

Tarımda rekor enflasyonu soğutacak

Geçen yıl kuraklık ve don felaketinin yol açtığı tarımsal üretimdeki daralma, bu yıl yerini berekete bırakıyor. TÜİK verilerine göre tahıl ve meyvede beklenen rekor üretim artışları, hem tezgahlara bolluk getirecek hem de gıda enflasyonunu sınırlandıracak.

Yaşar Kaya ■ 4'te

6 ayı ödemesiz finansman



KOBİ'lere uygun koşullarla finansman desteği sağlamak amacıyla hayata geçirilen TOBB Nefes Kredisi'ne başvurular, banka şubelerinde



hareketliliği artırdı. İşletmeler, 6 ayı geri ödemesiz olan kredi için İTO'dan 'Nefes Kredisi İçindir' ibareli faaliyet belgesi aldıktan sonra ilgili bankalara başvurabiliyor. ■ 7

Kapasite geliştirmeye KOSGEB desteği

KOSGEB Kapasite Geliştirme Desteği Programı'nın ikinci dönemi açıldı. Büyüme projesi için harcama planı yapan işletmeler, bankalardan çekeceği kredi için 20 puanlık faiz desteği alacak. Son başvuru tarihi 30 Haziran. ■ 3'te



Üretim, lojistik ve teknolojide sıçrama yapabiliriz

FAİZ REEL SEKTÖR ÜZERİNDE BASKI YARATIYOR



İTO Başkanı Şekib Avdagiç, yüksek faiz ortamının reel sektör üzerindeki baskısını sürdürdüğünü belirterek, "Enflasyonla mücadele önceliğimizi tehlikeye atmayacak şekilde finansman ve kur politikalarını revize ederek ihracattaki sıkıntıları aşabileceğimize inanıyoruz" dedi.

EKONOMİK GÜÇ PROJELERİ

Son dönemde öne çıkan Orta Koridor, Kalkınma Yolu ve Körfez-Türkiye-Avrupa bağlantılarının yalnızca ulaştırma projeleri değil, aynı zamanda ekonomik güç projeleri olarak görüldüğünü belirten Avdagiç, bu süreçte jeopolitik konumu ile öne çıkan ülkelerin başında Türkiye'nin geldiğini söyledi.

YENİ TEŞVİK KARARLARI

Avdagiç, Türkiye'nin avantajlarını doğru kullanabilirse önümüzdeki 10 yılda üç alanda sıçrama yapabileceğine dikkat çekerek, "İlki, üretim ve ihracat merkezi; ikincisi lojistik merkez, üçüncüsü de enerji ve teknoloji merkezi olma potansiyelidir. Yeni teşvik kararları, bu anlamda büyük bir adımdır" dedi. ■ 10-11



İSTANBUL
TİCARET
ODASI
— 1882 —

İSTANBUL TİCARET

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

H. Odacı

12 HAZİRAN 2026 YIL: 68 SAYI: 3413

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

istanbul ticaret gazetesi.com

TÜRK ŞİRKETLERİNE YENİ FIRSAT KAPISI

60 HEDEF PAZARIN 45'İ KÜRESEL GÜNEY'DE

Türk şirketleri için yeni fırsat kapısı küresel ticarete büyümenin yönü değişiyor. Asya, Afrika, Latin Amerika, Orta Doğu ve Türkiye'nin de içinde bulunduğu geniş coğrafya, gelecek dönem fırsatlarının merkezine yerleşiyor.

Türkiye proje bazlı çözümlerle farklılaşmalı

Uzmanlar, Türk firmalarının Çin ile sadece fiyat rekabetine girmemesi gerektiğini belirterek, şu öneride bulunuyor: "Şirketler; kalite, tasarım, güven, satış sonrası hizmet, kültürel yakınlık, helal sertifikasyon, hızlı bölgesel teslimat ve proje bazlı çözüm kabiliyetiyle rakiplerinden ayrışmalı."

BÜYÜMENİN ANA ADRESİ

Küresel Güney, dünya nüfusunun yaklaşık yüzde 85'ini oluşturuyor. Bu pazar, büyüme ve tüketimin yeni merkezi olarak öne çıkıyor. Önümüzdeki dönemde markalaşma, üretim, e-ticaret ve yatırımların bu bölgede yoğunlaşması bekleniyor. Yeni pazar arayışında olan şirketler için Küresel Güney artık yalnızca alternatif değil, büyümenin ana adresi olarak görülüyor.

STRATEJİK FIRSAT

Türkiye açısından bu tablo stratejik bir fırsat sunuyor. Ticaret Bakanlığı'nın belirlediği 60 hedef pazardan 45'i Küresel Güney'de yer alıyor. Markalaşma, pazarlama, ihracat ve yatırım planlarını Küresel Güney'in ihtiyaçlarına göre kurgulayan Türk şirketleri, rekabet avantajı elde ederek yeni büyüme hikayelerinin öncüsü olabilir. ■ 9'da



Her pazarın dinamikleri farklı

Yeni pazarlarda asıl başarının sürdürülebilir ticari ilişkiler kurmaya bağlı olduğuna dikkat çeken uzmanlar, "Pazarların kendilerine göre dinamikleri var. AB bölgesinde benzer metotlarla ilerlenirken burada Afrika, Asya ve Güney Amerika ülke ülke incelenmeli" dedi.



Barış CABACI



Barış senaryosu Türkiye'nin bölgesel gücünü artırabilir

■ ABD ile İran arasında olası bir barış senaryosu, sadece jeopolitik tansiyonu düşürmekle kalmayacak; ticaret yollarını, enerji akışını, güç dengelerini yeniden şekillendirecek. Barış halinde İran'ın dünya ekonomisine yeniden entegrasyonu gündeme gelecek. Bu dönüşümün, başta enerji ve bankacılık olmak üzere birçok sektörde zincirleme etki yaratması bekleniyor.

■ İran'ın bu entegrasyon sürecine katkı yapabilecek ülkelerin başında gelen Türkiye ise enerji, lojistik, ticaret hacminin artması ve bölgesel gücünü pekiştirmesi açısından kazançlı çıkacak. Yeni dönemde iki ülke arasındaki 30 milyar dolarlık dış ticaret hacmi hedefine ulaşmak kolaylaşacak. ■ 8



Tamer CERÇİ



Air Europa ortaklığına İspanya'dan onay

Filoya 420 uçaklık dev sipariş

Maliyet türbülansı THY'yi teğet geçti

Küresel havacılık sektöründe Hürmüz Boğazı'ndaki gerilim sonucu jet yakıtlarının maliyetlerinin artmasıyla 2026 yılsonu kâr tahminleri yarı yarıya düşerek yolcu başına 4.50 dolara kadar geriledi. Yurt dışında bazı hava yolu şirketleri iflasını açıklarken bu küresel türbülans THY'yi teğet geçti. İstanbul'un küresel bir aktarma merkezi olması sayesinde yakıt ve operasyonel maliyet artışını daha düşük tutan THY, izlediği stratejik hamlelerle rakiplerinden ayrıştı. THY'nin bu dönemde neredeyse hasarsız geçirmesinde, mevcut finansal yatırımlarını hedge etmesi de rol oynadı. Mücella Özdemir ■ 17'de

'Nereye gidelim?' sorusuna teknolojik çözüm

Eyüp Köksöy ■ 6'da

Çocuklara güvenli dijital deneyim

Ömür Kirbaşı ■ 16'da

Sıfır atıkla rekabet avantajı

Çevresel risklerle gündeme gelen 'sıfır atık' konusu, artık ekonominin de kritik önceliklerinden biri. Bunun en önemli nedeni, sıfır atık odaklı yapıların üretimde verimlilik, kaynakların tekrar kazanılması, maliyet yönetimi ve rekabet gücü açısından kurumlara ve ülkelere avantaj sağlaması.

KURUMLAR İÇİN 7 AŞAMA

Türkiye de sanayi ve ticaretin buna uygun şekillenmesi için gerekli adımları atıyor. 2017 yılında ilan edilen Sıfır Atık Projesi, bilinç geliştirme kampanyası olmanın ötesine geçerek, kurumlara ve sektörlerle riskleri azaltma rehberleri ve rekabette yeni yol haritaları kazandırıyor. Adem Orhum ■ 15



5G dikey sektörleri baştan başa dönüştürecek

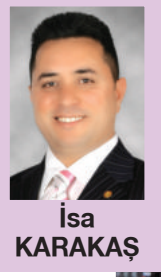
İletişim teknolojilerinden otomasyona birçok sektörlere göre iş modellerinin ve insan kaynağına yatırımın en öncelikli başlıklar olduğu açıklandı. Adem Orhum ■ 12

Bu dönemde geri kalmamak için dikey sektörlerde göre iş modellerinin ve insan kaynağına yatırımın en öncelikli başlıklar olduğu açıklandı. Adem Orhum ■ 12

Japon içerik temsilcileri 18 Haziran'da İTO'da ■ 18

SGK tavan matrahı uygulaması ve bilinmeyen prim iade hakkı

Bir sigortalı, aynı ay içinde birden fazla işyerinden bildirilir ve bu işyerlerinden ödenen primlerin matrah toplamı aylık tavan sınırını aşarsa ne olur? SGK, tavanı aşan bu primleri kendi veri tabanında görse dahi sigortalıya kendiliğinden iade etmez. Sigortalının yazılı dilekçe ile başvurması gerekir.



İsa KARAKAŞ



SOSYAL güvenlik sistemi, işçi ile işverenin aktığı alın terinin, devletin güvencesiyle harmanlandığı bir terazidir. Bu sistemde ne bir kurusun zayı olması, ne de hak edilenin ötesinde bir yük yüklenmesi istenir.

Günümüz çalışma hayatında hem işsizlik sigortasının hem de SGK primlerinin esas matrahını, işverenlerin çalışanlarına ödediği ücretler oluşturur. SGK, bu ödemelerin bir kısmını tamamen prime tabi tutarken, bir kısmını kısmen muaf tutar, bazı istisnai ödemeleri ise tamamen prim dışı bırakır.

Buradaki asıl adalet ve denge terazisi, 'Sigorta Primine Esas Kazanç (SPEK)' alt ve üst sınırlarıyla kurulmuştur. Bu görünmez sınırlar, bir yandan sistemin mali omurgasını korurken, diğer yandan farkında olmadan hak ettiğinden fazla yük sırtlanan milyonlarca çalışanın alın terini güvence altına alır. Bu yazımızda, milyonlarca çalışana doğrudan ilgilendirmesine rağmen pek bilinmeyen 'prim iadesi' hakkını izah ediyoruz.

KAZANCI BİLDİRİM SINIRLARI

Mevzuatımıza göre, hiç kimse dilediği tutar üzerinden prim ödeyemez. İşverenlerin ve sigortalıların ödeyecekleri primler, SGK mevzuatında tayin edilen günlük kazanç sınırları baz alınarak hesaplanır.

Alt sınır (Taban):

Sigortalının bir günlük prime esas kazancının alt sınırı, asgari ücretin 30' da biridir (1/30). Günlük kazancı bu sınırın altında kalanlar ile ücretsiz çalışanların primleri, taban sınır üzerinden hesap edilmek mecburiyetindedir. Eğer sigortalının fiili kazancı alt sınırın altında kalıyorsa yahut kişi tamamen ücretsiz çalışıyorsa, ortaya çıkan prim farkının tamamı işverenin sorumluluğundadır.

Üst sınır (Tavan): Normal şartlarda günlük kazanç alt sınırı 2017 yılına kadar 6.5 kat, 2017-2025 döneminde 7.5 katı iken bu yılbaşından itibaren 9 kata yükseltildi. Bir sigortalının tek bir işyerinden SGK'ya bildirilecek kazancı bu tavanı aşamaz; SGK e-Bildirge sistemi de zaten teknik olarak tavanın üzerinde bir beyana müsaade etmez.

PRİM İADE REÇETESİ

Tek bir işyerinde çalışırken maaşınız tavanı

aşmışsa elbette tavanı aşan kısmın primlerini SGK'dan talep edebilirsiniz. Ancak SGK tavanın aşılmasını yönünde sistemini ayarlamıştır. Bu bağlamda tek bir işyerinden prim kesintisi yapılmışsa tavanı aşmak mümkün değildir; zira sistem buna set çeker.

Fakat günümüz ekonomik şartlarında, gerek kısmi zamanlı (part-time) çalışmaları gerekse eş zamanlı olarak birden fazla işyerinde hizmet ifa ederek ekmek parasını kazanan binlerce sigortalı mevcuttur.

İşte prim iadesinin devreye girdiği yer burasıdır: Bir sigortalı aynı ay içinde birden fazla işyerinden bildirilir ve bu işyerlerinden ödenen primlerin matrah toplamı aylık tavan sınırını aşarsa ne olur?

Yasal süvence (5510 Sayılı Kanun Madde 82/4): Aynı sigortalılık haline tabi olacak şekilde birden fazla işte çalışılması nedeniyle SGK'ya ödenen primler toplamı, prime esas kazanç üst sınırı üzerinden hesaplanacak miktarı aşarsa, aşan kısmın tamamı, sigortalının talebi üzerine hissesi oranında sigortalıya defaten geri ödenir.

Adım adım iade matriksi ve kesinti oranları

Tavanı aşan primlerin iadesi kendiliğinden yapılmaz; sigortalının bizzat yazılı müracaatı şarttır. İade edilecek tutarlara gecikme cezası, gecikme zammı veya faiz yürütülmez.

YURT DIŞINDA ÇALIŞANLAR

Ülkemiz ile arasında sosyal güvenlik sözleşmesi bulunmayan ülkelere iş bulunan Türk işverenlerin, oralara götürüp çalıştırdığı Türk işçileri için kanun koyucu farklı bir koruma kalkanı getirmiştir.

Bu durumdaki işçiler için günlük prime esas kazanç üst sınırı, normaldeki 9 kat yerine, günlük asgari ücretin 3 katı olarak tatbik edilir. Türkiye İş Kurumunca onaylanan Yurt Dışı Hizmet Akdindeki aylık ücret, bu alt ve 3 katlık üst sınır arasında kalmak kaydıyla SPEK tutarı olarak kayıtlara geçer. Gurbetteki alın teri, bu özel tavan sınırı ile koruma altına alınmıştır.

BAŞVURU ŞART

Talep şartı: Sosyal Güvenlik Kurumu uygulamalarında genel olarak haklar talebe

bağlıdır. Bu bağlamda SGK, tavanı aşan bu primleri kendi veri tabanında görse dahi sigortalıya kendiliğinden iade etmez. Mutlaka sigortalının yazılı dilekçe ile başvurması gerekir. Başvuru yoksa para SGK'ya kalır.

Zaman sınırı: SGK, geçerli dilekçeyi aldıktan sonra en geç takip eden ayın sonuna kadar parayı defaten (tek seferde) iade etmekle yükümlüdür.

Sosyal güvenlik mevzuatı, labirent misali karmaşık görünse de özünde tek bir amaca hizmet eder: Hak sahibine hakkını teslim etmek.

İki veya daha fazla işyerinde çalışan emekçiler, tavanı aşan primlerini SGK'ya bırakmamalı, yasal haklarını arayarak ceplerine koymalı.

SGK, sahtekarlığa karşı nasıl önlem alıyor?

Birden fazla işyerinde çalışıp tavanı aşan sigortalının hizmet bildirimleri bazen tek bir SGK merkezinin yetki alanında kalırken, bazen de farklı illerdeki işyerlerinden yapılabilir. SGK, bürokratik süreçlerin suistimal edilmemesi ve haksız kazanca yol açılmaması için şu sıkı kuralları uygular:

■ Çapraz kontrol ve tahkikat: İşyerleri birden fazla ilde ise müracaat edilen SGK ünitesi işlemleri

başlatır. Ancak hizmetlerin sıhhatini ve doğruluğunu incelemek üzere dosya, kurumun denetim elemanlarına intikal ettirilir.

■ Resmi yazışma mecburiyeti: Mükerrer (çift) prim iadesinin önüne geçilmesi amacıyla sigortalının hizmet bildiriminin bulunduğu diğer tüm illerdeki SGK müdürlükleriyle resmi yazışmalar tamamlanmadan para kasadan çıkmaz.

INTERSEC GLOBAL 2027

Dubai / Birleşik Arap Emirlikleri
12 - 14 Ocak 2027

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



TÜRK GÜVENLİK SİSTEMLERİ VE YANGIN-KURTARMA SEKTÖRÜ ULUSLARARASI PROFESYONELLER İLE BULUŞUYOR!

Intersec Global 2027

• Acil Durum Hizmetleri, Kamu Güvenliği, Siber Güvenlik Ticari ve Çevre Güvenliği, Yangın ve Kurtarma sektörlerini tek çatı altında toplayan Orta Doğu'nun etkin profesyonel fuarı

- 151 ülkeden 45.000 profesyonel ziyaretçi
- Dubai World Trade Center'da yer alan toplam 65.000 m² katılım alanı ve 1.200 katılımcı
- Ticari Güvenlik ve Yangın ve Kurtarma sektörlerine ulaşma imkanı
- MENA bölgesine erişim
- 2023 yılından itibaren Türkiye Milli İştirak organizasyonunun yükselen grafiği

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

- Stant inşaatı ve dekorasyonu, temel aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye milli iştirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı temini
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri hakkında genel bilgilendirme
- Devlet desteğine ilişkin ilgili Birlik tarafından talep edilen dosya bedelinin karşılanması

Katılım Bilgisi

Katılım Bedeli : 1.150 ABD Dolar / m²
Minimum Stant Alanı : 12 m²



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

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

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



HUKUK
GÜNDEMİ

Av. Muhammet AKSAN

İSG eğitim yönetmeliğinde işverenler açısından başlıca değişiklikler

2 Nisan 2026 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan Çalışanların İş Sağlığı ve Güvenliği Eğitimlerinin Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik ile işverenin yükümlülükleri daha sistematik, ölçülebilir ve denetlenebilir bir çerçevede yeniden düzenlendi. 15/5/2013 tarihli 28648 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Çalışanların İş Sağlığı ve Güvenliği Eğitimlerinin Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik yürürlükten kaldırıldı. Yönetmelik, yalnızca çalışanlara eğitim verilmesini değil; bu eğitimin zamanı, yöntemi, süresi, içeriği, kayıt altına alınması ve gerektiğinde ispatı bakımından da ayrıntılı kurallar öngörüyor.

Yönetmelik, iş sağlığı ve güvenliği eğitimini tek seferlik bir formalite olarak değil, işverenin tehlike sınıfı, faaliyet konusu, kullanılan ekipman, çalışan profili ve değişen riskleri dikkate alan dinamik bir süreç olarak ele alıyor. Dolayısıyla artık yalnızca eğitim verilmiş olması değil, bu eğitimin işyerine özgü şekilde planlanmış, uygun yöntemle uygulanmış, ölçülmüş ve belgelendirilmiş olması da önem kazanıyor. Özellikle idari denetimlerde ve iş kazası sonrası incelemelerde, işverenin eğitim yükümlülüğünü usulüne uygun biçimde yerine getirip getirmediği daha görünür bir değerlendirme alanı haline gelecek.

1. İşe başlama eğitiminin kapsamı daha açık bir şekilde belirlendi

İşe başlama eğitiminin kapsamı da açık biçimde belirlendi. Buna göre eğitim; çalışanın yapacağı iş, kullanacağı iş ekipmanı, çalışma ortamından kaynaklanan riskler ve işyerine özgü iş sağlığı ve güvenliği tedbirlerine ilişkin konuları içermeli. Ayrıca bu eğitimin uygulamalı ve yüz yüze verilmesi, her çalışan için en az iki saat sürmesi ve eğitim veren kişi, çalışan ile işveren veya vekili tarafından imzalanmış bir tutanakla kayıt altına alınarak özlük dosyasında saklanması gerekir.

2. Temel eğitim bakımından süre ve zamanlama daha sıkı hale getirildi

Temel eğitim bakımından yeni yönetmelik, işverene daha sıkı ve planlı bir yükümlülük getiriyor. Buna göre temel eğitimin, çalışan işe başladıkdan sonra mümkün olan en kısa sürede tamamlanması gerekir; ancak her halde işe başlama tarihinden itibaren üç ay içinde verilmiş olması zorunludur. Bu düzenleme, temel eğitimlerin belirsiz şekilde ertelenmesinin ve uygulamada zamana yayılmasının önüne geçmeyi amaçlıyor.

3. Uzaktan eğitim imkânı tanınmakla birlikte belirli sınırlamalara tabi

Temel eğitimin belirli konu başlıkları uzaktan, yüz yüze veya karma yöntemle verilebilir; ancak işe ve işyerine özgü riskleri içeren başlıklar bakımından, özellikle tehlikeli ve çok tehlikeli işyerlerinde yüz yüze eğitim zorunluluğu devam ediyor.

Bunun yanında, uzaktan eğitim sistemine ilişkin teknik şartlar da ayrıntılı biçimde düzenlendi. Çalışanların sisteme giriş ve çıkış kayıtlarının, eğitim tamamlama oranlarının ve ölçme-değerlendirme sonuçlarının kayıt altına alınması, izlenmesi ve raporlanması gerekir. Ayrıca sistemin ileri sarma, sekmeye atlama veya eğitimin etkinliğini azaltacak benzeri kullanımları önleyebilecek nitelikte olması bekleniyor.

4. Eğitim sonunda yapılan ölçme ve değerlendirme belirli bir formüle bağlandı

Sınavlarda 100 puan üzerinden en az 60 puan alan çalışanlar başarılı sayılıyor; ilk sınavda başarısız olanlara en fazla iki ek sınav hakkı tanınıyor. Buna rağmen başarı sağlanamaması halinde, çalışanın temel eğitimi yeniden alması gerekir. Bu sistem, eğitim yükümlülüğünü yalnızca katılımın sağlanmasına dayalı olmaktan çıkararak belirli ölçüde sonuç odaklı bir yapıya dönüştürüyor. Dolayısıyla işverenin sadece eğitime katılımı belgelemekle yetinmesi yeterli görülmez; eğitimin çalışan üzerinde bilgi ve farkındalık düzeyinde karşılık bulup bulmadığının da izlenmesi beklenebilir. Bu yönüyle özellikle iş kazası, meslek hastalığı veya idari denetim süreçlerinde eğitimlerin etkinliği ayrıca önem kazanacak.

Yazının tamamı istanbulticaretgazetesi.com'da

Kapasite geliştirmeye KOSGEB desteği

KOBİ'lerin verimliliğini ve pazar büyüklüğünü artırmak amacıyla hazırladığı projeleri için KOSGEB Kapasite Geliştirme Destek Programı'nın ikinci dönemi açıldı. Buna göre işletmeler, bankalardan çekeceği kredi için 20 puanlık faiz desteği alacak. Böylece uygun finansman beklentileri de önemli ölçüde karşılanacak.

**KREDİNİN 20 PUANI
DEVLETTEN**

KOBİ'lerin verimliliğini, dayanıklılığını, üretimini, pazar büyüklüğünü ve kurumsal kapasitesini artırmaya yönelik ölçek büyütme yatırımlarına yönelik olarak uygulanan KOSGEB Kapasite Geliştirme Destek Programı'nın ikinci dönem başvuruları başladı. Bu yılın şubat ayında ilk dönem başvuruları alınan programın yeni başlayan ikinci dönemi için 30 Haziran'a kadar başvurulabilecek.



Bu programda, işletmelerin finans kuruluşlarından kullandıkları krediler için geri ödemesiz 20 puan finansman desteği sağlanacak. Ayrıca işletmelere Kredi Garanti Fonu A.Ş. (KGF) aracılığıyla kefalet imkanı da sunuluyor. Finansman kuruluşu ödenecek taksitler 3'er aylık dönemler ve eşit tutarlı ödeme biçiminde olacak. Yani firma, ana para en fazla 20-30 milyon TL olmak üzere bankadan aldığı kredinin normal taksitlerini ödeyecek. Daha sonra 3'er aylık dönemler halinde KOSGEB'e başvurup, kredi faizinin 20 puanlık kısmına denk gelen meblağı geri alacak.

Destek programı hakkında bir açıklama yapan Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, KOBİ'lerin üretim gücünü, yatırım kapasitesini ve rekabetçiliğini artıracak önemli bir adım attıklarını belirtti. Kacır, "KOSGEB Kapasite Geliştirme Destek Programı'nda destek üst limitini 30 milyon liraya yükselttik. 2025'te uygulamaya aldığımız bu program kapsamında şimdiye kadar 3 bin 395 KOBİ'ye 54.7 milyar lira finansmana erişim imkanı sağladık. KOBİ'lerimizin yanında olmaya, büyümelerini desteklemeye devam edeceğiz. Son başvuru tarihi 30 Haziran" dedi.

KAYIT ŞARTLARI

Bu desteğe başvurmak isteyen işletmelerin KOSGEB veri tabanında kayıtlı, aktif durumda ve 'işletme beyanı' güncel olması ve 'hızlı büyüyen' işletme özelliğine sahip olması gerekiyor. Teknogirişim rozetine sahip olanlardan veya tedarikçi geliştirmeye yönelik belirlenen sektörlerde işbirliği yapma şartını karşılayanlardan 'hızlı büyüme' şartı aranmayacak.

KİMLER BAŞVURABİLİR?

KOSGEB Kapasite Geliştirme Destek Programı'na başvurabilecek işletmelerin NACE koduna göre şu gruplarda faal olması gerekiyor:

- İmalat
- Telekomünikasyon
- Bilgisayar programlama, danışmanlık ve ilgili faaliyetler
- Bilişim altyapısı, veri işleme, barındırma ve diğer bilgi hizmeti faaliyetleri
- Bilimsel araştırma ve geliştirme faaliyetleri.

Başvuru süreci nasıl işliyor?

Başvurular önce KOSGEB'in sitesinden yapılacak, sonra bankaya gidilecek. Buna göre KOSGEB'in internet sitesinden başvuru formu doldurulması gerekiyor. Projenin, satın alınacak makina, teçhizat veya yazılım ile bütçe sisteme girilerek resmi başvuru yapılıyor. KOSGEB kurulu projeyi inceleyip uygun bulduğunda kesin onay veriyor. KOSGEB'in sisteminde "Kredi faiz desteği kullanabilir" şeklindeki yazıyı gören firma, programa dahil olan bankalardan birine başvuruyor. Banka kredi istinbaratı yaptıktan sonra KOSGEB destekli kredi açıyor.

Destek unsurları neler?

- Personel giderleri
- Makina-teçhizat ve kalıp giderleri
- Yazılım giderleri
- Hizmet alımı giderleri (eğitim, danışmanlık ve yönderlik, belgelendirme, test ve analiz, pazarlama, tasarım, sinai mülkiyet hakları giderleri)
- İşletme sermayesi

QR KODLA BİZE BAĞLANIN

HER GÜN 250 YENİ ŞİRKETİN BİLGİLERİNİ ALIN



İstanbul Ticaret Odası'nda (İTO) her gün yaklaşık 250 yeni şirketin kaydı gerçekleştiriliyor. Bu listelere İstanbul Ticaret Gazetesi okuyucuları artık kolayca ulaşacak. İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için QR kodu taramanız ya da bilgisayarınızda https://www.ito.org.tr/documents/Qr_Code/100626.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.



DÜZGÜNOĞLU EPOKSİ ZEMİN



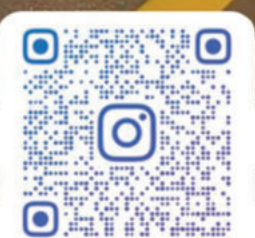
- ✓ Teras izolasyonu
- ✓ Endüstriyel zemin kaplama
- ✓ 5 yıl garanti - 30 yıl ömür
- ✓ Profesyonel uygulama & Estetik Görünüm



0507 481 41 84

Uygulama öncesi keşif ve detaylı bilgi için DM'den ulaşabilirsiniz.

#ZeminKaplama #TerasYalıtımı #Düzgünoğluizolasyon



@ONLY_KATAR

Rekolte rekoru gıda enflasyonunu soğutacak

Geçen yıl yaşanan kuraklık ve don felaketinin yol açtığı tarımsal üretimdeki daralma, 2026'da yerini berekete bırakıyor. TÜİK verilerine göre tahıl ve meyvede beklenen rekor üretim artışları, hem tezgahlara ucuzluk getirecek hem de gıda enflasyonuna nefes alıracak.

YAŞAR KAYA

GERİDE bıraktığımız 2025 yılında, tarımsal üretim açısından olumsuz gelişmeler yaşanmıştı. Kış aylarındaki şiddetli kuraklığın yanı sıra özellikle bahar aylarında 65 ilde etkili olan zirai don olayları rekolte de ciddi kayıplara yol açtı. Bitkisel üretim verilerine göre tahıl üretimi yüzde 10.4 azalışla 67.1 milyon tona, meyve üretimi ise dondan ağır hasar olarak yüzde 30.4 gibi sert bir düşüşle 19.7 milyon tona gerilemişti. Yaşanan bu üretim şoku, tarımın 2025'te yüzde 8.8 küçülmesine neden oldu. Tarımsal arz daralması gıda enflasyonunu yukarı çekerek hane halkı bütçelerinde etki yarattı. TÜİK'in Mayıs 2026 verilerinde dahi gıda enflasyonunun yıllık yüzde 34.86 seviyesinde direnç göstermesi, geride kalan arz şokunun piyasalardaki artçı etkilerinin fiyatlar üzerinde halen sürdüğünü gösteriyor.

YAĞIŞLAR CAN ŞUYU OLDU

2026 yılına girilmesiyle birlikte iklim şartları tarımın lehine döndü. Kış yağışlarının miktar ve süreklilik açısından artması, ilkbahar yağışlarının da mevsim normallerinin üzerinde gerçekleşmesi, toprak nemini ve yeraltı sularını artırdı. Kuraklık riskinin ortadan kalkmasıyla tarımsal verimde geçen yıla kıyasla güçlü bir toparlanma süreci başladı. TÜİK'in açıkladığı verilere göre, 2026 yılında üretim miktarlarının tarla ürünleri ile tahıllarda yüzde 12.6, meyveler, içecek ve baharat bitkilerinde

ise yüzde 57.8 oranında artması öngörülüyor. Toplam üretim miktarlarının tahıllar ve diğer bitkisel ürünlerde 75.4 milyon tona, meyvelerde 31 milyon tona ulaşması, sebzelerde ise 33.3 milyon tonda dengede kalması bekleniyor.

HUBUBATTA GÜÇLÜ ARZ BEKLENTİSİ

Temel gıda ve hayvancılık sektörü için hayati olan tahıl grubundaki beklentiler emtia piyasaları için olumlu bir tablo çiziyor. 2026'da tahıl üretiminin yüzde 21.7 artışla 41.6 milyon ton olması bekleniyor. Stratejik ürünümüz buğdayda üretimin yüzde 26.7 artarak 22.8 milyon tona, arpa üretiminin ise yüzde 50 gibi büyük bir artışla 9 milyon tona çıkması öngörülüyor. Arpa rekoltesindeki bu rekor artış, gıda finansmanı açısından kritik bir anlama sahip. Yem maliyetlerinin ciddi oranda düşmesini sağlayacak olan bu rekolte bolluğu, büyükbaş ve küçükbaş hayvancılıkta süt ve besi yemi fiyatları üzerindeki baskıyı hafifletecek.

MEYVEDE REKOR

Geçtiğimiz yıl zirai dondan en büyük darbeyi yiyen meyve grubunda da bu sene haberler oldukça iyi. TÜİK tahminlerine göre, geçen yıl rafta bulunamayan elmanın üretiminde yüzde 93.6, şeftalide yüzde 88.6 ve üzümde yüzde 53 oranında üretim artışı bekleniyor. Nektarında yüzde 107.7,

kirazda ise beklenen üretim artışı beklentisi yüzde 255.7 gibi bir orana ulaşmış durumda. Sert kabuklularda ve narenciyede de tablo oldukça pozitif. Fındıkta yüzde 62.2, cevizde yüzde 95.1 ve Antep fıstığında yüzde 113.6 üretim artışı öngörülüyor. Mandalına ve portakalda yüzde 60'a aşan artışlar hesaplandı. İç piyasada erişimi kolaylaştıracak bu rakamların, dış ticarete de tarımsal ihracat rekoru getirebileceği ve yüksek döviz girdisi sağlayabileceği beklentisi hakim.

HALDEN PERAKENDEYE OLUMLU YANSIYABİLİR

Ekonomi ve finans çevreleri, tarımdaki bu iyimser tablonun makroekonomik dengelere çok yakında olumlu yansıtacağı görüşünde birleşiyor. Taze meyve, sebze ve temel hububat ürünlerinde hasat mevsimiyle birlikte yaşanacak arz bolluğu, toptancı hallerinden perakende satış fiyatlarına kadar geniş bir yelpazede enflasyonu dengeleyebilir.



VERİLERLE BAKIŞ

ENFLASYON

TÜİK verilerine göre Tüketici Fiyat Endeksi, Mayıs ayında yıllık yüzde 32.61, bir önceki aya göre aylık yüzde 1.71 artış gösterdi. Son 12 aydaki ortalama artış ise yüzde 32.24 düzeyinde. En yüksek oranlı yıllık artış yüzde 50.06 ile eğitim kalemünde olurken onu yüzde 45.99 ile konut sektörü takip etti. En düşük oranlı yıllık artış ise yüzde 14.08 ile giyim ve ayakkabı kalemünde gerçekleşti. Aylık olarak en yüksek oranlı artış yüzde 11.29 ile giyim ve ayakkabı kalemünde, en yüksek oranlı düşüş ise yüzde 0.48 ile alkollü içecekler ve tütün kalemünde oldu. Mayıs ayında üretici fiyat endeksi yıllık yüzde 28.93, aylık yüzde 2.75 arttı.



İŞGÜCÜ VERİLERİ

2026 yılı nisan ayına ait işgücü istatistikleri TÜİK tarafından açıklandı. Buna göre; nisan ayında işsizlik oranı bir önceki aya göre 0.1 puan artışla yüzde 8.2 olarak gerçekleşti. Hane Halkı İşgücü Araştırması sonuçlarına göre; 15 ve daha yukarı yaşta kişilerde işsiz sayısı nisan ayında bir önceki aya göre 5 bin kişi azalarak 2 milyon 868 bin kişi oldu. İşsizlik oranı erkeklerde yüzde 6.8 iken kadınlarda yüzde 11 olarak tahmin edildi. 15-24 yaş grubunu kapsayan genç nüfusta işsizlik oranı bir önceki aya göre 0.8 puan azalarak yüzde 14.5 oldu.



HAZINE NAKİT DENGESİ

2026 Mayıs ayında hazine nakit dengesi 252 milyar 278 milyon TL açık verirken yılın 5 ayındaki nakit açığı 1 trilyon 108 milyar 389 milyon TL oldu. Faiz ödemeleri hariç nakit denge ise 128 milyar 981 milyon TL, giderleri toplam 6 trilyon 427 milyar TL, giderleri ise 7 trilyon 537 milyar TL düzeyinde gerçekleşti. Bu dönemde hazine borçlanma ihtiyacını net 818 milyar TL borçlanarak yaptı ki bunun sadece 84 milyar TL'si dış borçlanma ile sağlandı.



REEL GETİRİLER

TÜİK tarafında tüketici fiyat endeksi baz alınarak yatırım araçlarının reel getirisi açıklandı. Buna göre Mayıs ayında aylık en yüksek reel getirisi yüzde 1.38 ile brüt mevduat faizi sağlarken, onu yüzde 1.34 ile hisse senetleri (BIST 100) yatırımcıları izledi. Mayıs ayında Euro yüzde 0.22, ABD doları yüzde 0.23, devlet iç borçlanma senetleri yüzde 0.59 ve külçe altın da yüzde 2.79 reel negatif getiri sağladı.



Derleyen: Necmi Uysal (necmi.uysal@ito.org.tr)

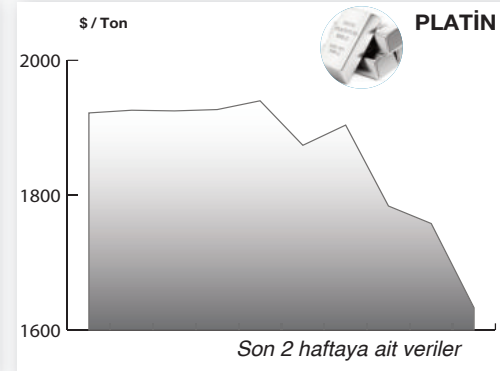
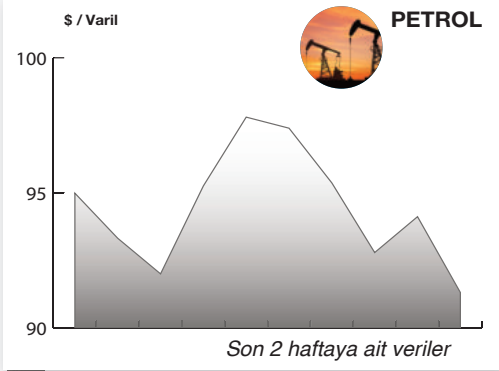
Uluslararası emtia piyasaları



| | Değişim % | | |
|---|-----------|----------|--------|
| | Güncel | Haftalık | Yıllık |
| ENERJİ | | | |
| Petrol (Brent, \$/Varil) | 91.3 | -6.7 | 31.7 |
| Doğalgaz (ABD, \$/MMBtu) | 3.08 | -2.2 | -11.7 |
| Doğalgaz (TFF, EURO/MWh) | 49.1 | 0.7 | 36.5 |
| Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Avustralya, 6.000 KCal/kg) | 150.2 | 6.3 | 43.9 |
| METALLER | | | |
| Altın (\$/Ons) | 4.215 | -5.4 | 25.6 |
| Gümüş (\$/Ons) | 64.9 | -12.5 | 78.6 |
| Platin (\$/Ons) | 1.633 | -15.2 | 30.6 |
| Bakır (\$/Ton, COMEX) | 13.715 | -1.8 | 41.0 |
| Alüminyum (\$/Ton) | 3.542 | -5.5 | 42.3 |
| İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton) | 448 | -1.8 | 10.3 |
| Demir Cevheri (Çin, \$/Ton) | 101.3 | -3.5 | 6.3 |
| Kurşun (\$/Ton) | 1.982 | -2.1 | 1.4 |
| Kalay (\$/Ton) | 53.056 | -7.7 | 62.1 |
| Çinko (\$/Ton) | 3.575 | -1.0 | 36.7 |
| Lityum (\$/Ton) | 23.702 | -5.7 | 163.1 |
| Nikel (\$/Ton) | 17.929 | -5.1 | 19.3 |
| TARIM ÜRÜNLERİ | | | |
| Buğday (\$/Ton) | 217 | -1.6 | 12.0 |
| Mısır (\$/Bushel) | 4.2 | -5.0 | -3.9 |
| Pirinç (\$/Ton) | 275 | -1.0 | -9.9 |
| Pamuk (\$/Lb) | 0.75 | -0.5 | 16.0 |
| Kakao (\$/Ton, Londra) | 3.934 | -6.5 | -55.5 |
| Kahve (\$/Lb) | 2.44 | -5.8 | -31.1 |
| Şeker (\$/lb) | 0.14 | -1.8 | -13.0 |
| Kereste (\$/m³) | 262 | 5.2 | 1.3 |
| Ayçiçek Yağı (USD/Ton) | 1.552 | -0.1 | 25.0 |
| Palmiye Yağı (\$/Ton) | 1.096 | -2.9 | 19.8 |
| Baltık Kuru Yük Endeksi | 2.813 | -12.5 | 67.7 |
| Emtia Endeksi (CRB Index) | 474 | -4.2 | 27.8 |

Veriler, 9 Haziran 2026 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler

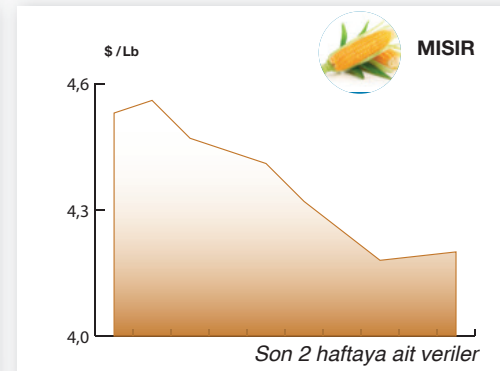
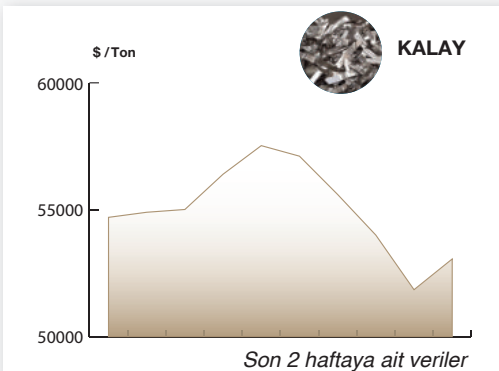


Faiz artışı fiyatlaması

Brent petrolü, geçtiğimiz hafta 90 doların altına geriledi, ancak ABD ile İran arasında yaşanan karşılıklı saldırılarla tekrar 90 doların üzerine çıktı. İki ülke arasında artan gerilime rağmen haftayı yüzde 6.7 düşüşle 91.30 dolardan tamamladı. Petrol fiyatlarına baskı yapan temel neden olarak, ABD'de enflasyon artışı beklentilerine paralel Fed'in bu yıl faiz artışına gidebileceği ihtimali öne çıkıyor. Faiz artışıyla birlikte küresel büyüme beklentilerinin ve petrol talebinin düşeceği öngörüsü hakim.

Üretim açığı var

Değerli metaller arasında en fazla değer kaybeden emtia platin oldu. Haftalık düşüş yüzde 15.2 olurken, bu yıl içinde gördüğü en yüksek değere göre kayıp yüzde 40'a çıktı. Düşüşe gerekçe olarak, ABD ile İran arasında anlaşmanın sağlanamaması ve ABD Merkez Bankası'nın faiz artırma ihtimalinin giderek artması gösteriliyor. Dünya Platin Yatırım Konseyi, 2026 yılında da Rusya ve Güney Afrika'da yaşanan madenler ve yüksek üretim maliyetleri gibi nedenlerle üretim açığı oluşacağı tahmininde bulundu.



Talep artacak

Endüstriyel metaller arasında yüzde 7.7 değer kaybederek 53 bin dolar seviyelerinden haftayı kapatan kalay dikkat çekiyor. Arz sıkıntılarını ve yapay zeka kaynaklı talebe rağmen güçlenen ABD doları ve faiz artırım beklentilerinin artması, kalay fiyatlarının bu ayın başında gördüğü 59 bin dolarlık rekor seviyesinden yaklaşık yüzde 13 gerilemesine neden oldu. Ancak, halen bir yıl önceki seviyesinin yüzde 62 üzerinde seyrediyor. Yapay zeka sunucuları kaynaklı talebin 2030 yılında iki katına çıkacağı öngörülüyor.

Çin talebi zayıf

Mısır fiyatları, yüzde 5 düşüşle son 7 ayın en düşük değerine geriledi. Düşüşün nedenleri arasında üretim için uygun hava koşullarının devam etmesi ve Çin kaynaklı yeni mısır talebinin olmaması gösteriliyor. Çin'den mısır talebinin olmaması gösteriliyor. Çin'in elinde ihracata ayıracığı büyük kapasitenin atılmasına, bunun da fiyatlar üzerinde baskı yaratmasına neden oluyor. ABD'de mısır ekim alanlarının yüzde 93'ü ekilmiş durumda ve ortalamanın üzerinde beklenen yağışların da ürün gelişimine katkı yapacağı öngörülüyor.

11 dev bankadan altın için YENİ SENARYO

YIL SONU HEDEFLERİ GÜNCELLENDİ

2026'ya rekorlarla girmesine rağmen ilk yarıyı yatay bir seyirle tamamlayan ons altın gözler yılsonu beklentilerine çevrildi. Fed'in faiz patikası, jeopolitik gerilimler ve küresel enflasyon sarmalıyla yön arayan piyasalar için dünyanın 11 dev yatırım bankası beklentilerini güncelledi.



Yılın ikinci yarısında yukarı yönlü toparlanma umutlarını koruyan finans kurumlarının yılsonu tahmin yelpazesi 4 bin 450 dolar ile 6 bin 900 dolar arasında şekillendi. Yılın kalanında altında yönlü faiz indirimleri, enerji fiyatları ve merkez bankalarının fiziksel talepleri belirleyecek.



KÜRESEL piyasaların en gözde varlıklarından olan ons altın, 2026 yılına rekorlarla başlamasına rağmen ilk yarının sonunda yatırımcısına oldukça sınırlı bir getiri sundu. Ocak ayında 4 bin 321 dolar seviyesinden yıla çok güçlü bir giriş yapan kıymetli metal, haziran ayı itibarıyla 4 bin 330 dolar civarında seyrederek, 2026 yılı getirisini yüzde 0.2 seviyesine çekti. Faiz politikaları, jeopolitik riskler ve enflasyon sarmalındaki altının yıl sonu kapanış seviyeleri, yatırımcısının ana odak noktası haline geldi. Dünyanın dev yatırım bankaları, yılın geri kalanı için stratejilerini ve beklentilerini güncelleyerek yatırımcılara bir yol haritası sundu.



Yaşar KAYA

yaşanan sert dalgalanmaların arkasında belirleyici birkaç kritik faktör yer aldı. Bu faktörlerin en önemlisi ABD Merkez Bankası'nın (Fed) netleşmeyen faiz patikası oldu. Enflasyon rakamlarındaki yapışkanlık, güçlü gelen istihdam verileri ve yüksek seyreden tahvil faizleri, faiz getirisi olmayan altını sert biçimde baskıladı.

Doların küresel çapta yeniden güç kazanması, rekor ralli sonrasında gelen kazançların büyük bir bölümünün silinmesine yol açtı. İkinci kritik başlık olarak Orta Doğu kaynaklı jeopolitik gerilimler öne çıktı. Normal şartlar altında jeopolitik tansiyon, güvenli liman olan altına her zaman güçlü bir destek verir. Ancak 2026 yılında bu denklem piyasalarda çok daha karmaşık bir şekilde işledi. Bölgede artan askeri gerilim, petrol fiyatlarını hızla yukarı taşıyarak, küresel enflasyon korkularını yeniden alevlendirdi. Enerji

maliyetlerindeki bu tehlikeli artış, Merkez Bankası'nın faizleri beklenenden daha uzun süre yüksek tutabileceği inancını pekiştirerek ons altın üzerinde dolaylı ancak etkili bir satış baskısı oluşturdu. Üçüncü ana dinamik, merkez bankalarının kesintisiz altın talebi olarak ön plana çıktı. Son yıllarda huzurlan rezerv çeşitlendirme eğilimi, fiyatlardaki daha derin düşüşleri engelleyen temel destek mekanizması oldu.

İKİNCİ YARI BELİRLEYİCİ OLACAK

Yılın ikinci yarısında altının yönünü çizecek ana gelişmelerin başında faiz indirim adımları, küresel enerji fiyatlarının seyri ve dev merkez bankalarının fiziksel talepleri bulunuyor. ABD cephesinde enflasyonun dizginlenmesi ve beklenen faiz indirim döngüsünün resmen başlaması durumunda, yüksek tahvil faizleri üzerindeki ağır baskı azalacak.

Bu gelişme, ons altın için bir ralli zemini hazırlama kapasitesine sahip. Borsa yatırım fonlarından yaşanan çıkışların durması da bu olumlu senaryoyu güçlü bir biçimde destekleyebilir. Buna karşılık, emtia kaynaklı yeni ve beklenmedik enflasyon şoklarının yaşanması veya ABD ekonomik verilerinin aşırı güçlü kalmaya devam etmesi durumunda, fiyatlardaki toparlanma çabaları oldukça cılız kalabilir. Jeopolitik tarafta kalıcı ateşkes ihtimalinin belirmesi, güvenli liman talebini azaltarak fiyatlarda anlık gevşemelere yol açabilir.

Analistlere göre uzun vadede enflasyon baskısının hafiflemesi altın piyasası açısından pozitif sonuçlar doğuracak.

TAHMİNLERİN ORTAK PAYDASI

Büyük yatırım kuruluşlarının yıl sonuna dair tahmin raporlarındaki en

belirgin ortak nokta, kısa vadeli küresel dalgalanmaların varlığının kabul edilmesi gerçeği olarak göze çarpıyor.

Kurumlar, mevcut ağır baskılara rağmen yılın geri kalanı için yukarı yönlü umutların güçlü bir şekilde korunması gerektiği hususunda tamamen birleşiyor. Tahmin yelpazesi 4 bin 450 dolarlık karamsar senaryolardan başlayarak, 6 bin 900 dolarlık tarihi zirvelere kadar uzanan çok geniş bir alanı kapsıyor.

Yımsır piyasa yapıcı kurumlar 6 bin dolar ve üzerini çok rahat bir şekilde telaffuz ederken, daha temkinli ve defansif duran kurumlar yıl sonu kapanışı için 4 bin 450 ile 5 bin 200 dolar bandına işaret ediyor. Faiz indirimlerinin yeniden küresel ana gündem maddesi haline gelmesi ve doların zayıflaması durumunda, fiyatlamlarda 5 bin dolar üzeri hedeflerin gerçekleşme ihtimali artabilir.

2026 yıl sonu tahminleri

- **JPMorgan**, 2026 ortalama ons altın tahminini 5 bin 708 dolardan 5 bin 243 dolara indirdi. Banka, kısa vadede yatırımcı talebinin zayıfladığına dikkat çekti. Buna rağmen yılın ikinci yarısında talebin yeniden güçlenmesini bekleyen kurum, ons altının 2026 sonunda 6 bin dolara doğru toparlanabileceğini öngörüyor.
- **Morgan Stanley**, yılın ikinci yarısı için ons altın hedefini 5 bin 700 dolardan 5 bin 200 dolara çekti. Kurum, altındaki düşüşün yalnızca geçici bir hareket olmadığını, makro görünümdeki değişimin fiyatlamayı etkilediğini belirtiyor. Bankaya göre altın artık sadece güvenli liman değil; likidite, tahvil faizi ve para politikası beklentilerini yansıtan bir makro göstergesi olarak da izleniyor.
- **UBS**, 2026 yılı için altın tahminlerinde en yüksek hedeflerden birini paylaşan kurumlar arasında yer aldı. Kurum, mart, haziran ve eylül için ons altın hedefini 6 bin 200 dolar olarak belirledi. UBS, yılsonunda ise fiyatların bir miktar gevşeyerek 5 bin 900 dolar seviyesine inebileceğini öngörüyor.
- **Goldman Sachs**, ons altında 2026 sonu hedefini 5 bin 400 dolar olarak koruyor. Kurum, kısa vadede satış baskısı ve aşağı yönlü risklere dikkat çekse de merkez bankası alımları, rezerv çeşitlendirmesi ve Fed'in yılın ilerleyen döneminde faiz indirim alanı bulabileceği beklentisi nedeniyle yapısal olarak pozitif kalıyor.
- **Bank of America**, 12 aylık ons altın hedefini 6 bin dolar seviyesinde koruyor. Kurum, 2026 yılı ortalama altın fiyatı tahminini 5 bin 93 dolara yükseltti. Bankaya göre kısa vadede yüksek petrol fiyatları ve enflasyon endişeleri altını baskılasa da ABD ekonomisi politikalarına ilişkin belirsizlik, yüksek bütçe açığı ve zayıf dolar beklentisi değerli metali destekleyebilir.
- **Wells Fargo Investment Institute**, 2026 yılsonu ons altın hedefini 6 bin 100-6 bin 300 dolar aralığına yükseltti. Kurumun tahmininde düşük kısa vadeli faiz beklentisi, politika belirsizliklerine karşı korunma ihtiyacı ve merkez bankalarının altın alımlarının devam edeceği öngörüsü öne çıkıyor.
- **Deutsche Bank**, ons altının 2026 yılında 6 bin dolara ulaşabileceğini öngörüyor. Kurum, alternatif senaryoda 6 bin 900 dolar seviyesinin de mümkün olabileceğini belirtiyor. Bankanın tahmininde dolar dışı varlıklara yönelim, merkez bankalarının rezerv çeşitlendirmesi ve güçlü yatırım talebi belirleyici unsurlar arasında yer alıyor.
- **Societe Generale**, ons altında 2026 yılsonu beklentisini 6 bin dolar olarak açıkladı. Kurum, bu seviyenin muhafazakar kalabileceği görüşünde. Tahminin temelinde yatırım talebinin güçlü seyretmesi, ETF girişleri ve güvenli varlık arayışı bulunuyor.
- **Citi**, altının jeopolitik ve ekonomik risklerden destek almaya devam ettiğini, ancak yılın ilerleyen döneminde bu risklerin bir bölümünün azalabileceğini değerlendiriyor. Kurum, kısa vadeli hedeflerinde 5 bin dolar seviyesine işaret ederken, özellikle ABD-Çin gerilimi, Tayvan riski, ABD kamu borcu ve yapay zeka kaynaklı piyasa belirsizliklerinin altını tarihsel ortalamaların üzerinde tutabileceğini belirtiyor.
- **HSBC**, 2026 yılı için geniş bir fiyat aralığı öngörüyor. Kurum, ons altında yıl içinde 5 bin 50 dolara kadar yükseliş ihtimali bulunduğunu, ancak yılsonunda fiyatın 4 bin 450 dolara gerileyebileceğini tahmin ediyor. HSBC'nin 2026 ortalama fiyat beklentisi 4 bin 587 dolar seviyesinde bulunuyor. Kuruma göre jeopolitik risklerin azalması veya Fed'in faiz indirimlerini durdurması halinde düzeltme daha derinleşebilir.
- **ANZ**, yılsonu ons altın hedefini 5 bin 600 dolar seviyesine çekti. Kurum, enflasyon beklentileri, yüksek tahvil faizleri ve güçlü doların kısa vadede baskı oluşturabileceğini belirtiyor. Buna karşın merkez bankası alımlarının ve rezerv çeşitlendirmesinin orta vadeli görünümü desteklediği görüşü korunuyor.
- **ING**, ons altında yılsonu hedefini 5 bin dolar olarak belirledi. Kuruma göre altının son dönemdeki satış baskısını güvenli liman özelliğinin kaybolduğunu göstermiyor; daha çok petrol şoku, enflasyon endişesi ve Fed beklentilerinden kaynaklanan makro baskıyı yansıtıyor. ING, enerji fiyatlarının düşmesi, enflasyonun soğuması ve Fed'in yılın ikinci yarısında faiz indirimine yaklaşması halinde altının yeniden destek bulabileceğini öngörüyor.

TEMİZ ENERJİ İÇİN YÜKSEK SİNERJİ.

EUROPE'S **|||** HEARTBEAT

► Bize katılın ve geleceğin enerji çözümleri için Avrupa'nın en önemli bölgesi olan Kuzey Ren-Vestfalya'yı (NRW) keşfedin! Geniş enerji teknolojisi uzmanlığı, yoğun bir araştırma kurumları ağı ve yenilikçi ürünleri ile NRW, yenilenebilir enerjinin geliştirilmesi, test edilmesi ve ticarileştirilmesinde öncü konumdadır. NRW'ye hoş geldiniz!

www.nrwwglobalbusiness.com/tr

NRW.GLOBAL BUSINESS
Trade & Investment Agency

'Nereye gidelim?' sorusuna teknolojik çözüm

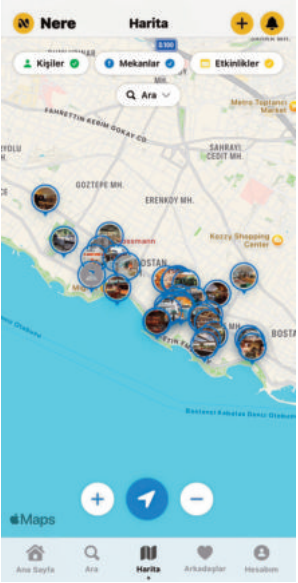
BTM girişimcileri arasında yer alan Yıldız Teknik Üniversitesi öğrencileri, sosyal hayatın en klasik sorusunu girişimcilikle buluşturdu. Burak Yunus Belen ve Utkan Başurğan'ın geliştirdiği Nere uygulaması, kullanıcıları en uygun mekânlara yönlendirirken, işletmelere de hedef kitlelerine ulaşma fırsatı sunuyor.

EYÜP KÖKSOY

DİŞARI çıkmadan önce her zaman karşılaşılan o bilindik soru: Nereye gidelim? İzmir'den İstanbul'a gelen ve Yıldız Teknik Üniversitesi'nde öğrenim gören Burak Yunus Belen ve Utkan Başurğan, bu soruyu sormakla kalmayıp çözüme kavuşturmaya karar verdi. Yaklaşık bir yıldır BTM ekosisteminin parçası olan iki girişimci, Nere adını verdikleri uygulamayı hayata geçirdi. Burak Yunus Belen, girişimin çıkış noktasının, bizzat yaşadıkları bir problem olduğunu söyledi. Belen, "İnsanların dışarıya çıkmadan önce mekanlardaki fiyatlar nasıl, kalabalık gruplar için uygun mu gibi onlarca soruyu zihinlerinde taşımak yerine hızlı ve akıllı bir çözüm istedik. Belirsizlikleri sürekli düşünmek yerine kendimizi olmak istediğimiz durumun içine atıp daha sonra çözüm üretiyoruz. Yolun, yola başlamadan belirlenemeyeceği kanaatindeyiz" dedi.

NERE'NİN AVANTAJLARI

Belen, Nere uygulamasının avantajlarını ise şöyle anlattı: "Nere, kullanıcıların ihtiyaçlarına göre en uygun mekânları listeleyen, bu mekânlar hakkında detaylı bilgi sunan ve aynı zamanda sosyalleşme imkânı sağlayan bir platform olarak konum-



landırıyor. Mesajlaşma gibi sosyal özellikler, reklam verme ve metrik takibi gibi araçlarla rakiplerimizden ayrılmayı hedefliyoruz. Uygulama, mekânlara da doğru hedef kitleye daha az harcamayla ulaşma fırsatı vaat ediyor."

HEDEF KİTLE ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİ

Uygulamanın öncelikli hedef kitlesi üniversite öğrencileri. Fiyat-performans dengesinin bu grup için kritik önem taşıdığını vurgulayan girişimciler, öğrencilere en uygun bütçeyle en doğru mekânları sunmayı amaçlıyor. Gelir modeli ise işletmelere sunulacak premium hesap seçeneğine dayanıyor. Bu sayede mekânlar öne çıkarken daha kapsamlı metriklere erişilebilecek.

İKİ KİŞİLİK EKİP

Şu an iki kişiden oluşan ekipte Utkan Başurğan teknik geliştirmeden, Burak Yunus Belen ise pazarlama ve saha çalışmalarından sorumlu. Takım dinamiğini güçlü bir

avantaj olarak gören kurucular, en başından birlikte yola çıkmamış işleri kolaylaştırdığını belirterek, "Hatalar yaparak öğrendik ve disiplin ile odaklanma konularında kendimizi geliştirerek zorlukların üstesinden geldik" dedi.

BTM BİZİ İLERİYE TAŞIDI

BTM ile bir startup yarışması aracılığıyla tanıştığını ve ofisten etkilenerek Kamp programına başvurduğunu anlatan Burak Yunus Belen, şöyle devam etti: "BTM bize sayısız şey öğretti. En önemlisi, kendimizi geliştirebileceğimizi doğru bir çevrede olma imkânı sundu. Eğitimler ve atölyeler bizi ileriye taşıdı."

Yatırımcılarla eşleşeceğimize inanıyoruz

Nere girişimcilerinin vizyonu yerelle sınırlı değil. Önce Türkiye'de alışkanlık hâline gelen bir uygulama olmayı, ardından ülkeyi ziyaret eden turistleri de kapsama almayı planlıyorlar. Uzun vadede ise iş modelinin globalleşmeye uygun yapısı sayesinde birçok ülkede kullanılan bir girişim olmayı hedefliyorlar. Türkiye'deki startup ekosistemini de değerlendiren Burak Yunus Belen ve Utkan Başurğan, yatırım konusundaki güvenlerini de açıkça ortaya koydu: "Yatırımın işle birlikte kişiye de yapıldığını düşünüyoruz. Vizyonumuz ve hedeflerimizle bağlılığımızla doğru yatırımcılarla eşleşeceğimize olan inancımız tam."



GÜÇLÜ ekonomi basınıyla mümkün

EKONOMİ Gazetecileri Derneği (EGD) tarafından bu yıl 18'inci düzenlenen Ekonomi Basını Başarı Ödülleri'nin kazananları törenle açıklandı. Atatürk Kültür Merkezi'nde (AKM) gerçekleştirilen törende, yaklaşık 150 eserin başvurduğu yarışmanın ödülleri sahiplerini buldu. Törende konuşan İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, ekonomi gazeteciliğinin üretimden yatırıma, ihracattan girişimcilige kadar ekonomik hayatın temel unsurlarını toplu buluşturan stratejik bir görev üstlendiğini bildirdi.

İçinde bulunduğumuz dönemde doğru bilgiye erişimin, güvenilir analizin ve nitelikli haberciliğin öneminin arttığını vurgulayan Avdagiç, "Küresel ekonomide belirsizliklerin sürdüğü bir süreçte ekonomi basını güven ortamının oluşmasına önemli katkı sunuyor. EGD Ekonomi Basını Başarı Ödülleri artık Türkiye'nin köklü ve saygın mesleki ödülllerinden biri haline geldi. Güçlü ekonomi ancak güçlü bir iş dünyası ve güçlü bir ekonomi basınıyla mümkün" dedi.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe ise

ekonomi gazetecileri ile iş dünyası arasında güçlü bir bağ bulunduğunu belirterek, yapılan üretimin, yatırımın ve ihracatın toplu buluşmasında ekonomi medyasının kritik bir rol üstlendiğini bildirdi.

İstanbul Sanayi Odası (İSO) Başkanı Erdal Bahçivan da ekonomi gazeteciliğinin iş dünyası ile toplum arasındaki en önemli köprülerden biri olduğuna dikkat çekerek, üretimin ve ekonominin gerçeklerinin iş dünyasında ortaya çıktığını, ancak bunların vatandaşla buluşmasını ekonomi gazetecilerinin sağladığını anlattı.

FOTOĞRAF: KAMİL ÇATAK

7. GUANGZHOU SOURCING FUARI

Guanco - Çin Halk Cumhuriyeti
14 - 17 Ekim 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



TÜRKİYE'NİN GÜCÜ, GUANCO'DA ARTARAK DEVAM EDİYOR!

GUANGZHOU SOURCING FUARINA GENEL BAKIŞ

- Guanco'da profesyonel ziyaretçilerle buluşma fırsatı
- 800'ün üzerinde katılımcı
- % 65 oranında uluslararası profesyonellerden oluşan yaklaşık 45.000 ziyaretçi
- 3600'den fazla ikili iş görüşmesi organizasyonu
- Canton Fuar kompleksi C Alanı'na yalnızca 3 dakika yürüme mesafesi
- Eş zamanlı düzenlenecek Canton Fuarı 1.Faz katılımcı ve ziyaretçiler ile buluşma imkanı

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

ÖNEMLİ BİLGİLENDİRME

- Firma talep ettiği stant m2 alanını formda belirtecektir.
- Bilahare katılımcı firmaya tahsis edilecek stant m2 alanı belirlenecek ve firmaya teyit verilecektir.
- Kontenjan sınırlı olup, firmaların ilk ödeme tarihleri dikkate alınarak m² bazında yerleşim gerçekleştirilecektir.

SEKTÖRLER

- Elektrikli Ev Aletleri • Hırdavat • İnşaat Malzemeleri • Makine ve Ekipmanları • Motosiklet ve Aksesuarları

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 1.000 ABD \$ / m²
Minimum Stant Alanı : 9 / m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Fatih Can Dürrüoğlu
0212 455 61 13
0530 078 43 61
can.durruoglu@ito.org.tr

Özlem Kılıç Sertli
0212 455 65 12
0530 050 61 63
ozlem.kilic@ito.org.tr

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

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAGIÇ
Genel Yayın Koordinatörü
Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU
Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
ÖZCAN TOKEL
Genel Yayın Yönetmeni
İlhan ÇABUKOL
Genel Yayın Danışmanı Haber Müdürü
Tamer Çerçi Mete Dirice
Sorumlu Yazı Yayın ve Dağıtım
İşleri Müdürü Sorumlusu
Canan Bilgin Dilşah Sarıhasan
Haber Merkezi
Adem Orhun, Barış Cabacı, Ertuğrul Yan, Hamit Eteevrans, Necmi Uysal, Servet Sena Sorkun, Sümeyra Yarış Topal, Yaşar Kaya
Reklam Grafik Fotoğraf Abonelik
Cengiz Osman Kamil Abdülkadir
Kazan Kuvvet Çatak Yıldız
Hukuk Danışmanları
Av. Ömer Temel, Av. Cüneyt Şamil Oğurlu, Av. Şeymanur İnce
istanbul ticaret gazetesi.com
İSTANBUL TİCARET GAZETESİNDE YAYINLANAN YAZILARIN VE MAKALELERİN SORUMLULUĞU YAZARLARINA AİTTİR. İTO'NUN GÖRÜŞLERİNİ İÇERMEZ. YAZI VE HABERLER, KAYNAK BELİRTİLEREK KISIMEN YA DA TAMAMEN KULLANILABİLİR.
ABONELİK:
Yıllık abone bedeli 150 TL'dir.
Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacvler için), ad ve adres belirtilerek T. İ.Ş. Bankası İstanbul Şirketi Ticari Şube (Ş. Kodu: 1385) 3092 No'lu hesaba yatırılabilir.
IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92
Yayın türü: Yerel süreli yayın
Yayın tarihi: 12.06.2026
İSTANBUL TİCARET ODASI | www.ito.org.tr
Adres: Resadiye Cad. 34112 Eminönü / Fatih - İstanbul
İTO Çağrı Merkezi: 0212 444 04 86 | Santral: 0212 455 60 00
İSTANBUL TİCARET GAZETESİ
Tel: 0212 455 61 23
Baskı: İhlas Gazetecilik A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi İhlas Plaza No:11 A/41 Yenibosna / Bahçelievler/Tel: 0212 454 30 00

ABD ile İran arasında olası bir barış senaryosu, sadece jeopolitik tansiyonu düşürmekle kalmayacak; ticaret yollarını, enerji akışını, güç dengelerini yeniden şekillendirecek. Barış halinde İran'ın dünya ekonomisine yeniden entegrasyonu gündeme gelecek. Bu dönüşümün, başta enerji ve bankacılık olmak üzere birçok sektörde zincirleme etki yaratması bekleniyor.

İran'ın bu entegrasyon sürecine katkı yapabilecek ülkelerin başında gelen Türkiye ise enerji, lojistik, ticaret hacminin artması ve bölgesel gücünü pekiştirmek açısından kazançlı çıkacak. Yeni dönemde iki ülke arasındaki 30 milyar dolarlık dış ticaret hacmi hedefine ulaşmak kolaylaşacak.



Barış senaryosu Türkiye'nin bölgesel gücünü artırabilir

ABD ile İran arasında olası bir barış süreci, sadece iki ülke arasındaki gerilimin azalması anlamına gelmeyecek. Böyle bir senaryo, bölgesel ekonomiden enerji piyasalarına, lojistik koridorlardan dış ticaret dengelerine kadar geniş bir alanda önemli sonuçlar doğurabilir. İran'ın dünya ekonomisine entegre olması halinde, bu dönüşümden en fazla etkilenecek ülkelerden biri de Türkiye olacak.



Tamer ÇERÇİ

FİNANS KİLİDİ AÇILACAK

İran'ın küresel sisteme dönüşünde ilk adım, finansal izolasyonun sona ermesi olacak. İran bankalarının uluslararası ödeme sistemlerine yeniden dahil edilmesi ve dondurulmuş finansal varlıkların çözülmesi, ticaretin önünü açacak temel gelişmeler olarak görülüyor. Bankacılık, sigorta ve ödeme kanallarının yeniden işler hale gelmesiyle birlikte İran, uzun yıllar sonra küresel sermaye ve ticaret akışına dahil olacak. Ancak İran'ın dünya ekonomisine açılmasında en önemli sektörün enerji olması bekleniyor. Şu anda dünyanın en büyük petrol ve doğalgaz rezervlerinden bazılarına sahip olan İran, yaptırımların kalkmasıyla üretim ve ihracatını hızla artırabilecek. Bu gelişmeyle özellikle Avrupa için yeni enerji kaynaklarının gündeme geleceği ve bunun petrol fiyatlarına da yansıtacağı belirtiliyor. Yaptırımların kalkmasıyla birlikte otomotiv, petrokimya ve ağır sanayi gibi sektörlerde yabancı yatırımın hızlanması öngörülüyor. Özellikle otomotiv sektörünün ilk açılan alanlardan biri olacağı belirtiliyor. Çünkü İran mevcut üretim altyapısı ve ülkeyi bölgesel üretim üssüne dönüştürebilecek kapasiteye sahip.

TİCARET VE ALTYAPI YATIRIMLARI

Coğrafi konumu nedeniyle İran, Asya ile Avrupa arasındaki ticaret akışında önemli bir geçiş ülkesi. Tarihi İpek Yolu hattındaki konumu, ülkeyi yeniden lojistik merkez haline getirebilir. Yaptırımların kaldırılmasıyla birlikte limanlar, demiryolları ve taşımacılık altyapısına yatırımların artması bekleniyor. Buna bağlı olarak İran, gıda üretiminin büyük bölümünü kendi içinde karşılayabilen bir ekonomi olarak da öne çıkıyor. Entegrasyon sürecinde tarım ihracatının artması ve iç pazarın büyüme olasılığı da önem taşıyor.

Avdagiç: Türkiye'ye bir gün yeter

İstanbul Ticaret Odası Başkanı (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, İran merkezli jeopolitik gerilimin kısa vadede piyasalarda dalgalanma yarattığına, ancak Türkiye'nin süreci 'stres testinden başarıyla geçerek' yönettiğine dikkat çekmişti. Avdagiç,

asıl kritik eşik, İran'a yönelik ambargoların kaldırılması olduğunu belirterek, "Bu senaryoda Türkiye coğrafi yakınlık ve ticari altyapı avantajıyla öne çıkabilir. ABD'nin mal satması aylar sürebilir, Türkiye'ye bir gün yeter" demişti.

Avdagiç, enerji fiyatları, lojistik ve turizmde kısa vadeli risklere işaret ederek, "Buna karşın Türk sanayisi esnek üretim kabiliyeti sayesinde küresel tedarik zincirinde yeni fırsatlar yakalayabilir" değerlendirmesini yapmıştı.

30 MİLYAR DOLAR HEDEFİ DAHA YAKIN

Mevcut durumda Türkiye ile İran arasındaki ticaret hacmi sınırlı seyrediyor. Son yıllarda 5-6 milyar dolar bandında kalan ticaret, potansiyelinin oldukça altında. Ancak daha önce iki ülke, ticaret hacmini 30 milyar dolar olarak belirlemişti. İran'a uygulanan yaptırımların ardından savaş bu hedefe ulaşmayı zorlaştırdı. ABD-İran gerginliğinin sona ermesiyle Türk firmalarının İran pazarına girişinin kolaylaşması, bankacılık ve ödeme sistemleri üzerindeki kısıtlamaların azalması, sınır ticareti ve lojistik faaliyetlerinin hızlanması başta gelen beklentiler arasında. Bu beklentilerin gerçekleşmesi halinde makina ve sanayi ürünleri, kimya ve plastik, tarım ve gıda ürünleri ticaret artışından olumlu etkilenecek sektörlerin başında geliyor.

ENERJİDE MALİYETLER DÜŞEBİLİR

Türkiye-İran ilişkilerinde en kritik konu enerji. Türkiye'nin İran'dan ithalatının önemli bölümü doğalgazdan oluşuyor. İran, Türkiye'nin önemli enerji tedarikçilerinden biri. Barış sonrası, İran'ın

küresel enerji pazarına dönüşü, gaz ve petrol ihracatında artış, yeni anlaşmalar ve boru hattı projeleri gündeme gelebilir. Bu durumda Türkiye'nin kazancı, daha düşük maliyetli enerji temini, tedarik çeşitliliğinde artış, enerji merkezi olma hedefinin güç kazanması mümkün olacak. Bu durum, Türkiye'nin enerji güvenliğini artırırken sanayinin rekabet gücünü de destekleyebilir.

LOJİSTİK VE TRANSİT GELİR ARTIŞI

İran'ın küresel sisteme dönüş ihtimali, taşımacılık sektöründe yeni bir hareketliliği beraberinde getirecek. Çünkü Türkiye-İran sınır kapılarında ticaret ve taşımacılığın artması, demiryolu ve karayolu taşımacılığının canlanması bekleniyor. Bunun bölgesel etkisi ise Avrupa-Asya ticaretinde Türkiye'nin rolünün artması olabilir. Bu durum Türkiye'nin transit ticaret gelirlerinin artması, daha fazla lojistik altyapı yatırımlarının artması açısından önem taşıyor. Buna bağlı olarak gümrük ve taşımacılık sektöründe daha hızlı büyüme bekleniyor.



Bölgesel ticaret ağları genişleyecek

Ferhat Dörtköşe-DEİK/Türkiye-İran İş Konseyi Başkanı



Ferhat DÖRTKÖŞE

Barış halinde yaptırımların kalkmasıyla Türkiye'nin sadece transit ülke haline geleceğini düşünmüyoruz. İlk aşamada en hızlı etkinin transit ve lojistik alanında görülmesi bekleniyor. İran, yaklaşık 90 milyon nüfuslu büyük bir pazar olmasının yanında, aynı zamanda Orta Asya, Kafkasya, Körfez ve Güney Asya arasında stratejik bir geçiş noktası. Yaptırımların kalkması halinde Türkiye-İran-Orta Asya kara koridorları güçlenebilir. İran'ın uzun yıllardır ertelenen yatırım ve modernizasyon ihtiyacı düşünüldüğünde Türk şirketleri, makina, ekipman, alt yapı yatırımları, inşaat malzemeleri, otomotiv yan sanayi, beyaz eşya, gıda işleme teknolojileri alanlarında önemli avantaj elde edebilir. İran, dünyanın 2. büyük doğalgaz ve 4. büyük petrol rezervlerine sahip. Yaptırımlar nedeniyle bu kaynaklar uzun süredir tam kapasiteyle değerlendirilemiyor. Normalleşme halinde Türkiye daha uygun fiyatlı enerji tedarik seçeneklerine kavuşabilir; uzun vadeli kontratlarda pazarlık gücü artabilir, kaynak çeşitliliği güçlenebilir.

Bugün, Türkiye-İran ticaretinin önündeki en büyük sorun başta yaptırımlar olmak üzere bankacılık kanalları; lojistik ve ödeme sistemleri. Kapsamlı bir normalleşme halinde en büyük değişimin öncelikle finansal tarafta yaşanması bekleniyor. Ancak Türkiye-İran arasındaki ticaret hacminin birkaç yıl içinde ikiye veya üçe katlanması ile 30 milyar dolar seviyesine ulaşması aynı şey değil. Yaptırımların büyük ölçüde kalktığı 2016-2018 arası dönemde dahi Türkiye-İran arasındaki ticaret hacmi 12 milyar doları geçemedi. Yaptırımların başladığı 2012 yılında dış ticaret hacmi 22 milyar dolardı. Hedeflenen ticaret hacmi için sadece yaptırımların kalkması yeterli değil. İran ekonomisinin de ciddi yatırım çekmesi ve büyümesi gerekli.

ÜÇ KRİTİK ADIM

Türkiye'nin ilk yapması gereken şey lojistik-altyapının geliştirilmesi. Türkiye'nin İran'a karşı en güçlü avantajı ise sanayide. Türk firmaları makina, elektrikli ekipman, inşaat malzemeleri, otomotiv yan sanayi, tüketim ürünleri alanlarında rekabetçi konumda. Enerji çok büyük bir potansiyel taşıyor, ancak genellikle uzun vadeli yatırımlar, siyasi anlaşmalar, uluslararası finansman gerektiriyor. Bu nedenle etkisi daha büyük olsa da hayata geçirilmesi daha uzun zaman alabilir.

ABD-İran normalleşmesinin Türkiye açısından en büyük etkisi, İran pazarına erişimin kolaylaşmasından ziyade, İran'ın yeniden küresel ekonomide entegre olmasıyla ortaya çıkacak bölgesel ticaret ağlarının genişlemesi olur. Burada sınır altyapısı, finansal entegrasyon ve özel sektör hazırlıkları belirleyici olacak. Türkiye'nin sadece transit ülke değil, üretim, dağıtım ve finans merkezi olabilmesi bu hazırlıkların başarısına bağlı.



YENİ EKONOMİ

Prof. Dr. Nurullah GÜR

Reel ekonomi için iki kritik unsur

Bayramdan sonra açıklanan 2026 yılı birinci çeyrek büyüme verileri, biraz karışık sayılabilecek bir tablo ortaya koydu. Yerel, bölgesel ve küresel kaynaklı belirsizliklerin yanı sıra finansmana erişim zorluklarına rağmen ekonomik aktivitenin direncini belli ölçüde koruması, işin olumlu tarafını oluşturuyor. Olumsuz tarafta ise ekonomik büyümenin yeterince kapsayıcı ve dengeli olmaması dikkat çekiyor.

Sektörler arasında büyüme performansı farklı seyrediyor. Sanayi sektörü, zayıf performansıyla olumsuz ayrışıyor. Sanayinin içinde yüksek teknoloji sektörleri ile emek yoğun ve düşük teknoloji sektörleri arasında da ciddi bir ayrışma göze çarpıyor. Yüksek teknoloji sanayi sektörleri hızlı bir ivme yakalamışken, diğerleri yavaş bir büyüme ya da daralma yaşıyor.

★★★

Büyüme verilerini dikkate alarak, reel ekonomi açısından iki kritik hususa vurgu yapmak istiyorum. Bunlardan ilki finansmana erişim meselesidir. Üç yıldır uygulanan dezenflasyon programı, özellikle KOBİ'lerin finansmana erişimini ciddi ölçüde zorlaştırmaya başladı. Bu yıl Merkez Bankası'nın politika faizini kademeli olarak düşürmesi ve buna bağlı olarak piyasalarda kısmi bir rahatlama sağlanması bekleniyordu. Ancak önce ABD-İsrail-İran hattında yaşanan savaş, ardından iç siyasetteki dava tartışmaları, finansman koşullarında beklenen iyileşmeyi erteledi.

Merkez Bankası, savaşın hemen ardından haftalık repo ihalelerini durdurarak yüzde 37 seviyesindeki politika faizini fiilen işlevsiz hâle getirdi ve bankaları faiz koridorunun üst bandından fonlamaya başladı. Bu kapsamda fonlama faizini yüzde 40'a yükseltti. Örtük bir faiz artışı gerçekleşti. Bununla birlikte, politika faizine doğrudan müdahale etmeyerek kendisini uzun süreli yüksek faiz taahhüdü altına sokmadı. Böylece savaşın sona ermesi durumunda faizi daha hızlı aşağıya çekebileceği bir manevra alanını korumuş oldu.

Siyasetteki mutlak butlan kararı sonrası artan risk primine karşılık olarak Merkez Bankası bu sefer bankaların kredi büyüme limitlerini sıkılaştırdı. Zaten finansman oldukça maliyetliken alınan bu karar, kredi musluklarının iyice daralmasına neden oldu. Merkez Bankası'nın faize yönelik verdiği ilk karar makul olmakla birlikte, kredi limitlerine yönelik ikinci kararın biraz aceleyle alındığını düşünüyorum. Finansal istikrarı öncelikle bu karar, reel sektörde nakit akışını zorlaştıracaktır.

★★★

Reel ekonomiyi ilişkin vurgu yapmak istediğim ikinci husus döviz kurlarına dair. TL'de son bir buçuk yıldır ciddi bir reel değerlenme yaşanıyor. Dezenflasyon programında döviz kuruna fazlasıyla bel bağlanmış durumda. TL'deki reel değerlenme, enflasyonun hedeften daha fazla sapmasını sınırlı ölçüde engellese de ihracat performansı üzerindeki olumsuz etkisini göz ardı edemeyiz.

Türkiye ölçüğündeki bir ekonominin artık yalnızca döviz kuru üzerinden kolayca rekabet avantajı elde edebileceğini düşünmüyorum. 300 milyar dolar ihracata ve 1.5 trilyon dolarlık milli gelire yaklaşan bir ülkenin, ihracatta istikrarlı ve katma değerli bir tempo yakalayabilmesi için yenilikçi ürünlere, verimlilik artışına, markalaşmaya ve canlı ihracat pazarlarına ihtiyacı var. Bununla birlikte, TL'nin kısa sürede bu denli değer kazanmasının maliyet planlamasını ve fiyatlamayı zorlaştırarak rekabet gücünde erimeye yol açtığını da hesaba katmalıyız. Özellikle düşük kâr marjıyla çalışan emek yoğun sektörlerde.

Ekonominin dışında cereyan eden şoklardan kaynaklı olarak politika yapıcılarının hareket alanının dar olduğu ortada. Fakat kredi limitleri ve döviz kurlarına ilişkin bu hususlarda daha dikkatli olunması gerektiği de bir gerçek.

Türk şirketleri için yeni fırsat kapısı

Küresel ticarete büyümenin yönü değişiyor. Asya, Afrika, Latin Amerika, Orta Doğu ve Türkiye'nin de içinde bulunduğu geniş coğrafya, gelecek dönem fırsatlarının merkezine yerleşiyor. Yeni pazar arayışında olan şirketler için Küresel Güney artık yalnızca alternatif değil, büyümenin ana adresi olarak görülüyor.

KÜRESEL ekonomide güç dengeleri yeniden şekillenirken, şirketlerin odak noktası da geleneksel pazarlardan gelişmekte olan pazarlara kayıyor. Asya'dan Afrika'ya, Latin Amerika'dan Orta Doğu'ya uzanan ve Türkiye'yi de içine alan Küresel Güney, önümüzdeki dönemin en önemli ticaret, yatırım ve üretim merkezlerinden biri olarak öne çıkıyor. Uzmanlara göre fırsatların büyük bölümü bu coğrafyada yoğunlaşırken, yeni dönemde kazananlar markalaşma ve pazarlama stratejilerini bu gerçeğe göre kuran şirketler olacak.

Dünya ticaretindeki bu rota değişikliğine Fransa Cumhurbaşkanı Emmanuel Macron, geçen ay Kenya ziyaretinde, "Afrika pazarı bizim için oldukça önemli ve artık burada Türkiye ve Çin'in hakimiyetini görüyoruz" sözleriyle dikkat çekmişti.

GELİGEÇİN PAZARLARI ŞEKİLLENİYOR

Afrika, Asya ve Latin Amerika'nın küresel şirketlerin yeni rekabet alanına dönüşmesinin en önemli nedeni nüfus artışı, kentleşme, dijitalleşme ve yükselen orta sınıf. Türkiye ve uluslararası şirketler için geleneksel pazarlarda büyüme sınırlarına yaklaşırlarken, henüz tam anlamıyla keşfedilmemiş Küresel Güney coğrafyası; yatırım, ticaret ve tüketim açısından büyük fırsatlar sunuyor. Öte yandan, Küresel Güney, dünya nüfusunun yaklaşık yüzde 85'ini oluşturuyor. Bu pazar, büyüme ve tüketimin yeni merkezi olarak öne çıkıyor. Önümüzdeki dönemde markalaşma, üretim, e-ticaret ve yatırımların bu bölgede yoğunlaşması bekleniyor.

DÜNYANIN YENİ MÜŞTERİLERİ

Nüfus ve pazar potansiyeli açısından dünyada en fazla ithalat yapan ülkeler arasında AB ülkelerinin yanı sıra Hindistan, Suudi Arabistan, BAE, Endonezya, Vietnam, Meksika, Nijerya ve Kenya dikkat çekiyor. Bu ülkelerin 2030'a kadar dünyanın en önemli yeni pazarları arasında yer alması bekleniyor. Bu nedenle şirketler için asıl rekabet artık mevcut pazarlarda pay kapmak değil, alternatif pazarlarda yükselen tüketici kitlesine ulaşmak için yaşanacak.

TÜRKİYE POZİSYON ALIYOR

Türkiye de bu alandaki çalışmalarını hızlandırıyor. Ekonomik olarak tedarik zincirlerini tam oturtmamış, ancak önemli pazar büyüklüğüne sahip ülke liderleriyle siyasi ilişkiler güçlendirilirken ticari anlaşmalar da gündeme geliyor. Öte yandan, Ticaret Bakanlığı'nun her yıl belirlediği hedef ülkeler listesinde bu yıl



60 HEDEF PAZARIN 45'İ KÜRESEL GÜNEY'DE

dikkat çeken bir gelişme oldu. Belirlenen 60 ülkeden 45'i Küresel Güney'de yer alıyor. Bu da geleneksel pazarlardan Küresel Güney'deki pazarlara yönelmeye işaret ediyor. Bakanlık hedef ülkeleri belirlerken, her yıl ülkelerin küresel e-ticaretteki paylarına, pazara giriş şartlarına ve uzaklıklarına göre karar veriyor. Türkiye'nin dış ticaret stratejisinde önemli bir yere sahip olan bu ülkeler tespit edilirken, küresel siyasi ve ekonomik konjonktüre göre de hareket ediliyor. Böylece geleneksel pazarlardaki muhtemel daralmanın ihracata etkisinin azaltılması ve alternatif pazarlara ihracatın artırılması hedefleniyor.

PAZAR ÇEŞİTLENDİRMESİ KAÇINILMAZ

İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Ali Hepşen, Avrupa ekonomilerindeki yavaş büyüme, tüketimdeki durgunluk ve artan rekabet nedeniyle Türk ihracatçısının yeni pazar arayışlarını hızlandırıldığını belirterek, "Türk ihracatçısının rotası değişmedi, eklenerek büyüyor. Buradaki

amaç, Avrupa'nın yerine başka bir bölge koymak değil, ihracatın daha dengeli bir yapıya kavuşmasını sağlamak. Bir pazarda yaşanabilecek ekonomik daralma ya da siyasi risklerin toplam ihracat üzerindeki etkisini azaltabilmek için pazar çeşitlendirmesi artık bir tercih olmaktan çıktı, zorunluluk haline geldi" dedi.

TÜRK ŞİRKETLERİ İÇİN GÜÇLÜ UYUM

Afrika, Güney Amerika ve Asya'da önemli fırsatlar bulunduğu vurgulayan Hepşen, şöyle konuştu: "Afrika, Asya, Körfez Bölgesi ve Latin Amerika'nın birçok ülkesinde nüfus artıyor, kentleşme hızlanıyor ve orta gelir grupları büyüyor. Özellikle son yıllarda konut, altyapı, inşaat malzemeleri, makina ekipmanları ve tüketim ürünleri tarafında bu ülkelerde oluşan talebin dikkat çekici boyutlara ulaştığını görüyoruz. Türk şirketlerinin güçlü olduğu sektörlerle bu ülkelerin ihtiyaçları arasında önemli bir uyum bulunuyor."

avantajlar elde etmek istiyor. Atılan adımlar da bu stratejinin bir yansımasıdır" dedi.

Proje bazlı çözüm kabiliyetleriyle farklılaşmalı

"Türkiye açısından burada iki sonuç vardır. Birincisi, Çin'in Küresel Güney'deki agresif e-ihracat hamlesi Türk firmaları için rekabet baskısını artıracaktır. Fiyat, teslimat hızı ve platform görünürlüğü bakımından Çin firmaları ciddi avantajlara sahiptir. İkincisi, aynı süreç Türkiye için yeni işbirliği ve farklılaşma fırsatları da doğuracaktır. Türk firmaları Çin ile sadece fiyat rekabetine girmemeli; kalite, tasarım, güven, satış sonrası hizmet, kültürel yakınlık, helal sertifikasyon, hızlı bölgesel teslimat ve proje bazlı çözüm kabiliyetiyle ayrışmalıdır."

Küresel Güney pazarları artık 'alternatif pazar' değil, küresel ticaretin yeni ana sahalarından biridir. Türkiye bu sahaya geç girerse Çin, Hindistan, Körfez sermayesi, AB firmaları ve bölgesel



Prof. Dr. Kerem Alkin

oyuncular önemli mevzileri kapatacaktır. Erken, planlı ve kurumsal girerse Türkiye; üretim gücünü, diplomatik esnekliğini, lojistik avantajını, kültürel yakınlığını ve platform görünürlüğü girişimci KOBİ yapısını birleştirerek Küresel Güney'de kalıcı bir ekonomik etki alanı kurabilir.

Bu nedenle Türkiye'nin önümüzdeki 10 yıllık ihracat vizyonu şu cümlede özetlenebilir: Avrupa standartlarında üretim, Küresel Güney ölçeğinde pazar çeşitliliği, Türk dünyası ve koridor ülkeleri üzerinden lojistik derinlik, dijital ticaretle yeni nesil erişim ve doğrudan yatırımlarla kalıcı ekonomik varlık.

Önümüzdeki 10 yılda Türk KOBİ'leri açısından en büyük fırsatlar üç ana eksenle ortaya çıkacaktır: Markalaşma, e-ihracat ve doğrudan yatırım."

Ekonomik diplomasi yeni pazarlar açıyor

İstanbul Ticaret Üniversitesi İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler (İngilizce) Bölüm Başkanı Doç. Dr. Uğur Yasin Asal, Türkiye'nin son dönemde Afrika, Asya ve Güney Amerika ülkeleriyle geliştirdiği ilişkilerin dış politika ve ekonomik diplomasi açısından stratejik bir bütünlük taşıdığını belirtti.



Doç. Dr. Uğur Yasin Asal

Türkiye'nin ihracatta ağırlıklı olarak Avrupa Birliği ülkelerine ve katma değerli ürünlere odaklandığını hatırlatan Asal, buna rağmen ülkenin coğrafi konumu ve üretim kapasitesinin, son yıllarda yükselen Küresel Güney pazarlarıyla kurulan ticari ortaklıklarda önemli bir avantaj sunduğunu vurguladı. Türkiye'nin diplomasi alanında hemen her bölgede etkinliğini artırdığını belirten Asal, şöyle devam etti: "Türkiye ağırlıklı olarak Avrupa Birliği ülkelerine katma değerli ihracatı ön plana çıkarıyor.

Ancak coğrafi üstünlüğü ve üretim kapasitesi sayesinde özellikle Küresel Güney olarak adlandırdığımız bölgelerde gelişen ticaret ortaklıklarında da önemli fırsatlar yakalıyor. Çin, Hindistan ve Güney Afrika gibi ülkelerin ön plana çıktığı bu bölgelerle kurulan ticari ilişkiler, Avrupa ile olan ekonomik bağlar, tamamlayıcı unsurdur. Buradaki dış politika ve ekonomik diplomasi yaklaşımını da bu çerçevede değerlendirmek gerekir. Türkiye'nin böyle bir altyapıya sahip olması önemli bir avantaj sağlıyor."

Ticaret Bakanlığı'nın hedef ülkeler stratejisini değerlendiren Asal, "Belirlenen hedefler, Türkiye'nin dünyadaki değişimleri yakından okuduğunu gösteriyor. Küresel ticaret ve üretim dengelerinin yeniden şekillendiği bir dönemde Türkiye, ön alıcı bir pozisyon almak ve rekabet gücünü artıracak

Yeni pazarlarda kalıcı başarının formülü

Yeni pazarlarda kalıcı olmanın yalnızca ürün satmakla mümkün olmadığına dikkat çeken İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Ali Hepşen, KOBİ'ler için dikkat edilmesi gerekenleri şöyle özetledi: "Lojistik ağların güçlendirilmesi, finansman imkanlarının geliştirilmesi, yerel ortaklıkların kurulması ve ticari diplomasinin etkin kullanılması gerekiyor. İhracatçının kapıyı çalması yetmiyor; o pazarda uzun süre

kalabilmesi de gerekiyor. Asıl başarı, sürdürülebilir ticari ilişkiler kurabilmekten geçiyor. Pazarların kendilerine göre dinamikleri var. AB bölgesinde benzer metotlarla ilerlerken burada Afrika, Asya ve Güney Amerika'nın ülke ülke incelenmesi gerekiyor."

Türkiye'nin önünde net bir yol haritası bulunduğunu kaydeden

Hepşen, "Avrupa'daki güçlü konumumuzu korurken Afrika'dan Güneydoğu Asya'ya, Körfez ülkelerinden Orta Asya'ya kadar uzanan geniş bir coğrafyada ticari varlığımızı derinleştirmemiz gerekiyor. Dünya ticaretinin yönü değişirken Türkiye de bu yeni ticaret haritasında daha görünür bir yer edinmeye çalışıyor. Ticaret Bakanlığı'nın hedef pazar tercihleri de bu stratejik yönelimi açık şekilde ortaya koyuyor" dedi.



Prof. Dr. Ali Hepşen

Üretim, lojistik ve teknolojiye sıçrama yapabiliriz

**FAİZ
REEL SEKTÖR
ÜZERİNDE
BASKI YARATIYOR**



FOTOĞRAF: KAMİL ÇATAK

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, yüksek faiz ortamının reel sektör üzerindeki baskısını sürdürdüğünü belirterek, "Özellikle ihracatçı şirketler, yüksek finansman maliyetleri ve zayıf dış talep nedeniyle kârlılık baskısını daha fazla hissediyor. Finansman ve kur politikalarını revize ederek ihracattaki sıkıntıları aşabiliriz" dedi.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, yüksek faiz ortamının reel sektör üzerindeki baskısını sürdürdüğünü belirterek, "Özellikle ihracatçı şirketler, yüksek finansman maliyetleri ve zayıf dış talep nedeniyle kârlılık baskısını sürdürüyor. Özellikle ihracatçı şirketler yüksek finansman maliyetleri ve zayıf dış talep nedeniyle kârlılık baskısını giderek daha fazla hissediyor. Nitekim son büyüme verileri, 'gayrisafi katma değer' içinde kâr anlamındaki 'net işletme artışı' payının düşüş kaydettiğini gösteriyor."

Avdagiç, Oda'nın haziran ayı Meclis Toplantısı'nda yaptığı konuşmada, dünya ve Türkiye ekonomisindeki son gelişmelerle ilişkin değerlendirmelerde bulundu.

Türkiye ekonomisinde dezenflasyon programının üç yılı geride bıraktığını belirten Avdagiç, sürdürülebilir ve nitelikli büyüme için sanayi odaklı, ihracata dayalı ekonomi modelinin güçlendirilmesini temel öncelik olarak gördüklerini kaydetti.

ÖNCELİĞİMİZ ENFLASYONLA MÜCADELE

Avdagiç, "Maliye politikaları, teşvikler ve finansman imkanları ile desteklenen bir üretim modeli Türkiye'yi dünyada yeniden şekillenen ticaret haritasında güçlü bir konuma taşıyacaktır. Enflasyonla mücadele önceliğimizi tehlikeye

Başkanı Avdagiç, son dönemde öne çıkan Orta Koridor, Kalkınma Yolu ve Körfez-Türkiye-Avrupa bağlantılarının yalnızca ulaştırma projeleri değil, aynı zamanda ekonomik güç projeleri olarak görüldüğünü ifade etti. Avdagiç, bu süreçte jeopolitik konumu ile öne çıkan ülkelerin başında Türkiye'nin geldiğini söyledi.

atmayacak şekilde finansman ve kur politikalarını revize ederek ihracattaki sıkıntıları aşabileceğimize inanıyoruz" değerlendirmesinde bulundu.

Şekib Avdagiç, reel sektörün karşılaştığı zorluklara ilişkin şu ifadeleri kullandı: "Yüksek faiz ortamı reel sektör üzerindeki baskısını sürdürüyor. Özellikle ihracatçı şirketler yüksek finansman maliyetleri ve zayıf dış talep nedeniyle kârlılık baskısını giderek daha fazla hissediyor. Nitekim son büyüme verileri, 'gayrisafi katma değer' içinde kâr anlamındaki 'net işletme artışı' payının düşüş kaydettiğini gösteriyor."

LOJİSTİK VE ÜRETİM MERKEZİ OLMA POTANSİYELİ

Küresel jeopolitik gelişmelerin Türkiye için yarattığı fırsatlara da değinen Avdagiç, şöyle devam etti: "Avrupa'nın tedarik güvenliği arayışı, Çin+1 stratejisinin devam etmesi ve deniz taşımacılığındaki aksaklıklar, Türkiye'nin lojistik ve üretim merkezi olma potansiyelini güçlendiriyor. Özellikle savunma sanayii, yenilenebilir enerji, lojistik, veri merkezleri ve yüksek teknolojlili üretim, önümüzdeki dönemin öne

Avdagiç, "Eğer avantajlarımızı doğru kullanabilirsek önümüzdeki 10 yılda üç alanda sıçrama yapabiliriz. İlki, üretim ve ihracat merkezi olma potansiyeli; ikincisi lojistik merkez olma potansiyeli, üçüncüsü de enerji ve teknoloji merkezi olma potansiyelidir. Yeni teşvik kararları, bu anlamda büyük bir adımdır" dedi.

çıkant güçlü yatırım alanları olarak görülüyor. Körfez-Türkiye-Avrupa kara koridorlarının önem kazanması da Türkiye'nin stratejik konumunu eşsiz bir boyuta taşıyor."

ŞİRKETLERİN TERCİHİ UCUZ DEĞİL GÜVENLİ ÜRETİM

Dünya ekonomisinin son 30 yılın en büyük dönüşümlerinden birini yaşadığını belirten Avdagiç, şirketlerin üretim tercihlerindeki değişime ilişkin şunları kaydetti: "Son 30 yılda şirketler üretimi en ucuz işgücünün bulunduğu ülkelere taşırken, artık maliyet kadar güvenlik, siyasi istikrar ve lojistik erişim de önem kazanıyor. Devam eden savaşlar ve potansiyel savaş riskleri nedeniyle ülkeler bugün artık 'nerede daha ucuz üretimim' değil, 'nerede daha güvenli üretimim?' sorusunun cevabını önemsiyor."

Türkiye'nin coğrafi konumu, sanayi altyapısı, savunma sanayii kapasitesi ve çok yönlü diplomatik ilişkileri sayesinde ciddi avantajlar elde edebilecek potansiyele sahip olduğunu vurgulayan Avdagiç, "Türkiye'nin önemi tam da bu noktada artıyor: Bu yeni dönemde jeopolitik konumu ve potansiyeli ile öne çıkan ülkelerin başında Türkiye geliyor" dedi.

Fırsatları kalıcı kazanımlara dönüştürerek başaracağız



Stratejik konum ile ekonomik refah arasında otomatik bir ilişki bulunmadığını belirten Şekib Avdagiç, "Bugün Türkiye için asıl mesele, stratejik öneminin artıp artmadığı değil, bu önemin ekonomik değere dönüşüp dönüşmeyeceği meselesidir. Bunu da 'üretken yatırımları artırarak, yüksek katma değerli sektörleri güçlendirerek ve makroekonomik istikrarı koruyarak', fırsatları kalıcı kazanımlara dönüştürerek başaracağız" dedi.

Avdagiç, küresel ve Türkiye ekonomisine ilişkin değerlendirmesini şöyle sürdürdü: "Sonuç olarak küresel ekonominin 'faiz şoku döneminden' çıkıp 'enerji ve jeopolitik risk dönemine' girdiği bir süreçte, Türkiye dezenflasyon programını kalıcı bir başarıyla sonuçlandırmaya çalışıyor.

Bu süreçte Türkiye'nin ekonomik performansını belirleyecek üç değişken ise petrol fiyatları, yabancı sermaye akımları ve enflasyon beklentileri olacaktır. Önümüzdeki yıllarda dünya ekonomisi büyük olasılıkla daha bölgesel, daha güvenlik odaklı ve daha rekabetçi bir yapıya dönüşecek. Böyle bir ortamda Türkiye'nin jeopolitik ağırlığının artmaması için herhangi bir neden bulunmuyor. Türk özel sektörü, bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da üzerine düşeni yapmaya hazır. İnanıyorum ki, Türkiye her gelişmeyi lehine çevirerek, savaş sonrasında kazananlarından olmayı başaracaktır. Yine inanıyorum ki, bu fırsatı doğru politikalarla desteklersek, 10 yıl içinde dünyanın ilk 10 ekonomisi içinde yer almak bizim için sürpriz değil, kaçınılmaz sonuçlandırmaya çalışıyor."

10 yılda 3 alanda sıçrama yapabiliriz

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, son dönemde öne çıkan Orta Koridor, Kalkınma Yolu ve Körfez-Türkiye-Avrupa bağlantılarının yalnızca ulaştırma projeleri değil, aynı zamanda ekonomik güç projeleri olarak görüldüğünü belirtti. Şekib Avdagiç, şöyle devam etti: "Şuna inanıyoruz: Eğer

bu avantajları doğru kullanabilirsek, önümüzdeki 10 yılda üç farklı alanda sıçrama yapabiliriz. Bu avantajların ilki, üretim ve ihracat merkezi olma potansiyeli; ikincisi lojistik merkez olma potansiyeli; üçüncüsü de enerji ve teknoloji merkezi olma potansiyelidir. Yeni teşvik kararları,

bu anlamda büyük bir adımdır. Avrupa şirketleri tedarik zincirlerini çeşitlendirmeye çalışırken Türkiye yakın üretim merkezi olarak öne çıkıyor. Kızıldeniz ve Hürmüz Boğazı geçişlerinin taşıdığı güvenlik riski, özellikle kara taşımacılığı koridorlarını daha da değerli hale getiriyor."

İTO, 27 Ekim'de seçime gidiyor

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, konuşmasında İTO seçimlerini 27 Ekim 2026 Salı günü Yeşilköy İstanbul Fuar Merkezi'nde (İFM) gerçekleştirmeyi planladıklarını söyledi.

Avdagiç, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Kanunu'na göre oda seçimlerinin 4 yılda bir,

1 Ekim-30 Kasım tarihleri arasında yapıldığını hatırlatarak, "İstanbul Ticaret Odası olarak seçimlerimizi bu sene 27 Ekim 2026 Salı günü gerçekleştirmeyi planlıyoruz. Fatih İlçe Seçim Kurulu'nun teyidini müteakip resmi duyuruyu yapacağız" ifadelerini kullandı.

MECLİS'TEN YANSIMALAR



Edebiyatçılarımız gönüllerimizde müstesna bir yer etti

İstanbul Ticaret Odası Meclis Başkanı Dr. Erhan Erken, Oda'nın haziran ayı Meclis Toplantısı'nda milletin gönlünde yer edinen kıymetli edebiyat insanlarına dikkat çekti. Konuşmasının başında Gazze'deki dramdan, İsrail'in ve ABD'nin saldırgan politikalarından bahseden Dr. Erken, "Her zaman zalimin karşısında ve mazlumun yanındayız. Hukuk tanımayan ve başkalarını topraklarında gözü olanlara karşıyız" dedi.

Dr. Erken, şunları söyledi: "Bu ay üç kıymetli edebiyat insanını yâd ettik. 7 Haziran, Abdurrahim Karakoç, Cahit Zarifoğlu ve

Mevlana İdris Zengin'in vefat yıldönümüydü. Türk şiirinin büyük üstadlarından Abdurrahim Karakoç'un vefatının üzerinden 14 yıl geçti. "Mihriban", "Dosta Doğru", "Hasan'a Mektuplar" ve "Anadolu'da Bahar" gibi eserleriyle hafızalara kazınan Karakoç, milletimizin değerlerine verdiği önemle gönüllerimizde müstesna bir yer edinmişti. "Yedi Güzel Adam", "Bir Değirmendir Bu Dünya", "Serçekeş", "Yaşamak" ve "Kuşların Dili" gibi eserleriyle tanınan Zarifoğlu da şiir ve düşünce dünyasında kendine özgü bir yer edinmişti. Rasim Özdenören, Alaeddin Özdenören,

Erdem Bayazıt, Mehmet Akif İnan gibi isimlerle aynı edebiyat iklimini paylaşan Zarifoğlu, Türk kültür hayatında derin izler bıraktı. Mevlana İdris Zengin de çocuk edebiyatının ve düşünce dünyamızın önemli isimlerindendi. Allah cümlesine rahmet eylesin."

ALGILAYIŞ BİÇİMİNİ İNCELTİYOR

"Edebiyat ve sanat mahfilleri, yalnızca bilgi edinilen yerler değil; insanın zevkini, muhakemesini ve dünyayı algılayış biçimini de incelten mekteplerdir" diyen Dr. Erhan Erken, şöyle devam etti: "Kitaplardan öğrenilen bilgi, çoğu

zaman bu mahfillerde ete kemiğe bürünür; fikirler şahsiyetlere, eserler hayat hikâyelerine dönüşür. Dolayısıyla sohbet meclisleri çok önemlidir. Bazı fikirler kitaplarda okunur; bazıları ise ancak bir çay masasında, bir sanatkârın hatırasında ve nitelikli bir sohbet meclisinde daha iyi kavranabilir. Ahmet Hamdi Tanpınar, bir öğrencisi çok kitap okuduğunu söylediğinde ona şu minvalde cevap vermişti: 'Yalnız kitap okumak yetmez; insanları da okumak gerekir.' Yalnız söz bile insanlarla bu tür nitelikli ortamlarda birlikte olmak, sohbet etmek ve fikir alışverişinde

bulunmanın önemini anlatmaya yeter sanırım.

Bizim bu Meclisimizin de her zaman nitelikli bir dost meclisi olduğuna, burada çok önemli bilgilerin, fikirlerin, değerlerin ve yaklaşımların paylaşıldığına inanmışım. Onun için ticari hayatımızın ve ekonominin her yönünü konuşurken; edebiyatın, erdem, felsefenin, şiirin ve mizahın da bu Meclis'te yer bulması gerektiğini düşünmüştüm. İnanıyorum ki insanoğlunu zenginleştiren yalnız serveti değil; kültürü, fikir dünyası ve sahip olduğu gönül iklimidir."

Kapalıçarşı için iki öneri

Mehmet Musa Evin-Deri, Kürk ve Saracıye Meslek Komitesi: Kapalıçarşı,

dünyada en çok gezilen AVM, turizm yönünden de çok aktif. Geçen yıl 92 milyon ziyaretçisi olmuş. Önceden turist otobüslerinin yanaştığı yerler vardı, fakat o park alanları kaldırıldı için turistler zorlanıyor, işletmeler de sıkıntı çekiyor. Turist otobüslerinin park yeri için çözüm üretilmeli. Dünyadaki AVM'ler pazar günü açık.

Kapalıçarşı pazar günleri de açık olsa daha çok turist çok daha rahat alışveriş yapar. Nefes Kredisi'nde faiz düşük ama ulaşması zor. TOBB talep toplasin, onun içinden kura çekilsin. Öyle daha iyi olur. Kredi çıktığında da işlemler bir günde tamamlansın. Bankalar dosya masrafı alıyor, sigorta yapıyor. Bu maliyetler de zordaki firmalar için yük.

İstanbul İhracatçılar Vakfı turizm acentesi oldu, seyahatler bu şekilde yapılıyor. Önerimiz, İTO da bir seyahat acentesi kurarsa seyahatlerimiz kolay olur.

Alacağımızı faizde tutuyorlar

Salih Dursun-İşletme Destek Hizmetleri Meslek Komitesi: İşletmelerin en büyük sorunu finansmana erişim. Ancak hizmet veren firmaların hak ettikleri ödemeleri zamanında alamamaları da önemli. Tahsilat büyük problem. Geçmiş yıllarda bu oran yüzde 10'du, şimdi yüzde 50'lere ulaştı. Hizmet veren şirketlerin parası finansman aracı olarak kullanılıyor. Ödemeyi geciktirerek parayı faizde kullanmak, ticari ahlak ve güvenlik sorunu oluşturuyor. Parasını geç alan firma zarar ediyor. Sorunun bir diğer boyutu da hukuki süreçte yaşananlar. Davalar ve icra süreci çok uzun sürüyor. Üst işveren zaman kazanırken hizmet veren bütün yükü omuzlarında taşıyor. Nefes Kredisi'nde kaynakların doğru yerlere ulaşması önemli. Krediye zaten erişimi olanların da bundan faydalandığını görüyoruz. Ödeme disiplini ve alacakların korunması için yeni düzenleme yapılmalı.

Devletlerin gücü enerjiye bağlı

Bülent Şen-Enerji Meslek Komitesi: AB'de elektriğin yüzde 23'ü nükleer, yüzde 17'si rüzgar, yüzde 16'sı doğal gaz kaynaklı üretiliyor.

Nükleer güç santralleri yapılmasına karşı çıkanların nükleer gücü var. Eğer Brent petrol 90 doların altına iniyorsa bir şekilde müdahale ediliyor. 90 doların üstü birilerine yarıyor, birilerine yaramıyor. Net ihracatçılara yarıyor, net ithalatçılara veya bu işin ticaretini yapan kişilere yarıyor. Türkiye'de Akkuyu'nun ardından Sinop ve Trakya nükleer güç santrallerinin yapımı konuşuluyor. Çünkü Türkiye enerji kaynaklarını çeşitlendirmek zorunda. ABD ile Çin arasında inanılmaz bir güç gösterisi var. Çin'in ABD'ye ihracatı yıllık bazda yüzde 19.6 oranında artmış. İthalat tarafında bir ürün öne çıkıyor, yarı iletkenler, yüzde 68 artmış. Devletlerin gücü artık askeri güçleriyle birlikte enerji yönetim kapasiteleri, enerjiye sahip olma kapasiteleri, güvenli ticaret kapasiteleri, altyapı kapasiteleri ve enerji üretim noktalarına yakınlık özellikleri gibi kriterlerden geçiyor. Özellikle enerjinin izlediği yollar, lojistik koridorlar, doğal kaynakların akış yolu önümüzdeki süreçte küresel siyasetin merkezini önünü açacaktır.

Ucuz değil güvenli üretici olalım

Recep Temur-Dokuma Meslek Komitesi: Tekstil iplikten, kumaştan ibaret değildir, bir kültürün kendini ifade etme biçimidir. Bir tarafta üretim gücü ile öne çıkan

Kömür her alanda kullanılıyor

Hüseyin Akarçeşme-Doğal ve İşlenmiş Katı Yakıt Meslek Komitesi: Üye sayımızın düşmesinden dolayı Doğal ve İşlenmiş Katı Yakıt

AB fonlarını kullanalım

Ahmet Gediz Tatar-Restorasyon ve İzolasyon Meslek Komitesi: AB fonlarında 95.5 milyar Euro olan devasa bir kaynak var. Bu imkanı üyelerimize

Geleceğinizi Geri Kazanın.

Çuhadaroğlu Endüstriyel Profiller

www.cuhadaroglu.com | www.interal.com.tr

interal

ÇUHADAROĞLU

KOBİ'lere üretimden pazarlamaya kadar destek

Ticaret Bakanlığı tarafından farklı alanlarda hayata geçirilen destekler, KOBİ'lerin hem iç hem küresel pazarlarda marka değerini kuvvetlendirmesinde etkili oluyor. Yurt dışı marka tescil destekleri ile firmalara ülke başına 250 milyon TL'ye kadar destek veriliyor. Fuarlara katılan KOBİ'lerin fuar giderleri de yüzde 75'e kadar destekleniyor.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

TİCARET Bakanlığı tarafından 18 Ağustos 2022 tarihinde yürürlüğe konan İhracat Destekleri

Hakkında Karar, Türk KOBİ'lerin yurt içi ve yurt dışı pazarlarda dayanıklılığını artırıyor. Birbirinden farklı alanlarda verilen desteklerle

firmalar yurt dışı pazarları araştırma imkanı bulurken, marka tescil destekleriyle de marka konumunu güçlendirebiliyor ya da yurt dışı prestijli fuarlarda stant açabiliyor. Ticaret Bakanlığı tarafından verilen bu desteklerin detayları, İstanbul Ticaret Odası'nda (İTO) düzenlenen 'Devlet Destekleri Bilgilendirme Semineri'nde ele alındı.

REKABET GÜCÜNÜ ARTIRIYOR

Toplantının açılışında konuşan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca, devlet yardımlarının KOBİ'lerin büyüme ve istihdamına önemli katkıları olduğunu söyledi.



Eyyüpkoca, şöyle devam etti: "Firmalarımızın başarısını; finansman noktasındaki imkânları ve yatırım ortamının iyileşmesiyle ayrı düşünemeyiz. İhracata yönelik devlet yardımları ise bu alanda en kritik role sahip olan desteklerdir. Burada temel amaç; işletmelerimizin üretimden pazarlamaya kadar ihracata yönelik faaliyetlerini desteklemektir.

Firmalarımızın küresel pazarlarda rekabet güçlerini kazanmalarını sağlamak durumundayız. Bu destekleri bilinçli ve etkili kullanmak hem şirketlerimizin büyümesine hem de ülkemizin ihracat hedeflerine ulaşmasına büyük katkı sunacaktır."

REKABETÇİLİK VE RESPONSİBLE PROGRAMI

Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesine Yönelik Devlet Destekleri ve Responsible Programı hakkında bilgi veren Ticaret Bakanlığı Ticaret Uzman Yardımcısı Hilal Tekin de tüm desteklerin temelini 5973 sayılı İhracat Destekleri Hakkında Karar'a dayandığını belirtti. Tekin, Yurt Dışı



Pazar Araştırma Desteği hakkında şu bilgiyi verdi: "Yurt Dışı Pazar Araştırması Desteği, dairemizin en popüler desteklerinden biridir. Firmalarımızın, halihazırda ihracat yapmadıkları veya müşterilerinin olmadığı bir ülkeye giderek yapacakları iş görüşmelerini kapsar. 2-10 gün arasındaki seyahatlerde; ulaşım ve konaklama giderlerinin yüzde 50'si destekleniyor."

EN ÇOK TERCİH EDİLEN DESTEK

Ticaret Bakanlığı Ticaret Uzmanı Ali Ersöz ise bakanlığın destekleri arasında en çok fuar desteklerinin tercih edildiğini söyledi. Ersöz, "Bakanlık olarak, Türk organizatörler tarafından Türkiye'de gerçekleştirilen yurt içi fuarları ve dünyanın herhangi bir noktasında düzenlenen yurt dışı fuar organizasyonlarını destekliyoruz. Hedef ülke ve hedef sektörler kapsamında yer alan fuarlarda destek oranı yüzde 75'e kadar çıkabiliyor. Firmalar bu desteklerle prestijli fuarlarda stant açabiliyor" diye konuştu.

KİRA GİDERİ KARŞILANIYOR

Yurt dışında marka değerini

artırmak isteyen firmalar için verilen destekleri anlatan Ticaret Bakanlığı Ticaret Uzmanı Görkem Kaya da bazı destek türlerinde hibe edilen miktarın ülke başına 250 milyon TL'ye kadar ulaşabildiğini ifade etti. Kaya, "Şirketlerin yurt dışında kiraladıkları mağaza, depo, ofis, showroom veya reyon gibi birimlerin kira giderleri destekleniyor. Yıllık birim başına 9.8 milyon TL ve toplamda 25 birime kadar destek sunulabiliyor" dedi.

KAĞITSIZ İŞLEM

Tüm bu işlemlerin Ticaret Bakanlığı Destek Yönetim Sistemi (DYS) ile kağıtsız olarak yapılabileceğini söyleyen Ticaret Bakanlığı DYS Uzmanı Sevda Ünalın, "DYS, Bakanlığımızın tüm destek süreçlerini dijitalleştirdiği, kağıtsız ve hızlı işlem yapılmasını sağlayan bir platformdur" dedi. e-ihracat desteklerini anlatan Ticaret Bakanlığı Ticaret Uzmanı Kaan Sevinir, "Dünya genelinde e-ihracat büyüyor, ancak KOBİ'lerimizi bu arenada istediğimiz kadar göremiyoruz. KOBİ'lerimiz bazı engelleri aşmakta zorlanıyor. Bakanlığımızın e-ihracat destekleri ile bu engellerin aşılmasına yardımcı oluyoruz" diye konuştu.



Çip savaşının Çin'e yararları

Çin'e karşı açtığı çip savaşı rakibine ABD'nin beklemediği yararlar sağlıyor. Görünüşe bakılırsa Çin tarafı savuştan çok bunun bitmesinden korkuyor.

Çip savaşı

Önceki yazılarda değindiğimiz gibi ABD, yaklaşık 10 yıldır Çin'e karşı kapsamlı zaman içinde genişleyen yaptırımlar uyguluyor. Bu yaptırımlar cep telefonu şebeke altyapısı alanında dünya lideri konumuna gelen Huawei'e karşı başladı, ardından teknoloji alanında öne çıkan diğer Çin şirketlerini de kapsamına almaya başladı. Yaptırımların hedefi, 2022 yılında Çin'in yapay zeka alanında önünü kesmeye dönüştü ve kapsamı tüm Çinli şirketleri kapsayacak şekilde genişledi. Bu çerçevede ABD yönetiminin kendi şirketleri yanında müttefik ülke şirketlerinin Çin'e yapay zeka modeli geliştirmekte kullanılan çiplerin, bu çipler ve benzeri ileri düzey çipleri üretmekte kullanılabilecek cihaz, yazılım ve malzemelerin satışını, bu tür çiplerin üretimine yönelik hizmet vermesini engelliyor.

Etki ve tepkiler

Çin tarafının bu yaptırımlara tepkisi topyekün seferberlik biçimini aldı. Ülke yönetimi yıllardır bu sektöre büyük boyutlarda kaynak ve teşvikler sağlıyor. Çip ve çip üretme araç gereçleri alanında sürekli yeni şirketler kuruluyor, bunlar birbirleriyle çok yakın ve yoğun şekilde çalışıyorlar.

Günümüzde hiçbir ülke çip üretiminde kendi kendine yeterli değil. Sektörün eski liderleri ABD ve Japonya, artık en ileri çipleri üretmiyorlar ama bunların üretiminde kullanılan araç ve malzemelerin çoğunun üretiminde lider konumundalar. İleri düzey çip üretimini Tayvan'ın TSMC şirketi ve biraz gerisinde Samsung yapıyor. İleri düzey çip üretiminde kullanılan ultraviyole litografi cihazlarının dünyadaki tek üreticisi ise Hollanda'nın ASML şirketi. Bunlara erişimi engellenen Çin, hepsini birden yaparak tek kendi kendine yeterli üretici olmaya çalışıyor.

Günümüzün en ileri çiplerinde transistörler milimetrenin milyonda 2'si yani 2 nanometre aralıklarla yerleşiyorlar. Çinli üreticiler mevcut durumda 28 nanometreye kadar çipleri üretebilecek araç ve malzemeleri üretebilecek duruma gelmiş bulunuyorlar. Kendi ürettikleri ve yatırım öncesinde edinilmiş veya yatırım kapsamına girmeyen cihazları sınırlarını zorlayarak kullanarak da 7, hatta 5 nanometrelik çipler üretebiliyorlar. Bu çipler, Çinli şirketlerin en ileri düzey yapay zeka modelleri geliştirmesine ve cep telefonu gibi sektörlerde küresel ölçekte rekabet etmesine olanak veriyor.

Çin'e yararları

Araçlardan yaşamımıza giren elektronik cihazların çoğuna, dünyada kullanılan çiplerin yüzde 70'i 28 nanometre ve üzeri daha eski nesil çipler. Yaptırımlar karşısındaki büyük hamle sonucu bu çiplerde Çin'in dünya payı yüzde 40 düzeyine çıkmış bulunuyor ve artıyor. Öte yandan, yaptırımlar sayesinde Çin, çip üretiminde kendi kendine yeterli konuma geliyor. Geçtiğimiz aylarda Trump yönetiminin Çin'e yapay zeka modeli geliştirmekte kullanılan bazı çiplerin satışına izin verme kararına Çin'de yönetimin sıcak bakmaması, yaptırımların kime yaradığı konusunda bir fikir veriyor.

İletişim teknolojilerinden otomasyona birçok alanda yeni bir dönemi başlatan 5G, Türkiye'de sağlıktan tarıma hemen her sektörü değiştirecek. Bu dönemde geri kalmamak için dikey sektörler için iş modellerinin ve insan kaynağına yatırımın en öncelikli başlıklar olduğu açıklandı.



5G dikey sektörleri baştan başa dönüştürecek

ADEM ORHUN

TELEKOMÜNİKASYON ve dijitalleşme konusunda, 5G'nin hayata geçmesiyle yeni bir evreye ulaşıldı.

Teknolojideki 5G hamlesi özellikle sanayi işletmelerindeki iş süreçlerini etkileyecek. Bu kapsamda İstanbul Ticaret Odası'nda '5G ve Ötesi: Sanayinin Dijital Dönüşümünde Stratejik Bir Altyapı Semineri' düzenlendi.

Seminerin açılışında konuşan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Murat Hazıroğlu, "Dijitalleşme artık bir tercih değil; ülkelerin ekonomik gücünü, şirketlerin rekabet kabiliyetini ve hatta stratejik bağımsızlığını belirleyen temel unsurlardan biri haline geldi" dedi. Dönüşümün görünmeyen ama en kritik bileşeninin güçlü bir haberleşme altyapısı olduğunu belirten Hazıroğlu, "Bu anlamda 5G'yi yalnızca daha hızlı internet olarak görmek büyük bir eksiklik olur. Bizim için en sevindirici gelişmelerden biri, 5G sürecinin yalnızca bir teknoloji transferi olarak değil, yerli ve milli üretim

hedefiyle ilerliyor olmasıdır. Biz de İstanbul Ticaret Odası olarak üyelerimizin dijital dönüşüm süreçlerini yakından takip ediyor ve destekliyoruz" diye konuştu.

TİCARİ İŞLETMELER İÇİN

Seminerde Medipol Üniversitesi Mühendislik ve Doğa Bilimleri Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Hüseyin Arslan, '5G Nedir, Dikey Sektör Uygulamaları ve Dijitalleşmedeki Rolü' konulu sunum yaptı.

5G'nin bireysel kullanıcılardan çok ticari işletmeler için olduğunu ifade eden Arslan, 5G'nin bir sinyalleşme yapısı olduğuna dikkat çekti. Arslan, "5G dikey sektörler için hizmet eden bir teknoloji. Ancak büyük bir değişim getirecek. Sağlıktan tarıma bütün sektörler bu transformasyonu yaşayacak. Otelcilik ve hizmetler de bununla gelişecek" dedi.



önemini şöyle anlattı: "Bilgi ve veriye erişim kablosuz ağlarla gerçekleşiyor. Bilgiyi, veriyi de toplama kablosuz ağlarla oluyor. Dolayısıyla kablosuz ağları

DIKEY SEKTÖR UYGULAMALARI

Prof. Dr. Arslan, Türkiye'nin önceliğinin ne olması gerektiğine ilişkin fikirlerini şöyle paylaştı: "Dikey sektörlerin ihtiyaçları öncelikli. 5G teknolojilerinin bu sektörlerde uygulanmasına yönelik iş modelleri belirlenmeli ve sürekli desteklenmeli. 5G ve ötesi teknolojilerin geliştirilmesi ve dikey sektör uygulamalarının yaygınlaştırılmasına yönelik her kademedeki nitelikli insan kaynağı geliştirilmeli ve beyin göçünün önlenmesi için tedbir alınmalı."

5G ile stratejik bir gelecek kurulabileceğini kaydeden Arslan, veri/bilgi akışına hakim olmanın

önemini şöyle anlattı: "Bilgi ve veriye erişim kablosuz ağlarla gerçekleşiyor. Bilgiyi, veriyi de toplama kablosuz ağlarla oluyor. Dolayısıyla kablosuz ağları

kontrol eden dünyayı kontrol eder."

SİPARİŞ UYGULAMALARI VE OTOMASYON

Turkcell Şebeke Optimizasyon Müdürü Göksel Özcan, '5G ile Sanayiye Sunulan Çözümler ve Hizmetler', ULAK Haberleşme A.Ş. Ar-Ge ve Teknoloji Yönetim Direktörü Dr. Erdem Demircioğlu ise 'Dünya Genelinde 5G Uygulama Örnekleri ve Milli Ürün Geliştirmenin Önemi' başlıklı sunum yaptı. Sunumlarda, 5G'nin sipariş uygulamalarını, otonom iş makinelerini, depo dağıtım araçlarını ve akıllı trafik çözümlerini nasıl etkileyeceğine dair örnekler verildi. Ayrıca 5G'nin elektrifikasyondan sonra büyük devrim olduğu belirtildi.

WI-FI YERİNE PRIVATE 5G

Seminerin son bölümünde ise Opticom Ülkeleri Müdürü Kerim Serin, katılımcılara endüstriyel kullanım senaryoları kapsamında Private 5G altyapılarının, wi-fi tabanlı sistemlere oranla sunduğu avantajlar hakkında bilgi verdi.



Sigortacılık sektörünün hacmi 1.2 trilyon lira

SENA SORKUN

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Sigortacılık Meslek Komitesi tarafından Cemile Sultan Korusu'nda düzenlenen çalışma toplantısında, sektörün güncel sorunları ve geleceğine yönelik beklentiler değerlendirildi. Toplantının açılış konuşmasını yapan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Salih Sami Atılğan, 2021 yılında 105 milyar TL olan toplam brüt prim üretiminin, 2025'te 1 trilyon 223 milyar TL'ye ulaştığını, aynı dönemde toplam poliçe sayısının ise 73 milyondan 95 milyona yükseldiğini hatırlattı. İTO'nun sektörün sorunlarının çözümünü ve rekabet gücünün artırılması amacıyla çeşitli çalışmalar yürüttüğünü belirten Atılğan, meslek komitesinin önerisiyle

hazırlanan sigortacılık sektöründeki güncel mevzuat değişikliklerine ilişkin çalışmanın hem de dijital ortamda kullanıma açıldığını söyledi.

ARACILAR YÖNETMELİĞİ

İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı ve Meclis Üyesi Mehmet Özgür Yılmaz ise SEDDK ile birlikte yürütülen araçlar yönetmeliği çalışmalarının devam ettiğini belirtti. Yılmaz, banka, broker, acente, müdür ve teknik personele yönelik yeni düzenlemeler üzerinde çalışıldığını kaydetti. Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) Sigorta Suistimallerini Engelleme Büro Direktörü Salih Taşyonu da uzun yıllardır sektörün gündemindeki bu sorunun çözümüne yönelik proje hakkında bilgi verdi.

Yayıncıların gündemi telif ve e-kitaplar

BARIŞ CABACI

YAPAY zeka, dijital yayıncılık ve hızla değişen tüketici alışkanlıkları, basım-yayın sektöründe iş yapış biçimlerini dönüştürürken, sektörün hukuki altyapısının da bu sürece uyum sağlaması önem kazanıyor. İstanbul Ticaret Odası Tahkim ve Arabuluculuk Merkezi'nin (İTOTAM) düzenlediği 'Basım-Yayın Sektöründe Tahkim: Uyuşmazlık Çözümünde Güncel Yaklaşımlar Semineri'nde, sektörün ticari uyuşmazlıklarda başvurabileceği yollar değerlendirildi.

MEVZUAT GÜNCELLENMELİ

İTO Meclis Başkanı Dr. Erhan Erken, mevcut matbaacılık mevzuatının dijital dönüşüm karşısında güncellenmesi ve bu güncellenmenin birlik içinde yapılması gerektiğini söyledi. Erken, 1950 yılında yürürlüğe giren 5681 sayılı Matbaa Kanunu'nun beyan esasına dayalı liberal yapısının korunmasının önemli olduğunu belirtti. Mevzuatın tarihsel gelişimine değinen Erken, "5681 sayılı Matbaa Kanunu matbaa açılmasında izin sistemini kaldırarak beyan esasını getirdi. Bu



yaklaşımın korunması gerekiyor. Ancak kanununun 1950'lerin teknolojik şartlarına göre hazırlanmış yapısı, dijital baskı teknolojileri, veri tabanlı baskı hizmetleri, e-ticaret uygulamaları ve çevresel yükümlülükler karşısında yetersiz kalıyor" dedi.

Dijital baskı, 3D, değişken baskı baskı ve web tabanlı baskı hizmetlerinin mevzuatta yeterince karşılık bulmadığını vurgulayan Erken, "Elektronik dosyaların baskı sayılıp sayılmayacağı, dijital nüsha teslim yükümlülükleri, bulut tabanlı baskı süreçleri ve çevresel risklerin sınıflandırılması gibi birçok konuda hukuki belirsizlikler bulunuyor" diye konuştu.

BİRLİKTE ÇÖZÜM ÜRETELİM

İTO Basım-Yayın Meslek Komitesi Başkanı Halil Çelik ise toplantının açılışında yaptığı konuşmada, sektörün



mevcut durumunun açık şekilde değerlendirilmesi gerektiğini ifade etti. Komitelerin sektörün sahadaki gözü ve sesi olduğunu vurgulayan Çelik, yapay zekanın artık hayatın içinde olduğunu belirterek, şunları söyledi: "Sektörümüz kolay bir dönemden geçmiyor. Değişen okuma alışkanlıkları ve maliyetler karşısında birlikte hareket ederek çözüm üretmek istiyoruz. Bizler yapay zekayla sektörümüzü geleceğe hazırlamak istiyoruz. Mevzuatımızı güncelleme uygun şekilde düzenlememiz gerekiyor."

İTOTAM Müdürü Av. Senem Bahçekapılı Vicenzi de tahkim ve arabuluculuk hakkında bir sunum gerçekleştirdi.

Yayıncılara 10 altın kural

Türkiye Basım Yayın Meslek Birliği (TBYM) Genel Sekreteri Av. Arb. Melahat Boran, sektörde telif sözleşmelerinin önemi, uygulamada karşılaşılan hususlar ve güncel gelişmeler hakkında bilgi verdi. Av. Arb. Boran, yayıncılar için 10 altın kuralı şöyle açıkladı:

1. Mali haklar tek tek sayıldı mı? (m. 52)
2. Baskı sayısı / adet rejimi yazıldı mı? (BK m. 491)
3. Süre, coğrafya ve dil sınırları net mi?
4. e-kitap hakkı müstakil düzenlendi mi?
5. Sesli kitap, z-kitap ve multimedya hakları var mı?
6. Alt lisans yetkisi alındı mı? (m. 49)
7. Çevirmende editoryal / revizyon yetkisi? (m. 16)
8. Çizerde yan haklar (merchandising) var mı?
9. Yapay zeka kullanımı ve TDM yasağı eklendi mi?
10. Uyuşmazlık çözüm yöntemi seçildi mi? (Tahkim)

Teksan Jeneratör tedarikçilerle buluştu

SENA SORKUN

İSTANBUL Ticaret Odası, yerli ve yabancı ana sanayi firmaları ile Yan Sanayi Borsası üyelerini buluşturduğu Tedarikçi Günü etkinliklerini sürdürüyor. Sanayide işbirliği kanallarını güçlendirmeyi, yerli üreticilerin tedarik zincirlerine daha etkin şekilde dahil olmasını sağlamayı ve üretim ekosistemini desteklemeyi amaçlayan etkinliklerde bu kez Teksan Jeneratör ağırlandı.

Çevrimiçi olarak gerçekleştirilen programda, Yan Sanayi Borsası üyesi 36 firma, Teksan Jeneratör'ün satın alma yetkilileriyle bir araya geldi. Görüşmelerde firmaların üretim kabiliyetleri, tedarik süreçlerine katkı sunabilecek alanları ve olası



işbirliği fırsatları ele alındı.

İŞBİRLİĞİ ZEMİNİ

Tedarikçi Günü buluşmaları, firmaların yeni pazarlara erişimini kolaylaştırırken, yerli sanayinin rekabet gücüne katkı sunan önemli bir işbirliği

zemini oluşturuyor. İstanbul Ticaret Odası, bu etkinliklerle hem ana sanayi firmalarının nitelikli tedarikçilere ulaşmasını hem de yan sanayi firmalarının güçlü markalarla yeni iş bağlantıları kurmasını hedefliyor.



Diplomalı baklava ustaları yetişecek

Türkiye'nin AB'den coğrafi tescil işaretli ürünü baklava için yoğun emek isteyen yapım aşamaları nedeniyle kolay usta yetişemiyor. Sektör temsilcileri, Milli Eğitim Bakanlığı ile işbirliği yaparak diplomalı baklava ustaları yetiştirmek için harekete geçti.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

TÜRKİYE'nin gastronomi alanında en önemli markalarından biri olan baklava, son dönemde yetişmiş usta eksikliğiyle karşı karşıya. Üreticiler, yapımı son derece zahmetli ve yüksek ustalık gerektiren baklavanın geleceğini güvence altına almak için yeni bir adım atıyor.

Sektör temsilcileri, baklava yapımında nitelikli iş gücünün artırılması amacıyla Milli Eğitim Bakanlığı ile ortak bir çalışma başlatıyor. Bu kapsamda, önümüzdeki dönemde diplomalı baklava ustaları yetiştirilecek. İstanbul Ticaret Odası Baklava, Pasta ve Şekerli Mamüller Meslek Komitesi'nin çalışma toplantısında, eğitimin ayrıntıları ele alındı.

BEREKETİN SEMBOLÜ

Toplantının başkanlığını yapan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Salih Sami Atılğan, baklava ve lokumun sadece bir gastronomi ürünü olmadığını ifade etti. "Geleneksel Türk tatlı kültürü, ülkemizin gastronomik mirasının en değerli unsurlarından biridir" diyen Atılğan, "Baklava ve lokum sadece bir ürün değil, binlerce yıllık bir medeniyetin, Anadolu bereketinin somut bir simgesidir. 2024'te 3 milyar 107 milyon dolar olan şekerli mamuller ihracatımız, 2025'te 4 milyar dolara yaklaştı. Yaklaşık yüzde 18'lik bir artıştan bahsediyoruz" diye konuştu.

MÜFREDATA ALINACAK

İTO Baklava, Pasta ve Şekerli Mamüller

Meslek Komitesi Başkanı Mehmet Yıldırım da sektörde yaşanan en büyük sorunun usta bulamamak olduğunu söyleyerek, bunun için de önemli adımlar atıldığını belirtti. Yıldırım, "Yıllardır usta ve çırak bulamıyoruz. Milli Eğitim Bakanımız Yusuf Tekin'le görüştük. Bakanımız konuyla



ilgilendi ve baklavacılık dersini Milli Eğitim müfredatına sokmayı başardık. Anadolu ve Avrupa yakasında iki meslek lisemizle atölyelerimizi kurduk. Artık diplomalı baklava ustaları yetiştireceğiz" diye konuştu.

YENİ ÜRÜNLER GELİŞİYOR

Komite ve Meclis Üyesi Murat Fahmi Bozanoğlu ise gençlerde baklava kültürünün zayıfladığına dikkat çekerek, şöyle konuştu: "Ancak yeni ürünler geliştiriliyor. Bu çok sevindirici bir gelişme. Soğuk baklava İstanbul'da bir uzman tarafından geliştirildi ve çok sevildi. Bunun gibi ürünlerle sektörümüze yenilik getirmeye çalışıyoruz."

VERGİ DÜŞÜRÜLMELİ

Sektörde yaşanan KDV sorununa değinen Komite ve Meclis Üyesi Ramazan Coşkun da "1 kilo baklava sattığımızda yüzde 10 KDV ödüyoruz. Yüzde 25 gelir vergisi, para cebimize dönerken de yüzde 15 ödüyoruz. KDV oranı pandemi döneminde yüzde 1'di. Sektörün ayakta kalabilmesi için KDV'nin tekrar yüzde 1 seviyesine çekilmesini talep ediyoruz. Tüm taleplerinizi İTO aracılığıyla TOBB'a ve ilgili bakanlıklara iletiyoruz" diye konuştu.



İHALE İLANI

| | |
|--|--|
| İhale Makamı | İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu |
| İşin Adı | İTO EK HİZMET BİNASI (23 PARSEL) RESTORASYON PROJESİ PANO YAPIM İŞLERİ |
| İşin Yeri | Fatih İlçesi Hobyar Mah. Reşadiye Cad. 406 Ada, 23 Parsel |
| İşin Kapsamı | Mülkiyeti İstanbul Ticaret Odası'na ait 406 Ada, 23 Parselde kaba inşaatı tamamlanmış İTO EK HİZMET BİNASI'nın birim fiyat üzerinden Anahtar Teslimi PANO YAPIM İŞLERİ |
| İşin Süresi | 45 Takvim Günü |
| Son Teklif Verme Tarihi ve Saati | 16 Haziran 2026, saat 17:00 |
| Teklif Dosyasının Teslim Yeri | İstanbul Ticaret Odası Merkez Binası Zemin Kat, Evrak Kabul, Reşadiye Caddesi 34112 Eminönü-Fatih-İstanbul |
| İhale Dosyası Temini Konusunda İrtibat | Afra ERDEM afra.erdem@iftmimarlik.com 0534 562 42 84 Hüseyin ÇAMUR huseyin.camur@ito.org.tr 0212 455 64 48 |

Su ürünleri ulusal eylem planı açıklandı

TARIM ve Orman Bakanı İbrahim Yumaklı, su ürünleri kaynaklarının sürdürülebilirliğini güvence altına almak amacıyla Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü'ne (FAO) uyumlu olarak hazırladıkları Ulusal Eylem Planı'nı (NPOA-IUU) yayımladıklarını bildirdi.

Yumaklı, NSosyal hesabından yaptığı paylaşımda, eylem planına ilişkin bilgi verdi.

Su ürünleri kaynaklarının sürdürülebilirliğini güvence altına almak amacıyla FAO'ya uyumlu olarak hazırladıkları NPOA-IUU'yu yayımladıklarını belirten Yumaklı, "Mavi vatanımızı korumak adına elektronik ve anlık gemi izleme sistemleri, sıfır toleranslı liman kontrolleri, 7 gün 24 saat kesintisiz saha operasyonlarıyla standartlarımızı uluslararası anlamda güçlendiriyoruz" dedi.



**PATENTTEN
GİRİŞİMCİLİĞE**

Fikri mülkiyet farkındalığı güçleniyor

İstanbul Ticaret Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi Fikri ve Sınai Mülkiyet Hakları Birimi tarafından düzenlenen eğitimlerde; öğrenci ve girişimcilere patent, faydalı model, tasarım hakları ve fikri mülkiyet anlatıldı.

ERTAN ERYILMAZ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi Fikri ve Sınai Mülkiyet Hakları (FSMH) Birimi tarafından öğrencilerde ve girişimcilere fikri mülkiyet bilincinin güçlendirilmesine yönelik eğitim programları gerçekleştirildi. Mühendislik Fakültesi öğrencilerinden lisansüstü araştırmacılara, girişimcilik programı katılımcılarından genç girişimcilere kadar farklı hedef gruplarına yönelik düzenlenen eğitimlerde; patent, faydalı model, tasarım hakları ve fikri mülkiyet süreçleri çok yönlü şekilde ele alındı.

Eğitimlerde; yenilikçi fikirlerin korunmasının önemi, patent alabilme kriterleri, başvuru süreci ve fikri mülkiyet haklarının akademik ve sektörel değer üretimindeki rolü hakkında kapsamlı bilgiler paylaşıldı. Eğitimlerle birlikte öğrencilerin ve girişimcilerin fikri mülkiyet hakları konusunda bilinç düzeylerinin artırılması, yenilikçi çalışmaların korunmasına yönelik farkındalık oluşturulması ve üretilen bilginin katma değer dönüşürülmesine katkı sağlanması hedeflendi.

KARİYER VE PATENT EĞİTİMLERİ

Mühendislik Fakültesi bünyesinde yürütülen eğitimler kapsamında, Elektrik-Elektronik Mühendisliği ve Mekatronik Mühendisliği Bölümü öğrencilerine yönelik GNL450 Kariyer Planlama derslerinde 'Kariyer Planlamasında Patentin Yeri' başlıklı eğitimler düzenlendi.

Prof. Dr. Abdulkerim Kar ve Prof. Dr. Nedim Tutkun tarafından yürütülen derslerde gerçekleştirilen eğitimlerde, FSMH Birimi ve faaliyet alanları tanıtılırken patent sektöründeki kariyer fırsatları, üniversitemizde patent süreçlerinin işleyişi ve fikri mülkiyet haklarının iş hayatındaki stratejik önemi hakkında bilgiler verildi.

FSMH Birimi tarafından ayrıca Elektrik-Elektronik Mühendisliği Bölümü öğrencilerine yönelik Prof. Dr. Fatih Üstüner tarafından yürütülen ENG326 Product Design and Systems Engineering dersi kapsamında eğitim gerçekleştirildi. Mekatronik Mühendisliği Bölümü öğrencilerine yönelik Doç. Dr. Ahmet Fatih Tabak tarafından yürütülen MEE242 Dynamics ve MEE349 Mechatronics System Design derslerinde de farkındalık eğitimleri düzenlendi. Endüstri Mühendisliği Bölümü öğrencileri ise Prof. Dr.



İsmail Ekmekçi tarafından yürütülen ENM306 Ergonomi dersi kapsamında fikri mülkiyet süreçleri hakkında bilgilendirildi.

TİCARİLEŞME ÖRNEKLERİ

Gerçekleştirilen eğitimlerde; buluş kavramı, patentlenebilir kriterleri, patent, faydalı model ve tasarım başvurularının kapsamı ile fikri mülkiyet



haklarının akademik ve sektörel değer üretimindeki rolü detaylı şekilde değerlendirildi. Öğrencilere; patent başvuru süreçleri, tescil kriterleri, kariyer yolculuklarında patentin önemi ve ticarileşme örnekleri hakkında bilgi verildi.

PROJE HAZIRLAMA İLERİ KONULAR

Lisansüstü öğrencilere yönelik olarak ise Doç. Dr. İlker Köse tarafından yürütülen PRJ600 Bilimsel Proje Hazırlama İleri Konular dersi kapsamında FSMH farkındalık eğitimi gerçekleştirildi. Eğitimde tez, bilimsel proje ve araştırma çıktılarının fikri mülkiyet perspektifiyle değerlendirilmesi, akademik çalışmaların sınai haklarla korunması ve ticarileşme potansiyelleri üzerinde duruldu.

GİRİŞİMCİLİK SÜREÇLERİ

FSMH Birimi tarafından Teknopark İstanbul BIGG Cube Incubation programı kapsamında girişimcilere yönelik fikri mülkiyet eğitimi de düzenlendi. Eğitimde girişimcilik süreçlerinde fikri mülkiyetin stratejik önemi, yenilikçi fikirlerin korunması, hak sahipliği, gizlilik sözleşmeleri (NDA), şirketleşme öncesi fikri mülkiyet stratejileri ve açık kaynak yazılım kullanımında dikkat edilmesi gereken hususlar ele alındı.

Programın son bölümünde ise yatırım süreçlerinde fikri mülkiyet varlıklarının rolü değerlendirildi.

Uygulamalı sıfır atık etkinliği

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde 'Dönüşümle Kazan' etkinliği düzenlendi. Öğrenci kulüpleri üyelerinin, akademisyenlerin ve idari personelin dahil olduğu etkinlik sonunda kampüsteki atıklar geri dönüşümle kazandırıldı.

SÜRDÜRÜLEBİLİR yaşam kültürünü yaygınlaştırmak ve çevre bilincini güçlendirmek amacıyla İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde 'Dönüşümle Kazan' etkinliği düzenlendi. İstanbul Valiliği himayelerinde ve Sıfır Atık Vakfı koordinasyonunda gerçekleştirilen etkinlikte, ayrıştırılan atıklar belediye ekiplerine teslim edilerek geri dönüşüm sürecine kazandırıldı. İstanbul'da düzenlenen Sıfır Atık Forumu paralelinde çeşitli farkındalık etkinlikleri gerçekleştirildi. İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde gerçekleştirilen 'Dönüşümle Kazan' etkinliği ise sürdürülebilir yaşam kültürünün yaygınlaştırılması ve çevre bilincinin güçlendirilmesi amacıyla Sâdâbâd Kampüsü Sütluçe Ticaret Caddesi'nde hayata geçirildi.

ÖĞRENCİLER VE TOPLULUKLAR BİR ARAYA GELDİ

Etkinliğe öğrencilerin yanı sıra akademisyenler, idari personel, Sıfır Atık Topluluğu ile Sürdürülebilirlik Topluluğu üyeleri katıldı. Program boyunca çevreye duyarlı yaşam

alışkanlıklarının geliştirilmesi, kaynakların verimli kullanılması ve geri dönüşüm kültürünün yaygınlaştırılması konularına dikkat çekildi. Etkinlik kapsamında, katılımcılar tarafından ayrıştırılan geri dönüştürülebilir atıklar, belirlenen alanlarda toplandı. Böylece çevresel sürdürülebilirliğe yönelik teorik bilginin yanı sıra uygulamalı bir farkındalık çalışması da gerçekleştirilmiş oldu.

GERİ DÖNÜŞÜME KAZANDIRILDI

Etkinliğin son bölümünde belediye ekipleri kampüse gelerek gün boyunca ayrıştırılan atıkları teslim aldı. Toplanan atıklar geri dönüşüm



sürecine dahil edilerek yeniden değerlendirilmek üzere ilgili birimlere ulaştırıldı.

Sürdürülebilirlik, çevre bilinci ve sıfır atık uygulamalarına yönelik çalışmalarına ara vermeyen İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin, öğrencilerinin bu alandaki farkındalığını artıran etkinliklerle çevreye duyarlı kampüs kültürünü geliştirmeye devam edeceği bildirildi.

'Mikro Evren Tüneli' TÜBİTAK finalinde

İstanbul Ticaret Üniversitesi öğrencilerinin geliştirdiği 'Mikro Evren Tüneli: Görünmeyen Dünyaya Yolculuk' projesi, TÜBİTAK Bilim Merkezi Sergi Tasarımı Yarışması'nda finale yükseldi. Proje, ziyaretçilere mikro dünyayı etkileşimli bir deneyimle keşfetme imkânı sunuyor.

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Mimarlık ve Tasarım Fakültesi İç Mimarlık ve Çevre Tasarımı Bölümü öğrencileri tarafından geliştirilen 'Mikro Evren Tüneli: Görünmeyen Dünyaya Yolculuk' projesi, TÜBİTAK Bilim Merkezi Sergi Tasarımı Yarışması'nda final sunumuna katılmaya hak kazandı. Bilimsel içerik ile sergileme tasarımını bir araya getiren proje, ziyaretçilere mikro ölçekteki yaşamı etkileşimli bir deneyimle keşfetme imkânı sunuyor.

BİLİMSEL İÇERİK TASARIMLA BULUŞTU

İç Mimarlık ve Çevre Tasarımı Bölümü öğrencileri Merve Nur İbiş, Beyzanur Gökbayrak, Erva Nur Aydoğdu, Elif Azra Toptaş ve Merve Sangül tarafından geliştirilen 'Mikro Evren Tüneli: Görünmeyen Dünyaya Yolculuk' projesi, görünmeyen yaşam formlarını mekansal bir kurgu içerisinde ziyaretçilerle buluşturuyor. Etkileşimli sergileme



yaklaşımıyla hazırlanan çalışma, mikro ölçekteki canlıların dünyasını deneyimlenebilir hale getirirken bilimsel bilgiyi tasarım diliyle aktarmayı hedefliyor.

DERŞ KAPSAMINDA GELİŞTİRİLDİ

Proje, Mimarlık ve Tasarım Fakültesi İç

Mimarlık ve Çevre Tasarımı Bölümü'nde yürütülen ICM340 Vitrin ve Sergileme Tasarımı dersi kapsamında hazırlandı. Öğrenciler, ders sürecinde edindikleri bilgi ve becerileri kullanarak ziyaretçi deneyimi, mekansal anlatı ve sergileme tasarımı odaklı özgün bir çalışma ortaya koydu.

SIRA FİNALDE

Mimarlık Bölümü Öğr. Gör. Dr. Nur Simeyye Yalçın Koçak danışmanlığında hazırlanan proje, TÜBİTAK Bilim Merkezi Sergi Tasarımı Yarışması kapsamında gerçekleştirilen değerlendirme sürecinde ikinci aşamayı başarıyla geçti. Böylece proje ekibi, yarışmanın final aşamasında projelerini jüri üyelerine sunma hakkı elde etti.

TÜBİTAK Bilim Merkezi Sergi Tasarımı Yarışması final sunumları, 3 Temmuz'da Gebze'de gerçekleştirilecek. İstanbul Ticaret Üniversitesi'ni temsil edecek öğrenci ekibi, geliştirdikleri projeyle final aşamasında jüri öntüne çıkacak.

Lojistik genç fikirlerle vizyonunu belirliyor

Ürün tedarik halkasının en önemli zinciri olan lojistik sektörü, genç projelerle vizyonunu genişletiyor. İstanbul Ticaret Odası Lojistik Hizmetler Meslek Komitesi'nin düzenlediği 'Türkiye'nin 2. Yüzyılında Lojistiğin Geleceği İle İlgili Bir Proje Var Yarışması 2026'da, yeni fikir ve projeler yarıştı. Sevkiyat Makbuz Raporu'nun üzerine barkod eklenmesi projesi yarışmanın birincisi oldu.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

LOJİSTİK, gençlerin yeni fikirleriyle gelecek vizyonunu çiziyor. İstanbul Ticaret Odası (İTO) Lojistik Hizmetler Meslek Komitesi ve İstanbul İl Milli Eğitim Müdürlüğü işbirliğinde gerçekleşen 'Türkiye'nin 2. Yüzyılında Lojistiğin Geleceği İle İlgili Bir Proje Var 2026' yarışmasıyla birbirinden farklı projeler sunuldu. İstanbul'da lojistik eğitimi veren 22 liseden 89 öğrencinin katıldığı yarışmada, Sevkiyat Makbuz Raporu'nun üzerine barkod eklenmesi projesi ile Gülçiçek Yılmaz birinci oldu. Dereceye giren öğrencilere ödülleri, İTO'da düzenlenen törenle verildi.

ARTAN KATILIM ORANI

Törenin açılışında konuşan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, gençlerin böyle yarışmalarda fikirlerini ortaya koymaktan duyduğu memnuniyeti dile getirerek, "Türkiye'nin 2. Yüzyılında Lojistiğin Geleceği İle İlgili Bir Proje Var' yarışmamıza 22 okuldan 89 öğrencimiz katıldı. Geçen senelere bakarsanız 31'den 58'e, oradan da 89'a çıktı. Her sene bu konuda



özenle çalışan Lojistik Meslek Komitemize ve bizlerle işbirliği yapan İl Milli Eğitim Müdürlüğü müze çok teşekkür ediyorum. Ama en büyük teşekkürü de siz değerli öğrenci arkadaşlarımıza sunuyorum" diye konuştu.

KAZANIMLAR BU SEKTÖRE BAĞLI

İTO Başkan Yardımcısı Ahmet Özer de yaptığı konuşmada, Türkiye'nin geleceğinin ve kazanımlarının lojistiğe bağlı olduğunu söyledi. Özer, şöyle devam etti: "Bugün lojistik, insan hayatını kolaylaştıran en önemli kriterlerden biri oldu. Niye böyle söylüyorum? Bugün kullandığımız birçok malzeme, materyal, hammadde ya da ara mamul ülkemize Uzak Doğu'dan ve Çin'den geliyor. Bu vesileyle lojistik o kadar gelişti ki bugün Çin'den ürünleri uçakla 10 saatte getirebiliyoruz. Kilometrelerce uzaktan istediğimiz ürünü gemi ile 45 günde getirip hayatımızı kolaylaştırabiliyoruz. Bütün gençlere



defaatle şunu söylüyorum: Biz gideceğiz, siz geleceksiniz. Yarn bu mikrofonlarda sizler bizlerin yerine konuşacaksınız."

REKABET GÜCÜNÜN ÖN ŞARTI

İstanbul İl Milli Eğitim Müdür Yardımcısı Hüseyin Aydın da lojistiğin artık yalnızca bir taşımacılık faaliyeti olmadığına dikkat çekti. Aydın, "Küresel ekonomide rekabet gücü yüksek bir ülke olmanın temel şartı, güçlü bir lojistik altyapısına ve bu altyapıyı yönetecek nitelikli insan kaynağına sahip olmaktır. Avrupa, Asya ve Kafkasya arasında stratejik bir köprü konumunda olan ülkemizin lojistik sektörü, ekonomik kalkınmanın en önemli dinamiklerinden biri haline geldi. İstanbul, bugün sadece Türkiye'nin lojistik merkezi değil, aynı zamanda lojistik eğitiminin de öncü şehri olma yolunda kararlılıkla

ilerliyor" diye konuştu.

NİTELİKLİ İNSAN KAYNAĞI

İTO Lojistik Hizmetler Meslek Komitesi Başkanı Ercan Karakurt ise Türkiye'nin ekonomik hedeflerine ulaşmada nitelikli insan kaynağının önemini vurguladı. Karakurt, bu yarışmaların da nitelikli insan kaynağının ortaya çıkması için önemli bir fırsat olduğunu belirterek, şunları söyledi: "Nitelikli insan kaynağının sağlanması, mesleki ve teknik öğretimin en önemli stratejik hedeflerinden biridir. Bu etkinliğimizin temel amacı, öğrencilere mesleki eğitimin ana unsurlarından olan uygulama tabanlı öğrenme ve araştırma becerisi kazandırmaktır. Aynı zamanda öğrencilerin teorik bilgilerini hayal güçleriyle birleştirerek mesleki girişimcilik becerilerinin gelişmesine katkı sağlamayı ve onları iş dünyasıyla tanıştırmayı hedefliyoruz."



İlk 3'e girenler

Gülçiçek Durmaz- Mehmet Emin Horoz Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, CMR'lerde QR Kod Kullanımı

Ece Maden-Halkalı Mehmet Akif Ersoy Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, Taşıma Arkadaşım Projesi

Berat Kuştu-Zeytinburnu 100. Yıl Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, Yeraltı Depolama ve Dağıtım Merkezi Stratejisi

SANAL DÜNYADA KALICI GERÇEK SEKTÖR

İstanbul Üniversitesi Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi Öğretim Görevlisi Ali Çiçekli de her şeyin sanal olabileceğini ama lojistik sektörünün gerçek olarak kalmak zorunda olduğunu söyledi. Çiçekli, "Dünyanın her yerinde her şeyi alıp satabilirsiniz ama bir gerçek var: Lojistik gerçektir. Fiziksel olarak eşyaların bir yerden bir yere taşınması fiziksel bir süreç gerektiriyor. İşte lojistik sektörü olarak bizim de bu süreci anlama, yönetme ve yerine getirme gibi görevlerimiz var" diye konuştu.

Rekabet avantajı için de sıfır atık

Çevresel risklerle gündeme gelen 'sıfır atık' konusu artık ekonominin de kritik önceliklerinden biri. Bunun en önemli nedeni, sıfır atık dönüşümünün çevre sağlığının yanı sıra üretimde verimlilik, kaynakların tekrar kazanılması, maliyet yönetimi ve rekabet gücü açısından kurumlara ve ülkelere avantaj kazandırması.

ADEM ORHUN

ÇEVRESEL risklerle gündeme gelen 'atık' konusu, artık ekonominin de kritik başlıklarından biri oldu. Çünkü sıfır atık üretimde verimlilik, kaynakların tekrar kazanılması, maliyet yönetimi ve rekabet gücü açısından kurumlara ve ülkelere avantaj kazandırıyor. Türkiye ise bu konuyu çevre ve tüketim bilincini geliştirme yanı sıra üretim kaynaklarını koruma ve sanayi yatırımları politikasına dönüştürüyor. Bu kapsamda resmi olarak 2017 yılında ilan edilen Sıfır Atık Projesi, ulusal ölçekte bilinç geliştirme kampanyası olmanın ötesine geçerek, küresel çapta kurumlara ve sektörlerle maliyet kontrolü, riskleri azaltma rehberleri ve rekabette yeni yol haritaları kazandırıyor.

DEĞERLİ ATIK MADDELER NELER?

Sıfır Atık Projesi dahilinde plastik, metal, kağıt, ahşap, cam, kompozit atıklar, bitkisel yağ, organik atıklar, elektronik atıklar ve atık bataryalar, yeniden değerlendirilecek başlıca kaynaklar olarak görülüyor. Bu kapsamda her yıl tüketime sevk edilen tonlarca kaynağın yeniden kazanılması için kurumların ve sektörlerin iş süreçlerini 'sıfır atık' kriterine göre yeniden yapılandırması gerekiyor. Buna göre ürün tasarımı, üretim süreçleri, lojistik, satış ve servis ile toplama ve yeniden kazanım süreçlerinin tamamı 'sıfır atık nasıl sağlanabilir ve devamında yeniden kazanım nasıl olabilir' mantığıyla kurgulanıyor.

SANAYİ YATIRIMLARI DÖNÜŞÜYOR

Diğer yandan sıfır atık, çevre kriterleri ve döngüsel ekonomi, sanayi yatırımlarını da dönüştürüyor. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır da bu dönüşüme dikkat çekerek, sıfır atık konusunun çevre ve sanayi yatırımlarını yakından ilgilendirdiğini vurguladı. İstanbul'da Sıfır

Atık Forumu kapsamında düzenlenen Sanayide Yeşil Dönüşüm Yüksek Düzeyli Bakanlar Oturumu'nda konuşan Bakan Kacır, konunun yalnızca çevresel sürdürülebilirliği değil, yatırım, üretimi, ticareti ve sanayi politikalarının geleceğini de ilgilendirdiğini belirtti.

ÖNCELİK VERİLEN YATIRIMLAR

Yatırım teşvik sistemini, sanayinin yeşil ve döngüsel dönüşümünü daha etkin şekilde destekleyecek biçimde yeniden yapılandırdıklarını kaydeden Kacır, "Doğal kaynakları koruyan, kaynak verimliliğini artıran, düşük karbonlu üretimi destekleyen ve döngüsel ekonomiyi güçlendiren yatırımlara öncelik veriyoruz" dedi. Daha temiz ve daha verimli üretim yapım yapan şirketleri desteklemek amacıyla Yeşil Dönüşüm Programı'nı hayata geçirdiklerini hatırlatan Kacır, "Program kapsamında enerji ve kaynak verimliliğini artıran, emisyonları azaltan, atıkların yeniden kullanımını ve geri kazanımını sağlayan ve üretim süreçlerinin çevresel performansını iyileştiren yatırımlara kapsamlı destekler sunuyoruz" diye konuştu.

ENERJİDE TERCİH DEĞİL ZORUNLULUK

Öte yandan, enerji de sıfır atık uygulamalarında ana başlıklardan birini oluşturuyor. 'Enerjide Verimlilik, Gelecekte Dönüşüm' temasıyla düzenlenen Sıfır Atık Festivali'ne katılan Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar, "Sıfır atık vizyonu ile bakanlığımızın yenilenebilir enerji hedeflerini harmanlayarak gençlerimize sürdürülebilir bir gelecek inşa etmeyi sürdüreceğiz" dedi. Bayraktar, dünyada tedarik krizlerinin yaşandığı bir dönemde enerjiyi verimli kullanmanın, kaynakları korumanın ve atıkları ekonomiyeye yeniden kazandırmanın artık bir tercih değil, zorunluluk olduğunu vurguladı.



Uygulama alanları

- Üniversiteler
- Terminaller
- Konut siteleri
- Restoranlar
- Oteller
- Hastaneler
- Marinalar
- Okullar
- İşyerleri
- Belediyeler

Ayrıntılı bilgi için adres: <https://sifiratikvakfi.org>

Sıfır atık yaklaşımının sağlayacağı avantajlar

- Verimliliği artırıyor.
- Temiz ortamda performans artırıyor.
- İsraf kaynaklı maliyetler azaltılabilir.
- Çevresel riskler azalıyor.
- Marka ve kurumsal itibar güç kazanıyor.
- Duyarlı tüketici profili oluşuyor.

Kurumlar için 7 aşama

Bakanlıkların, sıfır atıkla ilgili çevre ve sanayi odaklı politikalarının yanı sıra Cumhurbaşkanlığı Recep Tayyip Erdoğan'ın eşi Emine Erdoğan'ın himayesinde kurulmuş olan 'Sıfır Atık Vakfı' da projenin bireysel ve kurumsal uygulamalarında rehberlik faaliyeti yürütüyor. Vakfın hazırladığı Sıfır Atık Sisteminde, firmaların ve kurumların sıfır atık süreçlerine

- dahil olmalarını sağlayacak 7 aşama şöyle sıralandı:
- Odak alanlarının belirlenmesi
- Mevcut durum analizi
- Planlama süreci
- İhtiyaçların tespiti ve temini
- Eğitim ve farkındalık çalışmaları
- Uygulama aşaması
- İzleme ve raporlama

Geri kazanımda hedef yüzde 60

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Sıfır Atık Projesi ve devamındaki uygulamalarla nelerin



kazanıldığına dair bazı bilgileri paylaştı. Cumhurbaşkanı Erdoğan, "Sıfır atık hareketiyle hayata geçirilen proje ve uygulamalarla ekonomimize 365 milyar lira katkı sağladık. 90 milyon ton atığı geri kazandırdık. 613 milyon ağacın kesilmesini engelledik. 180 milyon ton sera gazı salımının önüne geçtik. 2 trilyon litre su, 270 milyar kilovatsaat enerji, 60 milyar

litre petrol ve 390 milyon metreküp atık depolama alanı tasarrufu temin ettik. 2017'de yüzde 13 olan geri kazanım oranımız, 2025'te yüzde 37.5'e, yani neredeyse 3 katına çıktı. Bu oranı 2035'te yüzde 60'a, 2053'te ise yüzde 70'e çıkaracağız. 2053 net sıfır emisyon hedefimizi doğrultusunda çalışmalarımızı kararlılıkla sürdüreceğiz" dedi.

Farklı yaş gruplarını öz farkındalıkla dijital hayata hazırlıyor



ÖMÜR KIRBAŞLI

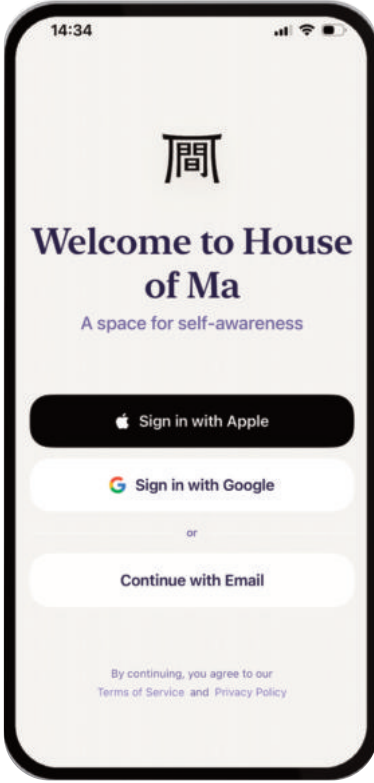
GÜNÜMÜZDE şirketler ve kurumlar dijital teknolojiyle hızla dönüşüyor. Bu dönüşümle birlikte gelişen teknolojiye ayak uydurmaya çalışan insanlara yönelik çözümler üreten Yutoriverse, çocukların güvenli dijital ortamlarda öğrenmesini, yetişkinlerin ise teknolojiyle daha bilinçli ve dengeli bir ilişki kurmasına destek olmayı hedefliyor. Yutori ve House of Ma markalarıyla farklı yaş gruplarına hitap eden iki platform geliştiren girişimin kurucusu Ahmet Düzduran, çıkış hikayesini, hedeflerini ve geliştirdikleri ürünleri İstanbul Ticaret'e anlattı.

ANLAM ARAYIŞI

■ **Şirketinizin ismi nereden geliyor? Bu fikir nasıl doğdu?**
Şirketimizin ismi, Japonca 'iç rahatlığı, sakinlik ve baskı altında olmama hali' anlamlarına gelen Yutori kelimesinden geliyor. 'Verse' ise evren anlamındaki 'universe' sözcüğünden türettiğimiz bir ifade. Bu nedenle Yutoriverse, yalnızca bir şirket adı değil; insana alan açan, nefes alduran ve daha anlamlı bir dijital evren fikrini temsil ediyor. Bu fikir, kişisel bir yolculuğun sonucu olarak ortaya çıktı. Yurt dışında çok uluslu bir şirkette makina öğrenimi mühendisi olarak çalıştım. Aynı zamanda yüksek lisans eğitimime devam ederken, insanların hayatına doğrudan dokunabilecek bir değer üretme isteği ağır bastı. Güvenli görünen kariyer yolundan ayrılarak Türkiye'ye dönme kararı almam, Yutoriverse'in doğuşundaki en önemli dönüm noktası oldu. Biz teknolojiyi yalnızca ticari bir araç olarak değil, insanın kendini tanımaya, sakinleşmesine ve hayatla daha derin bir bağ kurmasına yardımcı olabilecek bir alan olarak görüyoruz. Teknolojinin geleceğinin yalnızca daha güçlü algoritmalar üretmekten ibaret olmadığına inanıyoruz. Bize göre asıl önemli olan, bu teknolojilerin insanların hayatına nasıl dokunduğu ve ne kadar değer kattığı. Bu yolculukta en büyük destekçilerimden biri de pazarlama departmanımızın başında yer alan ablam Melike Düzduran oldu. Onun desteği ve emeği, şirketimizin gelişiminde önemli bir rol oynuyor.

AİLELER ÇOCUKLARI TAKİP EDEBİLİR

■ **Ürün veya hizmetiniz hakkında bilgi verebilir misiniz?**
Ürünlerimizi, insanın teknolojiyle daha güvenli, sakin ve anlamlı bir ilişki kurması fikri üzerine geliştiriyoruz. Bu kapsamda iki temel markamız bulunuyor: Yutori ve House of Ma. Yutori, 4-18 yaş arası çocuklar ve gençler için geliştirdiğimiz yapay zeka destekli eğitici bir platform. Kullanıcılar burada kendi üç boyutlu avaturlarını oluşturabiliyor ve biz bu avaturlara 'Yutori' adını veriyoruz. Çocuklar, yaşlarına uygun içeriklerle öğrenirken aynı zamanda keşfetmeye ve soru sormaya teşvik ediliyor. Platformun temel unsurlarından biri de ebeveyn kontrolü. Aileler, çocuklarının dijital deneyimini yakından takip edebilir.



Türkiye'nin derin teknoloji üssü Teknopark İstanbul şirketlerinden Yutoriverse, çocuklar için güvenli öğrenme deneyimleri, yetişkinler için de yapay zeka destekli öz farkındalık araçları sunuyor. İnsanı merkeze alan dijital deneyimlere odaklanan şirket, çocuklardan yetişkinlere kadar farklı yaş gruplarının öğrenme, kendini ifade etme ve gelişim süreçlerine eşlik eden ürünler geliştiriyor.



House of Ma ise yetişkinlere yönelik bir öz farkındalık platformu olarak konumlanıyor.

Meditasyon, nefes çalışmaları, günlük tutma, ruh hali takibi ve kişisel ritüeller gibi özelliklerle kullanıcıların kendilerine zaman ayırmalarına yardımcı oluyor.

KİŞİSELLEŞTİRİLMİŞ YAKLAŞIM

■ **Geleneksel yöntemlere göre avantajlarınız neler, yapay zeka ya da makina öğrenmesi gibi ileri teknolojiler kullanıyor musunuz?**

En büyük avantajımız, herkese aynı deneyimi sunmak yerine kişiselleştirilmiş bir yaklaşım benimsememiz. Kullanıcının yaşı, ihtiyaçları ve kullanım

alışkanlıklarına göre daha uygun ve anlamlı içerikler oluşturmayı hedefliyoruz. Bu noktada yapay zeka ve makina öğrenmesi teknolojileri ürünlerimizin merkezinde yer alıyor. Kendi makina öğrenimi modellerimizi geliştiriyor ve bu alanda aktif Ar-Ge çalışmalarını yürütüyoruz. Özellikle mobil cihazların içerisinde çalışan modeller

sayesinde veriyi mümkün olduğunca cihaz üzerinde tutabiliyoruz. Bu yaklaşım hem kullanıcı gizliliğini güçlendiriyor hem de üçüncü taraf yapay zeka servislerine bağımlılığı azaltarak uzun vadede önemli maliyet avantajları sağlıyor. Böylece daha güvenli, hızlı ve sürdürülebilir bir teknoloji altyapısı oluşturuyoruz.

OKULLARA KURUMSAL ÇÖZÜMLER

■ **Geliştirdiğiniz ürünün ticari geleceği hakkında neler söylemek istersiniz? Yurt dışından talep var mı?**
Geliştirdiğimiz ürünlerin ticari geleceğini oldukça güçlü görüyoruz. Çünkü hem çocuklar için güvenli dijital deneyimlere hem de yetişkinlerin kendilerine zaman ayırabilecekleri kişiselleştirilmiş platformlara yönelik talep giderek artıyor. Yutori tarafında ailelere yönelik abonelik modeli planlarken, aynı zamanda okullar ve eğitim kurumları için kurumsal çözümler üzerinde de çalışıyoruz. Bu nedenle ürünümüzün eğitim teknolojileri alanında önemli bir potansiyele taşıdığına inanıyoruz. Dijital ürün geliştiriminin sağladığı avantajla uygulamalarımızı dünya genelindeki kullanıcılara ulaştırabiliyoruz. Bu nedenle hedefimizi belirli bir bölgeyle sınırlandırmıyor, Yutoriverse'i ilk günden itibaren küresel

Küresel pazarlara Teknopark İstanbul'la hazırlanıyoruz

■ **Teknopark İstanbul'da yer almak hangi faydaları sağlıyor?**

Teknopark İstanbul'da bulunmak bizim için yalnızca bir ofis ortamına sahip olmak anlamına gelmiyor. Aynı zamanda teknoloji ve Ar-Ge odaklı güçlü bir ekosistemin parçası olmayı ifade ediyor. Burada yer almak, benzer hedeflere sahip girişimlerle bir araya gelmemizi, bilgi paylaşımında bulunmamızı ve doğru iş bağlantıları kurmamızı kolaylaştırıyor. Ayrıca kurumun teknoloji odaklı yapısı, girişimimize önemli bir kurumsal güvenilirlik de kazandırıyor. Bu ekosistem sayesinde yalnızca ürün geliştirmiyor; aynı zamanda ürünlerimizi ticarileştirme, ölçeklendirme ve küresel pazara hazırlama konusunda da güçlü bir zemin elde ediyoruz.

ölçekte konumlandırıyoruz. Şimdiden farklı ülkelerden kullanıcı ilgisi ve işbirliği talepleri almaya başladık.

DAHA İNSANİ TEKNOLOJİ

■ **Gelecekte farklı alanlarınız olacak mı, hedefleriniz neler?**

Yeni alanlara açılmayı hedefliyoruz, ancak bunu yalnızca yeni ürünler geliştirmek olarak görmüyoruz. Yutoriverse'in temelinde teknolojinin insanı yormayan, aksine ona alan açan bir deneyime dönüşmesi fikri yer alıyor. Amacımız; yapay zeka, mobil teknolojiler ve etkileşimli dijital deneyimler alanında derinleşen bir teknoloji şirketi olmak. Çocuklardan yetişkinlere kadar farklı yaş gruplarının öğrenme, kendini ifade etme ve gelişim süreçlerine eşlik eden ürünler geliştirmeyi sürdürüceğiz. Bizim için büyüme sadece kullanıcı sayısını artırmak değil; teknolojinin daha güvenli, bilinçli ve insani kullanılabilmesini göstermek anlamına geliyor. Teknolojiyi yalnızca bir araç olarak değil, insanların hayatına değer katan ve anlam oluşturan bir ekosistem olarak konumlandırıyoruz. Uzun vadede Yutoriverse'i global ölçekte değer üreten güçlü bir teknoloji markasına dönüştürmeyi hedefliyoruz.



İHALE İLANI

| | |
|---|--|
| İhale Makamı | İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu |
| İşin Adı | İTO EK HİZMET BİNASI (23 PARSEL) RESTORASYON PROJESİ KONFERANS SALONU KOLTUKLARININ YAPILMASI İŞLERİ |
| İşin Yeri | Fatih İlçesi Hobyar Mah. Reşadiye Cad. 406 Ada, 23 Parsel |
| İşin Kapsamı | Mülkiyeti İstanbul Ticaret Odası'na ait 406 Ada, 23 Parselde kaba inşaatı tamamlanmış İTO EK HİZMET BİNASI'nın birim fiyat üzerinden Anahtar Teslimi KONFERANS SALONU KOLTUKLARININ YAPILMASI İŞLERİ |
| İşin Süresi | 45 Takvim Günü |
| Son Teklif Verme Tarihi ve Saati | 16 Haziran 2026, saat 17:00 |
| Teklif Dosyasının Teslim Yeri | İstanbul Ticaret Odası Merkez Binası Zemin Kat, Evrak Kabul, Reşadiye Caddesi 34112 Eminönü-Fatih-İstanbul |
| İhale Dosyası Temini Konusunda İrtibat: | Afra ERDEM afra.erdem@iftmimarlik.com 0534 562 42 84 Hüseyin ÇAMUR huseyin.camur@ito.org.tr 0212 455 64 01 |



DİJİTAL KÖŞE

Doç. Dr. Adnan ERTEMEL

Yapay zeka yatırımları neden boşa gidiyor?

Şirketlerin yapay zekaya ayırdığı bütçeler her geçen yıl büyüyor. Lisans ücretleri, eğitim programları, danışmanlık harcamaları derken tablo giderek genişliyor. Peki sonuç? Çoğu yöneticinin cevabı birbirine benziyor: "Bir şeyler yapıyoruz ama beklediğimiz verimi göremiyoruz." Bu noktada sormamız gereken temel soru şu: Sorun gerçekten teknolojiye mi? Bence değil.

Erişim artık avantaj değil

Bugün büyük ya da küçük fark etmeksizin neredeyse her şirket benzer modellere, benzer araçlara ve benzer eğitim içeriklerine ulaşabiliyor. ChatGPT, Copilot ve benzeri birçok yapay zeka aracına erişim artık bir tıklama meselesi. Dolayısıyla "Şirketimizde yapay zeka var mı?" sorusu tek başına rekabet avantajı yaratmıyor. Farkı yaratan şey erişim değil, entegrasyon. Yani yapay zekanın şirketin gerçek iş akışlarına nasıl yerleştirildiği.

Üstelik bu entegrasyon çoğu zaman sandığı kadar ileri düzeyde değil. Bir departmanda sohbet robotu kullanmak, birkaç tekrarlayan görevi otomatikleştirmek ya da çalışanlara komut yazma eğitimi vermek başlangıç adımları olabilir. Fakat bunlar tek başına kurumsal dönüşüm anlamına gelmez. Pilot projeler, dönüşümün habercisi olmaktan çok, kimi zaman vitrin uygulaması olarak kalır.

Değer üretmek için üç şeye ihtiyaç var. Yapay zeka bir araçtır ve her araç gibi doğru zemine oturtulmadan kalıcı değer üretmez. Gerçek fayda için üç koşulun bir arada sağlanması gerekir: Doğru veri, net yetki alanı ve ölçülebilir çıktı.

Doğru veri derken kastedilen yapay zekaya beslenecek verinin güncel, temiz ve erişilebilir olması. Net yetki alanı ise yapay zekanın nerede öneri üreteceğini, nerede karar alabileceğini ve nerede insan onayına ihtiyaç duyacağını belirleyen kurumsal bir tasarım anlamına gelir.

Ölçülebilir çıktı olmadan ise döngü tamamlanamaz. Yapay zekanın neyi iyileştirdiği görülmüyor, verimlilik hissedilebilir ama yönetilemez. Bu da bizi yatırımın geri dönüşü problemine getirir. Çoğu şirkette yapay zeka yatırımının geri dönüşü hesaplanmıyor; çünkü en başta doğru sorular sorulmuyor.

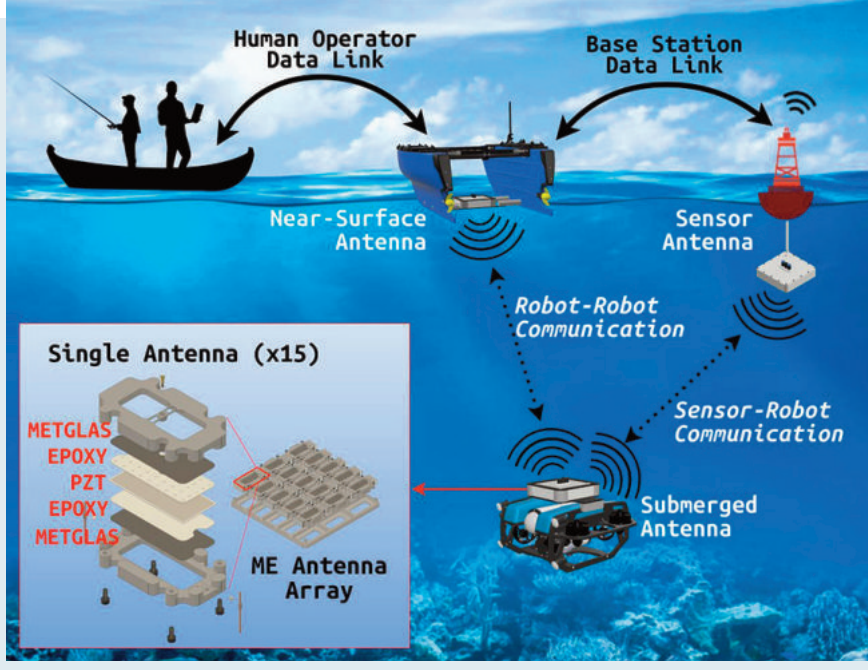
Türkiye'de risk daha da derinleşiyor

Yukarıdaki sorunlar evrensel. Ancak Türkiye'de bu tablo çoğu zaman bir kat daha derinleşiyor. Yakın zamanda orta ölçekli bir üretim şirketinde yürütülen bir dönüşüm projesinde şu tablo ortaya çıktı: Süreçlerin önemli bir kısmı belgelenmemiş, veri farklı sistemlerde dağınık halde ve hangi kararın kimin yetkisinde olduğu net değil. Böyle bir zeminde yapay zeka aracı eklemek, temeli olmayan bir binaya ansör kurmaya benziyor.

Bu tablo istisnai değil. Birçok kurumda süreçler yeterince dokümanite edilmemiş durumda. Veri mimarisi parçalı, iş akışı sahipliği belirsiz, karar mekanizmaları kişilere bağımlı. Yapay zeka bu boşlukları kendiliğinden doldurmaz. Aksine, iyi tasarlanmamışsa bu boşlukları daha da görünmez hale getirebilir.

Özetle, yapay zeka dönüşümü şirkete yeni bir araç eklemek değildir. Şirketin işi nasıl yaptığını yeniden tarif etmektir. Hangi süreçlerin yapay zekaya uygun olduğunu belirlemek, veri altyapısını hazırlamak, yetki ve sorumluluk sınırlarını çizmek teknoloji kararı olmaktan çok yönetim kararıdır. Bu nedenle bütçeyi yalnızca araç satın alımıyla değil, bu yönetim kararlarıyla başlatmak gerekir.

Florida Üniversitesi araştırmacıları tarafından geliştirilen manyeto-elektrik anteni, otonom su altı araçlarının 730 metreye kadar ulaşan mesafelerde güvenilir bir şekilde veri alışverişini yapmasına imkan sunuyor. Anten, bu süreçte sadece 10 watt, yani ev tipi bir LED ampulden daha az güç tüketiyor.



Su altı robotlarının iletişiminde yeni ufuk

AYŞE BAŞAK

Su altı robotlarının çoğu ne yazık ki suya daldığı anda yüzeye olan bağlantısını kaybeder. Çünkü radyo dalgaları su altında işe yaramaz; sinyaller, tuzlu suda, her bir metrede 1 ila 10 dB arasında zayıflar ve menzilleri sadece birkaç metreyle sınırlı kalır. Akustik iletişim daha uzun menzil sağlasa da hareketten kaynaklanan frekans kaymaları, deniz tabanından ve yüzeyden yansıyan yankılar iletişimi sekteye uğratar. Ayrıca yol açtığı gürültü deniz yaşamına ve canlılara zarar verir. Bir başka alternatif olan optik sistemler çok hızlı, ancak doğrudan görüş hattı gerektirirler. Yeni anten teknolojisi ise denizaltı makinalarının yüzeye ve birbirleriyle sorunsuzca iletişim kurmasını sağlıyor.

730 METRELİK MESAFE

BlueME adı verilen ve

Florida Üniversitesi bilim insanları tarafından geliştirilen yeni anten, otonom su altı araçlarının 730 metreye kadar ulaşan mesafelerde güvenilir bir şekilde veri alışverişini yapmasına imkan sunarken sadece 10 watt güç tüketiyor. Yani ev tipi bir LED ampulden daha az.

Araştırmanın ilhamı minyatür kablosuz implantlar olmuş. İnsan vücudundaki birçok fiziksel zorluğun su altında da var olduğunu gözlemleyen ekip, bu farkındalıkla su altı iletişiminde sil baştan ele alarak tasarlamaya karar vermiş. BlueME'nin temel yeniliği, manyeto-elektrik anteni. Konvansiyonel elektrikli antenlere kıyasla çok düşük frekanslarda çalışan ve çok daha kompakt olan bu anten suya batırıldığında daha iyi performans gösteriyor.

HER 10 DAKİKADA GERİ BİLDİRİM

Ekip, şimdiye kadar Florida'daki Wauburg Gölü

(tatlı su) ve Florida Körfez Kıyısı (tuzlu su) olmak üzere iki bölgede açık su denemeleri gerçekleştirmiş. Tatlı suda, BlueME sadece 1 watt ile 200 metre mesafede güvenilir iletişim sağlamış. Tuzlu suda ise sistem 10 watt kadar bir güçle 730 metre derinlikteki sinyalleri algılayarak performansını -iletişim anında beliren çeşitli engellere takılmadan- sabit kılmayı başarmış. Şimdiye kadar su altından sadece kısa durum sinyalleri iletebilen ve görev verilerini iletmek için yüzeye çıkma zorunluluğu bulunan robotlar, bu buluş sayesinde her 10 dakikada bir geri bildirim gönderebilir hale gelecek. Böylece operatör gerçek zamanlı kararlar alıp görevi anlık olarak uyarlayıp yönlendirebilecek. Buluş ayrıca filo navigasyonu, deniz tabanı haritalama ve gerçek zamanlı konumlandırma gibi potansiyel uygulamalar vaat ediyor.

Maliyet türbülansı THY'yi teğet geçti



Küresel havacılık sektöründe Hürmüz Boğazı'ndaki gerilim sonucu jet yakıtlarının maliyetlerinin artmasıyla 2026 yılsonu kâr tahminleri yarı yarıya düşerek yolcu başına 4.50 dolara kadar geriledi. Yurt dışında bazı hava yolu şirketleri iflasını açıklarken bu küresel türbülans THY'yi teğet geçti.

MÜCELLA ÖZDEMİR

ULUSLARARASI Hava Taşımacılığı Birliği'nin (IATA) Rio de Janeiro'da gerçekleştirilen küresel sektör zirvesinde paylaşılan veriler, küresel havacılık sektörünün yaşadığı mali sıkıntılar gözler önüne serdi. Hürmüz Boğazı'ndaki gerilim nedeniyle jet yakıtı fiyatlarının artmasının ardından küresel ölçekte gökyüzünde bilet fiyatları yükselirken, hava yolları şirketleri yılsonu net kâr hedeflerini aşağı yönlü revize etmek zorunda kaldı.

KÂR BEKLENTİSİ YÜZDE 44 DÜŞTÜ

IATA'da paylaşılan raporda hava yolu şirketlerinin yıl sonu kâr beklentileri neredeyse yarı yarıya düştü. Raporda Orta Doğu'daki güvenlik endişeleri ve jet yakıtı maliyetleri nedeniyle Aralık 2025'te 41 milyar dolar olan kâr beklentisinin 23 milyar dolara indiği belirtildi.

RAKİPLERİNDEN AYRIŞTI

Küresel rakipler, artan maliyetler ve daralan marjlar yüzünden kâr tahminlerini aşağı çekerken; THY bu süreci az hasarla geçirdi. İstanbul'un küresel bir aktarma merkezi olması sayesinde yakıt ve operasyonel maliyet artışını daha düşük tutan THY, izlediği stratejik hamlelerle rakiplerinden ayrıştı.

THY'nin bu dönemde neredeyse hasarsız geçirmesinde, mevcut finansal yatırımlarını hedge etmesi de rol oynadı. Finansal piyasalarda hedge etme işlemi, sahip olunan

yatırımları piyasalardaki ani fiyat dalgalanmalarına, kur riskine veya enflasyona karşı korumayı sağlıyor.

İSPANYA'DAN AIR EUROPA ORTAKLIĞINA ONAY

THY, küresel türbülansın kendini korurken bir yandan da uluslararası işbirliklerine imza atarak rekabet gücünü artırıyor. Küresel havayolu şirketleri yüksek maliyetler nedeniyle agresif pazarlama ve ilave yatırımlara bir süreliğine ara verirken THY, İspanyol havayolu şirketi Air Europa'ya yönelik stratejik yatırımında en kritik eşiği geçti. İspanya Hükümeti, THY'nin Air Europa Holding S.L.U.'dan azınlık payı satın almasına yönelik Doğrudan Yabancı Yatırım (FDI) onayını resmi olarak verdi. Yaklaşık 300 milyon Euro'luk yatırımın ardından THY'nin şirkette yüzde 25 ile yüzde 27 arasında pay sahibi olması ve Air Europa'da ikinci hissedar konumuna yükselmesi bekleniyor.

420 UÇAKLIK DEV SİPARİŞ

Rakiplerinin bekleme pozisyonuna geçtiği dönemde THY, filosunu da genişletiyor. Ultra menzilli yeni nesil 420 uçaklık sipariş planı kapsamında THY, uçuş ağını kıtalar arası seviyeye taşımaya hazırlanıyor. 2027 yılı sonunda filoaya katılması beklenen Airbus A350-1000 tipi ultra uzun menzilli uçaklarla Avustralya ve Güney Amerika'daki bazı noktalara aktarmasız uçuş imkânı sağlanacak.

5 AYDA YOLCU SAYISI TÜRKİYE NÜFUSUNU AŞTI

Küresel ölçekteki durgunluk sinyallerine karşın Türkiye'nin havacılık altyapısı ve yolcu trafiği de rekor tazeliyor. Devlet Hava Meydanları İşletmesi tarafından açıklanan verilere göre, Türkiye genelindeki havalimanlarında yılın ilk 5 ayında toplam yolcu trafiği direkt transit yolcular da dahil edildiğinde 85 milyon 381 bin 895'e ulaştı.

TaxiBot uçakların karbon emisyonunu yüzde 80 azaltacak

Uçakların 'motorlar kapalıyken' taksi yapmalarını sağlayacak yarı robotik kara romörkörü TaxiBot, yakıt giderlerini kısarken, karbon emisyonlarını da yüzde 80 azaltacak. Elektrikle çalışan TaxiBot'un Amsterdam'da test sürüşleri devam ediyor.



YOLCU trafiği açısından Avrupa'nın dördüncü, dünyanın 17. büyük havalimanı olan Amsterdam Schiphol Havalimanı'ndan her yıl yaklaşık 70 milyon yolcu geçiyor. İnsanlar seyahatin keyfini, sevdiklerine kavuşmanın neşesini yaşarken bir uçağın kapıdan kalkışa ya da inişten kapıya kadar olan işleyişini çoğunlukla bilmez. Bir uçak için pist eşiğine doğru ilerlemek, 'taksi yapmak' yani uçağın motorlarının muazzam gücünü asfaltta ilerlemek için kullanmak hiç ekonomik değildir. Aslında çok az güç gerektiren bir sürüştür ama taşıdığı miktarda yakıt harcayarak yarattığı maddi kaybın yanı sıra önemli miktarda karbon emisyonu

açığa çıkarır. Uzun zamandır uğraşılan bu sorunu çözmek için birçok girişimde bulunuldu, ancak değişen bir şey olmadı.

MOTOR KAPALIYKEN

Smart Airport Systems (SAS) tarafından geliştirilen yeni çözüm TaxiBot ise 'motorlar kapalıyken' taksi yapmak için tasarlanmış yarı robotik, pilot kontrollü bir çekme aracı. Şu an EasyJet, Airbus ve Menzies Aviation ortaklığıyla Amsterdam Schiphol Havalimanı'nda test sürüşlerine başladı. TaxiBot, ilk bakışta geleneksel bir kara romörkörü gibi görünüyor, ancak operasyon sırasında etrafında insanlar görsek de

aslında onlara ihtiyacı yok. Elektrikle çalışan TaxiBot uçağı havaalanı boyunca çekerken uçağın motorları kapalı tutuluyor. Pilot motorlar çalışmasa da kokpit yekesi ve pedallar aracılığıyla direksiyonu yöneterek uçağın kontrolünü elinde tutmayı sürdürüyor. Kalkış için uçağın motorlarının pist eşiğine ulaşmadan çok kısa bir süre önce çalıştırılması yeterli oluyor. Uçak kalkış pozisyonuna ulaştığında TaxiBot bağlantısı kesiliyor ve uçak normal şekilde havalanıyor. TaxiBot'u geliştiren ekip icatlarının yakıt giderlerini küstüğünü ve karbon emisyonlarını yüzde 80'e kadar azalttığını vurguluyor.

Sadece koltuk satarak büyüme zorlaştı

Rio'daki IATA zirvesinde sektörün içine düştüğü kârlılık tuzağına dikkat çeken THY Yönetim Kurulu Başkanı Murat Şeker, "Hava yollarının bu çok yoğun rekabet ortamında aynı işi yaparak büyümeleri zorlaşıyor. Daha çok uçak, daha çok yolcu, daha çok gelir; ancak bu işin kârlılığı düşüyor. O yüzden katma değeri daha yüksek olan alanlarda daha çok bulunacağız" dedi. THY, nisan ayında açıkladığı 2026 yılı ilk çeyrek finansal sonuçlarına göre, gelirlerini geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 21 artırıarak 5.9 milyar dolara ulaştırmış ve büyüme trendini korumuştur.

atf ASIA TV FORUM & MARKET
Singapore 2 - 4 Aralık 2026

Dizi, Film, İçerik, TV ve Yapım Sektörü

ASYA'NIN
PRESTİJLİ FUARI!

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

İSTANBUL TİCARET ODASI TÜRKİYE MİLLİ İŞTİRAKİ İLE ASYA'NIN PRESTİJLİ FUARI ATF 2026'DA YERİNİZİ ALIN, DÜNYAYA AÇILIN!

ATF ASIA TV FORUM & MARKET

- İçerik sektöründe Asya kıtasının en prestijli etkinliği
- Dizi, film, TV, ortak yapım, alım-satım, farklı içeriklerin keşfi vs. birçok yeni fırsat
- 60 ülkeden 5.000 üst düzey yöneticinin katılımı
- 700 satıcı firma, 1000 içerik alıcısı
- 715 format ve içerik alıcısı

ÜRÜN GRUPLARI

- Animasyon
- Belgesel
- Dijital İçerik, Dizi
- Format
- Ortak Yapım
- Sinema / TV Filmi

ÜRÜN GRUPLARI

- T.C. Ticaret Bakanlığı tarafından fuara %70 oranında destek öngörülmektedir.
- Yurt dışı etkinlik katılım desteğinden faydalanmak için, firmamız güncel olarak Hizmet İhracatçıları Birliğine Üyelikli ile birlikte "10962 Karar ve Genelgede" yer alan Temel Bilgi ve Belgeler tanımlanan nitelikleri haiz olması gerekmektedir.

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant inşaatı ve dekorasyonu
- Firma kayıt ücreti
- Her firmaya m² ölçüsünde kayıt imkanı
- Fuar İdaresi sistemi üzerinde ikili görüşme hizmeti ve randevu temini
- Fuar süresince ofis, internet ve ikram hizmetleri

KATILIM BİLGİSİ

Katılım bedeli : 800 ABD Dolar / m²
Minimum stant alanı : 4 m²

İSTANBUL TİCARET ODASI

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

Mine Günes
0212 455 61 06
330 151 42 35
mine.gunes@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr

İçerik üreticileri Dubrovnik'e açıldı

DİZİ, film ve içerik üreticilerini küresel fuarlara taşımaya sürdüren İstanbul Ticaret Odası (İTO), Orta ve Doğu Avrupa'nın en önemli etkinliklerinden biri olan NEM Dubrovnik Fuarı'nda Türk yapımlarını tanıttı. Bu yıl 8-11 Haziran tarihlerinde Hırvatistan'ın Dubrovnik kentinde düzenlenen fuarın Türkiye katılım organizasyonunu İTO gerçekleştirdi.

İçerik sektöründe dünyada ilk üçte yer alan, televizyon dizileri 150'den fazla ülkeye ihraç edilen Türkiye, NEM Dubrovnik Fuarı'nda güçlü bir katılımı yer aldı. Sektörün Doğu ve Orta Avrupa'daki



buluşma noktası olan fuar, katılımcılara uluslararası profesyonellerle ortak yapım ve içerik geliştirme imkanı sundu.

Fuarı ziyaret eden İTO Yönetim Kurulu Üyesi Zeki Akbal, çeşitli temaslarda bulundu. Akbal, İTO standında

katılımcı firmalarla görüşerek fuarın değerlendirildi. Fuar süresince Zagreb Ticaret Müşaviri Berfu Ceren Yılmaz ve Kültür ve Turizm Bakanlığı Sinema Genel Müdürlüğü Daire Başkanı Bilge Kılıç Çakır da İTO standını ziyaret etti.



Niagara Falls'tan İstanbul'a yatırım köprüsü

Niagara Falls Belediye Başkanı'nun İTO ziyaretinde, iki ülke arasında turizm, gıda, eğitim ve yatırım alanlarında işbirliği fırsatları ele alındı. Görüşmede, İstanbul'un küresel ticaret merkezi vizyonu ile Niagara Falls'un büyüyen turizm potansiyeli değerlendirildi.

OSMAN KUVVET

KANADA Niagara Falls Belediye Başkanı ve yetkilileri, İstanbul Ticaret Odası'nı ziyaret etti. Niagara Falls Belediye Başkanı Jim Diodati ve Belediye Ekonomik Kalkınma Departmanı Müdürü Michael Warchala'yı, İTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ahmet Özer ağırladı. Karşılıklı ticaret ve yatırım ilişkilerinin geliştirilmesi ile potansiyel işbirliği alanlarına ilişkin görüş alışverişinde bulunuldu.

KÜRESEL MERKEZ OLMA HEDEFİ

İTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ahmet Özer, İstanbul'un binlerce yıllık ticaret merkezi olma özelliğine değinerek, bunun en önemli örneğinin 550 yıllık Kapalıçarşı olduğunu söyledi. Özer, ticaret yaptıkları ülkelerle kazan-kazan düsturunu



benimsediklerini belirtti.

İstanbul'un daha güçlü bir küresel merkez olması için çalıştıklarını ifade eden Özer, "Son 20 yılda ortalama yüzde 5.4 büyüyen, dünyanın en büyük 17. ekonomisi olan Türkiye, coğrafi konumu gereği önemli avantajlara sahip. Türkiye'nin milli gelirinin yüzde 40'ını üreten İstanbul ise Türkiye ekonomisinin kalbi. İstanbul Ticaret Odası olarak, 830 bini aşan üye sayısı ile bu güçlü ekonominin doğrudan temsilcisiyiz" dedi.

Kanada ile Türkiye arasında ticarete gıda ve tarım ürünlerinin

önemli bir yere sahip olduğunu söyleyen Özer, diğer alanlarda da ticaretin geliştirilmesi için çalışmaya hazır olduklarını belirtti.

TURİZMDE ÖNEMLİ FIRSATLAR

Niagara Falls Belediye Başkanı Jim Diodati ise iki ülke arasında özellikle turizm, fuarcılık, eğitim ve yatırım konusunda önemli fırsatlar olduğunu dikkat çekti. Diodati, Niagara Falls'un yılda yaklaşık 14 milyon ziyaretçi ağırladığını, bu sayının önümüzdeki yıllarda 25 milyona çıkarılmasının hedeflendiğini belirterek, turizmde birlikte yapılacak çok iş olduğunu söyledi. Şehirde ayrıca yeni havaalanı, hastane, üniversite ve ulaşım projelerinin de devam ettiğini aktaran Diodati, Türkiye'den yatırımcıları ve turizm işletmelerini Niagara Falls'ta fırsatları değerlendirmeye davet etti.



San Marino'yla 8 sektörde ticaret fırsatı

İtalya Yarımadası'nda yer alan ve yüksek katma değerli üretim kapasitesiyle öne çıkan San Marino ile Türkiye arasındaki ekonomik ilişkilerin geliştirilmesi hedefleniyor. Mimarlıktan mühendisliğe, makinadan mobilyaya, kozmetikten turizme kadar uzanan 8 sektörde yeni işbirliği fırsatları gündeme geldi.

BARIŞ CABACI

KÜRESEL ticaretin yeniden şekillendiği, şirketlerin tedarik zincirlerini çeşitlendirmeye çalıştığı bir dönemde farklı pazarlardan da işbirliği fırsatları gündeme geliyor. İtalya Yarımadası'nda yer alan San Marino Cumhuriyeti'nin Sanayi, El Sanatları ve Ticaret Bakanı Rossano Fabbri ve beraberindeki heyet, İstanbul Ticaret Odası'nı (İTO) ziyaret etti. Heyeti, İTO Genel Sekreteri Prof. Dr. Nihat Alayoğlu ve Genel Sekreter Yardımcısı Özcan Tokel konuk etti.

1.9 MİLYAR DOLARLIK TİCARET

İTO Genel Sekreteri Prof. Dr. Nihat Alayoğlu, yaklaşık 35 bin nüfusa sahip San Marino'nun 1.9 milyar dolarlık ekonomik büyüklüğe ve 59 bin dolar seviyesindeki kişi başına gelire ulaşmasının, ülkenin yüksek katma değerli üretim kapasitesini ortaya koyduğunu söyledi. San Marino'nun hassas makina ve endüstriyel ekipmanlar, seramik ve yapı malzemeleri, ilaç ve biyoteknoloji ile mobilya sektörlerinde uzmanlık geliştirdiğini belirten Alayoğlu, bu alanlardaki ihracat performansını da yakından takip ettiklerini kaydetti.

HEDEF SEKTÖRLER

San Marino ihracatının büyük ölçüde Avrupa Birliği ülkelerine yöneldiğini hatırlatan Alayoğlu, Türkiye ile mevcut ticaret hacminin sınırlı olmasına ise önemli bir fırsat olarak gördüklerini vurguladı. Alayoğlu, şunları söyledi: "Türkiye ile San Marino arasındaki mevcut ticaret hacmini bir dezavantaj olarak değil, yeni işbirlikleri için güçlü bir fırsat olarak değerlendiriyoruz. Ekonomilerimizin rekabet eden değil, birbirini tamamlayan bir yapıya sahip olduğuna inanıyoruz. Önümüzdeki

dönemde mimarlık, inşaat malzemeleri, mühendislik hizmetleri, makina ve mobilya ekipmanları, kozmetik sanayi ile turizm yatırımları başta olmak üzere birçok alanda yeni ortaklıkların hayata geçirileceğine gönülden inanıyoruz."

YATIRIMLARI TEŞVİK EDİYORUZ

San Marino Cumhuriyeti Sanayi, El Sanatları ve Ticaret Bakanı Rossano Fabbri ise son yıllarda yabancı yatırımları teşvik eden, işletmelerin büyümesini destekleyen ve araştırma ile inovasyonu güçlendiren önemli reformlar hayata geçirdiklerini anlattı. Bakan Fabbri, San Marino'nun hukuki güvence, kurumsal istikrar ve rekabetçi vergi sistemiyle yatırımcılar için güvenilir bir merkez haline geldiğini vurguladı.

Türkiye'nin üretim gücü, sanayi kapasitesi ve uluslararası pazarlardaki etkinliğinin Avrupa'da büyümek isteyen şirketler için önemli fırsatlar sunduğunu ifade eden Fabbri, şöyle konuştu: "Türkiye'nin stratejik konumu ile San Marino'nun Avrupa pazarında sunduğu esnek ve yüksek uzmanlaşmaya sahip yapı, ticari ve sanayi alanlarında yeni işbirliklerinin önünü açabilir. Türkiye'nin üretim gücü ve uluslararası pazarlardaki etkinliği, Avrupa'da büyümek isteyen şirketler için San Marino'yu güvenilir bir ortak haline getiriyor."

Fabbri, iki ülke arasında ileri üretim teknolojileri, dijital dönüşüm, uygulamalı araştırmalar, turizm, spor ekonomisi ve üretim yatırımları gibi birçok alanda güçlü işbirliği fırsatları bulunduğunu kaydetti.

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nden Doç. Dr. Muhammet Ceylan ile San Marino Üniversitesi Genel Müdürü Laura Gobbi ve üniversite yetkilileri arasında da yükseköğretimde işbirliği imkanları değerlendirildi.



Dubai CommerCity'den e-ticaret ve teknoloji işbirliği çağrısı

ADEM ORHUN

ORTA Doğu, Kuzey Afrika ile Güney Asya'da e-ticaret ve dijital ticaret için kurulmuş ilk serbest bölge olan Dubai CommerCity yöneticileri, İstanbul Ticaret Odası'nı ziyaret etti. Dubai CommerCity CEO'su Amna Lootah başkanlığındaki heyeti, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Murat Hazroğlu ağırladı.

Dubai Uluslararası Havalimanı'nın (DXB) yanındaki serbest bölge, küresel ve bölgesel e-ticaret şirketleri için tasarlanmış ofisler ve ekosistem sunuyor. Bu bölgede e-ticaret, teknoloji, video

oyun gibi alanlarda faaliyet gösteren firmaların ve girişimcilerin ofis açtığını belirten Amna Lootah, Birleşik Arap Emirlikleri'ndeki lojistik ve telekomünikasyon firmalarının da desteğiyle bu firmalar için çeşitli imkanlar sunduklarını söyledi.

İTO Yönetim Kurulu Üyesi Murat Hazroğlu da İTO olarak, firmaların işbirliğini geliştirme yönünde ihtiyaç duyulan desteği vereceklerini belirtti. Hazroğlu, çözüm odaklı detaylar üzerinde çalışmaya hazır olduklarını vurguladı.

Toplantıda Worldef, Tradeling,



Expatica Investment Consulting, Kent Consulting firmalarının temsilcileri de yer aldı.

Japon içerik temsilcileri 18 Haziran'da İTO'da

TÜRK ve Japon içerik sektörü temsilcileri, 18 Haziran 2026 günü İstanbul Ticaret Odası'nda (İTO) bir araya gelecek. İTO ve Japon Dış Ticaret Teşkilatı (JETRO) işbirliğiyle düzenlenecek 'JETRO İkili Görüşme Organizasyonu'nda iki ülkenin içerik üreticileri, yeni ortaklıklarını değerlendirecek.

Bu yıl üçüncüsü düzenlenecek etkinliğin kapsamı da genişletildi. Gün boyu sürecek görüşmelerde, dizilerin yanı sıra yarışma programı formatları ve Japon animasyonları da değerlendirilecek. Toplantıya Japon içeriklerine ilgi duyan ve iş birliği yapmak isteyen firmaların katılımı bekleniyor.



Türk dizileri çoğunlukla orijinal içeriklerden oluşsa da dünya içerik sektöründen uyarlanan diziler de Türkiye markasıyla küresel pazarda iddialı hale geldi. Dizi uyarlaması yapılan pazarlardan biri de Japonya. Japon içerikleri orijinal haliyle değil, Türkiye

uyarlamasıyla dünya ekranlarında gösteriliyor. Bu nedenle Japon içerik sektörü, Türkiye'yi önemli bir ticaret partneri olarak görüyor.

Ayrıntılı bilgi için:
mine.gunes@ito.org.tr
begum.ece@ito.org.tr
Tel: 0212 455 61 06 / 455 65 03

YZ için usul geliştirmek

İki farklı YZ kaygısı. Geçen hafta Florida eyalet valiliği, ChatGP'nin şirkete olan Open AI'a 'çocuklara zarar verdiği' gerekçesiyle dava açmıştı. Bütün mesleklerin geleceğine ilişkin yüksek düzeyde kaygı oluşturan YZ uygulamaların neticesinde bir lise öğrencisinin mizahi ciddiyetle 'Ben berber olacağım, YZ'nin ortadan kaldıramayacağı bir meslek olduğum için' demesi şaşırtıcı idi. Bunlar kaygı vericidir ama daha düşündürücü olan kullanıma ilişkin gidışıttir.



Prof. Dr. Ahmet Emre Bilgili

Şöyle bir tahayyül edelim. Bundan 34 yıl önce yayınlanan Teknoloji; Kültürün Teknolojiye Teslimiyeti kitabının yazarı Neil Postman yaşasaydı ve YZ'nin her alanda etkin olduğu günümüzde bu kitabın yazsındı acaba nasıl bir metin ortaya çıkardı? Aslında bu kitapta yazdıklarından bunu tahmin edebiliriz. Onun temel tezi olan; hayatımıza dahil olan her yeni teknolojinin ekosistemimizde önemli ve sarsıcı değişikliklerin olması kaçınılmazdır düşüncesini güncellersek nasıl bir sarsıcı sözün çıkacağı ortadadır.

Bizde isim açısından başlangıç güzel oldu. Başta çoğu yerde kullanılan Artificial Intelligence'ın baş harfleri olan (AI) kullanılıyordu. Şimdi büyük ölçüde YZ kısaltılmasına geçildi. Bilgisayarlar yeni çıktığında bilgisayar demiş ve çok kısa bir zaman içinde bilgisayar kelimesi türetilince onu kullanmıştık. Bilindiği üzere teknolojinin Türkçe karşılıkları zamanında türetilirse tutar, geç kalırsa tutmaz. YZ kısaltması da bu şekilde öyle oldu ve tuttu.

İşin kullanıcı tarafına bakacak olursak; toplumda yaşlı kesimler de dahil olmak üzere YZ'ye bulaşmayan kalmadı neredeyse. Tabii ki YZ'nin de bulaşmadığı bir alan kalmadı. Her alanda bilgi sahibi sıfatıyla günlük hayatın her safhasına girmiş durumda. Biz de dahil önüne gelen onunla ilgili yazıyor ve ahkam kesiyor.

Şimdi yavaştan mevzuya girelim. Yazının başında da belirttiğimiz gibi YZ konusunda herkes söz söyleyebilir; çünkü artık umumu ilgilendiren bir konuma geldi. Gündelik hayatımıza o kadar çeşitli ve detaylı şekilde girdi ki rastgele kullanımı da problemleri de bir o kadar arttı. Gördüklerimiz, duyduklarımız, okuduklarımız bizi hakikaten endişeye sevk ediyor. Doğal olarak şu soruyu sorma sorumluluğunu hissettik. YZ'nin kullanımına ilişkin bir usul, metodoloji geliştirmek gerekir mi ve bu mümkün mü? Yani YZ okuryazarlığı eğitimi işi çözer mi? Düşünceler farklı olabilir ama YZ kullanımını hızla artacağına göre bizce bu türden bir eğitim kaçınılmaz görünüyor, hatta giderek zaruri hale geliyor.

Her konuda usul gerekir şüphesiz. YZ'nin zararlarından korunacak ve bize faydalı hale getirecek usul bilgisi şart görünüyor. Bir de eğitim boyutuyla meseleye bakmak gerekirse kullanıcı YZ'nin güçlü ve zayıf yönlerini anlayabilmeli, doğru soru oluşturabilmeli, verilen cevapları eleştirel değerlendirebilmeli, onu ikame aracı değil düşünme bağlamında kullanabilmelidir.

YZ kullanıcıları olarak bilmeliyiz ki yapay zeka; bilgi yönü yoktur, hakem değildir, mutlak doğruyu bilmez, düşünmez, sadece muhakeme eder gibi görünür. Ama bunların yanında çok hızlı bilgi sentezler, alternatif üretir, yazı yazar, fikir geliştirir, senaryolar oluşturur. YZ bilgi kaynağı değil, düşünme destek aracıdır yani aslında tam olarak bir asistandır. Asıl husus; konumuzla ilgili soru sormasını bilebilmektir. Soru; ne istediğimizi, bunu nasıl ifade edeceğimizi ve bazı detayları ortaya koyabilmektir. Yapay zekada en değerli iş, doğru soruyu sorabilmektir. Çünkü artık bilgiye erişimden çok; problemi tanımlama, soru sorma ve cevabı değerlendirme kalitesi öne çıkacaktır.

Bu çerçevede YZ usulü geliştirmek ve bunu öğretmek özellikle eğitim kurumları, öğretmenler, yöneticiler ve öğrenciler için çok daha kalıcı bir etki üretir. YZ okuryazarlığı, aslında bir düşünme okuryazarlığıdır. Bu alanda kullanılan araçlar, modeller ve arayüzler değişecektir. Fakat şu beceriler değerini koruyacaktır; problemi doğru tanımlamak, hedefi netleştirmek, varsayımları fark etmek, karşı görüşleri değerlendirmek, sonuçları eleştirel süzgeçten geçirmek. Bu nedenle verilecek eğitimde odak noktası, soru sorma ve muhakeme etme disiplini olursa çok daha rasyonel bir iş yapmış oluruz. Sorunun kalitesi arttıkça cevabın kalitesi de artar. Bu bakış açısı, teknolojiyi merkeze koymak yerine insanın düşünme kapasitesini merkeze koyar ki en sağlıklı yaklaşım budur.

Köklerden kubbelere çininin yolculuğu Hünkar Kasrı'nda

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

YENİ Camii Hünkar Kasrı, haziran ayında çini sanatının asırları aşan yolculuğuna ışık tutuyor. Nur Makal ve 31 öğrencisinin eserleri, dünyanın farklı müzelerinde sergilenen çinilerin replika ve Topkapı Sarayı'na ait tahribata uğramış ya da günümüze eksik parçalarla ulaşılmış panoların asıllarına uygun olarak yorumlanmış parçalardan oluşuyor.

KÜLTÜREL HAFIZANIN TAŞIYICISI

Serginin açılışını, İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu gerçekleştirdi. Açılışa; İTO Yönetim Kurulu Üyesi Zeki Akbal, İTO Meclis Katip Üyesi

Erhan Özboyacı, İTO Disiplin Kurulu Üyesi Taha Keresteci, İTO Meclis üyeleri ve sanatseverler katıldı. Serginin açılışında konuşan Develioğlu, çininin yalnızca toprağın ateşle buluşmasından doğan bir sanat olmadığını vurgulayarak, şunları söyledi: "Geçmişimize baktığımız zaman çini aslında bizim medeniyetimizin bir rengi, deseni, mekâna yansımış hali. Her motifinde bir anlam, her renginde ayrı bir mesajı, hikmeti olan, her deseni ise asırların birikimi olan bir sanat. Bu yönüyle çini sadece bir süsleme unsuru değil, aynı zamanda kültürel hafızamızın da bir taşıyıcısı, bir belgesi. 'Köklerden Kubbelere Çini'nin Hikâyesi' adlı sergi, işte tam bu süreci, bizim kendi geleceğimizi,



kendi geçmişimizi işaret ediyor."

ÇİNİNİN HİKAYESİNİ DUYMAK

Çini sanatçısı Nur Makal da amaçlarının sadece çini sanatına dair eserler üretmek olmadığını, çininin hikayesini tanıtmak olduğunu belirtti. Makal, "Bu sergi şu an dünyanın farklı müzelerinde sergilenen çinilerin

replikalarından ve Topkapı Sarayı'na ait tahribata uğramış ya da günümüze eksik parçalarla kalabilmiş çini panoların asıllarına uygun bir şekilde yeniden yorumladığımız parçalarından oluşuyor. Emegi geçen tüm öğrencilerime çok teşekkür ediyorum" dedi. Sergi, 30 Haziran'a kadar ücretsiz ziyaret edilebilecek.

Anadolu'nun çini tarihi yeniden canlanıyor

Anadolu'nun binlerce yıllık çini geleneği, dünyanın farklı ülkelerindeki müzelerde sergilenerek, artık bir dünya mirası haline geldi. Çini sanatçısı Nur Makal ve öğrencileri 'Köklerden Kubbelere: Çininin Hikayesi' sergisiyle bu topraklarda doğmuş ve dünyaya ilham olmuş çini replikalarıyla çininin tarihi serüvenini günümüze taşıyor.

ANADOLU'da doğup dünyaya kök salan çini geleneğinin en temel motivasyonunun 'süreç' olduğunu ifade eden geleneksel çini sanatçısı Nur Makal, "Çini başlı başına sabrı öğrenme yolculuğu olarak kişileri eğitiyor" diyor. Anadolu'nun bu köklü mirasının artık dünyaya mal olduğunu belirten Makal, "Çini ile hemhal olmak toprakla buluşmayı da beraberinde getirdiği için aslında öze dönüşün anahtarı da diyebiliriz" diyor. Makal, Yeni Camii Hünkar Kasrı'nın haziran ayı konğu olan 'Köklerden Kubbelere: Çininin Hikayesi' sergisi hakkında İstanbul Ticaret'in sorularını yanıtladı.

DÜNYANIN FARKLI BÖLGELERİNDE

■ Köklerden Kubbelere bize ne anlatıyor?

Sergide yer alan eserlerin önemli bir kısmı, bugün dünyanın farklı müzelerinde bulunan çinilerin replikalarından oluşuyor. Bu eserler aslında bu topraklarda doğmuş, burada üretilmiş ve zaman içinde farklı ülkelere gitmiş eserler. Biz de öğrencilerimizle birlikte onların hikâyelerini yeniden görünür kılmak istedik. 'Kökler' bu eserlerin ait olduğu kültürel mirası ve çıkış noktasını, 'Kubbelere' ise çini sanatının mimaride ulaştığı görkemi simgeliyor. Bu düşünceyle sergimizin ana çekirdeğini oluşturduk.

HİKAYELERİ AKTARMAK

■ Sergilerde yer alan eserler aslında başlı başına bir hikaye değil mi?

Aslında sergiyi canlı tutan kaynağın bu hikâyeler olduğunu söyleyebiliriz. Yalnızca bakıp geçtiğimiz birer tablo olmanın ötesine geçince kalbi atıyor o serginin. Tabii hikâyeyi duymak isteyenler için. Ben uzun yıllar restorasyon alanında çalıştım ve restorasyonunu yaptığım çinilerin hikâyelerini öne çıkarmak istedim. Restorasyon sırasında birçok esere dokunma fırsatı buldum. Ancak zamanla sadece onları onarmanın değil, hikâyelerini de anlatmanın önemli olduğunu fark ettim. Bugün



Sümeyra Yarış Topal

bunu öğrencilerimle birlikte açtığımız sergi sayesinde başardığımızı düşünüyorum. Eserlerin arkasındaki hikâyeyi, hikâyeye talip olanların göreceğine inanıyorum.

GEÇMİŞE AİT DEĞİL

■ Buradan ziyaretçilerin heybesine ne koyarak ayrılmasını istersiniz?

Bu sergiyi oluştururken temel motivasyonum özellikle burada yer alan 31 öğrencimin bu projeye, bu sergiye inanması, emek vermesi, benden daha çok bu projeye sahip çıkması oldu. Ziyaretçilerin buradan; kültürel mirasın yalnızca geçmişe ait olmadığı, geçmişten bize ulaşan eserlerin onları anlamaya ve yaşatmaya devam ettiğimiz sürece bizlerle temas halinde olacağı bilgisini olarak ayrılmasını temenni ediyorum. Ziyaretçilerimizin çini sanatına ve altındaki emeğe daha bilinçli bir gözle bakmalarını en büyük dileğim.

ASLINA UYGUN YAPIM

■ Çini biraz da süreci gözlemlemek değil mi? Sergiyi oluştururken en çok neyi gözlemlemek sizi heyecanlandırdı?

Beni en çok heyecanlandıran şeylerden biri, öğrencilerimin büyük ebatlı panoları parça parça tamamladıkça eserin yavaş yavaş ortaya çıkışını görmektir. Bu panolar Topkapı Sarayı'nda eksik parçaları olan panolar ve biz bunları yeniden aslına uygun şekliyle yorumlayarak günümüze



kazandırmak istedik; çok heyecanlı bir süreçti.

SABIRA GİDEN YOL

■ Siz hem serginin küratörü hem de çini sanatı hocasınız. Hem sergi sürecinde hem genel anlamda çini yolculuğunun öğrencilerinize kazanımını nasıl gözlemliyorsunuz?

Çini, insan hayatına sabır, disiplin, odaklanma gibi çok temel değerler kazandırıyor. Çünkü bu sanat aceleyle gelmeyen, süreç isteyen bir üretim biçimi. Öğrencilerim yetişkin bireyler ve farkındalıkları zaten yüksek kişiler. Aralarında aceleci olan kişilerin ise daha sabırlı ve daha dikkatli süreci yönetebildiklerini gözlemlediğim zamanlar oldu. Süreçte kalma hali insanın yolculuğunu başlı başına etkileyen bir hal.

YENİ NESLİN İLGİSİ

■ Sabır dedik, yeni nesil nasıl yaklaşıyor çini sanatına?

Yeni neslin çiniye ilgisi var ama sabır gerektiren süreçlerde biraz zorlanabiliyorlar. Ben öğrencilerime çiniyi tanıtırken onları sürecin içine adım adım dahil ederek çininin bir sonuç değil, bir süreç sanatı olduğunu göstermeye çalışıyorum sadece. Bu eşiği aşanlar ilerleme kaydedebiliyor.

Kitap İstanbul

www.kitapistambul.org.tr

Azerbaycan

Azerbaycan ve Türkiye; Türklerin farklı bayraklar altında aynı ruh ve inançla bölünmez bir 'bütün' oluşturarak geleceklere dair sorumluluk ve umutları bir olan, aynı zamanda 'İki Devlet Bir Millet' söylemiyle de ifade edilen son derece yakın iki ülkedir.

'Azerbaycan' isimli eser; Azerbaycan'ın tarihi, ekonomisi, kültürü ve sanatına dair birçok bilgiyi barındırıyor. İki kardeş devlet ve bir milletin ortak yönlerine değinilen eserde, Karabağ savaşları hakkında makale de yer alıyor.

İstanbul Ticaret Odası Yayınları, 2022

İstanbul'un ansiklopedik öyküsü

İstanbul'un Ansiklopedik Öyküsü; hepimizin gönlünde bir 'dünya başkenti' olan eşsiz tarihi kentimizin, çok eski zamanlardan beri varlığını sürdüren yüzlerce semtini, mahallesini, caddesini, sokağını, yokuşunu, hatta kıtmaçalarını tek tek ele alarak, isimlerinin nereden geldiğini, fiziksel yapısının nasıl olduğunu, hangi olaya, mekâna yahut kişiye ait izler taşıdığını, hangi eski eserleri barındırdığını, içindeki hangi kültür miraslarının yok olup gittiğini ansiklopedik bir tarzda sunuyor. 944 sayfalık bu eserde, 'A'dan 'Z'ye alfabetik sıralanan 2506 madde ve 353 güncel fotoğraf bulunuyor. Zaman zaman şaşırarak, büyük bir heyecanla ve İstanbul'a bağlılık aşkıyla soluksuz okuyabileceğiniz bu ansiklopedik çalışmanın, 'bitirildikten sonra bir kenara konulacak' bir eser olmadığına, yıllar sonra bile 'başvurulabilecek bir kaynak' olarak kütüphanenizi süsleyeceğine yürekte inanıyoruz.

Haldun Hürel Kapı Yayınları

www.kitapistambul.org.tr

DERSADET KÜTÜPHANESİ

İSTANBUL TİCARET ODASI

Tüm basılı ve elektronik yayınlara anında erişim

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



İTO 1. Taksit Aidat Ödemeleri Vakıf Katılım'da!

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



İster hesabınızdan
ister kredi kartınızdan!

