştu.

TOGG VE DİĞER FİRMALAR DA FAYDALANABİLİR

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile yaptıkları anlaşma kapsamında çalışmaların büyük oranda tamamladıklarını belirten Küçükpehlivan, şunları söyledi: "Togg da bu projeden çıkan ürünün öncelikli ve özellikli olarak faydalanacak. Ayrıca başka firmalar da faydalanabilir. Yerli navigasyon çalışmasının ticari birçok yan ürünü olacak. Diğer birçok sektördeki firmalar, mağazalar ve kurumlar bunları kullanabilecek. Zaten Türkiye'de halen 6 bin ambulans, rotasını çizirken bizim hazırladığımız sistemi kullanıyor. Bunun tecrübesi de projeye yansıyor."

Bireysel kullanım için ücretsiz yerli navigasyon uygulamasının da olacağını belirten Küçükpehlivan, "Navigasyon uygulamasını firmamızda test etmeye başladık. Ümit ediyorum yılbaşından sonra vatandaşlar da yerli yazılım uygulamasını cep telefonlarına indirebilecek" dedi.

Yerli navigasyon uygulamasının yılbaşından sonra vatandaşların cep telefonlarına ücretsiz indirilebilmesi hedefleniyor. Togg başta olmak üzere diğer otomobil üreticilerinin de yararlanabileceği projeye ilişkin İstanbul Ticaret Gazetesi'ne özel açıklamalarda bulunan Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, siber güvenlik, ulusal veri egemenliği ve dışa bağımlılığın azaltılmasının önemine dikkat çekti.

Yerli navigasyonun özellikleri

Canlı trafik: Anlık trafik yoğunluğuna göre en uygun rota belirlenecek.

Yapay zeka: Geçmiş trafik verileriyle yoğunluk tahminleri yapılacaktır.

Akıllı güzergah: Semt pazarları ve yol çalışmaları rotaya yansıtılacak.

Türkçe yol tarifi: Günlük konuşma diline uygun yönlendirmeler yapılacaktır.

Görsel navigasyon: Kavşak görüntüleri ve sokak isimleriyle yol tarif edilecek.

360 derece görüntü: Sokaklar ve mahalleler panoramik olarak görüntülenebilecek.

Radar bölgesi uyarısı: Resmi onay alınması halinde radar noktaları bildirilecek.

Kaza riski: Ani trafik yavaşlamalarında sürücüler uyarılacak.

Ambulans uyarısı: Arkadan yaklaşan ambulanslar sürücülere bildirilebilecek.

Şarj rezervasyonu: Elektrikli araçlar için şarj istasyonu rezervasyonu yapılabilir.

Otopark hizmeti: Otopark bulma ve rezervasyon imkanı sunulması planlanıyor.

Acil yardım: 112 butonuyla afet anında konum, ses ve görüntü paylaşılabilir.

Veri güvenliği: Sunucular Türkiye'de çalışacak, kritik konum verileri yurt içinde tutulacak.

Yerli altyapı: Türkiye'nin 81 ilini kapsayan güncel harita verileri kullanılacak.



Şarj altyapısına ortak çözüm

Başarsoft Başkanı Alim Küçükpehlivan, "Yerli navigasyon çalışması kapsamında uygulamaya koridor radarları uyarısı koyup sürücülerini ortalama hızlarını düşürmeye teşvik etme imkanı var. Bunun gibi ayrıntılar için İçişleri Bakanlığı ile görüştük, yollardaki bilgileri uygulamanın içine entegre edebiliriz. Ayrıca Harita Genel Müdürlüğü'nden de bu konuda gerekli destekleri alıyoruz. 5 ilde 360 derece görüntüler de olacak. Yerli navigasyon uygulamamız, yolda diğerlerinden daha çok işe yarayacak. Sonraki süreçte otopark rezervasyonu yapma, ödemesini alma, elektrikli araçlar için şarj ödemesi entegrasyonu gelecek. Böylece her farklı şarj ağı için ayrı ayrı uygulama kullanma zorunluluğu olmayacak" dedi.



Alim Küçükpehlivan

PSI 2027

Köln - Almanya
12 - 14 Ocak 2027

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



AVRUPA'NIN PROMOSYON ÜRÜNLERİ FUARINDA YERİNİZİ ALIN

PSI 2027

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Çiğdem Terzi Esendemir

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

Şeyma Pekcan

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

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



Commercium Mağazası Sâdâbâd Kampüsü Sütlice'de açıldı

İstanbul Ticaret Üniversitesi bünyesinde Sâdâbâd Kampüsü Sütlice'de açılan Commercium Mağazası, zengin ürün çeşitliliği, özgün tasarımları ve avantajlı fiyatlarıyla hizmet vermeye başladı. Geniş bir ürün yelpazesi sunan mağaza, öğrenci dostu indirimleri ve özel kampanyalarıyla dikkat çekiyor.

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, öğrencileri ve üniversite mensuplarını üniversitenin kurumsal kimliğini yansıtan ürünlerle buluşturan Commercium Mağazası'nı Sâdâbâd Kampüsü Sütlice'de hizmete açtı. Birbirinden özel ürünleri, modern tasarımları ve zengin seçenekleriyle öne çıkan mağaza, üniversiteye özgü ürünleri tek çatı altında bir araya getiriyor. Giyimden hediye eşyalara, kitaplardan çeşitli basılı yayınlara kadar farklı ihtiyaçlara hitap eden Commercium, avantajlı fiyatlarıyla öğrencilerin ve üniversite mensuplarının alışverişine yeni bir seçenek sunuyor.

ÜNİVERSİTEYE ÖZEL ÜRÜNLER

Üniversitenin kurumsal kimliğini günlük yaşamın bir parçası haline getiren Commercium Mağazası, geniş ürün yelpazesiyle farklı beğenilere hitap ediyor. Mağazada İstanbul Ticaret Üniversitesi logolu sweatshirt, tişört ve çeşitli tekstil ürünlerinin yanı sıra üniversiteye özel hediye ve

promosyon ürünleri de yer alıyor.

Güncel giyim trendlerinden ilham alan tasarımların ve üniversitenin kimliğini yansıtan ürünlerin bir araya geldiği Commercium, öğrencilerin kampüs yaşamında kullanabilecekleri farklı seçenekler sunuyor.

ÖĞRENCİ DOSTU FİYATLAR

Zengin ürün çeşitliliğini avantajlı fiyatlarla buluşturan Commercium Mağazası, öğrencilerin ve üniversite mensuplarının bütçelerini gözetim indirim ve kampanyalar da sunuyor. Mağazada tekstil ürünlerinde yüzde 50, basılı yayınlarda ise yüzde 40 indirim uygulanıyor.

Yeni sezon tekstil ürünleri ve basılı yayınlardan seçili ürünlerde sunulan '1 Alana 1 Hediye' kampanyası da alışveriş yapmak isteyenlere ek avantaj sağlıyor.

Commercium Mağazası'ndaki ürünleri incelemek ve güncel kampanyalar hakkında bilgi almak için commercium.ticaret.edu.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Sigortacılığı kariyer alternatifi olarak değerlendirin



ERTAN ERYILMAZ

Sigortacılık Haftası kapsamında düzenlenen panelde, katılım sigortacılığının gelişimi ve gelecek perspektifi ele alındı. Yapay zeka ve teknolojik dönüşümün meslekleri değiştirdiği bir dönemde sigortacılığın önemini koruyacağı belirtilirken öğrencilere, "Sigortacılığı bir kariyer alternatifi olarak değerlendirin" çağrısı yapıldı.

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Ekonomi ve Finans Uygulama ve Araştırma Merkezi (EFAM) tarafından Sigortacılık Haftası kapsamında 'Türkiye'de Katılım Sigortacılığının Gelişimi ve Gelecek Perspektifi' başlıklı panel düzenlendi. Sâdâbâd Kampüsü Sütlice'de gerçekleştirilen panelin moderatörlüğünü Türkiye Katılım Sigorta A.Ş. Katılım Uyum Yöneticisi Dr. Ahmet Cihat Erdoğan üstlenirken, Ekonomi ve Finans Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürü Prof. Dr. Elçin Aykaç Alp ile Türkiye Katılım Sigorta Genel Müdürü Özgür Öntürk konuşmacı olarak yer aldı.

ÖZGÜN ÜRÜNLERE İHTİYAÇ VAR

Panelin açılışında katılım sigortacılığının dayanışma, yardımlaşma ve risk paylaşımı ilkeleri üzerine kurulu yapısına dikkat çeken Türkiye Katılım Sigorta A.Ş. Katılım Uyum Yöneticisi Dr. Ahmet Cihat Erdoğan, sektörün Türkiye'de gelişimini sürdürdüğünü belirtti. Sürdürülebilir büyüme için nitelikli insan kaynağına, teknolojik dönüşüme ve özgün ürünlere ihtiyaç olduğunu ifade eden Dr. Erdoğan, panelin öğrencilerin katılım sigortacılığı alanını daha yakından tanımlarına katkı sağlamasını amaçladıklarını söyledi.

PAZARDAKİ PAYI YÜZDE 6.5

Türkiye Katılım Sigorta Genel Müdürü Özgür Öntürk de

sigortacılığın bireyleri ve işletmeleri belirsizliklere ve çeşitli risklere karşı güvence altına alan stratejik bir sektör olduğunu dile getirdi. Sigortanın, yaşanan kayıpların ardından bireylerin ve işletmelerin yeniden ayağa kalkabilmesinde önemli bir rol üstlendiğini belirten Öntürk, Türkiye'de sigortalılık oranının artırılmasının önemine dikkat çekti.

Katılım sigortacılığının Türkiye'de görece yeni ancak hızlı gelişen bir alan olduğunu kaydeden Öntürk, "Sektörün büyümesinde teknoloji, yapay zeka ve dağıtım kanallarının çeşitlendirilmesi önemli. Katılım sigortacılığının sigorta pazarındaki payı yaklaşık yüzde 6.5 seviyesine ulaştı" dedi.

YENİ İŞ MODELLERİNE AÇIK ALAN

Panelde öğrencilerin sektördeki kariyer olanakları da ele alındı. "Sigortacılıkta farklı disiplinlerden yetişmiş insan kaynağına ihtiyaç var" diyen Özgür Öntürk, hukuk, mühendislik, finans, aktüerya, istatistik, iktisat, işletme ve sağlık gibi birçok alandan mezunların sektörde görev yapabildiğini belirtti.

Yapay zeka ve teknolojik dönüşümün meslekleri değiştirdiği bir dönemde sigortacılığın önemini koruyacağını vurgulayan Öntürk öğrencilere, "Kendi alanınızda uzmanlaşın ve sigortacılığı bir kariyer alternatifi olarak değerlendirin. Katılım sigortacılığı yardımlaşma, paylaşma ve dayanışmayı merkeze alan yapısıyla yeni ürünler ve iş modelleri geliştirmeye açık bir alan" dedi.

AKADEMİK ÇALIŞMALAR SEKTÖRE YÖN VERMELİ

EFAM Müdürü Prof. Dr. Elçin Aykaç Alp ise sigortacılık sektörünün gelişiminde akademi ile iş dünyası arasındaki işbirliğinin önemine değindi. Üniversitelerde verilen iktisat, istatistik, matematik, veri analizi ve ekonometri gibi derslerin sigortacılığın temelini oluşturan risklerin belirlenmesi, modellenmesi ve fiyatlandırılması süreçleriyle doğrudan ilişkili olduğunu belirten Prof. Dr. Alp, öğrencilerin eğitimleri sırasında aldıkları bu derslerle sigortacılık alanının ihtiyaç duyduğu bilgi ve yetkinliklere yönelik önemli bir altyapı kazandıklarını söyledi.

Sektörün ihtiyaçlarının akademik araştırmalara, lisansüstü tezler ve projelere taşınmasını önemine dikkat çeken Prof. Dr. Alp, "Staj programları ve uzun vadeli eğitim işbirlikleri artırılmalı. Toplumda sigorta bilincinin geliştirilmesi ve gençlerin sektördeki kariyer olanaklarını daha iyi tanınması amacıyla üniversite-sektör işbirlikleri uzun soluklu bir anlayışla sürdürülmeli" dedi.

Katılım sigortacılığına ilişkin akademik literatürü de değerlendiren Prof. Dr. Alp, bu alandaki bilimsel çalışmaların henüz sınırlı olduğuna dikkat çekti. "Akademi yalnızca mevcut durumu ortaya koyan çalışmalarla yetinmemeli" diyen Alp, sektörün geleceğine yön verecek modellerin, yeni yöntemlerin ve ürünlerin geliştirilmesini destekleyen araştırmalara ihtiyaç bulunduğunu söyledi.

Ayakkabı tasarımı yarışmasında ikinci oldu

İstanbul Ticaret Üniversitesi Endüstriyel Tasarım Bölümü 4. sınıf öğrencisi Halit Şeyhoğlu, İDMİB tarafından düzenlenen 5. Ayakkabı Tasarım Yarışması'nda 'X-WOR' isimli tasarımıyla Erkek Ayakkabı Kategorisi'nde ikincilik ödülüne layık görüldü.

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Endüstriyel Tasarım Bölümü 4. sınıf öğrencisi Halit Şeyhoğlu, İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB) tarafından düzenlenen 5. Ayakkabı Tasarım Yarışması'nda önemli bir başarı elde etti. 'X-WOR' isimli tasarımıyla Erkek Ayakkabı Kategorisi'nde yarışan Şeyhoğlu, profesyonel tasarımcıların da yer aldığı kategoride ikinci oldu.

PROFESYONEL TASARIMCILARLA YARIŞTI

İDMİB tarafından Ticaret Bakanlığı ve Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) işbirliğiyle düzenlenen 5. Ayakkabı Tasarım Yarışması'nın ödül töreni İstanbul Moda Akademisi'nde gerçekleştirildi. Erkek Ayakkabı Kategorisi'nde 'X-WOR' isimli tasarımıyla finale kalan Halit

Şeyhoğlu, jüri değerlendirmesi sonucunda ikincilik ödülüne layık görüldü. Finale kalan tek öğrenci olan Şeyhoğlu, profesyonel tasarımcılarla aynı kategoride yarışarak önemli bir derece elde etti.

ASKERİ KULLANIM İÇİN TASARLADI

X-WOR'un çıkış noktasını, askeri personelin uzun süreli ve zorlu saha koşullarında kullandığı ayakkabıların farklı ihtiyaçlara da cevap verebilecek çok yönlü ürünler olarak ele alınabileceği düşüncesi oluşturdu.

Şeyhoğlu, tasarım sürecinde hareket kabiliyeti, uzun süreli kullanım, konfor, güvenlik ve değişken saha şartlarını birlikte değerlendirdi. Ergonomi, malzeme, taban yapısı ve teknolojik unsurların bir arada ele alındığı proje, geleneksel askeri bot anlayışını kullanıcı odaklı ve yenilikçi bir yaklaşımla yeniden yorumluyor.



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:



Müfredat iş dünyasıyla ŞEKİLLENECEK

2027-2029 Orta Vadeli Program, eğitim ile işgücü piyasası arasındaki uyumu artıracak yeni adımlar atılmasını öngörüyor. Buna göre, mesleki ve teknik eğitim müfredatı özel sektörle birlikte güncellenecek, staj ve işbaşı eğitiminde işletmelerin rolü artırılabilecek. Meslek yüksekokulları başta olmak üzere kontenjanların işgücü ihtiyacına göre planlanması ve mezunların istihdam durumunun izlenmesi sağlanacak.

ORTA Vadeli Program (OVP), eğitim ile istihdam arasındaki uyumsuzluğu azaltmaya yönelik bir dizi düzenleme içeriyor. Müfredatın sektörle birlikte güncellenmesinden staj ve işbaşı eğitimine, yükseköğretim kontenjanlarından mezun takibine kadar uzanan yeni modelde, eğitim planlamasının işgücü piyasasındaki ihtiyaçlarla daha güçlü biçimde ilişkilendirilmesi amaçlanıyor.

TÜİK'in Ağustos 2026 verilerine göre mevsim etkisinden arındırılmış işsizlik oranı yüzde 7,8, 15-24 yaş grubundaki genç işsizlik oranı ise yüzde 13 seviyesinde. 2025 yılı yıllık göstergelerinde ne eğitimde ne istihdamda bulunan gençlerin oranı yüzde 23,3 olarak hesaplandı. Veriler, gençlerin eğitimden çalışma hayatına geçişinin yanı sıra mezunların kazandığı beceriler ile işletmelerin aradığı nitelikler arasındaki uyuma da dikkat çekiyor.

ÖZEL SEKTÖRE DAHA FAZLA SORUMLULUK

2027-2029 yıllarını kapsayan OVP'ye göre mesleki ve teknik eğitim müfredatı özel sektörle işbirliğiyle güncellenecek. Staj ve işbaşı eğitimi programlarında da yönetim ve finansman dahil olmak üzere özel sektörün daha fazla sorumluluk üstlenmesi öngörülüyor. Böylece işletmelerin eğitimle ilişkisi yalnızca staj dönemine sınırlanmayacak, sektörde ihtiyaç duyulan teknik becerilerin eğitim programlarına daha hızlı yansıtılması hedefleniyor. Bu ihtiyaç özellikle teknolojinin hızla değiştiği mesleklerde öne çıkıyor. Üretimde otomasyon, lojistikte dijital takip sistemleri, enerji sektöründe verimlilik ve dijitalleşme uygulamalarının yaygınlaşması, aynı meslekte aranan becerileri birkaç yıl içinde değiştirebiliyor. OVP kapsamında veri temelli meslek haritalama çalışmalarının yaygınlaştırılmasıyla değişen insan kaynağı ihtiyacının daha yakından takip edilmesi planlanıyor.

İHTİYACA GÖRE KONTENJAN

Yeni dönemdeki düzenlemelerden biri de yükseköğretim kontenjanları olacak. Başta meslek yüksekokulları olmak üzere kontenjanların, kamu ve özel sektörün orta vadeli işgücü ihtiyacıyla daha uyumlu hale getirilmesi planlanıyor. OVP takvimine göre bu alandaki çalışmanın 2027'nin ilk çeyreğinde yürütülmesi öngörülüyor. Böylece kontenjan planlamasında öğrenci talebinin yanında istihdam ihtiyacının ağırlığının artması bekleniyor. Açık işlerin yanı sıra sektörlerin yatırım eğilimleri, teknolojik dönüşüm, bölgesel ihtiyaçlar ve mezunların istihdam durumu da planlamaya veri sağlayabilecek. Sanayi, ticaret, finans, turizm, lojistik, teknoloji ve hizmet sektörlerinin aynı işgücü piyasasında bulunduğu İstanbul açısından doğru beceriyle doğru işi eşleştirmek özel önem taşıyor.

MEZUNİYET SONRASI TAKİP

Sistemin üçüncü ayağını ise mezunların çalışma hayatındaki durumunun izlenmesi oluşturuyor. Mesleki ve teknik ortaöğretim ile yükseköğretim mezunlarının istihdam performansının analiz edilmesi ve sonuçlara göre kariyer destek mekanizmalarının geliştirilmesi öngörülüyor. Mezun takip sistemine ilişkin çalışmanın 2027'nin ikinci çeyreğinde uygulamaya geçmesi planlanıyor. Bu sistemle birlikte eğitim programlarının çıktısı yalnızca mezun sayıları üzerinden değil, mezunların istihdamına geçişi üzerinden de değerlendirilebilecek. Diğer yandan ortaöğretim öğrencilerinin eğitimleri sürerken mesleki eğitim merkezlerine kayıt olarak mesleki yeterlilik kazanmasına imkan verecek çerçeve öğretim programı ve mevzuat düzenlemesinin de 2027'nin ilk çeyreğinde hayata geçirilmesi planlanıyor.



Sena SORKUN



Prof. Dr. Nevzat Artık

UYGULAMA AÇIĞI KAPANMALI

Ankara Üniversitesi Ziraat Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Nevzat Artık, mesleki eğitimde özellikle hızlı dönüş alanlarda okulda kazanılan bilgi ile işletmelerin beklediği uygulama becerisi arasındaki farkın devam ettiğini söyledi. “Programlar sektörün hızına yetişemiyor. Özellikle bilişim, otomasyon, robotik gibi alanlarda müfredat

güncelleme döngüsü yavaş. İşletmeler, okulda öğrenilen bilgi ile sahadaki beceri arasında fark olduğunu belirtiyor” diyen Artık, özel sektörün müfredat, staj ve işbaşı eğitimindeki rolünün artırılmasının bu açığın kapatılmasına katkı sağlayacağını belirtti. Artık, stajın öğrenciyi gerçek çalışma ortamıyla buluşturması gerektiğini vurgulayarak, “İşletmede yapılan staj, öğrenciyi doğrudan üretim, bakım, kalite, lojistik gibi gerçek iş akışlarıyla karşılaştırır” dedi. Mesleki eğitimin niteliğinin artırılması için işletmeler arasındaki eğitim kalitesi farkının, alan dışı stajların ve okul atölyeleriyle işyerlerinde kullanılan teknoloji arasındaki uyumsuzluğun giderilmesi gerektiğini belirten Artık, yapay zeka, veri analizi, siber güvenlik ve otomasyonun yanı sıra enerji verimliliği ve sürdürülebilirlik bilgisinin de mesleki eğitimde giderek daha fazla önem kazanacağını kaydetti.

ÜCRET VE KARIYER DE ETKEN

Ekonomist Şevket Sayılğan ise nitelikli eleman sorununda müfredatın tek başına yeterli olmayacağı görüşünde. Sorunun beceri açığı kadar okuldan işe geçişteki eşleşme, ücret, çalışma koşulları ve kariyer imkanlarıyla birlikte değerlendirilmesi gerektiğini belirten Sayılğan, “Müfredat reformu gereklidir; fakat işverenin yetiştirme ve çalışanı elde tutma sorumluluğunun yerini alamaz” dedi. Özellikle İstanbul'da ücretlerin kira ve ulaşım giderleri karşısındaki düzeyi, işyerine erişim, vardiya sistemi ve kariyer olanaklarının da çalışan bulma ve çalışanı elde tutma üzerinde etkili olduğunu belirten Sayılğan, işletmelerin aradıkları çalışanı yalnızca meslek adıyla tarif etmelerinin de yeterli olmadığını vurguladı. Sayılğan, “Firmalar ‘CNC elemanı istiyoruz’ yerine ‘teknik resim okuyabilen, takım seçebilen ve ölçüm yapabilen aday istiyoruz’ demeli. Bu yaklaşım, işgücü ihtiyacının beceri düzeyinde tanımlanmasını sağlayabilir” diye konuştu. Sayılğan, ayrıca stajın süresinden çok öğrenciyi kazandırdığı becerilerin ölçülmesini; okul, işletme ve öğrenci açısından öğrenme hedeflerinin baştan tanımlanmasını ve mezunların işe giriş ve işte kalma durumlarının takip edilmesini önerdi.

HEDEF BUGÜNÜ DEĞİL 2030'U YAKALAMAK

ASELSAN Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Okul Müdürü Mustafa Aydın ise eğitim planlamasında yalnızca mevcut açık pozisyonların dikkate alınmasının yeterli olmayacağını söyledi. Aydın, sektör temsilcileri, eğitimciler ve kamunun birlikte cevap vermesi gereken temel sorunun, “2030'da hangi becerilere ihtiyaç duyulacağı” olduğunu söyledi. Aydın, şöyle devam etti: “Müfredatı sadece bugünün işgücü talebine göre hazırlamak doğru değil. Sektör temsilcileri, eğitimciler ve kamu birlikte ‘2030'da hangi becerilere ihtiyaç duyacağız?’ sorusuna cevap vermeli. Makina, elektrik ve imalat gibi geleneksel alanlar CNC, CAD/CAM, robotik, otomasyon, veri analitiği ve dijital üretim becerileriyle desteklenmeli.”

Aydın, stajın da öğrencinin yalnızca işletmede belirli bir süre bulunması şeklinde görülmemesi gerektiğini vurgulayarak, “Stajın amacının öğrenciyi işletmede bulundurmak değil, öğrenciyi işletmede birlikte yetiştirmek olduğunu düşünüyorum” dedi. Bu modelde öğrencinin gerçek üretim süreçlerine katılması, iş güvenliği kültürü kazanması ve gelişiminin okul ile işletme tarafından birlikte takip edilmesi önem taşıyor. Aydın, öğretmenlerin sektörle bağının güçlendirilmesinin de sistemin tamamlayıcı unsurlarından biri olduğunu vurguladı.



Mustafa Aydın



Eğitim-istihdam hattında 4 adım

1 MÜFREDAT SEKTÖRLE GÜNCELLENECEK: Mesleki ve teknik eğitim programlarında özel sektörün ihtiyaç duyduğu güncel becerilerin daha hızlı karşılık bulması amaçlanıyor.

2 STAJDA SEKTÖRÜN ROLÜ ARTACAK: Özel

sektörün staj ve işbaşı eğitimlerinin yönetim ve finansmanına daha fazla katılması öngörülüyor.

3 KONTENJANLAR İŞGÜCÜ İHTİYACIYLA EŞLEŞTİRİLECEK: Başta meslek yüksekokulları olmak üzere yükseköğretim

kontenjanlarının kamu ve özel sektörün orta vadeli ihtiyacına göre planlanması hedefleniyor.

4 MEZUNLARIN İSTİHDAMI İZLENECEK: Mesleki

eğitim ve yükseköğretim mezunlarının çalışma hayatındaki durumları takip edilerek kariyer destek mekanizmalarının geliştirilmesi planlanıyor.

31. FILMART FILM & TV MARKET FUARI

Hong Kong
15 - 18 Mart 2027

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



31. FILMART FILM & TV MARKET FUARI HONG KONG KONGRE VE SERGİ SARAYI

Hong Kong International Film & TV Market (FILMART)

- Asya-Pasifik bölgesinin önde gelen film, televizyon programları ve dijital içerik fuarı
- Dizi, dijital içerik, film, televizyon programları, animasyon ve eğlence sektörlerinde faaliyet gösteren uluslararası profesyonellerin buluşması
- Filipinler, Hindistan, Kamboçya, Malezya, Tayland, Vietnam Pavilyonlarının etkin katılımı ve Myanmar, Özbekistan, Polonya ve Sri Lanka'dan bireysel katılımlar, ilgili ülkelerin sektör temsilcileri ile görüşmeler
- Amerika Birleşik Devletleri, Birleşik Krallık, Güney Kore, Fransa, İtalya, Japonya'nın yeni projelerini tanıma ve iş birliği imkanı
- 53 ülkeden; % 20 deniz aşırı, %38 Çin Halk Cumhuriyeti, %36 Hong Kong olmak üzere 8.000 profesyonel ziyaretçi
- Uluslararası iş birliği ve co-production imkanlarına zemin sağlayan “Producer Connect”e ücretsiz katılım
- 48 tematik konferansa 13.000'den fazla profesyonel katılım

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant inşaatı ve dekorasyonu
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Firma kayıt ücreti
- Fuar giriş kartı temini
- Fuar İdaresi sistemi üzerinde ikili görüşme hizmeti ve randevu temini
- Fuar web sayfasında ve Türkiye milli iştirak kataloğunda firma bilgilerinin yer alması

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 650 ABD Dolar / m²
Minimum Stant Alanı : 4 m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Begüm Ece
0212 455 61 03
begum.ece@ito.org.tr

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

Mine Güneş
0212 455 61 06
0530 151 42 35
mine.gunes@ito.org.tr

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

Arızayı oluşmadan bildirip üretimde verimi artırıyor

Teknopark İstanbul iştiraklerinden PredWise, yapay zeka destekli kestirimci bakım ve optimizasyon çözümleriyle üretim tesislerinde verimliliği artırmayı, plansız duruşları azaltmayı ve sanayinin dijital dönüşümüne katkı sağlamayı hedefliyor.

ÖMÜR KIRBAŞLI

TEKNOPARK İstanbul'da faaliyet gösteren PredWise, makina arızalarını önceden tahmin eden sensör bazlı sistemlerden depo yönetimi ve malzeme optimizasyonuna uzanan geniş bir spektrumda yapay zeka destekli iş analitiği çözümleri geliştiriyor. Şirketin kuruluş hikayesini, geliştirdiği teknolojileri ve gelecek hedeflerini PredWise'in kurucularından Doç. Dr. Mustafa Hekimoğlu İstanbul Ticaret'e anlattı.

KURULUŞ HİKAYESİ

■ PredWise'in kuruluş hikayesinde hangi ihtiyaç belirleyici oldu? Türkiye sanayisine nasıl bir katkı sunmayı hedefliyorsunuz?

PredWise olarak, üretim tesislerinin verimliliğini artırmak ve operasyonel kayıpları azaltmak amacıyla yapay zeka destekli yazılım ve donanım çözümleri geliştiriyoruz. Şirketimizin kuruluş fikri, üretim tesislerinde yaşanan makina arızalarının yol açtığı üretim kayıplarını en aza indirme ihtiyacından doğdu. Geleneksel bakım yaklaşımları çoğunlukla periyodik bakımlara dayanırken gelişen sensör teknolojileri ve yapay zeka uygulamaları, makinaların gerçek çalışma koşullarının analiz edilmesine ve olası arızaların önceden tahmin edilmesine imkân tanıyor. Kurucu ortaklar olarak bu teknolojilerin Türkiye'deki üretim verimliliğine önemli katkılar sağlayabileceğini öngördük. Pazar araştırmalarımızda bazı firmaların donanım, bazılarının ise yazılım alanında uzmanlaştığını, ancak işletmelerin ihtiyaç duyduğu uçtan uca çözümlerin neredeyse hiçbir firma tarafından sağlanmadığını fark ettik. Bunun üzerine veri toplama sistemlerini, veri depolama altyapısını ve yapay zeka teknolojilerini bir araya getiren entegre bir kestirimci bakım çözümü geliştirmeye karar verdik. Kuruluşumuzun ilk iki yılında kurucu ortaklarımız ile laboratuvar ve saha testlerine odaklandık. Bu çalışmaların kurucu ortaklarımız Doç. Dr. Tunçer Baykaş ve Usame Öz ile birçok akademik yayına imza attık. Dr. Barbaros Erbay'ın tesisinde gerçekleştirilen saha testlerinden elde ettiğimiz olumlu sonuçların ardından ürünümüzü ticarileştirme çalışmalarına başladık

ARIZA OLUŞMADAN YAKALIYOR

■ CNC tezgahlarında arızaları önceden tahmin eden UDIS CNC nasıl çalışıyor? İşletmelere ne gibi avantajlar sağlıyor?

PredWise olarak temel hedefimiz, üretim tesislerinin daha verimli, sürdürülebilir ve kesintisiz çalışmasına katkı sağlamak. Bu doğrultuda geliştirdiğimiz ilk önemli ürünümüz UDIS CNC, CNC tezgahlarında meydana gelebilecek arızaları önceden tahmin ederek işletmelerin plansız duruşlarını azaltmayı amaçlıyor.

Ürünümüz UDIS CNC, tezgahlara entegre edilen sensörlerden ve CNC makinalarının kendi işletim sistemlerinden elde edilen verileri yapay zeka algoritmalarıyla analiz eden uçtan uca bir donanım ve yazılım çözümü. Sistem, arızaya işaret edebilecek anormallikleri önceden tespit ederek makina arızası gerçekleşmeden bakım ekibine anlık uyarılar gönderiyor. Ürünün kurulumu, sensör ekibimizin üretim tesisinde gerçekleştirdiği keşif ve kurulum çalışmasıyla başlıyor.

Ardından sistem, CNC tezgahının marka, model ve işletim sistemine uygun şekilde kalibre ediliyor ve canlı kullanıma alınıyor. Türkiye'nin en büyük otomotiv yan sanayi üreticilerinden Teknorot A.Ş.'de gerçekleştirdiğimiz uygulama projesinde, sistemimizin farklı CNC tezgahlarında meydana gelen arızaları ortalama üç gün önceden

ve yüzde 80 başarı oranıyla tahmin edebildiğini gözlemledik. Bu sonuçlar doğrultusunda çözümümüzün 120 tezgahta uygulanmasına karar verildi. Biz de firma olarak bu yönde hazırlıklara başladık.

YAPAY ZEKA DESTEĞİ

■ Geleneksel yöntemlere kıyasla ne gibi avantajlar sunuyorsunuz? Yapay zeka ve makina öğrenmesi teknolojilerinden yararlanıyor musunuz?

UDIS CNC'nin en önemli avantajı, veri toplama aşamasından yapay zeka destekli arıza tahminine kadar tüm süreçleri tek bir entegre çözüm altında birleştirmesi. Sistemimiz yalnızca makina verilerini toplamak ve görselleştirmekle kalmıyor; bu verileri işletmelerin bakım kararlarında kullanabilecekleri anlamlı tahminlere dönüştürüyor. Yapay zeka ve makina öğrenmesi teknolojilerinden yararlanarak makinaların çalışma davranışlarını analiz ediyor, olası arıza belirtilerini belirliyor ve zaman içinde karşılaşılan yeni hata örüntülerinden öğrenebilen bir altyapı sunuyoruz. Pazar araştırmalarımız ve potansiyel müşterilerimizle yaptığımız görüşmeler, kestirimci bakım sistemlerinin başarısında tahminlerin doğruluğunun ve sahadaki gerçek performansının belirleyici olduğunu gösterdi. Bu nedenle geliştirdiğimiz çözümde yalnızca veri toplamaya değil, verileri güvenilir arıza tahminlerine dönüştürmeye ve sistemin farklı makina koşullarına uyum sağlamasına odaklanıyoruz. Bu yaklaşım sayesinde işletmelerin plansız duruşlarını azaltmalarına, bakım süreçlerini daha etkin planlamalarına ve üretim kaynaklarını daha verimli kullanmalarına katkı sağlamayı hedefliyoruz.

SANAYİDE BÜYÜME HEDEFİ

■ Türkiye'deki CNC pazarı ve yurt dışı potansiyeli hakkında neler söyleyebilirsiniz? Uluslararası pazarlara açılmayı planlıyor musunuz?

CNC tezgahları; otomotiv, havacılık, savunma sanayi ve birçok farklı üretim alanında yaygın olarak kullanılıyor. Bu



teknopark istanbul **MİLLİ SANAYİ İÇİN GÖREVDE** 393

makinaların kesintisiz ve verimli çalışması, özellikle yüksek üretim kapasitesine sahip işletmeler açısından büyük önem taşıyor. Gerçekleştirdiğimiz pazar araştırmalarında Türkiye'de 400 binden fazla CNC tezgahının kullanıldığını ve bu tezgahları aktif olarak kullanan 1.000'den fazla işletme bulunduğunu tespit ettik. Bu veriler, ürünümüzün önemli bir pazara hitap ettiğini gösteriyor. Yurt dışında da CNC tezgahlarına yönelik kestirimci bakım çözümlerine ihtiyaç olduğunu biliyoruz. Bununla birlikte, şu ana kadar uluslararası pazarlara yönelik somut bir girişimde bulunmadık. Öncelikli hedefimiz, Türkiye'deki uygulamalarımızı yaygınlaştırmak, ürünümüzün farklı sektörlerdeki başarısını güçlendirmek ve büyüme için sağlam bir temel oluşturmak.

GELECEK VİZYONU

■ Kestirimci bakımın ötesinde hangi alanlara odaklanıyorsunuz? Depo yönetimi, enerji izleme ve stok optimizasyonu çözümlerinizi nasıl bir değer yaratıyorsunuz?

PredWise olarak, üretim tesislerinin ihtiyaçlarına yönelik yapay zeka destekli, entegre yazılım ve donanım çözümleri geliştiren bir teknoloji şirketi olarak büyümeyi hedefliyoruz. UDIS CNC, bu stratejinin ilk adımını oluşturuyor. Büyüme stratejimizi iki temel eksen üzerine kuruyoruz. İlk olarak, kestirimci bakım teknolojisimizi farklı sektörlerde kullanılan makinalara uyarlamayı hedefliyoruz. Bu kapsamda, madencilik sektörünün en büyük tesislerinden bazılarında sahip Cengiz Holding ile devam eden bir çalışmamız bulunuyor. İkinci olarak, üretim tesislerinin farklı operasyonel ihtiyaçlarına yönelik yeni çözümler geliştirmeye. Bu doğrultuda, otomotiv sektöründe faaliyet gösteren bir müşterimiz için Depo Yönetim ve Optimizasyon Sistemi geliştirdik ve sistemi başarıyla devreye aldık. Gerçekleştirilen uygulamada, müşterimizin depo operasyonlarında yaklaşık yüzde 20 verimlilik artışı sağlandığını ve sisteme tam olarak uyulduğunda toplam verimlilik artışının yüzde 40 civarında olacağını tespit ettik. Bunun yanı sıra üretim tesislerine yönelik enerji izleme sistemleri ile bitmiş ürün ve hammadde stoklarının yönetimini iyileştirecek tedarik zinciri ve stok optimizasyon çözümleri üzerinde de çalışıyoruz. Uzun vadede amacımız, üretim tesislerinin farklı süreçlerinde ölçülebilir verimlilik artışı sağlayan teknoloji çözümleriyle kapsamlı bir ürün portföyü oluşturmak.

Ticarileşme sürecimizde önemli destek alıyoruz

■ Teknopark İstanbul'da yer almak şirketinize ne gibi katkılar sağlıyor?

Teknopark İstanbul'da yer almak, PredWise için hem önemli bir prestij unsuru hem de sürekli faydalandığımız değerli bir Ar-Ge ekosisteminin parçası olmak anlamına geliyor. Bir akademisyen şirketi olarak araştırma ve geliştirme faaliyetlerimizi destekleyen bu ortamdan yararlanırken, çeşitli buluşmalar ve networking etkinlikleri aracılığıyla bilgi ve deneyimlerimizi artırmaya ve diğer firmalarla paylaşmaya da önem veriyoruz. İnovasyonun yalnızca bireysel çalışmalarla değil, işbirlikleri ve bilgi paylaşımıyla da güçlendiğine inanıyoruz. Teknopark İstanbul bünyesinde düzenlenen eğitimler de çalışanlarımızın yetkinliklerini geliştirmemize ve şirketimizin ihtiyaç duyduğu yeni becerileri kazandırmamıza katkı sağlıyor. Teknopark İstanbul'un sunduğu bu ekosistemin, teknoloji geliştirme, işbirlikleri kurma ve ürünlerimizi ticarileştirme süreçlerimizde önemli bir destek sağladığını düşünüyoruz. PredWise olarak bu ortamın sunduğu imkânlardan yararlanmaya ve ekosisteme katkıda bulunmaya devam edeceğiz.

Avrupa'nın en büyüğüyle çalışıyoruz

PredWise olarak çalıştığımız firmaları müşteri olarak değil, birlikte çalıştığımız iş ortağı olarak görmeyi kendimize düstur edindik. Bu alandaki ilk örnek, otomotiv yedek parça sektörü pazarında Avrupa'nın en büyük üreticisi Teknorot A.Ş. oldu. Müşterimizle UDIS CNC aracılığı ile başlayan iş ortaklığımız üretim yönetiminden kestirimci kalite kontrol sistemine kadar çok farklı alanlara ulaştı. Müşterimizin yeni projelerinde de onların çözüm ortağı olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Daha önemlisi karşılıklı olarak bu verimli işbirliğini sürdürmek konusunda gösterdiğimiz muvafakat elbette.



Şirketler neden sürekli dünyanın teknolojisine dönüşüyor?

Geleneksel dijital dönüşüm, görece sabit bir hedefe ulaşma projesiydi. Yeni bir yazılım seçilir, süreçler uyarlanır, çalışanlar eğitilir ve birkaç yıllık yol haritasının sonunda dönüşümün tamamlandığı varsayılırdı. Yapay zeka çağında ise hedef yerinde durmuyor. Şirket daha ilk dönüşüm programını tamamlamadan teknoloji, kullanım biçimleri ve rekabet şartları yeniden değişiyor. Bu nedenle bugün şirketlerin asıl riski yapay zekaya geç kalmak değil, sürekli dünyanın teknolojisine dönmek.

Exponential View tarafından yayımlanan 'State of the AI Economy 2026' raporu, üretken yapay zeka ekonomisinin gelir bakımından önceki bilgi teknolojisi dalgalarından yaklaşık üç kat hızlı büyüdüğünü gösteriyor. Bu veri, şirketlerin yapay zekayı üç kat hızlı benimsediği anlamına gelmiyor. Ancak teknolojinin ekonomik ölçeğinin ne kadar kısa sürede genişlediğini ortaya koyuyor. Ürün döngülerinin, yeteneklerin ve kullanım alanlarının bu hızda değişmesi, klasik dönüşüm yaklaşımını zorluyor.

Elbette teknoloji hiçbir dönemde bütünüyle sabit değildi. Fakat önceki kurumsal dönüşümlerde hedef teknoloji belirli ölçüde olgunlaşıyor, şirketler de buna göre çok yıllık planlar yapabiliyordu. Üretken yapay zekada ise yeni yetenekler, kullanım modelleri ve maliyet dengeleri, dönüşüm programlarının planlama döneminden daha kısa aralıklarla değişebiliyor.

Nitekim çok kısa süre önce şirketlerin gündeminde çalışanlara chatbot erişimi vermek ve doğru prompt yazmayı öğretmek vardı. Ardından mevcut işlere gömülü yardımcılar, yani copilot'lar öne çıktı. Şimdi ise bir hedef doğrultusunda birden fazla adımı planlayıp uygulayabilen yapay zeka ajanlarını ve bunların kurumsal süreçlerde nasıl yönetileceğini tartışıyoruz. Birçok şirket daha ilk aşamayı ölçeklendirmeden bir sonraki aşamanın kararlarıyla karşı karşıya kalıyor.

★★★

Buradaki sorun basitçe "kurumlar yavaş" diye açıklanamaz. Aslında üç farklı saat çalışıyor. Teknoloji saati çok hızlı ilerliyor. Çalışanların bireysel kullanım saati, kurumsal yapılardan daha hızlı hareket ediyor. Organizasyon saati ise süreçler, yetkiler, performans ölçütleri ve yönetsim nedeniyle daha yavaş değişiyor. Dönüşüm sorunu, bu üç saati aynı hızda çalıştırmak değil, aralarındaki farkı yönetebilmek.

Deloitte'un 'State of AI in the Enterprise 2026' araştırması da bu ayrışmayı görünür kılıyor. Şirketlerin yüzde 37'si yapay zekayı mevcut süreçlerde çok az değişiklik yaparak yüzeysel biçimde kullanıyor. Yüzde 30'u temel süreçlerini yeniden tasarlar, yüzde 34'ü yeni ürünler, hizmetler, süreçler veya iş modelleri üzerinden daha derin bir dönüşüme yöneliyor. Yapay zekaya erişim yaygınlaşsa da organizasyonların kendilerini yeniden tasarlama kapasitesi aynı ölçüde ilerlemiyor.

Bu koşullarda üç veya beş yıllık, baştan sona sabitlenmiş dönüşüm yol haritaları hızla eskiyebilir. Çünkü bu planlar, varılacak yerin plan boyunca değişmeyeceği varsayımına dayanır. Oysa yapay zeka çağında dönüşüm, bir hedefe ulaşıp tamamlanacak dönemsel bir proje olmaktan çıkıyor. Şirketin yeni gelişmeleri anlamlandırma, küçük ölçekte deneme, sonuçları ölçme ve gerekli süreç değişikliklerini yapma kapasitesine dönüşüyor.

★★★

Buradan "her yeni aracı hemen deneyin" sonucu çıkarılmamalı. Sürekli teknoloji peşinde koşmak da şirketleri bitmeyen pilotlara, dağınık yatırımlara ve çalışan yorgunluğuna sürükleyebilir. Amaç teknoloji hızını taklit etmek değil, hangi gelişmenin izlenmeye, hangisinin denenmeye, hangisinin ise göz ardı edilmeye değer olduğunu hızla ayırt edebilmektir.

Bunun için şirketlerin tek seferlik dönüşüm ofislerinden daha hızlına ihtiyacı var.

Yazının tamamı istanbulticaretgazetesi.com'da



Taha Bayraktar, Usame Öz, Mustafa Hekimoğlu, Cansu Kılıç (soldan sağa)

DİZEL TAHTINI
BIRAKMIYORHafif ticaride
dönüşüm yavaş

Türkiye’de elektrikli hafif ticari araçların yeni satışlardaki payı, 2026’nın ilk dokuz ayında yüzde 1.6’da kaldı. Batarya teknolojileri ve şarj ağı gelişirken; işletmelerin dönüşüm kararını satın alma bedeli, taşıma kapasitesi ve aracın iş başında kalabileceği süre belirliyor.

HAFİF ticari araçlarda elektrikliye geçiş, işletmeler için filo yatırımının geri dönüşünü doğrudan etkileyen bir karar. Gün boyunca teslimat yapan, müşteriye servis götüren veya yük taşıyan araçların elektrifikasyonunda menzil kadar çalışma düzeni de önem taşıyor. Her akşam aynı depoya dönen bir dağıtım filosuyla gün içinde güzergâhı değişen küçük işletmenin ihtiyaçları farklılaşıyor. Araç, batarya ve şarj altyapısının bu ihtiyaçlara birlikte uyarlanması gerekiyor.



Osman KUVVET

ticari araçların payının 2026’nın ilk yarısında yüzde 13.2’ye yükseldiğini ortaya koyuyor. Geçen yılın aynı döneminde bu oran yüzde 9.5’ti. Dizel ise yüzde 79.1 payla hâlâ pazarın ana motor seçeneği. ACEA’nın şarj edilebilir araç kategorisi de tam elektrikli ve şarj edilebilir hibrit modelleri birlikte kapsıyor.

ABD’DE TEŞVİK ETKİSİ

ABD’de tablo farklı. IEA’ya göre elektrikli hafif ticari araç satışları 2025’t e yaklaşık 6 bin adetle önceki yılın yarısından düşük kaldı. Ticari temiz araç vergi desteğinin Eylül 2025 sonrasında sona ermesi, satışları baskıladı. ABD karşılaştırmasında araç sınıfı da belirleyici: Brüt ağırlığı 3.5 ton ve üzerindeki bazı dağıtım vanları, IEA’nın güncel sınıflandırmasında hafif ticari yerine orta sınıf yük araçları arasında yer alıyor.

SATIN ALMADAN FAZLASI

Elektrikli dönüşümün önündeki ekonomik eşik, aracın satın alma fiyatıyla sınırlı değil. İşletmenin finansman gideri, şarj kurulumu, enerji ve bakım harcamaları ile ikinci el değerini birlikte hesaplaması gerekiyor. Daha düşük kullanım giderleri, başlangıç yatırımını zaman içinde karşılayabilir; bunun ne kadar süreceği yıllık kilometreye, elektrik fiyatına ve şarj düzenine bağlı.

FİLOLARDA MALİYET

İşletmelerin elektrikli araç tercihinde toplam sahip olma maliyetinin belirleyici olduğunu ifade eden Türkiye Elektrikli ve Hibrid Araçlar Derneği (TEHAD) Başkanı Berkan Bayram, “Satın alma kararlarında yakıt maliyetlerindeki fark, bakım avantajı, vergi ve amortisman giderleri birlikte değerlendiriliyor.



Berkan Bayram

Menzilin ve aracın çalışma sahasındaki verimliliği de önemli. Şarj altyapısı ile şarja erişim kolaylığı da seçimleri doğrudan etkiliyor” dedi.

Türkiye’de şarj altyapısının hızla yaygınlaştığına ve elektrikli araçlarda model çeşitliliğinin arttığına dikkat çeken Bayram, bu gelişmelerle birlikte elektrikli araçların işletmeler için alternatif bir seçenek olmaktan çıkarak öncelikli yatırım tercihlerinden biri haline geldiğini ifade etti.

SOKETTEN DEPOYA

Türkiye’de şarj ağı büyüyor. Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu’nun Ağustos 2026 raporuna göre şarj soketi sayısı 47 bin 908’e ulaştı. Bunun 27 bin 44’ünü alternatif akımlı (AC), 20 bin 864’ünü doğru akımlı (DC) soketler oluşturuyor. Bu sayı, ayrı istasyonların veya yalnızca ticari araçlara hizmet veren noktaların sayısı anlamına gelmiyor. Ticari filolarda ihtiyaç, halka açık soket sayısının ötesine uzanıyor. ABD Enerji Bakanlığı’nın filo rehberi, araçların bekleme sürelerine uygun şarj planlamasını ve tesisin elektrik kapasitesinin önceden incelenmesini öneriyor. Gece depoda bekleyen araçlarda AC şarj kullanılabilirken kısa sürede yeniden yola çıkması gereken araçlar daha yüksek güç gerektirebiliyor. Tesisin mevcut elektrik bağlantısı, kurulum maliyetini doğrudan etkiliyor. Akıllı şarj yönetimi de bu yatırımın parçası. Araçların aynı anda şarja bağlanmasını sınırlamak, enerji alımını uygun saatlere kaydırmak ve çıkış saatlerine göre önceliklendirmek, elektrik altyapısına binen yükü azaltabiliyor. Böylece filo dönüşümünde araç alımıyla birlikte deponun enerji yönetimi de yeniden düzenleniyor.

Dönüşümde itici
güç enerji ve
bakım giderleri

Otomotiv Distribütörleri ve Mobilite Derneği (ODMD) Genel Koordinatörü Dr. Hayri Ece, Türkiye’de elektrikli hafif ticari araç pazarının gelişiminin henüz erken aşamada olduğunu belirtti. Ece, 2026’nın ocak-eylül döneminde toplam



Dr. Hayri Ece

kaydeden Ece, “Maliyet avantajının büyüklüğü; günlük kilometre, elektrik tarifi, araç doluluk oranı, finansman maliyeti ve kullanım süresine bağlı olarak değişiyor” dedi. Yalnızca halka açık şarj

istasyonlarına bağımlı kalmanın ticari faaliyetlerde verimliliği sınırlayabileceğini vurgulayan Ece, depo ve işyerlerindeki şarj yatırımları için bağlantı kapasitesinin artırılması, kurulum süreçlerinin kolaylaştırılması ve finansman imkanlarının geliştirilmesi gerektiğini söyledi. Avrupa’da düzenleme ve desteklerin, ABD’de ise büyük lojistik filolarının dönüşümü yönlendirdiğini belirten Ece, “Türkiye’nin üretim deneyimi ve Avrupa’yla entegrasyonu önemli avantajlar sunuyor. Bu potansiyelin değerlendirilmesi için uygun finansman, ticari ihtiyaçlara yönelik altyapı ve kamu ile sektörler arasında koordinasyon gerekiyor” diye konuştu.

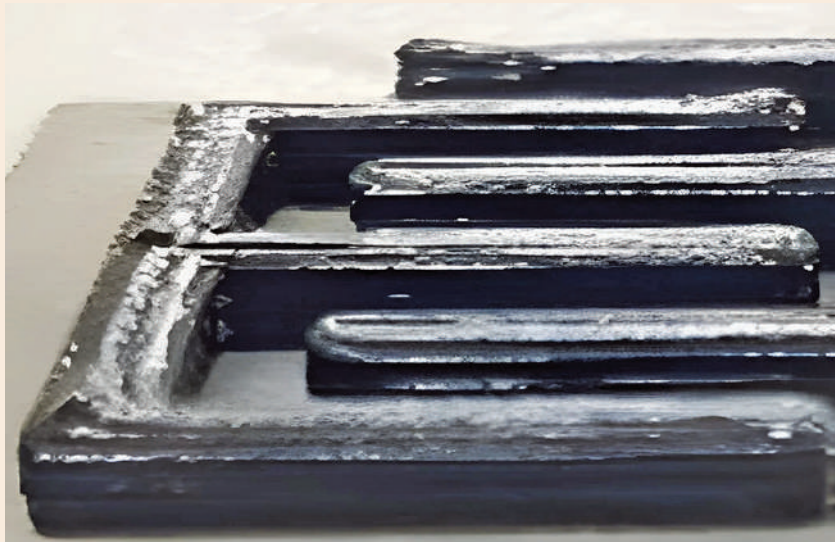
‘Akıllı’ binalar için güç kaynağı

Bilim insanları, çimento bazlı süperkapasitör geliştirdi. Süperkapasitörler yakın gelecekte acil durum aydınlatmasından başlayarak pek çok cihazı çalıştırıp, bir binadaki temel ihtiyaçları rahatlıkla karşılayabilir.

AYŞE BAŞAK

FOSİL yakıtla çalışan jeneratörlere, hantal pillere veda etme vakti yaklaşmış olabilir. Bilim insanları çimento bazlı deneysel bir süper kapasitör geliştirdi. Yakın gelecekte, bir binanın ihtiyaç duyduğu temel enerji, örneğin bir deprem olduğunda devreye girecek acil durum aydınlatmaları, yangın alarmları ve sensörleri, yapının inşa edildiği malzeme içinde depolanıp buradan karşılanabilir. Yapı malzemelerinin enerji depolayabildiği bir sistem binaları pasif beton binalardan çok daha fazlasına dönüştürebilir.

‘Akıllı’ binalar geliştirmeye yönelik bu buluşu anlamak için pil ve süperkapasitör arasındaki farka bakmakla başlayabiliriz. Piller enerji depolamak için kimyasal reaksiyonlar kullanır, süperkapasitörler ise bunu elektrostatik olarak yapar. Piller süperkapasitörlere oranla daha yüksek enerji yoğunluğuna sahipken, süperkapasitörler çok daha hızlı şarj ve deşarj olur; bu döngü pillerden çok daha yüksek sayıdadır. Yani süperkapasitörler daha az enerji depolar fakat bunu hızla ve milyonlarca döngü boyunca



yapabilirler.

Bilim insanları tam da bu nedenle süperkapasitörleri doğrudan çimento gibi yapı malzemelerine entegre etmeyi düşünüyor. Böylece bina için örneğin güneş panelleri aracılığıyla üretilen enerjinin, binada yer kaplayan büyük piller yerine yapının bünyesinde depolanabileceği öngörüldü.

CİHAZLARI
ÇALIŞTIRABİLECEK

Harbin Teknoloji Enstitüsü ve Çin Bilimler Akademisi’ne bağlı çalışan bilim insanları, bu öngöründen yola çıkarak çimento bazlı bir süperkapasitör geliştirdi. Araştırmacılar, karbon nanotüpleri, karbon siyahını ve çimentoyu birleştirerek yazdırılabilir bir elektrot mürekkebi oluşturdu. Elde ettikleri bu mürekkebi 3D yazıcı vasıtasıyla küçük bir beton levha üzerine birbirine kenetlenmiş parmakları andıran bir tasarımda

bastılar. Baskı ısıtıldığında, gözenekleri sıvıyla doldu ve yüklü iyonların basılı elektrotlar arasında kolayca hareket ettiği görüldü. Ayrıca deneyler çimento bazlı süperkapasitörün ticari betona benzer bir basınç dayanımına sahip olduğunu kanıtladı. Yani buluş betonarme yapılara kolaylıkla entegre edilebilir. Hatta bu şekilde basılıp birbirine bağlanan üç cihaz, küçük bir LED dizisini çalıştırdı. Tüm bunlar gösterdi ki süperkapasitörler yakın gelecekte acil durum aydınlatmasından başlayarak pek çok cihazı çalıştırıp, bir binadaki temel ihtiyaçları rahatlıkla karşılayabilirler. Fakat hâlâ aşılması gereken sorunlar var. Buluş, geniş bir ısı skalasında kararlı bir şekilde çalışırken eksi 18 dereceden itibaren performansı düşmeye başlıyor. Bu yüzden araştırmacıların yeni hedefi, çimento bazlı süperkapasitörleri soğuk hava koşulları için güçlendirmek.

Afet bölgelerinde
görevli drone için
anlık navigasyon sistemi

MIT, SANDO adını verdiği yeni navigasyon yöntemi ile afet müdahale drone’lerin tehlikeli ve bilinmeyen ortamlarda uçuşmasını sağlayacak. Her şeyin yerle bir olduğu afet bölgelerinde haritalar kullanılamaz hale gelir, bir drone için önceden planlanmış rotayı takip etmek imkansızlaşır. MIT’nin geliştirdiği yeni navigasyon sistemi SANDO, böyle bir ortamda güvenli bir uçuş koridoru oluşturmaya odaklanıyor. Drone’nun haritasız, rotasız çarpışmalardan kaçınmasını sağlarken matematiksel bir çarpışma önleme sistemi ile bilinmeyen ortamlarda rotalar planlıyor.

Navigasyon sistemleri bir drone’nun kameralarını ve sensörlerini kullanarak varış noktasına gideceği bir rota belirler. MIT araştırmacıları, hali hazırda kullanılan birçok sistemin yalnızca sabit engeller ve bilinen riskler için resmi güvenlik garantisi sunduğuna dikkat çekiyor. Bir kısım sistem ise herhangi bir çarpışmanın gerçekleşmeyeceğini matematiksel olarak garanti etmeksizin hareketli nesnelerden bütünüyle kaçınıyor.

12 UÇUŞ BAŞARILI

SANDO ise tek bir tahmine güvenmiyor, tüm olasılıklar etrafında planlama yapıyor. Sistem, hareketli engelleri tespit ediyor, hızla gruplandırıp izliyor, ardından her birinin belirli bir süre içinde ne kadar değişim gösterebileceğine dair olasılıklar içeren sanal bir küreyle çevreliyor. Planlayıcı ne kadar uzun süreli öngöründe



bulunursa söz konusu küre o kadar genişliyor.

SANDO, ihtimallerle sürekli genişleyen tampon bölgelerin etrafında engelsiz bölgelerden oluşan birbirine bağlı bir güvenlik koridoru oluşturuyor. Koridor zamanla değişiyor; çünkü SANDO drone’nun yoluna girebilecek yeni tehlikeleri sürekli hesaplıyor ve böylece geleceğe yönelik güvenliği garanti edebiliyor.

SANDO simülasyonlarda ve şu ana kadar yaptığı 12 gerçek uçuşa önüne çıkan her hareketli engelden kaçmayı başardı. Belirlediği güvenlik koridoru içinde en hızlı yörüngeyi hesaplayarak hem bu koridoru hem de uçuş rotasını sürekli güncelledi. Elde edilen sonuçlar buluşun yaklaşımını desteklese de 12 başarılı uçuş her tür afete hazır olunduğu anlamına gelmiyor. Çünkü buradaki matematiksel garanti engel hızı sınırının doğru olmasına bağlı. Bu sınırdan daha hızlı hareket eden bir nesne güvenlik hattının dışında kalıyor. Yani daha yapılacak çok iş var.



Gereksiz iadeleri azaltacak yeni model gerek



E-ticarete 14 günlük koşulsuz iade hakkı tüketiciyi korurken, artan iade trafiği sektörün maliyetini büyütüyor. İade kargoların maliyeti standart teslimata göre yüzde 60'a kadar artarken, sektör gereksiz iadeleri azaltacak yeni modeller öneriyor.

TÜRKİYE’de hızla büyüyen e-ticaret pazarı, beraberinde iade maliyetlerini de gündeme taşıyor. Ticaret Bakanlığı verilerine göre Türkiye’de geçen yıl e-ticaret hacmi 4.5 trilyon lirayı aşarken işlem sayısı 1 milyar 940 milyon adede ulaştı. e-ticaret hacmi bir önceki yıla göre yüzde 52 arttı. Bakanlığın ‘Türkiye’de E-Ticaretin Görünümü 2025’ raporundaki verilere göre ise çevrimiçi alışverişlerde iade oranları bazı kategorilerde yüzde 20’yi aşıyor. Giyim ve moda sektöründe bu oran daha yüksek seviyelere çıkarken büyük indirim dönemlerinde iadelerin daha da yoğunlaştığı belirtiliyor.



Milli serveti korumak için

KARİD Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Önyol, iade kargoların çift yönlü ve öngörülmesi güç bir trafik oluşturduğunu belirterek, özellikle Efsane Cuma ve yılbaşı gibi yoğun alışveriş dönemlerinde bu durumun şube operasyonlarını ve kurye rotalarını etkilediğini söyledi.

Kargo şirketlerinin bu yoğunluğu azaltmak amacıyla akıllı kargo dolapları ve esnek teslimat noktalarını yaygınlaştırdığını anlatan Önyol, müşterilerin iadelerini 7 gün 24 saat bu noktalara bırakabilmesinin iade trafiğinin gün geneline yayılmasını sağladığını belirtti.

İade trafiğinin çevresel maliyetine de dikkat çeken Önyol, “Kargo sektöründe atılan her fazla adım ve kat edilen her ekstra kilometre, doğrudan yakıt tüketimi ve doğaya salınan karbondioksit demektir. Müşterilerimizin iade hakkı elbette e-ticaretin güvenle büyümesi için çok kıymetli. Ancak hem çevremizi korumak hem de milli servetin gereksiz yere harcanmasını önlemek için ‘bilinçli tüketim’ anlayışının kritik olduğuna inanıyoruz” dedi.

Önyol, “Bir ürünü adresinize getirmek bizim için tek yönlü bir süreçtir. Ancak ürün iade edildiğinde süreç yeniden başlar. Kargonun adresten veya şubeden teslim alınması, iade kodunun doğrulanması ve paketin kontrolü, transfer merkezinde tekrar işlenerek satıcının deposuna geri taşınması gerekiyor. Bir paketin iki defa taşınması, elleçlenmesi ve rotaya girmesi nedeniyle iade edilen bir ürünün kargo sistemine çıkardığı operasyonel maliyet, standart tek yönlü bir teslimata göre ortalama yüzde 40-60 daha fazladır” dedi.

Önyol, toplu gönderilerin aksine iadelerin dağınık noktalardan alınmasına da dikkat çekerek, “Müşterinin deposuna giden bir aracımız tek seferde yüzlerce kargo alabilirken, iade teslim almaya giden aracımız yalnızca bir ya da birkaç iade kargo alabiliyor” diye konuştu.

DÜNYADA FARKLI MODELLER UYGULANIYOR

Artan iade maliyetlerine karşı dünyada farklı uygulamalar geliştiriliyor. Küresel giyim markalarının bazıları çevrimiçi alınan ürünlerin posta veya kargoyla iadesinde müşteriden ücret almaya yönelirken, bazı markalar ise ürünlerin kullanıldıktan sonra iade edilmesini engellemek için kıyafet, lüks çanta ve aksesuarların üzerine çıkarılması halinde yeniden takılamayan güvenlik etiketleri yerleştiriyor. Bazı şirketler de internetten satın alınan ürünlerin ücretsiz olarak mağazaya iade edilmesini teşvik ederek kargo maliyetlerini azaltmaya çalışıyor. Türkiye’de de konu sektör temsilcilerinin gündeminde. İstanbul Ticaret Odası’nda gerçekleştirilen toplantıda, yoğun biçimde iade oluşturan alışveriş davranışlarının değerlendirilmesine yönelik sistemler üzerinde duruldu. Sektör temsilcileri, tüketici haklarını zedelemeyen gereksiz iadeleri azaltacak bir model oluşturulması gerektiği görüşünü dile getirdi.

İADE KARGODA MALİYETİ BÜYÜTÜYOR

Uzaktan alışverişlerde 14 günlük cayma hakkı, tüketici açısından satın alma kararını kolaylaştıran önemli bir güvence olarak öne çıkıyor. Ancak sektör temsilcileri, gereksiz ve tekrarlanan iadelerin özellikle lojistik operasyonlarında ciddi maliyet oluşturduğuna dikkat çekiyor. Aynı ürünün farklı renk ve bedenlerini satın alıp büyük bölümünü iade etme gibi alışveriş davranışlarının kargo trafiğini de artırdığı belirtiliyor.

İngiltere’de The Harris Poll UK tarafından 1000 yetişkinle gerçekleştirilen ve sonuçları Ocak 2026’da açıklanan saha araştırmasına göre, iade edilen ürünlerin yüzde 32’si gönderilmeden önce en az bir kez kullanılıyor. Bu oran 34 yaş altındaki tüketicilerde yüzde 43’e kadar çıkıyor. Araştırmaya göre bu tür iadelerin oluşturduğu maliyet 27 milyon sterline ulaşıyor.

ASIL YÜK TERSİNE LOJİSTİKTE

Sektörde maliyet yalnızca ürünün satıcıya geri gönderilmesinden oluşmuyor. Tersine lojistik, ürün kabulü, kalite kontrol, yeniden paketleme ve ürünün yeniden satışa hazırlanması da işletmeler açısından ek maliyet yaratıyor.

Elektronik Ticaret İşletmecileri Derneği (ETİD) Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Çevikoğlu, özellikle KOBİ’ler açısından iadelerin nakit akışına kadar uzanan etkiler oluşturduğunu söyledi.

Çevikoğlu, “Ek maliyetler tersine lojistik, mal kabul ve kalite kontrol, yeniden paketleme, müşteri hizmetleri, stokta bekleme ve varsa ürünün değer kaybından oluşuyor. Özellikle sınırlı kaynaklarla çalışan KOBİ’ler için bu süreçlerin nakit akışına etkisi de önem taşıyor. Bu nedenle önceliğimiz, tüketici güvenliğini korurken iade operasyonlarını daha verimli ve öngörülebilir hale getirecek çözümlerin yaygınlaşmasıdır” dedi.

TEK PAKET İKİ KEZ TAŞINIYOR

İade sürecinin kargo şirketleri açısından da önemli bir operasyonel yük oluşturduğunu belirten Türkiye Kargo Kurye ve Lojistik İşletmecileri Derneği (KARİD) Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Önyol ise iade edilen bir paketin maliyetinin standart tek yönlü teslimata göre yüzde 40 ila 60 daha yüksek olabildiğini söyledi.



Hakan Çevikoğlu



Fatih Önyol

İnceleme mekanizmaları güçlendirilmeli

ETİD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Çevikoğlu, Ticaret Bakanlığı’nın ‘Türkiye’de E-Ticaretin Görünümü 2025’ raporuna göre iade oranının giyim, ayakkabı ve aksesuar kategorisinde yüzde 21.6, elektronikte yüzde 12, medikal, kişisel bakım ve kozmetikte ise yüzde 3.2 olduğunu belirtti. Özellikle beden, kalıp ve kişisel beğenin belirleyici olduğu kategorilerde tüketicinin doğru ürüne yönlendirilmesinin önemine işaret eden Çevikoğlu, ayrıntılı ürün

açıklamaları, doğru görseller ve ölçü bilgilerinin iade sürecinin daha verimli yönetilmesine katkı sağlayabileceğini söyledi. İade edilen ürünün değer kaybetmesi, indirimli satışa yönlendirilmesi veya yeniden satışa sunulamayacak duruma gelmesinin işletmeler için ayrı bir maliyet oluşturduğunu vurgulayan Çevikoğlu, tüketicinin yasal cayma hakkıyla kötü niyetli kullanımın birbirinden ayrılması gerektiğinin altını çizdi. Çevikoğlu, “Çözüm; gönderim ve iade sırasında

ürün durumunun belgelenmesi, tutarlı kalite kontrol süreçleri ve somut kanıta dayalı, adil inceleme mekanizmalarının güçlendirilmesidir” dedi. Avrupa Birliği’nde tüketicinin önceden bilgilendirilmesi şartıyla cayma hakkı kapsamındaki iadenin gönderim maliyetini üstlenebildiği modeller bulunduğunu kaydeden Çevikoğlu, Türkiye’de benzer bir modelin gündeme gelmesi halinde tüketici güveni üzerindeki etkilerin de dikkate alınması gerektiğini söyledi.

CONTENT AMERICAS 2027

Miami - Amerika Birleşik Devletleri
19 - 21 Ocak 2027

İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



İTO FARKIYLA CONTENT AMERICAS FUARINA KATILIN SEKTÖRÜN KALBİNDE YER ALIN!

CONTENT AMERICAS

- Sektörün Amerika’daki ve Latin Amerika’daki buluşma noktası
- En etkin küresel içerik fuarından birini inceleme olanağı
- Uluslararası ortak yapım ve içerik geliştirme fuarı
- Sektörün bölgedeki en güçlü etkinliği
- Belgesel çocuk içeriği, drama, film ve format temalı program satın alıcıları ile buluşma imkanı

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Market alanında B2B görüşme masası temini
- Fuar web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Katılımı Broşürü’nde firma bilgilerinin yayınlanması
- Fuar süresince internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı temini (Behar temsilci kayıt bedeli 650 ABD \$)

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : Market alanında B2B görüşme masası kullanımı Beher kişi: 650 ABD \$



Begüm Ece
0212 455 65 03

begum.ece@ito.org.tr

Mine Güneş
0212 455 61 06
0530 151 42 35

mine.gunes@ito.org.tr

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

Mermer iyi taştan
iyilik iki baştan

İş dünyasında başarıların da sıkıntılarının da ana sebebi insan unsurudur.

Doğru işe doğru insan, başarı ilkesinin temelidir. Sıkıntılarda ise doğru işe yanlış insan istihdamı olduğu aşikardır ve fazla söze hacet yoktur.

İş âlemi başta olmak üzere, insanoğlunun yönettiği ve yönetildiği resmi, yarı resmi veya özel bütün kurum, kuruluş, şirket ve irili ufaklı ticarethanelerde, başarının olmazsa olmaz şartı, ‘emanetin ehline verilme’ düsturudur.

Bu hakikat; asırlardır nesillerden nesillere aktarılarak gelir ve inanılır. Lakin hepimizin gördüğü gibi neden ve nasıl oluyorsa, emanetin ehline verilmemesi yüzünden başarılar gölgelenir.

Bunun için ehli tacirler; “Mermer iyi taştan, iyilik iki baştan” demişlerdir. Akla şu soru gelebilir: “İki başın olduğu yerde iyilik nasıl olacak?” Haklı bir soru ama ‘iyilik’, iki başı bir yapar ve aynı doğru üzerinden aynı yöne bakılmasını sağlar.

Yine bu hususta şu örnek verilir: Eğer iki baş, işlerinin sahipleri ise hayatın akışında aynı yöne kürek çeker ve limanı birlikte görürler. Bu birlik, ekip ruhu içerisinde gerçekleşirse; çalışanlar da kaptanlarına uyarak, işlerini birlik ve beraberlik içerisinde yaparlar.

★★★

‘Ekmek teknesi’ insanın içini ısıtan bir sözdür. Bu söz; emeğe, nimete, üretmeye ve itinalı tüketime karşı bir nevi istikrarın bekçisidir. İşyerlerimizin yani ekmek teknesinin misyonu ve vizyonu; ülkemiz, milletimiz, ailemiz ve değer yargılarımızın ilkeleriyle uyuyorsa; başarı, huzur ve mutluluk yakalanır ve ekmek teknesimiz bereketlenir.

Aksi takdirde yönetenlerimiz ve yönetilenlerimiz, kişisel sebeplerle huzursuz olur, sahip veya sorumlu oldukları ekmek teknesine karşı ilgisiz kalır, herkesin umutsuzluğu, mutsuzluğu, akışından sızmış başıboş sular gibi hayatımız avucumuzdan akıp gider.

Samimiyetin, güvenin, birbirimize olan itimadın, paylaşmanın, dayanışmanın, egemen olmadığı işyerlerinde ekip ruhu kurulamaz, ekip ruhu sağlamayınca da sinerji meydana gelmez. Doğal olarak ekip ruhu; yerini dağılmaya, bozulmaya, yok olmaya bırakır.

★★★

‘Güven’ dediğimiz kavramın ilk başladığı yer ailedir. Ailede ve işyerlerinde temin edilen güven, her türden maddi sermayenin çok üstünde bir güçtür. Başarı, bu gücü dikkatli ve iyi kullanabilir.

İşte ‘iyilik iki baştan’ diyenler, ‘güven’ kavramını terazinin kulpu yapmışlardır.

Kulp doğru tutulmazsa, güven eksikliği mutsuz bir hayatın, huzursuz ve verimsiz iş ortamının bozulmasına ve dağılmasına sebep olacaktır.

‘Güven’, ‘emanet’ kavramının ikizidir. İki başın ikisinde de bunlar olmalıdır. Temelinde ‘itimaf’ duygusu olmayan çabalar, beyhude yere yorulmak demektir.

Güvene dayalı iş ortamlarında başarılar kutlanırken; başarısızlıklar da suçlamalara, savunmasız yargılamalara, peşin hükümlere teslim olmadan, ekip ruhu içerisinde hareket edilerek çözüme kavuşturulmalıdır.

Böyle durumlarda aynı yöne kürek çekmeyenlerin, aynılıklara düşecekleri malumdur. Aynı yöne kürek çekerek; “Ne yaptık? Nasıl yaptık? Ne sonuç aldık? Daha iyi bir netice almak için neyi farklı yapmalıyız?” gibi soruları sormak gerekir.

Birbirlerine karşı samimi şekilde ilgi gösteren, aynı ekmek teknesinden rızıklarını kazandıklarına inananların bulunduğu bir kurumda, ekip ruhu merkezli hizmet anlayışının hâkim olacağı dışarıdan şahit istemez.

Bütün işyerleri için geçerli şu hakikatle söz noktalanır: Hangi makam ve mevkide olunursa olunsun, herkes ‘çalışan’ rütbesine sahiptir. Bu sebeple her kademede çalışanların katkıları görülüp, takdir edildiğinde, ekip ruhu gerçekleşmiş olur.

Velhasıl, ekip ruhunun besleyici kaynağı bellidir. Tüm çalışanların aynı yöne kürek çekerek, sağ-salim limana varmaları, ekmek teknesini bereketlendirecektir.

Hüseyin
ÖZTÜRKTürk yapımları MIPCOM’da
küresel ekrana taşındı

Türk dizi, içerik, film, TV ve yapımları, Fransa’nın Cannes kentinde düzenlenen MIPCOM’da küresel ekrana çıktı. Uluslararası profesyonellerle bir araya gelen Türk yapımcılar, içeriklerini 3 bin 300 alıcının beğenisine sundu. MIPCOM’da yeni işbirlikleri de değerlendirildi.

TÜRK dizileri, içerikleri, filmleri, TV ve yapımları, Fransa’nın Cannes kentinde 12-15 Ekim tarihlerinde düzenlenen MIPCOM’da küresel ekrana taşındı. Sektörün en prestijli etkinliği olan MIPCOM’da, Türk içerikleri 100 ülkeden 3 bin 300 alıcının beğenisine sunuldu.

İTO’DAN MİLLİ
KATILIM

Dünyanın içerik sektöründeki lider buluşma noktası MIPCOM’un Türkiye millî iştiraki, bu yıl da İstanbul Ticaret Odası

tarafından organize edildi. Fuarda Türk sektör temsilcileri uluslararası profesyonellerle bir araya gelerek, yeni işbirliklerini ve ortaklık fırsatlarını değerlendirdi.

ZENGİN İÇERİK
PORTFÖYÜ

Animasyon, belgesel, dijital içerik, dizi, ortak yapımlar, TV ve sinema filmlerinin tanıtıldığı MIPCOM’da Türkiye, içerik portföyü ve sektör temsiliyle uluslararası katılımcıların ilgisini çekti.

İTO Yönetim Kurulu

Üyesi Münir Üstün, MIPCOM’a katılarak, Türkiye millî iştirak alanında incelemelerde bulundu. Fuara; Marsilya Başkonsolosu Derhan Doğan, Marsilya Başkonsolosluğu Ticaret Ataşesi İnan Yıldırımıldal, Kültür ve Turizm Bakanlığı Sinema Genel Müdürü Birol Güven ile Kültür ve Turizm Bakanlığı Bakan Danışmanı Tayfun Topal da katıldı. Türk heyeti, sektör temsilcileriyle bir araya gelerek, fuar ve sektörün gelişimine ilişkin değerlendirmelerde bulundu.

Öğrencilerin dizelerinden
gıda israfı

İstanbul Ticaret Odası, israfla mücadele kapsamında yürüttüğü projede ikinci yılına yaklaşırken, İstanbul genelinde düzenlediği resim, şiir ve kısa film yarışmalarıyla farkındalığı genç kuşaklara taşıyor. Düzenlenen okullar arası yarışmada şiir dalında Bayrampaşa Fetihtepe Orta Okulu 7. sınıf öğrencisi Gizem Usta il birincisi oldu.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

TÜRKİYE’de yıllık 19 milyon ton gıda israfının olması ve bunun da ülke bütçesini 43.3 milyar dolarlık bir zarara uğratması nedeniyle harekete geçen İstanbul Ticaret Odası (İTO), Gıdada İsrafa Dur De Projesi’nde ikinci yılını tamamlamaya hazırlanıyor. Bu süre zarfında onlarca kuruma farkındalık eğitimi veren; İstanbul genelinde ilk, orta ve lise düzeyinde eğitim veren okullarda resim, şiir ve kısa film yarışmaları düzenleyen İTO, proje kapsamında doğrudan 100 bin, dolaylı olarak da 500 bin kişiye ulaşmış olacak.

50 ARAŞTIRMA
PROJESİ

İstanbul Ticaret Üniversitesi’nin de akademik gücünü projeye katmayı hedefleyen İTO, üniversite bünyesinde gerçekleştirilen farkındalık araştırma projesi ile geçtiğimiz yıl 1000 öğrenciye ulaşmıştı. Çalışmalar kapsamında 50 araştırma projesi yapılmış ve 5 rapor çıktısı elde edilmişti. İstanbul Ticaret Üniversitesi bünyesinde İktisat Bölümü tarafından geleneksel olarak düzenlenen TİCARET / Eco-Talks etkinliklerinin dördüncüsü de ‘Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri Çerçevesinde Gıda İsrafı’ teması ile gerçekleşmişti.

MARKETLERE
FARKINDALIK
EĞİTİMİ

Gıdada israfın temellerinin alışverişte başladığından hareketle marketlere de farkındalık eğitimi düzenleyen İTO, bu kapsamda Anadolu ve Avrupa yakasında marketleri ziyaret ederek gıdada israfa



dikkat çekti.

Ziyaretler kapsamında marketlere; mağaza personeli, müşteri farkındalık kampanyaları, gıda saklama, gıdada israfı azaltma, çevre dostu satış taktikleri, müşteri yönlendirme gibi alanlarda eğitim verildi. Marketlerin belirli noktalarına gıdada israfı dikkat çeken afişler asıldı.

800 ÖĞRENCİ
GIDADA İSRAFA
DUR DEDİ

İstanbul Ticaret Odası, İstanbul İl Millî Eğitim Müdürlüğü ile ortaklaşa gerçekleştirdiği ‘Gıdada İsrafa Dur De’ temalı yarışmasıyla da gıda israfının boyutlarına dikkati çekti. Yarışmaya, İstanbul’un 39 ilçesinden yaklaşık 800 ilkokul, 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 ilkokul düzeyinde resim, ortaokul düzeyinde şiir ve lise düzeyinde kısa film kategorilerinde dereceye giren beşer öğrenciye ödülleri verildi.

Yarışma birincisi:
İsraf adeta sessiz vebal

İstanbul Ticaret Odası’nın farkındalık çalışmaları arasında öne çıkan okullar arası yarışmada şiir dalında Bayrampaşa Fetihtepe Orta Okulu 7. sınıf öğrencisi Gizem Usta il birinciliği unvanını aldı. Şiiriyle 15 bin TL’lik hediye çeki kazanan Gizem Usta, gıdada israfı şu şekilde dikkat çekti:

SESSİZ VEBAL

Bir tohum düştü önce toprağın kucağına,
Güneş ısıttı onu, su can verdi bağına,
Çiftçinin alın teri, nasırlı elleriyle
Geldi binbir emekle mutfağın ocağına.

Sofrada bol bulunca, azaldı mı kıymeti?
Unutma ki dünyada bekleyen var nimeyi.
Tabakta kalan her lokma, çöpe giden her dilim,
Aslında yannların çok büyük emaneti.

Bayatladı diyerek atılan o ekmekler,
Ardında koca bir yıl, ne zahmetler emekler.
Bir yanda israf varken, öte yanda bir çocuk,
Doymak için bir parça kuru ekmeği bekler.

Gereği kadar alalım, artsın bereketimiz,
Şükürle dolsun her gün, bizim niyetimiz.
Doğayı korumak için israfı durduralım,
Bu dünya hepimizin, ortak servetimiz.

Kur’an’ın sesi uyarır insanı
“Yiyiniz, içiniz, fakat israf etmeyiniz.”
Çünkü nimet korunursa merhamet çoğalır,
İsraf artarsa, bereket azalır.

Ey insanoğlu, tabağına ihtiyacın kadar al,
Kalanı paylaş, yanna sakla, kıymetini bil.
Bugün çöpe giden rızık, yarın bulunamayabilir,
İsraf yalnızca savurganlık değil sessiz bir
VEBALDIR

Kitap
İstanbul
www.kitapistambul.org.trTelekomünikasyon
sektör raporu

Hem teknolojik altyapının hem de küresel bağlantının simgesi olarak modern yaşamın vazgeçilmez bir parçası haline gelen telekomünikasyon sektörü, dijitalleşme ve yenilikçi çözümlerin etkisiyle sürekli olarak gelişiyor. Bu çalışma, Türk telekomünikasyon sektörünün sürdürülebilir büyümesi ve küresel rekabet gücünü artırması için geliştirilmesi gereken yönlerini inceleyen küresel pazarlardaki güncel durumu, üretim ve hizmet hacimleri ile sektörel eğilimleri ayrıntılı biçimde ele alıyor.

Dolayısıyla hizmet sağlayıcılar, teknoloji üreticileri, yatırımcılar ve politika yapımcılar için yol gösterici bir kaynak niteliği taşıyor. Sektördeki fırsat ve tehditleri değerlendiren aynı zamanda stratejik önerileri sunuyor.

İstanbul Ticaret Odası, 2026

Adalara vapur

İstanbul’un en güzel yeri denilince akla ilk gelen yerlerden biri Adalar olur. İstanbul-Adalar güzergahında hizmet veren vapurlar ve burada yaşanan onlarca farklı hikaye yıllardır her misafirin hayatına dokunuyor.

Bu eserde de vapurlar, yolcular ve adalar arasında yaşanan hikayelere ve hayatlarla değiniliyor. Yaz aylarının vazgeçilmezi, kış aylarının ise istirahat merkezi Adalar ve oraya giden köprüler, vapurlar. İşte bu eser vapurun ve yolcunun, ada ile bağını anlatan çok naif bir eser.

Metin Kaçan
Everest Yayınları, 2012

www.kitapistambul.org.tr

DERSADET
KÜTÜPHANESİ
İSTANBUL TİCARET ODASITüm basılı ve elektronik
yayınları anında erişim

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



İTO 2. Taksit Aidat Ödemeleri Vakıf Katılım'da!

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



İster hesabınızdan
ister kredi kartınızdan!

