



Saatleri ayarlama dükkanı

Ahmet Hamdi Tanpınar'ın meşhur eserine adını veren Saatleri Ayarlama Enstitüsü artık yok. Ancak İstanbul'da 16. yüzyıla dayanan saat kültürü, İstanbul saatçileri ile devam ediyor. Saatleri ayarlama dükkanı, 67 yıldır Eminönü'nde hizmetini sürdürüyor. **Sümeysra Yarış Topal ■ 19**

UÇUŞA HAZIRLANIYOR

TUSAŞ, yıl bitmeden insansız savaş uçağı ANKA-3 ve milli muharip uçak KAAAN'ın ilk uçuşlarını gerçekleştirmeyi hedefliyor. **Osman Kuvvet ■ 20**



Teknolojiye 300 milyar TL destek

Cari açığı azaltmak ve ihracat birim değerini artırmak için yeni kredi programı açıldı. Teknolojik ve stratejik yatırımlara odaklanan yeni Yatırım Taahhütlü Avans Kredisi

ile rekabetçi üretim hedefine ulaşmada ihtiyaç duyulan finansman sağlanacak. 3 yılda toplam 300 milyar TL avans kredi verilmesi planlanıyor. **Adem Orhun ■ 7'de**

SAVUNMAYA TEDARİKÇİ ARANIYOR
Osman Kuvvet ■ 12

Kongrede hedefimiz ilk 10'a girmek



Kişi başı yüksek harcaması ile dünya şehirlerinin radarında olan kongreler, İTO'nun da yakın takibinde.

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, 2024'te İstanbul'a 11 uluslararası kongreyi kazandırdıklarını belirterek, "Olağanüstü konjonktürel gelişmeler olmazsa, en geç 2025 yılında İstanbul'u yeniden dünyanın en iyi ilk 10 kongre şehri listesinde göreceğiz" dedi. **■ 5'te**

İstisare kültürü İTO'NUN TEMELİNDE

İstanbul Ticaret Odası (İTO), Cumhuriyet'in ikinci asrının ilk Meclis Çalışma Toplantısı'nı gerçekleştirdi. Programın açılışında konuşan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, istisare kültürünün önemini vurguladı. Avdagiç, "Toplantılarımız, İTO'nun temelinde bulunan istisare kültürünün somutlaşmış halidir" dedi. **Barış Cabacı ■ 10-11**

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

Ş. Avdagiç



İSTANBUL TİCARET

1 ARALIK 2023 YIL: 65 SAYI: 3287

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.istanbulticaretgazetesi.com

Korumacılık artıyor büyümeler düşüyor

OECD, 2023 küresel ekonomik büyüme tahminini düşürdü. 2024 öngörüsü ise daha da düşük. Uzmanlara göre küresel ekonomideki daralmada artan korumacılık önlemleri de etkili.

Son 13 yılda kısıtlamalar yüzde 336 arttı

DTÖ'ye göre, 2009 sonunda G20 ülkelerinin ithalatı kısıtlamak için uygulamaya koyduğu toplam düzenleme sayısı 70 kadardı. 2022 sonunda bu sayı 2 bin 150 düzeyine ulaştı. **Fatih Oktay ■ 8'de**



2024 TAHMİNİ YÜZDE 2.7

OECD, son yayınladığı Ekonomik Görünüm Raporu'nda küresel ekonomik büyüme tahminini yüzde 3'ten yüzde 2.9'a indirdi. 2024 öngörüsü ise yüzde 2.7 seviyesinde. Uzmanlara göre, küresel ekonomik performansın düşüşünde artan riskler yanında lokomotif ekonomilerin öncülük ettiği korumacılık tedbirleri de etkili.

TÜRKİYE POZİTİF AYRIŞIYOR

Trump döneminde alevlenen ticaret savaşlarının ardından gündemde belirginleşen korumacılık tedbirleri, geçen süre zarfında küresel ticarete iyice yerleşti. Sayı ve türleri her geçen gün artan korumacı uygulamalar, ekonomileri daraltmaya devam ediyor. Türkiye ise pozitif ayrışmasını sürdürüyor. **■ 9'da**



Barış CABACI

Sigortacılar da personel arıyor

Birçok sektörde olduğu gibi sigorta acenteleri de eğitimli insan kaynağı temini konusunda problem yaşıyor. Öğrenciler ise staj yeri arıyor. **Adem Orhun ■ 15**



İstanbul gümrükleri 7/24 hızlanacak

İstanbul Gümrük Müdürlüğü'ne bağlı noktalarda yoğunluğu azaltmak için yeni adımlar atılıyor. Muratbey'de başlatılan 7/24 çalışma sisteminin Atatürk Havalimanı Gümrük Müdürlüğü'nde uygulanması için çalışmalar hızlandırıldı. Türkiye'nin dış ticaretini oluşturan malların büyük bölümünün işlemleri buradan yapılıyor. **Sümeysra Yarış Topal ■ 5**

TİCARET BARIYERİ



Irak'a ihracata İstanbul kolaylığı



Türkiye'nin önemli ticaret ortaklarından Irak'a ihracatta bürokratik süreçlerin kolaylaştırılması için yeni adımlar atılıyor. Irak'ın İstanbul Başkonsolosluğu, Ticaret Ataşeliği'ne ek olarak Ticaret Ofisi'ni de devreye aldı. **Şeref Kılıçlı ■ 13'te**



TÜRK STARTUPLARI dünya sıralamasında

Teknopark İstanbul'da yerleşik Tesu Sağlık Teknolojileri, birçok hastalığın tedavisinde kullanılmaya başlanan dijital ilaçlar üzerine 70 milyon TL değerlemeyle yatırım aldı. Yaşam bilimleri alanında tüm dünyadan sadece 10 startup'ın kabul edildiği 'Locate Cambridge' programına kabul edildi. **Ömür Kırbay ■ 16**



BTM girişimlerinden Mistikist, stres ve odaklanma problemlerini aşmaya yardımcı oluyor. 3 yıllık bir

Ar-Ge'den sonra Kasım 2022'de piyasaya çıkan uygulama, Microsoft for Startups Mentorship Pilot Program'ındaki tek Türk startup olarak programı tamamladı. **Tuğçe Özkuş ■ 2**

Stresi 8 dakikada düşüren uygulama

BTM girişimlerinden Mistikist, görsel ve işitsel uyarılar kullanarak, 8 dakika içerisinde odak seviyesinde yüzde 95, stres seviyesinde ise yüzde 90'a varan iyileşme sağlıyor. Mental sağlık harcamalarını yüzde 97 oranında azaltan uygulama, uçuş içi eğlence sistemlerine entegre olarak da yolculara stressiz ve rahat bir yolculuk vaat ediyor.

TUĞÇE ÖZKUŞ

YAPAY zeka destekli beyin dalga düzenleme uygulaması Mistikist, kullanıcıların stres ve odaklanma problemlerini aşmalarına yardımcı oluyor. Nörobilim alanında çalışmalar yürüten bilgisayar bilimcisi Buğra Karahan'ın geliştirdiği Mistikist, görsel ve işitsel uyarılar kullanarak, stresin azaltılmasına, odaklanmanın ve iş performansının artırılmasına destek oluyor. Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) girişimcilerinden Buğra Karahan, beyin dalgası düzenleyici ve yapay zeka destekli bir nörobilim uygulaması olan Mistikist'i, İstanbul Ticaret okurları için anlattı.

STRESİ AZALTIYOR

Mistikist tam olarak hangi soruna çözüm üretiyor?

Uygulamamız, stres ve stres bazı sorunlara çözüm üretiyor. Artık insanlar kolay kolay odaklanamıyor, hatta odak süreleri 8 saniyeye kadar düşmüş durumda. Tabii burada Instagram, TikTok gibi sosyal medya uygulamalarının payı büyük. Büyük şirketler mental sağlık çözümleri için servet harcıyor. Çalışan başına yıllık 2 bin 400 dolar civarında bir

harcama söz konusu. Mistikist ise bu sorunlara beyin dalgalarını düzenlemede 'Brainwave Entrainment' teknolojisini kullanarak çözüm üretiyor. Sadece 8 dakika içerisinde odak seviyesinde yüzde 95'e varan artış, stres seviyesinde ise yüzde 90'a varan bir azalma sağlıyor. Ayrıca mental sağlık ürünlerinde çalışan başına harcanan yıllık maliyetleri, yüzde 97 oranında düşürebiliyor. Uçaklarda, uçuş içi eğlence sistemlerine entegre olarak, yolcuların daha stressiz ve rahat bir yolculuk yapmasını sağlıyor.



3 YILLIK AR-GE

Süreç nasıl ilerliyor?

Uygulamamız 3 yıllık bir araştırma-geliştirme aşamasından sonra Kasım 2022'de piyasaya çıktı. Dilerseniz <https://mistikist.com> adresine girerek veya Google Play Store ve Apple AppStore'dan indirip, tecrübe edebilirsiniz. 'Microsoft for Startups Mentorship Pilot Program'ındaki tek Türk startup olarak programı tamamladık. Ufuk Avrupa-Avrupa İnovasyon Konseyi (EIC Accelerator) programına revize tam başvurumuzu kasım ayında gerçekleştirdik. Bu ay hem 'BTM Sahne XL' hem de 'İTÜ Çekirdek-BigBang

İlk 50 Girişim' etkinliklerinde Mistikist yer alacak. Dünyanın en büyük hızlandırma sistemlerinden biri olan Techstars da kendi programlarına katılmamız için bize ulaştı.

Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Nöroloji Anabilim Dalı laboratuvarlarında yaptığımız çalışmalarda da Mistikist'in etkinliğini klinik olarak kanıtladık. Projede emeği geçen Prof. Dr. Semai Bek, Prof. Dr. Gülnihal Kutlu, Dr. Serkan Aksu, Dr. Elif Tülay, Dr. Funda Bayrakdaroglu hocalarımıza teşekkür ederim.

YENİ ÖZELLİKLER

Çalışmalarınızda yeni aşamalar ne olacak?

Uygulama geliştirme kısmında temel özelliklere ek olarak B2B Portal, Akıllı Saat Desteği, HRV Modülü, Android / Apple TV desteği gibi birçok özelliği de önümüzdeki yıl uygulamamıza entegre edeceğiz. Yapay zeka alanında OpenAI ile yaptığımız partnerlik anlaşmasının ardından entegre ettiğimiz, AI destekli kişiselleştirilmiş uyarı modülü en önemli özelliğimiz olma yolunda ilerliyor.

Aslına bakarsanız, biz bir bakıma Elon Musk'ın Neuralink'inin çipsiz versiyonunu daha efektif şekilde yapıyoruz diyebiliriz. Bu sebeple ileride Neuralink'le belki bir birliktelik bile olabilir. Aynı şekilde Apple'ın yeni tanıttığı Vision Pro karma gerçeklik gözlüğü de yaptığımız işin geleceğinin ne kadar parlak olduğunu gösteriyor.



Vizyonumuz, dünya lideri olmak

"Hızlı bir şekilde dışarıya açıyoruz. 1 yıl gibi kısa bir sürede çoğunluğu ABD, Rusya, Almanya ve Türkiye'den olmak üzere 15 binden fazla kullanıcıya erişerek hem globalde hem de Türkiye'de belli bir tanınırlığa ulaştık ve taban kitemizi topladık. Şu an için Calm ve Headspace gibi pazarın önde gelen uygulamalarından uzakta olsak da Mesmerize ve Brain.Fm ile belirli bir seviyede rekabet ediyoruz. 2026 yılına kadar global pazardaki öncü markalardan



biri olmayı hedefliyoruz. Vizyonumuz, Brainwave Entrainment teknolojisiyle dünya lideri olmak ve tüm insanlığı daha az stresli, daha odaklanabilir kılmak. Esas amacımız, insanlığa fayda sağlamak.

Tarım ve sanayi devrimlerini kaçırdık. Teknoloji devrimini yakalamak için çok büyük bir fırsat var. Arsa, tarla, bina yatırımı yerine teknoloji girişimlerine yatırımlar artarsa hep birlikte kazanacağız, Türkiye kazanacak."

BTM'nin etkisi çok değerli

Mistikist'i hayata geçirirken en büyük zorluğun ilk sermayeyi bulmak olduğunu belirten Buğra Karahan, BTM tecrübesini ise şöyle değerlendirdi: "BTM haricinde uluslararası birçok hızlandırma programına katıldık. Şunu açıkça söyleyebiliriz ki; BTM, dünyanın en iyi girişimcilik merkezlerinden biri. Sadece

mentorlukla kalmayıp, aylık KPI takibi, yatırımcılarla buluşturma gibi oldukça değerli kazanımlar sunuyor. Tabii ki burada bu lokomotifin işlemlerini sağlayan süper enerjik ve bilinçli BTM ekibi bu başarının en büyük kahramanları. Başta İbrahim Elbaşı olmak üzere tüm ekibe sonsuz teşekkür ederiz."

Arzum ürünlerinizle yeni yılda, yepyeni hikayelere...





1 OCAK'TA YÜRÜRLÜKTE

Kuruluş sermayesi tutarları artırıldı

TİCARET Bakanlığı, yeni kurulacak anonim ve limited şirketlerin, Türk Ticaret Kanunu'nda belirtilen en düşük sermaye tutarlarının artırdığını duyurdu. Bu tutarlardaki değişikliğe dair Cumhurbaşkanı Kararı, Resmi Gazete'de yayımlandı. 1 Ocak 2024'ten itibaren geçerli olacak yeni tutarlar şöyle olacak:

■ Anonim şirketler için 50 bin lira olan en az esas sermaye tutarı 250 bin liraya yükseltildi.

■ Limited şirketler için 10 bin lira olan en az esas sermaye tutarı 50 bin liraya yükseltildi.

■ Kayıtlı sermaye sistemini kabul eden halka açık olmayan anonim şirketlerde başlangıç sermayesi 500 bin liradan az olamayacak.

Yeni tutarlar sadece yeni kurulacak şirketler için uygulanacak. Sermayesi belirtilen tutarların altında olan mevcut şirketlerimiz bakımından bu aşamada sermaye artırımını yapılması zorunluluğu bulunmuyor. Fakat bu durumdaki şirketlerin, öz kaynak yapılarını güçlendirmeleri bakımından sermayelerini en az anılan tutarlara artırmalarında fayda olduğu vurgulandı.



Elektrikli otomobil ithalatına servis şartı

TİCARET Bakanlığı tarafından hazırlanan Bazı Elektrikli Araçların İthaline İlişkin Tebliğ, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, elektrik motorundan tahrikli diğer araçların Avrupa Birliği ve Serbest Ticaret Anlaşması imzalanan ülkeler menşeli olmayanlarının serbest dolaşıma giriş rejimine tabi tutulması halinde, gümrük beyannamelerinin tescilinde gümrük idareleri, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı veya yetki verdiği kurum, kuruluşça düzenlenen izin belgesi aranacak. İzin belgesi muafiyeti sağlanabilmesi için eşyanın 'A.TR Dolaşım Belgesi' veya ilgili serbest ticaret anlaşması kapsamında menşe ispat belgesi ile gelmesi gerekecek.

İzin belgesinin düzenlenebilmesi için 7 coğrafi bölgede en az 20 yetkili servis istasyonu, ithalatçının kendisi tarafından kurulacak. Elektrikli araç alım, satım, bakım ve onarımından sorumlu olacak kişilerin TSE veya MYK tarafından yeterlilik belgesine sahip olması gerekiyor. Düzenleme, çağrı merkezi kurulmasını da şart koşuyor. İthalatı yapılacak eşyanın imalatçısının yurt içinde yerleşik yetkili temsilcisinin olması da gerekiyor.

Sağlık kuruluşlarına denetim düzenlemesi

Özel Sağlık Tesislerinin Denetimi Hakkında Yönetmelikle ruhsatsız, izinsiz sağlık hizmeti sunduğu, işlem ve tıbbi uygulamalar yaptığı saptanan merkezler valiliklerce kapatılacak, ilgili kişiler hakkında cumhuriyet savcılığına suç duyurusunda bulunulacak. Ayrıca, sorumluluğunu yerine getirmeyen sağlık tesisi yetkilisi iki kez uyarılacak, üçüncüsünde ise görevine son verilecek.

S AĞLIK Bakanlığı tarafından hazırlanan 'Özel Sağlık Tesislerinin Denetimi Hakkında Yönetmelik', Resmi Gazete'de yayımlandı. Yapılan düzenlemeyle ruhsatsız, izinsiz veya faaliyet belgesi olmadan sağlık hizmeti sunduğu, tanı ve tedaviye yönelik işlem ve tıbbi uygulamalar yaptığı tespit edilen merkezler, valiliklerce kapatılacak ve ilgili kişiler hakkında cumhuriyet savcılığına suç duyurusunda bulunulacak. Düzenlemeye göre, sağlık tesisleri ve sağlık hizmet sunum alanları, olağan, olağandışı ve süre sonu denetim olmak üzere üç şekilde denetlenecek.

HASTA KAYITLARI

Ayrıca Bakanlıkça belirlenmiş tıbbi uygulamalara ve endikasyonlara uygunluğunun tespiti amacıyla hasta dosyası, elektronik kayıt sistemleri, tıbbi fotoğraf, tıbbi görüntüleme, rapor ve diğer ilgili bilgi ve belgeler üzerinden veya kısaca 'e-denetim' olarak adlandırılan Sağlık Tesisleri Denetim ve İzleme Sistemi kullanılarak inceleme, denetim ve değerlendirme yapılabilecek.

İKİ UYARI

Denetim kapsamında ilgili sağlık tesisinden istenen bilgi ve belgelerin, Bakanlık Sağlık Hizmetleri Genel Müdürlüğüne belirlenen internet adresine eksiksiz ve zamanında girilmesi veya basılı olarak komisyona iletilmesinden, koordinatör ve ilgili sağlık tesisi yetkilisi sorumlu olacak.

Bu sorumluluğunu yerine getirmeyen sağlık tesisi yetkilisi iki kez uyarılacak, üçüncüsünde ise görevine son verilecek ve 3 yıl süreyle hiçbir sağlık tesisinde mesul müdürlük yapamayacak.

VALİLİK ONAYIYLA

Birden fazla kamu kurumunu ilgilendiren konularda, Bakanlık veya valilik onayıyla ortak denetim yapılabilecek. Acil sağlık hizmeti ve mevzuat gereği ilave ücret alınmayacak sağlık hizmetlerinden mevzuat hükümlerine aykırı olarak ilave ücret alındığı tespit edilen sağlık tesisleri hakkında ilk tespitte bir önceki aya ait brüt hizmet gelirinin binde biri oranında idari para cezası verilecek ve fazla alınan ücret iade edilecek.



Hayvancılık destekleri katlandı

TARIM ve Orman Bakanlığı, hayvancılıkta sürdürülebilirliği sağlamak ve verimliliği artırmak amacıyla birçok destek kalemini yüzde 100-150 artırdı. Buna ilişkin 'Hayvancılık Desteklemeleri Uygulama Tebliği', 1 Ocak'tan itibaren geçerli olmak üzere Resmi Gazete'de yayımlandı.

Bu kapsamda, 2022'de 12 bin lira olan sürü yöneticisi (çoban) desteği, yüzde 150 artışla 30 bin liraya çıkartıldı. Koç ve teke alım desteği, küçükbaş hayvan ıslahının sağlanması, verimliliğin ve sürü kalitesinin artırılması amacıyla hayvan başına 2 bin lira olarak uygulanacak.

Buzağı desteği, 2022'de kriterleri sağlaması durumunda 900 TL/başa kadar verilirken, bu yıl için yüzde 133 artışla 2 bin 100 TL/başa çıkartıldı. Bu destek, bu yıl doğan her buzağı için verilecek. Düve alım desteğinin ise hastalıktan arı işletmeler için yüzde 50 hibe oranında uygulanmasına başlanacak. Anaç koyun, keçi desteği, 50 TL/baş iken 100 TL/başa yükseltildi.



Bitkisel üretime destek esasları güncellendi

TARIM ve Orman Bakanlığınca hazırlanan 'Bitkisel Üretime Destekleme Ödemesi Yapılmasına Dair Tebliğ', Resmi Gazete'de yayımlandı. Tebliğle, sağlanan desteklerin başvuru ve ödeme tarihlerinde değişikliğe gidildi.

Buna göre, üretim yılı içinde Çiftçi Kayıt Sistemi (ÇKS) veya Örtüaltı Kayıt Sistemi'nde (ÖKS) kayıtlı olan ve desteklemelerden faydalanmak isteyen çiftçiler, tebliğde anılan yem bitkileri desteği için 1 Ocak 2023'ten itibaren, diğer desteklemeler için

ise hemen ÇKS ve ÖKS'ye kayıt oldukları il/ilçe müdürlüklerine şahsen veya yasal temsilcisi aracılığıyla başvuruda bulunabilecek. Çiftçilere, 2023 üretim yılı içinde tarımsal üretimde bulunulan ÇKS'de kayıtlı tarım arazisi büyüklüğü dikkate alınarak mazot ve gübre desteklemesi yapılacaktır. Hesaplanan mazot ve gübre desteği, çiftçilerin Ziraat Bankası'ndaki hesaplarına mazot ve gübre alımında kullanılmak üzere tanımlanacak, nakdi ödeme yapılmayacak. Mazot ve gübre



desteğinden yararlanmak isteyen çiftçiler, taleplerini 29 Aralık'a kadar yazılı olarak bildirecek.

Kuru tarımda dane zeytine dekar başına 575 kilogram, zeytinyağına 115 kilogram, sulu tarımda dane zeytine 850 kilogram, zeytinyağına 170 kilogram verim miktarına kadar destekleme ödemesi yapılacaktır.

Tarım kooperatifleri puanlanacak



TARIM ve Orman Bakanlığınca hazırlanan Tarımsal Amaçlı Örgütlerin Derecelendirilmesine İlişkin Yönetmelik, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Tarımsal amaçlı kooperatifler, tarımsal üretici birlikleri ve ıslah amaçlı yetiştirici birlikleri, derecelendirme kapsamına

alınırken derecelendirme komisyonu, Tarım Reformu Genel Müdürlüğü personelinin oluşacak.

Tarımsal amaçlı örgütler, 1 Ocak-29 Şubat 2024 tarihlerinde Bakanlık internet sitesinde yer alan linkten veya e-Devlet üzerinden başvuru yapabilecek.

Her ölçekte işletmenin çözümü Uyumsoft'ta!

27 yıllık tecrübemizle küçük, orta ve büyük ölçekli tüm işletmelerin dijitalleşme süreçlerinde 7/24 yanındayız.

ERP

CRM

HRM

Ticari Yazılım

e-Belge

Ön Muhasebe

Banka Bakiyem



uyumsoft

www.uyumsoft.com

QR KODLA
BİZE BAĞLANIN

HER GÜN 250 YENİ ŞİRKETİN BİLGİLERİNİ ALIN



İstanbul Ticaret Odası'nda (İTO) her gün yaklaşık 250 yeni şirketin kaydı gerçekleştiriliyor.

Bu listelere İstanbul Ticaret Gazetesi okuyucuları artık kolayca ulaşacak.

İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için QR kodu taramanız ya da bilgisayarınızda https://www.ito.org.tr/documents/qr_code/301123.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.





İstanbul'da kasım ayı fiyat hareketliliği

İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) 1995 bazlı verilerine göre, İstanbul'da perakende fiyat hareketlerinin göstergesi olan İstanbul Ücretliler Geçinme İndeksi kasımda önceki aya göre yüzde 3.79, toptan fiyat hareketlerini yansıtan Toptan Eşya Fiyatları İndeksi ise yüzde 2.94 artış kaydetti.

Söz konusu veriler yıllık bazda incelendiğinde, artış oranının perakendede yüzde 73.89, toptan fiyatlarda yüzde 65.01 olduğu görüldü.

SEKTÖREL BAZDA DEĞİŞİM ORANLARI

Kasımda perakende fiyatlar, önceki aya göre kültür, eğitim ve eğlence harcamalarında yüzde 5.53, konutta yüzde 4.95, gıdada yüzde 4.84, giyimde yüzde 2.48, sağlık ve kişisel bakımda yüzde 1.30, ev eşyasında yüzde 0.32, diğer harcamalar grubunda yüzde 0.15 arttı, ulaştırma ve haberleşmede yüzde 0.52 azaldı.

Toptan fiyatlarda ise inşaat malzemeleri grubunda yüzde 14.39, mensucat grubunda yüzde 5.03, kimyevi maddelerde yüzde 2.87, madenlerde yüzde 2.59, yakacak ve enerji maddelerinde yüzde 1.88 artış, işlenmemiş maddelerde yüzde 0.87 azalış görüldü.

'Karbon'da taslak hazır

Karbon Piyasalarının İşletilmesine İlişkin Yönetmelik Taslağı, kamuoyu görüşüne açıldı. Kurulacak Emisyon Ticaret Sistemi (ETS) piyasasının, AB'nin ihracatçılara uygulayacağı sınırda karbon vergisini yönetme imkânını da sağlayacağı kaydediliyor.

ENERJİ Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK), sera gazı emisyonlarının uygun maliyetli ve ekonomik açıdan verimli şekilde azaltılmasını teşvik etmeyi amaçlayan Karbon Piyasalarının İşletilmesine İlişkin Yönetmelik Taslağı'nı kamuoyu görüşüne açtı. Yönetmelik taslağı, Emisyon Ticaret Sistemi (ETS) kapsamında tahsisatların (sera gazı emisyon izni) dağıtımına ve alım-satımına yönelik karbon piyasalarının kurulması ve işletilmesini düzenleyen usul ve esasları belirliyor. Bu kapsamda, uluslararası düzeyde önemli bir pazar haline gelen karbon ticareti, sera gazlarının kontrol altında tutulmasında etkili bir araç olmanın yanı sıra ülkelerin sürdürülebilir kalkınmalarını destekleyen önemli bir finansman unsuru olarak da öne çıkıyor.

YEŞİL EKONOMİ

Yönetmelik taslağına ilişkin değerlendirmelerde bulunan Jeotermal Elektrik Santral Yatırımcıları Derneği (JESDER) Başkanı Ufuk Şentürk, Türkiye'nin yeşil ekonomiye doğru ilerleyişinde, karbon piyasalarının kilit rol oynadığını söyledi. Şentürk, şöyle konuştu: "Karbon piyasaları, karbon



emisyonu azaltımı karşılığında kazanılan karbon kredilerinin el değiştirdiği piyasalardır. EPDK'nın yayımladığı bu yönetmelik taslağı da karbon piyasalarının kuruluş ve işleyişine dair düzenlemeler içererek, sera gazı emisyonlarının ekonomik açıdan verimli bir şekilde azaltılmasını teşvik etmeyi amaçlıyor."

AB KRİTERLERİ

Zorunlu karbon piyasasına geçişteki en önemli ölçütün daha çok Avrupa Birliği (AB) kriterleriyle ilgili olduğunu belirten Şentürk, "AB üye ülkelerinde zorunlu karbon piyasasında yüksek karbon çıkışı olan sektörlerin karbon azaltımları için bir azaltma hedefi belirlenir ve o tarihte belirlenen karbon

oranının azalmış olması beklenir. Belirlenen hedeften daha fazla ve daha az karbon salımı yapan kurumlar arasında al-sat işlemi başlar. Bu anlamda karbon ticareti vasıtasıyla bir piyasa oluşur. Tabii, bir de her salınmış karbon birimi için belli bir miktar bedel ödenir ve kurumlar bu bedelden kaçınmak için karbon salımlarını azaltıcı faaliyetlerde bulunurlar" dedi.

KARBON VERGİSİ

Söz konusu yönetmeliğin, sınırda karbon düzenlemesinin uygulamaya girmesi sonrasında ülke ihracatçılarının üzerinde oluşacak karbon vergisini Enerji Piyasaları İşletme A.Ş.'de (EPİAŞ) kurulacak

ETS piyasasında yönetme imkanını sağlayacağını belirten Akse Elektrik Genel Müdürü Murat Kırızlı, karbon piyasasının kurulmasının, ülkenin 2053 net sıfır emisyon hedefine ulaşmasında en önemli dönüm noktalarından biri olacağını kaydetti. Türkiye'nin 2053 net sıfır emisyon hedefine ilerlerken, toplam yenilenebilir enerji kapasitesinin yükseltilmesi ve yatırımlara katkı sağlaması hedefiyle yeşil enerji projelerine olan yatırımların artacağına dikkati çeken Kırızlı, "Türkiye'de yenilenebilir enerji sertifikası satışının, artan talep ve karbon emisyonu ile birlikte önümüzdeki yıllarda daha yüksek olacağını öngörüyoruz" dedi.

Batarya talebinde Avrupa rekoru gelebilir

Türkiye'nin gelişen sanayisi ve artan elektrik talebiyle beraber yenilenebilir enerjiye eskisinden daha da fazla ihtiyaç olacağını altını çizen Murat Kırızlı, şunları kaydetti: "Yenilenebilir enerji yatırımları

için depolamanın adeta bir ön koşul haline gelmesinin Türkiye'deki batarya ekosistemi üzerinde ciddi etkileri olacak. Bu durum Türkiye'deki batarya sanayisi açısından da ciddi bir fırsat sunacak. Belki de

Avrupa'nın en büyük batarya talebiyle karşılaşabiliriz. Bu fırsat, yüksek üretim hacmi ve yüksek karbon emisyonunu beraberinde getireceği için bu noktada karbon ticareti de önem kazanacaktır.

Önümüzdeki dönemlerde de şirketler, iklim krizinin ve emisyon oranlarının küresel gündemde ön planda olduğu mevcut konjonktürde, karbon ticareti konusunda daha aktif olma çabasında olacaklardır."

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

Uluslararası emtia piyasaları

Güncel Haftalık Yıllık

ENERJİ

		Değişim %	
Petrol (Brent, \$/Varil)	80.8	-1.8	-2.8
Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	2.78	-2.1	-58.5
Doğalgaz (Dutch TFF, EURO/MWh)	42.2	-4.2	-68.0
Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle)			
Avustralya, 6.000 KCal/kg)	128	4.5	-67.2

METALLER

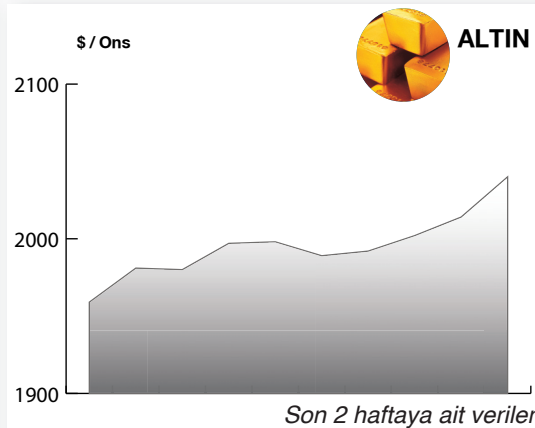
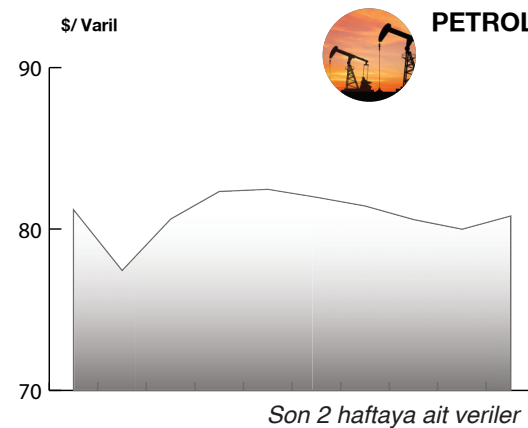
Altın (\$/Ons)	2.040	2.0	16.6
Gümüş (\$/Ons)	24.6	3.9	16.0
Platin (\$/Ons)	932	-0.7	-7.4
Bakır (\$/Ton)	8.280	-0.7	4.0
Alüminyum (\$/Ton)	2.211	-1.3	-6.4
İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	567	-2.5	0.0
Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	134.5	-1.5	30.6
Kurşun (\$/Ton)	2.188	-4.2	8.5
Kalay (\$/Ton)	23.501	-4.8	-39.0
Çinko (\$/Ton)	2.548	-0.5	-12.5
Nikel (\$/Ton)	15.876	-4.5	-37.1

TARIM ÜRÜNLERİ

Buğday (\$/Ton)	200	-1.3	-30.1
Mısır (\$/Bushel)	4.56	3.0	-21.8
Mısır (\$/Ton)	180		
Pamuk (\$/Lb)	0.78	1.9	-2.3
Kakao (\$/Ton)	4.520	3.5	78.6
Kahve (\$/Lb)	1.82	3.4	13.0
Şeker (\$/lb)	0.26	-3.0	2.0
Kereste (\$/m³)	228	-0.7	1.3
Ayçiçek Yağı (USD/Ton)	900	0.6	-34.0
Palmye Yağı (\$/Ton)	806	-1.7	-11.2
Baltık Kuru Yüke Endeksi	2.259	24.3	70.2
Emtia Endeksi (CRB Index)	307	-2.2	3.4

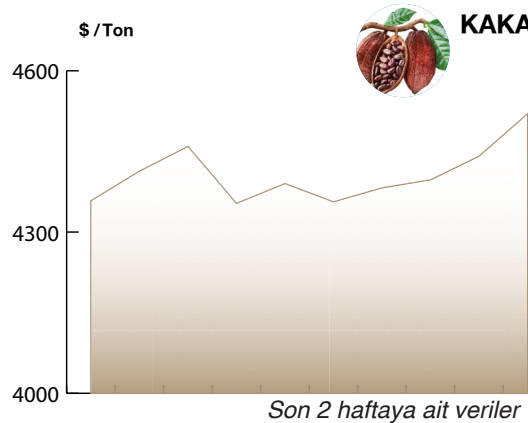
Veriler, 28 Kasım 2023 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



Yeni üye Brezilya

Brent petrolü, haftayı yüzde 1.8 kayıpla 80.8 dolardan kapattı. Suudi Arabistan kesinti konusunda ısrar ederken, Nijerya ve Angola'nın itirazı nedeniyle 30 Kasım'a ertelenen OPEC toplantısında, günlük 684 bin varil kesinti ve Brezilya'nın üyeliğe kabul kararı alındı. ABD'nin petrol stoklarının haftalık beklenti olan 2 milyon varil yerine 817 bin varil azalmasına rağmen Brent petrolün 80 doların üzerinde kalmasının en önemli nedeni, Karadeniz'deki olumsuz hava şartlarının Kazakistan ve Rusya'dan yapılan ihracatın sektöre uğraması olarak gösteriliyor.

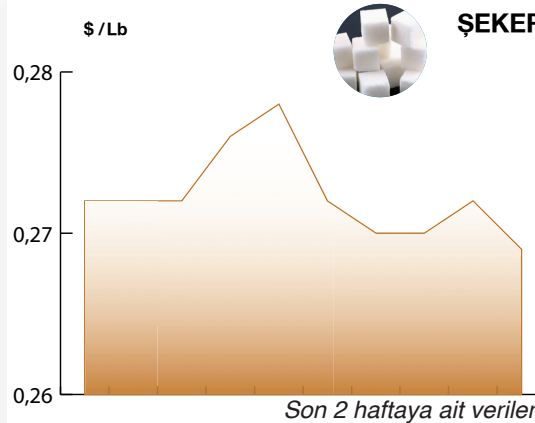


Yükseliş devam ediyor

Kakao fiyatlarının yükselişi devam ediyor. Londra kakao fiyatları, 4.520 dolar ile 1977 yılında gördüğü enflasyondan arındırılmamış 4.663 dolar zirvesine yaklaştı. Gana ve Fildişi Sahili'nde yoğun yağışlar kakao çekirdeklerinin kurumasını engelliyor; bu da kakao kalitesinin düşmesine neden oluyor. Yoğun yağışlar, siyah pod ve sürgün şişliği hastalıklarına da yol açıyor. Tüm bu gelişmeler ihracat rakamlarına yansıyor. 1 Ekim-27 Kasım arasında Fildişi Sahili'nden limanlara ihracat amaçlı gönderilen kakao miktarı yüzde 32.2 düşüşle 479 bin ton oldu.

Faiz düşüşü etkili

Altın fiyatları, haftayı 2 bin 40 dolardan kapattı. ABD Merkez Bankası Fed'den faiz artırımına ilişkin gelen ılımlı mesajlar ve ABD dolarının Kasım ayında yaklaşık yüzde 3 değer kaybetmesi, altının değer kazanmasına neden oldu. Ayrıca Mart 2024'ten itibaren faiz düşüşü beklentisi oluşmaya başladı. Avustralya'da ekim ayı enflasyonunun düşük gelmesi ve Yeni Zelanda Merkez Bankası'nın faiz oranlarını değiştirmemesi de diğer etkenler. 2 yıllık ABD tahvil faizlerinin yüzde 4.94'e gerilemesi de altın fiyatlarını destekliyor.



Üretim artıyor

Son 12 yılın zirvesinde seyreden şeker fiyatları, Brezilya'da üretim artışı beklentisiyle yüzde 3 değer kaybetti ve bir ay öncesine döndü. Unica'nın yayınladığı rapora göre, Brezilya'da Kasım ayının ilk yarısında üretim, bir önceki yıla göre yüzde 30.9 artışla 2.19 milyon tona yükseldi. 2023-24 sezonunda yıllık üretim ise yüzde 23.1 artışla 39.42 milyon ton oldu. Diğer önemli bir gösterge de petrol fiyatlarındaki sakin seyre paralel olarak bu yıl şeker üretiminde, şeker kamışı kullanım oranının yüzde 45.97'den yüzde 49.1'e yükselmesi.



Kongre şehirlerinde hedef yeniden ilk 10

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdağ, "Olağanüstü konjonktürel gelişmeler olmazsa, en geç 2025 yılında İstanbul'u yeniden dünyanın en iyi ilk 10 kongre şehri listesine gireceğini söyledi."

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdağ, "Olağanüstü konjonktürel gelişmeler olmazsa, en geç 2025 yılında İstanbul'u yeniden dünyanın en iyi ilk 10 kongre şehri listesine gireceğini söyledi."

İstanbul Kongre ve Ziyaretçi Bürosu'nun (ICVB) da Başkanı olan Avdağ, yazılı açıklamasında, büyük kongre organizatörlerinin İstanbul'u tercih etmesi için sektör paydaşları ile işbirlikleri yaparak ve doğrudan destekler vererek, dünyanın dört bir yanında İstanbul'u

tanıttıklarını bildirdi.

EN İYİ PERFORMANS

Covid-19'un bitmesiyle hız kazanan çalışmaların sonuç vermeye başladığını kaydeden Avdağ, "İstanbul, Londra ve Paris ile birlikte 'Avrupa'nın En İyi Performans Gösteren Şehirleri 2022' listesinde üçüncü sırada yer aldı. CityDNA Derneği'nin raporuna göre, tüm Avrupa şehirleri arasında 2019 yılı sayılarını yükselten tek şehir, İstanbul oldu" bilgisini paylaştı.

Avdağ, 2024 yılında İstanbul'a, katılımcı sayıları 250 ve 8 bin arasında değişecek 11 uluslararası kongreyi kazandırdıklarını belirterek, şunları

aktardı: "Ayrıca, isimlerini kamuoyuna resmi karar duyurulduktan sonra açıklayacağımız, havacılık ve turizm sektörü ile ilgili dünya çapında iki çok önemli etkinliği, 2024 yılında İTO ve ICVB işbirliği ve sponsorluğunda İstanbul'da gerçekleştireceğiz. Yine şu anda ismini açıklayamadığımız, ancak Avrupa'nın en önemli uluslararası federasyonlarından birinin dünyanın dört bir yanından gelecek olan 1000 katılımcısıyla 2027 yılında gerçekleşecek uluslararası kongresini de verdiğimiz desteklerle İstanbul'a kazandırdık. Hedefimizin uluslararası kongre listelerinde yeniden ilk 10'a girmek olduğunu açıklamıştık. Şimdi tarih

vererek ifade etmek istiyorum. Olağanüstü konjonktürel gelişmeler olmazsa, en geç 2025 yılında İstanbul'u yeniden dünyanın en iyi ilk 10 kongre şehri listesinde göreceğiz."

Avdağ, İstanbul'un, İtalya merkezli uluslararası bir derneğin 2026 yılında gerçekleşecek 2 bin kişilik uluslararası kongresinde son aşamaya kaldığını bildirdi.

Megakentin, kongre turizmi sıralamasında 2022'de dünya genelinde 23. ve Avrupa şehirleri arasında 20. sırada bulunduğunu kaydeden Avdağ, "İstanbul'un kongre rekoru ise 2015 yılındaki 'dünya 8'inciliği' şeklinde olmuştu" dedi.

İstanbul gümrükleri 7/24 çalışmayla HIZLANACAK

Türkiye'nin ve Avrupa'nın lojistik kalbi konumunda olan İstanbul'da gümrüklerdeki yoğunluğu azaltmak için Muratbey'de başlatılan 7/24 çalışma uygulaması yaygınlaştırılacak. Atatürk Havalimanı Gümrük Müdürlüğü de benzeri çalışmalar tamamlandıktan sonra 7 gün 24 saat çalışacak.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

BÖLGESİNİN lojistik kalbi konumunda olan İstanbul gümrüklerinde, yoğunluğu azaltmak için çeşitli iyileştirme düzenlemeleri yapılıyor. Bu kapsamda, Muratbey Gümrük Müdürlüğü lojistik sektöründe hizmet veren paydaşları rahatlatmak amacıyla 2019 yılında 7 gün 24 saat çalışma esasına geçmişti. Aynı düzenlemenin Atatürk Havalimanı Gümrük Müdürlüğü için de geçerli olması için çalışmalar hızlandırıldı. Prosedürlerin tamamlanmasının ardından söz konusu müdürlük de İstanbul lojistik sektörünün yoğunluğuna nefes alacaktır.

TÜRKİYE TİCARETİNİN YARISI

İstanbul Gümrük Müdürlüğü'ne bağlı noktalarda Türkiye'nin dış ticaretini oluşturan malların büyük bölümünün işlemleri yapılıyor. 2023 Ocak-Ekim döneminde İstanbul Bölge Müdürlüğü bağlantı noktalarında Türkiye ihracat ve ithalatının ortalama yüzde 35'ini kapsayan işlem gerçekleştirildi. Yurt genelindeki gümrük beyannamelerinin yüzde 50'sini İstanbul'daki bağlantı noktaları yükledi. Bağlantı idarelerinde 1.7 milyon konteyner, 8 milyon gemi, 413 bin 300 uçağa ait işlem gerçekleştirildi.

SEKTÖRÜN TÜM TARAFLARI

Türkiye ve İstanbul lojistik performansına dair bu analizler, İstanbul Ticaret Odası Lojistik Hizmetler Meslek Komitesi tarafından gerçekleştirilen sektörel toplantıda ele alındı. İTO Yönetim Kurulu Üyesi Salih Sami Atılğan'ın başkanlık yaptığı toplantıya, sektör temsilcilerinin yanı sıra İstanbul Gümrük ve Dış Ticaret



Bölge Müdürü Hayrettin Yıldırım başkanlığında gümrük bölge müdürleri de katıldı.

LOJİSTİK PERFORMANS

Toplantıda konuşan İstanbul Gümrük ve Dış Ticaret Bölge Müdürü Hayrettin Yıldırım, Türkiye yüzyılı için lojistik hizmetler sektörünün çok önemli bir marka değeri olduğunu ifade etti. Yıldırım, "Küreselleşen ve artan rekabet ortamında uluslararası lojistik sektörü her geçen gün önem kazanıyor. Ülkemizin konumunu avantajlı hale getirmek bizim elimizde. Bizler 3 bin 698 personelimizle bu amaca hizmet etmeye, Türkiye'nin lojistik performansını iyileştirmeye çalışıyoruz" dedi.

İLK 10'DA OLMAK İÇİN

İTO Lojistik Hizmetler Meslek Komitesi Başkanı ve Meclis Üyesi Nağihan Soylu da İstanbul gümrüklerinde yaşanan sorunların çözümü için sahada olduklarını ifade etti. Soylu, şunları söyledi: "Bölge müdürümüz de bu konuda bizlere destek olmak için üstün gayret sarf ediyor. Lojistik performansın artması için paydaşlarla sürekli irtibat halinde olmalıyız. Dünya Bankası'nın lojistik performans endeksinde ilk 10'da yer almak için çaba sarf etmeliyiz. Böyle toplantıların buna hizmet edeceğine inanıyorum."

Rekabet gücü için

İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Salih Sami Atılğan, İTO üyelerinin rekabet gücünü artırmak için çalıştıklarını söyledi. Atılğan, "Lojistik sektörünün önemi her gün artıyor. Türkiye açısından lojistik sektörü daha anlamlı. Bizler de Türkiye'nin bu önemli gücüne katkı sağlamak için elimizden geleni yapıyoruz" diye konuştu.



Sektörün sorunları

Toplantıda, İTO Lojistik Hizmetler Meslek Komitesi Meclis Üyesi Caner Tan, sorunları şu şekilde özetledi:

- Ortak transit rejimi kapsamında açılmış transit beyanı ile gelen eşyada varış gümrüğü değişikliği

- talebine olumsuz yaklaşımlar.
- Mahreze iade veya transit yüklerinin en son alınması.
- Transit süre aşımı cezalarının yazılması.
- İstanbul Gümrük ve Dış Ticaret

- Bölge Müdürlüğü bağlantısında fazla mesai ve yolluk uygulamalarında farklılıklar olması.
- Kilo farkları nedeniyle kantar sonrası düzeltme işlemlerinin çok uzun sürmesi.



NRW. OTOMOBİLLERİN ROBOTLAR TARAFINDAN PARK EDİLDİĞİ VE OTOMATİK PİLOTLAR TARAFINDAN SÜRÜLDÜĞÜ YER.

EUROPE'S|||HEARTBEAT

► Bize katılın! Almanya ekonomisinin güç merkezi Kuzey Ren-Vestfalya'yı (NRW) keşfedin! Otomotiv sektöründeki 800'den fazla işletmenin mobilite ihtiyaçlarını karşılamak için dünya çapında geleceğe yönelik çözümler geliştirdiği yer. NRW'ye hoş geldiniz!



NRW.GLOBAL
BUSINESS
Trade & Investment Agency

www.nrwglobalbusiness.com

Bağ-Kur prim eşitleme düzenlemesi ile emeklilik

Bağ-Kur'lular, 9 bin gün prim şartının 7 bin 200 gün prim şartına düşürülmesine yönelik yasal düzenleme gerçekleştikten sonra emekli olabilecek. Ancak bu uygulamadan sadece küçük esnaf ve sanatkar faydalanacak. Şirket ortakları ve diğer işyeri sahipleri, bu uygulamanın dışında tutuluyor.

İSTEĞE bağlı sigortaya prim ödeyenler, esnaf-sanatkar, işveren, şirket ortağı ve diğer işyeri sahipleri 4/1-b (eski adıyla Bağ-Kur) kapsamında sigortalı sayılıyor. Bu kapsamda sigortalı sayılanların emeklilik şartları, genel olarak sigortalılıklarının başladığı tarihe göre üç dönem esas alınarak belirleniyor.

8 Eylül 1999 tarihi ve öncesinde sigortalı olanlar EYT'li sayılıyor ve yaş şartı olmadan emekli olma imkanına sahip bulunuyor. Ancak emeklilik için gereken primleri SSK'lılara göre çok yüksek olduğu için özellikle küçük esnaf ve sanatkarlar, bu kez prime takıldı.

9 BİN GÜN PRİM SORUNU

Hükümetin, hemen hemen her 2-3 yılda bir cazip koşullarla prim borçlarının yapılandırılmasına yönelik düzenlemeler yapmasına rağmen erkek küçük esnaf, yine de Bağ-Kur primlerini ödemekte zorlanıyor. Hal böyle iken emeklilik için gereken 9 bin gün primin düşürülmesini talep ediyor.

Esnaf ve sanatkar odalarının bu durumu gündeme taşımasıyla birlikte Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, 9 bin gün prim şartının 7 bin 200 gün prim şartına düşürülmesine yönelik vaatte bulunmuştu. Bu durumda 5 yıl daha az prim ödenmesi söz konusu olacak.

Gerekli yasal düzenleme gerçekleştikten sonra çok sayıda EYT'li Bağ-Kur'lu hemen emeklilik imkanına kavuşacak.

Kamuoyunda, bu konuda tüm Bağ-Kur'luların faydalanacağına yönelik oluşan beklentinin yanlış olduğunun altını çizelim. Zira 9 bin gün prim şartının 7 bin 200 gün prim şartına indirilmesi uygulamasından sadece küçük esnaf ve sanatkar faydalanacak.

Şirket ortakları ve diğer işyeri sahiplerinin bu uygulamadan faydalanmasının mümkün olmadığını belirtelim.

Kadın Bağ-Kur'luların ise EYT emeklilik için gereken koşulu zaten 7 bin 200 gün prim olduğundan ayrıca bir indirim söz konusu olmayacak.



İsa KARAKAŞ

EMEKLİLİK DÖNEMLERİ

8 Eylül 1999 tarihi ve öncesinde sigortalı olan Bağ-Kur'lular EYT'li olduklarından yaş şartı olmadan emekli olma imkanına sahip. EYT'lilerden sonra 9 Eylül 1999-30 Nisan 2008 döneminde Bağ-Kur'lu olanlar ikinci dönemde bulunuyor. Bu dönemde ilk defa sigortalı sayılanlar;

■ Kadın ise 58, erkek ise 60 yaşını doldurmuş ve 25 tam yıl sigorta primi ödemiş olmaları halinde normal emeklilik aylığından,

■ Kadın ise 60, erkek ise 62 yaşını doldurması ve en az 15 tam yıl malullük, yaşlılık ve ölüm sigortaları primi ödemesi şartıyla kısmi yaşlılık aylığından faydalanabiliyor. Bu düzenleme ile birlikte kadın Bağ-Kur'luların 20 yıl olan prim ödeme gün sayısı tam 5 yıl daha artırılarak 25 yıla (9 bin gün prime) kadar yükseltildi.

Bağ-Kur'lulara emeklilik aylığı bağlanabilmesi için SSK'lılardan farklı olarak ayrıca emeklilik başvuru sırasında prim ve prime ilişkin borçlarının bulunmaması gerekiyor.



30 Nisan 2008 sonrası Bağ-Kur'lu olanların emeklilik şartları

9000 prim ödeme gün sayısı koşulunun oluştuğu tarih	Yaş Kadın	Yaş Erkek	Prim ödeme gün sayısı
01.05.2008 - 31.12.2035	58	60	9000
01.01.2036 - 31.12.2037	59	61	9000
01.01.2038 - 31.12.2039	60	62	9000
01.01.2040 - 31.12.2041	61	63	9000
01.01.2042 - 31.12.2043	62	64	9000
01.01.2044 - 31.12.2045	63	65	9000
01.01.2046 - 31.12.2047	64	65	9000
01.01.2048 ve sonrası	65	65	9000

CTT EXPO 2024

Moskova / Rusya Federasyonu
28 - 31 MAYIS 2024

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

• Beton Sanayisi • İnşaat Araçları ve Ekipmanlar • İnşaat Teknolojileri • İş ve İnşaat makineleri • Madencilik • Yedek Parça Sanayi

RUSYA FEDERASYONU, BAĞIMSIZ DEVLETLER TOPLULUĞU VE DOĞU AVRUPA'NIN ETKİN İNŞAAT EKİPMANLARI, TEKNOLOJİLERİ FUARI

CTT EXPO 2024

- İnşaat makinelerine yönelik teknolojik ve yenilikçi çözümler
- 71.000 m² sergileme alanı
- 12 ülkeden 920 firma ve 59.500 profesyonel ziyaretçi
- İstanbul Ticaret Odası tarafından 2019 yılından itibaren düzenlenen Türkiye Milli İştirakinin yükselen başarı grafiği

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve temel aydınlatma
- Nakliye, gümrük, sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Milli İştiraki broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- Devlet desteğine ilişkin ilgili ihracatçı Birliği tarafından talep edilen dosya masrafı

KATILIM BİLGİSİ

Minimum stant alanı : 12 m²
Katılım bedeli : 750 Euro /m²



Akif Gönülcü / Çağrı Oluç / Mustafa Çağlayan

Tel : 0212 455 61 19 / 0212 455 61 05 / 0212 455 61 08

GSM : 0533 959 30 57

E-Posta : akif.gonulcu@ito.org.tr / cagri.oluc@ito.org.tr
mustafa.caglayan@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal



İkinci sosyal güvenlik reformu dönemi

1 Mayıs 2008 ve sonrasında 4/1-b kapsamında sigortalı sayılanların emeklilik aylığına hak kazanmalarında SGK (5510 sayılı) Kanunu ile belirlenen şartlar geçerli oluyor.

Buna göre; 2036 yılına kadar kadın için 58, erkek için 60 yaşını doldurma ve 9 bin gün malullük, yaşlılık ve ölüm sigortaları primi ödemiş olma şartı aranıyor.

2036 yılından sonra 9 bin gün malullük, yaşlılık ve ölüm sigortaları primi ödeme gün sayısı koşulunun yerine getirilmesi halinde ise gün koşulunun yerine getirildiği tarih aralığındaki yaş hadleri esas alınarak emeklilik (yaşlılık) aylığına hak kazanılabilecek. Bu düzenleme ile 2048 yılından itibaren emeklilik aylığına hak kazanmak için kadın ve erkek ayrımı olmadan 65 yaş şartı aranacak.



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
Tamer Çerçi

Basın ve Süreli Yayınlar Müdürü
Şükruhan Dolu

Sorumlu Yazışmaları
Doğan Erdoğan

Gazete Yayın Sorumlusu
Dilşah Sarıhasan

Yayın Direktörü
Canan Bilgin

Dijital Yayın Sorumlusu
Fedayi Yıldırım

Haber Merkezi
Adem Orhun, Sümeyra Yanış Topal, Şeref Kılıçlı, Barış Cabacı, Mesude Demirhan

www.istanbulticaretgazetesi.com
İlker Başöz, Necmi Uysal, Hamit Eteevrans

Reklam Cengiz Kazan

Abonelik Abdülkadir Yıldız

Grafik Osman Kuvvet

Fotoğraf Kamil Çatak

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ'NDE YAYINLANAN YAZILARIN VE MAKALELERİN SORUMLULUĞU YAZARLARINA AİTTİR. İTO'NUN GÖRÜŞLERİNİ İÇERMEZ. YAZI VE HABERLER, KAYNAK BELİRTİLEREK KISMEN YA DA TAMAMEN KULLANILABİLİR.

ABONELİK:
Yıllık abone bedeli 80 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: 01.12.2023

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

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ
Tel: 0212 455 61 23

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

Yüksek teknolojlili yatırıma avantajlı finansman

İhracat birim değerini yükseltmek, cari açığı azaltmak ve milli geliri artırmak için yeni bir kredi programı açıldı. Yatırım Taahhütlü Avans Kredisi (YTAK) Programı, rekabetçi üretim hedefine ulaşmada ihtiyaç duyulan finansmanı sağlayacak. Yüksek teknolojlili ürün üretmek üzere en az 1 milyar TL'lik yatırım projesi sunanlar, 10 yıl vadeli ve düşük faizli bu krediden yararlanabilecek.

ADEM ORHUN

TÜRKİYE Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), teknolojik ve stratejik yatırımlara odaklanan yeni Yatırım Taahhütlü Avans Kredisi (YTAK) Programı'nı duyurdu. Kredi, orta-yüksek veya yüksek teknoloji düzeyine sahip ürünleri üretmek üzere hazırlanacak yatırım projeleri için kullanılacak. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır'ın yaptığı açıklamaya göre, teknolojik ürün üretmeye yönelik yatırımın en az 1 milyar TL ve üzeri olması gerekiyor. Bu krediye başvuracaklar için yıllık 100 milyar TL limit tahsis edildi. Bu kapsamda üç yılda toplam 300 milyar TL avans kredi kullanılması planlanıyor.

Söz konusu krediyi kullanabilecek yatırım projelerini alma ve değerlendirme işini, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı yürütecek. Bakanlık, bu kapsamda 281 üründen oluşan 'Stratejik Öncelikli Ürün Listesi' yayınladı. Ayrıca hangi alanlarda yatırım yapılabileceğine dair 261 başlıktan oluşan 'Teknoloji Alanları Listesi' de yayınladı.

ARACI BANKALAR

TCMB'den yapılan açıklamaya göre, yatırım projelerine aracı bankalar kanalıyla kredi tahsis edilecek. Kredi, azami 10 yıl vadeli olacak. İlk iki yılın

geri ödemesiz olması öngörülüyor. Kredinin faiz oranı ise çeşitli şartlara göre değişecek. Projenin teknoloji/strateji puanı, yurt dışından sağlanan finansman oranı ve finansal sağlamlık değerlendirmesinden çıkan sonuca göre, yüzde 15-30 aralığında bir faiz oranı belirlenecek.

Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek de konu hakkında sosyal medyadan paylaştığı mesajında, "Yatırım projesi ve krediyle ilgili süreçte teknik yeterliliği Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, finansal fizibiliteyi bankalar inceleyecek. Nihai kararı ise TCMB verecek. Dış ticarete önemli payı olan yüksek teknolojlili ürünlerin üretimine güçlü destek sağlayacağız. Cari açığı kalıcı olarak azaltmayı hedefliyoruz" dedi.

ÖN ŞART VAR

Duyuruya göre, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, sunulan projeleri teknoloji ve strateji açısından değerlendirecek. Başvurular için ön koşul ise şöyle: "Firmanın, projeyi başarıyla hayata geçirmek ve hedeflenen nitelikte üretim yapabilmek için gerekli teknik yeterlilik ve kapasiteye sahip olması." Bu ön koşulu karşılamadığı anlaşılan başvurular reddedilecek. Bununla birlikte değerlendirme bazı ana başlıklarda yapılacak. Gerekirse bunların alt başlıkları sonradan Bakanlık tarafından ilan edilebilecek.

Uzun vade ve maliyet açısından tavsiye ediyoruz

İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Arif Yavuz, kredide vade maliyetinin çok avantajlı olduğuna dikkat çekti. Prof. Dr. Yavuz, İstanbul Ticaret'e yaptığı değerlendirmede şunları söyledi: "Merkez Bankası politika faizini yüzde 40'a çıkarmasına rağmen bu yatırım kredisine üst limit koydu. Faiz oranı yüzde 15-30 arasında olacak. Bu kredi TCMB tarafından ve kamu

bankaları vasıtasıyla veriliyor. Şu anda bu krediyi almak uygun hale geldi. Yatırım yapacak firmalarımızın yüzde 20-25 oranıyla bu krediyi kullanmaya gayret etmelerini tavsiye ediyoruz. Şu anki durum ve ileriye dönük öngörüler dahilinde enflasyonun ve faizin üç yıldan önce yüzde 30'un altına gelmeyeceğini tahmin ediyoruz. Böyle bir durumda krediyi almak kârlı olacaktır."



Değerlendirme kriterleri ve puanlar

Projelerin değerlendirme kriterleri ve 100 üzerinden puanlama şöyle olacak:

- Yatırımın ilgili sektörlerde rekabetçiliği ve teknoloji kapasitesini artıracak nitelikte ve ekonomik ölçekte olması: **15 puan**
- Yatırımda yerli makina kullanımı: **5 puan**
- Üretimde yerli girdi ve yurtiçi katma değer potansiyeli: **15 puan**
- Projenin, üretilen ürün

veya bu ürünün ara girdi olarak kullanıldığı ürünler bakımından, belirgin kapasite artışı oluşturarak ülke arz sürekliliği, güvenliği ve fiyat istikrarına katkı sağlaması: **25 puan**

- Yatırımla oluşturulacak ilave kapasitenin yurtiçi üretimin ithal ikame etkisi ve ihracat potansiyeli: **35 puan**
- Projenin yeşil üretim performansı ve sürdürülebilirliğe katkısı: **5 puan**

Hangi ürünler ve hangi alanlar listesi için QR kodu okutunuz.



DIE MESSE. FENSTER. TÜR. FASSADE.

COME BY, SAY HI!

FENSTERBAU FRONTALE

19. - 22.3.2024



#fensterbaufrontale

parallel zur

HOLZ-HANDWERK

NÜRNBERG MESSE

Önceki yıllardan çok daha uygun

Geçtiğimiz yıllarda da uygulanan bu kredi türünden şimdiye kadar onlarca firma yararlandı. Önceki yıl bir dönem düşük faiz ortamında yüzde 7.5 faizle uygulandı. 12. Kalkınma Planı açıklandıktan sonra, oradaki yüksek rekabetçi üretim hedeflerine ulaşmak üzere bu yeni program yüzde 40 politika faizinde yüzde 30 ve altında yatırım kredisi olarak devreye alındı. Bu kredi türünde başlıca şu şartlar bulunuyor:

Firma limiti 5 milyar TL. Yatırımın en fazla yüzde 70'ine kadar kredi sağlanıyor. Yatırım için yatırımın yüzde 20'si kadar öz kaynak olması gerekiyor. Firmanın döviz varlıklarının, varlıklara oranının yüzde 5'i geçmemesi, firmanın kur koruması (KKM) sağlayan hesabı olmaması da istenen şartlardan. Finansal fizibilitede bakılacak noktalardan biri de firmanın kredibilitesinin olumlu görünmesi. Çek yasağı, protesto, iflas

veya konkordato gibi problemlerin olmaması gerekiyor. Aracı bankalar faizin üzerine KOBİ'ler için yüzde 2, diğer firmalar için yüzde 1 komisyon alıyor. İmalat sanayi dışındaki yatırım projelerinde minimum yüzde 50 yerli girdi kullanılması şart. Kredi, parça parça 5 eşit taksitle kullanılıyor. Kredinin en az yüzde 10'u ilk 6 ayda alınıyor. Tek seferde kullanım için TCMB'den izin alınması gerekiyor.

Dünya Ticaret Örgütü'nün (DTÖ) raporuna göre, 2009 yılı sonunda G20 ülkelerinin ithalatı kısıtlamak için uygulamaya koymuş olduğu yürürlükteki toplam düzenleme sayısı 70 kadardı. 2022 yılı sonunda bu sayı 2 bin 150 düzeyine ulaşmıştı. Çin, uluslararası ticarette değişen bu oyun kurallarına karşı tedbirler alıyor. Özellikle karbon vergileri konusunda sıkı çalışıyor.



Uluslararası ticarette değişen oyun kuralları ve Çin'in karşı hamleleri



ULUSLARARASI ticaretin günümüzdeki durumunu, 2008 küresel krizi öncesinde hayal etmek bile zor olurdu. 1990'ların başlarından 2008 krizine kadar dünya dış ticaret hacmindeki ortalama yıllık artış yüzde 10 dolaylarında, neredeyse dünya ekonomisinin o dönemdeki ortalama büyüme hızının iki katı olarak gerçekleşmişti. Bunun sonucu olarak dünya toplam ihracatının dünya



ekonomisinin büyüklüğüne oranı yüzde 20 dolayından yüzde 30 dolayına çıkmıştı. Bu, uluslararası ticaretin giderek serbestleştiği, geniş kapsamlı serbest ticaret anlaşmalarının hızla arttığı bir dönemdi.

ESKİ BÜYÜME YOK ARTIK!

2008 sonrasında dünya dış ticareti çeşitli krizlerle düşüp kalkarak ortalama ancak dünya ekonomisinin hızında büyüyor; o eski baş döndürücü büyüme yok artık. Bunda, ülke ekonomilerinin 2008 krizi sonrasında tam anlamıyla toparlanamamış olması yanında korumacılıktaki hızlı artış rol oynuyor. Dünya Ticaret Örgütü'nün geçtiğimiz aylarda çıkan bir raporuna göre, 2009 yılı sonunda G20 ülkelerinin ithalatı kısıtlamak için uygulamaya koymuş olduğu yürürlükteki toplam düzenleme sayısı 70 kadardı. Donald Trump'ın ABD Başkanı olması öncesi 2016 yılı sonunda yürürlükteki bu tür düzenleme sayısı 500 dolayına çıkmıştı; 2020 sonunda Biden'ın başkanlığı öncesi sayı 1400 dolayındaydı, 2022 sonunda ise 2150 düzeyine ulaşmıştı.

DIŞ TİCARETTE ANA UNSUR

Yukarıda sözünü ettiklerimiz, ülkelerin diğer ülke üreticilerinin pazarlarına erişimini kısıtlama veya maliyetlerini artırma yoluyla yerli üreticilerin rekabet gücünü artırmaya yönelik kota, ek gümrük vergisi türünde uygulamalar. Günümüzde bunların yanına, yerli üreticiyi doğrudan destekleme politikaları geliyor. Biden yönetiminin yalnız ABD'de üretilen elektrikli otomobiller için getirdiği teşvik tedbirlerine, AB tarafından kendi üreticileri için ABD'ye ihracatta rekabet dezavantajı yaratacağı gerekçesiyle karşı çıkılması, bu bağlamda bir gelişme. Yakın zamanlara kadar yerli sanayiye doğrudan destekleme politikaları, gelişmekte olan ülkeler tarafından uygulanır, gelişmiş olanlar tarafından kınanırdı. Artık bu tür politikalar dış ticaret akışlarını biçimlendiren ana unsurlar arasına giriyor.

Bir de, AB'nin iklim koruma, sınai ve teknolojik gelişme, yerli üreticiyi koruma amaçlarının birbirine karıştığı Sınırda Karbon Vergisi örneği var. Bilindiği üzere bunun temelinde, çevreye ve dünya iklim sistemine zarar veren üreticilere ek maliyet getirme politikası yatıyor. Bu, çevre-iklim sistemini korumak ve yeşil teknolojilere olan talebi artırarak AB üreticilerinin bu alanda ilerlemesini sağlamak olmak üzere iki amaca yönelik bir politika. AB üreticilerine getirilen ek maliyetin onların rekabet gücünü düşürmemesi için AB'ye çevre-iklim sistemine zarar veren yöntemlerle üretilen ürünler ihraç eden ancak ülkelerinde AB'li üreticiler gibi bunun bedelini ödemeyen yabancı üreticilere sınırda vergi yoluyla bedel ödetilmesi öngörülüyor. Bu, şimdilik AB'ye özgüyse de ihracatta karbon izine dayalı vergilerin yaygınlaşması olası.



Ekonomide politikalar sonuç vermeye başladı

Küresel alanda ve Türkiye'de uygulanan politikalar, hedeflenen sonuçlara ulaşmaya başladı. Bu çerçevede işletmeler için de zorlu koşullar geride kalmaya başlayabilir.

1. Küresel ekonomide enflasyonda düşüş hızlandı

Küresel ekonomide enflasyonla mücadele amacıyla 1.5 yıldır uygulanan sıkı para politikaları sonuçlarını vermeye başladı. Özellikle sıkı para politikalarının uygulandığı gelişmiş ülkelerde enflasyon düşüşleri hızlandı. Bu nedenle faiz artışlarının sonuna gelindi. Ancak sıkı para politikaları nedeniyle ekonomiler de önemli ölçüde yavaşladı. Resesyon küresel ekonomiyi teğet geçmiş olmakla birlikte ekonomik büyümeler yüzde 2'lere kadar düştü. Dünya ekonomisinde 2024'ün ilk çeyrek döneminin de durağan geçmesi bekleniyor. İzleyen çeyrek dönemlerde ise toparlanma öngörülüyor. Bu çerçevede yeni bir fiyat şoku ve finansal şok yaşanmazsa dünya ekonomisinde 'en kötü', geride kalmaya başlayacak. 2024'ün ikinci çeyrek döneminden itibaren Türkiye'nin ihracatı da olumlu etkilenecek. En önemli riskler ise jeopolitik riskler olmaya devam ediyor.

2. Türkiye'de faiz artışlarının sonuna yaklaşıldı

Merkez Bankası, para politikasında sıkılaşmaya devam ediyor. Faiz oranı yüzde 40'a çıkartıldı. Merkez Bankası, faiz oranlarındaki artışın sonuna yaklaşıldığını da söyledi. Buna bağlı olarak aralık ve ocak aylarında 250 baz puan faiz artışları daha yaparak faiz oranını azami yüzde 45 seviyesine kadar çıkaracak. Merkez Bankası, likidite ve kredi sıkılaşmasına ilişkin önlemler almaya da devam edeceğini açıkladı. Buna göre yeni mevduat munzam karşılıklar artışı ile özellikle kredi kartlarına ilişkin yeni sıkılaştırma kararları bekleniyor.

3. Türkiye'nin risk primi geriliyor

Türkiye ekonomisinde de politika değişiklikleri etkisini göstermeye başladı. Sıkı para politikası ile iç talebin yavaşladığı görülüyor. Sanayi üretimi ve perakende satışlar ile inşaat-konut sektörü yavaşlıyor. Yeni politikalara bağlı cari işlemler dengesi eylül ayında uzun süre sonra fazla verdi. Ekim ayı enflasyonu yavaşladı. Enflasyon ve cari işlemler dengesinde kalıcı iyileşme için doğru yolda olduğu görülüyor. Diğer yandan, sıkı para politikasının etkisiyle faiz oranları artıyor, kredi piyasası sıkışıyor ve tasarruf eğilimi yükseliyor. Ekonomide politika değişiklikleriyle ve alınan ilk sonuçları ile Türkiye'nin risk primi de düşüyor. Yeni politikalar ekonomide ihracatı ve yatırımları ise azami ölçüde destekliyor. Türkiye ekonomisinde de risklerin azaldığı, finansal istikrarın ve fiyat istikrarının sağlanacağı bir döneme girildi.

4. İhracat ve döviz kazandırıcı hizmetlere destekler artıyor

Merkez Bankası, ihracat ve döviz kazandırıcı hizmetler reeskont kredileri faiz oranlarını değiştirmeyerek yüzde 25.93 oranında sabit tuttu. Reeskont kredi faiz oranları, Merkez Bankası'nın politika faizine bağlı olarak değişiyor. Ancak Merkez Bankası politika faizini yüzde 40'a çıkarmış olmakla birlikte ihracatın desteklenmesi amacıyla ihracat ve döviz kazandırıcı hizmetler reeskont kredileri faiz oranını yüzde 25.93 seviyesinde sabit tuttu. Böylece ihracatçılar lehine önemli bir avantaj sağladı.

5. Şirketler yeni koşullara uyum sağlamalı

Şirketlerimiz küresel ekonomideki yavaşlama koşulları ile içeride yeni ekonomi politikalarının etkilerine uyum sağlamalı. Bu yeni koşulların başında iç ve dış talepteki yavaşlama geliyor. Firmalar stok, üretim ve nakitlerini satışlarındaki yavaşlama beklentisiyle yönetmeli. Finansman alanındaki sıkılaşma karşısında firmalar özkaynak finansmanı ve getirisi olmayan maddi varlıkların likidite edilmesi ile kaynak yaratabilecek. Dış talepteki yavaşlamaya rağmen ihracata dönük faaliyetler artırılmalı. İnsan kaynakları yönetimi de çok önemli hale geldi. Nitelikli insan kaynaklarının korunması odaklı bir ücret politikası izlenmeli. Yeni yıla ait ücret artışlarının iki dönemde yapılması yararlı olacak. Şirketler ayrıca içeride ve dışarıda 2024'ün ikinci çeyreğinden itibaren başlayacak toparlanmaya da hazırlanmalı.

SÖZ Şirketler içerideki ve dışarıdaki yumuşak iniş koşullarına uyum sağlamalı.

Karbon vergilerine sıkı çalışıyor

Çin'de, ülke üreticilerinin ihracat potansiyelini etkileyen ve etkileyecek bu gelişmelere karşı neler yapılıyor? Ek gümrük vergileri ve kotaların etkisi, mal akış rotalarının değişmesi ile büyük ölçüde azaltılıyor. Trump dönemi ek gümrük vergilerinden sonra Çin'in ABD'ye ihracatında bir düşüş, Meksika, Vietnam gibi bazı ülkelerin ihracatında ise artışlar oldu; ancak bu ülkelerin Çin'den ithalatında da buna paralel artışlar görüldü. Bu, Çin'in ABD'ye ihracatının bu ülkeler

üzerinden, kısmen üretimin son aşamasının bu ülkelere kaydırılmasıyla sürdürüldüğüne işaret ediyor. ABD ve AB ülkelerinin kendi sanayilerini doğrudan destekleme politikalarına karşı ise Çin'in yapacağı pek bir şey yok; ülke yönetimi de zaten kendi üreticilerine büyük destekler sağlıyor. Bu ülke yönetimlerinin sanayi politikaları uygulamaya başlamasının ana nedeni de bu konuda Çin ile rekabet etme kaygısı. Karbon vergilerine gelince, Çin

bu konuda sıkı çalışıyor. Vergiler, cezalar, hepsinden önemlisi AB ve sınırlı şekilde ABD'de uygulanan türde bir karbon piyasası oluşturarak üretimde çevre kirlen ve karbon salana bunun maliyetini ödeyecek sistemler kuruluyor. Bunun yanında ülke yönetimi üreticilerin ve ürünlerin karbon salımlarını izleyecek, belirleyecek ve bunları diğer gelişmiş ülkelerdekiler ile karşılaştıracak sistemler geliştirmek üzere hummalı bir faaliyet içinde bulunuyor.

VEFAT VE BAŞSAĞLIĞI

Odamız
14. Dönem Meclis Başkanı,
17. Dönem Disiplin Kurulu Başkanı,
11. 12. 13. 14. ve 16. Dönem Meclis Üyesi

REFİK ARAS'ı

Kaybetmenin derin üzüntüsü içindeyiz.

İTO camiası olarak, merhuma Allah'tan rahmet, ailesine, sevenlerine ve iş âlemimize sabır ve başsağlığı diliyoruz.

Allah rahmet eylesin. Mekânı cennet olsun.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Koruma duvarları piyasaları küçültüyor



Sanayinin
pozitif
etkisi

2024 beklentimizi yükseltiyor

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Türkiye ekonomisinin yılın üçüncü çeyreğinde beklentilerin üzerinde yüzde 5.9 büyümesine ilişkin olarak yazılı bir açıklama yaptı. Avdagiç, "Bir önceki çeyrekte büyümeye negatif katkı veren sanayinin yeniden pozitif dönmelerini önemli buluyoruz. Ayrıca yılın üçüncü çeyreğinde yatırımların büyümeye katkısının yeniden artış göstermesi, 2024 yılı için beklentimizi yükseltiyor" dedi.

TOPLUMSAL REFAH ÇOK ÖNEMLİ

Büyümeye en yüksek katkı tüketimden gelmiş olsa da bu katkıda belirgin yavaşlama gözlediklerini kaydeden Avdagiç, şunları söyledi: "Bunu da yeni programın hedefleriyle uyumlu bir şekilde, ekonomide dengelenmenin işaretlerini vermesi bakımından değerli buluyoruz. Diğer yandan, ana ihracat pazarlarındaki yavaşlamanın etkisiyle net dış talebin, üçüncü çeyrekte de büyümeye katkısının azaldığını görüyoruz. Ancak son aylarda ithalatla gözlenen yavaşlamanın etkisiyle önümüzdeki dönemlerde net dış talebin büyümeye negatif katkısının azalmasını bekliyoruz."

Avdagiç, büyümeye sadece rakama indirgenmiş bir veri olarak bakmadıklarını belirterek, "Büyümenin yanı sıra toplumsal refahı çok önemsiyoruz. Dolayısıyla, bir yandan enflasyonla mücadele ederken bir yandan da üretimin, istihdamın ve ihracatın önceliklendirildiği politikaların bir denge içinde götürülmesi gerektiğine inanıyoruz" dedi.



OECD, sıcak gelişmelerden dolayı küresel büyüme tahminini revize etti. Buna göre bu yıl yüzde 2.9 oranında beklenen büyüme, gelecek yıl yüzde 2.7 seviyesinde kalacak. Küresel büyümenin hızındaki düşüşte, savaşların yanı sıra artan korumacılık duvarları da etkili oluyor.



Trump döneminde alevlenen ticaret savaşlarının ardından pandemi ve çatışmalar ekonomik konjonktörü bozdu. Ticarete iyice yerleşen korumacılık da ekonomileri daralttı. Büyüme tahminlerinde pozitif ayrışan Türkiye ise ticaretin güvenilir limanı oluyor.



EKONOMİK İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD), Ekonomik Görünüm Raporu'nu yayınladı. Son rapora göre küresel ekonomik büyümenin bu yıl yüzde 2.9 olacağını ve gelecek yıl yüzde 2.7'ye gerileyerek ılımlı kalmaya devam edeceğini öngördü. Böylelikle küresel ekonomiye dair 2023 büyüme öngörüsünü bir tık küçültmüş oldu. Çünkü önceki tahmin yüzde 3 seviyesindeydi. Öte yandan, OECD'nin 2024'e yönelik büyüme beklentisi daha da düşüyor. Aynı rapora göre, küresel ekonomik büyüme, 2024'te yüzde 2.7'ye gerileyerek ılımlı kalmayı sürdürecektir.

RİSKLER VE DUVARLAR

Uzmanlara göre, küresel büyüme düşüşünde birbiri ardına sıralanan riskler yanında yükselen korumacılık duvarları da etkili. 2008'de dünya ekonomisinin o tarihe kadar gördüğü en büyük küresel kriz sonrasında gündeme gelen korumacılık tartışmaları, 20 Ocak 2017 günü yemin ederek

45. ABD Başkanı olarak göreve başlayan Donald Trump ile yeni bir aşamaya geçildiğini gözler önüne serdi. Çünkü o tarihe kadar korumacılığı genellikle gelişmekte olan ülkeler uyguluyor, büyük ekonomiler ise bunu eleştirirdi. Ancak Trump sonrasında dünya ekonomisinin lokomotifleri tarafından korumacılık uygulamaları yerleşik hale getirilir oldu. Doğal olarak bu durum, ekonomilerde bir daralmaya neden oluyor.

TÜRKİYE TAHMİNİ YÜKSELDİ

Korumacılığın da etkisiyle dünya küçülürken Türkiye ekonomisi büyüme dinamizmini koruyor. OECD, Türkiye ekonomisinin yılın ilk yarısındaki güçlü performansının ardından, bu yılki büyümenin yüzde 4.5 olacağını öngörüyor. Dünya büyüme tahminini düşüren OECD, Türkiye'ninkini ise yüzde 4.3'ten yüzde 4.5'e yükseltti. Haksız da sayılmaz. Çünkü geçen hafta Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), bu yılın üçüncü çeyreğine (temmuz-eylül dönemi) ilişkin

gayrisafi yurt içi hasıla (GSYH) sonuçlarını açıkladı. Buna göre, GSYH 2023 yılı üçüncü çeyrek ilk tahmini, zincir- lenmiş hacim endeksi olarak, geçen yılın aynı çeyreğine göre yüzde 5.9 arttı. Bu rakam, küresel büyümeye yönelik tahminlerini ikiye katlayacak seviyede.

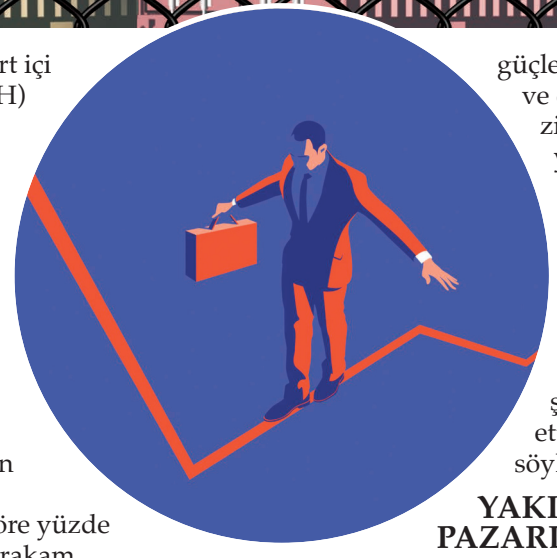
YENİ İŞBİRLİKLERİ ÇIKIYOR

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, 13. Türkiye Enerji Zirvesi'nde yaptığı konuşmada, dünyada yerleşik kabullerin çatırdadığı, serbest ticaret kurallarının bizzat o kuralları koyanlar tarafından aşındırıldığı, korumacılık politikalarının her geçen gün

güçlendiği, tedarik ve değer zincirlerinde yakın merkez, dost merkez gibi seçici yaklaşımların öne çıktığı bir sürece şahitlik ettiklerini söyledi.

YAKIN PAZARLAR

Orta Vadeli Program'da da (OVP) korumacılık politikasıyla ilgili şunlar yer alıyor: "Jeopolitik gerilimlerin ve ticarete korumacılık eğilimlerinin sürmesi, uluslararası ekonomik ilişkilerin karmaşıklaşmasını beraberinde getiriyor. Bölgelerarası yeni ticari ve siyasi işbirlikleri ortaya çıkıyor. Dost ve müttefik ülkelere tedarik (friend-shoring) ve yakın ülkelere tedarik (near-shoring) yaklaşımları daha fazla benimsenecek."



Bırakınız kontrolü yapsınlar



İstanbul Ticaret Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölüm Başkanı Doç. Dr. Uğur Yasin Asal, son dönemdeki korumacılık eğilimini değerlendirirken, şu ifadeleri kullandı: "Adam Smith ve liberal ticaret doktrininin savunduğu serbest ticaret ilkesinin krizlerde etkili olamaması, devletlerin ekonomiye müdahalelerinin kriz aşamalarında belirleyici olmasına neden oldu. Hem pandemiye hem de 2008 küresel ekonomik krizi, bu duruma örnek olarak gösterebiliriz. Korumacılık, son yıllarda jeopolitik krizlerin artmasıyla birlikte dış politika stratejisi olarak benimsenmeye başladı. Küresel ticaret savaşları da bu eğilimin bir yansıması olarak karşımıza çıkıyor. Adam Smith'in doktrininin işlememesinin birinci sebebi, devletin içerisinde hem piyasa düzenlemesi hem de gümrük vergileri kullanılarak bir dış politika ve dış ticaret stratejisi oluşturmaması. İkinci sebep ise dünyanın jeopolitik krizlerle sıkça karşı karşıya gelmesi, devletlerin yöntemlerinin daha katılaşması. Dış ticaret, bu süreçte bir dış politika üstünlüğü haline geldi. Dünyadaki çekişmeler olduğu sürece Adam Smith'in doktrini tam tersine işlemeye devam edecek. 'Bırakınız geçsinler, bırakınız yapsınlar' mottosu, 'Bırakınız kontrolü yapsınlar, bırakınız kontrolü geçsinler'e dönüştü."

Gelişme politikası olarak görülmeli



Dönemsel korumacılık politikasının geçmiş dönemlerde uygulandığını belirten Türk-Alman Üniversitesi İktisat Fakültesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Semih Emre Çekin, İstanbul Ticaret'e şunları söyledi: "Türkiye, yeni bir anlayış benimsiyor. Önemli olan, iç talebi canlı tutarak enflasyonla mücadele edecek tedbirlerin alınması. Para ve maliye politikaları, Türkiye gibi sürekli gelişmeyi her krize rağmen başarmış ve güç merkezi olan ülkenin hızlı gelişmesi için devam ettirilmeli. Türkiye, korumacılık politikasını gelişme politikası haline dönüştürmeli. Türkiye'nin önemli bir adım atması gereken nokta, dünya ile rekabet edebilecek, üretmeye yönelik teşvik sisteminin revize edilmesi. Örneğin, belirli bir girdinin üretimi için 2 yıl süreyle teşvik verilmesi, gümrük korumasının sağlanması ve gerektiğinde parasal destek sunulması gibi önlemler, geçici ve kısmi bir ithal ikamesi stratejisini benimsemek için atılacak adımlar arasında yer alabilir."

Yeni hedef ve yakın pazarlarla kontrollü ticaret



Dünya genelinde serbest ticaret anlaşmalarının sayısındaki artışa rağmen korumacılık uygulamalarının da yükselişe geçtiğini belirten KPMG Gümrük ve Dış Ticaret Hizmetleri Bölüm Lideri Murat Palaoğlu, "ABD ile Çin arasındaki ticaret savaşı, küresel ticaret aktörlerini etkileyen önemli bir örnek olarak karşımıza çıkıyor. Global ticaret dengesini sağlamak için sadece ithalatı engellemek yeterli olmayabilir. Türkiye, üretim, istihdam ve ekonomik dengelerin gözeterek stratejilerini güncellemeli. Daralan küresel ticaret hacmi ve artan korumacılık tedbirleri karşısında, serbest ticaret anlaşmalarına sahip ülkelerle yapılan ticaretin önemi artıyor. Türkiye'nin, yeni pazarlara kontrollü girmeye odaklanması gerekiyor. Korumacılık önlemleri ve ticaret savaşları, kısa vadede tüm sektörlerin gündeminde önemli bir yer tutmaya devam edecek. Bölgesel korumacılık, bölgesel serbestçilik bu dönemin anahtarları olacak" dedi.

Serbest ticaretin güvenilir limanı



Türkiye'nin OECD Daimi Temsilcisi Prof. Dr. Kerem Alkin, İstanbul Ticaret'e yaptığı açıklamalarda, 2024'ün ülkeler için küresel gıda arzı güvenliği, iklim değişikliği, enerji arzı güvenliği, jeopolitik gerginlikler ve yaptırımların etkisiyle korumacı politikaların yükseldiği bir dönem olacağını belirtti. Prof. Dr. Alkin, "Türkiye, diğer ülkelerle birlikte korumacı politika izlese de serbest ticarete daha yakın bir anlayış benimsiyor. Türkiye'nin korumacılık tedbirlerinden uzak durarak küresel tedarik zincirindeki rolünü sürdürmesi, ülkeye genel anlamda avantaj sağlayacak. Türkiye, güvenilir liman ve tedarikçi ülke olma yolunda kararlı adımlar atıyor. Özellikle Avrupa, Afrika, Ortadoğu ve Körfez Bölgesi'nden mal tedarikine olan eğilimlerin artması, bunun en büyük kanıtıdır. Dünya Ticaret Örgütü'nün korumacılık tedbirlerine karşı adımları var, ancak ülkeler arasındaki görüş ayrılıkları ve hukuki süreçlerde mevcut tikanlıklar nedeniyle etkili bir şekilde işleyemiyor. Bu durumda çok uzun sürüyor" dedi. Alkin, Türkiye'nin bu konjonktürde hem ihracat geliri hem de küresel tedarik zincirindeki etkileyici konumuyla öne çıktığını söyledi.





FOTOĞRAFLAR: KAMİL ÇATAK

İstişare kültürünün somutlaşmış hali

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Oda'nın 21. Dönem 1. Meclis Çalışma Toplantısı'nın açılışında yaptığı konuşmada, istişare kültürünün önemine dikkat çekti. Meclis ve komite üyeleriyle istişarenin farklı formatlarla yapıldığına işaret eden Avdagiç, "Toplantılarımız, İTO'nun temelinde bulunan istişare kültürünün somutlaşmış halidir" dedi.



BARIŞ CABACI

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO), Cumhuriyetin ikinci asrının ilk Meclis Çalışma Toplantısı'nı gerçekleştirdi. İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Oda'nın Antalya'da icra edilen 21. Dönem 1. Meclis Çalışma Toplantısı'nın açılışında yaptığı konuşmada, istişare kültürünün önemine dikkat çekti. "Çalışma toplantıları bizim için iki nedenle önemlidir" diyen Avdagiç, ilkinin şöyle açıkladı: "Toplantılarımız, İTO'nun temelinde bulunan istişare kültürünün somutlaşmış halidir. İTO'nun kurumsal yapısının yansıdığı, geleneğinin



aktarıldığı en önemli etkinliklerimizden biridir. Bu nedenle her dönem özenle düzenli olarak gerçekleştirmeye çalışıyoruz. Ayrıca ister gündemli ister gündemsiz şekilde yapılsın, tüm çalışma toplantılarımız bizim için yeni fikirlerin nüvelendiği yerdir. Aylık meclis toplantılarımız nasıl kısa vadeli sorunları çözmeyi amaçlıyorsa, çalışma toplantılarımız da uzun vadeli politikaların ortaya çıktığı bir yapıyı temsil ediyor."

TANIŞ OLMA TOPLANTISI

Başkan Avdagiç, çalışma toplantılarının önemine dair ikinci neden konusunda da

şunları kaydetti: "Koşuşturmadan uzak, işimizle ya da diğer programlarla gölgelenmeyen bir ortamda yapılmasına özen gösteriyoruz. Bu şekilde de hem toplantılarla hem aktivitelele hem de boş zaman gibi görünen sohbetlerle birbirimizle önyargısız ve hesapsız bir şekilde yaklaşmayı amaçlıyoruz. Böylece Meclis üyelerimizin birbirleriyle tanış olmasını, derinlemesine konuşma ve görüşme imkanı bulmasını hedefliyoruz. Gerçekten de iletişimin en üst seviyede olduğu, yanlış anlamaların en az oranda gerçekleştiği toplantılarımız, çalışma toplantılarımızdır."

Cumhuriyetin ikinci asrının ilk günlerinde düzenlenen Meclis Çalışma Toplantısı'nın anlamlı olduğunu belirten Şekib Avdagiç, şöyle devam etti: "İTO'nun kurumsal yapısının yansıdığı, geleneğinin aktarıldığı en önemli etkinliklerimizden biridir. Bu nedenle her dönem özenle düzenli olarak gerçekleştirmeye çalışıyoruz."



21. DÖNEM 1. MECLİS ÇALIŞMA TOPLANTISI

Dijitalde atılım dönemi

21. Dönemi, dijital dönüşümde atılım dönemi ilan ettiklerini belirten Avdagiç, "Üyelerimizi dijital dönüşümün 'avlananı' değil, 'avcısı' yapmak için dijital dönüşüm, faaliyetlerimizin odak noktasında. Bu sebeple bu dönemin ilk yılını da dijitalleşmeyi ticaretimizin ve KOBİ'lerimizin gençlerine işleyecek çalışmalarla donattık" dedi. İSTKA ile birlikte 'Uçtan Uca E-İhracat Merkezi Projesi'ni hayata geçirmek için çalıştıkları

bilgisini veren Avdagiç, "e-ihracata dair tüm gereksinimleri tek bir yerde toplamak projemizle İstanbul'u bir e-ihracat merkezi haline getirmeyi amaçlıyoruz" dedi. "21. Döneme damgasını vuracak projelerimizin başında SoftTo Yazılım-Bilişim Akademisi geliyor" diyen Avdagiç, şöyle devam etti: "Bu yıl devreye aldığımız projemiz ilk mezunlarını da verdi. İş dünyasının ihtiyacı olan yazılımcıları yetiştirmekte büyük bir başarıya imza atıyoruz."

İŞBİRLİĞİ İMKANLARI İÇİN KURUMSAL ZİYARETLER



Antalya'ya değer katan çalışmalar

İTO Başkanı Şekib Avdagiç ve Yönetim Kurulu, kentteki temasları kapsamında Antalya Valisi Hulusi Şahin'i ziyaret etti. Ziyarete Antalya'ya değer katan çalışmalar gündeme geldi.



Ticaret Borsası'nı ziyaret

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Avdagiç ve Yönetim Kurulu, İTO'nun Meclis ve Çalışma Toplantısı'ndan hemen önce Antalya Ticaret Borsası Başkanı Ali Çandır'ı ziyaret ederek, işbirliği fırsatlarını değerlendirdi.



Odaların ortak gündemi

İTO yönetimi, Antalya Ticaret Borsası'nın ardından Antalya Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Ali Bahar ile bir araya geldi. Görüşmede, Odaların ortak konuları ve işbirliği imkanları konuşuldu.



Üniversitelerimiz ortak proje geliştirebilir

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, Antalya Bilim Üniversitesi (ABÜ) Rektörü Prof. Dr. İsmail Yüksek ile bir araya geldi. Görüşmede, İstanbul Ticaret Üniversitesi ve ABÜ arasında gerçekleştirilebilecek ortak projeler hakkında bilgi alışverişisi yapıldı. Üniversiteyi gezen Avdagiç, öğrencilerle de eğitim ve gelecek planları hakkında sohbet etti.



Marka buluşmaları zirvesi

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Züccaciye Derneği'nin (ZÜCDER) düzenlediği 12. Uluslararası Ev ve Mutfak Eşyaları Üretici ve Marka Buluşmaları Zirvesi'ne de iştirak etti. Zirveye 40 ülkeden 80'i yabancı 120 firma katıldı. Başkan Avdagiç ve ZÜCDER Başkanı Mesut Öksüz, sektörün genel gidişatı ve geleceği hakkında konuştu.



Başarılı temsil için katılımcı olalım

İTO'nun 21. Dönem 1. Meclis Çalışma Toplantısı'nın açılışında konuşan İTO Meclis Başkanı Dr. Erhan Erken, Meclis Üyelerini, kürsüde daha fazla söz alarak, sektörlerinin sorunlarını dile getirmeye çağırdı. Dr. Erken, İTO Meclisi'nin bir yıllık performansına dair şu bilgileri paylaştı: "Bugüne kadar 75 Meclis Üyemiz kürsüde konuşma yaptı. 49 komitemiz fikirlerini bizlerle paylaştı. 81 sektörün mensupları ve iş dünyamız, seçilen 273 Meclis Üyesi ve Komite Üyelerimizden kendi problemlerine sahip çıkmayı ve bu sorunları yönetimin gündemine getirmeyi bekliyoruz."

Dönem bittiğinde bizleri seçen üyeler, 'Görevde olduğunuz sürede gelişmeleri izlediniz mi? Eksik gördüyseniz uyardınız mı?' diye soracaklar. Bu sorulara cevap vermek için meclisi takip edelim, söz alalım ve anlatalım."

İTO'da 1995'ten beri birçok görev üstlendiğini belirten Dr. Erken, "Göreve başladığımızdan bu yana Türkiye ekonomisi üzerinde farklı bir rüzgâr estirebilir miyiz sorusu, bizler için öncelikli hedefti. Değer merkezli, hak ve hukukun daima üstün tutulmaya çalışıldığı, adaletli, özellikle belli sektörlerde tekelleşmiş yapıların diğer girişimci çabaları

engelleyemediği, verimli ve geliştirici serbest rekabetin olduğu bir ekonomiye yapı kurmak için çalışmak, en önemli hedeflerimiz arasındaydı. KOBİ'lerin önünün açıldığı, sermayeye daha rahat ulaşabildiği, ortaklıklar yoluyla ekonomide güçlü aktörler haline gelebildiği, kanunların ve vergi sistemlerinin onlara destek olduğu bir çerçeveyi sağlama yolunda katkı vermek, bizler için çok önemliydi. Öte yandan, ahilik ve fütüvvet ruhunun sadece bir nostaljik değer değil, zamanın şartları ile harmanlanıp yeniden hakim olduğu bir ekonomik zemini oluşturmaya, anlatmaya her daim çalıştık.

Biz, bu üç husus için var gücümüzle mesai harcadık" dedi.

"İstanbul Ticaret Üniversitesi, Teknopark İstanbul, Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi ve Dünya Ticaret Merkezi'nin başarıları, bizim çalışmalarımızın bir göstergesidir" diyen Dr. Erken, şöyle devam etti: "Başardığımız birçok proje ve iş var. Ancak, başlanılmayan hususları düşünüp bu eksiklikleri yerine getirmeye çalışmamız gerekiyor. Acaba neleri başaramadık sorusunu, her işimizde sormamız lazım. Türkiye ve dünya sürekli değişiyor. Biz bu değişimleri analiz etmeliyiz."

KÜRSÜDEN YANSIMALAR

İTO'nun, 21. Dönem 1. Meclis Çalışma Toplantısı'na katılan Meclis Üyeleri, görüş ve önerileriyle sektörlerin nabzını yansıttı.



İstanbul Ticaret Odası 21. Dönem 1. Meclis Çalışma Toplantısı, İTO Genel Sekreteri Prof. Dr. Nihat Alayoğlu'nun Divan Heyeti'ni takdimi ve heyetin yerini almasıyla başladı. Toplantıda, Divan Heyeti Başkanlığı'nı Dr. Orhan Albayrak, yardımcılığını ise Abdullah İpekli ve Mehmet Cebeci yürüttü. Prof. Dr. Alayoğlu da İTO Meclis Üyelerine Oda hakkında sunum yaptı.



Otomobilde barkod sistemine geçilmeli



Hayrettin Ertemel-
Motorlu Taşıt Satış ve Servisi Meslek Komitesi:

Otomotiv sektörü, 2023'tü arz talep dengesini kurma ve kayıt dışıyla mücadele ile geçirdi. Kayıt dışı faaliyetlere karşı alınan 6 ay, 6 bin km zorunluluğunun düzeltilmesini istiyoruz. Kayıt dışının tamamen engellenmesi için 2024'te barkod sistemine geçilmeli.

Hastaneleri depreme hazırlayalım



Dr. Mustafa Cantürk-
Sağlık Hizmetleri Meslek Komitesi:

İstanbul'da binlerce sağlık kuruluşunun yarısından fazlası 2000 yılından önce, yani eski deprem yönetmeliğine göre yapıldı. Yeni deprem yönetmeliğine uygun binalar inşa etmeliyiz. Yoğun bakım hizmetlerinden ücret farkı alınmıyor. Ücret tarifi güncellenmeli.

Metal borsası açılmalı



Ali Bakaner-
Demir Dışı Metaller Meslek Komitesi:

2.5 milyon ton alüminyum ve bakır ithal ediyoruz. Yerli üretim çok kısıtlı olduğu için sektörümüz net ihracatçı olamıyor. Net ihracatçı kavramı düzeltilmeli. Londra Metal Borsası'nın İstanbul'da da açılmasını istiyoruz.

Yerli üreticileri destekleyelim



Nazım Erdemir-
Elektrik Ekipmanları Meslek Komitesi:

gelen fiber optik ürünlerde vergi çok az olduğu için firmalar ithalata yöneliyor. Yerli fiber optik kablo üreticilerini desteklemek için ithal ürünlere ilave vergi getirilmeli.

Sensörlerle cari açık düşebilir



Bülent Şen-Enerji Meslek Komitesi:

40'ını yenilenebilir kaynaklardan karşılıyor. Enerji depolama sistemlerine yatırım yapmalıyız. Verimlilik için her alanda sensör kullanılmalı. Sensör teknolojisi ülkelerin cari açığını azaltacak.

Finansmana erişim kolaylaşmalı



Mehmet Ünal-İşletme Destek Hizmetleri Meslek Komitesi:

erişimde hâlâ sıkıntı yaşıyor. Başvuruların sonuçlanması iki ayı buluyor. Kamuyla iş yapan firmalar için finansmana erişim kolaylaşmalı.

Sosyal bir proje



Yavuz Altun-Perakende Ticaret Meslek Komitesi:

günleri firmalarımızı kapatırsak, hem personelimizi motive edebilir hem de küçük esnafımızı koruyabiliriz. Tekel ürünlerini de küçük esnafın satmasını istiyoruz. Bu, sosyal bir proje.

Gelirlerimiz ihracat rakamlarına dahil olsun



Levent Birant-Şehirci Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi:

Yurt dışındaki iştirak gelirlerimizin müteahhithlikteki gibi

ihracat geliri olarak görülmelerini talep ediyoruz. Engelli kotası, taşımacılıkta teknik olarak mümkün değil. Taşımacılığa özel bir istisna gerekiyor.

Bahşis kayıt altına alınmalı



Ebru Koralı-Restoran ve Yiyecek İçecek Hizmetleri Meslek Komitesi:

Komitesi: Bahşis konusunun çalışanlarımızın refahına katkı sağlayan bir gelir olarak kayıt altına alınmasını talep ediyoruz. İstanbul Gastronomi Merkezi'ni, 2024 yılında İstanbul'a kazandırmayı hedefliyoruz.

Deprem çalıştay yapılmalı



Melek Yıldız-Mimarlık ve Mühendislik Meslek Komitesi:

Deprem çalıştay yapmak istedik. İnşaat İhtisas Komitesi'nin daha kapsamlı bir gündem ile yapacağını öğrendik. Çok gerekli olan bu çalıştayın yapılmasını bekliyoruz.

Elektrikli araçlar nasıl sigortalanacak?



Levent Korkut-Sigortacılık Meslek Komitesi:

araçlarda yazılım yüzünden oluşabilecek hatalarda kusurlu kim olacak, biliyoruz. Hasar ve yazılım denklemini çözmemiz gerekiyor. Bu konuda yeni düzenlemelere ihtiyaç var.

Konteynerden ek ücret alınmasın



Rıdvan Yasin Altay-Toptan ve Dış Ticaret Meslek Komitesi:

Türkiye'ye

her yıl 9 milyon konteyner giriş yapıyor ve her birinden ortalama 500 Euro vergi alınıyor. Bu, yılda 5 milyar Euro vergi demek. Bu ücretin alınmamasını istiyoruz.

Enflasyon muhasebesi faydalı olacak



Semih Ferit Emekli-Metal Ürünler ve Mutfak Ekipmanları Meslek Komitesi:

Enflasyon muhasebesinin daha faydalı olacağını düşünüyorum. Tekrar dövizle ödeme gerçekleştirmek istiyoruz. Üniversitemizde dış cephe üzerine eğitim vermeliyiz.

e-ihracat için destek olalım



Hikmet Tanrıverdi-Hazır Giyim ve Konfeksiyon Meslek Komitesi:

e-ihracatta en büyük sorun, kargo süreci ve maliyetleri. Dijital reklamlar maliyetleri de oldukça yüksek. Ayrıca yapay zekaya odaklanmalıyız. Bu üç konuda üyelerimize destek olalım.

Projelerimiz rol model oluyor



Hatice Güner Kal-Telekomünikasyon Meslek Komitesi:

Girişimciler Kurulu olarak 81 ilde girişimcilik ağımlık bulunuyor. Yükselen Markalar, Fikrim Artık İşim gibi projelerimiz diğer illerimize de rol model oluyor.

Birlikte başarabiliriz



Mehmet Özgür Yılmaz-Sigortacılık Meslek Komitesi:

Daha güçlü

bir sigorta sektörü için çalışmalara devam edeceğiz. Yönetimin de desteklerini bekliyoruz. Bir başarı sağlanacaksa birlikte olur.

İFM sporun da merkezi olsun



Ramazan Hakan Yılmaz-Kültür ve Spor Meslek Komitesi:

İFM'de etkinlik olmadığı zamanlarda spor organizasyonları düzenleyebiliriz. Böylece İFM'yi uluslararası bir spor merkezine dönüştürebiliriz.

Ödemeler için düzenleme yapılmalı



Mustafa Manav-Meyve ve Sebze Meslek Komitesi:

göre, ürünlerin bedelini 15 gün içinde üreticiye ödemek zorundayız. Ancak biz alacaklarımızı 15 günde alamıyoruz. Ödemelerle ilgili mevzuat düzenlemesi talep ediyoruz.

Fuar fiyatları artmayacak



Berke İçten-Ayakkabı ve Ayakkabı Yan Sanayi Meslek Komitesi:

Komitesi: Avrupa'nın en büyük 4 ayakkabı fuarının merkezi olmayı başardık. Uygun fiyatlı ve nitelikli fuarlar yapıyoruz. Önümüzdeki dönemde fuar fiyatları değişmeyecek.

Engelli personel bulamıyoruz



Harun Karahan-Mobilya Meslek Komitesi:

bulmakta zorlanıyoruz. İŞKUR'a müracaatı olan firmalara ceza yazılmamasını talep ediyoruz.

Ulaşım sektörü dijitalleşmeli



Ercan Karakurt-Lojistik Hizmetler Meslek Komitesi:

Karayolu Kanunu'nun revize edilmesi, denetimlerin artırılması, ulaşım sektörünün dijitalleşmesi ve lojistik eğitimi verilen okulların hamiliğinin İTO tarafından yapılması için çalışacağız.

Gençlerimize meslek edindirelim



Mustafa Zeytin-İnşaat Malzemeleri Meslek Komitesi:

liselerinden mezun olanların yüzde 85'i kendi mesleklerini yapmıyor. Gençlerimizin meslek edinmelerini sağlamalıyız. Taklit ve taşış ürünlerinde denetim artmalı.

Yeni meslek okulları açmalıyız



Metin Ağırman-Mimarlık ve Mühendislik Meslek Komitesi:

Ticaret Üniversitesi'nde çeşitli meslek okulları açarak, sektöre nitelikli insanlar kazandırmalıyız. İTO olarak ortak akıl ile hareket edelim. Sektörlerin gelişmesi için birlikte çaba harcamalıyız.

Öz sermaye kazandıracak



Noman Sağ-Mali Müşavirlik Meslek Komitesi:

lerinin maliyeti olacak ve düzeltilen bilançonun vergisi ortaya çıkacak. Bu konuda net bilgiye ihtiyacımız var. Enflasyon muhasebesi sürecinde öz sermaye ile devam eden firmalar daha az vergi ödeyecek.

Sahte sertifikalara dikkat!



Salih Dursun-İşletme Destek Hizmetleri Meslek Komitesi:

Özel güvenlik sektöründeki öğrencilerin, derse gitmeden sertifika aldığını duyuyoruz. Sahte sertifikalarla haksız kazanç engellenmeli.

Önceliğimiz hedef fuarlar



Hüseyin Karasu-Tekstil Terbiye Meslek Komitesi:

Sektörü-müzde 4 hedef fuar var. Bunlar; Milano, Frankfurt, Şanhay ve Atlanta'da gerçekleştiriliyor. Önceliğimiz sektörümüzün hedef fuarlara katılması.

Yeni otogar lazım



Birol Özcan-Yolcu Taşımacılığı ve Seyahat Acenteleri Meslek Komitesi:

Anadolu Yakası'na hâlâ tam kapsamlı bir otogar açılmış değil. İstanbul'un bu yakasına açılacak otogara destek verilmeli.

Yerleşmeyi artıralım



Ramazan Ceylan-Hayvansal Gıda Ürünleri Meslek Komitesi:

bir dönem birçok ülkeye rol model oluyorduk. Yerleşmeyi artırıp tekrar o konuma gelmeliyiz.

Makro analiz yapılmalı



Ali Kılıç-Kimyevi Madde Meslek Komitesi:

İhracat gelirleri TL'ye dönüştürülüp tekrar dövize çevrildiğinde kayıplar yaşıyoruz. Sektör makro düzeyde analiz edilerek önlem alınmalı.

Savunmada millileşmenin lokomotifleri KOBİ'ler



İTO Yan Sanayi Borsası'nın düzenlediği Tedarikçi Günleri, savunma sanayinin dev firmalarıyla KOBİ'leri buluşturdu. TUSAŞ, ASELSAN, ROKETSAN, HAVELSAN, STM ve FNSS yeni tedarikçi adaylarını belirledi.

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası Yan Sanayi Borsası'nın düzenlediği 'Tedarikçi Günleri', yerli ve yabancı ana sanayicilerle Türkiye'nin yan sanayi firmalarını buluşturmaya devam ediyor. 33 yıldır KOBİ'lerin ana yüklenici firmalara tedarikçi olmasını sağlayan etkinliğin konukları, bu kez savunma sanayinin devleri oldu. Türkiye'ye uygulanan silah ambargosu ve benzeri kısıtlamalar, savunma sanayinin kendi ürünlerini geliştirmesini zorunlu hale getirdi. Bu zorunluluk, Türkiye'yi savunma alanında ithalatçı konumdan çıkarıp, dünya ligine taşıdı. Teknolojiyi savunma sanayine entegre eden firmalar, tedarikçilerini de teknoloji geliştirme konuma taşıyor.

559 FİRMA KATILDI

TUSAŞ, ASELSAN, ROKETSAN, HAVELSAN, STM ve FNSS, tedarik konusunda KOBİ'lerle işbirliğini artırıyor. İTO'daki Tedarikçi Günleri'nin ilk gününde TUSAŞ, ROKETSAN ve FNSS, ikinci gün de ASELSAN, HAVELSAN ve STM, bu programa başvuran 1147 firmadan 559'uyla satın alma masasına oturdu.

Sunumlar sırasında tedarikçi firma adaylarına, EYDEP sertifikası almaları gerektiği hatırlatıldı.



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

JEC WORLD 2024

- 106 ülkeden 1200 katılımcı
- 40.000'i aşkın profesyonel ziyaretçi
- Toplam değeri 105 Milyar Doları aşan sektör firmalarına erişim
- Küresel kompozit topluluğuyla buluşma ve yeni işbirlikleriyle iş ağı oluşturma imkanı
- Türkiye milli katılım organizasyonunun 2013 yılından itibaren yükselen başarı grafiği

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant inşaat organizasyonu
- 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 ihracatçı Birliği tarafından talep edilen dosya masrafı

ÖDEME PLANI

Katılım Bedeli	: 975 Euro / m ²
Minimum Stant Alanı	: 9 m ²



Esra Yılmaz / Dr. Murat Özturan / Esra Avcioglu

Tel : 0212 455 65 10 / 0530 874 89 73 / 0212 455 62 21 / 0530 078 43 55
0212 455 61 10 / 0530 386 92 66
GSM : 0533 959 30 57
E-Posta : esra.yilmaz@ito.org.tr / murat.ozturan@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr

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



En fazla yerli tedarikçi

TUSAŞ Sanayi Geliştirme Mühendisliği Şefi Umay Kunt, ASELSAN ailesinin en önemli parçasının KOBİ'ler olduğunu söyledi. Kunt, ASELSAN'ın 2022 yılındaki 35.3 milyar liralık cirosunun, yerleşme çalışmalarıyla 2023'ün ilk 9 ayında 32.1 milyar

lira olduğunu belirtti. Geçen sene 200'e yakın yerli firmadan 3.2 milyon parça sipariş ederek 169 milyon dolarlık iş hacmi oluşturan TUSAŞ, 2024'te 200 milyon dolarlık iş hacmi hedefliyor. Kısa vadede alüminyum ve metal işleme kabiliyetine

sahip 55 tezgah ihtiyacı olan TUSAŞ'ın uzun vadede 400 tezgaha ihtiyacı olacak.

TUSAŞ, bu turda sac ve boru şekillendirme, talaşlı işleme, tel ve yay imalatı, kompozit ürün, komponent ve montajlama branşlarında üretim yapan firmalarla görüştü.

Başvuru süreçleri için: ysbasvuru@tai.com.tr

Zırhlı araçlarda dünya liginde

FNSS Kalite Güvence ve İş Mükemmelliği Müdürü Hakan Yağcı, ikili görüşmeler öncesinde çalışma alanları hakkında bilgi verdi.

Yağcı; ihtiyaca özel, etkin, güvenilir ve yenilikçi paletli ve tekerlekli zırhlı araçlar tasarlayan kara

savunma sistemleri firması olduklarını söyledi. Yağcı, satın alımlarının yüzde 80'ini çözüm ortağı olan tedarikçilerinden yaptıklarını belirtti. FNSS, İTO YSB

Tedarikçi Günleri kapsamında; alt sistem tasarım, montaj, üretim ve test yetkinlikleri olan, askeri kara araçlarında kullanılabilecek ham malzeme, parça ve hizmet üreten, otomotiv sektörüne alt yüklenicilik yapan firmalarla görüştü.

Başvuru süreçleri için: vendors.fnss.com.tr



Savunma ve uzay sanayinde

ROKETSAN Hammadde Malzeme ve Sistem Satın Alma Müdürü Fikri Murat Dirik, dünyanın en büyük 100 savunma sanayi sıralamasında 80'inci sırada olduklarını söyledi. Dirik, "Dünyada Ar-Ge yatırımı yapan üçüncü

firma konumundayız" dedi. Dirik, ayrıca sunuları söyledi: "İTO YSB'nin ülke ekonomisine katkısı büyük. Bu sayede yeni teknoloji ve sanayi hamleleri ortaya çıkıyor." ROKETSAN, tedarikçi günleri kapsamında;

alüminyum ve alaşımları, talaşlı işleme, metal konstrüksiyonlar, metal ekstrüzyonlar, kompozit ürünler, sac şekillendirme, sıcak dövme ve toz metalürjisi branşlarında faaliyet gösteren firmalarla görüştü.

Başvuru süreçleri için: tedarikzinciriportali.roketsan.com.tr

Güvenlik için yerli tedarik

HAVELSAN, 2023 yılında dışa bağımlı olunan şu ürün gruplarında yerleşme hamlesi başlattı: Lisanslar, görüntü sistemleri, askeri konnektörler, batarya teknolojileri, paneller,

anten sistemleri, HMI kartları ve data kabloları. HAVELSAN İş Ekosistemi Takım Lideri Müdürü Miray Nur Sivri, ürünlerin yüzde 70'ini yerli tedarikçilerden temin

ettiklerini belirtti. HAVELSAN; yazılım, bilişim, simülasyon ve otonom sistemler, komuta kontrol sistemleri, siber güvenlik alanlarında faaliyet gösteren firmalarla görüştü.

Başvuru süreçleri için: iseko@havesan.com.tr



Yerleşme hamlesi

ASELSAN yetkili mühendisi M. Kemal İlik, ASELSAN'ın geçen yıl yurtiçi tedarikçilerine 1 milyar dolar ödeme yaptığını söyledi. İlik, "2018 yılından bu yana yerli ve milli parça sayısı 756'yı buldu. Bu parçaların

sipariş tutarı 325 milyon dolara ulaştı. 2023 yılı için 1.5 milyar dolar değerinde sipariş verdik" bilgisini paylaştı. İlik, tedarikçilere; 36 bin saatten fazla eğitim, 320'den fazla ekipman desteği, anlaşmalı bankalarla teminatsız kredi

ve 400'den fazla üretim-test-ölçüm ekipmanını kullanma imkanı sağladıklarını belirtti. ASELSAN etkinlikte, piezoelektrik seramik, fiber optik kablo, dişli üretim kabiliyetine sahip firmalarla görüştü.

Başvuru süreçleri için: satinalma@aselsan.com.tr

MİLGEM ve taktik İHA'larla ihracat

Havacılık, uzay ve bilişim teknolojileri, askeri denizcilik alanında faaliyetlerde bulunan STM'nin Satın Alma

Müdürü Fatih Konya, askeri deniz araçları MİLGEM projesi ve taktik mini İHA sistemleriyle ihracatta başarı sağladıklarını belirtti.

STM; eklemeli imalat (3D üretim), kart dizgi, pcb üretim ve tedarik, görüntüleme sistemleri ve talaşlı imalat alanlarında çalışan firmalarla görüştü.

Başvuru süreçleri için: step.stm.com.tr



Irak Ticaret Ofisi faaliyete geçti

Irak Cumhuriyeti İstanbul Başkonsolosluğu Ticaret Ofisi'nin adres ve iletişim bilgileri şu şekilde:

Adres: Konaklar, Selvili Sokağı, No:11 Kat: 3, 34330

Beşiktaş / İstanbul Tel: (0212) 324 77 93

e-posta: iraqistanbulofficial@gmail.com

Kalkınma Yolu Projesi

Türkiye-Irak arasında hayata geçirilmesi planlanan projeye Basra'dan Türkiye'ye kara ve demir yolu ulaştırma koridoru kurulması hedefleniyor

YENİ İPEK YOLU OLABİLECEK PROJE

- Bölge ülkeleri için stratejik öneme sahip,
- Bölgesel işbirliğini güçlendirecek,
- Avrupa'dan Basra Körfezi'ne kadar geniş bir coğrafyaya fayda sağlayacak



Irak'a ihracat İstanbul ofisiyle kolaylaşacak



İRAK
EKONOMİSİ
(2022)

282.9
MİLYAR \$
Milli gelir

6696 \$
Kişi başına
düşen
milli gelir

82.5
MİLYAR \$
İhracat

35.3
MİLYAR \$
İthalat

%6.4
Tüketici
enflasyonu

İhrac ve ithal ürünleri

Başlıca ticaret ortakları:
Çin, Hindistan, Türkiye, Güney Kore ve ABD.

Başlıca ihracat kalemleri:
Ham petrol ve petrol ürünleri.

Başlıca ithalat kalemleri:
Otomobil, gıda, ilaç, mücevher, ve makineler.

Türkiye'nin Irak'a başlıca ihrac ürünleri: Çeşitli mamul eşya, hububat, tekstil ürünleri, gıda, mobilya, makina ve demir-çelik ürünleri.

Türkiye'nin Irak'tan başlıca ithalat ürünleri: Taşkömürü katranı ve ham petrolden ürünler, altın (işlenmemiş).

İhracatta hangi sektörler daha avantajlı?

Dünyanın en büyük kanıtlanmış petrol ve gaz rezervlerine sahip ülkeleri arasında yer alan Irak'ın güçlü demografisi göz önüne alındığında, altyapı ve telekomünikasyon için büyüme potansiyelinin yüksek olduğu kaydediliyor. Irak, sabit yatırımı desteklemeye yardımcı olacak yeniden

yapılanmayı sürdürmek için önemli yatırım taahhütleri de aldı. Mevcut yüksek petrol fiyatlarının, yakın vadede kamu maliyesini olumlu etkilemeye devam etmesi bekleniyor. Irak'a ihracat potansiyeli daha yüksek olan sektörler şunlar: Makina, ilaç ve kimya, demir-çelik ve metal, elektrik-elektronik,

plastik ve kauçuk, ağaç ve orman ürünleri, tekstil, işlenmiş tarım ürünleri, hazır giyim, toprak-cam ve seramik, iklimlendirme, madencilik ve doğal taşlar, otomotiv, tarım ve hayvancılık, deri-ayakkabı ve saraciyeye, mobilya, halı, mücevherat ve kıymetli taşlar, savunma ve havacılık.

Türkiye ile Irak, Kalkınma Yolu Projesi'yle hem bölgesel hem küresel ticarete yeni bir alternatif sunmaya hazırlanıyor. Bu süreçte Irak'a ihracatta bürokratik süreçlerin kolaylaştırılmasına yönelik adımlar da atılıyor. Irak'ın İstanbul Başkonsolosluğu, Ticaret Ataşeliği'ne ek olarak Ticaret Ofisi'ni de devreye aldı.

TÜRKİYE ve Irak, çok boyutlu ekonomik ve ticari ilişkilerin daha fazla geliştirilmesi yönünde güçlü adımlar atmaya sürüyor. İki ülke arasındaki dış ticaretin bürokratik süreçlerde kolaylaştırılması kapsamında yenilikler de devreye alınıyor. Irak Cumhuriyeti İstanbul Başkonsolosluğu, Türkiye Cumhuriyeti'nden Irak'a ihrac edilen malların menşe şahadetnamelerini ve faturalarını en yakın ofiste tasdik ederek ihracatçıların karşılaştığı engellerin ortadan kaldırılması için Ticaret Ataşeliği'ne ek olarak Ticaret Ofisi'nin de 13 Kasım'dan itibaren faaliyete başladığını duyurdu. Konuyla ilgili olarak Irak İstanbul Başkonsolosluğu Ticaret Ataşesi Mohammed Nemah Magtoof'un 22 Kasım'da İstanbul Ticaret Odası'na ziyaret ederek, bilgi alışverişinde bulunduğu da kaydedildi.

ÜÇÜNCÜ SIRADA

Dış ticaret verilerine göre, Türkiye'den Irak'a ihracat, 2022 yılında bir önceki yıla göre yüzde 24 artarak 13.7 milyar dolar seviyesine ulaştı. Aynı yıl Irak'tan ithalat da yüzde 24 artışla 10.4 milyar dolar olurken, iki ülkenin ticaret hacmi 24.2 milyar doları buldu. 2022 yılı verilerine göre, Türkiye'nin dış ticaretinde Irak önemli bir ihracat partneri olup 3. sırada yer alıyor. Irak'ın Türkiye ihracatından aldığı pay ise 2022'de yüzde 5.4 seviyesindeydi. Öte yandan, Türk müteahhitlik firmalarından Irak'ta bugüne kadar 34 milyar dolar değerinde 1100 proje üstlenildi. Bu rakam Irak'ı, Türk firmaları tarafından dünyada en fazla proje üstlenilen 3. ülke konumuna getirdi.

ORTA KORİDOR

İki komşu ülke, 2023 yılında küresel ticarete Orta Koridor'u güçlendirecek yeni bir güzergah olan Kalkınma Yolu Projesi için ortak çalışma iradesini gösteren Ankara Bildirisi'ni de imzaladı. Kalkınma Yolu; Hindistan, Doğu Asya ve Basra Körfezi üzerinden Irak'a gelecek yükleri, Büyük Fav Limanı'ndan başlayarak, demiryolu ve karayolu bağlantısıyla Türkiye üzerinden Avrupa'ya ulaştırılacak. Proje, Çin ve Hindistan gibi ülkelere söz konusu limana gelen mallar için de önemli rol oynayacak. Projenin, Avrupa'dan Körfez Bölgesi'ne kadar uzanan geniş bir coğrafyaya fayda sağlaması bekleniyor. Söz konusu güzergahı sağlayacak en ekonomik yol olarak nitelendirilen Kalkınma Yolu, Türkiye'nin yeni İpek Yolu'ndaki

konumunu daha da güçlendirecek. Projeye Basra Körfezi'nde elleçlenen yük, Türkiye üzerinden, Marmaray sayesinde aktarma yapılmadan Avrupa'ya ulaştırılabilecek.

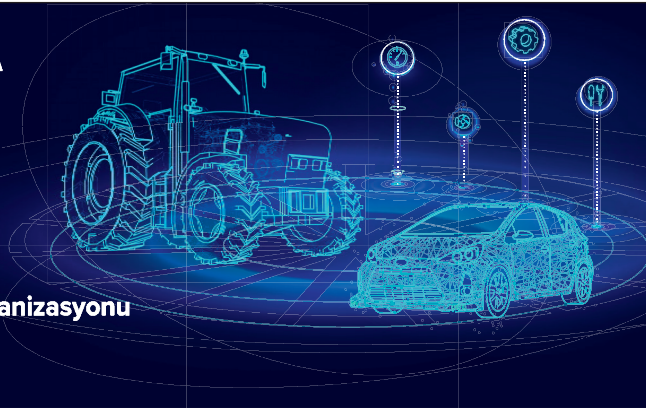
ULAŞTIRMA YATIRIMLARI

Kalkınma Yolu Projesi'nde Türk ve Irak hükümetleri, devam eden çalışmalara ek olarak 23.8 milyar dolarlık yatırım yapacak. Projenin Irak tarafında, Basra Körfezi'ndeki Büyük Fav Limanı 1200 kilometrelik demiryolu ve otoyolla Türkiye'ye bağlanacak. Türkiye de bu yatırımları demir ve karayollarında gerçekleştirecek. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, Kalkınma Yolu Projesi kapsamında yürüttüğü çalışmalarla ülkeden geçen 2 bin 88 kilometrelik demiryolu bağlantısı için 615 kilometrelik yeni hat, 1912 kilometrelik karayolu koridoru için ise 320 kilometrelik yeni otoyol yatırımı planladı. Söz konusu demiryolu ağının 439 kilometresi mevcut durumda iken, 1034 kilometresi devam ediyor, 615 kilometresi ise planlanıyor. Planlanan demiryolu ağırları Gaziantep-Ovaköy arasında bulunuyor. Bu demiryolu için 5.8 milyar dolarlık yatırım yapılacak. Proje kapsamında ülkeden geçen karayolu 1912 kilometre olacak. Söz konusu karayollarının 1592 kilometresi mevcut durumda bulunurken, 320 kilometresi için planlama yapıldı. Şanlıurfa-Ovaköy arasında planlanan karayolunun yatırım tutarı 2 milyar dolar olarak öngörüldü.

AUTOMEKANİKA BUENOS AIRES 2024

Buenos Aires - Arjantin
10 – 13 Nisan 2024

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



GÜNEY AMERİKA'DA OTOMOTİV SATIŞ SONRASI ENDÜSTRİSİ FUARINDA YERİNİZİ ALINIZ!

AUTOMEKANİKA BUENOS AIRES 2024

- Güney Amerika'nın etkin otomotiv satış sonrası endüstri fuarı
- 35.000 m²'den fazla sergi alanı
- 13 ülkeden katılım
- 22.671 yerel ve uluslararası katılımcı
- Automekanika fuarları zincirinde İstanbul Ticaret Odası organizasyonlarının yükselen grafiği

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLETSİ

Katılım Bedeli : 1.000 ABD \$ / m²
Minimum Stant Alanı : 12 m²



Burak Abalı 0212 455 61 14 0531 602 77 31 burak.abali@ito.org.tr	Pelin Karamahmutoglu 0212 455 65 06 0530 962 01 39 pepin.karamahmutoglu@ito.org.tr	Esra Avcioğlu 0212 455 61 10 esra.avcioglu@ito.org.tr
--	---	--

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

100. yıl coşkusu panelle taçlandı

Cumhuriyet'in 100'üncü yıl coşkusu, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde devam ediyor. Türkiye'nin ilk yüz yılının farklı açılardan değerlendirildiği panele akademisyenler ve öğrenciler yoğun ilgi gösterdi.

HAMİT KARDAŞ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi'nde Cumhuriyet'in 100. yılı anısına düzenlenen programlar devam ediyor. Son olarak gerçekleştirilen geniş katılımlı panelde Cumhuriyet'in ilk yüzyılı ekonomi, sağlık, iş dünyası, anayasal süreçler ve bilim teknoloji açısından değerlendirildi. İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Mustafa Said Yazıcıoğlu'nun yönettiği panelde, İktisat Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Nazım Ekren, Mekatronik Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. Abdülkerim Kar, Kamu Hukuku Bölüm Başkanı Prof. Dr. Ayhan Ceylan, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Oya Dağlar Macar ve İktisat Bölümü Öğretim Üyesi Doç. Dr. Muhittin Adıgüzel birer sunum gerçekleştirdi.

DAHA İLERİYE

Panelin açılış konuşmasını, Rektör Prof. Dr. Abdulhamit Avcı yaptı. 100



yıl evvel Türkiye kurulduğunda çok sayıda düşman ve tehdit olduğunun altını çizen Prof. Dr. Avcı, bugün de farklı şekilde tehditler olduğunu söyledi. Cumhuriyet'in 100 yılını anlamının, değerlendirmenin ve bunu yeni nesile aktarmanın önemine dikkat çeken Rektör Avcı, "Cumhuriyet, ancak bu şekilde daha ileriye taşınabilecek. Üniversitelere bu anlamda ciddi bir iş düşüyor. İstanbul Ticaret Üniversitesi, bu görevi her daim layıkıyla yerine getirecek" dedi.

TÜRKİYE BÜYÜK GÜÇ

Cumhuriyet'in önemli bir değer olduğunun altını çizen Prof. Dr. Avcı, sözlerini şöyle sürdürdü: "100 yılda birçok problem aşıldı. Artık mazimize uygun adımlar atmak için gerekli şart ve zemin oluştu. Türkiye büyük bir güç haline geldi. Cumhuriyet'i ileri taşımak için çok daha fazla çaba gösterilmesi gerekiyor. Panelin, ikinci yüzyıla önemli bir perspektif getireceğine inanıyoruz."

ATILIMLAR SÜRECEK

Panelin moderatörü Prof. Dr. Mustafa Said Yazıcıoğlu ise konuşmasında, bir direniş hareketiyle başlayan Cumhuriyet'in; yönetimin halka verilmesi, bireysel hak ve özgürlüklerin sağlanması ve korunması açısından önemli olduğuna dikkat çekti. Gelişen noktada eğitim, sağlık, teknoloji ve ekonomi başta olmak üzere her alanda önemli mesafeler katedildiğini vurgulayan Prof. Dr. Yazıcıoğlu, ikinci yüzyılda daha önemli atılımlar olacağını belirtti.

HEDEF ODAKLI PROGRAM

Toplantının panel bölümünde ilk sözü alan Prof. Dr. Nazım Ekren, 21. yüzyılın ilk çeyreğindeki ekonomik parametreleri göstererek, ikinci yüzyılın gelişmesi konusunda bir perspektif çizdi. Küresel trendlerin Türkiye'yi de etkilediğini belirten Prof. Dr. Ekren, objektif değerlendirmelerin yanında çıkar odaklı analizlerin varlığının güçlü bir hazırlık yapmayı zorunlu kıldığını söyledi. Prof. Dr. Ekren, hazırlanacak programın; krizlere tepki modellerini, döviz kazanma faaliyetlerini ve yeniden yapılanma süreçlerini içermesi gerektiğinin altını çizdi. Prof. Dr. Ekren, hazırlanması gereken ulusal dönüşüm planının ekonomik, güvenlik ve savunma sistemi, ulusal yapı ve ilişkiler sistemi ile niteliksel hedeflere odaklı program şeklinde ana bileşenlerden oluşması gerektiğini de söyledi.

Bilimde öncelik nitelik

Bilim ve teknolojiye önemli gelişmeler yaşandığını belirten Prof. Dr. Abdülkerim Kar, üniversitelerin sanayi ve iş dünyası ile işbirliği sonucunda bu alanda ümitvar olduklarını söyledi. Bilim insanlarının bilimin teknolojiye dönüştürülmesi konusunda daha çok çabalaması gerektiğinin altını çizen Prof. Dr. Kar, nitelikten çok niceliğe önem verilmesinin bazen olumsuz sonuçlar doğurabileceği uyarısında bulundu.

Yeni anayasa için konsensüs gerekli

Türkiye'nin 200 yıla yakın bir anayasal tecrübeye sahip olduğunu hatırlatan Prof. Dr. Ayhan Ceylan, ilk anayasal metinlerin Batıdaki sosyal ve siyasal gelişmelerin bir ürünü olduğunu söyledi. Osmanlı'nın ıslahat sürecine dikkat çeken Prof. Dr. Ceylan, Türkiye'nin anayasal sürecini de özetledi. Günümüzde yeni anayasa tartışmalarının yeniden başladığını belirten Prof. Dr. Ceylan, anayasa metinlerinin bir günde her şeyi düzene sokacak sihirli değnek olmadığını kaydetti. Bunların siyasi ve hukuki metinler olduğunu, bu konuda yönetim-siyaset uzlaşmasının kaçınılmaz olduğunu ifade eden Prof. Dr. Ceylan, "Sürekli darbe anayasalarından şikayet ediyoruz, ancak yeni anayasa için ciddi bir ortak konsensüs gerekiyor" dedi. Prof. Dr. Ceylan, siyasi çekişmelerin dışında kalan, Türkiye'ye gelecek perspektifi çizecek bir anayasaya ihtiyaç olduğunu altını çizdi ve uzun soluklu bir anayasanın, ancak bu şekilde mümkün olacağını kaydetti.

Sağlık, devletin beka meselesi

Günümüz sağlık politikalarının temelinin 1925-1945 döneminde atıldığını belirten Prof. Dr. Oya Dağlar Macar, salgın hastalıklarla mücadelenin ise Cumhuriyet'ten önce, henüz milli mücadele sırasında başladığını söyledi. Sağlık konusunun Cumhuriyet kadroları tarafından sadece tıbbi bir mesele olarak değil, daha geniş bir perspektifle ele alındığını belirten Prof. Dr. Dağlar Macar, sağlığın çok boyutlu ve önemli bir alan olduğunu ifade etti. Prof. Dr. Dağlar Macar, Osmanlı'da sağlık alanında bakanlık yokken, TBMM'nin açılmasından hemen sonra sağlık bakanlığının ihdas edildiğini hatırlattı. "Sağlık sorunları sadece tıbbi çözümlerle sonlandırılmaz; bu, uzun bir süreç" diyen Prof. Dr. Dağlar Macar, Cumhuriyet kadrolarının bunun bilincinde olduklarını söyledi. Prof. Dr. Dağlar Macar, sağlık konusunun ulus inşasında bir araç, ekonomik kalkınmanın ön şartı, modernleşmenin bir göstergesi ve devletin beka meselesi olduğunu da ifade etti.

İş dünyasının rekabet gücü artmalı

Cumhuriyet'ten önce 1915'te ülkede 264 sanayi kuruluşunun olduğunu, bugün ise 170 bine yakın fabrikanın faaliyet gösterdiğini hatırlatan Doç. Dr. Muhittin Adıgüzel, önemli gelişmelerin yanında eksik kalan unsurların da var olduğunu söyledi. Türkiye'de iş dünyasının gelişmesi için rekabet gücünün artması ve kalkınmacı devlet anlayışının hakim kılınması gerektiğini belirten Doç. Dr. Adıgüzel, iktisat politikalarıyla gelişmenin hep bir yere kadar olacağını vurguladı.



Etkili İngilizce Sunum Teknikleri

EĞİTİM ŞEKLİ (YÜZ YÜZE)

Sertifikalarımız E-Devlet Onaylıdır

Eğitim Süresi	: 12 saat / 2 Hafta
Eğitim Günleri	: Cumartesi - Pazar
Eğitim Saatleri	: 10:00 – 16:00
Eğitim Seviyesi	: En az B1 seviye

Bilgi ve kayıt için: sem.ticaret.edu.tr



Kişisel gelişim, başarı güdüsü ve hırs

Doğru yerlerde kullanılmayan kavramlar, anlamlarını yitirir. Çok iddialı olan bu üç kavramı doğru yerlerde kullanmalıyız. Kişisel gelişim, temel kişilik özelliklerinden hareketle bilgi ve beceri kaynaklarının geliştirilmesini içerir. Oysa kişilik yapısı ile doğrudan ilişkili olan başarı güdüsü ve hırs, kişisel gelişim ve dolayısıyla insanı derinlik düzeyinde belirleyici olabilir.

Arka cepçiler

Kot pantolon üretiminde çalışanlara yönelik ilginç bir gözlemimiz olmuştu. 1990'lı yıllardı. Dikimde çalışan ustaların en arananları arka cepçeri dikenlerdi. Bu, pantolonun en zor dikilişiydi. Hata kabul etmiyordu. Arka cepçiler daha fazla ücret alıyor, farklılıklarını davranışlarına yansıtıyor, molalarda bile ayrı bir grup halinde oturuyorlardı.

Sonra gün geldi, teknoloji gelişti. Arka cebi diken makina çıktı. Büyük firmalar bu makinaları aldı.

Bizim arka cepçi 10 arkadaş üç gruba bölündü. Dördü isyan etti adeta. Yeni makinalar geldiği günden itibaren hep söylendiler. Şikâyet ettiler. Bu makinaların gelmemesi için işçi temsilcilerini, sendikayı harekete geçirdiler. Yüksek bir hırsla karşı koydular. Müdürleri ve şefleri ile durmadan tartıştılar. Diğer işçileri kıskırttılar. Sonra işyerinden ayrıldılar. Daha küçük bir fason atölyesinde arka cep ustalıklarını bir süre daha sürdürmeye çalıştılar.

Kalanların beşi kaderlerine razı oldu. Daha düşük ücret alarak ortalama bir makinacı oldular.

Kalan biri ne mi yaptı? Bakın bu usta farklı biriydi. Daha yeni makinalar gelmeden merak salmıştı onlara. Makinalar gelince de ilk önce o kullanmayı öğrendi. İlkokul mezunuydu. Ama ileri teknoloji ürünü makinanın tüm ayrıntılarını öğrendi. Teknik ayrıntılar için akşam geç saatlere kadar kaldı işyerinde. İşyeri de makina getiren firma da onun bu isteğini değerlendirdi. Kısa süreli bir teknik eğitim aldı. Sonunda bu yeni makinalardan sorumlu şef oldu.

Hırsın dozu

Aslında hikâye ortada. Kişisel gelişim dalgası bazen zamansız yakalar. Bu dalgaya kapılıp kendinizi bir yerden bir yere getirmek mümkün. Oturup eleştirmek ya da bulunduğunuz noktadan geriye gitmek de mümkün. Tercih elinizde.

Bu tercihte iki temel unsur rol oynuyor: Başarı güdüsü ve hırs.

Başarı güdüsü, kişisel başarıda çok önemli rol oynar. Her bireyde farklı düzeylerde yer alır. Bireyin bir işi yapma isteği, asılma gücü, başarıyı arzulama düzeyi olarak bilinir. Basketbol oynayan çocuklar gibi. Bir kısmı başarısız denemeden sonra vazgeçiyor. Bir kısmı başarısızca kadar sürdürüyor çalışmayı.

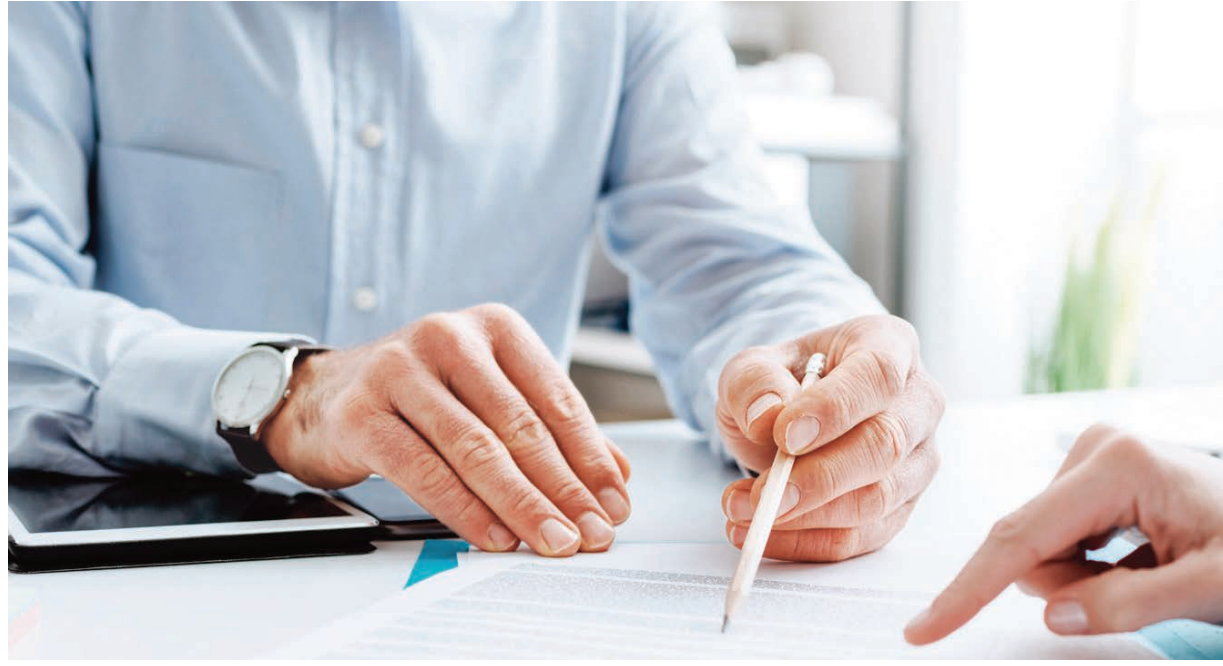
Bu konudaki çalışmalarını ile tanınan David C. McClelland, başarı güdüsünün hem bireyden bireye hem de toplumdaki topluma farklılık gösterdiğini ortaya koyuyor. Hırs ise en yalın söylemle bireyin, bir işteki aşırı ısrarı olarak değerlendirilebilir. Başarı güdüsü genelde başarılı olmaya, başarı isteğine ve bu amaçla ileriye gitmeye odaklanır. Hırs, başarı ile ilgili olsun ya da olmasın bir işin olması yönündeki aşırı ısrarı içerir. Arzu edilen yöndeki ısrarın keskinliği, hırsın dozunu yükseltir.

Başarı güdüsünün yüksek olmasının genellikle bir zararı olmaz. Tersine kişiyi başarıya götürür. Hâlbuki belirli düzeyin üzerindeki hırsın zararları olduğu açıktır. Esasen başarı için belirli düzeyde hırs gereklidir. Ancak fazlası kişiyi körü körüne bir mücadeleye sevk eder. Gereksiz çabaya neden olur.

Acenteler, sigortacılık alanında çalışmaya istekli teknik personel bulmakta zorlanıyor. Sektör temsilcileri, İstanbul'da bu alanda programı olan üniversitelerden öğretim görevlileriyle bir araya gelerek, eğitim kalitesi, sektör pratiklerine uyum ve staj konusunda problemleri ve çözüm önerilerini görüştü.



Sigorta acenteleri işgücü öğrenciler ise staj yeri arıyor



ADEM ORHUN

SİGORTACILIK sektörünün temsilcileri, üniversitelerde bu alanla ilgili okulların öğretim görevlileriyle bir araya geldi. 'Sigorta Sektörüyle Üniversiteler Arasında İşbirliği Toplantısı'nda yetmiş insan kaynağı temini, okullardaki müfredat ile bölüm öğrencilerine staj yeri bulma konuları istişare edildi.

YÜZDE 7'Sİ SEKTÖRDE

Toplantının açılışında konuşan İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman, bu sektörde de eğitimi insan kaynağı temini konusunda problem yaşandığına dikkat çekti. Salman, sektörde iş fırsatları ve müstakil çalışma imkanı olduğu halde acentelerin yeni personel bulmakta zorlandığını belirtti. Salman, üniversitelerin sigortacılık bölümünden mezun olanların sadece yüzde 7'sinin sektörde çalıştığını ifade etti.

İKİ BÖLÜM TEK PROGRAMDA

Toplantının moderatörlüğünü yapan İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Mehmet Özgür Yılmaz ise üniversitelerde bu alandaki okulların 'bankacılık ve sigortacılık' programı şeklinde faaliyet gösterdiğini hatırlattı. Komite Başkanı Yılmaz, "Mezunların çoğu bankada ya da sigorta şirketlerinin genel müdürlüklerinde çalışmak istiyor. Sigorta acentesinde çalışmak isteyenlerin sayısı çok az. Sektörde çoğunlukla işletme mezunları sigorta acenteliği yapıyor" dedi. Toplantıya katılan komite üyeleri de teknik personel açığı yaşandığını, ancak yeni mezunların da genelde konudan uzak olduğunu dile getirdi.

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı ve İTO Meclis Üyesi Levent Korkut ise konuşmasında, önceki yıllarda sigortacılık eğitimi konusunda faydalı çalışmalar yaptıklarını hatırlatarak, "Sektörümüz, iş sorunu olmayan bir sektör. Ancak eğitimli işgücü açığımız var. Görülüyor ki, üniversitelerde müfredatı sektör pratiklerine uygun hale getirmemiz ve okullarda uygulama birliğini yakalamamız lazım" diye konuştu.

TAM YIL STAJ ÖNERİSİ

Toplantıda, öğrencilere birkaç hafta değil, 1 yıl boyunca haftada 5 gün staj yaptırılması, stajyerlere kamu kaynaklarından harçlık/ücret verilmesi, belli büyüklükteki acentelerin zorunlu stajyer almaları gibi düzenlemeler önerildi.

Ders süresi yetersiz

Üniversitelerden gelen öğretim görevlilerinden bazıları da tespit ve görüşlerini şu şekilde ifade etti: "Bu programın iki sektörü içinde barındırması bazı zorluklara sebep oluyor. Yükseköğretim Kurulu (YÖK), iki alanın derslerinin dengeli olmasını, ortak dersleri ve zorunlu genel kültür derslerini de istiyor. Dolayısıyla sigortacılık dersi için pek süre kalmıyor. Ayrıca öğrenciler sigortacılık sektöründe staj yeri bulmakta zorlanıyor. Acentelerin çoğu, yaklaşık bir ay gelecek öğrenciye meslek öğretmek için istekli davranmıyor. Öğrencilerin çoğu da staj süresini doldurayım gideyim havasında. Dolayısıyla hem acente tarafında bir düzenlemeye hem öğrencilerin algısına yönelik bazı çalışmalara ihtiyaç var."

MWC BARCELONA 2024

Barselona / İspanya
26 - 29 Şubat 2024

TÜRKİYE MİLLİ İŞTİRAKİ
İSTANBUL TİCARET ODASI ORGANİZASYONU

MWC BARCELONA 2024

DÜNYANIN TEKNOLOJİK DEĞİŞİMİNDE YER ALIYORUZ!

MWC BARCELONA 2024

- İnovasyon ve ileri teknolojiyi bir araya getiren, dünyanın en büyük mobil teknolojileri fuarı
- 120.000 m² alanda 8 salon 2.400'ü aşkın katılımcı
- 202 ülkeden 88.500'ü ziyaretçi, %73'ü uluslararası, %50'si üst düzey yönetici
- 1.000'den fazla konuşmacı
- 2.400'den fazla uluslararası basın mensubu
- 40 ülke pavilyonu
- İstanbul Ticaret Odası'nın 2014 yılından itibaren gerçekleştirdiği Türkiye Milli İştiraki'nin yükselen başarı grafiği

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı	: 6 m ²
Katılım bedeli	: 1.800 Euro / m ²



Pelin Karamahmutoglu / Akif Gönüllü / Gökhan Çapkin / Esra Avcioğlu
Tel : 0212 455 65 06 / 0212 455 61 19 / 0212 455 61 16 / 0212 455 61 10
GSM : 0530 962 01 39 / 0530 931 31 08
Faks : 0212 520 15 26
E-posta : pelin.karamahmutoglu@ito.org.tr / akif.gonullu@ito.org.tr / gokhan.capkin@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr

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

Tekerlekle bavulun buluşması ve uzay yolculuğu!

Bazı fikirler var ki, çok basit olduğunu düşünür ve başkalarının da kolay bir şekilde bulabileceğini varsayarsınız... Tekerlekli bavulun hikâyesi tam da böyle bir hikâye...



Salih KESKİN
www.inovasyonuzmani.com

Ama acaba gerçekten bulması o kadar kolay mı? Neden böyle düşünüyorum? Çünkü insanoglu olarak ilk kez aya ayak basmamızın tarihi 1969'dur. 'Apollo 11', uzay aracıyla yapılan insanlı ilk uçuşun tarihi. Tekerlekli bavulun patent ofisine başvuru tarihi ise 1971.

Yani astronotlar Neil Armstrong ve Buzz Aldrin, 20 Temmuz 1969 günü reaktöre doğru evden çıktıklarında, bir yandan da sırtlarında bavullarını taşıyorlardı!

İnsanoglu aya ayak basıyor ama bavullar hâlâ yer çekimiyle mücadele içinde!

Bir inovasyon koçu olarak bu konu beni hep hayrete düşürmüştür: Neden tekerlek gözümüzün önündeyken biz hâlâ bavulu elimizde taşımaya devam ediyorduk?

Sonra inovasyon dünyasında her şeyin bir zamanı olduğunu düşündüm. Belki de tekerlekli bavul, evden uzaklara gitme ihtiyacını hissedene birinin hayal gücünde uçuş yapmayı bekliyordu... Belki de çok ihtiyaç duyulmamıştı. Ancak bavulun tekerlekle buluşmasıyla ortaya çıkan büyük piyasa değeri, aslında işin hiç de öyle olmadığını gösteriyor.

Görebilmeyi kolaylaştırmak

İşin doğrusu, şu anda da tıpkı 'tekerlek' ve 'bavul' misali birbiriyle buluşamamış birçok fikrin gözümüzün önünde durduğunu ve bizim onları göremediğimizi düşünüyorum.

Üçü bir arada kahve ürünü için de aynı şey geçerli. Gözümüzün önünde ayrı ayrı olan kahve-şeker-süt tozu ürünlerini birleştirmek hiç o kadar da zor bir fikir değil gibi geliyor insana.

Benim asıl odaklandığım şey, görebilmeyi kolaylaştırmak için neler yapabileceğimize.

Yollardan biri, her şeyin bir sonraki aşamasının ne olacağını ve de açığın nerede olduğunu düşünmekten geçiyor.

Çünkü onun bir sonraki aşaması ve yine mutlaka bir açığı olacaktır, bu kesin.

Ve açığı bulanlar da her ne anıyorsa ona o gözle bakanlar olacaktır. Mesela şu anda birileri tekerlekli bavulun bir sonraki aşaması üzerinde çalışıyor olabilir.

Bu hikâye, inovasyonun sadece büyük adımlarla değil, günlük yaşamımızdaki küçük ayrıntılarda da kendini gösterebileceğini bize hatırlatıyor.

Boşlukları yakalayın

Yenilikleri yakalamak için çoğu firma müşterilerinin arasına ajanlarını gönderir. Bunlar, müşterilerin ürünleri hakkında neler düşündüklerini daha yakından takip eder ve onların ilave isteklerini not ederek firmaya bildirir.

İşte bu yüzden her işletmenin boşlukları yakalamak için ayrıca yapması gerekenler var.

Mesela; restoran sahipleri ne kadar rakip ve ilgi gören lokanta varsa hepsine gidip yemek yemeli ve uzun uzun incelemelerde bulunmalı: "Onların yaptıkları ama benim yapmadığım ne var?" diye.

Yine bir otel sahibi rakip veya talep gören ne kadar otel varsa hepsine gidip konaklamalı, her detayı iyice gözden geçirmeli, kendisine dersler çıkarmalı.

Ayrıca kendi otelinde gizli müşteri kullanarak gerçek müşterilerin ilave beklentilerini de öğrenmeye çalışmalı.

Ve belirli bir konu veya ürün hakkında derinlemesine görüş / yeni fikir almak için müşteri ve çalışanlardan oluşan focus group (odak grup) toplantıları, boşlukları yakalamak ve bir sonraki aşamaya geçmek için oldukça etkili yöntemlerden biridir.

Bu toplantılar aynı zamanda, müşterilerle doğrudan etkileşim kurmak için de bir fırsat olarak görülmeli.

Özetle; sizler de yaptığınız iş veya herhangi bir konunun bir sonraki aşamasını bulmak ve boşlukları yakalamak için kendinize gün içinde zaman ayırmayı ve bunu rutin haline getirmeyi ihmal etmeyin. Ama bunları bir yerlere not etmeyi de unutmayın...



Taş duvarları robotlar örecek

AYŞE BAŞAK

TAŞ duvar yapmak, ustalık isteyen, hem zihinsel hem de fiziksel olarak yorucu ve zor işlerden biridir. Bu yüzden taş taşımak, taş işçiliği yapmak, kesinlikle robotlara devretmek isteyeceğimiz işlerden biri olabilir. Bilim insanlarının bu arzuyu gerçekleştirmiş olması bizi şaşırtmamalı.

Taş duvar ören robotun adı HEAP; kendisi otonom bir hidrolik ekskavatör. Aslında ETH Zürih Araştırma Enstitüsü'nden bir ekip tarafından modifiye edilen 12 tonluk Menzi Muck M545 yürüyen bir ekskavatör demek daha doğru. Ekskavatörü, robota çeviren değişiklikler arasında bir GNSS küresel konumlandırma sisteminin kurulumu, şasiye monteli bir IMU ölçüm ünitesi, bir kontrol modülü, ayrıca kabine ve kazı koluna yerleştirilen LiDAR sensörleri yer alıyor.

3 BOYUTLU HARİTA

Önce küçük test ve görevlere koşulan robot, taş duvar projesinde önemli bir aşama kaydetti ve bir ilki gerçekleştirdi. Başından sonuna, malzemelerin dökümünden tasarım ve yapım sürecine kadar bir taş duvarı kendi başına tamamladı. Robot HEAP, önce inşaat sahasını tarayarak mekanın 3 boyutlu bir haritasını oluşturdu. Sonra sahaya rastgele atılan her biri birkaç ton ağırlığındaki kayaların yerlerini kaydederek işe başladı. Robot, bir sonraki adımda her bir kayayı tek tek yerden kaldırdı, ağırlıklarını ölçmek, ağırlık merkezlerini tartmak ve üç boyutlu şekillerini kaydetmek için makina görüş teknolojisini kullandı.

65 METRE UZUNLUĞUNDA

Ardından bu veriler işlendi ve robot, kontrol modülünde işleyen bir algoritma ile 6 metre yüksekliğinde, 65 metre uzunluğunda sağlam bir 'kuru taş' duvar inşa etmek amacıyla her bir kaya için en iyi konumu belirledi. 'Kuru taş' duvar yani aralarında herhangi bir harç olmaksızın yalnızca iyi bir dengeyle üst üste dizilmiş taşlardan yapılmış bir duvar söz konusu olunca her kayaya en uygun pozisyonu bulmak daha da önem kazandı. HEAP böylelikle duvarı inşa etmeye başladı ve son derece başarılı oldu.

Çalışmayla ilgili bir makale, Science Robotics dergisinde yayınlandı.

Hedef, enerji israfını önlemek

Deneyisel sistemin hedeflerinden biri, aynı ortamda bulunan malzemelerin en verimli şekilde kullanılmasını sağlamak ve bunları başka yerlerden getirirken enerji israfının önüne geçmekti. Robot, bu hedefi gerçekleştirdi.

Bilim insanlarının geliştirdiği robot ekskavatör, tasarımından işçiliğine her detayını kapsayacak şekilde 6 metre yüksekliğinde, 65 metre uzunluğunda bir taş duvar ördü. Projeyle, malzemelerin en verimli şekilde kullanılması ve enerji israfının önlenmesi hedefleniyor.

Yüzük değil sağlık monitörü

GIYİLEBİLİR teknoloji deyince aklımıza hemen akıllı saatler geliyor değil mi? Mesela hareket halindeyken düzenli sağlık ölçümü yapmak isteyen bir kişi, muhtemelen bileğine bir akıllı saat ya da ona çok benzeyen bir fitness takip cihazı takmayı düşünecektir. Akıllı gözlükler, kumaşlar, kıyafetler henüz istenen seviyeye ulaşmış değil. Fakat daha hafif ve pratik bir seçenek isteyenler, artık akıllı yüzüğü tercih edebilir. Akıllı saatleriyle tanınan Omate'in uzun araştırmalar sonucu geliştirdiği akıllı yüzük Ice Ring, Avrupa'da kısa süre önce piyasaya sürüldü.

24 SAAT ÇALIŞIYOR

Fransız moda markası Emanuel Ungaro ile işbirliği anlaşması yapan şirket; kayıtlı bir kişi eşleştirilmiş bir telefonu aradığında titreşen, sınırlı bildirim uyarısı işlevi gören akıllı bir yüzük için 8 yıldır çalışıyordu ve üretilen yüzük bu hedeflerin ötesine geçti. Yüzük, kalp atış hızı, kandaki oksijen, stres ve aktivite seviyeleri gibi ölçümleri takip eden 'en son teknolojiye sahip sensörler' ile 24 saat aralıksız çalışan bir sağlık monitörüne dönüştü.

Yüzük, kendisine Bluetooth 5.1 üzerinden eşlik eden bir



mobil uygulamayla birlikte çalışıyor ve kullanıcıya hareket etmesini veya anormal kalp atış hızı konusunda doktora görünmesini tavsiye edebiliyor. Farklı spor modlarını destekliyor ve eşleştirilmiş akıllı telefondaki Google haritalar ve GPS ile birlikte rota takibine yardımcı oluyor. Uyku vakti geldiğinde ise genel bir uyku puanı sağlayan bir algoritmayla kullanıcısının uyu aşamalarını izliyor.

199 EURO'YA SATIŞTA

Ice Ring, Paris merkezli giyilebilir marka Ice Watch ile ortaklaşa üretilmiş ve şu anda gümüş, altın veya siyah renk seçenekleriyle 199 € fiyatla satışta. Dış kabuğu titanyum alaşımından yapılan yüzük IP68 standartlarına göre suya dayanıklı ve 2.9 gram ağırlığında. Elektronik aksam, 6 güne kadar 'normal' kullanım için 20 mAh LiPo pil ile çalışıyor. Manyetik USB şarj kablusuyla şarj süresi ise yalnızca 30 dakika.

ANUGA SELECT CHINA 2024

Shenzhen - Çin Halk Cumhuriyeti
24 - 26 Nisan 2024

İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



ÇİN'E GIDA İHRACAT POTANSİYELİNİ ANUGA İLE DEĞERLENDİRİN

ANUGA SELECT CHINA 2024

- 2023 yılında Anufood China adıyla; 28 ülkeden uluslararası katılımcılar 25.703 ziyaretçi
- Hong Kong, Macau, Tayvan ve Güneydoğu Asya'ya açılan en önemli ticaret kapısı Shenzhen'de profesyoneller ile görüşmeler
- Çin'in en yüksek gıda ve catering ürünleri hasılatını sağlayan bölgesine erişim
- Çin gıda ithalatı içinde en yüksek paya sahip pazara giriş imkanı
- 19 Trilyon RMB Gayrisafi Milli Hasılası ile Güney Çin Pazarında etkin tanıtım fırsatı

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Sergileme vitrini bazında katılım,
- Maksimum 50 kg olmak üzere ürünlerin, nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar web sayfasında firma bilgilerinin yer alması,
- Katılıma ilişkin hazırlanacak broşürde firma bilgilerinin yer alması,
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri

KATILIM BİLGİSİ

İstanbul Ticaret Odasının
Desteği ile Katılım Bedeli: 50.000 TL



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Murat Özturan
0 212 455 62 21
Gsm: 0530 078 43 55
murat.ozturan@ito.org.tr

Yeşim Yıldız
0 212 455 61 15
yesim.yildiz@ito.org.tr

Aylin Odabaş
0 212 455 61 00
Gsm: 0533 959 30 57
aylin.odabas@ito.org.tr

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



Türk dizilerinden Dubai çıkarması

Orta Doğu'dan Güney Amerika ülkelerine kadar hemen her ülkede büyük beğeniyle izlenen Türk dizilerine talep artıyor. Prestijli içerik fuarlarında yer alan Türk yapımcılar, Dubai International Content Market'te profesyonel alıcılarda bir araya geldi.

DÜNYANIN dört bir yanında izlenen Türk dizilerine ilgi giderek artıyor. Eurodata'nın verilerine göre, dünya genelinde ithal edilen içeriklerin yüzde 25'ini Türk yapımları oluşturuyor. Türkiye, dizi ihracatında ABD'nin ardından ikinci konuma ulaşırken, içerik fuarlarında da en itibarlı alanlarda yer alıyor.

İçerik sektörünün prestijli etkinliklerinden olan Dubai International Content Market (DICM) Fuarı da Türk yapımcıları ağırladı. Dubai'de 22-23 Kasım'da gerçekleştirilen fuarda Türkiye milli katılım organizasyonunu İstanbul Ticaret Odası gerçekleştirdi. İTO'nun, fuardaki 90 metrekairelik alanında Türkiye'den 7 sektör temsilcisi firma yer aldı.

GURUR VERİCİ

Fuarın açılış programına İTO Yönetim Kurulu Üyeleri Münir Üstün ve Murat Hazıroğlu da katıldı. Dubai Başkonsolosu Onur Şaylan ve Ticaret Ataşeleri de İTO Yönetim Kurulu Üyeleriyle katılımcı firmaların stantlarını



ziyaret etti. Başkonsolos Onur Şaylan, fuardaki konuşmasında, Türk dizilerinin uluslararası başarılarının gurur verici olduğunu dile getirdi.

Kültür ve Turizm Bakanlığı

Sinema Genel Müdürlüğü ve Ticaret Bakanlığı tarafından desteklenen fuara, TRT, ATV, Intermedya, OGM gibi sektörün önde gelen temsilcileri de bireysel olarak katıldı.

150 ülkede ulusal kanallarda

İlk olarak 2006 yılında Orta Doğu ülkelerine açılan Türk TV yapımlarının uluslararası başarısı, kısa zamanda Balkanlar, Latin Amerika ve Batı Avrupa'ya yayıldı. Türk dizi filmleri, bugün 150 ülkede ulusal kanallarda yayınlanıyor. Ayrıca birçok dizi, dijital platformlarda ilgiyle izleniyor. Türkiye, bu sektördeki ihracatıyla dünya sıralamasında ikinci sırada. Bu arada dizilerde kullanılan mobilyalar, aksesuarlar da dikkat çekiyor. İspanya, İtalya ve Fransa'da da büyük ilgiyle izlenen Türk dizilerinde görülenler de bu malların ihracatını destekliyor.



4 kıtada 5 ayrı fuar

İTO, yumuşak güç olarak bilinen içerik sektörünün zenginliğini yurt dışındaki profesyonellere tanıtmak için pandemi öncesinde 4 kıtada 5 ayrı fuara katıldı. Ayrıca, bölgesel nitelikte olup, Türkiye için değerlendirilmesinde fayda görülen fuarlarda da saha

çalışması yapıldı. Pazar araştırması kapsamında 2016 yılında Hindistan'da endüstrinin önemli merkezi Mumbai'de düzenlenen FICCI Frames Fuarı'na ve 2018 yılında Güney Afrika'nın Johannesburg şehrindeki DISCOP Africa Fuarı'na iştirak edildi.

CONTENT AMERICAS 2024

Miami - Amerika Birleşik Devletleri
23-25 Ocak 2024

Türkiye Katılımı
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

İTO FARKIYLA CONTENT AMERICAS FUARI'NA KATILIN SEKTÖRÜN KALBİNDE YER ALIN!

NEDEN CONTENT AMERICAS?

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Suit toplantı odasında ortak kullanımda görüşme masası temini
- Fuar web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Katılımı Broşürü'nde firma bilgilerinin yayınlanması
- Fuar süresince internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı temini

KATILIM BEDELİ

Katılım bedeli : Suit toplantı odası müşterek kullanım / Beher kişi: 600 ABD \$



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

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

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



Kağıt-kırtasiye sektöründen Paperworld'e güçlü katılım

Kağıt, kırtasiye ve ofis malzemeleri, Dubai'de düzenlenen Paperworld Middle East 2023 Fuarı'nda sahneye çıktı. Türkiye milli iştiraki İTO tarafından gerçekleştirilen fuarda, Türkiye katılımcı sayısı ve metrekaire olarak Çin'den sonra en büyük katılımcı ülke oldu.

KAĞIT, kırtasiye ve ofis malzemeleri sektörlerini tek çatı altında buluşturan Paperworld Middle East 2023 Fuarı, Birleşik Arap Emirlikleri'nin Dubai Emirliği'nde 21-23 Kasım tarihlerinde gerçekleştirildi. Fuarda, dünyaca ünlü markaların ve bölgesel oyuncuların, ofis ve okul malzemelerinden bayram dekorasyonlarına kadar çeşitli ürünler yer aldı. Fuarın Türkiye milli iştirakini, İstanbul Ticaret Odası yürüttü. Dünyanın dört bir



yanından profesyonellerin bir araya geldiği fuarda, Türkiye milli iştiraki 456 metrekaire alanda 27 firmanın katılımıyla gerçekleşti. Türkiye, metrekaire bakımından ve katılımcı sayısı olarak, Çin Halk Cumhuriyeti'nden sonra en büyük katılımcı oldu.

FİRMALARA ZİYARET

Fuarın ilk günü Türkiye milli standını, Dubai Emirliği Ekonomi Bakanı

H.E. Dr. Thani bin Ahmed Al Zeyoudi ziyaret etti. İTO Yönetim Kurulu Üyeleri Münir Üstün ve Murat

Hazıroğlu da fuarı gezerek, katılımcı firmalarla görüş alışverişinde bulundu. Dubai Başkonsolosu Onur Şaylan ise Dubai Ticaret Ataşeleri Ersoy Erbay ve Hacı Hasan Kaygısız ile birlikte ilk gün firmaların stantlarını ziyaret ederek, katılım belgelerini takdim etti.

Bir başka açıdan mesleki eğitim ve aile

Başlıktaki konuyu iki şekilde formüle edip açalım. Birincisi; mesleki eğitimle evlilik arasında nasıl bir sebep-sonuç ilişkisi bulunur? İkincisi; ilk evlilik yaş ortalamasının yükselmesinin derin anlamı nedir? Elbette, hayatın gittikçe daha karmaşık hale geldiği günümüzde sebepler ve sonuçlar da farklı boyutlar üzerinden anlam kazanıyor. Bu konuya ilişkin okumayı nüfus etüdleri üzerinden yapabilirsek konuyu daha net anlayabiliriz.



Prof. Dr. Ahmet Emre BİLGİLİ

Aile kurumu ile ilgili herkesin ezbere bildiği ilk malumat; 'ailenin toplumun temeli olduğu' bilgisidir. Bu durumda aileyi olumlu-olumsuz etkileyen her türden sonuç bu temel malumatı yakından ilgilendirir. Aile kurumunu en çok etkileyenin eğitim olduğunu biliyoruz. Sanayi devrimini ile başlayan mesleklerin eğitimle kazanılmaya başlaması, günümüzde iyice zirve yapmış durumda. Eğitim almadan meslek edinilemez noktaya doğru gidiyoruz. En basitinden kısa bir usta-çırak usulü ile öğrenilebilecek meslekler bile artık eğitim sürecinin bir sonucu olarak ortaya çıkıyor. Çalışma hayatı, mesleklerin hızlı bir şekilde ömrünü tamamladığı, dönüştüğü ve yenilediği bir dönemi yaşıyor. Buradaki hareketliliğin seyri, zamanı ve işleyişi ise aile kurumunu dolaylı olarak etkiliyor.

★★★

Meslek eğitiminin ülke sosyolojisinde ve ailenin ilk kuruluşunda bir karşılığı var mı sorusunun cevabı, konumuz açısından önemli. Meslek eğitiminin ülkenin eğitim problemlerinin çözümünde ciddi bir rol oynadığını ve stratejik bir mahiyet taşıdığını biliyoruz. Toplumsal kalkınmada ise fonksiyonel bir konuma sahip. Burada ortaya çıkacak başarı, meslek eğitiminin dışındaki eğitim alanlarını da rahatlatacak. Bu çerçevede meslek eğitiminde başarı veya başarısızlık durumunun ülkedeki sosyal problemlere çözüm ürettiği veya zemin oluşturduğu da gündeme geliyor.

Mesleki eğitimle ilk evlilik yaş ortalaması arasında nasıl bir korelasyon bulunur? En iyi değerlendirmeye sonuçlar üzerinden yapılındır. Çünkü; netice doğru-yanlış, eksik-fazla olabilir fakat rasyonel olarak varılan sonuçtur, göstergedir. Biz de sonuçlardan hareketle bir değerlendirme yapalım.

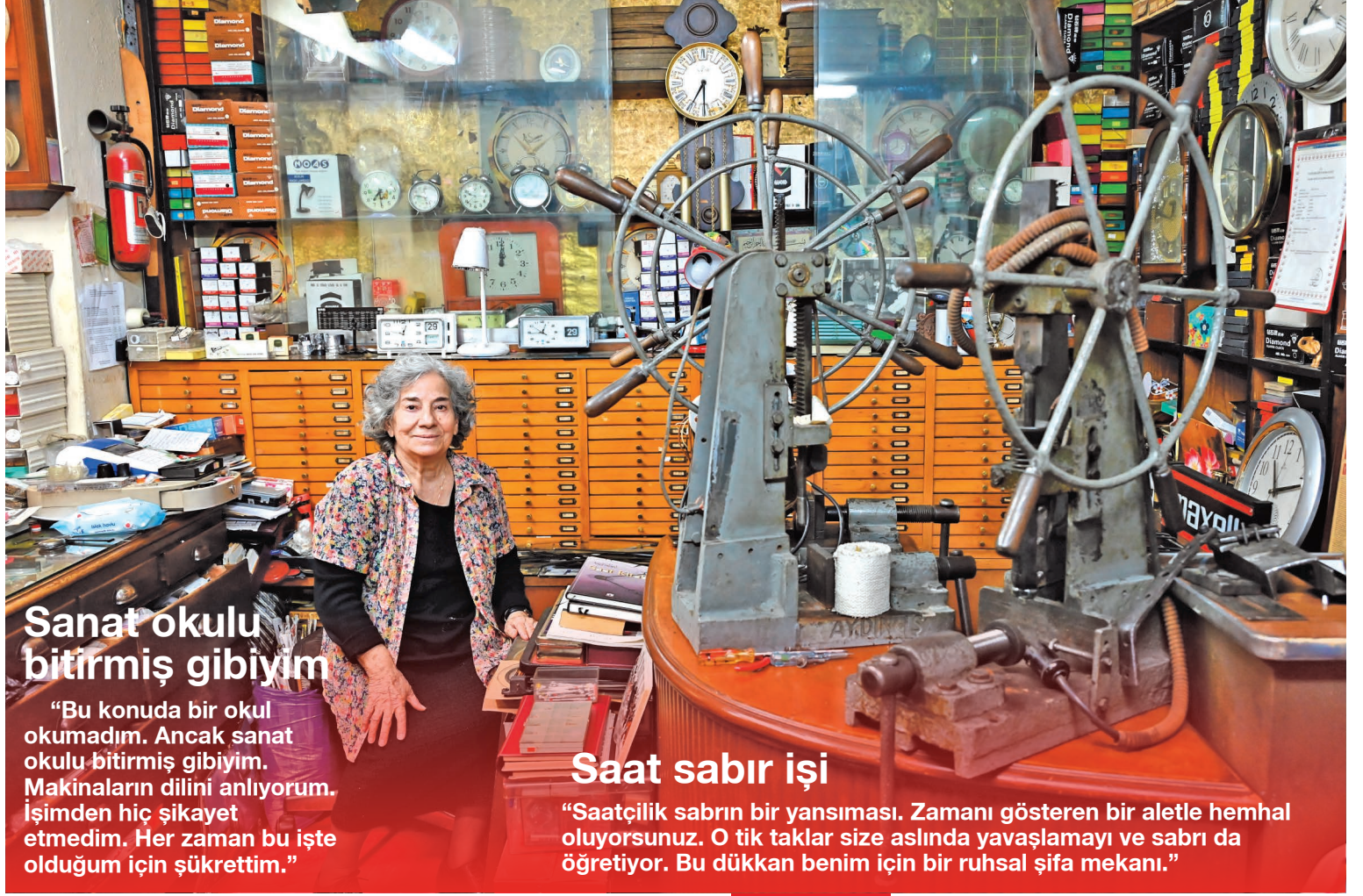
Ülkemizde TÜİK verilerine göre ortalama ilk evlenme yaşı her iki cinsiyette de artış gösterdi. Ortalama ilk evlenme yaşı erkeklerde 28.2 iken kadınlarda 25.6 oldu. Erkek ile kadın arasındaki ortalama ilk evlenme yaş farkı 2.6 yaş olarak gerçekleşti. Bu gösterge demografik bir neticedir. Bu bilginin etüdü ise açıktır, yalındır, nettir. Gençlerin yuva kurmaları gün geçtikçe gecikiyor, öteleniyor. Bu durumun da anlamı sarihtr. Ailelerde geç yaşlarda çocuk sahibi olma ve çocuk sayısında bir azalmaya yol açtığı hususudur. Annenin geç yaşlarda çocuk sahibi olmasının tıbbi açıdan dezavantajları ise ayrı bir konu.

★★★

Şüphesiz ki, ilk evliliklerin gecikmesinin tek sebebi eğitim değil ama en önemli nedeni. Konunun genelde eğitimle, özde ise mesleki eğitimle ilgisi bulunuyor. Öncelikle bir tespitte bulunmak yerinde olur. Türkiye'nin 85 milyon nüfusu içerisinde 15-24 yaş grubundaki genç nüfus yaklaşık 13 milyon. Bu, toplam nüfusun yüzde 15.2'sini oluşturur. Bunun yüzde 51.2'si erkek, yüzde 48.8'i ise kadın nüfus. Nüfus projeksiyonlarına baktığımızda ise genç nüfusun toplam nüfus içindeki oranının 2030 yılında yüzde 14.0, 2040 yılında yüzde 13.4, 2060 yılında yüzde 11.8 ve 2080 yılında yüzde 11.1'e düşeceği öngörülmüyor.

Tüm bu istatistiki neticeler bize şunu gösteriyor. Eğitim konusunun; sonuçları, boyutları, korelasyonu, etkileşimleri ve derinliği büyük, önemli. Bu çerçevede ortaya çıkıyor ki, meslek eğitimini büyütmek ve etkinleştirmek stratejik bir noktaya geldi. Hem genç kuşağı doğrudan ve kısa yoldan mesleğe yönelmek hem de eğitimin diğer alanlarını rahatlatmak için bu mesele ciddiye ele alınmalı. Bu sebeple de meslek eğitimi kurgusunu bu neticeleri ortaya çıkaracak şekilde yapmak gerekiyor. Bu başarıldığı takdirde üniversitelerin önündeki yığılmayı ve üniversiteli işsizler problemini makul bir noktaya getirecek. Gençlerin erken yaşta mesleğe başlamalarının, ilk evlilik yaşını bile geriye çekmede katkısı olacak. Bütün bunların neticesi olarak eğitimdeki rasyonel başarının bütün alanları olumlu şekilde etkileyeceğidir. Bu husus, aynı zamanda Aile Bakanlığı'nın ailenin güçlendirilmesi politikasına da hizmet eder görünüyor.

Yüzbinlerce küçük saat parçası, kesilmiş siyah beyaz gazete kupürleri, zamanın aslında aktığını haber veren duvardaki gonglu saat... Burası 67 yıldır zamana hizmet ederek, zamanı Yüksel Özcan'ın saate dair her şeyin bulunabildiği küçük dükkânı. "Yaptığım iş sabır öğreticisi" diyen Özcan, İstanbul saat kültürünün de yaşayan temsilcisi niteliğinde.



Sanat okulu bitirmiş gibiyim

"Bu konuda bir okul okumadım. Ancak sanat okulu bitirmiş gibiyim. Makinaların dilini anlıyorum. İşimden hiç şikayet etmedim. Her zaman bu işte olduğum için şükrettim."

Saat sabır işi

"Saatçilik sabrın bir yansıması. Zamanı gösteren bir aletle hemhal oluyorsunuz. O tik taklar size aslında yavaşlamayı ve sabrı da öğretiyor. Bu dükkân benim için bir ruhsal şifa mekanı."

Meslek aşkıyla yarım asırdır zamanı durduruyor

SAAT altıda kalkıyor, Bayrampaşa'daki evinden Sirkeci'deki işyerine gelmek için toplu taşımayı kullanıyor ve saat 9 olmadan baba yadigarı dükkânının kapısını açıyor. "Dükkânın kapısının açık olması bereketir" diyen Yüksel Özcan, Sirkeci'de 67 yıllık dükkânında dekor dahi değiştirmeden müşterilerle buluşuyor. Burası, İstanbul saat kültürünün yaşayan temsilcisi konumunda olan Yüksel Özcan'ın babasından el alarak mesleğini icra ettiği Saatçiler Yuvası. Özcan; saate dair her bir parçayı, huzurlan zamana meydan okurcasına tik tak sesine meftun olan saatçilerle buluşturuyor.

16. ASRA UZANAN GELENEK

İstanbul'un saatle teşrik-i mesaisi 16. yüzyıla kadar dayanıyor. Cenevreliler saat ustalarının Galata'da kurduğu saat kolonisi ve duvar saatleri ile buluşan İstanbul halkı için özellikle namaz vakitlerini takip etmede duvar saati önemli bir rol üstlenmiş. Saat kültürü, 20. yüzyıla kadar duvar saatine dayanan İstanbul'da bu kültürün yaşayan temsilcilerinden biri Yüksel Özcan. Kayışından merceğine, kadrından ibrelerine kadar saatle ilgili her türlü malzemenin temin edilebildiği dükkân, Özcan'ın babası Kemal Özcan tarafından 1956 yılında kurulmuş.

KÜÇÜK BİR FABRİKA GİBİ

"Anadolu'dan esnaf gelir, kasalarla ürün alıp giderdi" diye anlatıyor o günlerin şatafatını Yüksel Özcan. Babasının bir ortakla açtığı Saatçiler Yuvası, İstanbul'la birlikte Anadolu'da bulunan yüzlerce saatçinin dermanı olmuş. Küçük küçük binlerce parçanın satıldığı dükkân, butik saat imalatçıların da uğrak adreslerinden biri. Babasıyla birlikte küçük yaşlarda dükkânda çalışmaya başlayan Özcan, "Biz saatlerin kadrını, zembereğini, cep saati kulpunu, saat muhafazaları gibi parçaları üst katta bulunan atölyemizde üretiyorduk. Dükkânımızda ustalar çalışıyordu ve küçük bir fabrika gibiydik aslında" diye anlatıyor o güne dair anılarını.

KRAVATLI KARŞILAMA

Yüksel Özcan'ın dükkânı, babası Kemal Özcan'ın önderliğinde yıllarca İstanbul'la birlikte Anadolu'ya saat parçaları göndermiş. "Babam Anadolu'daki bütün saatçileri tanır. O yıllarda bizden ürün gitmeyen



dükkân yok gibiydi" diyen Özcan, babasının zamanından kalma saatçi adreslerinin bulunduğu defterleri hâlâ saklıyor. "Babam bayramlarda, yılbaşı gibi özel zamanlarda tüm tedarikçilerine tek tek tebrik kartı yollardı" şeklinde konuşan Özcan, babasının asla takım elbisesiz ve kravatsız müşteri karşılamadığını da anlatıyor.

ANILARI SAKLAYAN DÜKKÂN

Babasının vefatının ardından dükkânda işleri tek başına devam ettiren Yüksel Özcan, işe erken gelme geleneğinden ise hiç vazgeçmemiş. Her gün aynı yollardan toplu taşıma ile işe gelip, dükkânını açtığını şaşkınlıkla Özcan, ekmek kapısını kapalı olmaması gerektiğini ifade ediyor. "Kar, yağmur, fırtına fark etmiyor. Cumartesi günleri de dükkânımı açıyorum" diyen Özcan, işinin başında huzur bulduğunu ifade ediyor. Hâlâ çok işlek olan Özcan'ın dükkânı, adeta küçük bir müze konumunda. Siyah beyaz fotoğraflar, gazete kupürleri, kurmalı saatler, cep saatleri, dükkân ziyaretçilerini zamanda yolculuğa çıkarıyor.

HER PARÇA AKLINDA

Yüksel Özcan'ın dükkânı, saatçiler ve saat meraklıları tarafından çok iyi biliniyor. "Varsa mutlaka Yüksel Hanım'da vardır" denecek kadar zengin çeşitte saat parçalarını barındıran dükkândaki her bir parça Özcan'ın zihninde. "Burada binlerce, belki milyonlarca mikro düzeyde parça var. Ancak her birinin nerede olduğunu hiç şaşırmadan bilirim" diyor Özcan. Eski saatlerin 50 ve üzeri parça ile imal edildiğini, bunun da o saatlerin daha sağlam olmasını sağladığını ifade eden Yüksel Özcan, dijital saatlerde parça sayısının da azaldığını söylüyor.

Ramazan ve artan bereket

"Evveliden kurmalı saatler çok revaçtaydı. Sağlamlı, sesi ayrı huzur verirdi. Ramazanlarda biz Anadolu'ya kasalarla zemberek gönderirdik. Çünkü insanlar sahurda uyanabilmek için saatlerini tamir ettirirdi."

Babamın koltuğuna oturamam

"Babam dükkânda koltuğuna oturur, güler yüzle müşterilerini karşılar, hal hatır sorardı. Ona dair çok şeyi saklıyorum. Dükkânda onun koltuğuna çok nadir oturuyorum."

Kitap İstanbul

www.kitapiststanbul.org.tr

Hazırlayan: ÜMİT ÇAKAR

İstanbul'un festivalleri

İstanbul 2010 Avrupa Kültür Başkenti Ajansı, Kültürel Miras ve Müzeler Direktörlüğü tarafından yürütülen İstanbul Kültür Mirası ve Ekonomisi Envanteri adlı proje kapsamında yayınlanan bu kitap, festival olgusunu incelerken, kentin geniş katılımı kültür ve sanat etkinliklerinin değerlendirmesini yapıyor. Hem İstanbul'un kamusal alanda bir arada eğlenme kültürünü hem de sanat etkinliklerinin daha geniş bir kitleye yayılma yönünde gösterdiği çabayı inceleyen eser, bunların şehir ekonomisi açısından önemini de vurguluyor.

Serhan Ada'nın derlediği kitap, İstanbul'da özel ve sivil girişimler tarafından düzenlenen festivaller kadar merkezi ve yerel yönetimler tarafından düzenlenen etkinlikleri de ele alarak; okura festivalleri siyasal ve ekonomik bağlamında değerlendirme ve sürdürülebilirliklerini sorgulama fırsatı sunuyor.

Serhan Ada
İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları

Büyük veri ve veri madenciliği

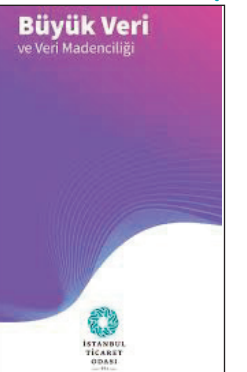
En büyük gücün bilgi olduğu dijital çağ ile verinin değeri ve beraberinde işletmelerin veriyi sınıflandırma, analiz etme ve kendi faydasına kullanabilme becerisini geliştirmenin önemi de arttı.

Yönetim Kitaplığı Serisi'ne ait olan 'Büyük Veri ve Veri Madenciliği' isimli kitapta; büyük verinin tanımı ile veri analiz teknikleri, veri kavramının ne zaman ve hangi şartlarda büyük veriye dönüşebildiği, 'veri madenciliği, makina öğrenmesi ve yapay zeka algoritmaları' kavramları üzerinde duruluyor.

Kitap, şu bölümlerden oluşuyor: Veri Analitiğinde Temel Kavramlar, Veri Madenciliği, Büyük Veri ve Veri Madenciliği Başarı ve Başarısızlık Öyküleri.

Gökhan Silahtaroglu
İstanbul Ticaret Odası Yayınları, 2021

www.kitapiststanbul.org.tr





İlk uçuşa hazırlanıyorlar

OSMAN KUVVET

TÜRK Havaçılık Uzay Sanayii (TUSAŞ), havacılık yapısalarda artan talep, yurt içi ve dışındaki teslimatlar ve özgün geliştirme projeleriyle yoğun bir yıl geçiyor. TUSAŞ, yıl bitmeden insansız savaş uçağı ANKA-3 ve milli muharip uçak KAAAN'ın ilk uçuşlarını gerçekleştirmeyi hedefliyor.

ANKA insansız hava aracı platformu üzerinden geliştirilen jet motorlu ANKA-3, kuyruk tasarımında herhangi bir yatay ve dikey stabilize bulunmaması, silah istasyonunu gövde içinde barındırması sayesinde düşük radar izine sahip olacak.

BU YIL GÖKYÜZÜNDE

Yaklaşık 0.7 mach (800 km/s) hızı ve 7 tona varan kalkış ağırlığına, kanat altı silah istasyonlarıyla yüksek yük taşıma kapasitesine sahip ANKA-3, Türkiye'nin yeni nesil insansız hava araçlarında ulaştığı noktayı göstermesi

bakımından önemli. 'Uçan kanat' yapısı sayesinde düşük radar görünürlüğü, yüksek hız ve taşıma kapasitesi gibi birçok avantaja sahip ANKA-3, tasarım, yapısal ve alt sistem iyileştirmelerinin ardından ilk uçuşa hazır. ANKA-3'ün yıl tamamlanmadan ilk kez gökyüzüyle buluşması bekleniyor.

2028'DE ENVANTERDE

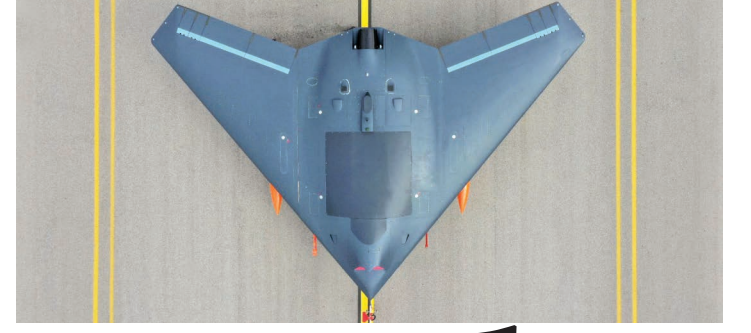
Türkiye'nin en önemli teknoloji geliştirme projelerinden biri olan KAAAN için de bir süredir devam eden yük testleri tamamlandı. En küçük parçasına kadar sökülen KAAAN'ın görev ve alt sistemleri de bağımsız testlerin ardından uçak üzerindeki yerlerini aldı. Montajın tamamlanmasıyla piste çıkacak KAAAN'ın, yavaş ve hızlı taksi sürüşlerinin ardından 27 Aralık'ta ilk uçuşunu gerçekleştirmesi hedefleniyor. KAAAN, 2028'de 20 adet Blok-10 uçağı ile envantere girecek.

TUSAŞ, insansız savaş uçağı ANKA-3 ve milli muharip uçak KAAAN'ın ilk uçuşlarını aralık ayında gerçekleştirmeyi hedefliyor.



ANKA-3'ün özellikleri

- ANKA ve ANKA II ile ortak aviyonik mimari ve yer kontrol istasyonu
- Düşük radar görünürlüğü
- Yüksek hızda intikal
- Yüksek faydalı yük kapasitesi
- Maksimum kalkış ağırlığı: 6500 kg
- LoS/BLOS (Uydu kontrolü)
- Faydalı yük kapasitesi: 1200kg
- Servis irtifası: 40kft
- Dayanım: 10 saat @ 30kf
- Seyir hızı: 250kts/0.42M @ 30kf
- Azami hız: 425kts/0.7M @ 30kf



KAAAN'ın özellikleri

- Yeni nesil görev sistemleri
- Düşük görünürlük ve kızılötesi iz
- Sensör ve veri füzyonu destekli atış kontrol sistemi ile hassas vuruş
- Optimize edilmiş pilot iş yükü
- Supercruise kabiliyeti
- Yüksek durumsal farkındalık
- Muharebe hasar tespiti
- Diğer unsurlarla müşterek çalışma
- Kolay bakım
- Dahili silah yuvası



Ziraat Katılım Kart'la alışverişler temassız, kamu ATM'lerinden işlemler ücretsiz!



Müşteri İletişim Merkezi

www.ziraatkatilim.com.tr

[X](#) [f](#) [@](#) [v](#) /ziraatkatilim



Ziraat Katılım

Paylaştıkça daha fazlası