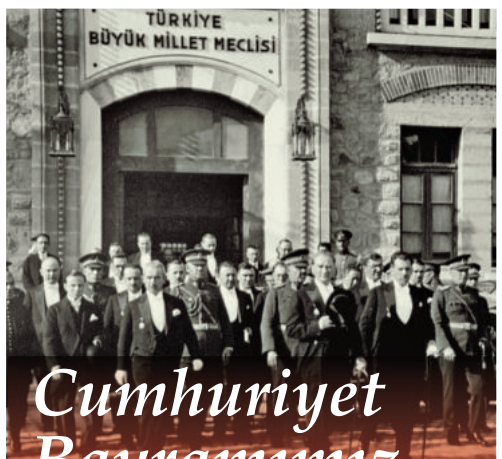


Cumhuriyet Bayramımız kutlu olsun

Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün önderliğinde 103 yıl önce Cumhuriyet'i ilan eden Türk Milleti, köklü devlet tecrübesi ve çalışkanlığıyla her zaman tüm sorunların üstesinden gelebilecek kabiliyettedir. Daha gelişmiş ve müreffeh bir Türkiye için 1923'teki ruhla çalışmaya devam edeceğiz.

Piyasalarda şahin Fed endişesi



Enerji maliyetlerinde yaşanan artışlar ABD'de enflasyonu yeniden hızlandırırken, bu durum Fed'in faizleri daha uzun süre yüksek tutabileceği endişelerini gündeme getirdi. Uzmanlar ekimde faizin pas geçileceğini, aralıkta yeni bir artış olabileceğini öngörürken, sıkılaşmanın etkilerinin ise 2027'ye taşınabileceğine dikkat çekiyor.

Onur Topkan ■ *5*

İstanbul iş dünyası 27 Ekim'de sandık başında



İstanbul Ticaret Odası üyeleri, Oda'da dört yıl boyunca görev yapacak sektör temsilcilerini seçmek için 27 Ekim'de sandık başına gidecek. İTO'nun 840 bini aşkın üyesini temsil eden Meslek Komiteleri ve Meclis Üyeliği seçimleri, Yeşilköy'deki İstanbul Fuar Merkezi'nde yapılacak. İTO'nun yeni Yönetim Kurulu Başkanı ise 4 Kasım'da belli olacak.



✓ Oy sandıklarının bulunduğu salonlar ■ *10'da*
✓ Fatih 2. İlçe Seçim Kurulu Başkanlığı'nın duyurusu ■ *11'de*
✓ Seçim yerine kolay ulaşım rehberi ■ *12'de*

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

İSTANBUL TİCARET

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

23 EKİM 2026 YIL: 68 SAYI: 3432 ISSN 1300-3666 İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI istanbulticaretgazetesi.com

İTO BAŞKANI ŞEKİB AVDAGİÇ SORULARIMIZI YANITLADI

İTO'yu geleceğin ticaretine hazırladık

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, Oda'nın tüm çalışmalarında temel ölçütün İstanbullu firmaların üretimine ve rekabet gücüne katkı sağlamak olduğunu söyledi. Avdagiç, İTO'nun dijital dönüşüm ve girişimcilik başta olmak üzere öne çıkan çalışmalarını değerlendirdi.



RAKAMLAR NELER ANLATIYOR?

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, Oda'nın dijital dönüşümden fuarcılığa, girişimcilikten hizmet binalarına kadar birçok alandaki çalışmalarını değerlendirdi.



● BTM girişimlerinin değerlemesi 560 milyon doları aştı.



● İstanbul Fuar Merkezi'nde 25 yıl sonra yeni salon yatırımı başlattık.

● Şirket kuruluş işlemlerini 24 saatten 2 saate, tescili 4 günden 1 güne indirdik.

● ICVB'nin çalışmalarıyla 2022'den bu yana İstanbul'a gelen yaklaşık 200 bin kongre turisti, 800 milyon doları aşan döviz geliri kazandırdı.



● 59 meslek lisesinin hamiliğini üstlenerek, bu okulların sektörlerle ilişkisini güçlendirdik.



● Türk özel sektörünün 26 ülkede gerçekleşen 281 fuara milli katılımını sağladık.



İTO Başkanı Avdagiç, "144 yıllık birikimini koruyarak, Odamızı geleceğin ihtiyaçlarına cevap verebilen; üyelerine daha hızlı ve etkin hizmet sunan bir kurum haline getirme hedefini koyduk. 840 bini aşkın üyemizin gücüyle Odamızın hizmet kapasitesini geliştirdik. Kurumsal altyapımızı yeniledik, girişimcilik ve teknoloji yatırımlarımızı büyüttük. İstanbul'un fuarcılık ve kongre turizmindeki uluslararası konumunu güçlendirmek için çalıştık" diye konuştu.

Dijitalleşmeyi yalnızca bilgisayar sistemlerini yenilemek olarak görmediklerini belirten Avdagiç, "Hedefimiz, ticaretin hızına uygun, bürokrasiyi azaltan ve üyelerimizin zamanını koruyan bir hizmet anlayışı oluşturmaktı. Bu amaçla İTO'da yerli yazılım altyapımız DijİTO'yu geliştirdik, yaklaşık 50 yıllık kurumsal hafızamızı yeni sistemimize taşıdık. Üyelerimiz artık birçok işlemi bulundukları yerden, günün her saatinde gerçekleştirebiliyor. Yapay zeka destekli hizmetlerimizi de geliştirmeyi hedefliyoruz" dedi. ■ *8-9*





İhracatçı döviz dönüşümünde 'sadelik' arıyor

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası tarafından 2023 yılında firmaların yurt dışı kaynaklı döviz gelirlerini Türk lirasına dönüştürmelerini teşvik etmek ve TCMB rezervlerini güçlendirmek amacıyla hayata geçirilen ihracatta döviz dönüşüm desteği, 28 bin 246 şirkete ulaştı. Ekim ayı başında güncellenen uygulamada döviz almama taahhüdü kaldırıldı. Düzenlemeyi olumlu karşılayan ihracatçılar, hesaplama modelinin ve bürokratik sürecin sadeleştirilmesini istiyor. *Sümeyra Yarış Topal* ■ *7*

Ürün kimliği 1 Kasım'dan itibaren zorunlu



Çin'in 2040 yılına kadar toplam ihracatının yüzde 60'ını e-ihracat yoluyla gerçekleştirme hedefi, ithalatçı ülkeleri de yeni tedbirler almaya yöneltti. Çin kaynaklı ithalattaki artış karşısında korumacı önlemler almaya başlayan Avrupa Birliği, 'dijital ürün kimliği' (Product Identifier-PID) sistemini tam olarak devreye sokmaya hazırlanıyor. Bu gelişme e-ticaret yapan firmaları etkileyecek. Türkiye'den AB'ye e-ticaret yoluyla satış yapan firmaların da M-PID ve NS-PID bilgilerini, ürünlerinde mevcutsa S-PID kodlarını doğru ve eksiksiz biçimde gümrük verilerine aktarması artık zorunlu olacak. *Barış Cabacı* ■ *13*

Sanayinin yeni stratejik malzemesi hurda



Demir-çelik başta olmak üzere sanayide hammadde olarak hurda kullanım oranı küresel çapta yüzde 30 seviyesinde. Türkiye'de ise bu oran yüzde 70. Savaşlar ve tedarik krizleri sebebiyle üretim zorlaşırken, dışarıdan hurda temini ve yerli kaynakların dönüşümle ekonomiye yeniden kazandırılması hayati öneme sahip. *Adem Orhun* ■ *17'de*



Savunmadan otomotive terzi usulü mühendislik

Teknopark İstanbul'daki Praxen, firmaların mühendislik ihtiyaçlarını çözüm ortağı olarak karşılıyor. *Ömür Kırbaşlı* ■ *16'da*

Zorunlu Afet Sigortası HAYATİ ÖNEMDE



İstanbul'daki şiddetli yağışların ardından 3 bini aşkın araç için hasar dosyası açılırken, hasar ihbar tutarı 2.5 milyar TL'ye ulaştı. Ancak poliçelerde sel teminatı hâlâ düşük. Yaşanan son sel ve su baskınları, 2024'ten bu yana gündemde olan Zorunlu Afet Sigortası'nın (ZAS) hayati önemini bir kez daha hatırlattı. *Sümeyra Yarış Topal* ■ *18*

Küresel buğday piyasasında dalgalı seyir

Yüksek stoklar ve yumuşayan risk primiyle eylülde yüzde 12.7 eriyerek 27 ayın dibini gören buğday fiyatları, sahadaki lojistik tıkanıklık ve diplomatik belirsizliklerin gölgesinde yeniden yön arayışına girdi. *Yaşar Kaya* ■ *4*

29 EKİM

CUMHURİYET BAYRAMIMIZ

KUTLU OLSUN

Şekib Avdagiç

İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı



İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

/itokurumsal

Taksitli satışlarda yeni yetki Bakanlıkta

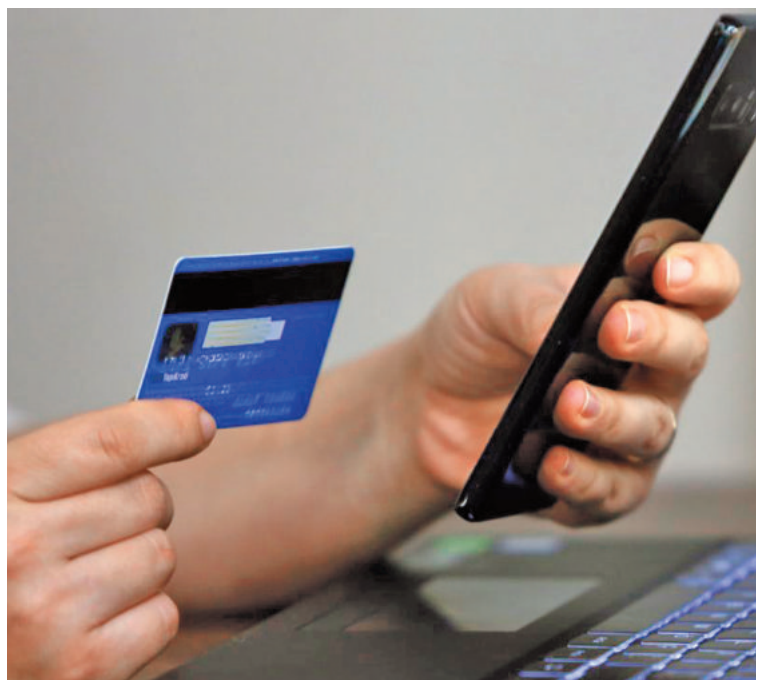
Ticaret Bakanlığı, konut dışındaki perakende mal ve hizmet satışlarında taksitlendirme sürelerini belirleyebilecek ve gerektiğinde ilave sınırlamalar getirebilecek.

TİCARET Bakanlığı, perakende ticarette taksitli satışlara ilişkin düzenleme yetkisini genişleten yeni uygulamayı yürürlüğe koydu. Perakende Ticarette Uygulanacak İlke ve Kurallar Hakkında Yönetmelik'te yapılan değişiklik, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre Ticaret Bakanlığı, konut satışları hariç olmak üzere perakende işletmelerin tüketicilere gerçekleştirdiği taksitli mal ve hizmet satışlarında taksit sürelerini belirleme ve ilave sınırlamalar getirme yetkisine sahip oldu.

BDDK KARARLARIYLA UYUM SAĞLANACAK

Yeni sistemle, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu (BDDK) tarafından kredi kartı, alışveriş kredisi ve tüketici finansmanıyla yapılan satışlar için alınan taksit kararlarının, perakende sektöründeki diğer taksitlendirme yöntemleriyle uyumlu hale getirilmesi hedefleniyor. Bakanlık, BDDK kararlarının ardından gerekli düzenlemeleri hızlı şekilde hayata geçirebilecek.

Bakanlığın bu yetki kapsamında alacağı kararlar, resmi internet sitesinde ilan edilecek ve ilgili üst meslek kuruluşlarına iletilecek. Bakanlık, düzenlemelerin güncel ekonomik koşullar ile tüketicilerin ve perakende sektörünün ihtiyaçları gözetilerek yapılacağını bildirdi.





Emisyon ticaretinin kuralları belirlendi

NET sıfır hedefine uygun sera gazı emisyonlarının piyasa temelli bir mekanizmayla azaltımını teşvik etmek amacıyla kurulacak piyasaların işletilmesine yönelik kurallar netleştirildi.

Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) tarafından hazırlanan Türkiye Emisyon Ticaret Piyasasının İşletilmesine Dair Yönetmelik, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Bu kapsamda, Emisyon Ticaret Sistemi (ETS) piyasasında birincil piyasa ile spot tahsisat piyasası dahil ikincil piyasalara ilişkin genel esaslar, piyasa işletmecisinin sorumlulukları, İşlem Kayıt Sistemi, piyasa kayıt süreçleri, ücretsiz tahsisatlar, hesap açılması, başvuru değerlendirme, ihale yönetim esasları, ihale platformunun işletilmesi ile itiraz ve diğer hususlara ilişkin kurallar belirlendi.

Yönetmelikte, ayrıca piyasa katılımcılarının tahsisat ve hesaplarının devir veya temlik edilmesi halinde uygulanacak kurallar ile hak ve yükümlülüklerin aktarımına ilişkin esaslar ile Türkiye Emisyon Ticaret Sistemi piyasasına ve İşlem Kayıt Sistemine dair usul ve esaslara yer verildi.



Elektrik piyasasında teminat düzenlemesi

ENERJİ Piyasası Düzenleme Kurulu (EPDK), elektrik piyasasında uygulanan teminat esaslarında değişikliğe gitti. Yeni düzenlemeyle son ödeme tarihi geçmiş fatura dönemlerine ilişkin ödenmeyen alacak tutarı borcu oluşması, teminat uygulamasında dikkate alınacak durumlar arasına eklendi.

EPDK'nın Resmi Gazete'de yayımlanan kararına göre, bir piyasa katılımcısının fatura son ödeme tarihi geçmiş dönemler için ödenmeyen alacak tutarı borcu oluşması, teminat usul ve esasları kapsamında değerlendirilecek. Böylece piyasa katılımcılarının vadesi geçen ödeme yükümlülükleri teminat mekanizmasında açık biçimde düzenleme kapsamına alındı.

İstanbul'da kentsel dönüşüm desteği 2027 sonuna kadar sürecek



İSTANBUL'da yürütülen kentsel dönüşüm uygulamaları kapsamında verilen yapım yardımına ilişkin süre uzatıldı. 20 Ekim 2026 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 11902 sayılı Cumhurbaşkanı Kararı ile 22 Şubat 2024 tarihli 8189 sayılı Cumhurbaşkanı Kararı'nın ilgili hükmünde yer alan süre, 31 Aralık 2027'ye kadar uzatıldı. Kamuoyunda Yarısı Bizden Kampanyası olarak bilinen düzenleme, 6306 sayılı Afet Riski Altındaki Alanların Dönüştürülmesi Hakkında Kanun'un 5'inci maddesi kapsamında alındı.

Asgari sermaye uyum süresi 2027 sonuna uzatıldı



ANONİM ve limited şirketlerin yeni asgari sermaye tutarlarına uyum süresinin 31 Aralık 2027'ye kadar uzatılması kararlaştırıldı.

Ticaret Bakanlığı'nın Anonim ve Limited Şirketlerin Sermayelerini Yeni Asgari Tutarlara Yükseltme Süresinin Uzatılmasına İlişkin Tebliği, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Buna göre, anonim ve limited şirketlerin yeni asgari sermaye tutarlarına uyum süresi, 31 Aralık 2027'ye kadar uzatıldı.

Anonim şirketlerde asgari esas sermaye 50 bin liradan 250 bin liraya, limited şirketlerde 10 bin liradan 50 bin liraya yükseltilmişti. Kayıtlı sermaye sistemini kabul etmiş halka açık olmayan anonim şirketlerde ise asgari başlangıç sermayesi 100 bin liradan 500 bin liraya çıkarılmıştı.



Tıbbi ürün imalathanelerinin kapsamı genişledi

TÜRKİYE İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu, Beşeri Tıbbi Ürünler İmalathaneleri Yönetmeliği'nde değişikliğe gitti. Resmi Gazete'de yayımlanan yönetmelikle aromaterapötik ürün, geleneksel bitkisel tıbbi ürün, kenevirden elde edilen ürün, özel tıbbi amaçlı gıda ve tıbbi bitki çayı tanımları mevzuata eklendi. Düzenlemeyle söz konusu ürün gruplarının imalathanelerin faaliyet kapsamına alınması öngörülürken, insan kanı veya plazmasından elde edilen tıbbi ürünlerin üretildiği tesislerde mesul müdürlük için de yeni bir yeterlilik kriteri getirildi.

50.BAĞDAT
ULUSLARARASI FUARI
Bağdat - Irak
23 - 29 Ocak 2027
Türkiye Milli İştiraki
İkili Görüşmeler Programı
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu
50 BIF BAGHDAD INTERNATIONAL FAIR

TİCARETİN 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
• Hediyelik 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 Kataoğu'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

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882
Mustafa Eroğlu 0212 455 65 19 0534 577 45 50 mustafa.eroglu@ito.org.tr
Tanju Özbay 0212 455 47 73 0539 931 51 24 tanju.ozbay@ito.org.tr
Şeyma Pekcan 0212 455 65 07 0542 421 82 85 seyma.pekcan@ito.org.tr
Aylin Odabaş 0533 959 30 57 aylin.odabas@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | /itokurumsal

Küresel buğday piyasasında dalgalı seyir

YAŞAR KAYA

Yüksek stoklar ve yumuşayan risk primiyle eylülde yüzde 12.7 eriyerek 27 ayın dibini gören buğday fiyatları, sahadaki lojistik tıkanıklık ve diplomatik belirsizliklerin gölgesinde yeniden yön arayışına girdi.

YILA 5 dolar bandında başlayan ve küresel tedarik zincirindeki kırılmalar, jeopolitik gerilimler ile kuraklık endişeleriyle beslenerek eylül ayı içinde kile başına 7.95 dolara kadar tırmanan Chicago Ticaret Borsası (CBOT) buğday vadeli kontratları, yılın son çeyreğine girerken sert bir kâr satışı ve düzeltme dalgasıyla karşılaştı. Eylül ayını yüzde 12.7'lik kayıpla 6.75 dolardan tamamlayan buğday, Haziran 2024'teki yüzde 15.5'lik düşüşten bu yana görülen en sert aylık gerilemeye imza attı. Satış baskısı ekim ayının ilk yarısında da sürdü ve fiyatlar 669.11 sent seviyesine kadar çekilerek 18 Ağustos'tan bu yana kaydedilen en düşük seviyeyi test etti. Yaşanan bu sert düzeltmeye rağmen buğday, yılbaşına kıyasla yaklaşık yüzde 33 ile 35 bandındaki primli görünümünü korumaya devam ediyor.

Vadeli piyasalarda yaşanan bu hızlı geri çekilmenin arkasında, tarımsal arz cephesinde arka arkaya gelen rahatlatıcı veriler yer alıyor. Sezon başında rekoltede ağır kayıplara yol açmasından endişe edilen El Nino hava olayının beklenenden zayıf seyretmesi ve başlıca üretici ülkelerdeki yağışların tarımsal üretim için elverişli hale gelmesi, küresel arz kaygılarını önemli ölçüde dağıttı. Buna paralel olarak ABD Tarım Bakanlığı'nın (USDA) yayımladığı son stok raporu piyasadaki satış baskısını derinleştirdi. USDA verilerine göre ABD buğday devir stokları 1.85 milyar kileye ulaşırken, mısır stokları 2.10 milyar kile ve soya fasulyesi stokları 320 milyon kile olarak açıklandı. Özellikle bakanlığın mısır üretim tahminlerini sürpriz bir şekilde yukarı yönlü revize etmesi, mısır kontratlarında son üç yılın en sert günlük değer kaybını tetiklerken, tahıl kompleksi genelinde yayılan bu satış dalgası buğday fiyatlarını da doğrudan aşağı sürükledi.

DOLAR ENDEKSİ ETKİLİ

Piyasa analistlerine göre, tarımsal arz göstergelerinin yanı sıra makroekonomik dinamikler de buğday üzerindeki baskıyı artırdı. Dolar endeksinin (DXY) küresel ölçekte sergilediği güçlü seyir, ABD menşeli buğdayı döviz bazında pahalı hale getirerek Avrupa ve Karadeniz menşeli ürünlerin fiyat avantajını öne çıkardı ve ABD buğdayına yönelik ihracat talebini törpüledi. Fiyatlardaki aşırı dalgalanmayı izleyen Güney ve Güneydoğu Asyalı un sanayicileri, piyasadaki aşağı yönlü eğilim nedeniyle uzun vadeli alım kontratları yapmak yerine teslimata yakın, kısa vadeli spot tedarik stratejisine yöneldi. Benzer şekilde, dünyanın en büyük buğday tüketicilerinden Hindistan iç piyasasında güçlü talebe rağmen yerel arzın rahat seyretmesi ve toptancıların stok boşaltması iç fiyatlardaki gevşemeyi destekleyen bir diğer unsur oldu.

KARADENİZ İÇİN DİPLOMATİK GİRİŞİMLER

Diplomatik girişimler Karadeniz havzasındaki çatışmaların hafifleyebileceği ve tahıl sevkiyatının rahatlayabileceği algısını güçlendirerek jeopolitik risk priminin hızla düşmesine neden oldu. Ukrayna'nın ticari liman altyapısına ve sivil gemilere yönelik saldırılar nedeniyle deniz yoluyla tahıl ihracat kapasitesinin normal seviyesinin yüzde 38'ine kadar gerilediği belirtiliyor. Yaklaşık 40 milyon tonluk ihraç edilebilir tahıl kapasitesinin alternatif demiryolu hatlarıyla taşınamayacak olması küresel tedarik zinciri açısından büyük bir kırılganlık yaratıyor.

Ukrayna yönetimi bu lojistik düğümü çözmek amacıyla Türkiye, Hindistan ve Mısır ile temas kurarak, bu üç ülkenin bayrağını taşıyan ticaret gemilerine Karadeniz'de karşılıklı saldırmazlık güvencesi sağlayacak yeni bir transit koridor oluşturulmasını teklif etti. Ancak Ukrayna Devlet Başkanı Volodimir Zelenski'nin de teyit ettiği üzere, Moskova yönetiminin bu öneriye karşı çıkması ve Karadeniz'deki ticari gemilere yönelik operasyonların devam etmesi, fiyatların 6.69 dolarlık dip seviyeden toparlanarak yeniden 6.75 dolar seviyesinin üzerine çıkmasına zemin hazırladı. Uluslararası emtia analistleri, yüksek küresel stokların ve hasat baskısının fiyat artışlarını kısa vadede sınırlayacağını, ancak Karadeniz'deki fiili ihracat darboğazı çözülmedikçe emtia piyasasının en küçük jeopolitik kıvılcımda yeniden yukarı yönlü sert dalgalanmalara açık kalacağını vurguladı.



VERİLERLE BAKIŞ

Tarımsal girdi fiyatları

Tarımsal girdi fiyat endeksi, ağustos ayında yıllık yüzde 30.28, aylık yüzde 3.41 artış kaydetti. Alt gruplarda bir önceki aya göre en yüksek artış yüzde 9.58 ile enerji ve yağlayıcılarda gerçekleşirken, en düşük aylık artış yüzde 0.59 ile gübre ve toprak geliştiriciler grubunda meydana geldi. Yıllık bazda en yüksek artış yüzde 43.14 ile enerji ve yağlayıcılarda görülürken, en düşük yıllık artış yüzde 21.16 ile malzemeler grubunda kaydedildi.

İnşaat üretimi

TÜİK ağustos ayı verilerine göre inşaat üretimi yıllık yüzde 2.3, aylık yüzde 4 artış gösterdi. Bu verilere göre bina inşaatı endeksi bir önceki yıla göre yüzde 0.9 azalırken, bina dışı yapıları içeren endeks yüzde 21.8 ve özel inşaat faaliyetleri endeksi de yıllık yüzde 0.1 yükseldi. Ağustos ayında bina inşaatı endeksi bir önceki aya göre yüzde 4.5, bina dışı inşaat endeksi yüzde 2.2, özel inşaat üretim endeksi ise yüzde 3.8 artış gösterdi.

Konut fiyatları

Eylül ayında ülke genelinde konut fiyat endeksi aylık yüzde 1.2 artarken yıllık bazdaki artış yüzde 22.3 oldu. Böylece artış enflasyon oranının altında gerçekleşti ve reel olarak yüzde 5.7 azaldı. Konut fiyatlarında en fazla yıllık artış yüzde 26.8 ile İstanbul'da olurken, ez az yıllık artış ise yüzde 15.3 ile Edirne, Kırklareli, Tekirdağ illerini kapsayan istatistiki bölgede meydana geldi. Konut fiyatlarında İzmir'de yüzde 21, Ankara'da da yüzde 22 yıllık artış oldu.

Tarım üretici fiyatları

TÜİK verilerine göre Tarım Ürünleri Üretici Fiyat Endeksi (Tarım-ÜFE) eylül ayında yıllık yüzde 12.93 artarken, aylık olarak ise yüzde 1.99 azalarak tüketici fiyatlarının oldukça altında artış kaydetti. En yüksek yıllık artış yüzde 61.07 ile sebze ve kavun-karpuz, kök ve yumurtalarda olurken, en büyük oranlı azalış ise yüzde 30.03 ile yumuşak çekirdekli meyveler ve sert çekirdekli meyveler kaleminde gerçekleşti. Yıllık olarak düşüş gösteren bir diğer ürün ise yüzde 23.41 ile üzümde oldu. Aylık olarak eylül ayında en fazla artış yüzde 12.15'le lifli bitkiler, en yüksek oranlı düşüş ise tropikal ve sub-tropikal meyveler kalemlerinde gerçekleşti.

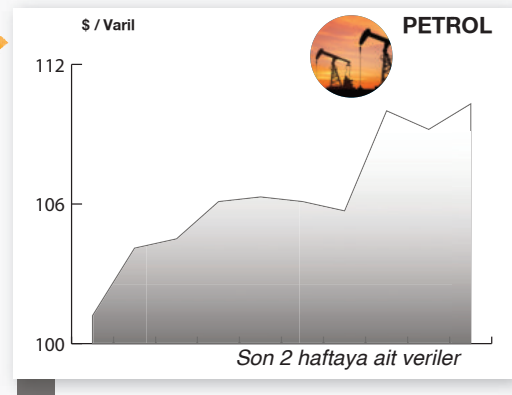
Uluslararası emtia piyasaları

Değişim %

		Güncel	Haftalık	Yıllık
ENERJİ	**Petrol (Brent, $/Varil)**	**110.3**	**4.2**	**76.5**
	Doğalgaz (ABD, $ /MMBtu)	2.97	-10.3	-13.9
	Doğalgaz (TFF, EURO/MWh)	**87.7**	**1.6**	**172.4**
	Termal Kömür ($/Ton, FOB, Avustralya, 6.000 KCal/kg)	150.7	0.2	44.9
METALLER	**Altın ($/Ons)**	**4.115**	**-0.9**	**0.4**
	Gümüş ($/Ons)	56.9	-3.2	17.3
	Platin ($/Ons)	**1.633**	**-3.9**	**6.5**
	Bakır ($/Ton,COMEX)	14.539	-1.4	37.0
	Alüminyum ($/Ton)	**3.003**	**-1.1**	**8.2**
	İnşaat Çeliği (Çin, $/Ton)	440	-0.5	4.9
	Demir Cevheri (Çin, $/Ton)	**90.9**	**0.1**	**-1.1**
	Kurşun ($/Ton)	1.855	-0.2	-4.3
	Kalay ($/Ton)	**51.198**	**-4.3**	**47.2**
	Çinko ($/Ton)	3.735	-2.2	18.2
	Lityum ($/Ton)	**15.353**	**-8.3**	**36.8**
	Nikel ($/Ton)	15.940	2.6	6.8
TARIM ÜRÜNLERİ	**Buğday ($/Ton)**	**235**	**-4.7**	**27.1**
	Mısır ($/Bushel)	4.6	-4.4	9.5
	Pirinç ($/Ton)	**382**	**1.0**	**68.7**
	Pamuk ($/Lb)	0.80	-0.3	25.8
	Kakao ($/Ton, Londra)	**5.753**	**1.0**	**4.7**
	Kahve ($/Lb)	3.11	6.9	-23.4
	Şeker ($/lb)	**0.20**	**-1.1**	**35.9**
	Kereste ($/m³)	220	-3.3	-15.2
	Ayçiçek Yağı (USD/Ton)	**1.582**	**3.1**	**12.0**
	Palmiye Yağı ($/Ton)	1.125	3.8	7.0
	Baltık Kuru Yük Endeksi	**2.593**	**-9.1**	**23.8**
	Emtia Endeksi (CRB Index)	540	0.4	45.9

Veriler, 20 Ekim 2026 itibarıyla düzenlenmiştir.

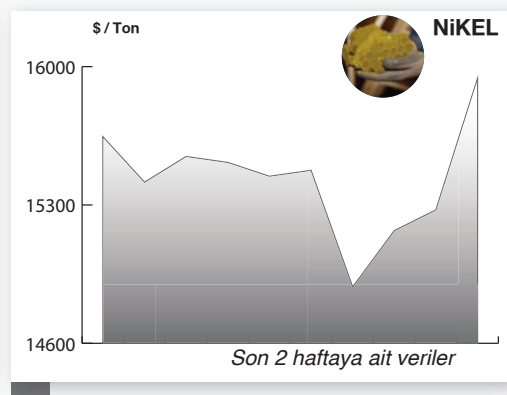
En hareketli ürünler



Son 2 haftaya ait veriler

5 aylık zirvesinde

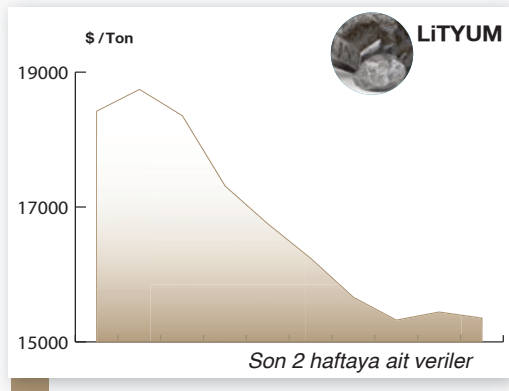
ABD ile İran arasındaki diplomatik görüşmelere ilişkin karışık raporların gelmesi, brent petrolü haftalık yüzde 4.2 artışla son beş ayın en yüksek seviyesine taşıdı. Petrol fiyatlarında Suudi Arabistan ile Yemenli Husi'ler arasında devam eden çatışmalar etkili oluyor. Suudi Arabistan petrol üretimini artırırken, Uluslararası Enerji Ajansı, yüksek seyreden fiyatların Covid-19 salgınından beri petrol talebinde en büyük düşüşe neden olabileceği uyarısında bulundu.



Son 2 haftaya ait veriler

Açık kapama alımları

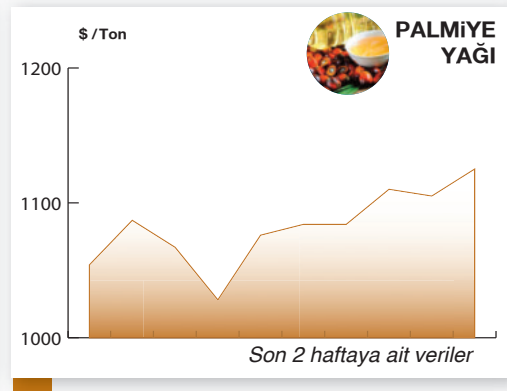
Hafta içinde 14 bin 850 dolara kadar gerileyen nikel fiyatları, bu seviyelerden gelen açık kapatma alımları ve Çinli üreticilerin Endonezya'daki operasyonlarında kesintiye gideceği haberleriyle geçtiğimiz haftayı yüzde 2.6 artışla 15 bin 940 dolardan kapattı. Ancak Çinli üreticilerin arzı kısma çabalarına rağmen nikel piyasasında halen fazla kapasite sorunu devam ediyor. Nitekim Uluslararası Nikel Çalışma Grubu, küresel nikel fazlasının 2026 yılında 19 bin ton olacağı, 2027 yılında ise 70 bin tona çıkacağı öngörüsünde bulundu.



Son 2 haftaya ait veriler

Arz fazlası sorunu

Lityum fiyatları haftayı yüzde 8.3 düşüşle 15 bin 353 dolardan kapattı. Azalan talebin yanında artan arz, düşüşün önemli nedenleri arasında. Avrupa Birliği'nin Çin menşeli hibrit araçlara önümüzdeki yıldan itibaren Çin'in AB pazarındaki hibrit araç payını yarıya indirmesi beklenen yıllık 350 bin adet kota koyacak olması, düşüşü destekleyen bir diğer gelişme. Çin CITIC Yatırım Bankası, önümüzdeki yıl arzın talepten 38 bin ton fazla olacağı, Goldman Sachs da 2028 yılında 444 bin ton fazla olacağı tahmininde bulundu.



Son 2 haftaya ait veriler

Stoklar yüksek

Petrol ve özellikle motorin fiyatlarındaki yukarı yönlü hareketin devam etmesi, biyo dizel yakıt üretiminde de kullanılan palmiye yağı fiyatlarına artış olarak yansıdı ve geçtiğimiz haftayı yüzde 3.8 artışla bin 125 dolardan kapattı. Eylül ayı palmiye yağı stoklarının 3.51 milyon tona yükselmesine rağmen fiyattaki artış dikkat çekici. Diğer taraftan festival döneminin yaşandığı Hindistan'dan gelen yoğun taleple ekim ayının ilk iki haftasında ihracatın yüzde 43.2 ila 58.1 arasında arttığı tahmin ediliyor.

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

ABD'de yükselen enflasyon faizde dengeleri değiştirdi

Enerji maliyetlerinde yaşanan artışlar ABD'de enflasyonu yeniden hızlandırırken, bu durum Fed'in faizleri daha uzun süre yüksek tutabileceği endişelerini gündeme getirdi. Uzmanlar ekimde pas geçileceğini, aralıkta ise yeni bir artış geleceğini öngörürken, sıkılaşmanın etkilerinin 2027'ye taşınabileceğine dikkat çekiyor.

Fed'in daha şahin bir tutum sergileyebileceği beklentisi değerli metallerde satışları hızlandırırken, uzmanlar altında aralık ayına kadar baskının devam edebileceğine işaret ediyor. Yılsonu için 4.000-4.250 dolar bandı öne çıkarken, petrol fiyatlarının gerilemesi halinde daha güçlü bir yükseliş senaryosu gündeme geliyor.





PETROL fiyatlarında yaşanan son artışlarla birlikte ABD'de hem üretici hem de tüketici fiyatlarının hızlanması enflasyonu çift koldan yükseltirken, Fed'in önümüzdeki dönemde daha şahin olacağına ilişkin öngörüler kuvvetlendi. 28 Ekim'deki faiz kararı yaklaşırken piyasalarda yeni artırımın zamanlaması ve yüksek faizin ne kadar korunacağı tartışılıyor. Eylül ayında ABD'de tüketici fiyatları aylık yüzde 0.6, yıllık yüzde 3.7 yükselirken üretici fiyatlarındaki artış aylık yüzde 1.3, yıllık yüzde 6.3 oldu. Benzin fiyatlarındaki sıçrama manşet enflasyonu yukarı iterken çekirdek göstergelerin de beklentileri aşması, fiyat baskılarının enerjiyle sınırlı olmadığına işaret etti. Fed'in eylülde 25 baz puanlık artışla politika faizini yüzde 3.75-4.00 aralığına taşımasının ardından piyasalarda ekim toplantısında bekleme, aralıkta yeni artış senaryosu öne çıktı. Bu ayrışma, faiz kararının kendisi kadar Fed Başkanı Kevin Warsh'ın karar sonrasında kullanacağı dilin de önemini artırdı.

DEV KURUMLAR NE BEKLİYOR?

15 Ekim'de yayımlanan, eylül TÜFE verisinin ardından derlenen kurum karşılaştırmasında Goldman Sachs, JPMorgan, Citi, Morgan Stanley, Barclays, Deutsche Bank, HSBC ve diğer araştırma birimleri ağırlıklı olarak ekimde sabit faiz, aralıkta 25 baz puanlık artış öngördü. Bu senaryo yıl sonunda politika faizinin yüzde 4-4.25 aralığına ulaşması anlamına geliyor. Bank of America ise ekim ve aralıkta toplam 50 baz puanlık artışla yıl sonunda yüzde 4.25-4.50 bandını bekleyerek ayrıştı.

FAİZDE YENİ DENGE

Fed'in önündeki faiz seçeneklerini değerlendiren Ahlatcı Yatırım Kıdemli Araştırma Uzmanı Ali Emre Yıldırım, enerji kaynaklı enflasyon baskısının para politikası üzerindeki etkilerine dikkat çekti. Son gelişmelerin yalnızca yaklaşan toplantılar açısından değil, 2027'ye uzanabilecek faiz patikası bakımından da önem taşıdığını belirten Yıldırım, fiyat baskılarının seyri ve Fed'in vereceği mesajların piyasa beklentilerini şekillendireceğini söyledi.

ENERJİ BASKISI YAYILIYOR

Petrol fiyatlarındaki yükselişin enflasyondaki hızlanmanın temel nedeni olduğunu anlatan Yıldırım, eylül ayında benzin fiyatlarında görülen aylık yüzde 9.1'lik artışın tüketici fiyatlarındaki yükselişi belirgin ölçüde tetiklediğini belirtti. Bununla birlikte fiyatlardaki hareketin yalnızca akaryakıta bağlanamayacağını vurgulayan Yıldırım, "Çekirdek enflasyonun da beklentiyi aşması fiyat baskısının genele yayıldığını gösteriyor" dedi.

GENELLİKLE SEÇİM ÖNCESİ PAS GEÇİYOR

Fed'in önündeki temel sorunun ikinci artırımın zamanlaması olduğunu dile getiren Yıldırım, CME FedWatch verilerinde ekim için faiz artışı olasılığının yüzde 15, aralık için ise yüzde 89 düzeyinde bulunduğunu hatırlattı. "Bizim de baz senaryomuz ekimde faizin sabit tutulması, aralıkta ise 25 baz puanlık artışla yüzde 4-4.25 bandına geçilmesi" diyen Yıldırım, ekimde sürpriz riskinin düşük ancak tamamen dışlanamayacak bir olasılık olduğunu söyledi. 28 Ekim kararının 3 Kasım'daki ABD ara seçimlerinden altı gün önce açıklanacağına işaret eden Yıldırım, 1990'dan bu yana seçimden bir hafta önce faiz artırımının yalnızca Kasım 2022'de yapıldığını aktardı. Fed Başkan Yardımcısı Philip Jefferson, New York Fed Başkanı John Williams ve Fed Yönetim Kurulu Üyesi Christopher Waller'ın değerlendirmelerine de değinen Yıldırım, komitenin ağırlıklı isimlerinin bekleme seçeneğine sıcak baktığını belirtti.

SERT ADIM İHTİMALİ

Faizlerin sabit tutulmasının para politikasında güvercin bir dönüş anlamına gelmeyeceğini vurgulayan Yıldırım, karar metninde enflasyonla mücadele kararlılığının ön planda tutulabileceğini söyledi. "Ekimde faizin sabit kalmasını, ancak metnin şahin tonda yazılıp aralık kapısının açık bırakılmasını bekliyoruz" diyen Yıldırım, "Asıl sürpriz riski aralıkta 50 baz puanlık bir adım olabilir" diye konuştu. Böyle bir adım, temel senaryonun üzerinde bir parasal sıkılaşmaya işaret ediyor.

WARSH KARTLARINI AÇMIYOR

Warsh'ın faiz patikasına ilişkin net yönlendirmede bulunmamasını bilinçli bir iletişim tercihi olarak değerlendiren Yıldırım, Fed Başkanı'nın Jackson Hole'da politika yapıcıların gelecekteki kararlara yönelik yarı bağlayıcı taahhütler vermesinin hareket alanını kısıtladığını savunduğunu anımsattı. Warsh'ın geçen hafta Bangkok'ta da benzer tutumunu sürdürdüğüne dikkat çeken Yıldırım, "Warsh'ın faiz patikası konusundaki suskunluğu tesadüf değil, bilinçli bir doktrin" dedi. Bu yaklaşımın Fed iletişiminde yeni bir dönemin işareti olduğunu belirten Yıldırım, yatırımcıların merkez bankasının önceden çizdiği faiz yolundan çok ekonomik verilere odaklanacağını ifade ederek, "Piyasalar artık yönlendirmeye değil, veriye bakmak zorunda kalacak" diye konuştu.

Yüksek faiz dönemi uzayabilir



Son gelişmeleri uzun ve agresif bir artırım döngüsünün başlangıcı olarak görmediklerini anlatan Ahlatcı Yatırım Kıdemli Araştırma Uzmanı Ali Emre Yıldırım, "Yaşanan süreç kısa ve sığ bir sıkılaşma, ardından yüksek faizde uzun bir bekleme dönemi olarak şekillenecek" dedi. Fed'in eylül projeksiyonlarındaki medyan patikanın 2026'da bir artış daha, 2027 boyunca ise faizlerde değişiklik olmaması yönünde olduğunu aktaran Yıldırım, sekiz üyenin 2027 için yüzde 4.375 düzeyini işaret etmesinin komite içindeki şahin eğilimi ortaya koyduğunu belirtti. Petrolün yüksek seviyelerde kalması durumunda 2027'nin ilk yarısında ilave artırım ihtimalini yaklaşık yüzde 35 olarak gördüklerini söyleyen Yıldırım, gelecek yıla taşınacak asıl riskin yeni artırımlardan çok yüksek faizlerin kalıcılığı olacağını vurguladı.

Altın dip seviyeye yaklaştı

Şahin Fed beklentisinin kısa vadeli tahvil getirilerini ve doları destekleyerek altına baskı yapabileceğini ifade eden Ali Emre Yıldırım, değerli metal açısından özellikle reel faizlerin yönünün belirleyici olduğunu söyledi. Aralık ayındaki artışın büyük ölçüde fiyatlandığı bir ortamda kararın tek başına yeni bir satış gerekçesi oluşturmayacağını belirten Yıldırım, baskının devam etmesi için daha yüksek nihai faiz veya faiz indirimlerinin ötelenmesi yönünde yeni beklentiler oluşması gerektiğine dikkat çekti. Değerli metallerde satış baskısının aralık toplantısına kadar sürebileceğini dile getiren Yıldırım, "Ancak reel faizdeki zirvenin fiyatlanmaya başlamasıyla altının dip bölgesine yaklaştığı görüşündeyiz" dedi. Altının son faiz artırımı gerçekleşmeden de toparlanabileceğini ifade eden Yıldırım, yıl sonu için temel tahminlerini 4 bin–4 bin 250 dolar bandı ve yaklaşık 4 bin 100 dolarlık merkez seviye olarak paylaştı. Petrol fiyatlarının gerilemesi ve Fed'in beklemeye geçmesi halinde ise ons altında 4 bin 400 doların gündeme gelebileceğini kaydetti.



2027'DE WARSH'IN ROTASI

Warsh'ı kalıcı biçimde şahin olarak değerlendirmenin doğru olmayacağını belirten Yıldırım, mevcut sert duruşun enerji şokuna verilen bir tepki olduğunu ifade etti. Fed Başkanı'nın 2025'te enflasyonu yalnızca güçlü büyüme ve ücret artışlarıyla açıklayan geleneksel yaklaşımı sorguladığını hatırlatan Yıldırım, yapay zeka kaynaklı verimlilik artışına önem veren Warsh'ın daha küçük merkez bankası bilançosuyla daha düşük faizleri bir arada tercih edebileceğine dikkat çekti. "Warsh'ı kalıcı bir şahin olarak değil, koşullu bir şahin olarak okumak gerekiyor" diyen Yıldırım, 2027'nin ilk yarısında şahin, petrol fiyatlarının normalleşmesi halinde ikinci yarısında ise daha pragmatik bir yaklaşım beklediklerini söyledi. 2027 yılsonu baz senaryosunda tek bir indirimle politika faizinin yüzde 3.75-4.00 aralığına dönebileceğini öngören Yıldırım, olası gevşemenin klasik bir güvercin dönüşten ziyade bilanço küçültülmesiyle dengelenen kontrollü bir indirim şeklinde gerçekleşebileceğini sözlerine ekledi.

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



Yurt dışında internet erişimini mesajlaşma platformlarına taşıyor

BTM girişimlerinden eSIMtime, yurt dışı seyahatlerde internet erişimini mesajlaşma platformlarına taşıyarak iletişimi kolaylaştırıyor. Yapay zeka destekli asistanıyla kullanıcıların ayrı bir uygulama indirmeden eSIM hizmetine ulaşmasını sağlayan girişim, 194 ülkede hizmet sunuyor.

BETÜL ACAR

BTM girişimlerinden eSIMtime, yurt dışı seyahatlerde ihtiyaç duyulan mobil internet paketlerinin satın alma, kurulum ve yönetim süreçlerini WhatsApp ve Telegram üzerinden sunuyor. Girişim, yapay zeka destekli asistanıyla kullanıcıların ayrı bir uygulama indirmeden eSIM hizmetine ulaşmasını sağlıyor. Yurt dışına çıkan kullanıcılar için internet bağlantısı kurmak; paket seçimi, uygulama indirme, kayıt ve kurulum gibi birden fazla adımı beraberinde getirebiliyor. eSIMtime, bu süreçleri kullanıcıların günlük hayatlarında kullandıkları mesajlaşma platformlarına taşıyarak kolaylaştırıyor.







7/24 DESTEK

Girişimin kurucusu Herman Poladyan, telekomünikasyon sektöründeki 25 yılı aşkın deneyimden hareketle eSIMtime'ı 2024 yılında hayata geçirdiğini söyledi. Poladyan, girişim fikrinin kullanıcı deneyiminde ve satış sonrası destekte gözlemlediği eksikliklerden doğduğunu belirterek, "İnsanların uygulama indirme zorunluluğu olmadan, tek bir mesaj ve tek bir tıklamayla eSIM paketlerine ulaşabilecekleri, satış sonrasında ise 7/24 kendi dillerinde anında destek alabilecekleri 'görünmez ve zahmetsiz' bir iletişim ekosistemi kurguladık" dedi.

Poladyan, eSIMtime'ın yapay zeka destekli asistanının, kullanıcıların eSIM satın alma ve aktivasyon işlemlerinin yanı sıra kurulum ve destek ihtiyaçlarına da yanıt verdiğini anlattı.

Girişimin hedef kitlesini sık seyahat eden iş insanları, turistler ve dijital göçebeler olarak açıklayan Herman Poladyan, "Seyahat acenteleri, tur operatörleri ve kurumsal şirketler ise girişimin iş ortaklığı modelinin odağında yer alıyor" dedi.

194 ÜLKEDE HİZMET

eSIMtime, kullanıcılarına 194 ülkede kaliteli hizmet sunuyor. Gelirini bireysel kullanıcılara yönelik veri paketi satışlarından ve kurumsal dağıtım çözümlerinden elde eden girişim, geliştirdiği bayi panelleri üzerinden toplu paket satışı da gerçekleştiriyor. Kendi yazılım altyapısına sahip olmalarının, kullanıcı geri bildirimlerini hızla ürüne yansıtmalarını sağladığını belirten Poladyan, "Yurt dışına çıkan bir seyahat sever, satın aldığı internet paketini ihtiyaç duyduğu anda kullanamazsa sattığımız ürünün hiçbir anlamı kalmayacak" diyerek, satış sonrası desteğin önemine dikkat çekti. Önümüzdeki bir yılda uluslararası pazarlama işbirliklerini artırmayı planladıklarını ifade eden Poladyan, "Daha büyük telekomünikasyon sağlayıcılarıyla çalışarak birim veri maliyetlerini düşürmeyi hedefliyoruz. Yatırım görüşmelerini de özkaynaklarıyla büyüyen girişimimiz için küresel pazarlara açılmayı hızlandıracak bir fırsat olarak değerlendiriyoruz" dedi.

YATIRIMCILARLA İLK TEMAS

eSIMtime'ın BTM ile yolunun bir fuarda kesiştiğini belirten Poladyan, tanışmanın ardından BTM'ye başvurup kabul edildiklerini dile getirdi. Poladyan, BTM'nin girişime katkılarını şöyle anlattı: "eSIMtime; BTM'de eğitimlerden, yatırımcı eşleşmelerinden ve sunum etkinliklerinden yararlandı. BTM eğitimleri, işlerimizi geliştirirken ihtiyaç duyduğumuz alanları görmemize yardımcı oldu. Bu eğitimler bize çok ciddi fayda sağladı; yeni bir girişim olarak aslında öğrenmemiz gereken ne kadar çok detay olduğunu fark ettik. eSIMtime, BTM'nin girişimcilere yatırım ve işbirliği fırsatları sunan Sahne XL etkinliğinde de stant açarak, potansiyel yatırımcılarla ilk temaslarını kurdu. Sahne XL, bize diğer girişimcilerle tanışma ve olası işbirliklerini değerlendirme imkanı da sağladı."

Projeyi başlatmak kadar sonlandırmak da profesyonelliktir

Herman Poladyan, girişimciliğe yeni başlayacaklara sabırlı olmalarını ve kararlarını verilerle şekillendirmelerini önererek, şu tavsiyelerde bulundu: "Bir projeyi başlatmak kuşkusuz harika bir adım. Fakat önünüzü göremediğiniz noktada rasyonel kalıp o projeyi sonlandırma kararı alabilmek de en az başlamak kadar büyük bir profesyonelliktir."

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAGİÇ

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, Mücella Özdemir, Necmi Uysal, Onur Topkan, Özkan Toprak, Servet Sena Sorkun, Sümeyra Yarış Topal, Yaşar Kaya

Reklam: **Cengiz Kazan**
Grafik: **Osman Kuvvet**
Fotoğraf: **Kamil Çatak**
Abonelik: **Abdülkadir Yıldız**

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

istanbulticaretgazetesi.com

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

ABONELİK:
Yıllık abone bedeli 150 TL'dir.
Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacirler için), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Sirkeci 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: 23.10.2026

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

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ
Tel: 0212 455 61 23
Baskı: İhlas Gazetecilik A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi İhlas Plaza No:11 A/41 Yenibosna / BahçelievlerTel: 0212 454 30 00



EGG'de 5 yılda 36 projeye ödül

OSMAN KUVVET

GENÇ girişimcilerin fikirlerini somut projelere dönüştürmek amacıyla başlatılan Erken Girişimci Geliştirme (EGG) Merkezi Projesi'nin beşinci etabı tamamlandı. İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) önderliğinde, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu (TOBB İKGK) ile Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) ortaklığında ve İstanbul İl Milli Eğitim Müdürlüğü desteğiyle yürütülen proje, 14–19 yaş grubundaki gençlerin girişimcilik yeteneklerini geliştirmeyi hedefliyor.



6 PROJE, 13 GİRİŞİMCİ

Beşinci etapta başarılı bulunan 6 proje ve 13 girişimci, düzenlenen törenle ödüllendirildi. Böylece EGG Merkezi Projesi kapsamında bugüne kadar ödül alan proje sayısı 36 oldu. Törene İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün, TOBB İKGK Başkanı ve İTO Meclis Üyesi Hatice Kal, BTM Genel Müdür Yardımcısı Dr. Ebru Çetinkaya, İstanbul İl Milli Eğitim Müdürlüğü Strateji Geliştirme Şube Müdürü Ayşenur Menekşe Çalıkçı ve proje paydaşları katıldı. İstanbul Ticaret Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi, Teknopark İstanbul ve İTÜ ARI Teknokent de projenin paydaşları arasında yer aldı.

Ödül töreninde konuşan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün, girişimcilik kültürünün küçük yaşlarda gelişmesinin önemine dikkat çekerek, gençlerin fikir üretmeye, araştırmaya ve yenilikçi çözümler geliştirmeye teşvik edilmesinin ekonomik büyümeye katkı sağlayacağını söyledi. İTO'nun gençlerin enerjisini ekonominin gerçekleriyle buluşturduğunu vurgulayan Üstün, 2022'de başlatılan projeyle gençlerin bilim ve teknolojiyi yakından tanımalarını ve fikirlerini somut projelere dönüştürmelerini amaçladıklarını kaydetti. Üstün, eğitimlerin yanı sıra teknoloji ve girişimcilik merkezlerini tanıma, mentorlardan yararlanma ve yatırımcılarla buluşma fırsatları sunduklarını da hatırlattı.

BAŞARININ ANAHTARI

TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı ve İTO Meclis Üyesi Hatice Kal ise projenin gördüğü ilgi ve oluşturduğu sinerjiye işaret ederek, şöyle konuştu: "Her gencimiz projeleriyle kendilerine fırsat yaratıyor. Bu fırsatı da değerlendirmek yine gençlerimize düşüyor. Fikirlerinizi hayata geçirmekten vazgeçmeyin; her başarısızlık başarıya giden yolda bir anahtardır."

SIAL CHINA 2027

Şanhay - Çin Halk Cumhuriyeti
18 - 20 Mayıs 2027

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

INSPIRE FOOD BUSINESS

ÜRÜNLERİNİZİ ASYA'NIN PROFESYONELLERİ İLE BULUŞTURUN!

SIAL CHINA 2027 GENEL BAKIŞ

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Katılım bedeli nakliye dahil: 1.100 Euro / m²
Katılım bedeli nakliye hariç: 1.050 Euro / m²
Minimum katılım alanı: 12m²

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

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

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

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

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

İhracatçı döviz dönüşüm desteğinde ‘sadelik’ arıyor



Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası tarafından 2023 yılında firmaların yurt dışı kaynaklı döviz gelirlerini Türk lirasına dönüştürmelerini teşvik etmek ve TCMB rezervlerini güçlendirmek amacıyla hayata geçirilen ihracatta döviz dönüşüm desteği, 2026 itibarıyla 28 bin 246 şirkete ulaştı.

Döviz dönüşüm desteği alan firmaların tüm ihracatçılara oranı yüzde 34.4’e ulaşırken, ekim ayının başında güncellenen uygulamada döviz almama taahhüdü kaldırıldı. Düzenlemeyi olumlu karşılayan ihracatçılar, hesaplama modelinin ve bürokratik sürecin sadeleştirilmesini istiyor.



Sümeyra Yarış TOPAL

TÜRKİYE Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), 2023 yılında firmaların yurt dışı kaynaklı döviz gelirlerini Türk lirasına dönüştürmelerini teşvik etmek ve rezervleri güçlendirmek amacıyla İhracatta Döviz Dönüşüm Desteği uygulamasını hayata geçirdi. Uygulamayla dönüştürülen dövizin Türk lirası karşılığının yüzde 2’si tutarında destek sağlanırken, bu oran Mayıs 2025’te geçici olarak yüzde 3’e çıkarıldı. Ekim ayının başında güncellenen sistemde, ihracatçının destek karşılığında bir ay döviz almama taahhüdünde bulunması şartı kaldırıldı. Bunun yerine firmaların likit döviz varlıklarının net satış hasılatı ile aktif büyüklüğünden yüksek olanına oranının yüzde 10’u aşmaması koşulu getirildi.

FİRMANIN KATMA DEĞERİ ÖLÇÜT OLACAK

Yeni uygulamada ihracat bedeli döviz satış tutarı, firmanın yarattığı katma değerle ilişkilendirildi. Firmanın bir yıl içinde döviz dönüşüm desteği kapsamında satabileceği ihracat bedeli döviz tutarının belirlenmesinde yıllık faaliyet kârı ile işgücü maliyetinin toplamı dikkate alınacak. Ekonomist Doç. Dr. Şevket Sayılgan, değişikliğin gerekçesini şöyle anlattı: “Sınırsız destek, spekülatif döviz girişlerinin veya mevcut stok dövizlerin destek kapsamına girmesi riskini taşıyordu. Desteğin gerçek üretim ve katma değer ile bağını kurmak gerekiyordu. Yeni sistem hedef dışı kullanımı azaltıyor. Buna karşılık yüksek hacimli ihracatçılar için limit kısıtlayıcı olabilir. Zarar eden firmalarda yalnızca işgücü maliyeti esas alınacağı için limit daralabilir.”

İHRACAT PERFORMANSI TAKİP EDİLMELİ

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Başkanı Nail Olpak ise katma değer kriterinin daha fazla şirketin sisteme girmesine imkan sağlayabileceğini belirterek, “Tedarikçilerin de kapsamda daha etkin biçimde yer almasıyla ihracat ekosisteminin daha geniş bir kesimine ulaşılması mümkün olabilir” dedi. Desteğin sonuçlarının yalnızca sisteme giren firma sayısıyla ölçülmemesi gerektiğini vurgulayan Olpak, “Destekten yararlanan firmaların üretim kapasitesi, verimlilik, istihdam, teknoloji yatırımları ve ihracat performansındaki gelişim de takip edilmeli. Katma değer hesabının farklı sektörlerin üretim yapısını gözeten, açık ve öngörülebilir bir çerçevede uygulanması önem taşıyor” dedi.

SEKTÖRLERE GÖRE ESNEKLİK

Gemi, Yat ve Hizmetleri İhracatçıları Birliği (GYHİB) Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Talha Pepe ise katma değer ve net üretimin destek limitlerinde dikkate alınmasını olumlu bulduklarını, ancak uygulamanın sektörlerin yapısını da gözetmesi gerektiğini söyledi. Pepe, “Limitlerin yalnızca ciroya değil, katma değer ve net üretime de bağlanması teorik olarak doğru bir yaklaşım. Ancak uygulamada kapsamlı bir etki analizine ihtiyaç var.

Kârlılığı daralan firmaların limitleri aşağı çekilebiliyor. YMM onayları ve bildirim süreçleri de özellikle orta ölçekli firmalar için ilave bürokrasi oluşturuyor. Hesaplama modelinin sektörlerin dinamiklerine göre esnetilmesi gerekiyor” dedi.



Planlamaya dikkat edilmeli

Doç. Dr. Şevket Sayılgan-Ekonomist: “Yeni düzenlemeyle esneklik artıyor, ancak uyum yükü belgelendirmeye kayıyor. Desteğin imalatçıya ulaşması hedeflenirken aracılı ihracat yapıları ve grup şirketleri için sözleşme ve mali yapı gözden geçirilmeli. Firma satış limitlerinin TCMB veri eşleştirmesiyle kesinleşmesi süreci izlenmeli ve limit daralması riskine karşı alternatif dönüşüm senaryoları hazırlanmalı.”

TEDARİKÇİ DE YARARLANACAK

Düzenlemenin öne çıkan değişikliklerinden biri de imalatçı ve tedarikçilerin sisteme dahil edilmesi oldu. Önceki uygulamada destek ihracatçı firmada kalırken, ihracata konu ürünü üreten imalatçı veya tedarikçi doğrudan destekten faydalanamıyordu. Yeni yapının üretim zincirine etkisini değerlendiren Mustafa Talha Pepe, “Tedarikçilerin doğrudan destek alabilmesi ana ihracatçı üzerindeki finansman yükünü azaltabilir ve yerli girdi kullanımını teşvik edebilir. Ancak yan sanayicinin veya fason üreticinin kârlılığı zaten baskı altındaysa mevcut hesaplama modeli nedeniyle bu imkândan yararlanamama ihtimali ortaya çıkabilir” dedi.

DEİK Başkanı Nail Olpak da “Özellikle otomotiv yan sanayi, makina, tekstil ve hazır giyim gibi üretim zincirlerinde bu yaklaşım ihracata yönelik üretimin ekonomik karşılığını artırabilir. Tedarikçi firmaların uygulama koşullarını kolayca öğrenebilmesi ve süreçlerin bürokratik yük oluşturmadan yürütülmesi önemli” diye konuştu.

DÖVİZ ALMAMA TAAHHÜDÜ KALKTI

Yeni sistemde ihracatçı açısından en önemli değişikliklerden biri, bir ay döviz almama taahhüdünün kaldırılması oldu. Firmalar artık yüzde 10’luk döviz pozisyonu sınırını aşmadıkları sürece döviz alım ve satımı yapabilecek. Konuyla ilgili bilgi veren Doç. Dr. Şevket Sayılgan, “Firmalar yüzde 10 döviz pozisyonu sınırını aşmadıkça döviz alım-satımında serbest kalıyor. Bu, sistemi yasaklayıcı modelden pozisyon bazlı denetleyici modele dönüştürüyor. Ancak SMMM/YMM tasdikli bildirim zorunluluğu belgelendirme yükü getiriyor” dedi.

Gemi ve yat sektöründe uzun proje sürelerinin dikkate alınmasını isteyen Mustafa Talha Pepe ise, “Teslim süreleri 12 ila 36 aya yayılan, hakediş usulüyle çalışan tersaneler açısından yüzde 10 sınırı dönem dönem nakit yönetimini zorlaştırabilir. Gemi ve yat gibi yüksek bedelli projelerde proje ve hakediş bazlı esneklik sağlanması daha sağlıklı olacaktır” diye konuştu.

Destek oranı artırılmalı



Mustafa Talha Pepe-Gemi, Yat ve Hizmetleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı: “Son bir yılda enflasyonla döviz kurundaki artış arasındaki fark 14.5 puana çıktı. Kur yatay seyrederken işçilik, enerji, çelik ve diğer işletme maliyetleri yükseldi. Bu nedenle desteğin en az yüzde 10 seviyesine çıkarılması yönündeki beklentimizi koruyoruz. Mevcut maliyet-kur farkı yüzde 3’lük destekle telafi edilemiyor. Hesaplama modeli de sadeleştirilmeli. Faaliyet kârı ve işçilik üzerinden kurulan sınırlar, dönemsel olarak kârlılığı düşen veya yan sanayi ağırlıklı çalışan firmaları dışarıda bırakmamalı. Teslim süreleri 12 ila 36 aya yayılan projeler nedeniyle yüzde 10 döviz pozisyonu şartında proje ve hakediş bazlı esneklik sağlanmalı. Eximbank ve reeskont kredilerinde finansmana erişimi zorlaştıran kısıtlar da gözden geçirilmeli.”

Bürokrasi sadeleşmeli



Nail Olpak-DEİK Başkanı: “İş dünyası açısından öncelikli beklentilerimizden biri, destek mekanizmalarının öngörülebilir ve sürdürülebilir olmasıdır. Yüzde 3’lük destek oranının uygulanma süresinin ve devamına ilişkin takvimin önceden açıklanması, döviz pozisyonu ve katma değer hesaplamalarının sade ve şeffaf hale getirilmesi önemli. Firma başına yıllık 100 milyon TL’lik limitin yüksek miktarda ihracat yapan firmalar ile KOBİ’ler için aynı olması da değerlendirilmesi gereken bir konu. Ayrıca 15 günde bir bankalara döviz pozisyonu bildirim formu verilmesi ve bunun YMM tarafından tasdik edilmesi bürokratik süreçleri ve maliyetleri artırıyor. Döviz dönüşüm desteğinin uygun maliyetli ihracat finansmanı, reeskont kredileri, teknoloji yatırımları ve verimlilik artırıcı teşviklerle tamamlanmasını önemsiyoruz. İhracatçılarımızın rekabet gücü yalnızca döviz kuruna veya tek bir destek mekanizmasına bağlı olmamalı.”

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

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

/itokurumsal



TARİHİ YARIMADA'DA TARİHİ YAPILAR YENİLENDİ

■ İTO'nun temsilcilik ve üye hizmet binaları ile tarihi yapılarına yönelik yatırımlarda temel yaklaşımınızı paylaşır mısınız?

İstanbul Ticaret Odası, 144 yıllık geçmişiyle yalnızca bir meslek kuruluşu değil, aynı zamanda İstanbul'un ticaret ve medeniyet tarihinin önemli kurumlarından biri. Bu mirası korumak ve gelecek nesillere taşımak bizim sorumluluğumuz.

Eminönü'nde tarihi Liman Hanı'nı restore ederek 3 bin 925 metrekarelik bir hizmet alanını yeniden kazandırdık. Taşhan ve Ek Bloğu'nu yenileyerek toplam 4 bin 963 metrekarelik kullanım alanı oluşturduk. Yine Eminönü'ndeki Ek Hizmet Binamızı yeniden inşa ettik. Haliç kıyısındaki eski genel merkez binamızı ise Ahi Çelebi Kampüsü olarak İstanbul Ticaret Üniversitemizin kullanımına sunduk.

İTO'nun Anadolu Yakası Bölge Temsilciliği için Maltepe'de bir bina satın alarak kiracılıktan kendi mülkümüzde hizmet verme modeline geçtik. Eminönü'nde yeni genel merkez binamızın inşaatını hızla sürdürüyoruz. II. Mahmud ve II. Abdülhamid'in yadigarı Hidayet Camii'ni köklü restorasyondan geçirerek, ibadete hazır hale getirdik. II. Mahmud döneminde 1813'te yapılan caminin, II. Abdülhamid tarafından 1887'de yeniden inşa ettirildiğini biliyoruz. Vakıflar Genel Müdürlüğü ve Koruma Kurulu gözetiminde son aşamaya gelen restorasyon çalışmasında, tarihi camiye yapısal güçlendirme projesi uygulandı.

İTO BAŞKANI ŞEKİB AVDAGİÇ SORULARIMIZI YANITLADI

İTO'yu geleceğin ticaretine hazırladık

"İstanbul Ticaret Odası'nın tüm çalışmalarında temel ölçütümüz İstanbullu firmaların işine, üretimine ve rekabet gücüne katkı sunmak. Şirket kuruluş işlemlerini 24 saatten 2 saate, tescili 4 günden 1 güne indirdik."

"İstanbul Fuar Merkezi'nde 25 yıl sonra yeni salon yatırımı başlattık. Türk özel sektörünün 26 ülkede 281 fuara milli katılımını sağladık. 59 meslek lisesinin hamiliğini üstlenerek, bu okulların sektörlerle ilişkisini güçlendirdik."

"ICVB'nin çalışmalarıyla 2022'den bu yana İstanbul'a gelen yaklaşık 200 bin kongre turisti, şehre 800 milyon doları aşan döviz geliri kazandırdı. BTM girişimlerinin değerlemesi 560 milyon doları aştı."



Mete DİRİCE

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, Oda'nın dijital dönüşümden fuarcılığa, girişimcilikten hizmet binalarına kadar birçok alandaki çalışmalarını İstanbul Ticaret Gazetesi'ne değerlendirdi.

Avdagiç, "Bizim için başarı, yalnızca bir projeyi tamamlamak değildir. Asıl başarı, o projenin kalıcı bir değere dönüşmesi ve üyelerimizin hayatına dokunmasıdır. Tüm çalışmalarımızda temel ölçümüz, faaliyetlerimizin üyelerimizin işine, üretimine ve rekabet gücüne ne ölçüde katkı sağladığı oldu" ifadelerini kullandı. Şekib Avdagiç, dijital dönüşümle şirket kuruluş süresinin 24 saatten 2 saate indiğini belirterek, "Üyelerimiz artık birçok işlemi bulundukları yerden, günün her saatinde gerçekleştirebiliyor" dedi.

İşte İTO Başkanı Şekib Avdagiç'in sorularımıza verdiği yanıtlar:



BTM GİRİŞİMLERİNİN DEĞERLEMESİ 560 MİLYON DOLARI AŞTI

■ İTO'nun teknoloji ve girişimcilik alanındaki çalışmaları hangi sonuçları verdi?

Günümüzde ülkelerin rekabet gücünü yalnızca üretim kapasiteleri değil, teknoloji geliştirme ve bilgiyi ekonomik değere dönüştürme kabiliyetleri de belirliyor. Bu anlayışla Teknopark İstanbul, Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) ve SoftITo Akademi üzerinden birbirini tamamlayan bir teknoloji ve girişimcilik ekosistemi geliştirdik. BTM, UBI Global'in değerlendirmesinde dünyanın en iyi 3'üncü startup merkezi olarak gösterildi. BTM girişimleri 2026'nın ilk yarısında 11 milyon dolarlık yatırım çekti. 10 yılda BTM girişimlerinin aldığı toplam yatırım 66 milyon doları, toplam değerleme 560 milyon doları aştı.

Teknopark İstanbul'da ise savunma sanayinden ileri teknolojiye uzanan alanlarda, 4 bini tamamlanan toplam 5 bin 300 milli proje bulunuyor. Temel amacımız, gençlerimizin geliştirdiği yenilikçi fikirlerin şirketlere, şirketlerin küresel markalara dönüşmesini desteklemek.

ORTAK GÜNDEM MADDESİ FİNANSMANA ERİŞİM

■ İstanbul'daki iş insanları size en çok hangi konularla geliyor? "Şu meseleyi çözmemiz lazım" denilen ilk üç konu nedir?



Her sektörün kendine has ihtiyaçları var. Ancak en önemli ortak gündem maddesi finansmana erişim. İkinci önemli konu, işletmelerin rekabet gücünün korunması ve özellikle ihracat pazarlarında önünü görebilmesidir. Üçüncü başlık ise işletmelerin dönüşüm kapasitesi. Kurumsallaşma, dijitalleşme, verimlilik, sürdürülebilirlik, nitelikli insan kaynağı ve yeni teknolojilere yatırım artık bir bütün halinde değerlendiriliyor. Bir işletmenin rekabet gücünü koruyabilmesi ve dönüşen üretim dinamiklerine uyum sağlayabilmesi için bu alanlarda kendisini yenilemesi gerekiyor.

840 BİNİ AŞKIN ÜYEYE DAHA HIZLI HİZMET

■ İstanbul Ticaret Odası'nın üye odaklı çalışmalarında hangi adımlar atıldı?

Kendimize çok açık bir hedef koyduk: İstanbul Ticaret Odası'nın 144 yıllık birikimini koruyarak, Odamızı geleceğin ihtiyaçlarına cevap verebilen, üyelerine daha hızlı ve etkin hizmet sunan, Türkiye ekonomisinin gelişiminde daha fazla sorumluluk üstlenen bir kurum haline getirmek. 840 bini aşkın üyemizin gücüyle Odamızın hizmet kapasitesini geliştirdik. Kurumsal altyapımızı yeniledik, dijitalleşme alanında önemli bir dönüşüm gerçekleştirdik, girişimcilik ve teknoloji yatırımlarımızı büyüttük. İstanbul'un fuarcılık ve kongre turizmindeki uluslararası konumunu güçlendirmek için çalıştık. Bütün bunları yaparken temel ölçümüz, faaliyetlerimizin üyelerimizin işine, üretimine ve rekabet gücüne ne ölçüde katkı sağladığı oldu.

YAPAY ZEKA DESTEKLİ HİZMETLERİMİZİ GELİŞTİRİYORUZ



■ Dijital dönüşüm üyelerin işlemlerinde neyi değiştirdi?

Dijitalleşmeyi yalnızca bilgisayar sistemlerini yenilemek olarak görmedik. Hedefimiz, ticaretin hızına uygun, bürokrasiyi azaltan ve üyelerimizin zamanını koruyan bir hizmet anlayışı oluşturmaktı.

Bu amaçla yerli yazılım altyapımız DijİTO'yu geliştirdik, yaklaşık 50 yıllık kurumsal hafızamızı yeni sistemimize taşıdık. 22 milyon görseli, 1 milyon 800 bin belgeyi ve 3 milyon üye dosyasını dijital altyapımızla bütünleştirdik.

Şirket kuruluş işlemlerini 24 saatten 2 saate, tescil işlemlerini 4 günden 1 güne indirdik. 500'ü aşkın kurumla veri ve doğrulama entegrasyonu gerçekleştirdik. Yıllık portal ziyaretçi sayımız 8 milyondan 15 milyona ulaştı, mobil erişim oranımız yüzde 70 seviyesine yükseldi.

Üyelerimiz artık birçok işlemi bulundukları yerden, günün her saatinde gerçekleştirebiliyor. Önümüzdeki süreçte yapay zeka destekli hizmetlerimizi de geliştirmeyi hedefliyoruz.

Türkiye üretim üssümüz dünya ise ticaret alanımız

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Oda'nın geçtiğimiz iki dönemde 26 ülkede 281 uluslararası fuara milli katılım organizasyonu gerçekleştirdiğini belirterek, "8 bin 179 ihracatçı firmamızı dünya pazarlarıyla buluşturduk. Temel yaklaşımımız şu: Türkiye üretim üssümüz, bütün dünya ise ticaret alanımızdır" dedi.



26 ÜLKEDE 281 FUARA MİLLİ KATILIM

■ İTO, dünyanın önde gelen uluslararası fuarlarına Türk firmalarının katılımını organize ediyor. Fuarcılık alanında nasıl bir değişim yaşandı?



Fuarları yalnızca ürünlerin sergilendiği organizasyonlar olarak değerlendirmiyoruz. Fuarlar, üreticimizin yeni pazarlara ulaşmasını, ihracatçımızın yeni müşteriler kazanmasını ve Türk markalarının uluslararası rekabette güçlenmesini sağlayan ticaret platformlarıdır.

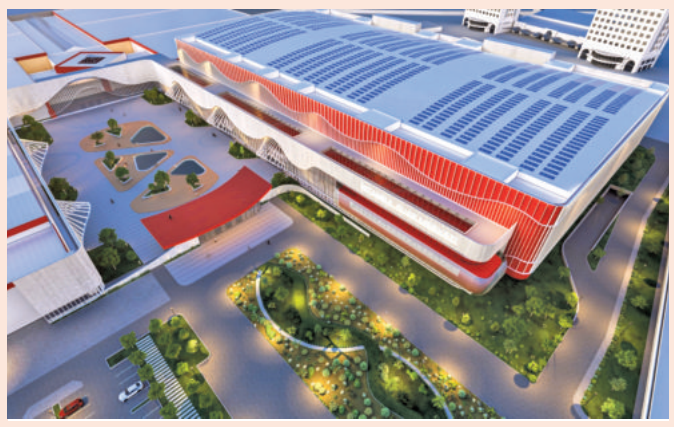
Bu anlayışla geçtiğimiz iki dönemde 26 ülkede, 43 şehirde düzenlenen 281 uluslararası fuara milli katılım organizasyonu gerçekleştirdik ve 8 bin 179 ihracatçı firmamızı dünya pazarlarıyla buluşturduk.

Uluslararası fuarlardaki toplam katılım alanımızı yüzde 453 artırdık. UR-GE projelerimiz ve sektörel ticaret heyetlerimizle 8 ülkede 434 firmamızın küresel alıcılarla bir araya gelmesini sağladık. Bu faaliyetlerde 7 bin 905 iş görüşmesi yapıldı.

Temel yaklaşımımız şu: Türkiye üretim üssümüz, bütün dünya ise ticaret alanımızdır.

25 YIL ARADAN SONRA YENİ SALON YATIRIMI

■ Türkiye'nin önde gelen fuar alanlarından İstanbul Fuar Merkezi'ndeki (İFM) yatırımlar hakkında bilgi verir misiniz?



İstanbul coğrafi konumu, üretim kapasitesi, ulaşım bağlantıları ve ticari birikimiyle dünyanın önemli fuar merkezlerinden biri olabilecek potansiyele sahip. Ancak bu potansiyeli değerlerdirmek için güçlü bir fiziki altyapıya ihtiyaç var.

Yeşilköy'deki İstanbul Fuar Merkezi'ndeki (İFM) mevcut 11 fuar salonunda kapsamlı modernizasyon çalışmaları yaparak yaklaşık 100 bin metrekarelik fuar altyapımızı yeniledik. Ardından 25 yıl aradan sonra yeni salon yatırımı başlattık.

İnşasına başladığımız iki yeni salonla 40 bin metrekare ilave fuar alanı oluşturuyoruz. Böylece toplam kapasitemizi 140 bin metrekareye çıkaracağız. Yeni alanın üst katında 11 bin 500 kişiye kadar uluslararası kongre ve büyük etkinliklerin yapılabileceği bir mekan yer alacak.

ÖNCELİĞİMİZ İSTANBUL FUAR MERKEZİ YATIRIMLARININ TAMAMLANMASI

■ Önümüzdeki dönem için hedefleriniz neler?

Önemli projeleri tamamladık, bazı stratejik yatırımlarımızın da temellerini attık. Önümüzdeki süreçte yeni İTO Merkez Binasının ve önemli bir iştirakimiz olan İstanbul Fuar Merkezi'ndeki (İFM) kapasite artırımı yatırımlarımızın tamamlanması önemli hedeflerimiz arasında.

En önemlisi de dijital dönüşümümüzü yapay zeka uygulamalarıyla daha ileri bir aşamaya taşımak, üyelerimizin uluslararası pazarlardaki etkinliğini artırmak, teknoloji girişimciliğini ve nitelikli insan kaynağını desteklemek istiyoruz.

Bizim için esas olan, İstanbul iş dünyasına kalıcı hizmetler sunabilmek ve ülkemizin ekonomik gelişimine katkı sağlayabilmektir.

İTOTAM'LA YARGILAMA SÜREÇLERİNDE YÜZDE 56 HIZ ARTIŞI

■ Araştırma ve tahkim alanındaki çalışmalar iş dünyası açısından neden önemli?

Çünkü günümüzde sağlıklı ticari kararlar alabilmek için güvenilir bilgiye ihtiyaç var. Bu anlayışla İstanbul Ticaret Odası Stratejik Araştırmalar Merkezi'ni (İTOSAM) kurduk. İTOSAM bünyesinde hazırlanan 15 stratejik raporla İstanbul ekonomisine ve iş dünyasının gündemindeki meselelere ilişkin bilgi ürettik. Yine İstanbul Ticaret Odası Tahkim ve Arabuluculuk Merkezimizi (İTOTAM) güçlendirdik. İTOTAM'ın yargılama süreçlerinde yüzde 56'lık hız artışı sağlandı. Hedefimiz, İstanbul'un ticari uyuşmazlıkların çözümünde de tercih edilen merkezlerden biri olması.

KONGRE TURİZMİNDEN 800 MİLYON DOLAR



■ İstanbul'un kongre turizmindeki yükselişini neye bağlıyorsunuz?

Kongre turizmi, şehir ekonomisine yüksek katma değer sağlayan bir alan. Uluslararası kongreler yalnızca turizm sektörüne değil; ulaşımdan konaklamaya, gastronomiden perakendeye kadar birçok sektöre ekonomik hareketlilik kazandırıyor. Bu nedenle Turizm Geliştrme ve Eğitim Vakfı (TUGEV) ve İstanbul Kongre ve Ziyaretçi Bürosu (ICVB) aracılığıyla şehrimizin uluslararası tanıtımına özel önem verdik.

Uluslararası Kongre ve Toplantı Derneği (ICCA) verilerine göre İstanbul, 2017'de 133'üncü olduğu dünya kongre sıralamasında 2025'te 18'inci, Avrupa'da ise 13'üncü sıraya yükseldi. 2022'den bu yana 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.

ÜNİVERSİTEMİZİN MEZUN SAYISI 29 BİNİ AŞTI

■ Nitelikli iş gücü açığına yönelik hangi çalışmalar yapıldı?



Nitelikli insan kaynağını, üretimin ve rekabet gücünün temel şartlarından biri olarak görüyoruz. Bu nedenle mesleki eğitimi ve gençlerimizin iş dünyasına hazırlanmasını çalışmalarımızın önemli başlıklarından biri haline getirdik.

59 meslek lisesinin hamiliğini üstlenerek bu okulların sektörlerle ilişkisini güçlendirdik, atölye, laboratuvar ve teknik ekipman ihtiyaçlarına destek sağladık. 49 farklı başlıkta düzenlediğimiz mesleki eğitim programlarıyla 2 bin 122 kişiye ücretsiz eğitim verdik. SoftITo Akademi aracılığıyla yapay zeka, yazılım geliştirme, veri analitiği ve siber güvenlik gibi alanlarda 457 mezunu iş dünyasına kazandırdık.



İstanbul Ticaret Üniversitemizin mezun sayısı 29 bini aştı. Lisans, yüksek lisans ve doktora düzeyinde 5 bin 562 öğrencimize burs desteği sağladık.

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ'NİN 1885'E UZANAN ARŞİVİ DİJİTALLEŞTİ

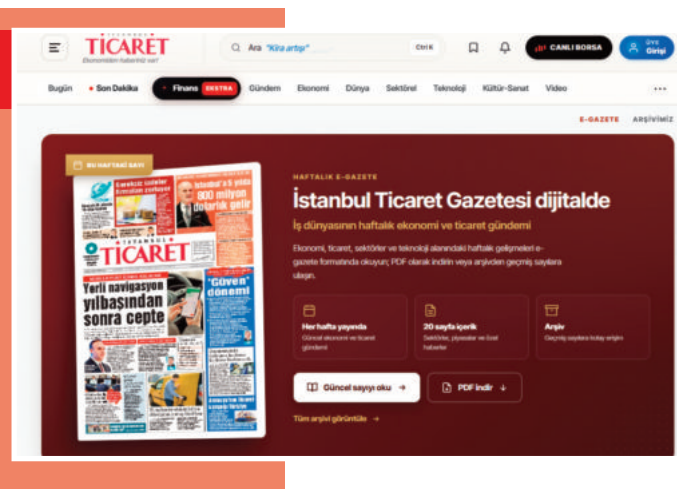


■ Kültür ve yayıncılık alanındaki çalışmaları bir ticaret odası açısından nasıl değerlendiriyorsunuz?

Ticaret, yalnızca ekonomik faaliyetlerden ibaret değildir. Aynı zamanda bir şehrin kültürünü, tarihini ve medeniyet birikimini şekillendirir.

Dersaadet Kütüphanemizi kurarak 35 bin fiziki ve 20 milyon dijital kaynağı araştırmacılarla buluşturduk. İstanbul Ticaret Gazetesi'nin 1885 yılına uzanan arşivini dijitalleştirdik. 318 cilt, 185 bin görsel ve 6 bin 500 süreli yayından oluşan arşivimizi erişilebilir hale getirdik.

37 prestij eser ile 81 aktüel ve sektörel yayın hazırladık. Hünkar Kasrı'nda 81 sergi düzenleyerek 72 sanatçıya ücretsiz çalışma ve sergileme imkanı sağladık.



İSTANBUL TİCARET

İstanbul iş dünyası 27 Ekim'de sandığa gidiyor

İstanbul Ticaret Odası üyeleri, Oda'da dört yıl boyunca görev yapacak sektör temsilcilerini seçmek için 27 Ekim'de sandık başına gidecek. İTO'nun 840 bini aşkın üyesini temsil eden Meslek Komiteleri ve Meclis Üyeliği seçimleri, İstanbul Fuar Merkezi'nde yapılacak. İTO'nun yeni Yönetim Kurulu Başkanı ise 4 Kasım'da belli olacak.

İSTANBUL Ticaret Odası'nın (İTO) Organ Seçimleri, 27 Ekim Salı günü Yeşilköy'deki İstanbul Fuar Merkezi'nde yapılacak. İTO'nun 840 bini aşkın üyesini temsil eden Meslek Komiteleri ve Meclis Üyeliği seçimleri için sandık numaraları da belirlendi. İstanbul Fuar Merkezi'ndeki 5, 6, 7 ve 8 No'lu salonlarda toplam 303 sandıkta oy kullanılabilecek. Oy verme işlemi sabah saat 08.00'den akşam 17.00'ye kadar devam edecek. Üyeler bu şekilde İTO'nun 80 Meslek Komitesi'nin 270 Meclis ve 620 Komite üyesi olmak üzere 890 üyesini seçecek.

OY KULLANMA İŞLEMİ

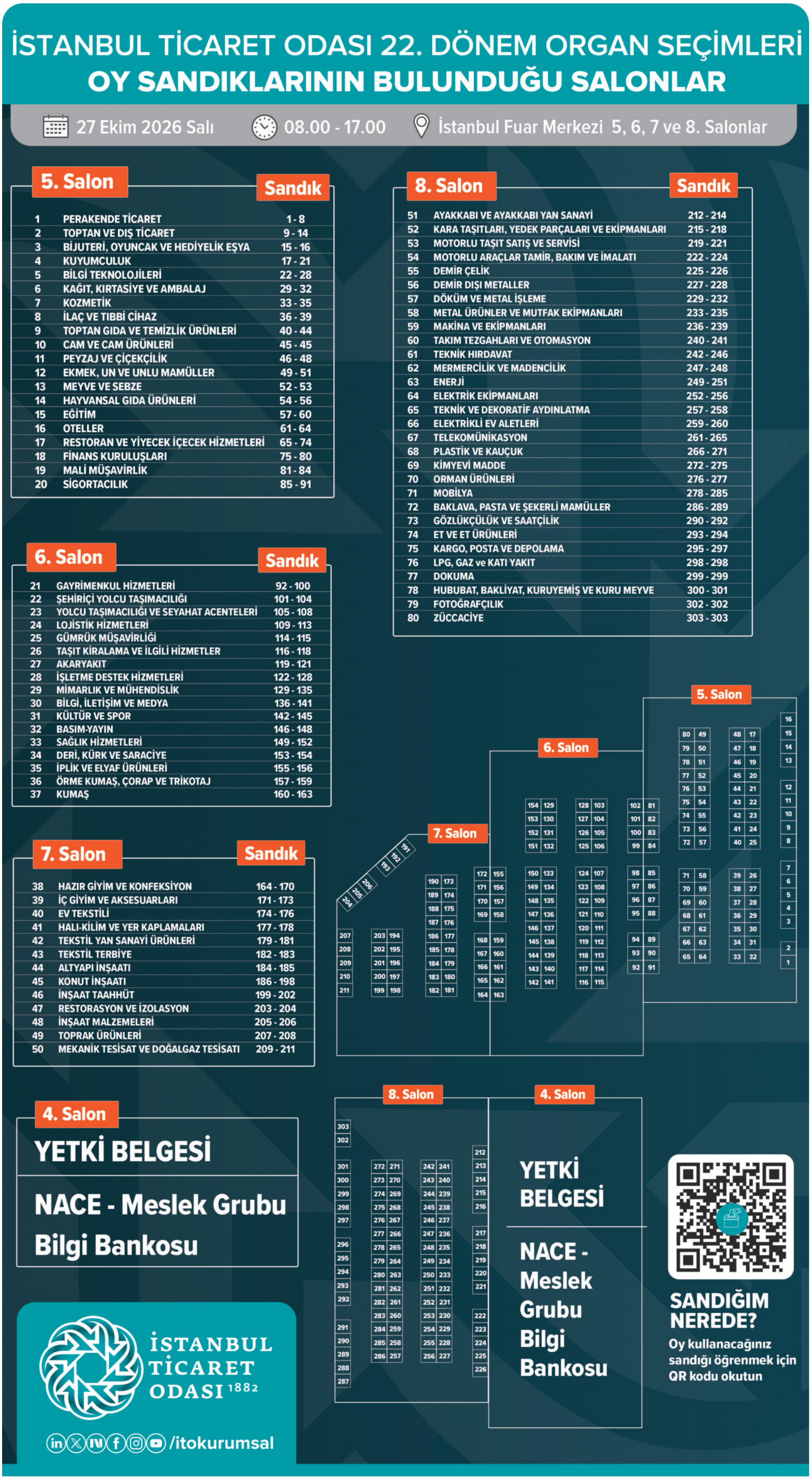
Fatih 2. İlçe Seçim Kurulu Başkanlığı'nın duyurusuna göre sandık başında oy kullanma işlemi şöyle olacak: "Her meslek grubu için ayrı zarflarda oy kullanılacak. Bu zarflara konulacak her bir oy pusulasının üstüne Meslek Komitesi Asil Üye adayları, altına ise Meslek Komitesi Yedek Üye adayları ayrı ayrı yazılacak. Meclis Asil ve Yedek Üyesi adayları, aynı liste üzerinde Meslek Komitesi asil üye adaylarının yanlarına yazılarak belirtilecek. Bu şekilde düzenlenen birleşik oy pusulası tek bir zarfa konulmak suretiyle sandığa atılacak."

BAŞKANLIK SEÇİMİ 4 KASIM'DA

Meslek Komiteleri ve Meclis Üyeliği seçimlerine ilişkin kesin sonuçlar, 3 Kasım 2026 Salı günü Oda binasında asılarak ilan edilecek. Mazbatalarını alan Meclis Üyeleri, 4 Kasım 2026 Çarşamba günü ise İTO'nun gelecek dört yılına yön verecek yönetimi belirlemek için oy kullanacak. Oylama, İTO'nun Eminönü merkez binasında bulunan Meclis Salonu'nda 09.00-12.00 saatleri arasında yapılacak. Bu oylamayla İTO Yönetim Kurulu Başkanı, Yönetim Kurulu Asil ve Yedek Üyeleri, Disiplin Kurulu Asil ve Yedek Üyeleri ile TOBB Asil ve Yedek Delegeleri belirlenecek.

DÜZENLİ RİNG SEFERLERİ

İTO üyelerinin Yeşilköy'deki seçim alanına güvenli ve hızlı bir şekilde ulaşımı için bir dizi önlem alındı. Üyelerin seçimin yapılacağı İstanbul Fuar Merkezi'ne kolay ulaşımı için Yenibosna Metrobüs Durağı, Yeşilyurt Marmaray İstasyonu, İDO Deniz Otobüsleri Bakırköy İskelesi ve İDTM'nin yanındaki otoparktan ücretsiz ring seferleri yapılacak. Ring seferleri 07.30 ile 16.30 arasında her 15 dakikada bir gerçekleştirilecek.



FATİH 2. İLÇE SEÇİM KURULU BAŞKANLIĞI'NIN İSTANBUL TİCARET ODASI ORGAN SEÇİMLERİNE İLİŞKİN DUYURUSU

5174 Sayılı Kanun'un; 81, 82, 83 ve 84. Maddeleri ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ile Odalar ve Borsalar Organ Seçimleri Hakkında Yönetmelik hükümlerine göre yapılacak İstanbul Ticaret Odası Organ Seçimlerine ilişkin hususlar aşağıda gösterilmiştir.

I- SEÇİM GÜNLERİ

1- İstanbul Ticaret Odası Meslek Komiteleri Asil ve Yedek Üye Seçimi ile Meclis Asil ve Yedek Üye Seçimi; 27 Ekim 2026 Salı günü Yeşilköy Mahallesi Atatürk Caddesi Atatürk Havalimanı Karşısı, Bakırköy / İstanbul adresinde bulunan **İstanbul Fuar Merkezi içerisindeki 5, 6, 7 ve 8 No'lu Salonlarda** yapılacak, oylar sabah saat 08.00'den akşam 17.00'ye kadar kullanılacaktır.

2- Oda Yönetim Kurulu Başkanı, Yönetim Kurulu Asil ve Yedek Üyeleri, Disiplin Kurulu Asil ve Yedek Üyeleri ile TOBB Asil ve Yedek Delegeleri seçimleri ise 4 Kasım 2026 Çarşamba günü Reşadiye Caddesi No:7 Posta Kodu: 34112 Eminönü- Fatih / İstanbul adresindeki İstanbul Ticaret Odası Meclis Salonu'nda, 09.00-12.00 saatleri arasında yapılacaktır.

II- KESİNLEŞEN LİSTELERİN ASILMASI

12-13-14 Ekim 2026 günleri askıda kalarak kesinleşen seçme ve seçilme yeterlilikleri doğrultusundaki üye listeleri 23, 24 ve 26 Ekim 2026 tarihlerinde İstanbul Ticaret Odası Merkez Binası A Kapısı Girişinde bulunan alanda asılarak ilan edilecek ve ayrıca İstanbul Ticaret Odası'nın web sitesinden (www.ito.org.tr) de duyurulacaktır.

III- MESLEK GRUPLARI

1) Oda'da meslek grubu sayısı 80'dir. Bu meslek gruplarından üye sayısı: 500-2.000 arası olan Meslek Gruplarında beş kişilik; 2.001-5.000 arası olan Meslek Gruplarında yedi kişilik; 5.001-10.000 arası olan Meslek Gruplarında dokuz kişilik, 10.001 ve daha fazla olan Meslek Gruplarında ise on bir kişilik meslek komitesi oluşturulur.

Ayrıca aynı sayıda yedek üye seçilir.

2) Oda Meclisine; meslek komiteleri beş kişiden oluşan gruplarda ikişer, yedi kişiden oluşan gruplarda üçer, dokuz kişiden oluşan gruplarda dörder, on bir kişiden oluşan gruplarda beşer meclis üyesi seçilir.

Ayrıca aynı sayıda yedek üye seçilir.

Her meslek grubu için ayrı zarflarda oy kullanılacaktır. Bu zarflara konulacak her bir oy pusulasının üstüne Meslek Komitesi Asil Üye adayları, altına ise Meslek Komitesi Yedek Üye adayları ayrı ayrı yazılır. Meclis Asil ve Yedek Üyesi adayları, aynı liste üzerinde Meslek Komitesi asil üye adaylarının yanlarına yazılarak belirtilir. Bu şekilde düzenlenen birleşik oy pusulası tek bir zarfa konulmak suretiyle sandığa atılır. **Birleşik oy pusulası örnekleri İstanbul Ticaret Odası'nın web sitesinde (www.ito.org.tr) yayınlanmaktadır.**

Tüzel kişiler; Meslek Komitesi ve Meclis Üyeliğine tüzel kişi olarak seçilirler, bu nedenle oy pusulalarında, Meslek Komitesi ve Meclis Üyeliği için tüzel kişinin sadece açık ticaret unvanının ve sicil numarasının yazılması zorunludur.

Meslek Komitesi ve Meclis Üyeliğine seçilen tüzel kişiler, meslek komitesi ve meclis üyeliği seçimlerinin kesinleşmesinden itibaren bir (1) gün içinde meslek komitesi ve meclis üyeliğinde tüzel kişiyi temsil edecek gerçek kişinin ismini Oda'ya bildirir. Bu süre içinde bildirimin yapılmaması halinde, meslek komitesi ve meclis üyeliği seçimlerinde oy kullanan tüzel kişinin gerçek kişi temsilcisi, Yönetim Kurulu Başkan ve Üyeliği, Disiplin Kurulu Üyeliği, TOBB Delegeleri seçiminde oy kullanamaz.

IV- SEÇİLECEK KOMİTE ÜYESİ ve MECLİS ÜYESİ SAYILARI

Meslek Grubu No	Meslek Grubu Adı	Aktif Üye Sayısı	Seçilecek Komite Üyesi Sayısı (Asil - Yedek)	Seçilecek Meclis Üyesi Sayısı (Asil - Yedek)	Meslek Grubu No	Meslek Grubu Adı	Aktif Üye Sayısı	Seçilecek Komite Üyesi Sayısı (Asil - Yedek)	Seçilecek Meclis Üyesi Sayısı (Asil - Yedek)
1	PERAKENDE TİCARET	26.511	11	5	41	HALI-KİLİM VE YER KAPLAMALARI	1.162	5	2
2	TOPTAN VE DIŞ TİCARET	14.460	11	5	42	TEKSTİL YAN SANAYİ ÜRÜNLERİ	4.383	7	3
3	BİJUTERİ, OYUNCAK VE HEDİYELİK EŞYA	3.041	7	3	43	TEKSTİL TERBİYE	2.021	7	3
4	KUYUMCULUK	7.628	9	4	44	ALTYAPI İNŞAATI	3.494	7	3
5	BİLGİ TEKNOLOJİLERİ	21.579	11	5	45	KONUT İNŞAATI	35.617	11	5
6	KAĞIT, KIRTASİYE VE AMBALAJ	3.948	7	3	46	İNŞAAT TAAHHÜT	7.424	9	4
7	KOZMETİK	6.931	9	4	47	RESTORASYON VE İZOLASYON	3.147	7	3
8	İLAÇ VE TIBBİ CİHAZ	7.364	9	4	48	İNŞAAT MALZEMELERİ	3.384	7	3
9	TOPTAN GIDA VE TEMİZLİK ÜRÜNLERİ	7.802	9	4	49	TOPRAK ÜRÜNLERİ	1.515	5	2
10	CAM VE CAM ÜRÜNLERİ	525	5	2	50	MEKANİK TESİSAT VE DOĞALGAZ TESİSATI	4.303	7	3
11	PEYZAJ VE ÇİÇEKÇİLİK	1.322	5	2	51	AYAKKABI VE AYAKKABI YAN SANAYİ	3.214	7	3
12	EKMEK, UN VE UNLU MAMÜLLER	2.605	7	3	52	KARA TAŞITLARI, YEDEK PARÇALARI VE EKİPMANLARI	6.778	9	4
13	MEYVE VE SEBZE	2.631	7	3	53	MOTORLU TAŞIT SATIŞ VE SERVİSİ	7.388	9	4
14	HAYVANSAL GIDA ÜRÜNLERİ	2.340	7	3	54	MOTORLU ARAÇLAR TAMİR, BAKIM VE İMALATI	5.595	9	4
15	EĞİTİM	6.573	9	4	55	DEMİR ÇELİK	2.279	7	3
16	OTELLER	5.537	9	4	56	DEMİR DIŞI METALLER	1.394	5	2
17	RESTORAN VE YİYECEK İÇECEK HİZMETLERİ	20.225	11	5	57	DÖKÜM VE METAL İŞLEME	4.098	7	3
18	FİNANS KURULUŞLARI	6.184	9	4	58	METAL ÜRÜNLER VE MUTFAK EKİPMANLARI	3.048	7	3
19	MALİ MÜŞAVİRLİK	2.105	7	3	59	MAKİNA VE EKİPMANLARI	8.708	9	4
20	SİGORTACILIK	5.642	9	4	60	TAKIM TEZGAHLARI VE OTOMASYON	2.846	7	3
21	GAYRİMENKUL HİZMETLERİ	13.482	11	5	61	TEKNİK HIRDAVAT	8.112	9	4
22	ŞEHİRİÇİ YOLCU TAŞIMACILIĞI	6.305	9	4	62	MERMERCİLİK VE MADENCİLİK	2.132	7	3
23	YOLCU TAŞIMACILIĞI VE SEYAHAT ACENTELERİ	8.318	9	4	63	ENERJİ	2.347	7	3
24	LOJİSTİK HİZMETLERİ	10.532	11	5	64	ELEKTRİK EKİPMANLARI	6.651	9	4
25	GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ	1.166	5	2	65	TEKNİK VE DEKORATİF AYDINLATMA	1.389	5	2
26	TAŞIT KİRALAMA VE İLGİLİ HİZMETLER	3.407	7	3	66	ELEKTRİKLİ EV ALETLERİ	3.556	7	3
27	AKARYAKIT	2.505	7	3	67	TELEKOMÜNİKASYON	6.054	9	4
28	İŞLETME DESTEK HİZMETLERİ	18.880	11	5	68	PLASTİK VE KAUÇUK	7.190	9	4
29	MİMARLIK VE MÜHENDİSLİK	14.323	11	5	69	KİMYEVİ MADDE	5.488	9	4
30	BİLGİ, İLETİŞİM VE MEDYA	15.352	11	5	70	ORMAN ÜRÜNLERİ	1.685	5	2
31	KÜLTÜR VE SPOR	4.440	7	3	71	MOBİLYA	6.570	9	4
32	BASIM-YAYIN	4.757	7	3	72	BAKLAVA, PASTA VE ŞEKERLİ MAMÜLLER	3.693	7	3
33	SAĞLIK HİZMETLERİ	10.582	11	5	73	GÖZLÜKÇÜLÜK VE SAATÇİLİK	1.593	5	2
34	DERİ, KÜRK VE SARACİYE	2.430	7	3	74	ET VE ET ÜRÜNLERİ	2.237	7	3
35	İPLİK VE ELYAF ÜRÜNLERİ	1.228	5	2	75	KARGO, POSTA VE DEPOLAMA	3.647	7	3
36	ÖRME KUMAŞ, ÇORAP VE TRİKOTAJ	3.245	7	3	76	LPG, GAZ ve KATI YAKIT	717	5	2
37	KUMAŞ	3.262	7	3	77	DOKUMA	664	5	2
38	HAZIR GİYİM VE KONFEKSİYON	17.749	11	5	78	HUBUBAT, BAKLİYAT, KURUYEMİŞ VE KURU MEYVE	1.824	5	2
39	İÇ GİYİM VE AKSESUARLARI	2.818	7	3	79	FOTOĞRAFÇILIK	805	5	2
40	EV TEKSTİLİ	3.530	7	3	80	ZÜCCACİYE	1.311	5	2

V- SEÇME VE SEÇİLME YETERLİLİKLERİ

T.C. Yüksek Seçim Kurulu'nun 16.05.2012 tarih, 262 No.lu kararı gereğince; Oda seçimlerinde oy kullanacak gerçek kişilerin Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olması halinde, T.C. kimlik numaralarının seçmen listelerinde yer alması öngörüldüğünden; T.C. vatandaşı olması halinde T.C. kimlik numaralarına, yabancı uyruklu gerçek kişi olması halinde ise yabancı kimlik numarasına seçmen listelerinde yer verilmiş olup; Oda kayıtlarında T.C. Kimlik numarası bulunmayan T.C. vatandaşı gerçek kişiler ile yabancı uyruklu olup da yabancı kimlik numarası bulunmayan gerçek kişilere seçmen listelerinde yer verilmemiştir.

Meslek Komiteleri ve Meclis Üyeliklerine Seçme Yeterlilikleri

Oda Organ Seçimlerine seçmen sıfatıyla iştirak edebilmek için;

a) Seçim tarihi itibariyle en az iki yıldır Odaya kayıtlı olmak,

b) Gerçek kişiler ile tüzel kişilerin gerçek kişi temsilcileri için seçim günü itibarıyla on sekiz yaşını doldurmuş olmak,

c) Tüzel kişilerin gerçek kişi temsilcileri için, ana sözleşmeye uygun şekilde temsil ve bağlayıcı işlem yapmaya yetkilendirilmiş ve ticaret siciline tescil edilmiş olmak,

d) Odaya kaydını gerektiren ticari ve sınaî kazanç dolayısıyla gelir veya kurumlar vergisi mükellefi olmak,

e) Kanunun 10'uncu maddesi uyarınca meslek grubu ve seçmen listelerinden silinmemiş olmak veya Kanunda belirtilen yükümlülüklerini yerine getirmiş olmak suretiyle yeniden meslek grubu ve seçmen listelerine dâhil edilmiş olmak gerekir.

Seçme hakkının kullanılabilmesi için bu maddenin birinci fıkrasında belirtilen şartların yanı sıra;

a) Ticaret şirketlerinde, şirketin ortağı ve/veya yöneticisi olması ve şirketi temsil ile bağlayıcı işlem yapmaya yetkili bulunması,

b) Ticaret şirketleri dışındaki tüzel kişilere ait ticari işletmelerde, gerçek kişi temsilcinin işletmenin yöneticisi olması ve ticari işletmeyi temsil ile bağlayıcı işlem yapmaya yetkili bulunması,

c) Gerçek kişilere ait ticari işletmelerde ticaret siciline tescil edilmiş temsilcinin bulunması halinde bunların işletmeyi temsil ile bağlayıcı işlem yapmaya yetkili bulunması,

şarttır. Bu fıkra kapsamında belirtilen şartlar şubeleri temsile yetkili kılınanlar için de aranır.

Üye şirketin münfesih olması halinde, üyeliği kendiliğinden sona erdiğinden oda ve borsa organ seçimlerinde oy kullanamaz.

Bu maddede geçen süreler, gün hesabı yapılmak suretiyle hesaplanır.

Meslek Komiteleri ve Meclis Üyeliklerine Seçilme Yeterlilikleri

Oda organlarına seçilebilmek için;

a) Seçim tarihi itibarıyla, tacir ve sanayiciler için ticaret siciline kayıtlı bulunmak şartıyla, en az iki yıldan beri odaya kayıtlı olmak,

b) Gerçek kişiler ile tüzel kişilerin gerçek kişi temsilcileri için seçim günü itibarıyla 25 yaşını doldurmuş ve okur-yazar olmak,

c) İflas etmemiş ya da iflas etmiş olsa bile itibarını hükmen yeniden kazanmış olmak,

d) Türk Ceza Kanununun 53'üncü maddesinde belirtilen süreler geçmiş olsa bile; kasten işlenen bir suçtan dolayı beş yıl veya daha fazla süreyle ya da devletin güvenliğine karşı suçlar, Anayasal düzene ve bu düzenin işleyişine karşı suçlar, zimmet, irtikâp, rüşvet, hırsızlık, dolandırıcılık, sahtecilik, güveni kötüye kullanma, hileli iflas, ihaleye fesat karıştırma, edimin ifasına fesat karıştırma, suçtan kaynaklanan malvarlığı değerlerini aklama, kaçakçılık, vergi kaçakçılığı veya haksız mal edinme suçlarından hapis cezasına mahkûm olmamak,

e) Kanunun 10'uncu maddesi uyarınca meslek grubu ve seçmen listelerinden silinmemiş olmak veya Kanunda belirtilen yükümlülüklerini yerine getirmiş olmak suretiyle yeniden meslek grubu ve seçmen listelerine dâhil edilmiş olmak,

f) Oda'ya kaydını gerektiren ticari ve sınaî faaliyetten elde edilen kazanç dolayısıyla gelir veya kurumlar vergisi mükellefi olmak gerekir.

Bu maddenin birinci fıkrasının (a) bendinde öngörülen iki yıllık süre, Kanunun 10'uncu maddesi uyarınca meslek grupları ve seçmen listelerinden silinen üyelerden Kanunda belirtilen yükümlülüklerini yerine getirmek suretiyle yeniden meslek grubuna ve seçmen listelerine dâhil edilen üyeler için aranmaz.

Seçilme hakkının kullanılabilmesi için bu maddenin birinci fıkrasında belirtilen şartların yanı sıra;

a) Ticaret şirketlerinde, şirketin ortağı ve/veya yöneticisi olması ve şirketi temsil ile bağlayıcı işlem yapmaya yetkili bulunması,

b) Ticaret şirketleri dışındaki tüzel kişilere ait ticari işletmelerde, gerçek kişi temsilcinin işletmenin sahibi veya temsilcisi olması ve ticari işletmeyi temsil ile bağlayıcı işlem yapmaya yetkili bulunması,

c) Gerçek kişilere ait ticari işletmelerde ticaret siciline tescil edilmiş temsilcinin bulunması halinde bunların işletmeyi temsil ile bağlayıcı işlem yapmaya yetkili bulunması,

ç) (a), (b) ve (c) bentlerinde belirtilen durumların seçimden en az altı ay öncesini kapsaması, şarttır. Bu kapsamda belirtilen şartlar şubeleri temsile yetkili kılınanlar için de aranır.

Temsil ile bağlayıcı işlemler yapmaya yetkili temsilcinin, yetki süresinin sona ermesi halinde, aynı temsilcinin seçim tarihinden önceki altı aylık süre içinde kesinti olsa dahi kendisinden önce başka bir temsilci yetkilendirilmeden yeniden yetkili kılınması durumunda, bu yetkinin seçim tarihinden en az altı ay öncesini kapsadığı kabul edilir.

Üye şirketin münfesih olması halinde, üyeliği kendiliğinden sona erdiğinden oda organlarına seçilemez.

Disiplin Kurulu Üyeliklerine Seçme ve Seçilme Yeterlilikleri

Disiplin Kurulu, Meclis tarafından Oda'ya kayıtlı üyeler arasından yargı gözetiminde ve gizli oyla dört yıl için seçilen altı üyeden oluşur. Aynı sayıda yedek üye seçilir. Tüzel kişiler disiplin kurulu üyeliğine **tüzel kişi olarak ve temsilcisi gerçek kişi de belirtilerek seçilir.** Meclis üyeliğine seçilenler disiplin kurulu üyeliğine seçilemez.

Disiplin kurulu üyeliğine seçilebilmek için, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ile Odalar ve Borsalar Organ Seçimleri Hakkında Yönetmeliğin 6'ncı maddesinde belirtilen seçilme yeterliliklerinin yanında daha önce herhangi bir disiplin veya para cezası almamış olmak ve en az lise ve dengi okul mezunu olmak gerekir. Tüzel kişilerin disiplin kurulu üyeliğine seçilebilmesi için gerçek kişi temsilcisinin bu fıkrada belirtilen şartları haiz olması gerekir.

Disiplin kurulu asil ve yedek üyeliğine seçilenler, seçimlerin kesinleşmesini müteakip on beş gün içinde Oda Genel Sekreterliği'nce yapılacak tebligat üzerine öğrenim durumlarını tevsik eden belgeyi tebellüğ tarihinden itibaren otuz gün içinde Oda Genel Sekreterliği'ne evrak kayıt numarası almak suretiyle ibraz etmek zorundadır. Bu belgenin süresi içinde ibraz edilmemesi halinde üyenin disiplin kurulu asil veya yedek üyeliği kendiliğinden sona erer.

Disiplin kurulu asil ve yedek üyelerince ibraz edilen öğrenim durumunu gösterir belgeler ile bu üyelerin daha önceden disiplin veya para cezası alıp almadığı hususu Oda Genel Sekreterince incelenir. Seçilme yeterliliği bulunmadığı anlaşılanların disiplin kurulu asil veya yedek üyeliği kendiliğinden sona erer.

Disiplin kurulu üyeliği seçiminde kullanılacak oy pusulalarına, tüzel kişinin ticaret ünvanı ile tüzel kişinin temsilcisi gerçek kişinin isminin birlikte yazılması zorunludur. Oy pusulasında sadece tüzel kişinin ünvanının veya sadece tüzel kişi temsilcisi gerçek kişinin adının belirtilmiş olması halinde bu oylar geçersiz sayılır. Oyların sayımında, tüzel kişilerin farklı gerçek kişi temsilcilerine verilmiş olan oylar, o tüzel kişiliğin toplam oy sayısını oluşturur. Ancak, aday sıralamasına bu tüzel kişinin en fazla oy alan temsilcisinin adı yazılır.

VI- SEÇİM SANDIK KURULU YERLERİ

İstanbul Ticaret Odası'na kayıtlı firmaların Meslek Komiteleri ve Meclis Üyeliği seçimlerinde oylarını kullanabilmeleri için **303 adet** sandık kurulu oluşturulmuştur.

Seçim sandık kurullarının tümü, oy alım işlemlerini İstanbul Fuar Merkezi içerisindeki 5, 6, 7 ve 8 no'lu salonlarda yapacak olup, bu kurulların oy alımını yapacağı **meslek grubu numaraları ile üyelerin hangi sandıklarda oy kullanacakları hususları İstanbul Ticaret Odası'nın web sitesinde (www.ito.org.tr) yayınlanmaktadır.**

Seçimler sırasında seçim sandık kurulu başkan ve üyelerine karşı işlenen suçlar devlet memurlarına karşı işlenmiş gibi cezalandırılır.

VII- OY VERME İŞLEMİ

Oy verme işlemleri, gizli oy ve açık tasnif esaslarına göre yapılır. Seçmen listelerinde adı yazılı olmayan üyeler oy kullanamaz.

Oylar, oy verenin kimliğinin, Türkiye Cumhuriyeti kimlik numarasını taşıyan; Türkiye Cumhuriyeti kimlik kartı, geçici kimlik belgesi, nüfus cüzdanı, pasaport, evlenme cüzdanı, sürücü belgesi, 5174 sayılı kanun kapsamında oda/borsa tarafından verilen kimlik kartı veya resmi dairelerce verilen soğuk damgalı kimlik kartı ile ispat edilmesinden ve listedeki isminin karşısındaki yerin imzalanmasından sonra kullanılır.

Seçmenlerin oy pusulalarını gizli olarak yazmaları veya hazır ve basılı oy pusulalarını zarfa koymaları için, kendilerine kapalı oy verme yeri gösterilir. Oy pusulalarının bu kapalı yerde zarfa konulması mecburidir.

Oy pusulalarında asil ve yedek üyeliğe seçilecek olanlar ayrı ayrı gösterilir. Aday adlarının yanına sıra numarası konulmaz, konulmuş ise bunlar tercih sırasını göstermez.

Tüzel kişilerin sınırsız yetkili gerçek kişi temsilcilerinin, temsil ettikleri tüzel kişinin tescilli ana sözleşmeleri gereğince temsil ve bağlayıcı işlem yapma yetkisine sahip olduklarına dair, son doksan gün içerisinde İstanbul Ticaret Sicili Müdürlüğünce düzenlenmiş seçim yetki belgesinin veya MERSİS'den alınacak sicil tasdiknamesinin oy kullanma sırasında ibrazı gerekmektedir.

Gerçek kişi üyeler, oylarını seçim yetki belgesi olmaksızın kimlikleriyle bizzat kullanabileceklerdir. Gerçek kişiler adına vekâleten oy kullanılamaz. Bu kişiler seçme ve seçilme haklarını vekâleten kullandıramazlar. Gerçek kişilerin gerek kendi adlarına ve gerekse tüzel kişi temsilcisi sıfatıyla bir başkasına vekâleten oy kullandırmaları mümkün değildir.

İlan edilmiş olan seçmen listelerinde 9 ile başlayan yabancı kimlik numarası bulunan gerçek kişiler yalnızca Türkiye Cumhuriyeti resmi makamlarınca düzenlenmiş yabancı kimlik numarasını ihtiva eden resmi kimlikler ile oy kullanabileceklerdir. Tüzel kişiler adına yetki belgesi ile oy kullanacak yabancı uyruklu gerçek kişiler ise, 9 ile başlayan yabancı kimlik numaralarının yazılı olduğu yetki belgesiyle birlikte Türkiye Cumhuriyeti resmi makamlarınca düzenlenmiş yabancı kimlik numarasını ihtiva eden resmi kimliklerini ibraz etmek suretiyle oy kullanabileceklerdir.

Seçim Yetki Belgesi talep dilekçesi örneği; açık adresi Oda web sitesinde yer alan İstanbul Ticaret Sicili Müdürlüğü Anadolu Yakası (Maltepe), Perpa ve Giyimkent Hizmet Birimlerinden ve Oda web sitesinden (www.ito.org.tr) temin edilebilecektir. Bu yetki belgesi talep dilekçesi, boş kısımları doldurulduktan sonra, tüzel kişiliği temsil ve bağlayıcı işlem yapmaya yetkili kişilerce şirket ünvanı altında imzalanacaktır. Temsilcinin adı soyadı ve T.C. Kimlik Numarası talep dilekçesine mutlaka yazılacaktır.

VIII- SEÇİM SONUÇLARININ İLANI, İTİRAZLAR, KESİNLEŞME VE MAZBATALARIN ALINMASI

27 Ekim 2026 Salı günü yapılacak Meslek Komiteleri ve Meclis Üyeliği seçimlerinin devamı sırasında yapılan işlemler ile seçim mahallinde ve Oda Binasında 30 Ekim 2026 Cuma günü asılmak suretiyle ilan edilecek seçim sonuçlarına yapılacak itirazlar aynı gün İlçe Seçim Kurulu Başkanı'nca incelenip karara bağlanacaktır.

İtiraz üzerine verilen bu kararlar 31 Ekim 2026 Cumartesi günü seçim yerinde ve Oda binasında asılmak suretiyle ilan edilecektir. İlçe Seçim Kurulu Başkanı'nın kararına karşı aynı gün içinde İl Seçim Kurulu nezdinde itiraz edilebilir. İl Seçim Kurulu'nun bir gün içinde (1 Kasım 2026 Pazar) vereceği kararlar kesindir. 3 Kasım 2026 Salı günü kesin sonuçlar Oda binasında asılarak ilan edilecektir.

Meslek Komitesi Asil ve Yedek Üyelikleri ile Meclis Asil ve Yedek Üyeliğine seçilen gerçek kişiler bizzat kendilerince, Meslek Komitesi Asil ve Yedek Üyelikleri ile Meclis Asil ve Yedek Üyeliğine seçilen tüzel kişiler ise kendilerini temsile ve bağlayıcı işlem yapmaya yetkili gerçek kişiler tarafından temsil edilir.

Meslek Komitesi ve Meclis Üyeliği seçimlerinin kesinleşmesinden itibaren bir (1) gün içerisinde **(3 Kasım 2026 Salı günü saat 17.00'ye kadar)** Meslek Komitesi ve Meclis Üyeliğinde tüzel kişiyi temsil edecek en az 6 aydır şirketi temsil ile bağlayıcı işlemler yapmaya yetkili temsilcisi gerçek kişinin ismini bir dilekçe ile Oda'ya bildirmesi, ayrıca İstanbul Ticaret Sicili Müdürlüğü'nden alınacak olan 2 adet sicil tasdiknamesinden bir tanesinin dilekçe ekinde Oda'ya teslim edilmesi gerekmektedir. Meclis üyeliğine seçilen tüzel kişiyi Meslek Komitesi ve Meclis Üyeliğinde temsil etmek üzere ismi Odaya bildirilen gerçek kişiler, almış oldukları diğer sicil tasdiknamesini ise **4 Kasım 2026 Çarşamba günü 09.00-12.00** saatleri arasında yapılacak Oda Yönetim Kurulu Başkanı ve Üyeleri, Disiplin Kurulu Üyeleri ve TOBB delegeleri seçimlerinde oy kullanma sırasında Seçim Sandık Kuruluna ibraz ederek oylarını kullanabileceklerdir. İlgili gerçek kişiler Fatih 2. İlçe Seçim Kurulu Başkanlığına sicil tasdiknamesi ibraz etmek suretiyle mazbatalarını da alabileceklerdir.

IX- YÖNETİM KURULU BAŞKANI VE ÜYELERİ, DİSİPLİN KURULU ÜYELERİ İLE TOBB DELEGELERİ SEÇİMİ

4 Kasım 2026 Çarşamba günü 09.00-12.00 saatleri arasında yapılacak Oda Meclisinin kendi üyeleri arasından seçeceği Oda Yönetim Kurulu Başkanı ve 10 Asil, 10 Yedek Üyesi ve TOBB Genel Kurul 31 Asil, 31 Yedek Delegesi ile Oda'ya kayıtlı üyeler arasından seçeceği Disiplin Kurulu 6 Asil, 6 Yedek Üyesi seçimi geçici sonuçları 5 Kasım 2026 Perşembe günü Oda Binası A Kapısı girişinde ilan edilecektir. Bu geçici sonuçlara da ilan süresinde (bir gün) İlçe Seçim Kuruluna yapılacak itirazlar aynı gün incelenip karara bağlanacaktır. Bu kararlar 6 Kasım 2026 Cuma günü seçim yerinde ilan edilecektir. İlan süresi içinde bu kararlara karşı İl Seçim Kuruluna itiraz edilebilecektir. İl Seçim Kurulunun bir gün içinde vereceği karar kesindir. Kesin sonuçlar 9 Kasım 2026 Pazartesi günü ilan edilip, seçilenlere mazbataları İlçe Seçim Kurulunca verilecektir.

5174 sayılı Kanun ve buna bağlı Organ Seçimleri Hakkında Yönetmeliğin 39.maddesi uyarınca; bir oda veya borsanın meslek komitesi veya meclis üyeliğine seçilen gerçek kişiler ile tüzel kişilerin gerçek kişi temsilcileri aynı faaliyet alanı içinde bulunan başka bir Oda veya Borsanın Meslek Komitesi veya Meclisi ile 507 sayılı Esnaf ve Küçük Sanatkârlar Kanunu'na tabi odalarda görev alamayacaklarından, bu durumda olanların, seçimlerin kesinleşmesinden itibaren tercihlerini on beş (15) gün içinde ilgili Oda ve Borsa Yönetim Kurulu Başkanlığı'na yazılı olarak bildirmeleri gerekmektedir. Bu süre içinde bildirmedikleri takdirde ilgilinin seçilmiş olduğu organ üyelikleri kendiliğinden sona erecektir.

5174 sayılı Kanun ve buna bağlı Organ Seçimleri Hakkında Yönetmeliğin 6.maddesi (2.3.2005 tarih, 25743 sayılı Resmi Gazete ile değişik) uyarınca; Oda, Borsa ve Birlik organlarında görevli iken milletvekili veya belediye başkanı olarak seçilen gerçek kişiler ile tüzel kişilerin gerçek kişi temsilcilerinin Oda, Borsa ve Birlik organlarındaki görevleri, seçildikleri milletvekili veya mahalli idare seçimlerinin kesinleşmesinden itibaren kendiliğinden sona ereceğinden, milletvekili veya belediye başkanları Oda, Borsa ve Birlik organlarına seçildikleri seçimlerin kesinleşmesinden itibaren üç (3) gün içinde milletvekilliği veya belediye başkanlığı görevlerinden istifa etmedikleri takdirde Oda, Borsa ve Birlik organlarındaki görevleri kendiliğinden sona erecektir.

Duyurulur.

Makbule Esma UÇAR
Seçim Müdürü

Hakim Adem AYGÜN
Fatih 2. İlçe Seçim Kurulu Başkanı

İSTANBUL TİCARET ODASI 22. DÖNEM ORGAN SEÇİMLERİ
OY KULLANMA VE ULAŞIM REHBERİ

27 Ekim 2026 Salı | 08.00 - 17.00 | İstanbul Fuar Merkezi 5, 6, 7 ve 8. Salonlar

Önce seçmen listesinde olduğunuzu kontrol edin. En az iki yıldır İTO'ya kayıtlı aktif firma olmalı ve seçim şartlarını karşılamalısınız.
secmenlistesi.ito.org.tr





Şahıs işletmesi sahibiyseniz ve seçmen listesindeyseniz, geçerli kimliğinizle oy kullanabilirsiniz.

Tüzel kişilerde yalnızca sınırsız yetkili temsilci oy kullanabilir. Kimliğiniz ve son doksan gün içinde düzenlenmiş seçim yetki belgeniz yanınızda olmalı.





Vekâletle oy kullanılamaz.

Sandık numaranızı **sandiksorgu.ito.org.tr** adresinden öğrenin. Seçim alanında salon ve sandık yönlendirmelerini izleyin.

Kimliğinizi ve yetki belgenizi gösterip seçmen listesini imzalayın. Pusulanızı oy kabininde zarfa koyun ve sandığa atın.



İstanbul Fuar Merkezi - Yeşilköy Seçim Alanı Salon 5-6-7-8

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

METROBÜS İLE ULAŞIM

Metrobüsü kullanacak olan üyelerimiz YENİBOSNA METROBÜS DURAĞINDA inerek ring seferleriyle seçim alanına ulaşabilir.

Yenibosna Metrobüs Durağı

İstanbul Fuar Merkezi

İDTM Yeşilköy

DTM Yanı Boş Otopark

ATAKÖY

BAKIRKÖY

YEŞİLKÖY

MARMARA DENİZİ

Bakırköy İDO Deniz Otobüsü İskelesi

Yeşilyurt Marmaray Durağı

METRO İLE ULAŞIM

DTM-İstanbul Fuar Merkezi Durağı (M1A Metro)

MARMARAY İLE ULAŞIM

Marmaray'ı kullanacak olan üyelerimiz YEŞİLYURT MARMARAY İSTASYONU İstasyon Caddesi çıkış noktasında bekleyen ring seferleriyle seçim alanına ulaşabilir.

ÖZEL ARAÇ İLE ULAŞIM

Ücretsiz otoparkı kullanacak olan üyelerimiz, İDTM'nin yanında bulunan otoparka araçlarını bırakarak seçim alanına ulaşım sağlayan ring seferlerini kullanabilir.

Ücretsiz otopark konumu için QR kodu okutun.

DENİZ YOLU İLE ULAŞIM

İDO Deniz Otobüsleri Bakırköy İskelesini kullanacak üyelerimiz ring seferleri ile seçim alanına ulaşabilir.

NOT

Seçim alanına gidecek ring seferleri, 07.30-16.30 arasında her 15 dakikada bir gerçekleşecektir. Dönüş için son ring seferi saat 17.30'dadır.

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

/itokurumsal

Detaylı bilgi için QR kodu okutun.

1 Kasım'da ürün kimliği zorunlu oluyor

Avrupa Birliği'nde düşük değerli e-ticaret ithalatına yönelik yeni gümrük düzenlemesi gereği, 1 Kasım 2026'dan itibaren ithalat beyannamelerinde 'dijital ürün kimliği' (PID) bilgilerinin de yer alması gerekecek. Türkiye'den AB'ye e-ticaret yoluyla satış yapan firmaların da M-PID ve NS-PID bilgilerini, ürünlerinde mevcutsa S-PID kodlarını doğru ve eksiksiz biçimde gümrük verilerine aktarması artık zorunlu olacak.



PID zorunluluğu neden önemli?

PID uygulaması, yalnızca gümrük beyannamelerinde ürün kodlarının bildirilmesini değil, ürün kimliğinin e-ticaret platformları, lojistik sistemleri ve gümrük idareleri arasında tutarlı biçimde aktarılmasını da kapsıyor. Bu nedenle firmaların ürün kayıtlarını güncel tutması, kullandıkları ürün kodlarını doğrulaması ve farklı sistemler arasındaki veri aktarımını kontrol etmesi gerekiyor. PID ile dijital ürün pasaportu (DPP) birbirinden farklı uygulamalar olsa da her ikisi de güvenilir ürün kimliğine ve birlikte çalışabilir bir veri altyapısına dayanıyor. Küresel ticarette ürünlerin sınıflandırılması, izlenebilirliği ve ürün verilerinin doğrulanmasına yönelik çalışmaların artması, kaliteli ve standartlaştırılmış veriyi sınır ötesi ticaretin önemli unsurlarından biri haline getiriyor.


Barış CABACI

Çin'in 2040 yılına kadar toplam ihracatının yüzde 60'ını e-ihracat yoluyla gerçekleştirme hedefi, ithalatçı ülkeleri de yeni tedbirler almaya yöneltti. Çin kaynaklı ithalattaki artış karşısında korumacı önlemler almaya başlayan Avrupa Birliği (AB), 'dijital ürün kimliği' (Product Identifier-PID) sistemini tamamıyla devreye sokmaya hazırlanıyor.

4 AYLIK GÖNÜLLÜLÜK SÜRESİ BİTTİ

Buna göre AB'ye yönelik mesafeli satışlarda dijital ürün kimliğinin gümrük beyannamelerinde sunulması, 1 Kasım 2026 itibarıyla zorunlu olacak. Avrupa Komisyonu ve Hollanda Gümrük İdaresi tarafından verilen bilgiye göre, 1 Temmuz'da gönüllü olarak başlayan uygulama artık zorunlu olacak. Yeni sistemle birlikte ürünlerin nerede üretildiği, hangi ülkelerden ve hangi koşullarda tedarik edildiği daha yakından izlenecek. Ayrıca nihai ürünlerin üretiminde kullanılan hammadde ve yarı mamullerin menşei de takip edilecek. AB böylece tedarik zincirinin tüm aşamalarında denetim ve izlenebilirliği artırmayı hedefliyor.

3 YILDA 4 KAT ARTTI

AB, 1 Temmuz 2026 itibarıyla 150 Euro'ya kadar olan düşük değerli gönderilere uygulanan gümrük vergisi muafiyetini kaldırdı. Böylece daha önce de minimis olarak bilinen muafiyet uygulaması sona ererken, geçiş dönemi için belirli düşük değerli gönderilerde ürün türü başına 3 Euro'luk geçici gümrük vergisi kondu. Bu uygulamanın 1 Temmuz 2028'e kadar sürmesi, sonrasında ise halen geçerli olan gümrük tarifelerinin uygulanması öngörülüyor. Avrupa Komisyonu, söz konusu değişikliklerle düşük değerli ithalatın denetimini güçlendirmeyi, e-ticaret ile geleneksel perakende arasındaki rekabet koşullarını dengelemeyi ve gümrük süreçlerini daha etkin hale getirmeyi amaçlıyor. AB Komisyonu'nun verilerine göre, 2025 yılında AB'ye mikro değerli 5.9 milyar e-ticaret ürünü ithal edildi. Bu hacmin 2022'de kaydedilen miktarın dört katına ulaşması, gümrük denetimlerinde dijital veri kullanımını gündeme getirdi.

SON TARİH 31 EKİM

PID uygulaması ticaretinin yüzde 50'sine yakınını AB'ye gerçekleştiren Türkiye'yi de derinden etkiliyor. Türkiye yıl ortalamasında gerçekleştirdiği 6 milyar dolarlık e-ihracatın yarısını da AB'ye yapıyor. PID uygulamasında, 1 Temmuz'da başlayan gönüllü bildirim dönemi 31 Ekim'de sona erecek. 1 Kasım'dan itibaren düzenleme kapsamındaki e-ticaret ithalat beyannamelerinde belirli ürün tanımlayıcılarının sunulması gerekecek. Yeni dönemde bildirilmesi gereken tanımlayıcı bilgiler şöyle:

M-PID: Çevrim içi satıcı, pazaryeri veya platform tarafından ürüne atanan kodu ifade ediyor. Şirketlerin stok ve ürün yönetim sistemlerinde kullandığı kodlar bu kapsamda değerlendirilebiliyor. (Zorunlu)

NS-PID: Üretici, imalatçı veya tedarikçi tarafından oluşturulan, uluslararası kabul görmüş standartlara dayanmayan ürün kodunu ifade ediyor. (Zorunlu)

S-PID: Uluslararası kabul görmüş standarda dayanan üretici ürün tanımlayıcısı. Ürün için mevcutsa gümrük verilerinde sunulur. (Varsa zorunlu)

ÜRÜN TAKİBİNİ SIKILAŞTIRIYOR

Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü E-İhracat Daire Başkanı Hasan Önal, ihracatçıların atması gereken adımlar hakkında bilgi verdi. Önal, firmaların yalnızca barkod bilgilerine odaklanmaması, ürün kimliği ve veri kalitesini bir bütün olarak ele alması gerektiğini belirterek, şunları paylaştı: "Avrupa Birliği, sınır ötesi e-ticarette ürünlerin daha doğru tanımlanması, izlenebilirliğin güçlendirilmesi ve gümrük süreçlerinde daha nitelikli ürün verilerinin kullanılabilmesi amacıyla yeni bir düzenlemeyi hayata geçiriyor. 1 Kasım 2026 itibarıyla AB'ye yönelik mesafeli satışlarda PID bilgilerinin gümrük verilerinde sunulması zorunlu hale gelecek. Bu nedenle Türkiye'den Avrupa Birliği'ne e-ticaret yoluyla satış yapan firmalarımızın ürün tanımlayıcılarını ve veri akışlarını şimdiden gözden geçirmesi gerekiyor."

ÜÇ TEMEL ÜRÜN TANIMLAYICISI KULLANILACAK


Hasan Önal

PID sisteminde üç temel ürün tanımlayıcısının öne çıktığını belirten Önal, satıcı veya platform tarafından atanan M-PID, üretici ya da tedarikçi tarafından kullanılan NS-PID ve uluslararası standartlara dayanan S-PID bilgilerinin farklı işlevlere sahip olduğunu söyledi. Önal, ürün bilgilerinin doğru ve eksiksiz sunulmasının önemine dikkat çekerek, şöyle konuştu: "Ürün tanımlayıcıları, ürünlerin dijital ticaret ve gümrük süreçlerinde doğru şekilde belirlenmesine yardımcı oluyor. M-PID, satıcı, pazaryeri veya platform tarafından ürüne atanan tanımlayıcıyı ifade ediyor. NS-PID ise üretici veya tedarikçi tarafından kullanılan, uluslararası standartlara dayanmayan model, ürün ya da parça numarasını kapsıyor. S-PID, uluslararası kabul görmüş standartlara dayanan üretici ürün tanımlayıcısını ifade ediyor. GTIN ve EAN gibi standartlaştırılmış ürün tanımlayıcıları da S-PID kapsamında kullanılabiliyor. Ancak burada asıl önemli olan yalnızca bir barkodun bulunması değil, tanımlayıcının doğru ürünle ve doğru şirket bilgileriyle eşleşmesi. Ürün bilgilerinin doğruluğu ve güvenilirliği, düzenlemeye uyumun temel unsurlarından biri."

DİJİTAL GÜMRÜK SÜRECİ ÖNEMLİ

Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü E-İhracat Daire Başkanı Hasan Önal, düzenlemenin yalnızca yeni bir gümrük veri alanı veya firmalara getirilen ilave bir yükümlülük olarak değerlendirilmemesi gerektiğini belirtti. Ürün kimliğinin üreticiden satıcıya, pazaryerinden lojistik operatörüne ve gümrük idaresine kadar doğrulanabilir, tutarlı ve makinalar tarafından işlenebilir bir veri olarak aktarılmasının önem kazandığını vurguladı. Önal, e-ihracatta doğru ürün verisi, standartlaştırılmış tanımlayıcılar ve dijitalleşmiş gümrük süreçlerinin taşıdığı önemin uzun süredir farkında olduklarını belirterek, Türkiye'nin e-ihracat politikaları ve destek mekanizmalarının da bu dönüşümü dikkate alan bir anlayışla şekillendirildiğini kaydetti.

Hangi adımları atmalı?

Düzenlemeye hazırlık sürecinde firmaların ürün bilgilerini ve sistemler arasındaki veri akışını kontrol etmesi önem taşıyor. Ürün tanımlayıcılarının doğru olması kadar bu bilgilerin satıcı, pazaryeri, dijital platform, lojistik sağlayıcısı ve gümrük beyanı süreçleri arasında eksiksiz ve tutarlı biçimde aktarılması da gerekiyor. Firmaların M-PID ve NS-PID bilgilerinin doğruluğunu kontrol etmesi, ürün için GTIN gibi standart bir S-PID bulunması halinde bu kodun doğru ürünle eşleştirildiğinden emin olması gerekiyor. Özellikle üretici, satıcı, pazaryeri ve gümrük beyanını gerçekleştiren tarafların farklı olduğu durumlarda, ürün verilerinin tüm sistemlerde tutarlı biçimde kayıtlı olması ve kesintisiz aktarılması, yeni uygulamaya uyum açısından önemli.



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

Gülin 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



6 akademisyen bilim dünyasının prestijli listesinde

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nden 5 akademisyen 'Kariyer Boyu Etki', 5 akademisyen ise 'Yıllık Etki' kategorisinde Stanford Üniversitesi'nin yayımladığı 'Dünyanın En Etkili Bilim İnsanları' listesine girdi. Bilim dünyasında büyük bir prestij taşıyan ve akademik alandaki başarıların küresel ölçekte tescillenmesini sağlayan liste, uluslararası yayınevi Elsevier tarafından yayımlandı.

ERTAN ERYILMAZ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi akademisyenleri, Stanford Üniversitesi'nin yürüttüğü kapsamlı araştırmanın sonucu olarak, bilimsel, teknik ve tıbbi yayıncılıkta uzmanlaşmış uluslararası yayınevi Elsevier tarafından yayımlanan 'Dünyanın En Etkili Bilim İnsanları' listesinde yer aldı. Üniversitenin öğretim üyelerinin elde ettiği bu başarı, bilimsel üretkenlikteki uluslararası etkinliğini bir kez daha ortaya koydu.

KARİYER BOYU ETKİDE BÜYÜK BAŞARI

Stanford Üniversitesi'nin bilimsel, teknik ve tıbbi yayıncılıkta önde gelen yayınevi Elsevier ile birlikte gerçekleştirdiği araştırma kapsamında, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nden Prof. Dr. Abdullah Avey, Prof. Dr. Doğan Kaya, Dr. Ojonugwa Usman, Doç. Dr. Nuri Cihat Onat, Prof. Dr. Murat Küçükvar, 'Kariyer Boyu Etki' kategorisinde listede yer aldı. Bu başarı, akademisyenlerin uzun yıllara dayalı bilimsel katkılarının uluslararası ölçekte tanındığını ortaya koydu.

YILLIK ETKİDE ULUSLARARASI GÖRÜNÜRLÜK

Aynı çalışmanın 'Yıllık Etki' kategorisinde ise Prof. Dr. Abdullah Avey, Dr. Ojonugwa Usman, Doç. Dr. Nuri Cihat Onat, Prof. Dr. Murat Küçükvar, Dr. Godwin Oluseye Olasehinde Williams listede yer aldı. Bu isimler, son dönemdeki bilimsel üretim ve etki alanlarıyla dikkat çekerek, üniversitenin uluslararası alandaki görünürlüğünü daha da güçlendirdi.

Listeye ilişkin detaylı bilgilere Elsevier'in yayımladığı rapordan ulaşılabilir: *https://elsevier.digitalcommonsdata.com/datasets/btchxktzyw/9*

İstanbul Ticaret Üniversitesi 'Yükselen Bilim Yıldızları' sıralamasında

İstanbul Ticaret Üniversitesi, uluslararası bilim platformu Research.com'un 2026 baskısı 'Bilimin Yükselen Yıldızları' sıralamasında yer aldı. İktisat Bölümü Öğretim Üyesi Dr. Ojonugwa Usman, dünya genelinde 701. sırada listeye girdi.

RESEARCH.com'un 'Dünyanın En İyi Yükselen Bilim Yıldızları' sıralamasının 5. baskısı, OpenAlex ve CrossRef başta olmak üzere birçok yetkili veri tabanından derlenen kapsamlı bir bibliyometrik veri setiyle hazırlandı. Sıralamada, ilk yayını 12 yıl veya daha kısa süre önce yapılmış, akademik kariyerinin erken evresindeki bilim insanları dikkate alınıyor. Atıf ölçütleri için veriler, 12 Ocak 2026'da toplandı. Sıralamadaki konumu öncelikle h-endeksi belirliyor.

Sıralamada 279 bin 971 profil incelendi ve ilk 1.000 bilim insanı listelendi. Listede Türkiye'den 15 bilim insanı yer alırken, bu isimlerden biri İstanbul Ticaret Üniversitesi'nden. İstanbul Ticaret Üniversitesi'ni bu listede İktisat Bölümü Öğretim Üyesi Dr. Ojonugwa Usman temsil ediyor.

Sosyal ve Beşeri Bilimler alanında; iktisat, ekonometri ve finans ekonomisi konularında çalışan Dr. Usman, dünya genelinde 701'inci, Türkiye genelinde 10'uncu sırada yer aldı.


Ojonugwa Usman

Stanford Üniversitesi ve Elsevier'in 'Çok Atıf Alan Bilim İnsanları' veri tabanının 2026 sürümünde de yer alan Dr. Usman, 2025 takvim yılı etkisine göre yaklaşık 250 bin bilim insanı arasında 17 bin 124'üncü sırada bulunuyor.



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

HANNOVER MESSE 2027

- Dünyanın köklü sanayi ve teknoloji fuarı
- 11 ihtisas salonunda yaklaşık 185.000 m^2 sergileme alanı
- 3.000'den fazla uluslararası katılımcı
- 150 farklı ülkeden 110.000 profesyonel ziyaretçi
- 2026 yılında en büyük 5. katılımcı ülke; **Türkiye**
- 1992 yılından itibaren İstanbul Ticaret Odası tarafından Türkiye Milli İştirak Organizasyonun sürekli olarak gerçekleştirilmesi
- Europe Energy Week ve Association of German Machine Tool Manufacturers eş zamanlı olarak düzenlenecektir.

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

TÜRKİYE MİLLİ STANTLARININ YER ALACAĞI İHTİSAS SALONLARI	KATILIM BEDELİ	
• **Endüstriyel Mühendislik ve Tedarik Çözümleri:** Yan Sanayi	Katılım Bedeli (nakliye dahil)	: 810 Euro / m^2
• **Endüstriyel Enerji Sistemleri**	Katılım Bedeli (nakliye hariç)	: 800 Euro / m^2
• **Otomasyon ve Akıllı Üretim Sistemleri:** Akışkan Gücü, Hidrolik, Pnömatik		

• **Dijital Çözümler** • **Araştırma ve İnovasyon**

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

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

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

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



Kalite yönetiminde gözetim tetkiki başarıyla tamamlandı

İstanbul Ticaret Üniversitesi, idari hizmetlerinin değerlendirildiği TS EN ISO 9001:2015 Kalite Yönetim Sistemi gözetim tetkikini başarıyla tamamladı. TSE tarafından gerçekleştirilen iki günlük incelemede, üniversitenin süreç yönetimi, birimlerde benimsenen kalite kültürü ve sürekli iyileştirme çalışmaları öne çıktı.

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, 13-14 Ekim 2026 tarihlerinde gerçekleştirilen TS EN ISO 9001:2015 Kalite Yönetim Sistemi gözetim tetkikini başarıyla tamamladı. Türk Standardları Enstitüsü (TSE) dış değerlendiricisi Erhan Özbey, iki gün süren incelemelerde üniversitenin idari hizmet süreçlerinin standartlara uygunluğunu ve bu süreçlere yönelik sürekli iyileştirme çalışmalarını değerlendirdi.

İDARİ HİZMET SÜREÇLERİ İNCELENDİ

İdari birim yöneticilerinin katıldığı açılış toplantısıyla başlayan tetkik, saha ve dokümantasyon incelemeleriyle devam etti. Erhan Özbey, tetkik kapsamında idari birimlerin iş akışlarını, risk ve fırsat analizleri ile paydaş memnuniyetini artırmaya yönelik çalışmalarını inceledi. İstanbul Ticaret Üniversitesi, 'Üniversite Hizmetlerine Yönelik İdari Faaliyetlerin Sunumu' kapsamında 25 Ekim 2022 tarihinde almaya hak kazandığı TS EN ISO 9001:2015 Kalite Yönetim Sistemi Belgesi doğrultusunda idari hizmetlerini geliştirmeye yönelik çalışmalarını sürdürüyor.

SÜREKLİ İYİLEŞTİRME ÇALIŞMALARI

TSE dış değerlendiricisi Erhan Özbey, kapanış toplantısında tetkik sonuçlarını katılımcılarla paylaştı. Özbey, üniversitenin idari süreçleri disiplinli biçimde yürütmesini, kalite kültürünün birimler genelinde benimsenmesini ve sürekli iyileştirme yaklaşımını olumlu değerlendirdi. Özbey, gözetim tetkikinin başarıyla tamamlandığını bildirdi.

Özbey, tetkik sonucunun, üniversitenin kurumsal kapasitesini güçlendirme ve idari hizmetlerini uluslararası standartlar doğrultusunda geliştirme kararlılığını yansıttığını ifade etti.



ifindikci@degerdanismanlik.com.tr

AİLE ŞİRKETLERİ

Dr. İlhami FINDIKÇI

Oyuncular ve seyirciler

İşin içinde misiniz, yoksa dışında mı? İş ve sosyal hayat bakımından çok önemli bir ayrıntı bu. Hangi alanda olursa olsun işin içinde olmanın hem sorumluluğu hem de maddi ve manevi getirileri daha yüksektir.

Bir toplantı masasında, sorumluluğu üstlenmeden fikir söylemek, eleştirmek ve eksikleri görmek kolaydır. Oysa işi üstlenip uygulamaya geçtiğinizde şartlar, insanlar, imkânlar ve beklenmedik sorunlarla karşılaşırsınız. Benzer biçimde kıyıdan bir geminin yönünü ve hızını değerlendirmekle, o geminin içinde olup rüzgârla, dalgayla ve değişen şartlarla yol almak aynı değildir. Dışarıdan bakan sonucu görür; içinde olan ise süreci yaşar, karar verir ve sorumluluğunu taşır.

İşin dışında değerlendirmek kolaydır. Asıl olan işin, hayatın ve sorumluluğun içindeyken gelişmek ve derinleşebilmektir. İş dünyasına bakıldığında üst düzey yöneticilerin önemli bir bölümünün işin farklı aşamalarından geçerek yetiştikleri ve işin içinde yoğruldukları görülecektir. Yani seyirci olmaktan çok oyuncu olmayı, belirleyici olmayı tercih etmişlerdir. İşi yaşayarak, ayrıntılarını görerek ve sorumluluk alarak yönetmek gerçek hâkimiyeti getirir.

★★★

Liderliğin vazgeçilmez özelliklerinden biri de işin, ekibin, olayın içinde yer almaktır. Liderin her ayrıntıyı bizzat bilmesi gerekmez. Ancak işin özüne, ekibine ve sürecin kritik noktalarına hâkim olması gerekir. İşten ve uygulamadan uzaklaştıkça gelişmeye ve değişime yön verme gücü de zayıflar. Liderlik, her işi yapmak değil; yapılan işi anlayacak kadar içinde olmak, doğru soruları sormak ve gerektiğinde sorumluluk almaktır.

Aynı biçimde ailede olup bitenleri uzaktan izleyen, işleri, ayrıntıları genellikle eşine bırakan, buna karşılık bu konularda çok konuşan kişiyi büyük olasılıkla mutsuzluk bekler. Çünkü aile hayatında da sorumluluğu paylaşmadan yalnızca değerlendiren tarafta olmak, zamanla insanı hayatın kendisinden uzaklaştırabilir.

Elini taşın altına sokmadan konuşanların örneğini hayatın pek çok alanında görürüz. İşi götüren ekibin içinde, etrafında, karşısında birçok kişi vardır ve durmadan konuşurlar. Sporda da yüzlerce hatta binlerce izleyiciye karşılık birkaç oyuncu vardır. Oyuncular koşar, yorulur, başarı ya da başarısızlık yaşarlar. Ama onlardan çok seyredenler konuşur. Bazen seyirciler hızlarını alamaz ve dahil olmadıkları oyun, ter dökmedikleri müsabaka, sorumlu olmadıkları sonuç için kavga ederler.

O halde kendimize sormamız gereken soru şudur: Hayatımızda ne kadar oyuncuyuz, ne kadar seyirciyiz? İşimizde, işin özünde, uygulamasında var mıyız, yok muyuz? Evde olup bitenlerle ne kadar ilgiliyiz? Belki de en önemlisi, kendi duygusal dünyamızda olup bitenlere ne kadar duyarlıyız?

★★★

Eski bir söz vardır: "İş yapanlar eleştirilir, iş yapmayanlar eleştirir." Çoğumuz, işin yürütülmesinde yer almadan etrafında olmayı, sorumluluğunu almadan yapanı eleştirmeyi tercih ediyoruz. Üstelik bu eleştirilerde yeni çözüm modelleri üretmek yerine yapılanların yanlışlığından öteye gidemiyoruz.

Ne kadar küçük ya da büyük olursa olsun bir işi üstlenip sorumluluğunu aldığımızda tüm ayrıntılara hâkim olmak gerekir. İşi yaşamadan, işin ayrıntısına inmeden, operasyonun içinde yer almadan başarı beklemek zordur. Bu bakımdan eğitim-öğretim sürecindeki öğrencilerin, iş ortamındaki genç yöneticilerin yaşayarak öğrenmeleri gerekli ve önemlidir. İşin dışında kalarak kendi kendimize gelişmek ve derinleşmek gerekli ama yeterli değildir.

Dünya sahnesinden gelip geçen milyonlarca insana bakıldığında seyircilerden çok oyuncuların akılda kaldığı, belirleyici olduğu, eser bıraktığı görülecektir. Başarılı kişilerin, kendilerinden çok diğerlerini düşündükleri ve başkalarına büyük faydaları olduğu unutulmamalıdır.

Hayatın hangi alanında olursa olsun, izleyenlerden çok sorumluluk alanlar, konuşanlardan çok yapanlar, seyircilerden çok oyuncular iz bırakır. Belki de zaman zaman kendimize sormamız gereken soru çok basittir: Hayatın neresindeyiz; tribünde mi, sahanın içinde mi?

SIAL Paris'te 344 firmayla Türk lezzet şöleni

Türkiye, gıda sanayisine yeni ihracat pazarları oluşturmak için 40 yıldır iştirak ettiği dünyanın en büyük gıda ve içecek fuarı SIAL Paris'te, bu yıl 344 firmayla lezzetlerini sergiledi. Fuarda Türkiye, milli katılımlar arasında 8 bin 500 metrekarelik toplam stant alanıyla 1'inci oldu.

DÜNYANIN en büyük gıda ve içecek fuarı SIAL Paris, 17-21 Ekim 2026 tarihlerinde Fransa'nın başkentinde gıda profesyonellerinin buluşmasına sahne oldu. Fuarda, 130 ülkeden 7 bin 500 firma stand açtı.



İTO Başkan Yardımcısı Ahmet Özer, fuara katılarak Türkiye milli iştirak alanında incelemelerde bulundu. Paris Büyükelçisi Yunus Demirer, Paris Başkonsolosu Kerem Yılmaz ve Ticaret Müşaviri Işıl Alper de fuarı ziyaret etti. Türk heyeti, firma temsilcileriyle bir araya gelerek, sektörün gelişimini ve uluslararası pazarlardaki fırsatları değerlendirdi.

39 İLİN LEZZETLERİ

Türkiye'nin, 40 yıldır iştirak ettiği SIAL Paris'te bu yıl, İstanbul Ticaret Odası (İTO) organizasyonuyla 39 ilden 281 Türk gıda firması ürünlerini sergiledi. Milli iştirakin yanı sıra fuara 63 firma da bireysel olarak katıldı. Böylece Türkiye'den katılan toplam firma sayısı 344'e ulaştı. Türkiye, bir organizatör tarafından gerçekleştirilen milli katılımlar arasında 8 bin 500 metrekarelik toplam stant alanıyla 1'inci oldu. Bu sıralamada Türkiye'yi İtalya, ABD, İspanya ve Yunanistan izledi.

İLK 5 ÜLKE ARASINDA

Katılımcı firma sayısına göre yapılan sıralamada ise Türkiye; Çin, İtalya, Fransa ve İspanya'nın ardından 5'inci sırada yer aldı.

Türkiye'nin 9 ayrı ihtisas salonunda milli iştirak organizasyonlarıyla yer aldığı SIAL Paris Fuarı, Türk gıda sektörünün uluslararası pazarlardaki tanıtımına ve ticari bağlantılarının geliştirilmesine katkı sağladı. SIAL Paris'te Türk firmalarının en yoğun katılım gösterdiği alan, 122 firma ile genel gıda salonu oldu. Bunu, 43 firmanın yer aldığı bakliyat, meyve, sebze salonu ile 40 firmanın ürünlerini sergilediği bisküvi, çikolata, şekerleme salonu izledi. Dondurulmuş gıda salonunda 20 firma, et ve kümes hayvanları salonunda ise 13 firma yer aldı. Süt ve süt ürünleri bölümünde 5, organik gıda bölümünde 2, gıda ekipmanları ve teknolojileri bölümünde 16 firma ürünlerini vitrine çıkardı.



İSTANBUL'DAN 51 FİRMA

Milli iştirakte İstanbul'dan 51 firma SIAL Paris'te yer aldı. İstanbul'u 35 firmayla İzmir, 32 firmayla Gaziantep, 23 firmayla Mersin, 15 firmayla Manisa, 14 firmayla Malatya, 11 firmayla Denizli ve 10 firmayla Ankara izledi.

36 Güney Koreli firma Türk şirketleriyle buluştu





2026 K-Premium Ürünler Fuarı'nın açılış resepsiyonunda, Türkiye ile Güney Kore arasındaki ticari ilişkiler değerlendirildi. Fuara katılan 36 Güney Koreli firma, Türk şirketleriyle görüşerek, farklı sektörlerde ticari ortaklıklar için ilk adımı attı.

BARIŞ CABACI

TÜRKİYE ve Güney Kore ekonomik ilişkileri ile iki ülke şirketleri arasında geliştirilebilecek ticari işbirlikleri, 2026 K-Premium Ürünler Fuarı resepsiyonunda ele alındı. Resepsiyonun açılış konuşmalarını, İstanbul Ticaret Odası (İTO) Yönetim Kurulu Üyesi Giyasettin Eyyüpkoca ve Kore Uluslararası Ticaret Derneği (KİTA) Kıdemli İcra Direktörü Seokmin Chang yaptı.



YENİ İŞBİRLİKLERİ İÇİN ÖNEMLİ

Giyasettin Eyyüpkoca, Türkiye ile Güney Kore arasındaki ticari ilişkileri değerlendirdi. İTO ile Güney Kore arasındaki işbirliğinin önemine değinen Eyyüpkoca, şunları söyledi: "Türkiye ile Güney Kore arasındaki ticari ilişkilerin geliştirilmesi, iş dünyamız açısından önemli fırsatlar sunuyor. İki ülkenin iş insanlarının bir araya gelmesi, karşılıklı ticaretin artırılması ve yeni işbirliklerinin kurulması açısından büyük önem taşıyor."

İŞBİRLİĞİ FARKLI ALANLARA YAYILMALI

İTO'nun üyelerinin uluslararası ticaret imkanlarını geliştirmeye yönelik çalışmalarına da değinen Eyyüpkoca, "İş dünyasının farklı ülkelerden firmalarla doğrudan temas kurması, yeni pazarlara erişim ve ihracat imkanlarının artırılması bakımından önemli bir avantaj. Türkiye ile Güney Kore arasındaki işbirliğinin önümüzdeki dönemde farklı alanlarda geliştirilmesi, her iki ülke iş dünyasına katkı sunacak" dedi. Flormar Ar-Ge Merkezi Direktörü Alpago Üresin de K-Premium kozmetik sektörü üzerine bir sunum yaptı. Sivil toplum kuruluşlarının temsilcilerinin de katıldığı resepsiyon öncesi 36 Güney Koreli firma Türk firmalarla B2B görüştü.

MADE IN STEEL 2027

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

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



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

MADE IN STEEL 2027

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

ÖDEME PLANI

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

1. Ödeme	Başvuru ile birlikte	Talep edilen m² x 200 Euro
2. Ödeme	25 Aralık 2026	Kalan bedelin % 50'si
3. Ödeme	2 Nisan 2027	Bakiye bedel

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

BANKA BİLGİLERİ

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

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

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

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

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



Savunmadan otomotive terzi usulü mühendislik

Teknopark İstanbul'da faaliyet gösteren Praxen Mühendislik, firmaların mühendislik alanındaki ihtiyaçlarına çözüm ortağı olarak fikirleri üretilebilir ürünlere dönüştürüyor. İhtiyaca özel sistem ve bileşenler geliştiren şirket, prototip aşamasından seri üretime kadar uzanan süreçte firmalara mühendislik ve üretim desteği sunuyor.

ÖMÜR KIRBAŞLI

SAVUNMA sanayi, otomotiv ve ileri teknoloji alanlarında ihtiyaca özel ürün geliştirme ve üretim hizmetleri sunan Praxen Mühendislik, yerli mühendislik birikimini katma değerli ürünlere dönüştürmeyi hedefliyor. Teknopark İstanbul'daki mühendislik çalışmalarını Tuzla'daki üretim kabiliyetiyle birleştiren şirketin bundan sonraki hedefi ise ihracat. Praxen Mühendislik'in kurucusu Erim Özel, şirketin kuruluş hikayesini, çalışma modelini ve gelecek hedeflerini İstanbul Ticaret'e anlattı.


Erim Özel

YERLİ MÜHENDİSLİK VİZYONU

■ Şirketiniz hakkında kısaca bilgi verebilir misiniz? Bu fikir nasıl doğdu?

Praxen Mühendislik olarak savunma sanayi, otomotiv ve ileri teknoloji alanlarında çalışan firmalara mühendislik, ürün geliştirme ve üretim hizmetleri sunuyoruz. Teknopark İstanbul'da yer alıyoruz, aynı zamanda SAHA İstanbul üyesiyiz. Tuzla'daki tesisimizde prototipleme, eklemeli imalat ve montaj çalışmaları yürütüyoruz Praxen Mühendislik, Nisan 2026'da kurulan genç bir şirket. Ancak arkasında uzun yıllara dayanan bir mesleki deneyim var. Ford Otosan'ın soğutma sistemleri ve araç güvenliği ekiplerinde çalıştım. İsveç'te Volvo ile uluslararası deneyim kazandım. Altan Hidrolik'te ise Projeler Tasarım ve Mühendislik Müdürlüğü görevini üstlendim. Otomotiv ve savunma sanayine yönelik projeler ile Ar-Ge çalışmalarında görev aldım. Yurt dışında edindiğim deneyimi Türkiye'nin mühendislik ve üretim gücüne katkı sağlayacak şekilde değerlendirmek istedim. Praxen Mühendislik'i de bu düşünceyle kurdum. Bir firma kendi alanında çok güçlü olabilir ve iyi bir fikre sahip olabilir. Ancak yeni bir proje için gereken bütün mühendislik disiplinlerini bünyesinde barındırmayabilir. Ya da mevcut iş yükü nedeniyle projeye yeterli kaynak ayıramayabilir. Biz burada devreye giriyoruz. İhtiyacı belirliyor, sistemi veya bileşeni geliştiriyor, ardından prototipten seri üretime kadar sürecin farklı aşamalarında destek veriyoruz.

FİKİRDEN ÜRÜNE

■ Bir fikir nasıl üretilebilir ürüne dönüşüyor? Sanayinin hangi ihtiyaçlarına çözüm sunuyorsunuz?

Mekanik ve elektromekanik sistem tasarımı, elektronik ve yazılım geliştirme, termal yönetim, mühendislik analizleri, prototipleme ve üretime hazırlık temel çalışma alanlarımız. Soğutma, hidrolik ve pnömatik sistemlerin yanı sıra araç HVAC sistemleri ile basınçlandırma sistemleri geliştiriyoruz. Mekanik yapı, elektronik donanım ve kontrol yazılımını bir bütün olarak ele alıyoruz. Örneğin, bir sistemin soğutulması gerekiyorsa açığa çıkan ısıyı, çalışma ortamını, yerleşim sınırlarını ve üretim koşullarını birlikte değerlendiriyoruz. Buna göre gerekli soğutma sistemini tasarlayıp tedarik ediyoruz. Askeri veya ticari araçlarla haberleşebilen ve ilgili standartlara uygun sistem ve bileşenler de geliştiriyoruz. En önemli avantajlarımızdan biri projelere OEM, yani ana üretici gözüyle bakabilmek. Bir parçanın yalnızca kendisini değil, ürünün bütünü içinde nasıl çalışacağını, nasıl monte edileceğini, bakımının nasıl yapılacağını ve olası tasarım değişikliklerini de hesaba katıyoruz. Praxen Craft ise eklemeli imalat ve dijital üretim markamız. Tuzla'daki tesisimiz ve üretim ağımız üzerinden özel üretim taleplerine cevap veriyoruz. Prototiplerden kullanım amaçlı özel parçalara ve montaj aparatlarına kadar farklı ürünler tasarlayıp üretiyoruz. Mühendislik ve üretimin aynı yapı içinde olması önemli bir avantaj sağlıyor. Üretim yöntemini, malzemeyi ve montaj süreçlerini daha tasarım aşamasında değerlendirebiliyor, üretimden gelen geri bildirimleri yeniden tasarıma aktarabiliyoruz. Böylece fikir ile üretim arasındaki mesafeyi kısaltıyoruz.

AKILLI ÜRETİM DÖNEMİ

■ Mühendislikte farkı ne yaratıyor? Eklemeli imalattan yapay zekaya uzanan teknolojiler çalışma biçiminizi nasıl değiştiriyor?

Yılların deneyimini yeni mühendislik araçlarıyla bir araya getiriyoruz. Dijital tasarım, mühendislik analizleri, hızlı prototipleme ve eklemeli imalat bunun önemli parçaları. Bir tasarımı erken aşamada fiziksel olarak görebilmek, geliştirme sürecindeki kararları daha sağlıklı almamızı sağlıyor. Özellikle tasarımın sık değiştiği aşamalarda eklemeli imalat büyük esneklik sunuyor. Uygun parçalarda kalıp yatırımı yapmadan ilk örneği üretebiliyor, montajı ve kullanımı değerlendirebiliyoruz. Düşük adetli üretimlerde de parçanın işlevine ve malzemesine göre ekonomik seçenekler geliştirmek mümkün. Teknolojiyi tek başına amaç olarak görmüyoruz. Kullanım koşullarını, üretim adedini, kalite beklentisini ve toplam maliyeti birlikte değerlendiriyoruz. Makina öğrenmesi alanında da çalışmalarımız var. Yapay zeka ve makina öğrenmesini mühendislik süreçlerine sağladıkları somut katkı üzerinden değerlendiriyoruz. Veriyi incelemeyi ve seçenekleri karşılaştırmayı kolaylaştırıyorlar. Ancak ortaya çıkan sonucun mühendislik açısından doğrulanması gerekiyor. O nedenle temelimiz, hesap, analiz ve fiziksel doğrulama.

İHRACAT ROTASI

■ Praxen Mühendislik'in rotası hangi pazarlara uzanıyor? İhracat hedefleriniz neler?

Mühendislik hizmetleri, özel üretim ve kendi ürünlerimiz birbirini tamamlıyor. Bir prototiple başlayan çalışma, tasarımın geliştirilmesi ve sonraki üretim ihtiyaçlarıyla uzun süreli bir işbirliğine dönüşebiliyor. Özellikle KOBİ'ler ve teknoloji girişimleri için erişilebilir mühendislik desteğinin önemli olduğunu düşünüyoruz. İsveç'teki çalışma deneyimim sayesinde İskandinav ülkeleriyle güçlü mesleki ve ticari bağlarımız var. Bölgedeki çalışma kültürünü ve teknik beklentileri tanımak, ortak bir çalışma dili oluşturmak açısından avantaj sağlıyor. Mühendislik ve üretim konusunda farklı işbirliği imkanları görüyoruz ve belirli projeler için görüşmelerimiz sürüyor. Yüzümüz ihracata dönük. Türk mühendisliğinin ulaşabildiği seviyeyi hem yurt içinde hem yurt dışında görüyoruz. Türkiye'de geliştirdiğimiz mühendislik çözümlerini ve ürünleri uluslararası pazarlara taşımayı hedefliyoruz.

YENİ ŞİRKETLER HEDEFİ

■ Nasıl bir büyüme planınız var? Yeni markalar ve bağımsız şirketler gündeminizde mi?

Büyümeyi yalnızca şirketin ölçeğinin artması olarak görmüyoruz. Farklı sektörlerde çalışmak yeni ihtiyaçları görmemizi ve mühendislik birikimimizi farklı alanlara taşımamızı sağlıyor. Bu süreçte ortaya çıkan bazı çözümlerin zamanla kendi ürünlerine ve markalarına dönüşebileceğini düşünüyoruz. İleride belirli ürün veya teknolojilere odaklanan spin-off şirketlerin Praxen Mühendislik bünyesinden çıkmasını da büyüme vizyonumuzun bir parçası olarak görüyoruz. Her girişimin kendi alanında uzmanlaşarak uluslararası pazarlarda yer bulmasını istiyoruz. Hedefimiz Türkiye'de teknoloji geliştiren, ihracat yapan, nitelikli istihdam oluşturan ve yeni teknoloji girişimlerine zemin hazırlayan bir yapı kurmak.



Teknoloji ekosistemi

■ Teknopark İstanbul'un ekosistemi nasıl katkı sağlıyor?

Teknopark İstanbul, teknoloji geliştiren bir şirketin ihtiyaç duyduğu farklı unsurları aynı ekosistemde buluşturuyor. Teknik bilgi tek başına yeterli değil; doğru iş ortağına ulaşmak, projeyi geliştirmek ve ortaya çıkan çözümü ticarileştirmek de gerekiyor. Teknoloji Transfer Ofisi'nin proje geliştirme, üniversite-sanayi işbirlikleri ve sınai mülkiyet hakları alanındaki çalışmalarını önemli buluyorum. İş geliştirme faaliyetleri ve firmaları bir araya getiren programlar da yeni bağlantıların kurulmasını kolaylaştırıyor. Savunma, havacılık ve ileri teknoloji firmalarına yakın olmak bizim çalışmalarımızla doğrudan örtüşüyor. Biz de Teknopark İstanbul'daki mühendislik çalışmalarımızı Tuzla'daki üretim kabiliyetimizle birleştirerek bu ekosisteme katkı sunmak istiyoruz.

Geleceğe mühendislik mirası

■ Türkiye'ye dönüp kendi şirketinizi kurarken sizi yönlendiren temel inanç neydi? Gelecek nesil mühendislere nasıl bir miras bırakmak istiyorsunuz?

Yurt dışında çalışırken hep şunu düşünüyordum: Türkiye'den çıkan bir mühendis olarak uluslararası projelerde sorumluluk alabiliyorsak, kendi ülkemizde geliştirdiğimiz ürünlerle de aynı masada yer alabiliriz. Türkiye'ye dönme ve Praxen Mühendislik'i kurma kararımın arkasında bu inanç var. Geliştirdiğimiz bir sistemin bir araçta çalışması veya ürettiğimiz bir parçanın sahada görevini yerine getirmesi bizim için çok değerli. Bunun arkasındaki tasarım, yazılım, elektronik ve üretim bilgisinin Türkiye'de birikmesini önemsiyoruz. İleride Praxen Mühendislik bünyesinden yeni teknoloji şirketlerinin çıktığını, genç mühendislerin burada kazandıkları deneyimle kendi ürünlerini geliştirdiğini görmek istiyorum. Benim için ülkeme hizmet etmenin karşılığı, bilgiyi burada ürüne, üretime ve yeni fırsatlara dönüştürebilmek.

2027 bütçe büyüklükleri


Osman ARIOĞLU

16 Ekim'de Türkiye Büyük Millet Meclisi'ne sunulan 2027 Yılı Merkezi Yönetim Bütçe Kanunu Teklifi ile gelecek yılın bütçe büyüklükleri belli oldu. Teklife göre bütçe giderleri 27 trilyon 276 milyar TL, bütçe gelirleri 23 trilyon 408 milyar TL olarak öngörülüyor. Böylece bütçe açığının 3 trilyon 868 milyar TL'ye ulaşması bekleniyor.

Bütçenin temel büyüklükleri, 2027 yılının da kamu maliyesi açısından kolay geçmeyeceğini gösteriyor. Özellikle faiz harcamalarının ulaştığı boyut, eğitim ve sağlık gibi temel hizmetlere ayrılan kaynaklar ve vergi gelirlerinde hedeflenen artışlar dikkat çekiyor.

Bütçe açığı milli gelirin yüzde 3.5'i

2027 yılında milli gelirin 111 trilyon TL'ye ulaşacağı tahmin ediliyor. Bu tahmin üzerinden bütçe açığının milli gelire oranı yüzde 3.5 olarak hesaplanıyor. Deprem nedeniyle yapılan harcamalar düşüldüğünde açık oranı yüzde 2.9 oluyor.

Bütçenin dikkat çeken kalemlerinden biri faiz giderleri. 2027 bütçesinde faiz ödemeleri için 3 trilyon 975 milyar TL ödenek ayrılıyor. Bu tutar, 27 trilyon 276 milyar TL'lik toplam bütçe giderlerinin yaklaşık yüzde 14.6'sına karşılık geliyor. Tek başına bu tutar dahi enflasyonla mücadelede önümüzdeki yılın da hiç kolay olmayacağını gösteriyor.

Eğitim ve sağlık

2027 bütçesinde yükseköğretim dâhil eğitim için toplam 3 trilyon 747 milyar TL kaynak öngörülüyor. Bunun 2 trilyon 459 milyar TL'si Milli Eğitim Bakanlığı'na, 872 milyar TL'si yükseköğretim kurumlarına ayrılıyor. Eğitim için açıklanan toplam kaynak, merkezi yönetim bütçesinin yaklaşık yüzde 13.7'sine karşılık geliyor.

Yükseköğretim kurumları ve Sosyal Güvenlik Kurumu'nun sağlık harcamaları hariç Sağlık Bakanlığı'na ayrılan ödenek 2 trilyon 134 milyar TL. Tek başına bakıldığında her iki tutar da faize ayrılan payın gerisinde kalıyor. 2003-2007 yıllarında da faize ayrılan pay bütçede yüksek tutulsa da enflasyondaki yavaşlama süreci daha hızlı gerçekleştiğinden hiçbir zaman bu tutarlar gerçekleşmezdi. Ancak özellikle 9 aylık bütçe gerçekleşmelerine bakıldığında güncelde faize ayrılan payların üzerine çıkılması bile ihtimal dahilindedir.

Sağlık konusunda Türkiye'nin önemli bir mesafe aldığı açıktır. Ancak eğitim konusunda aynı şeyi söyleyemeyiz. Bütçede eğitime ayrılan payın büyüklüğünden ziyade, kamu eliyle yürütülen ilk ve orta öğretimin beyaz yakalı kesimin özel okullara yönelmesinin önünü alacak bir kalite iyileştirmesine ihtiyacı olduğu unutulmamalıdır. Toplumun önemli bir kesiminde çocuk sayısının giderek teke inme eğiliminde eğitim meselesinin birincil neden olduğunu, bunun da ülkenin geleceği açısından risk oluşturacağını söylemek için konunun uzmanı olmak gerekmiyor.

Vergi gelirlerinde iddialı artış hedefi

Bütçenin gelir tarafında da iddialı hedefler bulunuyor. 2027 yılında toplam bütçe gelirlerinin 23 trilyon 408 milyar TL'ye, vergi gelirlerinin ise yaklaşık 19 trilyon 906 milyar TL'ye ulaşması bekleniyor. 2026 bütçe hedefleriyle karşılaştırıldığında toplam gelirlerde ve vergi gelirlerinde yaklaşık yüzde 44 artış öngörülüyor.

Vergi gelirleri içinde en büyük kalemin 5 trilyon 681 milyar TL ile katma değer vergisi olması bekleniyor. Gelir vergisinde 5 trilyon 533 milyar TL, özel tüketim vergisinde 3 trilyon 284 milyar TL, kurumlar vergisinde ise 2 trilyon 223 milyar TL tahsilat hedefleniyor.

2026 bütçe hedefleriyle karşılaştırıldığında gelir vergisinde yaklaşık yüzde 57, kurumlar vergisinde yüzde 38, KDV'de yüzde 41 ve ÖTV'de yüzde 30 artış öngörülüyor. Özellikle gelir vergisindeki artış hedefi dikkat çekici.

Bu artış oranları normal şartlarda herhangi bir yeni vergi veya oran artışı öngörülmediği düşünüldüğünde biraz iddialı sayılabilir. Elbette gelir vergisindeki artışın bir bölümünde enflasyon kayıt dışılığın daha fazla kavranması ise stopajlarla birlikte imkansız olmayacaktır. Ancak bir yandan enflasyonla mücadele, bir yandan da büyümenin iddialı tutulması birbirine tezat iki hedef olduğu değerlendirildiğinde hedeflerin tutturulması hiç de kolay olmayacaktır.

Yazının tamamı istanbulticaretgazetesi.com'da

Sanayinin yeni stratejik malzemesi hurda



SAVAŞ VE REGÜLASYONLAR TEDARİKİ ZORLAŞTIRIYOR

Demir-çelik başta olmak üzere küresel sanayide hammadde olarak hurda kullanım oranı yüzde 30 seviyesinde. Türkiye'de ise bu oran yüzde 70. Savaşlar ve tedarik krizleri sebebiyle üretim zorlaşırken, dışarıdan hurda temini ve yerli kaynakların dönüşümle ekonomiye yeniden kazandırılması hayati öneme sahip. Sanayinin yeni stratejik malzemesi olan hurda, ihracat hedefleri için de zorunlu bir hammadde.



Adem ORHUN

SAVAŞLAR ve tedarik krizleri sanayiyi zorlarken, hammadde konusunda 'hurda' giderek daha fazla öne çıkıyor. Hurda, demir-çelikten alüminyuma, kağıttan plastiğe kadar ana imalat sektörlerinde sadece geri dönüşüm konusu değil, 'stratejik hammadde' olarak değerlendiriliyor. Çünkü hurda hammadde, cevherden üretime oranla enerji sarfiyatı açısından daha düşük maliyetle üretim ve emisyon avantajı sağlıyor. Dünya genelinde sanayide hurdadan üretim ortalaması yüzde 30. Türkiye'de ise sanayide hurda kullanım oranı bazı sektörlerde yüzde 70'i geçebiliyor. Hurda hammaddenin geri kazanımına doğrudan bağımlı olan endüstriler için tedarik zincirlerinin sürekli işlemesi artık bir tercih değil, zorunluluk haline geldi. Küresel çelik üretiminde 7'nci, Avrupa'da ise 1'inci sırada olan Türkiye'de demir-çelik sektörünün üretiminin yüzde 70'ten fazlası hurdaya bağlı. Dünyanın en büyük hurda kullanıcısı olan Türk demir-çelik sektörü hurda hammaddeyi elektrikli ark ocaklarında eriterek üretim yapıyor. Bu sektörde küresel çapta hurda bazlı üretim oranı ise yüzde 28.

GERİ DÖNÜŞÜM VE İHRACAT KISITLAMALARI

Türkiye hurda demir-çelik hammaddeyi büyük oranda AB'den ve ABD'den temin ediyor. Benzer şekilde hurda kağıt işleyen ambalaj firmaları, bakır ve alüminyum dökümü yapan tesisler ile plastik geri dönüşüm fabrikaları da hurda ithal ediyor. Dolayısıyla hurda hammadde tedarikinin yanı sıra yurt içinde hurdaya çıkan veya çöpe giden malzemenin yerinde ayrıştırılması ve geri dönüşüm ile sanayiye yeniden kazandırılması büyük önem taşıyor. Hükümet; 'Sıfır Atık' kampanyası, hurda malzeme ihracatının çeşitli şartlara bağlanması, kağıtta geri dönüşümle orantılı olarak hurda ithalatına izin verilmesine dair yönetmelikle, Türkiye'nin kaynaklarının üretime yeniden kazandırılması için gerekli adımları atıyor. Bu çalışmalar, Avrupa Birliği'nin (AB) emisyon ve temiz üretim kriterlerine uyum için somut adımlar anlamına gelirken, yine AB'nin bazı sektörlerde kaynak takibi taleplerine de karşılık verilebilmesini sağlayacak.

DEMİR ÇELİK AVRUPA'YA BAKIYOR

Öte yandan, Türkiye'nin hurda ithalatının tonaj olarak en büyük kısmını yüzde 90'dan fazla payla demir-çelik ürünleri oluşturuyor. Geçen yıl Türkiye, 18.7 milyon ton demir-çelik hurdası ithal etti. Bu ithalatın değerinin ise 7 milyar dolar civarında olduğu hesaplandı. Demir-çelik hurdasının ana tedarikçileri Hollanda, İngiltere ve Almanya başta olmak üzere yaklaşık yüzde 58 pay ile Avrupa ülkeleri. ABD'den gelen hurdanın oranı ise yaklaşık yüzde 20. Hürmüz Boğazı krizi ve Süveyş Kanalı'ndaki riskler sebebiyle navlun fiyatındaki artışa rağmen bu yıl 19 milyon ton demir-çelik hurdası ithal edilmesi bekleniyor.

RENKLİ METALLERİN DEĞERİ YÜKSEK

Demir dışı metallerde ise renkli metaller öne çıkıyor. Bakır, alüminyum, pirinç gibi metallerin yaklaşık 200-250 bin tonu ithal hurda sanayiye kazandırılıyor. Bu ürün grubunda birim fiyatı ise demir-çelikten yüksek, dolayısıyla 700-800 milyon dolarlık hurda ithalatı yapılıyor.

PLASTİK HURDADA ATIK DÖNÜŞÜMÜ

Türkiye'nin plastik sanayisinde ithal hurda hammaddenin payı demir-çelikle karşılaştırıldığında oran olarak düşük. Sektör yüzde 90 oranında petrokimya ürünlerinin ithalatına bağlı olarak faaliyet gösteriyor. Ancak plastik sektörü, hammadde ihtiyacının yüzde 3-4'ünü ithal hurda ile karşılıyor. Bu oranın düşük olması, mevzuata göre üretici firmanın ihtiyacının yüzde 50'sini yurt içinden geri kazanım yoluyla elde etmesi, daha sonra buna bağlı ithalat kotasını kullanması yönündeki düzenlemeden kaynaklanıyor. Yıllık 350-450 bin ton hurda plastik ithalatının parasal değeri ise 300 milyon dolar olarak hesaplandı.

KAĞITTA TEMİZLİK ÜRÜNLERİNİN ETKİSİ

Sanayide çok öne çıkmayan ama kağıttan mukavvaya, temizlik ürünlerinden ambalaja kadar birçok alanda kullanılan kağıt-karton için de hurda ithal ediliyor. Özellikle temizlikle ilgili kağıt ürünlerinin kullanımı arttıkça kapasite artışı kaçınılmaz hale geldi. Sektörde geri dönüşümle ürünler tekrar sanayiye kazandırılmakla birlikte hurda ithalatı da yapılıyor. Bu sektörde 600-800 bin tonluk hurda ithalatın değeri 140-180 milyon dolar.

Sektörlere göre hurda ithalatı ve paylar

SEKTÖR	TONAJ	DEĞER	PAY
Demir-çelik	18.5-18.7 milyon ton	6.8-7.1 milyar	$85-88
Demir dışı metaller	150-250 bin ton	600-800 milyon $	%8-%10
Plastik hurda	350-450 bin ton	~250-300 milyon $	%3-%4
Kağıt-karton	700-800 bin ton	~140-180 milyon $	%2-%3

(Sektörel paylar, parasal değere göre hesaplanmıştır. Kaynak: TÜİK, Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı, PAGEV, PAGDER)

Türkiye çelikte dünyanın kesişim noktası

Çelik İhracatçıları Birliği (ÇİB), küresel çelik sektörünün yeşil dönüşüm, yapay zeka, korumacılık politikaları ve tedarik zincirlerinin yeniden yapılanmasıyla şekillendiğine dikkat çekti. Steel Networking Summit 2026 öncesinde ÇİB'den çelik sektörüyle ilgili olarak yapılan açıklamada, "200'den fazla ülkeye ihracat yapan ve inşaat çeliğinde küresel pazarın en güçlü aktörlerinden biri olan Türkiye; Avrupa, Asya, Orta Doğu ve Afrika'nın kesişim noktasındaki coğrafi potansiyelini küresel çelik ve hurda ticaretinin doğal buluşma merkezine dönüştürmeyi hedefliyor" denildi. Bu açıklamada da dikkat çekildiği üzere, dünya genelinde kapasite fazlasının oluşturduğu sorunlara rağmen Türk firmaları, üretim kapasitelerini ve küresel pozisyonlarını korumakta kararlı görünüyor.

İhracat için zorunlu girdi



Mahmut Ciğer

Kağıt Geri Dönüşüm Sanayicileri Derneği (AGED) Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Ciğer, 'hurda kağıt' olarak tanımlanan malzemenin, sektör için yeniden sanayiye kazandırılan 'geri dönüşümlük' kağıt olduğunu söyledi. İstanbul Ticaret'e konuşan AGED Başkanı Ciğer, "Hurda, ekonomik değeri olan bir sanayi hammaddesi. Yurt içinde sanayiye uygun şekilde toplanıp piyasaya sunulan hammaddenin tamamını sektörümüz değerlendiriyor. Ancak bu miktar, fabrikalarımızın ihtiyacını karşılamaya yetmiyor. Yurt içinde oluşan geri dönüşümlük kağıdın yüzde 100'ü toplansa bile Türk kağıt sanayisinin büyüyen üretim kapasitesinin hammadde ihtiyacı karşılanamaz. Üstelik burada ulaşılabilecek üst sınır yüzde 80–85 düzeyinde. Bu nedenle yurt içi toplama en iyi seviyeye çıkarılsa dahi geri dönüşümlük kağıt ithalatı zorunlu olmaya devam edecek.

Ülkemizin cari açığını kapatmak için de çalışıyoruz. Fabrikalarımız ihracat yapmak için de üretim yapıyor. Biz ihracat yapmak amacıyla geri dönüşümlük hammadde ithal ediyoruz. İthalat, yerli toplamanın alternatifi değil, ihracat odaklı üretimin tamamlayıcı ve zorunlu girdisi" dedi.

"Gerekli hammaddenin zamanında ve uygun maliyetle temin edilememesi, yalnızca kağıt fabrikalarını değil, bu fabrikalardan ambalaj tedarik eden üretici ve ihracatçıları da etkiler" diyen Ciğer, şunları söyledi: "Geri dönüşümlük kağıt ithalatını değerlendirirken temel yaklaşımımız, değerli bir hammaddenin Türkiye'de katma değere ve ihracata dönüştürülmesi olmalı. Bu nedenle ithalat politikalarının sektörün hammadde ihtiyacını dikkate alması gerekir. Toplama sisteminin finansmanı ve izlenebilirliği güçlendirilerek sanayiye düzenli, temiz ve kaliteli hammadde akışı sağlanmalı."

Emisyonda avantajlı tedarikte zorlayıcı

Avrupa Birliği'nin Sınırda Karbon Düzenleme Mekanizması (SKDM) ve emisyon kriterleri açısından Türk demir-çelik sektörü avantajlı bir yapıya sahip. Diğer birçok küresel rakip karşısında çok daha temiz üretim yapan Türk firmaları, karbon ayak izinde çok sıkıntı yaşamasa da hammadde açısından dışa bağımlı. AB ülkelerinden ve ABD'den hurda ithal eden Türk firmaları, yaptırım riski sebebiyle Rusya'dan temin edilen hammaddeyi azaltmak zorunda kaldı. AB'nin demir-çelik sektöründe hammadde kaynağını (menşe) belirlemeye ve açıklamaya yönelik yeni regülasyonları da sektörü etkileyen diğer bir gelişme.



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

MWC BARCELONA 2027

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

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

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

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

Sel, Zorunlu Afet Sigortası'nı yeniden hatırlattı





İstanbul'da üç gün süren şiddetli yağışların ardından 3 bini aşkın hasar dosyası açılırken, hasar ihbar tutarı 2.5 milyar TL'ye ulaştı. Ancak poliçelerde sel teminatı hâlâ düşük. Yaşanan son sel baskınları, 2024'ten bu yana gündemde olan Zorunlu Afet Sigortası'nın (ZAS) hayati önemini bir kez daha hatırlattı.

İSTANBUL, önceki hafta üç gün boyunca etkili olan şiddetli yağışların yol açtığı sel felaketiyle karşı karşıya kaldı. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) verilerine göre afetin ardından 3 bini aşkın hasar dosyası oluşturulurken, toplam hasar ihbar tutarı 2.5 milyar TL'ye ulaştı. Saha değerlendirmelerine göre toplam sigortalı hasar maliyetinin yaklaşık 400 milyon dolara ulaşabileceği öngörülüyor.



Sümeyra Yarış TOPAL

TSB verilerine göre poliçesinde sel teminatı bulunan sigortalıların oranı yüzde 17-22 bandında. Sel teminatı bulunmayan poliçelerde ise oluşan zarar, poliçe kapsamına göre sigortalının üzerinde kalabiliyor. Afetin ardından sektör temsilcileri, 2024'ten bu yana gündemde olan Zorunlu Afet Sigortası'nın (ZAS) hayata geçirilmesi gerektiğine dikkat çekiyor.

TSB Başkanı Ahmet Yaşar, DASK kapsamında sigortalılık oranının yüzde 62 seviyesinde olduğunu belirterek, kapsamı genişletilerek ZAS'a dönüşmesi beklenen sistemle doğal afetlere karşı sigorta korumasının daha geniş kesimlere ulaştırılabileceğine dikkat çekti.

SİGORTANIN EKONOMİDEKİ PAYI ARTMALI

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç de 4. Sigorta Sektörü İş Birliği Fuarı ve Kongresi'nde yaptığı açıklamada, Türkiye'de sigorta sektörünün ekonomi içindeki payının yüzde 2.5 seviyesinde olduğuna işaret ederek, bu oranın yüzde 6-7 düzeyine çıkarılması gerektiğini belirtmişti.

Sigorta sektöründe penetrasyonun artırılması, ZAS tartışmalarının da önemli başlıklarından biri. Nitekim TSB Başkanı Ahmet Yaşar, 2025'te yüzde 2.68 seviyesine ulaşan sigorta penetrasyonunun yeterli olmadığını ve sektörün uzun vadede yaklaşık yüzde 5'i hedeflediğini söyledi.

2024'ten bu yana gündemde olan ancak henüz yürürlüğe girmeyen ZAS ile deprem, yanardağ püskürmesi, sel ve taşkın, heyelan, fırtına, dolu, çığ ve orman yangını gibi afetlerin neden olduğu zararların teminat kapsamına alınması hedefleniyor. Sistemle binaların yanı sıra binaların içinde bulunan eşyaların da güvence altına alınması planlanıyor.

HASAR 2009 SELİNİN ÜZERİNDE

İstanbul, 2009 yılında da büyük bir sel felaketi yaşamıştı. Dönemin raporlarında, çok sayıda işyerinin su altında kaldığı ve yaklaşık 90 milyon dolarlık zarar oluştuğu açıklanmıştı.

Son selin ardından gelen hasar bildirimlerini değerlendiren TSB Başkanı Ahmet Yaşar, afetin 2009'daki selden daha geniş bir alanı etkilediğini belirtti. Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) verilerine işaret eden Yaşar, İstanbul'da yaklaşık 940 bin konut ve işyeri poliçesi bulunduğunu; bunların yaklaşık 710 bininin konutlara, 208 bininin ticari işletmelere ve 22 bininin sınai tesislere ait olduğunu söyledi.

Yaşar, düşük sigortalılık oranlarının korumanın daha geniş kesimlere ulaştırılması gerektiğini gösterdiğini belirterek, ZAS'ın riskin daha geniş tabana yayılması ve afetlerin ekonomik yükünün paylaşılması açısından önemli bir araç olabileceğini vurguladı.

ZAS NASIL İŞLEYECEK?

İlk kez 2024 yılında gündeme gelen ZAS, DASK'ın kapsamının diğer doğal afetleri de içine alacak şekilde genişletilmesi yaklaşımıyla tasarlandı. Sisteme ilişkin çalışmaların TBMM Plan ve Bütçe Komisyonu gündemine taşınmasının ardından düzenlemenin hayata geçirilmesi bekleniyor.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Davut Menteş, daha önce İstanbul Ticaret Gazetesi'ne yaptığı açıklamada, ZAS'ın bütüncül bir ürün olarak tasarlandığını belirtmişti.

Öngörülen sistemde her afet türüne özgü risk haritaları ve tarife katsayılarının oluşturulması, primlerin de bu risk düzeylerine göre belirlenmesi planlanıyor. Böylece fiyatlamanın afet bazlı risk gruplarını dikkate alan ve sigortalılar açısından ödenebilir bir yapıya kavuşturulması hedefleniyor. SEDDK'nın daha önce paylaştığı bilgilere göre ZAS'ta, Zorunlu Deprem Sigortası'ndaki sisteme benzer şekilde teminat tutarlarının Üretici Fiyat Endeksi (ÜFE) doğrultusunda aylık güncellenmesi öngörülüyor. Böylece benzer özelliklere sahip konutların teminat tutarları arasındaki farklılıkların azaltılması ve sigortalıların güncel bedeller üzerinden korunması amaçlanıyor.

İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ RİSKİ BÜYÜTÜYOR

İklim değişikliğinin etkisiyle artan doğal afetler, sigortacılık sektörünün karşı karşıya olduğu riskleri de büyütüyor. OECD'nin 'Felaket Risklerine Karşı Finansal Koruma-Seller, Yangınlar ve Diğer Büyük Riskler' raporuna göre OECD üyesi ve aday ülkelerde 2020-2024 döneminde sellerin yol açtığı ekonomik kayıplar, bir önceki beş yıllık döneme göre yüzde 78 arttı.

Bazı ülkelerde sel riskine karşı sigorta koruması oldukça yüksek seviyelere ulaşmış durumda. Verilere göre Avustralya'da sigortalıların büyük bölümünün sel teminatı bulunurken, Avrupa Sigorta ve Mesleki Emeklilik Kurumu (EIOPA) verilerinde Fransa'da da sel kaynaklı risklere karşı sigorta korumasının oldukça yüksek olduğu görülüyor. İstanbul'da yaşanan son afet ise Türkiye açısından hem sigortalılık oranlarının artırılması hem de deprem dışındaki doğal afetleri de kapsayacak yeni sigorta modelinin hayata geçirilmesi gerektiğini gösterdi.



Ticari işletmeler ne yapmalı?

Türkiye'de araçlarda sigortalılık oranı daha yüksekken bu oran ev ve işyerlerinde istenen düzeyde değil. Sigortası olduğu halde poliçesinde sel klozu bulunmayanların da bu konuda farkındalık geliştirmesi gerektiğini söyleyen IBS Sigorta ve Reasürans Brokerliği CEO'su ve Yönetici Ortağı Murat Çiftçi, sel ve su baskınlarının işletmeler açısından en ağır sonuçlarından birinin fiziksel hasarın ötesinde üretimin ve ticari faaliyetlerin durması olduğunu belirtti. Çiftçi sel sigortası ile ilgili şu bilgiyi verdi:



Murat Çiftçi

Kâr kaybı sigortası: Doğru yapılandırılmış bir kâr kaybı sigortası, poliçe kapsamındaki bir maddi hasar nedeniyle faaliyetlerin kesintiye uğraması sonucu oluşan sigortalanabilir kâr kaybının ve uygun koşullarda devam eden sabit giderlerin karşılanmasına katkı sağlayabilir.

İlave masraflar: Poliçeye dahil edilmişse, zararın büyümesini önlemek veya işletmenin faaliyetlerini yeniden başlatmak amacıyla yapılan makul ilave masraflar da belirlenen şartlar kapsamında değerlendirilebilir.

Sel ve su baskını teminatı: Burada kritik nokta, sel ve su baskınının yol açtığı maddi hasarın poliçe kapsamında bulunması ve buna bağlı kâr kaybı teminatının da doğru şekilde düzenlenmiş olmasıdır.

Limit ve muafiyetler: Teminat limitleri, muafiyetler ve azami tazminat süresi işletmenin gerçek toparlanma ihtiyacına göre belirlenmeli. Yalnızca fiziksel hasarın onarım süresi değil, işletmenin ekonomik olarak normal faaliyet düzeyine dönmesi için gereken süre de dikkate alınmalı.

Poliçe tek başına yeterli değil: Bir işletmenin sigorta poliçesine sahip olması, bütün risklerinin eksiksiz güvence altında olduğu anlamına gelmez. Poliçenin işletmenin güncel değerlerini ve risklerini karşılayacak şekilde düzenlenmesi gerekir.

Yatırımlarla birlikte güncelleme: Üretim kapasitesini artıran, yeni makinalar alan veya stok hacmini büyüten bir sanayi kuruluşunun sigorta bedellerini de bu yatırımlara paralel olarak güncellemesi gerekir.

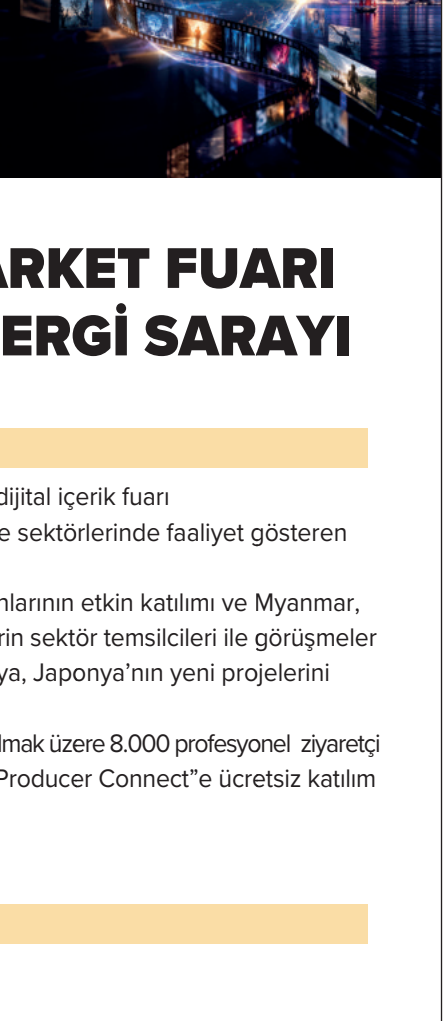
Eksik sigorta riski: Sigorta bedelleri güncel değilse, büyük bir sel hasarında gerçek zarar ile sigorta kapsamında ödenebilecek tazminat arasında ciddi fark oluşabilir.

Öz kaynak riski: Eksik sigorta, yetersiz teminat limitleri veya kapsam dışında kalan riskler nedeniyle karşılanmayan zarar, sonuçta şirketin kendi öz kaynakları üzerinde yük oluşturabilir.

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 denizaşırı, %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 katoloğunda firma bilgilerinin yer alması

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 650 ABD Dolar / m^2
Minimum Stant Alanı : 4 m^2

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

Begüm Ece
0212 455 65 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

Global eğitimde 10. yıl



Prof. Dr. Ahmet Emre BİLGİLİ

Bundan 10 yıl önce Türkiye Maarif Vakfı; kuruluşunu gerçekleştirip üst kurullarını oluşturup Cumhurbaşkanlığı Külliyesinde Cumhurbaşkanının huzuruna çıkıp ilk buluşmasını yaptığında 'kızılelma' olarak görülebilecek bir hedef ortaya konmuştu. Bu; fiziki olarak BM'ye üye olan tüm ülkelerde var olma idi. Büyük bir iddia idi ve var olmaya dayanıyordu. Bilindiği üzere BM'ye üye olan ülke sayısı 193'tür. Vatikan ve Filistin de gözlemci olarak bulunurlar.

Eğitimde global olarak var olmak ne demek? Okul işletmeciliğine soyunmak demek, müfredat çalışması ve akreditasyonu yapmak demek, müfredatta ev sahibi ülkenin kültürünü dikkate almak demek, eğitimin içeriğini zenginleştirecek çeşitli birimler kurup bunlarla iş üretmek demek, küresel kültürel ve ilmi etkinliklerde bulunmak demek, yurt ve marifet türünden eğitimi/öğrenciyi destekleyici birimler kurmak demek, süreli ve bilimsel yayınlar çıkarmak demek, netice olarak hem ülkelerde hem de merkezde eğitim ekosistemini inşa etmek ve başarı ile yönetmek demek.

★★★

Türkiye Maarif Vakfı bugün itibariyle; 523 okul, 2 üniversite, 19 eğitim merkezi, 12 Türkiye Araştırmaları Merkezi, 55 yurt, 68 bin öğrenci, 13 bin yurt dışı personel, 66 ülke, 108 resmi temas sağlanan ülke sayısı kadar sayısal bir güce ulaşmıştır. Bu, hakikaten okul işletmeciliği çerçevesinde önemlidir ve onun ötesinde bir anlam taşır.

Maarif Vakfı'na da liderlik eden Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın ifade ettiği gibi artık eğitimde de küresel oyuncuyuz. Peki bu ne demek? İşte bu söylediklerimizi global düzeyde başarı ile devamlılığını sağlayarak yapabilmek demek. Mezun öğrencilerimize iyi bir kariyer fırsatı vermek demek, onları mezuniyetlerinden sonra da destekleyici organizasyonlar yapmak demek. İktisadi olarak kendi ayaklarınız üzerinde durabilmek demek.

Bilindiği üzere ülkemizin diğer ülkelere nazaran ayırt edici temel özelliği; yapılan hiçbir hizmetin sömürgecilikle ilişkilendirilemez oluşudur. Sömürgeci ülkeler özellikle Afrika kıtasında kendilerine bağladığı ülkelerin dilini, dinini ve kültürünü hiç dikkate almayarak değiştirme yoluna gitmişlerdir. Bilindiği üzere gerçekte hiçbir Afrika ülkesinin dili İngilizce veya Fransızca değildir. Ama bugün koca Afrika'nın resmi dili bu ikisinden biridir. Maarif ise Türkçeyi bir sömürge dili olarak değil, öğrencinin önüne yeni ufuklar açacak bir vasıta olarak, yabancı dil olarak öğretmektedir.

Maarif, kendini dünyaya iyi insan yetiştiren küresel bir eğitim müessesesi olarak konumlandırmaktadır. Bunu yaparken de gizli bir ajandası olmaksızın, tüm kültürlere ve dinlere saygılı şekilde ve samimiyet içerisinde yapmaktadır. Bunun için de üst düzeyde hüsnü kabul görmektedir.

★★★

Elbette tüm bunların ortak neticesi olarak; gönül coğrafyası anlayışına dayalı, organik bir nüfuz alanı inşa etme de kendiliğinden ortaya çıkmaktadır. Bu ise dünyaya örneklik teşkil edecek bir uygulama olarak ülkemiz adına gurur verici bir hasıladır. Küresel devlet siyaseti açısından da yadsınamayacak hakiki bir etki alanıdır. Bu sebeple Maarif'in devlet politikası gereği oluşturduğu bu nüfuz alanı objektif ve rasyonel olarak her daim ve dönemde ufuk sahibi yönetimlerin işine gelecek bir neticedir, tabii ki sürdürülebilirlik ister. Ve dünya üzerinde erdemli insan yetiştirme çabası bu minvalde devam eder. Gelecek 10 yılın inşası da bu tecrübe ışığında gerçekleşir.

Maarifin, milletimizin, Maarif erenlerinin yolu açık olsun, ayaklarına taş değmesin ve erdemli insan yetiştirmeye devam etsinler. Maarif kavramını küresel alana armağan eden bu hareket Necmeddin Okyay'ın hattı ile ölümsüzleşen 'Maarifsiz millet yaşamaz' mottosunu da bütün milletler için geçerli bir söz olarak global alana armağan etmiştir.

Altı sanat, altı hikaye Hünkâr Kasrı'nda

İstanbul sanat haritasının önemli duraklarından Yeni Cami Hünkâr Kasrı'nda sonbahar dönemi başladı. Altı farklı sanat alanından sanatçıları altı ay boyunca ağırlayacak Hünkâr Kasrı dükkanlarında tezhip ve minyatürden çiniye, sulu boyadan takı ve tekstil tasarımına uzanan eserler sanatseverlerle buluşacak.





Sümeyra Yarış TOPAL



Kİmİ yıllarca kurumsal hayatta çalıştıktan sonra içindeki sanat tutkusunun peşinden gitti, kimi aldığı sanat eğitimini yıllar sonra yeniden üretime dönüştürdü, kimi ise çocuklarını büyüttükten sonra sanat yolculuğunda kendini keşfetti. Hikayeleri farklı olsa da yolları Yeni Cami Hünkâr Kasrı'nda kesişti.

İstanbul Ticaret Odası tarafından restore edilen Hünkâr Kasrı'nın dükkanlarında yeni dönem başladı. Yılda iki kez, altışar aylık dönemlerle farklı sanat dallarından isimleri ağırlayan dükkanlarda bu kez tezhip ve minyatürden çiniye, sulu boyadan takı ve tekstil tasarımına uzanan farklı alanlardan sanatçılar yer alıyor. Sanatçılar altı ay boyunca hem üretimlerini sürdürecek hem de eserlerini ziyaretçilerle buluşturacak.

GELENEĞİ MODERNLE BULUŞTURUYORLAR



Tezhip ve minyatür atölyesinde arkadaşları Feyza Çoban, Zeynep Akman ve Şevval Çağıran ile birlikte eserler üreten Elif Sena Yılmaz, Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi Geleneksel Türk Sanatları Bölümü'nde başlayan arkadaşlıklarını Hünkâr Kasrı'nda ortak bir üretim deneyimine taşıdıklarını söylüyor. Geleneksel sanatlar alanında aldıkları disiplinli akademik eğitimi modern yorumlarla buluşturduklarını belirten Yılmaz, günlük kullanım eşyalarına da geleneksel sanatların motiflerini taşıdıklarını ifade ediyor. Dükkanda dört sanatçının farklı üsluplarda eserleri bulunuyor.

Hünkâr Kasrı'nın kendileri için ilk dükkan deneyimi olduğunu belirten Yılmaz, buradaki buluşmaların üretim biçimlerini de etkilediğini anlatıyor: "Okulda aldığımız akademik eğitimin üzerine koyarak eserler üretiyoruz. Burası bizim için ilk dükkan deneyimi oldu. Burada gördüğünüz eserlerin tamamı çok uzun üretim süreçleri isteyen çalışmalar. Burada bir sirkülasyon olduğu için elimizi biraz daha pratik üretime alıştırıyoruz."

Yılmaz için Hünkâr Kasrı'nın bir başka kazanımı ise farklı insanlarla kurulan temas. Dükkanda tanıştığı İskoçyalı bir ziyaretçiyle geleneksel Türk sanatları üzerine uzun sohbetler yaptığını anlatan Yılmaz, "Sonrasında görüşmeye devam ettik. Konuşmalarımızda bana ilham olacak çok fazla ipucu yakaladım. Buranın getirdiği en büyük güzelliklerden biri, insanlarla yakından temas kurma fırsatı oldu" diyor.

KUMAŞ VE DERİNİN YOLCULUĞU

Meral Durak ve Hülya Er ise kumaş ve deriyi çanta, cüzdan, nevresim ve seccade gibi ürünlere dönüştürüyor. Kırkyama eserleriyle dükkanda yer alan Durak, çocukluk hayali olan bu sanata başladıktan sonra hayatındaki eksik parçayı bulduğunu söylüyor.

Hülya Er ile birlikte tamamen el işçiliğiyle ürettikleri eserleri ziyaretçilerle buluşturan Durak, Hünkâr Kasrı deneyimini bir dönüm noktası olarak görüyor: "Burası bizim için yeni bir sayfanın açıldığı yer oldu. Kendi adıma yaptıklarıma dışarıdan daha net bakabildiğim ve yansımalarını görebildiğim bir dönem yaşıyorum."

Yıllar sonra yöneldiği sanatın hayatındaki yerini ise şöyle anlatıyor: "Üretmeden duramıyorum. Sanatım benim için sabahları neşeyle uyanma vesilesi. İnsan içindeki cevheri bulduğu zaman, yıllarca aslında o cevherin olgunlaşması için beklediğini anlıyor. Aklın sesi çok çıkar, kalbin sesi daha az duyulur. İnsan kalbinin sesini duymak isterse daha fazla odaklanmalı. Kalbinizin sesini dinlediğiniz zaman içinizde filizlenmek için bekleyen cevheri mutlaka bulursunuz."

VAN'DAN İSTANBUL'A UZANAN FIRÇA



Hünkâr Kasrı'na Van'dan konuk olan sulu boya sanatçısı Hüseyin Ayça'nın hikâyesinde ise iki şehir buluşuyor. Üniversitede güzel sanatlar eğitimi alan Ayça, uzun yıllar reklam sektöründe çalıştıktan sonra emeklilik döneminde yeniden sanata yöneldi. "Güzel sanatlar eğitimi almıştım, ancak iş hayatına atılınca sanatımı icra edemedim. Emekli olduktan sonra hiç durmadan üretmeye başladım" diyor.

Eserlerinde çoğunlukla Van'ın geçmişinden izleri resmeden, arşiv fotoğraflarından yola çıkarak artık var olmayan yapıları ve sokakları sulu boyayla yeniden canlandıran Ayça, öyküsünü şöyle anlatıyor: "Arşivlerden Van'ın siyah-beyaz fotoğraflarını bulup artık olmayan camileri, evleri ve sokakları yeniden çiziyorum. Bir nevi Van'ın unutulmuş hâllerini yeniden gün yüzüne çıkarıyorum."

Hünkâr Kasrı deneyimi, Ayça'nın resimlerine İstanbul'u da taşımaya başlamış. İstanbul'da bulunduğu dönemde kentin farklı görüntülerini eserlerine aktardığını belirten sanatçı, "İstanbul bir sanatçı için muazzam bir kaynak sunuyor. Bizler de burada, tam merkezde bunu hissediyoruz" diyor.

12 YILLIK KURUMSAL HAYATTAN TAKIYA

Takı tasarımcısı Nigâr Duman'ın sanat yolculuğu ise 12 yıllık kurumsal hayatın ardından başlamış. Desen tasarımcısı olarak çalıştığı işinden ayrılan Duman, Kapalıçarşı'da Nasuh Hocasıyla karşılaşmasını hayatındaki dönüm noktalarından biri olarak anlatıyor: "Çok sevdiğim bir işi yapıyordum, ancak belli bir süre sonra insan bağımsız olarak bir şeyler yapmak istiyor. Tam da böyle bir anda Kapalıçarşı'da Nasuh Hocam ile karşılaştım ve 'Evet, aradığım şey işte bu' dedim."



Yaklaşık 15 yıldır Kültür Bakanlığı sanatçısı olarak çalışmalarını sürdürdüğünü belirten Duman, eserlerini plaka üzerine şekil vererek oluşturuyor. Tasarım sürecini, "Önce hayal etmek, kafanızda ne yapacağınızı bilmek, ardından tekniğe hâkim olmak ve sonuca ulaşmak önemli" sözleriyle anlatıyor. Hünkâr Kasrı'nın mimari ayrıntıları da Duman'ın yeni tasarımlarına ilham olmuş. Çinilerden vitraylara kadar yapıdaki pek çok unsurdan etkilendiğini söyleyen Duman, "Burası, takı koleksiyonumda bir Hünkâr Kasrı teması işlemem için ilham oldu. Bununla ilgili objeler ve mücevherler oluşturacağım" diyor.

ESERLERİNDE SABRI İŞLİYOR



Çini sanatçısı Tülay Altay ise sanatını 'sabır sanatı' olarak tanımlıyor. Ev hanımı olduğu dönemde kendisine yeni bir yol ararken çiniyle tanıştığını anlatan Altay, sanatın hayatındaki zor bir dönemi aşmasına da yardımcı olduğunu söylüyor: "Birkaç şey denemiştim, ancak hiçbiri beni mutlu etmemişti. Çiniyle tanışınca yapmak istediğim şeyi buldum. Hayatımın çok zor bir evresindeydim. Tam bu dönemde çini karşıma çıktı ve beni içinde bulunduğum zor ruh hâlinden çıkardı."

Altay, çiniye yalnızca teknik bir üretim süreci olarak bakmıyor. Önündeki objeyle önce bir bağ kurduğunu belirterek, süreci şöyle anlatıyor: "Biz çini sanatında suyu yürütüyoruz. Önce bir obje alırız elimize. Diyelim ki bir vazo. Önce o vazoyla konuşuyoruz: 'Ben sana ne yapabilirim, sen benden ne istiyorsun?' Göz kararıyla üzerine neyin yakışıp yakışmayacağını biliyoruz. Sonra desenin ölçüsünü alıp çiziyor, etüt tamamlandığında işlemeye başlıyoruz."

Ancak bütün emeğin sonucunu belirleyen son bir aşama var. Altay, bunu çini sanatının belki de en kısa ama en çarpıcı cümlesiyle özetliyor: "Her zaman 'Son sözü fırın söyler' diyerek, yaptığımız işi ateşe atıyoruz."

Kitap İstanbul

www.kitapistanbul.org.tr

Büyük veri ve veri madenciliği



En büyük gücün bilgi olduğu dijital çağ ile verinin değeri ve beraberinde işletmelerin veriyi sınıflandırma, analiz etme ve kendi faydasına kullanabilme becerisini geliştirmenin önemi de arttı. Yönetim Kitaplığı Serisi'ne ait olan 'Büyük Veri ve Veri Madenciliği' isimli kitapta; büyük verinin tanımı ile veri analiz teknikleri, veri kavramının ne zaman ve hangi şartlarda büyük veriye dönüşebildiği, 'veri madenciliği, makina öğrenmesi ve yapay zeka algoritmaları' kavramları üzerinde duruldu. -Kitapta şu bölümler yer alıyor: Veri Analitiğinde Temel Kavramlar-Veri Madenciliği-Büyük Veri ve Veri Madenciliği Başarı ve Başarısızlık Öyküleri

Gökhan Silahtaroğlu
İstanbul Ticaret Odası Yayınları, 2021

İstanbul'da özel kültür politikası ve kentsel alan



Kitap, İstanbul 2010 Avrupa Kültür Başkenti Ajansı, Kültürel Miras ve Müzeler Direktörlüğü tarafından yürütülen İstanbul Kültür Mirası ve Ekonomisi Envanteri adlı proje kapsamında yayınlandı. Nora Şeni, kitapta söyleşi ve tarihsel hatırlatmalara yer veriyor, sanat koleksiyonculuğu yapan Türkiye elitlerinin yaşadıkları coğrafya ve sınırlar içinde kalmamaları gerektiğini, 'çıtayı yükseltmelerinin' zorunlu olduğunu, bunun da İstanbul'u dünyanın önemli sanat metropollerinden biri yapacağını dile getiriyor. Kitabın birinci kısmında araştırmanın dayandığı tarihsel modelden ve birinci nesil Türk özel müze kurucularından söz ediliyor. İkinci kısımda ise galericilik, koleksiyonculuk, sanat hamiliği konularında özgün güzergâhlar izlemiş, bu alanda davranış modellerinin biçimlenmesinde öncülük etmiş olan İstanbul sanat dünyasının önde gelen aktörleriyle söyleşiler yer alıyor.

Nora Şeni
İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, 2010

www.kitapistanbul.org.tr

DERSAADET KÜTÜPHANESİ
İSTANBUL TİCARET ODASI

Tüm basılı ve elektronik yayınlara anında erişim

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

Tedarikçi Finansman Sistemi

FİNTEK PLATFORMLARINDA!

Vade bekleyerek zaman kaybetmeyin.
Peşin tahsilatın en hızlı ve en kolay yolu TFS,
şimdi fintek platformlarında.



0850 202 1202 | 444 44 77 | vakifkatilim.com.tr

VAKIF KATILIM