

Özlemle anıyoruz

Türkiye Cumhuriyeti'nin kurucusu Mustafa Kemal Atatürk'ü aramızdan ayrılışının 88. yılında saygı ve özlemle anıyoruz.

KOBİ'lere yeni Nefes Kredisi

KOBİ'lerin finansmana erişimini kolaylaştırmak amacıyla TOBB Nefes Kredisi uygulaması yeniden başladı. Kredi Garanti Fonu (KGF) ve bankaların işbirliğiyle hayata geçirilen 50 milyar TL hacimli TOBB Nefes Kredisi için başvurular anlaşmalı bankalara yapılıyor.

✓ İşletme başına 5 milyon TL'ye kadar kredi, 6 ay anapara ödemesiz ve 48 aya kadar vadeli finansman sağlanacak.



✓ Daha önce Nefes Kredisi kullanan firmalar da toplam kredi tutarlarını 5 milyon TL'ye tamamlayacak şekilde yeniden başvurabilecek. Krediler, 6 ay anapara ödemesiz dönem dahil azami 48 ay vadeli olacak.

✓ İTO üyesi işletmeler Oda'dan temin edecekleri 'Nefes Kredisi İçindir' ibareli faaliyet belgesiyle anlaşmalı bankalara müracaat edebiliyor. İTO üyeleri, TOBB Nefes Kredisi Faaliyet Belgelerini ücretsiz olarak ito.org.tr'den e-imzalı veya hizmet birimlerinden ıslak imzalı alabiliyor. ■ *3'te*

KOSGEB'den sel desteği ■3 / **Dijital vergi asistanı geliyor** ■15



TRUMP ARTIK TOPAL ÖRDEK

Küresel ticareti ne bekliyor?

ABD ara seçimlerinde Demokratların Senato ve Temsilciler Meclisi'ni kazanması, Donald Trump'ın ekonomi politikalarında yeni bir dönemin kapısını araladı. Vergi indirimleri, gümrük tarifeleri ve kamu harcamalarında hareket alanı daralan Trump'ı, bütçe müzakereleri ve 40 trilyon doları aşan borç yükü bekliyor. Dünyanın önde gelen ekonomi aktörleri, Washington'daki güç değişiminin küresel piyasalar üzerinde yeni bir belirsizlik dalgası oluşturabileceğine dikkat çekiyor. *Mete Dirice* ■ *2'de*

İSTANBUL TİCARET ODASI

İSTANBUL TİCARET

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

K. Atatürk

6 KASIM 2026 YIL: 68 SAYI: 3434 ISSN 1300-3666 İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI istanbulticaretgazetesi.com

Avdagiç rekor oyla yeniden İTO Başkanı



İstanbul Ticaret Odası'nın 22. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı, güven tazeleyen Şekib Avdagiç oldu. 270 İTO Meclis Üyesinin 251'inin oyunu alan Avdagiç büyük destek gördü.

'ÜYEMİZİN SESİ TİCARETİN NEFESİ OLACAĞIZ'

ÖNCELİĞİMİZ ÜYELERİMİZ

İTO Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç, "Nasıl ki bugüne kadar tek gayemiz ülkemiz ve üyemiz olduysa, önümüzdeki 4 yıl da aynı gaye için emek verecek ve ter dökeceğiz. Bizim tek önceliğimiz var, ülkemiz ve üyemiz. Bundan sonra da ülkemizin ve üyemizin geleceği için gece gündüz demeden çalışmamızı sürdüreceğiz. Üyemizin sesi, ticaretin nefesi olacağız" diye konuştu.

HEMEN İŞE KOYULMA ZAMANI

İTO'da 22'nci dönemin hayırlı olmasını dileyen Avdagiç, "Hep birlikte hazırlayacağımız projelerle Türkiye Yüzyılı'na da İTO damgasını vuracağız. Odamızın çatısı altında Türkiye ekonomisinin gelecek inşasının bir parçası olacağız. Hemen işe koyulma zamanı. Daha çok üretmek, daha çok ihracat yapmak ve daha çok istihdam sağlamak için vakit kaybetmeden çalışma zamanı" dedi.

Barış Cabacı-Osman Kuvvet ■ *8-9-10-11'de*

22. Dönem Yönetim Kurulu Üyeleri





İTO Başkanı Şekib Avdagiç ve İTO Meclis Başkanlığına seçilen Dr. İsrafil Kuralay, iş dünyası için güçbirliği mesajı verdi.

İTO Meclis Üyeleri listesi ■*9'da* **Meslek Komiteleri Üye listesi** ■*10-11*

İTO'da ustalık dönemi
Ahmet Emre Bilgili ■*19*



COP31'de yeşil sanayi işbirliği fırsatı

Antalya'da 9-20 Kasım tarihlerinde yapılacak COP31 Türkiye Programı, 91 devlet ve hükümet lideri ile yaklaşık 300 bakanı bir araya getiriyor. Zirve, küresel iklim müzakerelerinin ötesine geçerek Türkiye ile AB hattında sanayi dönüşümü ve ortak yatırımlar için de fırsat oluşturuyor. *Yaşar Kaya* ■ *12*

Mobilyada rekabetin anahtarı tasarım

Mobilya sektörü, yıllık 4.6 milyar dolarlık ihracatını 2030'da 12 milyar dolara yükseltmek için sürdürülebilir tasarıma yatırım yapıyor. Ürünleri estetik olarak farklılaştıran ve markaların pazardaki konumunu güçlendiren tasarım, stratejik bir rekabet aracı olarak sektöre yön verecek. *Adem Orhun* ■ *18*





Yıl bitmeden bir faiz indirimi daha bekleniyor

Enflasyonun yüzde 30'un altına gerilemesiyle Merkez Bankası, ekim toplantısında 9 ay sonra ilk gevşeme adımını attı. Enflasyondaki iyileşmeyle birlikte aralık ayında 100 baz puanlık bir indirim daha öngörülüyor. 2027'de baz etkisinin dezenflasyonu desteklemesi, faizlerde kademeli düşüşü beraberinde getirecek. Uzmanlar, 2027'nin ilk çeyreğinden itibaren finansman koşullarında iyileşme beklerken, ikinci çeyrekte rahatlamanın belirginleşebileceğine dikkat çekti. *Onur Topkan* ■*5'te*

Türk Dünyası'nda ekonomik entegrasyon



Türk Devletleri Teşkilatı, 600 milyon dolarlık Türk Yatırım Fonu, Orta Koridor projeleri ve enerji işbirlikleriyle ekonomik entegrasyonu derinleştirmeyi hedefliyor. *Barış Cabacı* ■*7'de*



e-ticarette 600 milyar liralık satış beklentisi

Yılın en yoğun alışveriş dönemlerinden biri olan kasım kampanyaları başladı. Bu dönemde e-ticaret hacminin 600 milyar liraya ulaşması bekleniyor. *Mücella Özdemir* ■*13*

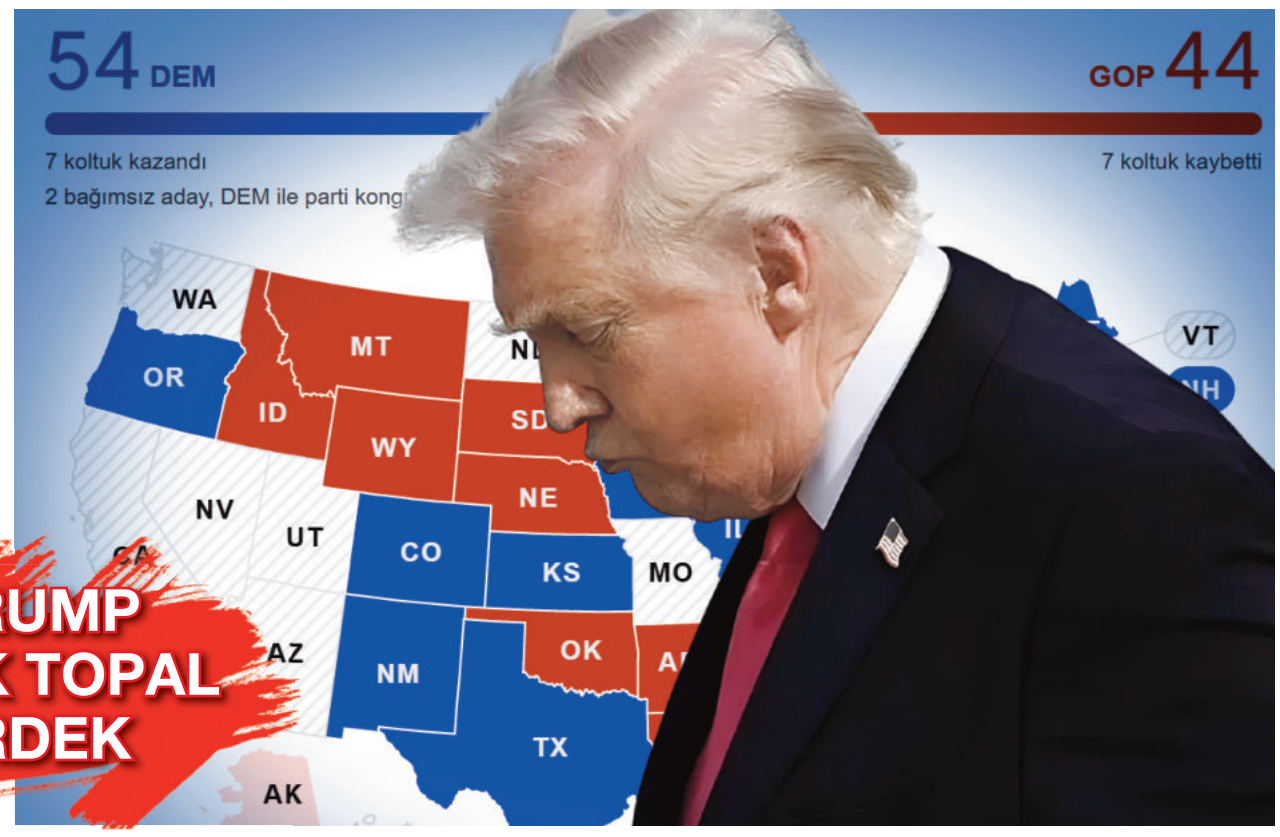
Sigorta acenteliğinde 7/24 otonom dönem

Teknopark İstanbul firmalarından Platformist Yazılım ve Teknoloji Hizmetleri A.Ş., geliştirdiği World Insurance Platform (WIP) ile acentelerin tüm satış ve operasyon süreçlerini tek merkezden yönetmesini sağlıyor. Yapay zeka destekli WIP, 7/24 dijital hizmet ve otonom poliçe üretiyor. *Ömür Kırbaşlı* ■*16*

Küresel ticareti ne bekliyor?

ABD ara seçimlerinde Demokratların Senato ve Temsilciler Meclisi'ni kazanması, Donald Trump'ın ekonomi politikalarında yeni bir dönemin kapısını araladı. Vergi indirimleri, gümrük tarifeleri ve kamu harcamalarında hareket alanı daralan Trump'ı, bütçe müzakereleri ve 40 trilyon doları aşan borç yükü bekliyor. Dünyanın önde gelen ekonomi aktörleri Washington'daki güç değişiminin küresel piyasalar üzerinde yeni bir belirsizlik dalgası oluşturabileceğine dikkat çekiyor.

Demokratların Kongre'de çoğunluğu kazanması, Trump'ın gümrük tarifelerini daha fazla tartışmaya açacak. Trump'ın vergi uygulama yetkileri devam etse de Kongre'nin artan denetimi, ticaret politikalarında değişiklik beklentilerini güçlendirebilir. Tarifelerin azaltılması, küresel ticareti ve tedarik zincirlerini desteklerken mevcut politikaların sürmesi üretim maliyetleri ve enflasyon üzerindeki baskıyı artırabilir.





Mete DİRİCE

ABD seçim sonuçları, Başkan Donald Trump'ın ikinci döneminin kalan iki yılında ekonomik dengeleri değiştirecek bir tablo ortaya çıkardı. Demokratların Kongre'nin iki kanadında da çoğunluğu ele geçirmesiyle Trump yönetiminin vergi, bütçe ve harcama politikalarını hayata geçirmesi zorlaşacak. ABD ekonomisi yüzde 3.4 büyüme, yüzde 3.7 enflasyon ve 40 trilyon doları aşan kamu borcuyla yeni döneme girerken yatırımcılar, siyasi kilitlenmenin faizler, dolar, borsalar ve küresel ticaret üzerindeki etkilerine odaklandı.

GÜÇ DENGELERİ DEĞİŞTİ

ABD'de 3 Kasım'da gerçekleştirilen Kongre ara seçimleri, Başkan Donald Trump için önemli bir siyasi yenilgiyle sonuçlandı. Demokratlar, Cumhuriyetçilerin kontrolündeki Senato ve Temsilciler Meclisi'nde çoğunluğu kazanarak Washington'daki güç dengelerini değiştirdi. 2024 başkanlık seçimlerini kazanarak Beyaz Saray'a dönen Trump, ikinci döneminin ilk iki yılında Cumhuriyetçilerin Kongre'deki desteğinden yararlanmıştı. Ancak seçim sonuçları, ABD Başkanının kalan iki yıllık görev süresinde aynı siyasi rahatlığa sahip olamayacağını gösterdi.

Amerikan siyasetinde, görevde olmasına rağmen etkisi azalan ve yeniden seçilme imkanı bulunmayan başkanlar için kullanılan 'topal ördek' ifadesi, Trump'ın yeni konumunu tanımlamak için gündeme geldi. Demokratların kontrolündeki Kongre, Trump'ın ekonomik programını tamamen ortadan kaldıramayacak. Ancak vergi indirimleri, federal harcamalar, borçlanma yetkisi ve yeni ekonomik düzenlemeler konusunda Beyaz Saray'ın uzlaşmaya ihtiyaç duyması bekleniyor.

Yeni Kongre'nin Ocak 2027'de göreve başlamasıyla birlikte ABD'de yaklaşık iki yıl sürecek bölünmüş yönetim dönemi başlayacak.

ENFLASYON KORKUSU VAR

ABD ekonomisinin mevcut görünümü, seçim sonuçlarının ekonomik etkilerini değerlendirmek açısından önem taşıyor.

ABD Ticaret Bakanlığı'na bağlı Ekonomik Analiz Bürosu'nun (BEA) verilerine göre ülke ekonomisi, 2026'nın üçüncü çeyreğinde yıllıklandırılmış bazda yüzde 3.4 büyüdü. İkinci çeyrekte yüzde 2.2 olan büyümenin hızlanmasında yatırımlar ve tüketici harcamaları etkili oldu. Buna karşılık enflasyon cephesinde fiyat baskıları devam ediyor. ABD Çalışma İstatistikleri Bürosu'nun (BLS) verilerine göre tüketici enflasyonu eylül ayında aylık yüzde 0.6, yıllık yüzde 3.7 olarak gerçekleşti. Enerji fiyatları ise son bir yılda yüzde 20.4 yükseldi. Yeni Kongre döneminde Trump yönetiminin temel sınavı, büyümeyi korurken enflasyonu düşürmek ve kamu maliyesindeki bozulmayı kontrol altına almak olacak.

TRUMP'IN ELİ ZAYIFLADI

Demokratların Kongre çoğunluğunu kazanmasının doğrudan etkilerinden biri, Trump'ın yeni vergi düzenlemeleri ve harcama paketleri üzerindeki hareket alanının daralması olacak. Trump yönetiminin ekonomik yaklaşımı, vergi indirimleri, deregülasyon, yerli üretimin desteklenmesi ve şirket yatırımlarının teşvik edilmesi üzerine kuruluyor.

Ancak kapsamlı vergi kanunları ve yeni harcama programlarının yürürlüğe girebilmesi için Kongre'nin onayı gerekiyor.

Kongre'deki yeni denge, ekonomik büyüme ile bütçe disiplini arasında yeni bir politika mücadelesini beraberinde getirebilir.

40 TRİLYON DOLARLIK BORÇ

Trump'ın kalan iki yıllık dönemindeki en önemli ekonomik sorunlardan birinin ABD'nin artan kamu borcu olması bekleniyor. ABD'nin toplam kamu borcu 40 trilyon doları aşarken federal bütçe açığının 2026 yılında yaklaşık 2 trilyon dolar düzeyinde gerçekleşmesi bekleniyor. Bütçe açığının milli gelire oranının ise yüzde 6 civarında kalacağı öngörülüyor.

Yüksek borç stoku ve artan faiz ödemeleri, Washington'ın maliye politikası üzerindeki baskıyı artırıyor.

Demokratların Kongre'de çoğunluğu kazanması, yeni harcama programlarının sınırlandırılmasını sağlayabilir. Ancak sosyal güvenlik, sağlık harcamaları ve mevcut borçların faiz yükü nedeniyle bütçe açığında hızlı bir iyileşme sağlanması kolay görünmüyor. Piyasalarda asıl endişe ise 2027 yılında gündeme gelmesi beklenen borçlanma tavanı müzakereleri.

HÜKÜMETİN KAPANMASI RİSKİ

Washington'da yaşanabilecek siyasi kilitlenme, federal bütçenin onaylanması sürecini de zorlaştırabilir.

ABD'de kamu kurumlarının faaliyetlerini sürdürebilmesi için gerekli bütçe düzenlemelerinin Kongre'den geçmesi gerekiyor. Demokratların harcama öncelikleri ile Trump yönetiminin politikaları arasındaki görüş ayrılıkları, yeni dönemde bütçe krizlerini tetikleyebilir.

Bütçe anlaşmazlıklarının uzaması halinde bazı federal kurumların faaliyetlerinin geçici olarak durması gündeme gelebilir.

GÜMRÜK VERGİLERİNDE BELİRSİZLİK

ABD seçim sonuçlarının küresel ekonomi üzerindeki en önemli etkilerinden birinin ticaret politikalarında görülmesi bekleniyor. Trump'ın ikinci başkanlık döneminde uyguladığı gümrük tarifeleri, ABD'nin özellikle Çin ve diğer büyük ticaret ortaklarıyla ilişkilerinde belirleyici rol oynadı. Demokratların Kongre'deki üstünlüğü, ticaret politikalarının daha yoğun biçimde sorgulanmasına neden olabilir. Ancak Trump'ın gümrük vergisi uygulama yetkilerinin tamamı Kongre çoğunluğuna bağlı değil.

Başkanın mevcut ticaret yasalarından kaynaklanan yürütme yetkileri devam ettiği için Demokratların seçimi kazanması, gümrük tarifelerinin otomatik olarak kaldırılacağı anlamına gelmiyor.

Bununla birlikte Kongre, ticaret politikalarının ekonomik etkilerine ilişkin soruşturmalar açabilir ve yönetim üzerindeki siyasi baskıyı artırabilir.

Trump'ın ithalat tarifelerini koruması halinde üretim maliyetleri ve tüketici fiyatları üzerindeki baskı devam edebilir. Tarifelerin hafifletilmesi veya ticaret anlaşmazlıklarının azaltılması ise şirketlerin maliyetleri ve küresel tedarik zincirleri açısından destekleyici olabilir.

Bu nedenle yatırımcıların odağında Trump'ın söylemlerinden çok, yeni Kongre ile ticaret politikalarında uzlaşma sağlayıp sağlayamayacağı bulunacak.

FED FAİZLERİ

Kongre'deki çoğunluk değişimi, Fed'in faiz kararlarını doğrudan belirlemiyor. Merkez Bankası, para politikasını ekonomik veriler ve fiyat istikrarı hedefi doğrultusunda yürütüyor. Bununla birlikte yeni siyasi dengeler, faiz görünümünü dolaylı yoldan etkileyebilir.

Kamu harcamalarının yavaşlaması ve mali teşviklerin azalması, talep ve enflasyon baskısını sınırlayabilir. Bu durumda Fed'in ilerleyen dönemde daha az sıkı bir para politikası uygulaması için koşullar oluşabilir.

Buna karşılık İran kaynaklı enerji maliyetlerinin yüksek kalması ve gümrük tarifelerinin fiyatları artırmaya devam etmesi, faiz indirimi alanını daraltabilir.

YAPAY ZEKA VE TEKNOLOJİ ŞİRKETLERİ

Demokratların Kongre'deki zaferi, ABD teknoloji sektörü açısından da yeni soru işaretleri doğurdu. Özellikle yapay zeka yatırımları, veri merkezleri, büyük teknoloji şirketlerinin piyasa gücü ve düzenleyici denetimler önümüzdeki dönemde daha fazla tartışılabilir.

Demokratların Kongre komiteleri aracılığıyla teknoloji şirketlerine yönelik incelemeleri artırması, sektörde yeni düzenleme beklentilerini güçlendirebilir.

Piyasalarda veri merkezi yatırımlarına yönelik olası sınırlamaların ve yapay zeka düzenlemelerinin bazı teknoloji hisseleri üzerinde baskı oluşturabileceği ifade ediliyor.

İran savaşı hâlâ kritik

ABD ekonomisinin görünümünde Kongre seçimlerinin yanı sıra İran savaşı da kritik önemini koruyor. Orta Doğu'daki çatışmaların enerji arzı üzerindeki etkisi, petrol fiyatları ve küresel enflasyon açısından önemli bir risk oluşturuyor. ABD'de eylül ayında benzin fiyatlarının yıllık yüzde 34.2 yükselmesi, enerji maliyetlerinin hane halkı üzerindeki etkisini ortaya koydu. Demokratların Kongre'de çoğunluk sağlaması, Trump'ın İran politikasına yönelik denetimi artırabilir. Ancak askeri ve diplomatik kararlar konusunda başkanlık makamının önemli yetkileri devam ediyor. İran ile diplomatik çözüm ihtimalinin güçlenmesi halinde enerji arzına yönelik endişeler azalabilir ve petrol fiyatları üzerinde aşağı yönlü baskı oluşabilir. Buna karşılık çatışmaların yeniden şiddetlenmesi veya Hürmüz Boğazı çevresindeki sevkiyat sorunlarının büyümesi, petrol fiyatlarını yükselterek ABD'de enflasyonu yeniden hızlandırabilir.

Asıl sınav 2027'de başlayacak

ABD ara seçimlerinin sonucunda Cumhuriyetçilerin Kongre çoğunluğunu kaybetmesi, Trump yönetiminin siyasi gücünü önemli ölçüde azalttı. Ancak ekonomideki etkilerin tamamının kısa sürede ortaya çıkması beklenmiyor. Ocak 2027'de yeni Kongre'nin göreve başlamasıyla bütçe politikaları, kamu borcu, vergi düzenlemeleri ve başkanlık yetkileri daha yoğun biçimde tartışılacak. Yüksek kamu borcu ve devam eden enflasyon baskısı, tarafların ekonomi politikalarındaki manevra alanını sınırlamayı sürdürecek. Washington'da oluşacak yeni siyasi denge, Trump'ın kalan iki yıllık döneminde yalnızca Amerikan ekonomisinin değil, küresel finans piyasalarının da yönü üzerinde etkili olabilecek.

Uzlaşma, kilitlenme ve kriz

ABD'de ekonomik görünüm açısından 2027-2029 döneminde üç temel senaryo öne çıkıyor.

Birinci senaryo-Sınırlı uzlaşma: Trump ve Demokratların bütçe, kamu finansmanı ve bazı ekonomik düzenlemelerde anlaşma sağlaması halinde siyasi belirsizlik azalabilir. Harcamaların daha kontrollü ilerlemesi, uzun vadeli tahvil faizleri açısından destekleyici olabilir.

İkinci senaryo-Siyasi kilitlenme: İki tarafın yeni ekonomik düzenlemelerde uzlaşamaması durumunda vergi ve harcama politikalarında önemli değişiklikler yapılamayabilir. Bu senaryoda büyük mali teşviklerin sınırlanması bütçe açısından olumlu görülse de yatırımlar ve büyüme üzerindeki belirsizlik sürebilir.

Üçüncü senaryo-Bütçe ve borç tavanı krizi: Federal bütçe veya borçlanma sınırı konusunda anlaşmazlıkların büyümesi halinde finans piyasalarında sert dalgalanmalar yaşanabilir. Kamu kurumlarının geçici olarak kapanması veya borç tavanı müzakerelerinin uzaması, yatırımcı güvenini olumsuz etkileyebilir.



TEXWORLD APPAREL SOURCING
PARIS SPRING 2027

Paris - Fransa
25 - 27 Ocak 2027

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

TEKSTİL DÜNYASI PARİS'TE BULUŞUYOR

TEXWORLD APPAREL SOURCING PARIS SPRING 2027

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

TÜRK TEKSTİLİ MİLLİ TREND ALANI

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

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

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

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

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

Nefes Kredisi'nde ikinci faz başvuruları başladı

TOBB, KGF ve bankaların işbirliğiyle yürütülen TOBB Nefes Kredisi'nde yeni dönem 3 Kasım'da başladı. Haziran ayından bu yana 45 milyar liralık kredi kullandırılan programda, yeni dilimle birlikte KOBİ'lere ilave 50 milyar liralık finansman sağlanması hedefleniyor. Firma başına kredi limiti ise 5 milyon liraya yükseltildi.

KÜÇÜK ve orta büyüklükteki işletmelerin (KOBİ) finansmana erişimini kolaylaştırmak amacıyla Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Kredi Garanti Fonu (KGF) ve bankaların işbirliğiyle hayata geçirilen TOBB Nefes Kredisi'nde yeni başvuru dönemi başladı. Program kapsamında TOBB'a bağlı oda ve borsa üyesi işletmeler, 3 Kasım Salı gününden itibaren anlaşmalı bankalara başvuru yapabiliyor. 8 Haziran'da devreye alınan kredi programı kapsamında bugüne kadar toplam 45 milyar liralık kredi kullandırıldı. Yeni dilimle birlikte kredi hacminin 50 milyar lira daha artırılması planlanıyor.

Başvuru için firmaların bağlı oldukları Oda'dan 'Nefes Kredisi İçindir' ibareli faaliyet belgesi almaları gerekiyor. İTO üyeleri faaliyet belgelerini ücretsiz olarak ito.org.tr üzerinden online veya Eminönü, İDTM, Çatalca, Maltepe Hizmet Birimlerinden ıslak imzalı olarak temin edebiliyor.

DAHA ÖNCE YARARLANAN İŞLETMELER

Yeni dönemde firma başına kullandırılabilecek azami kredi tutarı 5 milyon lira olarak belirlendi. Daha önce TOBB Nefes Kredisi'nden yararlanan işletmeler de kullandıkları kredi tutarını 5 milyon liraya tamamlayacak şekilde ilave finansman talebinde bulunabilecek. Krediler, 6 ay anapara ödemesiz olmak üzere en fazla 48 ay vadeyle kullandırılacak. Finansman için 24 aya kadar olan vadelerde yıllık yüzde 36, 24 ayın üzerindeki vadelerde ise yıllık yüzde 34 faiz oranı uygulanacak.

TALEP İHTİYACI ORTAYA KOYDU

TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, programın ikinci fazına ilişkin değerlendirmesinde, reel sektörün uygun maliyetli finansmana erişim ihtiyacının devam ettiğini belirtti. Hisarcıklıoğlu, "Haziran ayında başlattığımız Nefes Kredisi ile beş ayda KOBİ'lerimize 45 milyar lira ulaştırdık. Gördüğümüz yoğun talep, reel sektörün bu desteğe ne kadar ihtiyaç duyduğunu açıkça gösterdi. Yeni dilimle birlikte 50 milyar liralık ek kaynak sağlıyor, firma başına kredi limitini 5 milyon liraya çıkarıyoruz" dedi.

BAŞVURULAR ANLAŞMALI BANKALARA

TOBB Nefes Kredisi kapsamında başvurular Türkiye Vakıflar Bankası, Türkiye Halk Bankası, Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası, Ziraat Katılım Bankası, Garanti BBVA, Yapı Kredi, QNB ve DenizBank aracılığıyla kabul edilecek.



Rakamlarla TOBB nefes kredisi

- Başvuru başlangıcı: 3 Kasım 2026
- Yararlanabilecekler: TOBB'a bağlı oda ve borsa üyesi işletmeler
- Azami kredi tutarı: 5 milyon TL
- Yeni kredi hacmi: 50 milyar TL
- Daha önce kullandırılan tutar: 45 milyar TL
- Vade: Azami 48 ay
- Geri ödeme: İlk 6 ay anapara ödemesiz
- Faiz oranı: 24 aya kadar yıllık yüzde 36, 24 ay üzeri yüzde 34



Selden etkilenen işletmelere 1 milyon lira destek

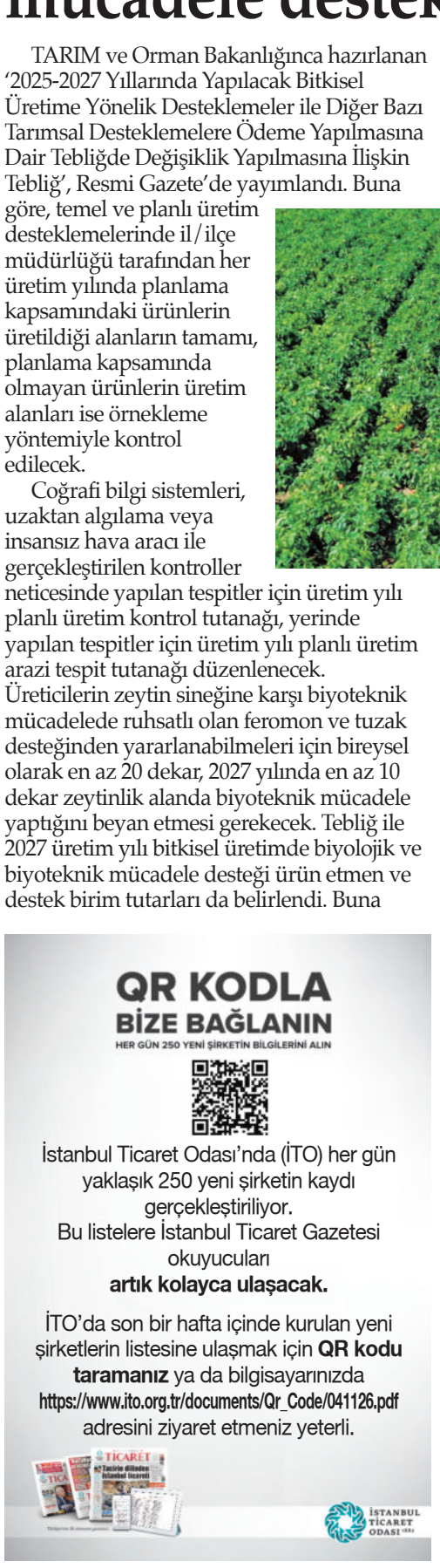
SANAYİ ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, İstanbul başta olmak üzere farklı şehirlerde yaşanan sel ve taşkın felaketlerinden etkilenen KOBİ'lere 1 milyon lira, mikro işletmelere ise 500 bin liraya kadar kredi imkanı sunulacağını bildirdi. Bakan Kacır, NSosyal hesabından, KOSGEB aracılığıyla hayata geçirdikleri Acil Durumlar Desteği'ne ilişkin paylaşım yaptı. Kacır, paylaşımında, "İstanbul'da ve diğer şehirlerimizde sel ve taşkın felaketlerinden etkilenen KOBİ'lerimizin ekonomik kayıplarını telafi edebilmesi ve faaliyetlerini sürdürebilmesi amacıyla KOSGEB eliyle Acil Durumlar Desteği'ni hayata geçiriyoruz. Destek kapsamında, küçük işletmelere 1 milyon lira, mikro işletmelere 500 bin liraya kadar kredi sıfır finansman maliyeti (Kredi faiz/kâr payının tamamı KOSGEB tarafından karşılanıyor) 24 ay vade, 6 ay ödemesiz dönem. KOBİ'lerimizin yanlarında olmaya devam ediyoruz" bilgisini verdi. Başvurular için son tarih 31 Aralık 2026 olarak belirlendi.

Tarımda biyolojik ve biyoteknik mücadele destekleri açıklandı

TARIM ve Orman Bakanlığınca hazırlanan '2025-2027 Yıllarında Yapılacak Bitkisel Üretime Yönelik Desteklemeler ile Diğer Bazı Tarımsal Desteklemelere Ödeme Yapılmasına Dair Tebliğde Değişiklik Yapılmasına İlişkin Tebliğ', Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, temel ve planlı üretim desteklemelerinde il/ilçe müdürlüğü tarafından her üretim yılında planlama kapsamındaki ürünlerin üretildiği alanların tamamı, planlama kapsamında olmayan ürünlerin üretim alanları ise örnekleme yöntemiyle kontrol edilecek.



Coğrafi bilgi sistemleri, uzaktan algılama veya insansız hava aracı ile gerçekleştirilen kontroller neticesinde yapılan tespitler için üretim yılı planlı üretim kontrol tutanağı, yerinde yapılan tespitler için üretim yılı planlı üretim arazi tespit tutanağı düzenlenecek. Üreticilerin zeytin sineğine karşı biyoteknik mücadelede ruhsatlı olan feromon ve tuzak desteğinden yararlanabilmeleri için bireysel olarak en az 20 dekar, 2027 yılında en az 10 dekar zeytinlik alanda biyoteknik mücadele yaptığını beyan etmesi gerekecek. Tebliğ ile 2027 üretim yılı bitkisel üretimde biyolojik ve biyoteknik mücadele desteği ürün etmen ve destek birim tutarları da belirlendi. Buna göre, destek tutarı örtü altı için (paket) 6 bin 630 lira, açık alan için (paket) 2 bin 210 lira oldu. Örtü altı (domates, biber, patlıcan, hıyar, kabak) üretiminde biyolojik mücadele için 5 bin 570 lira, biyoteknik mücadelede, feromon ve tuzak kullanan üreticilere 1060 lira, yalnızca feromon kullanan üreticilere ise 550 lira destek verilecek. Açık alanda domateste biyoteknik mücadelede, feromon ve tuzak kullananlar 750 lira, domates güvesine karşı yalnızca feromon kullananlar ise 550 lira destekten faydalanacak. Biyoteknik mücadele destek miktarı elma, bağ, nar, ayva ve armut için 1060 lira, zeytin için 550 lira olarak uygulanacak. Şeftali ve nektarinde feromon ve tuzak kullananlar için 1060 lira, yalnızca feromon kullanan için ise biyoteknik mücadele destek miktarı 550 lira olarak belirlendi.



Finansal tablo örnekleri ve kullanım rehberine ilişkin karar

TÜRKİYE Finansal Raporlama Standartları'ndaki (TFRS) değişiklikleri yansıtmak amacıyla Türk Ticaret Kanunu ve Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu'nun (KGK) ilgili mevzuatı kapsamında hazırlanan 'Finansal Tablo Örnekleri ve Kullanım Rehberi' yayımlandı. Buna göre rehber, finansal tablolarını TFRS kapsamında düzenleyen işletmelerin finansal bilgilerini gerçeğe uygun sunmalarını, bu bilgilerin ihtiyaca uygunluğunu, karşılaştırılabilirliğini, doğrulanabilirliğini ve anlaşılabilirliğini artırmayı, tabloların yeknesaklığını sağlamayı ve denetimini kolaylaştırmayı amaçlıyor. Rehber, 1 Ocak 2027'de veya sonrasında başlayan hesap dönemlerinde uygulanmak üzere yürürlüğe girecek.

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

İstanbul'da ekim enflasyonu yüzde 2.47

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO), İTO 2023=100 bazlı İstanbul Tüketici Fiyat İndeksi ile Toptan Eşya Fiyatları İndeksi'nin ekim ayı verilerini açıkladı. Buna göre, kentte ekimde bir önceki aya kıyasla perakende fiyat hareketlerinin göstergesi olan İTO İstanbul Tüketici Fiyat İndeksi yüzde 2.47, toptan fiyat hareketlerini yansıtan Toptan Eşya Fiyatları İndeksi ise yüzde 1.20 artış kaydetti. Geçen yılın aynı ayına göre değişim oranı perakende fiyatlarda yüzde 32.47 olarak gerçekleşirken, toptan fiyatlarda yüzde 25.51 oldu.

TÜKETİCİ FİYAT İNDEKSİ

İstanbul Tüketici Fiyat İndeksi'ndeki artış oranı ekimde bir önceki aya göre en yüksek yüzde 10.60 ile giyim ve ayakkabı harcama grubunda görüldü. Onu, yüzde 5.32 ile eğlence ve kültür, yüzde 5.05 ile haberleşme, yüzde 2.58 ile gıda ve alkolsüz içecekler, yüzde 2.24 ile konut, yüzde 1.87 ile lokanta ve oteller, yüzde 1.82 ile çeşitli mal ve hizmetler, yüzde 1.80 ile sağlık, yüzde 1.67 ile ev eşyası, yüzde 1.52 ile eğitim ve yüzde 0.45 ile ulaştırma harcamaları grubu izledi. Alkollü içecekler ve tütün harcama grubunda ise değişim olmadı. İstanbul Tüketici Fiyat İndeksi'nin ekim ayındaki değişiminde, giyim ve ayakkabı harcama grubunda yer alan ürünlerde kış sezonu etkisi ile görülen yukarı yönlü fiyat değişimleri, eğlence ve kültür, haberleşme, konut, lokanta ve oteller ile sağlık harcama gruplarındaki bazı ürün ve hizmetlerde piyasa koşullarına bağlı fiyat değişimleri ile gıda ve alkolsüz içecekler harcama grubunda mevsim değişimi etkisine bağlı yukarı yönlü fiyat hareketleri etkili oldu.

TOPTAN EŞYA FİYATLARI

Ekimde bir önceki aya göre toptan eşya fiyatlarının en çok arttığı grup yüzde 3.44 ile kimyevi maddeler olurken, onu, yüzde 2.31 ile işlenmemiş maddeler, yüzde 1.34 ile inşaat malzemeleri, yüzde 1 ile gıda maddeleri, yüzde 0.53 ile yakacak ve enerji maddeleri ve yüzde 0.46 ile madenler izledi. Mensucat grubunda herhangi bir değişim gözlenmedi. Yıllık artış ise madenlerde yüzde 41.97, gıda maddelerinde yüzde 26.92, yakacak ve enerjide yüzde 25.60, inşaat malzemelerinde yüzde 23.48, işlenmemiş maddelerde yüzde 16.36, mensucatta yüzde 13.48 ve kimyevi maddelerde yüzde 10.45 oldu.

Küresel kahve piyasasında çift yönlü baskı

Kritik seviyelere inen ICE stoklarının tetiklediği 'kıtlık primi' spot fiyatları desteklemeyi sürdürürken, Pasifik'teki El Nino tehdidi ile Brezilya'nın rekolte tahminleri piyasada çift yönlü baskı yaratıyor. Dar bir bantta dengelenen kahvede, fiyatların orta vadeli seyrini üretici ülkelerin hasat karnesi belirleyecek.





Yaşar KAYA

KÜRESEL kahve piyasası, fiziki borsa stoklarındaki arz sıkışıklığı ile üretici ülkelerdeki hava koşullarına ilişkin çelişkili beklentiler arasında yön arayışını sürdürüyor. Geçtiğimiz yıl kaydedilen tarihi zirvelerin ardından yıllık bazda yüzde 27'yi aşan bir geri çekilme yaşayan emtia, son dönemde dip seviyelerden toparlanarak dar bir bantta dengelenme mücadelesi veriyor.

STOKLAR DÜŞÜK SEVİYELERDE

Analistlerin değerlendirmesine göre kahve fiyatlarında aşağı yönlü hareketleri sınırlayan en somut faktör, Intercontinental Exchange (ICE) onaylı sertifikalı stokların kritik düzeyde kalması. Borsa depolarındaki Arabica stokları, eylül ayında 217 bin 646 torba ile son 27 yılın en düşük seviyesine inmişti. Güncel veriler, stokların 220 bin ila 240 bin torba bandında kalarak tarihi diplere yakın seyrini koruduğunu gösteriyor. Borsada teslim edilebilir fiziki kahvenin bu denli sınırlı olması piyasada bir 'kıtlık primi' yaratıyor. Kavurucuların ve tüccarın spot teslimat riskini bertaraf etme çabası, yakın vadeli kontratların ileri vadelere kıyasla daha primli işlem görmesine (backwardation) yol açıyor. Yapılan analizlere göre bu tablo, hasat tahminleri iyileşse bile spot piyasada kahvenin pahalı kalmasına neden oluyor.

İKLİM KOŞULLARI BELİRLEYİCİ

Piyasanın orta vadeli fiyatlamalarında iklim koşulları belirleyici rol oynuyor. Pasifik havzasında etkili olan güçlü El Nino hava olayı; Güney Amerika ve Asya genelinde kuraklık ve sıcaklık dalgalanmaları riskini canlı tutuyor. Özellikle dünyanın en büyük Robusta üreticisi Vietnam'ın Central Highlands bölgesinde kuraklık uyarısı yapılması, orta ve uzun vadeli arza yönelik endişeleri diri tutuyor. Buna karşın, küresel Arabica arzının yaklaşık yüzde 40'ını karşılayan Brezilya'daki son meteorolojik gelişmeler spekülatif tırmanışı frenliyor. Minas Gerais başta olmak üzere kritik üretim merkezlerinde, çiçeklenme evresine denk gelen yağışların mevsim normallerinin üzerinde gerçekleşmesi, 2026-27 mahsulüne dair rekolte beklentilerini destekleyerek rallileri dizginliyor.

BREZİLYA'NIN İHRACATI VE DOLAR KURU ETKİSİ

Brezilya Ticaret Bakanlığı verileri, ülkenin eylül ayı kahve ihracatının yıllık bazda yüzde 20'den fazla arttığını ortaya koydu. Brezilya menşeli kahvenin borsa depolarına akışı sürerken, ICE depolarında sınıflandırma (grading) bekleyen kahve miktarı 28 bin ila 47 bin torba aralığına yükseldi. Ancak onay sürecinin bir ila iki hafta sürmesi, fiziksel arzın piyasaya anında yansımasını geciktiriyor. Robusta tarafında ise ICE stoklarının 11 ila 13 ayın zirvesine tırmanması, ton başına 3 bin 400 dolar civarında seyreden piyasada yükselişleri sınırlıyor. Makroekonomik cephede Brezilya Reali'nin ABD Doları karşısındaki performansı üretici davranışlarını doğrudan etkiliyor. Real güçlendiğinde üreticilerin yerel para cinsinden getirisi azaldığı için ihracat satışları yavaşlıyor; bu da piyasaya taban desteği veriyor. Güçlü dolar ise dolarla fiyatlanan ürünü diğer para birimlerine sahip alıcılar için pahalılaştırarak küresel talebi baskılıyor.

PİYASA BEKLENTİLERİ

Tüm bu göstergeler ışığında Arabica vadeli işlemleri, son haftalarda libre başına 2.90 ile 3.15 dolar (290-315 sent) aralığında konsolide oluyor. Yıllık bazdaki yüzde 27'lik değer kaybının ardından piyasanın son çeyreği ortalama 2.80 dolar ekseninde tamamlaması bekleniyor. Uzmanlar; fiziki borsa depolarındaki çuval sayısı kalıcı biçimde artmadıkça ve Brezilya ile Vietnam hasatları netleşmedikçe, kahve piyasasının mevcut geniş bant içerisinde temkinli dalgalanmasını sürdüreceğini öngörüyor.



VERİLERLE BAKIŞ

Ekonomik güven

Eylül ayında 101.3 olan Ekonomik Güven Endeksi, ekim ayında 4 puan azalışla 97.3'e geriledi. Bir önceki yıla göre düşüş ise 0.7 puan oldu. Bir önceki aya göre ekim ayında tüketici güven endeksi 7.1 puan gerileyerek 84.8 değerini, reel kesim (imalat sanayi) güven endeksi 1.4 puan gerileyerek 101.1 değerini, hizmet sektörü güven endeksi 2.7 puan düşerek 109.2 değerini aldı. Perakende ticaret sektörü güven endeksi 1.2 puan artarak 112.5'e, inşaat sektörü güven endeksi ise 0.3 puan artışla 83.3'e yükseldi.

Turizm istatistikleri

Temmuz, ağustos ve eylül aylarından oluşan 3. çeyrekte, turizm gelirleri bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 5 artarak 25 milyar 526 milyon 218 bin ABD doları oldu. Ziyaretçilerden elde edilen turizm geliri 25 milyar 294 milyon 255 bin ABD doları, transfer yolculardan elde edilen turizm geliri ise 231 milyon 963 bin ABD doları olarak kaydedildi. Ziyaretçilerin turizm gelirinin yüzde 14.4'ünü ülkemizi ziyaret eden yurt dışı ikametli vatandaşlar oluşturdu. Bu çeyrekte ziyaretçilerin gecelik ortalama harcaması 107 ABD doları, yurt dışında ikamet eden vatandaşların gecelik ortalama harcaması ise 68 ABD doları oldu.

Enflasyon

TÜİK verilerine göre Tüketici Fiyat Endeksi ekim ayında yıllık yüzde 29.77, bir önceki aya göre aylık yüzde 2.58 artış gösterdi. Son 12 aydaki ortalama artış ise yüzde 31.23 düzeyinde. En yüksek oranlı yıllık artış yüzde 48.86 ile eğitim kaleminde olurken, onu yüzde 43.29 ile sağlık sektörü takip etti. En düşük oranlı yıllık artış ise yüzde 13.38 ile giyim ve ayakkabı kaleminde gerçekleşti. Ekim ayında üretici fiyat endeksi ise yıllık yüzde 27.41, aylık yüzde 1.65 artış gösterdi.

Elektrik üretimi

Ülkemizin elektrik üretimi eylül ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 3.7 artışla 31.78 Terawatt saat, yılın 9 ayında ise yüzde 0.7 artışla 277.5 Teraweatt saat oldu. Kamu kuruluşu olan Elektrik Üretim A.Ş.'nin üretimi yılın dokuz ayında yüzde 40.6 artışla 48.21 Terawatt saate çıktı. Özel sektörün üretimi ise yüzde 4.9 düşüşle 232.16 Terawatt saate geriledi. 2026 yılı eylül ayında jeotermal, rüzgar ve güneş enerjisinin toplam üretimdeki payı yüzde 28.9 olurken, en büyük payı yüzde 46.4 ile termik santrallerden üretilen elektrik enerjisi aldı.

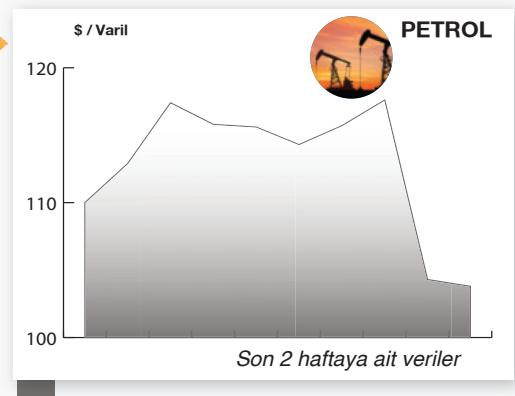
Uluslararası emtia piyasaları

Değişim %

		Güncel	Haftalık	Yıllık
ENERJİ	**Petrol (Brent, $/Varil)**	**103.8**	**-10.2**	**63.8**
	Doğalgaz (ABD, $ /MMBtu)	2.89	-5.6	-33.1
	Doğalgaz (TFF, EURO/MWh)	**92.5**	**-4.4**	**193.2**
	Termal Kömür ($/Ton, FOB, Avustralya, 6.000 KCal/kg)	147.2	-1.9	33.1
METALLER	**Altın ($/Ons)**	**4.020**	**-0.2**	**0.5**
	Gümüş ($/Ons)	51.7	-2.7	7.6
	Platin ($/Ons)	**1.467**	**-4.2**	**-5.2**
	Bakır ($/Ton,COMEX)	14.110	-3.5	33.1
	Alüminyum ($/Ton)	**3.041**	**-1.4**	**6.4**
	İnşaat Çeliği (Çin, $/Ton)	430	-1.6	3.4
	Demir Cevheri (Çin, $/Ton)	**91.0**	**0.3**	**-1.1**
	Kurşun ($/Ton)	1.861	-2.0	-6.5
	Kalay ($/Ton)	**47.901**	**-6.5**	**32.7**
	Çinko ($/Ton)	3.868	-1.5	19.3
	Lityum ($/Ton)	**13.928**	**-6.5**	**15.5**
	Nikel ($/Ton)	15.194	-1.6	1.7
TARIM ÜRÜNLERİ	**Buğday ($/Ton)**	**219**	**-3.2**	**7.4**
	Mısır ($/Bushel)	4.4	-2.0	1.4
	Pirinç ($/Ton)	**392**	**3.3**	**75.7**
	Pamuk ($/Lb)	0.78	-0.6	19.9
	Kakao ($/Ton, Londra)	**5.535**	**-2.0**	**-10.8**
	Kahve ($/Lb)	2.84	-4.7	-31.4
	Şeker ($/lb)	**0.18**	**-4.7**	**29.2**
	Kereste ($/m³)	222	2.5	-2.4
	Ayçiçek Yağı (USD/Ton)	**1.548**	**-2.2**	**10.0**
	Palmiye Yağı ($/Ton)	1.069	-2.2	9.2
	Baltık Kuru Yük Endeksi	**2.594**	**-1.4**	**32.3**
	Emtia Endeksi (CRB Index)	515	-3.9	37.0

Veriler, 3 Kasım 2026 itibarıyla düzenlenmiştir.

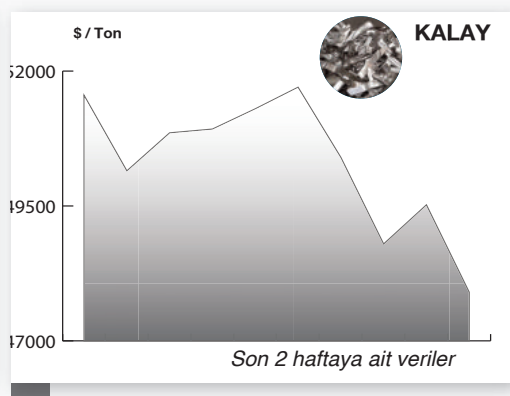
En hareketli ürünler



Son 2 haftaya ait veriler

Anlaşma umudu

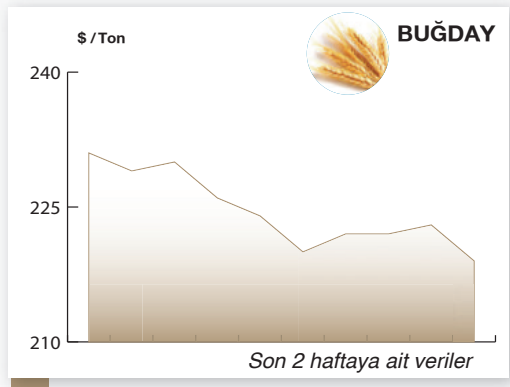
ABD-İran arasında anlaşma umudunun artmasıyla petrol fiyatlarında başlayan düşüş, ABD ara seçimlerinde Trump'ın meclis ve senato çoğunluğunu kaybetmesi ile devam etti. Geçtiğimiz haftayı da 103 dolar seviyesinden kapattı. Suudi Arabistan, Irak, Kuveyt ve BAE'nin petrol ihracatının yüzde 10 artışla günlük 15.53 milyon varile ulaşarak yılbaşındaki seviyeleri yakaladığı, Suudi Arabistan'ın petrol üretiminin ise ağustos ayında günlük 2 milyon varil artarak 8.732 milyon varile çıktığı belirtiliyor.



Son 2 haftaya ait veriler

50 bin doların altında

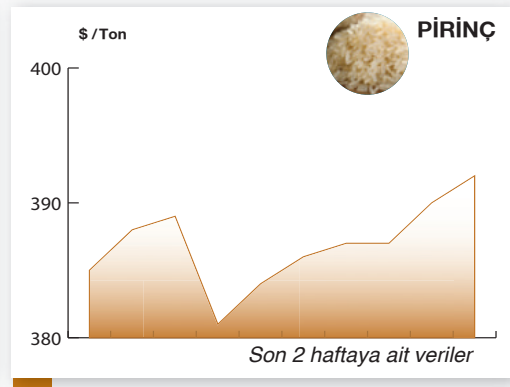
Kalay fiyatları geçtiğimiz haftayı yüzde 6.5 düşüşle 47 bin 900 dolar seviyelerinden kapattı. Yapılan olağanüstü yatırımlara karşılık teknoloji şirketlerinde istenen kârların gelmemesi sonrası bu hisselerde yaşanan düşüşlerin, yarı iletken talebini düşüreceği beklentisi, gerilemeyi destekleyen en önemli gelişme olarak öne çıkıyor. Myanmar'da kalay madenlerindeki operasyonların normale dönmesi ve Endonezya'nın ihracat kısıtlamalarını gevşetmesi de diğer önemli gelişmeler.



Son 2 haftaya ait veriler

Rekor beklentisi

Buğday fiyatları, geçtiğimiz haftayı yüzde 3.2 değer kaybıyla 219 dolardan kapattı. Rusya-Ukrayna savaşının devam etmesine rağmen bu düşüş, yüksek üretim beklentisiyle açıklanıyor. Bu yıl özellikle Avustralya ve Arjantin kaynaklı olmak üzere tarihinin ikinci en yüksek üretim miktarına ulaşması bekleniyor. Diğer taraftan Rusya-Ukrayna arasında saldırıların devam etmesine rağmen taraflar arasında barış görüşmelerinin başlayacağı beklentisi, düşüşü destekleyen diğer unsur.



Son 2 haftaya ait veriler

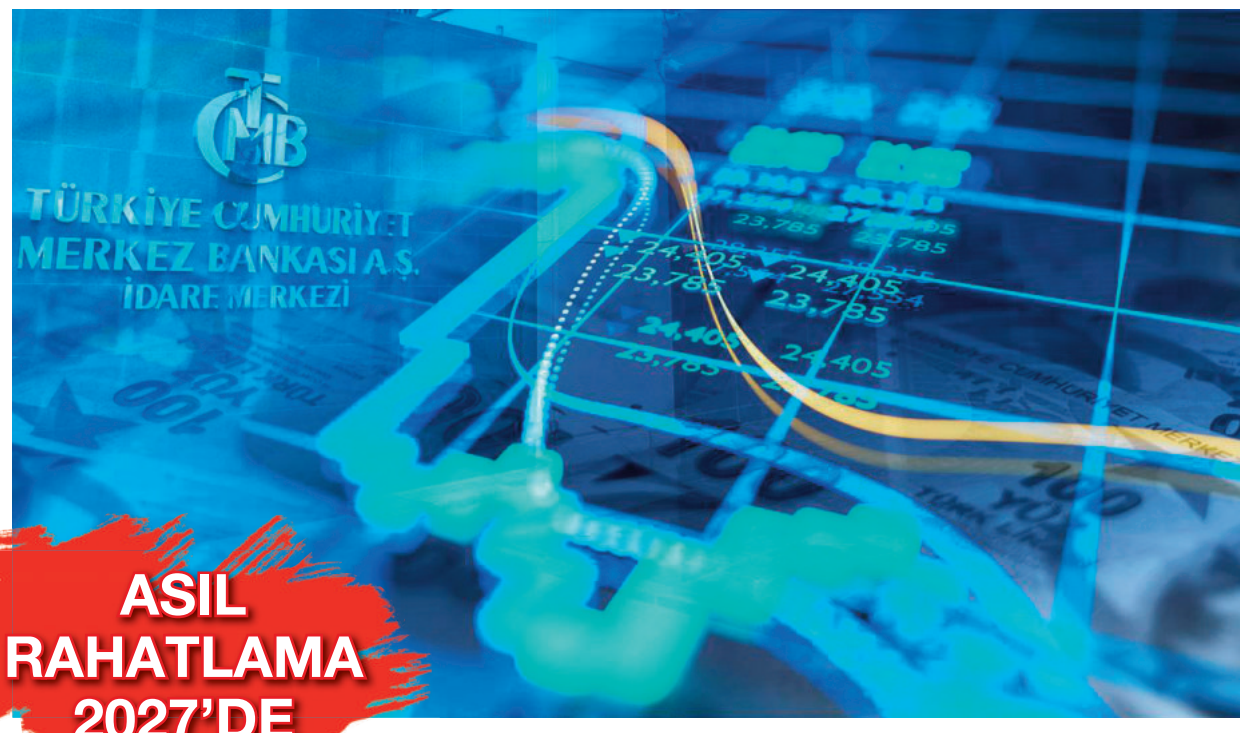
Stoklar düşük

Pirinç fiyatlarında mayıs ayında başlayan yükseliş devam ediyor. Geçtiğimiz haftayı ise yüzde 3.3 artışla 392 dolardan kapattı. Düşük üretim beklentisine ilave olarak pirinç ithalatçısı Asya ülkelerinde pirinç stoku kaygıları artışın önemli nedenleri arasında. Yüzde 40 pazar payı ile en büyük pirinç ihracatçısı olan Hindistan'ın pirinç üretiminin 2026-27 sezonunda 7 milyon ton düşüşle 147 milyon ton olması bekleniyor. USDA, Hindistan'ın pirinç ihracatının 2027'de yüzde 4 düşüşle 24 milyon ton olmasının beklendiğini açıkladı.

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

Enflasyonun yüzde 30'un altına gerilemesiyle Merkez Bankası, ekim toplantısında 9 ay sonra ilk gevşeme adımını attı. Enflasyondaki iyileşmeyle birlikte aralık ayında 100 baz puanlık bir indirim daha öngörülürken, 2027'de baz etkisinin dezenflasyonu desteklemesiyle faizlerde kademeli düşüş bekleniyor.

Uzmanlar, 2027'nin ilk çeyreğinden itibaren finansman koşullarında iyileşme beklerken, ikinci çeyrekte rahatlamanın belirginleşebileceğine dikkat çekti. Ticari kredi faizlerinde ilk yarıda 2-4 puanlık gerileme ihtimali öne çıkarken, şirketlerin finansmana erişiminde bilanço gücü ve kredi koşullarının belirleyici olacağı vurgulanıyor.



ASIL RAHATLAMA 2027'DE

Yıl bitmeden bir faiz indirimi daha bekleniyor


Onur TOPKAN

YILLIK enflasyonun 57 ay sonra ilk kez yüzde 30'un altına gerilemesi Merkez Bankası'nın para politikasında yeni bir alan açtı. Eylülde yıllık Tüketici Fiyat Endeksi'nin (TÜFE) yüzde 29.73'e gerilemesinin ardından gözler ekim verisindeydi. Ekim ayı yıllık TÜFE de bir önceki aya göre sınırlı değişim göstererek yüzde 29.77 seviyesinde gerçekleşti. Enflasyonun ana eğilimindeki iyileşme ve iç talepteki zayıflamanın ardından Merkez Bankası, 22 Ekim'deki Para Politikası Kurulu toplantısında politika faizini yüzde 37'den yüzde 36'ya indirdi. Böylece ocak ayından bu yana faizlerin sabit tutulduğu dönemin ardından dokuz aylık araya son verilmiş oldu. Karar, yılın son toplantısında yeni bir indirim yapılıp yapılmayacağına ilişkin beklentileri de gündeme taşıdı. Merkez Bankası'nın faiz kararının ardından yayımladığı açıklamada, son enflasyon gerçekleşmeleri ve öncü göstergelerin ana eğilimdeki gerilemeyi teyit ettiği vurgulandı. İktisadi faaliyet verilerinin iç talepteki zayıf seyrin devam ettiğine işaret ettiği belirtilirken, jeopolitik gerilimler nedeniyle yüksek seyreden enerji fiyatlarının enflasyon görünümü üzerindeki yukarı yönlü riskleri koruduğuna dikkat çekildi. Sıkı para politikası duruşunun sürdürüleceği mesajını veren Merkez Bankası, sonraki faiz adımlarının büyüklüğü ve zamanlamasının toplantı bazında, enflasyon görünümüne bağlı olarak belirleneceğini bildirdi. Bu çerçevede piyasalar, 10 Aralık'taki yılın son Para Politikası Kurulu toplantısına odaklandı.

YABANCILAR POZİTİF

Merkez Bankası'nın ekim kararının ardından değerlendirmelerini paylaşan Barclays, Citi, ING ve HSBC, aralık toplantısında 100 baz puanlık yeni indirimle politika faizinin yıl sonunda yüzde 35'e gerilemesini bekliyor. Buna karşılık 2027'ye yönelik tahminlerde önemli farklılıklar bulunuyor. HSBC, gelecek yıl sonunda politika faizinin yüzde 21'e, enflasyonun yüzde 15'e düşeceğini öngörürken, Barclays politika faizinin yüzde 30 seviyesinde kalacağını tahmin ediyor. Böylece yabancı kurumlar yılın son faiz adımında benzer beklentileri paylaşsa da 2027'de parasal gevşemenin hızına ilişkin farklı senaryolar ortaya koyuyor.

2027 HEDEFİ YÜZDE 21

Para politikasına ilişkin beklentiler şekillenirken ekonomi yönetiminin gelecek yıl için ortaya koyduğu hedefler de netleşti. Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz, 2027 Yılı Merkezi Yönetim Bütçe Kanunu Teklifi'nin TBMM Plan ve Bütçe Komisyonu'ndaki sunumunda, 2026 sonunda yüzde 28.4 olarak tahmin edilen yıllık enflasyonun 2027 sonunda yüzde 21'e gerilemesinin hedeflendiğini açıkladı.

Dezenflasyon sürecinin bütçenin temel dayanaklarından biri olduğunu vurgulayan Yılmaz, tek haneli enflasyona kalıcı biçimde ulaşılana kadar kararlı duruşun sürdürüleceğini belirtti. Ekonomik büyümenin gelecek yıl yüzde 4.2'ye, 2028'de ise yüzde 4.6'ya ulaşmasının hedeflendiğini bildirdi.

GEVŞEMENİN ANAHTARI

Faiz indirimlerinin 2027 boyunca nasıl devam edeceği ise enflasyondaki baz etkisi, enerji fiyatları ve beklentilerin seyrine bağlı olacak. Önceki yılın yüksek aylık fiyat artışlarının yıllık hesaplamadan çıkması, dezenflasyonu destekleyebilecek unsurlar arasında gösterilirken, aylık enflasyon eğiliminde kalıcı iyileşme sağlanması önem taşıyor. Para politikasındaki olası gevşemenin reel sektöre yansıması da yakından izleniyor. Özellikle ticari kredi faizlerinde düşüşün ne zaman belirginleşeceği ve finansman koşullarındaki iyileşmenin şirketlere hangi ölçüde yansıyacağı, iş dünyasının gelecek yıla ilişkin temel gündem maddeleri arasında bulunuyor.

YENİ İNDİRİME ALAN AÇILDI

Ahlatcı Yatırım Araştırma Müdür Yardımcısı Dinçer Kurt, 10 Aralık toplantısında Merkez Bankası'nın benzer büyüklükte bir faiz indirimi daha yapmasını beklediğini ifade etti. İç talepteki zayıflama ve enflasyonun ana eğilimindeki iyileşmenin sınırlı da olsa hareket alanı sağladığını belirten Kurt, enerji fiyatları, jeopolitik gelişmeler ve enflasyon beklentilerindeki katılığın daha güçlü indirimlerin önündeki temel engeller olduğunu vurguladı. Yıl sonunda politika faizinin yüzde 35 seviyesine çekileceğini öngören Kurt, 2027'de faiz indirimlerinin daha belirgin hale gelebileceğini, ancak hızlı bir parasal genişlemeden ziyade veri odaklı ve kontrollü bir normalleşme süreci beklediğini söyledi. Kurt'un değerlendirmesinde, faiz indiriminin büyüklüğünden çok enflasyon görünümüyle uyumlu biçimde sürdürülmesi öne çıktı.

Baz etkisi düşüşü destekler

2027'nin ilk yarısında baz etkisinin dezenflasyonu destekleyebileceğine dikkat çeken Ahlatcı Yatırım Araştırma Müdür Yardımcısı Dinçer Kurt, enflasyon tahminlerini de paylaştı. Kurt, "2026 yıl sonunda enflasyonun yaklaşık yüzde 29 seviyesinde gerçekleşmesini, 2027'nin ilk yarısı sonunda ise yüzde 25-27 bandına gerilemesini bekliyoruz. Ancak baz etkisinin tek başına faiz indirimlerinin hızlanması için yeterli olmayacağı kanaatindeyiz. Aylık enflasyon eğiliminin belirgin biçimde gerilemesi ve beklentilerdeki iyileşmenin güçlenmesi gerekiyor" dedi

Kademeli gevşeme beklentisi


Doç. Dr. Bilal Bağış

Fatih Sultan Mehmet Vakıf Üniversitesi İktisat Bölüm Başkanı Doç. Dr. Bilal Bağış, Merkez Bankası'nın son faiz indirimiyle daha güvercin bir tutuma yönelmesine rağmen temkinli duruşunu koruduğunu değerlendirdi. Kalıcı bir faiz indirimi döngüsünden söz etmek için henüz erken olduğunu belirten Bağış, aralık toplantısında enflasyonun düşüş eğiliminin, beklentilerin ve Türk lirasındaki gelişmelerin yakından izlenmesi gerektiğini vurguladı. Mevcut koşullarda faiz indirimi için hâlâ alan bulunduğunu ifade eden Bağış, yılın son toplantısında 100 baz puanlık yeni bir adım atılabileceğini söyledi. 2027'de ise enflasyon ve faizlerde kademeli düşüşün daha olası olduğunu değerlendiren Bağış, enflasyondaki gerilemeye paralel olarak politika faizinin yüzde 20'li seviyelere çekilmesini olası senaryolardan biri olarak gösterdi.

Dezenflasyonun gelecek yıl da devam edebileceğini öngören Doç. Dr. Bilal Bağış, 2026'nın ilk aylarındaki görece yüksek enflasyon gerçekleşmelerinin yıllık hesaplamadan çıkmasının düşüşe katkı sağlayacağını belirtti. Bu çerçevede yıllık enflasyonun 2027 sonunda yüzde 20'nin altına gerileyebileceğini kaydeden Bağış, yüksek enerji fiyatları, hizmet enflasyonundaki katılık ve ücret artışlarının ise tahminlerde temkinli yaklaşımı gerekli kıldığını vurguladı.

Ticari kredi faizlerinde 2-4 puanlık düşüş mümkün


Dinçer Kurt

Politika faizindeki indirimlerin ticari kredi faizlerine kademeli yansıyacağını belirten Ahlatcı Yatırım Araştırma Müdür Yardımcısı Dinçer Kurt, "Bankaların fonlama maliyetleri kadar kredi büyüme sınırları, risk primleri ve kredi talebindeki gelişmeler de bu aktarımın hızını belirliyor. Dolayısıyla politika faizindeki her indirimin ticari kredi faizlerine aynı ölçüde yansımasını beklemek doğru olmayacaktır" diye konuştu. Finansman koşullarında iyileşmenin 2027'nin ilk çeyreğinden itibaren başlamasını, ikinci çeyrekte ise daha belirgin hale gelmesini öngören Kurt, sözlerini şöyle sürdürdü: "Mevcut faiz patikamız altında, ilk yarıda ticari kredi faizlerinde ilave 2-4 puanlık gerileme mümkün görünüyor. Ancak kredi maliyetlerindeki düşüşün bütün şirketlere eşit yansımayacağını düşünüyoruz. Güçlü bilançoya sahip şirketler daha uygun koşullarla finansmana erişebilirken, yüksek borçluluk ve zayıf nakit akışı bulunan şirketlerde finansman baskısı devam edebilir. KOBİ'ler ve yatırımcı şirketler açısından asıl rahatlamanın, faiz düşüşüne krediye erişimdeki iyileşmenin de eşlik etmesiyle sağlanacağı kanaatindeyiz."



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

Dijital dünyadaki engelleri yapay zekayla kaldırıyor

CİHAN YILMAZ

BTM girişimlerinden WeAccess.ai; web siteleri, mobil uygulamalar ve dijital içerikleri engelli bireyler için erişilebilir hale getiren yapay zeka destekli çözümler geliştiriyor. Akademik bir araştırmadan doğan girişimin hedefi, dijital erişilebilirlikte ilk üç global teknoloji şirketinden biri olmak.



DİJİTALLEŞMEYLE birlikte birçok hizmet internet ortamına taşınırken, bu hizmetlere herkesin erişebilmesi de önem kazanıyor. Web siteleri, mobil uygulamalar ve dijital belgeler, görme ve işitme engelli bireyler için erişim sorunları barındırabiliyor. Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) girişimleri arasında yer alan Eskişehir merkezli WeAccess.ai, yapay zekadan yararlanarak bu engelleri azaltmayı amaçlıyor. Girişimin kurucusu ve CEO'su Doç. Dr. Özer Çelik, Anadolu Üniversitesi'nde öğretim üyesi olarak görev yapıyor.

WeAccess.ai'ın hikayesi, Çelik'in 2016 yılında başladığı doktora çalışmasına dayanıyor. O dönemde birlikte çalıştığı işitme engelli arkadaşıyla iletişim kurmakta zorlanan Çelik, yazışmanın da çözüm olmadığını görüyor. Arkadaşının Türkçe dil bilgisi ve kelime dağarcığı sınırlı olduğu için yazılı metni tam anlayamadığını, söylemek istediklerini de yazıyla aktaramadığını belirten Çelik, tezini işaret dili çeviri sistemleri üzerine kuruyor. Çalışma TÜBİTAK'a proje olarak sunuluyor ve BiGG desteğiyle Akıllı Çeviri Sistemleri şirketi kuruluyor. SignForDeaf ve Engelsiz Çeviri adıyla başlayan işaret dili çalışmaları görme ve bedensel engelli bireyleri de kapsayacak şekilde genişliyor. Girişim, 2023 yılında Eskişehir'de WeAccess.ai adıyla hayata geçti.



TEMEL BİR İNSAN HAKKI

Doç. Dr. Özer Çelik, dijital erişilebilirliğin sadece sonradan eklenen lüks bir özellik değil, tıpkı fiziksel rampalar gibi temel bir insan hakkı olduğuna inandıklarını ve bu motivasyonla çalıştıklarını söyledi. Platformun ürünleri arasında web siteleri ve mobil uygulamalar için işaret dili eklentileri, PDF seslendirme, görsel ve video betimleme çözümlerinin yer aldığını anlatan Çelik, "İşitme engelli bireylerin telefonla bağımsız iletişim kurmasını hedefleyen SignOnCall, TÜBİTAK 1501 desteğiyle geliştiriliyor. Görüntülü toplantılar için geliştirilen SignOnMeet ise Zoom Marketplace'te yayında. Erişilebilirliği tek seferlik bir düzenleme yerine sürekli takip edilmesi gereken bir süreç olarak ele alıyoruz. WeAccess.ai, sürekli izleme ve raporlama altyapısı, Cumhurbaşkanlığı Genelgesi'ne uygun hazırlanan paketler ve gerçek insan görünümlü işaret dili videoları ile rakiplerinden ayrışıyor" dedi.

80 KURUMA HİZMET VERİYOR

Çelik, yapay zeka mühendislerinden işaret dili tercümanlarına uzanan 20 kişilik ekibin ürün geliştirmeden satışa kadar görev aldığını belirtti. Bankacılık, e-ticaret, eğitim, sağlık, medya ve kamu kurumlarına odaklandıklarını söyleyen Çelik, şu bilgileri paylaştı: "Ürünlerimizi alan adı bazında yıllık lisansla sunuyoruz. Türkiye, Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) ve İngiltere'deki şubeleriyle yaklaşık 80 kuruma ulaşan girişimimizin müşterileri arasında 25'ten fazla banka, 12 üniversite, belediyeler, enerji ve sigorta şirketleri bulunuyor. Türkiye'de ürünler Türk Telekom'un saha satış ağı üzerinden kurumlara sunuluyor."

ERİŞİLEBİLİRLİKTE YENİ DÖNEM

2025 yılında yayımlanan Web Siteleri ve Mobil Uygulamaların Erişilebilirliği konulu Cumhurbaşkanlığı Genelgesi'nin dijital erişilebilirliği kurumlar için somut bir yükümlülüğe dönüştürdüğünü ifade eden Çelik, "Bu genelge kurumlarla görüşmelerimizi kolaylaştırdı. Girişimin ilk dönemlerinde yaşadığımız en büyük zorluk; kurumlara, erişilebilirliğin yasal zorunluluktan ziyade toplumsal bir hak ve stratejik bir avantaj olduğunu anlatmaktı" dedi.

HEDEF İLK 3'E GİRMEK

Yapay zeka destekli işaret dili çeviri platformu SignForDeaf'in, 94 ülkeden 615 başvurunun yapıldığı Zero Project Awards 2027'de kısa listeye girdiğini belirten Çelik, hedeflerini şöyle açıkladı: "Önümüzdeki bir yılda İngiltere ve BAE'deki operasyonları derinleştirmeyi, Latin Amerika'ya Brezilya'daki distribütör ortağıyla, İspanya'ya ise İspanyol İşaret Dili çalışmalarıyla açılmayı hedefliyoruz. Yatırım turu da planlıyoruz. Hedefimiz, dijital erişilebilirlikte ilk üç global teknoloji şirketinden biri olmak."

Yeni girişimcilere gerçek bir soruna odaklanmalarını öneren Çelik, "Başarı bir kişinin değil, doğru ve tutkulu bir ekibin eseridir" tavsiyesinde bulundu.

BTM ile iş dünyasına erişebiliyoruz

Doç. Dr. Özer Çelik, 2026 yılında BTM Post Kuluçka programına kabul edilen WeAccess.ai'ın, girişimcilik ekosistemindeki bağlantılarını güçlendirmeye odaklandığını belirtti. Çelik, BTM'nin avantajlarına ilişkin de şunları söyledi: "BTM'nin, özellikle İstanbul Ticaret Odası ve meslek komiteleri aracılığıyla sağladığı iş ağına erişim, girişimcilere önemli katkılar sunuyor. BTM'nin etkinlik ve görünürlük imkânlarından yararlanıyoruz. Sahne XL'de yatırımcılar ve kurumsal şirketlerle bir araya gelmek de yeni işbirlikleri açısından büyük değer taşıyor."



Türk firmaları 140. Canton Fuarı'nda göz doldurdu

ÇİN Halk Cumhuriyeti'nin Guangzhou kentinde 140'ıncı kez kapılarını açan Çin İthalat ve İhracat Fuarı'na (Canton Fuarı) katılım yoğun oldu.

Dünyanın en büyük genel ticaret fuarlarından olan Canton Fuarı'nın Türkiye milli stant iştirakini, İstanbul Ticaret Odası (İTO) düzenledi. 23-27 Ekim'de tamamlanan Canton Fuarı 2. Faz'da ev, yaşam ürünleri, mobilya, züccaciye, hazır giyim, ayakkabı, gıda, medikal ve kişisel bakım gibi ürünler yer aldı. Fuara katılan firmalar, Türkiye milli stantlarında ürünlerini tanıtırken, ziyaretçilerden büyük ilgi gördü. Bu faza İTO organizasyonuyla 36 firma katılırken, firmaların çoğu züccaciye ürünlerini sergiledi, yeni sipariş ve iş bağlantıları için görüşmeler yaptı.



SIRA BAUMA CHINA'DA

Fuara katılan Guanco Başkonsolosu Adnan Hayal, Guanco Ticaret Ataşesi Şerife Yıldırım Demirel ile birlikte Türk firmalarının stantlarını ziyaret ederek, firma temsilcileriyle görüş alışverişinde bulundu.

Canton Fuarı 3. Faz ise 31 Ekim-4 Kasım tarihleri arasında düzenlendi. 3. Faz'da tekstil, sağlık, kişisel bakım, spor malzemeleri ve gıda ürünleri firmaları yer aldı. Bu fazda İTO ile 20 firma ürünlerini tanıttı. Katılımcı firmalar başta ev tekstili olmak üzere kozmetik, gıda ve oyuncak ürünlerini sergiledi.

Fuarı ziyaret eden Guangzhou Ticaret Ataşesi Şerife Yıldırım Demirel, Türk firmalarının stantlarını gezerek, firma temsilcileriyle görüş alışverişinde bulundu.

İTO, Çin Halk Cumhuriyeti'ne yönelik fuar çalışmalarına 23-26 Kasım'daki Bauma China Fuarı ve ilkbaharda yapılacak 141'inci Canton Fuarlarıyla devam edecek.

SIAL CANADA 2027

Toronto / Kanada
27 - 29 Nisan 2027

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



TORONTO'DAN KUZEY AMERİKA PAZARINA AÇILIN

SIAL CANADA

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 1.100 ABD $ / m²

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

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

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

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

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: 06.11.2026

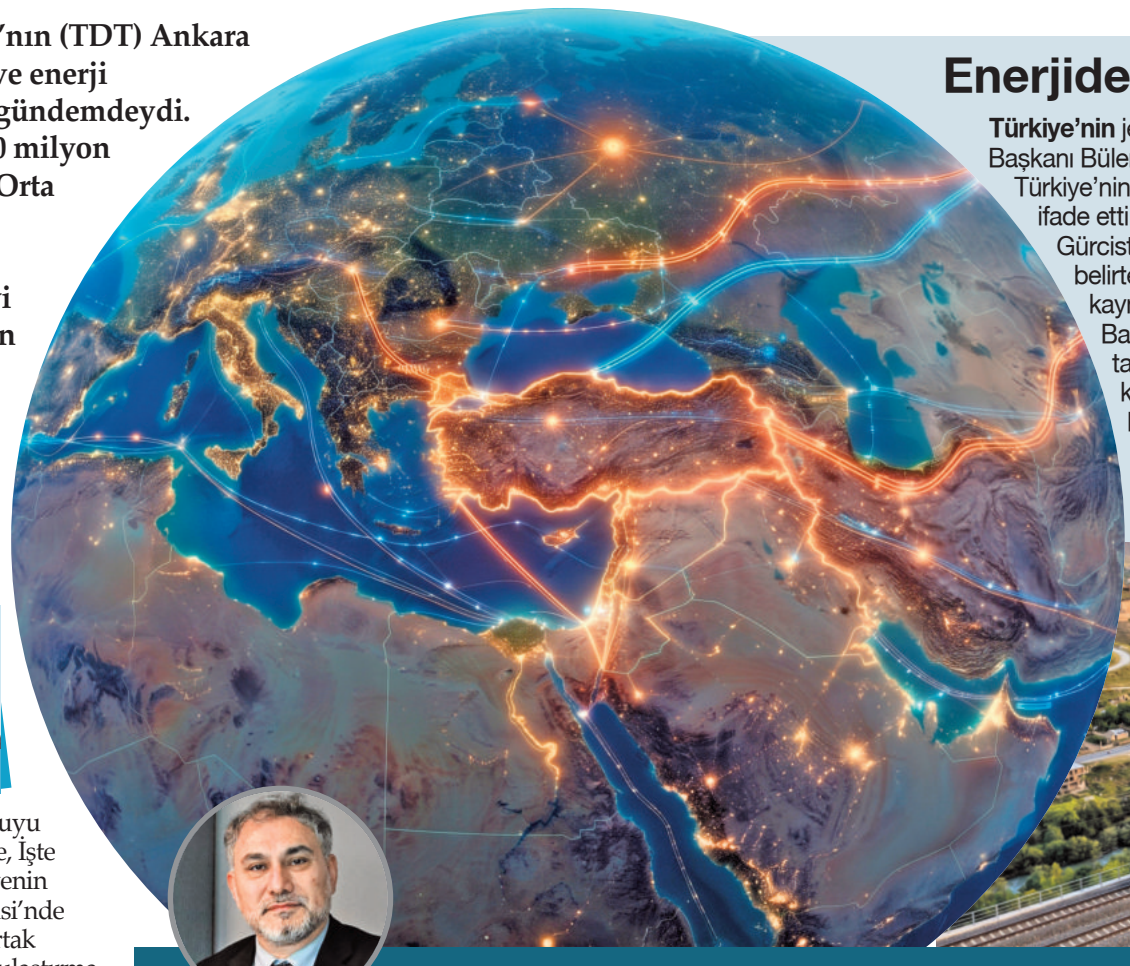
İSTANBUL TİCARET ODASI / www.ito.org.tr
Adres: Reşadiye Cad. 34112 Eminönü / Fatih - İstanbul
İTO Çağrı Merkezi: 0212 444 04 86 / Santral: 0212 455 60 00

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

YATIRIM
LOJİSTİK
ENERJİ

Türk Dünyası'nda ekonomik entegrasyon atağı

Türk Devletleri Teşkilatı'nın (TDT) Ankara Zirvesi'nde yatırım, lojistik ve enerji alanlarındaki ortak projeler gündemdeydi. Türk Devletleri Teşkilatı, 600 milyon dolarlık Türk Yatırım Fonu, Orta Koridor projeleri ve enerji işbirlikleriyle ekonomik entegrasyonu derinleştirmeyi hedefliyor. Ortak yatırımların artırılması, ulaştırma ağlarının güçlendirilmesi ve Türkiye'nin enerji ticaret merkezi konumunun pekiştirilmesi öncelikli hedefler arasında yer alıyor.





Barış CABACI

TÜRK Devletleri Teşkilatı (TDT), 29-30 Ekim 2026 tarihlerinde Ankara'da düzenlenen toplantılarda yatırım, lojistik ve enerji başlıkları ağırlıklı olmak üzere çok sayıda konuyu görüştü. 'Türk Yüzyılı: Dilde, Fikirde, İşte Birlik' temasıyla gerçekleştirilen zirvenin ardından yayımlanan Ankara Bildirisi'nde ekonomik ilişkilerin geliştirilmesi, ortak finansman imkânlarının artırılması, ulaştırma ağlarının entegrasyonu ve enerji güvenliğinin güçlendirilmesi yönünde ortak irade ortaya konuldu. Hazar geçişli Orta Koridor, Zengezur Koridoru, Çin-Kırgızistan-Özbekistan Demir Yolu ve Trans-Afgan Demir Yolu projeleri ise bölgesel bağlantısallığın temel unsurları arasında gösterildi.

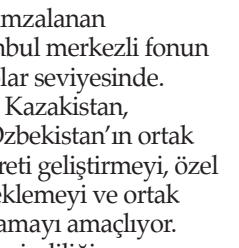
ÖNCE FİNANSMAN AYAĞI

Zirvenin ekonomik gündeminde Türk Yatırım Fonu ayrı bir yer tuttu. 16 Mart 2023'te Ankara'da düzenlenen TDT Olağanüstü Zirvesi'nde imzalanan anlaşmayla kurulan İstanbul merkezli fonun sermayesi 600 milyon dolar seviyesinde. Azerbaycan, Macaristan, Kazakistan, Kırgızistan, Türkiye ve Özbekistan'ın ortak olduğu fon; bölge içi ticareti geliştirmeyi, özel sektör yatırımlarını desteklemeyi ve ortak projelere finansman sağlamayı amaçlıyor. KOBİ'ler, lojistik, enerji verimliliği, yenilenebilir enerji, sanayi ve altyapı yatırımları fonun öncelikli çalışma alanları arasında.

SOMUT PROJELER DEVREDE

Fonun faaliyetleri 2026 yılında ilk somut projelerle görünür hale geldi. Türk Yatırım Fonu, Haziran 2026'da İslami Özel Sektörün Geliştirilmesi Kurumu (ICD) ile imzaladığı anlaşma kapsamında beş üye ülkedeki özel sektör yatırımlarına yönelik 50 milyon dolarlık ortak finansman mekanizması oluşturdu. Lojistik alanında ise Kazakistan'daki Almatı Uluslararası Havalimanı'nın modernizasyonu için hazırlanan 670 milyon dolarlık finansman paketine 20 milyon dolara kadar katkı sağlanacağı açıklandı.

ETKİSİ SERMAYESİNDEN DAHA BÜYÜK OLABİLİR



Prof. Dr. Ali Hepşen

İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Ali Hepşen, Türk Yatırım Fonu'nun yalnızca sahip olduğu 600 milyon dolarlık sermaye üzerinden değerlendirilmemesi gerektiğini belirterek, "Asıl önemli olan bu kaynakla ne kadar ek yatırımın harekete geçirileceğidir" dedi. Fonun kısa vadede Çin ve Rusya'nın bölgedeki finansman kapasitesiyle yarışmasının kolay olmadığını ifade eden Hepşen, kalkınma bankaları, emeklilik fonları, varlık fonları ve kurumsal yatırımcıların da sisteme dahil edilmesi gerektiğini söyledi. Hepşen'e göre proje bazlı ortak yatırım fonları, altyapı tahvilleri ve kamu-özel sektör işbirliği modelleri fonun etki alanını genişletebilir.

ÜÇ STRATEJİK YATIRIM ALANI

Türk devletleri arasında ekonomik bütünleşmenin yalnızca ticaret hacmindeki artışla sağlanamayacağını vurgulayan Hepşen, kalıcı yatırımların ve ortak üretim kapasitesinin önemine dikkat çekti. Hepşen, öncelikli yatırım alanlarının başında ulaştırma ve lojistiğin geldiğini vurgulayarak, Orta Koridor'un geliştirilmesi, demiryolu bağlantılarının güçlendirilmesi, limanların modernizasyonu ve gümrük süreçlerinin dijitalleştirilmesinin; ticaret maliyetlerini düşürecek adımlar olabileceğini söyledi. Hepşen, "İkinci alan ise enerji yatırımları. Bölgenin yenilenebilir enerji potansiyeli, elektrik iletim altyapısı ve enerji güvenliği ihtiyacı önemli fırsatlar sunuyor. Türk şirketlerinin yalnızca yüklenici değil, enerji santrallerinde ortak ve işletmeci olarak da yer alması gerekiyor. Üçüncü alan ise sanayi ve ortak üretim yatırımları. Otomotiv yan sanayi, makina, kimya, gıda işleme ve tarıma dayalı sanayi sektörlerinde kurulacak ortak üretim tesisleri, hem bölge ekonomilerine hem de üçüncü ülkelere yapılacak ihracata katkı sağlayacak" dedi.

TÜRK ŞİRKETLERİ İÇİN YENİ DÖNEM

Türk şirketlerinin bölgedeki varlığının müteahhitlik faaliyetlerinin ötesine geçmesi gerektiğini söyleyen Hepşen, uzun vadeli yatırımcı ve işletmeci modelinin önem kazandığına dikkat çekti. Yap-işlet-devret modelleri, uzun süreli işletme imtiyazları ve ortak girişimlerin Türk şirketlerinin bölgede kalıcı pozisyon elde etmesine katkı sağlayacağını belirten Hepşen, Türk Yatırım Fonu'nun da gerektiğinde projelere öz kaynak ortaklığıyla dahil olabilecek bir yapıya kavuşmasının faydalı olacağını kaydetti.

ENERJİDE HEDEF BÖLGESEL MERKEZ

MÜSİAD Enerji ve Çevre Sektör Kurulu Başkanı Bülent Şen ise Türk dünyasının sahip olduğu enerji ve maden varlığının ekonomik değere yeterince dönüştürülemediğini söyledi. Şen, şöyle konuştu: "Orta Asya'daki Türk devletleri önemli petrol ve doğalgaz rezervlerine sahip. Bu kaynakların Türkiye üzerinden dünya pazarlarına ulaştırılması stratejik önem taşıyor. Bölgenin yalnızca ticaret koridoru olarak değil, enerji koridoru olarak da değerlendirilmesi gerekir. Zengezur Koridoru enerji taşımacılığı açısından da kritik rol üstlenebilir."

ENERJİ DENKLEMİNİN MERKEZİ AZERBAYCAN

Türkiye'nin Türkmenistan ve Azerbaycan ile enerji işbirliklerinin sürdüğünü hatırlatan Şen, Türkmenistan gazının swap modeliyle Azerbaycan üzerinden Türkiye'ye ulaştırıldığını söyledi. Azerbaycan'ın hem mevcut petrol ve doğalgaz rezervleri hem de gelecekte devreye alınabilecek yeni sahalar nedeniyle enerji denkleminde kritik bir konumda bulunduğunu belirten Şen, Hazar'ın küresel enerji dengeleri açısından öneminin giderek arttığına dikkat çekti.

Enerjide güvenilir ülke

Türkiye'nin jeopolitik konumuna da değinen MÜSİAD Enerji ve Çevre Sektör Kurulu Başkanı Bülent Şen, İbn-i Haldun'un "Coğrafya kaderdir" sözünü hatırlatarak, Türkiye'nin çevresindeki gelişmelere rağmen güvenilir ülke konumunu koruduğunu ifade etti. Türkiye'nin kuzeyinde Rusya-Ukrayna Savaşı'nın devam ettiğini, Gürcistan'da darbe yaşandığını ve Ermenistan'da karışıklıkların bulunduğunu belirten Şen, Irak ve Suriye'deki gelişmelerin yanı sıra İran ve Hürmüz Boğazı kaynaklı sorunların da bölgeyi etkilediğini söyledi. Suudi Arabistan, Katar ve Bahreyn'in de bu gelişmelerden etkilendiğini dile getiren Şen, bütün bu tablo içerisinde Türkiye'nin güvenilir ülke konumunda bulunduğunu kaydetti. Türkiye üzerinden yaklaşık 7 uluslararası petrol ve doğalgaz boru hattının geçtiğine dikkat çeken Şen, Türkiye'nin bu konumunu daha da güçlendirmek istediğini belirtti. Türkiye'nin yalnızca enerji kaynaklarının transit geçiş yaptığı bir ülke olmak istemediğini, aynı zamanda enerji ticaret merkezi (hub) olmayı hedeflediğini söyledi.



Bülent Şen

Türkiye, Hollanda modeliyle öncü olabilir

Enerji ticaret merkezi olmanın yalnızca kaynakların bir ülkeden diğerine taşınması anlamına gelmediğini belirten Bülent Şen, bu konumun fiyatların belirlendiği bir merkez haline gelmeyi de içerdiğini vurguladı. Doğalgaz fiyatlarının TTF olarak bilinen merkez üzerinden Hollanda'da belirlendiğini hatırlatan Şen, Hollanda'da doğalgaz üretimi bulunmamasına rağmen ülkenin fiyatlama merkezi olabildiğine dikkat çekti. Türk Cumhuriyetleri'nin petrol ve doğalgaz rezervlerinin Türkiye üzerinden tüketicilere ulaştırılmasının önemli bir fırsat oluşturacağını ifade eden Şen, Avrupa'nın bugün petrol ve doğalgaz tüketiminde önemli bir pazar olduğunu söyledi. Türkiye'nin ihracatının yüzde 50'sinin Avrupa'ya yapıldığını hatırlatan Şen, bu nedenle Avrupa pazarının göz ardı edilemeyeceğini belirtti.

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

Katılıma Dahil Hizmetler

- 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

Katılım Bilgisi

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

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

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

İTO BAŞKANLIĞINA ŞEKİB AVDAGİÇ YENİDEN SEÇİLDİ

Üyemizin sesi ticaretin nefesi olacağız



FOTOĞRAFLAR: KAMİL ÇATAK

İstanbul iş dünyası; Türkiye'de ortalama her 3 şirketten 1'inin üyesi olduğu İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) yeni başkan, yönetim kurulu, meclis başkanı ve meclis divanını seçti. Şekib Avdagiç, 270 Meclis Üyesinin 251'inin oyuyla Yönetim Kurulu Başkanlığına yeniden seçildi. Meclis Başkanlığı seçimini ise Dr. İsrafil Kuralay kazandı.

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, İstanbul iş dünyasını ulusal ve küresel ekonominin dinamik ve öncü aktörü olarak yarınlara hazırlamaya devam edeceklerini belirterek, "Bizim tek önceliğimiz, ülkemiz ve üyemiz. Üyemizin sesi, ticaretin nefesi olacağız. Vakit kaybetmeden çalışma zamanı" dedi.

İTO Meclis Başkanı Dr. İsrafil Kuralay ise, "144 yıllık güzide bir kurumda bulunuyoruz. Bu emanet bize aynı zamanda büyük bir sorumluluk da yüklüyor. Bu gök kubbede hoş bir seda bırakmak için çalışacağız. İstanbul'un, ülkemizin ve sektörlerimizin sorunlarına eğileceğiz" diye konuştu.

BARIŞ CABACI-OSMAN KUVVET

850 bini aşkın üyesiyle Türkiye'nin en büyük ticaret odası olan İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) 22'nci Dönem Başkanlığına Şekib Avdagiç, 270 Meclis Üyesinin 251'inin oyunu alarak yeniden seçildi. Avdagiç, "İstanbul iş dünyasını ulusal ve küresel ekonominin etkin, dinamik ve öncü aktörü olarak yarınlara hazırlamaya devam edeceğiz. Türkiye ekonomisinin gelecek inşasının bir parçası olacağız. Nasıl ki bugüne kadar tek gayemiz ülkemiz ve üyemiz olduysa, önümüzdeki 4 yıl da aynı gaye için emek verecek ve ter dökeceğiz" dedi.

270 ÜYENİN 251'İNİN OYUNU ALDI

22'nci Dönem Meclisi, 4 yıl görev yapacak yeni yönetimini belirlemek için 4 Kasım günü İTO'nun Eminönü'ndeki Merkez Binası'nda bir araya geldi. İTO'nun 80 meslek komitesini temsil eden meclis üyeleri, 09.00 ile 12.00 saatleri arasında oylarını kullandı. Seçim sonuçlarına göre, Türkiye'de ortalama her 3 şirketten 1'inin üyesi olduğu İTO'nun Yönetim Kurulu Başkanlığına Şekib Avdagiç, 270 Meclis Üyesinin 251'sini alarak yeniden seçildi.

TEK ÖNCELİĞİMİZ ÜLKEMİZ VE ÜYEMİZ

Seçim sonuçlarının açıklanmasının ardından konuşan İTO Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç, "İstanbul Ticaret Odası camiamıza, bizlere gösterdiği güven ve teveccühten dolayı şükranlarımı sunuyorum. Nasıl ki bugüne kadar tek gayemiz ülkemiz ve üyemiz olduysa, önümüzdeki 4 yıl da aynı gaye için emek verecek ve ter dökeceğiz. Bizim tek önceliğimiz var, ülkemiz ve üyemiz. Bundan sonra da ülkemizin ve üyemizin geleceği için gece gündüz demeden çalışmamızı sürdüreceğiz. Üyemizin sesi, ticaretin nefesi olacağız" dedi.

22'nci dönemin hayırlı olmasını dileyen Avdagiç, "Hep birlikte hazırlayacağımız projelerle Türkiye Yüzyılı'na da İTO damgasını vuracağız. İstanbul iş dünyasını ulusal ve küresel ekonominin etkin, dinamik ve öncü aktörü olarak yarınlara hazırlamaya devam edeceğiz. Odamızın çatısı altında Türkiye ekonomisinin gelecek inşasının bir parçası olacağız" diye konuştu.

HEMEN İŞE KOYULMA ZAMANI

Avdagiç, şunları söyledi: "Biz nasıl seçim sürecinde, ayrılıkları ve farklılıkları azaltan, birlik ve beraberliği çoğaltan bir yaklaşım gösterdiysek, 22'nci dönemde de aynı yaklaşımı muhafaza edeceğiz. Hemen işe koyulma zamanı. Daha çok üretmek, daha çok ihracat yapmak ve daha çok istihdam sağlamak için vakit kaybetmeden çalışma zamanı."

İTO, 850 bini aşkın üyesiyle Türkiye'deki ortalama her 3 şirketten 1'ini temsil ediyor. Milli gelirin yüzde 29'unu, toplam vergi gelirinin yarısından fazlasını ve toplam dış ticaret hacminin yaklaşık yarısını İTO'nun üyeleri gerçekleştiriyor.





İTO'nun yeni Meclis Başkanı İsrafil Kuralay oldu

İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) 22'nci Dönem Meclis Başkanı Dr. İsrafil Kuralay oldu. İTO Yönetim Kurulu ile aynı gün yapılan yeni dönemin ilk meclis toplantısında, İTO Meclis Başkanlık Divanı da seçildi.

Dr. Kuralay, seçim sonrasında yaptığı konuşmada şunları söyledi: "Bu gök kubbede hoş bir seda bırakmak için çalışacağız. İstanbul'un, ülkemizin ve sektörlerimizin sorunlarına eğileceğiz. 144 yıllık güzide bir kurumda bulunuyoruz. Bu emanet bize aynı zamanda büyük bir sorumluluk da yüklüyor. İnşallah bu sorumluluğun karşılığını verebiliriz diye umut ediyorum. İstanbulumuzun ve ülkemizin ekonomisinin daha iyi olması için dünya ekonomisinin daha iyi olması için daha adaletli bir ekonomik düzen için yola çıktık. Bu yolculuğumuzun hayırlara vesile olmasını temenni ediyorum."





Başkan Avdagiç, basın açıklamasının ardından gazetecilerle birlikte hatıra fotoğrafı çektirdi.



İTO Meclis Salonu'ndaki oturum, İTO Meclisi'nin yaşça en büyük üyesi sıfatıyla Mevlüt Yılmaz başkanlığında toplandı.



İTO Meclis Başkan Yardımcılığına Hayrettin Ertemel ve Uğur Karadoğan, Meclis Katip Üyeliğine ise Recep Yeşilyurt seçildi.

Şekib Avdagiç başkanlığındaki 22. Dönem Yönetim Kurulu




Ahmet Özer

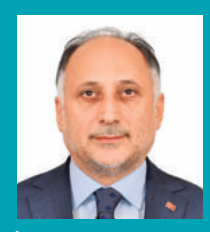

Ali Tutuk


Bahadır Yaşık


Davut Tolga Batallı


Ercan Özboyacı


Giyasettin Eyyüpkoca


İbrahim Doğan Salman


Murat Hazıroğlu


Yakup Köç


Zeki Akbal

İSTANBUL TİCARET ODASI 22. DÖNEM MECLİS ÜYELERİ

MESLEK GRUBU NO	UNVAN	TEMSİLCİNİN ADI SOYADI
1	BMB BAKKALLAR VE MARKETLER BİRLİĞİ SATIŞ VE SATIN ALMA HİZMETLERİ GIDA İNŞAAT SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	AHMET ÖZER
1	BİM BİRLEŞİK MAĞAZALAR ANONİM ŞİRKETİ POLONEZ BEYKOZ ŞUBESİ	DİLEK KARATAŞ
1	PROFOOD GROUP GIDA SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	FARUK GÜZELDERE
1	SET MAĞAZACILIK TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	SERHAN TINASTEPE
1	ALTUN GIDA İHTİYAÇ TÜKETİM MADDELERİ İNŞAAT SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	YAVUZ ALTUN
2	ŞAFAK KIRTASİYE KOPYALAMA HİZMETLERİ BÜRO VE BİLGİSAYAR MALZEMELERİ SANAYİ VE TİCARTET LİMİTED ŞİRKETİ	HAKAN TAŞ
2	MATİAT İNTERNATIONAL TRADİNG VE LOJİSTİK LİMİTED ŞİRKETİ	HEYBET DÜNDAR
2	ARMEPA ULUSLARARASI TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	MEHMET CEBECİ
2	ROYF İÇ VE DIŞ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	RIDVAN YASİN ALTAY
2	SELNET BİLGİSAYAR ELEKTRONİK DIŞ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	SELAHATTİN ÇEKİÇ
3	TAKTAKI BUJİTERİ SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	MURAT TANRIKULU
3	ÖZGÜR BİJUTERİ ÖZGÜR TELLİ	ÖZGÜR TELLİ
3	AKYAZILILAR BİJUTERİ İMALAT VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	SALİM GÜNAY
4	ÖZBOYACI MÜCEVHERAT KUYUMCULUK SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	ERCAN ÖZBOYACI
4	YAZICI SARRAF VE KUYUMCULUK SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	İLHAMİ YAZICI
4	MİNAS KUYUMCULUK MİNAS ARSLAN	MİNAS ARSLAN
4	CAHİT KUYUMCULUK TİCARET VE SANAYİ LİMİTED ŞİRKETİ	NAFİZ MUZAFFER EĞİLMEZ
5	TEKNOPALAS YÜKSEK TEKNOLOJİ SİSTEMLERİ ANONİM ŞİRKETİ	FAHRETTİN OYLUM
5	COMSİS BİLGİSAYAR PROGRAM PAZARLAMA İTHALAT İHRACAT SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	MEHMET HADİN YILDIZ
5	KENT TEKNOLOJİ YAZILIM VE İNŞAAT SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	MURAT HAZIROĞLU
5	KOÇPA TEKNOLOJİ SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	ORHAN KOÇ
5	EKSA ELEKTRONİK BİLGİ İŞLEM SANAYİ VE DIŞ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	SERDAR CAN
6	AKİF SAVUT EMBA KAĞIT VE MATBAA	AKİF SAVUT
6	İSTPACK AMBALAJ TEKNOLOJİLERİ SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	ENES PUSMAZ
6	CEREN İTHALAT VE DAĞITIM ANONİM ŞİRKETİ	TAHA KERESTECİ
7	TSHOP KOZMETİK GIDA GİYİM VE HEDİYELİK EŞYA SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	CENGİZ GÜNEŞ
7	ZÜMRÜT PARFÜMERİ İTRİYAT TİCARET VE SANAYİ LİMİTED ŞİRKETİ	NECDET MOT
7	GERÇEK KOZMETİK TURİZM SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	TURHAN ŞAHİNOĞLU
7	AK-MAN GIDA SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	YUSUF KOÇYİĞİT
8	İLKO İLAÇ SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	İSMAİL ÖNCEL
8	ATİLLA KİMYA SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	NECAT KOÇ
8	TERRA İLAÇ VE KİMYA SANAYİ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	ÖZTÜRK ORAN
8	YÜ-CE TIBBİ GEREÇLER İTHALAT İHRACAT MÜMESSİLLİK SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	VEYSİ CENGİZ BALÇIK
9	TİRMATA TARIM ÜRÜNLERİ GIDA SANAYİ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	MURAT KASAP
9	TUANA TEDARİK GIDA İNŞAAT SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	SEZAİ FETTAHOĞLU
9	OFİS TEDARİK KURUMSAL KIRTASİYE TEMİZLİK GIDA VE BİLGİSAYAR SARF MALZEMELERİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	YAKUP ÖZYURT
9	HGO GIDA PAZARLAMA VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	YASİN OĞUZ PAŞALI
10	ANADOLU CAM SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	AZİZ TAŞÖZÜ
10	YILDIZ CAM SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	HİLMİ YILDIZ
11	BÜYÜK ÇAMLICA PEYZAJ TARIM İNŞAAT SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	KADİR GÜMÜŞ
11	ANADOLU TARIM ÇİÇEKÇİLİK GIDA TEKSTİL İNŞAAT TURİZM SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	YUSUF ÇIRACI
12	ŞANVER UNLU MAMÜLLER SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	MUSA SAĞDİÇ
12	AKÇE UNLU MAMÜLLER GIDA İNŞAAT SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	MUSTAFA DEMİR
12	BİRLEŞİK GIDA TURİZM İNŞAAT OTOMOTİV SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	NADİR DURMAZ
13	MEYVEHOŞ SEBZE VE MEYVE PAZARLAMA ABDULMUTİ BARAN	ABDULMUTİ BARAN
13	YILMAZ SÖNMEZ TARIM ÜRÜNLERİ LİMİTED ŞİRKETİ	MEVLÜT YILMAZ
13	DAYAN GIDA SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	NİMET DAYAN
14	ALTINKILIÇ GIDA VE SÜT SANAYİ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	KEMAL ALTINKILIÇ
14	KAANLAR GIDA SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	MUHARREM KAAN
14	CEYLANPINAR SÜT GIDA İNŞAAT TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	RAMAZAN CEYLAN
15	ALKOM BİLGİSAYAR EĞİTİM FİDANCILIK GIDA SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	DOÇ. DR. ORHAN ALBAYRAK
15	FİNAL EĞİTİM DANIŞMANLIK TANITIM ORGANİZASYON YAYIN SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	İBRAHİM TAŞEL
15	GÖZEN SÜRÜCÜ KURSU ONUR GÖZEN	ONUR GÖZEN
15	FLORYA ÖZEL EĞİTİM ÖĞRETİM KURULUŞLARI SOSYAL SPOR VE TURİSTİK TESİS.İŞLETMECİLİĞİ LİMİTED ŞİRKETİ	ZAFER ÖZTÜRK
16	PLAZA TURİZM VE OTELCİLİK SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	AYHAN HÜZMELİ
16	YAŞIKLAR TURİZM TEKSTİL VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	BAHADIR YAŞIK
16	ÖZBEK MOBİLYA VE TURİZM OTELCİLİK LİMİTED ŞİRKETİ	MAHİR ÖZBEK
16	BİNADA TURİZM OTELCİLİK GIDA GAYRİMENKUL YATIRIM HİZMETLERİ SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	MUHİTTİN BİNGÖL
17	TAB GIDA SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ İSTANBUL SİRKECİ BURGER KING ŞUBESİ	HAMİT GÖKHAN ASOK
17	CIZBIZ KÖFTE LOKANTACILIK SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ BAKIRKÖY ŞUBESİ	HASAN BURAK TATLIDİL
17	ÖZCAN KARDEŞLER NAKLİYAT LİMİTED ŞİRKETİ	MAHMUT ÖZCAN
17	SRB GIDA TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	OSMAN BÜLENT KARAMAN
17	DERVİŞ GIDA İNŞAAT TURİZM OTOMOTİV SANAYİ VE YATIRIM LİMİTED ŞİRKETİ	REMZİ AY
18	KUVEYT TÜRK KATILIM BANKASI A.Ş. EMİNÖNÜ ŞUBESİ	ASLAN DEMİR
18	TÜRKİYE CUMHURİYETİ ZİRAAT BANKASI ANONİM ŞİRKETİ	FAZLI KILIÇ
18	TÜRKİYE HALK BANKASI ANONİM ŞİRKETİ	ŞEREF AKSAÇ
18	FUZUL HOLDİNG ANONİM ŞİRKETİ	ZEKİ AKBAL
19	BDO DENET YEMİNLİ MALİ MÜŞAVİRLİK ANONİM ŞİRKETİ	ERDOĞAN SAĞLAM
19	HACI DEMİR	HACI DEMİR
19	OFFİCE SERBEST MUHASEBECİLİK VE MALİ MÜŞAVİRLİK LİMİTED ŞİRKETİ	NUMAN SAĞ
20	OSMANLI SİGORTA ARACILIK HİZMETLERİ LİMİTED ŞİRKETİ	AHMET KOÇ
20	SİGORTA ACENTELİĞİ AHMET KÜÇÜKKESKİN	AHMET KÜÇÜKKESKİN
20	YILMAZ VE YILMAZ SİGORTA ACENTELİĞİ VE ARACILIK HİZMETLERİ LİMİTED ŞİRKETİ	MEHMET ÖZGÜR YILMAZ
20	ALZA SİGORTA ARACILIK HİZMETLERİ LİMİTED ŞİRKETİ	TÜLAY KÖSE POLAT
21	DORA GAYRİMENKUL DANIŞMANLIK ERSOY UYGUR	ERSOY UYGUR
21	HAKAN AKDOĞAN	HAKAN AKDOĞAN
21	ALTIN GAYRİMENKUL EMLAK İNŞAAT TURİZM PAZARLAMA VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	MUSTAFA HAKAN ÖZELMACIKLI
21	FUZUL TOPRAKTAN GAYRİMENKUL YATIRIM DANIŞMANLIK ANONİM ŞİRKETİ	ÖMER FARUK AKBAL
21	BARAS DANIŞMANLIK GAYRİMENKUL DEĞERLEME TURİZM İNŞAAT TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	ZEYNEP SÜHRAN ARAS
22	AZ-AL TURİZM NAKLİYAT SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	AZİZ BAŞ
22	YILDIRIM TURİZM TAŞIMACILIK SERVİS HİZMETLERİ İNŞAAT LİMİTED ŞİRKETİ	ESAT YILDIRIM
22	GÜR-SEL TURİZM TAŞIMACILIK VE SERVİS TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	LEVENT BİRANT
22	ÖZ ULUDAĞ TURİZM SERVİS HİZMETLERİ OTOMOTİV VE İNŞAAT TAAHHÜT SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	
23	HSB SEYAHAT TURİZM ORGANİZASYON DANIŞMANLIK TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	HASAN BAYRAM
23	MİNİ TUR SEYAHAT VE ORGANİZASYON LİMİTED ŞİRKETİ	MEHMET ÖKSÜZ
23	ASKEROĞLU ÖZEL SAĞLIK HİZMETLERİ VE DANIŞMANLIK TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	ŞEHNAZ ATAK ASKEROĞLU
23	TAŞTUR TURİZM GIDA SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	YILDIRIM TAŞ
24	DEVATRANS LOJİSTİK LİMİTED ŞİRKETİ	HACI ABUZER KUTLAR
24	MAVİAY TAŞIMACILIK LOJİSTİK İNŞAAT ANONİM ŞİRKETİ	İSMET ATALAY
24	YUDA YURTİÇİ DAĞITIM VE TAŞIMA HİZMETLERİ LİMİTED ŞİRKETİ	KEMAL DAĞCI
24	NOVA7 INTERMODAL LOJİSTİK TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	MEHMET ŞAHAN DELGEZENLİ
24	MNG HAVAYOLLARI VE TAŞIMACILIK ANONİM ŞİRKETİ ATATÜRK HAVALİMANI GEÇİCİ DEPOLAMA ŞUBESİ	
25	ER-BO GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ LİMİTED ŞİRKETİ	ERSEL YÜKSEK
25	SELEN GLOBAL LOJİSTİK VE GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ ANONİM ŞİRKETİ	NİZAMETTİN AĞAR
26	ERTEMEL OTOMOTİV İNŞAAT TURİZM TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	FAHRETTİN ERTEMEL
26	BERSAM TURİZM SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	HİDAYET YILDIRIM
26	FİLOKUR ARAÇ KİRALAMA HİZMETLERİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	ZİYA ALP GÜLAN
27	MARİNA PETROLCÜLÜK YATÇILIK VE TURİZM TAŞIMACILIK TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	ALİ TUTUK
27	HIZLI PETROLCÜLÜK ANONİM ŞİRKETİ	MURAT DİCLE
27	SENOS PETROL ÜRÜNLERİ PAZARLAMA VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	SERHAN BURAK KÖSE
28	AB DENETİM VE SERBEST MUHASEBECİ MALİ MÜŞAVİRLİK ANONİM ŞİRKETİ	BAYRAM BİLGİN
28	METOD ÖZEL GÜVENLİK VE KORUMA HİZMETLERİ LİMİTED ŞİRKETİ	BURAK AYDIN
28	ORGANİZASYONEL GELİŞİM TEKNOLOJİLERİ ANONİM ŞİRKETİ	ERKAN GÜL
28	RES MÜHENDİSLİK İNŞAAT VE TESİS YÖNETİMİ LİMİTED ŞİRKETİ	İBRAHİM DOĞAN SALMAN
28	İDEAL ÖZEL GÜVENLİK LİMİTED ŞİRKETİ	SALİH DURSUN
29	TEMA YEŞİL YAPI YATIRIM ANONİM ŞİRKETİ	ABDULSAMET TEMEL
29	AY ÇEVRE GERİ DÖNÜŞÜM ATIK YÖNETİMİ SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	EYÜP AY
29	PROJJEM YAPI DENETİM LİMİTED ŞİRKETİ	MUSTAFA MUSAB ÇİÇEK
29	BOSTANOĞLU MİMARLIK TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	ÖMER FARUK BOSTAN
29	GÜMÜŞ PROJE MÜHENDİSLİK MİMARLIK DANIŞMANLIK İNŞAAT TAAHHÜT VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	SERKAN KAYA
30	REKLAM PİRİ MEDYA İLETİŞİM ANONİM ŞİRKETİ	ABDULLAH HANÖNÜ
30	AVRUPA MÜZİK YAPIM PRODÜKSİYON YAYINCILIK TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	CENGİZ ERDEM
30	7 RENK İLETİŞİM YAPIM ORGANİZASYON REKLAM VE BASIN YAYIN HİZMETLERİ SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	İSRAFİL KURALAY
30	ESSEN REKLAMCILIK YAPI MALZEMELERİ İNŞAAT TAAHHÜT SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	MERT BERKANT ZENGİN
30	İLPEN KALEMCİLİK PLASTİK SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	ÖMER KARATEMİZ
31	MEVA BİSİKLET İNTERNET TURİZM OTELCİLİK LİMİTED ŞİRKETİ	AKBULUT YAŞIK
31	BAYRAKTAR OTOMOTİV TURİZM İNŞAAT SANAYİ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	BATUHAN BAYRAKTAR
31	DLP PRODÜKSİYON SES IŞIK VE GÖRÜNTÜ SİSTEMLERİ ORGANİZASYON LİMİTED ŞİRKETİ	VEDAT COŞKUN
32	ÇELİK KİTAP DAĞITIM SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	HALİL ÇELİK
32	İNSAN YAYINLARI YAYIN DAĞITIM VE PAZARLAMA TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	İSMAİL HAKKI AKINCI
32	MAVİ AĞAÇ KÜLTÜR SANAT YAYINCILIK TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	MÜNİR ÜSTÜN
33	AHMET ÖZTÜRK SAĞLIK HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ	ALİ ÖZTÜRK
33	A VE A SAĞLIK ANONİM ŞİRKETİ	METE YİĞİT
33	MEGAFURKAN SAĞLIK TURİZM VE MEDİKAL CİHAZLARI SANAYİ DIŞ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	MUSTAFA CANTÜRK
33	SELEN SAĞLIK HİZMETLERİ LİMİTED ŞİRKETİ	YAHYAHAN GÜNEY
33	KURTKÖY DİALİZ HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ	YILMAZ AYDIN
34	FİT AKSESUAR DERİ SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	FAHRETTİN SARAYLI
34	GÜÇLÜ DERİ TEKSTİL KİMYA TURİZM SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	MECİT GÜÇLÜ KURŞUNOĞLU
34	GÜRSEL DERİ TEKSTİL KUYUMCULUK SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	MEHMET MUSA EVİN
35	ATEŞ İPLİK TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	BEKİR TANER ATEŞ
35	ACME TEKSTİL SANAYİ İÇ VE DIŞ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	TOYGUN BATALLI
36	ÇİMPA ÇORAP ÇAMAŞIR SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	ENDER DOĞAN
36	ANADOLU TRİKO ÖRME SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	KENAN BALKAN
36	TULSAN TEKSTİL SANAYİ VE DIŞ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	RASİM BİLGEHAN
37	AKSOY KUMAŞÇILIK VE GİYİM TEKSTİL İTHALAT İHRACAT LİMİTED ŞİRKETİ	HARUN AKSOY
37	MİRAGE LİNE TEKSTİL SANAYİ VE DIŞ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	ÖMER ARSLANTÜRK
37	ÖZSAR TEKSTİL GIDA İNŞAAT NAKLİYE SANAYİ VE DIŞ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	SENAYİ SARTIK
38	DOLUNAY TEKSTİL GIDA KUYUMCULUK VE İNŞAAT SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	BEKİR MURAT
38	ALP TEKSTİL TURİZM DIŞ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	ÇETİN ALTINDAĞ
38	GIYAS TEKSTİL KUYUMCULUK DIŞ TİCARET VE SANAYİ LİMİTED ŞİRKETİ	GİYASETTİN EYYÜPKOCA
38	BARAN GİYİM SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	ŞENOL ARAS
38	CÜNO TEKSTİL KONFEKSİYON SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	SERVET SAMSAMA
39	KARACA İÇ ÇAMAŞIR VE TEKSTİL SANAYİ LİMİTED ŞİRKETİ	EMİR KARACA
39	NAZİK TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	MUSTAFA NAZİK
39	ALKAN PROMOSYON REKLAMCILIK VE TEKSTİL SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	ŞÜKRÜ ALKAN
40	ÖZSOY MEFRUŞAT İNŞAAT TURİZM SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	AYHAN ÖZSOY
40	RİBANT KONFEKSİYON AKSESUARLARI İNŞAAT TURİZM SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	ÖMER FARUK CANAVAR
40	EFOR DEKORATİF PERDE SİSTEMLERİ İTHALAT İHRACAT DIŞ TİCARET VE PAZARLAMA LİMİTED ŞİRKETİ	YILMAZ SÖYLER
41	MNG HALICILIK TURİZM SEYAHAT SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	HAŞİM GÜRELİ
41	HASKARA HALI TEKSTİL MOBİLYA SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	MUHARREM KARA
42	VAV TEKSTİL YAN SANAYİ KUMAŞ DOKUMA İNŞAAT EMLAK VE KUYUMCULUK DIŞ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	AHMET URAL
42	ULUSAL TELA İMALAT İTHALAT İHRACAT SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	GÜRBÜZ TURAN
42	MEGA AYDIN TEKSTİL SANAYİ PAZARLAMA VE DIŞ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	ŞEVKET AYDIN
43	BRL FİLO OPERASYONEL ÇÖZÜMLER TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	BİROL HACIOĞLU
43	TEMSAN KURUTEMİZLEMECİLİK SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	HÜSEYİN KARASU
43	ORBİS LAVA TEKSTİL YIKAMA TURİZM SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	MEHMET DOĞAN
44	END DEKA İNŞAAT SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	ENVER DURSUN
44	DOĞANLAR MAKİNE KİRALAMA HİZMETLERİ SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	MEHMET DOĞAN.
44	ÖMKAR İNŞAAT HAFRİYAT SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	ÖMER KARAÇAVUŞ
45	ÇINAR İNŞAAT VE EMLAK İRFAN ÇIKMAZOĞLU	İRFAN ÇIKMAZOĞLU
45	ALGIGRUP DANIŞMANLIK VE YÖNETİM ORGANİZASYON GIDA LOJİSTİK İNŞAAT TURİZM SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	İSHAK KOÇOĞLU
45	KARE 4 YAPI İNŞAAT PROJE TAAHHÜT SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	NACİ AY
45	ÇAVUŞOĞLU YEMENLER YAPI ANONİM ŞİRKETİ	RECEP YEŞİLYURT
45	KELEŞ İNŞAAT TURİZM SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	SONER KELEŞ
46	ASNUR YAPI İNŞAAT HIZIR ONUR YAVUZ	HIZIR ONUR YAVUZ
46	SEMA İNŞAAT TAAHHÜT TURİZM GIDA SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	İRFAN ALTINER
46	ARSEN İNŞAAT TAAHHÜT RESTORASYON VE DIŞ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	İSMAİL ARDA
46	MOSTARYAPI İNŞAAT SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	YAKUP KÖÇ
47	KIRCALAR YAPI İZOLASYON İNŞAAT VE OTOMOTİV SANAYİ TİCRET LİMİTED ŞİRKETİ	ADEM RAMAZAN KIRCA
47	ALONSON YAPI İNŞAAT SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	AHMET GEDİZ TATAR
47	KAYRA YALITIM İNŞAAT SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	KADİR USLU
48	ERT YAPI MARKET LİMİTED ŞİRKETİ	ERTUĞRUL YILMAZ
48	ÇOLAKOĞLU FATİH YAPI MALZEMELERİ VE İNŞAAT TAAHHÜT SANAYİ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	MUHAMMET FATİH ÇOLAK
48	ZEYTİNOĞLU PLASTİK VE İNŞAAT MALZEMELERİ SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	MUSTAFA ZEYTİN
49	SERANİT GRANİT SERAMİK SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	AHMET ÇELİK
49	SEYCAN SERAMİK YAPI MALZEMELERİ TİCARET VE SANAYİ LİMİTED ŞİRKETİ	EYÜP TOPAL
50	DÖNMEZ MÜHENDİSLİK İNŞAAT SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	ALİ DÖNMEZ
50	AKFA ENERJİ SİSTEMLERİ SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	FATİH AKSOY
50	AYTES MÜHENDİSLİK ANONİM ŞİRKETİ	SİNAN AYRANCI
51	EKO TEKS AYAKKABI PAZARLAMA SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	ERKAN DEMİR
51	SVS TEKSTİL AYAKKABI MALZEMELERİ SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	SAİT VAKKAS SALICI
51	YILMAZ POLAT TABAN SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	YILMAZ POLAT
52	GENEL OTO TİCARET VE SANAYİ ANONİM ŞİRKETİ	AZİZ KAHYA
52	AVİTAŞ KOMPOZİT PLASTİK SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	HALİD AVDAGİÇ
52	HIDIRUSTA OTOMOTİV ANONİM ŞİRKETİ	RAMAZAN ŞAHİN
52	MOTOR AŞİN OTOMOTİV BİLGİSAYAR SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	SAİM AŞÇI
53	ADK TURİZM VE GIDA TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	HASAN GÖRKEM KONU
53	ERTEMEL İNŞAAT HAYRETTİN ERTEMEL	HAYRETTİN ERTEMEL
53	ATIŞALANI TİCARET MUĞDAT KARĞUN	MUĞDAT KARĞUN
53	HUNKO MOTORLU ARAÇLAR SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	ÖMER KOYUNCU
54	APD OTOMOTİV ANONİM ŞİRKETİ	DR. SALİH SAMİ ATILGAN
54	EŞREFOĞLU OTOMOTİV SANAYİİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	MUSTAFA İÇÖZ
54	GÜRTEL OTOMOTİV VE GAYRİMENKUL DANIŞMANLIK LİMİTED ŞİRKETİ	REMZİ GÜRTEL
54	TÜM OTOMOTİV BAKIM DERNEKLERİ FEDERASYONU İKTİSADİ İŞLETMESİ	SERKAN BAKIRTAŞ
55	COŞKUN ÇELİK DIŞ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	ADİL COŞKUN
55	YILMAZLAR VASIFLI ÇELİK SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	ALİ YILMAZ
55	UYAR ÇELİK ENDÜSTRİSİ SANAYİ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	SÜLEYMAN UYAR
56	ALFA METAL ALÜMİNYUM SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	ALİ BAKANER
56	İSTEK ALÜMİNYUM ELOKSAL PLASTİK VE KİMYEVİ MADDELERİ PAZARLAMA SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	MEHMET DİŞİKARA
57	ÖZSİS METAL POMPA SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	ERDAL CENK ATEŞ
57	KALİTE-AKAR ÇELİK SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	SÜLEYMAN AKAR
57	NURSAN DİŞLİ MAKİNA SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	VEDAT URAK
58	EMPERO ENDÜSTRİYEL MUTFAK EKİPMANLARI PAZARLAMA İÇ VE DIŞ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ İSTANBUL ŞB.	BEKİR TOPUZ
58	NOX ENDÜSTRİYEL MUTFAK PROJE ÜRETİM VE PAZARLAMA LİMİTED ŞİRKETİ	TOLGA YENİER
58	İKİZ BAKALİT BOYA KALIP KİMYA VE METAL SANAYİ ANONİM ŞİRKETİ	YUNUS AKGÜL
59	EKOTEKS TEKSTİL MAKİNA AKSESUARLARI SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	ADİL NALBANT
59	SEVMAK DİKİŞ MAKİNA VE YEDEK PARÇALARI İTHALAT TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	AHMET SEVİLMİŞ
59	OCTO MÜHENDİSLİK BİLGİSAYAR DANIŞMANLIK EĞİTİM HİZMETLERİ SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	DOÇ. DR. AYHAN ETYEMEZ
59	GAMA METALURJİ UYGULAMA MAKİNA KİMYA DANIŞMANLIK SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	DR. MEHMET BARIŞ DARYAL
60	HASSAS MÜHENDİSLİK SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	DR. MEHMET AKİF ÖZYURT
60	TEZMAKSAN MAKİNA SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	HAKAN AYDOĞDU
60	AK MAKİNA SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	OĞUZ AKYÜZ
61	İPEKLİ RULMAN SANAYİ İTHALAT VE PAZARLAMA LİMİTED ŞİRKETİ	ABDULLAH İPEKLİ
61	REİS MAKİNA TİCARET VE SANAYİ ANONİM ŞİRKETİ	DURSUN TOPÇU
61	GÜLAL HIRDAVAT SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	NURDOĞAN SEZGİN
61	ALTER MAKİNA TİCARET VE SANAYİ ANONİM ŞİRKETİ	OSMAN TAN
62	AKDAĞLAR MADENCİLİK SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	EYÜP AKDAĞ
62	BEYMERSAN MERMER SANAYİ ANONİM ŞİRKETİ	HASAN KELEŞ
62	AKARSU MERMER İNŞAAT TURİZM İMALAT PAZARLAMA SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	MURAD KELEŞ
63	GEP ENERJİ SANAYİ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	BÜLENT ŞEN
63	ASA VERİMLİ ENERJİ ÜRETİM VE DEPOLAMA ANONİM ŞİRKETİ	MURAT ALTUĞ KARATAŞ
63	RENERJİA ENERJİ ANONİM

İSTANBUL TİCARET ODASI 22. DÖNEM MESLEK KOMİTE ÜYELERİ

MESLEK GRUBU NO	MESLEK KOMİTESİ	UNVAN
1.	PERAKENDE TİCARET	MİGROS TİCARET ANONİM ŞİRKETİ İSTANBUL ATAŞEHİR ŞUBESİ
1.	PERAKENDE TİCARET	SEYHAN TEKEL GIDA PAZARLAMA LİMİTED ŞİRKETİ
1.	PERAKENDE TİCARET	BİCEN MAĞAZACILIK SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
1.	PERAKENDE TİCARET	LİNA E-TİCARET İNŞAAT TAAHHÜT DEKORASYON SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
1.	PERAKENDE TİCARET	ULU KARDEŞLER GIDA İNŞAAT SANAYİ VE DIŞ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
1.	PERAKENDE TİCARET	ÖZEN ALIŞ VERİŞ HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ YEŞİLPINAR ŞUBESİ
2.	TOPTAN VE DIŞ TİCARET	ATLAS PORT DIŞ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
2.	TOPTAN VE DIŞ TİCARET	MAR TEKNOLOJİK HİZMETLER DEPOLAMA TAŞIMACILIK VE YATIRIM ANONİM ŞİRKETİ
2.	TOPTAN VE DIŞ TİCARET	KILINÇ GRUP ENDÜSTRİ ÜRÜNLERİ OTOMOTİV İNŞAAT SANAYİ VE DIŞ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
2.	TOPTAN VE DIŞ TİCARET	BRP EV GEREÇLERİ SANAYİ DIŞ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
2.	TOPTAN VE DIŞ TİCARET	EKMEN DIŞ TİCARET SANAYİ LİMİTED ŞİRKETİ
2.	TOPTAN VE DIŞ TİCARET	ERYİĞİT DIŞ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
3.	BİJUTERİ, OYUNCAK VE HEDİYELİK EŞYA	KONYALI BİJUTERİ ERGÜN TAŞPINAR
3.	BİJUTERİ, OYUNCAK VE HEDİYELİK EŞYA	BİJU LİZZ GRUP BİJUTERİ HEDİYELİK TEKSTİL SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
3.	BİJUTERİ, OYUNCAK VE HEDİYELİK EŞYA	BEKİROĞLU BİJUTERİ GIDA İNŞAAT TURİZM TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
3.	BİJUTERİ, OYUNCAK VE HEDİYELİK EŞYA	ÖREN SÜS TAŞLARI GÜMÜŞ BİJUTERİ VE TEKSTİL AKSESUARLARI İBRAHİM ÖREN
4.	KUYUMCULUK	KARİYER KUYUMCULUK HEDİYELİK EŞYA İTHALAT İHRACAT SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
4.	KUYUMCULUK	GENÇ ALTIN KIYMETLİ MADENLER ANONİM ŞİRKETİ
4.	KUYUMCULUK	LUXX GARDEN OTELCİLİK VE KUYUMCULUK LİMİTED ŞİRKETİ
4.	KUYUMCULUK	GOLDIUM KUYUMCULUK SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
4.	KUYUMCULUK	MOTİF KUYUMCULUK SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
5.	BİLGİ TEKNOLOJİLERİ	NOKTA BİLGİ İŞLEM TEKSTİL PAZARLAMA SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
5.	BİLGİ TEKNOLOJİLERİ	TURKUAZ YAZILIM MÜHENDİSLİK VE DANIŞMANLIK HİZMETLERİ SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
5.	BİLGİ TEKNOLOJİLERİ	YİĞİT BİLİŞİM SANAYİ VE DIŞ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
5.	BİLGİ TEKNOLOJİLERİ	SOPRAFİ YAZILIM VE BİLİŞİM HİZMETLERİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
5.	BİLGİ TEKNOLOJİLERİ	BİLGİTEKNİK BİLGİSAYAR YAZILIM ELEKTRONİK SİST.İNŞ.VE ORGANİZASYON TİC.VE SAN.LİMİTED ŞİRKETİ
5.	BİLGİ TEKNOLOJİLERİ	KOPİTAŞ DOKÜMAN ÇÖZÜMLERİ SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
6.	KAĞIT, KIRTASİYE VE AMBALAJ	SİLKA LİNC KIRTASİYE ÜRÜNLERİ SANAYİ ANONİM ŞİRKETİ
6.	KAĞIT, KIRTASİYE VE AMBALAJ	SÜDOR KIRTASİYE SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
6.	KAĞIT, KIRTASİYE VE AMBALAJ	CARMEN MATBAACILIK SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
6.	KAĞIT, KIRTASİYE VE AMBALAJ	BERRAK DIŞ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
7.	KOZMETİK	EKKOZMETİK GÜZELLİK KOZMETİK KUAFÖR SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
7.	KOZMETİK	KOSAN KOZMETİK PAZARLAMA VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
7.	KOZMETİK	SABİT AKKAYA SACH KUAFÖRLÜK GÜZELLİK SALONLARI İŞLETMECİLİĞİ LİMİTED ŞİRKETİ
7.	KOZMETİK	SULTANLAR EV İHTİYAÇ MADDELERİ PAZARLAMA ANONİM ŞİRKETİ
7.	KOZMETİK	DOĞANLAR ECZA VE İTRİYAT DEPOSU ANONİM ŞİRKETİ
8.	İLAÇ VE TIBBİ CİHAZ	DİAGNO TIBBİ VE MEDİKAL MALZEMELER SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
8.	İLAÇ VE TIBBİ CİHAZ	EMİN ARSLAN ARSLAN DUYSAK İŞİTME CİHAZLARI SATIŞ VE UYGULAMA MERKEZİ
8.	İLAÇ VE TIBBİ CİHAZ	ONUR DİŞ DEPOSU TIBBİ GEREÇLER SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
8.	İLAÇ VE TIBBİ CİHAZ	SELÇUK ECZA DEPOSU TİCARET VE SANAYİ ANONİM ŞİRKETİ
8.	İLAÇ VE TIBBİ CİHAZ	GAZİ KİMYA TIP TEKNOLOJİLERİ SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
9.	TOPTAN GIDA VE TEMİZLİK ÜRÜNLERİ	SERTUN GIDA TÜKETİM MALLARI DAĞITIM VE PAZARLAMA TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
9.	TOPTAN GIDA VE TEMİZLİK ÜRÜNLERİ	ARMADA DİDİM GIDA İNŞAAT TURİZM ANONİM ŞİRKETİ
9.	TOPTAN GIDA VE TEMİZLİK ÜRÜNLERİ	SANTRAL TÜKETİM MALLARI PAZARLAMA TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
9.	TOPTAN GIDA VE TEMİZLİK ÜRÜNLERİ	DONE FOOD GIDA SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
9.	TOPTAN GIDA VE TEMİZLİK ÜRÜNLERİ	ASLAN DONUK GIDA PAZARLAMA LİMİTED ŞİRKETİ
10.	CAM VE CAM ÜRÜNLERİ	YÖRE CAM SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
10.	CAM VE CAM ÜRÜNLERİ	ŞİŞECAM DIŞ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
10.	CAM VE CAM ÜRÜNLERİ	SEYHAN CAM TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
11.	PEYZAJ VE ÇİÇEKÇİLİK	LADIES FLOWERS ÇİÇEKÇİLİK İNŞAAT OTO SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
11.	PEYZAJ VE ÇİÇEKÇİLİK	NAR PEYZAJ YAPI MİMARLIK TURİZM SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
11.	PEYZAJ VE ÇİÇEKÇİLİK	İSTANBUL BOTANİK TARIMSAL ÜRETİM İNŞAAT SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
12.	EKMEK, UN VE UNLU MAMÜLLER	YILMAZ ÇELİK EKMEK UNLU MAMÜLLER GIDA VE İNŞAAT SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
12.	EKMEK, UN VE UNLU MAMÜLLER	ÖZAK UNLU MAMULLER SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
12.	EKMEK, UN VE UNLU MAMÜLLER	GİRGİN KARDEŞLER GIDA VE UNLU MAMÜLLERİ SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
12.	EKMEK, UN VE UNLU MAMÜLLER	SERVET ÜSTÜN ÜSTÜN GIDA UNLU MAMÜLLERİ
13.	MEYVE VE SEBZE	ENTA SEBZE VE MEYVE KOMİSYONCULUĞU SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
13.	MEYVE VE SEBZE	RECEP UÇAK UÇAK GIDA
13.	MEYVE VE SEBZE	ÇELİKTENYILDIZ ORGANİK TARIM ÜRÜNLERİ SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
13.	MEYVE VE SEBZE	AKDAL TARIM ÜRÜNLERİ GIDA TURİZM İNŞAAT VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
14.	HAYVANSAL GIDA ÜRÜNLERİ	SAĞDIÇLAR BALIKÇILIK TURİZM İNŞAAT GIDA ELEKTRİK ELEKTRONİK SANAYİ VE DIŞ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
14.	HAYVANSAL GIDA ÜRÜNLERİ	DÜZ GIDA SANAYİİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
14.	HAYVANSAL GIDA ÜRÜNLERİ	COŞKUN GIDA HAYVANCILIK İNŞAAT TURİZM SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
14.	HAYVANSAL GIDA ÜRÜNLERİ	DAVUT SAĞDIÇ BALIKÇILIK İTHALAT VE İHRACAT SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
15.	EĞİTİM	MURAT TEKİN ÇEKMEKÖY SÜRÜCÜ KURSU
15.	EĞİTİM	FONO EĞİTİM SAĞLIK TURİZM VE TAŞIMACILIK HİZMETLERİ LİMİTED ŞİRKETİ
15.	EĞİTİM	BİRİKİM EĞİTİM ÖĞRETİM VE SAĞLIK HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ
15.	EĞİTİM	ÇAĞRI ÖZEL EĞİTİM HİZMETLERİ VE İLETİŞİM TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
15.	EĞİTİM	İSTANBUL BİLİM ÖZEL EĞİTİM KURUMLARI TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
16.	OTELLER	İLKİM TURİZM VE OTELCİLİK SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
16.	OTELLER	İSTA OTOMOTİV GIDA TURİZM OTELCİLİK İNŞAAT TEKSTİL TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
16.	OTELLER	GAB ARAÇ KİRALAMA VE OTO HİZMETLERİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
16.	OTELLER	GRAND İSTANBUL AİRPORT HOTEL TURİZM OTELCİLİK İNŞAAT SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
16.	OTELLER	CAB OTEL İŞLETMECİLİĞİ VE TURİZM LİMİTED ŞİRKETİ
17.	RESTORAN VE YİYECEK İÇECEK HİZMETLERİ	İSTREST GIDA TURİZM İNŞAAT MAĞAZACILIK SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
17.	RESTORAN VE YİYECEK İÇECEK HİZMETLERİ	RASYO HAZIR YEMEK GIDA SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
17.	RESTORAN VE YİYECEK İÇECEK HİZMETLERİ	SADES SAĞLIK VE SAĞLIK TURİZMİ DESTEK HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ ARNAVUTKÖY ŞUBESİ
17.	RESTORAN VE YİYECEK İÇECEK HİZMETLERİ	SALKIM RESTORAN GIDA SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
17.	RESTORAN VE YİYECEK İÇECEK HİZMETLERİ	KONYALILAR GIDA VE TURİZM SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
17.	RESTORAN VE YİYECEK İÇECEK HİZMETLERİ	MOSLİNİ DIŞ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
18.	FİNANS KURULUŞLARI	ALBARAKA TÜRK KATILIM BANKASI ANONİM ŞİRKETİ
18.	FİNANS KURULUŞLARI	ZİRAAT KATILIM BANKASI ANONİM ŞİRKETİ
18.	FİNANS KURULUŞLARI	KUVEYT TÜRK PORTFÖY YÖNETİMİ ANONİM ŞİRKETİ
18.	FİNANS KURULUŞLARI	PORSUK DÖVİZ TİCARET SINIRLI YETKİLİ MÜESSESE ANONİM ŞİRKETİ
18.	FİNANS KURULUŞLARI	VAKIF KATILIM BANKASI ANONİM ŞİRKETİ
19.	MALİ MÜŞAVİRLİK	EKOL BAĞIMSIZ MUHASEBE DENETİMİ VE SERBEST MUHASEBECİ MALİ MÜŞAVİRLİK HİZMETLERİ LİMİTED ŞİRKETİ
19.	MALİ MÜŞAVİRLİK	PÜR BAĞIMSIZ DENETİM YEMİNLİ MALİ MÜŞAVİRLİK ANONİM ŞİRKETİ
19.	MALİ MÜŞAVİRLİK	ÖZBAKIR MÜŞAVİRLİK HAYRETTİN ÖZBAKIR
19.	MALİ MÜŞAVİRLİK	YÖNTEM DENETİM YEMİNLİ MALİ MÜŞAVİRLİK LİMİTED ŞİRKETİ
20.	SİGORTACILIK	SEVİL GÜMRÜKCÜ SİGORTA ACENTALIĞI SEVİL GÜMRÜKCÜ
20.	SİGORTACILIK	HANDE ÖNAL SİGORTA ARACILIK HİZMETLERİ LİMİTED ŞİRKETİ
20.	SİGORTACILIK	NİŞANTAŞI SİGORTA ARACILIK HİZMETLERİ LİMİTED ŞİRKETİ
20.	SİGORTACILIK	ESTEE SİGORTA ARACILIK HİZMETLERİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
20.	SİGORTACILIK	212 SİGORTA ARACILIK HİZMETLERİ LİMİTED ŞİRKETİ
21.	GAYRİMENKUL HİZMETLERİ	DRAGON EMLAK HASAN CEPHE
21.	GAYRİMENKUL HİZMETLERİ	CİTY GAYRİMENKUL ALPER DEMİRTAŞ
21.	GAYRİMENKUL HİZMETLERİ	AKÇ İNŞAAT TAAHHÜT TURİZM GIDA SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
21.	GAYRİMENKUL HİZMETLERİ	ALKENT EMLAK YATIRIM VE DANIŞMANLIK TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
21.	GAYRİMENKUL HİZMETLERİ	SERRA EMLAK ANONİM ŞİRKETİ
21.	GAYRİMENKUL HİZMETLERİ	NİLÜFER KAS GAYRİMENKUL VE DANIŞMANLIK HİZMETLERİ LİMİTED ŞİRKETİ
22.	ŞEHİRİÇİ YOLCU TAŞIMACILIĞI	KIRMIZI BEYAZ TURİZM İNŞAAT TEKSTİL GIDA VE PETROL ÜRÜNLERİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
22.	ŞEHİRİÇİ YOLCU TAŞIMACILIĞI	İLKEM TURİZM TAŞIMACILIK ANONİM ŞİRKETİ
22.	ŞEHİRİÇİ YOLCU TAŞIMACILIĞI	ALBER TURİZM OTOMOTİV AYAKKABI VE GIDA SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
22.	ŞEHİRİÇİ YOLCU TAŞIMACILIĞI	NERGİZ TURİZM İNŞAAT VE GIDA SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
22.	ŞEHİRİÇİ YOLCU TAŞIMACILIĞI	AKGENÇ TURİZM ÖĞRENCİ VE PERSONEL TAŞIMACILIĞI GIDA İNŞAAT OTOMOTİV SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
23.	YOLCU TAŞIMACILIĞI VE SEYAHAT ACENTELERİ	YM TURİZM TİCARET VE SANAYİ LİMİTED ŞİRKETİ
23.	YOLCU TAŞIMACILIĞI VE SEYAHAT ACENTELERİ	KAMERON TAŞIMACILIK İNŞAAT TURİZM LİMİTED ŞİRKETİ
23.	YOLCU TAŞIMACILIĞI VE SEYAHAT ACENTELERİ	PARKUR TURİZM OTELCİLİK VE HAVACILIK HİZMETLERİ YATIRIM DIŞ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
23.	YOLCU TAŞIMACILIĞI VE SEYAHAT ACENTELERİ	ARYA ROYAL GRUP TURİZM TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
23.	YOLCU TAŞIMACILIĞI VE SEYAHAT ACENTELERİ	TROJA DIŞ TİCARET PAZARLAMA TURİZM MÜMESSİLLİK VE SANAYİ LİMİTED ŞİRKETİ
24.	LOJİSTİK HİZMETLERİ	TGL TRANSTAŞ GLOBAL LOJİSTİK ANONİM ŞİRKETİ
24.	LOJİSTİK HİZMETLERİ	ENF LOJİSTİK İÇ VE DIŞ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
24.	LOJİSTİK HİZMETLERİ	BEYAZ ULAŞIM VE ENERJİ SİSTEMLERİ SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
24.	LOJİSTİK HİZMETLERİ	KEMER PROJE VE AĞIR TAŞIMACILIK ANONİM ŞİRKETİ
24.	LOJİSTİK HİZMETLERİ	LEVEL TAŞIMACILIK VE DEPOLAMA LİMİTED ŞİRKETİ
24.	LOJİSTİK HİZMETLERİ	HPL ONE ULUSLARARASI PROJE LOJİSTİK ANONİM ŞİRKETİ
25.	GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ	VEGA GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ ANONİM ŞİRKETİ
25.	GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ	SNL GÜMRÜK MÜŞAVİRLİK HİZMETLERİ LİMİTED ŞİRKETİ
25.	GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ	PİRSAN GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ VE DANIŞMANLIK LİMİTED ŞİRKETİ
26.	TAŞIT KİRALAMA VE İLGİLİ HİZMETLER	OTOKOÇ OTOMOTİV TİCARET VE SANAYİ ANONİM ŞİRKETİ AVİS İSTANBUL HAVALİMANI ŞUBESİ
26.	TAŞIT KİRALAMA VE İLGİLİ HİZMETLER	YES OTO KİRALAMA VE TURİZM YATIRIMLARI ANONİM ŞİRKETİ
26.	TAŞIT KİRALAMA VE İLGİLİ HİZMETLER	PONTE DANIŞMANLIK TAŞIMACILIK VE TURİZM HİZMETLERİ SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
26.	TAŞIT KİRALAMA VE İLGİLİ HİZMETLER	NEV FİLO ARAÇ KİRALAMA ANONİM ŞİRKETİ
27.	AKARYAKIT	PIRIL PETROL SERVİS HİZMETLERİ NAKLİYAT VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
27.	AKARYAKIT	NİSAN TURİZM AKARYAKIT PAZARLAMA İTHALAT İHRACAT VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
27.	AKARYAKIT	ECE PETROL OTOMOTİV İNŞAAT SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
27.	AKARYAKIT	COB PETROL İNŞAAT TURİZM SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ MİMARSİNAN ŞUBESİ
28.	İŞLETME DESTEK HİZMETLERİ	FTS BİLİŞİM VE ORGANİZASYON TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
28.	İŞLETME DESTEK HİZMETLERİ	PROTEK VİP GRUP ORGANİZASYON DANIŞMANLIK LİMİTED ŞİRKETİ
28.	İŞLETME DESTEK HİZMETLERİ	AYRINTI PATENT LİMİTED ŞİRKETİ
28.	İŞLETME DESTEK HİZMETLERİ	INOVATECH GÜVENLİK VE BİLGİSAYAR SİSTEMLERİ DIŞ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
28.	İŞLETME DESTEK HİZMETLERİ	STRATEJİTEK KURUMSAL DANIŞMANLIK HİZMETLERİ LİMİTED ŞİRKETİ
28.	İŞLETME DESTEK HİZMETLERİ	TEKÇEV ÇEVRE DANIŞMANLIK VE MÜHENDİSLİK HİZMETLERİ SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
29.	MİMARLIK VE MÜHENDİSLİK	PANELLO DESİGN İÇ MİMARLIK LİMİTED ŞİRKETİ
29.	MİMARLIK VE MÜHENDİSLİK	PİLOT GARAGE OTOMOTİV ANONİM ŞİRKETİ İSTOÇ ŞUBESİ
29.	MİMARLIK VE MÜHENDİSLİK	MAYMAP HARİTA JEOLOJİ MİMARLIK MÜHENDİSLİK İNŞAAT LİMİTED ŞİRKETİ
29.	MİMARLIK VE MÜHENDİSLİK	KENT OLUŞUM LABORATUVAR HİZMETLERİ LİMİTED ŞİRKETİ
29.	MİMARLIK VE MÜHENDİSLİK	EMRE KAĞITÇILIK HURDA METAL GERİ DÖNÜŞÜM MEHMET GÖKALP
29.	MİMARLIK VE MÜHENDİSLİK	MEGACERT ULUSLARARASI BELGELENDİRME VE EĞİTİM HİZMETLERİ LİMİTED ŞİRKETİ
30.	BİLGİ, İLETİŞİM VE MEDYA	SEMERKAND RADYO VE TELEVİZYON ANONİM ŞİRKETİ
30.	BİLGİ, İLETİŞİM VE MEDYA	OKT PROJE FABRİKASI VE REKLAM SANAYİ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
30.	BİLGİ, İLETİŞİM VE MEDYA	BOTTEGA AD REKLAM VE TANITIM LİMİTED ŞİRKETİ
30.	BİLGİ, İLETİŞİM VE MEDYA	HALK FİLM YAPIM YÖNETİM TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
30.	BİLGİ, İLETİŞİM VE MEDYA	KORU MEDYA ANONİM ŞİRKETİ
30.	BİLGİ, İLETİŞİM VE MEDYA	BAŞKA BAKIŞLI İŞLER MEDYA İLETİŞİM ANONİM ŞİRKETİ
31.	KÜLTÜR VE SPOR	SUN SPOR İŞLETMELERİ VE DANIŞMANLIK TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
31.	KÜLTÜR VE SPOR	ATS SPOR DANIŞMANLIK TEKSTİL İNŞAAT İTHALAT İHRACAT SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
31.	KÜLTÜR VE SPOR	ARMONİA DÜĞÜN DAVET BALO ORGANİZASYON TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
31.	KÜLTÜR VE SPOR	FİTNESS MOVEMENT INSTITUTE SPORTİF HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ
32.	BASIM-YAYIN	ÖZEN PROMOSYON VE REKLAM SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
32.	BASIM-YAYIN	YEDİTEPE BASIM YAYIN DAĞITIM LİMİTED ŞİRKETİ
32.	BASIM-YAYIN	ÖTÜKEN NEŞRİYAT ANONİM ŞİRKETİ
32.	BASIM-YAYIN	SEMERKAND BASIM YAYIN DAĞITIM SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
33.	SAĞLIK HİZMETLERİ	İŞARET SAĞLIK İNŞAAT VE İLETİŞİM HİZMETLERİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
33.	SAĞLIK HİZMETLERİ	SANTRAL SAĞLIK HİZMETLERİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
33.	SAĞLIK HİZMETLERİ	SÖZ ÖZEL DENTAL SAĞLIK HİZMETLERİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
33.	SAĞLIK HİZMETLERİ	ELİT GLOBAL SAĞLIK HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ
33.	SAĞLIK HİZMETLERİ	YENİDÜNYA ÖZEL EĞİTİM SAĞLIK VE REHABİLİTASYON MERKEZİ LİMİTED ŞİRKETİ
33.	SAĞLIK HİZMETLERİ	TULİPA SAĞLIK HİZMETLERİ EĞİTİM VE GIDA TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
34.	DERİ, KÜRK VE SARACİYE	NOVA ÇANTA DERİ TEKSTİL SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
34.	DERİ, KÜRK VE SARACİYE	LAMBAY İNŞAAT VE DERİ SANAYİ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
34.	DERİ, KÜRK VE SARACİYE	ECRİN KÜRK İMALAT SANAYİ VE DIŞ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
34.	DERİ, KÜRK VE SARACİYE	GÜNDOĞDU DERİ MAMULLERİ SARACİYE KUYUMCULUK SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
35.	İPLİK VE ELYAF ÜRÜNLERİ	BAL İPLİK TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
35.	İPLİK VE ELYAF ÜRÜNLERİ	F.T.S TEKSTİL İÇ VE DIŞ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
35.	İPLİK VE ELYAF ÜRÜNLERİ	BATURTEKS İPLİK PAZARLAMA SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
36.	ÖRME KUMAŞ, ÇORAP VE TRİKOTAJ	TESA ÇORAP DIŞ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
36.	ÖRME KUMAŞ, ÇORAP VE TRİKOTAJ	ÖRMECİ ÇORAP SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
36.	ÖRME KUMAŞ, ÇORAP VE TRİKOTAJ	NECDET ÖRME TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
36.	ÖRME KUMAŞ, ÇORAP VE TRİKOTAJ	İSMAİL YALÇINKAYA İSM TRİKO NAKIŞ
37.	KUMAŞ	KÜÇÜKKALFA TEKSTİL İTHALAT İHRACAT PAZARLAMA SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
37.	KUMAŞ	KUTUP KUMAŞ TİCARET VE SANAYİ LİMİTED ŞİRKETİ
37.	KUMAŞ	MKÇ GLOBAL TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
37.	KUMAŞ	CANVASS TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
38.	HAZIR GİYİM VE KONFEKSİYON	O-SİD TEKSTİL GIDA EĞİTİM SAĞLIK VE DIŞ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
38.	HAZIR GİYİM VE KONFEKSİYON	GÜNBEYİ TEKSTİL VE KUYUMCULUK SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ

İSTANBUL TİCARET ODASI 22. DÖNEM MESLEK KOMİTE ÜYELERİ

MESLEK GRUBU NO	MESLEK KOMİTESİ	UNVAN
38.	HAZIR GİYİM VE KONFEKSİYON	ADALI MAĞAZACILIK ANONİM ŞİRKETİ
38.	HAZIR GİYİM VE KONFEKSİYON	ÇAKIROĞLU KUYUMCULUK DOKUMA TEKSTİL SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
38.	HAZIR GİYİM VE KONFEKSİYON	YUSUF GİYİM SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
38.	HAZIR GİYİM VE KONFEKSİYON	EREN KESKİN TEKSTİL İNŞAAT GIDA SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
39.	İÇ GİYİM VE AKSESUARLARI	ÖZTAŞ GİYİM SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
39.	İÇ GİYİM VE AKSESUARLARI	KED TEKSTİL İNŞAAT SANAYİ VE DIŞ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
39.	İÇ GİYİM VE AKSESUARLARI	LARA TEKSTİL SANAYİ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
39.	İÇ GİYİM VE AKSESUARLARI	BİYO TEKSTİL SANAYİ VE DIŞ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
40.	EV TEKSTİLİ	EŞREF TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
40.	EV TEKSTİLİ	ÖLÇER TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
40.	EV TEKSTİLİ	FARUK TEKSTİL TİCARET VE SANAYİ LİMİTED ŞİRKETİ
40.	EV TEKSTİLİ	ÇELİK TEKSTİL ŞABAN ÇELİK
41.	HALI-KİLİM VE YER KAPLAMALARI	METİN CARPET DESIGN HALI TASARIM VE ÜRETİM SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
41.	HALI-KİLİM VE YER KAPLAMALARI	SERBAK HALICILIK SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
41.	HALI-KİLİM VE YER KAPLAMALARI	NEVA HALI MOBİLYA VE İNŞAAT SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
42.	TEKSTİL YAN SANAYİ ÜRÜNLERİ	MEHMET ÖZÇELİK TEKSTİL İNŞAAT SANAYİ VE DIŞ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
42.	TEKSTİL YAN SANAYİ ÜRÜNLERİ	AFA FERMUAR DÜĞME VE TEKSTİL AKSESUARLARI SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
42.	TEKSTİL YAN SANAYİ ÜRÜNLERİ	DİPLOMAT TEKSTİL SANAYİ VE DIŞ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
42.	TEKSTİL YAN SANAYİ ÜRÜNLERİ	MERT DÜĞME TEKSTİL YAN SANAYİ ÜRÜNLERİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
43.	TEKSTİL TERBİYE	GÜR-İŞ KURU TEMİZLEME VE KUYUMCULUK SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
43.	TEKSTİL TERBİYE	ÖZYURT TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
43.	TEKSTİL TERBİYE	PAK APRE BOYAMA TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
43.	TEKSTİL TERBİYE	ÇERKEZOĞLU TEKSTİL YIKAMA BOYAMA GIDA İNŞAAT OTOMOTİV SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
44.	ALTYAPI İNŞAATI	ASPHALT ROAD SYSTEMS İNŞAAT TAAHHÜT KİMYA VE DIŞ TİCARET SANAYİ LİMİTED ŞİRKETİ
44.	ALTYAPI İNŞAATI	REİSLER YOL YAPI İNŞAAT SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
44.	ALTYAPI İNŞAATI	MAVİ İSTANBUL YAPI ANONİM ŞİRKETİ
44.	ALTYAPI İNŞAATI	NAS İNŞAAT SANAYİ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
45.	KONUT İNŞAATI	EMİROĞLU KIYMETLİ MADEN MÜCEVHERAT İNŞAAT GIDA PLASTİK VE DIŞ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
45.	KONUT İNŞAATI	ET TELLİOĞLU İNŞAAT TAAHHÜT SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
45.	KONUT İNŞAATI	KEÇELİ İNŞAAT VE DIŞ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
45.	KONUT İNŞAATI	CEVAHİROĞLU İNŞAAT GIDA TURİZM TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
45.	KONUT İNŞAATI	EYÜP KELEŞ İNŞAAT TAAHHÜT TURİZM İTHALAT İHRACAT SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
45.	KONUT İNŞAATI	KARMAR PROJE İNŞAAT ANONİM ŞİRKETİ
46.	İNŞAAT TAAHHÜT	FUZUL GAYRİMENKUL YATIRIM ORTAKLIĞI ANONİM ŞİRKETİ
46.	İNŞAAT TAAHHÜT	CEVAHİR KONUT İNŞAAT ANONİM ŞİRKETİ
46.	İNŞAAT TAAHHÜT	AL GRANİT MERMER İNŞAAT TAAHHÜT SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
46.	İNŞAAT TAAHHÜT	3E MÜHENDİSLİK İNŞAAT SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
46.	İNŞAAT TAAHHÜT	YÜKSEKDAĞ GAYRİMENKUL YATIRIM ANONİM ŞİRKETİ
47.	RESTORASYON VE İZOLASYON	3Y YALITIM SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
47.	RESTORASYON VE İZOLASYON	FORTE PARKE TASARIM VE ZEMİN ÜRÜNLERİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
47.	RESTORASYON VE İZOLASYON	KAYA PREKAST CEPHE İZOLASYON SİSTEMLERİ SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
47.	RESTORASYON VE İZOLASYON	ARZ YAPI METAL ALÜMİNYUM CEPHE KORKULUK SİSTEMLERİ İNŞAAT DEKORASYON SANAYİ VE TİC.LTD.ŞTİ.
48.	İNŞAAT MALZEMELERİ	ORHANLAR YAPI MALZEMELERİ SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
48.	İNŞAAT MALZEMELERİ	BAYRAM İNŞAAT MALZEMELERİ SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
48.	İNŞAAT MALZEMELERİ	GÖLGEYAP YAPI GRUP SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
48.	İNŞAAT MALZEMELERİ	DM GRUP İNŞAAT ÇELİK KAPI MOBİLYA GAYRİMENKUL OTOMOTİV SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
49.	TOPRAK ÜRÜNLERİ	EFE SER SERAMİK İNŞAAT TURİZM SANAYİ VE DIŞ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
49.	TOPRAK ÜRÜNLERİ	DANIŞ BETON SIVA İNŞAAT SANAYİ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
49.	TOPRAK ÜRÜNLERİ	EVDEMA YAPI MALZEMELERİ SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
50.	MEKANİK TESİSAT VE DOĞALGAZ TESİSATI	KEVSER ISI SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
50.	MEKANİK TESİSAT VE DOĞALGAZ TESİSATI	GÜMÜŞ MEKANİK ISITMA SOĞUTMA HAVALANDIRMA SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
50.	MEKANİK TESİSAT VE DOĞALGAZ TESİSATI	SÜHA MAKİNA TESİSAT PAZARLAMA SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
50.	MEKANİK TESİSAT VE DOĞALGAZ TESİSATI	ORJİN MÜHENDİSLİK ISI SİSTEMLERİ SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
51.	AYAKKABI VE AYAKKABI YAN SANAYİ	ADORLEE DERİ AYAKKABI SANAYİ İÇ VE DIŞ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
51.	AYAKKABI VE AYAKKABI YAN SANAYİ	PREND AYAKKABI VE DERİ PAZARLAMA SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
51.	AYAKKABI VE AYAKKABI YAN SANAYİ	BATE AYAKKABI İMALAT İTHALAT İHRACAT SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
51.	AYAKKABI VE AYAKKABI YAN SANAYİ	YÜNKUTAYLAR AYAKKABI SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
52.	KARA TAŞITLARI, YEDEK PARÇALARI VE EKİPMANLARI	BAŞBUĞ OTO YEDEK PARÇA SANAYİ İTHALAT İHRACAT VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
52.	KARA TAŞITLARI, YEDEK PARÇALARI VE EKİPMANLARI	ÖZÇETE OTOMOTİV TAŞIMACILIK İNŞAAT SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ İSTANBUL ŞUBESİ
52.	KARA TAŞITLARI, YEDEK PARÇALARI VE EKİPMANLARI	ŞENER OTO YEDEK PARÇA SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
52.	KARA TAŞITLARI, YEDEK PARÇALARI VE EKİPMANLARI	KANCA OTO SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
52.	KARA TAŞITLARI, YEDEK PARÇALARI VE EKİPMANLARI	DÖRTEL OTOMOTİV SANAYİ PAZARALAMA VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
53.	MOTORLU TAŞIT SATIŞ VE SERVİSİ	MCK ARAÇ KİRALAMA OTOMOTİV İNŞAAT TAŞIMACILIK SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
53.	MOTORLU TAŞIT SATIŞ VE SERVİSİ	GÜLTEK ENERJİ VE MÜHENDİSLİK LİMİTED ŞİRKETİ
53.	MOTORLU TAŞIT SATIŞ VE SERVİSİ	GENKO YAPI İNŞAAT TURİZM TEKSTİL OTOMOTİV SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
53.	MOTORLU TAŞIT SATIŞ VE SERVİSİ	AUTO İSTANBUL YAPI VE OTOMOTİV SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
53.	MOTORLU TAŞIT SATIŞ VE SERVİSİ	NARİN MOTORLU ARAÇLAR TURİZM SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
54.	MOTORLU ARAÇLAR TAMİR, BAKIM VE İMALATI	AKUZ GRUP OTOMOTİV TURİZM KURTARICI HİZMETLERİ İTHALAT İHRACAT SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
54.	MOTORLU ARAÇLAR TAMİR, BAKIM VE İMALATI	BAKIRCI OTOMOTİV SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
54.	MOTORLU ARAÇLAR TAMİR, BAKIM VE İMALATI	TEKNİKEL OTOMOBİL HASAR ONARIM SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
54.	MOTORLU ARAÇLAR TAMİR, BAKIM VE İMALATI	PROTEK AKRİLİK YAPIŞTIRICI SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
54.	MOTORLU ARAÇLAR TAMİR, BAKIM VE İMALATI	IŞIKLAR OTOMOTİV VE ORMAN ÜRÜNLERİ TİCARET SANAYİ LİMİTED ŞİRKETİ
55.	DEMİR ÇELİK	ERCAN METAL SAÇ SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
55.	DEMİR ÇELİK	NİKEL PASLANMAZ ÇELİK SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
55.	DEMİR ÇELİK	GÜNEYDOĞU SAÇ VE DEMİR MAMÜLLERİ TİCARET SANAYİ LİMİTED ŞİRKETİ
55.	DEMİR ÇELİK	TAY STEEL DEMİR ÇELİK TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
56.	DEMİR DIŞI METALLER	AKPA ALÜMİNYUM SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
56.	DEMİR DIŞI METALLER	HAMZA ALÜMİNYUM İTHALAT İHRACAT SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
56.	DEMİR DIŞI METALLER	TRUVA PİRİNÇ ÜRÜNLERİ METAL SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
57.	DÖKÜM VE METAL İŞLEME	DENİZ METAL DÖKÜM SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
57.	DÖKÜM VE METAL İŞLEME	BM BOR LAZER METAL ÜRÜNLERİ SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
57.	DÖKÜM VE METAL İŞLEME	ÖZDEMİR VARGEL MAKİNE OTOMOTİV VE YEDEK PARÇA İMALATI SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
57.	DÖKÜM VE METAL İŞLEME	EMEK ÇELİK DÖKÜM SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
58.	METAL ÜRÜNLER VE MUTFAK EKİPMANLARI	EDS PROJE İNŞAAT ALÜMİNYUM TURİZM SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
58.	METAL ÜRÜNLER VE MUTFAK EKİPMANLARI	TMXFLOW ENDÜSTRİYEL ÜRÜNLER VE METAL SANAYİ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
58.	METAL ÜRÜNLER VE MUTFAK EKİPMANLARI	KEMOS KONTEYNER PALET POMPA MAKİNE İMALAT VE SATIŞ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
58.	METAL ÜRÜNLER VE MUTFAK EKİPMANLARI	CARRA MİMARİ ALÜMİNYUM SİSTEMLERİ SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
59.	MAKİNA VE EKİPMANLARI	OMAKS MÜHENDİSLİK MAKİNA ANONİM ŞİRKETİ
59.	MAKİNA VE EKİPMANLARI	TÜMPA İNŞAAT TESİSAT SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
59.	MAKİNA VE EKİPMANLARI	POLAT PRES TESİSAT ARMATÜR SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
59.	MAKİNA VE EKİPMANLARI	MİNİMAK ASANSÖRLERİ SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
59.	MAKİNA VE EKİPMANLARI	SANEL ASANSÖR ELEKTRİK SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
60.	TAKIM TEZGAHLARI VE OTOMASYON	ÇELEBİ MAKİNA MÜHENDİSLİK SÜLEYMAN ÇELEBİ
60.	TAKIM TEZGAHLARI VE OTOMASYON	OTTO TAYF HİDROLİK SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
60.	TAKIM TEZGAHLARI VE OTOMASYON	KESMAK MAKİNA SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
60.	TAKIM TEZGAHLARI VE OTOMASYON	TEKNİK İSTİF MAKİNALARI SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
61.	TEKNİK HIRDAVAT	RETTA PROFESYONEL EL ALETLERİ ANONİM ŞİRKETİ
61.	TEKNİK HIRDAVAT	ALTUNEL HIRDAVATÇILIK TİCARET VE SANAYİİ ANONİM ŞİRKETİ
61.	TEKNİK HIRDAVAT	AYSAN MAKİNA TEKNİK HIRDAVAT SANAYİİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
61.	TEKNİK HIRDAVAT	ENSAN ENDÜSTRİ MALZEMELERİ NAKLİYAT TİCARET VE SANAYİ LİMİTED ŞİRKETİ
61.	TEKNİK HIRDAVAT	ONUR TEKNİK HIRDAVAT İTHALAT İHRACAT SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
62.	MERMERCİLİK VE MADENCİLİK	ÖKSİTAŞ İNŞAAT TAAHHÜT ARAŞTIRMA ŞEHİRCİLİK VE SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
62.	MERMERCİLİK VE MADENCİLİK	SİLPA SİLİS KUMLARI SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
62.	MERMERCİLİK VE MADENCİLİK	EMİNLER GRANİT MERMER MADENCİLİK OTOMOTİV İNŞAAT GIDA SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
62.	MERMERCİLİK VE MADENCİLİK	KUVARS GRANİT MERMER SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
63.	ENERJİ	ALPADA ELEKTRİK ÜRETİM VE DEPOLAMA ANONİM ŞİRKETİ
63.	ENERJİ	CNK ENERJİ TİCARET VE SANAYİ LİMİTED ŞİRKETİ
63.	ENERJİ	BİYOMEK ELEKTRİK ENERJİSİ ÜRETİMİ SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
63.	ENERJİ	KUVVET YATIRIM İNŞAAT VE ENERJİ ANONİM ŞİRKETİ
64.	ELEKTRİK EKİPMANLARI	LOBAN ELEKTRİK İTHALAT İHRACAT SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
64.	ELEKTRİK EKİPMANLARI	OTEM ELEKTRİK ENDÜSTRİ OTOMASYON SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
64.	ELEKTRİK EKİPMANLARI	ÖZYIL ELEKTRİK MAKİNA HIRDAVAT SANAYİ VE TİCARET-MURAT ÖZER
64.	ELEKTRİK EKİPMANLARI	KOZA ELEKTROMARKET PAZARLAMA VE DIŞ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
64.	ELEKTRİK EKİPMANLARI	MUTLUSAN PLASTİK ELEKTRİK SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
65.	TEKNİK VE DEKORATİF AYDINLATMA	SPOT ELEKTRİK AYDINLATMA VE MÜMESSİLLİK SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
65.	TEKNİK VE DEKORATİF AYDINLATMA	CANLAR AVİZE EKİPMANLARI METAL AYDINLATMA İTHALAT İHRACAT SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
65.	TEKNİK VE DEKORATİF AYDINLATMA	LIGHT PARTS AYDINLATMA SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
66.	ELEKTRİKLİ EV ALETLERİ	TARPA PAZARLAMA VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
66.	ELEKTRİKLİ EV ALETLERİ	EXEN EV ALETLERİ VE DIŞ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
66.	ELEKTRİKLİ EV ALETLERİ	BAYINER ELEKTRONİK SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
66.	ELEKTRİKLİ EV ALETLERİ	ALTUNBAŞ BEYAZ EŞYA MOBİLYA VE SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
67.	TELEKOMÜNİKASYON	ATACEL ELEKTRONİK TELEKOMÜNİKASYON SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
67.	TELEKOMÜNİKASYON	UZAY İLETİŞİM VE TELEKOMİNİKASYON ABDULKADİR YILMAZ
67.	TELEKOMÜNİKASYON	ELİNÇ BİLİŞİM İNŞAAT GIDA TURİZM MEDİKAL SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ İSTANBUL ŞUBESİ
67.	TELEKOMÜNİKASYON	DC TEKNOLOJİ GÜVENLİK SİSTEMLERİ ELEKTRİK SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
67.	TELEKOMÜNİKASYON	CLOUDCELL TELEKOMÜNİKASYON ANONİM ŞİRKETİ
68.	PLASTİK VE KAUÇUK	EFSUN GERİ DÖNÜŞÜM SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
68.	PLASTİK VE KAUÇUK	MOLMO OYUNCAK SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
68.	PLASTİK VE KAUÇUK	GÜLTEKİN PLASTİK PROFİL SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
68.	PLASTİK VE KAUÇUK	AK POLYMERS PLASTİK SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
68.	PLASTİK VE KAUÇUK	SAKARYA PLASTİK SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
69.	KİMYEVİ MADDE	PROMOSYONİK MATBAA VE REKLAM ÜRÜNLERİ SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
69.	KİMYEVİ MADDE	GENÇ GALVANO KİMYA SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
69.	KİMYEVİ MADDE	DEMSAN OTOMOTİV SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
69.	KİMYEVİ MADDE	REİS BOYA İNŞAAT TURİZM PAZARLAMA İTHALAT İHRACAT SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
69.	KİMYEVİ MADDE	İNCİ BOYA SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
70.	ORMAN ÜRÜNLERİ	DE KA MEMBRAN KAPI VE KAPAK SİSTEMLERİ İNŞAAT DEKORASYON METAL PLS.İMALAT PAZ.SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ.
70.	ORMAN ÜRÜNLERİ	DOĞUŞ ORMAN ÜRÜNLERİ SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
70.	ORMAN ÜRÜNLERİ	OKUMUŞ KERESTECİLİK İNŞAAT TURİZM SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
71.	MOBİLYA	METİN AKPINAR RAYLI DOLAP İNŞAAT TURİZM İTHALAT İHRACAT SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
71.	MOBİLYA	ORHAN ÇAM MOBİLYA OTOMOTİV GIDA SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
71.	MOBİLYA	SEMPRE OFİS MOBİLYA DEKORASYON PAZARLAMA SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
71.	MOBİLYA	HAKAN AYHAN OTURMA GRUPLARI MOBİLYA VE EV TEKSTİLİ SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
71.	MOBİLYA	SOFALİNE MOBİLYA DEKORASYON İNŞAAT SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
72.	BAKLAVA, PASTA VE ŞEKERLİ MAMÜLLER	BEKİR-OĞULLARI UNLU MAMÜLLERİ GIDA İNŞAAT KUYUMCULUK SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
72.	BAKLAVA, PASTA VE ŞEKERLİ MAMÜLLER	OMARLAR TATLICILIK SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
72.	BAKLAVA, PASTA VE ŞEKERLİ MAMÜLLER	PÜRTAT GIDA SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
72.	BAKLAVA, PASTA VE ŞEKERLİ MAMÜLLER	TATLIBAK GIDA SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
73.	GÖZLÜKÇÜLÜK VE SAATÇİLİK	ERZİRVE OPTİK TEKSTİL SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
73.	GÖZLÜKÇÜLÜK VE SAATÇİLİK	ATASUN OPTİK PERAKENDE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
73.	GÖZLÜKÇÜLÜK VE SAATÇİLİK	BATI EKOL GÜMRÜKLEME VE OPTİK SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
74.	ET VE ET ÜRÜNLERİ	SEDEF ET VE ET MAMÜLLERİ GIDA HAYVANCILIK İNŞAAT TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
74.	ET VE ET ÜRÜNLERİ	BİLCEN ET VE SÜT ÜRÜNLERİ PAZARLAMA SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
74.	ET VE ET ÜRÜNLERİ	ASLANTÜRK GIDA İNŞAAT VE TEKSTİL SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
74.	ET VE ET ÜRÜNLERİ	SULTAN PİLİÇ GIDA SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
75.	KARGO, POSTA VE DEPOLAMA	ULUSAL LOJİSTİK ANTREPO HİZMETLERİ DIŞ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
75.	KARGO, POSTA VE DEPOLAMA	ARAS KARGO YURT İÇİ YURT DIŞI TAŞIMACILIK ANONİM ŞİRKETİ
75.	KARGO, POSTA VE DEPOLAMA	DHL WORLDWİDE EXPRESS TAŞIMACILIK VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
75.	KARGO, POSTA VE DEPOLAMA	KURYE NET MOTORLU KURYECİLİK VE DAĞITIM HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ
76.	LPG, GAZ VE KATI YAKIT	TARHANLAR ELEKTRİKLİ EV ALETLERİ L.P.G.DAĞITIM VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
76.	LPG, GAZ VE KATI YAKIT	AYGAZ DOĞAL GAZ TOPTAN SATIŞ ANONİM ŞİRKETİ
76.	LPG, GAZ VE KATI YAKIT	LİKİTGAZ DAĞITIM VE ENDÜSTRİ ANONİM ŞİRKETİ
77.	DOKUMA	İSLAMOĞLU TEKSTİL DOKUMA GIDA SANAYİ VE TURİZM TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
77.	DOKUMA	FERİDUN AYDIN
77.	DOKUMA	BOMEN TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
78.	HUBUBAT, BAKLİYAT, KURUYEMİŞ VE KURU MEYVE	DİNÇER GIDA SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
78.	HUBUBAT, BAKLİYAT, KURUYEMİŞ VE KURU MEYVE	POLAT GIDA VE KİMYA SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
78.	HUBUBAT, BAKLİYAT, KURUYEMİŞ VE KURU MEYVE	ME-YAŞ GIDA SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
79.	FOTOĞRAFÇILIK	OZAN FOTOĞRAFÇILIK OZAN POLAT
79.	FOTOĞRAFÇILIK	İSTANBUL FOTOĞRAFÇILIK TURGUT BİRDAL
79.	FOTOĞRAFÇILIK	ASL DÜĞÜN ORGANİZASYON REKLAM FOTOĞRAFÇILIK TEKSTİL VE İNŞAAT TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
80.	ZÜCCACİYE	İMGE EV VE YAŞAM GEREÇLERİ ANONİM ŞİRKETİ KOZYATAĞI ŞUBESİ
80.	ZÜCCACİYE	PASHA GROUP İTHALAT İHRACAT LİMİTED ŞİRKETİ
80.	ZÜCCACİYE	THN MAĞAZACILIK ANONİM ŞİRKETİ

YEŞİL SANAYİDE YENİ İŞBİRLİĞİ FIRSATLARI DOĞABİLİR

COP31'de iklim teknolojileri masada

Antalya'da 9-20 Kasım tarihlerinde düzenlenen COP31, 91 devlet ve hükümet lideri ile yaklaşık 300 bakanı bir araya getiriyor. Zirve, küresel iklim müzakerelerinin ötesine geçerek Türkiye ile AB hattında sanayi dönüşümü ve ortak yatırımlar için de stratejik bir diyalog penceresi açıyor.

Uzmanlar zirvenin; Sınırda Karbon Düzenleme Mekanizması, sanayinin karbonsuzlaşması, uygun maliyetli finansman, iklim teknolojilerinde ortak üretim ve teknoloji transferi alanlarında yeni yatırım ortaklıklarına zemin hazırlayabileceğini belirtiyor.



Yaşar KAYA

ANTALYA'da 9-20 Kasım tarihlerinde düzenlenen Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi 31. Taraflar Konferansı (COP31), özünde küresel bir iklim müzakere zirvesi olmakla birlikte barındırdığı üst düzey katılım profiliyle Türkiye ile Avrupa Birliği (AB) arasındaki ekonomik ve sınai ilişkilere de dolaylı bir temas zemini sunabilir. Türkiye'nin dönem başkanlığında öne çıkarılması planlanan "Uygulama COP'u" yaklaşımı; çevre taahhütlerinin yanı sıra yeşil sanayi dönüşümü, tedarik zincirlerinin yakınlaştırılması (nearshoring) ve iklim teknolojilerinde ortak yatırım arayışlarının ikili temaslar düzeyinde masaya yatırılmasına zemin hazırlayabilir.

Zirve kapsamında devlet ve hükümet başkanlarının yanı sıra AB Komisyonu temsilcileri, enerji ve konut komiserleri ile üye ülkelerin üst düzey politika yapıcılarının doğrudan Türkiye'nin ev sahipliğinde buluşması, ticari dosyalarda yapıcı bir temas alanı sunabilir. Bağlayıcı iklim kararlarının alındığı resmi oturumların ötesinde bu temas trafiğinin; taraflar arasında yeni sanayi modelleri, ortak karar mekanizmaları ve regülatif öngörülebilirliğin değerlendirilebileceği gayriresmi bir 'iklim ve yatırım diplomasisi' zeminine kapı aralayabileceği ifade ediliyor.



DİYALOG İÇİN ZEMİN

Türkiye'nin AB pazarındaki rekabetçiliğini yakından ilgilendiren Sınırda Karbon Düzenleme Mekanizması'ndaki (SKDM) gri alanlar ve maliyet riskleri, zirve marjında yürütülebilecek gayriresmi görüşmelerin en kritik başlıkları arasında değerlendiriliyor. Zirve atmosferinin; Türkiye'nin ulusal Emisyon Ticaret Sistemi (ETS) ile AB ETS kurgusunun teknik düzeyde nasıl temas edebileceği ve ihracatçının çifte karbon fiyatlandırması baskısından nasıl korunabileceği konusunda bir diyalog alanı açabileceği belirtiliyor. Bu kapsamda tarafların, geçiş sürecindeki belirsizlikleri azaltmaya yönelik ortak teknik istişare mekanizmalarını veya çalışma komisyonlarını gündeme getirmesi, reel sektör açısından öngörülebilirliği artırabilecek bir ihtimal olarak görülüyor.

Tedarik zincirlerini sürdürülebilir ve yakın coğrafyalara (nearshoring) taşımak isteyen Avrupalı üreticiler için zirve, yeni ortaklık ihtimalleri barındırıyor. EXPO alanındaki 1.1 milyon metrekarelik sahada yer alan Yeşil Bölge'deki 'Yeşil Sanayileşme' (Green Industrialisation) temalı yan etkinliklerin, uluslararası sanayi aktörleri ile yerli üreticiler arasında olası yatırım mutabakatlarının (MoU) zeminini yoklayabileceği öngörülüyor. Türkiye'nin rüzgar enerjisinde 16 bin megavatı aşan kurulu gücü ve ekipman üretimindeki yerli sanayi altyapısı, Avrupa'nın yeşil tedarik güvenliğinde ülkenin üretim potansiyelini öne çıkaran unsurlar arasında gösteriliyor.

İKLİM TEKNOLOJİLERİ

Zirvenin yan etkinliklerinde ve özel sektör buluşmalarında ele alınması muhtemel en stratejik alanlardan birini ise iklim teknolojileri (cleantech) oluşturuyor. Yeşil dönüşümün yalnızca ithal teknolojiyle sürdürülmesinin yaratacağı cari riskler göz önüne alındığında; yenilenebilir enerji ekipmanları, batarya depolama sistemleri, yeşil hidrojen ve karbon yakalama gibi kritik alanlarda Türkiye'nin Avrupa ile ortak üretim modelleri geliştirmesi bir fırsat penceresi olarak değerlendiriliyor.

Avrupa'nın 'Net-Sıfır Sanayi Yasası' gibi regülasyonlarla kendi tedarik güvenliğini sağlama arayışı, Türkiye'nin gelişmiş sanayi altyapısı ve coğrafi yakınlığıyla örtüşebilir. COP31, Avrupalı teknoloji geliştiricileri ile yerli üreticilerin ortak girişim (joint venture) modellerini, teknoloji transfer mekanizmalarını ve çok taraflı kalkınma bankalarınca desteklenebilecek karma finansman (blended finance) araçlarını istişare etmeleri için uygun bir diyalog alanı yaratabilir. Böyle bir sinerjinin yakalanması, Türkiye'nin bu teknolojilerde sadece bir tüketim pazarı değil, bölgesel bir üretim ve tedarik üssü olma potansiyelini test etmesine de kapı aralayabilir.

SOMUT YATIRIM ORTAKLIKLARINA DÖNÜŞEBİLİR

SETA Enerji Uzmanı Büşra Zeynep Özdemir, COP31 sürecinin Türkiye ile Avrupa Birliği (AB) arasındaki sanayi, finansman ve teknoloji işbirliklerine etkilerini değerlendirdi. Özdemir; SKDM sürecinden karma finansman modellerine, iklim teknolojilerinden ortak yatırım mekanizmalarına kadar önemli başlıkları şöyle değerlendirdi: "1 Ocak 2026 itibarıyla SKDM'nin kesin uygulama dönemine girilmesi Türkiye-AB ticaret ilişkilerinde karbon yoğunluğunu belirleyici unsurlarından biri haline getirdi. Öncelikli olarak demir-çelik, alüminyum, çimento ve gübre sektörlerinde üretimin karbon yoğunluğunu azaltacak yatırımların hızlandırılması gerekiyor. Örneğin Avrupalı şirketler tedarikçilerinin düşük karbonlu üretime geçişini finansman ve uzun vadeli alım anlaşmalarıyla destekleyebilir. Organize sanayi bölgelerinde ortak temiz enerji ve geri dönüşüm yatırımları geliştirilebilir. Türkiye'nin üretim kabiliyeti ve Avrupa'ya yakınlığı önemli avantajlar. COP31, bu avantajların somut ortaklıklara dönüşmesini kolaylaştırabilir. Böylece ihracatımızın rekabet gücü korunurken üretimde verimlilik ve katma değer de artırılabilir."

SANAYİDE DÖNÜŞÜM İÇİN FİNANSMAN

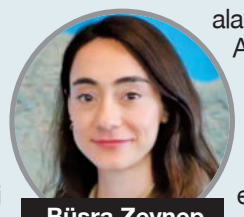
Sanayinin karbonsuzlaşmasında sermayenin maliyetine ve risk paylaşımına dikkat çeken Özdemir, şunları söyledi: "Sanayinin dönüşümünde finansmanın hacmi kadar maliyeti, vadesi ve yatırım riskinin nasıl paylaşıldığı da belirleyici oluyor. Özellikle geri dönüş süresi uzun olan yatırımlarda şirketlerin uygun koşullarda kaynağa erişebilmesi gerekiyor. Bu noktada karma finansman önemli; hibeler ve uygun koşullu kalkınma kredileri özel sermayeyle aynı proje içinde birleştirilebilir, sağlanacak garanti mekanizmalarıyla yatırımcıların üstlendiği riskin bir bölümü paylaşılabilir. Türkiye Sanayi Karbonsuzlaşma Yatırım Platformu bu açıdan bir zemin sunuyor. COP31'de platforma yeni finansman ortakları kazandırılması ve projeler için kaynak taahhütleri alınması üzerinde durulabilir. Yeşil tahviller de çevresel katkısı doğrulanabilen yatırımları destekleyebilir. KOBİ projelerinin bankalar aracılığıyla ortak portföylerde birleştirilmesi, uluslararası finansmana erişimi kolaylaştırabilir."

TEKNOLOJİ TRANSFERİ GÜNDEME GELEBİLİR

İklim teknolojilerinin yerlileşmesi için sadece üretimin değil, teknoloji transferinin kapsamının da müzakere edilmesi gerektiğini vurgulayan Özdemir, "Teknoloji ortaklıklarının üretimle birlikte tasarım, mühendislik ve Ar-Ge alanlarını da Türkiye'ye kazandırması gerekiyor. Batarya ve depolama teknolojileri, elektrolizör ve endüstriyel ısı pompaları gibi alanlarda ortak girişimler kurulabilir; lisanslı üretim anlaşmaları yerli tedarikçi geliştirme ve mühendis eğitimiyle desteklenebilir. Burada sözleşmelerin içeriği belirleyici olur. Teknolojiyi geliştirme, ortak fikri mülkiyet ve üçüncü ülkelere ihracat hakları üzerinde müzakere edilmeli. Bunun için de COP31 çevresindeki temaslarda, araştırmadan pilot uygulamaya ve ticari üretime uzanan ortaklıklar görüşülebilir. Uzun vadeli alım anlaşmalarıyla da yerli üreticinin yatırımını büyütmesini sağlayacak talep güvencesi oluşturulabilir" dedi.



İlk adım proje portföyü oluşturmak olmalı



Büşra Zeynep Özdemir

Türkiye ile AB arasındaki karşılıklı bağımlılığın güçlü bir ekonomik zemin oluşturduğunu belirten SETA Enerji Uzmanı Büşra Zeynep Özdemir, atılması gereken somut adımları ise şöyle sıraladı: "Bu konuda ilerleme sağlanabileceğini düşünüyorum; çünkü Türkiye ile AB arasında sanayi, ticaret ve enerji alanlarında güçlü bir karşılıklı bağımlılık söz konusu. Türkiye'de üretimin karbonsuzlaşması, Avrupa'da faaliyet gösteren şirketlerin tedarik zincirlerinin dönüşümünü de destekleyecektir. Dolayısıyla işbirliğinin güçlü bir ekonomik karşılığı var. Temmuz 2026'daki Türkiye-AB Yüksek Düzeyli Ekonomik Diyaloğu'nda da temiz enerji, enerji verimliliği ve uluslararası finansman kuruluşlarıyla işbirliği alanları öne çıkmıştı. Avrupa Yatırım Bankası'nın Türkiye'de KOBİ'leri ve ihracatçıları destekleyen temiz enerji ve verimlilik projelerine yeniden yönelmesi, üzerinde ilerlenebilecek bir zeminin mevcut olduğunu gösteriyor. İlk adım, kamu kurumları, sanayi temsilcileri ve finansman kuruluşlarının öncelikli bir proje portföyü hazırlaması olmalı. Projelerin yatırım ihtiyacı, teknoloji ortağı, emisyon azaltım hedefi ve takvimi belirlenmeli. Mevcut platformlarla bağlantılı bir ortak yatırım mekanizması, teknik destek, garanti ve uzun vadeli finansmanı buluşturabilir. COP31'in siyasi görünürlüğü bu hazırlığı yatırım kararlarına taşıyabilir. Konferansın Türkiye açısından somut kazanımı da finansmanı sağlanan ve hayata geçirilen ortak yatırımlar olacaktır."

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 / m^2
Minimum Stant Alanı : 9 m^2

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

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

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

e-ticarette 600 milyar liralık satış beklentisi

e-ticaret ve perakende sektöründe yılın en yoğun alışveriş dönemlerinden biri olan kasım kampanyaları başladı. Bu dönemde e-ticaret hacminin 600 milyar liraya ulaşması beklenirken, Ticaret Bakanlığı sahte indirimlere, yanıltıcı fiyat etiketlerine ve stok gerekçesiyle yapılan keyfi sipariş iptallerine karşı denetimlerini artırdı. Uzmanlar, tüketici güveninin korunması için fiyatların şeffaf, kampanya koşullarının açık ve teslimat süreçlerinin sorunsuz olması gerektiğini vurguluyor.




Mücella ÖZDEMİR

KASIM ayının başlamasıyla birlikte yılsonu ciro hedeflerini yakalamak isteyen perakende ve e-ticaret sektörü, 'Kasım Fırsatları', 'Şahane Cuma' ve 'Gülümseten Kasım' gibi küresel ölçekli indirim kampanyalarını eş zamanlı olarak başlattı. Milyarlarca liralık işlem hacminin gerçekleşmesi beklenen bu dönemde Ticaret Bakanlığı, piyasa disiplinini korumak ve tüketici mağduriyetini önlemek amacıyla denetimleri sıkılaştırdı.

KAMPANYALAR MERCEK ALTINDA

Ticaret Bakanlığı, kasım ayı kampanyaları kapsamında tüketicilerin yanıltılmasını önlemek ve adil rekabet koşullarını sağlamak amacıyla indirimli satış reklamlarını tüm mecralarda yakından takip edeceğini bildirdi. Gerçekte bulunmayan indirimlerin duyurulması, kampanyanın başlangıç ve bitiş tarihlerinin belirtilmemesi ve birden fazla indirim oranıyla tüketicinin nihai indirim konusunda yanıltılması, Bakanlığın dikkat çektiği uygulamalar arasında bulunuyor.

SATIŞ HACMİ YÜZDE 41.5 ARTTI

Bununla birlikte kasım ayı, yoğun kampanyaların etkisiyle e-ticaret sektöründe yılın en hareketli dönemlerinden biri olarak öne çıkıyor. Ticaret Bakanlığı verilerine göre, Kasım 2025'te e-ticaret hacmi bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 41.5, satılan ürün ve hizmet sayısı ise yüzde 11.6 arttı.

Kasım kampanyalarının sektör için taşıdığı öneme dikkat çeken Elektronik Ticaret İşletmecileri Derneği (ETİD) Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Çevikoğlu, bu yıl da benzer bir alışveriş hareketliliği beklediklerini söyledi.

Kasım kampanyalarının artık yalnızca belirli günlerle sınırlı kalmadığını belirten Çevikoğlu, "Son yıllarda indirim kampanyalarının yalnızca belirli günlerle sınırlı kalmayarak kasım ayının geneline yayıldığını görüyoruz" dedi.

SİPARİŞLER VE SATIŞLAR ARTACAK

Öte yandan ay boyunca devam edecek kampanyaların, tüketicilerin erteledikleri ya da önceden planladıkları alışverişleri hayata geçirmesiyle satışları canlandırması bekleniyor. Kasım ayına ilişkin beklentilerini paylaşan Çevikoğlu, "2026 yılı kasım ayında Türkiye genelinde e-ticaret hacminin 600 milyar TL'ye ulaşacağını, sipariş sayısının ise geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 10-15 oranında artacağını öngörüyoruz" dedi. Çevikoğlu, kampanyaların etkisiyle satılan ürün adedinde de artış beklediklerini vurguladı.

GÜVENİN TEMELİ FİYAT ŞEFFAFLIĞI

Diğer yandan, sektörde satışların artması beklenirken, tüketiciler açısından kampanyaların gerçekten tasarruf sağlayıp sağlamadığı sorusu öne çıkıyor. Ürünlerin indirim öncesi fiyatları, ödeme aşamasında karşılaşılan ek masraflar, teslimat ve iade koşulları, alışverişin toplam maliyetinin yanı sıra markaya duyulan güveni de etkileyebiliyor.

Kampanyaları tüketici davranışları ve lojistik süreçler açısından değerlendiren İstanbul Ticaret Üniversitesi İşletme Fakültesi Lojistik Yönetimi Bölümü Dr. Öğr. Üyesi Ramazan Kayhan, e-ticarette satışın güvenle başladığını söyledi. Tüketici yorumlarının bu güvenin başlıca kaynaklarından biri olduğunu belirten Kayhan, kampanya dönemlerinde fiyat şeffaflığının da önem kazandığını vurguladı. Yüksek indirim oranlarıyla karşılaşan tüketicilerin ürünün önceki fiyatını ve kampanyanın gerçek bir avantaj sunup sunmadığını sorguladığını söyleyen Kayhan, kampanya öncesinde fiyatların yükseltilmesinin markaya duyulan güveni zedelediğine dikkat çekti. Kayhan, "Bunu bir kez fark eden tüketicinin o markaya yeniden güvenmesi maalesef kolay olmuyor" dedi.

KOŞULLAR SEPETTEN ÖNCE GÖRÜLMELİ

Bununla birlikte kampanya koşullarının, tüketici ürünü sepete eklemeden önce ürün sayfasında açıkça belirtilmesi gerektiğini ifade eden Kayhan, "Ödeme ekranında yeni bir maliyetle karşılaşan kişi, indirimin göründüğü kadar cazip olmadığını düşünmeye başlar. Kanallar arasındaki fiyat farkı da benzer bir şüphe yaratır. Aynı ürün markanın sitesinde, pazaryerinde ve mobil uygulamada farklı fiyatlarla satılıyorsa hangisinin gerçek fiyat olduğu belirsizleşir" diye konuştu.

TASARRUF İÇİN İHTİYAÇ VE TOPLAM MALİYET

Öte yandan kasım kampanyaları ihtiyaç dışı alışverişi artırabilirken, ihtiyaç duyulan ürünleri önceden belirleyip fiyatlarını karşılaştırarak satın almak ise tasarruf sağlayabiliyor. İhtiyaç duyulmayan ürünlerin anlık istekle satın alınabildiğine dikkat çeken Kayhan, kampanya öncesinde alışveriş listesi hazırlanmasını ve bu listenin dışına çıkılmamasını önerdi. Tüketicinin almayı planladığı bir ürünü daha uygun koşullarda satın alması durumunda kasım indirimlerinin gerçek bir tasarruf sağlayabileceğini belirtti. Kayhan, "Bunun için fiyat avantajının gerçek olması, ürünün bir ihtiyaca karşılık gelmesi ve toplam maliyetin de dikkate alınması gerekir. Müşteriye avantajlı bir alışveriş deneyimi sunmak bu yüzden önemli" dedi.

TESLİMAT VE İADE KAMPANYANIN PARÇASI

Kampanya döneminde sipariş sayısının hızla artmasının depo ve kargo kapasitesini zorlayabileceğini belirten Kayhan, teslimat sürelerinin uzayabileceğini, hasarlı veya yanlış ürün gönderimi gibi sorunların yaşanabileceğini hatırlatarak, şöyle konuştu: "Kasım ayında sipariş sayısının hızla artması, e-ticaret şirketlerinin depo ve kargo kapasitesini zorlayabilir. Teslimat süreleri uzayabilir ve hasarlı ya da yanlış ürün gönderimi gibi sorunlar daha sık görülebilir. İade süreçleri de bu yoğunluktan etkilenir; ürünün satıcıya ulaşması ve ücretin iadesi normalden daha uzun sürebilir."

ACELE KARAR KARŞILAŞTIRMAYI AZALTIYOR

'Son saatler', 'sınırlı stok' ve 'kaçırılmayacak fırsat' gibi mesajların kıtlık algısı ve fırsatı kaçırma korkusuna dayandığını kaydeden Ramazan Kayhan, bu ifadelerin tüketicinin karar süresini kısaltabildiğini belirtti. Kayhan, şunları söyledi: "Bu mesajlar iki psikolojik mekanizmaya dayanır. Kıtlık algısı ve fırsatı kaçırma korkusu (FoMO, Fear of Missing Out). Tüketici, fiyatın düştüğünü gördüğünde memnun olur; fırsatı kaçırma korkusu ise harekete geçmesini sağlar. Kampanyanın sona ereceği veya ürünün tükenebileceği belirtildiğinde, tüketici kaybı olduğunu büyük ölçüde algılayarak kararını hızlandırır. Normalde araştırma yapan ve karşılaştırma ile alışveriş yapan kişiler bile bu durumda daha hızlı karar verebilir. e-ticarette kıtlık stratejilerinin yaygın olarak kullanılmasının temel nedeni budur. Tüketici 'bu ürünü almazsam ne kaybederim?' diye düşündüğünde, alternatifleri karşılaştırmak ve kararın sonuçlarını değerlendirmek için harcadığı süre azalır."

Şeffaf fiyat, adil rekabet

Hakan Çevikoğlu

Kasım kampanyalarında fiyat şeffaflığı, tüketici güveninin yanı sıra gerçek indirim sunan işletmelerin korunması açısından da önem taşıyor. Elektronik Ticaret İşletmecileri Derneği (ETİD) Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Çevikoğlu, kampanya öncesinde fiyatların yükseltilip ardından indirim yapılmış gibi gösterildiğine ilişkin kaygıların, tüketicileri indirim dönemlerine karşı temkinli hâle getirebildiğini söyledi. Bu durumun gerçek avantaj sunan markaları da olumsuz etkilediğini vurgulayan Çevikoğlu, "Dolayısıyla fiyat şeffaflığını yalnızca tüketicinin korunması açısından değil, dürüst rekabet koşullarının güçlendirilmesi bakımından da son derece önemli görüyoruz" dedi.

Mal satışına ilişkin indirimli reklamlarda, kampanyanın başlangıcından önceki son 10 gün içinde uygulanan en düşük fiyatın esas alınması gerektiğini hatırlatan Çevikoğlu; indirim öncesi fiyatın, kampanyanın başlangıç ve bitiş tarihlerinin ve varsa stok sınırlamalarının açıkça belirtilmesinin önemine dikkat çekti. Bakanlığın denetimlerinin tüketici güvenini ve adil rekabeti desteklediğini ifade eden Çevikoğlu, ETİD olarak fiyat geçmişinin izlenebilirliğini artıran uygulamaları, anlaşılır kampanya koşullarını ve satıcıların güncel mevzuat konusunda bilgilendirilmesini önemsediklerini belirtti.

Tüketiciler için 7 öneri


Dr. Öğr. Üyesi Ramazan Kayhan

İstanbul Ticaret Üniversitesi Dr. Öğr. Üyesi Ramazan Kayhan, tüketiciler için 7 öneride bulundu.

Fiyat geçmişini inceleyin: Alacağınız ürünleri önceden belirleyip fiyatlarını not alın. Fiyat geçmişini gösteren pazaryerleri ve karşılaştırma sitelerinden yararlanın.

Son tutara bakın: İndirim oranı yerine kargo, taksit farkı ve sepet koşulları dahil ödeyeceğiniz toplam tutarı diğer satıcılarla karşılaştırın.

İade koşullarını okuyun: Ödeme öncesinde kampanya ve iade koşullarını inceleyin. İade süresinin ne zaman başladığını ve iade kargosunu kimin ödediğini kontrol edin.

Güncel yorumları değerlendirin: Ortalama puanın yanında son yorumların içeriğine bakın. Özellikle teslimat ve iade deneyimlerini dikkate alın.

Satıcıyı kontrol edin: Ürünü markanın kendisinin, yetkili satıcının veya üçüncü bir satıcının mı sunduğunu inceleyin. Piyasa fiyatının çok altındaki teklifler karşısında dikkatli olun.

Acele karar vermeyin: 'Son 2 saat' veya 'stokta son 3 ürün' gibi mesajlarla araştırmadan alışveriş yapmayın. İhtiyaç listenizde olmayan bir ürünü almadan önce bir gün bekleyin.

Sorunu önce satıcıya iletin: Çözüm sağlanamayan tüketici uyuşmazlıklarında e-Devlet üzerinden TÜBİS aracılığıyla tüketici hakem heyetine başvurulabilir.



OTOMOTİV SATIŞ SONRASI SEKTÖRÜ SUUDİ ARABİSTAN'DA BULUŞUYOR!

AUTOMECHANIKA RIYADH 2027 GENEL BAKIŞ

- Suudi Arabistan'ın 2030 vizyonu doğrultusunda Automechanika Riyadh 2027'da yerel ve uluslararası alıcılara ulaşma imkanı,
- 30'dan fazla ülkeden 17.650 profesyonel ziyaretçi,
- Otomotiv satış sonrası endüstrisindeki; aksesuarlar ve özelleştirme, araç bakımı, elektronik sistemler, lastikler ve aküler, onarım ve boya, parça ve bileşenler, yağlar gibi çok geniş bir yelpazede ürün ve hizmetlere erişim, son yenilik ve teknolojiler

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 Broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı temini
- T.C. Ticaret Bakanlığı'nın teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme
- Devlet desteğine ilişkin ilgili Birlik tarafından talep edilen dosya masraf bedelinin karşılanması

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 1.125 ABD Dolar/m² (Nakliye ve Gümrük hizmetleri dahil)
: 1.050 ABD Dolar / m² (Nakliye ve Gümrük hizmetleri hariç)

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

Yeşim Yıldız — 0212 455 61 15 — 0530 962 01 39 — yesim.yildiz@ito.org.tr
Özlem Kılıç Sertli — 0212 455 65 12 — 0530 050 61 63 — ozlem.kilic@ito.org.tr
Esra Avcıoğlu — 0530 386 92 66 — esra.avcioglu@ito.org.tr

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



ErasmusFest'le uluslararası kültürler bir araya geldi

Erasmus Days kapsamında düzenlenen ErasmusFest, öğrencileri farklı ülkelerin kültürlerini ve değişim deneyimlerini paylaşmak üzere bir araya getirdi.

SÂDÂBÂD Kampüsü Sütlüce'de düzenlenen ErasmusFest; daha önce Erasmus+ programına katılmış öğrencileri, bahar döneminde değişime gidecek öğrencileri ve İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde öğrenim gören uluslararası değişim öğrencilerini buluşturdu.

ErasmusFest kapsamında Polonya, Belçika, Fransa, İspanya ve Portekiz'i tanıtan masalar kuruldu. İstanbul Ticaret Üniversitesi Erasmus Öğrenci Topluluğu da kendi masasıyla etkinlikte yer aldı. Ayrıca, daha önce Erasmus+ programına katılmış öğrencilerin yurt dışı deneyimleri sırasında çektikleri fotoğraflarla hazırladıkları tasarımlar sergilendi. Öğrenciler, farklı ülkelerin kültürlerini yakından tanıma, yurt dışındaki eğitim ve yaşam koşulları hakkında bilgi edinme ve kişisel deneyimlerini paylaşma fırsatı yakaladı.

Özellikle bahar döneminde Erasmus+ programıyla yurt dışına gidecek öğrenciler, gidecekleri üniversitelerde öğrenim görmüş veya ilgili ülkelerden gelen öğrencilerle bir araya gelerek merak ettikleri konuları doğrudan sorma imkânı buldu.

ErasmusFest'in ardından öğrencilere yönelik Miniatürk gezisi düzenlendi.

'Kültürel dışa açılma' projesi TEDA'da sıra yeni etaba geldi

İstanbul Ticaret Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Dr. İsrafil Kuralay, Türkçe eserlerin 64 dile uzanan yolculuğunu incelediği makalesinde, TEDA Projesi'nin yayıncılık sektörüne ve Türkiye'nin kültürel diplomasisine katkılarını ele aldı. 5 milyon dolarlık telif ihracatını tetikleyen TEDA'yı, "Türkiye'nin kültürel dışa açılması projesi" şeklinde tanımlayan Dr. Kuralay'ın çalışmasında, paydaş önerileri çerçevesinde projenin bundan sonraki gelişimine ışık tutacak öneriler de sıralanıyor.



ERTAN ERYILMAZ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Dr. İsrafil Kuralay, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi'nin 56. sayısında yayımlanan makalesinde, Türkçe eserlerin dünya okurlarıyla buluşmasını sağlayan TEDA Projesi'ni kültürel diplomasi ve uluslararası yayıncılık açısından değerlendirdi. 'Kültürel Diplomasi Aracı Olarak TEDA Projesi ile Kültürel Dışa Açılım' başlıklı çalışma, projenin Türk yayıncılığının yurt dışına açılmasındaki rolünü ele alırken dijital yayıncılıktan yeni pazarlara, çeviri kalitesinden okura erişime kadar geliştirilmesi gereken alanlara dikkat çekti.

13 DİLDEN 64 DİLE ULAŞTI

Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın 2005 yılında başlattığı Türk Kültür, Sanat ve Edebiyat Eserlerinin Dışa Açılımını Destekleme Projesi (TEDA), Türkçe eserlerin farklı dillerde yayımlanmasına destek sağlıyor. Makalede yer verilen kamu kurumu temsilcisinin bilgilerine göre, başlangıçta 13 dili kapsayan proje zamanla 64 dile ulaştı. Görüşmede, 99 ülkede çeviri ve baskı desteği sağlandığı, desteklenen 4 bin 599 eserin 3 bin 844'ünün yayımlanarak okurlarla buluştuğu belirtildi.

Çalışma, bu genişlemenin Türk edebiyatının farklı dönemlerini ve türlerini dünya okurlarına taşıdığına işaret ediyor. Yunus Emre ve Mevlânâ'dan Ahmet Hamdi Tanpınar ve Yaşar Kemal'e uzanan edebi birikimin yanı sıra çağdaş yazarların eserleri de uluslararası dolaşıma giriyor. Makalede aktarılan değerlendirmelere göre, yurt dışında okunan ve tanınan Türk yazarlarının sayısı bine, yazarları uluslararası alanda temsil eden profesyonel telif ajanslarının sayısı ise 20'nin üzerine ulaştı.

TELİF İHRACATI GÜNDEMDE

Araştırma; projeyi yürüten bakanlık temsilcisi ve paydaş meslek kuruluşları ile yayıncılık sektöründen 12 katılımcıyla Haziran-Temmuz 2026 döneminde yapılan derinlemesine görüşmelere dayanıyor. Görüşmelerde öne çıkan değerlendirmelerden biri, TEDA'nın yayıncıların iş yapma biçimine ve dış pazarlara bakışına katkısı oldu.

Katılımcılar, projenin yayıncıları yabancı dillerde tanıtım katalogları hazırlamaya, uluslararası kitap fuarlarına katılmaya ve telif haklarını yurt dışında pazarlamaya yönelttiğini belirtti. Araştırmada görüşlerine yer verilen bir yayıncılar birliği yöneticisi, yaklaşık 5 milyon dolara ulaşan telif hakları ihracatının gelişmesinde TEDA'nın önemli bir rol üstlendiğini ifade etti.

Çalışmada, çeviri ve baskı desteğinin yabancı yayıncıların Türkçe eserlere yönelik mali riskini azalttığı da vurgulandı. Bir yayınevi temsilcisi, bazı yabancı yayıncıların TEDA desteğiyle yayımladığı Türkçe eserlerin hedef ülkelerde ilgi görmesinin ardından, bu yayıncıların destek almadan da Türkçe eserleri çevirerek yayımlamaya başladığını aktardı.

YAZARLARIN ESERLERİYLE TÜRKİYE HİKAYESİ

Dr. İsrafil Kuralay, makalesinde TEDA'nın kültürel diplomasi açısından taşıdığı önemi, Türkiye'nin kendi hikâyesini dünya kamuoyuna doğrudan anlatabilmesi üzerinden ele aldı. Türk yazarların ve düşünürlerin eserlerinin yabancı okurlara kendi dillerinde ulaşması; Türkiye'nin tarihinin, toplumsal yapısının ve kültürel birikiminin daha yakından tanınmasına katkı sağlayan bir imkân olarak değerlendirildi.

Çalışmada; edebiyat, tarih ve sanat yoluyla kurulan bu ilişkinin, haber bültenleri ve siyasi söylemlerin ötesinde daha derinlikli bir Türkiye algısı oluşturabileceği belirtildi. Çevirmenlerin, yayınevlerinin ve editörlerin de eserlerin yabancı okurlara ulaşmasını sağlayarak kültürel etkileşimde önemli rol oynadığı vurgulandı.

MADE IN STEEL 2027

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

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



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

NEDEN MADE IN STEEL 2027?

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

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

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

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

IRCICA'nın rolünü güçlendirme çağrısı

İslam Tarih, Sanat ve Kültür Merkezi'nin (IRCICA) genel kurulunda Türkiye'yi temsil eden İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Mustafa Said Yazıcıoğlu, Suriye ve Gazze'de yaşananların dünya gündeminde tutulması için merkezin daha aktif bir rol üstlenmesi gerektiğini söyledi. Yazıcıoğlu, çalışmaların güçlendirilmesi ve bütçe imkânlarının artırılması çağrısında bulundu.



İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi ve İslam Tarih, Sanat ve Kültür Merkezi (IRCICA) Yönetim Kurulu Üyesi Prof. Dr. Mustafa Said Yazıcıoğlu, 15 Ekim'de çevrim içi düzenlenen IRCICA 44. Genel Kurulu'nda Türkiye'yi temsil etti. Prof. Dr. Yazıcıoğlu, bölgesel çatışmaların küresel etkilerine dikkat çekerek IRCICA'nın daha aktif bir rol üstlenmesi ve bütçe olanaklarının artırılması gerektiğini vurguladı.

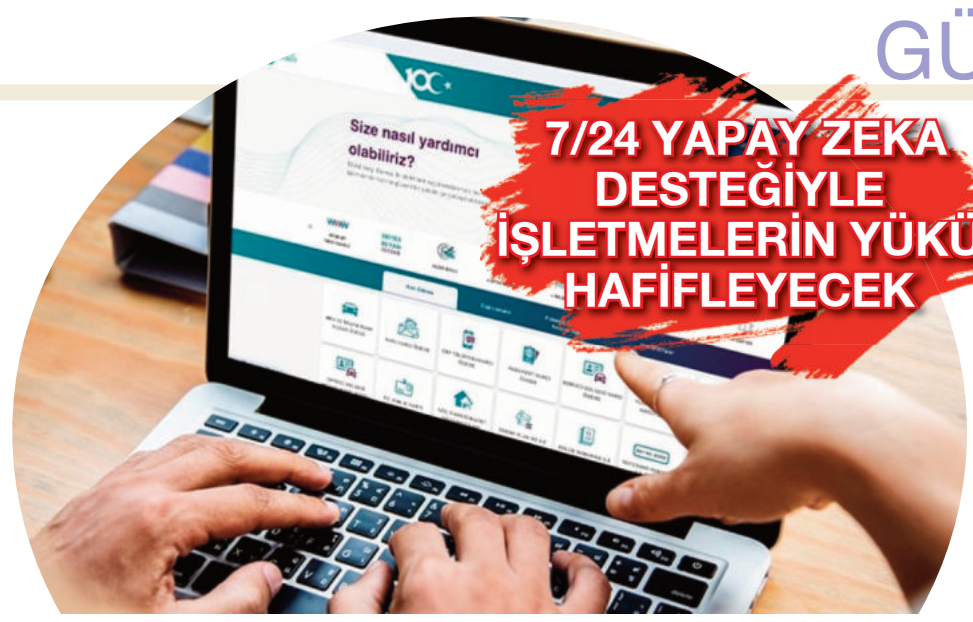
SURİYE VE GAZZE'DE YAŞANANLAR UNUTULMAMALI

İslam İşbirliği Teşkilatı'na (İİT) bağlı Türkiye merkezli İslam Tarih, Sanat ve Kültür Merkezi'nin (IRCICA) Genel Kurulu'nda konuşan Prof. Dr. Yazıcıoğlu, bölgede yaşanan karmaşık siyasi, ekonomik ve sosyal çatışmaların İslam dünyasının yanı sıra tüm dünyayı derinden etkilediğini belirtti.

Prof. Dr. Yazıcıoğlu, geçmiş yıllarda Suriye'de ve özellikle yakın dönemde Gazze'de yaşanan vahşet ve katliamların unutulmaması ve dünya gündeminden düşmemesi için IRCICA'nın daha aktif bir rol üstlenmesinin önemine dikkat çekti.

ÜYE ÜLKELERDE ÇALIŞMALAR YAPILACAK

Prof. Dr. Yazıcıoğlu, IRCICA'nın mütevazı bütçe imkânlarına rağmen deneyimli ve yetkin kadrosuyla önemli çalışmalar yürüttüğünü ifade etti. Prof. Dr. Yazıcıoğlu, bu çalışmaların daha da yoğunlaştırılabilmesi için merkezin bütçesinin artırılması gerektiğini belirtti. Genel kurul, IRCICA'nın görünürlüğünü artırmak amacıyla üye ülkeler nezdinde çalışmalar yapılmasını kararlaştırdı.



Dijital vergi asistanı geliyor

Vergide yapay zekanın kullanım alanı denetimlerden mükellef hizmetlerine genişliyor. OVP'de vergi denetimlerine yönelik yapay zeka adımlarının ardından, şimdi de Dijital Mükellef Temsilcisi geliyor. GİB tarafından geliştirilecek yapay zeka destekli sohbet robotu, vergi mevzuatına ilişkin soruları 7 gün 24 saat yanıtlayarak mükelleflerin doğru bilgiye hızlı erişmesini sağlayacak.

Uzmanlar, yapay zeka destekli vergi asistanının özellikle küçük işletmelere önemli kolaylıklar sağlayabileceğini belirtiyor. Mevzuat araştırmalarının hızlanması, başvuru süreçlerinin sadeleşmesi ve hatalı işlemlerin azalması beklenirken, sistemin gelişmesiyle şirketlerin muhasebe operasyonlarında da verimlilik artışı öngörülüyor.


Onur TOPKAN

TÜRKİYE, vergi yönetiminde yapay zekaya iki ayrı alanda daha fazla görev vermeye hazırlanıyor. Eylülde açıklanan Orta Vadeli Program (OVP), kayıt dışı ekonomiyle mücadelede büyük veri ve yapay zeka destekli risk analizlerinin etkinleştirilmesini gündeme taşıdı. Vergi uyumsuzluklarının daha erken belirlenmesine odaklanan bu yaklaşımın ardından, teknolojinin mükellefin bilgiye erişimini kolaylaştırması için de yeni bir proje planlandı. Böylece denetim kapasitesini güçlendirme hedefiyle hizmet kalitesini artırma hedefi, vergi sisteminin dijital dönüşümünde yan yana yer aldı.

KARMAŞIK MEVZUATI ÇÖZECEK

27 Ekim'de yayımlanan 2027 Yılı Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı kapsamında Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB), Dijital Mükellef Temsilcisi geliştirecek. Özelleştirilmiş yapay zeka sohbet robotunun günün her saatinde vergi mevzuatına ilişkin soruları yanıtlaması öngörülüyor. Mükelleflerin danışma hizmetlerinden yararlanmak için mesai saatlerini beklememesi, vergi yükümlülükleri konusunda ihtiyaç duyduğu açıklamalara daha kısa sürede erişmesi amaçlanıyor.

Planlanan sistemin güncel mevzuatla beslenmesi, GİB'in internet sitesi üzerinden kullanıma sunulması ve mobil kanallara da taşınması hedefleniyor. Vergi işlemleriyle ilgili bilgi arayan işletmeler, farklı kaynaklarda araştırma yapmak yerine tek bir dijital kanaldan yönlendirme alabilecek. Bununla birlikte ilk aşamada açıklanan proje bir bilgilendirme hizmeti niteliğinde. Beyannamelerin kendiliğinden hazırlanması veya yapay zeka cevaplarının idare açısından bağlayıcı olması gibi işlevler mevcut proje kapsamında kesinleşmiş değil.

İŞLEM YÜKÜ HAFİFLEYECEK

Yeni hizmetin ekonomik etkisi, teknolojinin ne kadar hızlı cevap verdiği kadar işletmelerin hangi sorunlarını çözebileceğiyle de ölçülecek. Mevzuat değişikliklerinin takibi, beyan ve bildirimler, işlem için gerekli belgelerin öğrenilmesi ve tereddüt edilen vergisel konular özellikle sınırlı idari kaynağa sahip küçük işletmelerin zamanını alıyor. Doğru yönlendirmeyle mükellefin işlem yükünün hafiflemesi, bilgi eksikliğinden doğan hataların azalması ve vergiye gönüllü uyumun güçlenmesi bekleniyor.

Vergi sorunlarına anında yanıt

Yeminli Mali Müşavir Ahmet Kurtuluş, mevcut sistemde en büyük güçlüklerden birinin tereddüt edilen vergisel konularda idarenin görüşünü zamanında öğrenmek olduğunu anlattı. Kurtuluş, mükelleflerin idareden yazılı görüş almak için özelgeye başvurabildiğini, ancak cevap sürelerinin uzayabildiğini hatırlattı. Yeni asistanın sağlayabileceği hızın önemini ise şu sözlerle ortaya koydu: "Yapay zeka destekli Dijital Mükellef Temsilcisi, güncel mevzuatı ve mevcut özelgeleri analiz ederek mükelleflerin sorularına saniyeler içerisinde yanıt verebilir."

Kurtuluş, yapay zeka destekli sohbet robotunun mükelleflere yalnızca hızlı bilgi edinme imkanı sunmakla kalmayacağını, işletmelerin karar alma süreçlerinde karşılaştıkları vergisel belirsizlikleri de azaltabileceğini vurguladı. Mevzuat değişikliklerinin takibi ve beyan yükümlülüklerinin anlaşılması için harcanan sürenin kısalmasının, özellikle sınırlı insan kaynağıyla faaliyet gösteren küçük işletmelere önemli kolaylıklar sağlayabileceğini belirten Kurtuluş, yapay zekanın sunduğu bilgilendirme hizmetiyle idarenin bağlayıcı yazılı görüşleri arasındaki hukuki ayrıma da dikkat çekti.

Küçük işletmelere sade dilde rehber

Vergiye uyum konusundaki tartışmanın yalnızca denetim ve yaptırımlara indirgenmemesi gerektiğini vurgulayan Yeminli Mali Müşavir Ahmet Kurtuluş, "Vergiye uyumsuzluk her zaman bilinçli bir tercihten kaynaklanmıyor" diyerek, küçük işletmelerdeki bilgi eksikliğine dikkat çekti. Kurtuluş, "Karmaşık düzenlemelerin anlaşılır biçimde açıklanması, mevzuatı yanlış yorumlamaktan doğan işlemleri azaltabilir. Böylece işletmeler yalnızca ne yapmaları gerektiğini değil, yükümlülüklerinin dayanağını da daha kolay kavrayabilir" dedi. Yapay zeka sohbet robotunun vergide bürokratik işlemlerin kolaylaştırılması açısından da önemli fırsatlar barındırdığını dile getiren Kurtuluş, "Mükellefin hangi işlem için nereye başvuracağını, hangi belgeleri hazırlayacağını ve hangi aşamaları takip edeceğini tek bir sistem üzerinden öğrenebilmesi bile önemli zaman tasarrufu sağlayacak" diye konuştu. Yapay zekanın ilerleyen süreçte vergi idaresinin dijital altyapısıyla bütünleşmesinin yeni kolaylıkları beraberinde getirebileceğini belirten Kurtuluş, bu entegrasyon sayesinde başvuruların kolaylaştırılabileceğini, gereksiz belge taleplerinin azaltılabileceğini ve rutin işlemlerin otomatikleştirilebileceğini sözlerine ekledi.

Yapay zeka destekli vergi asistanının güvenilirliğinin büyük önem taşıdığını vurgulayan Kurtuluş, sistemin güncel mevzuatla sürekli desteklenmesi ve verilen yanıtların hukuki dayanaklarının açıkça gösterilmesi gerektiğini belirtti. Dijitalleşmenin yalnızca işlemlerin elektronik ortama aktarılmasıyla sınırlı kalmaması gerektiğine işaret eden Kurtuluş, "Gerçek dijital dönüşüm, bürokrasiyi yalnızca elektronik ortama taşımak değil, mükellefin daha az işlemle yükümlülüklerini yerine getirmesini sağlamaktır" dedi.

Yapay zeka cevabı idareyi bağlayacak mı?

Yeni dijital hizmetin önündeki en kritik meselelerden biri de verilen cevapların hukuki statüsü. Vergi Usul Kanunu'nun 413'üncü maddesi mükellefe, tereddüt ettiği konuda idareden yazılı izahat isteme imkanı tanıyor. Kanunun 369'uncu maddesi ise yetkili makamın yazılı olarak yanlış izahat vermesi halinde, gerekli şartlarla vergi cezası ve gecikme faizi bakımından koruma sağlıyor; vergi aslı bu kapsamın dışında kalıyor. Genel nitelikteki yapay zeka cevapları ise bugün kendiliğinden özelge sayılmıyor. Yapay zeka asistanının verdiği cevapların idareyi bağlayıp bağlamayacağının önemli bir hukuki mesele olduğuna dikkat çeken Yeminli Mali Müşavir Ahmet Kurtuluş, bu konuda yeni bir düzenlemeye ihtiyaç duyulabileceğini belirterek, şunları söyledi: "Sistemin güvenilirliği ve denetim altyapısı geliştikçe, mükellefin somut durumuna ilişkin, kayıt altına alınmış ve idarece yetkilendirilmiş cevaplar da özelgeye benzer şekilde Vergi Usul Kanunu kapsamında hukuki güvenceye kavuşturulmalı."

Bu düzenlemenin hayata geçirilmesi için gerekli teknik ve hukuki şartların oluşturulmasını isteyen Kurtuluş, ilk aşamada mümkün olmasa bile söz konusu şartlar sağlandığında adım atılmasının geciktirilmemesi gerektiğini vurguladı. Kurtuluş, "Çünkü mükellefin ihtiyacı yalnızca hızlı cevap almak değil, aldığı cevaba güvenerek işlem yapabilmektir" dedi.


Ahmet Kurtuluş

DANIŞMANLIK AĞIRLIK KAZANACAK

Yapay zeka uygulamalarının muhasebe bürolarında da iş bölümünü değiştirebileceğini değerlendiren Kurtuluş, rutin mevzuat araştırması ve bilgilendirme yükünün hafiflemesiyle meslek mensuplarının daha nitelikli çalışmalara odaklanabileceğini düşünüyor. Serbest muhasebeci mali müşavirler için muhasebe otomasyonu, beyanname hazırlığı ve finansal analiz; yeminli mali müşavirler için tam tasdik, KDV iadeleri, vergisel risk analizi ve stratejik danışmanlık bu alanların başında geliyor. Ancak bilgiye saniyeler içinde erişebilmek, onu somut ticari işleme doğru uygulamak anlamına gelmiyor. İşlemlerin hukuki ve mali sonuçlarının yorumlanmasında mesleki deneyimin belirleyici olduğunu vurgulayan Kurtuluş, "Yapay zeka, mali müşavirlik mesleğinin yerini alan değil, meslek mensuplarının danışmanlık ve denetim kapasitesini güçlendiren bir araç olacaktır" diye konuştu. Gelecekte farkın, bilgiye ulaşmaktan çok o bilgiyi şirketlerin kararlarına değer katan bir yorumla kullanabilmekte ortaya çıkacağını sözlerine ekledi.



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

MWC BARCELONA 2027

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

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

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

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



AİLE ŞİRKETLERİ

Dr. İlhami FINDIKÇI
ifindikci@degerdanismanlik.com.tr

Takımın T'si

Ev tekstili üreten bir firma, iç pazardaki sıkıntılardan dolayı yurt dışına yönelmek ister. Tüm uğraşların sonunda yeni bir satış kanalı bulunur. Pazarlama bölümünün büyük çabalarıyla Almanya'dan ciddi bir sipariş alınır. Şirkette adeta bayram havası vardır. Tüm üretim elemanları gibi destek birimlerindeki çalışanlar, hatta kapıdaki görevliler bile bu siparişi önemser ve ellerinden gelen gayreti gösterirler. Siparişin yükleneceği güne kadar her şey yolunda gitmiş, ürünlerde herhangi bir kusur görülmemiştir.

İthalat ve İhracat Bölümü Yöneticisi, iki aylık üretim süreci boyunca çevresine sürekli olarak, 'Ben olmadan bu sipariş gidemez.' diye şakalar yapmış, tüm uğraşların ancak kendisi sayesinde sonuca dönüşeceğini ima etmiştir. Ancak ne yazık ki siparişin yüklenmesiyle ilgili resmi belgede küçük bir hata yaptığı için ürün zamanında yüklenememiş; müşteriye iskonto yapılmak zorunda kalınmış, daha da önemlisi söz konusu alıcı şirketten bir daha sipariş alınamamıştır. Küçük hataları ve unutkanlığıyla tanınan İthalat ve İhracat Sorumlusu da çok üzülmüştür ama olan olmuştur.

Bu küçük yaşanmış olayı birçok açıdan ele alabiliriz: İşe ehil kişilerin seçilmesi, görevlerdeki ayrıntıların önemi, işlerin tam olarak tanımlanması gibi. Ama biz konuyu takım çalışması bakımından, belki de 'takımın T'si' diyebileceğimiz bir noktadan hareketle irdelemek istiyoruz.

★★★

Sanıyoruz ki iş ortamında takım çalışmasının ne kadar önemli ve gerekli olduğunu herkes biliyor. Dolayısıyla bu bilinen gerçeğin üzerinde durmayacağız. Asıl sorgulamamız gereken, takım çalışmasının önemini bildiğimiz ve buna inandığımız hâlde neden yeterince başarılı olamadığımızdır.

Takım çalışmasıyla ilgili araştırmaların birçoğunda, etkin olmayan takımların en önemli zaafları arasında üyelerin üstünlük ve ayrıcalık beklentileri öne çıkar. Diğer bir ifadeyle üyelerden birinin kendisini bulunmaz Hint kumaşı gibi görmesi hem bu üyenin hem de takımın başarısızlığı için potansiyel bir tehlikedir.

Oysa küçük olayımızda da görüldüğü gibi alıcı şirket, ithalat ve ihracat yöneticisini ve onun yaptığı küçük hatayı bilmez. Kaybeden şirketin tamamıdır. Üstelik zarar yalnızca şirketle sınırlı değildir; ülke de kaybeder. Çünkü bize gelecek olan siparişler belki de başka bir ülkeye gidecektir.

Neden? Takımın gerektirdiği disiplini gösteremeyen, takımın üstüne çıkmaya çalışan, takımın içinde ayrı bir takım gibi görünen, bütün bunları yaparken işine gereken hassasiyeti gösteremeyen ve hatalar yapan bir oyuncu yüzünden. Oysa futbolda da olduğu gibi başarıyı getiren oyuncuların bireysel üstünlük arayışları değil, birbirini tamamlama ve ortak sonuca ulaşma gayretleridir.

★★★

Zerrelerden kürelere kadar bütün canlı yapılar bir bütünlük arz eder. Parçaların önemi, bütünün bir parçası olmalarındandır. En küçük bir canlı hücre, bütün bileşenleriyle bir yaşam bütünlüğü oluşturur. İnsan organizması, birbirine hizmet eden birçok organın ve alt sistemin uyumlu çalışması sonucu ayaktadır, canlıdır.

Dedesi, ninesi, annesi, babası ve çocuklarıyla aile, her üyenin kendi rolünü en iyi biçimde yerine getirmesiyle sağlam bir yapıya kavuşur. Nihayet bir kurum, bütün alt bölümlerinin üstünlük taslamadan, uyum içinde çalışmasıyla başarıya ulaşır.

Bazı organların diğerlerine göre daha önemli olması, daha çok çalışması, farklı özellikler göstermesi tabii ki doğaldır. Çünkü oyun, birbirinin aynısı oyuncularla kazanılamaz. İş, farklı bireysel özelliklere sahip kişilerin ortak çabalarıyla başarılır.

Yazının tamamı **istanbulticaretgazetesi.com**'da

Geleneksel sigorta acenteliğinin yapısal sorunlarına teknoloji odaklı çözümler üreten Platformist Yazılım ve Teknoloji Hizmetleri A.Ş., oluşturduğu World Insurance Platform (WIP) ile sektörde yeni bir dönemi başlatmayı hedefliyor. Acentelerin tüm satış ve operasyon süreçlerini tek merkezden yönetmesini sağlayan yapay zeka destekli WIP, 7 gün 24 saat kesintisiz dijital hizmet ve otonom poliçe üretimi imkânı sunuyor.



teknopark istanbul MİLLİ SANAYİ İÇİN GÖREVDE 396

Sigorta acenteliğinde otonom dönem başlıyor

ÖMÜR KIRBAŞLI

TEKNOPARK İstanbul'da faaliyet gösteren Platformist Yazılım ve Teknoloji Hizmetleri A.Ş., sigorta sektöründe geleneksel acentelik modelini yapay zeka ve ileri teknolojiyle dönüştürmeyi hedefliyor. Platformist tarafından geliştirilen World Insurance Platform (WIP), teklif hazırlama, poliçeleştirme, tahsilat ve yenileme takibi gibi süreçleri otonomlaştırarak acentelerin operasyonel yükünü azaltırken, dijital kanallar üzerinden yeni pazarlara ulaşmalarını sağlıyor. WRP entegrasyonuyla uluslararası reasürans ve koasürans piyasalarına erişim imkanı da sunan WIP, beş yıl içinde en az 30 ülkede faaliyet göstermeyi amaçlıyor. Çok yakın bir gelecekte dijitalleşme sürecine entegre olamayan acentelerin pazar payını korumasının güçleşeceğine dikkat çeken Platformist kurucularından Hakan Kahraman, bu yerli ve bütüncül ekosistemin vizyonunu ve acentelere sunduğu sürdürülebilir faydayı İstanbul Ticaret'e anlattı.


Hakan Kahraman

DÖNÜŞEMEYEN ACENTELERİ ZOR GÜNLER BEKLİYOR

■ Şirketiniz hakkında kısaca bilgi verebilir misiniz? Bu fikir nasıl doğdu? Sektörde neyi değiştirmeyi hedefliyorsunuz?

Hikayemiz geleneksel sigorta dağıtım kanallarının dijital çağın hızına, kesintisiz hizmet beklentisine ayak uyduramamasından ve yapısal olarak ölçeklenememesinden doğuyor. Sigorta dünyasında geleneksel yöntemlerle iş yaparak sürdürülebilir bir büyüme yakalamak artık mümkün değil. Yeni nesil tüketici alışkanlıklarına ve dijitalleşme sürecine entegre olamayan acentelerin, yakın gelecekte rekabet güçlerini ve pazar paylarını korumaları mümkün görünmüyor. Platformist olarak bu gerçeklikten hareketle acentelerimizin pazardaki bağımsız duruşlarını güçlendirerek, kolektif bir ölçek ekonomisinden faydalanmalarını sağlamaya çalışıyoruz. Geliştirdiğimiz Ar-Ge çalışmalarıyla Türkiye'nin ilk çok kanallı, yapay zeka destekli otonom sigorta ekosistemini sektörün hizmetine sunuyoruz. Amacımız, acentelerimizi dijital dünyada çok daha güçlü ve rekabetçi kılmaktır.

ACENTELERE DİJİTAL MAĞAZA KURUYORUZ

■ Ürün veya hizmetiniz hakkında bilgi verebilir misiniz? Özellikle acenteler bu sistemden somut olarak ne kazanacak?

WIP; acentelerin iş süreçlerini otonomlaştıran, prodüktör ve benzeri alternatif dağıtım kanalları dahil, tüm satış kanallarını tek bir merkezden yönetmelerini sağlayan bütüncül bir dijital operasyon omurgası. Ana değer önerimiz, acentelerimize 365 gün 24 saat kesintisiz olarak tüm dijital kanallar üzerinden yepyeni pazar kanalları açmak. Bunu sadece soyut bir vaat olarak bırakmıyor, son derece somut bir teknolojiyle taçlandırıyoruz. Acentelerimize web'den online satış imkanı sunuyor; 'akıllı linkler' ve 'akıllı QR kodlar' ile kendilerine ait tam teşekküllü birer 'dijital sigorta mağazası' kuruyoruz. Acenteler bu link veya QR kodlar ile dijital mağaza bağlantılarını istedikleri mecralarda paylaşabiliyorlar. Müşteriler bunları kullanarak teklif sürecini başlatabiliyor, karşılaştırmalı tekliflerini alabiliyor ve acenteye hiçbir operasyon yükü getirmeden tamamen otonom bir şekilde poliçelerini dijital olarak tanzim edebiliyorlar. WIP, acentelerin farklı mecralar veya platformlar ile her türlü özel proje ve işbirliğini hayata geçirmesine, bunları sisteme entegre edip tek merkezden online yönetmesine de imkan tanıyor. Normal şartlarda yeni pazarlara girmeye çalışmak ve bu çapta bir dijital satışı yönetmek; doğrusal olarak operasyonel giderlerin artması demektir. WIP ise talep yönetiminden poliçeleştirmeye, tahsilattan yenileme takibine kadar tüm arka ofis iş yükünü otonomlaştırarak acentenin operasyonel kişi başı maliyetlerini çok büyük oranda azaltıyor. Web siteleri, mobil uygulamalar ve mesajlaşma kanalları tek bir merkezden online yönetildiği için acentelerin poliçe üretimlerini de kategorik olarak ve çok büyük oranda artırıyor.

DIŞ PAZARLARA ERİŞİM OTONOMİSİ

■ Geleneksel yöntemlere göre teknolojik avantajlarınız neler, yapay zeka acentenin müşteri havuzunu nasıl büyütecek?

WIP'in kalbinde, tüm süreçlerin merkezinde yer alan bir 'yapay zeka asistanı' çalışıyor. En büyük teknolojik avantajımız, acentelerimizi WhatsApp, Telegram gibi mesajlaşma uygulamaları ve Facebook, Instagram, X ve Linkedin gibi sosyal medya kanallarıyla tam entegre çalışır hale getirmemiz. Standart bir acente kısıtlı bir portföye hizmet verebilirken, WIP kullanan acenteler 'akıllı link' ve 'QR kod' destekli dijital mağazalarını sosyal medya ve mesajlaşma kanalları üzerinden ucu bucağı olmayan çok daha geniş pazarlara hızla ulaştırabiliyor. Yeni pazarlardan gelen bu talepler, yapay zeka asistanımız tarafından 365 gün 24 saat otonom olarak karşılanıyor, en uygun teklifler hazırlanıyor ve poliçeleştiriliyor. WIP, ayrıca çapraz satış algoritması ile çalışarak acenteye hiçbir ek efor sarf etmeden yeni pazar segmentlerinde ciro fırsatları sunuyor.

KÜRESEL REASÜRANS PAZARYERİ ENTEGRASYONU

■ Geliştirdiğiniz ürünün ticari geleceği ve küresel vizyonu hakkında neler söylemek istersiniz?

Sigorta teknolojileri (InsurTech) küresel ölçekte büyüyen bir pazar. Sistemin geleceğini parlak görüyoruz; çünkü platform içinde sunduğumuz WRP (World Reinsurance Platform) Entegrasyon Modülü sayesinde oto dışı büyük endüstriyel işleri olan acenteler tek tıkla uluslararası reasürans ve koasürans piyasalarına ve global kapasitelere erişebiliyor. Bu entegrasyon yeteneği sistemi kullanan acenteleri küresel brokerler ile rekabet edebilir hale getirirken bizi de dünyadaki rakiplerimizden tamamen ayırıyor. Yazılım mimarimizi farklı ülkelerin yerel sigortacılık regülasyonlarına hızlıca uyarlanabilecek esneklikte tasarladık. Hedef pazarlarda yerel iş ortaklıkları kurmak üzere küresel temaslarımızı sürdürüyoruz. 5 yıllık küresel vizyonumuzda, en az 30 ülkede yerel sürümlerle faal olmak ve bulunduğumuz pazarlarda pazarın en az yüzde 10'una hizmet vermek yer alıyor. Geliştirdiğimiz her iki sistemi birbirine tam entegre ederek bütünsel bir küresel ekosistem inşa etmek istiyoruz.

Dünya çapında iş yapan firmalarla aynı havayı soluyoruz

■ Teknopark İstanbul'da yer almak hangi faydaları sağlıyor?

Teknopark İstanbul bizim için sadece bir adres değil, derin teknoloji üreten vizyoner bir sinerji merkezidir. WIP gibi mikroservis tabanlı, API öncelikli, yapay zeka entegrasyonu yoğun büyük bir altyapıyı geliştirirken en çok ihtiyaç duyduğumuz şey nitelikli ekosistem gücüydü. Burada yazılım, siber güvenlik, veri madenciliği ve yapay zeka alanında dünya çapında işler yapan yüzlerce teknoloji firmasıyla aynı havayı soluyoruz. İhtiyacımız olan hemen her şey aynı kampüsün içinde elimizin altında. Ayrıca Teknopark İstanbul'un akademi ve üniversitelerle kurduğu güçlü köprüler, yapay zeka algoritmalarımızın Ar-Ge süreçlerini inanılmaz derecede hızlandırıyor. Devletimizin Ar-Ge teşvikleri ve uluslararası heyetlerle sağlanan küresel görünürlük imkanları, dünyaya açılma hedefimizde bize muazzam bir kaldıraç etkisi sunuyor.

Sigortalının verisi münhasıran kendine aittir

■ Platformu kullanan acentelerin müşteri ve portföy verileri nasıl korunuyor? Veri sahipliği ve gelir modeliniz konusunda neler söylemek istersiniz?

Özellikle belirtmek istediğim en kritik konu, platformumuzun veri etiği ve hukuki regülasyonlara olan sarsılmaz uyumu. WIP, başta KVKK düzenlemeleri olmak üzere cari tüm yasa ve kurallara yüzde 100 uyumlu bir mimariyle çalışıyor. Platformumuzun gelir modeli tamamen şeffaf, yazılım kiralama (SaaS) ve işlem bazlı hizmet bedeline dayalı ve son derece ekonomik. En önemlisi, platformumuzu kullanan her acente, kendi müşteri ve portföy verilerinin münhasır sahibi olmaya devam eder. Asla teknolojik bağımlılık veya veri kilitlemesi yapmıyoruz. Teknolojik adaptasyonun ve dijital kanalları tek merkezden online yönetmenin kritik önem taşıdığı bu yeni çağda biz sigorta sektörüne güvenli, sürdürülebilir ve otonom bir gelecek altyapısı sunuyoruz.

Bu karar tekrar değerlendirilmeli


Osman ARIOĞLU

Sermaye Piyasası Kurulu (SPK), 26 Ekim 2026 tarihli kararıyla nitelikli yatırımcı olmanın koşullarını önemli ölçüde değiştirdi. Finansal varlık toplamı için aranan 10 milyon TL sınırı 50 milyon TL'ye, işlem hacmi için aranan 5 milyon TL sınırı ise 25 milyon TL'ye yükseltildi. Ayrıca gayrimenkul yatırım fonları (GYF) ve girişim sermayesi yatırım fonlarına (GSYF) yatırım yapacak kişiler için daha önce tanınan istisna kaldırıldı.

GYF ve GSYF'lerin uzun vadeli yatırım araçları olması nedeniyle bu fonlara yatırım yapacak kişiler için daha önce özel bir istisna getirilmişti. Yeni kararla bu istisna da kaldırılarak söz konusu fonlar genel nitelikli yatırımcı koşullarına tabi hâle getirildi.

İlk bakışta yatırımcıların korunmasına yönelik bir tedbir gibi görünen bu düzenleme, aslında sermaye piyasalarının işleyişini de önemli ölçüde etkileyecek.

Nitelikli yatırımcı olmak ne demek?

Nitelikli yatırımcı kavramının temelinde, bazı yatırım araçlarının karmaşık ve riskli olması nedeniyle bunlara yatırım yapacak kişilerin belirli özelliklere sahip olması düşüncesi bulunuyor.

Ancak bu tür yatırımlar için aranması gereken temel özellik, belirli bir tutarda finansal varlığa sahip olmak değil, yatırım araçlarını ve bunların risklerini değerlendirebilecek bilgi ve deneyime sahip olmaktır.

Bir kişinin 50 milyon TL finansal varlığının bulunması, karmaşık bir yatırım ürününün risklerini doğru değerlendirebildiğini göstermez. Aynı şekilde, yüksek varlığa sahip olmak, kötü yönetilen bir fonun yaratacağı zararı önlemez.

Kaldı ki son olaylarda kamuoyuna yansıyan gelişmeler, gayrimenkul gibi varlıkların da kullanıldığı piyasa manipülasyonu yoluyla yalnızca fonlar üzerinden değil, yönlendirmeler sonucunda manipülatif hisselere yatırıma yönlendirilen çok sayıda kişinin de zarara uğradığı bir sonuca yol açmıştır.

Sorunun çözümü bu olamaz

Bir fonda varlıklar gerçeğe aykırı biçimde değerleniyorsa, portföy yönetiminde çıkar çatışmaları bulunuyorsa veya piyasa manipülasyonu söz konusuysa, yatırımcıların finansal varlık eşiğini yükseltmek bu sorunları ortadan kaldırmaz.

Üstelik sorunların bir kısmı daha başlangıçta, yani halka açılan şirketlerin değerlemelerinde ortaya çıkabilir. Fonların yatırım yaptığı şirketlerin gerçek değerlerinin belirlenmesi, ilişkili taraf işlemlerinin incelenmesi ve piyasa fiyatlarının sağlıklı oluşup oluşmadığının denetlenmesi de büyük önem taşıyor.

Fonların doğru değerlenmesi, portföy yönetiminin etkin biçimde denetlenmesi, çıkar çatışmalarının önlenmesi son derece önemlidir.

Mevcut yatırımcılar da etkilenecek

Kararın önemli bir yönü de yalnızca yeni yatırımcıları kapsamamaması. Daha önce nitelikli yatırımcı statüsü kazanmış kişilerin de yeni koşulları sağlamaları gerekiyor. Koşulları karşılayamayanlar, ilgili sermaye piyasası araçlarında yalnızca satış yönünde emir verebilecek. Dolayısıyla düzenleme, yatırımcıların işlem imkânlarını da daraltıyor.

Sermaye piyasasının derinliği zarar görecek

5 milyonluk bu sınırın getirilmesiyle nitelikli yatırımcı sayısında ciddi bir azalma yaşanması şaşırtıcı olmayacaktır. Sermaye piyasalarını bilen, yatırım araçlarını tanıyan ancak yeni finansal varlık sınırını karşılayamayan kişilerin yatırım imkânlarının kısıtlanması, yatırımcı havuzunun ve piyasanın derinliğinin daha da daralmasına yol açacaktır.

Bir başka risk de özellikle küçük yatırımcıların döviz ve altın gibi alternatif yatırım araçlarına yönelmesidir. Enflasyonla mücadele programının yürütüldüğü bir dönemde tasarrufların sermaye piyasalarından bu alanlara kayması, ekonomi yönetiminin de arzu etmeyeceği bir sonuç olacaktır.

Yazının tamamı **istanbulticaretgazetesi.com**'da

Türkiye'nin ihtiyacı daha fazla inovasyon değil, yıkıcı inovasyon



Salih KESKİN
www.inovasyonuzmani.com

Bir ülkenin geleceğini yalnızca bugün ne kadar ürettiği değil, yarının rekabet kurallarını ne ölçüde değiştirebildiği belirler.

Dyson, elektrikli süpürgede yıllardır kullanılan toz torbasını ortadan kaldıran bir tasarımla farklılaştı. IKEA, mobilyayı yalnızca üretme ve satma biçimini değil, müşterinin ürünü taşıma ve kurma sürecini de yeniden tasarladı. Kodak, dijital fotoğrafçılığın gelişimine katkı sağlayan şirketlerden biriydi. Ancak dijitalleşmenin iş modelini nasıl değiştireceğini zamanında yeterince değerlendiremedi. Netflix ise DVD kiralama modelinden çevrim içi yayıncılığa geçerek eğlence sektörünün kurallarını kökten bir değişikliğe uğrattı.

Bu örneklerin ortak noktası yalnızca yeni bir ürün geliştirmeleri değil. Soruna farklı bakmaları, alışılmış kabulleri sorgulamaları ve değer yaratmanın yeni yollarını bulmaları. İşte yıkıcı inovasyonun gücü burada başlıyor.

Teknoloji tek başına yeterli değil

2024 Nobel Ekonomi Ödülü'nü kazanan Daron Acemoğlu'nun teknoloji ve refah üzerine çalışmaları önemli bir gerçeğe işaret ediyor: Teknolojik gelişme, tek başına toplumsal refahı garanti etmiyor. Teknolojinin hangi amaçlarla geliştirildiği, nasıl kullanıldığı ve ekonomik değerin kimlerle paylaşıldığı da belirleyici. Acemoğlu, yapay zekanın yalnızca insan emeğini ikame etmek için değil, insanların üretkenliğini ve becerilerini geliştirmek için de kullanılması gerektiğini vurguluyor.

Bu yaklaşım, ülkeler açısından inovasyonun neden stratejik bir konu olduğunu gösteriyor. Mesele yalnızca daha fazla teknoloji satın almak veya mevcut üretimi daha hızlı yapmak değil. Yeni teknolojilerle yeni ürünler, yeni iş modelleri ve daha yüksek katma değerli faaliyetler geliştirebilmek. Yani yıkıcı inovasyonlar yapmak.

Türkiye açısından bu konu çok daha kritik. Güçlü üretim altyapımızı, mühendislik birikimimizi, girişimcilik potansiyelimizi ve genç insan kaynağımızı düşünelim. Bütün bu kaynakları yalnızca mevcut ürünleri daha ucuza ve daha hızlı üretmek için mi kullanacağız? Yoksa henüz tanımlanmamış ihtiyaçlara cevap veren, yeni pazarlar açan ve küresel rekabetin yönünü etkileyen çözümler de geliştirecek miyiz?

Beyin-bilgisayar ara yüzleri bugün beyin sinyallerini ölçüp yorumlayabiliyor; gelecekte dijital bilgi ile beyin arasındaki iletişim çok daha ileri bir noktaya taşınabilir.

Peki, dijital dünyadaki bilgiye daha doğrudan erişebilseydik, düşünme ve öğrenme biçimimiz nasıl değişirdi? Farklı disiplinlerden gelen bilgileri birleştirmek, daha önce göremediğimiz bağlantıları keşfetmemizi ve yeni fikirler üretmemizi sağlayabilir. Çünkü yıkıcı inovasyon, yalnızca bildiğimiz çözümleri geliştirmekle değil, henüz göremediğimiz fırsatları keşfetmekle başlar.

Yıkıcı inovasyona nasıl ulaşacağız?

Yıkıcı inovasyon tesadüfen ortaya çıkabilir; ancak onu aramak, geliştirmek ve ticarileştirmek sistematik bir çalışmayla mümkün hâle gelir. Bunun için beş adımlı bir yol haritasına ihtiyacımız var:

1. Alışkanlıklarımızı sorgulayalım. Sektörümüzde herkesin doğru kabul ettiği uygulamaları belirleyelim. Neden böyle yapıyoruz? Bu uygulama gerçekten gerekli mi?

2. Görünmeyen fırsatları keşfedelim. Müşterilerin dile getirmediği ihtiyaçları, karşılanmayan talepleri ve sektörün henüz çözmediği sorunları araştıralım.

3. Farklı bilgileri bir araya getirelim. Üretim, mühendislik, pazarlama, tasarım, yapay zeka ve müşteri deneyimini aynı düşünme sürecinde buluşturalım. Yeni fikirler çoğu zaman farklı uzmanlıkların kesişiminde ortaya çıkar.

4. Alışılmış modeli tersine çevirelim. Ürünü değil, hizmeti sunmak, satmak yerine kullandırmak, büyük yerine küçük, pahalı yerine erişilebilir bir çözüm geliştirmek mümkün mü? Tüm varsayımlarımızı tersinden ele almaya çalışalım.

5. Hızla deneyelim ve ölçekleyelim. Fikirleri küçük prototiplerle test edelim. Sonuç verenleri geliştirelim; sonuç vermeyenlerden öğrenelim. İnovasyonu yalnızca fikir üretimi olarak bırakmayalım.

Yazının tamamı **istanbulticaretgazetesi.com**'da



Türkiye'de satış payı yüzde 19.3

ODMD verilerine göre Türkiye'de 2026'nın ocak-eylül döneminde 627 bin 977 otomobil satıldı. Tam elektrikli ve uzatılmış menzilli modelleri kapsayan elektrikli otomobil kategorisi, 121 bin 79 adetle toplam satışlardan yüzde 19.3 pay aldı. Eylülde ise 15 bin 128 elektrikli otomobil satılırken, bu araçların aylık satışlardaki payı yüzde 23.7'ye ulaştı.

Trafiğe kayıtlı elektrikli otomobil sayısı da Eylül 2025'teki 319 bin 155 seviyesinden Eylül 2026'da yüzde 52.4 artışla 486 bin 359'a yükseldi. Elektriklilerin kayıtlı otomobiller içindeki payı yüzde 2.68 oldu. Yeni satışlarla toplam araç parkı arasındaki pay farkı, Türkiye'de de dönüşümün araçların yenilenme süresine yayıldığını gösteriyor.

Otomotivde rekabeti elektrikli çizecek

Elektrikli araçların küresel yeni binek araç satışlarındaki payının 2050'de yüzde 97'ye ulaşması bekleniyor. Çin ve Avrupa'nın öncülük ettiği dönüşüm, Türkiye otomotiv sanayi için batarya, yazılım ve şarj altyapısını rekabetin önemli unsurları haline getiriyor.

Elektrikli araç pazarının büyümesi, enerji şirketleri ve mobilite hizmeti sağlayıcıları için de yeni yatırım imkanları sunuyor. Araç teknolojisindeki gelişmelerin günlük kullanıma yansıması için altyapı da bu değişime ayak uydurmalı.



Osman KUVVET

OTOMOTİVDE elektrikli araçlara yönelik küresel geçiş hız kazanıyor. Ancak bu dönüşüm her pazarda aynı takvimle ilerlemiyor. Yeni modeller ve gelişen batarya teknolojileri tüketicilerin seçeneklerini artırırken; yüksek satın alma maliyeti, menzil ve şarj imkanları hâlâ bu geçişin önünde güçlük yaratıyor. Norveç merkezli bağımsız belgelendirme ve risk yönetimi şirketi DNV'nin 'Energy Transition Outlook 2026' raporuna göre elektrikli araçlar, önümüzdeki yıllarda yeni otomobil satışlarında giderek daha fazla ağırlık kazanacak. Bu görünüm, içten yanmalı motorların hızla gerileyeceğini düşündürebilir. Ancak mevcut araç parkına bakıldığında dönüşümün daha uzun bir zamana yayılacağı görülüyor. Yeni elektrikli otomobiller yollara çıkarken, kullanımda olan geleneksel araçların önemli bir bölümü de trafikte kalmaya devam edecek.

SATIŞLARDA AĞIRLIK DEĞİŞİYOR

DNV'nin öngörülerine göre elektriklilerin küresel yeni binek araç satışlarındaki payı, 2025'teki yüzde 17 seviyesinden 2030'da yüzde 35'e, 2040'ta yüzde 69'a yükselecek. Bu oranın 2050'de yüzde 97'ye ulaşması bekleniyor. Raporda, 2035'te satılan yaklaşık her iki yeni binek araçtan birinin elektrikli olacağı tahmin ediliyor. Trafikteki toplam araç parkında ise değişim daha yavaş gerçekleşecek. Elektriklilerin kullanımda olan binek araçlar içindeki payının 2025'teki yüzde 3 seviyesinden 2030'da yüzde 10'a, 2040'ta yüzde 30'a çıkacağı öngörülüyor. 2050 için beklenen oran yüzde 54. Dolayısıyla yeni satışlarda elektriklilerin belirgin üstünlüğe ulaşması, aynı tarihte yollardaki bütün otomobillerin elektrikli olacağı anlamına gelmiyor. Araçların yenilenme süresi, bu iki gösterge arasındaki farkı belirleyecek.

ÇİN'İN HIZLI DÖNÜŞÜMÜ

Çin'in elektrikli araç üretim ölçeği, batarya tedarik zinciri ve genişleyen şarj ağı, ülkenin dönüşümdeki konumunu güçlendiriyor. DNV'ye göre bataryalı tam elektrikli araçlar, 2025'te Çin'deki yeni binek araç satışlarından yüzde 33 pay aldı. Bu payın 2029'da yüzde 50'yi aşması bekleniyor. Üretimden şarj hizmetlerine kadar uzanan bu yapı, elektrikli araçların daha geniş bir tüketici kitlesine ulaşmasını destekliyor. Raporda aktarılan verilere göre 2026'da Çin'de 4.7 milyon halka açık şarj noktası bulunuyor. Elektrikli araç sayısıyla birlikte altyapının da büyümesi, dönüşümün yalnızca otomobil fabrikalarındaki üretimle sınırlı olmadığını gösteriyor.

AVRUPA'DAKİ İVME

Avrupa'da da elektrikli otomobillerin yeni satışlardaki ağırlığının artması bekleniyor. DNV'ye göre bataryalı elektrikli modeller, 2031'de yeni binek araç satışlarının yarısından fazlasını oluşturacak. Emisyon politikaları, daha erişilebilir modeller ve şarj altyapısının genişlemesi bu geçişi destekleyen unsurlar arasında yer alıyor. Rapora göre Avrupa'da 2026'da 1.2 milyon halka açık şarj noktası bulunuyor. Tüketiciler açısından satın alma fiyatı kadar otomobilin günlük kullanım kolaylığı da önem taşıyor. Şarj noktalarının yaygınlaşması, elektrikli araçlara geçişin önündeki erişim sorunlarının azaltılmasına yardımcı oluyor.

KUZEY AMERİKA'DA BELİRSİZLİK

Kuzey Amerika'da dönüşümün seyrini teşvikler ve enerji politikaları etkiliyor. Elektrikli araçlara ve federal destekli şarj altyapısına yönelik politika değişiklikleri, geçişin hızını sınırlayabiliyor. Bu nedenle diğer büyük pazarlarda görülen ilerlemenin bölgede aynı hızla yaşanması beklenmemeli. Elektrikli araç sahipliği maliyetlerinin düşmesi ve şarj istasyonlarına erişimin kolaylaşması, tüketicilerin tercihlerini elektrikli modeller lehine etkileyebiliyor. Buna karşılık görece ucuz benzin, içten yanmalı otomobillerin yollarda daha uzun süre kalmasını destekliyor. Teknolojinin sunduğu avantajlarla yakıt maliyetleri ve teşviklerin birlikte değerlendirilmesi, bölgedeki dönüşümün yönünü belirleyecek.

GELİŞEN PAZARLARDA FARKLI YOL

Hindistan ve diğer gelişmekte olan pazarlarda elektrikli araç sayısının artması, geleneksel araç parkının aynı hızla küçülmesi anlamına gelmiyor. Hindistan, Güneydoğu Asya, Sahra Altı Afrika, Latin Amerika ve Orta Doğu'da elektrikli araçlara yönelimle içten yanmalı araç talebi bir süre birlikte ilerleyebilir. Bu ayrım, ulaşım yakıtlarının geleceği açısından da önem taşıyor. Bazı pazarlar mevcut içten yanmalı otomobilleri elektrikli modellerle değiştirirken, bazıları her iki araç grubunu birlikte büyütebilir. Dolayısıyla petrol talebinin seyri, yalnızca elektrikli araç satışlarının ne kadar arttığına bağlı olmayacak. Eski araçların ne hızla trafikten çekildiği de enerji planlamacıları, rafineriler ve yakıt ticareti yapanlar açısından belirleyici göstergeler arasında yer alacak.

TÜRKİYE İÇİN UYUM ZAMANI

Türkiye otomotiv sanayinin önemli ihracat pazarlarından Avrupa'da yaşanan dönüşüm, üreticiler ve tedarikçiler açısından elektrikli araç teknolojilerine uyumu daha önemli hale getiriyor. Batarya, araç yazılımları ve şarj hizmetleri, uluslararası pazarlardaki rekabetin öne çıkan alanları arasında bulunuyor. Elektrikli otomobil pazarının büyümesi, enerji şirketleri ve mobilite hizmeti sağlayıcıları için de yeni yatırım imkanları sunuyor. Araç teknolojisindeki gelişmelerin günlük kullanıma yansıması için altyapının da bu değişime ayak uydurması gerekiyor. DNV, şarj noktalarına erişimin ve menzilin satın alma kararlarını etkilediğine dikkat çekiyor. Rapora göre yeni elektrikli binek modellerin ortalama batarya kapasitesi, son 15 yılda dört katına çıkarak 76 kilovatsaate ulaştı. Konutlarda, iş yerlerinde ve yol güzergâhlarında şarj imkânlarının yaygınlaşması da araçların kullanımını kolaylaştıran unsurlar arasında yer alıyor.

TİCARİDE ALTYAPI BELİRLEYİCİ

Ticari araçlarda elektrikliye geçiş, binek otomobillere kıyasla daha yavaş ilerliyor. DNV'ye göre elektriklilerin küresel ticari araç satışlarındaki payının 2025'teki yüzde 4.5 seviyesinden 2060'ta yüzde 95'e yükselmesi bekleniyor. Kullanımdaki elektrikli ticari araç sayısının da aynı dönemde 3 milyondan 423 milyona çıkacağı öngörülüyor. Özellikle uzun yol taşımacılığında araçların yüksek güçlü hızlı şarj noktalarına erişmesi gerekiyor. Ticari kullanıcılar açısından şarj imkanının bulunması kadar bu hizmetin güzergâha ve operasyon takvimine uygunluğu da önem taşıyor. Altyapının bu ihtiyaçlara göre kurulması, ticari araçlardaki dönüşümün temel koşullarından birini oluşturuyor.

Şarj noktası 49 bine yaklaştı

EPDK'nin Eylül 2026 verilerine göre Türkiye'de şarj noktası sayısı, bir önceki aya kıyasla yüzde 2.2 artarak 48 bin 971'e çıktı. Bu noktaların 21 bin 307'sini DC, 27 bin 664'ünü AC şarj noktaları oluşturdu. Eylülde yaklaşık 3.15 milyon şarj işlemi gerçekleştirildi. İstasyonlardaki elektrik tüketimi 83 bin 253 megavatsaat olurken, tüketimin yüzde 61.89'u YEK-G belgeli yeşil şarj istasyonlarında gerçekleşti. Şarj hizmetindeki elektrik tüketiminde İstanbul, yüzde 26.89 payla ilk sırada yer aldı.

Binek araçlarda elektrikli araçların küresel payı (yüzde)

Yıl	2025	2030	2040	2050	2060
Yeni satışlarda	17	35	69	97	99
Kullanımdaki filoda	3	10	30	54	72

HANNOVER MESSE 2027

Hannover - Almanya
5 - 8 Nisan 2027

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

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

HANNOVER MESSE 2027

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

TÜRKİYE MİLLİ STANTLARININ YER ALACAĞI İHTİSAS SALONLARI

- **Endüstriyel Mühendislik ve Tedarik Çözümleri:** Yan Sanayi
- **Endüstriyel Enerji Sistemleri**
- **Otomasyon ve Akıllı Üretim Sistemleri:** Akışkan Gücü, Hidrolik, Pnömatik
- **Dijital Çözümler**
- **Araştırma ve İnovasyon**

KATILIM BEDELİ

Katılım Bedeli (nakliye dahil) : 810 Euro / m²
Katılım Bedeli (nakliye hariç) : 800 Euro / m²

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

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

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

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



Mobilyada rekabetin anahtarı 'tasarım'

Mobilya sektörü, yıllık 4.6 milyar dolarlık ihracatını 2030'da 12 milyar dolara yükseltmek için sürdürülebilir tasarıma yatırım yapıyor. Ürünleri estetik olarak farklılaştıran ve markaların pazardaki konumunu güçlendiren tasarım, stratejik bir rekabet aracı olarak sektöre yön verecek. Mobilya ihracatında 3.85 dolar olan birim değerin 6-10 dolar bandına taşınması için rekabetin anahtarı tasarım olacak.



DIŞ ticaret fazlası veren en büyük sektörlerden biri olan mobilya sektörü, geçen yıl 4.6 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdi. 2030'da 12 milyar dolarlık ihracat hedefi koyan mobilya sektörü, 3.85 dolarlık ihracat birim değerini de 6-10 dolar bandına çıkarma hedefini ilan etti. Sektör bunu üretimi artırmaktan çok, daha fazla rakip analizi, daha çok inovasyon ve tasarım bilincini yaygınlaştırarak yapmayı planlıyor. Mobilya sektörü, üretim kapasitesi, istihdam gücü ve ihracat performansıyla Türkiye ekonomisinin önemli sanayi kollarından birini oluşturuyor. 49 bin 885 üretici işletmeyle geniş bir üretim ekosistemine sahip olan sektörün üretim büyüklüğü 14 milyar dolar seviyesinde. 200 ülke ve bölgeye satış yapan sektörün, 2030'da iç ve dış piyasada toplam 29 milyar dolar büyüklüğe ulaşması hedefleniyor.

AVRUPA'DA ANA TEDARİKÇİ OLMAK

Bağımsız pazar araştırmaları yapan Milano merkezli Centro Studi Industria Leggera (CSIL) tarafından yayımlanan 'Dünya Mobilya Ticareti Raporu'na göre Türkiye, 36 büyük pazarda önemli tedarikçiler arasında ilk 5'te yer alıyor. Ancak Türk mobilya sektörü, en büyük pazarı olan Avrupa'nın hiçbir ülkesinde ana tedarikçi olmayı başarabilmiş değil. Bu barajı aşmak için üretici sayısını artırmanın yeterli olmadığı vurgulanıyor. Ölçeği büyük, kurumsal yapısını tamamlamış, finansal açıdan güçlü olmak gerektiği belirtiliyor. Buradaki ilerleme ise güncel rekabet şartlarına ve finansman zorluklarına takılıyor. Diğer yandan pazarda yaşanan duruma çözüm olarak "Ar-Ge ve tasarım çalışmalarını, katma değerli üretime yatırım yapan firmaların sayısını artırmak lazım" deniliyor. Tasarım çevresinde artan beklentiler sürdürülebilirlik ve Avrupa Yeşil Mutabakatı kapsamında şekillenen düzenlemeler sebebiyle de artıyor. Bu nedenle firmaların, eko-tasarım ve döngüsel ekonomi ilkelerini iş süreçlerine entegre etmesi, kaynak verimliliğini artırması, geri dönüştürülebilir ve yeniden kullanılabilir malzemelere yönelmeleri gerekiyor.

REKABETİN YENİ BELİRLEYİCİSİ OLDU

Avrupa Birliği, ABD, Körfez ülkeleri, Türk Cumhuriyetleri ve Afrika ülkelerinde pazar payını artırmak isteyen sektör firmalarının ticaret sahasında ilişkilerini derinleştirmesi için geniş bir hareket alanı bulunuyor. Ancak sektör temsilcileri, "Hedefimiz yalnızca yeni pazarlara açılmak değil, mevcut pazarlarda daha güçlü ve daha yüksek katma değer yaratan bir konuma ulaşmak. Bunun için yalnızca esnek üretim kabiliyeti ve kaliteli ürünler yetmiyor; tasarım, özgünlük, marka değeri, sürdürülebilirlik ve inovasyon rekabetin yeni belirleyicileri haline geldi. Sektörde rekabet artık üretilen değerin niteliyle şekilleniyor. Yeni dönemde hedef; üretim gücünü tasarım ve markalaşmayla buluşturarak daha yüksek katma değer yaratan, küresel pazarlarda kendi kimliği ve özgünlüğüyle ayrışan bir sektör yapısına ulaşmak" diyor. Bu hedef için sektörün tüm paydaşlarının ortak bir vizyona uygun adımlar atması bekleniyor. Yani mobilya sektöründe dönüşümün münferit marka çabalarıyla sınırlı kalmaması, sektörün geneline yayılması gerektiği vurgulanıyor.

ÜRÜN GELİŞTİRME BÜTÜNCÜL ALAN

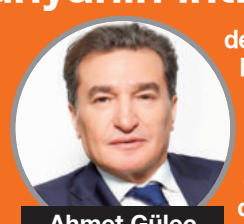
Sektörün geleceğinde tasarımın önemini İstanbul Ticaret için değerlendiren TİM Başkan Vekili ve Mobilya Dernekleri Federasyonu (MOSFED) Başkanı Ahmet Güleç, şöyle konuştu: "Sektör olarak Ar-Ge'yi yalnızca teknoloji yatırımı olarak görmemeli; tasarım, malzeme bilimi, dijitalleşme, sürdürülebilir üretim ve ürün geliştirmeyi kapsayan bütüncül bir yetkinlik alanı olarak ele almalıyız. Firmalarımızın bu alanlara yatırım yapması kadar üniversite-sanayi işbirliklerinin geliştirilmesi ve ortak araştırma projelerinin yaygınlaştırılması da önemli."

SEKTÖRÜN KALBİNE YERLEŞMELİ

MOSFED Başkanı Ahmet Güleç, değerlendirmesinde şunları kaydetti: "Tasarımı, mobilya endüstrisinin kalbine yerleşmesi ve iş süreçlerinin ana bileşenlerinden biri haline gelmesi gereken stratejik bir değer olarak görüyoruz. Çünkü tasarım, yalnızca ürünün biçimini ve estetiğini değil, bir markanın bilgi birikimini, yaratıcılığını, özgünlüğünü ve rekabet gücünü temsil eden entelektüel sermayesinin önemli bir parçası. Bu nedenle çalışmalarımızı yalnızca tasarım etkinlikleriyle sınırlı tutmuyor; tasarımın üretimden markalaşmaya, tanıtımdan uluslararası işbirliklerine kadar sektörün bütün süreçlerine yerleşmesini hedefliyoruz."

Firmaların üzerine düşen görevlere de dikkat çeken Güleç, "Firmalarımızın kısa vadeli maliyet avantajlarının ötesine geçerek tasarım, ürün geliştirme, teknoloji, nitelikli insan kaynağı ve sürdürülebilir üretime uzun vadeli yatırım yapması gerekiyor. Ar-Ge ve tasarımın yalnızca belirli departmanların sorumluluğu değil, şirketlerin bütün iş süreçlerine yön veren bir anlayış haline gelmesi büyük önem taşıyor" diye konuştu.

Yeni dünyanın ihtiyaçlarına göre ürünler


Ahmet Güleç

MOSFED Başkanı Ahmet Güleç, "14 milyar dolarlık üretim gücümüzle dünyanın 200 ülkesine ihracat yapıyoruz. Bu, yıllar içinde oluşmuş güçlü bir üretim kültürü, zanaat birikimi, girişimcilik deneyimi ve önemli bir tasarım potansiyeli. Bugün bu birikimi yeni dünyanın ihtiyaçları doğrultusunda daha güçlü bir biçimde bir araya getirme fırsatımız var. Çünkü artık değer yalnızca ürünün kendisinde oluşmuyor; tasarımında, malzemesinde, hikayesinde, sunduğu deneyimde, marka kimliğinde ve ulaştığı pazarda oluşuyor. Dolayısıyla bugün uçtan uca bir değer zincirinden söz ediyoruz" dedi.

Pazara ve fiyat segmentine göre etki değişiyor

Tasarım, ürünü benzerlerinden ayrıştıran ve fiyat rekabetinin ötesine taşıyan en önemli unsurlardan biri. Sektör temsilcilerine göre tasarımın etkisi özellikle özgün koleksiyonlarda, üst ve orta-üst segment ürünlerde ve markalı ihracatta daha görünür hale geliyor. Buna göre Avrupa ve ABD gibi tasarım beklentisinin yüksek olduğu pazarlarda özgünlük ve ürün kimliği; Körfez ülkelerinde ise tasarımın yanı sıra proje ihtiyaçlarına uygunluk ve kişiselleştirme öne çıkıyor. Körfez ülkelerine yönelik ihracatın birim değerinin de yüksek olduğu görülüyor. Bu nedenle tasarım yalnızca estetik bir unsur değil, ürünleri farklılaştıran, markaların pazardaki konumunu güçlendiren ve birim ihracat değerini yükseltme potansiyeli taşıyan stratejik bir rekabet aracı olarak görülüyor.



Kamu, buz kıran projeleri desteklemeli


Prof. Dr. Alpay Er

Furnishings&Design Istanbul (FDI) Fuarı'nda konuşan Prof. Dr. Alpay Er, dünyadaki tasarım politikalarından örnek vererek kamudan beklediği teşvik modelini açıkladı. Prof. Dr. Alpay Er, "Bir firma daha önce tasarım yapmamışsa, fikri mülkiyetle ilgili bir şey yapmamışsa, kamu der ki 'Senin ilk tasarım projeni, fikri mülkiyete ve tasarım tesciline dönüşecek ilk projenin tasarımcıya ödenecek parasıyla prototip maliyetinin yarısını kamu olarak bir kereliğine ben karşılarım.' Mesela bu 'ice-breaking' (buzları kırma) dedikleri projeler. Bunların mobilya sektöründe kalıp maliyeti gibi çok yüksek maliyetleri olmadığı için imalat sektörünüzde prototiplemek diğer sektörlere göre daha ucuz olduğu için kamunun vereceği küçük bir can suyuyla mobilya sektöründe bir patlama olur" dedi.

Güleç, bir süre önce düzenledikleri Furnishings&Design Istanbul (FDI) Fuarı'nın bir yönüyle bu yaklaşımın sektörde benimsenmesini ve geliştirilmesini amaçladığını vurgulayarak, "Mobilya sektörümüz güçlü bir üretim altyapısına ve uluslararası pazarlarda kendini kanıtlamış bir birikime sahip. Ancak önemli bir eşikten geçiyor. Son çeyrek asırdır yazdığımız başarı hikayesini büyütmek için mevcut üretim sistemimizi daha kurumsal, yenilikçi ve sürdürülebilir bir yapıya dönüştürmemiz gerekiyor. Bunu başardığımızda sektör yalnızca daha fazla üretim kapasitesine değil; tasarımıyla teknolojisiyle ve oluşturduğu katma değerle küresel rekabette daha güçlü bir konuma ulaşabilir" diye konuştu.

İtalya'nın birim değer başarısının kaynağı

Centro Studi Industria Leggera (CSIL) Dünya Mobilya Ticareti Raporu'na göre İtalya'nın dünya ihracatındaki liderliği hammadde bolluğuna değil, tasarım yönetimine (design management) bağlı. Rapora göre İtalya'nın mobilyada birim ihracat değeri 11-12 dolar. Türkiye ve Türkiye'nin pazardaki ana rakiplerinden olan Polonya ortalamalarının 3-4 katı olan bu birim değeri doğrudan tasarıma verilen prime dayandırılıyor.



31. FILMART FILM & TV MARKET FUARI

Hong Kong
15 - 18 Mart 2027

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



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

Hong Kong International Film & TV Market (FILMART)

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

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

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

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

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

İTO'da ustalık dönemi



Prof. Dr. Ahmet Emre BİLGİLİ

Büyük Usta Mimar Sinan, en son yaptığı Selimiye Camii için 'ustalık eserim' demişti. Burada da görüldüğü gibi 'ustalık' kavramı meslekte en ileri noktayı ifade eder ve tecrübeyi esas alır. Diğer bir ifade ile ustanın muktedir olabileceği en verimli dönemini kasteder. Koca Sinan Selimiye Camii'nde bütün maharetlerimi gösterdim, yapabileceğimin en iyisini yaptım demek istemiştir. Aslında ustalık dediğimizde daha çok; zanaat, bir meslekte beceri açısından tecrübeli ve iyi noktada olmayı anlıyoruz. İşin sanat kısmını biraz göz ardı ediyoruz. Fakat gayet iyi biliyoruz ki Koca Sinan kendi işinde zanaat ile sanatı öylesine güzel mecz etmiş ki bu durum üstadlığın da ötesinde görülür.

İTO Başkanlığına yeniden seçilen Şekib Avdagiç, 1882 yılında Dersaadet Ticaret Odası adıyla kurulan ve 800 bini aşkın üyesiyle dünyanın en büyük ikinci ticaret odası olarak bilinen İstanbul Ticaret Odası'nı ekibiyle birlikte 8 yıldır bizatihi yönetiyor. Başkanlık görevinden önceki sekiz yıllık dönemde ise Meclis Üyeliği, Yönetim Kurulu Sayman Üyeliği, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı ve Meclis Başkanlığı sıfatıyla yönetimde idi. Yani toplamda 16 yıldır yönetimin içinde ve tecrübe biriktiriyor.

Genel olarak ifade edecek olursak makuliyet içinde bir sevk ve idare yapıldığı için de şimdiye dek küçük problemlerin dışında kriz mesabesinde bir vukuat yaşanmadı. Bu başlı başına bir başarıdır. Ülkeyi yöneten siyasi iktidar ile de uyum içerisinde çalışılması kurumun leyhinedir. Bu kadar büyük bir odanın makuliyet içerisinde yönetilmesi hakikaten sabır, ufuk, aşk, vizyon, kararlılık ister ve yüksek koordinasyon becerisi gerektirir.

Avdagiç'in yönetimine karne vermek bize düşmez elbette. Odanın meclisi ve üyeleri var, karne onların işidir. Ancak uzmanlık alanımızdaki çalışmalara yönelik kanaatlerimizi paylaşmamızda bir mahsur olmaz.

Şekib Başkan özünde mühendis ve sanayicidir. Fakat aynı zamanda bir kültür adamıdır. Kültürel konulara ilişkin; duyarlılığı, ilgisi, bilgisi tahminimizin çok ötesinde. Ben kendisini İstanbul Kültür ve Turizm Müdürlüğüm esnasında tanıdım. Ortak iyi işler ürettik hem kültür hem de turizm kanadında. 2009 yılında Avrupa Kültür Başkenti çalışmalarında birlikte çalıştık. O dönemde İTO'da Başkan Yardımcısı idi ve İTO'yu temsilen de Ajansın başkanlığını yaptı. İstanbul'la ilgili kültürel konuları müzakere ederken ilgisi ve yetkinliğine bizatihi memnuniyet duyarak şahit olmuştum.

Şekib Başkan kültürel alandaki bu deneyimini o yıldan bu yana İTO'nun çalışmalarında kültür sanat alanında icraatlar yaparak, bu tarafın önünü açan kararlar alarak gösterdi. Ayrıca turizm alanında kültür ve kongre turizmini destekleyici çalışmalar çok yararlı olmuştur. Eğitime olan destekleri de üst düzeydedir.

İTO yayıncılık faaliyetleriyle İstanbul'un tarihî, kültürel ve sanatsal mirasına yönelik pek çok önemli projeyi gerçekleştirmiştir. İstanbul için hakikaten değer üreten çok sayıda prestij eser yayınlamıştır. Benim de editörlüğünü yaptığım Yüzyılın İstanbulu çalışması İstanbul'un asırlık fotoğrafını çeken önemli bir eser olmuştur. İTO bir restorasyon projesini gerçekleştirirken sonrasında onun fonksiyonuna odaklanılır. Başkanın ortaya koyduğu vizyon; yaşayan mekânlar kurgulamaktır. 'Bir yapıyı restore edip sonrasına karışmamak, onu yeniden yalnızlığa terk etmektir' fikri hakimdir. Bu yaklaşımla restorasyonu yapılan Yeni Cami Hünkâr Kasrı geleneksel sanatların ve sergilerin buluştuğu önemli bir sanat alanına dönüşmüştür. Başlı başına bir restorasyon hikayesi olan Mimar Vedat Tek tarafından tasarlanan asırlık Liman Han'ın hikâyesi, yıkılma tehlikesine, satın alınmasına ve oradan da modern bir kültür merkezine dönüşümü tam bir vizyon projesidir.

Yazının tamamı **istanbulticaretgazetesi.com**'da

İstanbul'un son iplik ustalarından İshak Dinar, 55 yıldır ekmeğini iplikten kazanıyor. Çeşit çeşit iplikleri birbiri ile uyumlu hale getirerek yeni bir yumak oluşturan İshak Usta, her ipliğin bir dili olduğunu söylüyor. O dili ancak iplikle hemhal olanların çözebileceğini belirten İshak Usta, "Her iplik her iplikle uymaz. Bazı iplikler tek başına örülmez. Yanlarına destek gerekir. Hangi ipin hangisi ile uyumlu hale geleceğini bilmek, yılların getirdiği bir ustalık işi" diyor.

İpliğin dilini 55 yıldır sabırla çözüyor





Sümeyra Yarış TOPAL

KİMİ yün, kimi keten, kimi pamuklu, farklı renklerde metrelerce iplik…. Yıllarını ipliklerle geçiren İshak Dinar, son iplik ustalarından biri. 10 kuşaktır İstanbullu olan Dinar, kumaş yapılmak üzere tasarlanan iplikleri tek tek sararak bir yumak oluşturuyor. Bu şekilde klasik hazır yumak ipliklere göre daha fazla renk ve çeşitte yumak oluşturmanın mümkün olduğunu söyleyen İshak Usta, "Bizim işimiz aslında kumaşın hammaddesi olarak tasarlanan ipliklerden yumak oluşturarak bunları örgü ipine dönüştürmek. İpliğin dilinden anlamazsanız bu işi yapmanız çok zor" diyor. Mesleğinin inceliklerini, "Yavaş sararsanız yumak bozulur, hızlı sararsanız iplik kopar. İkisinin ortasında bir hızda yumakları sarmanız gerekir" diye aktaran İshak Dinar, ipliklerle 55 yıllık teşrik-i mesaisini İstanbul Ticaret'e anlattı.

GENİŞ ÜRÜN YELPAZESİ İÇİN

■ Mesleğinizi tam olarak nasıl anlatırsınız?

Biz aslında kumaş olacak iplikleri kumaş fabrikalarından alıp onları yeni bir formda örgü ipine dönüştürüyoruz. Mesleğimin tam olarak tanımı bu şekilde. İplik ustası, yumak ustası artık nasıl ifade ederseniz… Hazır örgü ipleri belli bir sınırlılık içinde üretiliyor. Bu şekilde farklı cinste farklı renkte ipliklerden yumak oluşturuyoruz. Örgü örenlere daha geniş bir çeşit sunmuş oluyoruz.

BUTİK ÜRETENLERİN SAYISI AZALDI

■ Çok örneği kalmadı sanırım işinizin. Nasıl başladınız?

1970 yılında Osmanbey'de bu mesleğe başladım. O yıllarda iplikçi olan herkes bu şekilde mesleğini icra edebiliyordu. İplikçi demek sarma yapan usta demekti. Sonra daha çok hazır yumaklar üretildiği için butik üretim yapanların sayısı gittikçe azaldı. Şimdi sorsanız belki İstanbul'da birkaç usta kalmıştır.

SEVMEDEN İCRA EDİLEMEZ

■ Hazır iplik satmak daha kolayken sizi bu meslekte motive eden şey nedir?

Kolay olan her zaman elverişli olan olmuyor. İplik sararak 55 yılımı geride bıraktım. Mesleği sevmeden icra etmeniz mümkün değil. İpliklerle birlikte olmayı yeniden bir üretim yapmayı seviyorum.

BİLENLER VAZGEÇMİYOR

■ Sizi daha çok bilenler, işin içinde olan ustalar tercih ediyor sanırım.

Örgü dünyasında zaten konuyu bilenler özellikle bu şekilde butik yumakları tercih ederler. Halk eğitimden, üniversitelerden hocalar gelir alır. Her gün sabah 07.30'da gelir, akşam 19.00'a kadar ayakta iplik sararım. Bayramlar haricinde daima çalışırım. Dükkanım hep doludur. Talep o kadar fazla.

USTA YETİŞMİYOR

■ Talep çok fazla diyorsunuz. Bu meslekte iş var, ancak usta neden yetişmiyor?

Elbette iş var. Ben 55 yıldır sadece ip sararak çocuklarımı büyüttüm, okuttum, emekli oldum. Benim dükkanımda bir yumak 15 günden fazla durmaz. O kadar yoğun bir talep var. Ancak gençlerde iş bu şekilde ilerlemiyor. Onlar sadece kazandıklarına bakmıyor, konfora da bakıyor. Bu meslek konfor sevenlerin yapacağı bir meslek değil. Günün 12 saatini ayakta geçirmeniz gereken bir meslekten bahsediyoruz.

SABIRLA SARILAN YUMAKLAR



■ Nedir mesleğinizin incelikleri?

Bir kere sabırlı olacaksanız. Acele ile sardığınız ipler kopar. Çeşit çeşit ipleri bir araya getirirsiniz, biri bile kopsa o yumak artık çöptür. Çok yavaş ilerleme şansınız yok. Karıştırmadan, ne ağır ne de yavaş bir şekilde ilerleyerek, ipleri gözlerinizle sürekli takip ederek işinizi tamamlamanız gerekir. İplerin birbirine karışmaması gerekir. Kimi zaman 10 çeşit ipi karıştırarak yeni bir yumak oluşturursunuz. Bu aslında tamamen bir sanat işidir.

İPİN DAVRANIŞ BİÇİMİNİ BİLMEK

■ Yeni bir ürün oluştururken ipliklerin birbiri ile uyumu önemli mi?

İpliklerin birbiri ile uyumu, yapacağınız işin kalitesini belirler. İşi bilmeyenler rengine bakarak yumak oluşturmak ister. Ancak bilenler hangi kalınlıkta ip, hangi cins iplikle uyumlanır, buna dikkat eder ve bu şekilde yumak oluşturmamı ister benden. Kimi ipin yanına mutlaka farklı cins ip de katmanız gerekir. Kimi ipin örüleceği örgü tipi bellidir, başka model öremezsiniz. Her ipin davranış biçimlerini bilerek ona uygun kalitede ürünler ortaya çıkarabilirsiniz.

Erkek örgücüler

"Müşterilerim yalnızca kadınlardan oluşmaz. Hatırı sayılır bir erkek müşteri potansiyelim de var. Hatta erkek müşterilerin örgü ve ip konusunda oldukça bilinçli olduğunu söyleyebilirim."

Her kazanda farklı renk

"İpte her zaman aynı rengi yakalamak mümkün değildir. Aynı formülü işleseniz bile kazandan kazana ton farkı bulunur. Bu yüzden ip alanlara her zaman bir miktar fazla almalarını öneririm."

Ameliyata girmeden önce örgü

"Gençler çok fazla örgü örüyor. Özellikle eğitimli ve çalışan kesimden çok fazla müşterim var. Örneğin nörolog bir müşterim sık sık gelir, ip alır. Ameliyat öncesinde örgü örerek zihnini dinlendirdiğini ve bu şekilde ameliyata girdiğini söyler."

Yurt dışına giden ipler

"Yurt dışından çok müşterim var. El işi yurt dışında çok değerli. Örneğin bir müşterim, belirli aralıklarla gelir. Buradan aldığı iplerle ördüğü çantaları İsviçre'de satıyor ve son derece rahat bir şekilde geçimini sağlıyor."

Şanel ceket ipi

"Şanel ceket ipi yapanların sayısı bir elin parmaklarını geçmez. Onun için 5 çeşit uygun ipi bir araya getirmeniz gerekir. Bu ceketler örgüdür ama kumaştan ayırt edemezsiniz."

Kitap İstanbul

www.kitapistanbul.org.tr

Türk İngiliz ticareti



İktisat tarihçileri tarafından kaleme alınan, uzun ve özenli bir çalışmanın ardından ortaya çıkan 'Başlangıcından Geleceğe Türk İngiliz Ticareti' isimli eser, altı bölümden oluşuyor. İlk bölümde, İngiliz Kraliçesi I. Elizabeth'in Osmanlı padişahı I. Süleyman ile 1550'lerde kurmaya çalıştığı ilişkiden yola çıkarak iki ülke arasında 1580 yılında resmileşen ilk ticari imtiyazların elde edilmesi anlatılıyor. İkinci bölümde, genel ticari durumun yanı sıra şehir hayatındaki İngiliz tüccarının konumuna, diğer tüccar ve yerel idarecilerle ilişkisine odaklanılıyor. Bir sonraki bölümde ise Birleşik Krallık ile Osmanlı Devleti arasında imzalanan en tartışmalı ticaret anlaşması olan 1838 Baltalimanı Anlaşması merkeze alınarak 19. yüzyıl değerlendirmesi yapılıyor. Dördüncü bölümde, iki ülke arasındaki ticari ilişkilerin geldiği nokta irdeleniyor. Beşinci bölümde, II. Dünya Savaşı öncesi ve sonrasında iç ve dış politika alanındaki değişimler eşliğinde yeni bir küresel ekonomi modelinin ortaya çıkışı ele alınıyor. Son bölümde ise Türk-İngiliz ticari ilişkilerinin 21. yüzyıldaki genel çerçevesi, 29 Aralık 2020 tarihli STA göz önünde tutularak inceleniyor.

Tuğrul Arık
İstanbul Ticaret Odası Yayınları, 2022

Osmanlı sularında Rus vapurları



"19. yüzyıla gelindiğinde bu yüzyıl daha önceki yüzyıllara oranla, sivil ve askeri ilişkilerin birbirine daha fazla karıştığı ve birinin diğerini beslediği ya da birindeki eksikliğin diğerindeki eksikliği pekiştirdiği bir dönemdi. Bu yüzyılda her alanda olduğu gibi denizcilik ve iktisadi alanda liberal hareketlerin merkeziyetçi ya da devletçi ekonomiye karşı başkaldırdığı ve nihayetinde peşinden sürüklediği bir süreç yaşanmaktaydı. İstikbalin denizlerde ve deniz nakliyatında olduğu bir dönemde, büyük devletler dünya ekonomik arenasında nüfuz edinebilmek gayesiyle birbiri ardına filosunda buharlı makinalardan oluşan deniz taşıtlarına ulaşmanın yollarını ve çarelerini aradılar. Denizlerdeki devrim, karalardaki endüstriyel devrimle bütüncül ve tamamlayıcı bir yapıda olmaktaydı. Çok yönlü bu devrimi birlikte götürmeyi başaran İngiltere, Fransa gibi Avrupalı devletler Çarlık Rusya'sı, Osmanlı ve Avusturya gibi devletlere oranla açık ara üstün oldular. Bu teknolojiye bir an önce kavuşmak arzusunda olan Çarlık Rusya'sı, bu sürece bizzat devletçi ve yan liberal bir şekilde ancak 1856 yılında Rus Vapur ve Ticaret Kumpanyası ile dâhil olabildi."

Mesut Karakulak
Emek Yayıncılık, 2020

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

ASELSAN'dan taşınabilir hava savunma çözümü

İLK KEZ TANITILDI

ASELSAN, Fransa'da düzenlenen EURONAVAL 2026'da deniz savunma alanındaki yeni nesil teknolojilerini sergiledi. Fuarın ilk kez tanıtılan konuşlandırılabilir GÖKDENİZ konfigürasyonu, ticari gemiler ve kritik platformlara yönelik esnek hava savunma kabiliyetiyle öne çıktı. TUFAN, KILIÇ ve yapay zeka destekli sistemler de ziyaretçilere tanıtıldı.



ASELSAN, Fransa'da düzenlenen EURONAVAL 2026 Fuarı'nda deniz savunma alanındaki yeni nesil sistemlerini ve gelişmiş teknolojilerini uluslararası sektör temsilcileriyle buluşturdu. Fuarda ilk kez tanıtılan konuşlandırılabilir GÖKDENİZ konfigürasyonu, farklı operasyonel ihtiyaçlara uyarlanabilen yapısıyla dikkat çekti. KORKUT Hava Savunma Sistemi'nin sahada kendini kanıtlamış kabiliyetlerini deniz platformlarına taşıyan çözüm, özellikle değişen hava tehditlerine karşı esnek koruma sağlamayı hedefliyor.

HIZLI VE ESNEK KORUMA

Ana platformdan bağımsız çalışacak şekilde tasarlanan konuşlandırılabilir GÖKDENİZ, kendi güç kaynağına ve operatör ortamına sahip olmasıyla öne çıkıyor. Sivil gemilere ve kritik sistemlere kolaylıkla kurulabilen sistem, ihtiyaç duyulan bölgelere taşınarak yeniden konuşlandırılabiliyor. Bu özellik, özellikle stratejik ve zorlu su yollarından geçen ticari gemiler ile petrol tankerlerinin korunmasında önemli bir avantaj sunuyor. Drone tehditleri başta olmak üzere güncel hava savunma ihtiyaçlarına yönelik geliştirilen çözüm, hızlı ve esnek koruma kabiliyetiyle deniz güvenliğine katkı sağlıyor.

GÜVENLİĞİN FORMÜLÜ: TEKNOLOJİ VE ÇEVİKLİK

ASELSAN Genel Müdürü Ahmet Akyol, değişen deniz güvenliği ortamının hızlı uyarlanabilen ve göreve hazır sistemlere duyulan ihtiyacı artırdığına dikkat çekti. Akyol, "Denizde geleceğin güvenliği; sahada kendini kanıtlamış sistemleri otonomi, yapay zeka ve seri konuşlandırma kabiliyetiyle bir araya getirmekten geçiyor. Konuşlandırılabilir GÖKDENİZ ile hava savunma kabiliyetimizi esnek ve hızlı koruma gerektiren platform ve ortamlara taşıyoruz" dedi. Yeni nesil ürünlerin deniz operasyonlarında verimliliği artırdığına işaret eden Akyol, TUFAN ve KILIÇ ile otonom sistemlerin deniz operasyonlarında giderek artan rolüne cevap verdiklerini belirtti. SMASH 30 ve elektro-optik ürünlerle yapay zeka destekli kabiliyetleri ileri seviyeye taşıdıklarını vurgulayan Akyol, farklı operasyonel koşullara uyum sağlayabilen göreve hazır sistemlerle dünya genelindeki deniz kuvvetlerinin ihtiyaçlarını karşılamayı hedeflediklerini kaydetti.





Smash 30'dan yapay zeka destekli karşılık

ASELSAN, EURONAVAL 2026'da deniz savunmasına yönelik otonom sistemlerini de sergiledi. Şirket tarafından geliştirilen kamikaze otonom su altı aracı KILIÇ ve kamikaze insansız deniz aracı TUFAN, fuarda öne çıkan ürünler arasında yer aldı. SMASH 30 ise şirketin deniz platformlarına yönelik çözümleri arasında bulunuyor. Gelişmiş tespit ve durumsal farkındalık kabiliyetleri de deniz savunmasının önemli unsurları arasında yer alıyor. Bu kapsamda MERCAN 100 Elektro-Optik Sistemi ve yapay zeka destekli AINEO BOX dikkat çekiyor. Denizaltılarda elektro-optik keşif ve gözetleme kabiliyeti sağlayan MERCAN 100, deniz platformlarının algılama kapasitesini destekliyor. AINEO BOX ise elektro-optik sistemlere gerçek zamanlı görüntü işleme, otomatik hedef tespiti, sınıflandırma ve takip yetenekleri kazandırıyor. Böylece ASELSAN, algılama ve görüntü işleme alanındaki teknolojik yetkinliğini deniz platformlarında daha yüksek operasyonel performansa dönüştürmeyi amaçlıyor.

