



Hayırlı bayramlar

Birlik ve beraberlikle paylaşma ve yardımlaşmanın pekiştiği bir Kurban Bayramı olması dileğiyle; üretim ve ticarete bereket gelsin...

Çalışma saatlerinde 'yapay zeka' devrimi

Uzaktan çalışma, esnek çalışma, kısa mesai, part-time mesai gibi modeller derken, şimdi de '4 gün iş, 3 gün tatil' modelini birçok firma uygulamaya başladı. Yapay zeka ile dijital dönüşüm bu değişimi destekliyor.

Sosyal Güvenlik

Başuzmanı İsa Karakaş, konunun detaylarını İstanbul Ticaret'e açıkladı. Karakaş, "Artık dijital çağdayız. Hem istihdam hem de çalışanların iş ve aile dengesini koruması için bu yönetime geçmek çok önemli" dedi.

Sena Sorkun ■ 13

Küresel ticarete yer almak için kur yeterli mi?
Hikmet Baydar'ın yazısı ■ 13



Kişisel gelişim, kimin için gelişim?
İlhami Fındıkçı yazdı ■ 15



15 milyar dolar hedefi için YEŞİL BULUŞMA

İstanbul Ticaret Odası, Polonyalı 11 yeşil teknoloji firmasını Türk firmalarıyla B2B etkinliğinde buluşturdu. Polonya İstanbul Başkonsolosu Witold Lesniak, ticaret hacminde kısa vadedeki hedefin 15 milyar dolar olduğunu söyledi.

İTO Başkanı Şekib Avdagiç ise "Avrupa'nın iki yakasını Türkiye ve Polonya bir araya getiriyor. Bu nedenle iki ülke iş dünyasının sıkı bir işbirliği içinde olmasını önemsiyoruz. Gıda işleme, otomotiv, kağıt, elektrik ve kimya endüstrileri gelecek vadediyor" dedi.

Başkan Şekib Avdagiç, İTO'da Türkiye - Polonya iş insanları zirvesinde konuştu.

Barış Cabacı ■ 7'de



İSTANBUL
TİCARET
ODASI
— 1882 —

İSTANBUL TİCARET

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

H. Otatürk

'Gıdada İsrafa Dur De' eğitimleri hız kesmiyor

İTO'nun başlattığı 'Gıdada İsrafa Dur De' eğitimlerinin üçüncüsü yapıldı. Üretici, satıcı, hizmet sektörü ve okulları kapsayan eğitimlerin adresi bu kez Onur Market oldu. ■ 13



KOBİ'lerde yeşil dönüşüm desteklerle hızlanacak

Enerji verimliliğinden temiz üretim teknolojilerine birçok alanda sağlanan devlet destekleriyle KOBİ'lerin yeşil dönüşümü hızlanıyor. KOSGEB, TÜBİTAK, bakanlıklar ve kalkınma bankaları,

üretici ve ihracatçılar için önemli destekler sağlıyor. Desteklerde öncelikli sektörler ise demir-çelik, çimento, alüminyum, gübre, elektrik ve hidrojen ile tekstil ve hazır giyim. Barış Cabacı ■ 15'te



Altında yıl sonu fiyat tahminleri şekillendi

Tarife savaşları, Fed'in para politikası ve jeopolitik gerilimlerle yön bulan altın fiyatları, tarihi zirve seviyelerini test etmesinin ardından denge anıyor. Yaz mevsimine girilirken uzmanların

2025 yılı sonu ons altın tahminleri 3 bin 500-3 bin 800 dolar seviyelerinde şekillendi. Yurt içinde gram altının ise ons rüzgarıyla hareketini sürdüreceği bildirildi. Mesude Demirhan ■ 5



Gayrimenkulün değerini yapay zeka izleyecek

Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü'nün 'Değer Bilgi Merkezi' uygulaması devreye girdi. Uygulamayla taşınmazların gerçek piyasa değerleri mahalle bazında yapay zekayla

analiz edilecek. Her taşınmaz için piyasa değerini gösteren haritalar hazırlanacak. Sistemle spekülasyon fiyat artışlarının önüne geçilecek. Sena Sorkun ■ 12'de

Ekonomiye enerjiden 3'LÜ DESTEK

Enerji ithalatı, adım adım ekonomik göstergelere yük olmaktan çıkacak. Petrol, doğalgaz ve maden ihtiyacının yerli kaynaklardan karşılanmasıyla cari açık azalıyor. Bu gelişmeler kalıcı enflasyonun düşüşünü, finansal istikrarı da destekleyecek.

YERLİ KAYNAK HAMLESİ

Ekonomisi büyüyen Türkiye'nin enerji tüketimi, sanayi faaliyetlerinin yanı sıra hane halkı tarafında da giderek yükseliyor. İhtiyacı yerli kaynaklardan karşılamak için başlatılan eşzamanlı enerji hamleleriyle asırlık hayaller gerçekleşiyor.

ÜRETİM HIZLA ARTIYOR

Geçen yıl doğalgazda üretim yüzde 175, petrolde yüzde 32 arttı. Gabar'daki petrol üretimine ihtiyaç yüzde 8'i karşılanabiliyor. Elektrik üretimine bu yıl başlayacak Akkuyu ise tam kapasite çalıştığında ihtiyacın yüzde 10'unu karşılayabilecek.

CARİ AÇIK AZALIYOR

Petrol ve doğalgaz tüketiminde yerli kaynakların oranının artması, cari açığın azalmasını sağlayacak. Bununla beraber enerjide ithalata bağımlılık azalacak ve döviz talebi düşecek. Böylelikle finansal istikrar güçlenecek. ■ 9'da



Yüzer fabrika Osman Gazi, Sakarya Gaz Sahası'nda günlük üretimi iki katına çıkaracak.



Adem ÖRİHUN

e-ihracatta yeni nesil pazarlama

Dijitalleşen ticaret dünyasında ayakta kalmak isteyen markalar, veri odaklı pazarlama ve e-ihracat stratejilerine yöneliyor.

Osman Kuvvet ■ 17'de



Liderler düzeyinde iyimser hava 4 sektöre yarayacak

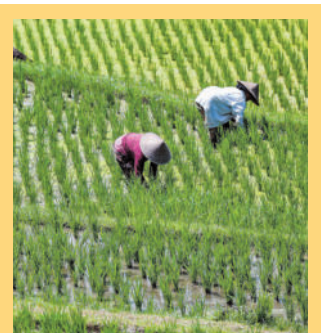
Trump 2.0'da, Türkiye-ABD ticaret görüşmeleri yeni bir boyut kazandı. Müzakerelerde üçüncü tur tamamlanırken, liderler düzeyinde gelişen iyimser havayla Türkiye, masada güçlü konumda yer alıyor. Yaşar Kaya ■ 18'de

Denetim artacak pazarda sorun yaşanmayacak



Yetkililer, bu yıl kurban pazarlarında denetimlerin artırlacağını duyurdu.

İstanbul'da 585 geçici kurban satış ve kesim yeri hizmet verirken, üreticiler kurbanlık sıkıntısının olmayacağını belirtti. Mesude Demirhan ■ 2'de



Pirinçte 'arz endişesi' boşa çıktı

■ 4'te

SURİYE'DE TİCARETİN YOLLARI AÇILDI ■ 8

Bayramda denetim artacak kurban sıkıntısı yaşanmayacak



Bu yıl kurbanlık sıkıntısının olmayacağını belirten yetkililer, İstanbul'da 585 geçici kurban satış ve kesim yerinin hizmet vereceğini ve denetimlerin sıklaştırılacağını söylüyor.

KURBAN Bayramı'nın yaklaşmasıyla kurbanlık satış yerleri de hareketlendi. İstanbul'da kurbanlık fiyatları büyükbaşta 250 bin liradan başlarken, 400 bin liraya kadar çıkıyor. Küçükbaşta ise fiyatlar 15 bin ila 20 bin arasında değişiyor. Bu yılki kurban fiyatlarının geçen yıla göre yaklaşık yüzde 25-30 arasında arttığı görülüyor. Bu artışın enflasyonun altında olması nedeniyle günün her saatinde kurban pazarlarında sıkı pazarlıkların yapıldığını görmek mümkün.

İSTANBUL'DA SIKI KONTROL

İstanbul Ticaret'e konuşan İstanbul İl Tarım ve Orman Müdürü Suat Parıldar, 22 Mayıs itibarıyla İstanbul'a kurbanlık sevkinin başladığını belirterek, Türkiye'nin her yerinden İstanbul'a kurbanlık geldiğini söyledi. Şu ana kadar İstanbul'da 585 geçici kurban satış ve kesim yerine 2025 yılı kurban rehberi doğrultusunda yetki verildiğini kaydeden Parıldar, şu bilgiyi paylaştı: "İstanbul'un Avrupa Yakası ve Trakya, şaptan aşılı ari statüsüne sahip. Bu aşılı ari statüsünü devam ettirmek için yoğun tedbirler alıyoruz. Avrupa Yakası'na geçen hayvanları kontrol ediyoruz. Anadolu Yakası'nda Riva'daki kontrol merkezinde de şu ana kadar 520'nin üzerinde aracı kontrol ettik. Bu araçların 21'inin geçişine müsaade etmedik. Kurallara uygun olmadığı ve geçiş şartlarını taşımadığı için hem ceza

işlemi uyguladık hem de Anadolu'da varış noktası neresi ise oraya sevk ettik. Bu denetimlerde 13 bin büyükbaş ve 12 bin küçükbaş hayvanı kontrolden geçirdik."

5 İLDE 5 NOKTADA DENETİM

Suat Parıldar, Türkiye'de başlatılan yeni uygulama hakkında şunları kaydetti: "Türkiye'nin doğudan batıya, özellikle Anadolu'dan İstanbul gibi batı illerimize doğru hayvan hareketlerini, hayvan sağlığını ve refahını kontrol altına alabilme adına 5 noktada 5 ilde veteriner ve denetim istasyonları kuruldu. Erzurum, Elazığ, Kayseri, Ankara ve Çankırı'daki veteriner yol, kontrol ve denetim istasyonlarına Anadolu'dan gelen bir besici kamyonunun uğrama ve kendi sevkini vize ettirme zorunluluğu var. Veteriner hekimler buralarda hem hayvanların sevkini sağlıyor hem de muayene ediyorlar. Böylece herhangi bir hastalık şüphesi olan hayvanların batıya doğru geçişi önleniyor. Dolayısıyla İstanbul'a gelen hayvanlar, ayrıca bir kontrolden daha geçiyor. Bu 5 il sayısı her geçen gün artırılarak, kontroller 7/24 devam edecek."

FAZLASIYLA KURBANLIK MEVCUT

Parıldar, geçen yıl İstanbul'a toplamda 68 bin büyükbaş, 67 bin de küçükbaş hayvanın sevk edildiğini hatırlatarak, "Bu sene de yine aynı sayılarda hayvanın kurban döneminde kesileceğini düşünüyoruz. Şu an itibarıyla İstanbul'da ve Türkiye'de kurban sayısı yönünden herhangi bir sıkıntı yok. Fazlasıyla kurbanlık hayvanımız mevcut" diye konuştu.



Geçen yıl 3 milyon kurbanlık hayvan kesildi

Tarım ve Orman Bakanlığı verilerine göre son dört yılda kesilen kurbanlık sayıları şöyle:

- 2020: 963 bin büyükbaş, 2 milyon 800 bin küçükbaş
- 2021: 987 bin büyükbaş, 2 milyon 700 bin küçükbaş
- 2022: 872 bin büyükbaş, 2 milyon 600 bin küçükbaş
- 2023: 847 bin büyükbaş, 2 milyon 800 bin küçükbaş
- 2024: 680 bin büyükbaş, 2 milyon 500 bin küçükbaş



KURBAN BEREKETİNİ YIL BOYU YAŞATIYORSAN

HİLÂL OLSUN

istanbul!

Kurban vekaletinizi Türk Kızılay'a verin, usulüne uygun kesilen kurbanlarınız, Türkiye'de, Gazze'de ve başta Filistinliler olmak üzere dünyanın dört bir yanındaki ihtiyaç sahiplerinin sofralarında bereket olsun.



KURBAN BEDELİ

YURT İÇİ - FİLİSTİN/GAZZE
13.250 TL

YURT DIŞI
5.250 TL



Tüm bilgi 'Tarım Cebimde'

'Tarım Cebimde' uygulaması, vatandaşlara satın almak istedikleri kurbanlıkların aşılırlarını ve gerekli şartları taşıyıp taşımadığını sorgulayabilmelerine imkan sağlıyor. Uygulamayla kurbanlık hayvanların küpe numaraları girilerek büyükbaş ve küçükbaşla ilgili detaylara ve aşı

bilgilerine ulaşılabilir. Kurbanlık sorgulama, uygulama üzerinden 3 adımda gerçekleştirilebilir. Buna göre önce 'Tarım Cebimde' uygulamasını cep telefonuna indirmek gerekiyor. Herkese açık 'hayvansal üretim' ana menüsünden 'küpe sorgulama' alt menüsü seçiliyor.

Gelen menüde büyükbaş veya küçükbaş hayvan seçimi yapıldıktan sonra satın alınmak istenen hayvanın küpe numarası girilerek 'sorgula' butonuna tıklanıyor. Vatandaşların kurbanlık alırken ugunsuzluk gördüklerinde yetkililere bildirmeleri öneriliyor.

Türk Kızılay İstanbul İl Merkezi
IBAN: TR74 0001 0026 5300 0018 6875 88
Havale/EFT açıklama kısmına "Yurtiçi/Yurtdışı Kurban Bedeli" ve "Telefon Numaranızı" yazmanızı rica ederiz.

SENSİZ OLMAZ





Ürün iadesinde kargo ücretini satıcı ödeyecek

TÜKETİCİLERİN mesafeli olarak kurdukları sözleşmelerde cayma hakkını kullanmaları halinde iade kargo ücretlerini satıcı veya sağlayıcılar ödemeyi sürdürecektir.

Ticaret Bakanlığınca hazırlanan 'Mesafeli Sözleşmeler Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik', Resmi Gazete'de yayımlandı.

Buna göre, tüketicilerin sıklıkla kullandıkları elektronik ürünlerden cep telefonu, akıllı saat ve bilgisayar ürünlerinin mesafeli olarak alışverişe konu edilmesi halinde cayma hakkının kullanılamayacağına yönelik değişiklik iptal edildi. Karar, 1 Ocak 2026'da yürürlüğe girecek.



Yumurta ihracatında muafiyet kararı

TÜRK Silahlı Kuvvetleri, dış temsilcilikler ve insani yardım amaçlı ihracat kapsamında gerçekleştirilecek tüm yumurta ihracatı, kilogram başına 1.5 dolar olarak uygulanan destekleme ve fiyat istikrar fonu kesintisinden muaf olacak.

Konuya ilişkin Cumhurbaşkanı Kararı, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

2024'ün son çeyreğinde yaşanan kuş gribi salgınının yumurta üretimini önemli ölçüde azalttığı için 25 Şubat'ta sofraalık yumurta ihracatına kilogram başına 0.5 dolarlık destekleme ve fiyat istikrar fonu uygulanmaya başlanmıştı.

Ticaret Bakanlığı'ndan yeni dumping önlemleri

Ticaret Bakanlığı tarafından halen 130 dumping ve sübvansiyona karşı tedbir alınırken ithalatla haksız rekabetin önlenmesine ilişkin yeni tebliğler yürürlüğe girdi. Çin, Endonezya, Hindistan, Malezya, Pakistan, Tayland, Vietnam menşeli bazı ipliklere nihai gözden geçirme soruşturması başlatıldı.

TİCARET Bakanlığı, dumpingli ithalattan kaynaklanan zararların önüne geçmek amacıyla yeni kararları uygulamaya alırken, ithalatla haksız rekabetin önlenmesine yönelik bazı tebliğler yürürlüğe konuldu. Bakanlıktan yapılan açıklamada, yerli üretici ile milli üretimi haksız ticaret ve dumpingli ithalattan korumaya yönelik çalışmaların sürdürüldüğü belirtildi.

Uluslararası ticaret kurallarıyla yürütülen soruşturmalar sonucu, yerli üreticinin haksız rekabete karşı güçlü şekilde korunduğu vurgulanan açıklamada, böylelikle dumpingli ithalattan kaynaklanan haksız ticaretin ve zararın önüne geçildiği belirtildi.

Açıklamada, bu kapsamda halihazırda 130 dumping ve sübvansiyona karşı tedbir alındığı, ayrıca 9'ar üründe 14 nihai gözden geçirme ve 23 dumping soruşturmasının devam ettiği bildirildi.

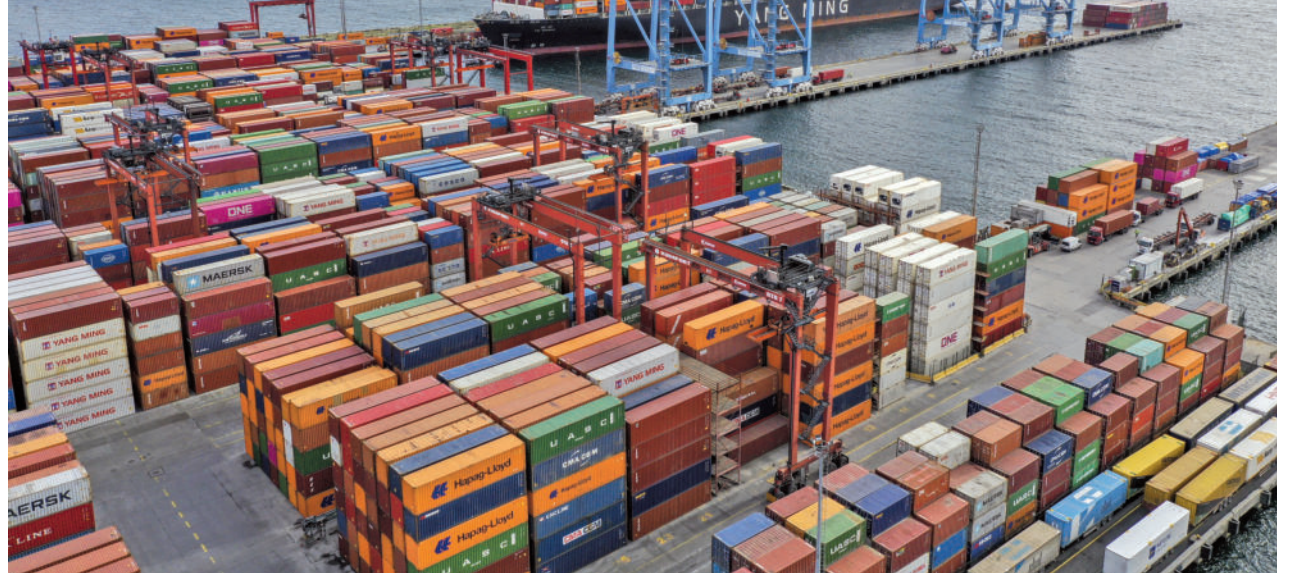
SORUŞTIRMALAR SÜRECEK

Söz konusu soruşturmaların nasıl başlatıldığına ilişkin bilgi verilen açıklamada, "İthalatta haksız rekabetin önlenmesi hakkındaki mevzuat çerçevesinde, şikayet üzerine veya gerektiğinde resen yapılabilen inceleme sonucunda, dumpinge konu olan ithalatın ve bu ithalattan kaynaklanan maddi zararın varlığı konusunda yeterli delillerin bulunması durumunda soruşturma açılabilir" denildi.

HANGİ ÜRÜNLER

Açıklamada, bu tebliğlerle Çin, Endonezya, Hindistan, Malezya, Pakistan, Tayland, Vietnam menşeli 'sentetik veya suni devamsız liflerden iplikler (kesik elyaf ipliği)' ithalatında yürürlükte bulunan dumpinge karşı önlemlerin gözden geçirilmesine yönelik bir nihai gözden geçirme soruşturması başlatıldığı aktarıldı.

Yerli üretim dalı tarafından yapılan başvuru üzerine Çin menşeli 'güneş panelleri için bağlantı kutuları', 'sodyum glukonat' ve 'fotovoltaik paneller için alüminyum çerçeveler' ithalatına yönelik de bir dumping soruşturması başlatıldı.



İhracatta devlet yardımına dijital başvuru

TİCARET Bakanlığı'nın, 'İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kapsamında Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonundan Yapılan Ödemelere İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelikte Değişiklik

Yapılmasına Dair Yönetmelik', Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Bakanlık, bu kapsamda son 5 yılda 51 bin kayıtlı yararlanıcıya ulaşan Destek Yönetim Sistemi

(DYS) aracılığıyla başvuru sonuçlanma sürelerinin kısaltılmasını ve fiziksel evrak ibrazının asgari düzeye indirilmesini sağlayacak yeni bir uygulamayı devreye aldı.

AUTOMECHANIKA DUBAI 2025

Dubai - Birleşik Arap Emirlikleri
9 - 11 Aralık 2025

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

• Aksesuar & Modifiye • Elektronik Donanım & Sistemleri
• Bakım & Onarım • Oto Yıkama, Parça & Sistemleri
• Bakım & Yenileme • Yönetim & Dijital Çözümler



SEKTÖREL İNOVASYONLAR, KÜRESEL BAĞLANTILAR AUTOMECHANIKA DUBAİ'DE!

AUTOMECHANIKA DUBAI 2025

- 56.000 m² alanda 14 sektörel salon
- 61 ülkeden 1938 katılımcı, 20 resmi ülke pavilyonu
- 161 ülkeden yaklaşık 52.469 profesyonel ziyaretçi
- Üreticiler, distribütör ve tedarikçiler ile görüşmeler
- Ürün yeniliklerini tanıma, pazar talebine hazırlıklı olma imkanı
- İstanbul Ticaret Odası'nın sınırsız hizmet anlayışı ile 2016 yılından itibaren Türkiye Milli İştirak Organizasyonunun yükselen başarısı
- Automechanika 2024'te katılım alanı en büyük 2. ülke; Türkiye

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Katılım bedeli : 1.100 ABD \$ / m² (Nakdiye ve Gümrük hizmetleri dahil)
: 1.050 ABD \$ / m² (Nakdiye ve Gümrük hizmetleri hariç)

Minumum stant alanı : 9m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Burak Abalı

0531 704 36 57
0212 455 61 14
burak.abali@ito.org.tr

Özlem Kılıç Sertli

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

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

Gümrüklerde kaçak eşya düzenlemesi



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/2228mayis.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.



Dünya pirinç üretimi arz endişesine rağmen artıyor

Dünyadaki arz endişelerine rağmen pirinç üretimi artıyor. Hindistan, 22 milyon tonla en çok pirinç ihraç eden ülkelerin başında geliyor. Türkiye ise yıllık 1 milyon tonluk tüketiminin 600 bin tonunu kendisi karşılıyor. Geçen sezon verimli bir yıl geçiren Türkiye'deki üreticiler, bu yıl da bereketli bir hasat dönemi bekliyor.

MESUDE DEMİRHAN

DÜNYA mutfaklarının vazgeçilmezleri arasında yer alan pirinçteki arz güvenliği, Japonya Tarım Bakanı Eto Taku'nun istifasıyla yeniden gündeme geldi. Bakan Taku, ülkesindeki pirinç fiyatlarının artmasına rağmen, "Destekçilerim bana bol miktarda verdikleri için evimde satabileceğim kadar çok pirinç var" açıklamasının ardından istifa etmek zorunda kalmıştı. Bu gelişmeyle dünyadaki pirinç üretiminin yeterli olup olmayacağı tartışılmaya başlandı. Ancak küresel piyasalarda yaşanan arz endişelerine rağmen pirinç üretimi artıyor.

FİYAT DÜŞTÜ

Pirinç üretiminde Çin 149.9 milyon tonla başı çekerken, Hindistan 135 milyon 76 tonla ikinci sırada yer alıyor. Hindistan, ayrıca 22 milyon tonla en çok pirinç ihraç eden ülkelerin başında geliyor. 2024'ün ilk çeyreğinde 1 ton pirinç 638 dolar iken kilogram fiyatı 19.5 TL oldu. 2025'in ilk

çeyreğinde ise 1 ton pirincin fiyatı 455 dolar iken kilogram fiyatı 16 TL'ye geriledi. Uzmanlar, pirinç fiyatlarının düşmesini iki nedene bağlıyor; üretim artışı ve Hindistan'ın ihracat kısıtlamalarını kaldırması.

ÜRETİMDE SORUN YOK

İstanbul Hububat Bakliyat Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İHBİR) Başkanı Kazım Taycı, yurt içinde pirinçte rekolteyle ilgili herhangi bir sıkıntının görülmediğini söyledi. Bu durumun su ve yağışlarla da doğru orantılı olduğuna dikkat çeken Taycı, şöyle konuştu: "Bölgesel bazı sıkıntılar görülse de rekolteyi çok ciddi olumsuz etkileyecek boyutta değil. Türkiye'nin yıllık 1 milyon ton çeltik üretim kapasitesi var. 1 milyon ton çeltikten 600 bin ton pirinç üretiliyor. Türkiye'nin iç tüketimi de 1 milyon ton civarında. 400 bin tonunu ithalat yoluyla karşılıyoruz. Hindistan, Tayland başta olmak üzere Uzakdoğu ve Asya Pasifik ülkelerinden ithal ediyoruz. Bu yıl pirinç fiyatları ve rekoltesiyle ilgili bir sıkıntımız görünmüyor. Bir yerde savaş çıkmadığı



sürece pirinç fiyatlarında çok büyük bir değişim olmaz. Genel itibarıyla kakao çekirdeği, kahve gibi bazı ürünlerin haricinde gıda ürünlerindeki fiyatlarda stabilite döviz bazında devam ediyor."

EYLÜLDE HASAT YAPARIZ

Çeltik üreticisi Yıldız Reçber de Kastamonu'da çeltik üretimi yaptıklarını belirterek, geçen sene çok verimli bir yıl geçirdiklerini söyledi. 10 Mayıs'ta yeni dönemin çeltik ekimini yaptıklarını anlatan Reçber, "Artık çeltik yeşillenmeye başladı. Eylül sonunda ise hasat yapacağız. Bu yıl da bereketli bir sezon olmasını bekliyoruz. Tosya pirincinin şeker oranı çok düşük ve daha lezzetli. Doğal kaynak suyuyla sulamasını yaptığımız için lezzetli bir pirinç elde ediyoruz" dedi.

Bakırda 10 yıl içinde arz açığı oluşabilir

ULUSLARARASI Enerji Ajansı'nın yıllık Küresel Kritik Mineraller Görünümü 2025 raporu yayımlandı. Raporda, enerji sektöründe kullanılan galyum, grafit, manganez, nadir toprak elementleri, silikon, molibden, kobalt, tellurium, antimon,

germanyum, indiyum, lityum, titanyum, vanadyum, tantalum, tungsten, bakır, nikel, krom ve zirkonyum olmak üzere 20 kritik minerale ilişkin analiz yer aldı. Rapora göre, kritik minerallerde özellikle işleme ve rafinaj süreçleri birkaç ülkede yoğunlaşmış

durumda. Bakır, lityum, nikel, kobalt, grafit ve nadir toprak elementlerinde üç büyük üreticinin ortalama pazar payı, 2020'deki yüzde 82 seviyesinden 2024'te yüzde 86'ye yükseldi. Bu büyüme nikelde Endonezya, diğer tüm minerallerde ise Çin'den geldi.

Pirinç üreticisi ülkeler (2022-2023/milyon ton)

Çin	149.9
Hindistan	135.76
Bangladeş	36.35
Endonezya	34
Vietnam	26.9
Tayland	20.9
Filipinler	12.6
Myanmar	11.8
Japonya	7.48
Kamboçya	5.93

Pirinç üreticisi ülkeler (2024-2025/milyon ton)

Hindistan	22
Tayland	7.5
Vietnam	7.5
Pakistan	5.3
Kamboçya	3.4
ABD	3.2
Myanmar	1.5
Brezilya	1.3
Çin	1
Uruguay	1



Kahve yatırımcısının tadı kaçtı

KÜRESEL arzın artacağı beklentisi kahve fiyatlarında sert düşüslere neden oldu. Dünyanın önde gelen kahve üreticilerinin üretim tahminlerini arttıracağına yönelik beklentiler, fiyatlardaki düşüşte etkili oldu. ABD Tarım Bakanlığı, Brezilya'nın 2025-26 kahve üretiminin yıllık yüzde 0.5 artışla 65 milyon torbaya, Vietnam'ın ise yıllık yüzde 6.9 artışla 31 milyon torbaya çıkacağını tahmin ediyor. Ekonomik büyümeye ilişkin endişelerin devam etmesi ve bunun talep endişelerini tetiklemesi kahve fiyatlarını olumsuz etkiliyor.

Brezilya ulusal gıda tedarik ajansı Conab da ülkenin 2025 kahve üretiminin ocak tahminine göre yüzde 7.5'lik artışla toplam 55.7 milyon çuval olmasını bekliyor. ABD'de faaliyet gösteren Intercontinental Exchange (ICE) emtia borsasında, kahvenin libre fiyatı nisan ayı sonuna kıyasla yüzde 10'un üzerinde düşerek 3.58 dolara kadar geriledi.

Kahvenin libre fiyatı bu yıl 4.30 dolarla rekor seviyeyi görmüştü. Brezilya'da hava sıcaklıklarının yüksek seyretmesi kahve ağaçlarının çiçeklenmesini ve rekolteyi düşürmüştü.

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

Uluslararası emtia piyasaları

Güncel Haftalık Yıllık

Değişim %

ENERJİ

Petrol (Brent, \$/Varil)	64.3	-3.5	-22.6
Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	3.43	1.2	32.4
Doğalgaz (Dutch TFF, EURO/MWh)	36.7	-0.9	9.6
Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle)			
Avustralya, 6.000 KCal/kg)	100.9	0.4	-28.9

METALLER

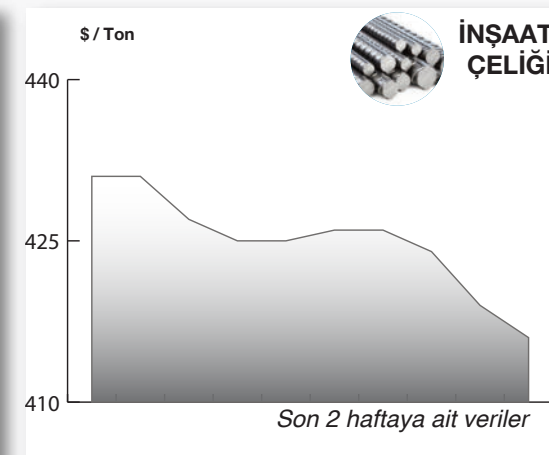
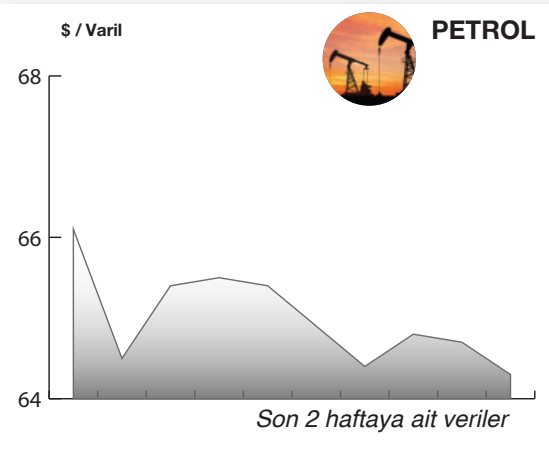
Altın (\$/Ons)	3.306	0.2	41.4
Gümüş (\$/Ons)	33.3	0.9	3.9
Platin (\$/Ons)	1.071	2.1	1.3
Bakır (\$/Ton, COMEX)	9.652	1.2	-7.0
Alüminyum (\$/Ton)	2.476	0.4	-9.1
İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	417	-1.9	-21.6
Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	99.5	-1.0	-17.1
Kurşun (\$/Ton)	1.963	-0.3	-14.0
Kalay (\$/Ton)	32.430	-1.4	-4.5
Çinko (\$/Ton)	2.672	0.5	-12.0
Nikel (\$/Ton)	15.261	-0.3	-23.9

TARIM ÜRÜNLERİ

Buğday (\$/Ton)	196	-2.8	-23.7
Mısır (\$/Bushel)	4.6	1.1	-0.6
Pirinç (\$/Ton)	296	1.4	-26.4
Pamuk (\$/Lb)	0.65	-1.5	-19.4
Kakao (\$/Ton, Londra)	8.868	-12.3	1.8
Kahve (\$/Lb)	3.6	-2.7	55.8
Şeker (\$/lb)	0.17	-0.9	-7.8
Kereste (\$/m³)	251	-1.1	11.3
Ayçiçek Yağı (USD/Ton)	1.307	-0.2	44.0
Palmye Yağı (\$/Ton)	911	0.0	10.8
Baltık Kuru Yük Endeksi	1.296	-3.8	-27.9
Emtia Endeksi (CRB Index)	360	-0.6	2.9

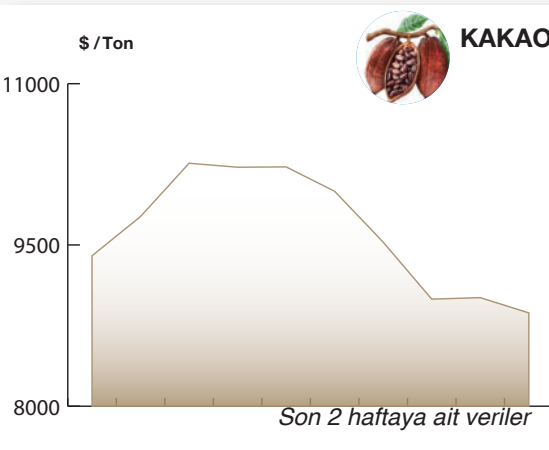
Veriler, 27 Mayıs 2025 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



OPEC üretimi artırıyor

ABD Başkanı Trump'ın Rusya'ya yeni yaptırımlar uygulayabileceği ve ABD'nin Venezuela'da faaliyet gösteren Chevron'un petrol ihracatını yasaklaması gibi petrol arzını etkileyecek haberlere rağmen Brent petrolü yüzde 3.5 düşüşle 64.3 dolara kadar geriledi. Rusya Başbakan Yardımcısının henüz bir karar alınmadığı demecine rağmen OPEC+'ın temmuz ayı için günlük 411 bin varil üretim artışı kararı alacağı beklentisi, petrol fiyatını baskılıyor. Bu arada Suudi Arabistan'ın Asya ülkelerine sattığı petrol fiyatında indirimde gitmesi beklentisi hakim.

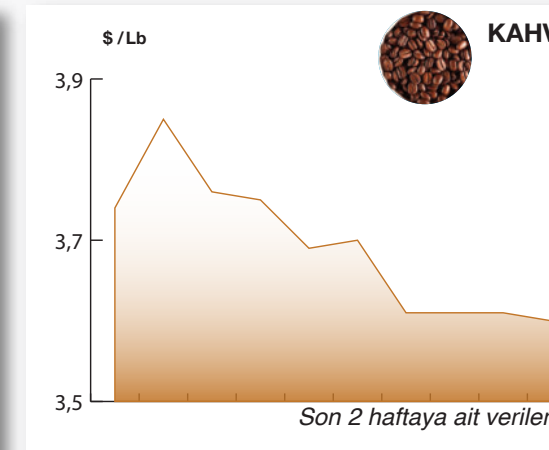


Üretim artıyor

Kahve fiyatlarında haftalık düşüş yüzde 2.7, aylık düşüş ise yüzde 15'e ulaştı. Talebin düşmesi, yüksek üretim beklentileri, düşüşün en önemli nedenleri. ABD Tarım Bakanlığı, Brezilya'nın kahve üretiminin 2025-26 sezonunda yüzde 0.5 artışla 60 milyon, orta Amerika'nın en büyük kahve üreticisi Honduras'ın yüzde 5.1 artışla 5.8 milyon çuval, Vietnam'ın ise yüzde 6.9 artışla 30 milyon çuval olmasının beklendiğini açıkladı. Tarife artışlarının satışların düşmesine neden olacağı belirtiliyor.

Çin'e soruşturma

İnşaat çeliği fiyatları, Çin'de zayıf talep ve gümrük tarifelerinin yaratacağı ticaret engellemelerinin etkisiyle yüzde 1.9 değer kaybetti. Bir süredir sorunları bünyesinde barındıran inşaat sektörüne ilişkin Çin hükümetinin proje geliştiricilerinin proje tamamlanmadan konut satımı yapmalarını yasaklama yönünde çalışma yaptığı haberleri düşüşün nedeni olarak öne çıkıyor.



Keskin düşüş

Azalan ihracat ve kakao çekirdeklerinde kalite sorunları gibi nedenlerle 10 bin doların üzerine çıkan 1 ton kakao'nun fiyatı, geçen hafta yüzde 12.3 düşüşle 9 bin doların altına indi. Gerilemenin en önemli nedenleri, İngiliz Sterlininin değer kazanması ve Batı Afrika ülkelerinde kakao ürününün gelişimine olumlu katkı sağlayacak yağış beklentileri olarak öne çıkıyor. Ayrıca ABD limanlarında kakao stoklarının son sekiz ayın en yükseğine ulaşması da düşüşü destekledi.

Yıl sonu altın tahminleri şekillendi

3 UZMAN
İSTANBUL
TİCARET'E
AÇIKLADI



Tarife savaşları, Fed'in para politikası ve jeopolitik gerilimlerle yön bulan altın fiyatları, tarihi zirve seviyelerini test etmesinin ardından denge arıyor. Yaz aylarına girilirken uzmanların 2025 yılı sonu ons altın tahminleri 3 bin 500-3 bin 800 dolar seviyelerinde şekillendi. Yurt içinde gram altının ise ons rüzgarıyla hareketini sürdüreceği bildirildi.

MESUDE DEMİRHAN

TARİFE savaşları, küresel ekonomik belirsizlikler, jeopolitik riskler, merkez bankalarının altına olan talebinin artarak devam etmesi, sarı metali destekleyerek uzun vadeli yükseliş trendine soktu. Son dönemde ise altın yön arayan bir grafik çiziyor. 3 uzman, yıl sonu altın tahmini ve beklentilerini İstanbul Ticaret'e açıkladı.

ABD'DE RESESYON ENDİŞESİ

Ahlatıcı Porföy Genel Müdürü Tonguç Erbaş, geçtiğimiz yıl kasım ayında gerçekleşen ABD seçimlerinin ardından küresel konjonktürde belirgin yapısal değişimlerin gözlemlendiğini ifade ederek, özellikle altın fiyatlarında yaşanan yükselişlerin geçmiş kriz dönemlerini hatırlattığını söyledi. Erbaş, "2025 yılında ise Trump liderliğinde süregelen politik belirsizlik, küresel ölçekte yatırım davranışlarını etkiliyor. Bu ortamda başta Asya merkez bankaları olmak üzere birçok ülke, altın rezervlerini rekor seviyelere çıkarıyor. Aynı zamanda ABD ekonomisinde resesyon ihtimalinin artması, altına olan ilgiyi daha da artırıyor" diye konuştu.

GRAM, ONS İLE YÜKSEK KORELASYON İÇİNDE

Erbaş, TCMB'nin sürdürdüğü sıkı para politikasıyla birlikte kurda sınırlı oynaklık izlendiğini belirterek, bu durumun gram altın fiyatlarının ons altınla yüksek korelasyon içinde hareket etmesine yol açtığını söyledi. Erbaş, "Altının yükselişini adım adım sürdüreceğini öngörüyoruz. Ons altının 2 bin 950 dolar seviyesi üzerinde kalıcılığı, yükseliş trendinin devamı açısından kritik önemde. Yılsonunda ise 3 bin 800 dolar seviyeleri olası görünüyor. Gram altın içinse, dolar/TL paritesindeki olası fiyatlamalar da hesaba katıldığında, 5 bin 150 TL seviyesi yılsonu test edilebilir" dedi.

3.500 DOLAR BEKLENTİSİ

Marbaş Menkul Değerler Genel Müdür Yardımcısı Soner Kuru, mart ayına kadar görece stabil seyreden altının, özellikle ABD'nin tarife savaşlarında agresif tutumuyla 3 bin 500 dolar seviyelerine kadar fiyatlandığını söyledi. Kuru, şöyle devam etti: "Son dönem fiyatlamalara bakıldığında tarife savaşlarında anlaşma noktasına yakın olunması, olumlu mesajlar verilmesi ve

jeopolitik gelişmelerdeki geçmişe göre sınırlı negatif etkiden kaynaklı altın fiyatlamasının konsolidasyon sürecine girdiğini fakat ağırlıklı Trump'ın demeçleri ve çok haber akışları sonrasında volatil seyrin azalarak da olsa devamını görüyoruz. 3 bin 200 dolar seviyesinin üzerinde ana temanın hâlâ güçlü olduğunu söyleyebiliriz. Risklerin tamamen ortadan kalkmaması, merkez bankalarının alıma devam etmesi, jeopolitik gerilimler ve artan resesyon riski sonucu altının yılı 3 bin 500 dolar bandında kapatmasını bekliyoruz."

MERKEZ BANKALARININ TALEBİ ETKİLİ

Integral Yatırım Araştırma Uzmanı Yusuf Kemal Erdekli ise şunları söyledi: "Küresel piyasalarda 2025'in en büyük ekonomik endişe unsuru olan tarife belirsizliği, birkaç ay daha gündemde kalmaya ve piyasaları etkilemeye devam edecek gibi görünüyor. ABD Başkanı Trump'ın AB'yi hedef alan tarife tehditleri de bunun göstergesi oldu diyebiliriz. 2025 yılının geri kalanında da tarife belirsizliğinin sürmesi, ABD ekonomisine yönelik mali endişeler, jeopolitik tansiyonun yüksek kalmaya devam etmesi ve dolardaki zayıf görünüme ek olarak merkez bankalarının ve yatırımcıların altın talebi, ons altını desteklemeye devam edecek gibi. Ons altında önümüzdeki haftalarda 3200-3500 dolar bandında konsolidasyon ihtimali yüksek görünüyor. Yılın ikinci yansında ise 3 bin 500 dolar seviyesinin aşılması ve bu seviye üzerinde kalıcılık sağlanması halinde 3 bin 750 dolar seviyesine doğru yükseliş eğilimi devam edebilir."

KKM'de bakiye 600 milyar liranın altına düştü

KUR Korumalı Türk Lirası Mevduat ve Katılma Hesapları (KKM), geçen hafta 29 milyar 799 milyon lira azalarak 596 milyar 88 milyon liraya düştü. Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (BDDK) yayımladığı haftalık bültenine göre, bankacılık sektörünün toplam kredi hacmi, 16 Mayıs haftasında 27 milyar 703 milyon lira artarak, 18 trilyon 416 milyar 803 milyon liradan 18 trilyon 444 milyar 506 milyon liraya çıktı.

Bankacılık sektöründe toplam mevduat ise bankalar arası dahil geçen hafta 394 milyar 668 milyon lira artarak 21 trilyon 956 milyar 634.4 milyon liraya yükseldi.

YASAL ÖZ KAYNAKLAR ARTTI

Bankacılık sektöründe takipteki alacaklar, 16 Mayıs itibarıyla önceki haftaya göre 2 milyar 5 milyon lira artışla 395 milyar 577 milyon

liraya çıktı. Takipteki alacakların 291 milyar 427 milyon lirasına özel karşılık ayrıldı. Aynı dönemde bankacılık sisteminin yasal öz kaynakları, 10 milyar 611 milyon lira artarak 3 trilyon 864 milyar 79 milyon lira oldu. KKM bakiyesi ise geçen hafta yüzde 4.8 ve 29 milyar 799 milyon lira azalarak 596 milyar 88 milyon liraya geriledi. Böylece KKM büyüklüğü, toplam mevduatın yüzde 2.72'si oldu.



Kripto varlık sistemi devrede

MERKEZİ Kayıt Kurulu (MKK), Kripto Varlık Hizmet Sağlayıcıları ile entegrasyonu sağlayacak Kripto Varlık Merkezi Kayıt Sistemi'ni (KVMKS) devreye aldı. Sistemle kripto varlık işlemleri ve müşteri bakiyeleri MKK'ya raporlanacak, yatırımcılar kayıtlarını e-YATIRIMCI üzerinden karşılaştırabilecek.

MÜŞTERİ BİLGİLERİ

MKK'dan yapılan açıklamaya göre, Kripto Varlık Merkezi Kayıt Sistemi, MKK ile Kripto Varlık Hizmet Sağlayıcıları arasındaki entegrasyonun sağlanması için devreye alındı.

Kripto varlık alım-satım, ilk satış ya da dağıtım, takas, transfer ve bunların

gerektirdiği saklama ve diğer işlemler ile platformların müşteri bakiyeleri ve saklama bakiye bilgileri MKK tarafından oluşturulacak Kripto Varlık Merkezi Kayıt Sistemi'ne Kripto Varlık Hizmet Sağlayıcılar (KVHS) tarafından raporlanacak.

Yatırımcılar, MKK'nın e-YATIRIMCI uygulamasından kripto varlıklarına ait kayıtları, platform ile KVMKS verilerini karşılaştırabilecek.

KVMKS'nin geliştirilmesi için gerekli tüm süreçlerin başlatılmış olduğu ve sistemin altyapı geliştirmeleri yoğun bir şekilde devam ettiği bildirilen açıklamada, MKK'nın Sermaye Piyasası Kurulu'nun (SPK) internet sitesinde

yayımlanmış olan 'Faaliyette Bulunanlar Listesi'nde yer alan platform ve saklama kuruluşlarının, SPK'ya faaliyet izni başvurusu yapabilmeleri için gerekli teknik ve sistem entegrasyon testlerini KVHS'ler ile başlattığı, KVHS'lerin MKK'ya son başvuru tarihinin 20 Haziran 2025 olarak belirlendiği ifade edildi.

13 Mart 2025'te Resmi Gazete'de yayımlanan Sermaye Piyasası Kurulu'nun 'Kripto Varlık Hizmet Sağlayıcıların Kuruluş ve Faaliyet Esasları Hakkında Tebliği' ve 'Kripto Varlık Hizmet Sağlayıcıların Çalışma Usul ve Esasları ile Sermaye Yeterliliği Hakkında Tebliği' kapsamında MKK'nın süreçteki fonksiyonu netlik kazanmıştı.



NRW'DE HİDROJEN: EN KÜÇÜK AMA GELECEĞİ EN PARLAK ELEMENT.

EUROPE'S ||| HEARTBEAT

► Bize katılın! Almanya'nın en büyük hidrojen ağını keşfedin: Kuzey Ren-Vestfalya (NRW). Çok sayıda araştırma kurumu ve dünyanın en büyük yeşil hidrojen depolama tesisi projesi ile NRW, geleceğe yönelik en ideal koşulları sunan hidrojen ekonomisini oluşturarak, Avrupa çapında enerji pazarında lider bir rol oynamaktadır. NRW'ye hoş geldiniz!



NRW.GLOBAL BUSINESS
Trade & Investment Agency

www.nrwglobalbusiness.com

Yeni nesil tedarikçi ağı

BTM girişimlerinden TeklifPro, işletmelerin satın alma ve tedarik süreçlerini dijitalleştirerek zaman ve maliyet tasarrufu sağlıyor. Yeni nesil tedarikçi ağı, tek bir panel üzerinden yürütülen teklif alma ve değerlendirme süreçleriyle ticareti şeffaf, hızlı ve verimli hale getirmeyi hedefliyor.

BAHAR DAĞAŞAN

BTM girişimlerinden TeklifPro, tedarikçilerle satın almacları buluşturan çift yönlü ticaret ağı olarak faaliyet gösteriyor. Yeni nesil tedarikçi ağı; satıcılar için yeni müşterilere, alıcılar için de yeni tedarikçilere ulaşmayı sağlıyor. Satın alma ve tedarik süreçlerini dijital ortama taşıyan platform, işletmelerin işlemlerini daha hızlı ve verimli hale getirmeyi amaçlıyor. Her seviyeden işletmeye uygun çözümler geliştiren TeklifPro, abonelik seçeneklerinin yanı sıra yazılımın işletmenin kendi sunucularında ve altyapısında çalışmasını sağlayan çözümler de sunuyor. Bu sayede veriler işletme kontrolünde tutulurken, bulut sistemlerine bağımlılık azalıyor. Platform, BTM'nin sağladığı eğitimler ve iş ağı desteği ile büyüme sürecini sürdürüyor.

ÇİFT YÖNLÜ TİCARET MODELİ

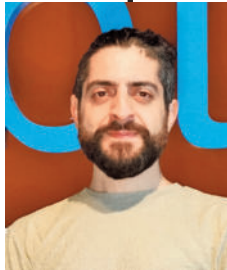
Girişimin kurucusu Ömer Şahin, TeklifPro'nun ortaya çıkış hikayesinde, satın alma ve tedarik süreçlerindeki karmaşıklık ve verimsizliğin yattığını, bunun da sektörde önemli bir sorun olduğunu belirtti. Şahin, geliştirdikleri platformun, farklı büyüklükteki işletmeler ve kurumların satın alma birimleriyle tedarikçilerini dijital ortamda tek bir panel üzerinden buluşturduğunu söyledi. İşletmeler, satın almak istedikleri ürün veya hizmetler için platformda teklif talebi oluşturuyor. Bu talepler, bölgesel, kategori bazlı veya özel gruplar halinde ilgili tedarikçilere otomatik olarak iletiliyor. Tedarikçilerden gelen tekliflerin toplanması ve fiyat karşılaştırmasının yapılması sayesinde, işletmeler satın alma kararlarını daha hızlı ve şeffaf bir şekilde verebiliyor. Ayrıca, platformun çift yönlü ticaret modeli sayesinde kullanıcılar hem tedarikçi hem de alıcı rolünü üstlenerek ticaret süreçlerini daha pratik ve esnek şekilde yönetebiliyor. Böylece TeklifPro, satın alma ve tedarik süreçlerinde hız, şeffaflık ve verimlilik sağlayarak, hem zaman hem de maliyet tasarrufu sunuyor.

ÜCRETSİZ ÜYELİK SEÇENEĞİ

Kurucu Ömer Şahin, pazarda benzer girişimlerin bulunduğunu, ancak TeklifPro'nun, sunduğu abonelik modeli ve ücretsiz üyelik seçeneğiyle rakiplerinden ayrıştığını belirtti. "Herhangi bir firma,



Platformumuzu BTM ile büyüttük



BTM ile bir startup etkinliği sayesinde tanıştıklarını söyleyen Ömer Şahin, sonrasında BTM çatısı altındaki diğer girişimlerle işbirliği fırsatları geliştirdiklerini anlattı. BTM'nin girişimcilere bilgi ve bağlantı imkanları sunması bakımından

önemli bir ortam oluşturduğuna dikkat çeken Şahin, "Platformumuz, BTM'nin sağladığı eğitimler ve network desteğiyle büyüme sürecini sürdürdü" dedi. Şahin, TeklifPro'nun kullanım alanını Türkiye genelinde genişletmeyi hedeflediklerini kaydetti.

hiçbir ücret ödmeden platforma üye olup bu ticaret ağına dahil olabiliyor" diyen Şahin, özellikle küçük ve orta ölçekli işletmeler için erişilebilirliğin önemli olduğunu vurguladı. Şahin, bu yapının, TeklifPro'nun kullanıcı tabanını organik olarak büyümesini sağladığını ve platformun daha kapsayıcı bir ticaret ortamı sunmasına olanak tanıdığını ifade etti.

KULLANICI AĞINI GENİŞLETECEK

TeklifPro'nun hedef kitlesi, ticaretle uğraşan her büyüklükteki işletme ile satın alma birimi bulunan kamu kurum ve kuruluşlarından oluşuyor. Platform, farklı sektörlerde faaliyet gösteren işletmelerin yanı sıra resmi kurumların satın alma süreçlerine de hizmet vermeyi amaçlıyor. Bu doğrultuda, ticaret odaları ve çeşitli kurumlarla işbirlikleri kurarak kullanıcı ağını genişletmeyi hedefliyor. Uzun vadede ise çoklu dil desteği, yapay zeka entegrasyonu ve mobil uygulama yatırımlarıyla global pazarda konumlanmayı amaçlıyor.



BTM kampüs elçileri programı başlıyor

BTM Kampüs Elçileri Programı'nın ilk etkinliği, Fulya Yerleşkesi'nde gerçekleştirildi. Program kapsamında, BTM'yi üniversitelerde temsil edecek öğrenci kulüpleri, BTM'nin sunduğu girişimcilik desteklerinden yararlanma imkânı bulacak. İstanbul Ticaret Üniversitesi işbirliğiyle başlatılan programın, ilerleyen dönemde farklı üniversitelerle genişletilmesi hedefleniyor. Böylece BTM, sunduğu destekleri daha fazla öğrenciye ulaştırarak girişimcilik ekosisteminde genç temsilcilerle etkisini artırmayı amaçlıyor.

Skyloop Cloud AWS tanıtım etkinliği

Amazon Web Services (AWS) Kredileri Bilgilendirme Etkinliği, BTM ve SkyLoop Cloud işbirliğiyle gerçekleştirildi. Etkinlikte, startupların AWS kullanımına dair temel bilgiler, Amazon tarafından sağlanan avantajlar ve SkyLoop'un sunduğu destekler tanıtıldı. Canlı demo ile uygulamalı anlatım yapılan etkinlikte, katılımcılar AWS kredilerine başvuru süreçleri hakkında bilgilendirilirken, ücretsiz danışmanlık görüşmeleri organize edildi.



Yerli traktöre 'KOBİ' imzası

OSMAN KUVVET

TÜRKİYE'nin en büyük 500 sanayi firmasından biri olan

Erkunt Traktör, İstanbul Ticaret Odası Yan Sanayi Borsası (YSB) üyesi KOBİ'lerle buluştu.

Türkiye'nin ilk yerli tasarım traktörünü üreten firma, üretim bandında İTO Yan Sanayi Borsası üyesi KOBİ'lerin de imzasına yer verecek.

17 ÜLKEYE İHRACAT

Tamamen yerli sermayeyle kurulan ve Türkiye'nin en büyük 500 sanayi firmasından biri olan Erkunt Traktör, pazarda üçüncü sırada yer alıyor. Bugün 17 ülkeye yerli traktör ihracatı yapan firmanın 515 çalışanı bulunuyor. Erkunt Traktör

yetkilileri, bağlantı elemanları, döküm, sac şekillendirme, elektrik, elektronik, kalıp imalatı alanlarında üretim

gerçekleştiren 41 firma ile İTO'da düzenlenen 'Tedarikçi Günleri' etkinliği kapsamında buluşarak, yüz yüze görüşmeler

gerçekleştirdi.

35 YILLIK TECRÜBE

Türkiye'nin ilk ve tek yan sanayi borsası olan İstanbul Ticaret Odası Yan Sanayi Borsası, 1990 yılından bu yana dünyanın dev firmalarıyla Türk firmalarını ücretsiz olarak buluşturuyor. Buluşmalarla milli ekonomiyi küresel pazara taşıyan YSB'nin 3 bin 500'e yakın üyesi bulunuyor.



ZEPS 2025 FUARI

Zenica - Bosna Hersek Federasyonu
10 - 13 Eylül 2025

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

DESTEĞE
ESAS TUTAR
7.375 TL/m²

2025
ZEPS

AVRUPA'NIN KALBİNDE BULUŞALIM!

BOSNA HERSEK - ZEPS 2025

- Ülkemiz ile Bosna Hersek Federasyonu arasında imzalanan Serbest Ticaret Anlaşması
- Bosna Hersek'in her yıl artan ticaret hacmi
- Bölgenin 30 yıllık geçmişi ile sanayi, ticaret, hizmet alanındaki etkin platformu
- İkili görüşme organizasyonu

İLGİLİ SEKTÖRLER

- Ahşap İşleme ve Mobilya
- Ayakkabı
- Bankacılık Hizmetleri
- BT ve Siber Güvenlik
- Bilgi Teknolojisi ve Telekomünikasyon
- Dekorasyon
- Enerji ve Ekoloji
- Geniş Tüketim
- Gıda ve Tarım
- İnşaat
- İş Güvenliği
- Kentsel ve Belediye Ekipmanları
- Kozmetik ve Kişisel Bakım
- Metal Endüstrisi
- Sağlık
- Tekstil ve Ürünleri
- Temizlik
- Turizm

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye milli iştiraki broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı temini
- Devlet desteğine ilişkin ilgili İhracatçı Birliği tarafından talep edilen dosya masraf bedelinin karşılanması
- Saraybosna Havaalanı - Zenica
- Zenica - Saraybosna Havaalanı transferlerinin sağlanması
- İstanbul Ticaret Odası tarafından, her firmaya sektörüne uygun potansiyel alıcılar ile ikili görüşmeler düzenlenecektir.

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 300 Euro / m²



Yeşim Yıldız	Aylin Odabas	Tanju Özbay	Ataberk Ünlü	Başak Grosmanğın
0212 455 61 15 0530 962 01 39 yesim.yildiz@ito.org.tr	0533 959 30 57 aylin.odabas@ito.org.tr	0212 455 47 73 0539 931 51 24 tanju.ozbay@ito.org.tr	0212 455 61 08 ataberk.unlu@ito.org.tr	0212 455 61 05 basak.grosmangin@ito.org.tr

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

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi

Yönetim Kurulu Başkanı

ŞEKİB AVDAĞIÇ

Genel Yayın Koordinatörü

Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.

ÖZCAN TOKEL

Genel Yayın Yönetmeni

İlhan ÇABUKOL

Genel Yayın Danışmanı

Tamer Çerçi

Haber Müdürü

Mete Dirice

Sorumlu Yazı

Canan Bilgin

Yayın ve Dağıtım

Sorumlusu

Dilşah Sarıhasan

Haber Merkezi

Adem Orhun, Barış Cabacı, Ertuğrul Yan, Hamit

Eteevrans, Mesude Demirhan, Necmi Uysal, Servet

Sena Sorkun, Sümeyra Yarı Topal

Reklam

Cengiz

Kazan

Grafik

Osman

Kuvvet

Fotoğraf

Kamil

Çatak

Abonelik

Abdülkadir

Yıldız

Hukuk Danışmanları

Av. Ömer Temel, Av. Ücneyt Şamil Oğurlu,

Av. Şeymanur İnce

istanbulticaretgazetesi.com

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ'NDE YAYINLANAN YAZILARIN

VE MAKALELERİN SORUMLULUĞU YAZARLARINA AITTİR.

İTO'NUN GÖRÜŞLERİNİ İÇERMEZ. YAZI VE HABERLER, KAYNAK

BELİRTİLEREK KISMEN YA DA TAMAMEN KULLANILABİLİR.

ABONELİK:

Yıllık abone bedeli 150 TL'dir.

Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacirler için), ad ve adres

belirtilerek T. İş Bankası İstanbul 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: 30.05.2025

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

15 milyar dolarlık hedef için YEŞİL BULUŞMA

FOTOĞRAF: KAMİL ÇATAK



İstanbul Ticaret Odası, Polonyalı 11 yeşil teknoloji firmasını Türk firmalarıyla B2B etkinliğinde buluşturdu. İTO Başkanı Şekib Avdağ, “Avrupa’nın iki yakasını Türkiye ve Polonya bir araya getiriyor. Bu nedenle iki ülke iş dünyasının sıkı bir işbirliği içinde olmasını önemsiyoruz” dedi. Polonya İstanbul Başkonsolosu Witold Lesniak ise ticaret hacminde kısa vadedeki hedefin 15 milyar dolar olduğunu söyledi.



Yeşil teknolojide ortaklığa hazırız

Polonya’da 1990’lı yıllarda geri dönüşüm için yeterli adım atılmadığını, şimdi ise AB bölgesindeki öncü ülkelerden biri olduklarını belirten Lesniak, şunları söyledi: “Polonya, Avrupa Birliği içinde çevreye duyarlı, sanayi dönüşümünü hızla gerçekleştiren ülkelerden biri. 2021-2027 dönemini kapsayan AB fonları çerçevesinde Polonya, yeşil teknoloji ve iklim dostu altyapı projeleri için yaklaşık 60 milyar Euro’luk bir bütçeyi harekete geçirdi. Bu kaynak, aynı zamanda uluslararası işbirliklerini ve teknolojik



ortaklıkları teşvik etmeyi de amaçlıyor. Aramızda bulunan 11 Polonyalı firma, yenilenebilir enerji, atık yönetimi, enerji verimliliği, çevre mühendisliği ve sürdürülebilir kentsel çözümler gibi birçok stratejik alanda uzman. Bu firmalar, Türk iş dünyasıyla ortak projeler geliştirmeye, teknoloji transferine ve yatırım ortaklıklarına hazır. Bunun sadece iş potansiyeli açısından değil, iki ülkenin sürdürülebilir kalkınma hedefleri açısından da büyük bir fırsat olduğuna inanıyoruz.”

Elektriğinin yüzde 28.8’i yeşil enerjiden

- Polonya, 2024’te elektriğinin yüzde 28.8’ini yenilenebilir kaynaklardan üretti.
- Yenilenebilir kaynaklardan üretilen elektrik miktarı 45.2 TWh.
- Elektrik üretiminin yüzde 14.9’u rüzgardan elde ediliyor.
- Rüzgardan ürettiği elektrik miktarı 23.48 TWh.
- Güneş enerjisi üretimi 17.34 TWh (yüzde 11) ile ikinci sırada.
- Enerji üretiminde biyokütle 2.36 TWh (yüzde 1.5) ve hidroelektrik 1.91 TWh (yüzde 1.2) paya sahip.

BARIŞ CABACI

İSTANBUL Ticaret Odası, Türkiye’nin dış ticaret hacmini artırmak için uluslararası işbirlikleri girişimlerini sürdürüyor. Oda, bu kez Polonya’dan gelen 11 yeşil teknoloji firmasını Türk firmalarıyla buluşturarak, ikili iş görüşmeleri (B2B) gerçekleştirdi. Etkinlikte çevre dostu teknolojiler, enerji verimliliği, sürdürülebilir altyapı çözümleri gibi alanlarda faaliyet gösteren Polonyalı firmalar, Türk iş dünyasıyla işbirliği fırsatlarını değerlendirdi. Toplantıya İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün, Genel Sekreter Prof. Dr. Nihat Alayoglu ile Genel Sekreter Yardımcısı Özcan Tokel de katıldı.

GÜÇLÜ TİCARET ZEMİNİ

Toplantının açılışını yapan İTO Başkanı Şekib Avdağ, Türkiye Cumhuriyeti’nin kurulmasının hemen ardından 1924 yılında İstanbul’da ilk fuarın Polonya tarafından Lehistan Sanayi Sergisi (Exposition Polonaise a Constantinople) adıyla açıldığını hatırlattı. Avdağ, “Leh dostlarımız böylece yeni kurulan devletimize ciddi bir ekonomik destek vermişlerdi. Benzer dünya gelişmeleri altında 101 yıl sonra düzenlediğimiz bu etkinliği, bu fuara benzetiyorum. Ticaret savaşlarının başladığı, korumacılığın yaygınlaştığı, pandeminin etkileriyle Rusya-Ukrayna Savaşı gibi ciddi sorunların olduğu bir süreçte bölgenin iki güçlü ülkesinin İTO’da bir araya gelmesini çok anlamlı buluyorum. Ticaret zemininin güçlendirilmesinin sadece iki ülke için değil, bölgemiz için de önemli bir katkı olacağına inanıyorum” diye konuştu.

İŞ DÜNYASININ SİNERJİSİ

Türkiye’nin istikametinin Avrupa olduğunu vurgulayan Avdağ, “Bu coğrafi konuma sahip bir ülkeyi Avrupa’dan ayrı düşünmek mümkün değildir. Bunu, en iyi güçlü tarihi ilişkilerle sahip olduğumuz Leh dostlarımız bilir” dedi. Avdağ, konuşmasını şöyle sürdürdü: “Biz Doğu Avrupa’nın kuzey ve güneyinde yer alan iki ülke olarak Avrupa’nın ticaretten

siyasetine kadar her alanında etkin iki ülkemiz. Deyim yerindeyse, Avrupa’nın iki yakasını Türkiye ve Polonya bir araya getiriyor. Bu nedenle iki ülke iş dünyasının sıkı bir işbirliği içinde olmasını önemsiyoruz. Ülkelerimiz için etkin bir ticari ilişkinin başlangıcı, iki ülke arasındaki dış ticarettir. Bunu ne kadar geliştirsek, sinerjimiz de o kadar yüksek olacaktır. Ne var ki rakamlar pek de arzu ettiğimiz seviyede değil.”

DOĞRU YATIRIM TERCİHLERİ

“Türk iş dünyası için Polonya, Polonyalı dostlarımız için de Türkiye, yatırım için doğru tercihler olacaktır” diyen İTO Başkanı Şekib Avdağ, şöyle devam etti: “Türk yatırımcıları için gıda işleme, otomotiv, kağıt, elektrik ve kimya endüstrilerinin gelecek vadettiğinin altını çizmek isterim. Türkiye de güçlü ekonomisi, bölgesel liderliği, nitelikli genç nüfusu, farklı pazar ve kaynaklara ulaşmadaki eşsiz konumu, kara ve hava yoluyla geniş bir coğrafyaya erişme imkanı sağlamasıyla Polonyalı yatırımcılara büyük avantajlar sunuyor.”

10 TİCARET ORTAGINDAN BİRİ

Polonya İstanbul Başkonsolosu Witold Lesniak da konuşmasında, Polonya ve Türk iş dünyasının yeşil teknolojiler alanında bulunduğu bu etkinlikte yer almaktan büyük memnuniyet duyduğunu söyledi. Lesniak, şöyle konuştu: “Başkan Avdağ’ın de ifade ettiği gibi Türkiye ve Polonya, köklü tarihi dostluk bağları olan ve Avrupa’nın iki önemli yakasında yer alan iki stratejik ülke. Bu bağlamda, sadece siyasi ve kültürel değil, ekonomik işbirliğimiz de her geçen yıl güç kazanıyor. 2023 yılı itibarıyla Polonya, Türkiye’nin Avrupa’daki en büyük 10 ticaret ortağından biri. İki ülke arasındaki ticaret hacmi geçtiğimiz yıl 11 milyar doları aştı ve hedefimiz bu rakamı kısa vadede 15 milyar dolar seviyesine taşımak. Polonya’dan Türkiye’ye yapılan doğrudan yatırımlar da istikrarlı bir şekilde artıyor. Polonya menşeli birçok firma, Türkiye’de üretim, lojistik ve mühendislik alanlarında faaliyet gösteriyor.”

RAKAMLARLA İKİ ÜLKE TİCARETİ

380
milyar \$
Polonya’nın ihracatı

379
milyar \$
Polonya’nın ithalatı

6.2
milyar \$
Türkiye’nin Polonya’ya ihracatı

5.5
milyar \$
Türkiye’nin Polonya’dan ithalatı

İHRACAT HARİTANIZI GENİŞLETMENİN ZAMANI GELMEDİ Mİ?

CCIM 102

PİYASA ANALİZİ

İZMİR’DE

MARK CYPERT EĞİTMEN

18-22 HAZİRAN 2025 WORKINTON BAYRAKLI

KAYIT VE BİLGİ 0540 224 62 66



THE CCIM INSTITUTE
in İSTANBUL

Ambargosuz Suriye'yle transit ve sektörel yollar açıldı



Suriye'ye ambargoların kalkmasıyla Türkiye'nin yapacağı ilk aşama yatırımlarda inşaat, lojistik, enerji ve gıda sektörleri öne çıkacak. Suriye'nin yeniden uluslararası ticarete açılmasıyla lojistik koridorların önemi artarken, Türkiye'nin Ortadoğu ile Avrupa arasındaki transit ülke konumu daha da güçlenecek.

ABD ve AB'nin Suriye'ye uyguladığı ekonomik yaptırımların kaldırılmasıyla komşu ülkenin yeniden inşasında ve ticarete Türkiye'nin ilk aşamada inşaat, lojistik, enerji ve gıda sektörlerinin öne çıkması bekleniyor. Ayrıca ihracat artışı ve sınır ticaretinin canlanması da kısa vadede en önemli kazanımlar olacak. Orta vadede ise iki ülke arasında büyük yatırım projelerinin hareketlenmesi söz konusu. Ambargoların kalkmasıyla Suriye, 2011'de iç savaşın başlamasından bu yana ilk kez küresel ekonomiyle bağlarını yeniden kuracak. Bu durum Türkiye için yeni riskleri ve fırsatları da beraberinde getiriyor.

RİSKLER VE FIRSATLAR

Ticaret Bakanı Ömer Bolat da ABD ve AB yaptırımlarının kaldırılmasıyla Suriye'nin dünyaya entegrasyonunun önündeki en büyük engelin ortadan kalktığını söyledi. Benzer şekilde iş dünyası temsilcileri de yaptırımların kalkmasıyla 'fırsatların risklerden daha fazla olduğu bir süreç' başladığını belirtiyor. Yaptırımların sona ermesi, sadece Suriye ekonomisinin toparlanması için değil, bölge ülkeleri için de yeni fırsatlar sunuyor. Ambargo kararının ardından Türkiye ile Suriye arasında diplomatik temaslar hızlanırken, iki ülkenin ekonomik işbirliğini normalleştirecek adımlar da peş peşe atılıyor.

GÜÇLÜ SEKTÖRLERİMİZ

Konuyu basına değerlendiren İTO Başkanı Şekib Avdagiç de Suriye'nin ekonomik ve siyasi istikrarını destekleyecek her adımın memnuniyet verici olduğunu belirtti ve AB-Suriye ticaretinin bağlantı köprüsünün Türk firmaları olacağını vurguladı.

Bölgede tecrübeli olan Türk firmalarının Avrupalı firmalara da yol göstereceğine işaret eden Avdagiç, ambargo kararının kaldırılmasını Suriye'nin dünya ile entegrasyonunu sağlayacak yeni bir başlangıç olarak gördüklerini söyledi. Avdagiç,



Barış CABACI

"Yaptırımların kaldırılmasıyla Türk firmaları için fırsatların risklerden fazla olduğu bir süreç başlamış oldu. Türkiye, güçlü lojistik altyapısıyla Suriye'nin ana ticaret ortağı. Türk ve Suriyeli girişimcilerin ortak ve köklü ilişkileri de büyük avantaj. Dolayısıyla AB ambargosunun kalkmasıyla Suriye'de Türk yatırımlarını artıracak önemli bir imkan da doğdu. Türk firmaları, Suriye'nin sağlıktan gıdaya, tekstilden enerjiye ve inşaatla kadar tüm sektörlerin ihracatında, hem AB hem dünya ile ticaretinde rol üstlenecek. Türk girişimcisi, Suriye ve bölge tecrübesiyle karşılıklı yatırımlarda öncü rol oynayacak. Güçlü bir Suriye'nin imarı ve ekonomik kalkınması, Türk firmalarının öncülüğünde gerçekleşecek" dedi.

TİCARETTE SIÇRAMA

Suriye'ye uygulanan ambargonun kalkmasının ikili ticareti hızla artırması bekleniyor. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verilerine göre, iç savaş yıllarında dahi Türkiye'nin Suriye'ye ihracatı yıllık ortalama 2 milyar dolar seviyesinde devam etti. 2025 yılının ilk dört ayında ise Suriye'ye ihracat, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 46.8 artışla 1 milyar doları aşarak, ciddi bir sıçrama kaydetti. Bu dönemde hububat-bakliyat (219 milyon dolar), su ürünleri ve hayvansal mamuller (75.7 milyon dolar) ile kimyevi maddeler (75.6 milyon dolar) ihracatta başı çeken sektörler oldu.

FİNANS VE SİGORTACILIK

İhracattaki artışın devamı için finans ve sigorta engellerinin kalkması da önemli bir avantaj olarak görülüyor. Yaptırımlar döneminde Suriye ile para transferleri ve sigorta işlemleri zorlu olduğu için diğer ülkelerle ticarete de kısıtlamalar bulunuyordu. Ambargonun kalkmasıyla en büyük avantaj, para transferlerinin kolaylaşması ve sigortalı ticaretin artması olacak.

Öte yandan, THY'nin Şam'a doğrudan uçuşları başlatmasının da ticari bağlantıları güçlendirmesi bekleniyor. Bölgedeki yeni dönemin, uluslararası taşımacılık güzergahlarını yeniden şekillendirmesi söz konusu.

Enerjide işbirliği

Suriye'nin yeniden inşasının yanı sıra enerji sektöründe de Türkiye ile Suriye arasında hızlı bir işbirliği süreci başladı. İki ülke, Suriye'nin enerji altyapısını ayağa kaldırmak ve temel ihtiyaçlarını karşılamak üzere kapsamlı bir yol haritası üzerinde anlaştı. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar, geçtiğimiz günlerde Şam'da Suriye Enerji Bakanı ile

bir araya gelerek enerji, madencilik ve hidrokarbon alanlarında çerçeve anlaşması imzaladı. Bu anlaşma kapsamında Türkiye, kısa vadede Suriye'ye 1000 megavat elektrik ve yıllık 2 milyar metreküp doğalgaz ihraç etmeye hazırlanıyor. Halihazırda sınırlı düzeyde yapılan elektrik ihracatının üç kat artışla önümüzdeki birkaç ay içinde 1 gigavat seviyesine ulaşması hedefleniyor.



TEXWORLD PARIS 2025 AUTUMN

Paris - Fransa
15 - 17 Eylül 2025

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



MODA SEKTÖRÜ PARİS'TE BULUŞUYOR!

TEXWORLD / APPAREL

- Fuarın prestijli konumunda yer alma avantajı
- Avrupa'da kumaş, aksesuar ve hazır giyim sektörünün buluşma noktası
- Sürdürülebilir ve inovatif ürün çeşitliliğini yakından tanıma fırsatı
- Moda endüstrisinin gelişmeleri ile yenilikçi trendleri inceleme imkanı
- Çin, Kore, Hindistan, Japonya başta olmak üzere 13 ülkeden uluslararası katılımcı
- 50.000 m² ürün sergileme alanı
- 8.000 profesyonel ziyaretçi
- En büyük 2. katılımcı ülke: **Türkiye**

TÜRK TEKSTİLİ MİLLİ TREND ALANI

- Türkiye Milli Stantlarında yer alan **Trend Alanı**'nda ürünleri sergileme imkanı
- **Trend Alanı**'nda, yeniliğin ritmini yerelliğin kolektif bilgisi ile paylaşarak Türk moda endüstrisinin değerinin tanıtılması

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli (nakliye dahil)	: 1.050 Euro / m ²
Katılım Bedeli (nakliye hariç)	: 1.000 Euro / m ²
Minimum Stant Alanı	: 12 m ²



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

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

Sena Yakar
0212 455 61 18
0537 304 51 20
sena.yakar@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal

İnşaat birçok sektörü canlandıracak

İstanbul Bilgi Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Erhan Aslanoğlu, Türkiye ile Suriye arasındaki ticaret hacmi için 2010 yılında belirlenen 5 milyar dolarlık hedefe dikkat çekti. Suriye'deki gelişmelerin Türkiye

için iki önemli fırsatı beraberinde getirdiğini belirten Prof. Dr. Aslanoğlu, "Suriye'nin yeniden inşasında Türk müteahhitlerin rol alması, özellikle inşaat sektöründe milyarlarca dolarlık yeni projelere kapı aralayabilir. İnşaat

sektörü, ülkedeki birçok sektörü de canlandıracak. Bölgedeki ticaret koridorlarının yeniden canlanması, Gaziantep, Hatay ve bu bölgedeki sınır şehirlerimize ekonomik fayda sağlayabilir" dedi.

Ekonomiye enerjiden 3'lü destek

Dış ticarete açığa sebep olan enerji ithalatı, adım adım ekonomik göstergelere yük olmaktan çıkacak. Petrol, doğalgaz ve maden ihtiyacını yerli kaynaklardan karşılamaya yönelik çalışmaların meyvelerini vermesi makroekonomi ve finansal istikrarı güçlendirecek. Cari açık azalırken, dengelenen enerji maliyetleri kalıcı enflasyon düşüşüne katkı sağlayacak.

TÜRKİYE'nin enerji tüketimi, sanayi faaliyetlerinin yanı sıra teknoloji kullanımının artmasıyla hane halkı tarafında da giderek yükseliyor. Devlet de bir yandan tedarik kaynaklarını geliştirirken, diğer yandan konutlardaki tüketim için fatura desteği sağlıyor. Bu kapsamda konutlarda elektrik faturalarının yaklaşık yüzde 50'sini devlet karşılıyor. Aynı şekilde doğalgaz tüketiminde de faturanın yüzde 70'i devlet tarafından karşılanıyor. Böylece vatandaşlara sağlanan destek üç yıl içinde toplam 1 trilyon liraya ulaştı.



ŞÜRDÜRÜLEBİLİR İSTIKRAR

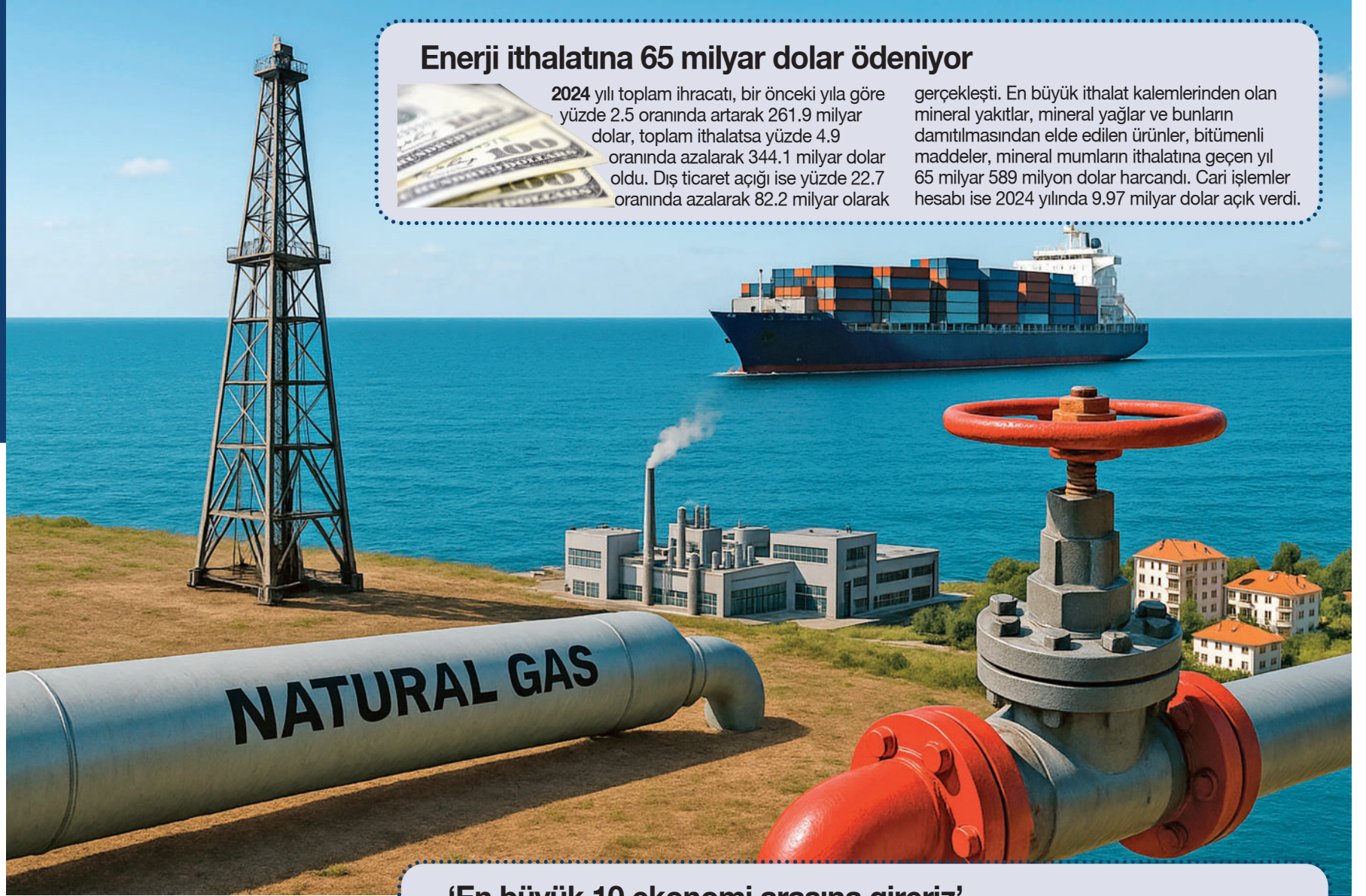
Bu arada hem elektrik faturalarındaki tutarın belli sınırlarda kalması hem de tedarik güvenliğinin sağlanması için yapılan çalışmalar hızlandırıldı. Zira, enerjinin maliyeti cari açık ve enflasyon gibi ekonomik parametreleri ciddi şekilde etkiliyor. Buna paralel olarak ithal enerji kaynaklarının yerine yerli kaynakların kullanımının artırılması ve böylece cari açığın azaltılması için güçlü adımlar atılıyor.

Cari açık seviyesinin sürdürülebilir seviyeye çekilmesi, sürdürülebilir büyüme ve makroekonomik istikrar için kritik önem taşıyor. Cari açığın minimum seviyeye çekilmesi, dezenflasyon politikasının desteklenmesi ve uzun vadede finansal istikrar için de olumlu etkilerini gösterecek.

DOĞALGAZ VE PETROL

Yerli kaynaklardan enerji tedariki hedefi kapsamında Sakarya Gaz Sahası'nda günlük üretim 7 milyon metreküpe çıktı. Buradaki üretimin bu yıl günlük 10 milyon metreküpe, daha sonra günlük 20 milyon metreküpe çıkarılması hedefleniyor. Şırnak Gabar bölgesinde de Türkiye Cumhuriyeti tarihinin kara alanlarındaki en büyük petrol keşfi gerçekleştirildi.

Sismik araştırmalarla birlikte kuyu sayısının artmasıyla petrol üretimi de artıyor. 2024'te yıllık petrol üretim miktarı önceki yıla göre yüzde 32 oranında arttı. Doğalgazdaki üretim



Enerji ithalatına 65 milyar dolar ödeniyor



2024 yılı toplam ihracatı, bir önceki yıla göre yüzde 2.5 oranında artarak 261.9 milyar dolar, toplam ithalatı ise yüzde 4.9 oranında azalarak 344.1 milyar dolar oldu. Dış ticaret açığı ise yüzde 22.7 oranında azalarak 82.2 milyar dolar olarak

gerçekleşti. En büyük ithalat kalemlerinden olan mineral yakıtlar, mineral yağlar ve bunların damıtılmasından elde edilen ürünler, bitümenli maddeler, mineral mumların ithalatına geçen yıl 65 milyar 589 milyon dolar harcandı. Cari işlemler hesabı ise 2024 yılında 9.97 milyar dolar açık verdi.

artış oranı ise yüzde 175 oldu.

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar ise konuyla ilgili yaptığı açıklamada, "Sakarya Gaz Sahası'nda ürettiğimiz doğalgaz gelirleriyle Gabar'da, Diyarbakır'da, Batman'da, Adıyaman'da, Trakya'da ürettiğimiz petrol gelirleriyle beraber hazinemiz daha güçlü olacak. Gabar'da günlük 81 bin varillik üretimle Türkiye'deki günlük ihtiyacımızın yüzde 8'ini karşılar hale geldik. Büyük bir gayretle çalışıyoruz, Karadeniz'in derinliklerinden Gabar'ın dağlarına kadar Türkiye'yi enerjide bağımsız kılma hedefimiz var" diyerek, enerji konusundaki çalışmaların ülke ekonomisi için önemine dikkat çekti.

TEDARİK GÜVENLİĞİ

Enerji ihtiyacını yerli kaynaklardan karşılama, yeterli gelmediği noktada, çevre ülkelerde ve diğer kıtalarda kaynak arama çalışması yapan Türkiye, artık üç kıtada enerji arıyor. Diğer ülkelerdeki bu çalışmalar, tedarik güvenliğini de güçlendiriyor. Sismik aramalarla tespit edilen rezervlerin çıkarılması sayesinde elde edilen kaynaklardan belli oranda (Somali'de yüzde 30) pay alınacak. Bu da yine Türkiye'nin enerji tedariki konusunda elini ve ikili ticari ilişkilerini kuvvetlendirecek. Bu şekilde elde edilecek gelir yine dış ticaret dengesine makroekonomik istikrara destek olacak.

'En büyük 10 ekonomi arasına gireriz'

Enerji uzmanı Altuğ Karataş, enerji ve büyüme konusundaki ilişkiye dikkat çekti. Karataş, konu hakkında İstanbul Ticaret'e şu değerlendirmeyi yaptı: "Milli Enerji ve Maden Politikası kapsamında Türkiye, doğalgaz ve petrol üretiminde önemli adımlar atıyor. Ancak enerji ithalatı, Türkiye'nin cari açığının en büyük kalemlerinden biri. Enerjiye ödenen bedel yıllık 60-100 milyar dolar arasında değişiyor. Yerli üretim bu yükü hafifletip, sanayicinin maliyetlerini düşürüyor ve döviz ihtiyacını azaltıyor. Yenilenebilir enerji tarafında ise 2035'e kadar 100 milyar dolarlık yatırım

hedefi bulunuyor. Bu kaynaklar sisteme girdikçe, ekonomiye dolaylı yollarla yıllık 20-25 milyar dolarlık katkı sağlayacak. Ayrıca enerji verimliliği önlemleriyle her yıl yaklaşık 10 milyar dolarlık tasarruf potansiyeli söz konusu. Bu doğrultuda sektörel yol haritaları da oluşturuldu. Bu gelişmeler; Türkiye için enerji maliyetlerinin düşmesi, cari açığın ve ekonomide dış bağımsızlığın azalması anlamına geliyor. Çünkü enerjide tam bağımsızlık, ekonomide de tam bağımsızlığın kapısını açacak. Türkiye'yi en büyük 10 ekonomi arasına sokacak."



Gazı açıkta işleyecek

Karadeniz'deki doğalgaz çalışmaları için geçen yıl Çanakkale'ye getirilen yüzer üretim platformu elden geçirildi. 'Osman Gazi' adı verilen platform, Filyos Limanı'na doğru yola çıktı. Platformun maksimum gaz işleme kapasitesi 10.5 milyon metreküp, maksimum gaz transfer kapasitesi ise 10 milyon metreküp olarak

hesaplanıyor. Platformdan karaya ana gaz iletim hattı uzunluğu 161 kilometre olarak hesaplanıyor. Platformda işlenen gaz, bu hat üzerinden karaya ulaştırılarak kullanıma hazır halde ulusal şebekeye verilecek. Bölgedeki gaz üretimini iki katına çıkaracağı belirtilen platform, Karadeniz'de 20 yıl görev yapacak.

Nükleer santral dönüm noktası olacak

Akkuyu Nükleer Güç Santrali'nin ilk reaktöründe deneme üretimi bu yılın sonunda başlayacak. Dört reaktörde birden faaliyete 2028 yılında geçilmesi planlanıyor. Nükleer enerji santralinin faaliyete geçmesi, Türkiye'nin enerji geleceği için dönüm noktası olacak. Santral

2028 yılında tam kapasite faaliyete geçtiğinde yıllık elektrik üretimi 35 milyar kilovatsaate ulaşacak ve Türkiye'nin elektrik ihtiyacının yaklaşık yüzde 10'unu karşılayabilecek. Akkuyu'nun tüm bileşenleriyle devreye alınmasıyla birlikte Türkiye'nin doğalgaz

ithalatı yıllık 7 milyar metreküp azalacak. Bu da enerji harcamalarında 2.5 milyar dolarlık bir tasarruf anlamına geliyor. Türkiye sanayi faaliyetleri ve mevsim etkilerine göre değişimle birlikte yaklaşık her yıl 40-50 milyar metreküp doğalgaz ithal ediyor.



Petrol ithalatı ne kadar?

EPDK'nın raporlarına göre 2024 yılında ham petrol ithalatı 30 milyon ton oldu. Motorin türleri, fuel oil türleri, havacılık yakıtları, denizcilik yakıtları ve diğer ürünler eklendiğinde toplam enerji ithalatı 48.7 milyon tona ulaştı. (1 varil 159 litre. 1 varil petrolün ağırlığı ise 120 kg)



Elektrik enerjisi tüketimi ne kadar?

Türkiye'nin elektrik enerjisi tüketimi 2024 yılında bir önceki yıla göre yüzde 3.8 oranında artarak 347.9 teravat-saat (TWh) seviyesine ulaştı. Elektrik enerjisi tüketimi pandemiden önceki yıl olan 2019'da 303.7 TWh olmuştu.

Kurulu elektrik gücünün kaynaklara göre dağılımı

Hidroelektrik
Yüzde 27.2

Doğalgaz
Yüzde 20.7

Kömür
Yüzde 18.5

Rüzgar
Yüzde 11.2

Güneş
Yüzde 18.7

Jeotermal
Yüzde 1.5

Diğer
Yüzde 2.2

(2025 Nisan ayı sonu itibarıyla Kaynak: Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı)



Japon hikayelerine TÜRKİYE KÖPRÜSÜ

OSMAN KUVVET

TÜRK dizi film sektörü, geçen yıl 602 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Kültürel Değişim ve Endüstrileşme Sürecinde Türk Dizileri adlı rapora göre, Türkiye’de yayınlanan 100 içerikten 75’i dünya ekranlarından milyonlarca izleyiciyle buluşuyor. 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.

İTO'DA BİR ARAYA GELDİLER

Japonya’da 2013 yılında Woman ismiyle yayınlanan, Türkiye’de ise 2017 yılında Kadın ismiyle uyarlanan dizi, özellikle Latin Amerika, Ortadoğu, Doğu Avrupa ve Asya’da yoğun ilgi gördü. Daha önce de Anne, Öğretmen, Misafir gibi diziler Japonya’dan alınan içeriklerle uyarlanmış ve ihraç edilmişti.

İki ülkenin içerik üreticileri, İstanbul Ticaret Odası ve Japon Dış Ticaret Teşkilatı (JETRO) işbirliğiyle İTO’da düzenlenen Japonya İçerik Sektörü B2B toplantısında buluştu.

156 ÜLKEYE İHRACAT

Toplantıya, JETRO İstanbul Genel Müdürü Mitsuaki Sano ile Japon ve Türk içerik sektörü temsilcileri katıldı. Toplantıda, Türkiye’nin Japon hikayelerini dünyaya ulaştırmak için çok önemli bir köprü ve iş ortağı olduğu dile getirildi. İTO Yönetim Kurulu



Üyesi Münir Üstün, toplantıda yaptığı konuşmada, Türk ve Japon içerik sektörlerinin küresel ölçekte ve kaliteli yapımlarla öne çıktığını belirterek, şunları söyledi: “Avrupa’dan Amerika’ya, Asya’dan Afrika’ya 4 kıtada 8 fuara güçlü bir şekilde katıldık. Sektörün dünya sahnelerinde yer almasını sağladık. Dünya genelinde ithal edilen içeriklerin yüzde 25’ini oluşturan Türk yapımları, 156 ülkeye ihraç ediliyor. Her dizi; ihraç eden ülke için ekonomik bir değer ve tanıtım imkanı sunarken, aynı zamanda kültürlerin tanışmasını da sağlıyor. Türk ve Japon içerik sektörlerinin güçlü yanlarını bir araya getiren ortaklıkların, güzel sonuçlar vereceğinden kuşumuz yok.”

JETRO İstanbul Genel Müdürü Mitsuaki Sano da bu yıl ikincisi düzenlenen etkinlikte Türk ve Japon içerik üreticileri arasındaki işbirliğinin artarak devam edeceğini dile getirdi. Görüşmede, 6 Japon içerik üreticisi ile 30 Türk içerik üreticisi buluştu.

Japon dizilerinin Türk uyarlaması

Japonya’nın önde gelen yayın kuruluşu Nippon TV, Türk yapım şirketleriyle işbirliği yaparak, birçok Japon dizisinin Türk uyarlamasını gerçekleştirdi. Bu uyarlamalardan bazıları şöyle: ■ Mother (Anne) ■ Mr. Hiiragi’s Homeroom (Öğretmen) ■ Abandoned (Çocukluk) ■ OASIS (Misafir)



MWC Doha 2025

Doha - Katar
25 - 26 Kasım 2025

Türkiye Millî İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



MOBILE WORLD CONGRESS FUARLARININ YENİ EV SAHİBİ KATAR’DA MWC DOHA 2025 FUARI’NA İSTANBUL TİCARET ODASI FARKIYLA KATILIN !

MWC DOHA 2025

- Mobil İletişim Teknolojilerinin prestijli fuar organizatörü Mobile World Congress tecrübesi ile Ortadoğu Pazarına giriş imkanı
- Mobil İletişim Teknolojileri alanında en son yenilikleri keşfetme
- Katar 2030 Ulusal Vizyonu kapsamında, Katar İletişim ve Bilgi Teknolojileri Bakanlığı (MCIT), InvestQatar ve Visit Qatar ortaklığında gerçekleştirecek Mobile World Congress Doha’da ürün ve hizmetleri profesyonel alıcılara buluşturma fırsatı

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant inşaat organizasyonu
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar resmi web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Millî İştirak Broşürü’nde firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar Giriş Kartı Temini (Fuar İdaresi tarafından belirlenecek limit dahilinde)
- T.C. Ticaret Bakanlığı’nın teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli (nakliye dahil) : 1.850 ABD Dolar / m²
Katılım Bedeli (nakliye hariç) : 1.750 ABD Dolar / m²
Minimum Stant Alanı : 4 m²



Murat Özturan	Akif Gönüllü	Esra Avcıoğlu
0212 455 62 21 0530 078 43 55 murat.ozturan@ito.org.tr	0212 455 61 19 0530 931 31 08 akif.gonullu@ito.org.tr	0212 455 61 10 0530 386 92 66 esra.avcioglu@ito.org.tr

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



Sanayi bölgelerinde ortaklık kuralım

Çin’in Batı’ya açılan kapısı Sincan Uygur Özerk Bölgesi’nden iş insanları; sanayi bölgelerinde ortaklık, lojistik merkezler, teknoloji transferi ve yeşil enerjide işbirliği çağrısı yaptı.



BARIŞ CABACI

ÇİN Sincan Uygur Özerk Bölgesi Halk Hükümeti Başkan Yardımcısı Zhu Lifan ve beraberindeki heyet, İstanbul Ticaret Odası’nı ziyaret etti. Konuk heyet, İTO Başkan Yardımcısı Ahmet Özer, Yönetim Kurulu Üyeleri İbrahim Doğan Salman ve Murat Hazıroğlu ile görüştü.

EKONOMİDEKİ İSTİKRAR

Heyeti kabulünde iki ülke arasındaki ilişkileri değerlendiren İTO Başkan Yardımcısı Ahmet Özer, Çin’in özellikle 1970’lerin sonundan itibaren hızlı ve nitelikli kalkınmasıyla dikkat çektiğini belirterek, şöyle konuştu: “Çin, Kuşak-Yol Projesiyle dünya ticaretine sunduğu katkılarını ve pek çok sektöre yayılan dış yatırımlarıyla küresel ekonominin yükselmeye devam eden yıldızlarından biri. Türkiye ekonomisindeki istikrar ve büyümenin de Çin’in özellikle Avrupa ve Afrika’ya yönelik ticaret ve yatırımları için stratejik bir role sahip olduğunu görüyoruz. İstanbul Ticaret Odası, Çin’le ilişkileri geliştirmek için çalışmalarını sürdürüyor. Heyet ziyaretleri, fuar katılımları, pazar araştırmaları gibi alanlarda yoğun bir faaliyet içindeyiz. İş yapma potansiyelinin daha iyi şekilde değerlendirilmesi için siyasi ve ekonomik engelleri aşmanın iki ülkeye de yarar sağlayacağını düşünüyoruz.”

ASYA’NIN BATIYA BAKAN YÜZÜ

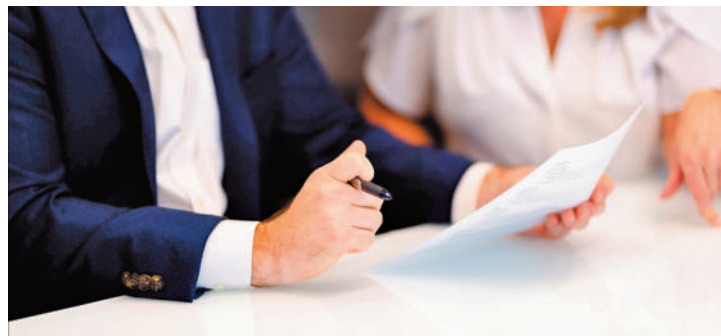
İki ülke arasındaki ticaretin artması için Sincan’ın önemli bir bölge olduğunu belirten Sincan Uygur Özerk Bölgesi Halk Hükümeti Başkan Yardımcısı Zhu Lifan ise şunları söyledi: “Sincan Uygur Özerk Bölgesi olarak, Çin’in Batı’ya açılan kapısıyız. Türkiye ise Asya’nın Batı’ya bakan yüzü. Türkiye ile Sincan arasındaki ulaşım süresinin yalnızca 6 saat olması, lojistik anlamda ciddi bir avantaj. Bu yıl direkt uçuşlar da başladı. Özellikle Kuşak ve Yol Girişimi ile yeni projelerde, Türkiye’nin altyapı, enerji, lojistik ve tarım gibi birçok alandaki tecrübesinden faydalanmak istiyoruz. Sanayi bölgelerinde ortaklık, lojistik merkezler, teknoloji transferi ve yeşil enerji alanlarındaki işbirlikleri, iki taraf için de uzun vadeli kazançlar getirecek.”

Kapıda vize önerisi

İTO Yönetim Kurulu Üyesi Murat Hazıroğlu, ikili ilişkilerin gelişmesinde yalnızca ticari anlaşmaların değil, karşılıklı kolaylaştırıcı uygulamaların da büyük rol oynadığını söyledi. Hazıroğlu, şöyle konuştu: “Başkonsolosluğumuza vize süreçlerinde sundukları destek için teşekkür etmek istiyorum.

Ancak vize konusu, iş dünyasının önündeki en önemli yapısal engellerden biri. Fuar dönemlerinde uygulamaya alınabilecek kapıda vize sistemleri, sadece ticareti kolaylaştırmakla kalmayacak; aynı zamanda Türk iş insanlarını bu pazarlara daha cesaretle yönelmeye teşvik edecektir.”

Fikri mülkiyet ve patent semineri 3 Haziran’da



İSTANBUL Ticaret Odası (İTO), fikri mülkiyet konusunda bir seminer düzenliyor. ‘Yeni Ekonomide Şirketlerin Fikri Mülkiyet Stratejileri, Telif Hakları-Markalar-Patentler’ semineri, 3 Haziran 2025 Salı günü 13.00-16.00 saatleri arasında Eminönü’ndeki merkez binada gerçekleştirilecek. Açılış konuşmasını İTO Başkan Yardımcısı Mehmet

Develioğlu’nun yapacağı seminer, sektör mensuplarına ve konuyla ilgili herkese açık olacak. Seminerde Av. Doç. Dr. Cahit Suluk ‘Fikri Mülkiyete Stratejik Yaklaşımlar’, Av. Vehbi Kahveci ‘Marka Hukuku Uygulamaları’, İnkövat Patent Bürosu’ndan Aydın Mutlu da ‘Patent Uygulamaları-Ulusal ve Uluslararası Boyut’ başlıklı birer konuşma yapacak.



Tayvan heyetinden işbirliği ziyareti

MESUDE DEMİRHAN

TAIPEI Ekonomi ve Kültür Misyonu Ankara Ekonomi Bölümü Direktörü Jason Hsu ve Katip Ting Ling Liu, İstanbul Ticaret Odası’nı ziyaret etti. Heyeti, İTO Genel Sekreter Yardımcısı Özcan Tokel kabul etti. Yapılan görüşmede; Türkiye ve Tayvan arasındaki ekonomik, ticari ilişkilerin daha iyi ileriye taşınması için İTO ve Taipei Ekonomi ve Kültür Misyonu arasında ileriye dönük olası işbirliği imkanları ele alındı.

ÖZGE PROJESİYLE DERSLER DEĞİŞTİ

Özel güvenlikte sicil puanı önerisi

Özel Güvenlik Eğitimlerini Geliştirme ve Alan/Branş Eğitimleri (ÖZGE) Projesi ile sektörde temel ve yenileme derslerinin değiştiği açıklandı. Sektör mensupları, branşlaşmadan memnun. Gündeme getirilen talepler arasında çevrimiçi ders imkanı, site yöneticilerine eğitim, kariyer için kıdem basamakları ve sicil puanı uygulaması yer alıyor.

ADEM ORHUN

İSTANBUL Ticaret Odası'nda 'Özel Güvenlik Eğitimlerini Geliştirme ve Alan/Branş Eğitimleri (ÖZGE) Projesi' semineri düzenlendi. Seminerin açılış konuşmasını, İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman yaptı. Türkiye'de hizmet sektörünün çok gelişmiş olduğunu belirten Salman, bu sektörün yurt dışında da hizmet verebileceğine dikkat çekti. Salman, burada da gerekli geliştirme ve uyum çalışmalarını için eğitimin önemli olduğunu belirtti.

İTO İşletme Destek Hizmetleri Meslek Komitesi Meclis Üyesi Salih Dursun'un oturum başkanlığını yürüttüğü seminerde, ilk konuşmacı Güvenlik Servisleri Organizasyon Birliği Derneği (GÜSOD) İnsan Kaynakları Bölüm Başkanı İbrahim İpekçi oldu. İpekçi, "11 bini aşkın katılımcıya uygulanan anket sonucunda altı uzmanlık alanı belirlendi. Bunlar; bina tesis ve çevre koruma, özel güvenlik yöneticiliği, ulaşım güvenliği, kişi koruma, kıymet nakli güvenliği, geçici toplu etkinlikler ve spor güvenliği" dedi.

ÇEVİRİMİÇİ EĞİTİM TALEBİ

Özel Güvenlik Eğitimcileri Derneği (Ö-DER) Başkanı Hacı Muhammed Tırmoğlu da kursiyerlere, isteğe bağlı çevrimiçi eğitim imkanı sağlanması talebini dile getirdi. Tırmoğlu ayrıca, "Eğitimde taban fiyat uygulanması talebimiz olumlu karşılık buldu. Diğer değişikliklerin hayata



geçmesi için mevzuat değişikliğine ihtiyaç duyuyoruz" diye konuştu.

SİTE YÖNETİCİLERİNE DE EĞİTİM VERİLMELİ

Uluslararası Tesis Güvenlik Eğitim Federasyonu (UTGEF) Başkanı Şahin Ağçay ise "Binanın ne binası olduğuna göre binayı kimden ve nasıl korumalıyız, bunun cevabı değişiyor. Bunlara çözüm bulmak doğru eğitimden geçiyor. Fakat bu 90-100 saatlik eğitimle olmaz" dedi. Ağçay, güvenlik görevlisinin çalıştırılmasında uygunuz işler gördüklerini belirterek, "Site yöneticilerinin de bu eğitimden geçmesi lazım" dedi.

Güvenlik Yöneticileri Derneği (TRGYD) Kurucu Başkanı T. Kazım Eladağ da eğitim kurumlarının uyumunun zaman alacağını belirtti. Eladağ, staj ihtiyacına ve finansal yüke dikkat çekti.

Özel Güvenlik İdarecileri Derneği (ÖGİDER) Başkanı Necdet Aykar ise kariyer kademesi önerisini dile getirdi. Aykar, şunları söyledi: "İş ilanlarında hep 25-35 yaş arası deniliyor. 36'dan sonra bu iş yapılmıyor mu? Yapılıyor aslında ama bu çoğunlukla geçici bir iş olarak görülüyor. Burada kariyer veya kıdem basamakları uygulanırsa görevlilerimizin şevki ve saygınlığı artar. Yani rütbe, kıdem uygulaması getirilmeli."

SİCİL PUANI UYGULANMALI

Ayrıca sicil puanı uygulanmasını isteyen Necdet Aykar, şöyle devam etti: "Sicil puanı çok düşenlere görevden el çektilirmeli. Bir

verde ciddi bir hatası olan güvenlik görevlisinin, hiçbir şey olmamış gibi yandaki başka bir binada göreve başlaması risk oluşturuyor. Ayrıca güvenlik görevlilerinin işe giriş (SGK kaydı) işlemleri haftanın her günü yapılabilmeli."

Seminerin son konuşmacısı Emniyet Genel Müdürlüğü Özel Güvenlik Denetleme Başkanlığı Emniyet Müdürü Harika Doğan oldu. Doğan, ÖZGE projesiyle temel eğitimde ve yenileme eğitiminde kaldırılan ve yerine gelen dersleri açıkladı.



Yurt dışından operatör getirmek zorunda kalıyoruz

MESUDE DEMİRHAN

İSTANBUL Ticaret Odası Mimarlık ve Mühendislik Meslek Komitesi Çalışma Toplantısı, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Murat Hazıroğlu başkanlığında yapıldı. Cemile Sultan Koru Tesisleri'ndeki toplantıda, Meclis ve Komite Üyeleriyle sektör temsilcileri katıldı. Kentsel dönüşüm, depreme dayanıklı yapılaşma ve inşaat kalite standartlarının yükseltilmesinin ele alındığı toplantıda sektör temsilcileri, "Nitelikli işgücü eksikliği nedeniyle bazı firmalar yurt dışından operatör getirmek zorunda kalıyor" diye konuştu.

KRİZLER FIRSATI DOĞURUR

İTO Yönetim Kurulu Üyesi Murat Hazıroğlu ise yaptığı konuşmada, İTO'nun 820 bini aşkın üyesiyle dünyanın ikinci büyük, Avrupa'nın ise en büyük odası olduğunu hatırlattı. Dünya ticaretinin farklı alanlara kaydığına işaret eden Hazıroğlu, "Her yerde kriz var. Ancak her kriz bir fırsat doğurur. Şimdi yapay zekayla ilgili herkes bir şey söylüyor. Yapay zeka gelecek. 86 milyon kişi işsiz kalacak. Ama yine verilere dayanarak, 93 milyon yeni iş alanı üretilecek" dedi.

INDUSTRIAL TRANSFORMATION SAUDI ARABIA 2025

Riyad - Suudi Arabistan
1 - 3 Aralık 2025

Türkiye Milli İştiraki İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

TÜRK SANAYİ VE TEKNOLOJİSİ
SUUDİ ARABİSTAN'IN 2030 VİZYONU İLE BULUŞUYOR!

INDUSTRIAL TRANSFORMATION SAUDI ARABIA

- Suudi Arabistan'ın 2030 vizyonu çerçevesinde ihtiyaç duyduğu sanayi ve teknoloji atılımı kapsamında oluşan talebe direk ulaşım imkanı
- Otomasyon
- Eklemeli Üretim
- Dijitalleşme, İnovasyon
- Wireless ve 5G Teknolojileri
- Enerji, Enerji Çözümleri
- Lojistik Teknolojileri
- Akıllı Paketleme, Depolama, Etiketleme Sistemleri
- Suudi Arabistan Sanayi ve Maden Kaynakları Bakanlığı himayesinde, Hannover Messe Fuarı düzenleyicisi Deutsche Messe AG'nin organizasyonunda gerçekleşecek Ortadoğu'nun büyük sanayi ve teknoloji fuarı

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 1.250 ABD Dolar / m²
Minimum Stant Alanı : 9 m²

İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Gökhan Çapkın

0212 455 61 16
0530 664 86 22
gokhan.capkin@ito.org.tr

Ferit Oğuztürk

0212 455 61 01
0537 304 52 55
ferit.oguzturk@ito.org.tr

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



Ticarette belirsizlik ihracatla hafifleyecek

SÜMEYRA
YARIŞ TOPAL

KÜRESEL ekonomik belirsizlikler ve tarife savaşları, dünya ticaretinde büyümenin yavaşlayacağı beklentisini artırdı. Hemen hemen her sektörde dezavantajlı bu durumu avantaja çevirme yolları aranırken; ihracatı artırmanın yöntemleri, İTO Toptan ve Dış Ticaret Meslek Komitesi'nin düzenlediği çalışma toplantısında ele alındı. Toplantıda, ticaretteki sıkışıklığın en önemli çözümünün ihracat pazarlarını çeşitlendirmek olduğu vurgulanırken, bunun için fuarların önemine dikkat çekildi.

ÜRETİMİ
ARTIRMAK

Toplantının açılışında konuşan İTO Yönetim

Ticaret savaşları ve küresel belirsizliklerin getirdiği zorluklar birçok sektörde hissediliyor. Girişimcilere iç piyasadaki zorlukların aşılması için ihracat pazarlarını çeşitlendirmeleri öneriliyor.

Kurulu Üyesi Murat Hazıroğlu, "Belirli zamanlarda yaşadığımız sorunların çözümünün tek yolu, üretimi artırmaktan geçiyor. Ev genci olarak tabir edilen gençlerimizi üretim odaklı yönlendirebilirsek işgücü kaybımızı da önlemiş oluruz" dedi.

AVRUPA FAKTÖRÜ

İTO Toptan ve Dış Ticaret Meslek Komitesi Başkanı ve Meclis Üyesi Necmi Sadıkoğlu da son yaşanan küresel gelişmelerden Türkiye'nin avantajla çıkma yollarını arayabileceğini

ifade etti. Sadıkoğlu, "Dünya hayal edemediğimiz bir yöne doğru gidiyor. ABD politikaları, dünyanın kimyısıyla oynuyor. Küresel ticaret, 2024 yılını sıfır büyümeyle kapattı. Bizler ticaretimizin çok büyük bir kısmını Avrupa ülkeleriyle yapıyoruz. Ancak Avrupa da sıkıntı yaşıyor. Nitelikli ürünler üreterek ihracatımızın katma değerini yükseltmeliyiz" diye konuştu. Toplantıda katılımcılara fuarlar ve ihracat destekleri hakkında da bilgi verildi.

Enerji sadece maliyet değil kalkınmanın anahtarı

BARIŞ CABACI

İSTANBUL Ticaret Odası Enerji, Çevre ve Dönüşüm İhtisas Komitesi, sektörün güncel gelişmelerini ve geleceğe yönelik dönüşüm adımlarını değerlendirmek üzere bir araya geldi. Toplantı, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca başkanlığında gerçekleştirildi.

GAZ VE PETROL KEŞİFLERİ

Açılış konuşmasını yapan Eyyüpkoca, enerji dönüşümünün sadece ekonomik değil, aynı zamanda çevresel ve stratejik bir mesele olduğuna dikkat çekerek, şunları söyledi: "Enerji, artık sadece bir maliyet kalemi değil, sürdürülebilir kalkınmanın temel taşlarından biridir.



Ülkemizde bulunan petrol ve gaz rezervleri buna örnektir. Filyos'taki doğalgaz keşfi gibi gelişmeler, ülkemiz için tarihi fırsatlar sunuyor.



İstanbul iş dünyası olarak bizler de bu sürece katkı sunmak ve yön vermek istiyoruz." Kritik minerallerin madencilik faaliyetlerine etkisi, arz güvenliği açısından taşıdığı önemle birlikte uluslararası rekabetteki stratejik konumu da toplantının bir diğer

gündem başlığı oldu.

İSPANYA'DAKİ KESİNTİLER

Toplantıda Prof. Dr. Mesut Karakaş, 'Ekonomide Son Gelişmeler' başlıklı bir sunum yaptı. Prof. Dr. Karakaş, enerji sektörünü doğrudan etkileyen gelişmeleri değerlendirirken, piyasalardaki dalgalanmaların maliyetlerdeki yansımalarına dikkat çekti. Türkiye Elektrik İletim A.Ş. (TEİAŞ) yetkilisi Murat Türk ise İspanya'daki geniş çaplı elektrik kesintilerine ilişkin bir sunum gerçekleştirdi.



Sigortacılar, Sigortacılık Kanunu'nda revizyon talebi

MESUDE DEMİRHAN

İSTANBUL Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi'nin Sigortacılık Sektörü Dernekleriyle

İstişare Toplantısı, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Salih Sami Atılgan başkanlığında gerçekleştirildi. İTO Eminönü Merkez Bina'da düzenlenen toplantıya, İTO Meclis ve



Komite Üyeleriyle sektörel dernek yetkilileri katıldı. Toplantıda; nitelikli eleman sorunu, Sigortacılık Kanunu ve trafik sigortaları gündeme geldi.

TARAFLARIN HAKLARI KORUNMALI

İTO Yönetim Kurulu Üyesi Salih Sami Atılgan, toplantıda yaptığı konuşmada, birçok sektörde olduğu gibi sigortacılıkta da nitelikli eleman sorunu yaşandığını söyledi. Sektör temsilcileri

ise Sigortacılık Kanunu'nun revize edilmesi gerektiğini belirterek, hem acentelerin hem de sigortalıların haklarını koruyacak şekilde yeniden yapılandırılması gerektiğini gündeme getirdi. Nitelikli işgücü bulmakta zorlandıklarını dile getiren sektör temsilcileri, "Eleman bulsak bile yetiştirdiğimiz çalışan biraz daha yüksek ücret veren yere gidiyor. En azından yetiştirdiğimiz personeli elimizde tutabilecek bir şeyler yapmalıyız" diye konuştu.

Gayrimenkulde gerçek değeri yapay zeka izleyecek

Ev ve arsa fiyatlarındaki fahiş artışa karşı Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü'nün 'Değer Bilgi Merkezi' uygulaması devreye girdi. Uygulamayla taşınmazların gerçek piyasa değerleri mahalle bazında yapay zekayla analiz edilecek. Sistemle spekülasyon fiyat artışlarının önüne geçilmesi hedefleniyor.

TAPU ve Kadastro Genel Müdürlüğü'nün geliştirdiği 'Değer Bilgi Merkezi', ev ve arsa fiyatlarındaki fahiş artışları önlemeyi, gayrimenkul satışlarında şeffaflık ve adalet sağlamayı hedefliyor. Sistemle yapay zeka destekli analizlerle taşınmazların gerçek piyasa değeri mahalle düzeyinde belirlenecek. Her taşınmaz için piyasa değerini gösteren haritalar hazırlanacak. Bu haritalar, yatırım kararlarından kamulaştırma süreçlerine kadar birçok alanda kullanılabilir. Uygulama ile birlikte dijital ve entegre taşınmaz yönetimi altyapısı oluşturulacak.



bir platformdan görebilecek. Devlet ise taşınmaz değerlerini anlık takip ederek vergi politikalarını daha etkili şekilde uygulayabilecek.

İLK UYGULAMA İSTANBUL'DA

Yeni sistemin ilk aşaması, 2026'nın ilk çeyreğinde İstanbul'da devreye alınacak. İlk uygulamanın İstanbul'da devreye alınmasının ardından, 2027 yılının ortasına kadar sistemin Türkiye genelinde de uygulanması hedefleniyor. Böylece taşınmaz değerleri daha adil ve şeffaf biçimde takip edilebilecek.

Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanı Murat Kurum'un açıklamasına göre; sistem sadece ekonomiyi değil, aynı zamanda afet yönetimi ve kentsel dönüşüm süreçlerine de önemli katkı sağlayacak. Vatandaşlar, Değer Bilgi Merkezi sayesinde afet yönetimini, yatırım yapacakları gayrimenkulün maliyet analizini, beklenen getirilerini, satış fiyatı tahminlerini ve sürece dair diğer tüm bilgileri tek bir dijital ortamdan edinebilecek.



EKSİK BEYANLARA 15 GÜN SÜRE

Gayrimenkul satışlarında tapuda düşük değer gösteren işlemler sistem tarafından tespit edilecek. Beyanı hatalı olanlara 15 gün içinde düzeltme imkanı tanınacak. Bu süre içinde düzeltme yapılması durumunda cezai işlem uygulanmayacak. Yapay zeka; mahalle ve sokak düzeyinde ortalama metrekare fiyatları, emsal satışlar, ilanlar, ekspertiz raporları, geçmiş tapu kayıtları ve vergi beyanlarını analiz ederek gerçek değer hesaplamasını ortaya koyacak. Satıcıya, satış bedelinin düşük olduğu uyarısı yapıldığında ya rakam güncellenecek ya da mevcut bedelin doğruluğu ispat edilecek.

Harç ve vergiler gerçek satış değeri üzerinden alınacağı için kamu gelirlerinde artış bekleniyor. Yeni sistem sayesinde, vatandaşlar yatırım yapacakları taşınmazın maliyetini, getirisini ve satış fiyatı tahminlerini tek



Atlantik'in tarihi hatası: 'Sanayisizleşme'

Küresel ekonomi-politik sistem tarihi bir dönüşümden geçiyor. Bu dönüşümde, bir zamanların önde gelen ekonomileri olarak tanımlanan G7 ülkeleri, Türkiye'nin de içinde yer aldığı E7 ülkeleri lehine ciddi bir ekonomik, ticari ve siyasi alan kaybı yaşıyor. G7 ülkelerinin etrafında sıralanan tüm Atlantik İttifakı ülkelerinin alan kaybını, etki kaybını pek çok yönüyle ele almak mümkün. Bugün Başkan Trump'ın kendinden önceki başkanları da ciddi manada eleştirdiği bir başlık olan 'sanayisizleşme' başlığına odaklanalım. Neoliberal anlayışın 40 yıldır gündeminde olan bir başlık 'sanayisizleşme'. En basit ifadeyle, G7 ekonomilerinin kademe olarak sanayi sektöründen çekilmesi, kendilerinin teknoloji üretmeye odaklanması, sanayi üretimini geliştirmekte olan ekonomilere kaydırmaları ve sanayi ötesi topluma geçişi hızlandırmaları anlamına geliyor.

G20 platformu

Özünde, 1990'ların sonlarında, bu süreci hızlandırmak için Başkan Clinton'ın uluslararası ekonomi-politik sistemin önde gelen ülkelerine önerdiği model G20 platformuydu. Türkiye'nin de içinde yer aldığı 11 gelişmekte olan ülke başta G7 ülkeleri, dünyanın sanayi malı ve enerji ihtiyacını karşılayacak,

önemli bir ihracat geliri elde edecek; G7 ülkeleri ise söz konusu 11 gelişmekte olan ülkenin teknoloji ihtiyacını, sermaye ihtiyacını (ağırlıklı olarak borç vererek elbette) ve hizmetler sektöründeki gelişimini sağlayacaktı. Çevreyi de kirlüten sektörlerde üretimi sürdürmek yerine, G7 ekonomileri söz konusu pek çok sanayi malını ucuz işgücü ve ucuz enerji ile 11 gelişmekte olan ülkeye ürettirecek, ucuz ithal edecek ve kendi halklarının yaşam standartlarını yükseltmeyi sürdüreceklerdi.

Bu modelin, bu planın en hassas tarafı 11 gelişmekte olan ülkenin ihtiyaç duydukları teknolojiyi hep G7 ülkelerinden temin etmeyi sürdürmeleri; G7 ekonomileri daha düşük katma değerli sanayi ürünlerini söz konusu gelişmekte olan ekonomilerden alırken, sattıkları yüksek katma değerli teknolojiyle para kazanmayı sürdürmeleri idi. Nükleer teknoloji, savunma, havacılık ve uzay teknolojileri hep kendilerince dünyaya temin edilecekti. Ancak bu model, bu plan 10 yıl içerisinde çöktü. Aralarında Türkiye'nin de yer aldığı 11 gelişmekte olan ekonomi, G7 ekonomilerinin uzunca bir süre kendi tekellerinde kalacaklarını zannettikleri tüm yüksek teknoloji odaklı alanlarda kendi yerli ve milli teknolojilerini üretmeye, hatta G7



ekonomilerinden daha yüksek teknoloji odaklı ürünleri G7 ülkelerinden daha ucuza üretmeye başladılar. Bu durum, G7 ekonomileri için başta Çin, 11 gelişmekte olan ekonomiye 'bağımlılığın' adeta patlaması anlamına da geldi.

KOBİ'lerin tepkisi

Bugün, Başkan Trump, bizzat iş dünyasının doğrudan içinden başkanlık koltuğuna iki kere gelmiş bir kişi olarak, kendisinden önceki tüm başkanları, bilhassa da Demokrat olanları, ABD ekonomisi için bu ölçüde bir 'sanayisizleşme' hatasını nasıl yaptıkları noktasında ağır eleştiriyor. Aynı tepki, Birleşik Krallık ve Avrupa ülkelerinin çoğu için de geçerli. ABD ve Avrupa'daki yüz binlerce KOBİ, Washington ve Brüksel'deki bir grup neoliberal siyasetçi ve bürokratın son 30 yıllık 'sanayisizleşme' politikasına tepkili. Bu tepki, yeni sağ siyasetin yükselişinin de motivasyon kaynaklarından biri oldu. Birleşik Krallık'taki referandumdan 'Brexit'in çıkmasına sebep oldu. Avrupa'nın her yerinde sanayi işçilerinin ve KOBİ'lerin ciddi tepkilerini tetikledi. Her kim ki, sektörlerin misyonunun tamamlandığını, artık 'sanayileşme'nin önemsiz olduğunu söyler, bilin ki ülkesinin hayrına bir mücadeleyi kaçırmış demektir.

Alıcı ve satıcı sağlıklı karar verebilecek

Gayrimenkul Uzmanı Mustafa Hakan Özelmacı, uygulamanın gayrimenkul sektöründe şeffaflık için kritik olduğunu belirterek, şunları söyledi: "Yurt dışı örneklerinde olduğu gibi yapay zeka destekli bu sistemin değerlendirme raporları, imar planları ve kent bilgi sistemleriyle entegre şekilde çalışması, gayrimenkulde dönen

ticaretin netleşmesi açısından çok kıymetli. Bu sistem sayesinde piyasalardaki manipülatif fiyat dalgalanmalarının önüne geçilebilir. Alıcı ve satıcılar daha sağlıklı kararlar alabilir."

Özelmacı, sistemin devreye girmesinden önce 'değer barışı' süreciyle geçmiş işlemlerdeki değer farklılıklarının telafi edilmesi gerektiğini

belirterek, "Sektör olarak, geçiş öncesi tapudaki işlemlere esas olacak değerlerin geçmişten arındırılmasını ve değer barışıyla bu sisteme geçilmesini arzu ediyoruz. Ayrıca, gerçek değer üzerinden alınacak tapu harçlarının vatandaşlar için daha makul seviyeye çekilmesi de önemli bir ihtiyaç olarak karşımızda duruyor" dedi.

Çalışma saatlerinde ‘yapay zeka’ devrimi

Yapay zeka devrimiyle haftalık 4 gün çalışma modeli dünyada yaygınlaşırken, Türkiye’de de bazı firmalar bu uygulamaya geçti. Sosyal Güvenlik Başuzmanı İsa Karakaş, haftada 4 gün çalışmanın İş Kanunu açısından bir sorun olmayacağını belirterek, “Artık dijital çağdayız. Hem istihdam hem de çalışanların iş ve aile dengesini koruması için bu yönetime geçmek çok önemli” dedi.

SENA SORKUN

YAPAY zekanın insan hayatına girmesiyle iş hayatında da birtakım yenilikler yaşanıyor. Uzaktan çalışma, esnek çalışma, kısa mesai, part-time mesai gibi modeller derken, şimdi de ‘4 gün iş, 3 gün tatil’ modelini Türkiye dahil dünyada birçok firma uygulamaya başladı. Sosyal Güvenlik Başuzmanı ve İstanbul Ticaret Gazetesi Yazarı İsa Karakaş, konunun detaylarını İstanbul Ticaret’e açıkladı. İsa Karakaş, henüz bu konuda yasal bir düzenleme yapılmamasına rağmen haftalık çalışma gün sayısını 4 güne sorunsuz bir şekilde indiren Türk firmaları olduğunu söyledi.

VERİMLİLİK İÇİN MOTİVASYON

Yapay zeka çağıyla beraber robotik gelişmelerin arttığına dikkat çeken Karakaş, “Dijitalleşme ile birlikte tüm dünyada çalışma sürelerinin gözden geçirildiğini biliyoruz. Nitekim AB ülkelerinde bu yönde çok büyük mesafeler kat edildiğini görüyoruz” dedi.

Avrupa’da haftalık çalışma saatini 35 saate düşüren ülkeler olduğunu belirten Karakaş, şöyle devam etti: “Avrupa’da ortalama fiili çalışma süresi 36 saat, Türkiye’de ise 43 saat civarında. Yani AB ülkelerinden yaklaşık 7 saat daha fazla çalışıyoruz. Peki, biz bu kadar çok mesai harcarken verimli çalışıyor muyuz sorusu akıllara geliyor. AB ülkelerine göre daha çok mu üretim yapıyoruz?”



Bununla ilgili yapılan çalışmalara baktığımızda, haftalık çalışma sürelerini düşürdüğümüz zaman iş ve aile dengesinin korunduğunu, çalışanların daha büyük motivasyonla çalıştığını görüyoruz. Bunun sonucunda üretimde azalmanın olmayıp, aksine üretim ve verimlilik artıyor.”

TEŞVİKLERLE YAPABİLİRİZ

“Türkiye’de böyle bir çalışma var mı” sorusunu Karakaş, şöyle yanıtladı: “Gerçekten de bu konuda ciddi bir ihtiyaç olduğunu söyleyebiliriz. Zira artık dijital çağdayız. Hem istihdam hem de çalışanların iş ve aile dengesini koruması açısından bu yönetime geçmek çok önemli. Daha da önemlisi, bu yıl ‘aile yılı’ ilan edildi. Özellikle hükümetin, kadınların esnek çalışmasına yönelik atacağı adımlarla aile hayatına çok ciddi destek olunacağına inanıyoruz. İşverenler için çalışma sürelerinin düşürülmesi bir maliyet olacağı için hükümetin bir emri vaki yapmayacağını rahatlıkla söyleyebiliriz.”

İsa Karakaş, sözlerini şöyle

sürdürdü: “Uzun yıllar Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı bürokrasisi yapan komisyonlarda çalışan bir uzman olarak, hükümetin her daim işçi ve işveren görüşünü alarak ilerlediğini biliyoruz. Hükümetin tek taraflı bir görüşle ilerlemesi mümkün olmayacaktır. AB ülkelerindeki gibi şirketler teşvik edilip desteklerle yol alınacaktır. Çalışma süreleri düştükçe teşviklerin verileceğine inanıyorum.”

İŞ KANUNU AÇISINDAN SORUN DEĞİL

Karakaş, çalışma saatleri konusunda danışmanlık yaptığı bazı Türk firmalarının sorunsuz bir şekilde 4 gün çalışmaya geçtiğini hatırlatarak, şu bilgiyi verdi: “Bu firmalarımızın işlemlerini bizzat yaptım. Mevcut çalışma saatlerinde 45 saatlik süre 44 saate indirilip haftalık dört güne uygulandı. Şimdiki iş kanunu açısından da bir sorun olmayacaktır. Çünkü günlük çalışma süresinin sınırı 11 saat. Bir saatlik molaya da yer verdiğimiz zaman haftalık 4 günlük çalışmayla ilerlenebilir.”

Firmalar da tasarruf edecek

Dört gün çalışmayla beraber firmaların başta sabit giderler, elektrik, yol, yemek açısından tasarruf ettiğine dikkat çeken İsa Karakaş, “Önümüzdeki dönemde 4 gün, 44 saatlik çalışma modelinin yaygınlaşacağını öngörüyoruz. 45 saatlik çalışmayı aşan süreler fazla mesai olarak isimlendiriliyor. Ancak çalışma süresini düşürdüğünüz zaman 40 saat ile 45 saatlik süre fazla süreyle çalışma olarak addedilip daha az fazla mesai ödenmesi söz konusu. Mevcut düzenlemeye ilave olarak Sosyal Güvenlik Kurumu tarafından işverenlere halen 15’ten fazla teşvik veriliyor. Dolayısıyla hükümetin verebileceği yeni teşviklerle beraber bu sürece geçiş hızlanacak” dedi.

Küresel ticarete yer almak için kur yeterli mi?

Dönem dönem TL’nin değerli olduğu ve bu nedenle ihracat yapmakta zorlanıldığı açıklamalarını duyuruz. Bu açıklamaları dolar 2 TL iken de duyduk, 20 TL iken de duyduk, hatta 39 TL oldu, hâlâ duymaya devam ediyoruz.

Aslında kurlar iç piyasada maliyeti önemli oranda artıran ve enflasyonun da kalıcı olarak yerleşmesine neden olan ana etkidir. Kurlar yükseldiğinde, eski stok maliyetiyle üretim yapan firmalar ücretlerini de dolar bazında düşmesi nedeniyle rekabetçi olurlar ve güzel kârlar yazarlar. Bu yazılan kâr normal piyasa koşullarından da çok yüksektir.

Ancak malzeme stoku biten firmalar yeni malzeme siparişi verdiklerinde yükselen kurun sebep olduğu maliyet enflasyonu ile tanışmaya başlarlar. Daha sonra bu malzemeyi ürüne çevirirken harcanan elektrik, doğalgaz ile hissetmeye devam ederler. Ürünü sevk ederken lojistik zamlarıyla da iyice hissetmiş olurlar. Henüz ücretlere zam gelmemiştir. O yüzden hâlâ kârlılık iyidir.

Maliyet artışı

Girdi ve lojistik fiyatlarındaki artıştan sonra ücret dönemlerinde son bir gerçekle karşı karşıya kalırlar. O da ücretlerin artan enflasyona göre yeniden ayarlanması. Bu işlemten sonra yeni ve yüksek maliyet ile tamamen karşılaşılmış olunur.

Kur yükselişinden sonra yukarıda belirttiğimiz sırayla artan maliyetlerle firmalar başa dönmüş olur ve tekrar kur yetersiz demeye başlarlar. Bu hikaye hep böyle tekrarlanır.

Şimdi size artan kurlarla beraber karşılaşılan asıl tehlikeleri de açıklayacağım:

1. Sermaye yetersizliği ve krediye ulaşamama: Bu tehlike özellikle enflasyona stoksuz yakalanan ve sipariş bazlı alım yapan firmalarda yaşanır. Firmalar aynı miktarda işi yapabilmek için ek kaynağa ihtiyaç duymaya başlarlar. İşte bu nedenle de kredi talep ederler. Ancak uygulanan sıkı para politikaları nedeniyle de bu pek kolay olamaz ve firmaların nakit dengesi bozulabilir.

2. Yükselen kurlarla beraber ithal girdi sağlamak için daha fazla TL bağlamak gerekir. O zaman da diğer ödemeler zorlanmaya başlar.

Verimlilik ve üretim ölçeği

Küresel ticarete rekabetçi olamamızın altında yatan en önemli sorun, aslında verimlilik ve üretim ölçeğiyle alakalıdır. Yani rakiplerden daha fazla üretemiyorsak, sabit maliyetlerin maliyetler içerisindeki payı rakiplere göre yüksek kaldığından fiyat tutturamayız. O yüzden kapasite, üretim verimliliği ana konudur.

Kapasitesi yüksek olan firmalar ise sık sık farklı ürün için üretim bandını durdurursa, ciddi verimlilik kaybı yaşayacaklarından yine fiyat tutturamazlar. Dolayısıyla burada önceliklerimizi iyi ve doğru belirlememiz gerekir.

Verimli, seri, rakiplerden daha fazla üretim yapamayan firmaların küresel rekabette yeri olamaz. Bunun için kaliteli ve kurumsal bir alt yapının olması şarttır.

Kurlarla sağlanan avantaj çok kısa süreli olup, tüm toplumun kalıcı fakirleşmesiyle noktalanır.



Hikmet BAYDAR

‘Gıdada İsrafa Dur De’ eğitimleri sürüyor

İstanbul Ticaret Odası’nın başlattığı ‘Gıdada İsrafa Dur De’ kampanyası kapsamında sürdürülen eğitimlerin üçüncüsü gerçekleştirildi. Üretici, satıcı, hizmet sektörü ve okulları kapsayan eğitimlerin adresi bu kez Onur Market oldu.

MESUDE DEMİRHAN

İSTANBUL Ticaret Odası tarafından hayata geçirilen ‘Gıdada İsrafa Dur De’ kampanyası tüm hızıyla sürüyor. Her yıl binlerce ton gıdanın israf edilmesi konusunda farkındalığı artırmayı ve gelecek nesillere daha yaşanabilir bir dünya bırakmayı amaçlayan kampanyayla İstanbul’da gıda israfının yüzde 10 azaltılması planlanıyor. Bu hedef için üreticiler, satıcılar, hizmet sektörü ve okullar olmak üzere 4 grupta verilen eğitim ve farkındalık çalışmaları, Onur Market ile devam etti. Onur Market çalışanlarını temsilen mağaza müdürlerine verilen eğitim, beyin fırtınasına



dönüştü.

Türkiye’de yılda 19 milyon ton gıda israf ediliyor. Her yıl yaklaşık 43.3 milyar dolar çöpe gidiyor. Bunu önlemek için verilecek eğitimlerle İstanbul’da 100 bin ve dolaylı olarak da 500 bin kişiye ulaşılması hedefleniyor. 45’er dakikalık

2 başlıkta toplam 90 dakikalık eğitimle 5 temel konuda kalıcı

bilgi verilecek. Bu çerçevede gıda israfında nerede bulunduğu, mevcut israfın boyutu, en çok hangi ürünlerde ve sektörlerde israfın olduğu, bu israfın parasal karşılığı ile önlenmesi halinde elde edilecek kazanımlar, iletişim ve farkındalık boyutu katılanlara anlatılıyor.

Geleceği tasarlayan gençlere yol haritası

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin başlattığı 'Yol Haritası Konuşmaları' serisinin ilk konuğu, Sanayi ve Teknoloji eski Bakan Yardımcısı Hasan Büyükdede oldu. Büyükdede, 'yeni dünya düzeni' başlıklı konuşmasında, yapay zekadan sürdürülebilir sanayiye, üretim hızından küresel rekabete kadar birçok konuda gençlere ilham verdi.

ERTAN ERYILMAZ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi tarafından düzenlenen 'Yol Haritası Konuşmaları' serisinin ilk, Sanayi ve Teknoloji eski Bakan Yardımcısı ve Cumhurbaşkanı eski Başdanışmanı Hasan Büyükdede'nin katılımıyla yapıldı. Küçükalyı Yerleşkesi Konferans Salonu'nda düzenlenen 'yeni dünya düzeni' başlıklı programa, İstanbul Ticaret Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Dr. İsrail Kuralay, Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek, akademik ve idari yöneticilerle öğrenciler katıldı.

YENİ BİR DÜNYA DÜZENİ

Etkinliğin açılışında konuşan İstanbul Ticaret Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Dr. İsrail Kuralay, dünyada mevcut sistemlerin tıkanıldığını ve yeni bir dünya düzenine duyulan ihtiyacın her geçen gün daha görünür hâle geldiğini ifade etti. Dr. Kuralay, Hasan Büyükdede'nin savunma sanayi başta olmak üzere Türkiye'nin sanayi dönüşümüne sağladığı katkılara dikkat çekerek, "Saha İstanbul'un kurucularından biri olan Büyükdede, savunma sanayimizin geldiği noktanın temel taşlarını döşemiştir. Kendisi sadece sanayiye değil, stratejik düşünceye de öncülük etmiş bir liderdir" dedi.

İLHAM VERMEK İSTİYORUZ

Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek ise üniversitenin sadece akademik bilgiyle değil, aynı zamanda öğrencileri hayatın gerçek aktörleriyle buluşturarak gelişimlerine katkı sağladığını vurguladı. Prof. Dr. Şimşek, "Yol Haritası Konuşmaları, öğrencilerimizin kariyer yolculuklarında vizyonlarını belirleyebilmeleri için vizyoner isimlerle temas kurmalarını sağlıyor" dedi.



ÜRETİM ANLAYIŞI DEĞİŞTİ

Sanayi ve Teknoloji eski Bakan Yardımcısı Hasan Büyükdede, üretim süreçlerinin büyük bir dönüşüm geçirdiğini söyledi. Geçmişte bir makinanın tasarım sürecinin günler sürdüğünü hatırlatan Büyükdede, bugün artık bu sürecin yazılımlar ve yapay zeka sayesinde saatler içinde tamamlanabildiğini belirtti. Büyükdede, konstrüksiyon bölümünde bir presin bir günde çizilebildiğini, ANSYS gibi programlarla yapısal analizlerin hızla tamamlandığını,

bunun da üretim sürecinde hem hızla hem verimliliğe katkı sağladığını kaydetti.



Yeni dönemin becerileri

Hasan Büyükdede, bilişim teknolojilerinin tüm sektörlerde işgücü ihtiyacını dönüştürdüğünü belirterek, artık iş dünyasında yazılım bilgisi, projelendirme yetkinliği ve teknik donanımın ön planda olduğunu söyledi. Yapay

zekanın sanayiden muhasebeye kadar tüm alanlara entegre olduğunu vurgulayan Büyükdede, gençlerin bu süreçte uyum sağlaması için üniversite eğitimlerinin bu yönde şekillenmesi gerektiğini dile getirdi. Dünya çapındaki

üretim hızının artık saniyelerle ölçüldüğünü vurgulayan Büyükdede, "Her 70-80 saniyede bir araç üreten fabrikalarla rekabet edebilmek için üretim sürecimizi hızlandırmalı, maliyetlerimizi düşürmeliyiz" dedi.



Kariyer günlerine 90'dan fazla firma katıldı

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Kariyer Merkezi (KAMER) tarafından düzenlenen Kariyer Günü'25 etkinliği, 90'ı aşkın firmanın katılımıyla Sütluçe Yerleşkesi'nde gerçekleşti. Türkiye'nin en büyük ve en yüksek katımlı üniversite kariyer etkinliklerinden biri olarak öne çıkan Kariyer Günü'ne, binlerce öğrenci iştirak etti. İTO Meclis Başkanı Dr. Erhan Erken, İTO Başkan Yardımcısı Ahmet Özer, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Zeki Akbal, üniversite Mütevelli Heyet Başkanı Dr. İsrail Kuralay, Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek ve dekanlar da etkinliğe katıldı.

İTO'DAN GENÇLERE TAM DESTEK

İstanbul Ticaret Odası'nın, kurumsal standının yanı sıra, Teknopark İstanbul ve Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi standlarıyla katıldığı etkinliğin açılışında konuşan İTO Başkan Yardımcısı Ahmet Özer,

"Bugün gençlerimizin iş hayatına adım attıkları ilk anlara şahitlik ediyoruz. Onlarla aynı ortamda bulunmaktan gurur duyuyorum. Gençler bizim geleceğimiz, bu etkinlik onların yolunu açacak" dedi.

SEKTÖRLER VE MARKALAR

Türkiye'nin en büyük markalarından Türk Hava Yolları başta olmak üzere havacılık, lojistik, yazılım, bankacılık, ulaştırma, yiyecek- içecek, bilişim, giyim ve turizm gibi pek çok sektörden 90'ın üzerinde firma, etkinlikte standları, yöneticileri ve insan kaynakları ekipleriyle yer aldı. Türkiye'nin önde gelen şirketlerinin temsilcileri, öğrenciler ve mezunlarla doğrudan iletişim kurarak staj ve işe alım süreçlerine dair bilgi paylaştı. İnsan kaynakları yetkilileri; mülakat süreçlerinden kariyer planlamasına kadar birçok konuda katılımcılara rehberlik etti.



Kariyer günleri mottomuzu anlatıyor

İstanbul Ticaret Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Dr. İsrail Kuralay etkinliği, "Üniversitenin en güzel organizasyonlarından biri" olarak nitelendirerek, şunları söyledi: "Bu yıl da dopdolu içeriğiyle ve 90'ın üzerinde firmanın katılımıyla gerçekleşen Kariyer Günü, öğrencilerimizin teorik bilgilerini pratiğe dönüştürebilecekleri önemli bir fırsat sunuyor. Öğrencilerimiz mezun olmadan önce iş dünyasını tanımalı. Bu etkinlik, 'İş Dünyasının Üniversitesi' olma iddiamızın da güçlü bir göstergesidir."

Mezunlar iş dünyasına hazır

İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Necip Şimşek, "2025 mezunlarımızın başrolde olduğu bu yıllık etkinlik oldukça yoğun geçti. 100'e yakın firmanın katılımı, öğrencilerimizin iş dünyasıyla doğrudan temas kurmasını sağladı. Mezun olacak öğrencilerimizin hem teknik hem de sosyal açıdan donanımlı bireyler olduğuna inanıyorum. Bu etkinlikler, onların staj ve istihdam süreçlerine büyük katkı sağlayacak" dedi.

Avrupa Günlükleri okuyucuyla buluştu



İSTANBUL Ticaret Üniversitesi'nin başlattığı Yol Haritası Konuşmaları etkinlik serisinin ikinci programı, Mütevelli Heyet Başkanı Dr. İsrail Kuralay'ın Avrupa Günlükleri Kitap Söyleşi ve İmza Programı başlığıyla gerçekleştirildi. Üniversitenin Sütluçe Yerleşkesi'nde düzenlenen programa, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün de katıldı.



KÜLTÜREL BELLEĞE KATKI

Etkinlikte konuşan İTO Yönetim Kurulu Üyesi ve Avrupa Günlükleri kitabının yayıncısı Münir Üstün, Dr. İsrail Kuralay ile yıllara dayanan dostlukları ve yayıncılık sürecini anlattı. Üstün, Dr. Kuralay'ın medya akademi ve kültür-sanat alanında yürüttüğü çok yönlü çalışmalarını hatırlatarak, "Onun çemkından çıkan eserler yalnızca birer seyahat günlüğü değil, kültürel belleğe katkı sunan metinlerdir. Bu yayın ilişkisi, bizim için bir değer ortaklığıdır" diye konuştu.

Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek ise 'Yol Haritası Konuşmaları' serisinin yalnızca bir söyleşi dizisi değil, aynı zamanda bilgi, düşünce ve ilhamın kesiştiği bir platform olduğunu belirtti.

TÜRK İZLERİNDEN İLHAM

İstanbul Ticaret Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı Dr. İsrail Kuralay, 40 yılı aşkın medya ve belgeselcilik birikimini, Avrupa'dan Altay Dağları'na uzanan iz sürme serüvenini anlattı. Dr. Kuralay, şunları söyledi: "Nerede bir Türk izi varsa, oraya seyahat günlüğü değil, kültürel belleğe katkı sunan metinlerdir. Bu yayın ilişkisi, bizim için bir değer ortaklığıdır" diye konuştu.



Lisansüstü çalıştay

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Necip Şimşek, Yıldız Teknik Üniversitesi (YTÜ) evsahipliğinde gerçekleştirilen Yükseköğretim Kalite Kurulu (YÖKAK) Lisansüstü Eğitimde Kalite Güvencesi Çalıştay'ına katıldı. YTÜ

Tarihi Hamam binasında düzenlenen çalıştay, YÖKAK Üyesi ve YTÜ Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Vatan Karakaya'nın moderatörlüğünde gerçekleşti. Etkinliğe farklı üniversitelerden 80'i aşkın akademisyen katıldı.



ÜRÜN TANITIM TEMSİLCİSİ EĞİTİMİ

47. DÖNEM

Son Kayıt Tarihi : 9 Haziran 2025

Başlangıç Tarihi : 11 Haziran 2025

Bitiş Tarihi : 24 Temmuz 2025

Eğitim Türü : Uzaktan Eğitim

E-posta : utt@ticaret.edu.tr

İletişim : 444 0 413 / 4704

Web Kayıt: sem.ticaret.edu.tr



İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ SÜREKLİ EĞİTİM MERKEZİ



Kişisel gelişim, kimin için gelişim?

Uzun yıllardır insan, aile, eğitim, iletişim, aile şirketleri ve liderlik kavramlarıyla iç içeyiz. Kişisel gelişim, bu kavramların keşiştiği merkezlerden biridir. Özellikle batılı ülkelerde 40-50 yıl önce yoğunlaşan kişisel gelişim rüzgârı, son 10 yıldır bizim ülkemizde de hızla esiyor. Kişisel gelişime ilişkin televizyon programları, kitaplar ve özellikle kurs, seminer ve konferans gibi eğitimlerin; bireyleri ne kadar geliştirdiği, mutlu ettiği ve başarılı kıldığını sorgulamamız gerekir? Bu konudaki yayınlar ve çalışmalar, bireylerin psikolojileriyle doğrudan ilgilidir. Bu psikolojilere doğru rehberlik yapılıp yapılmadığı, gerçekten ciddi bir sorudur?

Kişisel gelişim alanında çalışan herkese ve emeklerine saygı duyuyoruz. Ancak yaptığımız çalışmaların bırakın faydasını, zararlarına gözlerimizi kapatamayız. Nitekim kimi kişisel gelişim programlarına, kurslarına, seminerlerine katılıp ailelerini terk edenler, işlerini bırakanlar, ortada kalanlar çoğalıyor. Okudukları birkaç makaleden sonra kitap yazanlar çoğalıyor. "Bir gecede 100 bin dolar kazanabilirim!" deyip mevcut ticaret anlayışının dışına çıkanlar var. Daha da vahimi, okuduğu kişisel gelişim kitaplarının etkisine kapılıp, "Benim neden olmuyor!" diyen ve ruh sağlığı bozulanlar var. "Bu kadar derse gerek yok. Ben kişisel farkımı fark ettirecek başarılı olacağım!" diyerek, okulu boşlayan öğrenciler çoğalıyor.

TRT 2'de genç bir hanımefendiyle yapılan bir röportajı izledim. Lise son sınıftayken bir kişisel gelişim uzmanının kursuna katılmış. Etkilenmiş ve liseyi bırakmış. Kendini bu alana vermiş, sonra kitap yazmış. Ama basılmamış. Birkaç seminer denemesi yapmış ama olmamış. Sonra etkilendiği uzmanı bulup bir süre ona asistanlık yapmış, o da devam etmemiş. Şimdi ise dışarıdan liseyi tamamlamaya çalışıyor. Bu genç bayanın şu sözleri ilgi çekiciydi: "Ben kişisel gelişime, başarıya inanmıyorum. Hiçbir şeye inanmıyorum. Kocaman bir hiç uğruna 3 yılım boşa geçti. Çok yoruldum. Çok üzülüm."

Bu ve benzeri örnekler istisna olabilir, genellememiz tabii ki doğru değil. Ancak kişileri geliştirmeyi, başarılı kılmayı amaçlayan çabaların tersi sonuçlara yol açmasına karşı da duyarlı olmalıyız. Zira genel olarak eğitim, özel olarak bireylerin psikolojileri çok önemlidir. Hekimliğe benzer hassasiyet ister. "Ne yapalım öyle oldu..." diyemeyiz.

"Haydi aslanım, sen yaparsın!"

Toplama örneklerle oluşan ve kültürel çatışmalara yol açan kitaplara dikkat etmeliyiz. Bireysel yetenek ve potansiyelleri hiçe sayarak "Haydi aslanım, sen yaparsın!", "İçindeki devi uyandır!", "Sen başarı için doğmuşsun!" benzeri sloganlarla kişileri sahip olduklarının ötesinde bir hayal peşinde koşuşturmamaya dikkat etmeliyiz. Belki de en önemlisi; kişisel gelişimi, koşullar ne olursa olsun insanları geçmek, para kazanmak, işini yürütmek, üstün ve farklı olmak için gerekirse takla atmak kısır döngüsünden kurtarmalıyız.

Yeri gelmişken; çalışmalarını ile binlerce hatta milyonlarca insanı kişisel gelişimin dinamizmiyle tanıştıran hocalarımız ve dostlarımızın çok önemli hizmetler yaptığını da belirtmeliyiz. Bu konudaki yetkinlik için sürekli okuyan, yurt dışında ciddi araştırmalar yapan ve eserleriyle gerçekten fark üreten arkadaşların kalıcı olacakları kesindir.

Sonuç olarak, kişisel gelişimimizi ihmal edemeyiz. Bilgi çağını yaşadığımız günümüzde yaşam boyu öğrenme alışkanlığının içselleşmesi önemlidir. Bireylerin zamanla girişimleri düşünsel kısırlıktan kurtulmaları mühimdir. Kişisel gelişim, tüm bunlar için çok ciddi bir çıkış yoludur.

Kişisel gelişim; içgüdüsel arzuların tatminine değil, insan olma ve insani derinlik yolculuğunda mesafe alma aracı ve süreci olarak değerlendirilmelidir. Aksi hâlde; bireysel maddi hurs odaklı kişisel gelişim rüzgârı, günümüzde yaşanan insani krizi derinleştirebilir. Kişisel gelişimi, kişisel gelişimin öngördüğü şekilde insani gelişim amaçlı değerlendirmeliyiz. Aksi hâlde kişisel gelişim; küreselleşen dünyanın insanını daha da bireyselleştiren, yabancılaştıran, toplumdan uzaklaştıran moda bir söylem olarak gelir ve geçer. Daha da önemlisi; adındaki manaya hizmet etmez, katkı sunmaz. Bilakis bazen aşırılıklara ve zaman kaybına da neden olabilir.

KOBİ'lerin yeşil dönüşümü desteklerle hızlanacak



KOSGEB'den özel destek

KOSGEB, Dünya Bankası desteğiyle Yeşil Sanayi Destek Programı'nı hayata geçirdi. Güneş enerjisi santrali kurmak isteyen bir KOBİ, KOSGEB'den 14 milyon TL'ye kadar finansman alabiliyor. Benzer şekilde atıkların yeniden kazanımı veya enerji verimli makinelerin kullanılmasına yönelik projelerde 4 milyon TL'ye kadar (yüzde 70) destek veriliyor.

Startuplara 900 bin TL

TÜBİTAK'ın Ar-Ge destek programına, KOBİ'ler 24 aya varan projeler için başvuru yapabiliyor. Proje büyüklüğüne göre 8-15 milyon TL aralığında bütçeler destekleniyor. Destek oranı KOBİ'lerde yüzde 80'e kadar çıkıyor. TÜBİTAK, startuplara yönelik BiGG Yeşil Büyüme çağrıları ile 900 bin TL'ye kadar girişimcilik hibeleri de vermeye başladı.

Enerji verimliliğinden temiz üretim teknolojilerine, karbon azaltımından döngüsel ekonomiye kadar birçok alanda sağlanan devlet destekleriyle KOBİ'lerin yeşil dönüşümü hızlanıyor. KOSGEB, TÜBİTAK, bakanlıklar ve kalkınma bankalarının sağladığı hibe ve uygun finansman koşulları; üretici ve ihracatçılar için önemli bir fırsat. Desteklerde öncelikli sektörler ise demir-çelik, çimento, alüminyum, gübre, elektrik ve hidrojen ile tekstil ve hazır giyim.

BARIŞ CABACI

KÜRESEL ticarete rekabet gücünü korumak isteyen Türkiye, sürdürülebilirlik odaklı yeşil dönüşümü hızlandırıyor. Avrupa Birliği (AB) ile Gümrük Birliği kararı çerçevesinde şekillenen dış ticarete Türkiye toplam ihracatının yaklaşık yüzde 50'si AB ülkelerine gerçekleştiriliyor. Bu nedenle AB'nin 2050 karbon nötr hedefiyle uygulamaya aldığı Avrupa Yeşil Mutabakatı'na uyum, Türkiye'nin ihracat pazarlarını kaybetmemesi açısından kritik önem taşıyor.

SKDM 2026'DA BAŞLAYACAK

AB tarafından 2026'dan itibaren devreye alınması planlanan Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması (SKDM) çerçevesinde özellikle demir-çelik, çimento, alüminyum, gübre, elektrik, hidrojen ile tekstil ve hazır giyim sektörlerinin yüksek risk altında olduğu belirtiliyor. Bu açıdan Ticaret Bakanlığı'nun Yeşil Mutabakat Uyum Projesi Desteği, TÜBİTAK ve diğer kamu kurumlarının sağladığı destekler büyük önem taşıyor.

MIPCOM 2025

Palais Des Festivals, Cannes - Fransa
13 - 16 Ekim 2025

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

DİZİ, FİLM, İÇERİK, TV VE YAPIM SEKTÖRÜNÜN PRESTİJLİ ETKİNLİKLERİNDEN MIPCOM 2025'TE YERİNİZİ ALIN DÜNYAYA AÇILIN

MIPCOM 2025 GENEL BAKIŞ

- 11.000 sektörün üst düzey uluslararası profesyonel temsilcisi
- 2.000 katılımcı firma
- 5.000 format ve içerik alıcıları
- 100 ülke
- Dünyanın içerik sektöründeki lider buluşma noktası

ÜRÜN GRUPLARI

- Animasyon
- Belgesel
- Dijital İçerik, Dizi
- Format (vb.)
- Ortak Yapım
- Sinema / TV Filmi

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İştirak kataloğunda firma bilgilerinin yayınlanması
- Fuar sürecinde ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı temini
- Stant büyüklüğü ile orantılı giriş kartı temini

DESTEK İŞLEMLERİ İÇİN:

- T.C. Ticaret Bakanlığı tarafından fuara %50 oranında destek öngörülmektedir.
- Yurt dışı etkinlik katılım desteğinden faydalanmak için, firmanın güncel olarak Hizmet İhracatçıları Birliğine Üyeliği ile birlikte "5448 sayılı Karar ve Genelgede" yer alan Temel Bilgi ve Belgeler (EK - 1)'de tanımlanan nitelikleri haiz olması gerekmektedir.

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 900 Euro / m²
Minimum Katılım Alanı : 5 m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Begüm Ece

0 212 455 65 03

begum.ece@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr |

Mine Güneş

0 212 455 61 06

0 530 151 42 35

mine.gunes@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr |

YEŞİL SANAYİ PROJESİ

2023 yılı ortasında Türkiye Yeşil Sanayi Projesi ile sanayicilere, KOBİ'lere ve teknoloji girişimlerine toplam 450 milyon dolar finansman sağlanacağı açıklanmıştı. Enerji maliyetlerinin düşürülmesi, kaynak verimliliğinin artırılması, karbon ayak izinin küçültülmesi ve atıkların ekonomiye kazandırılması gibi hedeflere yönelik destek programları, birer birer işletmelerin kullanımına sunuluyor. Ayrıca geleneksel yatırım teşvik sistemi de çevre odaklı yatırımları teşvik edecek şekilde güncellendi. Atık geri dönüşüm tesisi kuracak bir işletme, yatırımın yeri fark etmeksizin 5. Bölge teşvikleri (KDV ve gümrük vergisi muafiyeti, vergi indirimi gibi avantajlar) almaya hak kazanabiliyor. İmalat sanayinde en az yüzde 15 enerji tasarrufu sağlayan yatırımlar da öncelikli yatırım kapsamına alınarak vergi indirimleriyle ödüllendiriliyor.

YEŞİLE BİRÇOK ENSTRÜMAN

İhracatçı KOBİ'ler için ise özellikle AB'nin Yeşil Mutabakat kriterlerine uyum için Ticaret Bakanlığı'nun programları devreye girdi. 2024'te başlatılan Yeşil Mutabakata Uyum Projesi Desteği (Responsible Programı) ile ihracat yapan şirketlerin yeşil dönüşüm projelerine danışmanlık ve uygun finansman imkanı sunuluyor. Bu hizmet bedelinin yüzde 50'si, beş yıl boyunca toplamda 10 milyon TL'ye kadar devlet tarafından karşılanıyor. Ayrıca firmaların uygun koşullu kredilere erişimleri de kolaylaştırılıyor.

FİNANSMAN İMKANI BELGESİ

Yeşil Mutabakat Eylem Planı'nın koordinasyonunu yürüten Ticaret Bakanlığı, bir süre önce tüm yeşil dönüşüm desteklerini tek platformda topladı. Yeşil Dönüşüme Yönelik Hedeflere Erişimde Kullanılabilecek Finansman İmkani Belgesi'ni de 22 Mayıs'ta güncelledi. Şimdi de yeşil dönüşüm kapsamında özel sektöre yönelik uluslararası finansman imkanlarına ilişkin bir belge hazırlıyor. Öte yandan, ihracatçılara sunulan destek tutarı bu yıl 25.5 milyar liraya çıktı. Bu desteklerden yararlanmak için üretici ve ihracatçı firma olmak ve son üç yılda toplam 300 bin dolar tutarında ihracat yapmak gerekiyor. Programa kabul edilen firmalar, beş yıl süresince yüzde 50 oranında ve toplamda 13 milyon 645 bin liraya kadar destekleniyor.

FİRMA BAZINDA VİZYON ANALİZİ

Responsible Programı kapsamında Ticaret Bakanlığınca akredite edilmiş danışman firmalar, halen yararlanıcı firmalar nezdinde vizyon, çevre, sosyal ve yönetim kriterleri temelinde mevcut durum analizi çalışmalarını yürütüyor.

SYD BELGESİ İÇİN TARİH 1 ARALIK

Öte yandan 'Yeşil Dönüşüme Yönelik Hedeflere Erişimde Kullanılabilecek Finansman İmkanları' başlıklı rehber belge, 12 Şubat 2025 itibarıyla güncellendi. Üç ayda bir yenilenen bu belge, kamu kurumlarının sunduğu yeşil dönüşüm desteklerini derliyor. Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı, atık su arıtma tesislerinde kullanılan elektriğin vergiler hariç yüzde 50'sine kadarını karşılayan 'Atık Su Arıtma Tesisi Enerji Teşviki' programını yürütüyor. Bakanlık, aynı zamanda 'Sanayide Yeşil Dönüşüm Belgesi' programıyla çevreye duyarlı üretim yapan sanayi tesislerini belgeleyerek, bu işletmelere hem fonlara erişim hem de ihracatta avantaj sağlıyor. SYD Belgesi süreci, 1 Aralık 2025 itibarıyla başlayacak.

YEŞİL FİNANSMAN

Türk Eximbank'ın da yeşil finansman çerçevesinde özellikli kredi programları bulunuyor. Yeşil Mutabakata Yönelik Finansman İmkanları Belgesi'ne göre; IBRD Yeşil İhracat Destek Projesi'nde başvuru yapacak kredi kullanıcısının ana faaliyetinin SKDM sektörleri arasında olması veya çevresel ürün üreticisi olması gerekiyor.

Servis taşımacılığına yapay zeka yönetimi

Teknopark İstanbul firmalarından vita Rnd Teknoloji, öğrenci ve personel taşımacılığı, yolcu transferleri ve araç kurtarmada akıllı takip sistemi uyguluyor. Akıllı uygulama, hem kişiler hem de kurumlar tarafından kullanılabilir.

ÖMÜR KIRBAŞLI

TEKNOPARK İstanbul'da yerleşik vita Rnd Teknoloji A.Ş., taşımacılık sektörü için yapay zeka destekli uygulanabilir teknoloji tabanlı araştırma ve geliştirme faaliyetlerini yürütüyor. 2021 yılından bu yana öğrenci ve personel taşımacılığı, yolcu transfer ve araç kurtarma hizmetlerine inovatif çözümler üreten şirketin geliştirdiği uygulamalar, hem uygulamayı kullanan şirkete hem de yolcuya önemli kolaylıklar getiriyor. vita Rnd Teknoloji Kurucu Ortağı Sarp Tardu Orduhan, geliştirdikleri uygulamayı İstanbul Ticaret'e anlattı.

ENTEĞRE UYGULAMALAR

■ Hangi alanlarda çözümler üretiyorsunuz?

Aktif olarak 3 ana ürünümüzle öğrenci ve personel taşımacılığı, yolcu transfer ve araç kurtarma hizmetleri sektörlerine hizmet veriyoruz. Her bir ürün kendi ekosistemi dahilinde yolcu, veli, idareci, yetkili, sürücüler gibi kullanıcı tipleri için ek mobil ve web uygulamaları bulunduruyor. Aynı zamanda her bir çözümümüz kendi sektör dinamiğinde müşterinin ihtiyaç duyduğu akaryakıt, araç takip, ulaşım bakanlığı, telekomünikasyon, fatura, banka, ödeme kuruluşları gibi hizmet ve yazılımlarıyla entegre çalışıyor.

YENİLİKÇİ SİSTEMLER

■ Uygulamalardan kısaca bahseder misiniz?

vitaAPP mobil uygulaması, personel servisi takip ve bilgilendirme sistemi. Personel taşımacılığı için özel olarak geliştirilmiş vitaDRT personel taşımacılığı yönetim sistemiyle birlikte çalışıyor. Her bir kullanıcı için uygulamalara sahip ekosistemde servis kullanan personel vitaAPP mobil uygulamasını, taşıyıcı firma vitaDRT sistemini, servis hizmeti alan kuruluş vitaAPP monitor web uygulamasını ve sürücüler vitaDrive DRT mobil uygulamasını kullanıyor. vitaAPP, yenilikçi bir mobil uygulamadır. Taşımacılık hizmetine ilişkin tüm bilgilere tek bir platform üzerinden erişim sağlayarak, 'Servis aracım hangisi, nasıl giderim, servis aracım nerede?' gibi bilgileri sunar.

KOLAY KURULUM

Kullanıcı dostu arayüzleri ve kolay kurulum süresi sayesinde işletmelere anında verimlilik ve müşteri memnuniyetinde artış sağlıyoruz. Personel uygulamaya farklı dört giriş yöntemiyle erişilebiliyor. Bunlar; sisteme tanımlı cep telefonu numarası, şirket e-posta adresi, servis firmasının yetkilendirdiği kullanıcı adı ve şifre ile giriş ve ortak kurum kodu ve şifre ile giriş. Bu çoklu giriş seçenekleri, kullanıcıların erişim kolaylığını ve güvenliğini artırmak üzere tasarlandı. Aynı zamanda kullanıcılar için 5 farklı dil seçeneği de var.

GERÇEK ZAMANLI VERİLER

vitaAPP personel servis takip uygulaması, personel taşımacılığının tüm aşamalarının gerçek zamanlı ve çevrimiçi olarak izlenebilmesini sağlıyor. Uygulama personele uygun olan servis seçenekleri ve bu servislerin detaylı güzergâh bilgileri, durak noktalarıyla doluluk oranlarını anlık veriyor. Bu sayede personel, mevcut servisler arasında tercihlerine en uygun olanı seçebiliyor. vitaAPP, hem personelin ulaşım konforunu artırmayı hem de servis yönetiminde verimliliği maksimum düzeye çıkarmayı hedefliyor. Anlık doluluk takibi ise taşımacılığın daha etkin ve kontrollü bir şekilde yönetilmesini sağlıyor.



ANLIK TAKİP

Personel, servis bilgilerine, alınıp saatine, yolculuk süresine, araç doluluk durumuna, araç ve sürücü bilgilerine ve sürücüye ait evraklara anlık erişim sağlayabiliyor. Ayrıca, sürücüler değerlendirilerek genel puanları görüntülenebiliyor ve sürücülerle ilgili sorumlular arasında hızlı

ve kolay iletişim kuruluyor. Servis saatleri boyunca personel, aracın anlık konumunu ve hızını kesintisiz takip ediliyor; durağa yaklaşmakta olan araçla ilgili SMS, çağrı ve push bildirimleri şeklinde üç farklı bildirim türünde bilgilendirme alıyor. Personel, servis bulma modülü sayesinde gitmek istediği adresi aratarak uygun servisleri, saatleri ve durakları, hatta durakların doluluk oranlarını görebiliyor. QR barkod sistemiyle de binış ve iniş yaptıkları lokasyonlarda servise ne zaman, hangi duraktan ve ne kadar süre bekleyerek bindiğinin bilgisini kayıt edebiliyor.

ÖNERİDE BULUNUYOR

Personel, mobil uygulama üzerinden öneri veya şikâyet taleplerini iletebiliyor, servis firmaları tarafından uygulamada sunulan anketlere erişerek hizmet kalitesine ilişkin değerlendirmelerde bulunabiliyor ve geri bildirim paylaşabiliyor. Aynı zamanda servis sürücüsünü değerlendirerek nitelikli işgücüne destek oluyor.

DİNAMİK ÇÖZÜMLER

■ Mesai, vardiyalı ve hibrit çalışma gibi durumlar için çözümler var mı?

Personel vardiya planını uygulama üzerinden görüntüleyebilir, servis için rezervasyon oluşturabilir veya kullanmayacağı bilgisini sürücüsüyle paylaşabilir. Aynı zamanda mesaiye kalacağı bilgisini uygulama üzerinden paylaşabilir. Taşımacılık planı sürekli olarak yapay zeka destekli optimizasyon sistemiyle durak yerleşimleri optimize edilerek, yakıt tasarrufu ve araç azaltımı sağlanıyor. Dinamik rotalamayla ani değişikliklere hızlı yanıt vererek maliyetleri düşürüyor. Yolculuk sürelerini azaltarak kullanıcı deneyimini

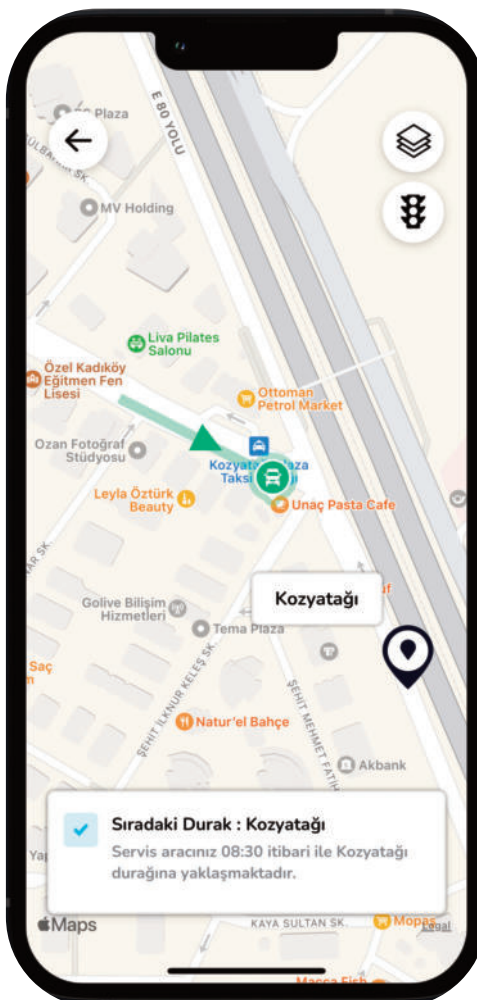
iyileştirmek ve karbon salınımını azaltmaya yönelik çözüm sağlıyor. Tüm dinamik değişiklikler operasyon süreçlerine ve sürücü mobil uygulamasına anlık olarak yansıyor.

SÜRÜCÜYE ÖZEL UYGULAMA

■ Sürücü uygulamasının sağladığı kolaylıklar neler? Sürücüler, ilgili servis hareketinin yolcu bilgilerini, durak listesi ile durakların alınıp/bırakılıp saatlerini ve sıralarını uygulama üzerinden görüntüleyebiliyor; personelin hangi duraktan iniş ve binış yapacağı bilgisine ve güzergâh rotasına erişebiliyor. Gerekliğinde navigasyonla desteklenen bu özellik, sürücü değişimleri ve taşımacılığın ilk günlerinde yaşanabilecek olası aksaklıkların önüne geçiyor. Sürücü uygulaması, araç içerisinde ek bir araç takip donanımı gerektirmeden tamamen bağımsız çalışıyor. Anlık araç konumu, vitaDrive DRT sürücü mobil uygulaması sayesinde kolaylıkla takip ediliyor. Montaj veya fiziksel kurulum ihtiyacı olmaksızın, pratik kullanımı sayesinde anında tam anlamıyla kullanıma hazır hale getiriliyor.

TEK NOKTADAN KONTROL

■ vitaAPP monitor hangi faydaları sağlıyor? vitaAPP monitor personel servisi bilgi ekranı, servis hizmet süreçlerini firma yöneticilerine anlık ve şeffaf şekilde sunmak üzere tasarlanmış özel web uygulaması. Bu ekran aracılığıyla firmanın aldığı servis hizmeti gerçek zamanlı olarak izleniyor ve tüm operasyonel veriler tek bir noktadan kolaylıkla kontrol edilebiliyor. Sistem sayesinde tüm servis araçlarının güzergahları ve yolcu bilgileri harita üzerinde topluca görüntüleniyor. Her bir servis aracı için sürücü ve araç bilgileriyle ilgili evraklara erişim sağlanıyor. Ayrıca, her servis güzergahına ait tahmini süre, toplam mesafe, başlangıç ve bitiş noktaları detaylı izleniyor. Araçların geçmiş hareketleri, GPS verisi veya vitaDrive DRT sürücü mobil uygulamasından gelen konum verileriyle takip ediliyor. Planlanan güzergahla gerçekleşen güzergahın karşılaştırmalı analizi yapılabilir. Servis hareketlerine dair günlük, haftalık ve aylık puantajlar; ek işler ve güzergâh değişiklikleriyle birlikte detaylı biçimde görüntüleniyor. Bu puantajlar üzerinden servis firmalarıyla online mutabakat yapılıyor ve ödeme süreçleri şeffaf biçimde takip ediliyor. Araç denetimleri aylık olarak online raporlanarak servis hizmet kalitesi etkin biçimde izleniyor.



Yeni uygulamayla paylaşım kolaylığı

■ Yeni ürünler olacak mı? Araç sahipleri için vitaPartner mobil uygulamasıyla taşımacı firmaların araç sahiplerine erişimini sağlamayı hedefliyoruz. Güzergahlar için en uygun araç ve sürücü önerilerini sunacak olup, taşımacı firma opsiyonel olarak yeni tedarikçiler ve diğer firmalar arasından araç önerileri alabilecek ve işe en uygun olan işgücünün eşleşmesi sağlanacak.

Yurt dışında kullanılıyor

■ Yurt dışından talep var mı? Ürünlerimizin tamamına çoklu dil desteği özelliği ve müşterinin sistem içerisinden belirleyebildiği bölge seçimi ile para birimi, bildirim dilleri, sistem dili, harita sorguları gibi hazır ayarları sistemlerimize yerleştirdik. Şu anda vitaDRT ürünümüz Kırgızistan, Fildişi Sahili, Avusturya ve Almanya'da kullanılıyor.

Hastane ve oteller de müşterimiz

■ Hangi sektörlerden talep var? Müşterilerimizin büyük çoğunluğu öğrenci, personel ve turizm taşımacılığı hizmeti veren firmalar. Ayrıca servis hizmeti sunan okullar, çalışanlar için servis hizmeti sunan tüm işletmeler, konaklama ve ağırlama hizmeti veren sağlık kuruluşları, hastaneler, turizm acenteleri, oteller ve havalimanları müşterilerimiz arasında yer alıyor.

Emlak vergisi ilk taksit ödemesi

Emlak vergisinin ilk taksit ödemesi için 2 Haziran son gün. Normal şartlarda emlak vergisinin ilk taksitinin Mayıs ayı sonuna kadar ödenmesi gerekir. Ancak Mayıs ayının son günü Cumartesi olduğu için emlak vergisi ödemelerinin Mayıs ayının son gününü takip eden ilk resmi iş günü içerisinde ödenmesi gerekiyor. Buna göre 2 Haziran Pazartesi ödeme için son gün oluyor.



Osman ARIOĞLU

Çok eski yıllarda emlak vergisi beyan ve ödemesi bir hayli zorluk arz ediyordu. Oysa, şimdi bu işlemler için sadece gayrimenkul edindiği dönemde bildirimde bulunulması gerekiyor. Onun dışında, şayet gayrimenkulün vergi değerini tadil eden örneğin; mevcut binaya asansör eklenmesi, binanın genişletilmesi veya arsa üzerine yeni bina inşa edilmesi gibi nedenler yoksa belediyelerin internet sitesinden veya e-devlet uygulamasından ilgili belediyenin sayfasına geçerek ödenmesi gereken emlak vergisi tutarları kendiliğinden hesaplanmış olarak karşınıza çıkıyor. Sizin sadece banka ya da kredi kartı üzerinden çıkan tutarı ödemeniz yeterli oluyor.

Bildirim ne zaman

Herhangi bir gayrimenkul elde eden kişinin bunu elde ettiği takvim yılı içerisinde bir bildirim ile belediyeye iletmesi gerekiyor. Edinin yılın son üç ayı içerisinde ise bildirim vermek takip eden üç ay içerisinde oluyor. Mükellefiyet ise edinimi takip eden takvim yılından başlıyor. Mükellefe düşen sadece bildirim vermekten ibaret. Onun dışında, yukarıda belirttiğimiz gibi belediyenin internet sitesinden veya kendi e-devlet hesabından her yıl dilerse tek taksit halinde, dilerse iki taksit halinde emlak vergisini ödemek mümkün.

Yukarıda belirttiğimiz gibi ilk taksit ödemesi normalde Mayıs ayının sonuna kadardır, ikinci taksitin ödenmesinin ise Kasım ayı içerisinde yapılması gerekiyor. Yine bu yıl özelinde olduğu gibi ödenimin yapılacağı son gün resmi tatile denk gelmesi durumunda ödeme resmi tatili izleyen ilk iş günü içerisinde yapılabilir. Buna göre ikinci taksit için de 1 Aralık Pazartesi son ödeme günü olacak.

Yeni binalarda indirimli uygulama

Yeni binalarda ilk 5 yıl için emlak vergisi, emlak vergi değerinin ¼'ü oranında indirimli uygulanır.

Emlak vergisi ödemeyecek mesken sahipleri

Hiçbir geliri olmadığını belgeleyenler, emekliler, gaziler, şehit, dul ve yetimlere aşağıdaki şartlarla emlak vergisi ödemezler.

■ Oturulan mesken büyüklüğü brüt alan olarak 200 metrekareyi geçmiyorsa,

■ Sadece tek meskeni varsa.

Emeklilerin gelirleri sadece kanunla kurulan Sosyal Güvenlik Kurumu'ndan aldıkları aylıklardan ibaret ise emlak vergisi ödemeleri gerekmiyor. Gazilerin, özürölülerin, şehit, dul ve yetimlerin emlak vergisi ödemeleri için tek şart, tek mesken olması ve mesken büyüklüğünün brüt 200 metrekareyi geçmemesidir.

Emlak vergisi uygulamasında getirilen bir diğer kolaylık, çevre ve temizlik vergisinin konutlar bakımından emlak vergisi ile birlikte ödeniyor olmasıdır. Dolayısıyla 2 Haziran'a kadar emlak vergisi ilk taksitini ödeyenler, bu taksitle beraber konutlarına ilişkin çevre vergisi ilk taksitini de ödemiş olacaklar.

Vergi oranı

Emlak vergisi oranları: Meskenlerde binde 1, diğer binalarda binde 2, arazide binde 1, arsalarda binde 3 olarak uygulanır. Ancak büyükşehir belediyesi bulunan yerlerde, bu oranlar iki kat olarak uygulanır. Belediye ve mücavir alan sınırları dışında kalan bina ve araziler, bazı özel durumlar dışında emlak vergisinden muaf tutulmuşlardır.



e-ihracatta yeni nesil pazarlama

Dijitalleşen ticaret dünyasında ayakta kalmak isteyen markalar, veri odaklı pazarlama ve e-ihracat stratejilerine yöneliyor. Bu noktada yeni nesil kullanıcılarla bağ kurmak önem kazanıyor.

OSMAN KUVVET

GÜNÜMÜZÜN hızla dönüşen dijital dünyasında markalar, rekabetin gerisinde kalmamak için yenilikçi stratejilere yöneliyor. Artık sadece ürün ya da hizmet sunmak yeterli değil; geliri artırmak, doğrudan satışları yükseltmek, birinci taraf veri toplamak ve mevcut müşterilerle etkileşimi derinleştirmek, işletmelerin ajandasında öncelikli başlıklar arasında yer alıyor.

Özellikle yeni nesil kullanıcılarla bağ kurmak giderek zorlaşırken, şirketler müşteri sadakatini artırmak ve potansiyel müşterilere ulaşmak için dijital platformlarda daha kişiselleştirilmiş ve etkileşimli çözümler geliştiriyor. Pazarlama stratejilerinin merkezine veri odaklı yaklaşımların yerleştiği bu dönemde, doğru teknoloji yatırımları markalar için sürdürülebilir büyümenin anahtarı haline geliyor.

İTO'da üyelerinin bu dönüşüme ayak uydurması için faaliyetlerini sürdürüyor. Bu kapsamda İTO Telekomünikasyon Meslek Komitesi tarafından 'Dijital Pazarlama ve E-ihracat' eğitimi gerçekleştirildi.

SÜRDÜRÜLEBİLİR BAŞARI

Eğitim programının açılışında konuşan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün, dijital pazarlama ve e-ihracatın, yüksek düzeyde donanım, bilgi birikimi ve deneyim gerektirdiğine dikkat çekti. Üstün, şunları söyledi: "Dijital mecraları bir yatırım ve ticaret alanı olarak değerlendirmek, hem yapay zeka ve sosyal medya gibi dijital pazarlama araçlarını etkin kullanmayı hem de e-ihracatı kapsayan mevzuata hakim olmayı gerektiriyor. Bu nedenle, güçlü bir

teknoloji ve hukuk altyapısı, sürdürülebilir başarının temelini oluşturur."

E-İHRACATIN ANAHTARI

İTO Telekomünikasyon Meslek Komitesi Başkanı Cemil Azun ise dijital pazarlamada, geleneksel pazarlama yöntemlerinden farklı

olarak, tüm adımların ve aksiyonların ölçülebildiğini belirterek, "e-ihracat, küresel pazarlara erişim sağlayan güçlü bir araçtır ve dijital pazarlama, bu aracı etkin bir şekilde kullanmanın anahtarıdır. Etkili bir dijital pazarlama stratejisi, hedef kitleye ulaşmayı sağlar" dedi.

İşletmelerin yeni pazarlama kurallarına adapte olması, e-ihracat sürecinde satışların artırılması ve dijital dünyada rekabet analizi konularının ele alındığı eğitimi, MOOF Dijital Ajans Kurucusu Yasin Kaplan verdi.

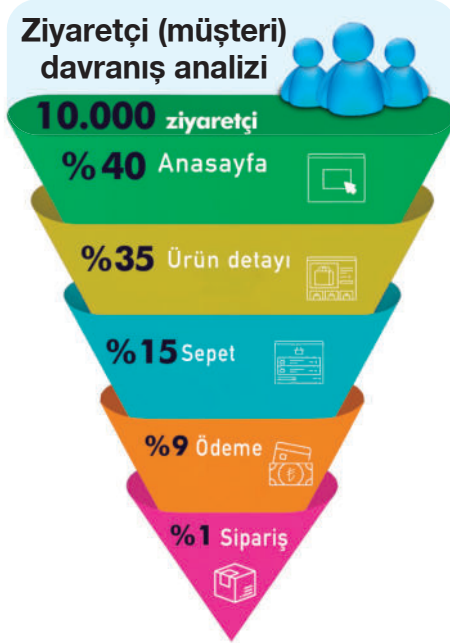
AKILLI PAZARLAMA

Kaplan, dijital pazarlamada görünürlük sağlamanın ilk kriterinin, arama sonuçlarında en üst sıralarda yer almak olduğunu belirterek, şöyle konuştu: "Yandex ve Google gibi platformlar, sitelerin ilk sıralarda çıkması için birçok faktörü değerlendiriyor. Özellikle reklam alanlarının dışında kalan organik sonuçlarda öne çıkmak, SEO uyumlu içerikler, sayfa yüklenme hızları ve mobil uyumluluk gibi unsurlara bağlı. Mobil cihaz kullanıcılarının, internet trafiğinin yüzde 80'ini oluşturması, sitelerin ve görsellerin mobil platformlarla uyumlu olmasını bir zorunluluk haline getiriyor. Yapay zekayla çalışan araçlar, içeriklerin optimizasyonunda ve hızlandırılmasında büyük rol oynuyor."

Kampanya kurgulama araçları

Kampanya hazırlamak için yapay zeka destekli uygulamalar bulunuyor. Otomasyonu ön planda tutan bu uygulamalar, reklam verenin belirlediği hedef doğrultusunda kampanya içeriğini kurgulayıp, yayınlanacağı uygun platformları belirliyor.

Google PMax
Meta Advantage+
TikTok Smart+
Pinterest Performance+



Dijital pazarlama kanallarından bazıları

SEO pazarlama (uzun vadeli plan, ücretsiz)
SEM pazarlama (Kısa sürede etkili, maliyetli)
Sosyal medya (SMM)
Mobil pazarlama
e-mail ile pazarlama
Satış ortaklığı (Affiliate marketing)



Matbaacılar dijitalleşmeyle ambalaja yöneliyor

İstanbul'da faaliyet gösteren 3 bini aşkın matbaa dijitalleşmeyle yönünü ambalaj sanayine çevirdi.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

İSTANBUL'daki 3 bini aşkın matbaa dijitalleşmeyle yeni bir sürece girdi. Matbaacılık sektöründeki bu değişim ve sorunlar, İstanbul Ticaret Odası'nda düzenlenen Basım Yayın Meslek Komitesi Çalışma Toplantısı'nda ele alındı. Toplantıda sektör temsilcileri, iş yapma şekillerinin değiştiğine ve matbaaların ambalaj imalatına yönelerek bu geçiş dönemine uyum sağlamaya çalıştığına dikkat çekti.

MESLEKİ SAYGINLIK

Toplantının açılışını İTO Meclis Başkanı ve Basım Yayın Meslek Komitesi Üyesi Dr. Erhan Erken gerçekleştirdi. Erken, matbaacılık sektöründe yaşanan dönüşümle ilgili şunları söyledi: "Gençler bu sektörde var olmak istemiyor. Bizim gibi otoritelerin bu mesleğin bir saygınlığının olduğunu gençlere

anlatmamız gerekiyor."

İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün de "İstanbul Ticaret Odası olarak ilgili mercilere sorunlarınızı ileterek çözüm bulmaya çalışıyoruz. Sektöre fuarlar anlamında ciddi bir katkımız bulunuyor" diye konuştu.

YURT DIŞI İMKANI

Toplantıda konuşan İTO Disiplin Kurulu Üyesi ve Promosyon ve Matbaa Sanayici İş İnsanları Derneği (PROMOŞİAD) Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Karatemiz de sektörlerinin dönüşüm geçirdiğini ifade etti. Karatemiz, "Sektörümüz ambalaj sanayisiyle el ele vererek sağlıklı varlığını devam ettirebilir. Yurt dışı imkanlarını araştırıyoruz. İhracat için önemli fırsatlar olduğunu biliyoruz" diye konuştu. Sektör mensuplarının iştirak ettiği toplantıda, nitelikli eleman ve matbaacılar sitesi ile ilgili sorunlar da ele alındı.

DUBAI INTERNATIONAL CONTENT MARKET

Dubai - Birleşik Arap Emirlikleri
4 - 5 Kasım 2025

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



DİZİ, FİLM, İÇERİK, TV VE YAPIM SEKTÖRÜNÜN PRESTİJLİ ETKİNLİKLERİNDEN DUBAI INTERNATIONAL CONTENT MARKET'TE YERİNİZİ ALIN DÜNYAYA AÇILIN

DUBAI INTERNATIONAL CONTENT MARKET GENEL BAKIŞ

- İçerik sektöründe bölgenin buluşma noktası
- Drama, çocuk, format ve belgesel temalı program satın alıcıları ile ikili görüşmeler
- Sektörün ilgiyle takip edilen trendlerinin tanıtıldığı etkinlikler
- 20 ülkeden 87 katılımcı
- 57 ülkeden 500 profesyonel ziyaretçi
- 2.500 profesyonel toplantı

ÜRÜN GRUPLARI

- Animasyon
- Belgesel
- Dijital İçerik, Dizi
- Format (vb.)
- Ortak Yapım
- Sinema / TV Filmi

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Fuar katoloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İştirak kataloğunda firma bilgilerinin yayınlanması
- Fuar sürecinde ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı temini
- Stant büyüklüğü ile orantılı giriş kartı temini

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 500 ABD Dolar / m²
Minimum stant alanı : 9 m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Gülün Gürsoy
0212 455 61 17
0 530 151 42 37
gulin.gursoy@ito.org.tr

Mine Güneş
0 212 455 61 06
0 530 151 42 35
mine.gunes@ito.org.tr

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

Eureka network hafifletme teknolojileri 2025 çağrısı açıldı

DEVLET DESTEKLERİ VE HİBELER

Eureka'nın önemli destek mekanizmalarından biri olan Eureka Network Projeleri kapsamında, 'hafifletme teknolojileri' konulu çağrı, ülkemizin de dahil olduğu 14 ülkenin katılımıyla 15 Mayıs 2025 itibarıyla açıldı.

Hafifletme teknolojisi; performansı artırırken çevresel etkiyi azaltan, malzeme, tasarım ve dijitalleşmenin kesişim noktasında yer alan ve pek çok disiplini bir araya getiren stratejik ve bütünsel bir teknolojiyi kapsıyor.

Hafifletme teknolojisi, performansı korurken veya artırırken ağırlığı azaltmak, malzemeden tasarruf sağlamak ve işlevselliği iyileştirmek için önemli bir teknolojidir. Akıllı hafif tasarım, ileri malzemeler ve optimize edilmiş üretim süreçleri, bu alandaki temel parametrelerdir. Hesaplama modelleri, üretim süreçleri ve performans değerlendirmeleri için dijital çözümler, hafifletme alanındaki inovasyonu yönlendiren temel araçlardır. Hafifletme teknolojisi, bu unsurları bir arada bulunduran çok yönlü bir teknoloji alanını kapsıyor.

Eureka Network Hafifletme Teknolojileri proje başvuruları,



Ahmet
KARATAŞ

kuralları çerçevesinde yürütülecek.

Çağrının odak alanları

- Hafif tasarım
- Yaklaşımlarının optimizasyonu
- Yeni hafif malzemeler
- Hafif malzemelerin geri dönüşümü
- Birleştirme teknolojisi
- Katkı maddesi imalatı
- Dijitalleşme
- Kimler başvurabilir?**
- Çağrıya, ülkemizden sermaye şirketi statüsündeki firmalar, yükseköğretim kurumları, kamu araştırma merkez ve enstitüleri, eğitim ve araştırma hastaneleri ve araştırma altyapıları başvurabilir.

Proje süresi

Proje süresi, en fazla 36 ay olabilir.

Desteklenen giderler

- Personel giderleri
- Seyahat giderleri
- Danışmanlık giderleri
- Hizmet alımı giderleri
- Alet, teçhizat, yazılım, yayın alım giderleri
- Malzeme ve sarf giderleri

1719-Eureka Hafifletme Teknolojileri kodlu ve Eureka Network 2025 Hafifletme Teknolojileri Çağrı Duyurusu başlıklı ulusal çağrı

Destek oranı

Destek oranı büyük ölçekli kuruluşlar için yüzde 60, KOBİ ölçeğindeki kuruluşlar için yüzde 75, genel bütçe kapsamındaki kamu idareleri ile özel bütçeli idareler ve vakıf üniversiteleri, eğitim ve araştırma hastanesi, kamu araştırma merkez ve enstitüleri için yüzde 100'dür.

Başvuru süreci

Başvurular, uluslararası ve ulusal olmak üzere iki aşamalı olarak yürütülecek. Uluslararası başvuru: Tüm ortaklar, çağrı web sayfasında bulunan Eureka proje başvuru formunu çevrimiçi olarak doldurmalı.

Ulusal başvuru: Türkiye'den katılımcıların uluslararası başvuru formuyla birlikte TÜBİTAK 1719-Eureka Hafifletme Teknolojileri Ulusal Çağrısı'na, 4 Aralık 2025 tarihine kadar başvurularını yapmaları gerekir.

Çağrı takvimi

Uluslararası çağrı açılış tarihi: 15 Mayıs 2025
Uluslararası çağrı kapanış tarihi: 23 Ekim 2025
Ulusal çağrı açılış tarihi: 23 Ekim 2025
Kuruluş bazlı ön kayıt için son tarih: 3 Aralık 2025
Ulusal proje başvuruları son tarih: 4 Aralık 2025
İletişim
Emine Elif Ocakçı
eureka@tubitak.gov.tr
1719@tubitak.gov.tr

İTO'dan CTT Expo 2025'e milli katılım

İnşaat ekipmanları ve teknolojileri alanında dünyanın etkin fuarlarından biri olan CTT Expo 2025 Fuarı, Moskova'da 27-30 Mayıs 2025 tarihlerinde düzenlendi. Fuara İTO ile katılan Türk firmaları, yeni işbirliklerinin kapılarını araladı.

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO), Rusya'nın başkenti Moskova'da gerçekleştirilen CTT Expo 2025 Fuarı'nda Türkiye milli katılım organizasyonunu başarıyla tamamladı. İnşaat ve iş makineleri alanında dünyanın önde gelen buluşmalarından biri olan fuarda, Türk firmaları sektörün uluslararası temsilcileriyle bir araya geldi.

REKABET GÜCÜ

Fuarın ilk gününde, İTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Yakup Köç, Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca, Meclis Üyeleri, Genel Sekreter Yardımcısı Halil Aslan ve Moskova Ticaret Müşaviri Ömer Kerman, Türk firmalarının stantlarını ziyaret etti.

İTO'nun koordinasyonuyla gerçekleşen milli katılım sayesinde, Türk firmaları ürün ve hizmetlerini doğrudan hedef pazardaki alıcılara tanıtmaya fırsatı yakaladı. Fuar boyunca Türk standlarına gösterilen yoğun ilgi, sektörün küresel ölçekteki etkinliğini ve Türk makinelerinin rekabet gücünü bir kez daha ortaya koydu.



Liderler düzeyinde iyimser hava 4 sektöre yarayacak

ABD ile müzakerelerde üçüncü tur tamamlanırken, liderler düzeyinde gelişen iyimser havayla Türkiye, masada güçlü konumda yer alıyor. İki ülkenin enerji, savunma, makina, tekstil ve yapay zeka alanlarında 'kazan-kazan' temelinde önemli fırsatlar yakalayabileceği belirtiliyor.

YAŞAR KAYA

TARİFE savaşları, Trump'ın özellikle Çin ile restleşmesi ve art arda açıklanan yeni gümrük vergileriyle farklı bir boyuta taşındı. ABD, Çin'e uyguladığı gümrük tarifelerini yüzde 145'e kadar çıkartmış, Çin de ABD'ye yüzde 125 gümrük tarifesini getirmişti. Trump'tan gelen yumuşama sinyalleri sonucu başta Çin olmak üzere birçok ülke ABD ile müzakere masasına oturmaya başladı.

GÜÇLÜ DİYALOG

Türkiye, ABD'nin açıkladığı yeni tarife dilimlerinde yüzde 10'luk şanslı grup arasında yer almıştı. 2 Nisan'da Başkan Trump'ın ilan ettiği yeni gümrük tarifelerinin, Çin hariç diğer ülkeler için 90 gün ertelenmesi, Türkiye gibi müttefik ülkeler için önemli bir müzakere fırsatı sunuyor. Türkiye ile ABD arasında 100 milyar dolarlık ticaret hacmine ulaşma hedefi bulunurken, son yıllarda Cumhurbaşkanı Erdoğan ve Donald Trump arasında gelişen ikili ilişkiler, dış ticaretin dengelenmesine katkı sağladı. TÜİK verilerine göre, ABD'ye geçen yıl 6.4 milyar dolarlık ihracat yapıldı. İhracatta özellikle makina, mekanik cihaz, kıymetli taş, metal, otomotiv, halı, diğer tekstil zemin kaplamaları, kireç, çimento, elektrikli makina ve cihazlar sektörleri öne çıktı.

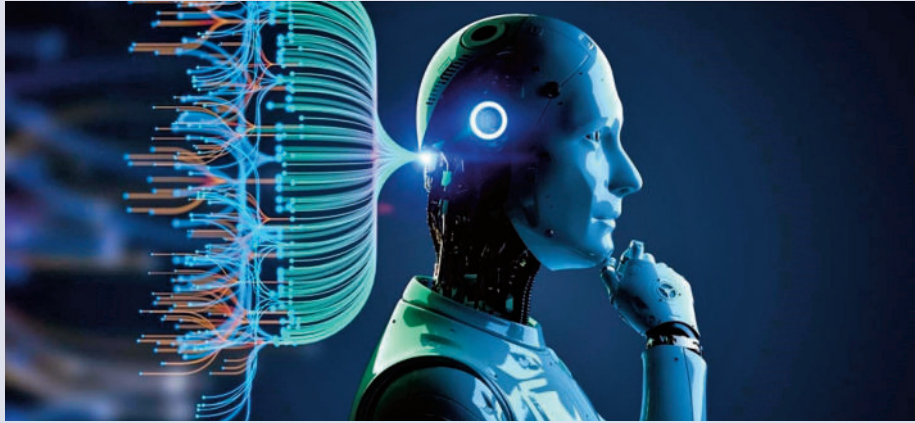
Bu süreçte Türkiye ve ABD arasında ticaret müzakerelerinin üçüncüsü yapıldı. Yapılan görüşmelerle ilgili olumlu sinyaller verildi. Ticaret Bakanı Ömer Bolat'ın nisan ayında ABD Ticaret Bakanı Howard Lutnick ve Ticaret Temsilcisi Jamieson Greer ile yaptığı video konferans görüşmesinde, işbirliği konuları belirlendi. Belirlenen konuları görüşmek üzere Ticaret Bakan Yardımcısı Mustafa Tuzcu başkanlığındaki teknik heyetin 22 Mayıs'ta Washington'ı ziyaret ederek ABD Ticaret Temsilci Yardımcısı Bryant Trick ve yetkililerle bir araya geldiği bildirildi.

SAVUNMA SANAYİ ÖNE ÇIKTI

Ticaret Bakanlığı'ndan yapılan açıklamada, iki ülke arasında hemen her sektörde karşılıklı ticaret ve yatırım imkanları bulunduğu işaret edilerek, yeni teknolojiler, inovasyon, imalat, yapay zeka ve siber güvenlik gibi alanlarda taraflar arasında büyük potansiyel olduğunu karşılıklı olarak teyit edildiği aktarıldı. Savunma ve enerji sektörlerinin de işbirliğinin hızla ilerlediği diğer kritik alanlar olduğu vurgulandı.



Katma değeri yüksek sektörler avantajlı



Ticaret görüşmelerinde her iki ülkenin kazan-kazan bağlamında adımlar atmasının sevindirici olduğunu söyleyen Yıldız Teknik Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nden Prof. Dr. Mesut Karakaş, temasları şöyle değerlendirdi: "Özellikle enerji ve savunma sanayi alanlarında işbirliğinin yoğunlaşması ülkemize katma değer oluşturacak sektörlerde avantaj sağlayacak. Müzakerelerin Çin, Vietnam gibi yüksek seviyede tarifelere maruz kalacak ülkelerin ihracatını ikame edecek ürünler üzerinde de yoğunlaşması elzem. Özellikle makina sanayi ve tekstil sektörlerinde ABD tüketicisinin kullanımına uygun, yüksek kaliteli ürünler ürettiğimiz dikkatlerden kaçmamalı. Unutulmamalıdır ki ABD gibi gelişmiş pazarlarda fiyattan çok, yüksek kalite ön plana çıkıyor."

YAPAY ZEKA VE İNSANSI ROBOTLAR

Yapay zeka ve insansı robotlar

konusundaki teknoloji transferi potansiyeline dikkat çeken Karakaş, "Yapay zekadan insansı (humanoid) robotlara geçişte, bu iki sektörün rolü ve önemi büyük olacak. İnsansı robotların birim maliyetlerinin düşürülmeğe çalıştığı bu günlerde yapabileceğimiz teknoloji transferleri Türkiye'nin robot çağına elini güçlendirecek" dedi.

TÜRKİYE'YE İHTİYAÇ VAR

ABD'nin Türkiye'ye ihtiyaç duyacağını söyleyen Prof. Dr. Karakaş, "ABD küresel bir güç olarak kalmak istiyorsa Türkiye'ye hem askeri hem de ekonomik olarak ihtiyaç duyacaktır. Özellikle Trump'ın Çin'e odaklandığı son zamanlarda ABD'nin oluşturduğu boşluğu doldurabilecek yegâne ülke Türkiye'dir. Bu sebeple ticaret görüşmelerinde masaya oldukça güçlü oturuyoruz. Bu durum ülkemizi diğer ülkelerden ayırıyor ve ayırtırmaya devam edecektir" şeklinde konuştu.



Mezopotamya'da 3 DURAK

Tarihin doğduğu, medeniyetlerin buluştuğu ve taşın dile geldiği topraklardayız: Güneydoğu'nun kalbi Mezopotamya. Mardin, Şanlıurfa ve Diyarbakır;

sadece birer şehir değil, binlerce yılın tanığı olarak üç kadim hikaye. Bu rota, geçmişin izinde yürümek ve Anadolu'nun kültürel zenginliğini hissetmek isteyenler için birebir.

MARDİN



Mezopotamya Ovası'na nazır yükselen Mardin, taş işçiliğinin en zarif örnekleriyle sizi büyüler. Arap, Süryani, Kürt, Ermeni ve Türk kültürlerinin yüzyıllardır iç içe yaşadığı bu şehir, çok sesli ama uyumlu bir hikaye gibidir.

Nereleri görmeli?

Zincirîye Medresesi: Gün batımında ovaya bakan manzarasıyla eşsiz.
Deyrulzafaran Manastırı: Süryani Ortodokslarının önemli merkezlerinden.
Eski Mardin sokakları: Her

taş anı, her yapı bir şiir.
Mardin Ulu Camii: 12. yüzyıldan kalma görkemli bir İslam yapısı.
Sakıp Sabancı Kent Müzesi: Şehrin çok kültürlü yapısını keşfetmek için ideal.

Ne yenir?

Kaburga dolması, sembusek, ikbebet (içli köfte) ve harire tatlısı.

ŞANLIURFA



Efsanelerle gerçeğin iç içe geçtiği Urfa, 'peygamberler şehri' olarak anılıyor. Hz. İbrahim'den başlayan hikayeler Göbeklitepe ile tarihin sıfır noktasına uzanırken; mistik havası, müziği ve mutfağıyla Urfa tam bir ruh yolculuğuna çıkıyor.

Nereleri görmeli?

Balıkliçöl ve Halil-ür Rahman Camii: Hz. İbrahim'in ateşe atıldığı yer olarak geçer.
Göbeklitepe: Tarihi değiştiren 12 bin yıllık tapınak.
Urfa Müzesi: Bölgenin arkeolojik zenginliğini

görmek için.
Urfa Kalesi ve Ayneliha Gölü: Efsanelerle örülü bir manzara.
Gümrük Hanı: Çayınızı yudumlarken sıra gecesini sesleri kulağınıza çalınabilir.

Ne yenir?

Çiğ köfte, lahmacun, borani, lebeniye çorbası ve künefe.

DİYARBAKIR



Zorlu karasal bir coğrafyanın, taşların hikayesi Diyarbakır; sert görünüşünün altında yumuşak bir kalp saklar. Mezopotamya'nın en kadim yerleşimlerinden olan bu şehir, edebiyatın, müziğin ve zanaatın harmanlandığı bir kültür başkentidir.

Nereleri görmeli?

Diyarbakır Surları ve Hevsel Bahçeleri (UNESCO): Şehri çevreleyen bu tarihi yapılar binlerce yıllık bir hafızadır.
Ulu Camii: Anadolu'nun en eski camilerinden biri.
Hasan Paşa Hanı: Kahve

molası için ideal bir Osmanlı hanı.
Cahit Sıtkı Tarancı Evi: Şairin doğduğu ev, Diyarbakır'ın ruhunu yansıtır.
On Gözlü Köprü: Dicle Nehri üzerindeki tarihi geçit.

Ne yenir?

Kaburga dolması, ciğer kebabı, meftune, ayran aşısı çorbası ve burma kadayıfı.

Tekstilin başkenti Denizli

Denizli denilince akla elbette uluslararası alanda havlu, bornoz, ev ve otel tekstilinin başkenti olduğu gelir. Bu hususta Denizliler haklılar. Dünyanın hangi ülkesine gidersek gidelim, otellerde Denizli'de üretilmiş mamulleri görmek mümkün.

Denizli ekonomik olarak sadece tekstilde değil elbet, tarım ve hayvancılıkta da neredeyse diğer bölgelerimizle yarışıyor. Özellikle tarım alanında yetiştirdiği ürünlerle belki de ikinci veya üçüncü şehrimizdir.

Meyve ve sebze adına bilinen ne kadar ürün varsa, hepsi de Denizli'de yetişir. Farklı bir örnek verelim. Örneğin, dünyanın kekik ihtiyacının yüzde 90'ını Denizli karılıyor. Öte yandan nar, son zamanlarda diğer bölgelerimizi geçmiş.

Denizli'ye; tarih, turizm ve ekonomi bakımından 'rakipsiz şehir' denilse yeridir. Tarihiyle, kültürüyle, ekonomisiyle yaşayan bir şehir çünkü! Tabii başlıca özelliği, insanların çalışkan olması!

Denizli'de işsizlik yok denilecek seviyede imiş. "Çalışmak isteyen herkes için mutlaka yapılacak işler vardır" deniliyor ve civar il- ilçelerden işçi aranıyormuş. Tarım ve tekstille birlikte esas mermercilik, Denizli'nin iç ve dış ticarete ana dinamosunu oluşturuyormuş.

Geçtiğimiz hafta yolumuz Denizli'ye uğramıştı. Dolayısıyla ekonomisinin tarihi ve bugünüyle ilgilendik. Gördük ki, Denizli ekonomisinin dünya çapında ünlü olmasının ve çalışkanlığının sebebi, alıp satmaktan ziyade üretmek, imal etmek ve sonra pazarlamakmış.

'Ekmeğini pamuktan ve taştan çıkaran Denizli' sözünü çok duyduk. Pamuk malum, tekstil ürünlerinin hammaddesi, taştan kastedilen de daha çok dünyaya ihraç edilen çeşitli renk ve desen seçenekleriyle her türlü dekorasyon stiline uygun traverten mermerleri imiş.

Denizli ekonomisine kısa bir yolculuk yapalım: 1920'li yıllarda 12 bin nüfuslu küçük bir kasaba iken, 2023 sonu verilerine göre nüfusu 1.059.082'yi aşmış. Ege Bölgesi'nde İzmir'den sonra tahminen ikinci büyük tarım, sanayi ve turizm merkezi. Özellikle Pamukkale tarihi alan, yerli yabancı ziyaretçi açısından yılın 12 ayı geziliyormuş. Denizli Valisi Ömer Faruk Coşkun, Denizli'nin bilinmeyen tarihi değerlerini ortaya çıkarmak için çalışmalar yapıyormuş.

Denizli'nin dağı, taşı, ovası gerçekten de çok verimli. Özellikle tarım ve hayvancılık, geçmiş yıllara göre büyük bir ivme kazanmış. Şu ünlü sözün sahibinin Denizli olduğu söyleniyor: "Çalışırsan bağ, çalışmazsan dağ olur". Evet, sözün merkezi Denizli hakikaten!

Dokuma sektörünün ilki olan Denizli'de, 1980 yılına kadar Babadağ ilçe merkezi başta olmak üzere şehrin diğer yerleşim yerlerinde el ve yan otomatik dokuma tezgâhlarıyla üretim yapılmış ve iç piyasadan ziyade dış piyasaya ihraç edilmiş.

Bugün ise Denizli'de tekstil ve konfeksiyon ihracatının büyük kalemlerini oluşturan havlu, bornoz ve diğer ürünler; İngiltere, Fransa, Almanya, ABD, Kanada, İsveç, Portekiz ve Yunanistan'la gelişmekte olan ve gelişmiş ülkelere ihraç ediliyormuş.

Yine bir notu paylaşalım: Denizli'den ABD'ye yapılan bornoz ihracatı dikkat çekici. ABD'nin bornoz ithalatının yüzde 45'ini ülkemiz sağlıyor ve bu rakamın çok büyük bölümünü ise Denizli gerçekleştiriyormuş.

Hep tekstil ve mermerden söz ettik ama mesela Denizli'nin Serinhisar ilçesi, Türkiye'de ve dünyada leblebiyle birlikte diğer kuruyemişlerde önemli bir yere sahipmiş. Serinhisar'dan her gün tonlarca leblebi ve yan ürünler, iç ve dış piyasaya satılıyor.

Sözü, Japonya ve AB ülkelerine balık ihracatıyla nihayetlendirelim. Denizli'nin Çameli ilçesinden bu ülkelere dondurulmuş balık ihraç ediliyormuş. Ve Denizli, ülkemiz ihracatında 9. sıradaki yerini bu yıl da korumuş.



Hüseyin ÖZTÜRK

İstanbul tarih hazinesiyle markalaşabilir

Tarihi eser bakımından Avrupa'nın en zengin şehirleri arasında yer alan İstanbul, nitelikli restorasyon sorunuyla karşı karşıya. Konunun uzmanları ise kadim kentin barındırdığı bu hazineyle bir dünya markası olabileceğini söylüyor.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

TARİHİ eser restorasyonunda yaşanan sorunlar ve çözüm önerileri, İstanbul Ticaret Odası Restorasyon ve İzolasyon Meslek Komitesi öncülüğünde gerçekleşen 'Tarihi Eser ve Restorasyon Uygulamaları Çalışma Toplantısı'nda ele alındı.

PAZARLAMA YÖNTEMİ

Toplantının açılışını, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Murat Hazıroğlu yaptı. Hazıroğlu, İstanbul'un muazzam bir tarihi eser hazinesine sahip olduğunu belirterek, şöyle konuştu: "Geçtiğimiz haftalarda Londra'ya bir iş seyahati gerçekleştirdik. Orada bulunan çok çirkin bir binayı, 'dünyanın en çirkin binası' diye pazarlıyorlar ve ziyaretçi ağırlıyorlar. Bizler de iyi birer pazarlama yöntemiyle elimizdeki bu hazineyi markalaşma yönünde değerlendirebiliriz."



YETKİN USTALAR

İTO Restorasyon ve İzolasyon Meslek Komitesi Başkanı ve Meclis Üyesi Ahmet Gediz Tatar da restorasyonun inşaat sektörünün diğer tüm dallarından çok farklı olduğunu ifade etti. Tatar, "Niş malzemelerle çalışılıyor. Bu alanda çalışan ustaların yalnızca bu iş üzerinde yetkinliklerinin olması gerekiyor. Bizler komite olarak tüm sektörleri kapsayan ve ustalara yıldız verme sistemini içeren Yıl-Des projesi üzerine çalışıyoruz. Bu projeyle ustalar kendi niteliğini ispatlamış olacak" diye konuştu.



Toplumsal bilinçlenme

Toplantıda İstanbul'un tarihi eser zenginlikleri konuşuldu ve pek çok eserin restore edilmediği için kaybolma tehlikesiyle karşı karşıya olduğu belirtildi. Toplumsal bilinçlenmeyle insanların aidiyet duygusunun geliştirilmesi gerektiği ifade edilerek, "Bu eserler bir şekilde sahiplenilirse restorasyon süreci de kolaylaşmış olur" önerisi dile getirildi.

Asırlık tariflerle ağızları tatlandırıyorlar

Rengarenk akide şekerleri, çifte kavrulmuş lokumlar, helvalar... İstanbul'un şeker kültüründe iki önemli durak olan Balat Merkez Şekercisi ve Özsoy Şekerleme. Her ikisi de hâlâ geleneksel usullerle imal ettikleri şekerlerle ağızları tatlandırıyor. Asırlık şekercilere göre akide şekerinin kalitesini, bakır kazanlar ve odun ateşi belirliyor.

BAKIR kazanda ve odun ateşinde kaynayan akide şeker, mermer tezgahlara dökülüyor ve el işçiliği marifetiyle kesiliyor. Geleneksel akide şekerinde tatlandırıcı kullanılmıyor, şeker pancarından üretilen saf şeker kullanılıyor. Akide şekerinin berraklığı ise suyun kalitesine bağlı. "Su bizim için çok kritik bir hammadde. Belli bir pH değerinde olmayan suları şeker yapımında kullanmayız" diyor Balat Merkez Şekercisi Yöneticisi Mahmut Saklı. Özsoy Şekerleme dördüncü kuşak temsilcisi İhsan Demirtaş da "Bizim helvalarımızda şeker az, tahin çoktur. Badem helvamızda da özel badem tozu kullanırız, tatlandırıcı hiçbir ürünümüz yok" diye anlatıyor yüzyıllık tariflerinin sırrını. İstanbul'un gastronomi haritasında önemli yeri olan iki tarihi şekerci, bayram öncesi hikayelerini İstanbul Ticaret'le paylaştı.



Sümeysa YARIŞ TOPAL



günümüze taşımak" diyen Saklı, dükkanlarında 146 yıllık tariflerin yanı sıra yeni tariflerin de yer aldığını ifade ediyor. Saklı, asırlık lezzet sırlarını şöyle anlatıyor: "Geleneksel tatlarımız arasında tarçın, limon ve fındık gibi klasik lezzetlerimiz hâlâ büyük ilgi görüyor. Son dönemde, çilek ve limon aromalarının dengeli birleşiminden oluşan Letâfet isimli akidemiz, hem ismiyle hem de tadıyla çok beğenildi. Yine ekşi elma, çilek ve tutti frutti karışımıyla hazırladığımız Neşeli isimli akide şekerimiz ise adeta tadanların favorisi haline geldi" diyor.

Saklı, şekerin kalitesinin su ve saf şekerle bağlantılı olduğunu belirterek, "Tariflerimiz gibi ustalarımız da

Hürşit diye bir ustanın yanında mesleğin inceliğini öğrenerek kalfa olmuş" diyor Özsoy Şekerleme'nin dördüncü kuşak temsilcisi İhsan Demirtaş. Demirtaş, o dönemi şöyle anlatıyor: "1942 yılında hâlâ bulduğumuz dükkânı 30 lira karşılığında devralan dedem çocuklarına bu mesleğe dair tüm detayları öğretme gayretinde olmuş. O zamanlardan bu zamana kalan en önemli miras esnaflık kültürü oldu."



NESİLDEN NESİLE TARİFLER

Demirtaş, dükkanında hâlâ büyük dedesinden kalma tariflerle müşterilerine ürün sunmaya devam ediyor. Küçük yaşlardan babasından devraldığı esnaflık kültürünü yaşatmaya çalıştığını belirten Demirtaş, misyonunu şöyle anlatıyor: "Ustalar nesilden nesile tariflerini aktardı ve tarifler bugüne kadar ulaştı. Ayrıca güler yüz ve müşteriye dinlemek çok önemli. Bazen müşterim beklediği için tatil günü evden kalkıp geldiğim olur. En önemli özelliğimiz doğal şeker kullanmak. Helvalarımızda da şeker oranının az, tahinin çok olmasına gayret ediyoruz."



146 YILDIR AYNI YERDE

Osmanlı Balat'ının çok kültürlü yapısında 1879 yılında kurulan Balat Merkez Şekercisi, İstanbul'un tarihi altı şekercisinden biri olarak hizmet vermeye devam ediyor. Yahudi asıllı bir kadın girişimci tarafından kurulan ve daha sonra Güçlü ailesine geçen tarihi şekerci dükkânı, beş kuşak aynı ailede kalır. Ailenin son kuşak temsilcisi Mustafa Güçlü ise girişimci Mahmut Saklı ve Savaş Corut'a asırlık dükkânı devretmiş. "Dükkanın kurulduğu ilk günkü yerde hizmet veriyoruz, 146 yıllık 3 tonluk akide mermerini ve bakır kazanları muhafaza ediyoruz" diyor Mahmut Saklı.

AKİDE İSTANBUL'A ÖZGÜ

Saklı, İstanbul'un şekerinin akide olduğunu ifade ediyor. "Bir amacımız var, o da köklerimizden gelen lezzetleri aslına koruyarak



kadim. Yıllar boyunca işin yapım sırrı sonrakine nesile aktarılmış" diyor.

SAVAŞ İSTANBUL'A GETİRDİ

İstanbul'un tarihi akide, lokum ve helva duraklarından biri olan Özsoy Şekerleme'nin tatlı yolculuğu da dede Mahmut Demirtaş'ın Çanakkale Savaşı'nda gazi olduktan sonra memleketi Çankırı'dan İstanbul'a gelmesiyle başlar. "Dedem Kabataş'ta bir lokumcu dükkânında kürekçi olarak işe başlamış. Uzun yıllar burada çalıştıktan sonra Şekerci

Kitap İstanbul

www.kitapistanbul.org.tr

Kaybolan meslekler ve son ustalar (1-2 Set)

Kaybolan Meslekler ve Son Ustalar, birçok medeniyete ev sahipliği yapan Anadolumuz'da insanların ihtiyaç duydukları ürün ve malzemelerin el işçiliğiyle üretilmesiyle günümüze kadar gelebilen ve kültürleşmeyle birlikte oluşan mesleklerin, zaman içerisinde teknolojiye yenik düşerek kaybolmaya başlaması üzerine Mehmet Ali Diyarbakırlıoğlu tarafından yazılan son ustalarla gerçekleştirilen söyleşiler ve sanatçının resimleri eşliğinde hazırlandı. Eser; kaybolan mesleklerimizin gün yüzüne çıkarılması ve tanıtımının yanı sıra üretim ruhunun günümüz iş dünyasına yol gösterici olabileceğinden hareketle gözden geçirilmiş baskısıdır. Kaybolan meslekler iki kitapta derlendi.

Mehmet Ali Diyarbakırlıoğlu
İTO Yayınları, 2019



7 gezi 7 İstanbul (2. Kitap)

Araştırmacı ve kültür turlarının tatlı dilli rehberi Egemen Demircioğlu'ndan İstanbul'un klasiklerine farklı yaklaşımlar, özgün dokunuşlar...

"Hiç Topkapı Sarayı'nı Kadıköy'den gezmeye başlamış mıydınız? Sarayın içi kadar dışının da bu kadar ilginç olabileceği aklınıza gelir miydi?

Yazarımız, sanki büyütlü bir girdap tasarlamış; ağızda dönmekten de içine çekilmekten de mest olduğumuz. Sarayburnu, Gülhane, Müze-i Hümayun, Osman Hamdi derken... Topkapı Sarayı Avlusu'nda gözleri açış ve doğruca mutfakın yolunu tutuş...

Kitabın başında yer alan 'Petrion odaklı bir Fener' düşüncesi, ardından gelen 'Ayasofya-Süleymaniye' mukayesesi, başımıza geleceklerin habercisi..." Ahmet Faik Özbilge
Egemen Demircioğlu
E Yayınları, 2021



www.kitapistanbul.org.tr



Kirliliği anında tespit eden akıllı kristal

JAPONYA'daki Shibaura Teknoloji Enstitüsü'nden (SIT) araştırmacılar, çevre kirliliğini anında tespit edebilen ve renk değiştiren yeni bir kristal geliştirdi. Bu kristal, özellikle hava ve su kirliliğinde sıkça rastlanan naftalinle temas ettiğinde rengini yeşilimsi maviden kırmızı-menekşe tonlarına çeviriyor.

YENİ MOLEKÜL YAPISI

Bilim insanları, 'pirazinasen türevi' adı verilen yeni bir molekül tasarlayarak, bu değişimi mümkün kılan kristali oluşturdu. Elektron bağışlayan ve kabul eden grupları bir araya getiren bu yapı, hem molekül içi hem de moleküller arası yük transferi özelliği sayesinde kristalin renk değiştirmesini sağladı.

YÜKSEK HASSASİYET

Kristal, naftalinle 1:1 oranında birleşerek moleküller arası yük

transferini tetikliyor ve bu sayede renk değişimi gerçekleşiyor. Yapılan testlerde, naftaline benzer kimyasallara karşı tepkisiz kalan kristal, yüksek seçicilik göstererek sadece naftalinle algıladı.

TEKRAR KULLANILABİLİYOR

Kristal, 180°C'ye kadar ısıtıldığında naftalinli serbest bırakıp eski rengine dönerek tekrar kullanılabilir. Bu da çevresel izleme sistemleri için ekonomik ve sürdürülebilir bir sensör olmasını sağlıyor.

ÇEVRESEL GÖZETİME ÇÖZÜM

Araştırmacılar, bu kristalin elektronik sensörlere alternatif olarak çevredeki kirlenmelerin tespiti için etkili bir çözüm sunduğunu belirtiyor. Gelecekte bu teknolojinin farklı kirlenmeler için uyarlanarak daha geniş bir kullanım alanına sahip olması bekleniyor.

Daha önce farklı uydularla uluslararası şirketlere hizmet sağlayan Türksat, 6A uydusuyla birlikte ilk defa doğudaki en uzak bölgelere uydu kapasitesi ihraç etti. Bu satış, Türkiye'nin küresel uydu pazarındaki rekabet gücünü artırdığının göstergesi oldu.



Türksat 6A'dan ilk ihracat

Grafik: OSMAN KUWET

TÜRKİYE'nin uzay ve haberleşme alanındaki milli hamleleri, küresel pazarda somut sonuçlar vermeye başladı. Türksat 6A uydusu üzerinden gerçekleştirilen ilk ihracatla birlikte Türkiye'nin yerli uydu teknolojisi artık yalnızca yurt içi ihtiyaçlara değil, uluslararası taleplere de cevap veriyor. Dubai'de düzenlenen 'CABSAT 2025 Fuarı'nda konuyla ilgili açıklamalarda bulunan Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, Türksat 6A'nın ilk ihracatıyla birlikte Türksat'ın Hindistan, Tayland, Malezya ve Endonezya'yı kapsayan Güney Asya pazarına doğrudan hizmet sunmaya başladığını belirtti.

ÖNEMLİ ANLAŞMA

Türksat'ın uydu hizmetlerinde geldiği noktaya ilişkin bilgi veren Uraloğlu, Dubai merkezli bir şirketle imzalanan bu anlaşmanın, teknik

kabiliyet ve ticari başarı açısından tarihi bir adım olduğunu vurguladı. Uraloğlu, Türksat uydularının Batı Avrupa'dan Hindistan'a, Orta Asya'dan Güney Afrika'ya kadar geniş bir coğrafyada hizmet verdiğini söyledi.

TEKNOLOJİK EGEMENLİK

Türksat, daha önce farklı uydular aracılığıyla uluslararası şirketlere hizmet sağlıyordu. Türksat 6A ile birlikte ilk defa doğudaki en uzak bölgelere uydu kapasitesi ihraç edildi. Bu satış yalnızca bir kapasite aktarımı değil, aynı zamanda Türkiye'nin küresel uydu pazarındaki rekabet gücünün göstergesi.

PAZAR ENTEGRASYONU

Türksat yalnızca Türkiye için değil, bölge ülkeleri ve küresel pazarlar için de güçlü bir uydu operatörü haline geldi. Bu anlaşmayla Türksat 6A uluslararası pazara entegrasyonunu güçlendirdi. Türk mühendisleri tarafından yüzde 80 yerlilik oranıyla

geliştirilen Türksat 6A, dünyanın yüzde 65'ine erişim sağlıyor.

KÜRESEL OYUNCU

Türksat 6A üzerinden yapılan bu ihracat, Türk mühendislerinin geliştirdiği milli haberleşme uydusunun ilk kez ticari olarak ihraç edilmesi bakımından büyük önem taşıyor.

YÜKSEK TEKNOLOJİ VİZYONU

Uydu filosuyla birçok uluslararası firmayla sözleşmeler imzalayarak Türkiye'ye ihracat geliri kazandırıldığını söyleyen Bakan Uraloğlu, uydu filosunun uluslararası hizmet hedeflerine göre planlandığını ve bu planlamanın artık somut sonuçlarının görüldüğünü dile getirdi. CABSAT Fuarı'nda Türksat 6A ile yapılan bu ihracatın, Türkiye'nin yüksek teknoloji alanında dışa bağımlılıktan ne kadar uzaklaştığının bir göstergesi olduğunu belirten Uraloğlu, artık uzayda yalnızca izleyen değil, yön veren bir aktör haline geldiğini ifade etti.

Cemile Sultan
KORUSU

BİR ÖMÜRLÜK EVET BOĞAZ'IN EN GÜZEL NOKTASINDA!

150 Kişi için
190.000 ₺
KDV DAHİL

HER ŞEY DAHİL!

2025 YAZ NİKAH PAKETİ

Süsleme, Dj, Fotoğraf ve Video Cekimi

HER ŞEY DAHİL | 0216 308 49 43 - 0530 662 3711 (Büşra AY) • Şehzade Davet Alanı