



'70 dolar' senaryosu Merkez Bankası'na alan açabilir

ABD ile İran arasında sağlanan geçici barış anlaşması ve Hürmüz Boğazı'nın ticarete yeniden açılması, petrol fiyatlarını 75 doların altına gerilettili. Piyasa gözlemcileri, küresel arz endişelerinin azalmasıyla birlikte 70 dolar seviyelerinin kalıcı olabileceğini öngörüyor. Enerji maliyetlerindeki gerilemenin Türkiye'nin dezenflasyon sürecini yeniden normal patikasına döndüreceğine dikkat çeken uzmanlar, petrolde yaşanacak her 10 dolarlık düşüşün cari açığa yıllık yaklaşık 3 milyar dolarlık pozitif katkı sağlayacağını belirtiyor. **Onur Topkan ■5'te**

İşverenlerle ilgili mevzuat değişiklikleri

Av. Muhammet Aksan yazdı ■2



Alüminyum piyasasında Hürmüz düğümü çözüldü



Hürmüz Boğazı'nın kilitlenmesiyle son 50 yılın en büyük arz şokunu yaşayan alüminyum piyasası, ABD ve İran arasında sağlanan mutabakatla nefes aldı. Asya'daki rekor üretim ve alternatif lojistik çözümlerle kilitlenmeyi aşan sektörde, gözler yeniden şekillenen fiyat beklentilerine çevrildi. **Yaşar Kaya ■4**

Ürün geliştirmek isteyenlere Ar-Ge laboratuvarları açık

İstanbul Ticaret Odası ile Yıldız Teknik Üniversitesi anlaştı. Buna göre İTO üyeleri, test, analiz, Ar-Ge ve akademik araştırmalarda

Yıldız Teknik Üniversitesi laboratuvarlarından

indirimli olarak yararlanabilecek. **Barış Cabacı ■10**

Zeka yapay ama ekonomi reel

Nurullah Gür'ün köşe yazısı ■8



AVDAGİÇ'TEN YAPAY ZEKA MESAJI



Türkiye kendi modellerini geliştirmeli

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, "Hedefimiz Türkiye'den de Anthropic ve OpenAI gibi aktörlere rakipler çıkarmak olmalı" dedi.

İLERİ TEKNOLOJİ GİRİŞİMLERİ

Rekabetin anahtarının artık yapay zeka altyapılarıyla kurulduğunu belirten Şekib Avdagiç, yeni dünyada çip teknolojilerinin, veri işleme kapasitesinin ve ileri teknoloji girişimlerinin öne çıktığını söyledi.

EYLEM PLANI ÖNEMLİ BAŞLANGIÇ

"Türkiye, insansız hava araçlarında büyük ihracatçı olmayı nasıl başardıysa, yapay zeka alanında da bunu başaracaktır" diyen Avdagiç, "Cumhurbaşkanımızın açıkladığı Türkiye Yapay Zeka Eylem Planı önemli bir başlangıçtır" dedi. ■7'de

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

Ş. Avdagiç



İSTANBUL TİCARET

26 HAZİRAN 2026 YIL: 68 SAYI: 3415

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

istanbulticaretgazetesi.com

TÜRKİYE 'STRATEJİK HAMLESİNİ' YAPIYOR

Yarı iletken sektörü ABD, Çin ve Avrupa Birliği'nin milyarlarca dolarlık yatırımlarıyla küresel güç mücadelesinin en stratejik rekabet alanlarından biri haline geldi. Türkiye, kalkınma ve güvenlik için bu alanda stratejik adımlar atıyor.

KRİTİK SEKTÖRLERDE

Çip, yapay zekadan elektrikli araçlara, savunma sistemlerinden sağlık teknolojilerine kadar kritik sektörlerin tamamında kullanılıyor. Bu nedenle çip, teknolojik ürün olmanın yanı sıra ülkelerin üretim gücünü, ihracat kapasitesini, ekonomik bağımsızlığını ve ulusal güvenliğini belirliyor.

**HEDEF
TASARIMDAN
ÜRETIME
YERLİ GÜÇ**

ULUSAL KONSORSİYUM

Türkiye, en güçlü üretim ve ihracat kalemlerinde kritik girdi haline gelen çip teknolojilerinde bağımlılığı azaltacak yeni adım atıyor. 2030 Sanayi ve Teknoloji Stratejisi kapsamında Ulusal Çip Konsorsiyumu ile tasarımdan üretime yarı iletken değer zinciri Türkiye'de geliştirilecek. ■9



Enflasyonla mücadelede YENİ SİLAH

Küresel ekonomiler için yapay zeka, enflasyonu dizginleme potansiyeli taşıyan yeni bir

AI

araç olarak öne çıkıyor. İş süreçlerinde verimliliği artırarak birim maliyetleri düşürmesi beklenen teknolojinin, uzun vadede fiyatlar üzerinde düşüş baskısı oluşturabileceği öngörülüyor. **Yaşar Kaya ■12**

lojinin, uzun vadede fiyatlar üzerinde düşüş baskısı oluşturabileceği öngörülüyor. **Yaşar Kaya ■12**

Sağlık turizminde 'güvenli liman' Türkiye

Türkiye, son yıllarda sağlık turizminde dünyanın en hızlı büyüyen pazarlarından biri haline geldi. Geçmişte daha çok saç ekimi ve estetik



cerrahi alanlarında milyonlarca hastaya hizmet sunan Türkiye, artık kanser tedavisi ve organ nakli gibi ileri düzey sağlık hizmetlerinde de yoğun talep görüyor. **Mücella Özdemir ■15**

Japon içerik üreticileri işbirliği için geldi

Osman Kurvet ■18



**KISA SÜREDE
10 KAT FAZLA
HARCİYORLAR**

'City break'te İstanbul atağı

Türkiye, turizmde kişi başı geliri artırmak için rotasını yüksek katma değerli alanlara çevirirken İstanbul; spor organizasyonları, konserler ve kültür-sanat etkinlikleriyle kısa süreli tatil olarak

adlandırılan 'city break'in yeni destinasyonlarından biri haline geliyor. Konaklama, gastronomi, kültür ve ulaşım odaklı kısa süreli turlarda harcamalar 10 kat daha fazla olabiliyor. **Kaan Gökdoğan ■19**



**İŞ
DÜNYASININ
GÖZÜ
İRAN'DA**

Yaptırımlar kalkarsa fırsat ortamı oluşur

İran'a yönelik yaptırımların kademeli olarak kaldırılması durumunda, Türkiye ile İran arasındaki ticarete yeni bir dönemin kapısı aralanabilir. Ambargoların gevşemesiyle 30 milyar dolarlık ticaret hacmi hedefine daha hızlı ulaşılması bekleniyor. İTO Başkanı Şekib Avdagiç'in, "ABD'nin İran'a mal satması için 1 yıl lazım, bize ise 1 gün yeter" sözü,

Türkiye'nin yeni dönemdeki avantajını özetliyor. Sektör temsilcileri ve akademisyenlere göre İran'ın küresel sisteme yeniden entegre olması, Türkiye'nin enerji merkezi olma vizyonunu güçlendirebilir. İran'daki otomotiv sektörünün modernizasyonu, ertelenen altyapı ve rafineri projeleri, Türkiye'yi bölgede stratejik ortak konumuna taşıyabilir. ■8



Afrika'ya açılımda Kazablanka kapısı

Afrika kıtasında büyük ölçekli projelerin ardından KOBİ'lerle bölgedeki iş yapma fırsatlarını tabana yaymaya hazırlanan Türkiye, Afrika'daki tek Serbest Ticaret Anlaşması'na sahip olduğu Fas'la işbirliği imkanlarını güçlendirme hedefliyor.

Türkiye'nin girişimci ruhuyla Fas'ın Afrika'daki güçlü konumunun birleşmesi gerektiğini belirten iş dünyası temsilcileri, "Türkiye, Fas üzerinden Afrika'daki ekonomik bağlarını kuvvetlendirebilir" diyor. **Sümeyra Yarış Topal ■10**



Uluslararası ticarete dijitalleşme çağrısı

Uluslararası ticarete belgelerin ve işlemlerin dijital ortama taşınması için çalışan ICC Digital Standards Initiative heyeti, İTO'yu ziyaret etti. Heyet yetkilileri, resmi geçerliliği olan belgelerin dijital ortamda da geçerli olacağını ve maliyetlerin azalacağını vurguladı. **Sena Sorkun ■11**

Motorlu araç uygunluk belgeleri elektronik ortamda



**İsa
KARAKAŞ**

'SORUMLULUK MÜŞTEREKTİR'

YARGITAY'DAN ÖNEMLİ KRİTERLER

Doğru yöntem: İşçinin 1 Temmuz 2018 - 30 Haziran 2019 arasındaki bir yıllık dönemde aldığı tüm ücretlerin toplamı alınacak, bu toplam 12'ye bölünerek ortalama aylık ücret bulunulacak. İşte o ortalama rakam, 'son ücret' kabul edilecek.

2. Koruyucu aile olan işçilere yeni izin hakkı

İşveren açısından yeni düzenleme ile yeni bir izin kategorisi meydana geldi. Bu uğurda işverenin bu izni reddetme hakkı bulunmadığından insan kaynakları ve izin politikalarının güncellenmesini gerektirir.

Yazının tamamı istanbulticaretgazetesi.com'da

Yargıtay'ın bu kararın, çalışma hayatında esnek veya kısmi zamanlı (part-time) çalışan, her ay eline geçen para değişen tüm çalışanlar için bir deniz feneri gibi emsal niteliktedir. Keza karar, 'son ücret' kavramını yeniden şekillendiriyor. Değişken ücretle çalışan işçilerde tek bir aya bakmak adaletsiz sonuç doğurabilir. Bazen işçi zarar eder, bazen işveren. Ortalama yöntem ise dengeli sağlar. Yargıtay, son ücretin aydan aya değiştiği durumlarda kıdem, ihbar ve yıllık izin alacaklarının hesaplanmasında işçinin en son almış olduğu ücretlerin değil, son bir yılın ortalamasının alınması kuralını öngörmüştür. İşverenlerin bu kurala uygun olarak hareket etmeleri hem gereksiz yargılama masrafları hem de zaman kaybı ve sonradan ortaya çıkacak yıllık izin ücret farkları nedeniyle SGK cezaları ve asgari ücret desteklerinden mahrum kalmamaları açısından büyük bir önem taşıyor.

Usta öğretici olarak görev yapan çalışan, 2003 ile 2019 yılları arasında tam ve yarı zamanlı olarak İstanbul Büyükşehir Belediyesi'ne bağlı kurslarda aralıksız emek verdi. İşine son verildiğinde ne tazminat alabildi ne de birikmiş izin haklarını. Konu, İlk Derece Mahkemesine taşındığında, mahkeme ince eleyip sık dokudu. Mahkemenin ulaştığı sonuçlar şunlardır:

■ **Asıl isveren belediyedir:** Davalı İstanbul

**Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu**

Jec World 2027

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

Katılıma Dahil Hizmetler

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

Katılım Bilgisi

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



Yeşim Yıldız

0212 455 61 15
0530 962 01 39
yesim.yildiz@ito.org.tr

Esra Yılmaz

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

Esra Avcioğlu

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

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



Motorlu araç uygunluk belgeleri elektronik ortamda

Motorlu araçlar ve römorkları ile bunlar için tasarlanan aksam, sistem ve ayrı teknik ünitelerin tip onayına ilişkin uygunluk belgesi elektronik ortamda düzenlenebilecek.

SANAYİ ve Teknoloji Bakanlığı'nın hazırladığı 'Motorlu Araçlar ve Römorkları ile Bunların Aksam, Sistem ve Ayrı Teknik Ünitelerinin Tip Onayı ve Piyasa Gözetimi ve Denetimi Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik', Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, imalatçılar, belirtilen elektronik ortamdaki uygunluk belgesini Araç Sicil ve Tescil Sistemi aracılığıyla Türkiye Noterler Birliği'ne sunacak. İmalatçılar ile Araç Sicil ve Tescil Sistemi arasındaki veri alışverişi, ilgili kanun çerçevesinde güvence altına alınacak.

Elektronik ortamdaki uygunluk belgesine ilişkin veri unsurlarının temel biçimi ve yapısı, Genişletilebilir İşaretleme Dili (XML) şema yapısı ve ilkelerine göre oluşturulacak.

İmalatçılar tarafından uygunluk belgesi bilgileri elektronik ortamda veri olarak iletilirken, güvenli bir yerel web bağlantısı ve Türkiye Noterler Birliği tarafından belirlenen standartlaştırılmış araç bilgisi formatı kullanılacak.

Ayrıca, 7 Temmuz'dan itibaren yazılım güncellemesi bakımından tam araçlar halinde imal edilen M ve N kategorisi araçların yönetmeliğin yazılım

güncellemesi şartlarını sağlamaması halinde, bu araçların tescili, piyasaya arzı veya hizmete girmesi, O kategorisi araçların ise imali yasaklanacak.

6 AY 6 BİN KM'DE SÜRE UZADI

İkinci el motorlu kara taşıtlarının pazarlanması veya satışının, ilk tescilinden itibaren 6 ay ve 6 bin kilometre geçmeden yapılamaması ve ilan kısıtlaması uygulamaları, 1 Ocak 2027'ye kadar devam edecek.

Ticaret Bakanlığı'ndan yapılan açıklamaya göre kısıtlama, 1 Ocak 2027 tarihine kadar

yürürlükte kalmaya devam edecek. Bakanlık söz konusu düzenlemelerin otomotiv sektöründe spekülasyon fiyat artışlarını önlemek, stokçulukla mücadele etmek ve adil piyasa yapısını güçlendirmek amacıyla sürdürüldüğünü açıkladı. Uygulamaların tüketici mağduriyetlerini azaltmada önemli rol oynadığı ifade edildi.

Öte yandan ilgili açıklamada, yapılan denetimlerde '6 ay 6 bin kilometre' kuralına uymayan yetkili bayi ve galerilere toplam 54 milyon TL, ilan kısıtlamasını ihlal eden kişi ve işletmelere ise yaklaşık 116 milyon TL idari para cezası uygulandığı bildirildi.

Solar cam ve etil asetat ithalatına dumping soruşturması

ÇİN, Malezya ve Vietnam menşeli 'solar cam' ürünlerine yönelik dumping soruşturması açıldı. Ticaret Bakanlığınca hazırlanan İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Tebliğle yerli üreticilerin başvurusu üzerine yapılan incelemede dumping soruşturması açılabilmesi için yeterli bilgi, belge ve delillerin bulunduğu anlaşıldığından, İthalatta Haksız Rekabeti Değerlendirme Kurulu'nun kararı ile üç ülke menşeli solar cam ürününe yönelik dumping soruşturması açılması kararlaştırıldı.

Öte yandan, menşeli 'etil asetat' ithalatına yönelik dumping soruşturması açılmasına karar verildi. Ticaret Bakanlığı'nın tebliği ile yerli üreticilerin başvurusu üzerine söz konusu ürüne yönelik dumping soruşturmasına ilişkin usul ve esaslar belirlendi. Buna göre yapılan inceleme sonucu soruşturmaya ilişkin yeterli bilgi, belge ve delillerin bulunduğu anlaşıldığından Çin menşeli 'etil asetat' ithalatına yönelik dumping soruşturması açılmasına karar verildi.

Pırlanta ve yeni taş satışına düzenleme

Ticaret Bakanlığı, kuyum ticaretine ilişkin yönetmelikte değişikliğe gitti. Düzenlemeyle laboratuvar ortamında üretilen veya yapay olarak oluşturulan kıymetli taşların satışında, ürünlerin sentetik olduğunun açık şekilde belirtilmesi zorunlu hale getirildi.

TİCARET Bakanlığı, olası mağduriyetlerin önüne geçmek amacıyla laboratuvar ortamında üretilen kıymetli taşların kuyumcularda satışına ilişkin yeni kuralları getirdi.

Bakanlık tarafından hazırlanan Kuyum Ticareti Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, kuyum işletmeleri, laboratuvar ortamında üretilen veya insan müdahalesiyle oluşturulan

kıymetli taş ürünlerini 'sentetik', 'laboratuvar üretimi', 'yapay üretim' veya Bakanlıkça uygun

görülen benzer ibarelerden en az birine etiket, ürün sertifikası, fatura, internet sayfası, reklam ve

tanıtım materyallerinde tüketicinin kolaylıkla görebileceği şekilde açıkça yer vermeden satışa sunamayacak.

Bu ürünler ile doğal kıymetli taşlar, tüketiciyi yanıltmayacak şekilde vitrinlerde ve satış alanlarında ayrı bölümlerde, internet ortamında ayrı kategorilerde satılacak.



QR KODLA BİZE BAĞLANIN



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/1824Haziran.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.



DÜZGÜNOĞLU

EPOKSİ ZEMİN



FİYAT
KALİTE
HİZMET

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



0507 481 41 84

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

#ZeminKaplama #TerasYalıtımı #Düzgünoğluizolasyon



@ONLY_KATAR

Alüminyum piyasasında Hürmüz düğümünü çözüldü

Orta Doğu'daki çatışmaların Hürmüz Boğazı'nı kilitlemesiyle son 50 yılın en büyük arz şokunu yaşayan alüminyum piyasası, ABD ve İran arasında sağlanan mutabakatla nefes aldı. Asya'daki rekor üretim ve alternatif lojistik çözümlerle kilitlenmeyi aşan sektörde, gözler yeniden şekillenen fiyat beklentilerine çevrildi.

YAŞAR KAYA

Orta Doğu'da ABD, İsrail ve İran ekseninde tırmanan çatışmaların Hürmüz Boğazı'ndaki lojistik akışını sektöre uğratması, alüminyum piyasasında son 50 yılın en sert arz şoklarından birine neden olmuştu. Bölgedeki üretim tesislerinin hasar görmesiyle derinleşen kriz ve beraberinde gelen sert fiyat dalgalanmaları, son günlerde yerini diplomatik çözüm adımlarına bıraktı. ABD ile İran arasında sağlanan mutabakat çerçevesinde İsviçre'de yürütülen görüşmeler piyasalardaki tansiyonu düşürürken, Hürmüz Boğazı'ndan ticari geçişlerin yeniden kesintisiz hale gelmesi, küresel tedarik endişelerini önemli ölçüde hafifletti.

KÖRFEZ'DE LOJİSTİK ÇÖZÜMLER

Çatışmaların ilk günlerinde piyasa gözlemcileri, Hürmüz Boğazı'nın kapalı kalması halinde hammadde sıkıntısının üretimi durduracağını ve fiyatları ton başına 4 bin doların üzerine taşıyacağını öngörüyordu. İran'ın füze saldırılarıyla bölgedeki bazı eritme tesislerini hedef alması endişeleri artırsa da Körfez'deki üreticiler alternatif lojistik kanallarını hızla devreye soktu.



Özellikle büyük hacimli alümina sevkıyatı, Umman limanlarına indirilerek karayoluyla eritme tesislerine taşındı. Uzmanlara göre küresel petrol taşımacılığındakine benzer şekilde, takip sistemlerinin kapatıldığı 'karanlık geçiş' olarak adlandırılan riskli deniz seferleri de hammadde akışına kısmi destek sağladı. Gemi takip şirketi Kpler'in verilerine göre, uygulanan bu sıra dışı çözümler sayesinde Basra Körfezi'ne yapılan alümina ithalatı, daha Mayıs ayında savaş öncesi seviyelerine dönmeyi başardı.

ASYA'DAN GELEN ÜRETİM TAMPONU

Küresel arzın yaklaşık yüzde 10'unu sağlayan Orta Doğu'daki operasyonel çözümlerin yanı sıra Çin ve Endonezya da piyasanın donmasını engelledi. Bank of China International Emtia Stratejisi Başkanı Amelia Xiao Fu, "Piyasa son birkaç ayı stok tüketerek atlattı, ancak bu operasyonel tamponlar artık azalmış durumda" diyerek, mevcut duruma dikkat çekti. Savaş öncesi 45 milyon

tonluk resmi üretim tavanına yaklaşan Çin, nisan ayında yıllıklandırılmış bazda 47 milyon ton üretim gerçekleştirerek küresel arz açığını dengeledi. Endonezya'daki üreticilerin ise kâr marjı düşen nikel operasyonları yerine sınırlı enerji kaynaklarını alüminyuma kaydırması arza pozitif yansıdı. Morgan Stanley uzmanları, bu enerji kaymasının yeni arzı beklenenden çok daha hızlı piyasaya sürebileceğini vurguluyor.

FİYAT BEKLENTİLERİNDE AYRIŞMA

Diplomatik mutabakatla tedarik zinciri nefes alırken, analistlerin fiyat tahminlerinde ciddi farklılıklar göze çarpıyor. Londra Metal Borsası'nda (LME) 3 bin 400 dolar seviyelerinde işlem gören alüminyum için JPMorgan, sektördeki gizli stokların yoğun kullanımı nedeniyle 4 bin dolar seviyesine ulaşmanın beklenenden uzun süreceğini belirtiyor. Ancak JPMorgan yetkilisi Greg Shearer, görünmeyen stokların er ya da geç tükeneceği ve karşılanması gereken arz açıklarının fiyatları yukarı

taşıyabileceği görüşünde.

Öte yandan Goldman Sachs, arzın daha yavaş toparlanacağını öngörse de fiyatların gelecek yıl 3 bin dolar seviyesine yaklaşacağını tahmin ediyor. Temel arz dengesinde Citigroup yaşananları son 50 yılın en büyük şoku olarak tanımlarken, Bank of America 76 milyon tonluk piyasada arz-talebin büyük ölçüde dengede olduğunu savunuyor.

EN KÖTÜSÜ GERİDE Mİ KALDI?

ABD ile İran'ın İsviçre'de yürüttüğü görüşmeler ve Hürmüz'de deniz trafiğinin serbest kalması, piyasadaki "Yeni bir sıkışıklık yaşanır mı?" endişelerini büyük ölçüde rafa kaldırdı. BMO Capital Markets Emtia Araştırmaları Başkanı Helen Amos'un değerlendirmesi ise sektörün geleceğine dair iyimser bir tablo çizdi: "Eğer böyle bir şey yaşanacak olsaydı şimdiye kadar yaşanmış olurdu. Büyük ihtimalle alüminyum piyasası arz açığının zirve noktasını geride bıraktı."



VERİLERLE BAKIŞ

KAPASİTE KULLANIMI

Haziran ayında ülkemizde mevsimsel etkilerden arındırılmış imalat sanayi kapasite kullanım oranı bir önceki aya göre 0.2 puan artarak yüzde 74.3 seviyesinde gerçekleşirken bir önceki yıla göre 0.1 puan düşüş gösterdi. Aylık olarak bir önceki aya göre artış gösteren sektörler 3.1 puanla sadece yatırım malları olurken, tüketim mallarında 0.9 puan, dayanıklı tüketim mallarında 2.7 puan, dayanıksız tüketim mallarında 0.5 puan ve ara mallarda da 0.2 puan düşüş meydana geldi.



TARIMSAL GİRDİ FİYATLARI

Tarımsal girdi fiyat endeksi, nisan ayında yıllık yüzde 38.97, aylık yüzde 5.61 artış kaydetti. Alt gruplarda önceki aya göre en yüksek artış yüzde 12.54 ile enerji ve yağlayıcılar, en düşük artış ise yüzde 1.08 ile veteriner harcamaları kaleminde gerçekleşti. En fazla artış yıllık yüzde 62.77 ile yine gübre ve toprak geliştiriciler kaleminde olurken, en düşük oranlı yıllık artış ise yüzde 21.64 ile tarımsal ilaçlarda meydana geldi.



İNŞAAT ÜRETİMİ

TÜİK nisan ayı verilerine göre inşaat üretimi yıllık yüzde 2.1, aylık olarak da yüzde 0.7 artış gösterdi. Bu verilere göre bina inşaatı endeksi bir önceki yıla göre aynı kalırken, bina dışı yapıları içeren endeks yüzde 12.3, özel inşaat faaliyetleri endeksi de yıllık 2.7 yükseldi. Nisan ayında bina inşaatı endeksi bir önceki aya göre yüzde 0.7, bina dışı inşaat endeksi yüzde 1.4 artarken özel inşaat üretim endeksi ise yüzde 0.5 azaldı.



TÜKETİCİ GÜVENİ

TÜİK verilerine göre haziran ayında önceki aya göre 1.9 puan artan tüketici güven endeksi 87.9 oldu. Bu rakam bir önceki yıla göre 2.8 puan artışa karşılık geliyor. En yüksek artış 3.1 puanla 72.3'e yükselen mevcut dönemde hanenin maddi durumu oldu. Gelecek 12 aylık dönemde genel ekonomik durum beklentisindeki 2.5 puanlık artış dikkat çekici. Gelecek 12 ayda dayanıklı tüketim mallarına harcama yapma düşüncesindeki artış ise sadece 1.4 puan oldu.



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

Uluslararası emtia piyasaları

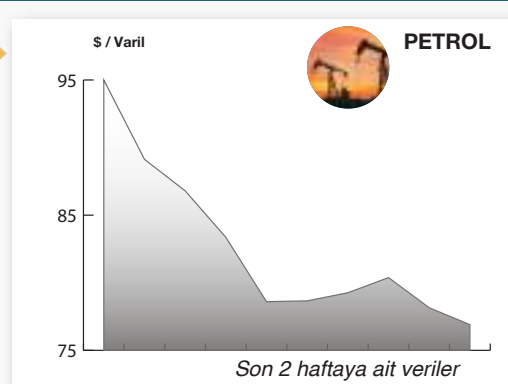


		Güncel	Haftalık	Yıllık
ENERJİ	Petrol (Brent, \$/Varil)	76.9	-2.2	15.5
	Doğalgaz (ABD, \$ /MMBtu)	3.15	-3.1	-11.5
	Doğalgaz (TFF, EURO/MWh)	41.6	-1.4	24.3
	Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Avustralya, 6.000 KCal/kg)	143.9	-0.8	35.6
METALLER	Altın (\$/Ons)	4.095	-5.3	22.9
	Gümüş (\$/Ons)	62.1	-11.8	69.9
	Platin (\$/Ons)	1.654	-8.0	23.4
	Bakır (\$/Ton, COMEX)	13.333	-2.5	34.3
	Alüminyum (\$/Ton)	3.251	-3.5	27.0
	İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	440	-1.7	8.4
	Demir Cevheri (Çin, \$/Ton)	100.5	-1.4	6.4
	Kurşun (\$/Ton)	1.909	-2.4	-4.6
	Kalay (\$/Ton)	51.896	-5.8	59.1
	Çinko (\$/Ton)	3.502	-1.3	30.3
TARIM ÜRÜNLERİ	Lityum (\$/Ton)	22.523	-6.8	147.8
	Nikel (\$/Ton)	17.101	-3.0	16.0
	Buğday (\$/Ton)	213	-3.5	9.8
	Mısır (\$/Bushel)	4.1	-0.7	-1.4
	Pirinç (\$/Ton)	284	8.6	-5.4
	Pamuk (\$/Lb)	0.78	-0.4	17.1
	Kakao (\$/Ton, Londra)	4.604	8.8	-44.1
	Kahve (\$/Lb)	2.88	4.0	-8.6
	Şeker (\$/lb)	0.14	-1.0	-12.8
	Kereste (\$/m³)	264	-1.0	1.3
	Ayçiçek Yağı (USD/Ton)	1.579	0.8	27.0
	Palmiye Yağı (\$/Ton)	1.110	0.3	19.5
	Baltık Kuru Yük Endeksi	2.667	-1.9	58.7
	Emtia Endeksi (CRB Index)	453	-2.6	24.5

Veriler, 23 Haziran 2026 itibarıyla düzenlenmiştir.

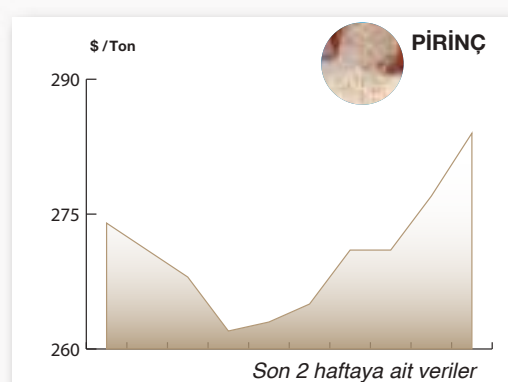
Not: Sayfada yer alan bilgiler yatırım tavsiyesi değildir. Yatırım danışmanlığı kapsamında değerlendirilemez.

En hareketli ürünler



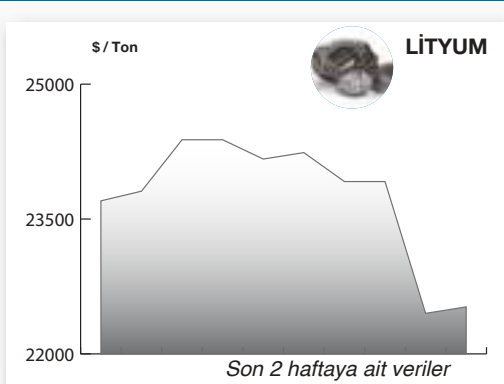
İran petrolüne izin

ABD ile İran arasındaki görüşmelere paralel olarak Hürmüz Boğazı'ndan geçen petrol yüklü tanker sayısının artmasıyla birlikte Brent petrolü geçtiğimiz haftayı yüzde 2.2 düşüşle 76.9 dolardan kapattı. Böylece savaş öncesi seviye olan 70 dolar sınırına oldukça yaklaşmış oldu. Uluslararası Enerji Ajansı da Birleşik Arap Emirlikleri'nin petrol ihracatının savaş öncesi seviyesinin yüzde 85'ine ulaştığını açıkladı. Öte yandan, ABD'nin alıcılara 60 günlük süre için İran petrolünü almalarını serbest bırakması, bir diğer önemli gelişme.



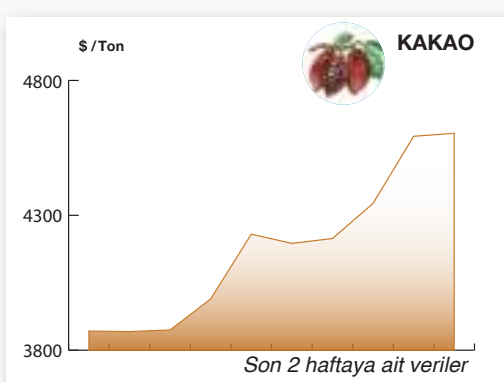
Maliyetler artıyor

Pirinç fiyatları, yüksek stok seviyeleri ve düşük talebe rağmen geçtiğimiz haftayı yüzde 8.6 artışla 284 dolardan kapattı. Güneydoğu Asya ülkelerinde olağanüstü hava hareketlerinin getireceği sıcak ve kuru havanın pirinç üretimini düşüreceği beklentisi hâkim. Filipinler, pirinç üretiminin 700 bin ton azalabileceğini açıklarken, diğer üreticiler ise Körfez krizi ile birlikte üretim maliyetlerinin arttığını belirtiyorlar. Tayland'ın pirinç ihracatının Ocak-Mayıs döneminde bir önceki yıla göre yüzde 10.75 düştüğü açıklandı.



Maden açılıyor

Lityum fiyatları geçtiğimiz haftayı yüzde 6.8 düşüşle 22 bin 500 dolar seviyelerinden tamamladı. Mayıs ayı içinde 30 bin dolar sınırına kadar yükselen lityum fiyatındaki düşüşün en önemli nedeni olarak Çin'in Jiangxi eyaletindeki Ampere Technology'ye ait Jianxiwo madeninde üretimin yeniden başlayacağı haberleri gösteriliyor. Diğer taraftan analistler açılışla ilgili olarak kesinleşmiş bilgi olmasa da piyasanın bu gelişmeyi fiyatlandığını ve talep tarafında güçlü seyreteceğini belirtiyorlar.



Hastalık endişesi

Kakao fiyatları geçtiğimiz haftayı yüzde 8.8 artışla 4 bin 604 dolar seviyesinden kapattı. Açık kapatma alımları ve hava durumu kaynaklı arz endişeleri, artışın önemli nedenleri arasında. Fildişi Sahili'ndeki kakao üreticileri, normalin üzerindeki yağışların su taşkınlarına ve salgın hastalıklara yol açabileceği ve bunun da kakao çekirdeğinin kalitesini düşürebileceği endişesini taşıyorlar. Öte yandan, ABD limanlarındaki kakao stoklarının 3 bin 828 çuval düşüşle 2 milyon 914 bin çuvala gerilediği açıklandı.



**MERKEZ BANKASI'NA
ALAN AÇABİLİR**

Petrolde '70 dolar' senaryosu canlandı

ORTA Doğu'da kalıcı barış umutları petrol fiyatlarında son dönemin en sert düşüş dalgasını başlattı. Hürmüz Boğazı'nın yeniden ticari gemilere ve enerji sevkiyatlarına tam kapasiteyle açılmasına yönelik güçlü beklentiler, piyasalardaki arz kıtlığı endişelerini sildi. İran'a yönelik uygulanan katı petrol yaptırımlarının 60 günlük geçiş sürecinde esnetilmesi sonrası petrol stoklarının yeniden dünya pazarlarına yönelmesi petrolde fiyatlamaları hızla aşağı çekti.



Onur TOPKAN

75 DOLARIN ALTINI GÖRDÜ

Savaşın şiddetlendiği dönemde 126 dolar seviyelerine kadar tımanan Brent petrolün varil fiyatı, büyük bir ivme kaybıyla bu hafta 75 dolar seviyesinin altına test etti. Böylelikle piyasalarda 70 dolar senaryoları konuşulmaya başladı. Petrol fiyatlarındaki hızlı değişim, Türkiye ekonomisi üzerinde de önemli etkiler yaratıyor. Uzmanlara göre petrol fiyatlarının 70 dolarda dengelenme ihtimali yalnızca enerji faturası yükünü hafifletmekle kalmayacak, aynı zamanda sanayicinin, üreticinin ve ihracatçının uluslararası arenadaki rekabet gücünü artırarak ülkenin ihracat performansına çok güçlü bir ivme kazandıracak, dezenflasyon süreci devam edecek ve düşen fiyatların cari açığa olumlu katkıları olacak.

ABD ile İran arasında sağlanan 60 günlük geçici barış anlaşması ve Hürmüz Boğazı'nın ticarete yeniden açılması, petrol fiyatlarını 75 doların altına gerilettiler. Uzmanlar, küresel arz endişelerinin azalmasıyla birlikte 70 dolar seviyelerinin kalıcı olabileceğini öngörüyor. Enerji maliyetlerindeki gerilemenin Türkiye'nin dezenflasyon sürecini yeniden normal patikasına döndüreceğine dikkat çeken uzmanlar, petrolde yaşanacak her 10 dolarlık düşüşün cari açığa yıllık yaklaşık 3 milyar dolarlık pozitif katkı sağlayacağını belirtiyor.

SAVAŞ ÖNCESİ SEVİYELERE HIZLI DÖNÜŞ ZOR

Kısa vadede piyasaların öncelikle anlaşmanın kalıcılığını test edeceğini belirten Enerji Verimliliği Derneği Yönetim Kurulu Üyesi Altuğ Karataş, ilk etapta 70-80 dolar bandının makul görüldüğünü söyledi. Orta vadede İran petrolünün piyasaya dönmesi ve küresel talepteki yavaşlama nedeniyle 70 dolar seviyelerinin mümkün olduğunu ifade eden Karataş, şunları kaydetti: "Savaş öncesindeki 58 dolar seviyelerine dönüşün hemen gerçekleşmesini beklemiyorum. Bunun için hem İran ile Batı arasındaki normalleşmenin kalıcı hale gelmesi hem de küresel ekonomide büyümenin daha da yavaşlaması gerekir. Bu sürecin gerçekleşmesi halinde 60-65 dolar bandı konuşulabilir, ancak bunun bir yılı bulabilecek bir süreç olduğunu düşünüyorum."

Pompa fiyatlarında vergi ve kur detayı

Petrol fiyatlarındaki düşüşün akaryakıt fiyatlarına etkisini de değerlendiren Altuğ Karataş, düşüşün pompa fiyatlarına birebir yansıdığını söylemenin doğru olmayacağını dile getirdi. Akaryakıt fiyatlarında uygulanan Eşel Mobil Sistemi'ne değinen Karataş, şunları söyledi: "Petrol fiyatları hızla yükseldiğinde veya döviz kurunda sert hareketler yaşandığında oluşan maliyet artışlarının tamamı anında tüketiciye yansıtılmıyor. Petrol fiyatları düşüşünde de bunun pompa fiyatlarına yansımaları vergi düzenlemeleri, ÖTV politikası, rafineri marjları ve döviz kuruna bağlı olarak değişebiliyor. Bu nedenle Brent petrolün 77 dolardan 70 dolara düşmesi teorik olarak litre fiyatlarında belirli bir indirim alanı oluştursa da nihai yansıma enerji yönetiminin vergi politikalarına ve kur hareketlerine bağlı olacaktır. Dolayısıyla vatandaşın pompadaki fiyat değişimine bakarken sadece petrol fiyatını değil, döviz kuru ve vergi mekanizmasını da birlikte değerlendirmesi gerekir."



Fiyatlardaki düşüşün ana sebebi Hürmüz Boğazı

Petrol piyasasında isabetli öngörülerde bulunmanın zorluğuna dikkat çeken A1 Capital Genel Müdür Yardımcısı Üzeyir Doğan, jeopolitik riskler, iklim koşulları, ekonomik büyüme hızları, OPEC'in arz hamleleri ve devletlerin stratejik rezervleri gibi birçok etkenin tahminlerde sapmalara neden olabileceğini belirtti. Tüm bu belirsizliklere



Üzeyir Doğan

rağmen Hürmüz Boğazı'ndaki trafiğin sorunsuz bir şekilde açılmasına yönelik beklentilerin, petrol fiyatlarındaki düşüşün ana sebebi olduğunu vurgulayan Doğan, "Boğaz trafiğinin normale dönmesi ve bölgedeki üretim ile dağıtım hatlarının savaş öncesi seviyelere ulaşmasının en azından bir yılı bulabileceğine dair öngörüler mevcut. Bununla birlikte, savaş öncesi kapasitenin yüzde 70 ila 80'lik bir kısmının birkaç ay içinde kullanıma sunulabileceği tahmin ediliyor" ifadelerini kullandı.

Doğan, kapasitenin yeniden devreye alınması senaryosunun gerçekleşmesi ve İran'ın petrol piyasasına sorunsuz erişiminin sağlanması halinde, Brent petrolde ilk etapta 70 dolar seviyelerinin test edilebileceğini aktardı. Buna karşılık Doğan, savaş öncesindeki 60 dolar ve altındaki rakamların en azından bu yılın geri kalanı için ağırlıklı senaryolar arasında yer almadığını kaydetti.

TCMB'nin faiz indirimi için alan açılabilir

Petrol fiyatlarındaki gerilemenin Türkiye ekonomisine yansımalarını da değerlendiren Üzeyir Doğan, bu düşüşün enflasyon, cari açık ve bütçe açığı gibi temel kalemleri doğrudan etkilediğini dile getirdi. Enerji maliyetlerindeki ucuzlamanın yarattığı iyimser havanın Merkez Bankası rezervleri ve Türk lirası varlıkların genel trendi üzerinde de belirleyici olduğuna işaret eden Doğan, enflasyon ile bütçe açığı beklentilerinin aşağı çekilmesiyle iyileşen makro verilerin TL varlıkların

performansını olumlu etkilediğini belirtti. Petrolde 70 dolar civarına dönüşünün Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın (TCMB) ara verdiği faiz indirimlerine yeniden başlamasını sağlayabilecek güçlü bir etken olacağının altını çizen Doğan, sözlerini şöyle tamamladı: "Son dönemdeki düşüş trendi, TCMB'nin öncelikle gecelik fonlamadan tekrar haftalık fonlamaya dönmek için ve devamında yıl sonunda sınırlı da olsa bir faiz indirimine gitmesinin önünü açıyor."

Türkiye'nin cari açığına 2.9 milyar dolarlık katkı

Türkiye'nin günlük yaklaşık 1 milyon varil petrol tükettiğini ve bunun yaklaşık 800 bin varillik kısmının ithalat yoluyla karşılandığını belirten Altuğ Karataş, petrol fiyatlarındaki düşüşün Türkiye ekonomisine etkilerine de değindi. Karataş, "Petrol fiyatlarındaki her 10 dolarlık düşüş, Türkiye açısından son derece önemli bir avantaj oluşturuyor. Kabaca hesaplandığında günlük 800 bin varillik ithalat üzerinden her 10 dolarlık düşüş Türkiye'nin enerji faturasını günlük yaklaşık 8 milyon dolar, yıllık ise 2.9 milyar dolar azaltma potansiyeline sahip. Son yıllarda Karadeniz gazı ve Gabar petrolü sayesinde enerji ithalat bağımlılığı kısmen azalmaya başladı. Petrol fiyatlarının düşmesi de bu süreçte ilave katkı sağlayarak cari açığın finansman yükünü hafifletecektir" değerlendirmesinde bulundu.



Altuğ Karataş

Dezenflasyon normal patikasına dönecek

Enerji maliyetlerinin akaryakıt, lojistik, üretim ve ulaştırma üzerinden ekonominin tamamına yayılarak enflasyon üzerinde doğrudan ve dolaylı etkiler yarattığını vurgulayan Altuğ Karataş, Türkiye'nin mevcut ekonomi programı ve enflasyonla mücadele politikasının zaten 60 dolar civarındaki petrol fiyatı varsayımlarına göre şekillendirildiğini hatırlattı. Savaş nedeniyle petrolün 120 doların üzerine çıkmasının enflasyonla mücadelede ilave bir baskı oluşturduğunu belirten Karataş, "Dolayısıyla bugün fiyatların yeniden aşağı gelmesi yeni bir avantaj yaratmaktan çok, geciken dezenflasyon sürecinin yeniden normal patikasına dönmeye yardımcı olacaktır. Bu durum Merkez Bankası'nın işini kolaylaştırabilir, ancak faiz kararları yine döviz kuru, iç talep ve enflasyon beklentileriyle birlikte değerlendirilecektir" dedi.

İhracatçının rekabet gücü artacak

Düşük enerji maliyetlerinin özellikle sanayi üretiminde kritik öneme sahip olduğunun altını çizen Altuğ Karataş, "Petrol ve doğalgaz fiyatlarının gerilemesi üreticilerin maliyetlerini azaltırken, rekabet

gücünü artırıyor. Demir-çelik, çimento, cam, seramik, kimya, petrokimya ve gübre gibi enerji yoğun sektörlerde bunun etkisi daha belirgin hissediliyor. Cari açığın azalması, enerji ithalatı için daha az döviz çıkışı

yapılması ve üretim maliyetlerinin düşmesi birlikte değerlendirildiğinde enerji fiyatlarındaki gerileme büyüme ve ihracat açısından önemli bir destekleyici unsur olacaktır" ifadelerini kullandı.

HAREKETİ SEVERİZ. İSTİKAMET: SIFIR EMİSYON.

EUROPE'S | | | | HEARTBEAT

► Bize katılın ve köklü bir endüstrinin yeşil inovasyonla buluştuğu **Almanya'nın Kuzey Ren-Vestfalya Eyaleti'ni (NRW)** keşfedin. NRW, yenilenebilir enerjilerin, döngüsel ekonominin ve hidrojen ekosisteminin potansiyelini açığa çıkararak, Avrupa'nın ilk iklim nötr sanayi bölgesi haline gelirken, karbon ayak izini durmaksızın sıfıra doğru indiriyor.

Her şeye sahip olamazsınız. Tabii NRW'de değilseniz.

www.nrwglobalbusiness.com/tr

NRW.GLOBAL BUSINESS
Trade & Investment Agency

Mentörlükle gelişim tek platformda

EYÜP KÖKSOY

BTM girişimlerinden Mobimenti, kurumların mentörlük süreçlerini daha etkili, ölçülebilir ve sürdürülebilir hale getiriyor. Kurumların mentörlük programlarını kolayca kurmasını ve standartlaştırmasını sağlayan Mobimenti, böylece çalışan bağlılığını artırıp yetenekleri elde tutmayı kolaylaştırıyor. Platform, sadece mentörlük altyapısı sunmakla kalmıyor; aynı zamanda çalışanların kariyer yolculuğunda rehberlik ederek, gelişim fırsatlarını görünürlük kılma ve ölçülebilir sonuçlar elde edilmesini sağlıyor.

GENİŞ HEDEF KİTLE

Girişimin kurucusu Güneş

Adıgüzel; Mobimenti’de mentörlüğün; belirli hedefler, tanımlı adımlar ve takip edilebilir çıktılarla ilerleyen yapılandırılmış bir süreç olarak ele alındığını söyledi.

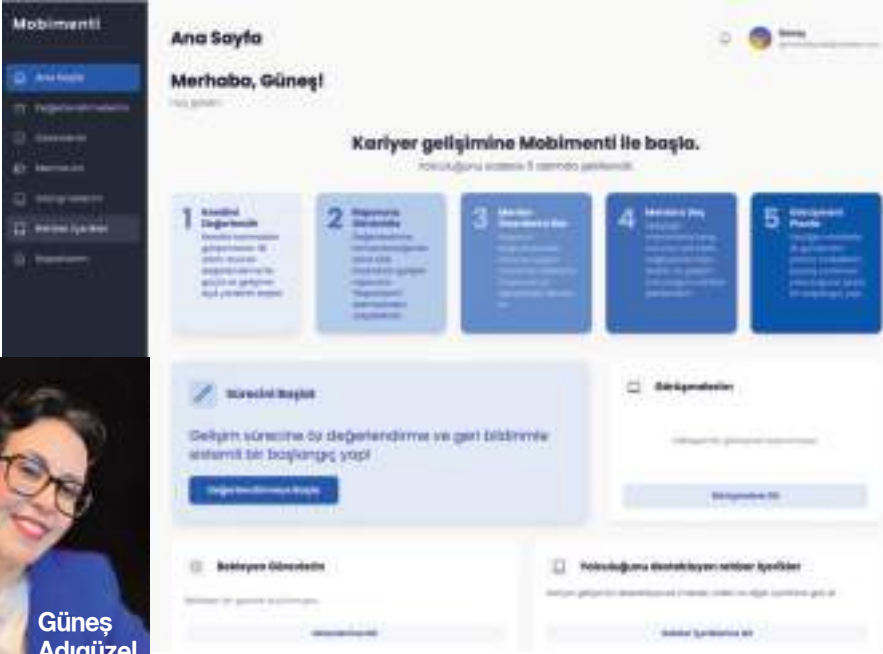
Adıgüzel, kullanıcıların ön değerlendirme sonuçları doğrultusunda başlayan yolculuğun, görüşmelerin planlanması, süreç içi takibin yapılması ve gelişim alanlarının sistematik olarak izlenmesiyle geliştiğini anlattı. Mobimenti’nin hedef kitlesi, hem bireysel hem de kurumsal tarafta mentörlük ihtiyacı duyan geniş bir grubu kapsıyor. Bireysel tarafta; kariyerinin başında olan genç profesyoneller, yeni mezunlar, yönünü netleştirmek veya gelişim alanlarını belirlemek isteyen çalışanlar, Mobimenti’nin temel kullanıcıları arasında yer alıyor.

ÖLÇÜLEBİLİR GELİŞİM MODELİ

Uygulama, bireyler ve kurumlar için farklı ihtiyaçlara uyarlanabilen bir yazılım altyapısı sunuyor. Kurumlar, mentörlük programlarını tek bir panel üzerinden yönetebiliyor; katılımcı verilerini, süreç ilerlemelerini ve programın etkisini raporlayabiliyor. Bu sayede mentörlük, kişisel inisiyatiflere bağlı, dağınık bir deneyim olmaktan çıkıp, ölçülebilir ve sürdürülebilir bir gelişim modeline dönüşüyor. Güneş Adıgüzel, mentörlük süreçleri için teknik altyapı sunan ya da sadece görüşme bazlı koçluk hizmeti veren alternatifler bulunduğunu hatırlatarak, “Mobimenti’yi benzer girişimlerden

BTM girişimlerinden Mobimenti, mentörlük süreçlerini daha erişilebilir ve ölçülebilir hale getirmek amacıyla bir yönetim platformu oluşturdu.

Uygulamanın amacı; mentörlük desteğine ihtiyaç duyan bireysel ve kurumsal kullanıcılara rehberlik etmek ve süreci sistematik olarak izleyip mentörlük hizmetinden elde edilen faydayı artırmak.



Mobimenti

ayıran en temel unsur, mentörlüğü yapılandırılmış, ölçülebilir ve takip edilebilir bir gelişim süreci olarak ele alması” dedi.

BEŞ KİŞİLİK EKİP

Mobimenti, şu anda beş kişilik çekirdek ekip tarafından geliştiriliyor. Ekip; ürün geliştirme, yazılım ve teknik altyapı, teknoloji, pazarlama ve operasyon alanlarında yetkinlikleri kapsayan tamamlayıcı bir yapıdan oluşuyor. Bu sayede hem ürünün teknik gelişimi hem de işin operasyonel ve iletişim tarafı eş zamanlı olarak ilerliyor. Platformun gelir modeli, kurumlara yönelik sunulan mentörlük yönetim yazılımı üzerine kurulu bir B2B yapıya dayanıyor. Kurumlar, Mobimenti’yi oryantasyon, gelişim ve yetenek yönetimi süreçlerine entegre ederek lisanslı bir yazılım hizmeti olarak kullanıyor. Bu kapsamda gelir modeli; kurumun büyüklüğüne, kullanıcı sayısına ve kullanılan modüllere göre şekillenen abonelik bazlı bir yapıyla ilerliyor.

REFERANS PLATFORM

Mentörlükte referans bir platform olmayı hedeflediklerini belirten Adıgüzel, “Kısa vadede ürünün ölçeklenebilirliğini artırmayı, farklı sektör ve kurum yapılarına uyarlanabilir bir altyapı geliştirmeyi ve mentörlük süreçlerinin etkisini ölçebilen güçlü bir ürün olarak konumlanmayı hedefliyoruz. Uzun vadede ise Mobimenti, hem Türkiye’de hem de global pazarda mentörlük denildiğinde akla gelen, güvenilir ve referans bir gelişim platformu olmayı amaçlıyor” dedi.

BTM bize rehber oldu

Güneş Adıgüzel, BTM’yle yollarının kesişme öyküsünü de şöyle anlattı: “2025 yılında BTM Ön Kuluçka Programı’na dahil olduk. Girişimin erken aşamasında, doğru soruları sormaya ve odağımızı netleştirmeye ihtiyaç duyduğumuz bir dönemde BTM ekosistemi bizim için önemli bir rehberlik alanı oldu. BTM’nin sunduğu mentörlük, eğitimler ve girişimci ağı; ürün ve mentörlük modelimizi geliştirirken sahaya daha bilinçli bakmamıza, henüz temas etmediğimiz alanları görmemize ve geri bildirimler üzerinden ilerlememize katkı sağladı. Erken aşama bir girişim olarak hem içgörü hem de network anlamında kazandığımız bu destek, Mobimenti’nin denemeye, öğrenmeye ve gelişerek ilerlemeye dayalı yaklaşımını güçlendiren değerli bir deneyim alanı yarattı.”



Otopark sorununa ‘ada bazlı dönüşüm’ önerisi

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

İSTANBUL’da, Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı tarafından verilen desteklerle kentsel dönüşüm hız kazandı. Sektör mensuplarına göre İstanbul’da kentsel dönüşümde yaşanan en büyük sorun, parsel bazlı dönüşüm. Acilen dönüşmesi gereken 600 bin konutun parsel bazlı dönüşümle birlikte otopark sorununu ortaya çıkaracağını belirten konunun taraflarının görüşü ise ortak: “İstanbul’u bu şekilde dönüştürerek kendi ellerimizle yaşanmaz hale getiriyoruz.” Kentsel dönüşümüne dair detaylar ve inşaat sektöründe yaşanan sorunlar, İstanbul Ticaret Odası (İTO) Mimarlık ve Mühendislik Meslek Komitesi tarafından düzenlenen çalışma toplantısında ele alındı.

ÇİN’DEN SONRA İKİNCİ SIRADAYIZ

Toplantının açılış konuşmasını yapan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Murat Hazıroğlu, Türkiye’nin inşaat sektöründe elinin çok güçlü olduğunu belirtti. Hazıroğlu, şunları söyledi: “Bir yapı nasıl mimarın, statikçinin, makina ve elektrik mühendisinin ortak emeğiyle ayağa kalkıyorsa, sektörümüzün sorunları da ancak hep birlikte aynı masada konuşulduğunda çözülebilir. İnşaat

sektörümüz 2023 yılında katma değerini yüzde 10.8 artırdı. Dünyada, Çin’den sonra ikinci sıradayız. Ancak madalyonun öbür yüzünde ruhsat süreçlerinden finansmana erişime kadar aşmamız gereken pek çok mesele var. Nitelikli işgücüne her geçen gün daha çok ihtiyaç duyuyoruz.”

RUHSAT SINIRLARI BELLİ OLMALI



İTO Mimarlık ve Mühendislik Meslek Komitesi Başkanı Süleyman Uluocak da sektörde yaşanan en büyük sorunun parsel bazlı dönüşüm olduğunu dile getirdi. Uluocak, “Parsel bazlı imar uygulamasından bir an önce vazgeçmemiz

lazım. 60 metrekairelik parselde bina yapmaya çalışıyoruz, otopark yapamıyoruz. Siyasi iradenin ‘1000 metrekairenin altındaki inşaat ruhsat vermeyeceğim’ demesi lazım. Parseller birleşmeli, adalar oluşmalı. Bugün bir belediyeye gittiğinizde proje tasdiki 6 aydan önce bitmiyor. Bu süre zarfında enflasyon karşısında müteahhit ve vatandaş da eziliyor. Betonun metrekaire fiyatı belli, demir belli. Süre uzadıkça maliyet yönetilemez hale geliyor” diye konuştu. Toplantıda; nitelikli eleman sorunu, sektörde ihtiyaçtan fazla mühendis olduğu, zemin etüdü konusunda daha dikkatli uygulamalar yapılması gerektiği, konuşulan başlıklar arasında yer aldı.

BAUMA CHINA 2026

Şanhay / Çin Halk Cumhuriyeti
24 - 27 Kasım 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

Desteğe
Esas Tutar
31.147 TL/M²



ASYA’NIN ULUSLARARASI LİDER İNŞAAT, MADENCİLİK MAKİNALARI VE ARAÇLARI FUARINDA YERİNİZİ ALIN!

BAUMA CHINA 2026

- 330.000 m² sergileme alanı
- 32 ülkeden 3540 katılımcı
- 281.500 ziyaretçi
- Asya’da düzenlenen en büyük inşaat makineleri fuarı
- Bauma fuarları zincirinde İstanbul Ticaret Odası organizasyonlarının yükselen grafiği

BAUMA CHINA 2026

- Beton Sanayisi
- İş ve İnşaat Makinaları
- İnşaat Araçları ve Ekipmanları
- İnşaat Teknolojileri
- Madencilik
- Yedek Parça Sanayi

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

KATILIM BİLGİSİ

Minimum stant alanı : 12 m²
Katılım Bedeli : 1100 Euro / m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

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

Sibel Tayanç
0212 455 61 11
0530 664 86 18
sibel.tayanca@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
İşleri Müdürü
Canan Bilgin

Yayın ve Dağıtım
Sorumlusu
Diğşah Sarıhasan

Haber Merkezi
**Adem Orhun, Barış Cabacı, Ertuğrul Yan, Hamit Eteevrans,
Mücella Özdemir, Necmi Uysal, Onur Topkan, Özkan Toprak,
Servet Sena Sorkun, Sümeyra Yarış Topal, Yaşar Kaya**

Reklam
Cengiz
Kazan

Grafik
Osman
Kuvvet

Fotoğraf
Kamil
Çatak

Abonelik
Abdülkadir
Yıldız

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

istanbulticaretgazetesi.com

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ'NDE YAYINLANAN YAZILARIN
VE MAKALELERİN SORUMLULUĞU YAZARLARINA AITTİR.
İTO'NUN GÖRÜŞLERİNİ İÇERMEZ. YAZI VE HABERLER, KAYNAK
BELİRTİLEREK KİSMEN 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: 26.06.2026

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

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ
Tel: 0212 455 61 23

Baskı: İhlas Gazetecilik A.Ş. Merkez Mahallesi/ 29 Ekim Caddesi İhlas Plaza
No:11 A/41 Yenibosna / Bahçeçevler/Tel: 0212 454 30 00

Yapay zekada Türkiye kendi modellerini geliştirmeli

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, rekabetin anahtarının artık yapay zeka altyapıları, çip teknolojileri, veri işleme kapasitesi ve ileri teknoloji girişimleri olarak öne çıktığını söyledi. Milli egemenliğin artık dijital egemenlikten geçtiğini vurgulayan Avdagiç, "Hedefimiz Türkiye'den de Anthropic ve OpenAI gibi aktörlere rakipler çıkarmak olmalı. Savunma sanayindeki İHA'larda yakaladığımız küresel başarı, bunu da başarabileceğimizin en büyük delilidir" dedi.

İSTANBUL Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, yapay zeka alanında Türkiye'nin de Anthropic ve OpenAI gibi kendi modellerini geliştirmesi gerektiğini belirterek, "Aksi takdirde yeni modellere ayrıcalıklı erişim için Avrupa Birliği'nin (AB) ABD ile mevcut dönemde yürüttüğü 'güvenilir ortak' anlaşmaları Türkiye için de tek seçenek haline gelebilecek" dedi.

Türkiye'nin yapay zeka alanında küresel aktörlere rakip çıkarabileceğini savunma sanayindeki İHA başarılarıyla örnekleyen Avdagiç, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın açıkladığı Türkiye Yapay Zeka Eylem Planı'nın önemine dikkati çekti.

İHA BAŞARIMIZ EN BÜYÜK DELİL

"Rekabetin anahtarı artık yapay zeka altyapıları, çip teknolojileri, veri işleme kapasitesi ve ileri teknoloji girişimleri olarak öne çıkıyor" diyen Avdagiç, sözlerine şöyle devam etti: "Milli egemenlik artık dijital egemenlikten geçiyor. Hedefimiz Türkiye'den de Anthropic ve OpenAI gibi aktörlere rakipler çıkarmak olmalı. Savunma sanayindeki İHA'larda yakaladığımız küresel başarı, bunu da başarabileceğimizin en büyük delilidir. Türkiye, İHA gibi yüksek teknolojlili ürünlerde dünyanın birer büyük ihracatçılarının biri olmayı nasıl başardıysa, yapay zeka alanında da bunu başaracaktır. Cumhurbaşkanımız Erdoğan'ın açıkladığı Türkiye Yapay Zeka Eylem Planı önemli bir başlangıçtır."

İTO Başkanı Avdagiç, Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın İstanbul'u yapay zeka alanında Türkiye'nin uluslararası vitrini ve yatırım diplomasisinin merkezi haline getirme, 10 bin ileri düzey yapay zeka uzmanı ve 100 bin yapay zeka uygulama profesyoneli yetiştirme hedeflerine ulaşılması için gerekli desteği vereceklerini vurguladı.

YAPAY Zeka SAVAŞLARI

Avdagiç, yapay zeka teknolojisine erişimin bir silah olarak kullanılmaya hazırlandığına işaret



ederek, 2026 görünümünde öne çıkan en dikkati çekici vurgulardan birinin özellikle teknoloji ve yapay zeka yatırımları için kullanılan 'Micro is Macro (Mikro Makrodur)' yaklaşımı olduğunu bildirdi.

Şirket düzeyindeki mikro bir eylem ve yatırımın bile artık tüm ekonomiyi, piyasayı veya genel sistemi yani makroyu doğrudan belirleyebildiğini belirten Avdagiç, şöyle konuştu: "Buna göre yapay zeka yatırımları artık yalnızca teknoloji şirketlerinin konusu değil, enerji talebini, kredi piyasalarını, kamu altyapı yatırımlarını ve küresel sermaye akımlarını etkileyen makro bir dinamik haline geldi. Yapay zeka teknolojisine erişimi bir silah olarak kullanmaya hazır ülke ve bloklar beklemeye başladı. Şurası açık ki dünyada yeni nesil savaş uçağı programları gibi yeni yapay zeka modelleri de bundan sonra sadece yakın müttefiklere açık olacak. Türkiye'nin geliştireceği yapay zeka modelleri ve konseptleri de bu sebeple büyük önem taşıyor. Ticaret savaşları kadar önemli yeni bir mücadele alanı da yapay zeka savaşları olacak."

Avdagiç, Anthropic'in Mythos modelini kritik siber güvenlik açıklarını tespit edebilen bir sistem olarak tanıttığını, bu ayın başında erişimi seçilmiş Avrupa kurum ve şirketlerine genişlettiğini, ancak hemen ardından ABD yönetiminin yasağıyla karşılaştığını anlatarak, "ABD'de Trump yönetiminin en yeni yapay zeka modelleri Mythos ve Fable'a yabancı ülkelere erişimi yasaklaması, yapay zekanın güvenlikten ekonomik güce kadar belirleyici olacağını açıkça ortaya koyuyor. Sadece Claude'un iki yeni modeli değil, OpenAI'nin GPT-5.5 modeli de benzer derecede gelişmiş olarak değerlendiriliyor. OpenAI, şu anda AB'nin siber güvenlik ajansı ENISA ve NATO'ya erişim izni verme sürecinde" dedi.

KENDİ MODELLERİMİZİ GELİŞTİRMELİYİZ

Şekib Avdagiç, ABD yönetiminin Anthropic'in en yeni yapay zeka modelleri Mythos ve Fable'a yabancı ülkelere erişimini yasaklamasının yapay zeka savaşlarının önemli bir aşamasını temsil ettiğini dile getirdi.

Savaş uçağı programları gibi yeni yapay zeka modellerinin de gelecek yıllarda sadece en yakın müttefiklere açık olacağını vurgulayan Avdagiç, "Biz de ya Anthropic ve OpenAI gibi kendi modellerimizi geliştireceğiz, ki en doğrusu budur ya da AB'nin ABD ile şu günlerde pazarlığını yaptığı 'güvenilir işbirliği' anlaşmaları bir zorunluluk olacak" dedi.

Yeni büyüme hikayemiz teknolojiyle şekillenecek

Yapay zeka gibi kritik teknolojilerde bağımlılığı azaltmanın milli güvenlik tanımının içine girdiğini belirten İTO Başkanı Şekib Avdagiç, ABD'li teknoloji şirketlerine olan bağımlılığı azaltmanın ve teknoloji egemenliğini artırmanın milli güvenlik tanımının içine çoktan girdiğini söyledi.

Türkiye Yapay Zeka Eylem Planı'nın, yapay zeka gibi kritik teknolojilerde bir şirkete veya üçüncü ülkelere bağımlı olmamak için büyük önem taşıdığına dikkati çeken Avdagiç, sözlerini şöyle tamamladı: "Türkiye'nin önündeki yeni büyüme

hikayesi teknoloji girişimciliği, yapay zeka yatırımları, yüksek katma değerli üretim ve küresel markalar üzerinden şekillenecek. Unutmayalım ki, bugün dünyada unicorn sayılarıyla, teknoloji ihracatıyla ve girişim sermayesi hacimleriyle öne çıkan ülkelerin ortak noktası, güçlü girişimcilik kültürü ve sürdürülebilir yatırım ekosistemleridir. Biz de bunu hayata geçirirsek, ülkemizi çok daha güçlü bir konuma taşımış olacağız. Bu değişimde ancak ve ancak 'veriyi yönetenler, teknolojiyi geliştirenler ve yapay zekayı ekonomik güce dönüştürenler' oyun kurucu aktörler olacaklar."



800 bin üyenin iş süreçlerine yapay zeka entegrasyonu

Şekib Avdagiç, İTO olarak 2018'den bu yana yürüttükleri dijitalleşme hamlesini yeni bir aşamaya taşıdıklarını söyledi. Avdagiç, "2018'den bu yana sürdürdüğümüz dijitalleşme hamlesini, 2026'da yapay zekayı 800 bin üyemizin iş süreçlerine entegre ederek yeni bir aşamaya taşıyoruz. 'Dijitalleşme ve Yapay Zeka:

Veriden Değer Üretmek' temalı etkinliklerimizle bu süreçte katkı sunarken; SoftITo, Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) ve Teknopark İstanbul'dan oluşan teknoloji ekosistemimizle girişimcilikten inovasyona, eğitimden ticarileşmeye kadar yapay zeka odaklı dönüşüme öncülük etmeyi sürdüreceğiz" dedi.

CES 2027

Las Vegas - Amerika Birleşik Devletleri
6 - 9 Ocak 2027

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

Akıllı Ev ve Sistemleri, Akıllı Şehirler, Araç Teknolojileri, Eğitim, Ev - Eğlence Donanımları, Fitness ve Giyilebilir Cihazlar, Mobil Aksesuar ve Donanımları, Next G, Oyun, Sağlık Teknolojileri, Siber Güvenlik, Tüketici Elektronik, Yapay Zeka



CES 2027'YE İSTANBUL TİCARET ODASI FARKIYLA KATILIN!

DÜNYA'NIN EN ETKİLİ TEKNOLOJİ FUARI CES 2027

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Nakliyelili Katılım	: 1.750 ABD Dolar x Talep Edilen m ²
Hizmet Sektörü Firmaları İçin Katılım	: 1.150 ABD Dolar x Talep Edilen m ²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

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

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

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

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



İran'a yaptırımlar kalkarsa ticarette fırsat alanı oluşur

İran'a yönelik yaptırımların kademeli olarak kaldırılması durumunda, Türkiye ile İran arasında 30 milyar dolarlık ticaret hacmi hedefine daha hızlı ulaşılması bekleniyor. İTO Başkanı Şekib Avdagiç'in, "ABD'nin İran'a mal satması için 1 yıl lazım, bize ise 1 gün yeter" sözü, Türkiye'nin yeni dönemdeki avantajını özetliyor.

TÜRKİYE'nin doğu sınırında, 85 milyonluk nüfusu, köklü ticari geçmişi ve enerji rezervleriyle bekleyen İran pazarı, küresel ekonomiye entegre olmaya hazırlanıyor. ABD-İran arasında barış anlaşmasıyla birlikte ambargoların kaldırılma ihtimali, Türk iş dünyasında şimdiden hareketliliğe neden oldu. Finansal ödeme sistemlerindeki (SWIFT) tikanlıklar ve ticaret kısıtlamaları yüzünden potansiyelinin çok altında seyreden Türkiye-İran ticareti, yaptırımların sona ermesiyle ihracat ve lojistikte bölgesel dengeleri değiştirebilir. Otomotivden hazır giyim, müteahhitlikten petrokimyaya kadar pek çok sektör 30 milyar dolarlık ticaret hedefine giden yolda pozisyon almak için Washington ve Tahran arasındaki yeni dönemin şifrelerini çözmeye çalışıyor.

BİZE 1 GÜN YETER

Yaptırımların kaldırılması Türkiye-İran ticaretinde yeni dönemin kapısını aralayacakken, iş dünyası da bu süreci yakından takip ediyor. Bu kapsamda İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç'in daha önceki açıklamaları yeniden gündeme geldi. Avdagiç, Türkiye'nin coğrafi avantajının devreye gireceğine işaret ederek, "İran'a ambargo kalkınca ABD'nin oraya mal satması için belki 6 ay, belki 1 yıl lazım. Bize ise 1 gün yeter" demişti. Avdagiç, ambargonun kalkmasından en çok istifade

edecek ülkenin Türkiye olacağını öngörmüştü.

30 MİLYAR DOLAR

İstanbul Ticaret Üniversitesi Uluslararası Ticaret Bölümü Başkanı Doç. Dr. Cihat Köksal da İran'a yönelik ambargoların kalkması durumunda, Türkiye ile İran arasında daha önce hedeflenen 30 milyar dolarlık ticaret hacmine karşılıklı iradeyle kısa sürede ulaşılacağını söyledi. Bu süreçte öne çıkacak lokomotif sektörlerin otomotiv ve yan sanayi, makina sanayi, tekstil hammaddeleri, kimya ve petrokimya ürünleri, inşaat, altyapı ve müteahhitlik hizmetleri ile finans, lojistik ve enerji sektörleri olabileceğini vurguladı.

ENERJİ HUB'U

Doğalgaz rezervinde dünyada ikinci, petrol rezervinde ise dördüncü sırada yer alan İran'ın küresel sisteme entegrasyonunun Türkiye'nin enerji merkezi (hub) olma vizyonunu somut bir gerçekliğe dönüştürebileceğini belirten Doç. Dr. Köksal, şöyle devam etti: "İran gazının TANAP gibi mevcut boru hatlarına entegre edilmesi Türkiye'yi sıradan bir transit ülke olmaktan çıkarıp, gazın fiyat mekanizmasında belirleyici rasyonel aktörlerden biri haline getirecek. Avrupa için Rus gazına en güçlü alternatif konumundaki İran enerjisinin Batı'ya ulaşabileceği tek güvenli ve ekonomik rota Türkiye'dir. Bu durum,

Sektör temsilcileri ve akademisyenlere göre İran'ın yaptırımların hafiflemesiyle küresel sisteme yeniden entegre olması, Türkiye'nin enerji merkezi olma vizyonunu güçlendirebilir. İran'daki otomotiv sektörünün modernizasyonu, ertelenen altyapı ve rafineri projeleri, Türkiye'yi bölgede stratejik ortak konumuna taşıyabilir.

Türkiye'nin tıkanmış olan Gümrük Birliği'nin güncellenmesi ve vize serbestisi gibi stratejik müzakerelerde AB karşısında elini önemli ölçüde güçlendirecektir. Dahası, Batılı aktörlerin Türkiye'yi dışarda bırakarak tasarladıkları EastMed gibi yüksek maliyetli alternatif projeler, Türkiye'nin merkezinde yer aldığı İran-Hazar-Orta Doğu enerji koridoru karşısında ekonomik ve siyasi rasyonelitesini tamamen yitirecek."

CARİ AÇIĞA ETKİSİ

Makroekonomik boyutta, İran petrolünün pazara serbestçe akmasıyla oluşacak arz artışının fiyatlar üzerinde aşağı yönlü baskı yaratacağını belirten Köksal, bu durumun Türkiye'nin cari açığını daraltacağını; mikro düzeyde ise petrole dayalı hammaddelerin sanayide çok daha uygun maliyetle kullanılmasına imkan tanıyarak Türk ihracatçısının küresel rekabet gücünü artıracacağını söyledi.

HIZLI VE UCUZ

Türk plastik sektörünün yaklaşık 11 milyon tonluk üretimiyle Avrupa'nın en büyük üreticileri arasında yer aldığını söyleyen Plastik Sanayicileri Araştırma, Geliştirme ve Eğitim Vakfı (PAGEV) Başkanı Yavuz Eroğlu, hammaddeye ise yüksek oranda dışa bağımlı olduğunu dikkat çekti. Eroğlu, "Sınır komşumuz İran'da yaptırımların kalkması halinde ortaya çıkacak en önemli fırsat; daha düşük lojistik maliyetlerle daha hızlı ve daha güvenli hammadde tedarikine erişim olacaktır" dedi.

Türkiye plastik üretim ve ihracat merkezine dönüşebilir

PAGEV Başkanı Yavuz Eroğlu, iki ülkenin birbirini tamamlayan yapısal özelliklerini şöyle özetledi: "Türkiye, plastik mamul üretiminde teknoloji, girişimcilik, üretim kabiliyeti ve ihracat ağırları açısından son derece güçlü. İran'ın hammadde gücü ile Türkiye'nin mamul üretim kapasitesi birleştiğinde bölgede çok güçlü bir sinerji ortaya çıkar."

İran'ın yeniden küresel ticaret sistemine dahil olmasıyla Türk sanayicisinin polietilen, polipropilen ve diğer petrokimya hammaddelerine daha rekabetçi şartlarla ulaşmasının mümkün olacağını söyleyen Eroğlu, kısa teslim sürelerinin ve alternatif tedarik kaynağı oluşturulmasının başlı başına bir rekabet avantajı yaratacağını söyledi. Bu durumun geniş bir sanayi yelpazesini rahatlatacağını belirten Eroğlu, "Daha düşük maliyetli hammadde; ambalajdan otomotive, beyaz eşyadan tarıma kadar çok sayıda sektörün üretim maliyetlerini olumlu etkileyecektir" dedi.

Otomotivde teknoloji transferi ve ihracat

İran ambargosunun kaldırılmasıyla Türkiye ile İran arasında otomotiv yan sanayi sektöründe önemli işbirliği fırsatları doğabileceğini belirten Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS) Genel Sekreteri Emirhan Silahtaroglu, Türkiye'nin bu alandaki küresel gücüne dikkat çekti. Silahtaroglu, Türkiye'nin uluslararası kalite standartlarındaki üretim kabiliyetiyle dünyanın önde gelen tedarik merkezlerinden biri olduğunu, özellikle Türkiye araç parkında Fransız menşeli markaların yoğunluğunun bu araçlara yönelik yerli yedek parça üretiminde uzmanlık yarattığını vurguladı. Ambargo sonrası dönemde İran pazarında hangi ürün gruplarının öne çıkacağına da değinen Silahtaroglu, motor parçaları, filtreler, fren, debriyaj ve süspansiyon sistemleri ile elektrik-elektronik komponentlerde ciddi bir talep oluşacağını vurguladı.



Zeka yapay ama ekonomi reel

Dünyanın dört gözle beklediği barışa artık çok yaklaşıldı. Resmi barış anlaşmasının imzalanmasıyla birlikte küresel ekonomi derin bir nefes alacak. Böylece, savaş şokunun ardından piyasalar yeniden asıl gündemlerine odaklanma fırsatı bulacak.

Bu meselelerin başında ekonomik büyüme var. Küresel ekonomi son yıllarda ciddi bir büyüme sorunu yaşıyor. 2020'li yıllarda küresel ekonominin ortalama büyüme hızı yüzde 2.6'ya kadar geriledi. İkinci Dünya Savaşı'ndan bu yana, küresel ekonominin en zayıf büyüme performansını yaşadığı dönem içerisindeyiz.

Büyümeyi canlandıracak bir faktöre ve hikayeye ihtiyaç var. Bu hususta en büyük aday, yapay zeka (YZ) gibi duruyor. Hiç kuşkusuz YZ, çağımızın en kritik teknolojilerinden biri. Hatta en önemlisi demek abartılı olmaz. YZ geliştiren şirketler, bol sıfırlı yatırım projeleri için birbirleriyle yarışıyor. Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (UNCTAD), YZ sektörünün 10 yıllık periyotta 25 kat büyüyerek 2033'te 4.8 trilyon dolar piyasa büyüklüğüne ulaşacağını tahmin ediyor. 10 trilyon dolara yaklaşacağını tahmin edenler de var.

★★★

YZ, ekonomik büyümeye nüfuz etmeye başladı. Amerikan ekonomisinin 2025'te kaydettiği büyümenin yaklaşık yüzde 40'ının YZ ile ilintili yatırımlardan kaynaklandığı hesap edildi. ABD'deki kadar olmasa da diğer ülkelerde de YZ yatırımları büyümede az çok kendini hissettirecektir. Özellikle de Çin gibi bu alana agresif biçimde yatırım yapan ülkelerde.

Fakat bu büyümeye dair çok fazla soru işareti var. Soru listesinin başında, bu büyümenin sürdürülebilir olup olmayacağı geliyor. Şirketler şimdilik büyük bir iştahla bu alana yatırım yaparsa da bu yatırımların aynı hızla devam etmesi çok kolay değil.

İlk fiziki yatırımlar büyümeyi canlandırsa da bu performans kalıcı ve istikrarlı kılmanın yolu, üretkenlik artışından geçiyor. Fakat YZ'nin kısa ve orta vadede üretkenliği ne derece etkileyebileceği çok net değil. Sağlık, eğitim, iklim değişikliği ve faydalı yenilikler gibi öncelikli alanlar yerine YZ'yi pazarlama, finans ve eğlence gibi tali alanlarda kullanma eğilimi ağır bastığı müddetçe, bu teknolojiye ciddi bir üretkenlik artışı beklemek gerçekçi olmaz.

★★★

YZ'nin etkilerinin kapsayıcılığı, bir diğer soru işareti olarak karşımıza çıkıyor. Büyüme gerçekten reel ekonomiye yansiyabilecek mi? Pozitif etkilerden şu an için çok büyük ölçüde sınırlı sayıda büyük şirket faydalananıyor. KOBİ'ler için ciddi potansiyeller mevcut olmakla birlikte, YZ uygulamalarının buraları ıskalayacak bir patikada ilerlemesi gibi bir risk var. Bunun yanı sıra YZ'nin istihdam üzerinde yıkıcı etkilere neden olması bekleniyor. Bazı iş kollarında eskisi kadar insan gücüne ve zihnine ihtiyaç duyulmayacak. Mutlaka teknolojik ilerleme sayesinde yeni işler de ortaya çıkacak. Ancak, durum piyasanın akışına bırakılacak olursa, net istihdamda eksiye düşülebilir.

Dünyanın ekonomik büyüme açısından YZ'den kalıcı ve kapsayıcı biçimde faydalanabilmesi için üç kritik unsura dikkat etmesi gerekiyor:

1. YZ yatırımlarının doğru sektör ve alanlara yönlendirilmesi,
2. KOBİ'lerin YZ uygulamalarından istifade etmesi için mekanizmalar geliştirilmesi,
3. YZ'yi istihdam dostu kılacak stratejilerin ve politikaların hayata geçirilmesi.

Türkiye altyapı ve konutta doğal aday

İran ekonomisinin dış dünyaya entegrasyonu ve uzun yıllardır ertelenen altyapı yatırımlarının hızla devreye girmesinin beklendiğini söyleyen İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Ali Hepşen, yeniden yapılanma sürecinde Türk şirketlerinin ilk sıralarda yer alacağını söyledi.

Türk müteahhitlik sektörünün yalnızca bina inşasında değil; otoyol, havalimanı, şehir hastanesi, toplu konut ve ulaştırma projelerinde çok farklı coğrafyalarda ciddi bir deneyim birikimi oluşturduğuna dikkat çeken Hepşen, "İran ile kara sınırının bulunması, lojistik maliyet avantajı, kültürel yakınlık ve bölgeyi tanıyan insan kaynağı Türk firmalarını doğal adaylardan biri haline getiriyor" dedi.



Prof. Dr. Ali Hepşen

Asıl büyük fırsat modernizasyonda

Müteahhitlik açısından en büyük fırsatın enerji ve endüstriyel tesislerde ortaya çıkacağını belirten Prof. Dr. Ali Hepşen, İran'ın dünyanın en büyük doğalgaz ve petrol rezervlerine sahip olmasına rağmen rafineri ve petrokimya tesislerinde ciddi bir modernizasyon ihtiyacı biriktiğini hatırlattı.

Olası bir normalleşmede mevcut tesislerin teknoloji yatırımlarının da gündeme geleceğini vurgulayan Prof. Dr. Hepşen, "Türk şirketleri son 20 yılda enerji santralleri, doğalgaz çevrim tesisleri, petrokimya yatırımları, endüstriyel üretim tesisleri ve büyük ölçekli EPC (Mühendislik, Tedarik ve İnşaat) projelerinde önemli deneyim kazandı. Orta Doğu, Kuzey Afrika, Orta Asya ve Körfez ülkelerindeki tecrübe, İran pazarı için çok önemli bir referans niteliğinde" dedi.

Türkiye stratejik hamlesini yapıyor

Yarı iletken sektörü; ABD, Çin ve Avrupa Birliği'nin milyarlarca dolarlık yatırım ve teşviklerle küresel güç mücadelesinin en stratejik rekabet alanlarından biri haline geldi. Çip, yapay zekadan elektrikli araçlara, savunma sistemlerinden sağlık teknolojilerine kadar kritik sektörlerin tamamında kullanılıyor. Bu nedenle çip, teknolojik ürün olmanın yanı sıra ülkelerin üretim gücünü, ihracat kapasitesini, ekonomik bağımsızlığını ve ulusal güvenliğini belirliyor.

Türkiye, savunma sanayi, otomotiv, beyaz eşya, elektronik ve haberleşme gibi en güçlü üretim ve ihracat kalemlerinde kritik girdi haline gelen çip teknolojilerinde dışa bağımlılığı azaltmak için stratejik bir adım atıyor. 2030 Sanayi ve Teknoloji Stratejisi kapsamında kurulacak Ulusal Çip Konsorsiyumu ile tasarımdan üretime, paketlenmeden teste kadar yarı iletken değer zincirinin Türkiye'de geliştirilmesi hedefleniyor. Böylece yerli sanayinin ihtiyaç duyduğu kritik çiplerin ülke içinde üretilmesi ve yüksek katma değerli ihracatın artması sağlanacak.

ABD, Çin ve Avrupa Birliği'nin milyarlarca dolarlık yatırımlarla küresel güç mücadelesine çevirdiği yarı iletken sektöründe Türkiye de kritik bir adım atıyor. Küresel rekabet ucuz üretim ve montajdan yüksek teknolojiye, tasarıma, yerli üretim kabiliyetiyle ihracata çevrildi. Bu dönüşümün merkezinde ise yapay zekadan otomotive, savunma sanayisinden haberleşmeye, enerjiden sağlığa ve lojistiğe kadar kritik sektörlerin ortak ihtiyacı olan çip teknolojileri yer alıyor. Türkiye, yüksek katma değerli büyüme hedefinde çipi yalnızca bir sanayi ürünü değil, ekonomik bağımsızlığın ve teknolojik egemenliğin ana unsurlarından biri olarak konumlandırdı. Bu kapsamda yayınlanan 2030 Sanayi ve Teknoloji Stratejisi kapsamında hayata geçirilecek Ulusal Çip Konsorsiyumu ile tasarımdan üretime, paketlenmeden teste kadar çip değer zincirinin Türkiye'de kurulması hedefleniyor.

YARIŞIN MERKEZİ ÇİP OLDU

Yarı iletkenler artık yalnızca bilgisayarların ya da telefonların değil, elektrikli araçların, savunma sistemlerinin, veri merkezlerinin, yapay zeka uygulamalarının ve akıllı üretim hatlarının temel girdisi haline geldi. Aklınıza gelebilecek hemen her yüksek katma değerli ihracat ürününün merkezinde artık çip teknolojileri bulunuyor. Bu nedenle çip üretimi, ülkeler için yalnızca ekonomik rekabet başlığı olmaktan çıktı ve stratejik bağımsızlığın, ulusal güvenliğin ve teknolojik egemenliğin ana unsurlarından birine dönüştü.

ABD, CHIPS and Science Act kapsamında yarı iletken üretimi, araştırma-geliştirme ve iş gücü programları için 52.7 milyar dolarlık kamu kaynağı ayırırken, bu hamle 2026 itibarıyla Amerikan yarı iletken ekosisteminde 640 milyar doları aşan özel sektör yatırımını tetikledi. Avrupa Birliği ise Avrupa Çip Yasası ile 43 milyar Euro'nun üzerinde kamu yatırımı ve 2030'a kadar 100 milyar Euro'yu aşan politika yönlendirmeli yatırım hedefi ortaya koydu. Çin de 344 milyar yuanlık, yani yaklaşık 47.5 milyar dolarlık üçüncü büyük devlet destekli yarı

iletken fonunu devreye aldı.

Öte yandan, yapay zeka çiplerinin merkezindeki NVIDIA gibi şirketler, sektörün değerini yeniden tanımlıyor. 2026'da piyasa değeri 5 trilyon dolar sınırına yaklaşan NVIDIA, çip üretiminin artık sadece donanım değil; yapay zeka, veri merkezi, yazılım ve küresel güç rekabetinin birleştiği stratejik bir alan olduğunu gösteriyor.

TÜRKİYE STRATEJİK KONSORSİYUM KURUYOR

Katma değerli ihracatın önem kazandığı yeni dünya düzeninde küresel güç savaşında Türkiye de kendi yol haritasını netleştiriyor. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın 2030 Sanayi ve Teknoloji Stratejisi kapsamında, kamu kurumları, özel sektör, üniversiteler ve araştırma merkezlerini aynı hedef etrafında buluşturacak Ulusal Çip Konsorsiyumu kurulacak.

Konsorsiyum ile çiplerin tasarımı, üretim, paketlenme ve test süreçlerinin Türkiye'de gerçekleştirilmesi; Türk sanayisinin kritik çip ihtiyacında dışa bağımlılığın azaltılması ve mevcut tasarım yetkinliğinin kademeli olarak üretim kapasitesine dönüştürülmesi hedefleniyor.

KRİTİK SEKTÖRLERİN KALBI YERLİ ÇİPLE ATACAK

Türkiye'nin çip hamlesi yalnızca teknolojiyi ilgilendirmiyor. Savunma sanayisinden otomotive, beyaz eşyadan haberleşmeye, enerjiden yapay zekaya kadar birçok alanda yerli çip üretimi, yeni büyüme modelinin temel yapı taşlarından biri olacak. Strateji kapsamında ihtiyaç duyulan çiplerin yerli tasarımcılar tarafından geliştirilmesi ve seri üretimin Türkiye'de kurulacak tesislerde yapılması planlanıyor.

Kamu alımlarının da bu süreçte kaldıraç görevi görmesi hedefleniyor. Böylece Türkiye, yalnızca çip kullanan değil, ihtiyacı olan çipi tasarlayan, üreten ve test eden bir ülke konumuna geçmeyi amaçlıyor.

HİT-30 PROGRAMI İLE ÜRETİM ZİNCİRİ

Türkiye'nin çip yol haritasında HIT-30 Yüksek Teknoloji Yatırım Programı da kritik rol oynuyor. Program kapsamında 5 milyar

dolarlık destek bütçesi ayrılan HIT-Çip çağrısı ile 65 nanometre veya daha ileri teknolojilerde üretim kapasitesi oluşturulması hedefleniyor. Çağrı kapsamında yalnızca çip üretimi değil; ingot, wafer, test ve paketlenme gibi değer zincirinin farklı aşamalarındaki yatırımlar da desteklenecek.

Bu adım, Türkiye'nin yarı iletken alanında yalnızca son ürüne değil, üretim zincirinin tamamına odaklandığını gösteriyor. Çünkü çipte gerçek rekabet gücü, sadece fabrika kurmaktan değil; tasarım, malzeme, üretim, test, paketlenme, insan kaynağı ve tedarik zincirini aynı ekosistem içinde büyütmeyle geçiyor. Dünyada bunu yapan en önemli firmaların arasında yer alan TSMC gibi firmalar fabrikalarında bu duruma çok önem veriyor.

YARI İLETKEN TASARIMI

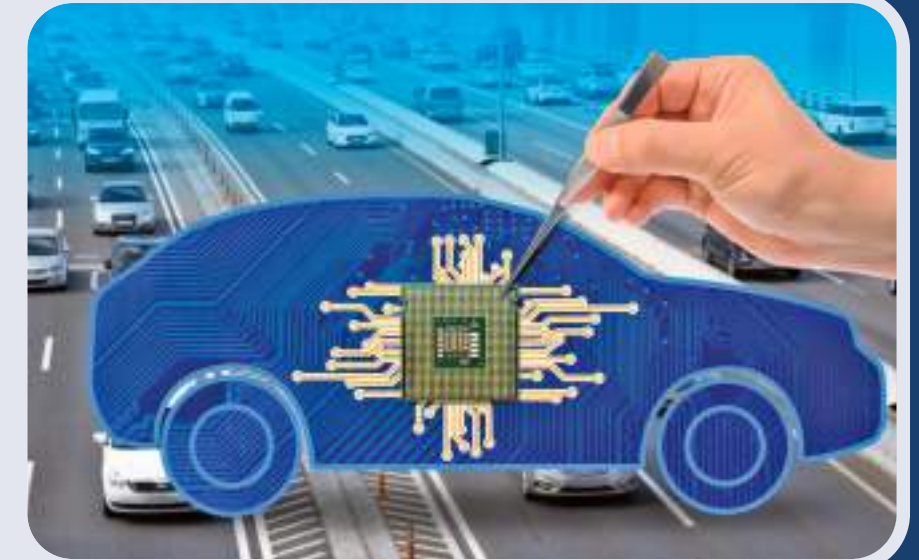
Öte yandan TÜBİTAK BİLGEM, YITIL ASELANS, Bilkent ve özel sektör şirketlerinin yürüttüğü çalışmalar kapsamında savunma, haberleşme ve endüstriyel uygulamalarda kullanılmak üzere yerli çip tasarımları geliştiriliyor. Türkiye'de henüz yerli tasarım ve prototip şeklinde bir çalışma bulunurken ticari amaçlı çip üretimi henüz bulunmuyor. Son dönemde mikrodenetleyici, haberleşme ve radar sistemlerine yönelik geliştirilen yerli çip projelerinin, Türkiye'nin yarı iletken ekosistemini güçlendirmesi ve dışa bağımlılığı azaltması hedefleniyor.

ULUSAL GÜVENLİK MESELESİ

İstanbul Ticaret Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi Koordinatörü Doç. Dr. İlker Köse, çip üretiminin yalnızca ekonomik kalkınma açısından değil, ulusal güvenlik bakımından da stratejik bir zorunluluk haline geldiğini söyledi. Çip üretiminin yedi temel safhadan oluştuğunu belirten Köse, dünyanın en büyük çip tedarikçilerinin dahi bu aşamaların tamamını tek bir ülkede gerçekleştiremediğine dikkat çekti.

Köse, "Intel örneğinde tasarım ABD'de, silikon levha üretimi Japonya'da, fabrikasyon süreci yine ABD'de, hatalı çiplerin testleri duruma göre ABD, İrlanda veya İsrail'de, en son paketlenme ise Malezya'da yapılabiliyor. Çip üretim

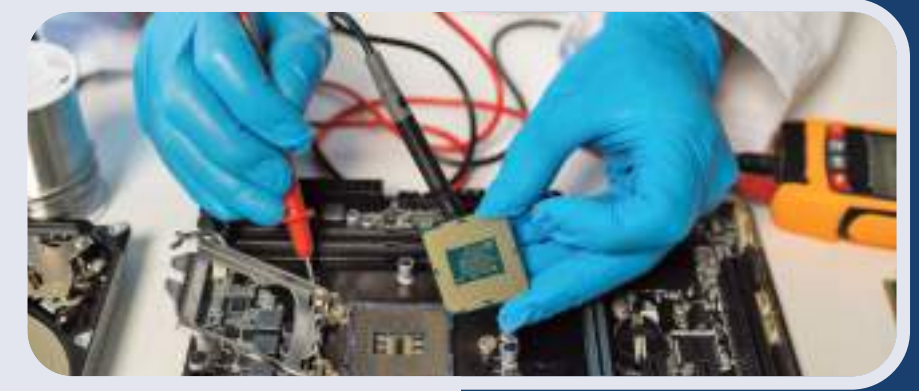
ekipmanlarında ise Hollanda gibi ülkeler öne çıkıyor" dedi. Bu tablonun, çip üretiminin yalnızca fabrika kurmaktan ibaret olmadığını



gösterdiğini vurgulayan Köse, "Çip üretimi; altyapı, insan kaynağı, teknoloji transferi ve güçlü lojistik entegrasyon gerektiren stratejik bir teknolojidir" diye konuştu.

ÜRETİMDE TOGG MODELİ ÖNERİSİ

Türkiye'de yerli otomobil için uzun yıllar beklendiğini hatırlatan Köse, benzer bir sürecin çip üretiminde de yaşandığını söyledi. Köse, şu bilgiyi verdi: "Burada ortaklıklarla daha hızlı ilerleyebiliriz. Devlet bu alanda her türlü teşviki, imkanı ve satın alma garantisini sunuyor. Üstelik bu teknolojinin bölge ülkeleri açısından da hayati öneme sahip olduğu dikkate alındığında, riski kadar kazanım fırsatı da yüksek ve sürdürülebilir bir girişim alanı. Teknoloji firmalarımızın uluslararası konsorsiyumlarla bu çağrıya kulak vermesi son derece kritik."



ÇİPTE KÜRESEL SAVAŞ KIZIŞTI

HİT-Çip çağrısı stratejik fırsat

HİT-30 Yüksek Teknoloji Yatırım Programı kapsamında açılan HIT-Çip çağrısının kritik öneme sahip olduğunu belirten Doç. Dr. İlker Köse, "2028'e kadar Türkiye'de 110 nanometre üretim teknolojisine sahip bir fabrikasyon altyapısının kurulması planlanıyor. Bu sayede kimlik kartları ve pasaportlarda kullanılan yongalar gibi kritik bazı çiplerin ülke içinde üretilmesi hedefleniyor. Uluslararası işbirlikleriyle 16 nanometre teknolojisine sahip daha ileri bir hattın kurulması da gündemde" dedi.

Hedef 65'ten 16 nanometreye geçiş

Doç. Dr. İlker Köse, ikinci aşamada stratejik alanların belirlenmesi gerektiğini belirterek, şunları söyledi: "65 nanometre teknolojisini tasarımı paketlenmeye kadar olan sürecin başarıyla işletilmesi

önemli. Son aşamada ise 65 nanometre için uygulanan döngüdeki yedi aşamadan, mümkün olanların tamamı Türkiye'de yapılmalı. Bunun ardından 16 nanometre üretim teknolojisine geçilmesi Türkiye için kritik bir eşik olacak."



Doç. Dr. İlker Köse



Kazablanka üzerinden Afrika'daki bağlarımızı kuvvetlendirelim

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

TÜRKİYE, son yıllarda Afrika'da büyük ölçekli projelerin yanı sıra KOBİ'lerle de işbirliği fırsatlarını tabana yaymaya hazırlanıyor. Kıtada çok çeşitli girişimleri olan Türkiye'nin, Fas üzerinden de bölgedeki bağlarını kuvvetlendirebileceğini ifade eden konunun uzmanları, İstanbul Ticaret Odası'nda (İTO) düzenlenen 'Afrika Pazarlarında Ticaret ve Yatırım Fırsatları Semineri'nde bir araya geldi. Seminerde, Kazablanka Finans Merkezi'nin sunduğu avantajlar üzerinde duruldu.

YENİ SOLUK GETİRECEK

Seminerin açılış konuşmasını yapan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca, Türkiye ile Fas arasındaki siyasi ve kültürel dostluğun finans alanına da yayılacağını belirterek, şunları söyledi: "Fas'ın dinamik ekonomik yapısını, genç nüfusu, altyapı yatırımlarını ve güçlü iç pazarını çok iyi biliyoruz. Fas, Afrika kıtasına geçiş noktasıyla stratejik bir öneme sahip. Söz konusu stratejik zemin, dış ticaret ve doğrudan yatırımlarla ilgili işbirliklerinin önünü açıyor. İki ülkenin dış ticaret hacmi, 2006 yılında yürürlüğe giren Serbest Ticaret Anlaşması'yla (STA) önemli bir ivme kazandı ve geçen yıl 6 milyar dolara yaklaştı. Bu olumlu trend; kimyevi maddeler, otomotiv, çelik, tekstil, makina ve ekipmanlar gibi sektörlerdeki işbirliğimizin gücünü gösteriyor. 2010 yılında kurulan Kazablanka Finans Merkezi (CFC), bunun en önemli yansımasıdır. 280'den fazla küresel şirkete ev sahipliği yapan bu çatı, Türkiye-Fas ilişkilerine yeni bir soluk getirecektir. CFC, ikili ilişkilerimizi geliştirmenin yanı sıra Afrika pazarlarına erişimde de köprü vazifesi görüyor. Biz bu ikili avantajı çok önemsiyoruz."

TÜRK GİRİŞİMCİLİK RUHU

Toplantıda konuşan CFC CEO'su Said İbrahimi de Türk girişimciliğinin vizyoner ruhuna hayran olduklarını belirtti. Fas'ın, 2004 yılında Türkiye ile Serbest Ticaret Anlaşması imzalayan ilk Afrika ülkesi olduğunu hatırlatan İbrahimi, "20 yılı aşkın bir süre sonra bu karar, birbirimize duyduğumuz güvenin ve ortak vizyonumuzun gücünün bir sembolü olarak duruyor. O günden bu yana ortaklığımız dikkate değer bir dönüm noktasına ulaştı. 2025 yılında iki ülke arasındaki ticaret 6 milyar dolara yaklaştı. Bu sadece bir rakam değil, bir semboldür."

Sermaye kontrolü kısıtlaması yok

CFC İş Geliştirme Danışmanı Bouchra Mikou, CFC'de benzersiz bir tek durak ofisi olduğunu, çalışma izin sürelerinin 24 saat, şirket kuruluşlarının 48 saat, oturma izinlerinin de 7 gün sürdüğünü söyledi. Mikou, "Yetenekleri çekmek en önemli noktalardan biridir. Bu nedenle CFC'de yabancı yetenekleri çekme

konusunda esnekliğe sahibiz. Yabancı çalışanları işe almadan önce, o işi yapabilecek yerel bir yetenek olmadığını kanıtlama yükümlülüğümüz yok. CFC'de aslında sermaye kontrolü kısıtlaması yok. Üyelere yabancı paralarını diledikleri gibi kullanma imkanı sunar; yani yabancı paraların tam konvertibilitesi ve

sermayenin kısıtlamasız geri transferi (ülkesine iadesi) mümkün. Kişisel gelir vergisinde yüzde 20'lik bir üst sınırimız var. Bu, Afrika'ya daha fazla yetenek çekilmesine yardımcı oluyor; çünkü bir çalışan, bu bölge dışındaki bir rakibine göre daha fazla maaş alır, zira daha az vergi ödeyecektir" şeklinde konuştu.

Afrika kıtasında büyük ölçekli projelerin ardından KOBİ'lerle bölgedeki iş yapma fırsatlarını tabana yaymaya hazırlanan Türkiye, Afrika'daki tek Serbest Ticaret Anlaşması'na sahip olduğu Fas'la işbirliği imkanlarını güçlendirme hedefinde. Türkiye'nin girişimci ruhuyla Fas'ın Afrika'daki güçlü konumunun birleşmesi gerektiğini belirten konunun uzmanları, "Türkiye, Fas üzerinden Afrika'daki ekonomik bağlarını kuvvetlendirebilir" çağrısında bulundu.



Derinliğin ve ekonomik tamamlayıcılığın bir sembolü. Ancak ticaret sadece başlangıçtır. Bir sonraki bölüm, bu ivmeyi daha derin bir stratejik ittifaka dönüştürmekle ilgilidir. Yatırım, inovasyon ve ortak değer yaratma üzerine kurulu bir ittifak. Temeller zaten atılmış durumda. 250'den fazla Türk şirketi her gün Fas'ın ekonomik dönüşümüne katkıda bulunuyor. Bugün Fas, Türkiye'nin Afrika'daki doğrudan yabancı yatırımları içinde en büyük destinasyonudur. Ve bu başarı hikayesi bize daha ileriye bakma, daha büyük düşünme ve birlikte inşa etme konusunda güven veriyor" dedi.

GÜVENİLİR İNİŞ PLATFORMU

CFC Genel Müdür Yardımcısı Lamia Merzouki de Afrika pazarına giriş için CFC'nin güvenli bir iniş noktası olduğuna dikkat çekti. CFC'ye Afrika'nın 54 ülkesinden 50'sinin üye olduğunu söyleyen Merzouki, sözlerine şöyle devam etti: "Fas, köklü monarşisi sayesinde çok yönlü bir siyasi istikrara sahip. Makroekonomik istikrar açısından da bugün Afrika'da bir referans noktası olarak kabul ediliyor. Fas, Batı Afrika'da birinci, tüm kıtada ise ikinci büyük yatırımcıdır. Ayrıca Fas, 2025 itibarıyla yatırım yapılabilir kredi notuna sahip tek Afrika ülkesidir. 2.5 milyardan fazla tüketicinin pazarına erişim sağlayan açık bir ekonomiyiz. ABD ile Serbest Ticaret Anlaşması olan tek Afrika ülkesiyiz. AB ile 'ileri statü' dediğimiz statüyü alan ilk ülkeyiz. Arap Serbest Ticaret Bölgesi'nin bir parçasıyız. Bizim için çok önemli olan bir diğer husus da Afrika Kıtasal Serbest Ticaret Bölgesi'dir. Kazablanka'dan dünya çapında 100'den fazla, Afrika'da da yaklaşık 30 destinasyona erişebilirsiniz. Bu da Kazablanka'yı Avrupa ile Afrika arasında bir numaralı hava merkezi haline getiriyor. Biz bir vergi cenneti değiliz. OECD ve Avrupa kurallarına yüzde 100 uyumluyuz."

Ürün geliştirmek isteyenlere YTÜ laboratuvarları açılıyor

İstanbul Ticaret Odası üyeleri, test, analiz, Ar-Ge ve akademik araştırmalarda Yıldız Teknik Üniversitesi laboratuvarlarından indirimli olarak yararlanabilecek.
BARIŞ CABACI



İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) ile Yıldız Teknik Üniversitesi, sanayi akademisi işbirliğine örnek olacak bir işbirliği protokolüne imza attı. Protokole göre özellikle kimya ve plastik sektörlerinde faaliyet gösteren İTO üyeleri, test, analiz, Ar-Ge ve akademik araştırmalarda Yıldız Teknik Üniversitesi laboratuvarlarından indirimli olarak faydalanacak.

Üyeleri söz konusu protokol hakkında bilgilendirmek için İTO'da bir toplantı düzenlendi. Toplantının açılışında konuşan İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu, küresel rekabette artık yalnızca üretim kapasitesinin değil, kalite standartları, teknoloji geliştirme kabiliyeti ve üniversite-sanayi işbirliğinin belirleyici hale geldiğini söyledi. Develioğlu, "Avrupa'da bu işbirliğinin önemli örnekleri var. Japonya ve Çin, bu konuda çok daha ileri bir noktaya ulaşmış durumda. Biz de İTO olarak iş dünyası ile akademiyi aynı hedefler etrafında buluşturmak için çalışıyoruz" dedi.

HEDEF DAHA FAZLA İHRACAT

Kimya ve plastik sektöründe faaliyet gösteren firmalar için ürün geliştirme, Ar-Ge, kalite kontrol ve rekabet avantajının her geçen gün daha stratejik hale geldiğini kaydeden Develioğlu, Yıldız Teknik

Üniversitesi'yle imzalanan protokolün bu açıdan önemli bir imkan sunduğunu ifade etti. Develioğlu, "Her firmanın yüksek maliyetli laboratuvar altyapısına tek başına erişmesi mümkün olmayabiliyor. Bu protokol sayesinde firmalarımız test ve analiz hizmetlerinden indirimli şekilde yararlanabilecek, akademik bilgi birikimine ve araştırma altyapısına daha kolay ulaşabilecek. Akademisyenlerimizin katkılarıyla bu işbirliğinin kapsamının daha da güçleneceğine inanıyoruz. Türkiye'nin daha fazla ihracat yapması, firmaların ürün geliştirme ve Ar-Ge kapasitesini artırması için bu tür işbirlikleri kritik önem taşıyor" dedi.

ÜYELİĞİNİZİ BELGELEMENİZ YETERLİ

Toplantıda, Yıldız Teknik Üniversitesi Merkezi Araştırma Laboratuvarı Müdür Yardımcısı Doç. Dr. Özlem Yağcı, İTO üyelerine yönelik indirimli hizmetler, ortak çalışma alanları ve yararlanılabilecek uygulamalara ilişkin kapsamlı bir sunum yaptı. Doç. Dr. Yağcı, "Analiz ve araştırma konusunda indirimden yararlanmanız için İTO üyesi olduğunuzu belgelemeniz yeterli olacak" dedi.



İNDİRİMDEN YARARLANMAK İÇİN QR KODU TARATIN

SIAL CANADA 2027

**Toronto / Kanada
27 - 29 Nisan 2027**

**Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu**



TORONTO'DAN KUZEY AMERİKA PAZARINA AÇILIN

SIAL CANADA

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 1.100 ABD \$ / m²



**İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882**

Sibel Tayanç

0212 455 61 11
0530 664 86 18
sibel.tayanca@ito.org.tr

Başak Kılıç

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

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



Esenlik hizmetlerine hukuki çerçeve çiziliyor

Sağlık turizmde tedavinin dışındaki alanlar da büyük rağbet görüyor. Sağlıklı yaşama ve esenlik talebi, bu alanda standartlaşmayı ve denetimi zorunlu kılıyor. Sağlık Bakanlığı da 'Esenlik Hizmetleri Yönetmeliği' hazırlayarak, bu alandaki sağlık turizmi faaliyetleri için ana çerçeveyi oluşturdu. Bu kapsamda konaklama veya spor tesisleri içinde esenlik hizmeti verilebilecek.

ADEM ORHUN

SAĞLIK turizmde Türkiye'nin avantajlarını koruması ve sektördeki firmaların istikrarı için yeni adımlar atılıyor. Bu kapsamda İstanbul Ticaret Odası, kamu kurumlarının yetkililerinin ve sektör mensuplarının katılımıyla 'Sağlık Turizmde Ortak Akıl, Fırsatlar ve Gelecek Vizyonu Çalıştayı' düzenledi. Çalıştayın açılış konuşmasını yapan İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu, "Sağlık hizmetleri, ekonomimizin stratejik bir unsuru. Coğrafi konumumuz, yeraltı kaynaklarımız ve insan kaynağımız ile modern sağlık altyapımız Türkiye'nin

kapsamda komitemizin üyelerinin gayretlerini de çok değerli görüyoruz."

TEDAVİNİN DIŞINDAKİ İHTİYAÇLAR

Çalıştayda Sağlık Bakanlığı Sağlık Hizmetleri Genel Müdürü Uzman Dr. Hasan Basri Velioglu ise devletin, sağlık turizmi alanındaki yeni düzenlemeleri yürürlüğe koyacağını ifade etti. Velioglu, "Yalnızca tedavi için gösterilen ilgiyi değerlendirmek değil; sağlıklı yaşam, esenlik, rehabilitasyon konusu da yüksek potansiyelli çalışma alanlarımız. Marmara Bölgesi'nin yanı sıra yurdun batısından doğusuna birçok noktada güzel bir tabiatımız ve

alandaki tek bir çatı altında tanıtacak. Sağlık turizmiyle kazandığımız güvenin yanına ülkemizde üretilen sağlık teknolojilerini, tıp ürünlerini de koyuyoruz. USHAŞ bu ürünlerin uluslararası pazarlara açılmasını da sağlayacak."

OTELLERDE AÇILABİLECEK

Çalıştayda, Esenlik Hizmetleri Yönetmeliği hakkındaki bilgileri Sağlık Hizmetleri Genel Müdür Yardımcısı Av. Dr. Şehmuz Ertekin paylaştı. Ertekin, şunları söyledi: "Yönetmeliğimizle tedavi amacı taşımayan esenlik hizmetlerini ilk kez bütüncül bir çerçeveye kavuşturuyoruz. Koruyucu sağlık, sağlıklı yaşamayı ve sağlık turizmini bir çerçeve altına alıyoruz. Hem vatandaş güvenliğini hem de hizmet sunacak yerlerin nitelikli ve denetlenebilir biçimde gelişmesini sağlamaya çalışıyoruz. Esenlik hizmeti veren yerler konaklamalı tesisler altında açılabilir. Yani otellerde, spor kulüplerinde, yaşlı ve engelli bakım merkezleri bünyesinde herhangi bir metrekare sınırı olmayacak. Müstakil olursa 500 metrekare kapalı alana sahip olması gerekecek. Burada asıl olan faaliyetlerin bir hekim sorumluluğunda yürütülmesi. Ayrıca bir acil müdahale odası talep edeceğiz."

DOĞRU FİYATLAMA ŞART

İTO Sağlık Hizmetleri Meslek Komitesi Üyeleri Selçuk Özbölük ile Gurbet Altay'ın da önerilerini açıkladığı çalıştayda, MÜSİAD Sağlık Sektör Kurulu Başkanı Yardımcısı Uzm. Ecz. Mücahit Yınanç, ASKON Sağlık ve Sağlık Turizmi Sektör Başkanı Serdar Kurt, TÜRSAB Sağlık Turizmi İhtisas Başkanı Şehnaz Atak Askeroğlu ve Özel Hastaneler ve Sağlık Kuruluşları Derneği (OHSAD) Sağlık Turizmi Komitesi Başkanı Ömer Kurnaz da merdiven altı faaliyetlerin sektöre verdiği zarara dikkat çekti. Sektör temsilcileri, gereğinden fazla yapılan indirimle fiyat dengesini bozanların, hakkıyla çalışan firmaların çalışamaz duruma getirdiğini belirterek, "Doğru fiyatlama şart. Aksi halde tıbbi sorunlar da yaşanıyor. Bu hem sektöre hem ülkemizin imajına zarar veriyor" dedi.

Çalıştayda, Sağlık Hizmetleri Genel Müdür Yardımcısı Dr. Mustafa Yenilmez, Sağlık Turizmi Daire Başkanı Seher Taş, Ticaret Bakanlığı Uluslararası Hizmet Ticareti Genel Müdür Yardımcısı Dr. A. Alperen Kaçar, USHAŞ Dış İlişkiler Müdürü Başak Demirci ile İstanbul İl Sağlık Müdürlüğü Sağlık Hizmetleri Başkanı Op. Dr. Zülfi Kılıç da hizmetler ve düzenlemeler hakkında soruları cevapladı.

yapacak. Burada kamu, üniversite ve özel ayrımı yapmadan değerlendiriyoruz. Hizmet kalitesini ölçüyoruz, izliyoruz ve denetliyoruz. Sağlık turizmde kalıcı üstünlük, bu sayede güvenle sağlanır. Görevimiz güvenli bir zemin oluşturmak, özel sektörü bu sistemin ayrılmaz ve tamamlayıcı bir parçası olarak görüyoruz. Yeter ki standartlara uyalım, doğru yönde adım atıp güven iklimini koruyalım ve markamızı birlikte sahip çıkalım."

USHAŞ'A GÜÇLÜ YAPI

Sağlık Bakanlığı Uluslararası Sağlık Hizmetleri A.Ş.'nin (USHAŞ) çok daha güçlü bir yapıya kavuştuğunu kaydeden Velioglu, şunları söyledi: "USHAŞ artık yalnızca koordinasyon sağlayan bir kurum değil, sektörün her alanında etkisi hissedilen, düzenleyen, dengeleyen, denetleyen, yol gösteren stratejik bir güç olacak. Sağlık turizmi markamızı da dünyaya taşıyacak, kamu olsun özel olsun tüm tesislerimizi uluslararası



Türkiye'nin standartlarıyla TUSKA akreditasyonu

Sağlık Bakanlığı Sağlık Hizmetleri Genel Müdürü Uzman Dr. Hasan Basri Velioglu, kaliteyi tesadüflere bırakmadıklarını vurguladı. Velioglu, şunları söyledi: "Uluslararası akreditasyon kurumumuz olan Türkiye Sağlık Hizmetleri Kalite ve Akreditasyon Enstitüsü (TUSKA), sağlık turizmiyle ilgili tüm kuruluşlarımızı akredite edecek. Kendi ülkemize özgü standartları belirliyoruz, buna göre akreditasyonu da TUSKA

avantajları" dedi. Develioğlu, "Son dönemde firmalarımız, yeni eğilimlere ve teknolojik değişime de adapte olmaya çalışıyor. Bu gelişmede ekonomik nedenler kadar kamu politikalarının da etkili olduğunu düşünüyorum" şeklinde konuştu.

Çalıştayın moderatörlüğünü İTO Sağlık Hizmetleri Meslek Komitesi Başkanı ve Meclis Üyesi Dr. Öğr. Üyesi Mustafa Cantürk yaptı. Cantürk, sağlık sektörünün durumunu şöyle değerlendirdi: "Özel sağlık sektörünün ciddi bir ekonomik düşüş yaşadığı, özel sağlık kurumlarının kapandığı veya satıldığı bir dönemde, can simidi olarak gördüğümüz sağlık turizminden elde edilen gelirlerin de azalmaması için gayret ediyoruz. Bu

Uluslararası ticaret belgelerinde dijitalleşme çağrısı

Uluslararası ticarete belgelerin ve işlemlerin dijital ortama taşınması için çalışan ICC Digital Standards Initiative heyeti, İTO'yu ziyaret etti. Heyet yetkilileri, resmi geçerliliği olan belgelerin dijital ortamda da geçerli olacağını ve maliyetlerin azalacağını vurgulayarak, Türk firmalarının da bu yönde adımlar atması gerektiğine işaret etti.

SENA SORKUN

KAĞIDA dayalı uluslararası ticaret işlemlerinin tamamen dijital ortamda yürütülmesi için yeni adımlar atılıyor. Bu kapsamda uluslararası ticarete dijitalleşmenin yaygınlaşması için çalışan Uluslararası Ticaret Odası Dijital Standartlar Girişimi (ICC DSI) heyeti, İstanbul Ticaret Odası'nı (İTO) ziyaret etti.

ICC Digital Standards Initiative Direktörü Pamela Mar başkanlığındaki heyeti, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Murat Haziroğlu ağırladı. Toplantıda, dış ticaret işlemlerinde kullanılan belgelerin dijital ortama taşınması, elektronik kayıtların hukuki karşılığı, uluslararası standartlarla uyum ve Türkiye'nin dijital ticaret dönüşümündeki konumu değerlendirildi.

Pamela Mar, dijital ticaret dönüşümünün üç temel sütun üzerine inşa edildiğini anlattı. Buna göre hukuki altyapı, elektronik belgelerin kağıt belgelerle aynı işlevi görmesini sağlayan düzenlemelerle oluşturulurken; teknik altyapı, veri standartları ve güvenli paylaşım protokollerine dayanıyor. Üçüncü sütunu ise kurumların ve çalışanların bu dönüşüme hazırlanmasını sağlayan kapasite gelişimi oluşturuyor.

ELEKTRONİK RESMİ EVRAK

Toplantının önemli başlıklarından birini, UNCITRAL tarafından hazırlanan 'Devredilebilir Elektronik Kayıtlar Hakkında Model Kanun' olarak bilinen MLETR oluşturdu. MLETR'nin, bugün fiziki evrak üzerinde kullanılan ve sahibine hak sağlayan ticari belgelerin elektronik

ortamda da hukuken geçerli biçimde kullanılmasına imkan tanıdığı belirtildi.

Pamela Mar'ın sunumunda, dijitalleşmenin yalnızca belgelerin taranarak elektronik ortama aktarılması anlamına gelmediği; asıl dönüşümün



güvenilir, devredilebilir ve hukuken tanınan elektronik kayıt sistemleri üzerinden gerçekleşeceği vurgulandı. Bu yönüyle MLETR'nin, özellikle konşimento, poliçe ve bono gibi hak doğuran belgelerde kağıt zorunluluğunu azaltacak kritik bir düzenleme alanı olduğu ifade edildi.

MADDİ KAZANÇ İMKANI

Sunumda ayrıca dijital ticaret uygulamalarının Türkiye ekonomisi açısından doğurabileceği kazanımlara da yer verildi. Buna göre sınır ötesi işlem maliyetlerinde ortalama yüzde 3.2'lik azalmanın mümkün olduğu kaydedildi. Toplantıda dijital ticaret standartlarının yalnızca belge süreçlerini kolaylaştıran teknik bir başlık olmadığına; ihracat, finansman, lojistik ve rekabet gücü üzerinde doğrudan etkisi bulunan stratejik bir dönüşüm alanı olduğuna dikkat çekildi.

Toplantıda, Türkiye'nin MLETR uyum sürecinde kamu-özel sektör işbirliğinin ve iş dünyasının farkındalığının önem taşıdığı vurgulandı. Bankalar, lojistik firmaları, ihracatçılar, liman işletmeleri, gümrük süreçlerinde yer alan kurumlar ve teknoloji sağlayıcılarının bu dönüşüme birlikte hazırlanması gerektiği ifade edildi.

BAU 2027

Münih - Almanya
11 - 15 Ocak 2027

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



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

NEDEN BAU

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

TÜRKİYE MİLLİ STANTLARININ YER ALACAĞI İHTİSAS SALONLARI

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI
1882

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

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

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

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



ABD-Çin dış ticaret gerginliği

Geçtiğimiz günlerde AB ve Çin ilişkilerinde, bir ticaret savaşına başlaması olasılığının tartışıldığı bir noktaya gelindi. Ancak bu tehlikeli noktadan şimdilik uzaklaşılmış gibi görünüyor.

Çin Şoku 2.0

Gerginliğin kaynağında AB ülkelerinin dış ticarette Çin'e karşı durumlarındaki hızlı gerileme var. AB, dış ticarete uzunca zamandır Çin'e karşı açık veriyor, ancak açık son yıllarda hızla büyüyor. AB'nin Çin'e karşı mal ticareti açığı 2025'te yaklaşık 360 milyar Euro düzeyine ulaştı, yani günde bir milyar Euro.

Çin'in 2001 yılında Dünya Ticaret Örgütü üyeliğine kabulünden sonra ihracatının hızla artmasının gelişmiş ülkeler, özellikle ABD imalat sanayisi üzerindeki olumsuz etkisini gündeme getiren bir ABD'li ekonomist ikilisi, bu etkiyi Çin Şoku olarak adlandırmıştı. Çin'in gelişmiş ülke ekonomileri üzerindeki olumsuz etkileri için de bazı yorum ve incelemelerde Çin Şoku 2.0 nitelemesi kullanılıyor.

Yeni şok eskisinden farklı bir etki yapıyor gelişmiş ülke ekonomilerine. Çin'in 2000'lerdeki ihracat artışı emek yoğun mallarda yoğunlaşıyordu, gelişmiş ülke ekonomileri üzerindeki olumsuz etkileri de ağırlıklı olarak bu tür sektörlerdeydi. Ancak emek yoğun mal ihracatı artarken Çin'in teknoloji ve sermaye yoğun, yüksek katma değerli ürün ithalatı da hızla artıyor; bunun olumlu etkileri olumsuz etkileri ekonomi genelinde fazlasıyla karşılıyordu. Şimdi ise Çin gelişmiş ülke ekonomileri ile bu teknoloji ve sermaye yoğun sektörlerde rekabet ediyor; yani bir telafi mekanizması yok. Bunun AB'deki yansıması Çin'e karşı artan açıklar, otomobil, makina ve teçhizat, entegre devreler, kimya, yeşil enerji sistemleri gibi sektörlerde Çinli üreticilerin hem kendi pazarları hem de dış pazarlarda hızla AB üreticilerinin paylarını ele geçirmeleri.

AB'nin tepkisi

Gerek AB gerekse birçok üye ülke yönetimlerinde bu durum hem ekonomik açıdan hem de Çin'e bağımlılık nedeniyle stratejik olarak sürdürülemez olarak niteleniyor. 18 Haziran tarihinde AB üye ülke liderlerinin bu konuya odaklanılan bir toplantısı yapıldı. Toplantı öncesinde gerek uzmanlar gerekse liderler düzeyinde yoğun olarak Çin'e karşı kullanılabilecek önlemler tartışıldı. İthalat kotaları, ek gümrük vergileri, AB üreticilerinin girdilerinde bir ülkeye bağımlılık oranlarına sınırlamalar bu önlemler arasındaydı.

Çin'in tepkisi

Çin'de 18 Haziran toplantısı öncesinde yetkililere dayandırılan yorumlarda AB'nin tartışılan önlemleri uygulamaya koyması durumunda sert karşı önlemlerle cevap verileceği belirtiliyordu. Yeni Trump yönetiminin bazı düzenlemelerine karşı nadir toprak elementi kozunu kullanıp geri adım atmasını sağlayan Çin tarafının burada da güçlü tepki vermesi bekleniyordu.

Toplantıdan Çin ile şu aşamada sirttüşmeye girmemek ama ileride kullanılmak üzere bir tedbirler seti hazırlanması kararı çıktığı belirtiliyor. Bu kararda, Çin'in olası tepkisi yanında sonbaharda yapılması beklenen Xi-Trump görüşmesinin sonuçlarını beklemek düşüncesi de etken olmuş görünüyor.

Yapay zeka enflasyonla mücadelede yeni silah olabilir

Küresel ekonomiler için yapay zeka, enflasyonu dizginleme potansiyeli taşıyan yeni bir araç olarak öne çıkıyor. İş süreçlerinde verimliliği artırarak birim maliyetleri düşürmesi beklenen teknolojinin, uzun vadede fiyatlar üzerinde düşüş baskısı yaratabileceği öngörülüyor.

KÜRESEL ekonomi, son yıllarda tedarik zinciri krizleri, jeopolitik gerilimler ve enerji şoklarının yarattığı enflasyonist baskılarla mücadele ediyor. Ancak ufukta, şirketlerin operasyonel verimliliğini benzeri hızla artırma potansiyeli taşıyan yapay zeka devrimi var.

Üretim hatlarının otomasyonundan veri analizine, işgücü maliyetlerinin optimize edilmesinden tedarik zinciri yönetimine kadar birçok alanda yapay zekanın entegre edilmesi, üretimde birim maliyetlerini aşağı çekme ve verimliliği artırma potansiyeline sahip. Uzmanlar, bu teknolojik sıçramanın orta ve uzun vadede enflasyonda kalıcı bir düşüş trendini destekleyeceğini öngörüyor.

Merkez bankaları ve yatırım dünyası son aylarda yapay zekanın verimlilik devrimini yaratarak fiyat baskılarını kalıcı olarak hafifletmeye destek olup olamayacağını tartışıyor. Küresel ekonomide tedarik zinciri krizleri ve jeopolitik gerilimlerle yükselen enflasyon karşısında, yapay zekanın iş modellerini kökten dönüştürme potansiyeli yeni bir umut ışığı olarak görülüyor.

Uzmanlar, giderek artan altyapı maliyetlerine rağmen yapay zekanın ekonominin arz kapasitesini genişleterek yapısal bir 'disinflasyonist' (fiyat düşürücü) güç olma potansiyeli taşıdığını belirtiyor.

BİRİM MALİYETİNİ DÜŞÜREBİLİR

Yapay zekanın enflasyondaki düşüşü destekleme tezinin temelinde 'birim maliyetlerin' aşağı çekilmesi ve verimlilik artışı yatıyor. Üretim süreçlerinde makina öğrenimi ve otomasyonun devreye girmesi, tekrarlayan görevlerin hatasız yapılmasını sağlarken stok, enerji ve lojistik giderlerini de minimize ediyor. Gelişmiş algoritmalar sayesinde tedarik zinciri kopuklukları ve hammadde talebi nokta atışı tahmin edilebiliyor, arızalar önceden tespit edilerek üretimdeki duruş süreleri sıfıra yaklaştırılıyor. Yazılım geliştirmeden müşteri hizmetlerine kadar pek çok alanda işletmelerin daha az kaynakla daha yüksek üretim yapması, verimliliği artırıyor ve ürün fiyatları üzerindeki yukarı yönlü baskıyı yapısal olarak kırma potansiyeli taşıyor.

WARSH'TAN ÜRETKENLİK VURGUSU

Yapay zekanın

Ancak uzmanlara göre makroekonomik tablonun değişmesi zaman alacak. 'Yapay zekaya geçiş' dönemi nedeniyle potansiyelin tam anlamıyla gerçeğe dönüşebilmesi için şirketlerin iş yapış biçimlerini kökten yeniden tasarlaması gerekiyor.



makroekonomik etkilerine dair en iddialı vizyonlardan biri, ABD Merkez Bankası'nın (Fed) yeni başkanı Kevin Warsh'tan geliyor. Warsh, yapay zekayı 'yetersizlik hayatında gördüğü en dönüştürücü gelişmelerden biri' ve küresel ekonomi için 'önemli bir dezenflasyonist güç' olarak tanımlıyor. Teknolojinin, şirketlerin aynı kaynaklarla çok daha fazla üretim yapmasını sağlayacağını söyleyen Warsh, bu verimlilik dalgasının, enflasyonist baskıları yeniden tetiklemeden daha hızlı bir ekonomik büyümeyi mümkün kılacağını savunuyor. Warsh, geleneksel enflasyon modellerine meydan okuyarak 'yapısal fiyat düşüşleri' dönemine zemin hazırlanabileceğini konuşmalarında tekrarladı.

ETKİLERİ HEMEN GÖRÜLMEMEYEBİLİR

San Francisco Fed Başkanı Mary Daly ise dönüşümün bir gecede gerçekleşmeyeceği uyarısında bulunarak, daha temkinli bir tablo çizdi. Daly, fiyatları aşağı çekecek etkilerin istatistiklere yansımalarının 5 ila 10 yıllık bir ufukta gerçekleşeceğini belirtti. Süreci 1900'lerin başındaki elektriğin veya 1990'lardaki internetin icadına benzeten Daly'ye göre, şirketlerin iş süreçlerini yeniden tasarlaması zaman alacak. Şu an sadece belirli şirketlerde 'ufak etkiler' görüldüğünü ifade eden Daly, devasa teknoloji yatırımlarının karşılığını makro verimlilik olarak verip vermeyeceğinin anlaşılabileceği en önemli 'turnusol kağıdı' döneminin 2027 yılı olacağını öngördü.

Uluslararası kurumlar, yapay zekanın piyasalarda ikili bir etki yarattığına dikkat çekiyor. PIMCO ve Goldman Sachs



Potansiyelin gerçeğe dönüşmesi için dönüşüm şart

Yapay zekanın makroekonomik etkilerini ve enflasyon üzerindeki dönüştürücü gücünü İstanbul Ticaret'e değerlendiren Doç. Dr. Adnan Veyssel Ertemel, öngörülerinin temelsiz olmadığını, ancak mevcut tablo ile beklentiler arasında ciddi bir uçurum bulunduğunu vurguladı.



Doç. Dr. Adnan Veyssel Ertemel

Fed yetkilerinin yapay zeka beklentilerine ilişkin değerlendirmelerde bulunan Doç. Dr. Ertemel, "San Francisco Fed Başkanı Mary Daly'nin 5-10 yıllık penceredeki dezenflasyonist potansiyele dair tespiti ve yeni Fed Başkanı Kevin Warsh'ın yapay zekayı 'önemli bir dezenflasyonist güç' olarak nitelendirmesi ekonomik açıdan temelsiz değil" ifadelerini kullandı.

Ancak bu potansiyelin gerçeğe dönüşmesi için öncelikle şirket düzeyinde bir dönüşümün şart olduğunun altını çizen Ertemel, "Şu an için veriler, bu dönüşümün henüz gerçekleşmediğini gösteriyor. McKinsey'nin 2026 başında yayımladığı araştırmaya göre yapay zekaya yatırım yapan şirketlerin yüzde 94'ü bu yatırımdan 'anlamli' bir değer görmediğini ifade ediyor. Fed'in St. Louis şubesi, ChatGPT'nin piyasaya çıkışından bu yana fazladan birikimli verimlilik artışı yüzde 1.9 olarak ölçtü; bu küçümsenmeyecek bir rakam ama mevcut yatırım hacmini meşrulaştıracak bir düzeyde değil" dedi.

Şirketlerin yapay zekayı mevcut iş yapış biçimlerini yeniden tasarlamak yerine sadece bir araç olarak eklemelerinin temel sorun olduğunu belirten Doç. Dr. Ertemel, süreci şu sözlerle özetledi: "Şirketlerin büyük bölümü yapay zekayı mevcut iş yapış biçiminin üstüne bir araç olarak ekliyor, o biçimi yeniden tasarlamıyor. İsteçli fintech şirketi Klarna, bu yaklaşımın en somut örneği oldu. Şirket 2024'te 700 müşteri hizmetleri çalışanını yapay zeka ile değiştirdi, üst yönetim bunu kamuoyu önünde bir başarı hikâyesi olarak sundu. 2025 ortasında müşteri memnuniyeti ciddi biçimde geriledi; şirket sessiz sedasız insan istihdamına geri döndü.

Forrester'ın araştırması bu vakayı istisnai değil, sistematik bir eğilim olarak tanımlıyor: Yapay zeka gereksinimiyle çalışan çıkararak işverenlerin yüzde 55'i bu karardan pişman. Araç eklendi, süreç dokunulmadan kaldı; sonuç hayal kırıklığı oldu."

Verimlilik ölçümlerinde de benzer bir durum yaşandığına dikkat çeken Ertemel, güncel bir araştırmaya değinerek, "Geliştirici üretkenliği üzerine yapılan bağımsız bir araştırma (METR, 2025), yapay zeka araçları kullanan deneyimli yazılımcıların yüzde 20 daha hızlı çalıştıklarını hissettiklerini ama nesnel ölçümlerde yüzde 19 daha yavaş performans sergilediklerini ortaya koydu" diye konuştu.

BELİRLEYİCİ UNSUR ORGANİZASYONEL DEĞİŞİM

Ertemel, belirleyici unsurun teknoloji değil, organizasyonel değişim olduğunu vurgulayarak, "Algı ile gerçeklik arasındaki bu uçurum, iş akışını dönüştürmeden araç ekleyen her kurumda kendini yeniden üretiyor. McKinsey'nin aynı araştırması şunu da gösteriyor: Yapay zekadan anlamli finansal getiriler bildirilen şirketler, araçlarını seçmeden önce uçtan uca iş akışlarını yeniden tasarlamış olanlar" tespitinde bulundu.

Enflasyon üzerindeki dezenflasyonist etkinin hangi sektörlerde daha hızlı görüleceğine dair verileri paylaşan Doç. Dr. Ertemel, lojistik ve perakende sektörlerine işaret etti: "Lojistik ve perakende, en erken ve ölçülebilir sonuçların çıktığı alanlar. Tekrarlayan, iyi tanımlı süreçlerde yapay zeka, iş akışına gerçek anlamda entegre edilebiliyor. UPS'in rota optimizasyon sistemi yılda 300-400 milyon dolar yakıt tasarrufu sağlıyor; perakende şirketleri yapay zeka destekli tahmin modelleriyle stok düzeylerini dramatik biçimde düşürdü. Beyaz yakalı fonksiyonlarda da hukuk, finans, müşteri hizmetleri, maliyet düşüşleri somutlaşmaya başladı."

Ertemel, dezenflasyonist etkinin tam anlamıyla hissedilmesi için atılması gereken yapısal adımları ise şu sözlerle ifade etti: "Daly'nin 5-10 yıllık çerçevesi, teknoloji tarihiyle tutarlı; ancak bu zaman diliminin alt sınırına yakın bir gerçekleşme için şirketlerin bugün farklı bir şey yapması gerekiyor. Yapay zekayı mevcut sürecin üstüne koymak değil, süreci yapısal zeka etrafında yeniden kurmak. İş çıktısını doğrudan üreten çözümler, bir analist yerine geçen analiz sistemi, bir hukuk ekibi yerine geçen sözleşme inceleme motoru, bu paradigma değişiminin somut karşılıkları. Birim başına maliyet ancak bu düzeyde yapısal olarak düşüyor. Aksi halde şirketler yatırım yapmaya devam eder, rakamlar istatistiklere yansımaz; merkez bankaları potansiyelden söz etmeye, piyasalar beklemeye devam eder."



Kayıt dışı gözlük satışı halk sağlığını tehdit ediyor

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

DÜNYA Sağlık Örgütü verilerine göre dünyada 2.2 milyar insan görme bozukluğu ile mücadele ediyor. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre de Türkiye’de yaklaşık 30 milyon kişi gözlük ya da lens kullanıyor. Yaygın kullanıma rağmen özellikle güneş gözlüğünde yüzde 50’ye varan kayıt dışı satış, gözlükçülük sektöründe haksız rekabetin oluşmasına neden oluyor. Gözlük ve lens sektöründe yaşanan bu sorunlar, İstanbul Ticaret Odası (İTO) Gözlükçülük ve Saatçilik Meslek Komitesi’nin düzenlediği çalışma toplantısında dile getirildi.

HEM SAĞLIK HEM ESTETİK

Toplantının açılışında konuşan İTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu, gözlüğün hem sağlık hem de estetik yönü olduğunu belirterek, “Özellikle akıllı telefon kullanımının yaygınlaşmasıyla birlikte gözlüğe olan ihtiyaç da

arttı. Dünya Sağlık Örgütü öngörülerine göre 2050 yılına kadar dünya nüfusunun yarısından fazlası miyop olacak. Bu sektörün en büyük rakibi ise pazar tezgahları. Halk sağlığını bu kadar yakından ilgilendiren bir konuda kayıt dışı satışlar sektörü zor durumda bırakıyor” dedi.

UR-GE ÇALIŞMALARI

Toplantıda konuşan İTO Gözlükçülük ve Saatçilik Meslek Komitesi Başkanı Mahmut Şevket Arıkan da sektörün kritik öneme sahip olduğunu belirtti. Arıkan, Ticaret Bakanlığı tarafından gözlük sektöründe faaliyet gösteren firmaların UR-GE projesi kapsamında yüzde 75 destekle yurt dışına götürüleceğini söyleyerek, “Bunun detayları önümüzdeki günlerde netleşecek. Bu muazzam bir destek; bundan faydalanmamız lazım” dedi. Arıkan, kaçak gözlüklerle ilgili soruna da değinerek, “Bununla ilgili önlemlerin alınması ve sağlıklı bir şekilde hayata geçirilmesi için birlik olabilmek çok önemli” diye konuştu.

Aile hekimlerine reçete yetkisi önerisi

Toplantıda aile hekimlerine reçete yetkisi verilmesi gerektiği, bunun göz sorunlarını çözmede etkin bir yöntem olacağı da dile getirildi. Ayrıca okullarda yapılacak halk sağlığı taraması ile çocuklardaki görme bozukluklarının erken teşhisinin mümkün olabileceği, kontak lenslerin internette satışının önüne geçmek için yapılabilecekler, güneş gözlüğü satışlarında denetimlerin daha sıkı hale getirilmesi de konuşulan konular arasında yer aldı.



Kadın girişimcilerden genç fikirlere destek

SENA SORKUN

TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu 32. İcra Komitesi Toplantısı, İstanbul Ticaret Odası (İTO) ev sahipliğinde çevrim içi olarak yapıldı. Açılış konuşmasını İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün’ün yaptığı toplantıya, İTO Genel Sekreter Yardımcısı Av. Nurcan Turan da katıldı.

Toplantının öne çıkan gündem maddelerinden biri, İTO Erken Girişimci Geliştirme (EGG) Merkezi Projesi oldu. İTO liderliğinde; BTM, Teknopark İstanbul, İstanbul Üniversitesi TTO ve İTÜ Arı Teknokent gibi paydaşların katkısıyla yürütülen projede, 14-19 yaş grubundaki gençlerin bilim, teknoloji, çevre, sağlık ve güvenlik alanlarında geliştirdiği fikirler değerlendirildi.

PROJEYLE YETİNMİYORLAR

Kurul üyeleri, gençlerin

yalnızca proje fikri üretmekle kalmadığını; ekip çalışması, sunum disiplini, prototip geliştirme ve fikirlerini profesyonel biçimde aktarma konusunda da önemli bir deneyim kazandığını vurguladı. Bu yılki sunumların hem katılım hem de proje niteliği bakımından önceki dönemlere göre dikkat çekici bir seviyeye ulaştığı belirtildi.

Sunumlarda atıkları enerjiye dönüştürmeyi hedefleyen BioMax, atıkları betonun mukavemetini artırmak için değerlendiren Vetra, okullar ve kamu kurumlarında olası riskleri tespit etmeye yönelik Risk-i ve çocuklara yönelik dil terapisi uygulaması Maveria gibi projeler öne çıktı. Bebek ürünlerinde ısı ve ateş takibi sağlayan yenilikçi fikirler ile anlara zarar vermeden uzaklaştırma çözümü sunan Bee Away projesi de kurul üyelerinden ilgi gördü.

Genç ustaları yetiştirecek baklava atölyesi açıldı

İstanbul Ticaret Odası (İTO), Milli Eğitim Bakanlığı işbirliğiyle 2019’dan beri 59 okul ve 60 bin öğrenciye hamilik yaptı. Mesleki Eğitim İş Birliği Protokolü kapsamında hamiliğini İTO’nun üstlendiği Bahçelievler Siyavuşpaşa Kız Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi’nde baklavacılık atölyesi açıldı.

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Meclis ve Komite Üyelerinin hamiliğini yaptığı meslek liseleri, laboratuvar ve atölyeleriyle dikkat çekiyor. Kimi okulda hamilik kapsamındaki alanda makina ve teçhizat desteği sağlanırken, kimi okulda da mesleki atölyeler kuruluyor. Mesleki Eğitim İş Birliği Protokolü kapsamında hamiliği İTO tarafından gerçekleştirilen Bahçelievler Siyavuşpaşa Kız Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi’de yeni baklavacılık atölyesine kavuştu.

BAKLAVACILIK ATÖLYESİ

Baklavacılık atölyesi açılışına; Milli Eğitim Bakanı Prof. Dr. Yusuf Tekin, İstanbul Valisi Davut Gül, Cumhurbaşkanlığı Tarım ve Gıda Politikaları Kurulu Üyesi Ramazan Bingöl, Bahçelievler Belediye Başkanı Dr. Hakan Bahadır, İTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ahmet Özer, İstanbul İl Milli Eğitim Müdürü Doç. Dr. Murat Mücahit Yentür, BAKTAD Başkanı Mehmet Yıldırım, İTO Baklava, Pasta ve Şekerli Mamüller Meslek Komitesi Üyeleri ve Bahçelievler Siyavuşpaşa Kız MTAL Müdürü Bahadır Gülbay katıldı.

59 OKULA HAMİLİK

İTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ahmet Özer, açılışta yaptığı konuşmada, 2019’da başlayan hamilik projesiyle 59 okulda 60 binin üzerinde öğrenciye destek olduklarını belirtti. Özer, “Okullarımıza



makina, teçhizat ve bilgisayar laboratuvarı desteği sağlıyor; öğretmenlerimize güncel teknolojilere yönelik eğitimler veriyoruz. Bugün açtığımız baklavacılık atölyesi, hem nitelikli bir eğitim programı hem de sektör-okul işbirliğinin güzel bir örneği. Öğrencilerimiz burada mesleki becerilerini geliştirecek, ülkemizin gastronomi turizmne ve geleneksel tatlıcılık sektörüne değer katacaklar” dedi.

YEMEK ADABI VE KÜLTÜRÜ

Açılış töreninde, yemek adabı ve yemek kültürünün, kültür aktarımının önemli



unsurlarından biri olduğunu vurgulayan Milli Eğitim Bakanı Prof. Dr. Yusuf Tekin, yemek kültürünün gelecek kuşaklara aktarılabilmesi için bu alanda kapsamlı bir literatür oluşturulması gerektiğini söyledi. Törende İstanbul Valisi Davut Gül, Bahçelievler Belediye Başkanı Dr. Hakan Bahadır ile BAKTAD Başkanı Mehmet Yıldırım da konuşma yaptı.

Geleceğin baklava ustaları yetiştirilecek

Milli Eğitim Bakanı Prof. Dr. Yusuf Tekin, İstanbul Valisi Davut Gül, İTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ahmet Özer ve beraberindeki heyet, daha sonra geleneksel Türk tatlı sanatının yaşatılması, mesleki eğitimin güçlendirilmesi ve sektör-okul işbirliklerinin geliştirilmesi

amacıyla hayata geçirilen ‘baklavacılık atölyesi’nin açılışını gerçekleştirdi. Kurulan atölyede, geleceğin baklava ustalarının yetiştirilmesi ve geleneksel Türk lezzetlerinin dünya standartlarında üretilmesine katkı sağlanması hedefleniyor.



Yapay zeka KOBİ’ler için rekabetin anahtarı

Üretimden e-ticarete kadar iş süreçlerini dönüştüren yapay zeka, reel sektör için yeni bir verimlilik ve rekabet alanı oluşturuyor. Uzmanlar, yapay zekadan gerçek fayda sağlamak için temiz veri, insan merkezli yaklaşım ve KOBİ’lerin dönüşüme entegrasyonunun önemli olduğuna dikkat çekiyor.

OSMAN KUVVET

TEKNOLOJİNİN sunduğu hız ve verimlilik, özellikle KOBİ’ler, e-ticaret firmaları ve hizmet sektörleri için yeni bir rekabet alanı oluşturuyor. Bu kapsamda İstanbul Ticaret Odası’nda, iş dünyasının yapay zekaya uyum sürecini ele almak amacıyla ‘Reel Sektörde Yapay Zeka: Verimlilik, Dinamizm ve Dönüşüm’ başlıklı seminer düzenlendi.

İSTİHDAMA ETKİSİ

Seminerin açılışında konuşan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Murat Hazroğlu, 2026 yılını yapay zeka ve dijitalleşme yılı olarak başlattıklarını belirterek, şunları söyledi: “Bu dönüşümün en önemli unsurlarından biri veri. Dijitalleşme ve yapay

zekayı konuşurken, verisiz hiçbir değer oluşamayacağını biliyoruz. Ancak verinin yalnızca var olması yetmez; temiz, ulaşılabilir ve işlenebilir hale getirilmesi gerekir. Yapay zekadan gerçek verim alabilmek için öncelikle doğru veri altyapısına sahip olmak gerekiyor.”

Hazroğlu, yapay zekanın istihdama etkisi hakkında da “Dünyada yapay zeka nedeniyle 86 milyon kişinin işini kaybedebileceği ifade ediyor. Buna karşılık 93 milyon kişi için yeni iş alanının da ortaya çıkacağı belirtiliyor. Soru şu; bu yeni iş alanından ne kadar pay alabiliriz, gençlerimizi buna nasıl dahil edebiliriz?” dedi.

İNSAN MERKEZLİ

Turkcell Yapay Zeka Ürün Yönetimi ve Müşteri Deneyimi Direktör Yardımcısı Veysel Başaran da insan merkezli yapay zeka başlıklı bir sunum yaptı. Başaran, teknoloji ne kadar gelişirse gelişsin, onu ticari değere dönüştürenin, akademik bilgiye çevirenin ve kamusal fayda yaranna kullanıma sunanın her zaman insan olduğunu belirtti. Başaran, üretken yapay zekanın her sektörü etkilediğini, her mesleği dönüştürdüğünü ve verimliliği artırdığını belirtti. İKAS İş Geliştirme Müdürü Umur Akgül ise e-ticarette yapay zekanın özellikle görsel üretim, SEO, kampanya yönetimi ve yeniden pazarlama süreçlerinde işletmelere sağladığı hız ve maliyet gibi avantajlar hakkında bilgi verdi.

Asıl mesele potansiyeli kullanabilmek

Marmara Üniversitesi İktisat Teorisi Anabilim Dalı Öğretim Üyesi Prof. Dr. Nurullah Gür, seminerde yaptığı sunumda, yapay zekanın reel ekonomi ve büyüme üzerindeki olası etkilerini makroekonomik açıdan değerlendirdi. Teknolojik dönüşümün günlük hayatı hızla değiştirmesine rağmen bunun büyüme ve verimlilik rakamlarına henüz aynı ölçüde yansımadağına dikkat çeken Gür, “Yapay zeka, ekonomik büyüme için yeni bir hikaye sundu. Ancak mesele bu potansiyeli ne kadar ve nasıl kullanacağımızdır” dedi.

Türkiye açısından asıl fırsatın yapay zeka teknolojisini geliştiren ana aktörlerden biri olmak değil, bu teknolojiyi reel sektörün ihtiyaçlarına uyarlamak olduğunu belirten Gür, özellikle KOBİ’lerin dönüşüme dahil edilmesinin kritik olduğunu kaydetti.



e-ihracat eğitim programı başladı

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde ihracat ve e-ihracat alanında nitelikli insan kaynağı yetiştirmeyi hedefleyen E-İhracat Uzmanlığı Eğitim Programı başladı. Programda ayrıca, İhracat Uzmanlığı Eğitim Programı'nı başarıyla tamamlayan kursiyerlere sertifikaları verildi.

ERTAN ERYILMAZ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, İstanbul Ticaret Odası (İTO) ve İhracat Akademisi işbirliğinde yürütülen İhracat Uzmanlığı Eğitim Programı'nın sertifika töreni ile E-İhracat Uzmanlığı Eğitim Programı'nın açılış töreni Ahî Çelebi Kampüsü Eminönü'nde yapıldı. Kamu, iş dünyası ve akademiye aynı çatı altında buluşturan törene; Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürü Mehmet Ali Kılıçkaya, İTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu, İstanbul Ticaret Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Dr. İsrail Kuralay, Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek, Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Hanifi Parlar, Genel Sekreter Erdal Cesar, Sürekli Eğitim Merkezi Müdürü Metin Özyürek ve kursiyerler katıldı. Törende, İhracat Uzmanlığı Eğitim Programı'nı başarıyla tamamlayan kursiyere sertifika takdim edildi.

Türkiye'nin küresel ticarete belirsizliklerin arttığı bir dönemde ihracat alanındaki gücünü koruduğunu belirten Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürü Mehmet Ali Kılıçkaya, Ticaret Bakanlığı olarak ihracatçılara destek vermek, yeni pazarların önünü açmak ve sektörün ihtiyaç duyduğu insan

kaynağını geliştirmek için çalıştıklarını söyledi.

HIZLA BÜYÜYEN ALAN

e-ihracatın dünyada hızla büyüyen bir alan olduğuna dikkat çeken Kılıçkaya, Ticaret Bakanlığı bünyesinde e-ihracata yönelik özel çalışmalar yürütüldüğünü söyledi. Kılıçkaya, e-ihracat eğitimlerinde dış ticaret mevzuatı, pazar araştırması, küresel pazaryerleri, dijital pazarlama, yapay zeka, ürün güvenliği, dijital ürün pasaportu, lojistik, gümrükleme ve finansman gibi başlıkların ele alındığını belirtti.

İHRACAT ODAKLI DERS

Ticaret Bakanlığı ile yürütülen işbirliği kapsamında lisans öğrencilerine yönelik ihracat odaklı seçmeli ders hazırlığı yapıldığını belirten Kılıçkaya, şunları söyledi: "Eylül ayından itibaren lisans öğrencilerimize yönelik ihracat odaklı bir seçmeli ders başlatmayı planlıyoruz. Bu ders kapsamında öğrencilerimizin ihracat politikalarını, dış ticaret süreçlerini ve sektörün ihtiyaçlarını doğrudan alanında uzman isimlerden dinlemelerini hedefliyoruz. Ticaret Bakanlığımızla yürüttüğümüz bu işbirliğinin İstanbul Ticaret



Diğer üniversitelere de örnek olacak

İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu ise konuşmasında, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin kendileri için çok değerli olduğunu

Üniversite ve Ticaret Bakanlığı tarafından yürütülen çalışmaları takdirle karşıladıklarını ifade eden Develioğlu, bu programların diğer üniversitelere de örnek olacak nitelikte

belirterek, özellikle son yıllarda yükselen e-ticaret ve e-ihracat alanlarında yapılan çalışmaların önemine dikkat çekti.



olduğunu söyledi. Develioğlu, "Önemli bir iş yaptığımız farkındayız. Bu çalışmaların daha da yaygınlaşmasını temenni ediyoruz" dedi.

Ticarete Türkiye markası

Mütevelli Heyet Başkanı Dr. İsrail Kuralay, ihracat yapan kişilerin aynı zamanda Türkiye markasını, Türk insanını ve ülkenin birikimini temsil ettiğini söyledi. Türkiye'nin ticarete kaliteyi, doğru ürünü ve insan odaklı yaklaşımı önceleyen bir anlayışa sahip olduğunu belirten Dr. Kuralay, "Dünya ticaretinin Türkiye'ye ve Türkiye markasına ihtiyacı var" dedi.



Endüstriyel Tasarım'da Türkiye ikinciliği

MİMARLIK ve Tasarım Fakültesi Endüstriyel Tasarım Bölümü 3. sınıf öğrencisi İlgin Merve Tekin, Endüstriyel Seramik dersi kapsamında geliştirdiği Strata adlı tasarımıyla 13. Zeki Yurtbay Tasarım Ödülleri'nde ikincilik elde etti.

Ödül alan çalışma, Endüstriyel Tasarım Bölümü müfredatında yer alan Endüstriyel Seramik dersi kapsamında hazırlandı. Öğr. Gör. Aybike Eser



yürütücülüğünde geliştirilen proje; estetik yaklaşımı, özgün tasarım dili ve üretilebilirlik kriterlerini bir araya getirerek jüri değerlendirmesinde öne çıktı. 45x45 santimetre ölçülerinde tasarlanan ve iç mekân duvar uygulamalarına yönelik geliştirilen ürün, mikro rölyef yapısıyla ışık ve gölge etkileşimini güçlendirirken, seramik üretim süreçlerine uygun teknik özellikleriyle de öne çıktı.

Yeni girişimcilik için BTM'yle işbirliği

İstanbul Ticaret Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi ile Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) arasında yeni bir protokol imzalandı. Protokol, girişimcilik, eğitim ve bilginin ticarileştirilmesi alanlarında ortak programların hayata geçirilmesine katkı sağlayacak.

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi (SEM) ile Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) arasındaki köklü işbirliği, imzalanan yeni protokolle daha da güçlendirildi. Protokol kapsamında SEM ile BTM arasında eğitim programlarının geliştirilmesi ve düzenlenmesine yönelik işbirliği yapılacak. Taraflar, yüz yüze ve uzaktan eğitim modelleriyle sertifika programları düzenleyecek. İşbirliği protokolü; girişimcilik, eğitim ve bilginin ticarileştirilmesi alanlarında yeni çalışmaların hayata geçirilmesine katkı sunacak.

SEKTÖREL BEKLENTİLERE GÖRE

Protokolle İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin akademik birikiminin

girişimcilik ekosistemiyle daha güçlü şekilde buluşturulması hedefleniyor. Eğitim içerikleri, tarafların ortak koordinasyonu ile hazırlanacak; programlar güncel ihtiyaçlar ve sektörel beklentiler doğrultusunda planlanacak. BTM'nin girişimcilik ekosistemindeki deneyimi ile üniversitenin akademik birikimi ve sürekli eğitim alanındaki kurumsal kapasitesi, yeni eğitim programlarında bir araya getirilecek. Bu kapsamda katılımcılara yönelik sertifika programları düzenlenerek, girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılması ve nitelikli insan kaynağının desteklenmesi amaçlanıyor.



İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Necip Şimşek ile BTM Genel Müdürü Dr. Önder Kul tarafından yeni protokol imzalandı.

GİRİŞİM ODAKLI İNSAN KAYNAĞI

İstanbul Ticaret Üniversitesi ile BTM arasında imzalanan yeni protokol, üniversite-sektör işbirliğinin güçlendirilmesine ve girişimcilik ekosistemine yönelik eğitim faaliyetlerinin geliştirilmesine katkı sağlayacak. Protokol doğrultusunda bilgi üretiminin desteklenmesi, yenilikçi fikirlerin geliştirilmesi ve girişimcilik odaklı insan kaynağının yetiştirilmesi alanlarında ortak çalışmalar yürütülecek.



Mikro ERP programında yeni mezunlar sektöre hazırlanıyor

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Meslek Yüksekokulu ile Altek Bilgisayar ve Mikrogrup işbirliğinde yürütülen Kurumsal Yazılım Geliştirme dersi kapsamında eğitimlerini başarıyla tamamlayan 44 öğrenci, Mikro ERP Başarı Sertifikalarını törenle aldı. Hezarfen Kampüsü Küçükalyı Konferans Salonu'nda gerçekleştirilen tören, öğrencileri sektör temsilcileri ve iş dünyasıyla bir araya getirdi.

ÖĞRENCİLERİN İSTİHDAMINA KATKI

İTO Bilgi Teknolojileri Meslek

Komite Üyesi Ayhan Alkan, projenin ortaya çıkış sürecini anlatarak, temel amaçlarının öğrencilerin mezuniyet sonrasında iş hayatına daha güçlü başlamalarını sağlamak olduğunu söyledi. ERP alanında yetişmiş insan kaynağına duyulan ihtiyaca dikkat çeken Alkan, öğrencilerin yalnızca eğitim almasının yeterli olmadığını, staj ve istihdam süreçlerinin de desteklenmesi gerektiğini belirtti. Mikrogrup çözüm ortaklarının öğrencilere önemli fırsatlar sunduğunu ifade eden Alkan, staj yapan öğrencilerin önemli bir bölümünün iş hayatına kazandırıldığını vurguladı.

Meslek Yüksekokulu Müdürü Doç. Dr. Muhammet Ceylan ise İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin iş dünyasının üniversitesi vizyonu ile hareket ettiğini belirtti. Doç. Dr. Ceylan, öğrencilerin yalnızca bir belge değil, aynı zamanda kariyer hayatlarında fark oluşturabilecek önemli bir yetkinlik kazandıklarını söyledi. Ceylan, üniversite-sanayi işbirliğinin öğrencilerin istihdam edilebilirliğine doğrudan katkı sunduğunu vurguladı. Mikrogrup Eğitim Kurumları yöneticileri ve çözüm ortakları da öğrencilere tavsiyelerde bulundu.



İHALE İLANI

İhale Makamı	İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu
İşin Adı	İTO EK HİZMET BİNASI (23 PARSEL) RESTORASYON PROJESİ JENERATÖR TEMİNİ VE MONTAJI YAPIM İŞLERİ İHALESİ
İşin Yeri	Fatih İlçesi Hobyay Mah. Reşadiye Cad. 406 Ada, 23 Parsel
İşin Kapsamı	Mülkiyeti İstanbul Ticaret Odası'na ait 406 Ada, 23 Parselde kaba inşaatı tamamlanmış İTO EK HİZMET BİNASI'nın birim fiyat üzerinden Anahtar Teslimi JENERATÖR TEMİNİ VE MONTAJI YAPIM İŞLERİ İHALESİ
İşin Süresi	45 Takvim Günü
Son Teklif Verme Tarihi ve Saati	30 Haziran 2026, saat 17:00
Teklif Dosyasının Teslim Yeri	İstanbul Ticaret Odası Merkez Binası Zemin Kat, Evrak Kabul, Reşadiye Caddesi 34112 Eminönü-Fatih-İstanbul
İhale Dosyası Temini Konusunda İrtibat	Afra ERDEM afra.erdem@hfmmimarlik.com 0212 528 33 40 Enes KARAGÜL enes.karagule@ito.org.tr 0212 455 64 48

Sağlık turizminde 'güvenli liman' Türkiye

Türkiye, son yıllarda sağlık turizminde dünyanın en hızlı büyüyen destinasyonlarından biri haline geldi. Özellikle Avrupa, Asya ve Orta Doğu'nun kesişim noktasındaki stratejik konumu, gelişmiş hastane altyapısı, uzman hekim kadrosu ve rekabetçi fiyat avantajları sayesinde küresel sağlık turizminde ilk 10 ülke arasında yer alıyor. Geçmişte daha çok saç ekimi ve estetik cerrahi alanlarında milyonlarca hastaya hizmet sunan Türkiye, artık kanser tedavisi ve organ nakli gibi ileri düzey sağlık hizmetlerinde de yoğun talep görüyor.

TÜRKİYE, sağlık turizminde yüksek teknoloji tedaviler, gelişmiş hastane altyapısı ve fiyat-kalite dengesiyle dünya çapında hastaların 'güvenli limanı' olarak öne çıkıyor. Nitelikli yatak kapasitesi-nin 250 bine ulaşması, doktor sayısının 230 bine yükselmesi, şehir hastaneleri ve modern sağlık tesisleriyle oluşturulan alt-yapı, Türkiye'yi bölgesel bir sağlık merkezi konumundan küresel arenaya taşıyor.

BAŞARI HİKAYESİ BÜYÜYOR

Bu durum neticesinde Türkiye'nin sağlık turizmi performansı son yıllarda dikkat çekici bir ivme yakaladı. Sağlık Bakanlığı'na bağlı Uluslararası Sağlık Hizmetleri A.Ş.'nin (USHAŞ) verilerine göre, 2024 yılında 1 milyon 506 bin 442 hasta Türkiye'de sağlık hizmeti aldı ve sektör 3 milyar 22 milyon 957 bin dolar gelir elde etti. 2025 yılında ise Türkiye'yi sağlık hizmeti almak için 1 milyon 398 bin 580 kişi ziyaret etti ve elde edilen sağlık turizmi geliri 3 milyar 22 milyon 452 bin dolara ulaştı. Böylece 2025 yılında Türkiye'de toplam turizm gelirlerinde sağlık turizminin payı yüzde 6.9'a yükseldi. 2026'nın ilk çeyreğinde ise Türkiye'yi sağlık hizmeti almak için 302 bin 487 kişi ziyaret etti. İlk çeyrekteki bu ziyaretlerden 761 milyon 523 bin dolar gelir elde edildi.

DÜNYA LİDERLERİ ARASINDA

Özellikle saç ekiminde dünya liderleri arasında olan Türkiye'de; estetik cerrahi, diş tedavisi, göz sağlığı, onkoloji, organ nakli ve obezite cerrahisi en çok tercih edilen alanlar arasında bulunuyor. Organ naklinde de küresel arenada ilk 10'a girmeyi başaran Türkiye; geriatri, kök hücre tedavisi, robotik cerrahi ve termal turizm alanlarında da büyümeyi hedefliyor.

İLERİ TEDAVİLERDE TERCİH EDİLİYOR

Sağlık turizminde Türkiye'nin sunduğu hizmetlerin her geçen yıl çeşitlendiğini belirten Uluslararası Hasta Hizmetleri Yöneticisi Tamara Aydemir, "Geçmişte daha çok saç ekimi ve estetik operasyonlar ön plandayken, bugün kanser tedavileri, göz cerrahileri, diş tedavileri ve organ nakli gibi ileri düzey sağlık hizmetleri de ciddi talep görüyor. Özellikle kanser tedavilerinde kullanılan teknoloji, uzman hekim kadroları ve tedaviye hızlı erişim imkânı Türkiye'yi birçok ülke için cazip hale getiriyor. Bunun yanında estetik ve plastik cerrahi alanında sahip olduğumuz tecrübe sayesinde rinoplasti, yüz estetiği ve vücut şekillendirme operasyonlarında da yoğun talep almaya devam ediyoruz" dedi. Türkiye'ye sağlık turizmi kapsamında en yoğun talebin Avrupa, Orta Doğu, Balkanlar ve Türk Cumhuriyetleri'nden geldiğini

Yeni büyüme alanı: Geriatri turizmi

Dünyanın yaşlanan nüfusuna yönelik geriatri turizmi hizmetleri sektörde yeni bir büyüme alanı oluşturuyor. Türkiye iklim avantajı, gelişmiş sağlık altyapısıyla bu alanda önemli bir potansiyele sahip bulunuyor. MedicaRoute Online Hasta Yönlendirme Sistemi Yönetim Kurulu Başkanı İlknur Çelik, Türkiye'de geriatri turizmi, sağlıklı



İlknur Çelik

yaşlanma merkezleri, rehabilitasyon hizmetleri ve uzun dönem bakım modellerine yönelik çalışmaların hız kazandığını ifade etti. Çelik, şunları söyledi: "Özellikle Antalya başta olmak üzere Akdeniz ve Ege bölgelerinde yaşlı bakım kampüsleri, rehabilitasyon merkezleri ve sağlık destekli yaşam alanları üzerine projeler geliştiriliyor. Antalya'nın güneşli iklimi, gelişmiş sağlık altyapısı ve uluslararası ulaşım avantajı nedeniyle Avrupa'dan gelecek ileri yaş grupları için önemli bir merkez olması bekleniyor. Türkiye'nin termal kaynakları, iklim avantajı,

deneyimli sağlık profesyonelleri ve güçlü turizm altyapısı, gerontoloji temelli sağlık turizmi programları geliştirmek için önemli fırsatlar sunuyor. Özellikle uzun süreli konaklamaları içeren sağlıklı yaşlanma programları, rehabilitasyon süreçleri ve yaşam kalitesini artırmaya yönelik hizmetler Avrupa'dan gelecek ileri yaş grupları için büyük bir potansiyel taşıyor.

Türkiye'nin sağlık turizmindeki yeni büyüme hikâyesi; tedavi odaklı hizmetlerden sağlıklı yaşlanma, geriatri turizmi ve yaşam kalitesini artıran bütüncül sağlık çözümlerine doğru evriliyor."



Devletten yıllık 2.3 milyar TL destek

Sektörün büyümesinde devlet destekleri de kritik bir rol oynuyor. Ticaret Bakanı Ömer Bolat'ın açıklamalarına göre; 2012 yılından bu yana sağlık turizmine sağlanan toplam destek tutarı 7.5 milyar liraya ulaştı. Yalnızca 2025 yılında sektöre 2.3 milyar liralık hibe desteği sağlandı.

söyleyen Aydemir, "Almanya, İngiltere, Rusya ve Azerbaycan önemli kaynak pazarlar arasında yer alıyor. Bununla birlikte son yıllarda Balkan ülkelerinden, özellikle Bulgaristan'dan gelen hasta sayısında ve sağlık hizmetlerine olan talepte dikkat çekici bir artış gözlemleniyor. Coğrafi yakınlık, ulaşım kolaylığı ve Türkiye'nin sağlık hizmetlerindeki kalite-fiyat dengesi bu artışın temel nedenleri arasında gösterilebilir" ifadelerini kullandı.

GÖRÜNMEZ TEHDİT

Sektör mensupları özellikle sosyal medya üzerinden tanıtım yapan yetkisiz araçların ve merdiven altı işletmelerin görünmez bir tehdit oluşturduğuna dikkat çekiyor. Bu tür işletmelerin yabancı hastaları yanlış yönlendirdiğini kaydeden sektör mensupları, yaşanan her olumsuz deneyimin yalnızca ilgili işletmeyi değil, doğrudan Türkiye'nin 'güvenli limanı' algısını zedelediğini ifade ediyor. Yaşanan sorunların kurum bazında değil, ülke bazında değerlendirildiğine dikkat çeken sektör temsilcileri; bu mağduriyetlerin birçoğunun, kayıt dışı faaliyet gösteren işletmelerin 'ucuz fiyatlarla' hizmet vermesinden kaynaklandığını vurguluyor.

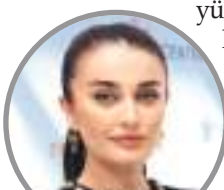
YETKİSİZ ARACILIK

Türkiye'nin artık sağlık turizminde 'uygun fiyatlı alternatif' olarak değil, 'güvenilir ve yüksek kaliteli sağlık hizmeti sunan küresel bir merkez' olarak konumlanması gerektiğini söyleyen TÜRSAB Sağlık Turizmi İhtisas Başkanı Şehnaz Atak Askeroğlu da "Sağlık turizminde sürdürülebilir büyüme için fiyat odaklı rekabet yerine güven, kalite ve hasta memnuniyetini merkeze alan bir yaklaşım benimsenmeli" dedi.

Özellikle yetkisiz aracılık faaliyetlerinin önlenmesinin, kayıt dışı yapıların ortadan kaldırılmasının ve tüm süreçlerin denetlenebilir hale getirilmesinin sektörün geleceği açısından büyük önem taşıdığını vurgulayan Askeroğlu, şöyle konuştu: "Önümüzdeki dönemde kalite standartlarını koruyan, güçlü denetim mekanizmalarına sahip ve hasta deneyimini önceliklendiren bir ekosistem oluşturabilirsek, sağlık turizminde dünya liderleri arasında çok daha güçlü bir konuma ulaşacağımıza inanıyorum."



Tamara Aydemir



Şehnaz Atak Askeroğlu



HealthTürkiye hamlesi

Sağlık turizminde 'güvenli liman' algısının bozulmaması ve kayıt dışı sağlık hizmetlerinin önüne geçmek için önemli düzenlemeler hayata geçirildi. Sağlık turizmi faaliyetlerinde bulunan kurumların Sağlık Bakanlığı'na bağlı HealthTürkiye platformuna kayıt yaptırılmaları, 2025 Eylül ayında zorunlu hale geldi. Sektöre şeffaflık katan HealthTürkiye platformu sayesinde yurt dışından sağlık hizmeti almak için gelen yabancılar, hizmet almak istediği kurumu ve yaptığı işlemleri takip edebiliyor ve bu sayede 'merdiven altı' olarak tabir edilen faaliyetlerle mücadelede farkındalık oluşuyor.

DUBAI INTERNATIONAL CONTENT MARKET

Dubai - Birleşik Arap Emirlikleri
10 - 11 Kasım 2026

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
- Stant büyüklüğü ile orantılı giriş kartı temini

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli: 450 ABD Dolar / m²

Minimum katılım alanı: 9 m²

Toplam Katılım Bedeli: x 450 ABD Dolar / m² : ABD Dolar



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Tuğçe Turan

0212 455 61 04
0530 416 59 66
tugce.turan@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

Teknopark İstanbul'da faaliyet gösteren Bozoq Teknoloji, ortopedi ve travmatolojideki saha tecrübesini ileri mühendislik çözümleriyle birleştirip, medikal cihaz teknolojilerinde yenilikçi sistemler geliştiriyor. Motorize eksternal fiksatorlerden dijital takip sistemlerine uzanan ürün portföyüyle küresel pazarda büyüyen şirket, Türkiye'nin sağlık teknolojilerinde katma değer üreten bir merkez haline gelmesine katkı sağlamayı hedefliyor.



MİLLİ SANAYİ İÇİN GÖREVE

377



Ortopedi ve travmatolojide yenilikçi teknoloji ihracatı

ÖMÜR KIRBAŞLI

ORTOPEĞİ ve travmatoloji alanında uzun yıllara dayanan saha tecrübesini teknolojiyle birleştiren Bozoq Teknoloji, geliştirdiği yenilikçi medikal cihazlarla hem klinik süreçleri kolaylaştırıyor hem de tedavi yaklaşımlarına yeni bir boyut kazandırıyor. Deformite cerrahisi ve ileri ortopedik sistemler üzerine geliştirdiği çözümlerle uluslararası pazarlarda da yer alan şirket, Türkiye'den çıkan yüksek teknolojiyi sağlık çözümlerinin küresel ölçekte rekabet edebileceğini gösteriyor. Şirketin kurucu ortağı Güray Yılmaz, geliştirdikleri ürünlerin ticarileşmesini ve gelecek hedeflerini İstanbul Ticaret'e anlattı.



Güray Yılmaz

Bozoq Teknoloji olarak ortopedi ve travmatoloji alanına yönelik yenilikçi tıbbi cihazlar geliştirdik ve ticarileştirdik. El bileği traksiyon sistemleri, ayak bileği traksiyon çözümleri, eksternal fiksator sistemleri ve cerrahi yardımcı ekipmanlardan oluşan bir ürün portföyü oluşturduk. Geliştirdiğimiz bu ürünlerin bazılarını hem Türkiye'de hem de uluslararası pazarlarda kullanıma sunduk. Şu anda üzerinde yoğun şekilde çalıştığımız en önemli projemiz ise deformite cerrahisi alanında geliştirdiğimiz motorize eksternal fiksator sistemimiz. Bu sistemle, kemik deformitelerinin düzeltilmesi ve uzuv uzatma işlemlerinde kullanılan geleneksel yöntemleri dijital teknolojilerle bir araya getirdik. Mobil uygulama ve elektronik kontrol sistemleri sayesinde tedavi sürecinin daha hassas ve kontrollü şekilde yönetilmesini hedefledik. Amacımız, hem hekimlerin iş yükünü azaltmak hem de hastaların tedavi sürecini daha konforlu, daha kontrollü ve daha öngörülebilir hâle getirmek oldu. Bunun yanında yalnızca ürün geliştirmekle yetinmedik. Tasarımdan prototiplemeye, klinik geri bildirim süreçlerinden regülasyon çalışmalarına kadar uçtan uca bir sağlık teknolojisi ekosistemi oluşturuyoruz.

AKILLI TEDAVİ SİSTEMLERİ

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

Geleneksel eksternal fiksasyon sistemlerinde düzeltme süreçleri büyük ölçüde manuel olarak yürütülüyor. Bu durum hem hekim hem de hasta açısından zaman kaybına ve hata riskine neden olabiliyor. Bizim geliştirdiğimiz sistemde ise mekanik, elektronik ve yazılım teknolojilerini tek bir platformda bir araya getirdik. Hatta bu otomasyon sistemini dünyada yapan iki firmadan biriyiz. Motorize yapı ile tedavi planlarının dijital olarak uygulanabilmesini sağlıyor, mobil uygulama üzerinden veri takibi yapılabilmesine imkan sunuyor ve düzeltme sürecinin daha hassas şekilde yönetilmesini hedefliyoruz. Buradaki en önemli avantajlarımız; hassasiyet, kullanım kolaylığı, zaman

kazanımı, veri takibi, hasta uyumunun artırılması ve tabii çok daha başarılı tedavi sonuçları. Ayrıca yapay zeka ve veri analitiği tabanlı sistemler üzerinde de çalışmalar başlattık. Uzun vadede, tedavi süreçlerinden elde edilen verileri analiz ederek hekimlere karar destek mekanizmaları sunmayı hedefliyoruz. Makina öğrenmesi algoritmaları sayesinde geçmiş vaka verilerinden yararlanarak daha doğru tedavi planlamaları yapılabilmesine inanıyoruz. Firma olarak sağlık teknolojilerinin geleceğinin yalnızca mekanik çözümlerde değil; veri, yazılım ve yapay zekanın birlikte kullanıldığı akıllı sistemlerde şekilleneceğini öngörüyoruz.

NÜFUS YAŞLANIYOR PAZAR BÜYÜYOR

■ Geliştirdiğiniz ürünün ticari geleceği hakkında neler söylemek istersiniz? Yurt dışından talep var mı?

Ortopedik deformite tedavileri dünya genelinde hızla büyüyen bir alan hâline geldi. Yaşlanan nüfus, travma vakaları ve yaşam kalitesine yönelik beklentilerin artması bu pazarı her geçen gün daha da büyütüyor. Hâlihazırda ürünlerimizi farklı ülkelerde ve farklı coğrafyalarda bulunan distribütörlerimiz aracılığıyla ihraç ediyoruz ve uluslararası pazarlardan olumlu geri dönüşler alarak her geçen yıl dünya üzerindeki bayi sayımızı artırıyoruz. Asya'dan Avrupa'ya, Kuzey Amerika'dan Güney Amerika'ya birçok farklı bölgede bayilerimiz mevcut. Önümüzdeki dönemde hedefimiz, gerekli uluslararası sertifikasyon süreçlerini tamamlayarak küresel ölçekte daha güçlü bir oyuncu hâline gelmek. Bu noktada kamu desteklerinin kritik bir rol

oynadığını düşünüyoruz. Sağlık Bakanlığı bünyesindeki Türkiye Sağlık Enstitüleri Başkanlığı'nın (TÜSEB) sağlık teknolojilerinin

ticarileşmesini yönelik destek programı kapsamında ön onay aldık. Bu gelişmeyi, geliştirdiğimiz teknolojilerin klinik ihtiyaçlara ve ülkemizin sağlık vizyonuna katkı sağlayabilecek nitelikte olduğunun önemli bir göstergesi olarak değerlendiriyoruz. Medikal cihaz sektöründe ürün geliştirme süreci yalnızca teknik başarıyla sınırlı kalmıyor. Klinik doğrulama çalışmaları, kalite yönetim sistemleri, sertifikasyon süreçleri ve uluslararası regülasyonların tamamlanması önemli bir zaman ve kaynak gerektiriyor. Bu nedenle Teknopark İstanbul gibi güçlü inovasyon ekosistemleri ile TÜSEB gibi kamu destek mekanizmalarının bir araya

gelmesi, bizim gibi girişimlerin fikir aşamasındaki projelerini küresel pazarlara ulaşabilecek ticari ürünlere dönüştürmesinde kritik rol oynuyor. Bu desteklerin yalnızca finansal katkı sağlamadığını, aynı zamanda yüksek katma değerli sağlık teknolojilerinin ülkemizde geliştirilmesini teşvik ettiğini düşünüyoruz. Türkiye'den çıkan yüksek teknolojiyi bir medikal cihaz markasının dünya pazarında rekabet edebileceğini göstermeyi amaçlıyoruz.

GELECEĞİN SAĞLIK TEKNOLOJİLERİ

■ Gelecekte farklı alanlarınız olacak mı, hedefleriniz neler?

Bozoq Teknoloji'yi yalnızca ortopedik cihaz üreten bir şirket olarak konumlandırmıyoruz. Hedefimiz; yazılım, elektronik ve medikal mühendisliğini bir araya getiren bütünsel bir sağlık teknolojileri şirketi olmak. Önümüzdeki dönemde dijital sağlık uygulamaları, uzaktan takip sistemleri, yapay zeka destekli karar destek mekanizmaları ve veri odaklı medikal çözümler üzerine çalışmalarımızı genişletmeyi planlıyoruz. Bununla birlikte deformite cerrahisi alanındaki ürün portföyümüzü daha da güçlendirecek yeni teknolojiler üzerinde çalışıyoruz. Motorize eksternal fiksator sistemimizin yanında, şu anda geliştirme çalışmalarını sürdürdüğümüz intramedüller boy uzatma çivisi projemizle deformite cerrahisinin önemli aktörlerinden biri olmayı hedefliyoruz. Bu teknoloji, yalnızca boy uzatma işlemlerinde değil, kemik kısalıkları ve kompleks deformite düzeltmelerinde de önemli avantajlar sunma potansiyeli taşıyor. Geliştirdiğimiz çözümlerin hem deformite düzeltme hem de boy uzatma alanında uluslararası ölçekte önemli bir karşılık bulacağına inanıyoruz. Özellikle ABD başta olmak üzere küresel medikal teknoloji şirketlerinin ve sektör paydaşlarının dikkatini çekmeyi başardık. İhracat yaptığımız ülke sayısını artırmayı, küresel distribütör ağıımızı genişletmeyi ve uluslararası işbirlikleri kurmayı hedefliyoruz. Uzun vadede amacımız, Türkiye'yi medikal teknolojiler alanında sadece tüketen değil, geliştiren ve ihraç eden ülkelere biri hâline getirmeye katkı sunmak.

Rekabet gücümüz arttı, hızlandık

Teknopark İstanbul'da yer almak bizim için önemli avantajlar sağladı. Kuruluşumuzdan itibaren üç yıllık kuluçka sürecimizi başarıyla tamamladık ve bugün Ar-Ge odaklı bir teknoloji şirketi olarak faaliyetlerimizi aynı ekosistem içerisinde sürdürmeye devam ediyoruz. Teknopark İstanbul'da yalnızca fiziksel bir çalışma alanı elde etmedik; aynı zamanda güçlü bir inovasyon ekosisteminin parçası olduk. Üniversiteler, araştırma merkezleri, yatırımcılar ve diğer teknoloji şirketleriyle aynı ortamda bulunmak işbirliklerimizi hızlandırdı ve yeni fırsatlar yarattı. Ar-Ge odaklı çalışma kültürü, nitelikli insan kaynağına erişim imkânı ve destek mekanizmaları, projelerimizi daha hızlı hayata geçirmemize katkı sağladı. Özellikle sağlık teknolojileri gibi multidisipliner alanlarda, farklı uzmanlıkları aynı çatı altında buluşturabilmek bizim için büyük değer oluşturdu. Teknopark İstanbul'un sunduğu imkânlar sayesinde küresel rekabet gücümüzü artırdık. Yenilikçi ürünlerimizi daha hızlı geliştiriyor ve uluslararası pazarlara daha güçlü şekilde hazırlıyoruz. Türkiye'den dünya çapında başarı hikâyeleri çıkabileceğine inanıyoruz.



DİJİTAL KÖŞE

Doç. Dr. Adnan ERTEMEL

Nitelik mi, nicelik mi? Yapay zekada asıl mesele

Geçen hafta Cumhurbaşkanımızın katılımıyla İstanbul'da gerçekleştirilen Türkiye Yapay Zeka Zirvesi'nde, ülkemizin yapay zeka alanındaki yol haritasını ortaya koyan Eylem Planı açıklandı. Plan kapsamında dikkat çeken hedeflerden biri şu: 10 bin ileri düzey yapay zeka uzmanı yetiştirmek. İddialı, önemli, doğru yönde bir hedef... Ama sizce asıl belirleyici olan bu sayının büyüklüğü mü? Bence hayır. Asıl mesele nicelik değil, nitelik.

Üç-beş kişi, milyar dolarlık şirket

Yapay zeka dünyasının son üç yılı bize çarpıcı bir gerçeği gösterdi: Doğru nitelikte, doğru yetkinlikte küçük bir ekip, binlerce kişilik bir organizasyondan çok daha büyük bir etki yaratabiliyor.

Elon Musk, xAI şirketini 2023 yılında kurarken yanına aldığı kurucu ekip sadece 11 araştırmacıdan oluşuyordu - OpenAI, Google DeepMind, Microsoft Research gibi dünyanın en iddialı laboratuvarlarından devşirilmiş, alanında son derece nitelikli isimler. Bu küçük çekirdek ekip kısa sürede dünyanın en büyük teknoloji şirketleriyle rekabet edebilen bir yapay zeka modeli ortaya çıkardı. Sayı az, nitelik yüksek - sonuç ortada.

Bu hikâye tek başına bir istisna değil; yapay zeka çağının yeni bir kuralını işaret ediyor: 'AI-native' dediğimiz bu yeni dünyada, doğru yetkinlikte 3-5 kişilik bir ekip, geleneksel anlayışta yüzlerce mühendis gerektiren bir işi yapabiliyor. Yapay zeka araçları, az sayıda ama gerçekten ileri düzeyde yetmiş insanın elinde devasa bir çarpan etkisi yaratıyor.

10 bin mi, 100 mü?

Türkiye'nin vizyon belgesindeki 10 bin rakamı kulağa hoş geliyor, kuşkusuz. Ama gelin meseleye biraz farklı bakalım: Gerçekten ileri düzeyde yetmiş, küresel ölçekte rekabet edebilen 100 kişi bile doğru ekosistem içinde konumlandırıldığında devasa bir çarpan etkisi oluşturabilir. Sayının kendisi değil, niteliğin derinliği belirleyici.

Bunun nedeni basit: Yapay zeka alanında ortalama yetkinlik artık yeterli değil. Bir modelin mimarisini en ileri düzeyde anlayan, donanım kısıtlarını bilen, matematiksel temelleri kavramış, aynı zamanda ürünleştirme refleksi olan bir araştırmacı; ortalama düzeyde yetmiş 100 kişiden daha fazla değer üretebiliyor. Niceliksel eğitim programlarıyla bu düzeyde bir yetkinlik kazanmak mümkün değil. Yüksek yoğunluklu, seçici, uygulamalı ve girişimlikle bağlantılı programlar gerekiyor.

Küresel yeteneği çekmek

Burada ikinci bir boyut devreye giriyor: Türkiye'nin yalnızca kendi insan kaynağını eğitmesi yeterli değil. Küresel ölçekte tanınan uzmanları, akademisyenleri ve araştırmacıları ülkemize çekecek özel teşvikler tasarlamak gerekiyor. TÜBİTAK, YÖK ve Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı aracılığıyla açılacak hedefli çağrılar, yapay zeka alanında çalışan üst düzey isimleri Türkiye'de araştırma grubu kurmaya, ders vermeye ya da yerli girişimlere mentorluk yapmaya teşvik edebilir.

Hedef sadece beyin göçünü tersine çevirmek değil; küresel bilgi ve tecrübe transferini hızlandırmak olmalı. Vizyon belgesinde yer alan TÜBİTAK Yapay Zeka Enstitüsü ve Türkçe Büyük Dil Modeli çalışmaları, bu tür bir küresel temasla beslendğinde çok daha hızlı olgunlaşacaktır.

Özetle, Türkiye'nin yapay zeka vizyonunu doğru yönde, hedefler iddialı. Ama asıl mesele sayının büyüklüğü değil, niteliğin derinliği. Doğru nitelikte 100 kişi, yanlış nitelikte 10 binden çok daha büyük bir çarpan etkisi yaratabilir. Bu nedenle insan kaynağı politikamızı tasarlarken niceliğe değil, niteliğe odaklanmalıyız. Çünkü yapay zeka çağında oyunun kuralları değişti, kalabalık ekipler değil, gerçekten ileri düzeyde yetmiş az sayıda insan.

YENİLİKÇİ TEDAVİ ÇÖZÜMLERİ

■ Ürün veya hizmetiniz hakkında bilgi verebilir misiniz?

DEVLET DESTEKLERİ VE HİBELER

1711 Yapay zeka ekosistem çağrısı

Yapay zeka teknolojilerinin müşteri kuruluşların ihtiyaçları doğrultusunda ürün ya da çözümlere dönüştürülmesine katkı sağlamayı ve Türkiye yapay zeka ekosistemini harekete geçirmeyi amaçlayan 1711 Yapay Zeka Ekosistem 2026 Yılı Çağrısı, TÜBİTAK Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı (TEYDEB) tarafından açıldı.



Ahmet KARATAŞ

1711 Yapay Zeka Ekosistem Çağrısı, üniversite/kamu araştırma merkez ve enstitülerindeki bilgi birikiminden faydalanarak, Türkiye’de yerleşik ve proje sonuçlarını Türkiye’de uygulamayı taahhüt eden şirketlerin geliştirdiği yapay zeka teknolojilerinin; yapay zeka çözümlerine kendi bünyelerinde ihtiyaç duyan şirketlerin ihtiyaçları doğrultusunda ürün ya da çözümlere dönüştürülmesine katkı sağlıyor.

Desteklenecek öncelikli alanlar

- Akıllı üretim sistemleri
- Akıllı tarım, gıda ve hayvancılık
- Finans teknolojileri
- İklim değişikliği ve sürdürülebilirlik
- Akıllı eğitim teknolojileri olarak belirlendi.

Kimler başvuru yapabilir?

Yapay zeka çözümlerine ihtiyaç duyan şirketlerin, teknoloji sağlayıcı olarak en az bir şirket, bu konuda tecrübeli en az bir üniversite araştırma laboratuvarı/merkezi ya da kamu araştırma merkezi/enstitüsü ve TÜBİTAK Yapay Zeka Enstitüsü ile bir konsorsiyum oluşturmaları gerekir.

Proje bütçesi üst sınırı

En fazla 10 milyon TL olacak.

Destek oranı

Büyük ölçekli kuruluşlar için yüzde 60, KOBİ’ler için yüzde 70, Kamu idareleri, özel bütçeli idareler ve vakıf üniversiteleri, eğitim ve araştırma hastanesi, kamu araştırma merkez ve enstitüleri için yüzde 100.

Proje süresi

En fazla 24 ay.

Çağrı takvimi

14 Eylül 2026: Ön kayıt son tarih
18 Eylül 2026: Çağrı kapanış tarihi

Başvuru yöntemi

Proje önerisi PRODİS üzerinden e-imza ile TÜBİTAK’a gönderilir.
Bilgi: TÜBİTAK Yapay Zeka Enstitüsü: yze.iletisim@tubitak.gov.tr
TÜBİTAK Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı: teydeb.onkayit@tubitak.gov.tr
TEYDEB: 1711@tubitak.gov.tr
ULAKBİM: trubaservis@ulakbim.gov.tr

Bu drone hayat kurtarıyor

Denize düşenleri kurtarmaya yardımcı olacak otonom bir drone geliştirildi. Drone, üzerindeki kameralarla suda tespit ettiği kişiye GPS sinyali ile donatılmış şişme bir can yeleği bırakıyor. Yaklaşık 30 dakika havada kalabilen drone, yapılan deneylerde kazazedelerin yüzde 80’inden fazlasını buldu.

AYŞE BAŞAK

“DENİZE adam düştü!” Bu çağrının ne anlama geldiğini denizciler iyi bilir. Gemideki tüm mürettebatı hareketlendiren bu durum, zamanla tehlikeli bir yarışın başlangıcını işaret eder. Hele deniz fırtınalı, koşullar zor olduğunda denize düşen kişi için zaman hızla daralır. Danimarka Teknik Üniversitesi (DTU) araştırmacıları, tehlikeli arama kurtarma çalışmalarına yardımcı olacak otonom bir drone geliştirdi.

Seyir halindeki bir geminin durması vakit alır. Gemiler, frene basıp anında durdurulabilen araçlar değildir. Gemiden biri denize düştüğünde gemiyi durdurmak, filikayı indirmek ve vakit kaybetmeden kazazedeyi aramaya başlamak gerekir. Oysa bunların tümü zaman ister ve suya düşen kişinin bazen hiç zamanı yoktur.

İSTATİSTİKLER YÜKSEK

Denizcilik ile ilgili olmayanlar gemiden düşen birinin büyük bir hızla sürüklenerek saniyeler içinde tamamen gözden kaybolabileceğine inanmayabilir. Fakat uluslararası verilere göre 2009-2019 yılları arasında denize düşen kişilerin yüzde 70’inden fazlası maalesef kurtarılamadı. Bu çok kasvetli rakamın arka planında düşmenin şoku, soğuk, rüzgar, akıntı ve dalgalar gibi çeşitli etkenler bulunuyor. En kötüsü de gece denize düşmek. Gece vuku bulan kazalarda gemi ile arasındaki mesafe hızla açılan kazazedenin hayata tutunması iki kat güçleşiyor.

Danimarka Teknik Üniversitesi araştırmacıları, bu vahim istatistikleri tersine çevirmek için hızlı bir şekilde havalandırıp, ardından otonom olarak arama kurtarma yapacak bir drone geliştirdi. Suya düşen kişinin sürüklenilebileceği en olası yerleri aramak üzere tasarlanan drone, düşme sonrasındaki hayati zaman aralığını verimli kullanarak hayat kurtaracak. Drone, elbette bir filikanın yerini almayacak ama anında müdahale ekibi gibi davranacak, havadan tarama yaparak kazazedenin yerini hızla

tespit edip kurtarma mürettebatını doğru noktaya yönlendirecek.

GPS SİNYALLİ CAN YELEĞİ

Otonom drone, düşme olayının hemen ardından hareket halindeki gemiden anlık kalkış yapıyor, gemi üzerindeki kameraları akıllı algoritmalar ile kullanarak olası sürüklenme bölgelerini tespit edip aramaya başlıyor. Suda kendi üzerindeki kameralarla tespit ettiği kişiye GPS sinyali ile donatılmış şişme bir can yeleği bırakıyor. Böylece can yemeği ile kazazedeyi hayata bağlamaya yardımcı olurken GPS sayesinde konumunu kaybetme riskini de

ortadan kaldırıyor. Araştırmacılar can yeleğinin insanları sadece suyun yüzünde tutmaya yaramadığını, aynı zamanda soğuk suda hayatta kalma süresini de su sıcaklığına bağlı olarak 6 saate kadar uzattığını söylüyor.

Kazazedelerin yüzde 80’ini buldu

Drone hâlâ bir prototip; 24.8 kg ağırlığında, 2.4 metre çapında. 20 kg yük kapasitesi var. Yaklaşık 30 dakika havada kalabiliyor ve hava koşullarına bağlı olarak bir kilometrekarelik alanı tarayabiliyor. Görüntüleme sistemi üç tür kamerayı birleştiriyor: RGB, kızılötesi ve termal. Yani düşük ışık koşullarında kullanılabildiği gibi vücut ısını da algılayabiliyor. Şimdiye kadar yapılan deneylerde drone, kazazedelerin yüzde 80’inden fazlasını buldu. Sistem defalarca cansız mankenlerle test edildi. Böylece ekipmanın ince ayarları yapılırken drone’un arama kapasitesi gözlemlendi. Araştırma ekibinin hedefi, insan taşıyan her gemide bir kurtarma drone’u bulunması.

INTERSEC GLOBAL 2027

Dubai / Birleşik Arap Emirlikleri
12 - 14 Ocak 2027

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

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

Intersec Global 2027

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

• 151 ülkeden 45.000 profesyonel ziyaretçi

• Dubai World Trade Center’da yer alan toplam 65.000 m² katılım alanı ve 1.200 katılımcı

• Ticari Güvenlik ve Yangın ve Kurtarma sektörlerine ulaşma imkanı

• MENA bölgesine erişim

• 2023 yılından itibaren Türkiye Milli İştirak organizasyonunun yükselen grafiği

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

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

Katılım Bilgisi

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Ruken Ayata

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

Levent Çakır

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

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



Rüzgar enerjisiyle çalışan su altı veri merkezi devrede

ENERJİSİ açık deniz rüzgar türbinleriyle sağlanan dünyanın ilk su altı veri merkezi Çin’de inşa edildi ve devreye girdi. Tatlı suya ihtiyaç duymayan sistem, karadaki merkezlere nazaran yüzde 90 daha az arazi kullanıyor. Şangay kıyılarındaki Linhang Özel Bölgesi’nde bulunan su altı altyapısı, planlama aşamasında kağıt

üzerinde görüldüğünden çok daha etkileyici oldu. Çinli mühendisler tarafından inşa edilen veri merkezine gereken elektriğin yüzde 95’i açık deniz rüzgar çiftliklerinde üretiliyor. Proje çok avantajlı görünse de henüz çok yeni olduğu için uzun vadeli sonuçları öngörülemiyor. Tesislerin ne kadar zaman

dayanacağı ve deniz ortamına kesintisiz ısı salmanın ekolojik etkilerinin ne olacağı, cevaplanmayı bekleyen en önemli sorular. Ancak teknoloji şirketlerinin günden güne artan talebi karşılamak için uzaya dahi veri merkezi kurmayı düşündüğü bir çağda çok değerli bir buluş olduğu aşikar.

Türkiye'nin güneşi Intersolar Europe'da parladı

TÜRKİYE'nin güneş enerjisi sistemleri ve teknolojileri, Almanya'nın Münih şehrinde düzenlenen Intersolar Europe 2026 Fuarı'nda vitrine çıktı.

Güneş enerjisi sistemleri ve teknolojilerinde dünyanın önde gelen fuarlarından Intersolar Europe, 23-25 Haziran 2026 tarihlerinde gerçekleştirildi.

İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) milli

katılımını yürüttüğü fuarda, Türk firmaların ürünlerini ve teknolojilerini tanıtırken, enerji sektöründeki gelişmeleri yerinde inceleme, uluslararası güneş enerjisi profesyonelleriyle buluşma ve işbirliği kurma fırsatı yakaladı.

İTO HEYETİ FUARDA

İTO Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Salih Sami Atılğan ve Meclis Üyelerinden oluşan

heyet, fuarı ziyaret ederek incelemelerde bulundu ve katılımcı firmalarla görüşti. İTO heyeti, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakan Yardımcısı Nevzat Şatıroğlu, Türkiye Elektrik Dağıtım A.Ş. (TEDAŞ) Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Sami Yapıcı, Münih Başkonsolosu Süalp Erdoğan ile Münih Ticaret Ataşeleri Recep Aslan ve Ali Bayraktar ile bir araya gelerek, görüş alışverişinde bulundu.



SIAL Paris fırsatları 7 Temmuz'da İTO'da

DÜNYANIN en önemli gıda ve içecek fuarlarından SIAL Paris'in 2026 yenilikleri, İstanbul Ticaret Odası'nda (İTO) düzenlenecek toplantıyla tanıtılacak. Promosalons Türkiye ve İTO işbirliğiyle organize edilen SIAL Paris 2026 Basın ve Tanıtım Toplantısı, 7 Temmuz 2026 günü İTO Merkez Bina'da 09.00-12.00 saatleri arasında gerçekleştirilecek. Toplantıda, SIAL Paris 2026'nın yenilikleri, uluslararası büyüme stratejileri, Türkiye katılımının

gelişimi ve fuarın sunduğu yeni fırsatlar hakkında bilgi verilecek.

Türkiye milli katılım organizasyonu İTO tarafından gerçekleştirilen SIAL Paris 2026, Fransa'nın Paris şehrinde 17-21 Ekim 2026 tarihleri arasında kapılarını ziyaretçilere açacak.

İTO'daki toplantıya katılmak için QR kodu okutunuz.



Japon içerik üreticileri işbirliği için 3. kez İTO'da

Dünya genelinde ithal edilen içeriklerin yaklaşık yüzde 25'ini oluşturan Türk yapımları, 170'ten fazla ülkede seyirciyle buluşuyor. Japonya'dan alınan bazı hikayeler de Türkiye'de yeniden uyarlanarak küresel pazarlara açılıyor. Türkiye'yi önemli ticaret partneri olarak gören Japon içerik üreticileri, İTO'da 100'den fazla görüşme gerçekleştirdi.



OSMAN KUVVET

TÜRK dizi film sektörü, geçen yıl 1 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Türk dizileri çoğunlukla orijinal içeriklerden oluşsa da dünya içerik sektöründen uyarlanan diziler de Türkiye markasıyla küresel pazarda iddialı hale geldi. Bu uyarlamaların yapıldığı pazarlardan biri de Japonya. Japon içerikleri, Türkiye uyarlamasıyla dünya ekranlarında da gösteriliyor. Bu nedenle Japon içerik sektörü, Türkiye'yi önemli bir ticaret partneri olarak görüyor.

DÜNYAYA TAŞIYAN KÖPRÜ

Japonya'da 2013 yılında Woman ismiyle yayınlanan, Türkiye'de ise 2017 yılında Kadın ismiyle uyarlanan dizi, özellikle Latin Amerika, Orta Doğu, 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 (İTO) ve Japon Dış Ticaret Teşkilatı (JETRO) işbirliğiyle İTO'da düzenlenen Japonya İçerik Sektörü B2B Toplantısı'nda 3. kez buluştu. Toplantıya, JETRO İstanbul Genel Müdürü Mitsuki 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.

170 ÜLKEYE İHRACAT

İTO Genel Sekreteri Prof. Dr. Nihat Alayoğlu, toplantıda yaptığı konuşmada, Türk dizilerinin 2006 yılında başladığı uluslararası yolculuğunu, bugün 170 ülkeye ulaşan geniş bir izleyici kitlesiyle

sürdürdüğünü belirterek, "Türkiye'nin, içerik ihracatında ABD ve İngiltere ile birlikte dünyada ilk üçte yer aldığını rahatlıkla söyleyebiliriz. Dünyada ithal edilen içeriklerin yaklaşık yüzde 25'ini Türk yapımları oluşturuyor. Türkiye'nin bu başarı hikayesinde Japon izleyicilerin Türk dizilerine gösterdiği ilginin de önemli bir yeri var. Özellikle 'Anne' ve 'Kadın' gibi dizilerin Japonya'da büyük beğeni topladığını biliyoruz. Bu yapımlar, iki ülke arasındaki içerik işbirlikleri açısından da güzel örnekler" dedi.

4 KİTADA 8 FUARDAYIZ

İTO'nun 4 kıtada düzenlenen 8 fuarda sektörün zenginliğini dünya profesyonelleriyle buluşturduğuna dikkat çeken Prof. Dr. Alayoğlu, şunları söyledi: "Her yıl artan bir ilgiyle sektöre yönelik fuarlar ve ikili görüşmeler aracılığıyla yeni adımlar atmayı sürdürüyoruz. Farklı ülkelerdeki içerik fuarlarını da her yıl portföyümüze dahil ederek yolumuza devam ediyoruz. Bugün de Japonya ile içerik sektöründeki işbirliğimizi bir adım daha ileriye taşımak üzere buradayız. Dizi ve film sektöründe dünya çapında güçlü üretim kapasitesine sahip iki ülke olarak, bu işbirliğinin yeni projelere, ortaklıklara ve uzun soluklu işbirliklerine imkan sağlamasını arzu ediyoruz."

100'DEN FAZLA GÖRÜŞME

JETRO İstanbul Genel Müdürü Mitsuki Sano da bu yıl üçüncü kez düzenlenen etkinlikte Türk ve Japon içerik üreticileri arasındaki işbirliğinin daha da güçlenerek arttığını dile getirdi. Görüşmede, 4 Japon içerik üreticisi ile 28 Türk içerik üreticisi, 100'den fazla görüşme gerçekleştirdi.



İHALE İLANI

İhale Makamı	İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu
İşin Adı	İTO EK HİZMET BİNASI (23 PARSEL) RESTORASYON PROJESİ OFİS HAREKETLİ MOBİLYA İŞLERİ İHALESİ
İşin Yeri	Fatih İlçesi Hobyar Mah. Reşadiye Cad. 406 Ada, 23 Parsel
İşin Kapsamı	Mülkiyeti İstanbul Ticaret Odası'na ait 406 Ada, 23 Parselde kaba inşaatı tamamlanmış İTO EK HİZMET BİNASI'nın birim fiyat üzerinden Anahtar Teslimli OFİS HAREKETLİ MOBİLYA İŞLERİ
İşin Süresi	50 Takvim Günü
Son Teklif Verme Tarihi ve Saati	30 Haziran 2026, saat 17:00
Teklif Dosyasının Teslim Yeri	İstanbul Ticaret Odası Merkez Binası Zemin Kat, Evrak Kabul, Reşadiye Caddesi 34112 Eminönü-Fatih-İstanbul
İhale Dosyası Temini Konusunda İrtibat	Afra ERDEM afra.erdem@hfmmimarlik.com 0534 562 42 84 Hüseyin ÇAMUR huseyin.camur@ito.org.tr 0212 455 64 48

MIPCOM 2026

Palais Des Festivals, Cannes - Fransa
12 - 15 Ekim 2026

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

DİZİ, FİLM, İÇERİK, TV VE YAPIM SEKTÖRÜNÜN PRESTİJLİ ETKİNLİKLERİNDEN MIPCOM 2026'TE YERİNİZİ ALIN DÜNYAYA AÇILIN

MIPCOM 2026 GENEL BAKIŞ

- 11.000 sektörün üst düzey uluslararası profesyonel temsilcisi
- 2.000 katılımcı firma
- 3.300 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 katoloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İştirak kataloğunda firma bilgilerinin yayınlanması
- Fuar sürecinde ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Stant büyüklüğü ile orantılı giriş kartı temini

DESTEK İŞLEMLERİ İÇİN:

- T.C. Ticaret Bakanlığı tarafından fuara %70 oranında destek öngörülmektedir.
- Yurt dışı etkinlik katılım desteğinden faydalanmak için, firmanın güncel olarak Hizmet İhracatçıları Birliğine Üyeliği ile birlikte "10962 sayılı Karar ve Genelgede" yer alan Temel Bilgi ve Belgeler'de tanımlanan nitelikleri haiz olması gerekmektedir.

KATILIM BİLGİSİ

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



Begüm Ece	Mine Güneş
0 212 455 65 03	0 212 455 61 06
0 530 151 42 35	0 530 151 42 35
begum.ece@ito.org.tr	mine.gunes@ito.org.tr

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

Türkiye'ye uyarlanan Japon dizileri

Japonya'nın önde gelen yayın kuruluşu Nippon TV ve Fuji TV, Türk yapım şirketleriyle işbirliği yaparak, birçok Japon dizisinin Türk uyarlamasını gerçekleştirdi. Bunlardan en önemlileri şöyle:

- Anne (Mother)-Nippon TV
- Öğretmen (Mr. Hiiragi's Homeroom)-Nippon TV
- Kadın (Woman)-Nippon TV
- Çocukluk (Abandoned)-Nippon TV
- Misafir (Oasis)-Fuji TV

Şehirde yaz kursları ne ifade eder?

Özellikle büyükşehirlerde ömür sürmek gündelik hayat açısından hakikaten zorlukları çok olan bir durum. Bu sebeple en küçük tatillerde bile insanların gözü şehri terk etmekte olur. Okullar tatil olduğunda ise biraz da mevsiminden dolayı kaçma ve kurtulma isteğimiz hız kazanır. Öğretmen isek bu kaçış daha uzun bir zamanı ifade eder fakat memur veya çalışansak kaçacağımız süre daha kısadır. Bu sebeple okullar kapandığında başımıza kalan çocuklarımız için düzenlenen yaz kursları imdadımıza yetişir. Paralı olsa da fedakârlık yapar, çocuğumuzu birine kayıt yaptırırız.

Burada doğrusunu söylemek gerekirse itekleyici sebep çocuğun çalışan anne ve babanın başına kalmasıdır. Ama aynı zamanda eğitimi önemseriz. Çocuğun yazın eğitimden ayrı kalmaması gerektiğine inanırız. Sebebi bu olarak göstersek de yazın sıcaklarda çocuğun evde kalması başlı başına bir problemdir. Eğitimle ve çeşitli gezilerle harmanlanmış yaz kursları aslında en iyi çözümü ifade eder.

★★★

Ebeveyn olarak sebebi ve mecburiyeti ne olursa olsun çocuklarımızı bir yaz kursuna göndermek ideal bir vazifedir. Ama seçim yaparken dikkat etmemiz gereken hususlar var. Bunların en önemlisi; tatil modunda bir formatı olanın seçilmesidir. Zira eğitim merkezli olan seçilirse zaten eğitimden usanmış bir çocuk için çok cazip gelmez. Eğitim de dahil birçok etkinliği ustaca harmanlayan programlar daha cazip gelir çocuğa. Bu sebeple farklı kuruluşlar tarafından düzenlenen yaz kursları programlarını dikkatle inceleyip çocuğumuza en uygun olanı seçme kabiliyetini göstermeliyiz. Programda eğitimle birlikte şehir içi cazip kültürel geziler, temalı zenginleştirilmiş ziyaretler varsa bunlar tercih edilmeli. Ağır ve yorucu geziler yerine öğretici kısa geziler daha makbuldür.

Şehirde yaz kursları; arabesk, rastgele yapılmasından ziyade esnek bir müfredata dayanmalı. Bu kurgu aslında ciddi bir emek ister, bir felsefe gerektirir. Sözelgimi; gezi programı Mimar Sinan temalı ise iki mekân ziyareti konulmalı. Bir köprü, iki cami ve su kemerleri programa dahil edilmeli. Büyük Usta Mimar Sinan'ın Süleymaniye bitişiğindeki mütevazı türbesi de mutlaka ziyaret programına alınmalı. Öncesinde aynı konu çocuklara çalışma olarak verilmeli, sonra sınıfta mini bir çalıştay icra edilmeli ve geziye öyle çıkılmalı. Gezi sonrasında ise iştirak edenler gözlemlerini anlatmalı. Böylece teori pratik farkları öğrenilmiş, bilgisi kalıcı hale gelmiş olunur.

★★★

Bu gezi formatı aklımıza gelen her temaya uyarlanabilir. İstanbul, bu açılarından o kadar zengin ki seç seçebildiğin kadar. Yine başka bir örnek verecek olursak; deniz fenerleri teması işlenebilir. Bu alanda en iyi örnek; Şile Deniz Feneridir. Kısa bir Şile gezisinden sonra Deniz Feneri ziyareti yapılır, yapının tarihi fonksiyonları incelenir, mimari boyutuna bakılır. Yapının tarihi ve turistik yönü konuşulur. Ama en önemlisi tema olarak deniz fenerleri konusunu öğrenilmiş olunur. Dünyadaki önemli deniz fenerleri hakkında bilgi sunulur. Şile ile karşılaştırma yapılır. Gezi sonrası ilk derste deniz fenerlerinin geleceği üzerine bir müzakere yapılır.

Görüldüğü üzere başarı ile harmanlanan yaz kursları, tatil modunda olduğu için öğrencilere hiç de sıkıcı gelmez. Hem öğreticidir hem keyiflidir hem de çalışan anne babanın yükünü alır. Bu yolla aynı zamanda şuur ve aidiyet inşa eder. Bu açıdan baktığımızda 'maksat hasıl olur'. Çocuklarımızı evden uzaklaştırmak en yararlı işi onlara ikram etmiş oluruz. Kazanımlı olmak böyle bir şeydir.

Bu arada müftülüklerin düzenlediği cami kurslarını da yabana atmamalı. Ücretsiz ve yaygın olan bu kurslardan da istifade etmenin yollarını araştıralım. Biz işimizi yaparken çocuklarımız eğitici ve öğretici faaliyetler içinde olsunlar. Şehrin güzelliklerinin ve değerinin farkına varınsınlar. İstanbul başta olmak üzere yaşadığımız şehirlere yönelik bir aidiyet oluşsun.



Prof. Dr. Ahmet Emre BİLGİLİ

KISA SÜRELİ TURİST
10 KAT FAZLA HARCİYOR

Dünya yıldızları sahne alıyor

İstanbul'un 2026 etkinlik trafiği, yalnızca futbolla sınırlı değil. Andrea Bocelli, Kanye West, Travis Scott gibi dünyaca ünlü isimler yılın ilk yarısında İstanbul'da konser verdi. Yaz aylarında ise Ricky Martin, Gorillaz, Wolf Alice, The Prodigy, The Black Keys, Garou ve Snarky Puppy gibi dev sanatçılar İstanbul'da müzikseverlerle bir araya gelecek.

'City break'te
İstanbul atağı

Türkiye, turizmde kişi başı geliri artırmak için rotasını yüksek katma değerli alanlara çevirirken İstanbul; spor organizasyonları, konserler ve kültür-sanat etkinlikleriyle kısa süreli tatil olarak adlandırılan 'city break'in yeni destinasyonlarından biri haline geliyor. Konaklama, gastronomi, kültür ve ulaşım odaklanılan kısa süreli turlarda harcamalar, 10 kat daha fazla olabiliyor.

KAAN GÖKDUMAN

TÜRKİYE, turizmde ziyaretçi sayısının yanı sıra turist başına geliri artıracak yeni alanlara odaklanıyor. Deniz, kum ve güneşin yanına kültür, gastronomi, sağlık, kongre, spor ve etkinlik turizmini ekleyen Türkiye, 2026'da özellikle İstanbul üzerinden güçlü bir ivme yakaladı. Son dönemde dünyaca ünlü sanatçıların peş peşe İstanbul'a gelmesi, büyük stadyum konserleri ve uluslararası spor organizasyonları, mega kenti kısa süreli şehir tatillerinin (city break) de cazip destinasyonlarından biri haline getiriyor.

YÜKSEK KATMA DEĞER

Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın 2026 için belirlediği 68 milyar dolarlık turizm geliri hedefinde, yüksek katma değerli turizm türleri öne çıkıyor. Resmi verilere göre Türkiye'de ziyaretçilerin gecelik ortalama harcaması 100 dolar civarında seyrediyor. Kongre ve etkinlik turisti ise ortalama 3-4 bin dolar bandında harcamaya yapıyor. Dünya genelinde hızla yayılan city break, büyük şehirlerin turizm gelirini artıran en önemli alanlardan biri. Bu modelde turist, birkaç gün içinde konser, maç, sergi, gastronomi ve alışveriş deneyimini bir araya getiriyor. Harcamaya kısa sürede yoğunlaştığı için kişi başı gelir, klasik tatil modeline göre daha yüksek olabiliyor. Paris, Londra, Barselona, Amsterdam, Roma ve Berlin gibi kentler, kısa süreli seyahatlerden güçlü bir gelir elde ediyor.

İSTANBUL'UN
AYRICALIKLARI

Son yıllarda konser turizmi de ayrı bir ekonomi başlığına dönüştü. Taylor Swift'in Eras Tour konserleri, Adele'in Münih performansları ve büyük çaplı futbol finalleri, şehir ekonomilerine milyarlarca dolarlık katkı sağlıyor. Bu tablo, İstanbul gibi güçlü ulaşım ağına, tarihi mirasa, otel kapasitesine ve gastronomi çeşitliliğine sahip şehirler için önemli bir fırsat sunuyor. İstanbul'u city break turizminde öne çıkaran en önemli unsur, tek bir ürünle sınırlı kalmaması. Şehir; tarihi yarımada, Boğaz, Kapalıçarşı, Galataport, modern sanat merkezleri, gastronomi rotaları, alışveriş alanları, eğlence merkezleri ve büyük etkinlik mekanlarıyla kısa süreli turist için yoğun bir deneyim sunuyor. İstanbul Havalimanı'nın küresel bağlantı gücü de bu modeli destekliyor. İstanbul'un hafta sonu seyahatleri için tercih edilmesinin bir diğer nedeni de

Avrupa, Balkanlar, Körfez, Orta Asya ve Afrika'ya birkaç saatlik uçuş mesafesinde yer alması.

OTEL DOĞULUĞUNA
ETKİSİ YÜZDE 10

Türkiye Otelciler Birliği (TÜROB) Başkanı Müberra Eresin, turizmin en önemli başlıklarından biri olan kültür turizminin pandemi sonrasında hem Türkiye'de hem de dünyada çok daha hızlı ve güçlü bir şekilde yeniden ivme kazandığını söyledi. Kültürel faaliyetler içinde değerlendirilebilecek konserler, festivaller, bienaller ve sanat fuarlarının bugün çok ciddi düzeyde ekonomik hareketlilik yaratabilecek bir noktaya ulaştığına dikkat çeken Eresin, aynı zamanda otel doluluk oranlarını da doğrudan etkilediğini söyledi. Eresin, şöyle konuştu: "Kültürel etkinlikler, konaklama sektöründe doluluk oranlarına yaklaşık yüzde 10 seviyesinde katkı sağlıyor. Ancak kısa vadeli etkiden daha önemlisi, bu organizasyonların uzun vadede yaratacağı uluslararası tanıtım gücüdür. Kültürel etkinlikler, İstanbul'un marka değerini artırırken turizm gelirlerinin çeşitlenmesine de önemli katkı sunuyor. Aynı zamanda sezon dışı dönemlerde turizm hareketliliğinin devamlılığını destekleyerek sürdürülebilir turizm açısından da büyük önem taşıyor."

Kültür turizmi özelinde yabancı ziyaretçi ilgisini artırabilecek en önemli unsurlardan birinin de düşük maliyetli havayolu şirketlerinin İstanbul uçuşlarını genişletmesi olduğunu vurgulayan Eresin, "Low cost havayolu şirketlerinin İstanbul uçuşlarını artırması, konserler, bienaller, sanat fuarları ve diğer kültür-sanat etkinliklerine farklı ülkelerden katılımı da önemli ölçüde artıracaktır" dedi.

Uluslararası
görünürlüğü
artırıyor

TÜROB Başkanı Müberra Eresin, kısa süreli turizmin katkılarını şöyle açıkladı: "İstanbul'un yeniden Formula 1 takvimine girmesi ve



Müberra Eresin

UEFA Avrupa Ligi Finali gibi organizasyonlarla güçlenen uluslararası görünürlüğü, dünya çapında ses getiren konserler ve kültürel etkinliklerle daha da hız kazanacak. Andrea Bocelli, Megadeth ve Kanye West gibi sanatçıların konserleri ile İstanbul Müzik Festivali gibi köklü organizasyonların yanı sıra İstanbul Bienali ve Contemporary İstanbul gibi uluslararası ölçekte dikkat çeken kültür sanat etkinliklerinin şehrimize sağlayacağı katkı tartışılmaz. Bu organizasyonlar yalnızca kültür sanat hayatını değil, aynı zamanda turizm gelirlerini ve şehir ekonomisini de doğrudan destekliyor."

Finallerin
şehri

Türkiye'nin 2026 etkinlik takviminde en dikkat çeken organizasyonlardan biri UEFA Avrupa Ligi Finali oldu. 20 Mayıs 2026'da oynanan final, İstanbul'un uluslararası spor organizasyonlarındaki güçlü konumunu bir kez daha gösterdi. Avrupa'nın iki önemli kulübünü ve binlerce taraftarı İstanbul'da buluşturan organizasyon, yalnızca bir futbol maçı olarak değil; konaklama, ulaşım, yeme-içme, alışveriş ve şehir içi hareketlilik açısından da turizm ekonomisine katkı sağlayan büyük bir etkinlik olarak dikkat çekti. Türkiye gelecek yıl da UEFA Konferans Ligi Finali'ne ev sahipliği yapacak.

Kitap
İstanbul

www.kitapistanbul.org.tr

Osmanlı arşiv belgelerinde
hayriye tüccarları

Osmanlı Devleti'nin idari ve askeri faaliyetlerinde önemli yer tutan Müslümanların devletin iktisadi faaliyetlerinde yoğunlaşması, özellikle Sultan II. Mahmud döneminde yapılan hukuki düzenlemelerle oldu. Avrupa ülkeleri ile yapılan ticarette, Müslüman tüccara da aynı haklar tanınmaya başlandı. Bu şekilde çalışan tüccar, bir süre sonra 'Hayriye tüccarları' adıyla anıldı.

Bu değerli eserde, Hayriye Tüccarları olarak bilinen büyük bir esnaf ve sanatkâr grubun bilgilerine değiniliyor. Osmanlı kaynakları incelenerek elde edilen bu bilgilerle tarihe ve ticarete ışık tutacak çok nadir bir kaynak eser ortaya çıktı. Osmanlı arşiv belgelerinin ve dönemin kaynaklarının incelenmesi ile hem kültürel hafıza hem de ulusal hafıza yeni bir eser kazandı.

İstanbul Ticaret Odası Yayınları, 2020

Schranz Pitoresk
İstanbul kartpostal

Payitaht İstanbul'u keşfetmek üzere yola çıkan seyyahların gözünden eşsiz bir İstanbul paylaşımı... Yüzyıllar öncesinin mimarisini ya da manzaralarını resmedilmeye değer cezbedici ve gizemli güzellikler olarak tanımlayan pitoresk kavramını dünyada en çok hak eden şehirlerin başında İstanbul geliyor. 19. yüzyılın 6 büyük ressamı da böyle düşünmüş olmalı ki, İstanbul'a gelip en güzel eserlerini bu büyülü şehirde vermişler.

Pitoresk İstanbul Kartpostal Kitaplarla 200 yıl öncesine gizemli ve çok özel bir yolculuk sizi bekliyor... 19. yüzyıl ressam seyyahlarından Melling, Schranz, Allom, Bartlett, Lewis ve Ayvazovski'nin İstanbul'u, kartpostal kitaplarda canlanıyor...

Joseph Schranz
Boyut Yayın Grubu

www.kitapistanbul.org.tr

DERSAASET
KÜTÜPHANESİ
İSTANBUL TİCARET ODASITüm basılı ve elektronik
yayınları anında erişim

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



İTO 1. Taksit Aidat Ödemeleri Vakıf Katılım'da!

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



İster hesabınızdan
ister kredi kartınızdan!

