İstanbul iş dünyası seçimini yaptı



İstanbul Ticaret Odası, iki aşamalı organ seçimlerinin ilk aşamasını tamamladı. İTO'nun sektör temsilcisi 22. Dönem Meclis ve Komite Üyeleri belirlendi. Oda'nın yeni dönem Yönetim Kurulu Üyeleri 4 Kasım'da belli olacak.

SEKTÖR TEMSİLCİLERİ SEÇİLDİ

İstanbul iş dünyası, İTO'da dört yıl boyunca görev yapacak sektör temsilcilerini seçmek için 27 Ekim'de sandık başına gitti. Seçimlere büyük ilgi gösteren üyeler sabahın erken saatlerinden itibaren İstanbul Fuar Merkezi'ne akın etti. Seçimlerde 50 bine yakın oy kullanıldığı ifade edilirken gelecek 4 yıl görev yapacak 270 Meclis Üyesi dahil toplam 620 üye belirlendi.

YÖNETİM KURULU BELİRLENECEK

İTO'nun Meclis ve Meslek Komitesi seçimlerinin tamamlanmasının ardından gözler Yönetim Kurulu Başkanlığı seçimine çevrildi. Seçim sonuçlarının kesinleşmesiyle birlikte İTO'da ikinci aşama 4 Kasım 2026'da gerçekleştirilecek. Mazbatalarını alan Oda Meclis Üyeleri, İTO'nun gelecek 4 yılına yön verecek Yönetim Kurulu Başkanı, Yönetim Kurulu Üyeleri, Disiplin Kurulu Üyeleri ve TOBB delegelerini seçecek.



Fotoğraflar: Kamil Çatak

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."

M. Kemal Atatürk

30 EKİM 2026 YIL: 68 SAYI: 3433 ISSN 1300-3666 İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI istanbulticaretgazetesi.com

GAYRETLE DEVAM EDECEĞİZ

İstanbul iş dünyasının büyük bir olgunlukla nitelikli bir seçim gerçekleştirdiğini vurgulayan İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, sonuçların geçmiş dönemdeki çalışmalara yönelik güvenoyu niteliği taşıdığını belirtti. Avdagiç "270 kişilik meclisimizle birlikte 2026-2030 döneminde de ekonomimiz ve iş dünyamız için gayretle çalışmaya devam edeceğiz" dedi.

Barış Cabacı ■ 10'da

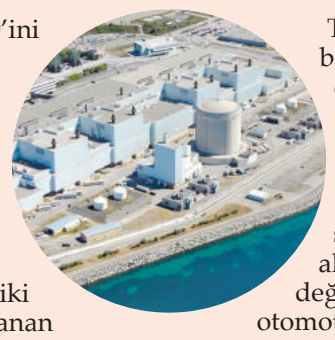
Kanada'yla işbirliğinin ŞİFRELERİ

SAVUNMA, NÜKLEER ENERJİ VE TİCARETTE YENİ DÖNEM

Kanada Başbakanı'nın Ankara temasları kapsamında enerji, savunma ve ulaştırma alanlarında iş birliği anlaşmaları imzalanırken, nükleer enerji projeleri, sektörlere yönelik yeni fırsatlar ve teknoloji transferi potansiyeli, iki ülke arasındaki ekonomik ilişkilerde yeni dönemin öne çıkan başlıkları oldu.



TÜRK İŞ DÜNYASI HAZIR KITA



Dış ticaretinin yaklaşık yüzde 70'ini ABD ile gerçekleştiren Kanada'nın, tek pazara bağımlılığın yarattığı ticari ve ekonomik riskleri azaltma arayışı, Başbakan Mark Carney'in Ankara ziyaretinin başlıca gerekçelerinden biri oldu. Tarihi ziyaret kapsamında savunma, enerji ve ulaştırma alanlarında imzalanan anlaşmalar, iki ülke arasında stratejik ortaklığa uzanan yeni bir dönemin kapısını araladı. İkili ticaret hacminin 10 milyar dolara çıkarılması hedeflenirken, Türk iş dünyası da 2027 yılına yönelik kapsamlı bir yol haritası hazırlıyor.

REAKTÖR TEKNOLOJİSİ ÖNE ÇIKTI

Türkiye ile Kanada arasında gelişen iş birliğinde savunma sanayisi ve nükleer enerji, stratejik önceliklerin başında geliyor. Kanada'nın zenginleştirilmiş uranyum gerektirmeyen CANDU reaktör teknolojisi, Türkiye'nin hayata geçirmeyi planladığı yeni nükleer santral projeleri için önemli alternatiflerden biri olarak değerlendiriliyor. Makina, otomotiv yan sanayisi, metal, tekstil, gıda ve yapı malzemeleri sektörlerinde ise ortak üretim, karşılıklı yatırım ve ihracatın artırılmasına yönelik yeni iş birliği fırsatları öne çıkıyor. ■ *9'da*



Adem ORHUN



Avrupa'nın üretim gücü Türkiye'siz eksik kalır

Fransa ve Almanya'nın otomotiv sektöründe 'Made in Europe' yaklaşımına ilişkin vardığı uzlaşı, Türkiye'nin kapsam dışında kalabileceği endişesini gündeme getirdi. Türk iş dünyası, Avrupa'nın rekabet gücünün dışlayıcı politikalarla değil, Türkiye'nin de dahil olduğu entegre üretim ve tedarik zincirleriyle korunabileceğini vurgulayarak, 'Made with Europe' çağrısında bulundu.



Tamer ÇERÇİ

Küresel otomotiv üreticileri de Türkiye'nin Avrupa değer zincirindeki kritik rolüne dikkat çekti. Türk iş dünyası, Avrupa'nın sanayi rekabetçiliğinin Türkiye'yi dışlayarak değil, Türkiye ile birlikte güçlenebileceğini savunuyor. 'Made with Europe' yaklaşımını gündeme taşıyan sektör temsilcileri ve küresel otomotiv devleri, Avrupa üretim ağlarının Türkiye olmadan sürdürülebilir olmayacağı görüşünde birleşiyor. ■ *7'de*

Savunmada yeni hedef 20 milyar dolar



Türk savunma ve havacılık sanayisi, 2026'da 15 milyar dolarlık yeni sözleşmeye imza atarken, son 12 aylık ihracatını 11 milyar doların üzerine taşıdı. Ana yüklenicilerin yerli tedarikçilere açık siparişleri ise 13.4 milyar doları aştı. Sektör, yeni sözleşme tutarını yıl sonuna kadar 20 milyar dolara taşımayı hedefliyor. *Yaşar Kaya* ■ *8*



Hem üretimde hem konaklamada jeotermal ile enerji tasarrufu

Sena Sorkun ■ *12*

Otellerde kârlılığı artıracak adımlar gerek

İstanbul'da otel doluluk oranları dönemsel dalgalanmalara rağmen istikrarlı seyrini korurken, sektör 'gelir ve kârlılık' dengesine odaklandı. Otelciler, temelde doluluk açısından bir sorun yaşanmadığını belirterek, gelir yaratıcı hamlelere ihtiyaç olduğunun altını çizdi. Sektör temsilcileri, uluslararası futbol karşılaşmalarına, Formula 1 gibi büyük spor etkinliklerine ev sahipliği yapma potansiyeline dikkat çekti. *Mücella Özdemir* ■ *15*



Genç ve kadın istihdamında sıçrama yılı 2027

Sümeyra Yarış Topal ■ *13*

Stratejik kararların yeni ortağı yapay zeka

Şirketlerin üst yönetimleri, operasyonları hızlandıran yapay zekayı doğrudan karar alma mekanizmalarına entegre ediyor. Araştırmalar, yöneticilerin karar kalitesini artırmak, riskleri öngörmek ve Ar-Ge süreçlerini kısaltmak için algoritmalardan yararlanma oranının rekor seviyelere ulaştığını gösteriyor. *OsmanKuvvet* ■ *18*

Altında senaryolar yeniden şekillendi



Altında düşüşün sona erdiği ve yeni yükselişin başlayabileceği senaryoda üç kritik dönem vurgulanıyor. Uzmanlar aralık, ocak-mart ve 2027'nin ikinci çeyreğine dikkat çekerken, kısa vadede 3 bin 850-4 bin 150 dolar aralığını izliyor. Olumlu senaryoda ise 4 bin 500 doların üzerindeki seviyeler öne çıkıyor. *Onur Topkan* ■ *5'te*

İhracatta rekabet gücü hizmet kalitesine bağlı

Barış Cabacı ■ *11'de*

Çalışan annelere avantajlı düzenlemeler

İşverenler, çalışan annelerin hem mesleklerini sürdürmeleri hem de annelik görevlerini yerine getirmeleri için emzirme odası veya kreş/bakımevi açmak zorunda. Bu yükümlüğü yerine getirmeyenlere her ay ve her anne için 26 bin 620 TL idari para cezası uygulanıyor. Annelere ayrıca her bir çocuk için 16 bin 505 TL kreş ve gündüz bakımevi desteği veriliyor.





İsa KARAKAŞ

SOSYAL devlet anlayışının temel taşlarından biri, kadınların çalışma hayatında güvenle var olabilmesidir. Çalışma mevzuatımız, annelerin hem mesleklerini sürdürmeleri hem de annelik görevlerini yerine getirmeleri için bir dizi kolaylık ve muafiyet öngörüyor:

● **Emzirme odası zorunluluğu:** İş Kanunu'na göre, yaşları ve medeni halleri ne olursa olsun 100 ila 150 kadın çalışanı bulunan işyerlerinde, emziren çalışanların çocuklarını emzirmeleri için çalışma yerlerinden ayrı ve en çok 250 metre uzaklıkta bir emzirme odası kurulması mecburidir.

● **Yurt kurma zorunluluğu:** Kadın çalışan sayısı 150'yi aştığında, 0-6 yaşındaki çocukların bakımı ve emzirilmesi için işyerine yakın şartları haiz bir yurt açılması şarttır. Yurt mesafesi 250 metreyi geçerse, işverenin taşıt sağlama yükümlülüğü de devreye girer.

● **Ortak çözümler:** İşverenler isterlerse ortaklaşa oda ve yurt kurabilir ya da kamu kurumlarınca yetkilendirilmiş kuruluşlarla anlaşma yapabilirler.

Emzirme odası veya kreş/bakımevi açma yükümlülüğünü yerine getirmeyen işverenlere her ay ve her anne için 26 bin 620 TL idari para cezası uygulanıyor. Bu cezalar yılbaşından itibaren yeniden artırılacak.

TİTİZ HESAPLAMA YÖNTEMLERİ

Oda ve yurt yükümlülüklerinin tespitinde titiz bir hesaplama yöntemi uygulanır:

● **Sayısal kriter:** Belediye ve mücavir alan sınırları içindeki tüm işyerlerindeki toplam kadın çalışan sayısı baz alınır.

● **Erkek çalışanlar dâhil mi:** Kadın çalışan sayısının hesabına, erkek çalışanlar arasından eşi vefat etmiş veya çocuğunun velayeti kendisine verilmiş babalar da dâhil edilir.

● **Kimler yararlanabilir:** Odalardan 0-1 yaş grubundaki, yurtlardan ise ilköğretime kayıt yaşını doldurmamış çocuklar faydalanır.

● **Disiplin ve düzen:** Çocuklar iş başı yapılmadan önce bırakılır, mesai bitiminde alınır. Ebeveynler, ara dinlenmelerinde çocuklarını ziyaret edebilirler; ancak bu alanların amaç dışı kullanımı kesinlikle yasaktır.

KREŞ DESTEKLERİ

2026 yılında çalışan anneler için vergi istisnasından yararlanılacak kreş ve gündüz bakımevi destek tutarı, her bir çocuk için aylık 16 bin 505 TL olarak belirlendi. Bu rakamı aşan kısımlar vergiye tabi tutulacak. Kreş ödemelerinde damga vergisi istisnası bulunmuyor.

Bu menfaatten vergi muafiyeti sağlanabilmesi için hizmetin gelir veya kurumlar vergisi mükellefi olan kreşlerden alınması şarttır. Ödemenin çalışan anneye nakit olarak değil, doğrudan hizmeti veren kuruma fatura mukabili yapılması elzemdir.

Hasılıkelam, çalışan annelerin desteklenmesi, sadece bireysel bir hak değil, toplumsal kalkınmanın da en sağlam teminatıdır. Doğru planlanan ve usulüne uygun yürütülen kreş destekleri; hem iş verimini artırır hem de aile ekonomisine can verir.



Asgari ücretli çalışan anneye yüzde 50 dolaylı katkı

Çalışan annelere yönelik bu yasal düzenlemeler ve destekler, bütçelere adeta can suyu oluyor. Asgari ücretin net tutarı karşısında, aylık 16.505 TL tutarındaki kreş desteği hesaba katıldığında, çalışan bir annenin eline geçen imkanların ekonomik karşılığı 44 bin 580 TL sınırını aşıyor. Bu durum, asgari ücretli bir anne için maaşına yansıyan yüzde 50'ye yakın dolaylı bir refah artışı anlamına geliyor. Mezkur desteğin anneye nakit olarak değil, doğrudan doğruya kreş veya okula fatura mukabili işverence yapılması ve bordrolanması elzemdir. Aksi takdirde hem SGK hem Maliye kesinti yoluna gidecektir.

SGK prim muafiyeti ve püf noktaları

Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) uygulamalarında doğru yöntem izlendiği takdirde işverenler büyük bir prim avantajı elde eder:

● **Nakitsiz ödeme avantajı:** İşverenler tarafından sigortalılar adına üçüncü kişilere yapılan kreş ödemeleri, doğrudan çalışana nakit olarak verilmediği için SGK primine tabi tutulmaz.

● **Muvazaa uyarısı:** Hayatın olağan akışına aykırı, gerçeği yansıtmayan muvazaalı işlemler tespit edilirse, bu ödemeler prime esas kazanca dahil edilir. Ödeme anneye elden nakit verilirse SGK derhal prim kesecektir.

Bu uygulamaya bir misal verecek olursak; (X) firması tarafından çalışan sigortalıların çocuklarına firmanın bulunduğu yerde kreş hizmeti veriliyor. Söz konusu eğitim hizmeti okuldan fatura karşılığı alınıyor ve ilgili okulun banka hesabına doğrudan firma tarafından yatırılıyor. Bu itibarla çalışanların çocukları için işveren tarafından okula yapılan ödemeler, sigortalıya doğrudan yapılan bir ödeme olmadığından prime esas kazanç kapsamında değerlendirilemeyecek. Anneye nakit olarak verilirse SGK prim kesecek.

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



Kurumsal e-postayı denetlemek: 'Sistem bizim' demek artık yetmiyor

Kişisel Verileri Koruma Kurulu'nun, işyerinde kullanılan iletişim kanallarının denetimine ilişkin 16 Eylül 2026 tarihli ve 2026/2035 sayılı kararı, 8 Ekim 2026 tarihli Resmi Gazete'de yayımlandı.

Kurul, çalışanların kurumsal e-posta ve diğer iletişim kanallarındaki yazışmalarının denetlenmesi, log kayıtlarının incelenmesi ve elde edilen verilerin disiplin süreçlerinde kullanılması karşısında çalışanların yeterince bilgilendirilmemesi üzerinde durdu. Karar; kurumsal e-posta hesaplarının yanı sıra mesajlaşma uygulamalarını, müşteri ilişkileri sistemlerini ve toplantı platformlarını da kapsıyor.

Teknik erişim, hukuki yetki demek değildir

Kurula göre kurumsal e-posta, bir iletişim aracından fazlası; çalışanın mesleki ve zaman zaman kişisel ilişki ağını, çalışma düzenini ve yazışma içeriklerini barındıran bir veri kaynağıdır. Bu nedenle denetim, işverenin yönetim hakkı ile çalışanın Anayasa'nın 20 ve 22'nci maddelerindeki özel hayatın gizliliği, kişisel verilerin korunması ve haberleşme hürriyeti arasındaki denge kurmayı gerektirir.

Kararın kapsamı yalnızca e-postayla da sınırlı değil. Kurum içi mesajlaşma uygulamaları, kurumsal anlık iletişim hesapları, müşteri ilişkileri ve talep yönetim sistemleri ile toplantı platformlarındaki sohbet ve kayıt alanları da somut olaya göre denetime konu olabilecek kanallar arasında sayılıyor.

Kararın işverenler açısından ana mesajı şu: Denetim yasak değildir, ancak kendiliğinden hukuka uygun da sayılmaz. Her denetim faaliyeti; kanundaki veri işleme şartlarına, genel ilkelere, aydınlatma ve veri güvenliği yükümlülüklerine uygun olmalı, ayrıca belirli ve meşru bir amaçla sınırlı, ölçülü biçimde yürütülmeli.

İşverenlerin bilmesi gereken temel noktalar

● **İş ve özel kullanım ayrılmalı.** İşverenin kullanım kuralları açık ve anlaşılır olmalı; özel kullanım yasak olsa dahi denetim ölçülü yürütülmeli.

● **Kişisel hesaplar korunmalı.** Teknik erişim imkânı, kişisel e-posta, mesajlaşma veya sosyal medya hesaplarını inceleme yetkisi vermez.

● **Aydınlatma somut olmalı.** Genel bildirim yeterli değildir; hukuki sebep, amaç, kapsam, yöntem, erişim koşulları, saklama süresi ve KVKK m. 11 kapsamındaki haklar açıklanmalı.

● **Açık rıza sınırsız yetki sağlamaz.** İş ilişkisindeki güç dengesizliği gözetilmeli; açık rıza denetimin tek veya öncelikli dayanağı olarak görülmemeli.

● **Denetim kademeli yürütülmeli.** Amaca daha hafif bir yöntemle ulaşılabiliyorsa daha müdahaleci yöntemlere başvurulmamalı.

● **Üçüncü kişiler ve hassas veriler gözetilmeli.** Müşteri ve tedarikçi verileri ile sağlık gibi özel nitelikli kişisel verilerin korunmasına dikkat edilmeli.

● **Erişim ve saklama sınırlandırılmalı.** Verilere yalnızca yetkili kişiler erişmeli, erişimler kayıt altına alınmalı, uzun süreli tutulmamalı.

● **İş ilişkisinin sona ermesi, eski çalışanın hesabına süresiz erişim veya verilerini sınırsız işleme hakkı vermez.**

Sonuç

Karar ile birlikte işyeri iletişim kanallarının denetimi, KVKK uyum programlarının doğrudan bir parçası haline geldi. Kurul, yükümlülüklere uyulmadığının tespiti halinde somut olayın özelliklerine göre inceleme yapılacağını ve veri sorumluları hakkında işlem tesis edileceğini açıkça duyurdu. Bu nedenle mevcut politika, aydınlatma metni, erişim yetkileri ve saklama sürelerinin karardaki ilkeler doğrultusunda gözden geçirilmesi işverenler açısından önem taşıyor.



İndirim kampanyalarına sıkı takip

TİCARET Bakanlığı, tüketicilerin yanıltılmalarını ve mağduriyet yaşamalarını önlemek amacıyla kasım ayı boyunca indirimli satış reklamlarının, mecra ayrımı gözetilmeksizin, yakından takip edileceğini bildirdi. Bakanlıktan yapılan yazılı açıklamada, kasım ayında yoğunlaşan indirim kampanyalarında tüketicilerin ekonomik çıkarlarının korunması, aldatıcı ve yanıltıcı reklamların önlenmesi ve piyasada adil rekabet koşullarının sağlanması amacıyla denetim faaliyetlerinin sürdürüldüğü belirtildi.

Bu kapsamda indirimli satış reklamlarının Bakanlıkça resen başlatılan incelemeler ve tüketici şikayetleri doğrultusunda yakından takip edildiği vurgulanan açıklamada, "Tüketicileri aldatıcı veya yanıltıcı nitelikte olduğu tespit edilen reklamlar hakkında, reklamın yayımlandığı mecraya ve ihlalin niteliğine göre 99 bin 339 lira ile 39 milyon 916 bin 524 lira arasında idari para cezası uygulanabiliyor" denildi.



Turizm amaçlı konut kiralamada belge düzenlemesi

KÜLTÜR ve Turizm Bakanlığı tarafından hazırlanan 'Konutların Turizm Amaçlı Kiralanması Faaliyetlerinin Düzenlenmesine İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik', Resmi Gazete'de yayımlandı. Düzenlemeyle turizm amaçlı kiralama faaliyetlerinde kullanılan izin belgelerine ilişkin belge ve bilgi süreçleri yeniden şekillendirildi. Buna göre, belgelendirmeye esas evraklarda eksiklik veya uygun olmayan evrak bulunması ya da sunulan bilgi ve belgelerde değişiklik meydana geldiğinin tespit edilmesi halinde, izin belgesi sahibine eksiklikleri gidermesi için 30 gün süre verilecek.

Belirlenen süre içinde eksikliklerin tamamlanmaması durumunda ise izin belgesi iptal edilecek. Düzenleme, kısa süreli konut kiralamalarında faaliyet gösteren ve Kültür ve Turizm Bakanlığı'ndan izin belgesi alan kişi ve işletmeleri kapsıyor. Son değişiklikle birlikte belge sahiplerine eksikliklerini düzeltmeleri için açık bir süre tanınırken, mevzuata uyumun da güçlendirilmesi amaçlanıyor.

Özel sektör tahvil piyasasında likiditeye destek



TÜRKİYE Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), Türk lirası ticari kredi büyüme sınırından istisna tutulan kredilere yönelik değişiklik yaptı. TCMB'den bankalara giden yazıya göre bankalar dışındaki özel sektör kuruluşlarının yurt içinde Türk lirası cinsinden ihraç ettikleri borçlanma araçlarından yılsonuna kadar itfası gelenlerin ödenmesi amacıyla kullandırılacak Türk lirası krediler, kredi büyüme sınırından istisna edildi. TCMB, düzenlemeyle makrofinansal istikrarı ve likidite yönetimini desteklemeyi amaçlıyor. Bu kapsamda kredi değerliliği yüksek ihraççıların banka finansmanına erişiminde kredi büyüme sınırları kaynaklı olası zorlanmanın önlenmesi ve ihraççıların likidite yönetiminin kolaylaştırılması hedeflenirken istisna, yılsonuna kadar yapılacak itfaları kapsayacak.

AB makina emniyeti mevzuatına uyum tamamlandı

AB ile Türkiye arasındaki Gümrük Birliği'nin gereği olarak makina emniyeti mevzuatının AB mevzuatıyla uyumu sağlandı. İmzalanan beyan metniyle makina sektörünün Gümrük Birliği kapsamında malların serbest dolaşımı ilkesinden tam olarak yararlanması mümkün olacak.



TİCARET Bakanlığı, Avrupa Birliği'nin (AB) makina emniyeti mevzuatında uyum sürecinin tamamlandığını teyit eden beyan metninin imzalandığını bildirdi. Bakanlıktan yapılan açıklamada, AB ile Türkiye arasındaki Gümrük Birliği'nin gereği olarak makina emniyeti mevzuatının AB mevzuatıyla uyumlaştırıldığı belirtildi. Çalışmaların, Bakanlığın girişimleri ve öncülüğünde yürütüldüğü kaydedilen açıklamada, AB ile müzakerelerin başarıyla tamamlandığı ve mevzuat uyumunu teyit eden beyan metninin imzalandığı açıklandı.

Açıklamada, makina sektörünün, AB'ye yıllık 10 milyar doları aşan ihracatı ve AB'ye yapılan toplam ihracatın içindeki yüzde 10'un üzerindeki payıyla Türkiye ekonomisi ve AB ile ticari ilişkiler bakımından stratejik öneme sahip olduğuna işaret edilerek, "İmzalanan beyan metniyle makina sektörümüzün Gümrük Birliği kapsamında malların serbest dolaşımı ilkesinden tam anlamıyla yararlanmasının önü açılmıştır" denildi.

AB İLE EŞDEĞER KOŞULLAR SAĞLANDI

Bu çerçevede, Türkiye'de onaylanmış kuruluş atamalarının yapılabilmesi ve makina ihracatçılarının AB üyesi ülkelerdeki üreticilerle eşdeğer koşullarda uygunluk değerlendirme ve belgelendirme işlemlerini burada gerçekleştirebilmesinin mümkün hale geldiği aktarılan açıklamada, şunlar kaydedildi: "Makina ihracatçılarımızın AB pazarına ulaşımında karşılaştıkları teknik ve idari süreçlerin kolaylaştırılması, belgelendirmeden kaynaklanan maliyetlerin ve idari yüklerin asgari düzeye indirilmesi ve sektörümüzün rekabet gücünün artırılması yönünde önemli bir kazanım elde edilmiştir. Türkiye-AB Gümrük Birliği'nin etkin işleyişinin güçlendirilmesi ve sanayimizin AB tek pazarı ile bütünleşmesinin derinleştirilmesi bakımından önemli bir adım teşkil eden bu gelişmenin, tüm makina sanayicilerimize ve ihracatçılarımıza hayırlı olmasını diliyoruz."

2027 büyüme hedefi yüzde 4.2

TÜRKİYE ekonomisine ilişkin hedef ve politikaların yer aldığı 2027 Yılı Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı'nın onaylanmasına ilişkin Cumhurbaşkanı Kararı, Resmi Gazete'nin mükerrer sayısında yayımlandı. Hazine ve Maliye Bakanlığı ile Strateji ve Bütçe Başkanlığınca hazırlanan ve gelecek yılı kapsayan programda, Türkiye ekonomisine ilişkin temel ekonomik büyüklükler ve hedefler yer aldı. Buna göre, büyümede bu yıla ilişkin gerçekleşme tahmini yüzde 3.3 olurken, ekonominin 2027'de yüzde 4.2 büyüyeceği öngörüldü.



Enflasyonun bu yılsonunda yüzde 28.4 olacağı tahmin edilirken, gelecek yılsonu hedefi yüzde 21 oldu. Öngörülen büyüme çerçevesinde istihdamın 2027'de 657 bin kişi artması bekleniyor. İşsizlik oranının ise bu yıl yüzde 8.1 olması öngörülürken gelecek yıl hedefi yüzde 8 olarak belirlendi.

DIŞ TİCARET VE CARİ DENGE

İhracatın, 2026 sonunda 282 milyar dolar seviyesinde gerçekleşeceği, gelecek yıl 292 milyar dolara yükseleceği öngörüldü. İthalatın ise bu yıl sonunda 387 milyar dolar olacağı, 2027'de 397 milyar dolar seviyesine yükseleceği ve dış ticaret açığının da gelecek yıl 105 milyar dolar olacağı tahmin edildi. Cari işlemler açığının 2027'de 38.5 milyar dolar seviyesinde kaydedilmesiyle açığın gayri safi yurt içi hasılaya oranının yüzde 1.9 olacağı öngörüldü.

AB'den dış ülkelerden gelen paketlere ek ücret

AVRUPA Birliği (AB), 1 Kasım'dan itibaren Birlik dışından sipariş edilen küçük paketlere 2 Euro'luk işlem ücreti uygulayacak. AB Komisyonu'nun vergilendirme biriminin duyurusuna göre, Birlik ülkelerine yapılan e-ticaret gönderilerine yönelik yeni işlem ücreti 1 Kasım 2026'da uygulanmaya başlanacak. Gümrük reformu kapsamında, getirilen ücretle artan e-ticaret gönderilerinin kontrol ve denetiminden kaynaklanan maliyetler karşılanacak. Bu kapsamda, Birlik dışından gelen paketler için 2 Euro'luk ek bir ücret uygulanacak. Bu ücret, gümrük beyannamesindeki her ürün kalemi için ayrı hesaplanacak. Bir pakette farklı ürün kalemleri bulunması halinde bunlardan da ayrıca işlem ücreti alınacak. Düzenleme, değeri 150 Euro'yu aşan e-ticaret gönderilerini de kapsayacak.

JEC WORLD 2027

Paris - Fransa
2 - 4 Mart 2027

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

DÜNYA KOMPOZİT SANAYİSİNİN BULUŞMA NOKTASI
JEC WORLD FUARI'NDA YERİNİZİ ALIN!

JEC WORLD 2027

- 100 ülkeden 1.500 katılımcı
- 45.000'i aşkın profesyonel ziyaretçi
- Havacılık, otomotiv, enerji ve inşaat sektörlerine yönelik ileri uygulamalar
- Küresel iş bağlantıları kurma fırsatı
- En yeni kompozit teknolojilerini yerinde inceleme
- Türkiye milli katılım organizasyonunun 2013 yılından itibaren yükselen başarı grafiği

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu
- Nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması,
- Türkiye milli iştirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması,
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- Devlet desteğine ilişkin ilgili İhracatçı Birliği tarafından talep edilen dosya masrafı

ÖDEME PLANI

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

Yeşim Akkurum
0530 962 01 39
0212 455 61 15
yesim.akkurum@ito.org.tr

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

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

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

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

QR KODLA
BİZE BAĞLANIN
HER GÜN 250 YENİ ŞİRKETİN BİLGİLERİNİ ALIN

İstanbul Ticaret Odası'nda (İTO) her gün yaklaşık 250 yeni şirketin kaydı gerçekleştiriliyor.
Bu listelere İstanbul Ticaret Gazetesi okuyucuları **artık kolayca ulaşacak.**

İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için **QR kodu taramanız** ya da bilgisayarınızda https://www.ito.org.tr/documents/Qr_Code/2228Ekim.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

Bakır ve kalay yatırımcının radarında



Bakır ve kalay, elektrifikasyon, yapay zeka ve veri merkezi yatırımlarının etkisiyle küresel emtia piyasalarında stratejik önemini artırırken, güçlü talep ve sınırlı arz fiyatları destekliyor. Bakırda büyüyen arz açığı riski, kalayda ise ton başına 50 bin doları aşan fiyatlar, iki sanayi metalini yeni yılda yatırımcıların radarına taşıyacak.



YAŞAR KAYA

KÜRESEL emtia piyasaları; temiz enerji dönüşümü, elektrik şebekelerinin yenilenmesi ve yapay zeka altyapı yatırımlarının kesişiminde tarihi bir değişim yaşadı. Son veriler ve uluslararası kurumların yayımladığı analizler, bakır ile kalayın geleneksel sanayi girdisi kimliğini geride bırakarak jeopolitik ve teknolojik rekabetin önemli bir parçası haline geldiğini gösterdi. Veri merkezleri ile elektrifikasyon dalgası bakır talebini katlarken; çip teknolojisinin kilit hammaddesi olan kalay, maden arzındaki derin kesintiler ve ton başına 50 bin doları aşan fiyatıyla yeni yılda da yatırımcıların radarında kalmayı sürdürecek gibi duruyor.

Bakır fiyatları, ekim ayının son haftasında LME verilerine göre ton başına 14 bin doların üzerinde işlem görürken, yıl genelindeki güçlü performansıyla güvenli liman olarak anılan altını net biçimde geride bıraktı. Yılbaşından bu yana yaklaşık yüzde 17 değer kazanan kırmızı metal, son 12 aylık periyotta ise yatırımcısına yüksek getiri sağladı. Analistler, kritik madenlerin artık stratejik birer varlık olarak konumlandığını, teknoloji alanındaki kısa vadeli dalgalanmaların veri merkezleri ile şebekelerin bakır talebini kesemeyeceğini vurguladı.

YAPAY ZEKA İLAVE TALEP YARATIYOR

Talebin arka planında devasa bir elektrifikasyon dalgası yer alıyor. S&P Global raporuna göre, küresel elektrik tüketiminin 2040 yılına kadar yüzde 50 artmasıyla birlikte yıllık bakır talebinin 28 milyon tondan 42 milyon tona çıkması öngörülüyor. Fastmarkets verileri, yapay zeka veri merkezlerinin tek başına yarattığı ilave bakır talebinin şimdiden 1 milyon ton sınırına dayandığını gösterdi. BloombergNEF analizleri ise en büyük tüketim sıçramasının doğrudan elektrifikasyondan kaynaklanacağını ortaya koydu. Rapora göre elektrifikasyona bağlı küresel bakır talebi 2050'ye dek yüzde 89 artışla 23.3 milyon tona ulaşacak; elektrikli taşımacılık kaynaklı talep büyümesi ise yüzde 244 artış kaydederek 11.4 milyon tonu bulacak.

MADENCİLİKTE YAPISAL AÇIK ETKİLİ

Buna karşın madencilik tarafında eşi görülmemiş bir yapısal açık büyüme kaydetti. BloombergNEF araştırması, incelenen temiz enerji metalleri arasında bakırın en kırılgan istisna olduğunu işaret etti. Sektöre yaklaşık 332 milyar dolarlık yeni maden yatırımı yapılmadığı takdirde, küresel piyasanın 2028 yılından itibaren kalıcı bir açığa sürükleneceği ve 2050'de 20 milyon tonluk devasa bir arz açığı oluşacağı hesaplandı. Bir bakır sahasının keşfinden ticari üretime geçişinin ortalama 17 yılı bulması, bugün yatırım kararı alınsa dahi arz darboğazının en az 2043'e kadar sürebileceğini kanıtladı. Ek olarak Şili'deki üretim aksaklıkları ve madencilik devlerinin çeyreklik üretim düşüşleri piyasayı daralttı.

Bakırın yanı sıra yeni yılda radarın en üst basamağında yer alacak diğer kritik metal kalay oldu. Kalay, yarı iletkenler, mikroçipler ve güneş panellerinin lehimlenmesinde alternatifsiz konumu nedeniyle fiyatını katlamış durumda. 2024 yılında ton başına 25-30 bin dolar bandında işlem gören kalay, çip ve yarı iletken üretimindeki rekor taleple birlikte ton başına 50 bin doların üzerine yerleşti. Dünyanın en büyük tedarikçilerinden Myanmar'daki madenlerde üretime ara verilmesi ve Endonezya'nın ihracat kotaları piyasadaki mal akışını kilitlerken, yapay zeka donanımlarının getirdiği yoğun çip ihtiyacı fiyatları yüksek tutmaya devam ediyor. Dünya Bankası baz metallerde arz baskısının tarihi seviyelere ulaştığını kaydederken, piyasa anketleri kalayı yeni yılda yukarı yönlü potansiyeli en yüksek ikinci stratejik metal ilan etti.

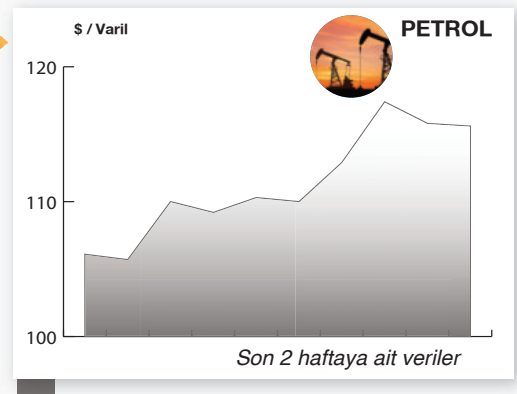
Uluslararası emtia piyasaları

Değişim %

		Güncel	Haftalık	Yıllık
ENERJİ	**Petrol (Brent, $/Varil)**	**115.6**	**4.8**	**79.8**
	Doğalgaz (ABD, $ /MMBtu)	3.06	3.0	-19.7
	Doğalgaz (TFF, EURO/MWh)	**96.7**	**10.3**	**208.3**
	Termal Kömür ($/Ton, FOB, Avustralya, 6.000 KCal/kg)	150.0	-0.5	44.4
METALLER	**Altın ($/Ons)**	**4.028**	**-2.1**	**2.5**
	Gümüş ($/Ons)	53.1	-6.6	11.8
	Platin ($/Ons)	**1.531**	**-6.2**	**-4.0**
	Bakır ($/Ton,COMEX)	14.624	0.6	33.1
	Alüminyum ($/Ton)	**3.085**	**2.7**	**6.8**
	İnşaat Çeliği (Çin, $/Ton)	437	-0.6	2.6
	Demir Cevheri (Çin, $/Ton)	**90.8**	**-0.1**	**-1.1**
	Kurşun ($/Ton)	1.899	2.4	-3.9
	Kalay ($/Ton)	**51.250**	**0.1**	**41.6**
	Çinko ($/Ton)	3.926	5.1	19.7
	Lityum ($/Ton)	**14.903**	**-2.9**	**24.2**
	Nikel ($/Ton)	15.434	-3.2	2.7
TARIM ÜRÜNLERİ	**Buğday ($/Ton)**	**226**	**-3.6**	**15.8**
	Mısır ($/Bushel)	4.5	-2.2	4.9
	Pirinç ($/Ton)	**380**	**-0.3**	**69.2**
	Pamuk ($/Lb)	0.78	-1.9	21.0
	Kakao ($/Ton, Londra)	**5.647**	**-1.8**	**-3.2**
	Kahve ($/Lb)	2.98	-4.2	-23.6
	Şeker ($/lb)	**0.19**	**-6.3**	**33.4**
	Kereste ($/m³)	217	-1.4	-6.9
	Ayçiçek Yağı (USD/Ton)	**1.582**	**0.1**	**12.0**
	Palmiye Yağı ($/Ton)	1.093	-2.8	6.2
	Baltık Kuru Yük Endeksi	**2.628**	**1.3**	**34.8**
	Emtia Endeksi (CRB Index)	536	-0.7	43.3

Veriler, 27 Ekim 2026 itibarıyla düzenlenmiştir.

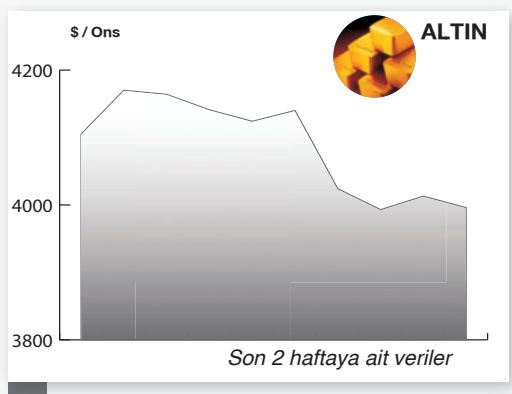
En hareketli ürünler



Son 2 haftaya ait veriler

Seçim faktörü

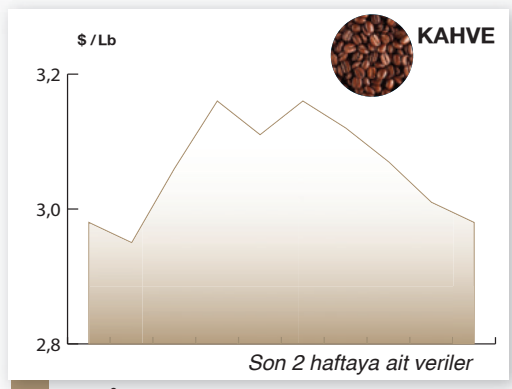
Brent petrolü, geçtiğimiz hafta yüzde 4.8 artışla son 4.5 yılın en yüksek seviyesine çıktı. ABD'de kasım ayında yapılacak ara seçimler sonrası İran'a yönelik kapsamlı bir saldırı yapılacağına yönelik spekülasyonlar, petrol fiyatlarının yüksek seviyelerini korumasına neden oluyor. Diğer taraftan Ukrayna'nın Rusya'nın petrol üretim tesislerine saldırıları sonucu ülkenin petrol üretimi haziran ayında günlük 3.51 milyon varil ile 24 yılın en düşüğüne geriledi.



Son 2 haftaya ait veriler

4 bin dolara geriledi

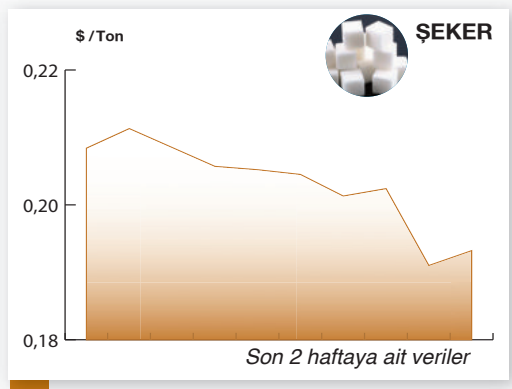
Altın fiyatları, istikrarlı geri çekilmesini geçtiğimiz hafta da devam ettirdi. 4 bin doların altına gerileyen altın, haftayı yüzde 2.1 düşüşle 4 bin 28 dolardan kapattı. Fed'in bu ayki toplantısında faiz artışı beklenmezken, aralık ayında yapacağı toplantıda faiz artışı beklentilerinin artması, altın fiyatlarının baskı altında kalmasına neden oluyor. Ayrıca petrol fiyatlarının İran-ABD savaşının başlangıcından beri en yüksek seviyelerinden işlem görmesi de altın fiyatlarına baskı yapan bir diğer unsur olarak öne çıkıyor.



Son 2 haftaya ait veriler

İhracat artıyor

Kahve fiyatlarında hareketli seyir devam ediyor. Yüksek üretim beklentilerinin artması ve Brezilya Reali'nin büyük oranlı değer kaybı sonrası geçtiğimiz hafta yüzde 4.32 düşen kahve fiyatları, yeniden 3 doların altına geriledi. Brezilya'da yeterli yağışların alınması yüksek üretim beklentisini artırıyor. Ayrıca ihracat rakamları da yüksek üretimi destekliyor. Nitekim ülkenin kahve ihracatı 22 Ekim itibariyle yüzde 43.2 artışla 3.3 milyon çuvala ulaşmış durumda.



Son 2 haftaya ait veriler

Brezilya Reali etkisi

Şeker fiyatları geçtiğimiz hafta yüzde 6.3 düşüşle 20 centin altına gerilemesine rağmen halen son 1.5 yılın en yüksek seviyesinde seyrediyor. Brezilyalı şeker üreticilerinin methanol üretimine daha az şeker kamışı ayırmaları ve daha da önemlisi Brezilya Reali'nin ülkede yapılan seçim sonrası yüzde 9'un üzerinde değer kaybetmesi, düşüşün nedenleri olarak öne çıkıyor. Diğer taraftan, Brezilya'nın orta-güney bölgelerinde şeker üretiminin ağustos ayında yıllık yüzde 5.6 düşüş gösterdiği belirtiliyor.

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

VERİLERLE BAKIŞ

Yatırım teşvikleri

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından ağustos ayına ilişkin yatırım teşvik istatistikleri açıklandı. Buna göre ağustos ayında 379 adet yatırım belgesi ile toplam 74 milyar 172 milyon liralık yatırım teşvik belgesi verildi. Bunun 17 adet ve 3 milyar 707 milyar liralık kısmı yabancı yatırımcılara ait. Öngörülen toplam istihdam ise 8 bin 514 kişi. Bölgesel olarak en büyük payı 153 adet ile 1. Bölge alırken, 4. Bölge 15 adet belge ile en az yatırım teşvik belgesi alan bölge oldu.

İşgücü verileri

2026 yılı eylül ayına ait işgücü istatistikleri TÜİK tarafından açıklandı. Buna göre; eylül ayında işsizlik oranı bir önceki aya göre 0.5 puan artışla yüzde 8.4 olarak gerçekleşti. Hane Halkı İşgücü Araştırması sonuçlarına göre; 15 ve daha yukarı yaştaki kişilerde işsiz sayısı eylül ayında bir önceki aya göre 198 bin kişi artarak 2 milyon 967 bin kişi oldu. İşsizlik oranı erkeklerde yüzde 6.9 iken kadınlarda yüzde 11.3 olarak tahmin edildi. 15-24 yaş grubunu kapsayan genç nüfusta işsizlik oranı bir önceki aya göre 1.6 puan artarak yüzde 14.8 oldu. Bu yaş grubunda işsizlik oranı, erkeklerde yüzde 10.4, kadınlarda ise yüzde 23.3 olarak tahmin edildi.

Yurtiçi turizm

Nisan, mayıs ve haziran aylarından oluşan 2. çeyrekte, yurt içinde ikamet eden 13 milyon 549 bin kişi seyahate çıktı. Seyahate çıkanların bir ve daha fazla geceleme kaydı ile ülke içinde yaptıkları toplam seyahat sayısı bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 3.6 azalarak 16 milyon 467 bin olarak gerçekleşti. Bu çeyrekte seyahate çıkanlar 85 milyon 890 bin geceleme yaparken, ortalama geceleme sayısı da 5.2 oldu. 2. çeyrekte yapılan harcama miktarı bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 32.6 artışla 154 milyar 998 milyon lira düzeyinde gerçekleşti.

Kapasite kullanımı

Ekim ayında ülkemizde mevsimsel etkilerden arındırılmış imalat sanayi kapasite kullanım oranı bir önceki aya göre 0.2 puan artarak 74.3 seviyesinde gerçekleşti. Aylık olarak bir önceki aya göre düşüş gösteren tek sektör 0.1 puan düşüşle ara mallar sektörü oldu. Bir önceki aya göre en yüksek oranlı artış 2.1 puanla dayanıklı yatırım mallarında gerçekleşirken, onu 0.9 puan artışla tüketim malları izledi.

Altın fiyatları, ABD-İran geriliminin enerji maliyetlerini yükseltmesi ve Fed'in faizi daha uzun süre yüksek tutacağına ilişkin beklentilerle 2026 genelinde baskı altında kaldı. Fiyatlar savaştan bu yana yüzde 25 gerilerken altın, yatırımcının beklediği tepki çıkışını bir türlü yakalayamadı.

Altında düşüşün sona erdiği ve yeni yükselişin başladığı senaryoda üç kritik dönem öne çıkıyor. Uzmanlar aralık, ocak-mart ve 2027'nin ikinci çeyreğine dikkat çekerken, kısa vadede 3 bin 850-4 bin 150 dolar aralığını izliyor. Olumlu senaryoda 4 bin 500 doların üzerindeki seviyeler hedefleniyor.



ALTIN 'ŞAHİN FED' İLE BASKILANDI

2027 senaryoları yeniden şekillendi



Onur TOPKAN

JEOPOLİTİK kriz dönemlerinde yatırımcıların güvenli liman olarak yöneldiği altın, 2026'da bu kez alışılmış piyasa refleksinin tersine hareket etti. ABD ile İran arasındaki savaşın uzaması, Orta Doğu'daki enerji arzına ilişkin endişeleri artırırken, petrol fiyatlarında sert yükselişleri beraberinde getirdi. Enerji maliyetlerinin yukarı yönlü seyri yalnızca üretim ve taşımacılığı değil, küresel enflasyon beklentilerini de etkiledi. Böylece savaşın oluşturduğu güvenli liman talebi, fiyatları yukarı taşımakta tek başına yeterli olmadı. Altın piyasasında jeopolitik riskten çok, bu riskin para politikasını nasıl şekillendireceği ön plana çıktı.

ALTINI ŞAHİN FED ÇARPTI

Bu tablonun merkezinde ABD Merkez Bankası'nın (Fed) enflasyonla mücadelesi bulunuyor. Petrol kaynaklı maliyet baskısı, Fed'in faizleri daha uzun süre yüksek tutabileceği ve yeni faiz artırımlarına gidebileceği beklentisini güçlendirdi. Eylül ayında yeniden faiz artırımına başlayan Fed'in aralık ayında da sıkılaşmaya devam edebileceği senaryosu, yatırımcıların pozisyonlarını yeniden değerlendirmesine yol açtı.

Faizlerin yüksek kalması, getirisi bulunmayan altının cazibesini azaltırken, dolar cinsinden fiyatlanan değerli metalin yükseliş denemelerini sınırladı.

ABD tahvil piyasasındaki hareketlilik de altın üzerindeki baskıyı derinleştirdi. Özellikle uzun vadeli tahvil getirilerinin yükselmesi, yatırımcılar açısından faiz getirisi sağlayan varlıkları daha çekici hale getirdi. Dolar endeksindeki güçlenme ise diğer para birimleriyle altın alan yatırımcıların maliyetini artırdı. Nominal faizlerden enflasyon beklentilerinin arındırılmasıyla hesaplanan reel faizlerdeki yükseliş, ons altının fiyatlamasında belirleyici başlıklardan biri oldu. Böylece petrol, faiz, dolar ve tahvil cephesinde birbirini besleyen gelişmeler, altının beklenen toparlanmayı gerçekleştirmesini zorlaştırdı.

Piyasaların önündeki soru artık yalnızca altındaki düşüşün nerede duracağı değil, yükselişi başlatacak koşulların ne zaman oluşacağı. ABD'de 3 Kasım'da yapılacak Kongre ara seçimlerinin siyasi dengelere etkisi, aralık ayında Fed'den gelecek mesajlar ve 2027'nin ilk aylarındaki faiz beklentileri yakından izleniyor. Analistler, yükselişin kalıcı hale gelmesi için reel faizlerin zirveyi geride bıraktığına ilişkin işaretlerin önem taşıdığına dikkat çekiyor. Farklı vadelerde öne çıkan fiyat seviyeleri ve üç aşamalı takvim, sarı metalin yeni yol haritasını oluşturuyor.



Mehmet Ali Yıldırımtürk

3 KASIM SEÇİMLERİ ÖNEMLİ

ABD'nin 10 ve 30 yıllık tahvil getirilerindeki yükselişin doları güçlendirerek altın üzerinde baskı oluşturduğunu söyleyen Altın ve Para Piyasaları Uzmanı ve İstanbul Mücevherciler Kuyumcular ve Sarraflar Derneği (İMKUSAD) Başkan Yardımcısı Mehmet Ali Yıldırımtürk, 3 Kasım'daki ABD Kongre ara seçimlerinin piyasalar açısından önemine işaret etti. Seçim sonuçlarının Donald Trump'ın siyasi hareket alanını etkileyebileceğini belirten Yıldırımtürk, "Seçimde Trump'ın oyları düşerse ilk dönemindeki gibi rahat hareket edemeyecek. Bu süreçte Çin ile ABD arasındaki ticaret savaşlarının devam etmesini bekliyorum. Altının yönünü ise daha çok Fed'den gelecek faiz beklentileri belirleyecek" dedi. Yılın son bölümünde fiyatların yeniden yukarı yönlü hareket edebileceğini dile getiren Yıldırımtürk, seçim sonuçlarıyla Fed beklentilerinin birlikte değerlendirilmesi gerektiğini vurguladı. Yıldırımtürk, "Sene sonuna doğru seçim ve Fed beklentilerini de hesaba katarak altın fiyatlarının tekrar yönünü yukarı çevireceğini düşünüyorum. ABD seçimi sonrası fiyatlarda daha fazla düşüş olmaz, ancak yön yukarı dönebilir" değerlendirmesinde bulundu.

2027'de 5 haneli rakamlar mümkün mü?

Finans Analisti İslam Memiş, 2027 genelinde gram altında beş haneli rakamların görülebileceğini öngördü. Ons altında ise Ocak 2026'da test edilen 5 bin dolar ve üzerindeki seviyelere yeniden ulaşılabileceğini tahmin etti. Yatırımcıların kısa vadeli dalgalanmalar yerine yıllık perspektifle strateji belirlemesi gerektiğini söyleyen Memiş, "2026, yatırımcının mevcut parasını koruma yılıydı. 2027'de de yine paradan para kazanma dönemi olmayacaktır" diye konuştu.

4.125-4.400 dolar önemli direnç

Ons altında 4 bin 125 doların önemli bir direnç olduğunu ifade eden Altın ve Para Piyasaları Uzmanı ve İMKUSAD Başkan Yardımcısı Mehmet Ali Yıldırımtürk, "Burası geçilirse 4 bin 200-4 bin 220 ve 4 bin 400 dolar önemli direnç seviyeleri. Burayı da geçerse 4 bin 500 dolar direnci kritik. Yılsonu 5 bin dolar seviyeleri konuşuluyor. Ocak ayının ilk haftalarında bu seviyeler görülebilir" dedi.

DAR BANTTA GEZİNİYOR

Finans Analisti İslam Memiş de altındaki yön arayışını petrol fiyatları ve savaşın seyrine bağladı. Yüksek enerji maliyetlerinin enflasyonu tetikleyerek değerli metal üzerinde baskı oluşturduğunu belirten Memiş, siyasi açıklamaların da fiyatlamaları etkilediğini söyledi. Memiş, "Altın bir taraftan baskılanırken, diğer taraftan Trump'ın İran'da savaşın biteceği ve petrol fiyatlarının düşeceği yönündeki açıklamaları geliyor. Burada piyasa manipüle edildiği için altın kendine yön belirleyemiyor, dar bant aralığında geziniyor" diye konuştu. Orta ve uzun vadede yükseliş beklentisini koruduğunu belirten Memiş, iki farklı senaryoya işaret etti. Memiş, "Şu anda 3 bin 850-4 bin 150 dolar aralığını teknik olarak kısa vadede takip ediyorum. Eğer savaş biterse bu sefer 4 bin 600 dolar yukarı yönlü kırılır ve yükseliş eskisi gibi devam eder. Savaşın devamı ve petrolün yükselişi halinde altın tekrar baskı altında kalır" dedi.



İslam Memiş

3 AŞAMALI TAKVİM



Ali Emre Yıldırım

Ahlatcı Yatırım Kıdemli Araştırma Uzmanı Ali Emre Yıldırım, altındaki kalıcı toparlanmanın hangi koşullarda başlayabileceğini faiz ve fon hareketleri üzerinden değerlendirdi. Altının faiz getirisi olmayan bir varlık olduğuna dikkat çeken Yıldırım, fiyatı belirleyen temel değişkenin reel faizler olduğunu vurguladı. ABD 10 yıllık reel tahvil faizinin ekim başında yüzde 2.95'e ulaşarak 2008'den bu yana en yüksek seviyeyi test ettiğini hatırlatan Yıldırım, "Altın, reel faizlerin düştüğü ya da düşeceğinin fiyatlandığı dönemlerde yükselir" dedi.

Yükseliş açısından kritik anın Fed'in ilk faiz indirimi değil, son faiz artırımının fiyatlandığı dönem olduğunu belirten Yıldırım, yıl sonundan 2027'nin ikinci çeyreğine uzanan üç aşamalı bir takvim ortaya koydu. Bu takvime göre piyasaların önce sıkılaşmanın sonuna ilişkin sinyal alması, ardından reel faizlerde geri çekilmeyi görmesi ve son aşamada yatırım talebinin güçlenmesi gerekiyor.

İlk aşama-aralık toplantısı: Piyasa Fed'den faiz artışı bekliyor, ancak belirleyici unsur kararın kendisinden çok, karara eşlik edecek mesaj olacak. Fed'in nokta grafiğinde 2027 için tek faiz artırımı öngörülmesi ve karar metninde 'ilave sıkılaşma' ifadesinin yumuşaması halinde, reel faizlerin zirveye ulaştığı algısı oluşmaya başlayabilir.

İkinci aşama-ocak ve mart toplantıları: Fed'in verdiği mesaj 2027'de ilave faiz artırımı olmayacağı yönündeyken vadeli piyasalar ilk çeyrekte bir artırım daha bekliyor. Piyasa beklentilerinin Fed'in öngörüsüne yaklaşmasıyla 10 yıllık reel faiz yüzde 2.95'lik zirvesinden geri çekilebilir. Bu durumda altında dip oluşumunun yıl sonu ile mart ayı arasına denk gelmesi beklenebilir.

Üçüncü aşama-ikinci çeyrek: Fed'in son faiz artırımı geride kaldığında, reel faizlerdeki düşüşle birlikte altına dayalı borsa yatırım fonları (ETF) ve makro fonların pozisyonlanması değişebilir. Merkez bankalarının altın alımlarıyla oluşturduğu tabana yatırım fonlarından gelen yeni talebin eklenmesi, fiyatlarda kalıcı yükseliş hareketinin başlamasını sağlayabilir.



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

KOBİ'lerin kararlarını yapay zekayla hızlandırıyor

BTM girişimlerinden Ravelos, KOBİ'ler için yapay zeka destekli stok yönetimi ve talep tahmini çözümleri sunuyor. Girişim; şirketlerin envanter, tedarik ve satın alma süreçlerini veriye dayalı şekilde optimize ederek, fazla stok maliyetini ve eksik stok kaynaklı satış kayıplarını azaltırken, karar alma hızını artırıyor.

AYBALA H. YÜKSEL

BİLGİYİ Ticarileştirme Merkezi (BTM) ekosisteminde yer alan Ravelos; stok, sipariş, tedarik ve satış süreçlerini yapay zeka ile analiz eden, geleceği öngören ve gerekli aksiyonları otomatikleştiren bir iş zekası platformu. Girişim, kritik kararların hâlâ Excel dosyaları, manuel raporlar ve kişisel tecrübeyle alındığı şirketlerde karar sürecini veriye taşıyor. Ravelos, şirketin kullandığı ERP sistemine entegre olarak veriyi analiz ediyor. Platform talebi tahmin ediyor, stok risklerini gösteriyor, satın alma ve tedarik süreçlerini otomatikleştiriyor. Böylece ekiplerin operasyonel yükü azalırken karar alma hızı artıyor.


Cem Gürsoy

11 KİŞİLİK EKİP

Ravelos'un kurucu ortağı ve CRO'su Cem Gürsoy, girişim fikrinin yaşadıkları bir problemden doğduğunu söyledi. Gürsoy ve diğer kurucu ortak Sergin Namoğlu, aile işletmelerinde yıllarca stok fazlası, ürünsüz kalma, sipariş planlama ve tedarik takibi sorunlarıyla karşılaştı. İkiliyi harekete geçiren soru ise şu: "İnsanlar bu kararları neden hâlâ saatlerce tablo inceleyerek veriyor?"

Ravelos bugün yapay zeka, veri bilimi, yazılım, çözüm mimarisi, iş geliştirme ve iletişim alanlarında çalışan 11 kişilik bir ekipten oluşuyor. Gürsoy ise satış, büyüme ve stratejik işbirliklerinin yanı sıra müşterilerin gerçek problemlerinin ürüne doğru şekilde aktarılmasından sorumlu.

YENİ ERP'YE GEREK YOK

Benzer analitik, ERP ve yapay zeka çözümlerinin bulunduğunu söyleyen Gürsoy, Ravelos'u ayıran noktayı ise yeni bir ERP kurmaya çalışmamak olarak açıkladı. Gürsoy, "Platform şirketin kendi verisini öğreniyor; yalnızca rapor üretmekle kalmayıp öneri ve aksiyon aşamasına geçiyor. Amacımız ne olduğunu gösteren değil, ne yapılması gerektiğini söyleyen ve yapabilen bir platform olmak" dedi.

Şirketlerin ihtiyaçlarına ve ölçeklerine göre platformu abonelik modeliyle kullandıklarını anlatan Gürsoy, hedef kitle ve gelir modeline ilişkin şu bilgileri paylaştı: "Daha kapsamlı kurumsal yapılarda entegrasyon, kurulum, PoC ve şirkete özel yapay zeka otomasyonları da projenin parçası olabiliyor. Girişimin hedef kitlesini stok, tedarik, satış ve sipariş operasyonu yoğun olan üretici, distribütör, perakendeci ve ticaret şirketleri oluşturuyor. Kullanıcı sayısından çok şirket başına yaratılan operasyonel ve finansal etkiye odaklanıyoruz. Türkiye'de bu alanda çok büyük bir dönüşüm potansiyeli mevcut."

GİRİŞİMCİYİ İŞ DÜNYASIYLA BULUŞTURUYOR

Türkiye girişimcilik ekosisteminin son yıllarda çok daha bağlantılı hale geldiğini söyleyen Gürsoy, BTM'nin sunduğu avantajları şöyle anlattı: "BTM'nin en önemli katkısı, girişimi yalnızca eğitmek değil, iş dünyasıyla buluşturmak. Kurumsal şirketlerle temas, sahne ve etkinlik fırsatları ve doğru geri bildirim bizler için çok değerli. BTM, girişimleri yatırımcılar ve iş dünyasıyla aynı ortamda buluşturuyor. Ravelos'u kısa ve anlaşılır biçimde anlatabildiğimiz her sahne mesajlarımızı keskinleştirip yeni işbirliklerinin kapısını açıyor."

Sermayeden önce stratejik ortaklık arıyoruz

Önümüzdeki bir yıl için Ravelos'u daha fazla şirkette günlük karar mekanizmasının bir parçası haline getirmeyi, yapay zeka ajanlarının aldığı aksiyonları genişletmeyi ve yurt dışı büyümeyi hızlandırmayı hedeflediklerini anlatan Cem Gürsoy, yatırımcılardan beklentilerini de şöyle açıkladı: "Ravelos, yapay zekanın şirketlerde güzel bir özellik olmaktan çıkıp doğrudan operasyonun parçası olduğu dönüşüme odaklanıyor ve büyük, tekrar eden bir probleme ölçülebilir finansal fayda üreten bir ürünle yaklaşıyor. Aradığımız şey yalnızca sermaye değil, kurumsal büyümeyi ve uluslararası açılımı hızlandırabilecek stratejik ortaklık."

Gürsoy, yeni girişimcilere de "Önce probleme âşık olsunlar, çözüme değil. İnsanların gerçekten para ve zaman kaybettiği bir problem bulup mümkün olduğunca erken sahaya çıksınlar" tavsiyesinde bulundu.

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: 30.10.2026

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



Yayıncılar Uluslararası Bakü Kitap Fuarı'nda

AZERBAYCAN'ın başkenti Bakü'de düzenlenen 12. Uluslararası Bakü Kitap Fuarı'nda yayıncılar, Azerbaycanlı kitapseverler ve uluslararası yayıncılık profesyonelleriyle bir araya geldi. Bakü Expo Center'da 30 ülkeden yaklaşık 170 yayınevi ve kuruluşun katılımıyla düzenlenen fuarda, Türkiye Cumhuriyeti Kültür ve Turizm Bakanlığı ile İstanbul Ticaret Odası (İTO) tarafından oluşturulan Türkiye Ulusal Standı'nda Türk yayınevlerinin kitapları Azerbaycanlı okurların ilgisine sunuldu.

İŞBİRLİĞİ FIRSATLARI

Türk kültür ve edebiyatını tanıtmak, yayıncılık alanında uluslararası işbirliği olanaklarını geliştirmek amacıyla fuarda yer alan Türkiye Ulusal Standı'nda,



Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın prestij yayınları, TEDA (Türk Kültür, Sanat ve Edebiyat Eserlerinin Dışa Açılımını Destekleme Projesi) desteğiyle yabancı dillerde yayımlanan eserler ve güncel yayınlardan oluşan yaklaşık 1500 eser sergilendi.

Fuarı ziyaret eden İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün ve Kültür ve Turizm Bakanlığı Kütüphaneler ve Yayımlar Genel Müdürü Taner Beyoğlu, katılımcı firmalarla görüş alışverişinde bulundu. Bakü Büyükelçisi Prof. Dr. Birol Akgün, Bakü Ticaret Başmüşavirleri Murat Yaman, Nevzat Bozkurt ve Gülizar Yavaş, Türkiye standını ziyaret ederek, Türkiye'nin katılımından duyulan memnuniyeti dile getirdi.

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

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

OTOMOTİV DEVLERİNDEN TÜRKİYE'YE DESTEK

Avrupa'nın üretim gücü Türkiye'siz eksik kalır



Fransa ve Almanya'nın otomotiv sektöründe 'Made in Europe' yaklaşımına ilişkin vardığı uzlaşı, Türkiye'nin kapsam dışında kalabileceği endişesini gündeme taşıdı. Türk iş dünyası, Avrupa'nın rekabet gücünün dışlayıcı politikalarla değil, Türkiye'nin de dahil olduğu entegre üretim ve tedarik zincirleriyle korunabileceğini vurgulayarak, 'Made with Europe' çağrısında bulundu.

Küresel otomotiv üreticileri de Türkiye'nin Avrupa değer zincirindeki kritik rolüne dikkat çekti. Türk iş dünyası, Avrupa'nın sanayi rekabetçiliğinin Türkiye'yi dışlayarak değil, Türkiye ile birlikte güçlenebileceğini savunuyor. 'Made with Europe' yaklaşımını öneren sektör temsilcileri ve küresel otomotiv devleri, Avrupa üretim ağlarının Türkiye olmadan sürdürülemeyeceği görüşünde birleşiyor.

AVRUPA, sanayi politikasında yeni bir döneme giriyor. Avrupa Komisyonu'nun mart ayında açıkladığı Industrial Accelerator Act, kamu alımları ve kamu desteklerinde Avrupa'da üretilen ürünlere öncelik verilmesini öngörüyor. Düzenleme; otomotivden çeliğe, çimentodan alüminyuma ve net sıfır teknolojilerine kadar birçok stratejik sektörü kapsıyor.


Tamer ÇERÇİ

Komisyonun temel amacı, Avrupa'nın üretim kapasitesini ve tedarik zinciri dayanıklılığını güçlendirmek. Ancak otomotivde 'Avrupa'da üretilmiş' sayılmanın sınırlarının nasıl çizileceği, Türkiye açısından önemli olan bir ayrımı beraberinde getirdi.

Fransa ve Almanya, 16 Ekim'de uzun süredir tartıştıkları emisyon hedefleri ile Avrupa üretimine öncelik verilmesi yaklaşımı konusunda uzlaştı. Buna göre otomotiv sektöründe bir ürünün 'Avrupa'da üretilmiş' kabul edilebilmesi için batarya dışındaki bileşenlerin yüzde 70'inin Avrupa'da üretilmesi, bataryada ise en az yüzde 10 Avrupa içeriği bulunması öngörülüyor. Birleşik Krallık ve bazı Avrupa ülkelerine belirli koşullarla sisteme dahil olma imkanı tanınırken, Türkiye mevcut Fransız-Alman formülünün dışında bırakıldı.

SÜREÇ BİTMİŞ DEĞİL

Paris-Berlin uzlaşması henüz Avrupa Birliği'nin nihai kararı niteliğini taşımıyor. Düzenlemenin yürürlüğe girmesi için Avrupa Parlamentosu ve üye ülkelerin desteği gerekiyor. AB liderleri de 15-16 Ekim Zirvesi'nde Industrial Accelerator Act müzakerelerinin ilerletilmesi çağrısında bulundu. Bu nedenle Türkiye açısından süreç halen devam ediyor. Türk iş dünyası ise Avrupa'nın rekabet gücünün, parçası olduğu entegre üretim ağlarıyla korunabileceğini savunarak, 'Made in Europe' yerine 'Made with Europe' yaklaşımını gündeme taşıyor.

GÜVENİLİR ORTAKLAR DIŞLANMAMALI

Fransa-Almanya uzlaşması sürecinde küresel otomotiv üreticilerinden de Türkiye'ye destek geldi. BBC'nin haberine göre Toyota'nın Avrupa birimi, 16 Ekim'de yaptığı açıklamada Türkiye ve Japonya'nın da anlaşma kapsamına alınmasını tavsiye etti. Açıklamada, "İngiltere'nin dahil edilmesini memnuniyetle karşılıyoruz. Ancak bu anlaşmanın, Avrupa otomotiv sektörünün rekabet gücünü destekleyebilecek yakın işbirliklerinin sürdürülmesi açısından Türkiye ve Japonya gibi diğer güvenilir ortakları da kapsayacak şekilde genişletildiğini görmek isteriz" denildi.



ÖNEMLİ OLAN DEĞERİN NEREDE YARATILDIĞI

Ford Avrupa Başkanı Jim Baumbick'in 'Made in Europe' tartışmasına ilişkin değerlendirmeleri, şirketin kurumsal blog platformu From the Road by Ford'da 10 Ekim'de yayımlandı. Baumbick, "Önemli olan son cıvatanın nerede sıkıldığı değil, değerin nerede yaratıldığıdır. Türkiye ve İngiltere gibi Avrupa otomotiv sanayisine entegre yakın ve güvenilir ortaklarda yapılan üretim, AB27 ile eşdeğer kabul edilmelidir" dedi. Türkiye'de üretilen elektrikli Ford Transit Custom'u örnek gösteren Baumbick, bu modelde mühendisliğin İngiltere ve Almanya, elektrik motorunun İngiltere, bataryanın AB menşeli olduğunu, nihai üretimin ise Türkiye'de gerçekleştirildiğini hatırlattı.

Türkiye'de 2025 yılında 1.4 milyonun üzerinde araç üretilirken sektör 41.5 milyar dolarlık ihracatla tarihi rekor kırdı. Toplam otomotiv ihracatı 1 milyon adedi aşarken sektör Türkiye'nin ihracat liderliğini sürdürdü. Avrupa Birliği ise Türk otomotiv sanayinin en büyük pazarı olmaya devam etti.

İş dünyasına göre Ford Otosan, Oyak Renault, Toyota Türkiye ve Mercedes-Benz Türk gibi üretim üslerinin Avrupa markalarının tedarik ağlarına derin biçimde entegre olması nedeniyle Türkiye'nin dışarıda bırakılması yalnızca Türk sanayisini değil, Avrupa'nın mevcut üretim ve tedarik zincirlerinin rekabet gücünü de doğrudan etkileyebilir.

Gümrük Birliği ortağı dışlanamaz



İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV) Başkanı Dr. Ayhan Zeytinoğlu: "Fransa Cumhurbaşkanı Macron ve Almanya Başbakanı Merz'in otomotiv sektöründe 'Made in Europe' kapsamına ilişkin vardıkları uzlaşının Türkiye'yi dışlaması son derece düşündürücü ve bizim açımızdan kabul edilemez. Türkiye'nin toplam otomotiv ihracatının yüzde 73'ü AB'ye gidiyor. AB pazarında 'Made in Europe' engeli ile karşılaşmamız, ticaretimize ve ihracatımıza ciddi zarar verebilir. Süreç henüz tamamlanmış değil, ancak iki lider ülkenin uzlaşısı karar süreci üzerinde önemli etkiye sahip. 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı ile yürürlüğe giren Gümrük Birliği, Türkiye ile AB arasında sanayi mallarının serbest dolaşımını sağlarken, Türkiye'nin AB dış ticaret politikalarına uyumunu da öngörüyor. Birleşik Krallık için getirilen tarife ve ticari korunma önlemlerine uyum şartı zaten Gümrük Birliği çerçevesinin bir parçası. Gümrük Birliği içinde yer alan bir ülkenin kapsam dışında tutulması kabul edilemez. Gerekirse Avrupa Adalet Divanı ve Dünya Ticaret Örgütü mekanizmaları dahil olmak üzere mevcut haklarımızın korunması için tüm seçenekler değerlendirilmeli. Türkiye, AB üyesi olmadan Gümrük Birliği'ni uygulayan tek büyük ekonomidir. Buna rağmen AB'nin tek Gümrük Birliği ortağına yönelik böyle bir dışlayıcı yaklaşım sergilemesi iyi niyetle bağdaşmaz. Taslağın yasalaşmasını beklemeden Türkiye de gerekli reform ve uyum adımlarını hızlandırarak adil muamele talebini güçlü şekilde ortaya koymalı."

Made with Europe Avrupa'nın gerçek gücü

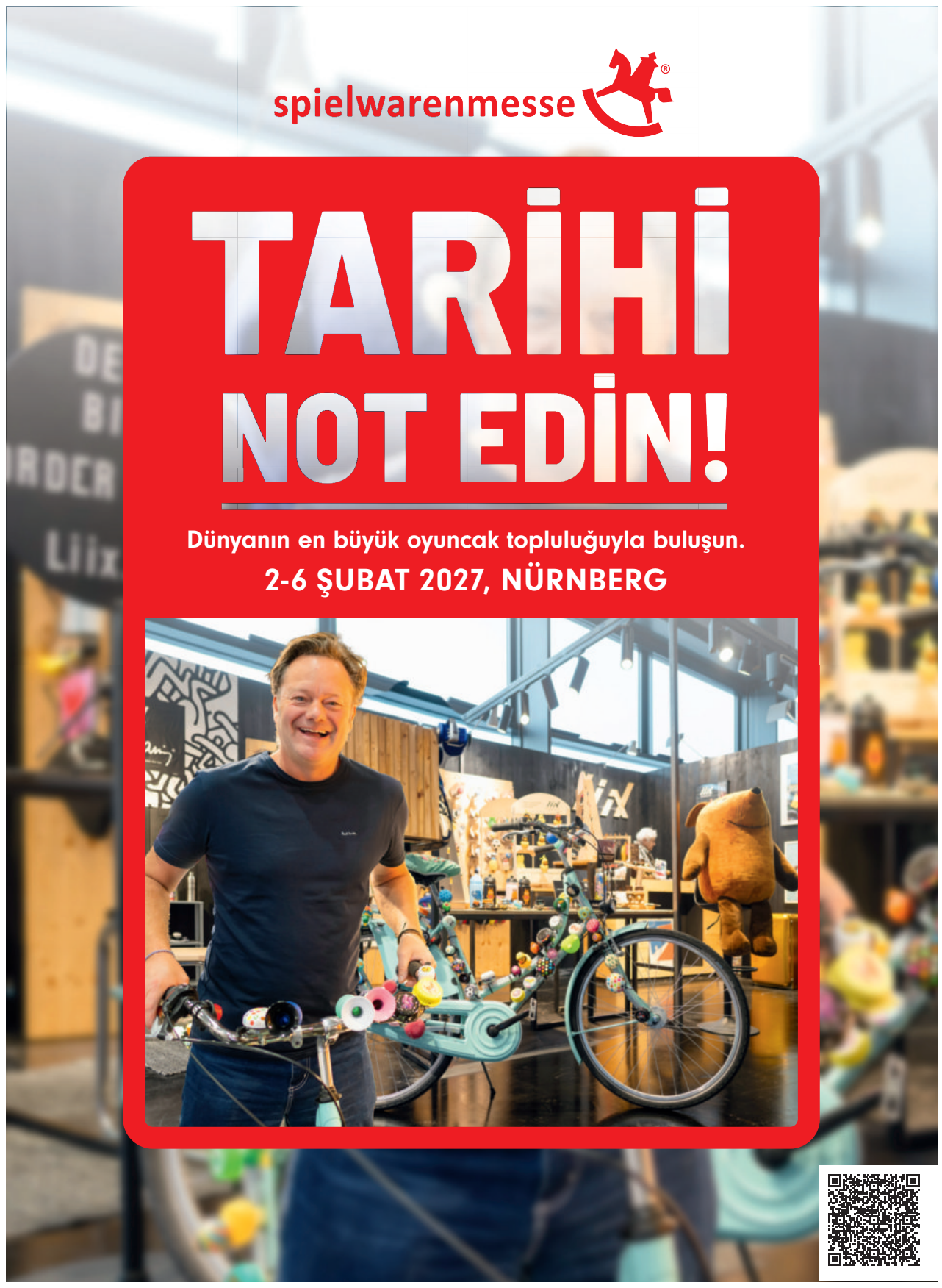


Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS) Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Sekreteri Emirhan Silahtaroğlu: "OSS Derneği olarak FIGIEFA Yönetim Kurulu'ndaki temsilimiz sayesinde Türkiye'nin Avrupa otomotiv değer zincirindeki stratejik konumunu ilgili platformlarda aktarıyoruz. 'Made with Europe' yaklaşımını son derece önemli buluyoruz. Bu yaklaşım, Türkiye gibi Avrupa ile güçlü şekilde entegre olmuş ülkelerin oluşturduğu üretim ve tedarik zincirlerinin, Avrupa'nın rekabet gücünün ayrılmaz bir parçası olarak değerlendirilmesini ifade ediyor. Türkiye'nin sıradan bir üçüncü ülke olarak değerlendirilmesi, Avrupa'daki tedarik zincirlerinin zayıflamasına, maliyetlerin ve teslimat sürelerinin artmasına, ayrıca parça bulunabilirliği açısından sorunlar yaşanmasına neden olacak. Bunun sonucunda ortaya çıkacak maliyet artışlarının dağıtıcılara, servislere ve nihayetinde araç sahiplerine yansıması kaçınılmaz."

Tedarik zincirini bölmek Avrupa'ya kaybettirir



Otomotiv Sanayii Derneği (OSD) Başkanı Cengiz Eroldu: "Avrupa otomotiv sanayinin mevcut üretim ve tedarik yapısıyla örtüşmeyen bu yaklaşımı, Avrupa'nın odaklandığı rekabetçilik hedefinden uzak ve ekonomik karşılığı olmayan bir karar olarak değerlendiriyoruz. Türk otomotiv sanayi, 30 yılı aşkın süredir Gümrük Birliği temelinde Avrupa otomotiv değer zincirinin ayrılmaz bir parçası. Türkiye ile Avrupa Birliği arasındaki ilişki yalnızca karşılıklı ticaretten ibaret değil; ortak yatırımlar, üretim, tedarik zincirleri, mühendislik ve Ar-Ge faaliyetleriyle güçlü bir sanayi entegrasyonuna dayanıyor. Ancak bu politikalar oluşturulurken mevcut üretim ve tedarik zincirlerinin bütünlüğünün bozulması rekabetçilik açısından büyük bir risk. Türkiye ve AB otomotiv sanayileri birbirlerinin hem önemli tedarikçileri hem de pazarları. Türkiye'nin kapsam dışında kalması yalnızca Türk otomotiv sanayini değil, ülkemizde üretim ve yatırım yapan Avrupalı üreticileri ve Avrupa otomotiv ekosisteminin rekabet gücünü de olumsuz etkileyebilir. Nihai düzenlemenin, Gümrük Birliği'nin ortaya koyduğu ekonomik bütünleşmeyi ve mevcut sanayi entegrasyonunu gözeten kapsayıcı bir yaklaşımla şekillenmesi için temaslarımızı sürdürüyoruz."













Savunmada siparişler büyüyor, yeni hedef 20 milyar dolar

Türk savunma ve havacılık sanayisi, 2026'da 15 milyar dolarlık yeni sözleşmeye imza atarken, son 12 aylık ihracatını 11 milyar doların üzerine taşıdı. Ana yüklenicilerin yerli tedarikçilere açık siparişleri ise 13.4 milyar doları aştı.

Sektör, yeni sözleşme tutarını yıl sonunda 20 milyar dolara taşımayı hedefliyor. Uluslararası ortaklıklarla üretimi büyütmek, teknoloji geliştirme kapasitesini artırmak ve yerli tedarikçilerin ihracattan aldığı payı yükseltmek amaçlanıyor.



KÜRESEL jeopolitik risklerin artması ve ülkelerin savunma bütçelerini genişletmesi, savunma sanayinde üretim kapasitesini ve uluslararası rekabeti stratejik hale getiriyor. Türkiye'nin savunma ve havacılık sanayisi de yeni sözleşmeler, artan ihracat ve genişleyen tedarik ağıyla büyümesini sürdürüyor.

20 MİLYAR DOLAR HEDEFİ

Savunma Sanayii Başkanı Prof. Dr. Haluk Görgün, sektörün sözleşme ve sipariş büyüklüğüne ilişkin verileri paylaştı. Görgün, 2026 yılı içerisinde firmalarla 15 milyar dolarlık yeni sözleşme imzaladıklarını, yılsonuna kadar bu tutarın 20 milyar dolara ulaşmasını öngördüklerini açıkladı.

Yeni sözleşmeler, savunma sanayinde önümüzdeki döneme ilişkin üretim planlaması ve yatırım kararları açısından önem taşıyor. Sözleşme hacmindeki büyüme, ana yüklenicilerin yanı sıra alt yüklenicilerin de üretim kapasitesini artırmasına yönelik talebi destekliyor.



Sektörün yüksek katma değerli üretim kapasitesi de büyümenin önemli unsurları arasında yer alırken, Görgün'ün paylaştığı verilere göre savunma ve havacılık ürünlerinin kilogram başına ihracat değeri, Türkiye'nin genel ihracat ortalamasının yaklaşık 40 katına ulaştı. Bu fark, savunma sanayinin teknoloji yoğun üretim ve yüksek birim fiyatlı ihracat açısından taşıdığı önemi gösteriyor.

İHRACATTA YENİ EŞİK AŞILDI

Savunma ve havacılık sanayindeki büyüme, dış ticaret verilerine de yansıyor. Sektör, 2026 yılının ocak-eylül döneminde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 15.6 artışla 6 milyar 926 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Yalnızca eylül ayında yapılan ihracat ise yüzde 10.7 artarak 634 milyon dolara ulaştı. Haluk Görgün'ün son yaptığı açıklamalar, son 12 aylık savunma ve havacılık ihracatının da ilk kez 11 milyar dolar seviyesini aştığını gösterdi. Sektörün ihracat performansı, son yıllarda imzalanan uluslararası tedarik anlaşmalarının ve teslimatların ekonomik büyüklüğünü ortaya koydu.

Savunma ve Havacılık Sanayi İhracatçıları Birliği (SSİ) verilerine göre ise Türkiye, 2012 yılından 2026'nın ilk dokuz ayının sonuna kadar yaklaşık 54 milyar dolarlık savunma ve havacılık ihracatı gerçekleştirdi. Bunun 30 milyar doları aşkın bölümü 2023-2026 döneminde kaydedildi. Böylece son dört takvim yılını kapsayan dönemin, 2026'nın ilk dokuz ayı itibarıyla toplam ihracattaki payı yüzde 55'i geçti.

Türkiye'nin savunma ürünlerinin ulaştığı pazarların çeşitlenmesi de bu büyümeyi destekliyor. Resmi açıklamalara göre Türk savunma sanayi ürünleri 185'ten fazla ülkeye ihraç ediliyor. SSB tarafından daha önce paylaşılan verilere göre sektörün ihracatının yaklaşık yüzde 56'sı NATO müttefiklerine gerçekleştiriliyor.

DÜNYANIN EN BÜYÜK 11. TEDARİKÇİSİ

Türkiye'nin küresel savunma pazarındaki konumu uluslararası araştırmalarda da öne çıkıyor. Stockholm Uluslararası Barış Araştırmaları Enstitüsü'nün (SIPRI) Mart 2026'da yayımladığı rapora göre Türkiye, 2021-2025 döneminde dünyanın en büyük 11. büyük silah ihracatçısı oldu.

Raporda Türkiye'nin büyük silah ihracat hacminin 2021-2025 döneminde, önceki beş yıllık döneme göre yüzde 122 arttığı belirtildi. Türkiye'nin dünya genelindeki büyük silah transferlerinden aldığı pay ise yüzde 1.8 olarak hesaplandı.

16 BİNİ AŞKIN YERLİ FİRMAYA SİPARİŞ

Savunma sanayindeki büyümenin önemli ekonomik etkilerinden biri, siparişlerin yerli tedarik zincirine yayılması olarak öne çıkıyor. ASELSAN, ROKETSAN, TUSAŞ, HAVELSAN ve STM gibi ana yükleniciler, üretim süreçlerinde çok sayıda yerli firmayla çalışıyor. Haluk Görgün'ün açıkladığı verilere göre söz konusu ana yükleniciler, son üç yılda 16 binden fazla yurt içi firmayla çalışarak bu şirketlere toplam 20 milyar doları aşan sipariş verdi. Yerli tedarikçilere verilmiş ve henüz tamamlanmamış açık siparişlerin büyüklüğü ise 13.4 milyar doların üzerine çıktı. Bu tablo, savunma sanayindeki üretimin ana yüklenicilerle sınırlı kalmadığını, farklı ölçeklerdeki firmalara da ekonomik faaliyet alanı oluşturduğunu gösteriyor.

Talaşlı imalat, hassas mekanik, elektronik sistemler, yazılım, kompozit malzemeler ve mühendislik hizmetleri gibi alanlarda faaliyet gösteren işletmeler, savunma projelerinin tedarik zincirinde yer alabiliyor. Özellikle KOBİ'ler açısından uzun vadeli projelere katılım, kapasite yatırımlarını planlama ve uluslararası kalite standartlarına uyum sağlama bakımından fırsatlar sunuyor.

Anlaşmalar ortak üretime odaklanıyor

Türkiye'nin savunma sanayindeki uluslararası faaliyetleri, doğrudan ürün ihracatının yanı sıra ortak üretim, teknoloji geliştirme ve bilgi paylaşımı modelleriyle genişliyor. Bu yaklaşımın son örneklerinden biri, 21 Ekim 2026 tarihinde Katar'ın başkenti Doha'da imzalanan Bedir Mutabakat Zaptı oldu.

Türkiye, Katar, Pakistan ve Endonezya arasında imzalanan mutabakat; askeri üretimde işbirliğini, ortak projelerin geliştirilmesini, araştırma-geliştirme faaliyetlerini ve teknik askerî eğitimi kapsıyor. Dört ülkenin mevcut savunma sanayi yeteneklerinin bir araya getirilmesiyle ortak üretim kapasitesinin artırılması ve yeni projelerin hayata geçirilmesi hedefleniyor.

Mutabakatın Türkiye açısından ekonomik önemi, yalnızca yeni ürün satışlarına değil, ortak üretim süreçlerine ve uluslararası tedarik zincirlerine katılım imkânlarına dayanıyor. Türkiye'nin Katar ile elektronik sistemler, Pakistan ile askeri gemi inşası, Endonezya ile zırhlı araç geliştirme alanlarında yürüttüğü mevcut projeler de bu işbirliği yaklaşımına zemin oluşturuyor.

Bölgesel işbirliğinin diğer önemli ayağını ise Türkiye, Suudi Arabistan ve Pakistan arasında imzalanan Mekke Ortak Savunma Anlaşması oluşturuyor.

Üç ülkeden birine yönelik silahlı saldırının tüm taraflara yapılmış sayılmasını öngören anlaşma, kolektif caydırıcılığın yanı sıra savunma sanayinde işbirliğinin geliştirilmesini de kapsıyor. Anlaşma doğrultusunda oluşturulan Stratejik Siyasi ve Savunma Komitesi, 31 Ağustos'ta İstanbul'da ilk toplantısını gerçekleştirdi.

Taraflar, ortak teknoloji geliştirme ve üretim yoluyla savunma kabiliyetlerini güçlendirme yönündeki iradelerini ortaya koydu. Suudi Arabistan'ın yatırım ve finansman kapasitesi, Pakistan'ın askeri ve üretim tecrübesi ile Türkiye'nin savunma sanayisi altyapısı, gelecekteki ortak projeler açısından tamamlayıcı unsurlar olarak değerlendiriliyor.

NATO'nun 2035 hedefi

Küresel güvenlik ortamındaki değişim, NATO ülkelerinin savunma harcamalarına ilişkin hedeflerini de yükseltti. İttifak üyeleri, Haziran 2025'te gerçekleştirilen Lahey Zirvesi'nde, savunma ve güvenlikle bağlantılı yıllık harcamalarını 2035 yılına kadar Gayrisafi Yurt İçi Hasılalarının (GSYH) yüzde 5'ine çıkarma taahhüdünü kabul etti.

Yeni hedefin en az yüzde 3.5'lik bölümü doğrudan askeri ihtiyaçlar ve savunma kabiliyetlerinin geliştirilmesi için ayrılacak. Yüzde 1.5'e kadar olan diğer bölüm ise siber güvenlik, kritik altyapıların korunması, sivil hazırlık, teknolojik yenilikçilik ve savunma sanayi altyapısını güçlendiren yatırımları kapsayacak.

NATO'nun Temmuz 2026'da yayımladığı tahminlere göre Türkiye'nin ittifak tanımına uygun savunma harcamalarının GSYH'ye oranı 2026 yılı için yüzde 2.85 seviyesinde hesaplandı. Dolayısıyla Türkiye'nin de diğer müttefikler gibi 2035 yılı için belirlenen yüzde 3.5'lik temel savunma harcaması hedefine yönelik yatırımlarını sürdürmesi gerekiyor.

Türkiye'nin 2027 yılı merkezi yönetim bütçe teklifinde ise savunma ve güvenlik için toplam 3 trilyon 454 milyar liralık kaynak öngörülüyor. Bu tutarın 2 trilyon 206 milyar lirası savunma, 1 trilyon 248 milyar lirası ise iç güvenlik harcamalarından oluşuyor.

Söz konusu toplam kaynak, Orta Vadeli Program'da 2027 yılı için öngörülen yaklaşık 111.2 trilyon liralık GSYH'nin yüzde 3.11'ine karşılık geliyor.

NATO'nun yeni harcama hedefi, önümüzdeki yıllarda askeri platformlardan mühimmata, elektronik harp sistemlerinden radar ve haberleşme teknolojilerine kadar geniş bir alanda talebi artırma potansiyeli taşıyor. Türkiye açısından ekonomik fırsat ise bu talebin yerli üretim, ortak geliştirme projeleri ve ihracat siparişlerine dönüştürülmesinde ortaya çıkıyor. Savunma harcamalarındaki artışın sanayiye sağlayacağı katkı, yeni yatırımların ne kadarının yerli firmalar tarafından karşılanacağına ve projelerin gerçekleşme hızına bağlı olacak.



YENİ EKONOMİ

Prof. Dr. Nurullah GÜR
nurullah.gur@marmara.edu.tr

Merkez Bankası'nın hamleleri sonrası finansmana erişim

Reel sektör, üç yılı aşkın süredir finansmana erişimde ciddi güçlüklerle karşı karşıya. 2026'nın, faiz oranlarının gerilediği ve kredi limitlerinin gevşediği bir yıl olması bekleniyordu. Ancak İran'da patlak veren savaş, bütün hesapları altüst etti. Savaş ortamında finansman koşulları daha da ağırlaştı. Reel sektör, finansman açısından belki de son 25 yılın en zorlu dönemini yaşadı.

Savaş devam etse de çatışmaların sıklığı azaldı. Küresel piyasalar savaşı kanıksadı. Enflasyon riski hâlâ denklemde. Ancak Merkez Bankası, bu ortamı fırsat bilerek para politikasında kısmi gevşeme sağlayan adımlar atmaya başladı. Önce yüzde 40 olan fonlama faizi, yüzde 37'lik politika faizine kaydırıldı. Ardından KOBİ kredileri için bankalara uygulanan kredi büyüme limitleri hafifçe esnetildi. Geçtiğimiz günlerde ise politika faizinde indirime gidildi. Ocak 2026'dan sonra gelen ilk faiz indirimiyle politika faizi yüzde 36 oldu.

Böylece ticari kredi faiz oranları son bir ayda yüzde 54'ten yüzde 48'e geriledi. Ne var ki finansmana erişim yalnızca bir faiz meselesi değil. İşin, finansman maliyetinden bağımsız olarak bir de kredi limitleri boyutu var. Bu cephede bankalara tanınan aylık azami kredi büyüme oranı, KOBİ dışındaki işletmelere verilen kredilerde yüzde 2, KOBİ'lere verilen kredilerde ise yüzde 5 ile sınırlı. Reel sektör, finansmana erişimin rahatlaması için bu limitlerin kademeli olarak gevşetilmesini bekliyor.

★★★

Fon türbülansı da özel sektörün finansman koşullarını olumsuz etkiledi. Son yıllarda kredi piyasası daralınca, özel sektör tarafında tahvil ihraçları finansmana erişim için gözde bir alternatif haline gelmişti. Fakat şimdi tahvil piyasası da özel sektörü zorluyor. Fon türbülansının yol açtığı güven sorunu ve artan teminat ihtiyacı sonrasında yatırımcılar özel sektör tahvillerinden uzaklaşmaya başladı. Finans piyasasındaki likidite sıkışıklığının, özel sektör tahvilleri üzerinden ilave finansal baskılar oluşturmasından endişe ediliyordu. Son günlerde bazı şirketlerin tahvil ara ödemelerini gerçekleştirmekte sıkıntı yaşamaları da bu stresi artırmıştı.

Merkez Bankası, fon türbülansının artçılarının özel sektör tahvil piyasasına sıçrayarak finansal istikrarı tehdit etmemesi adına hamle yaptı. AA'da yer alan habere göre Merkez Bankası, "bankalar dışındaki özel sektör kuruluşlarının yurt içinde Türk lirası cinsinden ihraç ettikleri borçlanma araçlarından yıl sonuna kadar itfası gelenlerin ödenmesi amacıyla kullandırılacak Türk lirası kredilerin kredi büyüme sınırından istisna edildiğini" bir yazıyla bankalara iletti.

★★★

Böylece bankalar, 2026 sonuna kadar kendi limitlerini aşmadan bu kategoriye giren şirketlere ilave finansman sağlayabilecek. Bu adım tüm riski ortadan kaldırmasa da tahvil piyasasına rahatlama getirecektir. Bu istisna, tahvil piyasasıyla bağlantısı olmayan şirketlerin finansmana erişimine de dolaylı yoldan destek verebilir. Bu tür kredilerin kapsam dışına alınması, geçici bir süre için diğer şirketlere kullandırılabilecek limitlerde az da olsa yer açabilir.

SAVUNMA, NÜKLEER ENERJİ VE TİCARETTE YENİ DÖNEM



ABD ile yaşadığı tarife krizinin ardından ticari ortaklarını çeşitlendirmeye yönelen Kanada, yönünü Türkiye'ye çevirdi. Ankara'da savunma, enerji ve ulaştırma alanlarında atılan imzalarla iki ülke arasında stratejik ortaklık için yeni bir dönem başladı. Ticaret hacminin 10 milyar dolara çıkarılması hedeflenirken, iş dünyası 2027 yılı için kapsamlı bir yol haritası hazırlıyor.

Türkiye-Kanada işbirliğinde savunma sanayi ve nükleer enerji stratejik öncelikler arasında yer alıyor. Kanada'nın zenginleştirilmiş uranyuma ihtiyaç duymayan CANDU reaktör teknolojisi, Türkiye'nin yeni nükleer santral projeleri için önemli bir seçenek olarak değerlendiriliyor. Makina, otomotiv yan sanayi, metal, tekstil, gıda ve yapı malzemeleri sektörleri de ortak üretim, yatırım ve ihracat fırsatlarıyla öne çıkıyor.

Kanada ile işbirliğinin şifreleri



Adem ORHUN

DÜNYANIN en büyük 11. ekonomisi olan Kanada, ABD ile yaşadığı tarife krizinin ardından ticari ortaklıklarını çeşitlendirmek için Türkiye ile işbirliği hamlesi yaptı. 1.1 trilyon dolarlık dış ticaret hacminin yaklaşık yüzde 70'ini ABD ile gerçekleştiren Kanada'nın, ticari ve ekonomik risklerin farkına vararak alternatif yol haritaları oluşturma çabası Ottowa yönetimini Ankara'ya yönlendirdi. Mark Carney, Türkiye'ye özel ikili düzeyde resmi ziyaret gerçekleştiren ilk Kanada Başbakanı oldu.

Ankara'da yeni imzalarla birlikte Türkiye-Kanada arasında yeni ortaklık adımları da atıldı. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve Başbakan Mark Carney, Kanada-Türkiye arasında 'stratejik ortaklık' başlatıldığını açıkladı. Buna göre iki ülke arasında enerji, ticaret, savunma sanayi ve ulaştırma alanlarında yeni işbirlikleri yapılacak. Türk



Eximbank ile Export Development Canada (EDC) arasında imzalanan işbirliği anlaşması da yeni yatırımları kolaylaştıracak.

STA İÇİN TEKNİK HEYET GELECEK

Ankara'da yapılan açıklamalara göre 3 milyar dolarlık ticaret hacmi önce 5 milyar dolara, sonra 10 milyar dolara çıkarılacak. Bu kapsamda, yıllardır toplanmayan Karma Ekonomik ve Ticari Mekanizma (JETCO) toplantısı yeniden gerçekleştirildi ve Kanada-Türkiye Serbest Ticaret Anlaşması (STA) sürecinin ilk resmi turunun kasım ayında başlatılacağı ilan edildi. Buna göre kasım ayında STA için teknik heyetler bir araya gelecek. Tarihi zirvede savunma, enerji, ulaştırma ve ticaret alanlarında atılan imzalar, masadaki niyetleri somut taahhüde dönüştürdü. Ankara'daki zirvede dikkati çeken en önemli başlıklar ise nükleer enerjide ve savunma sanayinde işbirliği oldu.

NÜKLEER ENERJİDE İŞBİRLİĞİ İMZASI

Ankara'da imzalanan anlaşmalar, geçen aylarda Kanada'daki önemli temaslardan sonra hayata geçirildi. Mart ayında Toronto'da Kanada Maden Araştırmacıları ve Geliştiricileri Derneği (PDAC) Kongresi'nde Enerji Bakanı Alparslan Bayraktar ve Kanada Enerji ve Doğal Kaynaklar Bakanı Tim Hodgson bir araya geldi. Programda Türkiye Nükleer Enerji A.Ş. (TÜNAŞ) ile Kanada merkezli nükleer devi AtkinsRealis arasında Mutabakat Zaptı imzalandı.

Bakan Bayraktar yaptığı açıklamada, "Kanada ile nükleer enerji alanındaki diyaloğumuzda ana odağımız, CANDU reaktör teknolojisinin Türkiye'deki nükleer enerji projelerinde uygulanabilirliğine dönük bilgi ve teknik veri paylaşımının sağlanmasıdır. Enerji sepetimizi çeşitlendirmek ve nükleer enerjinin kapasitesini artırmak için iki ülke arasındaki ortak çalışma potansiyeline büyük önem veriyoruz" dedi.

CANDU REAKTÖRLERİNİN 4 AVANTAJI

Türkiye ile Kanada arasında nükleer enerji alanında işbirliği adımlarıyla Kanada'nın CANDU reaktör teknolojisi Türkiye'deki yeni nükleer santral projelerinde değerlendirilebilir. CANDU'nun zenginleştirilmiş uranyuma ihtiyaç duymadan doğal uranyum kullanabilmesi, basınç tüplü tasarımı, alternatif yakıt çevrimlerine elverişliliği ve kullanılmış yakıtın yeniden değerlendirilmesine imkan sunması, Türkiye için dört açıdan stratejik avantaj sağlayabilir.

TÜRKİYE İSTİSNAİ ORTAK

Diğer yandan Kanada Başbakanı Carney, ticarette Türkiye ile stratejik ortaklık başlattıklarını belirterek, "Kanada güvenilir ortaklarla derin ortaklıklar kurmayı hedefliyor. Bu açıdan Türkiye istisnai bir ortak" açıklamasını yaptı. Kanada'nın Türkiye ile işbirliği adımlarını, jeopolitik sıkışmanın hızlandırdığını belirten Kanada Türkiye İş Geliştirme Merkezi (CTBDH) Derneği Başkanı Mehmet Ekizoğlu, "Ankara-Ottawa hattında diplomatik çarkların bu denli hızlı dönmesini sağlayan asıl itici güç, dünyanın geleneksel dış politika ve güvenlik mimarisinde yaşadığı radikal kırılmada saklı" dedi. Ekizoğlu, ABD'de Trump yönetiminin Kanada menşeli ürünlere ek gümrük vergileri koyması ve Kanada, Meksika ve ABD Serbest Ticaret Anlaşması (CUSMA) müzakerelerini kilitlenmeye sürüklemesi, Ottawa'da ilk büyük stratejik şoku yarattı. Hemen ardından iş başına gelen Mark Carney hükümeti, Washington ile yürütülen geleneksel müttefiklik ilişkisinin artık eski öngörülebilirliğinde olmadığını hızla idrak etti" diyerek, durum tespiti yaptı.



Mehmet Ekizoğlu

2027 İÇİN YOL HARİTASI HAZIRLANIYOR

"Kamudaki bu güçlü iradeye iş dünyası da anında karşılık vererek kendi stratejik planlamalarını yapmaya başladı" diyen Ekizoğlu, şunları ifade etti: "İkili iş ilişkilerinde Kanada tarafındaki en önemli aktör olan Kanada-Türkiye İş Konseyi (CTBC-Canada Turkey Business Council), liderler tarafından belirlenen 10 milyar dolar ticaret hacmi hedefine ulaşmada 2027 yılı için kapsamlı bir yol haritası hazırlıyor. Direktör Mike Ward yönetiminde süreci Kanada tarafında titizlikle yürüten CTBC; işbirliğinde amiral gemisi olarak belirlenen enerji ile savunma ve havacılık sektörlerine odaklandı. Bu çerçevede, 2027 yılında iki ülke arasında daha fazla sayıda ve daha gerçekçi ticaret heyetleri göreceğimiz kesin. Bu bağlamda 2027 yılı, diplomatik masada atılan imzaların sahaya yansıdığı ve her iki ülke iş insanlarının inisiyatifi ele alarak ticareti derinleştireceği kritik bir eşik olmaya aday."

BİRBİRİNİ TAMAMLAYAN YETENEKLER

Ankara'da atılan imzalar Türkiye sanayisi için de yeni katalizör olacak. Kanada heyetinin Türkiye ziyaretini değerlendiren MÜSİAD Kanada Başkanı Emre Büyükgöz ise şöyle konuştu: "Açıklanan çerçeve; enerji, sivil nükleer, kritik mineraller ve savunma sanayinde işbirliğine güçlü bir zemin oluşturuyor. Bizim değerlendirmemiz, asıl fırsatın iki ülkenin birbirini tamamlayan yeteneklerini ortak üretime ve yatırıma dönüştürmekte olduğu yönünde. Kanada'nın teknoloji, finansman ve araştırma kapasitesiyle Türkiye'nin mühendislik, üretim ve uygulama kabiliyeti birlikte değerlendirildiğinde, iki ülkenin sınırlarını aşan bir ekonomik değer ortaya çıkabilir. Kanada'nın ihracat kredi ajansı (EDC) ile Türk Eximbank'ın üçüncü ülkelerdeki projelerde işbirliğini destekleyen mutabakatı da bu açıdan önemli."

KRİTİK MİNERALLERDE ORTAK GELİŞTİRME

"Nükleer enerjiyle ilgili olarak reaktör teknolojilerinin yanında ekipman ve bileşen üretimi, tedarikçi yeterliliği, test ve sertifikasyon, teknik eğitim ve ortak araştırma alanlarında fırsatlar görüyoruz" diyen Büyükgöz, "Kritik minerallerde arama ve çıkarma aşamalarından işleme, rafinasyon ve ileri sanayinin kullanabileceği malzemelerin geliştirilmesine uzanan ortaklıklar değerlendirilebilir. LNG'de uzun vadeli tedarik ve ilgili altyapı yatırımları; temiz enerjide ise depolama, şebeke çözümleri ve sanayinin enerji dönüşümü öne çıkabilir. Bunlar bizim somut işbirliği öngörülerimiz; hangi projenin hayata geçeceğini teknik uygunluk, ticari fizibilite ve ilgili izin süreçleri belirleyecek. Bakanların ortak açıklaması da LNG tedariki, Kanada teknolojisine dayalı sivil nükleer işbirliği ve madencilikte kurumsal diyaloğu destekliyor" diye konuştu.

İLK İŞARETLER SAHA EXPO'DA GÖRÜLDÜ

İki ülke arasında gelişen ilişkilerin en önemli yansımalarından biri mayıs ayındaki SAHA Expo Fuarı oldu. Fuarda Kanada Büyükelçiliği stant açtı; böylece yakınlaşma adımları somutlaşmaya başladı. Ayrıca haziran ayında Ottowa'daki görüşmelerin ardından yayımlanan Kanada-Türkiye Ekonomik Ortaklık Ortak Bildirisinde, "Temiz ve yenilenebilir enerji alanındaki fırsatları değerlendirmek üzere Kanada'nın CANDU teknolojisinin potansiyeli de dahil olmak üzere nükleer enerji alanındaki fırsatları araştırma konusunda mutabık kaldı" ifadesiyle yakınlaşma adımları enerji alanında da somutlaştı.

STA'NIN KAPSAMI BELİRLEYİCİ OLACAK

Adım adım gelişen temasların devamında tarihte ilk kez bir Kanada Başbakanının Türkiye'ye özel ikili düzeyde resmi ziyarette bulunması, Türkiye açısından önemli bir fırsat olarak değerlendiriliyor. Bunun önemine dikkat çeken Ottowa eski Ticaret Müşaviri ve PineZone Danışmanlık Kurucusu Hasan Kocasoy ise şu yorumu yaptı: "Bu fırsatın kalıcı ekonomik sonuçlar doğurması için kamu kurumlarının, ihracatçı birliklerinin, iş dünyası kuruluşlarının ve özel sektörün birlikte hareket etmesi gerekiyor. Kanada'dan ithalatta tarım ürünleri, havacılık, sanayi girdileri, enerji ve teknoloji alanları öne çıkabilir. İki ülkenin birbirini tamamlayan ekonomik yetenekleri, yalnızca nihai ürün ticaretinde değil, ortak üretim ve teknoloji geliştirme faaliyetlerinde de değerlendirilebilir. STA'nın kapsamı bu nedenle belirleyici olacak. Anlaşmanın yalnızca gümrük vergilerini düşürmekle sınırlı kalmaması; hizmet ticaretini, kamu alımlarını, yatırım koşullarını, mesleki yeterliliklerin tanınmasını, dijital ticareti ve teknik engellerin azaltılmasını da ele alması önem taşıyor. Özellikle hizmetler ve kamu alımları alanında sağlanacak gerçek pazar erişimi, Türk mühendislik ve müteahhitlik şirketlerinin Kanada'da iş geliştirme imkânlarını etkileyebilir."



Savunmada insansız sistemlerde işbirliği



Emre Büyükgöz

MÜSİAD Kanada Başkanı Emre Büyükgöz, Kanada-Türkiye arasında savunma alanındaki muhtemel işbirlikleri hakkında şunları söyledi: "Savunmada insansız sistemler, sensörler, havacılık bileşenleri, ileri malzemeler ve ortak Ar-Ge gibi alanların değerlendirilmesini bekliyoruz. Yeni savunma sanayi mutabakatı, şirketlerin bu imkanları birlikte geliştirmesi için bir çerçeve sunuyor. Bizim açımızdan başarı ölçüsü, bu çerçevenin siparişe, ortak üretime, teknoloji geliştirmeye ve iki ülkede nitelikli istihdama dönüşmesi olacak. Türkiye'nin kendi kabiliyetlerini geliştirdiği, Kanada'nın da sanayisini ve uluslararası ortaklıklarını büyüttüğü bir ilişkiyi önemsiyoruz."

İhracatta öne çıkan ürün grupları



Hasan Kocasoy

Hasan Kocasoy, Kanada-Türkiye mal ticaretiyle ilgili detaylar hakkında şunları söyledi: "Türkiye'nin Kanada'ya ihracatında sanayi ürünleri, makina ve ekipman, otomotiv yan sanayi, metal ürünleri, tekstil, gıda ve yapı malzemeleri gibi alanlarda fırsatlar araştırılabilir. Tabii bu fırsatların her biri için gümrük vergilerinin yanı sıra teknik standartlar, sertifikasyon, ürün güvenliği, lojistik maliyetleri ve Kanada'daki dağıtım ağlarına erişim gibi konuların da değerlendirilmesi gerekiyor. Bununla beraber kimyevi ürünler, makina, demir-çelik, otomotiv, gemi ve işlenmiş gıda gibi farklı sektörler Kanada'ya sınırlı da olsa ihracat yapabiliyor. Bu bakımdan, Kanada ile imzalanacak kapsamlı bir STA, bu sektörlerin pazara erişimini kolaylaştırabilir. Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın ticaret hacmini önce 5 milyar, ardından 10 milyar dolar seviyesine çıkarma hedefini dile getirmesi bu nedenle anlamlı. Türk şirketlerinin Kanada pazarına daha fazla girmesi, Kanada firmalarının Türkiye'de ve üçüncü ülkelerde yeni projeler üstlenmesi, lojistik ve finansman imkanlarının geliştirilmesi gerekiyor. Asıl mesele, iki ülkenin birbirini yalnızca diplomatik ve askeri bir müttefik olarak değil, uzun vadeli birer ticari ortak olarak görmeye başlayabilmesi."

İstanbul iş dünyası seçimini yaptı

İstanbul Ticaret Odası (İTO) seçimlerinde 80 meslek komitesinin 270 Meclis Üyesi dahil toplam 620 üyesi belirlendi. Meclis ve Meslek Komitesi Üyelerinin seçimlerinin tamamlanmasının ardından Oda'nın gelecek 4 yılına yön verecek Yönetim Kurulu Başkanı, Yönetim Kurulu Üyeleri, Disiplin Kurulu Üyeleri ve TOBB delegeleri 4 Kasım'da belirlenecek. Ayrıca Oda'nın Meclis Başkanı ve Meclis Başkanlık Divanı da seçilecek.

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, seçimlerin ardından Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ile görüştüğünü belirterek, seçim sürecine ilişkin bilgi verdiklerini ve Cumhurbaşkanının seçimi kazanan üyelere tebriklerini ilettiğini açıkladı. Avdagiç, seçimlerin İstanbul iş dünyasına yakışır bir olgunluk ve sükûnet içerisinde tamamlanmasına katkı sağlayanlara teşekkür etti.



FOTOĞRAFLAR: KAMİL ÇATAK

BARIŞ CABACI

İSTANBUL iş dünyası, İstanbul Ticaret Odası'nda dört yıl boyunca görev yapacak sektör temsilcilerini seçmek için 27 Ekim'de sandık başına gitti. Seçimlerde 50 bine yakın oy kullanılarak gelecek 4 yıl görev yapacak 270 Meclis Üyesi dahil toplam 620 üye belirlendi. İTO'nun 22. Dönem Meclis ve Komite Üyelerinin belirlendiği seçimlerde oy verme, saat 08.00-17.00 arasında Yeşilköy'deki İstanbul Fuar Merkezi'nin 5, 6, 7 ve 8 No'lu salonlarında yapıldı. Toplam 303 sandıkta gerçekleştirilen seçimlerde 50 bine yakın oy kullanıldı. Seçimler sonucunda 270'i Meclis Üyesi olmak üzere toplam 620 üye belirlendi. İTO'nun 80 meslek komitesinden 21'inde tek listeyle seçime gidilirken diğer 59 komitede birden fazla liste yarıştı.

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, seçimlerin tamamlanmasının ardından yaptığı açıklamada, "Seçimlerde yarışan tüm adaylarımızı, oy kullanan üyelerimizi ve seçim sürecine emek veren herkesi yürekten kutluyorum" dedi.

ZAFER İSTANBUL İŞ DÜNYASININDIR

Avdagiç, seçimlerin birlik, beraberlik ve ortak akıl ile gerçekleştiğini vurgulayarak, şöyle devam etti: "Bu başarı hepimizin, bu zafer İstanbul iş dünyasınındır. Ortak akla, istişareye, birlik ve beraberliğe duyulan güvenin eseridir. Şimdi daha büyük bir sorumlulukla üyelerimizin gücüne güç katmak, İstanbul'umuzun ve ülkemizin kalkınmasına katkı sunmak için çalışmaya devam edeceğiz. Birlikte başardık. Birlikte daha büyük hedeflere yürüyeceğiz."

İstanbul iş dünyasının büyük bir olgunlukla nitelikli bir seçim gerçekleştirdiğini vurgulayan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, sonuçların geçmiş dönemde yürütülen çalışmalara yönelik güvenoyu niteliği taşıdığını belirtti. Avdagiç, 2026-2030 döneminde İstanbul ve Türkiye ekonomisinin gelişmesi için çalışmalarına devam edeceklerini belirterek, şunları söyledi: "Bu seçimin sonunda beraber görev yaptığımız arkadaşlarımızla 2022-2026 döneminde yaptığımız hizmetlerin de bir nevi güvenoyunu almış olduk. İstanbul iş dünyası 2026-2030 dönemi için de bize yeşil kart verdi. Güvenoyu tazelemesi yaptık. İnşallah artık bu yeni dönemde bugün yeni görev alan 270 kişilik meclisimizle beraber öncelikle İstanbul iş dünyası, sonra da ülkemizin iş dünyası, ekonomimiz ve halkımız için beraber mücadele ettiğimiz tüm paydaşlarımızla daha iyi bir Türkiye, daha müreffeh bir Türkiye oluşturmak için gayretlerimize devam edeceğiz."







Cumhurbaşkanı Erdoğan'dan İTO üyelerine tebrik

Seçimin ardından konuşma gerçekleştiren İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "Emeği geçen tüm arkadaşlarıma ve dostlarıma teşekkür ediyorum. Seçim yarışının ardından Sayın Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ile görüştük Cumhurbaşkanımıza seçim sürecine ilişkin bilgi verdik ve galip gelen üyeler için tebriklerini iletti" dedi. Avdagiç, konuşmasında şu ifadeleri kullandı: "Seçim sürecinde bizim nazımızı çeken, mücadele eden bütün kardeşlerime, abilerime ve hanımefendilere çok teşekkür ediyorum. Bugün aynı zamanda şunun için de teşekkür ediyorum. Büyük bir olgunlukla İstanbul iş dünyasına yakışır şekilde, sizi tahrik etmeye, sıkıntı çıkarmaya ve olay çıkarmaya çalışan gruplara mahal vermediniz. Bu seçimlerin sükûnetle suhuletle ve büyük bir olgunlukla yapılmasını sağladınız. Bu konuda gayret gösteren ve bu süreci vakur bir şekilde yöneten tüm kıymetli dostlarıma da çok teşekkür ediyorum. Hepinizi tebrik ediyorum."



İTO Yönetim Kurulu Başkanlığı seçimi 4 Kasım'da

İstanbul Ticaret Odası'nın Meclis ve Meslek Komitesi Üyelerinin seçimlerinin tamamlanmasının ardından gözler Yönetim Kurulu Başkanlığı seçimine çevrildi. Seçim sonuçlarının kesinleşmesiyle birlikte İTO'da ikinci aşama 4 Kasım 2026 Çarşamba günü gerçekleştirilecek. Mazbatalarını alan Oda Meclis Üyeleri, İTO'nun gelecek 4 yılına yön verecek Yönetim Kurulu Başkanı, Yönetim Kurulu Üyeleri, Disiplin Kurulu Üyeleri ve TOBB delegelerini seçecek. Ardından yapılacak bir seçimle de İTO Meclis Başkanı ve Meclis Başkanlık Divanı belirlenecek.



İTO'da iki dönem başkanlık yapan Prof. Dr. Murat Yalçıntaş, İTO Başkanı Şekib Avdagiç ile birlikte stantları gezdi.

Gün boyu ulaşım ve büyük kapasitede otopark

İstanbul Ticaret Odası da aldığı bir dizi önlemle üyelerinin seçim alanına güvenli ve hızlı bir şekilde ulaşımını sağladı. Üyelerin seçimin yapılacağı Yeşilköy'deki İstanbul Fuar Merkezi'ne kolay ulaşımı için Atatürk Havalimanı otoparkı, Yeşilyurt Marmaray, Yenibosna Metrobüs ve İDTM İFM metro ring noktalarından ücretsiz seferler düzenlendi. Ayrıca, sağlık problemi yaşanması durumunda müdahale edecek acil sağlık ekipleri de alanda hazır bulunduruldu. Öte yandan üyelerin araçlarını rahatlıkla park edebilmesi için çok geniş bir alanda otopark hizmeti de verildi.



Asıl rekabet satıştan sonra hizmet kalitesiyle başlıyor

Küresel pazarlarda rekabet artık yalnızca fiyat ve kaliteyle belirlenmiyor. Teknik servis, satış sonrası destek, yedek parça temini ve hızlı lojistik, ihracatta kalıcılığın yeni anahtarı haline geldi. Uzmanlara göre uluslararası alıcılar ürün kadar güvenilir iş ortaklığı da satın alıyor. Müşteriyi elde tutmak, satış sonrası hizmetleri güçlendirmek, hedef pazarlara özel çözümler geliştirmek ve müşteri memnuniyetini ölçmek, yeni ihracat modelinin unsurları arasında yer alıyor.



YURT dışı pazarlarda sürdürülebilir büyüme hedefleyen firmalar için rekabetin kuralları değişiyor. Kaliteli ürün üretmek ve rekabetçi fiyat sunmak önemini korusa da uluslararası alıcıların beklentileri artık bununla sınırlı kalmıyor. Teknik servis, satış sonrası destek, yedek parça temini, etkin lojistik yönetimi ve hızlı iletişim, ihracatta yeni dönemin temel unsurları arasında yer alıyor. Uzmanlar, ihracatta kalıcı başarının satış öncesinden teslimat sonrasına kadar uzanan bütüncül bir müşteri deneyimi sunmaktan geçtiğine dikkat çekiyor.


Barış CABACI

Özellikle makina, sanayi ekipmanları, elektronik ve otomotiv yan sanayi gibi teknik destek ihtiyacının yüksek olduğu sektörlerde satış sonrası hizmetler, müşteri memnuniyetinin yanı sıra uzun vadeli ticari ilişkilerin kurulmasında da belirleyici rol oynuyor. Ürünün kullanıma hazır hale getirilmesi, arızalara hızlı müdahale edilmesi ve ihtiyaç duyulan parçaların zamanında ulaştırılması, ihracatçının rekabet gücünü artırıyor.

TEKNİK SERVİS VE LOJİSTİK

İhracatta ürünün hedef pazara ulaştırılması kadar teslimat sonrasında ortaya çıkabilecek ihtiyaçların yönetimi de önem taşıyor. Uzun teslimat süreleri, yedek parça tedarikindeki gecikmeler ve teknik desteğe erişimde yaşanan sorunlar, alıcı açısından ilave maliyetler yaratabiliyor. Bu nedenle firmaların lojistik ve servis süreçlerini hedef pazarların koşullarına göre birlikte planlaması gerekiyor.

Her firma için yurt dışında doğrudan servis noktası kurmak mümkün olmayabiliyor. Bu durumda yerel distribütörlerle çalışmak, yetkili servis ağları oluşturmak, teknik ekipleri eğitmek veya uzaktan destek sistemlerinden yararlanmak öne çıkan alternatifler arasında bulunuyor. Uzmanlara göre seçilecek modelin ürünün niteliği, hedef ülkenin mevzuatı ve müşteri beklentileri dikkate alınarak belirlenmesi gerekiyor.

KALICILIĞIN ANAHTARI

İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Ali Hepşen, ihracatta kalıcı olmanın ürün satmanın ötesine geçerek güvenilir bir iş ortağı haline gelmekten geçtiğini söyledi.

Küresel ticarette rekabetin niteliğinin değiştiğini belirten Hepşen, teslimat sürelerine uyum, lojistik süreçlerin etkin yönetimi, satış sonrası sorunlara çözüm üretilebilmesi ve müşteriye sağlanan iletişim kolaylığının satın alma kararlarında giderek daha fazla belirleyici olduğunu ifade etti. Özellikle alternatif tedarikçilerin çoğaldığı pazarlarda benzer kalite ve fiyat düzeyindeki ürünler arasında tercihi çoğu zaman bu unsurların belirlediğini vurguladı.

YENİ MÜŞTERİ KAZANMAKTAN DAHA ÖNEMLİ

Yeni müşteri edinmenin maliyetinin mevcut müşteriyi elde tutmaktan daha yüksek olduğuna dikkat çeken Hepşen, uluslararası ticarette güven ilişkisinin yeniden kurulmasının zaman aldığını söyledi. Satış sonrasında yaşanan bir aksaklığın yalnızca mevcut siparişi değil, gelecekteki ticari fırsatları da etkileyebileceğini belirten Hepşen, ihracat performansının sadece satış tutarı veya ulaşılan ülke sayısıyla ölçülmemesi gerektiğini ifade etti. Tekrar sipariş oranları, müşteri ilişkilerinin devamlılığı ve hizmet kalitesi gibi göstergelerin de ihracat başarısının önemli kriterleri arasında yer aldığını kaydetti.

MÜŞTERİ SADAKATİ SATIŞ SONRASINDA OLUŞUYOR

Satış sonrası hizmetlerin bir maliyet kalemi değil, gelecekteki satışların altyapısını oluşturan stratejik bir yatırım olarak görülmesi gerektiğini vurgulayan Hepşen, müşteri sadakatinin çoğu zaman ilk satış sırasında değil, satış sonrasında yaşanan deneyimlerle şekillendiğini söyledi.

Müşterinin sorularına hızlı yanıt verilmesi, sorunların etkin biçimde çözülmesi ve iletişimin kesintisiz sürdürülmesinin yeni sipariş kararlarını doğrudan etkilediğini belirten Hepşen, memnun müşterilerin aynı firmayla çalışmaya devam ederek pazarlama ve satış maliyetlerinin de düşmesine katkı sağladığını ifade etti.

KURUMSALLAŞMA REKABET GÜCÜNÜ ARTIRIYOR

Türk firmalarının üretim kabiliyeti, esnek yapıları ve Avrupa pazarına coğrafi yakınlık gibi önemli avantajlara sahip olduğunu belirten Hepşen, bu avantajların kalıcı rekabet üstünlüğüne dönüşebilmesi için hizmet kalitesinin geliştirilmesi gerektiğini söyledi.

Uluslararası alıcıların güvenilirliği, verilen sözlerin yerine getirilmesiyle ölçtüğünü vurgulayan Hepşen, kurumsallaşmanın ve standart hizmet kalitesinin ihracatta sürdürülebilir başarı açısından kritik öneme sahip olduğunu dile getirdi.

Türk ihracatçısının yalnızca düşük fiyat üzerinden rekabet etmesinin uzun vadede yeterli olmayacağını belirten Hepşen, hizmet kalitesinin firmalara fiyat dışı rekabet avantajı sağlayabileceğini söyledi. Güvenilir bir tedarikçi olmanın bazı pazarlarda daha yüksek fiyatla dahi tercih edilmeyi mümkün kılabileceğini ifade eden Hepşen, firmaların kendilerine şu soruyu sorması gerektiğini kaydetti: "Yabancı müşterimiz bizi yalnızca ürünümüz için mi tercih ediyor, yoksa birlikte çalışmanın sağladığı güven ve kolaylık nedeniyle mi? İkinci soruya verilen olumlu yanıt, uluslararası rekabette önemli bir kazanım olacak."

Dış pazarlarda kalıcı olmak için 5 öneri

Prof. Dr. Ali Hepşen, 800 bini aşkın temsilcisiyle ihracatta önemli bir güç olan İTO üyelerine dikkat etmesi gereken hususları şöyle anlattı:

1. **Müşteri memnuniyetini ölçün**
Tekrar sipariş oranları, zamanında teslimat performansı, müşteri şikâyetlerinin çözüm süresi ve müşteri kayıp oranları düzenli olarak takip edilmeli.

2. **Satış sonrası hizmetleri dijitalleştirin**
Müşteri ilişkileri yönetimi sistemleri, sipariş takip uygulamaları ve geri bildirim mekanizmalarına yatırım yapılmalı.

3. **Her pazar için farklı hizmet modeli geliştirin**
Teslimat, iletişim ve teknik destek beklentileri ülkeden ülkeye değişiyor. Hizmet süreçleri hedef pazara göre kurgulanmalı.

4. **Müşteri başına yaratılan değere odaklanın**
Sadece satış hacmi değil, ticari ilişkinin süresi ve tekrar siparişlerin niteliği de başarı göstergesi olarak değerlendirilmeli.

5. **Hizmet kalitesine yatırım yapın**
Sürdürülebilir ihracat, yeni müşteri kazanmaktan olduğu kadar mevcut müşterilerin neden sizinle çalışmaya devam ettiğini anlamaktan geçiyor.


Prof. Dr. Ali Hepşen

HANNOVER MESSE

HANNOVER MESSE 2027

Hannover - Almanya
5 - 8 Nisan 2027

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

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

HANNOVER MESSE 2027

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

TÜRKİYE MİLLİ STANTLARININ YER ALACAĞI İHTİSAS SALONLARI	KATILIM BEDELİ	
• **Endüstriyel Mühendislik ve Tedarik Çözümleri:** Yan Sanayi	Katılım Bedeli (nakliye dahil)	: 810 Euro / m²
• **Endüstriyel Enerji Sistemleri**	Katılım Bedeli (nakliye hariç)	: 800 Euro / m²
• **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

Türkiye'de artan klima kullanımı elektrik talebini yukarı çekerken, enerji sektörü jeotermal kaynakların soğutma amacıyla kullanılmasını öneriyor. Sektör temsilcileri, özellikle sanayi tesisleri, oteller ve büyük ticari yapılarda uygulanabilecek sistemlerin yaz aylarında şebeke üzerindeki yükün azaltılmasına katkı sağlayabileceğini belirtiyor.



Jeotermal soğutmayla enerji tasarrufu



Sena SORKUN

YAZ aylarında yükselen sıcaklıklarla birlikte artan klima kullanımı, Türkiye'nin elektrik talebini daha da artırıyor. Son yıllarda rekor seviyelere ulaşan tüketimde soğutmanın payı büyürken, enerji sektöründe elektrik kullanımını azaltabilecek alternatif teknolojiler gündeme geliyor. Bu teknolojiler arasında bugüne kadar daha çok elektrik üretimi ve ısıtmayla gündemde olan jeotermal kaynakların soğutma amacıyla değerlendirilmesi de var. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı verilerine göre hanelerdeki klima sayısı 2025 itibarıyla yaklaşık 11 milyona ulaştı. Önümüzdeki 10 yılda bu rakamın iki katına yaklaşması beklenirken, klima kaynaklı elektrik tüketiminin de 2035 yılında 12 milyar kilovatsaat seviyesini aşabileceği öngörülüyor. Enerji Bakanlığı'nın verilerine göre elektrik talebinin aynı dönemde 510 TWh'nin üzerine çıkacağının tahmin edilmesi, soğutmada yeni çözümlerin enerji politikaları açısından önemini gösteriyor.



YÜZDE 90'I DÜŞÜK VE ORTA SICAKLIKTA

Türkiye'nin jeotermal kaynaklarının bugüne kadar en fazla kullanıldığı alanlar elektrik üretimi, konut ısıtması, sera ve termal turizm oldu. Ancak bu kaynakların niteliği, farklı alanlarda değerlendirilmesini de sağlıyor. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı verilerine göre Türkiye'deki jeotermal kaynakların yüzde 90'ı düşük ve orta sıcaklıkta. Bu kaynaklar doğrudan ısı kullanımına uygun kabul ediliyor. Türkiye'nin görünür jeotermal ısı potansiyeli ise 40 bin MWt seviyesinde. Mevcut potansiyelin yaklaşık yüzde 15'i ısı, yüzde 4'ü elektrik üretimi amacıyla değerlendiriliyor. Jeotermal potansiyelin yüzde 78'i Batı Anadolu'da yer alırken, Marmara Bölgesi'nin payı yüzde 7. Soğutmada ise farklı teknolojiler devreye giriyor. Jeotermal ve toprak kaynaklı ısı pompaları ile uygun sıcaklığa sahip jeotermal kaynaklardan yararlanan absorpsiyonlu sistemler, elektrikle çalışan klasik soğutma sistemlerinin tüketimini azaltabilecek seçenekler arasında gösteriliyor. Jeotermal Enerji Derneği (JED) Yönetim Kurulu Başkanı Ali Kındap da bir süre önce yaptığı açıklamada, jeotermal soğutmanın artan elektrik talebini sınırlayabilecek alanlardan biri olduğunu belirterek, bu teknolojilerin enerji politikalarında daha fazla yer alması gerektiğini söylemişti.

BÜYÜK TESİSLERE YENİ SEÇENEK

Jeotermal soğutmanın yaygınlaşmasında kaynak ile tüketim noktasının konumu, ilk yatırım maliyeti ve binanın enerji ihtiyacı belirleyici olacak. Bu nedenle oteller, hastaneler, sanayi tesisleri, organize sanayi bölgeleri, kampüsler ve büyük ticari yapılar uygulamanın ekonomik karşılığının daha ayrıntılı incelenebileceği alanlar olarak öne çıkıyor. Buradaki mesele her binadaki mevcut klimanın doğrudan jeotermalle değiştirilmesinden çok, binanın soğutma ihtiyacının ne kadarının merkezi sistemler ve ısı pompaları üzerinden karşılanabileceği. Elektrik tüketimindeki tasarrufun yatırım maliyetini ne kadar sürede karşılayacağı ve Türkiye'nin hangi bölgelerinde sistemin ekonomik olacağı ise uygulamanın ölçeğini belirleyecek. Türkiye'nin toplam jeotermal potansiyelinin bugünkü kullanım oranı düşünüldüğünde, soğutma alanının da enerji verimliliği politikaları içinde daha fazla tartışılması bekleniyor. Sanayi ve ticari yapılarda kurulacak sistemlerin şebekenin özellikle sıcak günlerde karşılaştığı talebi ne ölçüde azaltabileceği, sektörün ortaya koyacağı teknik ve ekonomik verilerle daha net anlaşılacak.



Ufuk Şentürk

TÜKETİMİN YÜZDE 18'İ SOĞUTMADAN

Jeotermal Elektrik Santral Yatırımcıları Derneği (JESDER) Yönetim Kurulu Başkanı Ufuk Şentürk, yaz aylarında yoğunlaşan klima kullanımının elektrik şebekesi üzerindeki etkilerine dikkat çekti. Enerji düşünce kuruluşu Ember'in analizine göre Türkiye'de alan soğutması kaynaklı elektrik tüketiminin 2024 yılında 10 milyar kilovatsaate ulaştığını hatırlatan Şentürk, 28 Temmuz 2025'te rekor elektrik talebinin yaşandığı saatte tüketimin yüzde 18'inin soğutma kaynaklı olduğunu belirtti. Artan talebin özellikle sıcak hava dalgalarında elektrik altyapısı üzerindeki baskıyı güçlendirdiğini söyleyen Şentürk, "İşte tam bu noktada, şebekeyi bu kadar zorlayan bir tüketim kalemini yönetmek ve elektrik faturasını hafifletmek için alternatif yollar aramak zorundayız" dedi. Jeotermal kaynakların soğutma amacıyla değerlendirilmesinin bu yükü hafifletebileceğini ifade eden Şentürk, uygulamanın başarısında kaynak özelliklerinin belirleyici olduğunu vurguladı. Uygun sıcaklık ve debiye sahip jeotermal kaynaklardan elde edilen ısının absorpsiyonlu sistemlerde kullanılmasıyla elektrikli kompresörlere duyulan ihtiyacın azaltılabileceğini anlatan Şentürk, "Jeotermal enerji, doğru koşullar ve doğru planlamayla klasik soğutma sistemlerinin karşısına çok güçlü bir alternatif olabilir" diye konuştu.

SANTRALLERDEKİ ISIYA YENİ İŞLEV

Türkiye'de mevcut jeotermal elektrik santrallerinin de soğutma yatırımları açısından değerlendirilebileceğine işaret eden Şentürk, elektrik üretiminin ardından kullanılabilir durumda kalan ısının uygun tesislere yönlendirilmesinin kaynak verimliliğini artırabileceğini söyledi. Bu yaklaşımın özellikle jeotermal sahalara yakın sanayi kuruluşları, oteller ve toplu iklimlendirme ihtiyacı bulunan işletmeler için ekonomik fırsatlar sunabileceğini belirten Şentürk, "Bu santrallerin teknik imkanları elverdiği sürece, elektrik üretiminden arta kalan ya da uygun sıcaklıktaki jeotermal ısıyı soğutma için devreye sokabiliriz" dedi.

Sistemin çalışma biçiminin kullanılacak teknolojiye göre farklılaştığını anlatan Şentürk, uygun sıcaklıktaki jeotermal ısının absorpsiyonlu soğutma cihazlarında soğuk su üretmek amacıyla kullanılabildiğini, toprak kaynaklı ısı pompalarının ise yer altındaki nispeten sabit sıcaklıktan yararlandığını aktardı. Şentürk, mevcut santral altyapısının uygun olduğu sahalarda birden fazla enerji ihtiyacının aynı kaynak üzerinden karşılanmasının yatırımın ekonomik değerini artırabileceğini ifade etti.

YATIRIMIN GERİ DÖNÜŞÜ SAHAYA BAĞLI

Jeotermal soğutma yatırımlarında maliyetin kaynağın konumuna, tesisin büyüklüğüne ve mevcut altyapıya göre değiştiğini belirten Şentürk, özellikle yeni kuyu açılması gereken projelerde sondaj, boru hatları, eşanjörler ve soğutma ekipmanlarının önemli gider kalemleri oluşturduğunu söyledi. Jeotermal sahaya yakın bir işletmede mevcut altyapıdan yararlanılmasının yatırım avantajı sağlayabileceğini kaydeden Şentürk, yeni sondaj gerektiren projelerde teknik risklerin ve kurulum giderlerinin artabileceğine dikkat çekti. Yatırımların geri dönüş süresine ilişkin İzmir'de yapılan akademik bir çalışmayı örnek gösteren Şentürk, belirli kaynak sıcaklığı, debi ve işletme koşulları esas alınarak hazırlanan analizde basit geri ödeme süresinin yaklaşık 5.7 yıl olarak hesaplandığını aktardı. Söz konusu sonucun çalışmada kullanılan varsayımlara bağlı olduğunu vurgulayan Şentürk, "Kaynağın derinliği, tesisin boyutu, kullanılan cihazların maliyeti değiştikçe bu süre uzayabilir veya kısalabilir" dedi. Türkiye genelinde sağlanabilecek toplam elektrik tasarrufunu hesaplamak için de jeotermal sahalar ile yüksek soğutma ihtiyacı bulunan tesisleri birlikte ele alan ayrıntılı bir envanter çalışmasına ihtiyaç duyulduğunu belirtti.

Pilot projelere finansman desteği

Jeotermal soğutmanın yaygınlaşmasında finansman imkanları ve kamunun sağlayacağı desteklerin önemine dikkat çeken Jeotermal Elektrik Santral Yatırımcıları Derneği (JESDER) Yönetim Kurulu Başkanı Ufuk Şentürk, mevcut enerji verimliliği ve yenilenebilir enerji teşviklerinin bu alandaki yatırımları da kapsayacak şekilde değerlendirilmesini önerdi. Özellikle yüksek ve sürekli soğutma ihtiyacı bulunan işletmelerde hayata geçirilecek pilot projelerin, uygulamaların teknik performansını ve ekonomik sonuçlarını ortaya koyabileceğini belirten Şentürk, sahadan elde edilecek verilerin yatırımcıların karar süreçlerine katkı sağlayacağını söyledi. Yatırım ortamının geliştirilmesi için izin süreçlerinin kolaylaştırılmasını ve uygun koşullu yeşil finansman imkanlarının artırılmasını öneren Şentürk, "Üniversiteler, kamu kurumları, jeotermal işletmecileri ve iklimlendirme sektörü ortak çalışmalar yürütmeli. Kaynakların yıl boyunca farklı ihtiyaçlara hizmet verecek biçimde planlanması gerekir. Aynı kaynakla hem elektrik üretip hem de kışın ısıtma, yazın soğutma yapacak entegre modeller kurmalıyız" dedi. Jeotermal soğutma uygulamalarında ilk pilot projelerin, Türkiye'nin en güçlü jeotermal havzasını oluşturan Aydın-Denizli-Manisa-İzmir hattında hayata geçirilmesi bekleniyor. Kaynak sahalarına yakın organize sanayi bölgeleri, oteller, sağlık kampüsleri ve büyük ticari yapılar uygulama açısından en uygun alanlar arasında gösteriliyor.



fatih@fatihoktay.com
YENİ KUŞAK ÇİN
Fatih OKTAY

Çin'in AB'ye tavizleri

Geçtiğimiz günlerde AB ile görüşmelerde Çin, karşılığında pek bir şey almadan, ilk defa önemli bir sektörde ihracatını kısıtlamak başta, önemli tavizler verdi.

AB'nin büyük sorunu

Haziran ayında ele almıştık. Bir zamanlar kimya, makina-teçhizat, otomotiv sektörlerinde AB ülkeleri için kârlı bir pazar olan Çin, artık tüm bu alanlarda kendi iç pazarında da üçüncü ülke pazarlarında da AB iç pazarında da zorlu bir rakip haline geldi. Bunun sonucu olarak AB'nin Çin'e karşı dış ticaret açığı 2025 yılında 360 milyar Euro, günde 1 milyar Euro düzeyine ulaşmıştı; bu yıl da 400 milyar Euro'nun üzerinde olacak görünüyor

AB, ekonomisinin ana direklerini oluşturan sektörlerde Çin'in pazar hakimiyetine doğru gidişini durdurmak üzere bu yılın ortalarında hareketlenmiş, kendi sanayisi için sorun oluşturan ülkelere pazarını kapatma, ithalat kotaları ve ek gümrük vergileri getirme, AB üreticilerine girdilerinde bir ülkeye bağımlılık oranlarına sınırlama zorunluluğu getirme gibi tedbirler üzerinde çalışmalar başlatmıştı.

Bu ortamda haziran ayında iki ülke arasında bakanlar düzeyinde, Çin Ticaret Bakanı ve AB Ticaret ve Ekonomik Güvenlik Komiseri başkanlığında AB'nin bu sorununu ele alacak bir istişare mekanizması ilk parti görüşmelerle oluşturuldu. İkinci parti görüşmeler de geçtiğimiz günlerde gerçekleşti.

Büyük taviz

Görüşmelerin en önemli sonucu Çin'in hibrit elektrikli otomobillerde AB'ye ihracatını dört yıllığına kısıtlamayı kabul etmesiydi. İlk yıl ihracat 350 bin adet ile sınırlandırılacak, bu sınır yıllık olarak yüzde 6 artacaktı. Çin'in AB'ye 2025 yılı hibrit araç ihracatı 300 bin adet dolayındaydı; 2026'nın ilk 9 ayında ise 670 bin düzeyine ulaşmıştı. Gerçi, 2026 ihracat artışı kısmen firmaların ihracatlarını hızlandırmalarından kaynaklanıyor ama bu Çin'in ihracatında bir düşüş ve akabinde de normalden çok yavaş bir artışı kabullenmesi demek oluyor.

AB, Çin'in tam elektrikli otomobillerine 2024 yılında ek vergiler getirmişti. Hibrit otomobiller bu vergilerin kapsamı dışında olduğundan ihracat çok hızlı bir şekilde artmıştı. Bu anlaşma o açık kapıyı da kapatıyor.

Bunun dışında Çin, AB'nin ana ihracatçısı olduğu ve geçen yıl Çin'e 4 milyar Euro tutarında ihracat yaptığı bir grup mal için tüm DTÖ üyesi ülkeler için geçerli olacak gümrük vergisi indirimi yapmayı kabul ediyor.

Çin'in kayda değer tek kazancı, nadir toprak elementi ürünlerinde AB'ye ihracat izinlerini kolaylaştırma karşılığında, AB'nin çip üretim cihazları, gelişmiş kimyasal reaktörler ve takım tezgahları gibi ürünlerdeki ihracat izinlerini kolaylaştırma çabası vaadi.

Neden

Çin, sadece nadir toprak elementi kozuyla AB ekonomisini felce uğratabilir, AB bunu karşılayacak bir koza sahip değil. Ancak ABD ile bir ekonomik teknolojik savaş içinde iken bir de AB ile savaş dünyayı bir ekonomik, politik kargaşaya sokar. Öte yandan hibrit otomobiller Çin'in AB'ye ihracatının içinde yüzde 2 gibi önemsiz bir yer tutuyor. AB bu sonuçtan cesaretlenip hedef yükseltmezse Çin alttan alacak gibi görünüyor.

2027 genç ve kadın istihdamının sıçrama yılı olabilir

Hazine ve Maliye Bakanlığı ile Strateji ve Bütçe Başkanlığınca hazırlanan 2027 Yılı Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı, Resmi Gazete'de yayımlandı. Programda öngörülen yüzde 4.2'lik ekonomik büyüme doğrultusunda toplam istihdamın 657 bin kişi artırılması hedefleniyor. Yeni dönemde istihdam politikalarının öncelikli gruplarını kadınlar ve gençler oluşturacak.

Özellikle çocuklu kadınların iş gücüne katılımını artırmak amacıyla kreş ve bakım hizmetlerinin yaygınlaştırılmasına yönelik çalışmalar yürütülecek. Meslek lisesi ve üniversite mezunu gençlerin ise eğitimden çalışma hayatına geçişlerini hızlandıracak programlar hayata geçirilecek.



Sümeyra Yarış TOPAL

TÜRKİYE ekonomisinin 2027 yılına ilişkin büyüme ve istihdam hedefleri netleşti. Hazine ve Maliye Bakanlığı ile Strateji ve Bütçe Başkanlığı tarafından hazırlanan 2027 Yılı Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı, 27 Ekim'de Resmi Gazete'de yayımlandı. Programa göre 2026 yılında 32 milyon 579 bin kişi olması beklenen toplam istihdamın, 2027 yılında 657 bin kişilik artışla 33 milyon 236 bine yükselmesi hedefleniyor. Aynı dönemde iş gücüne katılım oranının yüzde 52.9'dan yüzde 53.4'e, ekonomik büyümenin ise yüzde 4.2'ye ulaşması öngörülüyor. Yeni programda kadınların ve gençlerin çalışma hayatına katılımını artıracak politikalara özel önem veriliyor. Çocuklu kadınların istihdama erişimini kolaylaştıracak bakım hizmetleri, kadın girişimciliğini geliştirecek destekler ve gençlerin okuldan işe geçiş sürecini hızlandıracak uygulamalar, 2027 yılının öncelikleri arasında yer alıyor.



KADINLARDA 2 YILIN ZİRVESİ HEDEFLENİYOR

Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı'nda yer alan hedeflere göre kadınların iş gücüne katılım oranının 2027 yılında yüzde 36.5'e yükselmesi bekleniyor. Bu oran 2025 yılında yüzde 36.2 olarak gerçekleşirken 2026 yılı için yüzde 35.5 seviyesinde tahmin ediliyor. Böylece gelecek yıl kadınların iş gücüne katılımında 1 puanlık artış hedefleniyor. Kadın istihdam oranının da yüzde 31.7'den yüzde 32.6'ya yükselmesi öngörülüyor. Bu hedefler doğrultusunda özellikle çocuk sahibi kadınların çalışma hayatında daha fazla yer alabilmesi için bakım hizmetlerine erişimin kolaylaştırılması planlanıyor. Çalışan ve iş arayan kadınların 0-5 yaş grubundaki çocukları için düşük gelirli hanelere öncelik verilerek kurumsal bakım hizmetlerinin ekonomik ve fiziki erişilebilirliğini artıracak çalışmalar yürütülecek. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı ile Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı işbirliğinde gerçekleştirilecek faaliyetlerle kadınların aile ve iş yaşamını birlikte sürdürebilmeleri desteklenecek. Programın bir diğer önemli başlığını, kadınların daha nitelikli ve güvenceli işlerde istihdam edilmesi oluşturuyor. Özellikle yeşil ve dijital dönüşümden etkilenen iş kollarında çalışan kadınların yeni mesleki beceriler kazanmasına yönelik eğitim, rehberlik ve meslek eşleştirme faaliyetleri gerçekleştirilecek. Kadınların fen, teknoloji, mühendislik ve matematik alanlarında daha fazla yer alabilmesi amacıyla kamu kurumları, üniversiteler ve özel sektörün işbirliği güçlendirilecek. Böylece kadınların yalnızca iş gücüne katılımının değil, yüksek katma değerli sektörlerdeki temsilinin de artırılması amaçlanıyor.

İSTİHDAMA POZİTİF DOKUNUŞ

Çocuklu kadınların çalışma hayatına katılımını artırmaya yönelik mevcut destek programları da yeni dönem istihdam politikalarına katkı sağlıyor. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı ile İŞKUR'un katkılarıyla Şubat 2024'te hayata geçirilen Kadın İstihdamı İçin Pozitif Ayrımcılık Projesi (KİPAP), kadın istihdamını teşvik eden uygulamalar arasında yer alıyor. Kadın istihdamını artırmaya yönelik bir diğer uygulama ise farklı kamu kurumlarının işbirliğiyle hayata geçirilen İş Pozitif platformu. Kadınların iş arama, mesleki eğitim, girişimcilik ve teşvik imkanlarına erişimini kolaylaştıran platform aracılığıyla önemli sayıda kadının çalışma hayatına katılımına destek verildi.

TEKNOLOJİ GİRİŞİMCİLİĞİNE ÖZEL BAŞLIK

Kadın istihdamının sektörel dağılımında hizmetler sektörü ilk sırada yer alıyor. TÜİK'in 2025 yılı verilerine göre istihdam edilen kadınların yüzde 66'sı hizmetler, yüzde 17.4'ü tarım ve yüzde 16.6'sı sanayi sektöründe çalışıyor. Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı ise 2027 yılında kadınların teknoloji, girişimcilik ve yüksek katma değerli üretim alanlarındaki varlığının güçlendirilmesini öncelikli hedefler arasına alıyor. Kamu kurumları, üniversiteler ve sivil toplum kuruluşlarının ortaklığında kadınların teknoloji girişimciliği ekosistemine katılımını artırmaya yönelik projeler gerçekleştirilecek. Girişimci kadınlara mentorluk ve rol model desteği sunulurken yatırımcı buluşmaları ve finansmana erişim faaliyetleri de desteklenecek. Ayrıca kadınların girişimcilik, finansal ve dijital okuryazarlık ile kooperatifçilik alanlarında bilgi ve becerilerini geliştirmeye yönelik programların kapsamı genişletilecek.

KALKINMANIN İTİCİ GÜCÜ: GENÇLER

2027 yılı istihdam hedeflerinde gençler de ekonomik kalkınmanın öncelikli unsurları arasında yer alıyor. Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı'na göre özellikle eğitimde ve istihdamda bulunmayan gençlerin çalışma hayatına kazandırılması için mesleki danışmanlık ve yönlendirme faaliyetleri artırılacak. Gençler, iş gücü piyasasındaki açık işlere ve aktif iş gücü programlarına yönlendirilecek. Gençlerin sahip olduğu becerilerin işverenlerin ihtiyaçlarıyla uyumlu hale getirilmesi ve meslek edinme süreçlerinin hızlandırılması amaçlanıyor. Gençlerin kişisel ve sosyal gelişimleri dikkate alınarak geleceğin mesleklerine yönelik kurs ve programların sayısı artırılacak. Özellikle kırsal bölgelerde yaşayan genç kadınların çalışma hayatına erişimini güçlendirecek mesleki eğitim kursları, işbaşı eğitim programları ve destekleyici projeler hayata geçirilecek. Bu uygulamalarla gençlerin yaşadıkları bölgelerde üretime katılmaları ve yeni istihdam imkanlarından yararlanmaları hedefleniyor. Ayrıca programda 15-24 yaş grubundaki gençlerin istihdam oranının 2027 yılında yüzde 41.1'e yükselmesi hedefleniyor. Söz konusu oran 2025 yılında yüzde 40.3 olarak gerçekleşirken 2026 yılı için yüzde 40.2 seviyesinde olduğu tahmin ediliyor. Programda eğitimde ve istihdamda olmayan gençlerin oranının azaltılmasına yönelik hedeflere de yer verildi. Buna göre 2025 yılında yüzde 23.3 olan ve 2026'da yüzde 23.1 seviyesinde gerçekleşmesi beklenen oranın 2027 yılında yüzde 22.6'ya düşürülmesi amaçlanıyor.

Ev kadınlarına destek girişimcilik ekosistemini güçlendirir



İsa Karakaş–Sosyal Güvenlik Uzmanı: Yıllardır yakından takip ettiğimiz reformların başında ev kadınlarına prim desteği geliyor. Ev kadınlarının isteğe bağlı sigortalı olmaları durumunda ödeyecekleri primlerin üçte birinin devlet tarafından karşılanması yönünde önemli bir vaat ve hazırlık süreci bulunuyor. Bu düzenleme hayata geçtiğinde ev kadınlarımız çok daha düşük maliyetle emeklilik imkanına kavuşabilecek. Bu, kadın emeğinin sosyal güvenlik sistemi içerisinde daha güçlü biçimde değerlendirilmesine katkı sağlayacak.Hem kadınlara hem de gençlere verilecek desteklerde girişimciliğe daha fazla ağırlık verilmesi, girişimcilik ekosistemimizi de olumlu yönde etkileyecek. Ayrıca evde çalışan kadınların sigorta primlerinin daha düşük maliyetlerle ödenebilmesini sağlayacak desteklerin geliştirilmesi de kadın istihdamına önemli katkı sunacak.

Demografik riskleri bertaraf etmek için önemli



Doç. Dr. Şevket Sayılgan-Ekonomist: TÜİK'in nüfus projeksiyonlarına göre Türkiye'de 65 yaş ve üzerindeki nüfusun toplam nüfusa oranının 2040'da yüzde 17.9'a yükselmesi bekleniyor. Çalışma çağındaki her 100 kişiye düşen 65 yaş ve üzerindeki nüfusu gösteren yaşlı bağımlılık oranı ise 2025 yılında yüzde 16.2 seviyesindeyken 2040 yılında yüzde 26.5'e çıkabilir. Bu değişim sosyal güvenlik sistemi açısından daha fazla emekli aylığı ve sağlık harcaması, kamu bütçesi açısından ise daha yüksek bakım ve sosyal destek ihtiyacı anlamına geliyor. Bu demografik riskleri bertaraf etmek için en hızlı sonuç alınabilecek alanların başında kadınların ve gençlerin istihdama katılımının yükseltilmesi geliyor. Çocuk bakım maliyetlerinin azaltılması, nitelikli göçün teşvik edilmesi, otomasyon ve yapay zeka teknolojileriyle çalışan başına üretimin artırılması da bu sürecin önemli unsurları arasında yer alıyor. Önümüzdeki dönemde ekonomik büyüme açısından en kıt kaynaklardan biri sermayeden önce genç ve nitelikli insan gücü olabilir. Bu nedenle kadınların ve gençlerin çalışma hayatında daha güçlü yer almasını sağlayacak politikalar, yalnızca bugünün istihdam ihtiyacına değil, Türkiye'nin uzun vadeli kalkınmasına da hizmet edecek.

İTO kadın girişimcilere fırsat yaratıyor



Aydan Kurnaz-Tekstil Markası Kurucusu ve Tasarımcı: Kadın girişimcilere verilen destekler ile kadın birlikleri bu yolculukta çok kıymetli. Kuruluş sürecinde markam için devlet desteklerinin çok faydasını gördüm. İlk olarak 2017 yılında Yunanistan'da bir fuara katılma fırsatı buldum. Bu sayede çok önemli pazar bilgilerine sahada erişmiş oldum. Bir diğer önemli adım ise 2025 yılında İstanbul Ticaret Odası'nın üç yıl sürecek kadın girişimciler UR-GE programına dahil olmam oldu. Bu süreçte uygun finansman imkanlarıyla yurt dışı fuar ziyaretleri, fuar katılımları ve ikili iş görüşmeleri planlandı. Program doğrultusunda Çin'de uluslararası ölçekte önemli bir fuara ve Dubai'de gerçekleştirilen bir iş dünyası etkinliğine katılma fırsatı yakaladım. Yurt dışındaki pazarları doğrudan inceleme, potansiyel müşterilerle görüşme ve yeni iş bağlantıları kurma fırsatı elde ettik. Kadın girişimcilerin uluslararası pazarlarda daha güçlü yer alabilmesi için bu desteklerin uzun vadeli olarak devam etmesi gerektiğini düşünüyorum.

BAU 2027

Münih - Almanya
11 - 15 Ocak 2027

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



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

NEDEN BAU

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

TÜRKİYE MİLLİ STANTLARININ YER ALACAĞI İHTİSAS SALONLARI

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

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

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

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

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



Değişim programlarının yeni yüzü tanıtıldı

İstanbul Ticaret Üniversitesi, 'Değişim Programlarının Yeni Yüzü' etkinliğinde genişleyen uluslararası işbirliklerini ve öğrencilere, akademisyenlere ve idari personele sunulan değişim fırsatlarını tanıttı.

ERTAN ERYILMAZ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, uluslararasılaşma çalışmaları kapsamında hayata geçirdiği yenilikleri, 'Değişim Programlarının Yeni Yüzü' etkinliğinde tanıttı. Değişim Programları Koordinatörlüğü'nün Sâdâbâd Kampüsü Sütlüce'de düzenlediği programa; Mütevelli Heyet Başkanı Dr. İsrafil Kuralay, Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek, Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Hanifi Parlar, dekanlar, akademisyenler, idari personel ve öğrenciler katıldı.

Uluslararası işbirliklerinin ve değişim deneyimlerinin paylaşıldığı programın sonunda koordinatörlüğün yeni ofisi ile Exchange Lounge'ın açılışı da gerçekleştirildi.

FARKLI KÜLTÜRLERİ TANIMA FIRSATI

Mütevelli Heyet Başkanı Dr. İsrafil Kuralay, değişim programlarının akademik kazanımların yanı sıra farklı kültürleri tanıma fırsatı sunduğunu belirterek, "Üniversite deneyimi dersler ve sınıflarla sınırlı kalmamalı. İstanbul'a gelen öğrencileri ve akademisyenleri şehrin tarihini, kültürünü ve medeniyet birikimini keşfetmeye davet ediyoruz" dedi. Dr. Kuralay, yeni çalışma alanının uluslararası öğrenciler ve misafir akademisyenler için kendilerini evlerinde hissedebilecekleri bir buluşma noktası olmasını temenni etti.

STRATEJİK ÖNCELİĞİMİZ

Programın açılış konuşmasını yapan Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek ise uluslararasılaşmanın üniversitenin stratejik öncelikleri arasında yer aldığını belirtti. Prof. Dr. Şimşek, daha önce Uluslararası Ofis ile birlikte yürütülen değişim programlarına ilişkin çalışmaların, koordinatörlüğün ayrı bir birim olarak yapılandırılmasıyla güçlendirildiğini ifade etti.

Üniversitenin 2025-2029 Stratejik Planı'nda uluslararası hareketlilik kapasitesinin artırılması ve akademik işbirliklerinin geliştirilmesi hedeflerine dikkat çeken Prof. Dr. Şimşek, "Erasmus+ ve Orhun Değişim Programları bu süreçte önemli bir rol üstlendi. Erasmus+ aracılığıyla Avrupa'daki üniversitelerle ilişkilerin, Orhun Değişim Programı ile de Türk dünyasındaki üniversitelerle bağların geliştirilmesini amaçlıyoruz" dedi.

24 YENİ ÜNİVERSİTEYLE ANLAŞMA

Değişim Programları Koordinatörü Dr. Öğr. Üyesi Elif Nuray Yıldırım da Erasmus+, Orhun Değişim Programı ve ikili işbirliklerine ilişkin bilgi verdi. Yenilenen internet siteleri sayesinde başvuru süreçlerine ve programlara ilişkin bilgi ve belgelere erişimin kolaylaştırıldığını belirten Dr. Öğr. Üyesi Yıldırım, son 1.5 yılda Erasmus+ kapsamında 24 yeni üniversiteyle anlaşma yapıldığını da paylaştı.

Programda, değişim programlarından yararlanan öğrenciler ve personel, yurt dışındaki akademik ve kültürel deneyimlerini katılımcılara aktardı.



TÜRKÜNİB üyelik sertifikası

Etkinlikte Dr. Öğr. Üyesi Zebiniso Kemal, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin Türk Üniversiteler Birliği (TÜRKÜNİB) üyelik sertifikasını Değişim Programları Koordinatörü Dr. Öğr. Üyesi Elif Nuray Yıldırım'a takdim etti. Dr. Öğr. Üyesi Kemal, TÜRKÜNİB'in Türk dünyasındaki üniversiteler arasında akademik hareketliliği ve işbirliğini geliştirmeyi amaçladığını belirtti.

Uluslararası buluşmaların yeni adresi

Değişim Programları Koordinatörlüğü'nün yeni ofisi ile Exchange Lounge'ın açılışı gerçekleştirildi. Üniversiteye ilk kez kazandırılan Exchange Lounge, öğrencileri, akademisyenleri ve idari personeli farklı ülkelerden gelen misafirlerle bir araya getirecek bir buluşma alanı olarak tasarlandı.

Konuşma kulüplerine, akademik oturumlara ve kültürler arası etkinliklere ev sahipliği yapacak Exchange Lounge, uluslararası etkileşimi kampüs yaşamının sürekli bir parçası hâline getirmeyi amaçlıyor. Yeni alanın, farklı ülkelerden katılımcılar arasında bilgi ve deneyim paylaşımını desteklemesi, yeni işbirliklerine zemin hazırlaması ve üniversitenin uluslararası kimliğini güçlendirmesi hedefleniyor.

TEKNOFEST deneyimleri gelecek döneme yol gösteriyor



İstanbul Ticaret Üniversitesi'ni TEKNOFEST 2026'da temsil eden beş öğrenci takımının teknoloji geliştirme deneyimleri, gelecek dönemin hazırlıklarına yön veriyor.

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, TEKNOFEST 2026'da farklı teknoloji alanlarında yarışan öğrenci takımlarıyla üç ayrı geri bildirim ve süreç iyileştirme toplantısı gerçekleştirdi. Teknoloji Transfer Ofisi (TTO) BAP Koordinasyon Birimi'nin desteklediği takımların katıldığı toplantılarda öğrenciler, yarışma deneyimlerini, karşılaştıkları sorunları ve gelecek döneme ilişkin önerilerini paylaştı.

Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Berk Ayvaz ve TTO Koordinatörü Doç. Dr. İlker Köse, toplantılarda öğrenci takımlarının çalışmaları hakkında bilgi aldı. Katılımcılar, yarışma süreçlerinin yanı sıra öğrencilerin bölümlerindeki eğitim süreçlerini ve akademik gelişimlerini de değerlendirdi.

TTO BAP Koordinasyon Birimi, toplantılarla öğrencilerin geri bildirimlerini doğrudan almayı, proje destek mekanizmalarını geliştirmeyi ve takımların gelecek yarışma dönemlerine daha güçlü hazırlanmasına katkı sunmayı amaçladı. Öğrencilerin araştırma, tasarım ve prototip geliştirme süreçlerinde edindiği deneyimler, değerlendirmelerin temelini oluşturdu.

GÖKÇEN TAKIMLARI ÜÇ ALANDA YARIŞTI

GÖKÇEN Takımı, 'Otonom Görev Kabiliyetine Sahip Görüntü İşleme Tabanlı Sabit Kanat SİHA Geliştirme Projesi' kapsamında TEKNOFEST 2026 Savaşan İHA Yarışması'na katıldı. Doç. Dr. Muhammet Ceylan'ın proje yürütücülüğünü ve takım danışmanlığını üstlendiği ekip, 1.032 takımın başvurduğu yarışmayı 32. sırada tamamladı.

GÖKÇEN FPV Takımı ise bir drone'nin kamera görüntülerini kullanarak başka bir drone'yi otonom biçimde tespit ve havada takip etmesine dayanan FPV Drone İzleme Yarışması'nda yer aldı. Arş. Gör. Şamilislam Özata'nın danışmanlığındaki takım, 115 takım arasında 15. oldu.

Doç. Dr. Muhammet Ceylan'ın danışmanlığındaki GÖKÇEN ICU AI Takımı da Havacılıkta Yapay Zeka Yarışması'nda 358 takım arasında 34. sırada yer aldı.



Yarışmada ekipler, hava araçlarının çevresel farkındalığını, operasyonel güvenliğini ve görev kabiliyetlerini geliştirmeye yönelik yapay zeka çözümleri üzerinde çalıştı.

YEKTA, FİNALDE YER ALDI

YEKTA Takımı, 'ROS2 Tabanlı Sensör Füzyonu ve Otonom Algılama Mimarisine Sahip İnsansız Kara Aracı Geliştirilmesi' projesiyle TEKNOFEST 2026 İnsansız Kara Aracı Yarışması'nda finale katılmaya hak kazanan 30 takım arasında yer aldı. Takım, yarışmayı 22. sırada tamamladı.

Projenin yürütücülüğünü Prof. Dr. Doğan Kaya, takımın danışmanlığını ise Doç. Dr. Muhammet Ceylan üstlendi. Öğrenciler, proje kapsamında sensör füzyonu ve otonom algılama teknolojileri üzerine çalışmalar yürüttü.

6 öğrenci topluluğu Milli Teknoloji Kulüpler Birliği platformu üyesi oldu

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin 6 öğrenci topluluğu, TÜBİTAK tarafından hayata geçirilen Milli Teknoloji Kulüpler Birliği Programı'nın ilk aşaması olan platform üyeliğine kabul edilmeye hak kazandı. Topluluklar, ikinci aşamada Kulüp Geliştirme Desteği kapsamında finansman desteğine başvurma hakkı elde etti.

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi öğrenci toplulukları, TÜBİTAK tarafından hayata geçirilen Milli Teknoloji Kulüpler Birliği (MTKB) Programı kapsamında önemli bir başarı elde etti. Programın ilk aşaması olan platform üyeliği başvuruları sonucunda 6 öğrenci topluluğu, MTKB Platformu'na kabul edilmeye hak kazandı.

Platform üyeliğine kabul edilen öğrenci toplulukları şunlar: Bilgi ve Teknoloji Kulübü, Endüstri Mühendisliği Kulübü, Yapay Zekâ ve Veri Bilimi Topluluğu, Ar-Ge ve İnovasyon Topluluğu, Ticaret Teknofest Topluluğu, Teyyare ve Uzay Topluluğu.

TEKNOLOJİ ODAKLI ÜRETİM

MTKB Platformu'na kabul edilen kulüpler; teknoloji ve bilim alanındaki organizasyonlarda yer alma, farklı üniversitelerdeki kulüplerle ortak projeler geliştirme, sanayi ve akademiyle bağlantı kurma, mentor ve uzman desteğinden yararlanma gibi çeşitli fırsatlara erişebilecek.

Platform üyeliği, öğrenci toplulukları arasındaki deneyim paylaşımını artırarak öğrencilerin teknoloji odaklı üretim süreçlerine daha aktif katılımını destekleyecek.

FİNANSMAN DESTEĞİ HAKKI

MTKB Programı iki aşamadan oluşuyor. İlk aşamada platform üyeliğine kabul edilen öğrenci kulüpleri, ikinci aşamada Kulüp Geliştirme Desteği'ne başvurma hakkı elde ediyor.

Kulüp Geliştirme Desteği kapsamında; etkinlik organizasyon giderleri, konuşmacı ve mentor giderleri, Ar-Ge proje ihtiyaçları ile tanıtım ve görünürlük giderleri desteklenebiliyor. Platform üyeliği, destek başvurusu için ön koşul niteliği taşıyor.



Avrupa'da finale kalan MİYLOW'a Türkiye'den ödül



İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Mimarlık ve Tasarım Fakültesi Endüstriyel Tasarım Bölümü 4. sınıf öğrencisi Halit Şeyhoğlu, 'MİYLOW' adlı ambalaj tasarımıyla Pro Carton Young Designers Award yarışmasının Türkiye değerlendirmesinde mansiyon ödülüne layık görüldü. Ödül töreni, Karton Ambalaj Sanayicileri Derneği (KASAD) tarafından 21 Ekim 2026'da düzenlenen sektör buluşması kapsamında gerçekleştirildi.

Avrupa çapında düzenlenen Pro Carton Young Designers Award yarışmasında da finale kalan Şeyhoğlu, sokak kedilerinin beslenmesine yönelik geliştirdiği projeyle tasarım alanındaki başarılarına bir yenisini ekledi.

TAŞINABİLİR AMBALAJ MAMA KABI

Şeyhoğlu'nun Öğr. Gör. Nilgün Aküzüm Prins danışmanlığında geliştirdiği MİYLOW, kuru mamanın taşınmasını ve sokak kedilerine sunulmasını kolaylaştırıyor. Kapalı durumdayken çantada taşınabilen karton ambalaj, açıldığında kendi başına ayakta durabilen bir mama kabına dönüşüyor.

Tasarım, mamanın doğrudan yere dökülmesinden kaynaklanan hijyen sorunlarına çözüm üretmeyi amaçlıyor. Ambalaj ve mama kabını tek üründe birleştiren proje, ayrıca plastik kap taşıma ihtiyacını ortadan kaldırarak işlevsellikle çevreye duyarlı tasarım yaklaşımını bir araya getiriyor.

İSTANBUL'UN KONGRE VE SPOR ORGANİZASYON POTANSİYELİ BÜYÜK

Otellerde kârlılığı artıracak adımlar gerek

İstanbul'da otel doluluk oranları dönemsel dalgalanmalara rağmen istikrarlı seyrini korurken, sektör 'gelir ve kârlılık' dengesine odaklandı. Otelciler, doluluk açısından bir sorun yaşanmadığını belirterek, gelir yaratıcı hamlelere ihtiyaç olduğunu söylüyor.

Hedeflerinin sürdürülebilir gelir olduğunu belirten sektör temsilcileri, özellikle İstanbul'un önümüzdeki dönemde uluslararası futbol karşılaşmalarına, Formula 1 gibi büyük spor etkinliklerine ve farklı ölçeklerde çok sayıda uluslararası organizasyona ev sahipliği yapma potansiyeline dikkat çekiyor.



Turizmin 12 aya yayılması hedefleniyor

İstanbul'da, uluslararası kongre, fuar ve spor organizasyonlarının sayısının artırılmasıyla konaklama sektörünün gelirlerinin yükseltilmesi ve turizm hareketliliğinin 12 aya yayılması hedefleniyor. İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç de uluslararası organizasyonların artırılmasına yönelik çalışmalara ağırlık verdiklerini belirtti. İstanbul Fuar Merkezi'nin otopark alanında toplam 110 bin metrekarelik yeni bir yapı inşa edildiğini kaydeden Avdagiç, proje kapsamında 40 bin metrekarelik sergileme alanı oluşturulacağını söyledi. Avdagiç, yeni yapının üst katının ise 11 bin 500 kişiye kadar katılımcı kapasitesiyle uluslararası organizasyonlara ev sahipliği yapabilecek şekilde planlandığını ifade etti. Avdagiç, yatırımın tamamlanmasıyla İstanbul'un tek bir mekânda en az 10 bin kişilik kongrelere ev sahipliği yapabilecek kapasiteye ulaşacağını belirtti. Uluslararası organizasyonların artırılmasının İstanbul'un turizm gelirlerine önemli katkı sağlayacağını vurgulayan Avdagiç, bu tür etkinliklerin konaklama sektöründe katma değeri de artıracağını belirtti.

Sektörün 5 somut beklentisi

Konaklama sektöründe artan maliyetler ve kârlılık üzerindeki baskının hafifletilmesi için kamu yönetiminden bir dizi düzenleme bekleniyor. Türkiye Otelciler Birliği (TÜROB) Başkanı Müberra Eresin, sektörün rekabet gücünün korunması ve sürdürülebilir büyümenin desteklenmesi için şu adımların hayata geçirilmesi gerektiğini belirtti:

1. **SGK prim indirimi yüzde 5'e çıkarılmalı:** Primlerini düzenli ve zamanında ödeyen işletmelere sağlanan SGK prim indiriminin yeniden yüzde 5'e yükseltilmesi talep ediliyor.
2. **Konaklama vergisi maktu tutara dönüşmeli:** Konaklama vergisinin maktu bir tutara dönüştürülerek doğrudan konaklayan misafirlerden tahsil edilmesini sağlayacak yasal düzenlemenin yapılması isteniyor.
3. **Yüzde 1'lik oran korunmalı:** Maktu vergi sistemine geçilene kadar mevcut yüzde 1'lik konaklama vergisi oranının korunması bekleniyor.
4. **İşletme maliyetlerine özel destek:** Artan enerji, personel ve diğer işletme maliyetlerine karşı konaklama sektörüne özel destek mekanizmalarının geliştirilmesi talep ediliyor.
5. **Yatırım ve dijital dönüşüme teşvik**: Turizm yatırımları, mevcut tesislerin yenilenmesi, sürdürülebilirlik ve dijital dönüşüm çalışmalarının teşvik kapsamının genişletilmesi isteniyor.

İSTANBUL'da yılın ilk aylarında yaşanan dalgalanmanın ardından otel doluluk oranları yeniden yükselişe geçti. Türkiye Otelciler Birliği'nin (TÜROB) verilerine göre, ağustos ayında İstanbul'daki otellerin doluluk oranı yüzde 76.56 seviyesine ulaşarak bu yıl ilk kez geçen yılın aynı döneminin üzerine çıktı. Yılın ilk 8 ayında ise doluluk yüzde 67.01 olarak kaydedildi. Konaklama sektöründe doluluk oranlarında olumlu bir tablo öne çıkarken, yüksek işletme maliyetleri ve gelirlerdeki reel kayıp sektörün yeni gündemini oluşturuyor. Artan personel, enerji ve diğer işletme giderlerine karşılık döviz gelirlerinin aynı ölçüde yükselmemesi, otellerin kârlılığını ve uluslararası rekabet gücünü baskılıyor.


Mücella ÖZDEMİR

TURİZM EKONOMİNİN CAN DAMARI

Turizm sektörü, Türkiye'de çok sayıda sektörü de doğrudan etkiliyor. Özellikle kongre, fuar, spor organizasyonları ve büyük uluslararası etkinliklerin hem konaklama süresini hem de ziyaretçi başına harcamayı artırabilecek alanlar arasında öne çıkıyor. İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç ise İstanbul'daki otel doluluk oranlarının yanı sıra birim fiyatlarının da sektör açısından önemine dikkat çekerek, "Turizm, her zaman ekonominin can damarını besleyen bir sektör. Bundan dolayı İstanbul'daki doluluk oranları ve birim fiyatlar bizim açımızdan çok önemli" dedi.

DOLULUK ORANI YÜZDE 67 OLDU

Öte yandan, 2026 yılında dünyada devam eden savaşlar, jeopolitik gerilimler ve ekonomik belirsizlikler turizm sektöründe çalkantılı bir seyre neden oldu. Yılın ilk aylarında görece güçlü başlayan turizm hareketliliği yıl ortasında yavaşlarken, yaz sonundan itibaren yeniden toparlanma işaretleri vermeye başladı. Konaklama sektöründe özellikle ağustos ve eylül aylarından itibaren doluluk oranlarında belirgin bir iyileşme görülürken, yılın genel performansı beklentilerin altında kaldı. Türkiye Otelciler Birliği (TÜROB) Başkanı Müberra Eresin, 2026'nın sektör açısından oldukça çalkantılı geçtiğini belirterek, yılın ilk sekiz ayında doluluk oranının yüzde 67 olarak gerçekleştiğini söyledi. Eresin, "Yıla göreceli olarak iyi başladık. Ancak yılın ortalarına doğru ciddi bir sakinleşme yaşadık; inişli çıkışlı bir dönem geçirdik. Ocak-ağustos dönemi doluluk oranlarımız yüzde 67 olarak gerçekleşti" dedi.


Müberra Eresin

Bununla birlikte 2026 yılının beklentilerin altında tamamlanacağına dikkat çeken Eresin, sektörün yeniden toparlanma sürecine girdiğini belirterek, şöyle konuştu: "Doluluk tarafında, dönemsel iniş ve çıkışlara rağmen genel olarak ciddi bir sorun yaşamıyoruz, ancak asıl dikkat çekmemiz gereken konu gelirlerimiz. Gelirler ve kârlılık açısından aynı olumlu tabloyu maalesef göremiyoruz. Artan maliyetler karşısında gelirlerimizin aynı ölçüde gelişmemesi, sektörümüzün kârlılığı üzerindeki baskıyı her geçen yıl daha da artırıyor. Özellikle döviz kurlarındaki yatay seyir ile işletme maliyetlerindeki artış arasındaki makas, otel işletmelerimizin rekabet gücünü ve kârlılığını olumsuz etkilemeye devam ediyor. Dolayısıyla önümüzdeki dönemde yalnızca doluluk oranlarına değil, sektörümüzün gelirlerini ve sürdürülebilir kârlılığını artıracak politikalara da odaklanmamız gerektiğine inanıyoruz."

DÖVİZ GELİRİ, TL MALİYETİ

Konaklama sektöründe gelir-gider dengesine dikkat çeken Müberra Eresin, otellerin kazançlarının büyük ölçüde döviz bazında, giderlerinin önemli bölümünün ise Türk lirası cinsinden olduğunu kaydederek, "Döviz kurunun sınırlı hareket etmesine karşılık maliyetlerimizin sürekli yükselmesi, otel işletmelerini ciddi biçimde zorluyor" dedi. Eresin, döviz kurlarında daha dengeli bir yapının oluşması ve enflasyonun kalıcı bir düşüş eğilimine girmesinin sektör açısından temel beklenti olduğunu söyledi.

DÖVİZ BAZINDA AYNI SEVİYEDEYİZ

Öte yandan, dünyanın önde gelen metropolleriyle karşılaştırıldığında İstanbul'da konaklama fiyatlarının düşük olduğuna dikkat çeken Eresin, "Son dört-beş yıldır birçok pazarda döviz bazında neredeyse aynı seviyelerde kontratlar yapıyoruz" dedi. Türkiye'nin ve özellikle İstanbul'un turizmde çok güçlü bir potansiyeli olduğunu vurgulayan Eresin, şöyle devam etti: "Önümüzdeki dönemde İstanbul'un uluslararası futbol organizasyonlarına, Formula 1 gibi büyük spor etkinliklerine, uluslararası kongrelere ve farklı ölçeklerde çok sayıda organizasyona ev sahipliği yapma potansiyeli bulunuyor. Bu etkinliklerin de katkısıyla oda fiyatlarımızın bir miktar yukarı yönlü hareket etmesini bekliyoruz. Bizim beklentimiz, bu potansiyelin yalnızca ziyaretçi ve doluluk rakamlarına değil, sektörün gelirlerine ve sürdürülebilir büyümesine de yansımasıdır."

REKABET GÜCÜ İÇİN ÖNEMLİ

2027'ye ilişkin görünümün halen belirsizlikler taşıdığını ifade eden Eresin, buna rağmen sektörün iyimserliğini koruduğunu söyledi. Dünyadaki savaşların sona ermesi ve jeopolitik ortamın sakinleşmesinin yalnızca turizm sektörü için değil, bütün dünya ekonomisi açısından son derece önemli olduğunu kaydeden Eresin, "Mevcut koşulların iyileşmesi halinde 2027'de turizm rakamlarının da olumlu yönde gelişmesini bekliyoruz" dedi. Eresin, bugün atılacak destekleyici adımların yalnızca otel işletmelerinin mali yükünü hafifletmeyeceğini vurgulayarak, Türk turizminin rekabet gücü, hizmet kalitesi ve uzun vadeli sürdürülebilirliğine de katkı sağlayacağını dile getirdi.



CES 2027'YE İSTANBUL TİCARET ODASI FARKIYLA KATILIN!

DÜNYA'NIN EN ETKİLİ TEKNOLOJİ FUARI CES 2027

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Nakliyeli Katılım : 1.750 ABD Dolar x Talep Edilen m^2

Hizmet Sektörü Firmaları İçin Katılım : 1.150 ABD Dolar x Talep Edilen m^2

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

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

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

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

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

Güneş panellerini temizleyen yerli robotun hedefi dünya pazarları

Teknopark İstanbul'da faaliyet gösteren Intechne Teknoloji, güneş enerji santralleri için yapay zeka destekli ve su kullanmayan otonom temizlik robotu üretiyor. Bu yolla enerji verimliliğini artırmayı hedefleyen girişim; intRo, ARENO ve TechApp projeleriyle küresel ölçekte rekabet eden bir derin teknoloji markası olmayı amaçlıyor.



ÖMÜR KIRBAŞLI

BİR lise sınıfında başlayan robotik yolculuğunu derin teknoloji girişimine dönüştüren Intechne Teknoloji, otonom sistemler ve veri odaklı çözümler geliştiriyor. Şirket, 2030'a kadar 3 milyar doları aşması beklenen güneş paneli temizleme pazarına yönelik geliştirdiği yerli otonom robotu intRo ile dikkat çekiyor. Teknopark İstanbul bünyesinde faaliyetlerini sürdüren Intechne Teknoloji, robotik yarışmalara yönelik ARENO ve yetenek analitiği platformu TechApp üzerinde de çalışıyor. Türkiye'den doğan ve küresel ölçekte rekabet eden bir teknoloji markası olmayı planlayan şirketin kuruluş hikâyesini, geliştirdiği ürünleri ve gelecek hedeflerini Intechne Teknoloji A.Ş. kurucusu Ömer Akbulut, İstanbul Ticaret Gazetesi'ne anlattı.


Ömer Akbulut

LİSE SIRASINDAN TEKNOLOJİ GİRİŞİMİNE

■ Bir robotik takımla başlayan yolculuk, nasıl bir teknoloji şirketine dönüştü?

Intechne Teknoloji olarak robotik, yapay zeka ve otonom sistemler alanında ürün geliştiriyoruz. Hikâyemiz aslında bir lise sınıfında başlıyor. O dönemde kendi robotik takımımı kurdum ve 2018'de Türkiye'yi uluslararası arenada temsil ettik. O deneyim bana iki şeyi gösterdi: Türkiye'de inanılmaz bir genç yetenek potansiyeli var. Ancak bu potansiyeli görünür kılan, ölçen ve doğru fırsatlarla buluşturan bir sistem yok. Bu boşluğu kapatmak için yola çıktık.

Önce robotik ve drone turnuvaları organize ettik. RECF Robot ve Drone Yarışları gibi büyük ölçekli organizasyonları Türkiye'ye taşıdık. On binlerce genci teknolojiyle buluşturduk. Sonra şunu fark ettik: Bu organizasyonlar sırasında müthiş bir veri üretiliyor, ancak bu veriler yeterince değerlendirilmiyor. İşte Intechne'nin teknoloji tarafı buradan doğdu.

Elde ettiğimiz yapay zeka, görüntü işleme ve otonom sistem geliştirme deneyimini yalnızca yarışma teknolojileriyle sınırlı tutmak istemedik. Bu yetkinlikleri gerçek sektör problemlerine uygulayabileceğimiz alanları araştırdık ve enerji sektörü öncelikli çalışma alanlarımızdan biri hâline geldi. Böylece bugün geliştirdiğimiz intRo projesinin temelleri de atılmış oldu. Bugün şirket olarak üç ana sütun üzerinde ilerliyoruz. Arena tarafında büyük ölçekli robotik ve drone turnuvalarını yürütüyoruz. ARENO ile Edge AI tabanlı otonom hakemlik ve saha yönetim platformu geliştiriyoruz. TechApp ile de yarışma performans verilerini doğrulanmış yetenek profillerine dönüştüren bir HR Tech platformu geliştiriyoruz. Aralık 2025'te anonim şirket olarak yapılandık ve bugün Teknopark İstanbul'da Ar-Ge faaliyetlerimizi sürdürüyoruz.

OTONOM TEMİZLİK

■ Su kullanmadan çalışan intRo, güneş enerjisi santrallerinde neleri değiştirecek?

Güneş panellerinin üzerinde biriken toz ve kir, enerji verimini yüzde 20-30 oranında düşürüyor. Türkiye'de kurulu 20 GW'ın üzerinde güneş enerjisi kapasitesi bulunuyor ve bunun önemli bir kısmı yalnızca bu nedenle eksik üretim yapıyor. Mevcut çözümler ise insan gücüne veya yüksek su tüketimine dayanıyor. Her iki yöntem de maliyetli ve sürdürülebilir değil. intRo sahaya bırakıldığında panel dizilimini kendisi haritalandırıyor, yapay zeka ile kirli panelleri tespit ediyor, kendi rotasını planlıyor ve fırça-üfleyici sistemiyle kuru temizleme gerçekleştiriyor. Hiç su kullanmıyor ve insan müdahalesine ihtiyaç duymuyor. Tüm süreç, bulut tabanlı bir panel üzerinden uzaktan takip edilebiliyor. Bunun yanında ARENO ve TechApp ürünlerimizin geliştirme süreçleri de devam ediyor. Üçü de aynı felsefenin ürünü: Otonom sistemler ve veriyle çalışan akıllı karar mekanizmaları.

ÖNEMLİ AVANTAJLARI VAR

■ Yapay zeka kullanıyor musunuz? İnsan gücünün yerini akıllı algoritmalar mı alıyor? intRo'nun teknoloji farkı ne?

Kesinlikle kullanıyoruz, hatta ürünümüzün özü bu diyebilirim. intRo'da iki farklı yapay zeka katmanı çalışıyor.

Birincisi görüntü işleme. Derin öğrenme tabanlı bir model, kamera görüntülerinden panel yüzeyindeki kirlilik seviyesini tespit ediyor ve sınıflandırıyor. Böylece robot her paneli körü körüne temizlemiyor, yalnızca gerçekten ihtiyaç duyan panellere yöneliyor. Bu da ciddi bir zaman ve enerji tasarrufu sağlıyor. İkincisi ise otonom navigasyon katmanı. SLAM algoritmasıyla robot sahayı gerçek zamanlı olarak haritalandırıyor, engelleri algılıyor ve rotasını optimize ediyor. Tüm bunlar internet bağlantısına ihtiyaç duymadan robotun kendi işlemcisi üzerinde çalışıyor. Yani Edge AI mimarisi kullanıyoruz. Çünkü saha koşullarında internet bağlantısı her zaman güvenilir olmuyor. Geleneksel yöntemlere kıyasla üç temel avantajımız var:

1. Sıfır su tüketimi: Özellikle Güneydoğu Anadolu gibi su kaynaklarının kısıtlı olduğu bölgelerde önemli bir avantaj sağlıyor.

2. İnsan müdahalesi gerektirmemesi: Personelin yüksek sıcaklık ve elektrik riski altında çalışmasını ortadan kaldırıyoruz.

3. Akıllı karar verme: Robot ne zaman, nereyi ve ne kadar temizleyeceğine kendisi karar veriyor.

3 MİLYAR DOLARLIK PAZAR

■ intRo hangi pazarlarda karşılık bulacak?

Pazar bizim için oldukça umut verici. Küresel güneş paneli temizleme robotu pazarının 2030'a kadar 3 milyar doların üzerine çıkması bekleniyor. Türkiye'nin de 2035 yılı için 53 GW kurulu güç hedefi bulunuyor. Yani pazar her yıl büyüyor. Ticarileşme stratejimizi üç aşamada planlıyoruz: İlk aşamada büyük ölçekli yerli GES işletmecilerine doğrudan satış yapacak ve referans projeler oluşturacağız. İkinci aşamada Robot-as-a-Service modeline geçmeyi hedefliyoruz. Yani işletmeciler robotu satın almak yerine aylık abonelik modeliyle hizmet alabilecek. Bu yaklaşım özellikle küçük ve orta ölçekli santraller için sermaye yükünü azaltacak.

Yurt dışı tarafında ise asıl hedefimiz MENA bölgesi. Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Mısır ve Fas gibi ülkelerde çok büyük güneş enerjisi yatırımları bulunuyor. Bu bölgelerin ortak özelliği hem yüksek toz yoğunluğu hem de su kıtlığı. Yani bizim kuru temizleme teknolojimizin doğal pazarı. Bu bölgedeki potansiyel iş ortaklarıyla ilk temaslarımızı kurmaya başladık. Prototipimiz saha testlerini tamamladığında bu görüşmeleri somut anlaşmalara dönüştürmeyi hedefliyoruz.

ÜÇ ÜRÜN TEK VİZYON

■ Enerjiden robotik yarışmalara uzanan bu yolculukta sırada hangi sektörler var?

Intechne'yi tek ürünlü bir şirket olarak değil, otonom sistemler ve yapay zeka üzerine kurulu bir teknoloji platformu olarak konumlandırıyoruz. intRo'da geliştirdiğimiz otonom navigasyon ve görüntü işleme teknolojileri aslında modüler bir yapıya sahip. Aynı teknoloji altyapısı farklı sahalara ve endüstrilere uyarlanabiliyor. Enerji sektörü bizim ilk durağımız, ancak burada kalmayı düşünmüyoruz. Uzun vadede bu teknolojileri endüstriyel tesisler, lojistik operasyonları, akıllı bakım sistemleri ve tarım teknolojileri gibi alanlarda da değerlendirmeyi hedefliyoruz. ARENO tarafında Edge AI tabanlı otonom hakemlik sistemimizle robotik turnuvalardaki insan kaynaklı hata ve yavaşlığı azaltmayı planlıyoruz. TechApp ile de yarışma ve proje performansından elde edilen verileri kurumsal işe alım süreçlerine bağlayan bir köprü kuruyoruz. Bu üç ürün birbirinden bağımsız görünse de aynı çekirdek yetkinliğe dayanıyor: Otonom sistemler, yapay zeka ve veri odaklı karar mekanizmaları. Üç yıllık hedefimiz intRo'yu ticari ürün seviyesine taşımak, yurt içinde referans müşteri ağını oluşturmak ve ilk ihracat anlaşmalarını imzalamak. Uzun vadede ise Türkiye'den çıkan, dünya ölçeğinde rekabet eden bir derin teknoloji markası olmak istiyoruz.

Aradığınız her şey aynı kampüste

■ Teknopark İstanbul'da yer almak hangi faydaları sağlıyor?

Bizim için en büyük fayda ekosistemin kendisi. Teknopark İstanbul'da robotik, elektronik, yazılım, savunma teknolojileri alanında çalışan yüzlerce firma var. Bir bileşen tedarikçisine, bir test altyapısına ya da bir teknik danışmana ulaşmak için saatlerce araştırma yapmanız gerekmiyor; çoğu zaman aradığınız şey aynı kampüste. İkinci önemli fayda akademiyle kurulan bağ. intRo gibi çok disiplinli bir projede akademisyen danışmanlığı ve üniversite işbirlikleri bizim için kritik. Teknopark İstanbul'un bu konudaki destekleri geliştirme sürecimizi doğrudan hızlandırıyor. Üçüncüsü de Ar-Ge teşvikleri. Son olarak da görünürlük var. Teknopark İstanbul'un düzenlediği fuarlar, uluslararası heyet ziyaretleri ve iletişim kanalları sayesinde ürünümüzü doğru kitlelere tanıtma imkânı buluyoruz.

Yerli teknolojinin doğru destekle neler yapabileceğini gösterdik

■ Türkiye'de teknoloji üretmek için gereken yetenek fazlasıyla var. Eksik olan çoğu zaman cesaret ve sistem. Biz hem kendi ürünlerimizi geliştirirken hem de binlerce genci robotikle buluştururken aslında aynı şeyi yapmaya çalışıyoruz; o da potansiyel ile fırsat arasına köprü kurmak. intRo bizim için sadece bir robot değil; yerli teknolojinin, doğru destekle neler yapabileceğinin bir göstergesi.





DİJİTAL KÖŞE

Doç. Dr. Adnan ERTEMEL

Yeni sosyal medya düzenlemesi neyi değiştiriyor?

Türkiye'de 1 Kasım itibarıyla sosyal medya kullanımında yeni bir dönem başlıyor. 15 yaşını doldurmamış çocukların hesap açmasına izin verilmeyecek, yaş doğrulaması e-Devlet üzerinden yapılacak. Mevcut hesapların doğrulanması için ise 31 Mart 2027'ye kadar geçiş süresi tanınıyor. İlk bakışta bir yaş sınırlaması olarak görünen bu düzenleme, aslında çocukların dijital dünyada korunmasına ilişkin daha kapsamlı bir yaklaşım içeriyor.

Bence doğru ve gerekli bir adım. Nedenini anlamak için sosyal medya platformlarının nasıl çalıştığına biraz daha yakından bakmak gerekiyor. Çünkü çocukların ekran başında geçirdiği süreyi yalnızca onların tercihleriyle veya ailelerin denetim eksikliğiyle açıklamak, resmin önemli bir bölümünü dışarıda bırakıyor.

Bugün pek çok platformun gelir modeli, kullanıcının dikkatini mümkün olduğunca uzun süre elinde tutmasına dayanıyor. Daha fazla zaman, daha fazla içerik tüketimi ve reklam gösterimi demek. Kullanıcının hangi videoda durduğu, hangisini geçtiği, neye tekrar baktığı sürekli ölçülüyor. Sonraki içerik de bu davranışlara göre belirleniyor. Dolayısıyla çocuğun karşısında, zamanla onun ilgisini daha iyi tanıyan ve buna göre kendisini uyarlayan bir sistem var.

Düşünün, bir tarafta henüz kendini kontrol etme becerisi gelişmekte olan bir çocuk, diğer tarafta onun dikkatini çekmek için sürekli iyileştirilen bir öneri sistemi... Böyle bir ilişkide bütün sorumluluğu çocuğa ve ailesine yüklemek ne kadar gerçekçi? Anne babalara "daha dikkatli olun" demek gerekli olabilir. Ancak platformların hizmeti nasıl tasarladığını sorgulamadan bunun yeterli olmasını bekleyemeyiz.

Yaş sınırının ötesinde

Yeni düzenlemenin önemli taraflarından biri tam da burada ortaya çıkıyor. 15 yaşını doldurmuş çocuklara sunulan hizmetler için de özel kurallar getiriliyor. Hesapların gizli olması, mesajlaşmanın sınırlandırılması, kişiselleştirilmiş reklamlara izin verilmemesi ve ekran başında geçirilen süreyi uzatan tasarımlara yönelik tedbirler bunlar arasında. Ebeveynlere kullanım süresini ve hesap ayarlarını yönetebilecekleri araçlar sunulması da öngörülüyor.

Bu yaklaşım, çocuk güvenliğini platformların ürün geliştirme kararlarının içine taşıyor. Bir uygulamada hangi özelliğin varsayılan olarak açık geleceği, kimlerin çocuğa mesaj gönderebileceği veya karşısına hangi içeriğin çıkarılacağı teknik ayrıntılar gibi görülebilir. Oysa bunların her biri, çocuğun günlük deneyimini doğrudan şekillendiren tercihler.

İş dünyasında ürün güvenliği konusunda benzer bir anlayışı zaten benimsiyoruz. Çocuklara yönelik fiziksel bir üründe öngörülebilir risklerin üretici tarafından azaltılmasını bekliyoruz. Dijital hizmetlerde de bu beklentinin karşılığı olmalı. Bir platformun çocuklar tarafından yoğun biçimde kullanılıyor olması, o platformun çocukların gelişimine uygun tasarlandığını göstermiyor. Kullanımın yaygınlığı ile hizmetin uygunluğu arasındaki bu farkı artık daha fazla konuşmamız gerekiyor.

Elbette buradan bir yaş sınırı koyarak bütün sorunları çözebileceğimiz sonucu çıkarılmamalı. Çocukların başkasının hesabını kullanması veya farklı mecralara yönelmesi mümkün. Fakat bir kuralın etrafından dolaşılabilmesi, o kuralın gereksiz olduğu anlamına gelmez. Uygulamanın izlenmesi, açıkların giderilmesi ve sonuçların değerlendirilmesi gerektiğini gösterir.

Aynı şekilde, yaş doğrulamasında mahremiyetin korunması da önemli. Düzenleme, platformlara kimlik bilgileri yerine yaş eşiğine ilişkin bilgi aktarılmasını esas alıyor. Bu yaklaşımın güvenli biçimde uygulanması, kullanıcıların doğru bilgilendirilmesi ve itiraz mekanizmalarının işlemesi, sisteme duyulan güveni belirleyecek. Korumanın etkili olması kadar nasıl sağlandığı da önem taşıyor.

Yazının tamamı istanbulticaretgazetesi.com'da

DEVLET DESTEKLERİ VE HİBELER

EIT yükseköğretim girişimi proje çağrısı açıldı



ahmetkaratas1453@gmail.com
Ahmet KARATAŞ

Avrupa Yenilik ve Teknoloji Enstitüsü (EIT) tarafından EIT Yükseköğretim Girişimi (EIT Higher Education Initiative-HEI) 2026 Yılı Proje Çağrısı açıldı.

Çağrı; Beceriler Birliği (Union of Skills), STEM Eğitimi Stratejik Planı, Rekabetçilik Pusulası (Competitiveness Compass) ve Temiz Sanayi Mutabakatı (Clean Industrial Deal) gibi AB girişimleri ile uyumlu olarak kurgulandı. Desteklenecek projeler aracılığıyla yükseköğretim kurumlarının kapasitesinin güçlendirilmesi; imalat ve derin teknoloji alanlarıyla ilişkili fen, teknoloji, mühendislik ve matematik (STEM) disiplinlerinde öğrenci ve personelin yenilik, girişimcilik ve fikri mülkiyet becerilerinin geliştirilmesi hedefleniyor. Bunun yanı sıra bilgi paylaşımı, teknoloji transferi ve fikri mülkiyet yönetiminin iyileştirilmesi ile sanayi ortakları, yatırımcılar ve yenilik ağlarıyla bağların güçlendirilmesi amaçlanıyor. Bu süreç EIT Bilgi ve Yenilik Toplulukları (KIC'ler) tarafından desteklenecek.

Ülkemizden de yoğun ilgi gören ve çok sayıda başarılı projeye dahil olduğumuz EIT HEI'deki yerinizi almak adına bu fırsatı kaçırmayın!

Proje bütçesi

Toplam bütçesi 40 milyon Euro olan çağrı kapsamında, seçilen her projeye 1.25 milyon Euro'ya kadar destek sağlanacak.

Proje süresi

Proje süresi 18 aydır.

Başvuru koşulları

Her konsorsiyumun, Ufuk Avrupa'ya katılım hakkı bulunan üç farklı ülkeden (en az biri AB üye devleti olmak üzere) en az üç yükseköğretim kurumu ile en az iki iş dünyasını/sanayi ortağı veya sanayiyi temsil eden kuruluştan (KOBİ'ler, girişimler, büyük ölçekli işletmeler, sanayi dernekleri vb.) oluşan en az beş ortak içermesi gerekir. İmalat veya derin teknoloji alanlarında faaliyet gösteren sanayi ortaklarının konsorsiyumlara katılımı önemle teşvik ediliyor. EIT HEI 2025 Çağrısı kapsamında desteklenen kuruluşlar 2026 çağrısına başvuru yapamayacak. 2026 çağrısında her kuruluş yalnızca bir başvuruda fonlanan ortak olarak yer alabilecek.

Başvuru süreci

Başvuruların 13 Ocak 2027 tarihine, TSİ 19:00'a (17:00 CET) kadar yapılması gerekir. Başvuru hazırlığında çağrı metninin incelenmesi, ortak arayışında ise eşleştirme platformundan yararlanılması tavsiye ediliyor.

Bilgilendirme oturumları

Çağrı kapsamında EIT HEI tarafından şu bilgilendirme oturumları düzenlenecek:

■ HEInnovate'e Giriş: 6 Kasım 2026
■ MEL Çerçevesi ile Etki Alanları ve Eylemler: 11 Kasım 2026
■ KPI Beklentileri: 13 Kasım 2026
■ Başvuru ve Bütçe Planlaması: 17 Kasım 2026
■ EIT KIC Keşif Günü: 23 Kasım 2026
■ Açık soru-cevap: 3 Aralık 2026

Çağrı metni: https://eithei.eu/wpcontent/uploads/2026/10/EIT_HEI_Call_6_FINAL_20.10.2026.pdf

Çağrı duyurusu: eit.europa.eu/news-events

EIT HEI ve desteklenmiş projeler: eit-hei.eu

Partner/konsorsiyum arama platformu: https://events.conversationstarter.net/e/eit-hei-call-2026

Sinir gazlarını etkisiz hale getiren giysi kaplaması

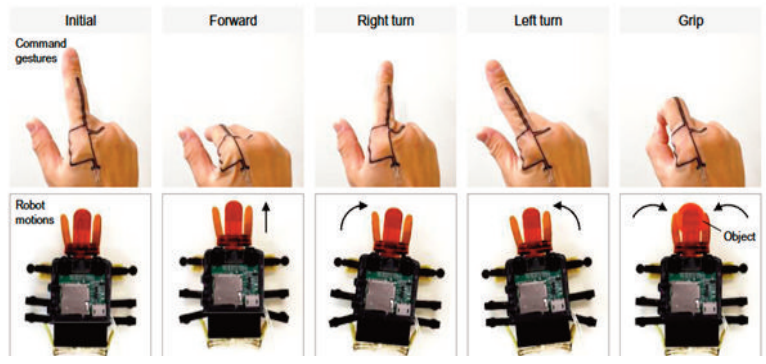


ABD'deki Illinois Northwestern Üniversitesi bilim insanları, ölümcül kimyasallardan korunmayı sağlayabilecek bir madde geliştirdiğini duyurdu. Buluş, her tür kumaşa uygulanabilen bir kimyasal. Kumaşı sarıyor, kaplıyor, kimyasal yapısını değiştirerek onu giyeni koruyor. 10 yıla yakın süredir devam eden araştırmanın hedefi, insanları kimyasal silahlardan, özellikle de sinir gazlarından korumanın yollarını bulmak. Kimyasal silahlar hızla etkili olan çok tehlikeli ajanlar. Sinir sistemini bozarak, beyni vücudun geri kalanından ayırıyor, maruz kalan insanları dakikalar içinde nöbetten felce, hatta ölüme sürüklüyorlar. Bu tür silahlara öncelikle askerlerin maruz kalacağı düşünülse de bazı meslek sahipleri işleri dolayısıyla rutin olarak tehlikeli kimyasallara maruz kalıyorlar. Mevcut koruyucu giysiler, cilt ile tehlikeli kimyasallar arasında sadece fiziksel bir bariyer görevi görüyor.

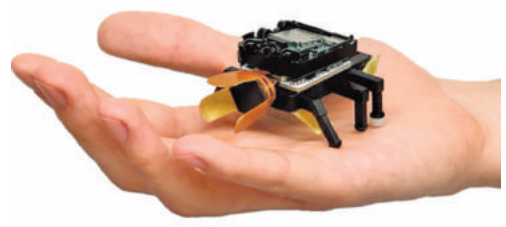
Araştırmacıların geliştirdiği madde herhangi bir kumaşa uygulanabilen bir kimyasal. Bu, kumaşa tıpkı bir boya gibi yapışan, ancak rengini değiştirmek yerine kimyasal özelliklerini değiştirip etkisiz hale getiren özel bir kaplama.

Her şey 10 yıl önce Northwestern araştırma ekibinin zirkonyum içeren malzemelerin zehirli kimyasal maddelerin parçalanmasına yardımcı olabileceğini keşfetmesiyle başlamış. Fakat zehirli bir kimyasalın parçalanması, iz bırakmadan ortadan kaybolması anlamına gelmeyeceği için asıl zorluk burada yaşanmış. Yıllar süren deneylerin neticesinde toksisiteyi azaltma konusunda büyük adımlar atıldı. Gelinen aşamada koruyucu malzemeler ve kaplamaların tasarımına bakış bütünüyle değişmiş durumda. Ancak insanları güvenilir bir şekilde koruyabilecek bir malzemenin seri üretimine başlayabilmek için hâlâ zamana ihtiyaç var.

Yapay kaslı robot böcek



Koreli araştırmacılar, BeetleBot adlı doğal kas benzeri doku ile kaplı bir robot böcek geliştirdi. Yapay kaslar, sıvı kristal elastomerden 3 boyutlu yazıcıyla üretildi. Robotun hareketi için sadece üzerindeki kaslar ısıtılıyor.



AYŞE BAŞAK

KÜÇÜK, çevik yapılarıyla insanların giremediği alanlara kolayca giren böcekler, robot tasarımı için harika modeller teşkil ediyor. Mühendislerin böceklerden ilhamla geliştirdiği robotlar, başta arama kurtarma operasyonları olmak üzere pek çok alanda hayati çözümler sunuyor. Ayrıca bakım onarım süreçleri ve endüstriyel ekipmanların incelenmesi için çok kullanışlı.

Kore İleri Bilim ve Teknoloji Enstitüsü (KAIST) araştırmacıları, BeetleBot adlı yeni bir robot üzerinde çalışıyor. Koreli araştırmacılar, BeetleBot'un tasarımı için Kongo, Kamerun ve Uganda'da yaşayan dünyanın en büyük böceklerinden biri olan Mecynorrhina torquata adlı gerçek bir böceği örnek aldı. Böceği detaylı olarak inceleyen ekip, elde ettikleri veri ve çözümleri araştırmalarına aktardı. Neticede doğal kas benzeri bir doku ile kaplı bir robot böcek geliştirdiler. BeetleBot, bir insan operatör aracılığıyla hareket ediyor. Parmağa takılabilen esnek bir sensörle sadece dört komut içeren oldukça basit bir kontrol sistemine sahip: İleri git, sola dön, sağa dön ve bir nesneyi tut.

3D YAZICIYLA ÜRETİLDİ

BeetleBot'un tutucusu ve bacakları yapay kaslara ve bir basınç sensörüne sahip. Kaslar kasıldığında tutucu kavradığı nesnenin etrafında kapanıyor. Sensörler ise uygulanan basıncı belirliyor. Robot, çift yönlü geri bildirim sağlayan bir kamera ile de donatılmış. Robot ve operatör sürekli olarak bilgi alışverişinde bulunuyor. Robot, kameradan gelen görsel bilgileri gerçek zamanlı olarak insana iletiyor, operatör buna anında karşılık verebiliyor, robot yeni komutu takip ediyor ve yine anlık geri bildirim gönderiyor. BeetleBot'un bu hareketleri kolayca yapmasını sağlayan kaslar, sıvı kristal elastomerden 3 boyutlu yazıcıyla üretildi. Bu malzemenin ana özelliği ısıtıldığında yüzde 45 oranında büzülüp kısalabilmesi ve soğuduğunda orijinal şekline bütünüyle geri dönebilmesi. Robotun doğal kas benzeri hareketini sağlayan da bu ısı değişimi.

ISI MEKANİZMASI

Yapay kasın kasılması için sıcaklığın 110 °C'ye ulaşması gerekiyor. Isı mekanizması kaslara entegre edilmiş tellerden geçen elektrik akımı ile çalıştırılıyor. Yani robotun hareketi için sadece üzerindeki kaslar ısıtılıyor. Fakat ısıyı üretmek kağıt üzerinde kolay görünse de oldukça fazla enerji gerektiriyor. Bu da projenin en büyük zorluklarından birini teşkil ediyor.

BeetleBot, laboratuvar testlerinde, dönüşleri yapabildi, bir nesneye ulaşabildi, onu kavrayabildi ve başka bir yere taşıyabildi. Araştırma ekibinin yeni hedefi, robotun tepki hızı ile enerji verimliliğini artırmak ve BeetleBot'u çeşitli ortamlara uygun hale getirmek.



TÜRKİYE'NİN GÜNEŞİ DÜNYANIN ENERJİSİ

THE SMARTER E EUROPE – INTERSOLAR EUROPE

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

TÜRKİYE MİLLİ STANTLARININ YER ALACAĞI İHTİSAS KONULARI

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

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

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

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

Stratejik kararların yeni ortağı yapay zeka



PwC'nin liderler düzeyinde gerçekleştirdiği küresel nabız yoklamalarına göre üst düzey yöneticilerin yüzde 60'ından fazlası yapay zekayı, 'karar alma hızını ve isabetini artıran en kritik teknoloji' olarak tanımlıyor.

Şirketlerin üst yönetim kademeleri, operasyonel süreçleri hızlandıran yapay zekayı doğrudan karar alma mekanizmalarına entegre ediyor. Küresel araştırmalar, yöneticilerin karar kalitesini artırmak, riskleri öngörmek ve Ar-Ge süreçlerini kısaltmak için algoritmalardan yararlanma oranının rekor seviyelere ulaştığını ortaya koyuyor.



Osman KUVVET

ŞİRKETLERİN veri hacminin katlanarak büyümesi, yönetim kurullarının ve üst düzey yöneticilerin karar alma alışkanlıklarını kökten dönüştürüyor. Geleneksel analiz yöntemlerinin ve geriye dönük raporların yetersiz kaldığı değişken piyasa koşullarında; yapay zeka araçları kesintisiz veri tarama, çok değişkenli senaryo analizleri ve anlık sentez yetenekleriyle liderlerin muhakeme süreçlerini destekleyen stratejik bir ortak haline geliyor.

VERİ YIĞININDAN STRATEJİK ÖNGÖRÜYE

Yapay zeka, şirket yönetimlerinde sadece tekrarlayan işleri otomatikleştiren bir verimlilik aracı olmanın çok ötesine geçti. Modern karar zekası (decision intelligence) platformları; finansal tablolar, küresel tedarik zinciri hareketleri, mevzuat değişiklikleri, rakip hamleleri ve tüketici davranışları gibi birbirinden kopuk milyonlarca veri noktasını eşzamanlı olarak işliyor.

Sistemler, yöneticilere yalnızca mevcut tabloyu özetlemekle kalmıyor; "Eğer bu yatırımı altı ay ertelersek ne olur?" veya "Hammadde fiyatları yüzde 15 artarsa kârlılık nasıl etkilenir?" gibi kritik sorulara çoklu simülasyonlarla yanıt üretiyor. İnsan zihninin sınırlı bilgi işleme kapasitesini aşan bu yetenek, yönetim katındaki bilişsel yükü hafifleterek karar vericilerin kör noktalarını ve sezgisel yanılgılarını en aza indiriyor.

KULLANIM ORANI YÜZDE 70'İ AŞTI

Küresel danışmanlık devi McKinsey tarafından yürütülen son küresel araştırmalar, organizasyonların yüzde 72'sinin en az bir iş fonksiyonunda yapay zekayı düzenli olarak kullandığını belgeliyor. Araştırma, üst düzey yöneticilerin üretken yapay zekayı kişisel çalışma rutinlerine dahil etme oranının genel iş gücüne kıyasla belirgin şekilde daha yüksek olduğunu gösteriyor. PwC'nin liderler düzeyinde gerçekleştirdiği küresel nabız yoklamaları ise üst düzey yöneticilerin yüzde 60'ından fazlasının yapay zekayı, 'karar alma hızını ve isabetini artıran en kritik teknoloji' olarak tanımladığını doğruluyor. Teknoloji araştırma kuruluşu Gartner'ın öngörüleri, büyük kurumsal kararların önemli bir kısmının doğrudan karar zekası modelleri ve artırılmış analiz altyapılarıyla destekleneceğini ortaya koyuyor. Özellikle risk yönetimi, bütçe tahsisi, kriz senaryosu hazırlığı ve birleşme-satın alma (M&A) süreçlerinde algoritmik değerlendirmeler standart yönetim prosedürlerinin parçası haline geliyor.

NİHAİ SÖZ LİDERİN



Teknolojinin sunduğu devasa analitik güce rağmen yönetim uzmanları yapay zekanın liderlerin yerini almadığının, aksine insan muhakemesini güçlendirdiğinin altını çiziyor. Algoritmalar ne kadar gelişmiş olursa olsun; kurum kültürü, etik değerler, çalışan ilişkileri ve uzun vadeli vizyon gibi soyut ve insani dinamikler liderlik vasıflarını zorunlu kılmaya devam ediyor. Yapay zeka, liderin masasına en doğru veriyi, en hızlı analizi ve en olası senaryoları koyan tarafsız bir danışman rolü üstleniyor. Hangi riskin göze alınacağına, hangi stratejik yolun seçileceğine ve alınan kararların kurumsal sorumluluğuna karar veren merci ise yine insan olmaya devam ediyor. Kurumsal dünyada yeni dönemin kazananları, kararlarını yalnızca sezgilerine ya da algoritmalara bırakanlar değil; makina zekasını insan tecrübesiyle sentezleyebilen yönetimler oluyor.



İTO FARKIYLA CONTENT AMERICAS FUARINA KATILIN SEKTÖRÜN KALBİNDE YER ALIN!

CONTENT AMERICAS

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

Begüm Ece
0212 455 65 03
begüm.ece@ito.org.tr

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

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

Küresel ekonomiye yılda 400 milyar dolar ek değer

Üretken yapay zeka ve simülasyon teknolojileri, sanayide yıllar süren ürün geliştirme çalışmalarını hızlandırdı. Geleneksel yöntemlerle fikir aşamasından seri üretime geçişin 5 ila 10 yılı bulduğu süreçte, bazı geliştirme aşamaları haftalara kadar kısaldı. McKinsey'nin Ar-Ge analizi, yapay zekanın ürün geliştirmede doğrudan üretkenliği yüzde 10 ila 15 artırma potansiyeline dikkat çekiyor. Bu artışın küresel ekonomiye yılda 300 ila 400 milyar dolar ek değer sağlayabileceği tahmin ediliyor. Birçok sektörde bu dönüşümün somut adımları görülmeye başladı:

Biyoteknoloji ve ilaç endüstrisi: Google DeepMind'ın AlphaFold sistemi, 200 milyondan fazla proteinin üç boyutlu yapısını modelleyerek araştırmacıların kullanımına açtı. Bilim insanlarının laboratuvarlarda yıllarını ayırdığı yapısal analizler için geniş bir veri kaynağı oluşurken, aylar süren moleküler modelleme çalışmalarının süresi dakikalara indi. Moderna da mRNA tabanlı aşı ve kanser tedavisi tasarımlarında algoritmik modeller kullanarak klinik öncesi geliştirme süresini yarı yarıya kısalttı.

Malzeme bilimi: Milyonlarca adayın incelendiği bir model söz konusu. Microsoft ve Pasifik Kuzeybatı Ulusal Laboratuvarı (PNNL) araştırmacıları, yeni nesil bataryalar için 32 milyon inorganik malzeme adayını yapay zekayla taradı. Fiziksel deneylerle onlarca yıl sürebilecek eleme işlemi 80 saatte tamamlandı. Ekip, seçilen malzemeden yüzde 70 daha az lityum kullanan bir katı hal batarya prototipini aylar içinde üretti ve çalıştırdı.

Otomotiv, beyaz eşya ve havacılık: Dijital ikizler, fiziksel prototiplere duyulan ihtiyacı azalttı. Büyük üreticiler, rüzgar tüneli deneylerinden aerodinamik sürtünme ölçümlerine ve çarpışma senaryolarına kadar binlerce testi dijital ortama taşıdı. Mühendislerin patent ve teknik şartname taramalarında da doğal dil işleme sistemleri devreye girdi. Milyonlarca belgenin saniyeler içinde incelenmesi, daha önce yapılmış çalışmaların yeniden yürütülmesinden doğan Ar-Ge harcamalarını azaltırken ürünlerin pazara çıkışını hızlandırdı.

Ticari tabletlerden bugüne Kayseri


Hüseyin ÖZTÜRK

Ticaret denilince Kayseri, Kayseri denilince ticaret hatırlanmazsa; tarih, kültür ve ticaret şehri Kayseri konuşulmamış olur. Kayseri'yi bu açıdan tanıyabilmek için tarihin derinliklerine doğru yolculuk etmek gerek.

Tarihi ve ticari mazisi ile hâlâ canlılığını koruyan Kayseri'ye yolu düşen iş insanlarımız, ticari hayata yolculuk edebilmeleri için Arkeoloji Müzesi başta olmak üzere diğer müzeleri görmeli; insanı heyecanlandırıyor ve enerji katıyor.

Bu anlamda şehre, 'ticaretin başkenti Kayseri' demek abartı sayılmamalı. Çünkü Anadolu'da ticarete dair ilk yazılı belgeler, tabletler, Kayseri'nin ticaretin başkenti oluşuna şahitlik ediyor.

Tabletlere ve belgelere göre Kayseri'nin ticari mazisi, Antik çağlara, M.Ö. 2000 yıllara kadar uzanıyor. Kaynaklara göre Asurlu tüccarın M.Ö. 2000 yılı başlarında, Kayseri yakınlarındaki Kültepe'de kurdukları ticari merkez, Kayseri ile sınırlı kalmamış.

Çorum Boğazkale, Alişar Yozgat ve Çorum Ortaköy gibi yerleşim yerlerinde yapılan kazılarda ele geçen çivi yazılı tabletlerden bu dönemin tarihi elde edilmiş. Asurluları takip eden diğer uygarlıklar döneminde de Kayseri başta olmak üzere, diğer Orta Anadolu şehirlerinde de ticaret oldukça canlı imiş.

Anadolu'yu bir baştan başa geçen kervan yolları, Kral Yolu, İpek Yolu, Baharat Yolu gibi isimlerle anılan yolların güzergâhı Kayseri olmakla birlikte, konaklamanın yanı sıra, kısa veya uzun süreli pazar açma faaliyetlerinin de şehri unvanıyla ticaretin odak noktası olmuş.

★★★

Yeri gelmişken Kayseri'nin ekonomi tarihine yolculuk etmeli ve Selçuklular devrine konuk olarak, 'Yabanlu Pazarı' isimli milletlerarası panayırdan bahsetmeli.

"Devletin sağlamlığı ve halkın refahı için ticaretin emniyeti gerekli" diyen Selçuklu hükümdarları, idare ettikleri şehirlerde, alışverişin canlandırılmasını önemsemişler; milletlerarası kaynaşmanın, dayanışmanın daha çok da tanışmanın ve bilişmenin şartının ticaretten geçtiğine inanılmasıyla pazarlar kurulmuş, kervansaraylar, hanlar yaptırılmış.

Tarihi araştırmalara göre bu pazarlar, genellikle şehirlerin uzağında kurulurmuş. İpek Yolu üzerindeki ülkelerden tüccarın alışveriş edebilmesi için konaklama, sağlık, güvenlik gibi her türlü tedbir alınmış ve adına da 'Yabanlu Pazarı' denilmiş.

Kayseri'nin ilçesi Pınarbaşı'nda ilkbaharda başlayıp üç ay süren Yabanlu Pazarı, İpek Yolu üzerindeki tüm şehirlerin katılımı sağlanarak; alınıp satılan mal ve ürün çeşitliliği bakımından oldukça hareketli ve önemli bir ticari merkez haline getirilmiş.

Tacirlerin katılmak için büyük gayret sarf ettikleri bu pazarda; doğuluların ürünlerini batılılar, batılılarınkini doğulular, kuzeylilerinkini güneyliler, güneylilerinkini ise kuzeyliler alıp satarmış.

★★★

Güney Rusya ve Kırım gibi kuzey ülkeleri ile Çin, Hindistan, Kıbrıs, Suriye, el-Cezire (Mezopotamya bölgesi), Venedik ve Bizans gibi farklı bölgelerden gelen çeşitli ürün ve mallar ile meşhur Türkmen at ve katırların alınıp satıldığı da bir pazarmış.

Arap, Acem, Yahudi, Tatar ve Latin gibi yabancı tüccarın da Yabanlu Pazarı'na katıldıkları yine tarihi kaynaklarda yer alıyor.

Dolayısıyla Yabanlu Pazarı'nın yıllarca kurulması, Kayseri'yi milletlerarası ticaret merkezi yapmış. Bugün de böyledir. Mesela Ağustos 2026 tarihi itibariyle 175 ülkeye ihracat gerçekleşmiş.

Evliya Çelebi, Ahi şehri olan Kayseri'ye 1649 yılında uğramış ve Seyahatnamesinin 3. cildinde Kayseri'yi anlatmış. Bir iki tespitini yazalım:

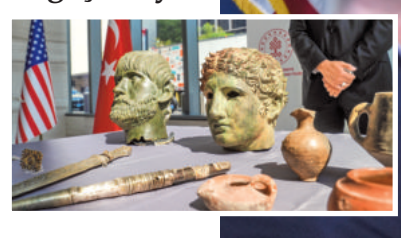
"Kalenin içinde 600, dışında 1000 ev vardı. Boyacı Kapısı, Kiçikapı, Pazar Kapısı gibi kapılar şehrin canlı ticaret hayatına açılıyordu. Arpacılar, Kazancılar, Saraçhane, Bedesten ve Kapalı Çarşı'yı Ahiler idare ederdi.

Kayseri'nin havasını koklayan, cennet rüzgârı koklamış gibi olur. Erciyes'te haşerat olmaz. Kayserinin halkı çok hayırsever insanlardır."

Tarihin kayıp parçaları yerine dönüyor

Türkiye, yurt dışına kaçırılan kültür varlıklarını geri kazanmak için müzayede salonlarından müze koleksiyonlarına uzanan bir takip yürütüyor. 2025'te 180 eserin iadesi sağlanırken, bu yıl İngiltere, İspanya, Kanada, ABD, Avustralya ve Fransa'dan yeni tarihi eserler iade edildi. Manhattan Bölge Savcılığı da geçen ay Türkiye'ye ait 100 eserin iade edildiğini duyurdu. 2002'den bu yana Türkiye'ye kazandırılan kültür varlığı sayısı ise 13 bin 474'e ulaştı.






Sena SORKUN

ANADOLU'nun farklı çağlarına tanıklık eden eserler, yıllar sonra ait oldukları yerlere dönüyor. Bir kısmı antik kentlerden kaçırılan, bir kısmı camilerden sökülerek satışa çıkarılan heykel, mozaik, çini ve el yazmaları, arşiv kayıtlarıyla adli soruşturmaların buluştuğu dosyalar sayesinde bulunuyor. Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın yürüttüğü çalışmalarda eserlerin nerede üretildiği kadar hangi tarihte, kimler aracılığıyla el değiştirdiği de araştırılıyor.

Kültür ve Turizm Bakan Mehmet Nuri Ersoy, geçen yıl 180 kültür varlığının geri kazanıldığını, 2002-2025 arasında iade edilen eser sayısının ise 13 bin 448'e ulaştığını açıklamıştı. Ersoy son olarak, bu sayının 13 bin 474'e yükseldiğini, eserlerin 9 bin 159'unun son sekiz yılda Türkiye'ye getirildiğini bildirdi.

NEW YORK'TAN 100 ESERLİK İADE

Bu yılın en önemli tarihi eser iadesinin haberi ise New York'tan geldi. Manhattan Bölge Savcısı Alvin L. Bragg Jr., 18 Eylül'de Türkiye, Pakistan ve Tayland'a toplam 147 kültür varlığının iade edildiğini açıkladı. Bunların 100'ü Türkiye'ye ait; tahmini değeri ise 2.2 milyon doların üzerinde. Türkiye'ye iadesi duyurulan eserlerin 52'si Metropolitan Sanat Müzesi'nde ele geçirildi.

İade edilen eserler arasında en dikkat çeken parça, MÖ 1. yüzyıl ile MS 1. yüzyıl arasına tarihlenen bronz Hermes heykelciği. Yaklaşık 500 bin dolar değer biçilen eserin 1960'lı yıllarda Türkiye'den kaçırıldığı, antika taciri George Zakos aracılığıyla 1971'de Metropolitan Sanat Müzesi'ne satıldığı belirlendi. Manhattan Bölge Savcılığı, Türkiye ile gerçekleştirilen 10. toplu iadenin ardından geri verilen eser sayısının 276'ya, toplam tahmini değerinin ise 96.5 milyon dolara ulaştığını bildirdi. Bakan Ersoy da savcılığın açıklamasında, Türk uzmanlarla ABD'li soruşturmacıların ortak çalışmalarının müzeleri ve koleksiyonerleri eserlerin geçmişini daha dikkatli incelemeye yönelttiğini vurguladı. New York'ta duyurulan 100 eserin, Bakanlığın 13 bin 474'lük toplamına eklenmesi için teslim ve envanter aşamalarının doğrulanması gerekiyor.

65 YILLIK HEYKEL DOSYASI

2025'in ikinci yarısında Türkiye'ye ulaşan eserler arasında Roma İmparatoru Marcus Aurelius'un bronz heykeli ayrı bir yere sahip. Burdur'un Gölhisar ilçesindeki Boubon Antik Kenti'nden 1960'lı yıllarda kaçırılan heykel, uzun süre Cleveland Sanat Müzesi koleksiyonunda kaldı. Eserin izini yıllar önce arkeolog Prof. Dr. Jale İnan sürmeye başlamıştı. Uzun hukuki sürecin ardından iadesi sağlanan heykel, Temmuz 2025'te Türkiye'ye getirildi; Cumhurbaşkanlığı Millet Kütüphanesi'ndeki Arkeolojinin Altın Çağı sergisinde ziyaretçilerle buluştu.

ABD ile aynı yıl yürütülen çalışmalar, Anadolu'daki darphanelerde basılan Roma dönemine ait 83 bronz sikkenin dönüşünü sağladı. Eylül ayında Ankara'da tanıtılan sikkeleri, aralıkta getirilen 27 kültür varlığı izledi. Bu grupta Roma heykelleri, Urartu miğferleri ve bronz kemerleri, altın taç ve farklı dönemlere ait kaplar bulunuyordu. Burdur'un Düver köyü kökenli, MÖ 6. yüzyıla tarihlenen 41 pişmiş toprak mimari levha da ABD'den geri alındı. Boubon kökenli başka bir bronz imparator heykeli, Demosthenes'in mermer portresi ve İstanbul'daki Peribleptos Manastırı'na ait Başmelek Mikail betimli sütun başlığı, 2025'in önemli iadeleri arasında yer aldı.

CAMİLERDEN ÇALINAN ÇİNİLER

Bu yıl iki ayrı ülkeden iadesi sağlanan İznik çinileri, yıllar önceki tarihi eser kaçakçılığı dosyalarını yeniden gündeme getirdi. İngiltere'nin Cambridge kentindeki Cheffins müzayede evinde görülen iki çininin İstanbul'daki Sultanahmet ve Rüstem Paşa camilerinden çalındığı anlaşıldı. Bakanlığın girişimiyle eserlerin iadesi sağlandı. Çiniler, Ankara Etnografya Müzesi'nde koruma altına alındı.

İspanya'da ise Barselona'daki La Suite müzayede evinde satışa sunulan iki çininin Adana Ulu Camii'nden 2002 ve 2003 yıllarında çalındığı belirlendi. Interpol kayıtları, eski fotoğraflar ve Vakıflar Genel Müdürlüğü'nün belgeleri karşılaştırıldı. Katalonya polisinin katkı verdiği süreç sonunda çiniler, 27 Şubat 2026'da Türkiye'ye getirildi. Bu teslim, İspanya'dan gerçekleştirilen ilk resmi kültür varlığı iadesi olarak kayda geçti.

KANADA'DAN YAZMA ESERLER DÖNDÜ

Kanada'dan ilk resmi iade de mahkeme kararıyla sonuçlandı. Ocak 2024'te İstanbul'dan Vancouver'a götürülmek istenirken sınır makamlarınca durdurulan 7 el yazması sayfa, 2 nadir matbu eser sayfası ve 2 modern hat çalışması için Türkiye bilimsel raporlar hazırladı. Kanada Federal Mahkemesi'nin 11 Eylül 2025 tarihli kararıyla iade yolu açıldı. Arapça ve Osmanlı Türkçesi metinler içeren, 17-19. yüzyıllara tarihlenen tarihi sayfalar, 30 Mart 2026'da Ottawa'da Türk makamlarına teslim edildi. Bakan Ersoy, bu sonucu iki ülke arasındaki işbirliği bakımından önemli bir hukuki adım olarak duyurdu.

ZEUGMA'NIN EKSİK PANELİ TAMAMLANDI

Gaziantep'teki Zeugma Antik Kenti'nden kaçırılan bir mozaik panelinin ABD'den dönüşü, parçaları yıllarca ayrı kalan bir eserin yeniden bütünleşmesini sağladı. Aynı kompozisyona ait 12 panel, 2018'de Bowling Green Eyalet Üniversitesi'nden getirilmişti. Uluslararası satış kayıtları ve bilimsel incelemelerle izi sürülen 13. panel de geri kazanılarak 14 Temmuz 2026'da Zeugma Mozaik Müzesi'ndeki yerine yerleştirildi.



ABD ile anlaşma 2031'e uzatıldı

Bu yıl iadelerin hukuki zeminine ilişkin önemli bir adım daha atıldı. Türkiye ile ABD arasında 2021'de imzalanan, belirli arkeolojik ve etnolojik eserlerin ABD'ye ithalatına kısıtlamalar getiren mutabakat beş yıl uzatıldı. Türkiye'deki onay süreci, 1 Mayıs 2026 tarihli Resmi Gazete'de yayımlandı. ABD'de uygulanan kısıtlamaların 24 Mart 2031'e kadar devam etmesi kararlaştırıldı.

Türkiye'nin İsviçre ile 2022'de imzaladığı anlaşma da geçen yıl sonuç verdi. St. Gallen Kantonu'nda ele geçirilen Anadolu kökenli yedi eser Türkiye'ye iade edildi; ekim ayında Bodrum Sualtı Arkeoloji Müzesi'nde tanıtıldı.

Müzayedeleri yapay zeka tarayacak

Bakanlık bünyesinde geliştirilen TraceArt, çevrim içi müzayede kataloglarını ve eser görsellerini tarayarak uzmanların araştırmalarına veri sağlıyor. İncelenen parçaların biçimleri, bezemeleri ve geçmiş kayıtları karşılaştırılarak kayıp eserlerle bağlantıları araştırılıyor. Bakan Ersoy, 27 Mart 2026'da İstanbul Arkeoloji Müzelerinde yaptığı konuşmada, kültür varlıklarının dijital ortamda izlendiğini ve 600 binden fazla eserin kimliklendirme yöntemiyle güvence altına alındığını açıkladı.

Kaçakçılığın önlenmesi için atılan adımlardan biri de 6 Ekim 2025'te Bodrum'da tanıtılan ICOM'un Türkiye'ye yönelik Risk Altındaki Kültür Varlıkları Kırmızı Listesi oldu. Yedi kategoride 53 görsel örnek içeren çalışma, gümrük görevlileri, kolluk birimleri ve sanat piyasası için riskli eser türlerini tanımlıyor. Manisa'da eylül ayında açılan Sardes ve Bintepe Havadan İzleme ve Güvenlik Merkezi ise 75 kilometrekarelik alanda bulunan 120'den fazla anıt mezarın drone'larla gözetilmesini sağlayacak.

Kitap İstanbul
www.kitapistanbul.org.tr

Soru ve cevaplarla aile şirketleri



Kendilerine has yapı ve özelliklere sahip olan aile şirketleri, ulusal ve uluslararası ekonominin bel kemiğini oluşturan küçük esnaf işletmeleri, KOBİ'ler ve daha büyük kuruluşlardan meydana gelir. Türkiye'deki ve dünyadaki aile şirketlerinin kuruluş ve gelişim dönemleri benzer yapılardan oluşur ve her birinin kendilerine ait bir kuruluş hikâyesi vardır.

Aile şirketlerinin, kurumsal ve sürdürülebilir bir organizasyon yapısına kavuşmalarını destekleyen 'Soru ve Cevaplarla Aile Şirketleri; Aile Şirketleri İçin En Çok Merak Edilen 210 Soru ve 210 Cevap' isimli eserin amacı; kendilerine özel niteliklere sahip olan söz konusu şirketlerin, akademik veriler ve yaşanan somut örnekler ışığında hazırlanan soruları kendilerine sormaları, verilen cevaplara kafa yormaları ve yeni öğrenmelerle kendi hikâyelerini zenginleştirmeleri ve sürdürmeleridir.

İnsani değerler, ailenin önemi ve liderlik konularının özellikle ele alındığı bu çalışma, akademik veriler, uygulama örnekleri, yaşanmış tecrübeler ve örnek olaylar ile desteklenerek, 17 bölüm altında 210 soru ve cevap ile okuyucuya sunuluyor.

Dr. İlhami Fındıkçı
İstanbul Ticaret Odası, 2023

Galata ve Pera



Prof. Dr. Nur Akın'ın '19. Yüzyılın İkinci Yarısında Galata ve Pera' adlı çalışması, biçim ve içerik açısından yenilenerek üçüncü basımını yaptı. Nur Akın, bölgenin sosyal yaşam içindeki konumunu birincil kaynaklara ulaşarak, dönemin Fransızca yayımlanan gazetelerini tarayıp ilgili tarih enstitülerinde yaptığı araştırmalarla hazırladı. Tarihsel kent dokusu içinde İstanbul'u simgeleyen en önemli bölge olan Galata ve Pera' nın 19. yüzyıl içinde yaşadığı değişim süreci çizim, fotoğraf ve belgelerle saptanıyor. Bölgenin ticaret ve eğlence yaşamı; konutlar, oteller ve pasajlar; sanat merkezleriyle gazinolar sosyal yaşam içinde ele alınıyor.

Nur Akın
Literatür Yayıncılık

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.

İSTANBUL
TİCARET
www.istanbulticaretgazetesi.com



Ar-Ge merkezlerinde 93 bini aşkın istihdam

Türkiye'de eylül sonu itibarıyla 1365 Ar-Ge merkezi bulunuyor. Destek personeli dahil 93 bin 788 kişinin çalıştığı merkezlerde bugüne kadar 80 bin 442 proje tamamlandı; 15 bin 866 proje sürüyor.

Ar-Ge merkezlerinde makina ve teçhizat 160 merkezle ilk sırada yer alırken, otomotiv yan sanayi 136, yazılım 128 merkezle izliyor. İl dağılımında ise İstanbul 428 merkezle önde bulunuyor.

Teknoparklardan 20.86 milyar dolarlık ihracat

Türkiye'de 115 teknoloji geliştirme bölgesindeki firmaların toplam satışları 1.85 trilyon liraya, ihracatı da 20.86 milyar dolara ulaştı. Ekim ayında açıklanan çip geliştirme, patent hızlandırma ve dış pazara açılma çalışmaları, teknoparklarda üretilen bilginin ürüne ve ticarete dönüşmesine odaklanıyor.



TÜRKİYE'nin teknoloji geliştirme bölgelerinde 13 bin 673 firma, 135 bin 321 personelle faaliyet gösteriyor. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın eylül verilerine göre ilan edilen 115 bölgenin 97'si faaliyette, 18'inde ise altyapı çalışmaları sürüyor. Teknoparkların toplam satış ve ihracat büyüklüğüne, ekim ayında duyurulan ürün geliştirme ve ticarileştirme programları eşlik ediyor.

İSTANBUL İLK SIRADA

Teknoloji geliştirme bölgelerinin dağılımında İstanbul, 19 bölgeyle ilk sırada bulunuyor. Ankara'da 14, Kocaeli ve İzmir'de beşer, Antalya'da üç bölge yer alıyor. Firmaların 595'i yabancı veya yabancı ortaklı, 3 bin 815'i kuluçka, 2 bin 389'u akademisyen ortaklı işletmelerden oluşuyor.

Teknoparklarda bugüne kadar 78 bin 859 proje tamamlandı. Çalışmaları devam eden proje sayısı ise 19 bin 990. Firmaların 2 bin 618 patenti tescil edilirken, 6 bin 241 patent başvurusunun işlemleri sürüyor.

ÇİP SANAYİYLE BULUŞUYOR

Teknopark İstanbul'un 9 Ekim'deki açıklaması, ürün geliştirme çalışmalarının sanayiye aktarılmasına bir örnek oluşturuyor. Bölgede faaliyet gösteren Yongatek'in Türk mühendisleri tarafından geliştirilen Çelik mikrodenetleyicisinin, Arçelik ile yürütülen işbirliği kapsamında beyaz eşya ve tüketici elektroniği ürünlerinde kullanılması hedefleniyor.



Açıklamaya göre ilk üretim numunelerinin testlerinde olumlu sonuçlar alındı ve test edilen örnekler Arçelik'e iletildi. Buzdolabı ve aydınlatma ürünlerindeki uygulama çalışmaları devam ediyor. RISC-V mimarisini temel alan mikrodenetleyici için donanımın yanı sıra geliştirme araçları ve yazılım kütüphaneleri de hazırlanıyor. Çalışma, seri üretimde yaygın kullanım hedefiyle ilerliyor.

PATENTTEN PAZARA

Teknopark İstanbul'un duyurduğu Patent Hızlandırma Programı'nda ise sağlık teknolojilerine odaklanıldı. Toplam 97 patent başvurusunun alındığı programda, teknik değerlendirme ve değerleme aşamalarının ardından 20 aday kurul karşısına çıktı. Ticarileşme ve yatırım potansiyeli bakımından 10 patent seçildi.

Seçilen patent ve girişimlere eğitim, mentörlük ve ticarileştirme desteği sağlanması planlanıyor. Teknopark İstanbul Genel Müdürü Prof. Dr. Abdurrahman Akyol da programın amacını anlatırken, geliştirilen fikirlerin raflarda kalmasını istemediklerini vurguladı.

EĞİTİM TEKNOLOJİLERİNE İHRACAT DESTEĞİ

YTÜ Yıldız Teknopark'ın eğitim teknolojileri firmalarına yönelik HİSER projesinde de dış pazarlara erişim öne çıkıyor.

Projelerin gerekli koşulları sağlaması ve Ticaret Bakanlığı'ndan ön onay alması halinde yüzde 75 oranında desteklenmesi hedefleniyor. Destek, henüz bütün başvurular için kesinleşmiş bir finansman olarak sunulmuyor.

YAPAY ZEKA İLE PAZAR ARAYIŞI

Ankara Kalkınma Ajansı'ndan verilen bilgiye göre, Teknopark Ankara'da 6–7 Ekim'de düzenlenen eğitimde beş Dış Ticaret İstihbarat Merkezinin uzmanları bir araya geldi.

Eğitimde yapay zeka destekli hedef pazar analizi, uluslararası ihale ve tedarikçi araştırmaları uygulamalı olarak ele alındı. Dış ticaret verilerinin analiz edilmesi ve araştırma sonuçlarının ihracat operasyonlarına aktarılması üzerinde çalışıldı.

Cemile Sultan

DOĞANIN VE TARİHİN KALBİNDE
PRESTİJLİ BULUŞMALAR

Boğaziçi Kandilli'de büyüleyici bir atmosfer
CEMİLE SULTAN KORUSU
Restoranlar, cafe, toplantı ve davet alanları
Nişan / Düğün / Toplu Organizasyonlar
Kandilli Mah. Ömürtepe Yokuşu Sk.
No:6 Üsküdar / İstanbul
0216 308 49 43
www.cemilesultan.com.tr

Haliç'in kıyısında Galata Köprüsü'nün başucunda
CEMİLE SULTAN EMİNÖNÜ
Son teknoloji toplantı salonları / Restoran / Cafe
İstanbul Ticaret Üniversitesi Ahî Çelebi Kampüsü
Sarıdemir Mah. Ragıp Gümüşpala Cd. No:14
Fatih / Istanbul
0537 042 11 53
www.cemilesultan.com.tr




İSTANBUL TİCARET ODASI
EĞİTİM VE SOSYAL HİZMETLER VAKFI
1994