



İstanbul Ticaret Odası 140 yaşında

Dünyanın yeniden şekillendiği 20. asra şahitlik eden İstanbul Ticaret Odası, insanlığın hayat tarzını farklılaştıran değişimleri getiren 21. yüzyılda da iş dünyasının hizmetinde. İTO, 140 yaşında yeniliklerle üyesinin yanında. ■ 12'de

HURJET seri üretime geçiyor

Savunma Sanayii İcra Komitesi, 2023'te ilk uçuşu planlanan HURJET için ilk etap seri üretim kararı aldı ■ 15'te



TEKNOFEST 2022 başlıyor

TEKNOFEST teknoloji yarışmaları başvuruları açıldı. 30 Ağustos-4 Eylül tarihleri arasında Karadeniz'de gerçekleşecek olan TEKNOFEST Havacılık, Uzay ve Teknoloji Festivali kapsamında bu yıl roketten otonom sistemlere, yapay zekadan sualtı sistemlerine kadar 39 farklı teknoloji yarışması yapılacak. ■ 15'te

Yerli ve milli kalkınma hamlesi 1882'de başladı

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç; 14 Ocak 1882'de kurulan İTO'nun dünyanın en büyük ve köklü odalarından biri haline geldiğini söyledi. Avdagiç, "İTO ile birlikte, Türkiye'de yerli ve milli bir kalkınma hamlesi de başlamış oldu" dedi.



TÜM ZAMANLARIN REKORU

Hava, kara, deniz ve uzaya yönelik milli projelerle Türkiye'nin çıkışını sürdüreceğini vurgulayan Avdagiç, şöyle devam etti: "İTO'nun 140 yıldır derdini çektiği yerli ve milli üretim hayali ile daha çok ihracat ve daha çok yeni pazar hedefinin gerçekleştiğini adım adım görüyoruz."

TEDARİKTE EŞSİZ ADRES

Dünya ekonomisinde rekabetin adının artık, 'tedarik' olarak tanımlandığına dikkat çeken Başkan Avdagiç, konuşmasını şöyle sürdürdü: "Gelişmiş ülkeler de artık şunu biliyor: Türkiye küresel tedarik için eşsiz bir adrestir. Oluşan bu tablo, Türkiye'ye tarihi bir fırsat sunuyor." ■ 10-11

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

Ş. Avdagiç



İSTANBUL TİCARET

14 OCAK 2022 YIL: 64 SAYI: 3193

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.itohaber.com

Yeni mezunlara TECRÜBE TEŞVİKİ



Rakamlarla tecrübe programı

- 31 Mart'a kadar başvuru yapılabilecek.
- Her yeni personel için 100 bin TL alınacak.
- Mikro işletmeler 2 küçük işletmeler 5 kişi alabilecek
- Bir haftada 15 bin şirket başvurdu.

Stajyerlik avantajı

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin staj anlaşmalarının avantajı, bir kez daha ortaya çıktı. Büyük kuruluşlarda staj yapan TİCARET öğrencilerinin birçoğu buralarda işe başlıyor.

KOSGEB, Covid-19'dan olumsuz etkilenen mikro ve küçük işletmeler için sermaye destek programını devreye koydu. Programla meslek lisesi ve üniversiteden yeni mezunlar, çalışarak tecrübe kazanma fırsatı bulacak.

HİZMET SEKTÖRÜ DAHİL

Gençlerin istihdam edilmesini teşvik edecek yeni bir destek programı devreye girdi. Hizmet sektörünün de dahil edildiği destek programı, meslek lisesi, meslek yüksek okulları ve üniversite mezunlarının istihdamını kapsıyor. Böylece gençler kariyerlerine başlarken çok sorulan tecrübeyi de kazanacak.

SGK GİRİŞİ YETERLİ

Desteğe başvuruda bankadan belge, kredibilite veya teminat istenmiyor. KOSGEB'in web sitesinden başvurup, şartları uygun gençlerin SGK girişini yapmak yeterli. Belirli şartları taşıyan 75 bin gencin en az 12 ay istihdam edilmesi planlanıyor. Ödemelerde, işletmelerin başvuru sıralaması önemli olacak.

AVDAGIÇ'TEN ÇAĞRI

İTO Başkanı Şekib Avdagiç de destek programıyla ilgili bir açıklama yaptı. Avdagiç, "İTO üyesi işletmelerimizi, ilk kez Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın açıkladığı KOSGEB'in Hızlı Destek Programı'na katılarak, yeni mezun gençlerimizi istihdam etmeye çağırıyorum" dedi. ■ 9'da



Adem ORHUN

STAJYER VE ÇIRAKLARIN PRİME ESAS KAZANÇLARI İsa Karakaş ■ 6'da



Doğalgazda tedarik güvencesi sağlandı

Rus enerji şirketi Gazprom ile BOTAS arasında TürkAkım boru hattı üzerinden yıllık 5.75 milyar metreküp doğalgaz alımını içeren yeni sözleşme imzalandı. Azerbaycan'ın ardından Rusya ile yapılan 4 yıllık sözleşme, küresel enerji krizinin yaşandığı bir dönemde Türkiye'nin tedarik güvenliğini artırdı. Şeref Kılıç ■ 4

Enerji verimliliği KOBİ'lere yarayacak

Enerji tasarrufu için bilinçlendirme çalışmaları yapılırken, KOBİ'lerin de bu alanda yapabileceği çok şey bulunuyor. Aydınlatma ve diğer alanlarda yapılacak değişiklikler, verimliliği artırırken, maliyeti azaltıyor. Müge Biber ■ 13



Cerrahi eğitimde süre 5 yıla inecek

BTM girişimcisi MedicaUroSim, geliştirdiği simülör ile hem kadavra ihtiyacını gideriyor hem de ameliyat ortamında laparoskopik ürün ve aletlerin kullanılmasına imkan sağlıyor. Cerrahi eğitim süresini 5-7 yıl olarak hedefleyen ve test aşamaları tamamlanan cihaz, martta Avrupa'da, haziranda da ABD pazarında satışa çıkacak. ■ 2'de



Dijital röntgene 'yerli beyin'

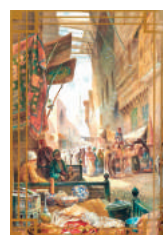
Soyhan Alpaslan ■ 16

SEKTÖRLERİN NABZI

Sanayi ihtisasta gündem ilave destekler
Şeref Kılıç ■ 8

Kültür-sanatta yeni sezona hazırlık
Osman Kuvvet ■ 19

Pandemi turizme yeni modeller getirdi
Müge Biber ■ 8



100 temel kavramla 'İktisadi Hayat'

İstanbul Ticaret Odası, Prof. Dr. Murat Serdar editörlüğünde İktisadi Hayat isimli bir kitap hazırladı. Eserde, 100 temel kavram ile ticari hayatımızın temelini oluşturan ana kavramlar açıklanıyor. Dilşah Keflioğlu ■ 19





SİMÜLATÖRLERLE Cerrahi eğitimde süre 5 yıla inecek

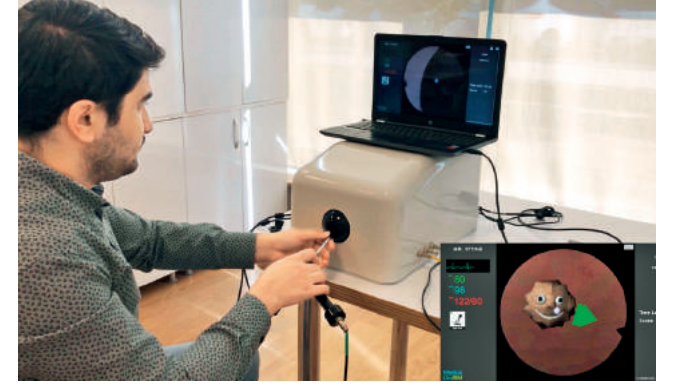
Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi girişimcisi MedicaUroSim, yeni nesil projesi simülör ile hem kadavra ihtiyacını gideriyor hem de ameliyat ortamında laparoskopik ürün ve aletlerin kullanılmasına imkan sağlıyor. Cerrahi eğitim süresini 5-7 yıl olarak hedefleyen ve test aşamaları tamamlanan MedicaUroSim, mart ayında Avrupa pazarına çıkmak için gün sayıyor.

TUĞÇE ÖZKUŞ

BİLGİYİ Ticarileştirme Merkezi (BTM) girişimlerinden MedicaUroSim, doktorların el becerilerini geliştirirken, raporlama çalışmaları ile doktor ve doktor adaylarının performanslarını hem fiziki hem de sanal ortamda ölçebiliyor. Geliştirdikleri simülörün ürolog cerrahlara yönelik olduğunu söyleyen girişimin kurucusu İbrahim Balaban, yüksek öğrenimde simülör eğitimini müfredatın bir parçası haline getirmeyi amaçladıklarını ifade etti. Balaban, ortalama bir cerrahın 7-10 yılda yetiştiğini, MedicaUroSim ile bu sürenin 5-7 yıl olarak hedeflendiğini açıkladı. Balaban, proje fikrinin uluslararası bir sağlık kongresinde ortaya çıktığını belirterek, süreci şöyle aktardı: "Kongrede yanımda oturan ürolog doktora, acil bir hasta için telefon gelince proje o anda spontane gelişti. Doktor, 'Ben bu ameliyati hiç yapmadım' diyerek, internette araştırmaya başladı. Bunun üzerine 'Hocam, niye bu kadar düşünüyorsunuz, ben size simülör yapayım' dedim. Kongreden, kendi ürolog doktorumdan randevu alarak konuyu tartıştık. Hocamız bize laparoskopik çalışmaların zorluğunu ve eğitim için simülör ihtiyacını anlattı. Laparoskopik böbrek taşı kırmak için yola çıktık. Hocamız ameliyatlara bizi de davet etti. Birkaç ameliyat sonrasında bunu yapabileceğimize inandık ve projeyi hazırladık."

KADAVRA İHTİYACINA SON

Balaban, simülörü geliştirme sürecinde dünyadaki gelişmeleri de takip ettiklerini, bu nedenle Tiflis'te düzenlenen bir konferansa katıldıklarını, Barcelona'daki bir etkinlikte de kendi projelerini tanıttıklarını anlattı. Proje için TÜBİTAK'a da başvuru yaptıklarını belirten Balaban, "Projemiz, 2018 yılında TÜBİTAK'a başvuran 850 proje arasında en çok değerlendirme alan 3. proje oldu" dedi. İbrahim Balaban, yeni nesil olarak değerlendirdikleri bu projeye kadavra ihtiyacını gidermeyi, ameliyat ortamında laparoskopik ürün ve aletlerin kullanılmasını amaçladıklarını altını



çizdi. Böylelikle doktorların el becerilerini geliştirdiklerini kaydeden Balaban, raporlama çalışmaları ile doktor ve doktor adaylarının hata ve başarılarının değerlendirilmesinin hem fiziki hem de web ortamında yolunu açtıklarını ifade etti.

AVRUPA'DA SATIŞA ÇIKIYOR

MedicaUroSim'in hastanelerde test aşamasını bitirdiğini ve şu an pazara çıkmak için hazır olduğunu ifade eden Balaban, "Türkiye pazarı için çalışmalarımız sürüyor. Almanya'da şirketimizin kurulma işlemi bittikten sonra da 'Made in Germany' olarak dünya pazarında yer alacak. Mart veya nisanda Avrupa'da, hazıranda ise ABD pazarında satışa çıkmayı ve bir dünya markası olmayı hedefliyoruz. Yeni simülör ve yapacağımız ameliyat robotu ile de sektöre yön vererek 'biz de vanz' demek istiyoruz" bilgisini paylaştı.

HEDEFİMİZ TIP FAKÜLTELERİ

Geliştirdikleri simülörün hedef kitlesinde tıp fakülteleri olduğunu vurgulayan Balaban, "Türkiye'de toplam tıp fakültesi sayısı 112. Bu fakülteler ve ona bağlı eğitim merkezleri, bizim hedef kitlemiz arasında. Dünyada ise bu sayı oldukça yüksek. Bu kapsamda da tüm fakülteler potansiyel müşterilerimiz" dedi. Web simülörlerinin tıp fakülteleri öğrencileri başta olmak üzere ortaokul ve lise düzeyine kadar eğitim verebileceğine dikkat çeken Balaban, şöyle devam etti: "Türkiye pazarında en az 500 bin öğrenciye ulaşmayı öngörüyoruz. Geliştireceğimiz diğer simülörler MedicaCardUsim ve MedicaLapSim ile birlikte dünyada 100 milyonluk bir pazar mevcut."



Teknopark İstanbul'da bulundukları için inovasyon merkezlerini takip ettiklerini belirten İbrahim Balaban, BTM ile de bu şekilde tanıştıklarını dile getirdi. Balaban, şöyle konuştu: "Temmuz ayında BTM'nin çağırısına başvurduk ve kabul edildik. Eğitimlere katıldık. Elemelerde bilgi ve becerimizi artırdık. BTM

etkinliklerinde yer alarak da adımızı duyurduk. BTM aracılığıyla katıldığımız Bahçeşehir LivingLab'de özel kategoride Türkiye ikincisi olarak ödüllendirildik. Yine BTM sayesinde katıldığımız '1 idea 1 world' yarışmasında ödüle layık görüldük. Aralık ayında katıldığımız Sahne XL etkinliği de hem sahne hem

de yatırımcılarla buluşma açısından bizim için güzel bir tecrübe oldu. Yeni yılda sonuçlarını alacağımıza inanıyoruz. BTM ile ilişkilerimiz devam edecek. Bizler onların network ağı ile iletişime geçerken, onların yeni startuplarına da bizim tecrübelerimiz ile yardım edeceğiz. Hem yerelde hem de globalde."

Simülörler eğitim müfredatına girmeli

Türkiye'nin sağlık sektöründe çok hızlı ilerlediğine, yeni hastanelerin kurulduğuna, ancak sağlık teknolojileri konusunda hâlâ yüzde 75 oranında dışarıya bağımlı olduğuna dikkat çeken İbrahim Balaban, şunları söyledi: "Hastane teknolojileri getirisi çok iyi olmasına rağmen üretim ve Ar-Ge süreleri uzun ve maliyetli. Maalesef iş insanlarımız da Ar-Ge konusunda yatırım yapmaya

çekiniyor. Bizler de bu yüzden fon bulmakta zorlanıyoruz. Geliştirdiğimiz ürün, ülke bazında 300 milyon dolarlık bir harcama olan alanda büyük kolaylıklar sağlıyor. Bu sayede yüzde 50 oranında bir tasarruf söz konusu. Ülkemize bu alanda değer katmak istiyoruz. Hedefimiz, öncelikle yüksek öğrenimde simülör eğitimini müfredatın bir parçası haline getirmek."

IFCO

ISTANBUL FASHION CONNECTION

HAZIR GİYİM VE MODA FUARI

9-11 ŞUBAT 2022

İSTANBUL FUAR MERKEZİ

istanbulfashionconnection

www.ifco.com.tr



BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ (TOBB) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR. / THIS FAIR IS ORGANIZED WITH THE AUDIT OF TOBB (THE UNION OF CHAMBERS AND COMMODITY EXCHANGES OF TURKEY) IN ACCORDANCE WITH THE LAW NO. 5174.

Uzaktan müşteri bulmada kapsam genişledi

FINANSAL kiralama, faktoring, finansman ve tasarruf finansman şirketleri yeni müşteri kazanımında uzaktan kimlik tespiti yöntemleri ve elektronik ortamda sözleşme ilişkisi kurabilecek. Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (BDDK) 'Finansal Kiralama, Faktoring, Finansman ve Tasarruf Finansman Şirketlerince Kullanılacak Uzaktan Kimlik Tespiti Yöntemlerine ve Elektronik Ortamda Sözleşme İlişkinin Kurulmasına İlişkin Yönetmelik'i,

Resmi Gazete'de yayımlandı.

KİMLİK TESPİTİ ŞARTLARI

Buna göre, uzaktan kimlik tespiti, müşteri temsilcisi ile kişinin; fiziksel olarak aynı ortamda bulunmasına gerek olmadan, çevrimiçi olarak görüntülü görüşmesi ve birbiriyle iletişim kurması ile yapılacaktır. Uzaktan kimlik tespiti yöntemi, bu yönetmelikte belirtilen şartlar dahilinde uygulanacaktır. Uygulanacak yöntem, yüz yüze yapılan kimlik

tespiti yöntemine benzer ve asgari seviyede risk ihtiva edecek şekilde tasarlanacaktır.

TEST SÜRECİ

Uzaktan kimlik tespitinde kullanılacak görüntülü görüşme yönteminde olası teknolojik, operasyonel ve benzeri riskler dikkate alınarak yeterli seviyede güvenlik önlemleri alınacaktır. Kimlik tespiti sırasında kullanılacak belgelere, bu belgelerde var olan doğrulanabilir özelliklere ve



doğrulamanın yapılması sırasında kullanılacak kriterlere ilişkin detaylı dokümanlar oluşturulacaktır.

Şirketin belirlediği uzaktan kimlik tespiti sürecinin uygulanmasından önce, süreç dokümanları oluşturulup sürecin etkinliği test edilerek sonuçları yazılı hale getirilecektir. Test sonuçlarının başarılı bulunmaması durumunda süreçte gerekli güncellemeler yapılır ve sürecin etkinliği ve yeterliliği sağlanmadıkça süreç uygulanmayacaktır.

İçerik üretenlere vergi istisnası



SOSYAL içerik üreticiliğiyle mobil cihazlar için uygulama geliştiriciliğinden elde edilen kazançların istisna edilmesi uygulamasının esasları belirlendi. Hazine ve Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı'nın, Gelir Vergisi Genel Tebliği, Resmi Gazete'de yayımlandı.

İstisnadan yararlanabilmek amacıyla bankada hesap açan veya hesaplarını bu amaçla kullanmaya başlayan mükelleflerin banka hesaplarına ilişkin bilgilerini bir ay içinde bağlı bulundukları vergi dairesine bildirmeleri gerekecek.

İSTİSNA KAPSAMI

Sosyal ağ sağlayıcıları üzerinden elde edilen reklam, sponsorluk gelirleri, bağışlar, hediyeler, bahşişler, ücretli abonelik gelirleri gibi gelirler istisna kapsamında dikkate alınacaktır.

Sosyal ağ sağlayıcısı olarak kabul edilmeyen kişisel internet siteleri, elektronik ticaret siteleri, haber siteleri gibi etkileşim amaçlı içeriğin ikincil ve yan hizmet olarak sunulduğu platformlarda faaliyette bulunan kişilerin bu faaliyetlerinden elde ettikleri kazançlar için mezkur istisna hükümleri uygulanmayacaktır.

Mobil cihazlar için uygulama geliştiriciliği faaliyeti kapsamında yalnızca elektronik uygulama paylaşım ve satış platformları üzerinden elde edilen ücretli uygulama satış geliri, reklam geliri, uygulama içi satış geliri, sponsorluk geliri, ücretli abonelik geliri gibi gelirler istisna kapsamında dikkate alınacaktır. Diğer taraftan, elektronik uygulama paylaşım ve satış platformları dışında elde edilen kazançlarsa istisna kapsamında değerlendirilmeyecektir.



Otoda ÖTV matrahı arttı

RESMÎ Gazete'de yayımlanan karara göre 1.600 cc'nin altındaki motorlu binek araçlar için iki yeni Özel Tüketim Vergisi (ÖTV) dilimi getirilirken, vergi matrahları da yükseltildi. Ayrıca bazı hibrit araçların da ÖTV matrahı artırıldı.

Matrah artışı sonrası fiyatlarda yüzde 5 ile 11 arasında düşüşler olacağı hesaplanıyor.

Karar kapsamında ÖTV'ye esas yeni matrah dilimleri de listeye girdi. Buna göre, 150 bin-170 bin TL arası fiyata sahip araçların ÖTV oranı yüzde 60, 175 bin-200 bin TL arası fiyata sahip araçların ÖTV oranı yüzde 70, 200 bin TL'nin üzerinde fiyata sahip araçların ÖTV oranı ise yüzde 80 oldu.



Sanayi işletmeleri yıllık işletme cetvellerini girecek

SANAYİ işletmelerinin bir senelik faaliyetlerini yıllık işletme cetvellerinde göstermeleri gerekiyor. Bu cetveller takvim senesi sonundan itibaren dört ay içinde e-Devlet web sayfasındaki 'Sanayi Sicil İşlemleri' uygulaması kullanılarak elektronik ortama giriliyor. Bu sebeple sanayi işletmelerinin, 2021 yılına ait Yıllık İşletme Cetvellerinin girişlerini yapmaları gerektiği bildirildi. Ayrıca işletmelerin faal durumdayken vermedikleri 2019 ve 2020 yıllarına ait Yıllık İşletme Cetvelleri varsa ivedilikle girişlerinin de yapılması gerektiği hatırlatıldı.

Şirketlere TL GARANTİLİ hesap imkanı

Yurt içi yerleşik gerçek kişilerin yanı sıra tüzel kişiler de döviz ya da altın cinsinden mevduatlarının Türk Lirası vadeli mevduat ve katılma hesaplarına dönüşmesi halinde mevduat ve katılım fonu sahiplerine sağlanacak desteklerden faydalanabilecek.

YURT içinde yerleşik tüzel kişilerin, döviz ve altın cinsindeki mevduat ve katılım fonları hesaplarını TL vadeli mevduat ve katılma hesaplarına dönüştürmesi durumunda Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın (TCMB) desteklerinden faydalanabileceği açıklandı.

TCMB'nin tüzel kişilerin döviz ve altın varlıklarının TL mevduat ve katılma hesaplarına dönüşümünün desteklenmesi hakkındaki tebliğleri, Resmi Gazete'de yayımlandı. Tebliğler ile yurt içi yerleşik gerçek kişilerin yanı sıra tüzel kişilerin de döviz ya da altın cinsinden mevduatlarının Türk Lirası vadeli mevduat ve katılma hesaplarına dönüşmesi halinde mevduat ve katılım fonu sahiplerine sağlanacak

desteklerden faydalanması mümkün hale geldi.

Yurt içi yerleşik tüzel kişi için 'Bankalar ve Merkez Bankası'na belirlenen diğer mali kuruluşlar hariç olmak üzere Türkiye'de kanuni yerleşim yeri bulunan tüzel kişiler' tanımı yapıldı.

31 ARALIK BAZ ALINACAK

Yurt içi yerleşik gerçek kişilerin 20 Aralık 2021'de mevcut olan, yurt içi yerleşik tüzel kişilerin ise 31 Aralık 2021'deki dolar, Euro ve sterlin cinsinden döviz tevdiat hesabı ve döviz cinsinden katılım fonu hesabı bakiyeleri, hesap sahibinin talep etmesi halinde dönüşüm kuru üzerinden Türk Lirası'na çevrilebilecek.



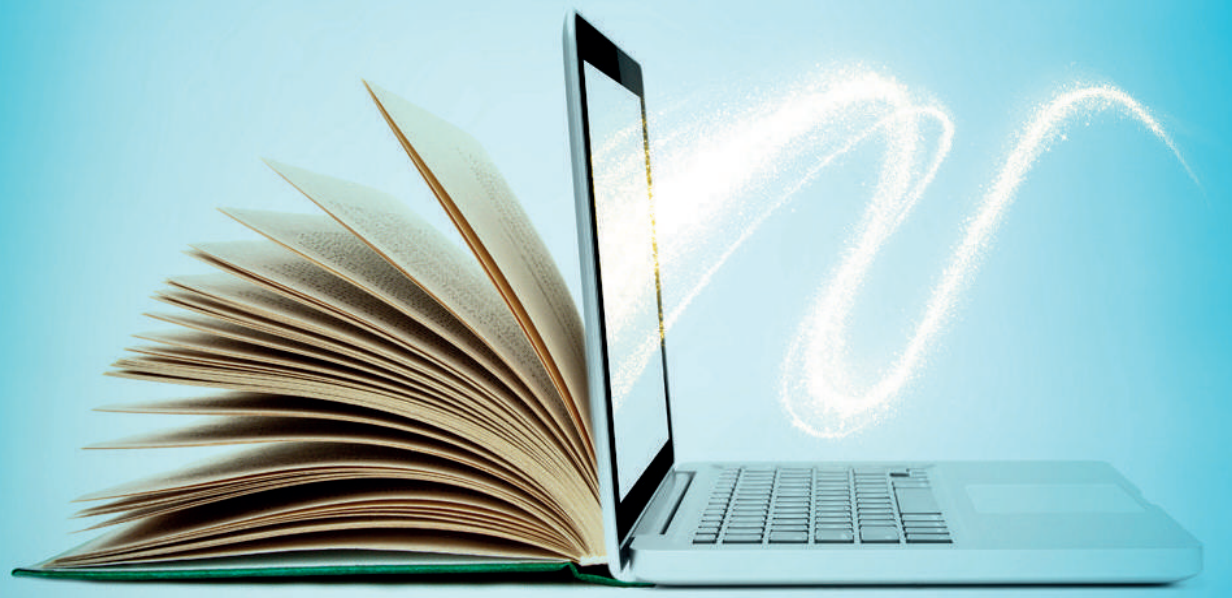
Ticaret Bakanlığı'ndan 'deterjan' düzenlemesi

TİCARET Bakanlığı tarafından hazırlanan Deterjanlar Hakkında Yönetmelik'te Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Yönetmelik, piyasaya arz edilen deterjanların ve bunlarda kullanılan yüzey aktif maddelerin insan sağlığı ve çevre üzerinde yaratabilecekleri olumsuz etkilere karşı yüksek seviyede koruma sağlamak ve serbest dolaşımını temin etmek üzere gerekli usul ve esasları düzenliyor. Buna göre, Maddelerin ve Karışımların Sınıflandırılması, Etiketlenmesi ve Ambalajlanması Hakkında Yönetmelik hükümleri saklı kalmak kaydıyla yönetmelik kapsamındaki madde veya karışımları piyasaya arz eden imalatçılar, talep edildiği zaman Bakanlığa vermek üzere belirtilen bilgi ve dokümanları bulunduracak.

Deterjanların piyasa gözetimi ve denetimi Bakanlık tarafından, bu yönetmelik hükümleriyle birlikte 7223 sayılı Ürün Güvenliği ve Teknik Düzenlemeler Kanunu ve ilgili diğer mevzuat hükümlerine göre yürütülecek. Yönetmelik hükümlerine aykırılık halinde, 7223 sayılı Kanun ve ilgili diğer mevzuatta öngörülen yaptırımlar uygulanacaktır.

Uyumsoft ile e-Defter'e geçin, muhasebe süreçlerinize hız katın!



eDefter

www.uyumsoft.com

0 212 467 33 33

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/0713.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.



Rusya ile doğalgaza tedarik güvencesi

Rus enerji şirketi Gazprom ile BOTAŞ arasında TürkAkım boru hattı üzerinden yıllık 5.75 milyar metreküp doğalgaz alımını içeren yeni sözleşme imzalandı. Azerbaycan'ın ardından Rusya ile yapılan 4 yıllık sözleşme, küresel enerji krizinin yaşandığı bir dönemde Türkiye'nin tedarik güvenliğini artırdı.

SALGIN ile beraber küresel enerji krizinin de gündem olduğu bu dönemde Türkiye ve Rusya, önemli bir anlaşma daha yaptı. Rus enerji şirketi Gazprom ile Boru Hatları İle Petrol Taşıma A.Ş. (BOTAŞ) arasında 2021 yılının aralık ayında süresi dolan yıllık 4 milyar metreküplük doğalgaz anlaşmasının yenilenmesi için görüşmeler bir süredir devam ediyordu. Görüşmeler olumlu sonuçlandı.

GAZPROM AÇIKLADI

Gazprom'un ihracat şirketi Gazprom Export yaptığı açıklamada, BOTAŞ ile TürkAkım boru hattı üzerinden Türkiye'ye gaz sevkiyatını öngören yeni bir anlaşma imzalandığını duyurdu. Açıklamaya göre BOTAŞ, dört yıl boyunca TürkAkım üzerinden yıllık 5.75 milyar metreküp doğalgaz alacak. Anlaşma, Türkiye'de gaz transfer altyapısının kullanılmasını da öngörüyor. Re-export (yeniden ihracat) hakkının olup olmadığı konusunda ise bir bilgi verilmedi. Enerji uzmanları, Türkiye'nin yeni dönemde re-export hakkı veren sözleşmelere ihtiyaç duyduğunun altını çiziyor. Sözleşmelerde re-export hakkının olmasının, Türkiye'nin, Trans Anadolu Doğalgaz Boru Hattı, TürkAkım gibi uluslararası boru hatları ve sıvılaştırılmış doğalgaz (LNG) tesislerindeki kapasite artışlarıyla çeşitli arz kaynaklarından gelen doğalgazın da fiyatlandığı uluslararası bir ticaret merkezi haline gelmesi hedefiyle kurduğu Vadeli Doğalgaz Piyasası için de önemli olduğu kaydediliyor.

FİYATTA İPUCU

Gazprom Export'dan yapılan açıklamada, BOTAŞ'ın doğalgazı hangi fiyattan alacağına dair bir bilgi de paylaşılmadı. Ancak Gazprom Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Famil Sadıgov, 2021 yılı sonunda enerji analistleriyle yaptığı toplantıda, 2022 yılında bin metreküp doğalgazı, uzun vadeli kontratlarda ortalama 296 dolardan ihraç etmeyi planladıklarını açıklamıştı. Gazprom Başkan Yardımcısı, uzun vadeli kontratlar için rakamı böyle belirtti fakat spot piyasalarda daha başka dinamikler işliyor. Avrupa'da doğalgaz spot piyasasındaki arz eksikliği yüksek fiyatları da beraberinde getirdi. 2020 yılında spot piyasada 100 dolara kadar düşen bin metreküp doğalgaz fiyatı, 2021 yılındaki dalgalanmada bin 950 doları aşan rakamı da gördü.

ELEKTRİK ÜRETİMİ

Türkiye, doğalgaz tedariki konusunda Rusya'dan önce önemli bir yeni anlaşmayı da 2021 yılının ekim ayında Azerbaycan ile yapmıştı. Bu kapsamda, Azerbaycan ile 2024 sonuna kadar geçerli olacak ve Bakü-Tiflis-Erzurum Hattı'ndan gelecek 11 milyar metreküplük ilave doğalgaz ticaret anlaşması gerçekleştirildi. Türkiye'nin doğalgazda yeni anlaşmalarla tedarikini güçlendirmesi, elektrik üretimi açısından da önemli. Hatırlanacağı üzere 2021 yılında yaşanan kuraklık ve hidroelektrik santrallerde üretimin düşmesi nedeniyle doğalgazdan elektrik üretiminin payı büyük ölçüde artmış, oran yüzde 33.7 seviyesini de görmüştü.



Spot piyasa ve uzun vadeli sözleşmeler

Avrupa'da başlayan doğalgaz krizinden önce spot piyasanın uzun vadeli sözleşmelere göre daha ucuz olmasına dikkat çekiliyordu, artık daha pahalı olmasına vurgu yapılıyor. Ancak bu sonuca götüren koşullara bakıldığında, Avrupa'da pandeminin etkisini azalttığı süreçte ekonomik büyümenin hızlanmasının ve sanayi üretiminin artmasının enerjiye olan talebi de artırdığını unutmamak gerekiyor. Ayrıca yine bu süreçte enerji kaynaklarına olan talebin son 25 yılın en yüksek seviyesine çıkması da önemli bir etken oldu.

AB'den doğalgaza 'yeşil yatırım' sinyali

Bazı enerji analistleri, yeşil dönüşüm ve hızlı geçiş sürecinin enerji krizinin kısa vadeli sebeplerinden biri olduğunu vurguluyor. Yeşil Mutabakat' ile 'Net Sıfır Emisyon' politikaları nedeniyle petrol ve doğalgaz gibi kaynaklarda yatırımın azaldığını, bu sebeple fiyatlarındaki dalgalanmanın devam edeceğini savunuyor. Uzun vadeli sözleşme ile spot piyasa tartışmaları da yine yatırım temelinde gerçekleşiyor. Uzun vadeli sözleşmelerin ağırlıklı olmasını savunanlar gerekçelerinde, doğalgaz üreticilerinin, doğalgaz yataklarını geliştirmeye ve boru hatları inşa etmeye milyarlarca dolar yatırım yaptıktan sonra bir tür

geri ödeme garantisine ihtiyaç duyduğunu belirtiyorlar. Garanti ihtiyacını da uzun vadeli sözleşme sisteminin sağladığının altını çiziyorlar. Diğer taraftan enerji krizi, Avrupa'da yeni politika arayışlarına da sebep oluyor. Avrupa Birliği Komisyonu, 2022 yılının ilk haftasında, üye ülkelerde nükleer ve doğalgaz alanlarındaki enerji yatırımlarının sınıflandırılmasına ilişkin uzman danışma sürecinin başlatıldığını açıkladı. Doğalgaz ve nükleer enerjinin iklim dostu dönüşüme katkıda bulunduğuna dikkat çekilen açıklamada, bu enerji kaynaklarının açık ve sıkı koşullar altında yeşil yatırım sınıflandırması çerçevesinde yer alacağına da işaret edildi.

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

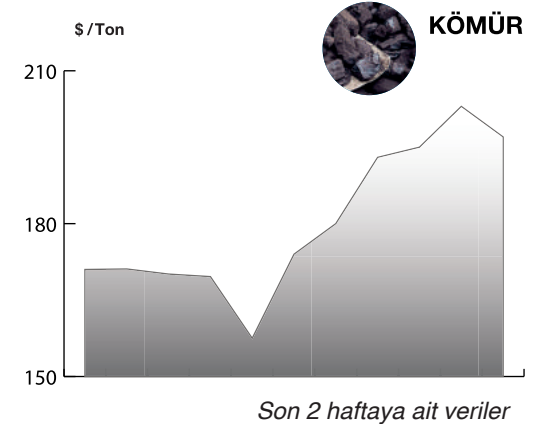
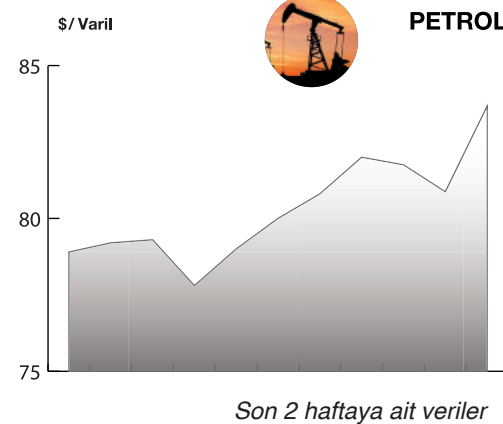
Uluslararası emtia piyasaları



		Güncel	Haftalık	Yıllık
		Değişim %		
ENERJİ	Petrol (Brent, \$/Varil)	83.67	4.7	48.1
	Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	4.20	12.6	35.6
	Doğalgaz (Dutch TFF, EURO/MWh)	81.7	-7.9	240.0
	Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle			
	Avustralya, 6.000 KCal/kg)	197	13.2	127.7
METALLER	Altın (\$/Ons)	1.819	0.2	-1.9
	Gümüş (\$/Ons)	22.8	-0.4	-10.5
	Platin (\$/Ons)	976	0.5	-9.0
	Bakır (\$/Ton)	9.664	-1.3	21.1
	Alüminyum (\$/Ton)	2.942	3.7	46.4
	İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	744	0.5	11.7
	Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	120.5	3.0	-28.5
	Kurşun (\$/Ton)	2.302	-1.0	17.3
	Kalay (\$/Ton)	40.411	2.6	91.1
	Çinko (\$/Ton)	3.576	-0.7	29.5
Nikel (\$/Ton)	21.042	1.5	22.6	
TARIM ÜRÜNLERİ	Buğday (\$/Ton)	276	-1.1	22.9
	Mısır (\$/Bushel)	6.01	-1.0	16.2
	Mısır (\$/Ton)	245		
	Pamuk (\$/Lb)	1.16	0.0	41.5
	Kakao (GBP/Ton)	1.720	3.0	1.5
	Kahve (\$/Lb)	2.37	1.7	95.9
	Kahve (\$/Ton)	5.225		
	Şeker (\$/lb)	0.182	-4.1	21.5
	Kereste (\$/m³)	511	6.4	46.6
	Palmiye Yağı (\$/Ton)	1.268	-0.4	36.2
	Baltık Kuru Yük Endeksi	2.152	-5.8	57.5
Emtia Endeksi (CRB Index)	256.8	2.6	41.1	

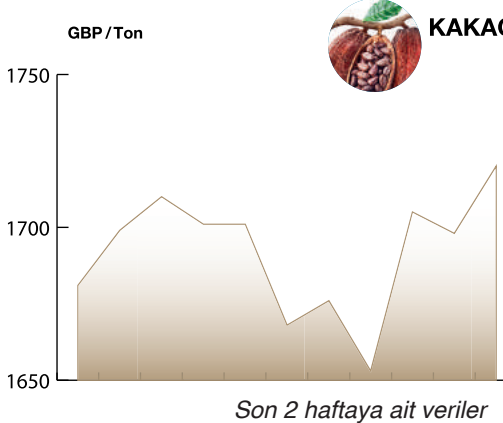
Veriler, 11 Ocak 2022 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



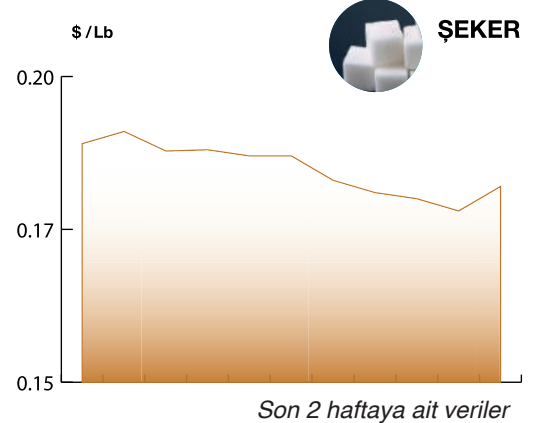
Stoklar azaldı

Petrol fiyatları, yeniden 80 doların üzerine çıktı. Amerikan Petrol Enstitüsü tarafından petrol stoklarının geçtiğimiz hafta 1 milyon varil azaldığının açıklanması, artışta etkili oldu. Fed Başkanı Jerome Powell'in enflasyonu kontrol etmek amacıyla faiz artışı ve sıkılaştırıcı politikaların gerekli olduğu, ancak mevcut politikaların hızlandırılacağı sinyalini vermemesi petrole de alış getirdi. Kasım ayı sonunda 67 dolara kadar gerileyen petrol fiyatları, bu seviyeye göre yüzde 24 primli.



Endonezya belirleyici

Endonezya'nın kömür ihracatına sınırlama getirmesiyle kömür fiyatlarındaki artış devam ediyor. Fiyatlar, geçen hafta yüzde 13.2 artış ile 200 dolar seviyelerine geri döndü. Elektrik enerjisi üretimi kaynaklı kömür talebi artıyor. Avrupa ülkelerindeki doğalgaz krizi, kömüre dayalı elektrik enerjisi üretimini daha cazip hale getiriyor. Endonezya'nın kömür ihracatına getirdiği kısıtlamaları devam ettirmesi ya da erken sonlandırmasıyla kısa vadede kömür fiyatlarının yönünü belirlemesi bekleniyor.



Tüketim artıyor

Fildişi Sahili'nde ihracat amaçlı limanlara gelen kakao miktarının yıllık bazda yüzde 6.4 düştüğünün açıklanması, fiyatlara haftalık yüzde 3 artış olarak yansdı ve 1.700 GBP'nin üzerine çıktı. Omicron varyantının diğerlerine göre daha hafif seyretmesi nedeniyle hava yolcu trafiğinin artması ve bunun da çikolata talebini artırması bekleniyor. ABD'de 4. çeyrekte çikolata satışlarının yıllık bazda yüzde 5 artış göstermesi, bunun bir öncü sinyali olarak değerlendirilebilir.

Üretim artıyor

Şeker üretimi, Brezilya'da geçtiğimiz yıl yaşanan kuraklık nedeniyle düştü. Bu yıl ise yoğun yağışla birlikte üretimin artması bekleniyor. Tayland ve Hindistan'da da aynı durum söz konusu. Nitekim Hindistan'da 2021-22 döneminin ilk üç ayında, bir önceki yıla göre yüzde 4.3 üretim artışı yaşandı. Şeker fiyatları, petrol fiyatlarındaki yükseliş nedeniyle geçen haftayı yüzde 4 prim ve 0,1822 seviyesinden kapattı. Analistler, şeker piyasasının geçen yılki açığı aksine bu yıl dengelenmesini bekliyor.

Durgun denizde herkes kaptan!

Belirsizliklere ve oynaklıklara karşı ne yapmak lazım? 'Allah Allah, şimdi bu soru da nereden çıktı' dediğinizi sanmıyorum; çünkü bu soru çoğumuzun aklından hiç çıkmıyor bu aralar. Gerçi geçen hafta kurlarda sakinleşme emareleri görür gibi olduk ama oynaklıklar devam ediyor. Fiyat belirlemede ciddi zorluk çekiyor iş dünyası. Enerji fiyatlarının geçen yıldan bu yana kabaca üç katına çıkması, kimi sektörlerde maliyet hesaplamalarını iyice güçleştirdi. Geçen yılın sonuna doğru başlayan krediye erişim problemleri de devam ediyor. Kredi faizleri yüzde 30'lar düzeyine yükseldi. Enflasyon da yükselenler arasında. Görünen; elektrik, doğalgaz ve akaryakıt zamlarıyla bir süre daha da artacak.

Daha neler eklenir bu listeye? Ama anlatmak istediğim şey başka... Geçen Eko-Mercek'te çeşitli başlıklar altında 2022'ye ilişkin beklentilerimizi paylaştık. Açıkçası, görünüm net değil. Adeta ön camı iyice çamurlanmış, dikiz aynasıyla geri viteste ileriye gitmeye çalışan bir arabadayız. Bazen de aşağıya giden bir yürüyen merdivende yukarı çıkmaya çalışan birine benzetiyorum durumumuzu.

Ritim bozukluğu yaşıyoruz

İnanın, bu hissiyat bana veya size ait değil sadece. Şu sıralar kelimenin tam anlamıyla bir 'ritim' problemimiz var. Daha doğrusu bir 'ritim bozukluğu'... Öncelikle bunu bir tespit etmemiz gerekiyor. Tespit edip kabullenelim ki, tedbirini alabilelim.

Ne kastediyorsun dersiniz söyleyeyim: Bundan sonra hayat bir süre 'aritmik' olacak. Belirsizliğin esas olduğu, karmaşıklığın esas olduğu bir iş hayatı bizi bekliyor. Güzel şeyler söylemediğim farkındayım. Gelgelelim gerçek bu ve Türkiye'de daha şiddetli hissediyor olabilir, ancak bütün dünyanın sorunu bu.

Hiç şüphesiz oynaklıklar hep vardı iş hayatında. Ama hatırlayın, daha öngörülebilirdi her şey. Ekonomi bir yılın mevsimleri gibi neredeyse belirli bir düzen içinde ısınır veya soğurdu. Şirket yöneticileri, gelecek hakkındaki kararlarını daha rahat bir ortamda alırdı. Keza siyasetçiler de öyle...

Ne zaman ki 2008-2009 krizi yaşandı, oradan bu tarafa dengeler bir bozuldu, pir bozuldu. Ekonomilerin grafikleri kalbinde ritim bozukluğu olan hastaların kardiyografileri gibi... Hızla inip çıkmaya başladı. İster iklim değişikliği, ister çevre sorunu ne dersiniz deyin, bu süreçte gezegenimizin de ritminin bozulduğunu fark ettik. ABD ile Çin arasında artan hegemonya mücadelesi de jeopolitik arenada taşları yerinden oynattı. Tam bu durumu 'yeni normal' diye adlandırıp kabullenirken, Covid-19 adeta tüm dünyada aynı anda çalan bir alarm zili oldu.

Rekabet ortamı değişiyor

Kısa vadedeki gelişmelerle daha orta ve uzun vadedeki eğilimlerin örtüşmesi belirsizliği daha da şiddetlendirdi. Şimdi belirsizliğin ortaya çıkardığı oynaklıkları yaşıyoruz hep birlikte...

Sözlüklerde bir piyasada değerlerin sık sık ve hızlı bir şekilde inip çıkması, dalgalanması' olarak tanımlanan bu



**EKO
MERCEK**

Hakan GÜLDAĞ

a.hakan.guldag@gmail.com

oynaklık ortamı, yabancı dillerdeki karşılığı ile 'volatilité' iş dünyasında karar almayı zorlaştırıyor. O yetmez gibi tarafların durumu olduğundan iyi ya da kötü göstermeye çalışması da cabası... Bir bakıyorsunuz bir yorumcu bir televizyon ekranından toz pembe tablolar çiziyor, bir başka kanalda ise bir başka yorumcu 'bindik bir alamete, gidiyoruz kıyamete' havasında... Böyle bir ortamda en deneyimli girişimcilerin ve yöneticilerin kafasının karışması işten bile değil.

Ne yazık ki, görüldüğü kadarıyla 'volatilité' uzun bir süre bizimle. Demek ki, taşlar yerine oturuncaya kadar 'balans ayarlamaları' sık sık karşımıza çıkacak. İş insanları ve yöneticiler yeni dönemde piyasalardaki her tür iniş, çıkışa alışmak ve bunlara karşı gerekli önlemleri almak zorunda kalacak.

Çok kolay mı? Değil. Bir kere insan zihni belirlilik arıyor. İşimizi plan, program ve bütçelerle yürütüyoruz. Alışık olduğumuz şey o. Ama şimdi o iş modelleri üzerinde düşünmek zorundayız. Çünkü artık esas haline gelen belirsizlik ve karmaşıklık nedeniyle rekabet de 'ritim bozukluğu' içinde yaşanacak.

Bir dalgakıran inşa etmek şart

Kıscacası, açık denizdeyiz, deniz dalgalı, dalga boyu da yüksek. Ama durgun denizde herkes kaptan. Asıl maharet böylesi dönemlerde kaptanlık yapabilmek.

Bu ortamda, çalkantılara karşı koyabilmek için güçlü bir dalgakıran oluşturmak şart. Bu yazının parçası olan kutuda, uzmanların oynaklık ortamında neler yapılması gerektiğine ilişkin önerilerini topladım. Görünen o ki, oynaklığı önce zihninizde yememiz gerekiyor.

Kendilerine dalgakıran inşa edebilen ve yapısını sürekli güçlendiren şirketler, volatilité döneminden büyüyerek bile çıkabilecek.

Bu dönemde kontrolü elinde tutmak isteyenlerin önce gerçekçi olması ve yaşananların dünyanın sonu olmadığını kavraması gerekir. Hayat bir yandan da fırsatlar üretmeye devam ediyor. Mesela Covid-19'un tetiklediği nedenlerle tedarik zincirleri son dönemde hasara uğradı. Ama bu durum aynı zamanda Türkiye'nin önüne fırsatlar çıkardı.

Bu çalkantılı dönemde iş dünyamızın asıl gücü, sermayesinin büyüklüğünde olmayacak. Asıl gücünüz, belirsizlik içinde yüksek yönetim kabiliyetine sahip olmanızda. Kendinizi şöyle bir yoklayın... Bugüne kadar kaç kriz yaşadınız? Emin olun, dünyadaki rakiplerinizden çok daha fazla... Belirsizlik ve karmaşa içinde firmalarınızı bugüne taşımış iş insanlarımızın bu konudaki tecrübesi yüksek. Şimdi maharet, bu gücümüzü kurumsallaştırmak. Kurumsal bir kabiliyet haline getirebilmek. Bunu başaran firmalar, belirsizlik ve oynaklık dalgalarına karşı güçlü bir dalgakırana sahip olacaklar.



Sisli ortamda yapılması gerekenler

Epey bir tespit yaptık. Ama iş tespitle bitmiyor. Daha doğrusu bir çözüm oluşmuyor. Zaten bizim en önemli kusurlarımızdan biri bu bana göre. Maşallah durum tespitinde çok iyiyiz. 'Ne oldu' ya da 'neden oldu' sorularını yanıtlamaya gellince elimize kimse su dökmez. Oysa bizim 'nasıl çözeriz' sorusuna ağırlık vermemiz lazım. Tabii ki, sorunların nedenleri üzerine muhakkak kafa yoracağız ama farklı çözüm yollarını bulmaya da öncelik vermemiz gerekiyor.

Uzmanlara göre, volatilitéyi önce beynimizde, sonra gerçek hayatta yememiz gerekiyor. Oynaklığın yarattığı sorunları önce beynimizde canlandırdığımızda teknik önlemler konusunda daha isabetli kararlar alabiliyoruz. İşte iş ortamına belirsizlik sisinin bastığı dönemde

yapılması gerekenlere uzmanlardan birkaç öneri:

Etki altında kalmayın

Günlük sıkıntıların ve kısa vadeli dalgalanmaların, tüm işinizi darmadağın etmesine izin vermeyin. Her kafadan bir ses çıktığı belirsizlik dönemlerinde bir bisiklet sürücüsü gibi hemen önünüze değil, karşınıza bakın. Orta vadedeki hedeflerinizi hep gözünüzün önünde tuttuğunuzda volatilitéye daha iyi tahammül edebilirsiniz.

Panik atağa direnin

Oynaklığın yarattığı risklerde en büyük tehlike, paniğe kapılıp ani kararlar almaktır. Soğukkanlılığınızı koruyup koşullardaki ani değişimlere karşı hazırlıklı olduğunuzda şirketinizi oynaklığın darbelerinden koruyabilirsiniz.

Oynaklığı yönetin

Oynaklığın ve endişenin sizi yönetmesi yerine siz tüm oynaklık unsurlarını denetim altında tutmaya gayret edin. Alınabilecek önlemleri önceden belirleyin.

Karar hızınızı yükseltin

Volatilité dönemlerinde koşullar hızla değiştiği için siz de kararlarınızı mümkün olan en kısa zamanda almayı amaçlayın. Ortam hızla değiştiğinde yönetimin gerekli karar ve önlemleri aynı hızla alacak bir esnekliğe sahip olmasını sağlayın.

Reel ekonomiye odaklanın

Finansal dengeleri gözetirken, önceliği talep unsurlarına, üretime ve ileri teknoloji uygulamalarına verin. Aksi takdirde durgunluk sonrası dönemde şirketinizin varlığını sürdürmesi zorlaşır.



KUZEY REN-VESTFALYA. BİZE KATILIN.

EUROPE'S | | | | HEARTBEAT

► **Almanya ekonomisinin güç merkezi Kuzey Ren-Vestfalya'yı (NRW) keşfedin!**
 Endüstri 4.0, akıllı şehirler, biyoteknoloji ve yeni mobilite gibi gelişen teknolojilerde
 çığır açanları kucaklıyoruz. NRW'ye hoş geldiniz! www.nrwglobalbusiness.com

Türkiye' den Tüm Dünyaya



**1 AR-GE
MERKEZİ**



**TAM OTOMASYONA
SAHİP 3 TESİS**



**70 AR-GE
MÜHENDİSİ**



**YILDA 450.000
ÜRÜNLÜK ÜRETİM
KAPASİTESİ**



**650 KİŞİLİK
İSTİHDAM**



**ALANINDA
TÜRKİYE
İHRACATININ
TEK BAŞINA %75'İ**



**DÜNYANIN
68 ÜLKESİNE
İHRACAT**



**ALANINDA AMERİKA'YA
TÜM DÜNYADAN
İHRACATTA
3. EN BÜYÜK FİRMA**



**ŞİRKET GRUBU VE
TEDARİKÇİLERİMİZ İLE
1.500 KİŞİLİK
EKOSİSTEM**



**ALANINDA
AMERİKA' DA
3 KEZ YILIN
ÜRÜNÜ ÖDÜLÜ**

Turizmciler alternatif modellerle bağıışıklık kazanıyor

Turizmciler, pandemi nedeniyle alternatif turizm modellerine yöneldi. Bunların arasında macera, doğa, gastronomi turizmi, ekolojik turizm, kişiselleştirilmiş turizm ve 60 yaş üzeri turizmi yer alıyor.

MÜGE BİBER

TÜRKİYE'nin cari işlemlerinde en büyük gelir kalemini oluşturan sektörler listesinde birinci sırada otomotiv, ikinci sırada turizm, üçüncü sırada ise gıda yer alıyor. Hizmet sektöründe ise turizm en büyük gelir kaynağını oluşturuyor.

DURUM DEĞERLENDİRMESİ

2021 yılı üçüncü çeyreğini 16 milyar 850 bin 958 dolarlık turizm gelirleriyle kapatan sektör, pandemi sürecine rağmen toparlanmaya başladı. İstanbul Ticaret Odası da sektörün son durumunu değerlendirmek için

Turizm ve Gastronomi İhtisas Komitesi Toplantısı'nda sektör temsilcileri ile bir araya geldi. Turizm ve gastronomi sektöründeki son gelişmeler ve ihtiyaçların ele alındığı toplantının başkanlığını, İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Bahadır Yaşık yürüttü.

DENEYİM VE EKOLOJİK GEZİLER

Toplantıda, İstanbul Kongre ve Ziyaretçi Bürosu (ICVB) Genel Müdürü Dr. Cemil Hakan Kılıç, katılımcılara kongre turizmi ve uluslararası



etkinlikler ile ilgili sunum yaptı. Sunumda pandemi nedeniyle öne çıkan turizm modellerine de yer verildi. Bunların arasında deneyim turizmi (macera, doğa, gastronomi), ekolojik turizm, kişiselleştirilmiş turizm ve 60 yaş üzeri turizmi geliyor.

BİRİNCİ SIRADA İSTANBUL

Sunumda dikkat çeken verilerden biri de TripAdvisor tarafından

sunulan rapor oldu. Rapora göre, cazibe merkezleri, restoran ve konaklama alanında İstanbul, en büyük rakipleri olan Roma ve Barcelona'yı geride bırakarak birinci sıraya yerleşti. İstanbul ayrıca Travel+leisure Dergisi'nin hazırladığı 'Avrupa'nın en iyi 10 şehri' sıralamasında yine birinci olurken, European Cities Marketing'in 2021 raporunda da 21. sırada yer alarak Las Vegas'ın önüne geçti.

Sanayi ihtisasta gündem, KOBİ'lere ilave finansman

Sanayi sektörü temsilcileri, küresel tedarik zincirinin yeniden şekillendiği bu süreçten en iyi şekilde istifade edebilmek için KOBİ'lere ilave kredilerin verilmesini öneriyor. Böylece teknolojiye kabuk değişimine de uyum sağlanabileceği belirtiliyor.

ŞEREF KILIÇLI

TÜRKİYE'nin sanayi ihracatı, 2021'de önceki yıla göre yüzde 34 artarak 170 milyar 880.4 milyon dolara çıkarken, tüm zamanların en yüksek seviyesine de ulaştı. Sektörün ihracatı, geçen yılki toplam ihracatın yüzde 75.8'ini oluşturdu. Ayrıca sanayi grubu bünyesindeki 16 sektörün tamamı, geçen yıl ihracatını artırırken en fazla talep Almanya'dan geldi.

YOL HARİTASI

İstanbul Ticaret Odası Sanayi İhtisas Komitesi, ekonomide önceliklerin yatırım, istihdam, üretim, ihracat ve cari fazla odaklı büyüme olarak belirlendiği 2022 yılındaki ilk toplantısını gerçekleştirdi. İTO Yönetim Kurulu Üyesi Adil Coşkun'un başkanlığında düzenlenen toplantıda, 2021 yılı değerlendirilirken, 2022 yılında yapılacak çalışmalar da gözden geçirildi.



DÖVİZ KURUNDA İSTİKRAR

Toplantıda, talep ve önerilerin gündeme getirildiği bölümde, en fazla dikkat çekilen konu, döviz kurundaki dalgalanma oldu. Maliyet kalemlerinin döviz kurundaki dalgalanmadan önemli ölçüde etkilendiğini belirten sektör temsilcileri, bu durumun iç piyasadaki vadeli satışları da olumsuz etkilediğini vurguladı. Döviz kurundaki yolumsuz yönü dalgalanmanın kamudan ihale alan firmaları da zor durumda bıraktığını kaydeden sektör temsilcileri, bu konuya çözüm için TBMM'den çıkan düzenlemenin sadece 1 Temmuz-31 Aralık 2021 tarihleri arasında teslim edilen işleri kapsadığını, devam eden işleri de kapsayacak yeni bir düzenlemeye ihtiyaç duyulduğunu söyledi.

KABUK DEĞİŞTİRME SÜRECİ

Küresel tedarik zincirinin yeniden şekillendiği bu süreçte sanayiciye ilave kredinin verilmesi ve finans erişimle ilgili sorunların çözülmesi gerektiğinin altını çizen sektör temsilcileri, ihracat yapmayan firmalara da desteklerin artırılmasını önerdi. Teknolojinin kabuk değiştirme sürecinde ilave desteklerin KOBİ'leri ayakta tutacağına da dikkat çekildi. Türkiye'nin demir-çelik alanındaki altyapısı ve bununla ilgili öneriler de gündeme geldi. Türk firmalarının 850 milyon dolarlık trafo ihrac ettiğini belirten sektör temsilcileri, demir-çelik fabrikalarının silisli sac üretimi yaparak firmalarla işbirliği yapmasını önerdi. Tıbbi cihazlarda ve doğalgaz santrallerinde yerli üretimin desteklenmesiyle ilgili öneriler de gündeme getirilen konular arasında yer aldı.



TEXHIBITION
İSTANBUL

YÜZLERCE
KÜRESEL MARKA VE FİRMA
AYNI
FUARDA

16-18 Mart 2022
İstanbul Fuar Merkezi



Temkinli büyüme, risk yönetimi, dönüşüme katılım

2022 yılı için dünya ve Türkiye ekonomisine ilişkin beklentiler ve öngörüler büyük ölçüde şekillendi. Buna bağlı olarak 2022'de firmalar için hedefler veya öncelikler, temkinli büyüme, risk yönetimi ve dönüşüme katılım olmalı.

1. 2022 öngörülerini büyük ölçüde şekillendi

Küresel ekonomide 2022, salgının yeni dalgalarının yarattığı olumsuz etkilerle başladı. Yılın ilk aylarında kapatmalar ve kısıtlamalar artacak. Bu da işleri yavaşlatacak. Yılın geri kalanı için ise büyümeye ve işlere yönelik iyimserlik sürüyor. 2022'de küresel ekonomiyi etkileyecek bir diğer gelişme ise para politikalarındaki sıkışmalar olacak. Türkiye, 2022'ye yüksek kur artışları, yüksek enflasyon ve artan faiz oranlarının yarattığı yüksek maliyetler ve belirsizlik koşulları içinde girdi. Firmalar yeni yılın başında yüksek üretici maliyetleri, artan faizler ve finansmana erişimde zorluklar, yüksek ticaret artışı baskıları ve Türk Lirasındaki dalgalanma riskleri ile karşı karşıya. Firmalar, tüm bu riskleri yönetmek zorunda kalacak.

2. Temkinli büyüme yılı olmalı

İç pazarda hem salgının etkileri hem de yeni ekonomi politikasının yarattığı belirsizlik içinde yılın ilk aylarında talep zayıf olacak ve bir bekle-gör dönemi yaşanacak. Ücret artışlarının ilk uygulanacağı ocak ayı ardından şubat ayı başında piyasada geçici bir talep etkisi de görülecek. Bu çerçevede iç pazarda temkinli bir büyüme hedeflenmeli ve yeni müşteri, pazar ve iş fırsatları da yakından izlenmeli. Türkiye, pandemi sonrası ortaya çıkan küresel tedarik zincirlerindeki yeniden yapılanma, tedarik güvenliği ve yakından tedarik eğilimlerinden en çok yararlanan ülkelerden biri oldu. Buna bağlı olarak 2021 yılı ihracatı 54 milyar dolar arttı. 2022'de de aynı şartların devam edeceği öngörüülüyor. Bu nedenle ihracat ve ihracat yapan firmalara yönelik hizmetler tarafından göreceli hızlı büyümeler devam edecek. İhracat pazarlarında mevcut müşterilerle daha uzun vadeli bağlantılar yapılmalı, işbirlikleri tesis edilmeli. Yakından tedarik arayışı içinde olan müşteriler izlenmeli. Doğrudan ihracat yapılmısa dahi ihracat yapan firmalara yönelik mal ve hizmet tedarikine ağırlık verilmeli.

3. Riskler ve yönetim

Firmalar yüksek üretim maliyetleri karşısında öncelikle, üretim süreçlerindeki verimliliği ve daha genel olarak tüm iş süreçlerindeki verimliliği artırmaya yönelmeli ve yapısal hale gelmiş yüksek kalemlerinde iyileştirmeler yapmalı. Enerji verimliliği çok önemli hale geldi. Girdi, hammadde ve alınan hizmetlerdeki maliyet artışları karşısında tedarik seçenekleri artırılmalı. En az stok tutulması ve alınan siparişler kadar stok tedariği yöntemi kullanılmalı. Firmalar, finansmana erişim konusunda öncelikle bilançolarında iyileştirmeler yaparak aktif varlıklarını yeniden değerlemeli ve yeni teminatlar oluşturmali. 2021 yılı kârlarının sermayeye eklenmesi tercih edilmeli. Bankalar ve diğer finansman kurumları nezdinde yeni limitler oluşturulmalı. İhracatçılar için Eximbank kredi kullanımları artırılmalı. KOSGEB finansman kurumları nezdinde yeni değerlendirmeli. Yeşil finansman, bir diğer alternatif kaynak olabilecek. İşgücü maliyetleri artışı karşısında firmalar organizasyon yapılarını gözden geçirmeli, yalın organizasyonlar tercih edilmeli, işgücü verimlilikleri gözden geçirilmeli ve yeni iş yapma şekilleri ile dijitalleşme gibi teknolojik gelişmelerden de yararlanarak işgücü verimlilikleri artırılmalı. Türk Lirasındaki dalgalanmalar karşısında gelir ve giderler arasında ve yine bilanço varlıkları ile yükümlülükleri arasında kur riski en aza indirilmeli. Yükümlülükler alınması halinde mutlaka vadeli işlemler ile riskler dengelenmeli.

4. Dönüşümde geç kalmayalım

Küresel ekonomide 2022'de kuvvetlenen eğilimler, sürdürülebilirlik uyumu veya yeşil dönüşüm, dijital dönüşüm, enerji dönüşümü ve bilgi-veri dönüşümü olacak. Yeşil dönüşüm kapsamında firmalar sera gazı emisyonlarını sınırlamalı. Karbon nötr firmalara dönüşüm hedeflenmeli. Sıfır atık, geri kazanım ve döngüsel sistemlerin kurulması da gündemde olacak. Dijital dönüşümün temelinde temassız ekonomi ve tam otomasyon yatıyor. Dijital alt yapılar ile verimlilik ve rekabet gücü artırılmalı. Yenilenebilir enerji kullanımına geçiş de kaçınılmaz hale geliyor. Firmalar, hem yenilenebilir enerjileri kullanmalı hem de azami enerji verimliliği sağlamalı. Büyük veri kullanımı, yine yapay zeka kullanımları giderek rekabetin ana belirleyicisi haline geliyor. Firmalar bu alandaki kapasitelerini de kurtmalı veya geliştirmeli.

SON
SÖZ

FİRMALARDA YALIN ÜRETİM, ÇEVİK İŞ SÜREÇLERİ VE AKILLI ORGANİZASYONLAR, BUNDAN SONRAKİ TÜM ZORLUKLARI YENECEK GİBİ GÖRÜNÜYOR.

Avdagiç'ten genç istihdam çağrısı

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, yeni destek programı hakkında bir açıklama yaptı. Avdagiç, sosyal medya hesabından paylaştığı açıklamasında şunları kaydetti: "İTO üyesi işletmelerimizi, ilk kez Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın açıkladığı KOSGEB'in Mikro ve Küçük İşletmelere Hızlı Destek Programı'na katılarak, yeni mezun gençlerimizi istihdam etmeye çağırıyorum."

Dev kurumlar öncülük ediyor

Türk Havacılık ve Uzay Sanayii A.Ş. (TUSAŞ), yeni projeleri için binlerce yeni mühendis istihdam ediyor. Bu kapsamda mühendis hazırlama programları başlatıldı. Önceki yıllarda 2 bin 500 mühendis aldıklarını belirten Genel Müdür Prof. Dr. Temel Kotil, "2022'de 1.200'ü mühendis, 2 bin 200 kişi daha istihdam edeceğiz. 2028'de 10 bin mühendis ve 10 bin teknisyenle dünyada ilk 10'a giren bir şirket olmayı hedefliyoruz" diye konuştu.



KÜÇÜK İŞLETMELERE İSTİHDAM DESTEĞİYLE

Tecrübelenme kampanyası

Küçük işletmeler için açıklanan teminatsız ve faizsiz sermaye desteği, gençlerin istihdamına sağlam bir perçin daha atacak. KOSGEB'in Hızlı Destek Programı kapsamında ilave istihdam yapan işletmeler, her genç için 100 bin TL alacak.

En az 12 ay istihdam edilecek meslek lisesi ve üniversite mezunu gençler, çok sorulan tecrübeyi de kazanmış olacak. Birçok sektörden işletmenin yoğun ilgi gösterdiği desteğe, 10 günde 25 bin ilave personel için başvuru yapıldı.

GENÇLERİN istihdam edilmesini teşvik edecek yeni ve avantajlı bir destek programı devreye girdi. KOSGEB'in 'Mikro ve Küçük İşletmelere (MKİ) Hızlı Destek Programı', hem Covid-19'dan olumsuz etkilenen işletmelerin ihtiyaç duyduğu sermaye desteğini sağlayacak hem de yeni mezunlara tecrübe kazanma fırsatı verecek. Çünkü yeni destek programı daha öncekilerden farklı olarak, meslek lisesi, meslek yüksek okulları ve üniversite mezunlarının istihdamını kapsıyor. Böylece işletmeler insan kaynağı ve sermaye ihtiyaçlarını temin ederken, gençler de iş ararken çok sorulan 'tecrüben var mı?' sorusuna 'evet' cevabını verebilecek.



■ KOBİ üyeliğinden sonra desteğe başvuru işlemleri ayrıca yapılıyor.
■ İşletmenin NACE kodlarının tutması gerekiyor.
■ Kredibilite, banka, teminat vs. istenmiyor.
■ Tamamen işletmenin beyanına göre başvuru alınıyor.
■ Mikro işletmeler (en fazla 9 kişi çalıştırılanlar), 2 personel için başvurabiliyor.
■ Küçük işletmeler (10-49 personeli olanlar), en fazla 5 personel için başvurabiliyor.
■ Yeni personelin işe girişi SGK sisteminde görününce ilk ödeme yapılıyor.
■ Yeni personelin en az 12 ay istihdam edilmesi gerekiyor.
■ İlave alınan her bir personel için 100 bin TL veriliyor.
■ Alınan personel kadın veya işletmecisi kadınsa, destek personel başına 110 bin TL oluyor.
■ Geri ödemeli destek olan bu destek için işletmelerden teminat alınmayacak.
■ Bu desteğin ödemesinde faiz bulunmuyor.
■ Alınan desteğin geri ödemesi 2 sene sonra başlıyor.
■ 2 sene sonra, 4 taksitle (6'şar aydan toplam 2 senede) ödeme tamamlanıyor.

HER GENÇ İÇİN 100 BİN TL

Programa başvurabilecek işletme listesine, imalat ve tamamlayıcı sektörler ile bazı hizmet ve ticaret sektörleri dahil edildi. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın duyurduğu program, özetle 'ilave istihdam yap, 100 bin TL destek al, 2 sene sonra ödemeye başla' şeklinde işleyecek.

İLGİ YOĞUN

Programa, 31 Mart'a kadar başvuru yapılabilir. Ancak KOSGEB yetkilileri, ilginin yoğun olduğunu belirtti. Bir haftada 15 bin işletmeden, 20 bin ilave personel istihdamı için başvuru alındı. Sayı 13 Ocak'ta 25 bine yükseldi. Program kapsamında ilan edilen şartlardaki 75 bin gencin istihdam edilmesi planlanıyor. Bütçe ve kota öngörülerini sebebiyle başvuru sıralamasının işletmeler için önemli olduğu belirtildi.

BAŞVURULAR NASIL YAPILIYOR?

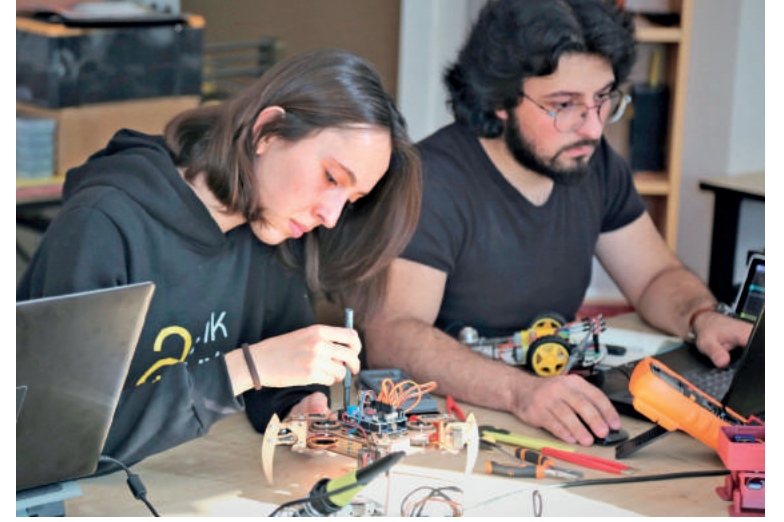
■ Başvuru, KOSGEB'in web sitesinden online yapılıyor.
■ İşletmenin yetkilisi, e-Devlet şifresiyle işlem yapıyor.
■ Daha önce kayıtlı olmayanlar önce web sitesinden, KOBİ kaydı yaptırıyor.

Hangi işletmeler destek alabilecek?

MKİ Hızlı Destek Programı'na, mikro işletmeler veya küçük işletmeler başvurabiliyor. 1981 ve sonrası doğanlar ve son 3 yılda 180 günden fazla çalışmamış olanlar kabul ediliyor. İşletmeler şu ikisinden birine göre başvurabilecek: Birinci bileşen: 2019'da asgari 75 bin TL net satış hasılatı olan hedef sektörlerdeki MKİ'ler. İkinci bileşen: 2017 ve sonrasında kurulan yenilikçi genç MKİ'ler. Otelcilik, restoran, spor tesisleri, seyahat acenteleri bu kapsamda. Mühendislik, mimarlık, kütüphaneler, basın yayını ilgili işletmeler de dahil. İnşaat, madencilik, mali müşavirlik, avukatlık, eğitim ve sağlık hizmetlerinin sunumu dışında kapsam oldukça geniş tutuldu. Sektör listesi ve NACE 6'lı kod listesi KOSGEB'in web sitesinde yayımlandı. www.kosgeb.gov.tr adresinden bu bilgilere erişilebiliyor.

TİCARET'in stajyerleri TUSAŞ'ta mühendis oluyor

Mezunlarının istihdamına büyük önem veren İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin birçok staj anlaşması bulunuyor. Bunlardan biri de Türk Havacılık ve Uzay Sanayii A.Ş. (TUSAŞ) arasında yapılan protokol. Protokollere göre TİCARET öğrencileri, TUSAŞ başta olmak üzere birçok kuruluştaki staj yapıyor. Öğrencilerin birçoğu iş hayatına, staj yaptıkları yerlerde başlıyor.



Destek nereye harcanabilecek?



İşletmelerin, harcama bilgisi, beyan usulüyle alınacak. Ancak sermaye desteğinin nereye harcandığı 'örnekleme usulüyle' denetlenecek.

Destek kapsamında uygun giderler şunlar:

- Personel giderleri
- İşyeri kirası
- Elektrik, su vb. faturalar, site aidatları gibi işletim giderleri
- Hammadde ve malzeme giderleri
- Teknolojik faaliyet giderleri (Patent, test, belgeleme vb.)



KOSGEB'in 'Mikro ve Küçük İşletmelere (MKİ) Hızlı Destek Programı' sektör ve NACE listesine QR kodu okutarak erişilebilir.

İşletmelerin merak ettiği cevaplar

Soru: Her bir işletmemiz için ayrı ayrı başvurabilir miyiz?

Cevap: Evet, işletmenin NACE kodları ve alınacak personelin şartları tutuyorsa mümkün.

Soru: İstihdam edeceğimiz personelin hangi bölümden mezun olduğu önemli mi?

Cevap: Alınacak kişi, yapacağı işle uyumlu olsa iyi olur. Ancak bölüm/alan sınırlaması yok.

Soru: Biz lokantayız, bu destekten faydalanabilir miyiz?

Cevap: NACE kodlarını kontrol edin, uyuyorsa başvurabilirsiniz.

Soru: İlgili alanlarda olmakla birlikte alt başlıklarda NACE kodları farklı olabilir, ne yapacağız?

Cevap: NACE kodlarını düzeltmeye müsaade ediyoruz.

Soru: Vergi ve SGK borçlarını ne zamana kadar ödersek, bu desteğe başvurabiliriz?

Cevap: Bu desteğin son başvuru gününden önce o borçları kapatırsanız, engel kalmaz.

Soru: Başvuruda belirttiğimiz kadar eleman almazsak ne olur?

Cevap: Daha az olabilir, daha çok olamaz.

Soru: Geçen ay bir genci işe almıştık. Fırsatı kaçırdık mı?

Cevap: İşe alınacak kişi için ana kriter, kısımlarında orada çalışmıyor olmasıdır. Aralık ayında veya dün işe başlamış kişi için dahi bu desteğe başvurabilirsiniz.

Soru: İşletmemizi nisan ayında kurduk, bu desteğe başvurabilir miyiz?

Cevap: İşletmeniz yeni olduğu için başvuramazsınız.

Soru: Personel sayımız 10'dan fazla, ancak ciromuz 3 milyon liradan az. Beyanname doldurduk, orada mikro işletme olarak görünüyor. Mikro mu küçük mü diyeceğiz?

Cevap: Beyannameye göre görünüyorsa ona göre işlem yapın.

Soru: Stajyerimiz okulu tamamladı, ancak diplomasını ne zaman alabileceği belli değil. Onu bu destek kapsamında işe alabilir miyiz?

Cevap: Diploma şart. Bu örnekte biraz vaktiniz var, şimdi o genç için başvurunuzu yapabilirsiniz. Örneğin mart ayında diplomasını aldığında işe girişini yaparsınız.

Soru: Geçen yıl personel ortalamamız 9'du, ancak yakın zamanda 7'ye düşürdük. Şimdi destek kapsamında nasıl alım yapacağız?

Cevap: Önce 2021 yılının istihdam ortalamasını sağlayacaksınız. Yani sayıyı 9'a tamamlamak için 2 kişiyi normal alacaksınız. Onun üstüne ilave alacağınız kişiler için bu desteğe başvurabilirsiniz.

Soru: Kısmi çalışanlar için bu desteğe başvurmak mümkün mü?

Cevap: Bazı şartları sağladığında mümkün. En azından 10 prim günü şartı mutlaka sağlanmalı.

Kalkınmada yerli ve milli hamle İTO ile başladı



Fotoğraflar: KAMİL ÇATAK

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, 14 Ocak 1882'de kurulan İTO'nun, dünyanın en büyük ve köklü odalarından biri olmayı başardığını söyledi. Avdagiç, "İTO ile birlikte, Türkiye'de yerli ve milli bir kalkınma hamlesi de başlamış oldu" sözleriyle Oda'nın tarihi misyonunu vurguladı.

MÜGE BİBER - ŞEREF KILIÇLI

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, Oda'nın ocak ayı olağan Meclis Toplantısı'nın açılışında yaptığı konuşmada; bu yıl 140. kuruluş yıl dönümünü kutlayan İTO'nun tarihi misyonuna dikkat çekti. 14 Ocak 1882'de kurulan İTO'nun geçen süre zarfında dünyanın en büyük ve köklü odalarından biri olmayı başardığını hatırlatan Avdagiç, "İTO ile birlikte, Türkiye'de yerli ve milli bir kalkınma hamlesi de başlamış oldu" dedi.

DÖNÜM NOKTASI

14 Ocak 1882 tarihinin, Türk ekonomisinin yerli ve milli bir istikamete yönelmesinin dönüm noktası olduğunu kaydeden Şekib Avdagiç, "14 Ocak, sanayi ve ticarete, Türk girişimcisinin ve üreticisinin yeni bir çağa uyum sağlamasının, kurumsallaşmasının başlangıcıdır. 14 Ocak, İTO'nun bir daha çıkmamak üzere Türk iş aleminin gündemine, üç ana kavramı yerleştirdiği gündür. Bu kavramlar; yerli ve milli üretimdir, ihracattır ve yeni pazarlardır. O günden bugüne nitelikleri değişse de bu üç kavram, Odamızın varlık sebebidir; üyelerimizi taşıyacağımız büyük geleceğin vazgeçilmez araçlarıdır" diye konuştu.

TÜM ZAMANLARIN REKORU

Türkiye'nin 2021 yılında ihracatta tüm zamanların rekorlarını kırdığını hatırlatan Avdagiç, şöyle devam etti: "Yıllıklandırılmış ihracat, 2021'de ilk kez 200 milyar dolar sınırını aşarak 225 milyar dolara ulaştı. TOGG, ABD'nin Las Vegas şehrinde düzenlenen dünyanın en büyük teknoloji fuarı CES'te, yani Tüketici Elektronik Fuarı'nda sahneye çıktı.

Hava, kara, deniz ve uzaya yönelik milli projelerle Türkiye'nin çıkışını sürdüreceğini belirten Avdagiç, şöyle devam etti: "İTO'nun 140 yıldır derdini çektiği yerli ve milli üretim hayali ile daha çok ihracat ve daha çok yeni pazar hedefinin gerçekleştiğini adım adım görüyoruz."

Cumhurbaşkanımız, Ankara Uzay ve Havacılık İhtisas Organize Sanayi Bölgesi HAB'da üretilecek milli muharip uçamızın Cumhuriyetimizin 100. yılında hangardan çıkartılıp kamuoyuyla paylaşılacağını açıkladı. Milli muharip uçamız, 2025'te göklerde süzülecek. İHA ve SİHA'larla başlayan savunma sanayindeki büyük çıkışımızın, ATAK'tan sonra, ilk özgün helikopterimiz Gökbey ile bu sene sürecektir. İTO'nun 140 yıldır derdini çektiği yerli ve milli üretim hayali ile daha çok ihracat ve daha çok yeni pazar hedefinin gerçekleştiğini adım adım görüyoruz."

MİLLİ PROJELER

Avdagiç, Meclis konuşmasında Türkiye'nin savunma sanayindeki çıkışına da dikkati çekerek, "Bu gelişmeler bize çok net gösteriyor ki, savunma sanayimizi, her türlü siyasetin üzerinde milli bir meslekle görmek zorundayız" dedi. Avdagiç, milli otomobil, milli savaş uçağı, milli helikopter, milli uçak gemilerimiz gibi başarılarımızı, Türkiye'nin teknoloji geliştirmeye doğru koşarak gittiğini ortaya koyduğunu kaydetti.

TEKNOPARK İSTANBUL

Avdagiç, "Bu hamleyi hiç duraksatmadan çok daha ileriye taşımak zorundayız. Çünkü ülkemizin bekası, ekonomimizin yerli ve milli bir nitelik kazanması; ancak savunma sanayinde elde ettiğimiz başarıları sarsılmaz hale gelecektir" dedi.

İTO olarak bunun bilincinde oldukları için 2010 yılında Teknopark İstanbul'u kurduklarını kaydeden Avdagiç, "Şimdi yaptığımız doğru yatırımlar sayesinde Teknopark İstanbul, savunma sanayinin merkez üssü olmayı başardı. Burada yerli ve milli teknolojinin geliştirilmesi için yapılan çalışmalar her geçen gün

Dünya ekonomisinde rekabetin adının artık 'tedarik' olarak tanımlandığına dikkat çeken Başkan Avdagiç, konuşmasını şöyle sürdürdü: "Gelişmiş ülkeler de artık şunu biliyor: Türkiye küresel tedarik için eşsiz bir adrestir. Oluşan bu tablo, Türkiye'ye tarihi bir fırsat sunuyor."

yüzümüzü güldürmeye devam ediyor. Teknopark İstanbul, 2021 yılı sonu itibarıyla 405 faal firması, 270 Ar-Ge firması, 119 kuluçka firması, 7.613 personeli, 2.605 projesi, 78'i uluslararası olmak üzere 214 patent sayısıyla Türkiye'nin lider teknoparkı haline geldi. İnşallah, yerli ve milli teknoloji ile üretim, bütün sektörlerde hakim bir konuma ulaşacaktır" diye konuştu.

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, İTO'nun 140. kuruluş yıl dönümünü, anlam ve önemine yaraşır bir şekilde kutlayacaklarını söyledi. Başkan Avdagiç, 140. yılda 'Büyük İTO Ailesi' olarak paydaşlarla yıla yayılan bazı aktiviteler yapacaklarını kaydetti.

'Küresel ekonomiyi etkileyecek 5 konu var'



Ekonomideki son gelişmeleri de değerlendiren Başkan Avdagiç, küresel ekonomide tablonun hâlâ normalden çok uzak göründüğünü belirtti. 2022 yılı için hepimizin bildiği ama yine de bilinmeyen olarak karşımızda duran ve küresel ekonomiyi etkileyecek 5 konu bulunduğuna işaret eden Avdagiç, şunları söyledi: "Küresel ekonominin 2022 görünümünü etkileyecek iktisadi değişkenlerin başında hiç kuşkusuz

enflasyon geliyor. Bir başka ifadeyle 2022'nin bilinen bir numaralı iktisadi bilinmeyen, enflasyon olacak. İkinci konu, ABD ile Çin arasındaki ticaret savaşı. Bu savaşın 2022'de de devam etmesi muhtemel görünüyor. Çin'in belirli ABD mal ve hizmet alımlarını 2020'de toplam 200 milyar dolar artırmayı kabul ettiği '1. faz' anlaşma, iki ülke arasındaki ticaretin önemli bir bölümünü kurtarmaya yetmişti. Ama anlaşma artık sona erdi ve 2022'de uluslararası ticaret için büyük soru, yeni bir '2. faz' anlaşmanın olup olmayacağı... Bilinen bilinmeyenlerin üçüncü sırasında, olası yeni ve daha tehlikeli varyantlar bulunuyor. 2022'de küresel ekonomi için dördüncü büyük belirsizlik, ülkeler ve sektörler arasında pandemi kaynaklı krizden çıkma yeteneklerindeki farklılıklar oluşturuyor. Asenkron büyüme, belli ölçülerde de olsa dünya ekonomisindeki toparlanmanın hızını frenliyor. Ve son olarak ölçülü iyimserlikten bahsedebiliriz. Tüm bu beklentilere ve muhtemel risklere karşı çoğu uzman, Omicron dalgasının da Delta dalgası gibi çok geçmeden geri çekileceğini ve ekonomide görece çok daha az kalıcı hasar bırakacağını varsayıyor."

Rekabetin adı TEDARİK oldu

Başkan Avdagiç, Türk özel sektörünün pandeminin şartlarında bile üretime devam etmeyi başardığını kaydetti. Salgın döneminde tedarik avantajıyla öne çıkan Türkiye'nin, coğrafi konumuyla da Küresel Üretim İçin Stratejik Yatırım Havzası'nın adresi olarak öne çıktığını belirten Avdagiç, "Türkiye'nin sahip olduğu tedarik avantajı, sadece Türkiye'nin avantajı değildir. Aynı zamanda AB ve ABD başta olmak üzere ticaret ortaklarımız açısından da önemli bir rekabet avantajıdır" dedi. Avdagiç, şunları söyledi: "Denilebilir ki, dünya ekonomisinde rekabetin adı artık 'tedarik' olmuştur. Artık 'bir numarada malın fiyatı ve kalitesi

değil, malın bulunabilirliği' bulunuyor. Çünkü ihtiyaç duyduğunuz malı bulamıyorsanız, fiyatı da kaliteyi de tartışmanız mümkün olmayacaktır. Küresel ekonomi, tarihinde ilk kez bu denli büyük ve etkili bir tedarik krizi ile karşı karşıya kaldı. Ve bu kriz, aynı zamanda pahalı bir tedarik zinciri dersi de verdi. Dünya, artık bu türden krizlerin her an yaşanabileceği ihtimallerine karşı yeni bir tedarik stratejisi oluşturuyor." Avdagiç, salgının ana şokundan dünya ticaretindeki yerini güçlendirerek çıkan Türkiye'nin, pandeminin artçı şoklarından da güçlenerek çıkacak kuvvet ve potansiyele sahip olduğunu vurguladı.

MECLİS'TEN YANSIMALAR

Turizmci yetiştiren meslek liseleri teşvik edilmeli

Aydın Karacabay-Oteller Meslek Komitesi: Küresel salgın nedeniyle 2020 ve 2021 yılları turizm ve otelcilik sektörü için kötü geçti. Sektörün bu yıl en önemli hedefi, 2019'daki turist sayısı ve gelirine ulaşmak. 2019'da 35 milyar dolar gelir ve 45 milyon turist gelmişti. 2020'de ise bu gelir düştü. Ama bu yıl için yabancı tur operatörlerinden gelen haberler iyi. Yani 2019 rekoru hiç hayal değil. Dünyada salgın nedeniyle birçok kişi tatile çıkmadı ve insanlar özlem içinde. 2021 yılında Türkiye, en büyük rakibi olan İspanya'yı turist sayısı olarak geçti ama gelir olarak İspanya'dan yüzde 45 geride kaldı. Bu da nitelikli turist çekmemiz gerektiğini ortaya koyuyor. Bunların yanı sıra pandemi nedeniyle birçok nitelikli eleman kaybı da oldu. Bu yüzden İTO'dan turizm servis elemanı yetiştiren meslek liselerine destek olması üniversitedeki bölümlenden ücret almamasını istiyoruz. Yine İTO'nun verdiği burslarla turizm öğrencilerinin sayıları artırılabilir. 2019 yılında kurulan Turizm Geliştirme Ajansı bizlerden katkı payı alıyor. Bu payların İstanbul için harcanmasını istiyoruz. Ayrıca Covid belirsizliği nedeniyle sektörten kurumlar vergisi ve KDV'nin düşük oranda alınmasını istiyoruz. Turizm, 2022'de ekonomiye can suyu olacak ve cari açığı ortadan kaldıracak. Diğer paydaş sektörlerini de desteklemeye devam edecek. Yeter ki küçük sorunlar temizlensin.

ÖTV indirimi katkı sağlayabilir

Salih Sami Atılgan-Motorlu Araçlar Tamir, Bakım ve İmalatı Meslek Komitesi: Aralık ayında otomotiv sektörü, satışlarda beklentilerin aksine şaşkınlık yaratacak bir düşüş yaşadı. Son 10 yılın ortalama satışlarına kıyasla yüzde 50 az satış gerçekleşti. Tabii ki buna pandemi, tedarik zincirindeki sorunlar ve kur değişikliği gibi faktörler etken oldu. Satılan araçların yüzde 67'si benzinli araçlardan oluşuyor. Elektrikli araçlar ise arzu edilen rakamların çok altında kaldı. Tüm bu gelişmelere rağmen sektör, Avrupa'nın altıncı büyük pazarı oldu. Araç fiyatlarının yükselmesi talebin daralmasına sebep oluyor. Motorlu 1600 cm3'ü geçmeyen araçlar için yüzde 45, 50, 80 şeklinde üç farklı dilimde uygulanan Özel Tüketim Vergisi (ÖTV) oranlarına ara kademeler eklendi. ÖTV matrahı 120 bin lirayı aşmayan otomobiller, yüzde 45'lik vergi oranı diliminde yer alacak. Bu gelişme, sektöre bir ölçüde katkı sağlayabilir.

Standartlar ortadan kaldırılmasın

Hayrettin Ertemel-Motorlu Taşıt Satış ve Servisi Meslek Komitesi: Son üç yıldaki rakamlara bakıldığında ikinci el araç satışı, sıfır araç satışının yaklaşık 10 katı. Ancak son üç ayda hem sıfır araç satışında hem ikinci el araç satışında önemli bir düşüş var. Yeni açıklanan ÖTV matrahının kalıcı ve planlı olması önem arz ediyor. ÖTV matrahı düzenlemesi ile sektörümüz eski yükselen ivmesini inşallah tekrar kazanacak. Sektörümüzün geçmişten gelen problemleri vardı ve bazı düzenlemelere ihtiyaç duyuluyordu. Bu ihtiyaçtan yola çıkarak İTO

Motorlu Taşıt Satış ve Servisi Meslek Komitesi, Motorlu Araç Satıcıları Federasyonu ve İstanbul Motorlu Araç Satıcıları Derneği'nin çalışmalarıyla KDV problemi, ithal araç sorunu, yetki belgesi, nöbetçi noter gibi çok önemli konuda düzenlemelerin hayata geçmesini sağladı. Bizler yetki belgesi konusunun otomotiv sektörü açısından çok önemli olduğunu düşünüyoruz. İkinci El Araç Satış Yönetmeliği, 2018'in şubat ayında yayınlandı. Bugüne kadar güncellemeler de oldu. 2019'da çıkan Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile yetki belgesi alabilmek için işyeri açma ve çalışma ruhsatı zorunlu hale getirildi. Ancak bugün Ticaret Bakanlığı'nın üzerinde çalıştığı bir düzenleme ile yetki belgesinde işyeri açma ve çalışma ruhsatı devre dışı bırakılmak isteniyor. Bu, şartları yerine getirenler ile getirmeyenler arasında haksız rekabete ve standartların ortadan kalkmasına sebep olacak. Ayrıca kayıt dışı ticaretin önü de tekrar açılacak. Yönetmelik ve yetki belgesi kayıt dışı ile mücadeleyi belli bir noktaya getirmişti. Böyle bir değişiklik olursa tekrar başa döneriz. Diğer yapılmak istenen ise lise mezunu şartının ilkokula inmesi ve konkordato ilan etmiş firmaların da yetki belgesi alabilmesi. Umuyoruz ki, bu değişiklikler yapılmaz ve sektörümüz geriye gitmez.

Rekabette geri kalmaya başladık

Ali Ekber Özkan-Mobilya Meslek Komitesi: Sektörümüzde hammadde fiyatlarında yüzde 180-200 civarında inanılmaz bir fiyat artışı var. Ancak sadece ithalde değil yurtiçi kaynakta da artış var. Orman İşletmesi'nden alınan köknar kereste fiyatlarında bile serbest ihale sistemi olduğu için fiyat artışları çok büyük. Mobilya sektörünün ihracatta yıldızı parlıyor fakat bu fiyatlarla da alakalıydı. Ancak henüz İtalya gibi katma değeri yüksek bir seviyeye gelemedik. Hammadde sorunu sebebiyle artık diğer ülkelerle rekabette geri kalmaya başladık. Mobilya sektörü yan tedarikçisi de çok olan ve istihdam oranı yüksek bir sektör. Biz isteriz ki, hammadde de hakkaniyetli bir artış olsun. Fakat 3-4 aydır bir belirsizlik var. Bunun 3-4 ay daha devam etmesi bekleniyor. Daha önce de belirsizlik dönemleri oldu fakat bu kadar uzun süreli olmadı. Mesela 2021 yılı başında 193 lira olan MDF, bugün 700 küsur lira. Elektrik fiyatlarına yüzde 129 zam geldi. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin yoğun olduğu sektörümüz bu zamları kaldıramaz. Enerji maliyetlerindeki bu artış dile getirmeliyiz. Asgari ücretin işverene maliyeti 5 bin 879 lira. Çalışanlara daha fazla maaş verilmeli. Mobilya sektöründe asgari ücretin üstünde maaşlar veriliyor. Ancak devletin de fedakârlık yapması lazım. İşverenler hem fedakârlık yapıyor hem belirsizlikle mücadele ediyor.

2. el kombide düzenleme yapılmalı

Ali Dönmez-Mekanik Tesisat ve Doğalgaz Tesisatı Meslek Komitesi: Ara eleman kelimesini artık her sektör dile getiriyor. Fakat sektörden ara eleman ifadesinin kullanılmaması yönünde tepkiler alıyoruz. Ara eleman yerine nitelikli personel, nitelikli eleman ifadelerinin kullanılması yönünde destek istiyoruz.

Büyük marketlerde ve AVM'lerde, musluk, batarya gibi tesisat malzemeleri satılıyor. Bu satışı yapan yapı marketleri var. Ve bu yapı marketlerde teknik, bilgi sahibi elemanlar çalışıyor. Bu yapı marketleri varken AVM ve büyük marketlerde satışların yapılmaması konusunda gerekli önlemlerin alınmasını talep ediyoruz. En büyük sorunlardan biri de ikinci el kombi satışlarında yaşanıyor. Toplama kombi yapan yerler, garantisi olmayan teste tabi tutulmayan kombileri satıyorlar. Tüketicinin tercih sebebi ise ucuz olması. Ama aslında bu kombiler yüzde 30'dan fazla doğalgaz tüketimine sebep oluyor. Ayrıca, can güvenliği açısından da oldukça tehlikeli. İkinci el kombi pazarına müdahale edilerek yasal düzenlemeler yapılması gerekiyor.

Bilirkişi raporları doğru hazırlanmalı

Osman Arıttürk-Restorasyon ve İzolasyon Meslek Komite Üyeleri: Uzlaşma artık tüm mesleklerde var. Bilirkişilikte, teknik ve bilimsel kısımlarda yorum yapması için var. Fakat son zamanlarda adeta bilirkişi terörü yaşanıyor. Bilirkişiler raporlara, geçceği yansıtmayan, internetten aldıkları bilgiler ile kopyala-yapıştır bir rapor hazırlayıp, rapor sonlarına da adeta bir hakim gibi karar vererek mahkemeleri yanıltabiliyorlar. Bu da mahkeme süreçlerinin uzamasına yol açıyor. Bilirkişi konusunda İTO atacağı adımlar ile diğer Odalara da öncülük yapmalı.

Yetişmiş personel açığı var

İsmail Hakkı Öksüz-Döküm ve Metal İşleme Meslek Komitesi: Avrupa'dan gelen siparişlerin artması, kapasiteyi en üst seviyeye taşıdı. Bu süreçte, ustabaşı, mühendis gibi alanlarda yetişmiş personel açığı sebebiyle siparişlerde gecikmeler yaşadık. İşgücü problemi olmasaydı 2021'de daha iyi bir gelişim yaşayabilirdik. Mavi yakalı personel konusunda da önemli bir eksiklik var. Döküm sektörü için ara kademe personel yetiştirilmeli. Bu, bir devlet politikası olmalı. İTO'ya meslek liselerine hamilik projesinden dolayı teşekkür ediyoruz. Organize sanayi bölgelerinde mesleki eğitim merkezleri açılmalı ve mesleki eğitim yaygınlaştırılmalı. Ayrıca işgücünde kalifiye olmayanlar da bu şekilde eğitilebilir. Meslek okullarının sayısı ve burs imkânları artırılmalı. Lisans programları için de destek verilmeli. STK'lar da bu konuyu devlet nezdinde daha çok dile getirmeli ve gerekli girişimlerde bulunmalı. Mesleki eğitim sorunu çözülürse sektörümüzün gelişimi daha çok artacak. Döküm sektörü, savunma sanayi gibi alanlar için de kritik önemde. Çin merkezli bir hammadde sorunu var. Bu sorun döküm sektörü için de maliyet analizi yapılmasını zorlaştırdı.

Meslek liseleri yaygın hale gelmeli

Mustafa Zeytin-İnşaat Malzemeleri Meslek Komitesi: Kalifiye eleman sorunu tüm sektörlerin ortak sorunu olmaya devam ediyor. Milli eğitim sisteminin mesleki eğitim politikası konusunda bir

sıkıntı var. Ticaret Odası olarak meslek liselerine destek veriyoruz, bu güzel bir yaklaşım. Ancak mesleki ve teknik liseler yaygın değil. Tercih eden öğrenciler ise iş hayatına değil, üniversiteye gitmek istiyor. Mesleki ve teknik liselerden mezun gençlerin çalıştıkları sektörlerde ücret imkânları da iyi fakat yeterince rağbet yok. Mesleki ve teknik liseler, düz liselerden daha yaygın olmalı ve bu bir devlet politikası haline gelmeli. Mesleki eğitim konusunu önemsemesek sorun daha da ağırlaşacak.

KDV oranı yüzde 1'e düşsün

Mahmut Özcan-Restoran ve Yiyecek İçecek Hizmetleri Meslek



Komitesi: Salgından en çok etkilenen sektörlerden olan yeme-içme sektörü hâlâ kendini toparlayabilmiş değil. Müşteri sayıları 2019 seviyelerine ulaşamıyor. Bunda sürekli ortaya çıkan yeni varyantların da etkisi var. Bu yüzden KDV oranlarının tekrar yüzde 1'e düşürülmesini, SGK primlerinin de sıfırlanması

veya düşürülmesini talep ediyoruz.

Pandemi bir fırsat olabilir

Orhan Albayrak-Eğitim Meslek Komitesi: Bundan 10 sene önce burada 41 sektör vardı, bugün ise 81 sektör. Pandemi geldi ve aslında hepimize bir şeyler

getirdi. Bunu nasıl değerlendirmemiz gerektiğine bir bakmamız lazım. Metaverse mesela... Bizlere şu an uçuk geliyor ama bunlar inanılmaz fırsatlar. Çok önemli markalar, şu an buradan ürünleri satıyor ve de kazanıyor. Gelişime ve değişime ayak uydurmaliyiz.

'Ülke olarak büyük bir ezberi bozuyoruz'

İstanbul Ticaret Odası Meclis Başkanı Öztürk Oran, ocak ayı Meclis Toplantısı'nda yaptığı konuşmada, "Her türlü dalgalanmayı bir ekonomik kriz tellallığına çevirmek, sadece Türkiye'yi değil, dünyayı da anlamamaktır. Bakın... Kurların Türkiye ekonomisinin gerçekleriyle hiç bağdaşmayan ani hareketleri, ihracattaki rekorların önüne geçemedi" dedi. İstanbul'un ihracatçı firmalarının, bu başarıyı sırtladığını belirten Öztürk Oran, "İstanbullu firmalar, geçen yıla göre ihracatını yüzde 33 artırdı. Üyelerimizi, ihracatla yüzümüzü



güldüren tüm ticaret elçilerimizi tebrik ediyoruz. Üreten, ticaret yapan, iş kapısı açan, velhasıl Türkiye'yi büyütenlere şükranlarımızı sunuyoruz. Daha da büyük başarılar için ümitliyiz" diye konuştu. Meclis Başkanı Oran, konuşmasına şöyle devam etti: "Değerli dostlar, biz ülke olarak esasen büyük bir başarıyı bozuyoruz. Bu büyük değişim asla ama asla kendi kabuğumuza çekilmek demek değildir. Aksine, dünyadaki gelişmeleri takip ederiz. Doğru olan şeyleri görürüz. Alanında başarılı olan örnekleri dünyanın neresinde olursa olsun bakar, onu

anlamaya çalışırız. Ama ayaklarımız önce bu topraklara basacak. Tarihe ve medeniyetimize bakarken olduğu gibi ekonomiye bakarken de kendi köklerimize ve gerçeklerimize eğilmeli, onları doğru anlamalıyız." İTO ile 140 yıl önce atılan tohumun, zamanla güçlü bir çınar olduğunu belirten Oran, "Şimdi bizler bu asırlık çınarın altında, tarihten aldığımız güçle yanlara uzanırken her zamankinden çok daha güçlüyüz. 20 yıldır dönüşen ve gelişen Türkiye ekonomisinin içinde üretiyor, dünyaya açılıyor, küresel rekabette yer tutuyoruz. Dünden bugüne taş üstüne taş koyan herkese şükranlarımızı sunuyorum. İstanbul Ticaret Odası'nın 140. yılı kutlu olsun" dedi.

Cephelerinizde Çözüm Ortağınız.

ÇUHADAROĞLU

interal interax interwall intersecure interdiqi

www.cuhadaroglu.com

İstanbul Ticaret Odası

140 Yıl yaşında

İstanbul Ticaret Odası, bu yıl kuruluşunun 140. yılını kutluyor. Sultan 2. Abdülhamid tarafından 1882'de temelleri atılan ve 14 Ocak 1882'de Karaköy'deki Mehmet Ali Paşa Han'da 12 No'lu dairenin ikinci katında faaliyetlerine başlayan İTO, dünyanın en büyük ve köklü ticaret odalarından biri haline geldi.

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO), 14 Ocak 2022 tarihi itibarıyla faaliyette bulunduğu 139 yılı geride bırakıp 140. yıla girdi. İTO, 19. yüzyılın ikinci çeyreğinde kuruldu, dünyayı yeniden dizayn eden 20. asra şahitlik etti ve nihayet insanlığın hayat tarzını farklılaştıran değişimleri getiren 21. yüzyılın ikinci çeyreğine ulaştı. Oda, 140 yılda hem üç farklı asra hem de dünyayı değiştiren büyük olaylara şahitlik etti.

TARİHİN TANIĞI

19. yüzyılda dünyanın en büyük 7 ekonomisinden biri olan Osmanlı İmparatorluğu'nun kurucu ticaret odası olan İTO, Birinci ve İkinci Dünya Savaşlarını yaşadı. İTO ve üyeleri, Milli Mücadele'yi gördü, yeni Türkiye'nin kuruluşunda aktif rol aldı. Türkiye'nin daha da gelişmesi için çalıştı.

İstanbul Ticaret Odası, 14 Ocak 1882 tarihinde Sultan 2. Abdülhamid'in iradesi ve yönlendirmesi; Sadrazam Küçük Said Paşa'nın büyük gayreti ile kuruldu. İTO'nun resmen kurulması için ilk izin, yine bir ocak ayında, 19 Ocak 1880 tarihinde çıkartıldı. O tarihte 2. Abdülhamid, Dersaadet Ticaret Odası'nın kurulmasını onayladı



ve derhal hazırlıkların bitirilip faaliyete başlanmasını istedi.

HAZIRLIK DÖNEMİ

Zorlu ve uzun bir hazırlık dönemi yaşandı. Çünkü bundan sonra Osmanlı İmparatorluğu'nun Selanik'ten Basra'ya kadar geniş

ardından teşkilatlanma da eksiksiz bir şekilde bitirildi. Şimdiki Galata Köprüsü'nün Karaköy ayağının bulunduğu yerde mevcut olan ve Cumhuriyet döneminde yıktırılan Mehmet Ali Paşa Han'ın ikinci katında gerekli mekan kiralandı. Böylece büyük

hükümet ile iş dünyası arasında iletişimi sağlayacak Cemiyet-i Ticariye adında geçici bir komisyon kuruldu ve Ticaret Odası'nın çalışmalarının ön provası yapıldı. Bu esnada çalışma ilkeleri belirlenirken, bugün de yol gösteren iki temel düstur özellikle öne çıkarıldı: Birincisi, gelirinden masrafları çıkardıktan sonra kalan miktarla 'ticaret okulları' açılması kayıt altına alındı. İkincisi de bir yandan hükümet ile ticaret ve sanayinin gelişmesi için gerekli ve yararlı hususlarda işbirliği yaparken, diğer yandan 'topluma faydalı buluşları' da ödüllendirmeye karar verildi. Bu iki ilke, İTO'ya 140 yıldır yön veren ve asla vazgeçilmeyen ilkeler oldu. İTO, ilerleyen yıllarda sosyal sorumluluk olarak eğitimi belirledi, onlarca okul yaptı.

Mesleki ve teknik liselere her türlü katkıyı sağladı. Bu okulların hâmisî oldu, binlerce öğrenciyi burslarla daha donanımlı hale getirmek için gayret gösterildi. İkincisi de girişimciliği ve yenilikçiliği artıracak projeler geliştirip kurumlar tesis etti.

Ekonomi yayıncılığında öncü

İstanbul Ticaret Gazetesi, en eski ekonomi gazetelerinden biri olarak 1885 yılında Dersaadet Ticaret Odası Gazetesi adıyla yayın hayatına başladı. 1958 yılında İstanbul Ticaret Gazetesi adıyla yeniden okuyucularla haftalık olarak buluşmaya devam etti. Gazete, hem matbu olarak hem de dijital ortamlarda en son gelişmeleri aktarmayı sürdürüyor.



Türkiye'nin ilk ekonomi gazetesi İstanbul Ticaret, 64. yaşını kutluyor. Gazetenin 1958'deki ilk sayısı 'Bütçe müzakereleri başladı' manşetiyle çıkmıştı.



coğrafyasında kurulacak bütün Odalara kaynaklık edecek yasal altyapının hazırlanması gerekiyordu. Nihayet tamamen yerli ve milli bir üretim yapısını oluşturacak bu süreç tamamlandı. Bütün bürokratik işlemlerin ve mevzuatın hazırlanmasının

yolculuğa, 14 Ocak 1882'de, ticaretin kalbi Galata'da faaliyete başlamak için her şey hazır edildi.

İKİ TEMEL DÜSTUR

Ama 1880 ilâ 1882 arasındaki 2 yıl da yoğun çalışmalarla geçti. İstanbul iş dünyası adına,



Oda, 1926 yılında Türkiye'nin uluslararası ilk fuar ve halkla ilişkiler organizasyonu olarak tarihe geçen ve 600 bin liraya mal olan 'Karadeniz Gemisi' sergisini organize etti. 1960 yılından bu yana milli fuar organizatörü olarak faaliyet gösteren İTO, üyelerini her yıl 30'un üzerinde uluslararası fuara taşıyor.



Chicago Sergisi



12 numaralı daire

14 Ocak 1882 günü Mehmet Ali Paşa Han'ın 12 numaralı dairesinde düzenlenen resmi açılış törenine iş adamlarının yanı sıra Ticaret ve Ziraat Nazırı Raif Efendi de katıldı. Ticaret Bakanı Raif Bey'in açılış konuşmasıyla resmen çalışmalar da start almış oldu. Kısıtlı şartlarda, bir hizmetli ve bir genel sekreterle başlayan çalışmalar, kısa zamanda gelişti ve 3 yıl içinde Türkiye'nin ticaret, sanayi ve denizcilik politikalarını belirleyen, ekonomiyi geliştirecek altyapı projelerini tespit edip hükümetin uygulamasını sağlayan bir güce erişti.



Dersaadet Ticaret Odası, 1893 yılında ABD'de düzenlenen Chicago Sergisi'ne katılım için öncülük etmişti.





Çin'de işçi ücretlerinin dünü ve bugünü

Günümüz kurlarıyla (Bir TL, yaklaşık yarım Yuan) bugün Shanghai'da asgari ücret, işverene maliyet olarak 9 bin Türk Lirasını aşıyor. Çin'de, hemen her konuda olduğu gibi asgari ücretler yerel koşullara göre yerel olarak belirleniyor. Shanghai, asgari ücretin en yüksek olduğu yöre; ekonomik olarak daha az gelişkin daha kırsal yörelerde asgari ücret bu kenttekinin yarısına kadar düşebiliyor. Ancak ülkedeki ekonomik faaliyetlerin odaklandığı doğu kıyılarındaki büyükşehirlerde asgari ücretler, işverene maliyet olarak genellikle artık Türkiye'dekini aşıyor. Burada 'işverene maliyet olarak' diye vurguluyoruz; çünkü brüt asgari ücret şu an itibarı ile Shanghai ve Türkiye'de hemen hemen aynı; işveren sosyal güvenlik katkı payının düşük ücretlerde oran olarak yüksek olması nedeniyle işverene maliyet olarak Shanghai epey yukarıda kalıyor.

Göçmen işçiler

Çin'de en dezavantajlı çalışan kesimini, kırsal yörelerden gelip kentlerde çalışanlar oluşturuyor. Bu insanlar kentlerde kentlilerin yapmayı istemediği işleri, genellikle kentlilerden daha düşük ücretlerle yapıyorlar. Çin'in fabrikalarında, inşaatlarında, lokantalarında, sokaklarının temizliğinde genellikle bu insanlar çalışıyor ve bu kesimde sosyal güvensiz çalışan oldukça yaygın. Bu durumda bu kesimin düşük maliyetli iş gücü oluşturduğu düşünülebilir ama pek öyle değil. Çin Ulusal İstatistik Bürosu anketlerine göre 2020 yılında bu 'göçmen' işçilerin ortalama aylık net geliri bugünkü kurlarla 8 bin Türk Lirasını aşıyordu, inşaat ve ulaştırma sektörlerinde bu rakam 10 bin lira dolayındaydı. Bunun da gösterdiği gibi Çin'de ortalama ücretlerle asgari ücret arasında büyük fark var; merkezi yönetim asgari ücretlerin, ortalama ücretlerin yüzde 40 ila 60'ı arasında bir düzeyde belirlenmesini istese de bu sağlanamıyor, ortalama ücretler asgari ücretin çok üstünde, örneğin Beijing'de beş katı düzeyinde kalıyor.

Durum beyaz yaka işlerde de farklı değil. Büyük bir internet tabanlı iş bulma sitesinin verilerine göre ülkede ortalama beyaz yaka çalışan aylık ücreti 16 bin Türk Lirası dolayında bulunuyor; ücretler Shanghai, Beijing gibi kentlerde ve bazı sektörlerde bu ortalamanın çok üstüne çıkıyor.

Çin'deki ücretlerin bu durumuna pek de şaşmamak gerekir. Piyasa ekonomisine ilk açıldığı yıllarda ülkenin kişi başına geliri yıllık 150 dolar dolayında, Türkiye'nin onda biri düzeyindeydi, şimdi ise 10 bin doları aşmış, Türkiye'ninkini geçmiş bulunuyor.

Ücret politikaları

Ülkedeki ücretleri ülke geliri açısından normal sayılacak düzeylere getiren, 1990'larından sonlarında başlayan hızlı ücret artışlarında devletin ücret politikalarının önemli bir rolü bulunuyor. Çin'de asgari ücretlerin belirlenmesi ile ilgili uygulamalar, ilk defa 2004 yılındaki bir düzenleme ile tanımlandı. Ülke yönetiminin bu tarihten sonraki 5 yıllık planları hep asgari ücretlerin hızla artırılmasına yönelik hedefler içeriyordu. 2006-2010 yıllarını kapsayan 11. Beş Yıllık Plan döneminde asgari ücretlerin 3 kez, her birinde ortalama yüzde 13 olmak üzere artırılması öngörülmüyordu. Bunu takip eden 12. Beş Yıllık Plana göre ise 2011-2016 yılları arasında asgari ücretlerdeki artışın ortalama olarak yıllık yüzde 13 düzeyinde olması öngörülmüyordu. Daha sonraki yıllarda da süren bu enflasyonun çok üzerindeki artışlar ücretlerin genel olarak artmasında önemli rol oynadı.

Ülkede ücretleri artırmaya yönelik bu politika, üç amaç güdüyor. Birinci amaç, piyasa ekonomisine geçişle beraber büyük bir bozulma göstermiş olan gelir dağılımı eşitsizliğinin giderilmesi. İkinci amaç, ekonomik büyümeyi daha çok iç talebe dayandırmak için ülkede alım gücünü artırmak. Üçüncü amaç, ülke ekonomisini ucuz işgücüne dayalı üretimden yüksek katma değerli ürünlerin üretimine geçişe zorlamak. Bu elbette sadece zorlamakla olmazdı; beraberinde üretim, eğitim, teknolojiye büyük yatırım yapılmıyordu. İşgücü maliyetlerindeki bu hızlı artışa karşın Çin'in ihracatı azalmadı, hızla artmayı sürdürdü; Çin, giderek artan oranda yüksek katma değerli ürün üretiyor ve satıyor.

Çin'deki bu gelişmelerden alınacak çok değerli dersler bulunuyor.

Enerjide verimlilik KOBİ'lere yarayacak



Enerjide maliyet artışı, herkesi ciddi şekilde etkiliyor. Toplumda enerji tasarrufu konusunda bilinçlendirme çalışmaları yapılırken, KOBİ'lerin de bu alanda büyük bir iyileştirme potansiyeli bulunuyor. Aydınlatma ve diğer alanlarda yapılacak bazı değişikliklerin, verimliliği artırıp, faturaları düşüreceğine dikkat çekildi.

MÜGE BİBER

ENERJİ tedarikinde güvenlik ve maliyet, herkes için önemli hale geldi. Hem elektrikli araçların artması hem de elektrik maliyetlerindeki yükseliş, verimlilik ihtiyacını artırdı. Tasarruf konusunda bilinçlendirme faaliyetleri artarken, verimlilik için yasal düzenlemeler de yapılıyor. Üstelik, atılan adımlar kamuyla sınırlı değil. İş dünyası, üniversiteler ve bireyler de bu çalışmaların içinde yer alıyor. Her yıl ocak ayının ikinci haftasında kutlanan Enerji Verimliliği Haftası da konunun hatırlatılması ve bilinçlendirme için etkili oluyor.

ENERJİ VERİMLİLİĞİ HAFTASI

Aydınlatma Gereçleri İmalatçıları Derneği (AGİD) yetkilileri de bu hafta sebebiyle elektrik tasarrufunun önemini hatırlattı. Dernek yetkilileri, işletmelerin, enerji maliyetlerini düşürmeye de odaklanması gerektiğine dikkat çekti. İstanbul Ticaret'e yaptıkları açıklamada, önerilerini dile getiren dernek yetkilileri,

KONUTLARDA
Normal lambalar:
Yüzde 59
Floresan:
Yüzde 29.9
LED:
Yüzde 28.3

Konutlardaki tüketim

Verilen bilgiye göre, verimlilik ve tasarruf konusunda bilinçlendirme çalışmaları da toplam maliyeti düşürüyor. 2020 Enerji Verimliliği Bilinç Endeksi Kantitatif Araştırma Raporu'na göre konutlarda kullanılan aydınlatma elemanlarının çoğu normal lambalar. Hane halkının verimlilik yönünde değişiklik yapması durumunda konut aydınlatması için yapılan elektrik tüketiminin Türkiye toplam elektrik tüketimi içindeki yüzde 4.8 olan payının yüzde 1 düşürülmesi mümkün.

IFAT 2022

Münih / Almanya
30 Mayıs - 3 Haziran 2022

- Arıtma Sistemleri, Atık Su, Hidrolik Mühendisliği
- Geri Dönüşüm, Katık Atık Sistemleri
- Araç Üstü Ekipmanları, Cadde Temizliği
- Pompa

ÇEVRE TEKNOLOJİLERİNİN VE ATIK YÖNETİMİNİN LİDER FUARI

IFAT 2022

- Sektöründe dünyanın lider fuarı
- 260.000 m² de 18 salon ve açık alan
- 58 ülkeden 3.305 katılımcı
- 162 ülkeden 142.472 profesyonel ziyaretçi
- Türkiye milli katılım organizasyonunun 2012 yılından itibaren yükselen başarı grafiği

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu, temel aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Oda'mızca hazırlanan katalogda firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı : 9 m²
Katılım bedeli : 5.520 TL / m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Esra Yılmaz / Akif Gönülcü / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 65 10 / 455 61 19 / 455 61 10

E-Posta : esra.yilmaz@ito.org.tr / akif.gonulcu@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr

GSM : 0533 959 30 57

444 0 486 | ito.org.tr | in f t @ /itokurumsal



"Temiz enerjinin teşvik edilmesi, verimlilik için gerekli dönüşümlerin yapılması gerekiyor" dedi.

Yetkililerin verdiği bilgiye göre Türkiye, Enerji Verimliliği Strateji Belgesi ile yol haritasını belirledi. Bu belgeyle tasarruflarla enerji tüketimini azaltma hedefi duyuruldu. Söz konusu belgeye göre çeşitli kategorilerde 55 eylem ile 2023 sonuna kadar birincil elektrik tüketiminin yüzde 14 azaltılması öngörülmüyor. Bu hedef gerçekleşirse 23.9 MTEP (milyon ton eşdeğer petrol) tasarruf sağlanacak.

KURUMSAL GÖREVLER

Uygulamanın nasıl olacağı konusunda yeni mevzuat çalışmaları yapılırken, kurumsal görevler de artıyor. Bunlardan bazıları şu başlıklarda sıralanıyor:

- Üniversite, meslek odaları ve şirketlerin yetkilendirilmesi, izlenmesi ve denetimi,
- Enerji yönetimi ve verimlilik artırıcı önlemlerin alınması,
- Eğitim ve sertifikalandırmaların oluşturulması,
- Endüstriyel işletmelerde verimlilik artırıcı projelerin desteklenmesi,
- Bilinçlendirme çalışmaları ve gönüllü anlaşmalar yapılması,
- Üretim, iletim ve dağıtımda verimliliğin artırılmasına yönelik uygulamalar,
- Kamu kesiminde enerji verimliliği önlemleri alınması.

KOBİ'LERDE TASARRUF

Bireysel ve kurumsal tedbirlerin yanı sıra işletmelerin de üzerine düşen görevler bulunuyor. Enerji verimliliğinde imalat sanayi işletmeleri ve binalar dikkat çekiyor. Sanayi işletmelerindeki yüksek enerji tüketimi, bu sektörü enerji verimliliği yatırımları için öncelikli hale getiriyor. Verimlilik Artırıcı Projeler (VAP), enerji etütleri, ISO 50001 uygulamaları ve gönüllü anlaşmalar sanayi işletmelerinde yoğunlaşıyor. Bununla birlikte KOBİ'lerde verimliliği ve tasarrufu artırmak için yapılacak çok iş bulunuyor.

Aydınlatma Gereçleri İmalatçıları Derneği (AGİD) yetkililerinin verdiği bilgiye göre işletmeler şunları yapabilirler:

- Verimli aydınlatma ürünleri kullanmak,
- Tesisat yalıtımı,
- Merkezi iklimlendirme,
- Yalıtımlı cam seçimi,
- Uzaktan haberleşme sistemi içeren akıllı sayaç,
- Doğal aydınlatma uygulaması,
- Cephe yalıtımı,
- Otomasyon sistemlerinin kullanımı.

AYDINLATMA EKİPMANLARI

AGİD yetkilileri, bir tesiste yapılabilecek en temel değişikliğin, aydınlatma ekipmanları değişikliği olduğuna dikkat çekti. Buna göre, daha verimli ışık kaynağı kullanıldığında (örneğin LED lambalar) hem bu ürünler daha uzun ömürlü oluyor hem daha az değişim ve bakım maliyeti çıkıyor. Üstelik ortaya çıkan ısı daha düşük olduğu için soğutma ihtiyacına yol açmıyor.



ENERJİ ETİKETLERİ

Dikkat çekilen diğer bir konu da başta beyaz eşyalar olmak üzere tüketici ürünlerinde yeni enerji etiketlerine dikkat edilmesi. Geçtiğimiz yıllarda A enerji grubunun üzerinde, A+++'ya varana kadar ara kademeler oluşmuştu. Yeni sistemde bunlar sadeleştirildi. Artık yeni sınıflandırma A-G arasında olacak. Tüketicilerin, hem eşyalarda hem aydınlatmada yeni etikete dikkat etmesi tavsiye ediliyor.



TİCARET'te bahar dönemi başvuruları devam ediyor. En çok tercih edilen lisansüstü programlara sahip üniversitede, gerekli şartları sağlayanlara burs ve indirim imkanı da sunuluyor.

Lisansüstü eğitimde başvurular sürüyor

HAMİT KARDAS

ISTANBUL Ticaret Üniversitesi'nin lisansüstü programlarına başvurular sürüyor. Piyasanın ve akademi dünyasının ihtiyaçlarına göre belirlediği lisansüstü programlarla öğrencilere akademik alanda ilerleme imkanı sunan TİCARET, lisansüstü eğitimde en çok tercih edilen üniversitelerin başında geliyor. Lisansüstü programlarda gerekli şartları sağlayanlara indirim ve burs imkanı da tanınıyor.

İNTERNET ENSTİTÜSÜ

İnternet alanındaki ilk enstitü olma özelliği taşıyan İletişim Bilimi ve İnternet Enstitüsü, alanda eksikliği belirlenen yeni teorik perspektiflerin ve araştırma metodolojisinin geliştirilmesini, disiplinlerarası araştırma formlarının ortaya konulmasını ve bilgi üretiminin geliştirilerek ihtiyaç duyulan alanlarda uygulanmasını amaçlıyor. Enstitüde, doktora programları ile tezli ve tezsiz yüksek lisans imkanları mevcut.

YÜKSEK LİSANS PROGRAMLARI

- Kurumsal İletişim (Tezli-Tezsiz)
- Medya ve İletişim Çalışmaları (Tezli-Tezsiz)
- Sinema (Tezli-Tezsiz)

DOKTORA PROGRAMLARI

- Halkla İlişkiler ve Reklamcılık
- Medya ve İletişim Çalışmaları
- Sinema

DIŞ TİCARET ENSTİTÜSÜ

Türkiye'nin ilk dış ticaret enstitüsü olma farklılığına sahip Dış Ticaret Enstitüsü, akademik düzeyde lisansüstü programlar açmanın yanı sıra piyasaya yönelik sektörel bazda uygulamalar ve araştırmalar da yürütüyor. Enstitüde tezli ve tezsiz yüksek lisans yapılabiliyor. Enstitü bünyesinde iki farklı alanda doktora programı mevcut.

YÜKSEK LİSANS PROGRAMLARI

- Küresel Pazarlama ve Marka Yönetimi (Tezli-Tezsiz)
- Uluslararası Girişimcilik ve Yenilik Yönetimi (Tezli-Tezsiz)
- Uluslararası Ticaret (İngilizce) (Tezli-Tezsiz)
- Uluslararası Ticaret (Tezli-Tezsiz) Sütlüce & Küçükaly
- Uluslararası Ticaret ve Avrupa Birliği Hukuku (Tezli-Tezsiz)

UZAKTAN EĞİTİM PROGRAMI

Uluslararası Ticaret (Tezsiz)

DOKTORA PROGRAMLARI

- Uluslararası Ticaret
- Uluslararası Ticaret (İngilizce)
- Uluslararası Ticaret ve Avrupa Birliği Hukuku

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

Sosyal Bilimler Enstitüsü, sektörün ihtiyaçları doğrultusunda oluşturulmuş çok sayıda programı ile eğitim ve araştırma faaliyetlerini sürdürüyor. Enstitünün öğretim elemanı kadrosunda, finans ve reel sektörün duayenleri de yer alıyor.

YÜKSEK LİSANS PROGRAMLARI

- Afrika Çalışmaları ve Uluslararası İlişkiler (İngilizce) (Tezli-Tezsiz)
- Aile Danışmanlığı ve Eğitimi (Tezli-Tezsiz)
- Dijital Ekonomi ve Pazarlama (Tezli-Tezsiz)
- Dijital Ekonomi ve Pazarlama (İngilizce) (Tezli-Tezsiz)
- Eğitim Yönetimi (Tezsiz)
- İktisat (İngilizce) (Tezli-Tezsiz)
- İktisat (Tezli-Tezsiz)

- İnsan Kaynakları Yöneticiliği (Tezli-Tezsiz)
- İşletme (Tezli-Tezsiz) Sütlüce & Küçükaly
- İşletme (Tezsiz) Teknopark İstanbul
- İşletme Analitiği (Tezli-Tezsiz)
- İşletme (İngilizce) (Tezli-Tezsiz)
- Kamu Hukuku (Tezli-Tezsiz)
- Karşılaştırmalı Ticaret Hukuku (Tezli-Tezsiz)
- Lojistik Yönetimi (Tezli-Tezsiz)
- Muhasebe ve Denetim (Tezli-Tezsiz)
- Özel Hukuk (Tezli-Tezsiz)
- Pazarlama Yönetimi (Tezli-Tezsiz)
- Pazarlama Yönetimi (İngilizce) (Tezli-Tezsiz)
- Reklam ve Stratejik Marka İletişimi (Tezli-Tezsiz)
- Sanayi Politikaları ve Teknoloji Yönetimi (Tezli-Tezsiz)
- Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler (Tezli-Tezsiz)
- Ticari Diplomasi (İngilizce) (Tezli-Tezsiz)
- Ticari Diplomasi (Türkçe) (Tezli-Tezsiz)
- Turizm İşletmeciliği (Tezli-Tezsiz)
- Uygulamalı Psikoloji (Tezli-Tezsiz)
- Uygulamalı Sosyoloji (Tezli-Tezsiz)

UZAKTAN EĞİTİM PROGRAMLARI

- İşletme (Tezsiz)
- Muhasebe ve Denetim (Tezsiz)
- Sanayi Politikaları ve Teknoloji Yönetimi (Tezsiz)

DOKTORA PROGRAMLARI

- İşletme
- İşletme (İngilizce)
- Muhasebe ve Denetim
- Özel Hukuk
- Pazarlama Yönetimi
- Sanayi Politikaları ve Teknoloji Yönetimi
- Siyaset Bilimi
- Uluslararası İlişkiler

İndirim ve burs imkanları

Lisansüstü programlara başvuranlar arasında gerekli şartları sağlayanlar, indirim ya da burs elde edebiliyor. Şehit çocukları, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde okuyan kardeşi olanlar, İTO Meclis üyeleri, İTO ve iştiraklerinde personel olarak çalışanlar, İTO üyeleri, Türkiye'deki Ticaret ve Sanayi Odalarında yönetim kurulu üyesi, meclis başkanı ve başkanlık divanı üyesi olanlar, İstanbul Ticaret Üniversitesi mezunları, İstanbul Ticaret Üniversitesi Mezunları ve Mensupları Derneği (TİDER) üyeleri, İstanbul Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği üyeleri ve engelli öğrenciler, çeşitli oranlardaki indirimlerden faydalanabiliyor. Üniversite, ayrıca eş indirimi, kamu personeli indirimi gibi başlıklar altında da indirimler uyguluyor. İstanbul Ticaret Üniversitesi ile işbirliği protokolü imzalanan kuruluşların mensupları da lisansüstü programlardaki indirimlere tabi tutuluyor. Lisansüstü programları için burslar da veriliyor.

Ayrıntılı bilgi için:
lisansustuday.ticaret.edu.tr





Archicad Eğitim Programı

EĞİTİM ŞEKLİ - YÜZ YÜZE / ÇEVİRİMİÇİ

Eğitim Ücreti : **950 TL + KDV**
 Eğitim Süresi : **32 Ders saati**
 Eğitim Saatleri : **10.00 - 15.00**
 Eğitim Günleri : **Cumartesi - Pazar**

PROGRAM HAKKINDA: ARCHICAD; KULLANIMIYLA TÜM MİMARİ PROJELERİ (TASARIM AŞAMASINDAN-UYGULAMA PROJESİNE), GRAFİKSEL SUNUMLAR (PLAN-KESİT-GÖRÜNÜŞ TEKNİKLERİ) VE GÖRSELLEŞTİRME (RENDER) İÇERİKLERİNİ VERİMLİ BİR ŞEKİLDE HAZIRLAMANIZA YARDIMCI OLMAYI AMAÇLAYAN BİR PROGRAMDIR.

Detaylı bilgi: "sem.ticaret.edu.tr" ve uyildiz@ticaret.edu.tr




Learn Chinese

ÇİNCE Eğitim Programı

EĞİTİM ŞEKLİ (YÜZ YÜZE)

Eğitim Ücreti : **1500 TL Kdv Dahil**
 Eğitim Süresi : **42 Ders Saati**
 Eğitim Saatleri : **10.00 - 13.00**
 Eğitim Günleri : **Cumartesi**
 Eğitim Yeri : **Sütüce Yerleşkesi**

PROGRAMIN AMACI: ÇİNCE DİL EĞİTİMİ GERÇEKLEŞTİRMEK. BU ÇERÇEVEDE KATILIMCILARA BAŞLANGIÇ SEVİYEDE ÇİNCE DİL BECERİSİ KAZANDIRMAK. ÇİNCE DİL BECERİSİNİN İLERİ SEVİYEYE YÜKSELMESİ İÇİN SAĞLAM TEMELLER OLUŞTURMAK.

***Talebe göre gün ve saatler değişiklik gösterebilir.**

Detaylı bilgi: "sem.ticaret.edu.tr" ve uyildiz@ticaret.edu.tr



Her derde deva eğitimler ve hocalık

Günümüzde giderek bir bilgi kirlenmesiyle karşı karşıya olduğumuz gerçekçi var. Özellikle iş insanları, yönetici adayları, aile şirketlerine ve anne-babalara yönelik eğitimlerde çok dikkatli olunmalı. Eğitimi düzenleyenler kadar katılımcılar da bilinçli tercihler yapmalı. Eğitim ile neyi, nasıl vermek istediğimiz ve ne aradığımız önemli.

Eğitim ortamlarında konuşan kişilerin yani zaten yönetici ve lider olan kişilere 'söz söyleyecek' kişilerin, iş ve meslek bilgileri, pozisyonları kadar iyi birer hatip olmaları, 'söz ustası' olmaları, mutlaka deneyim sahibi olmaları, eğitim-konuşma süresini bütün hücreleri ile hissetmeleri gerekli, hatta zorunlu. Sadece 'ünlü' olmak, konuşmak olmak için yeterli olmamalı.

Motivasyon her şey değildir

Kişisel gelişim adına ortaya çıkarılan yeni yaklaşımlarla, kişilerin daha da motive edilmeleri, motivasyonu yüksek kişilerin başarılı olabilecekleri doğrudur. Ama motivasyon her şey değildir. Motivasyon, mevcut kapasiteyi en iyi şekilde kullanmayı sağlar. Ancak her bireyin kendisine özel kişilik özellikleri, zeka kapasitesi, alt yetenekleri, eğilimleri vb. var. Bunları göz ardı edemeyiz.

Birkaç makale okuyarak, internetten alınan ve doğruluğu tartışılan malumatlar ile ağız laf yapan kişilerin, grupların karşısına çıkarılmaları, bir delinin kuyuya taş atması misali sonuçlara yol açar. Eğitim, çok ciddi bir iştir. Anlattığınız konuya hakim olacaksınız. Şiğ bilgiler yerine konunun derinliklerinde dolaşabilmelisiniz. Her şeyi bilen, uzun uzun hazır cevaplar veren ama sonuçta ne söylediği belli olmayan bir tablo çizmemelisiniz. Eğitim ya da konuşmayı daha kalıcı yapmak adına renkli, örnekli hale getirmelisiniz. Şov yapmak, takla atmak, kesin yargılarda bulunmak, egoyu öne çıkararak insanı hissedememekle yol alınmaz. Bu işlere ömürlerini vermiş insanların bile söylemekten çekindikleri, henüz karutlanmamış birtakım savları, karutlanmış bilgi ve deneyim olarak aktarmak ciddi hatalara neden olur. 'İçinizdeki deviy uyardırın' söyleminin dışına geçemeyen eğitimler, olsa olsa insanların dev gibi hissetmelerine, diğerlerini ise zavallı yaratıklar gibi görmelerine neden olur.

Her işte olduğu gibi konuşma yapacağınız alan belli olmalı. Duruşunuz, derinliğiniz belli olmalı. Her derde deva konuşmalar, eğitimler değil, saman alevi gösteriler değil, derinliğin peşinde olmalısınız. Kendi dünyanızda oluşturduğunuz boş vizyonların, yanıltıcı ışıkları sizi sürekli kılma. Oradan buradan toplam 'laf'lar ile hazırlanmış makale ya da kitapçıklar da durumu kurtarmaz.

Hocalık, zor zanaat

Her şeyden önce unutmamalıyız ki, eğitim vermekle hocalık ayrı şeyler. Bir konuda eğitim vermeniz için o konunun hocası olmamız gerekli. Ünlü bir düşünürün de söylediği gibi hocalık zor zanaattır. Kendinizi maddi ve manevi olarak bu işe vermelisiniz, yaşamanızı. Vereceğiniz dersin hayalini görebilmelisiniz. İnsanların mantık ve gönül dünyalarında bir taşın üzerine bir taş koyma derdi ile dertli olmalısınız. Hem yaşantı deneyimlerinize ile hem akademik donarımınız ile yeterli olmalısınız. Yapacağınız eğitimin, katılımcıların beklentilerinin hakkını vermelisiniz. Daha da önemlisi, bu işin etiğini göz ardı etmemelisiniz.

Hocalık, benliğimize sarılıp onu okşamak değil, kendinizden çıkıp alemin en küçük, hatta değersiz zerresi olmayı göze alabilmektir. Gönlünde başkalarına yer açmaktır, kendine yer bırakmama pahasına. Hocalık, bir ufuktur peşine düşülen. Sürekli bir zihinsel üretimdir. Konuşma kürsüsü, bu sürekli üretimin bir anlık dışı vurumudur. Nihayet hocalık, düşünce ipine deneyimleri tane tane dizmektir sabırlı. Olmak için yanmayı göze almaktır bir anlamda.



TEKNOFEST 2022 başvuruları başladı

TEKNOFEST teknoloji festivali, bu yıl 39'u ana yarışma olmak üzere 97 farklı kategoride düzenlenecek. Festivale; ilkokul, lisansüstü ve mezun seviyesi dahil tüm gençler, 28 Şubat'a kadar online olarak başvurabilecek.

GENÇLERİ hayallerine uçuran dünyanın en büyük havacılık, uzay ve teknoloji festivali TEKNOFEST için başvurular başladı. Bu yıl 5'inci düzenlenecek festivale, ilkokuldan lisansüstü ve mezun seviyesine kadar nitelikli binlerce genç, 28 Şubat'a kadar online olarak başvuru yapabilecek.

Rotasını Karadeniz'e çeviren TEKNOFEST, her yıl yüzbinlerce gencin başvuruda bulunduğu Türkiye'nin en büyük para ödüllü teknoloji yarışmalarını, bu yıl 39'u ana yarışma olmak üzere 97 farklı kategoride gerçekleştirecek. Milli Teknoloji Hamlesi sloganıyla yanan meşaleyi teknoloji ve bilimle buluşturacak gençler için yarışma başvuruları açılırken, görkemli festivalde yer almak ve teknoloji yarışmalarında kıyasıya mücadele etmek isteyenler, 28 Şubat'a kadar www.teknofest.org adresi üzerinden

online olarak başvuru yapabilecek.

Türkiye'nin dört bir yanında, geleceğin teknolojilerini üreten gençleri bir araya getiren TEKNOFEST, gençlerin enerjisiyle büyümeye devam ediyor. Geçen yıl Türkiye'nin 81 ilinden ve 111 ülkeden 44 bin 912 takım ile 200 binden fazla gencin başvuruda bulunduğu ve başvurular arasında 13 bin finalistin belirlendiği yarışmalarda, 12 milyon liralık malzeme desteğinin yanı sıra toplamda 5 milyon TL ödül verildi.

YENİ YARIŞ DALLARI

Roketten otonom sistemlere, tarımdan su altı sistemlerine, insansız hava araçlarından yapay zekaya kadar teknolojinin her alanında düzenlenen yarışmalar, TEKNOFEST'te gerçekleştiriliyor. 2021 yılından farklı olarak bu yıl Hyperloop Geliştirme Yarışması, Dikey İnişli Roket Yarışması, Engelsiz Yaşam

Teknolojileri Yarışması ve Lise Öğrencileri İklim Değişikliği Araştırma Projeleri Yarışmaları ilk kez düzenleniyor.

6 MİLYON TL ÖDÜL

Yarışmalar, ilkokul, ortaokul, lise, üniversite ve üzeri seviye ile mezun seviyesi dahil tüm gençlerin katılımına açık olarak gerçekleştiriliyor. Yarışmalarda, gençlerin milli teknoloji üretme ve geliştirme konusunda ilgilerinin artırılması hedefleniyor. Bu alanlarda çalışan binlerce gencin projesine destek olmak için ön eleme aşamasını geçen takımlara, bu yıl da malzeme desteği sağlanacak. TEKNOFEST'te yarışıp dereceye girmeye hak kazanan takımlara ayrıca 6 milyon TL'nin üzerinde ödül verilecek.

TEKNOFEST, SAMSUN'DA

Türkiye'nin bilim ve mühendislik alanlarında yetişmiş insan kaynağını artırmayı hedefleyen TEKNOFEST, yarışmalara katılan gençlere Türkiye'nin önde gelen



teknoloji firmalarına düzenlenen teknik gezilere katılma ve alanında uzman kişilerle tanışarak 'network' kazanma fırsatı sağlıyor. Projelerini hayata geçirebilmeleri için malzeme desteğinin yanı sıra finalistlere eğitim kampı, ulaşım ve konaklama desteği de veriliyor. Türkiye'nin önde gelen teknoloji kurumlarında staj yapma imkanı da sunan TEKNOFEST, gençlere parlak bir geleceğin kapılarını açıyor.

Türkiye Teknoloji Takımı Vakfı ve Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı yürüttüğü, Türkiye'nin önde gelen teknoloji şirketleri, kamu, medya kuruluşları ve üniversitelerin destekleriyle düzenlenen TEKNOFEST Havacılık, Uzay ve Teknoloji Festivali, bu yıl 30 Ağustos-4 Eylül 2022 tarihleri arasında Milli Mücadele'nin başladığı şehir Samsun'da, Çarşamba Havalimanı'nda düzenlenecek. Samsun merkezli olarak Karadeniz'de gerçekleşecek olan TEKNOFEST 2022 heyecanına ortak olmak için <https://teknofest.org/tr/competitions> / adresinden başvurmak gerekiyor.



Savunmanın ihracat şampiyonlarına ödül

SAVUNMA ve havacılık sanayi ürünlerinin dünyadaki bilinirliği artıyor. İç güvenlik operasyonları yanında sınır ötesi operasyonlarda ortaya konulan üstün performans, Türkiye'nin yerli ve milli ürünlerine ilgiyi, dolayısıyla da ihracatı artırıyor. Türkiye'nin 2021 ihracat rakamının 225 milyar 367.7 milyon dolar olduğunu açıklayan Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verilerine göre, savunma sanayinin ihracat pastasından aldığı pay ise 3 milyar 224 milyon dolara yükseldi. Bu, savunma sanayi için yeni bir rekor anlamına geliyor.

EN FAZLA İHRACAT YAPANLAR

Savunma ve Havacılık Sanayi İhracatçıları Birliği tarafından düzenlenen Savunma ve Havacılık Sanayii'nde Küresel Stratejiler Konferansı'21 kapsamında, son 10 yılda en fazla ihracat yapan şirketlere ödül verildi. Savunma sanayinin önde gelen şirketleri farklı kategorilerde ödüllendirilirken, CANiK markasıyla dünya endüstri devleri

arasında Türkiye'yi temsil eden Samsun Yurt Savunma (SYS), Namlulu Silahlar Kategorisi'nde ihracat şampiyonu oldu. "23 yılda elde ettiğimiz sayısız başarılar arasına ihracat şampiyonluğu unvanını da eklemekten onur duyuyoruz" diyen SYS Yönetim Kurulu Üyesi Hakkı İsmet Aral, CANiK markasıyla üretilen ürünlerin yüzde 95'inin 68 ülkeye ihracat edildiğinin de bilgisini verdi.

YENİ HEDEF PAZARLAR

Aral, "İhracatımızı, yeni hedef pazarlarımız ve inovatif ürünlerimizle 125 milyon dolar seviyesine çıkarmayı hedefliyoruz" dedi.

HÜRJET seri üretime geçiyor

İlk uçuşu 2023'te olması planlanan HÜRJET için ilk etap seri üretim kararı alındı.

TÜRK Havacılık ve Uzay Sanayii A.Ş. (TUSAŞ/TAI), Türk Hava Kuvvetleri'nin ve uluslararası pazarın kısa dönemdeki ihtiyaçlarını hedef alarak, jet eğitim ve hafif taarruz uçağı geliştirilen HÜRJET'te ilk etap seri üretim kararı alındı. Cumhurbaşkanlığı Külliyesi'nde gerçekleştirilen toplantıda, TSK ve güvenlik birimlerinin kullandığı yerli ve milli sistemlere yenilerini eklemeye yönelik

modernizasyon, lojistik, siber güvenlik ve yapay zeka gibi alanlara yönelik çeşitli projeler karara bağlandı.

TAM BAĞIMSIZ

Özellikle, kritik ve ileri teknolojilerin geliştirilmesinde Ar-Ge ve Ür-Ge'nin önemine dikkat çekilen toplantıda, yurt dışından alınan her türlü teknolojinin Türkiye'de geliştirilmesinin, tam bağımsız savunma sanayi için mutlak gereklilik olduğu ve sektörün bu alanda yaptığı

konular görüşüldü. 2023'te ilk uçuşu planlanan HÜRJET için de ilk etap seri üretim kararı alındı. Toplantıda, muhtelif hava, kara ve deniz platformları, haberleşme ve bilgi sistemleri, mühimmat ve füzeler, ekipman ve teçhizatlar,

çalışmalara desteğin süreceği vurgulandı. Toplantıda, ayrıca Türkiye'nin, bütün engellemelere aldırış etmeksizin yerli ve milli sistem ve teknolojilerin tasarımı, geliştirilmesi ve üretimindeki kararlılığıyla hedeflerine emin adımlarla ilerlemeye devam edeceği kaydedildi.

Hafif taarruz uçağı ihtiyacını karşılayacak

HÜRJET'in, Türk Hava Kuvvetleri'nin envanterinde bulunan T-38 jet eğitim uçaklarının yerini alması ve 2 bin 721 kilogram faydalı yük kapasitesine sahip hafif taarruz uçağı konfigürasyonu ile

F-16'ların yakın hava destek ve savaş eğitim uçağı rollerini paylaşması hedefleniyor. HÜRJET, 1.4 mach maksimum hız ve 45 bin feet maksimum irtifada görev yapacak şekilde tasarlandı; son teknoloji görev ve uçuş sistemlerini barındıracak.





teknopark istanbul **MILLİ SANAYİ İÇİN GÖREVE** 166

Dijital röntgene 'yerli beyin'

Neo Medikal, dijital röntgen cihazlarının görüntü aktarmasını sağlayan X-Ray flat-panel dedektörleri ve yazılımlarını yerleştiriyor. Dijital radyolojik görüntüleme cihazlarının beyni sayılan bu parçaların yerleşmesi, yerli röntgen cihazı üretiminin de önünü açacak.

SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul Kuluçka Merkezi (Cube Incubation) firmalarından Neo Medikal Sistemler A.Ş., dijital röntgen cihazlarında kullanılan X-Ray flat-panel (ışın dedektörü) ve yazılımlarının Ar-Ge'sini gerçekleştiriyor. Dijital radyolojik görüntüleme cihazlarının beyni sayılan bu en önemli bileşenlerin yerleşmesi, yerli röntgen cihazı üretiminin de önünü açacak.

Yerli beyin; iki saniyede görüntü aktarma, kolay taşınabilme, kablosuz görüntü aktarabilme, farklı sıcaklıklarda klima ihtiyacı duymama, yoğun kullanılabilme gibi özellikleri ile eşsiz.

İstanbul Ticaret'in sorularını Neo'ın kurucu ortakları Dr. Melih Ayanoglu ile Doç. Dr. Levent Altıntaş cevapladı.

GİRİŞİMCİ DOKTORLAR

Girişimcilik serüveniniz nasıl başladı?

35 yıl önce Marmara Üniversitesi Tıp Fakültesi'nde başlayan arkadaşlığımızı, kurucusu olduğumuz Nevidea ve Digifilm firmalarının işbirlikleri ile ticari alanda da uzun yıllardır sürdürüyoruz. Tecrübelerimizi yaklaşık 10 yıldır yürütmekte olduğumuz X-Ray cihazları ve komponentlerinin üretimi projelerini değerlendiriyoruz. 2021 yılında projemizin Ar-Ge ve üretim faaliyetlerini yürütmek üzere Neo Medikal'i kurduk.

20 YILLIK TECRÜBE

Nevidea ve Digifilm'in projeyi destekleyen faaliyetleri neler?

Medikal görüntüleme hizmeti, dijital görüntüleme cihazları, komponentleri, sarf malzemeleri ve aksesuarları ithalatı, üretimi ve montajı ile destek sunuyoruz. Bu ürün gruplarının ulusal ve uluslararası pazarlarda satış ve pazarlanması, teknik destek, teknoloji ve yönetim danışmanlığı, stratejik ürün konumlandırma ve gelişim projeleri yönetimi de diğer destekler arasında.

YÜKSEK KATMA DEĞER

Neo'u hangi amaçla kurdunuz?



Dr. Melih Ayanoglu

Doç. Dr. Levent Altıntaş

Türkiye'ye uygun cihaz

"İthal flat-panellerin bazıları Türkiye gibi hasta yükü yüksek bir ülkenin çalışma koşullarına uygun değil. Çalışma ısı derecesi 15-35 derece arasında olan ithal dedektörler, her mevsimde klimalı ortama ihtiyaç duyuyor. Yerli üretim flat-paneller yüksek ve düşük fark etmeden değişken ısı koşullarında çalışabilen teknik özellikleri ile daha geniş bir kullanım alanına sahip olacak."

Kendini yönetiyor

"Yerli flat-panel dedektör hem kendinin hem de kullanıcının güvenliği için otokontrol sistemi ile kendi kendini yönetip, denetliyor. Cihaz kapalıyken bile sıcaklık ve yerçekimi sensörleri aktif çalışıyor."

Güçlü pil ömrü

"8 saatten fazla dayanan güçlü pilleri ile yerli flat-panellerle kesintisiz olarak her 30 saniyede bir, 1000'den fazla görüntü alınabiliyor."

Sahip olduğumuz tecrübeyi Neo'la birleştirmeye karar verdik. Ülkemizde üretilen daha çok montaja dayalı yerli radyolojik cihazlar, yüksek teknolojinin gelişimini yeterince destekleyemediği için X-Ray cihazların üretiminde kullanılan komponentlerin en yüksek katma değeri olan flat-panele odaklanmayı tercih ettik.

Türkiye'nin bu ürünü dünyada üretebilen ve ihraç edebilen nadir ülkeler arasında yer almasını hedefledik.

UZAKDOĞU'DA AR-GE

Boğaziçi Üniversitesi Biyomedikal Mühendisliği Enstitüsü Medikal Görüntüleme Enstrümantasyon Laboratuvarı (XLAB), kendi olanaklarımızla yurt dışında yaptığımız Ar-Ge çalışmaları ve sektörün önde gelen üreticileri ile işbirliklerimiz sonucunda flat-panel dedektör üretim teknolojisini önemli oranda geliştirdik. Uzakdoğu'da sektörün önde gelen merkezlerinde Ar-Ge yapma şansımız oldu. Bu tecrübe edinme süreci ile paralel olarak, hedef pazar araştırmaları ve network geliştirme çalışmalarımızı yürüttük. Şimdi flat-panel teknolojisini Türkiye'ye kazandırma aşamasındayız.

İŞİN DEDEKTÖRÜ

Flat-panel dedektör nedir?

X ışınları ile çekilen organ görüntülerini, bilgisayar ortamına aktaran X-Ray ışın dedektörleridir.

PILOT ÜRETİM 2022'DE

Yerli flat-panel üretiminde hangi noktadasınız?

Yerli imkânlarla flat-panel üretme hayalimizde sona yaklaştık. 2022 yılında pilot üretimimizi tamamlayıp, en geç 2023 yılı içerisinde seri üretime geçmeyi planlıyoruz. Böylece büyük miktarlarda üreterek, yüksek hacimli satış sayılarına ulaşmayı hedefliyoruz.

300 MİLYON TL'LİK İTHALAT

Yerli üretim ne kadar katma değer sağlayacak?

Flat-panel teknolojisinin ülkemize gelmesi çok önemli. Böylece Ar-Ge alanı derinleşecek. Bir flat panel dedektörü ve yazılımı yani sistemin bütünü yaklaşık 10 bin dolar civarında. Yerli üretim sayesinde Türkiye'nin yılda yaptığı yaklaşık 300 milyon TL'lik ithalatın öntü kesilecek.

SANAYİ DE KULLANIYOR

Başka hangi sektörlerde kullanım alanı var?

Endüstriyel üretim yapan birçok sektörde de kullanım alanı bulacak.

Tahribatsız görüntüleme yapan tüm sektörler X-Ray ışın dedektör sistemlerini kullanıyor.

Gümrüklerde, ürün kontrollerinde, gıda sektöründe, yüksek basınç ve yüksek ısı gerektiren tüm kritik üretimlerde, havacılık ve uzay sanayinde flat panel dedektör destekli NDT görüntüleme sistemleri ile işlem yapılıyor.

HAMLE'Yİ BEKLİYORUZ

Destek aldınız mı?

İstanbul Sağlık Kümelenmesi (İSEK) ile işbirliği içinde çalışıyoruz. Boğaziçi Üniversitesi Biyomedikal Mühendisliği Enstitüsü Medikal Görüntüleme Enstrümantasyon Laboratuvarı'ndaki çalışmalarımız devam ediyor. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın, belirlenen hedef sektörlerde yer alan öncelikli ürün listesindeki ürünleri üreten firmalara önemli devlet teşvikleri sunduğu Hamle Programı'na başvurduk.



DİJİTAL KÖŞE

Doç. Dr. Adnan ERTEMEL

Geleneksel bir işi platform işe dönüştürmek

Dijitalleşme süreci, yeni gelişen platformların zamanla ciddi bir rekabet avantajı elde etmesiyle hızlanarak devam ediyor. Bu yazımızda, geleneksel bir iş modelinin platform modeline nasıl evrilebileceğine dair stratejileri inceleyeceğiz.

1. Varlıkların değerle bağlantısını koparmak

Geleneksel iş modelleri sunulan çekirdek değeri kullandıkça öde (SaaS) mantığını destekleyecek biçimde dış dünyaya tamamen açık bir mekanizmayla işlemeyebiliyor. İşletmenin sunulan temel kabiliyet ya da hizmetini dış dünyaya tümüyle açık hale getirebilmesi için varlıklarının değerle bağlantısını ayırmak gerekebilir. Örneğin, bir hastane çok yüksek yatırım maliyeti olan manyetik rezonans (MR) cihazlarını sadece kendi bünyesinde değil, başkalarının da kullanımına açarak atıl kapasiteyi ortadan kaldırabilir.

2. Yeniden aracılık mekanizması tasarlamak

Dijital platformlar aracısızlaşmayı (disintermediation) sağlarken, zamanla veri yönelimli biçimde yeni araçlar (re-intermediaries) olarak öne çıkabiliyor. Örneğin sahibinden.com, emlak ve araba alım satımının geleneksel araçları olan emlakçılar ve oto galericilerinin zamanla etkisini yitirmesine neden oldu. Bir yandan da veri yönelimli eşsiz eşleştirme mekanizması sayesinde zamanla 'yeniden araç' mantığına iyi bir örnek teşkil ediyor. Kısaca, başarılı dijital platformlar, daha hızlı ve daha verimli biçimde ölçeklenebilmek adına toplulukların geri bildirimleri ve karmaşık algoritmalarla yararlanılır.

3. Veri yönelimli itibar / güven katmanları inşa etmek

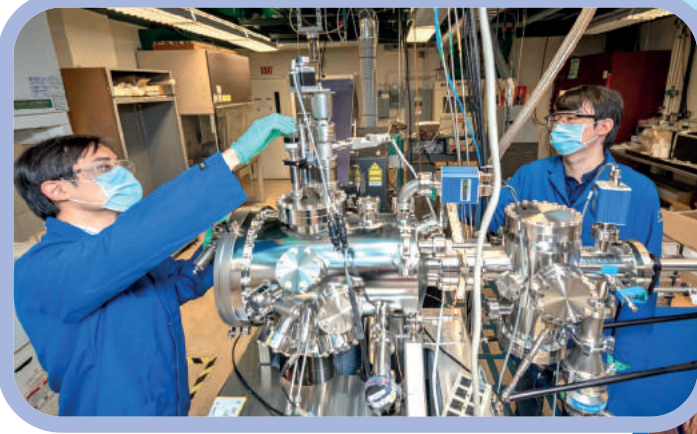
Başarılı platformlar, veri yönelimli işleyiş sayesinde zamanla alıcı ve satıcılar arasındaki etkileşimi kolaylaştırıcı ve güven unsurunu inşa eden mekanizmalar geliştirirler. Örneğin, Amazon ya da eBay'de alışveriş yapan müşteriler, satıcıların, geçmiş müşterilerin uzun vadeli yorum ve puanlamalarıyla yıllar içerisinde oluşan itibar puanını inceleyerek kimden alışveriş yapacağına karar verir. Çoğu zaman bir miktar daha yüksek bir meblağ söz konusu olsa bile tüketiciler, daha az güven telkin eden satıcılar yerine mağaza puanı daha yüksek olan satıcıları tercih eder.

Toplulukların crowdsourcing mantığında oluşturduğu bu ilave güven katmanı, zamanla aynı işi yapmayı amaçlayan yeni oyunculara karşı stratejik rekabet avantajı unsuru haline gelir. Yelp.com, ABD ve gelişmiş birçok ülkede kafe ve restoran benzeri mekanlar için Tripadvisor.com da dünyanın birçok ülkesinde otel ve turistik tesisler için benzer bir mekanizma tasarlayarak birer platform inşa etmeyi başardı. Kısaca, platformların oluşturduğu bu güven katmanı, zaman içerisinde platformun hem alıcılar hem de satıcılar tarafından vazgeçilmez hale gelmesini sağlar.

4. Sunulan değeri artırmak için dikey ya da yatay genişleme

Platformlar, sundukları değeri maksimize etmek için değer zincirinde dikey ya da yatay genişleme yoluna gidebilir. Örneğin Apple, iPod, iMac, iPhone, iTunes, iCloud ve benzeri tüm ürünlerini birbiriyle eşsiz biçimde senkronize olacak şekilde kurgulayarak müşterilerine sunduğu değeri maksimize ediyor.

Yıl boyunca enerji tasarrufu sağlayan akıllı çatı kaplaması



Isıyı iletmeyen metal

TARC olarak isimlendirilen bu yeni malzeme ile sadece kış değil, yaz aylarında da enerji tasarrufu sağlanıyor. TARC'ı oluşturan ana malzeme, vanadyum dioksit isimli ısıyı iletmeyen bir metal.

Yeni geliştirilen yalıtım teknolojisi, ısı ve enerji kaybını önüyor. Dört mevsimlik çatı kaplaması, hava sıcaklığına bağlı olarak sıcaktan soğuğa otomatik olarak geçiyor. Enerjisiz çalışan bu sistem sayesinde, emisyonsuz iklimlendirme ve ısıtma bir arada.

AYŞE BAŞAK

ARAŞTIRMACILAR, uzun yıllardır, evleri doğalgaz veya elektrik tüketimi olmaksızın kışın sıcak, yazın serin tutan yalıtım sistemleri üzerinde çalışıyor. Isı ve enerji kaybının önüne geçecek, tasarruf sağlayacak izolasyon yöntemleri arıyorlar. Science dergisinde yayınlanan yeni bir makale, enerji tasarrufunda klasik çatı sistemlerinden çok daha iyi performans göstererek çığır

açan bir yalıtım teknolojisini bilim dünyasına duyurdu.

OTOMATİK GEÇİŞ

Araştırmayı yöneten Prof. Junqiao Wu, geliştirdikleri yalıtım sistemini şöyle anlatıyor: "Dört mevsimlik çatı kaplamamız hava sıcaklığına bağlı olarak sizi serin tutmaktan sıcak tutmaya otomatik olarak geçiyor. Enerjisiz çalışan bu sistem sayesinde, emisyonsuz iklimlendirme ve ısıtma bir arada bulunuyor."

Günümüzde, membranlar, kiremitler veya çeşitli kompozit malzemelerden yapılan çatı sistemleri,

güneş ışığını yansıtan açık renkli veya güneş ışığını emen koyu renkli yüzeylere sahip. Özellikle çift mevsim yaşanan bölgelerde, renk tercihleri ısıtma ve soğutma maliyetleri için çok büyük önem arz ediyor.

YÜZDE 10 TASARRUF

Araştırma ekibi, tasarladıkları yeni çatı sistemini farklı şehirlerde ve mevsimlerde defalarca denedi. Araştırma ve deney sonuçları, TARC'ın ortalama bir hanede en az yüzde 10 oranında enerji tasarrufu sağladığını gösteriyor. Araştırma ekibi, sistemi optimize etmeye devam ediyor.



Meslek lisesinde beceri eğitimleri değerlendirildi

ÜSKÜDAR Haydarpaşa Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde (MTAL), son sınıf öğrencilerinin beceri eğitimi aldıkları işletmelerin temsilcileri bir araya geldi. İstanbul Valisi Ali Yerlikaya başkanlığında gerçekleşen programa, İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer, İstanbul İl Millî Eğitim Müdür Yardımcısı Zekine Dayıoğlu ile İTO Meclis Üyeleri katıldı. Haydarpaşa MTAL, İstanbul Ticaret Odası'nın, Okul-Sanayi İşbirliği İstanbul Modeli Projesi kapsamında



'hamilik' yaptığı okullardan biri. Burada yapılan toplantıda, eğitim, istihdam ve üretim konusunda görüş alışverişinde bulunuldu.



HABERİNİZ OLDU MU?

Her Yıl,

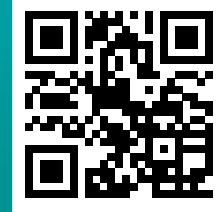
- ➔ Ortalama 40 Seminer ve Eğitim, 20 Bilgilendirme Toplantısı
- ➔ Binlerce Yan Sanayicinin Tedarikçilerle Buluşturulması
- ➔ Ortalama 38 Ticari Heyet
- ➔ Binlerce Üyenin Dünyadaki İş Ağlarına Dahil Edilmesi
- ➔ 40'a Yakın Uluslararası Fuar
- ➔ Birçok Online Hizmet



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

444 0 486 | ito.org.tr
in t f i o /itokurumsal

Üye İletişim
Bilgilerinizi
Güncelleyin
Tüm
Faaliyetlerden
Haberiniz
Olsun



guncelle.ito.org.tr

KOBİ'lerle büyüyen unicorn



Dünyada birçok şirket pandemiye fırsata çevirdi. Bunlardan biri de serbest çalışanlara ve KOBİ'lere hizmet veren HoneyBook. Freelancerlar ve işletmelerin iş akışlarını düzenlemelerine olanak sağlayan ABD merkezli yazılım şirketi, 2021 yılının adeta yıldızı oldu. Şirket, kasım ayı sonunda aldığı yatırımla 2.4 milyar dolar değerlemeye ulaştı.

HoneyBook

CEYHUN KUBURLU

OTOMOTİVDEN siber güvenliğe, sanal ofislerden oyunlara kadar pandemi döneminde birçok iş ve sektör şekil değiştirmek zorunda kaldı. Bu sektörlerde faaliyet gösteren şirketler ya hızla unicorn olmayı başardı ya da günümüz şartlarına yenik düşüp, kapandı. Pandemi öncesinde çok da aktif olmayan şirketlerin Covid-19 sonrası hızla büyüdüğüne şahit olduk. Bu şirketlerden biri de 2013 yılında kurulan HoneyBook. Freelancerlar ve işletmelerin iş akışlarını düzenlemelerine olanak sağlayan

bir yazılım olarak karşımıza çıkan HoneyBook, kasım ayı sonunda aldığı yatırımla 2.4 milyar dolarlık değerlemeye ulaşmayı başardı. İşte Dror Shimoni, Naama Alon, Oz Alon ve Shadia Sigala tarafından San Francisco'da kurulan HoneyBook'un ilham veren hikayesi...

FREELANCE ÇALIŞANLAR İÇİN

Dünyanın birçok yerinde freelancer yani serbest çalışanların sayısı 2010 yılından sonra artmaya başladı. Bu durum pandemiye kadar çok hızlı olmasa da kendini yavaş yavaş hissettirmeye başladı. Ancak 2019'un son günlerinde ortaya çıkan ve dünyayı kasıp kavuran Covid-19 sonrasında herkesin plazalardan çıkıp evlere kapanmasıyla ivme kazandı. Artık insanlar daha çok freelancer olarak çalışmak istiyordu. 2013 yılında Dror Shimoni, Oz Alon, Naama Alon ve Shadia Sigala tarafından kurulan HoneyBook da daha çok KOBİ'leri ve freelancer olarak çalışanları hedefledi. San Francisco merkezli girişim, yürüttüğü çalışmalarla yatırımcılar tarafından günümüze kadar değerlemesini 2.4 milyar dolara ulaştırdı. HoneyBook, işletmeler ve freelancer çalışan kişilerin iş akışlarını düzene koymaları için düzenlemeler yapmasına imkan sağlayan bir yazılım olarak faaliyet gösteriyor. HoneyBook sayesinde müşteri iletişimi, müşteri listelerinin oluşturulması, nakit akışının

izlenmesi ve ödemelerin yapılması gibi karmaşık işlemlerden uzaklaşıyor.

PEŞ ETMEDİK, MÜCADELE ETTİK

2020'nin ilk aylarında şirket zor günler geçirdi. Kurucularından Dror Shimoni, o günleri şöyle anlatıyor: "Herkesin evlere kapandığı günlerdi. New York sokakları bomboştu. Her şey iptal ediliyordu. Spordan sanata, etkinlikten organizasyonlara kadar birçok alanda planlanan çalışmalar gerçekleşmiyordu. Durum böyle olunca müşterilerimiz de eski işlerini yapamaz



oldu ve gelirlerimiz bir anda azalmaya başladı. Ancak hiç paniklemeden bazı radikal kararlar alarak ayakta kalmaya çalışmamız gerektiğine inandık. Bunlardan biri ya dükkanı kapatıp gidecektik ya da ayakta kalarak pandemi sonrasında artacak iş yükünü sırtlayacaktık. Biz ikincisini seçtik. Personel çıkarmak yerine tüm çalışanlarımıza bir maaş yatırmayacağımızı ama bunu en yakın zamanda telafi edeceğimizi açıkladık. 2021'in ilk günleriyle tüm durumu tersine çevirmeyi başardık. Bu durum yatırımcılarımızın da dikkatini çekmeyi başardı."

6 ayda değerlemesi ikiye katlandı

HoneyBook, geçtiğimiz kasımda yeni bir yatırım aldı. HoneyBook tarafından aktarılan bilgilere göre şirket, E serisi yatırım turunda 250 milyon dolar yatırım aldı. Söz konusu 250 milyon dolarlık yatırımla da değerlemesi 2.4 milyar dolara ulaştı. HoneyBook, yaklaşık 7 ay önce de 155 milyon dolar yatırım almıştı. Böylece yeni yatırımla birlikte 6 ay içinde şirketin değerlemesi iki katına çıkmış oldu. 250 milyon dolarlık E serisi yatırım turu, Tiger Global Management'in liderliğinde gerçekleşti. Tiger Global Management'in dışında Durable Capital Partners, Norwest Venture Partners, Citi Ventures ve OurCrowd'in yatırım turuna katıldı.

JEC WORLD 2022

Paris - Fransa

8 - 10 Mart 2022

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



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

- Dünya Kompozit Sanayinin tüm segmentlerinin ve inovasyonların sektör temsilcileri ile buluştuğu kompozitin etkin fuarı,
- Sektörel platformda teknik bilgi edinme, yeniliklerin yerinde tespiti ve iş bağlantılarının kurulması,
- Çeşitli programlar, konferanslar, inovasyonların sergilendiği özel alanlar,
- 76.000 m2 alan,
- Her kıtadan 1300 katılımcı,
- 112 ülkeden 43.500 profesyonel ziyaretçi,
- 4.000 profesyonel iş görüşmesi

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye milli iştirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme

KATILIM BİLGİSİ

Minimum stant alanı : 9 m²
Katılım bedeli : 7.680 TL/m²



Esra Yılmaz / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 65 10 / 0212 455 61 10
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : esra.yilmaz@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr

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



İHALE İLANI

İhale Makamı	İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu
İşin Adı	İstanbul Ticaret Odası Liman Han Binası (406 Ada, 3 Parsel) Korkuluk Yapımı İşleri
İşin Yeri	Yakımköşkü caddesi, No:9 Eminönü, Fatih, İstanbul
İşin Kapsamı	Mülkiyeti İstanbul Ticaret Odası'na ait olan Liman Han Rekonstrüksiyonu kapsamında Ferforje Korkuluk İşlerinin yapılmasıdır.
İşin Süresi	2 Ay
Son Teklif Verme Tarihi ve Saati	18 Ocak 2022, saat 17:00
Teklif Dosyasının Teslim Yeri	İstanbul Ticaret Odası Ana Binası, Zemin Kat, Evrak Kabul, Reşadiye Caddesi, 34112, Eminönü, Fatih, İstanbul.
İhale Dosyası Konusunda İrtibat	Yusuf Özcan, yusuf.ozcan@ito.org.tr, 02124556458 Murat Özel, murat.ozel@ito.org.tr, 02124556457

Anadolu ve mektep; Anadolu Mektebi



Prof. Dr. Ahmet Emre BİLGİLİ

Maarif çerçevesinde ve insan yetiştirme anlamında birbirine bu kadar yakışan iki kelimeyi bulmak zordur. Anadolu ve mektep kavramları; hakikaten derinlikli bir ilişkiyi ifade eder. Tam da maarif davamızın piri merhum Nurettin Topçu'nun 'bize bir insan mektebi lazım' dediği hususu işaret eder. Anadolu ismi, bir coğrafi terimden öte felsefi ve sosyolojik boyutları olan bir kültürel derinliği anlatır bize. 'Anadolu irfanı' olarak ortaya çıkan; insanı, mektebi, kültürü, felsefeyi ve maneviyatı, kadim bir coğrafyada birlikte yoğuran insan yetiştirme düzenimizin adudur aslında. İşte, Anadolu Mektebi isimli sivil oluşum, bu çerçevede geleneği devam ettiren bir misyon yüklenmiş durumda. Okuma üzerinden temellenen ve yürüyen bu kültürel hareket, ortaöğretim ve üniversite öğrencileri ile yol alıyor. Adeta bir kültürel inşa çalışması yürütülüyor. Okuma ise kendi kültürümüzün klasikleri üzerinden yapıyor. Diğer bir deyişle, Anadolu irfanının kültürel temellerini oluşturan eserlerden ve kişilerden yola çıkılıyor. Tabii ki okuma eylemi tecrübe edilen bir usul ile yapılıyor. Okuma sonrası bu birikim ise okullarımızda diğer öğrencilerle bir panel etrafında paylaşıyor. Böylece okuma hareketine katılan kişi hem paylaşıyor hem de bir sahne tecrübesi yaşıyor. Bu şekilde okuyan öğrenciler kendi aralarında tanışma, buluşma ve paylaşma yapmış oluyorlar.

Mektebin hikayesi

Bu işin piri ise eski bakanlarımızdan Prof. Dr. Sami Güçlü Hoca. Sami Hoca, kendi hayatında siyasete nokta koyunca Sakarya'da iken başladığı ve netice aldığı öğrencilerle okuma etkinliğini ülke sathına yayma düşüncesi oluşur. Sakarya, adeta işin pilotlaması gibi görülür. Yaygınlaştırmak için Milli Eğitim Bakanlığı ile işbirliği yapmanın gerekli olduğuna karar verilir. Dönemin Milli Eğitim Bakanı Nabi Hoca'dır. Şimdi Konya milletvekili olan Orhan Erdem Bey ise Bakan Yardımcısıdır. Sami Hoca, bu iki isimle de yakından tanışır. Görüşmede Orhan Bey'in bu işe omuz vermesi yani bizatihi ilgilenmesi sonucu çıkar. Biz de o günlerde Bakanlık'ta müsteşar yardımcısı olarak görev yapıyoruz. Bize de işin bir ucundan tutma vazifesi çıkar. Bunun üzerine bir sivil platform olan Anadolu Mektebi ile Milli Eğitim Bakanlığı arasında okuma faaliyetlerinde işbirliği yapmak üzere bir protokol imzalanır.

Bu protokol işlerlik kazanır ve böylece okuma etkinlikleri ülke sathına yayılır. Sami Hoca, artık kendini bu işe vakfeder. Ekibi ile birlikte Anadolu'yu il il dolaşır. Her ilde birden çok okuma grupları oluşturulur. Çalışmalar ise tamamen gönüllülük üzerine inşa edilir. Okumalar ilerledikçe farklı illerde, daha çok okullarda öğrencilerin katılımı ile paneller yapılır. Okuma noktasında aşama kaydeden öğrenciler bu panellerde sahne alırlar. Bu da öğrenciler için ayrı bir tecrübe isidir. Bunların sayısı artar, hatta öğrenciler Türk Cumhuriyetlerine ve Balkanlar'a kültürel gezilere götürülür. Orada da etkinlikler yapılır. Çocuklar, bu vesile ile de uluslararası tecrübe edinir. İşin diğer boyutu da bu coğrafyalardan ülkemize öğrenciler davet edilerek benzer etkinlikler yapılır.

Anadolu irfanı

İşte Anadolu Mektebi'nin kısa hikayesi budur. Okuma ve kültür üzerinden şekillenen ve mayalanan Anadolu irfanı, yeniden hayat buluyor. Bu işin gençler üzerinden kurgulanması ve yürütmesi, devamlılık açısından son derece rasyoneldir. Ortaöğretimden başlayan bu okuma etkinlikleri öğrencilerimizin eğitim aşamaları yükseldikçe kendileri ile birlikte muvazi olarak devam ediyor ve yayılım gösteriyor. Çıkarılan dergiler, paneller, anma etkinlikleri ve tüm buluşmalar okumanın ürünüdür. Bu yüzden de mayası sağlamdır, yüzü geleceğe dönüktür. Siyaseti kendi hayatında noktlayan herkesin kendine kültürel veya sivil toplum zemininde bir iş çıkarması doğru zemindir. Aslında siyasetin devamlılığı belki de bu tür çalışmalarla sağlanmalı.

Kültür-sanatta yeni sezona hazırlık

İstanbul Ticaret Odası'nın organizasyonuyla bir araya gelen kültür-sanat sektörü mensupları, gündemlerindeki konuları değerlendirdi.



OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası, sektörleri mercek altına aldığı sektörel toplantılarını sürdürüyor. Kültür-sanat sektörü toplantısı, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün'ün başkanlığında gerçekleştirildi. Toplantıya İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay, İTO Meclis ve Komite Üyeleri, yayıncılık ve film sektörü mensuplarının yanı sıra bakanlık temsilcisi ve akademisyenler katıldı.

SALGIN PERFORMANSI

Toplantıda, sektörün geçtiğimiz yıl performansı değerlendirildi. Covid-19 varyantları nedeniyle yeniden gündeme gelebilecek kısıtlamaların,

sektöre etkilerinin azaltılması senaryoları üzerine görüşler dile getirildi.

BÜTÜNCÜL BAKIŞ

Toplantıda konuşan İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay, sektörün etki alanının çok geniş olduğunu belirterek, "Film, yayıncı ve spor olarak bakınca çok parçalı ve etkisi az görünüyor. Aslında sektör, ekonomiden insan kaynağına, kültürden üretime kadar her alanı etkilediğinden daha bütüncül bir bakış açısıyla değerlendirmek daha etkili olacaktır" dedi. Sektör ve kamu temsilcileri de telif ücretlerinin artması, kağıt sıkıntısı ve projeler üzerine değerlendirmelerde bulundu.

Ahiliği de oluşturan 100 temel kavram

Ahiliğin de temelini oluşturan 100 ana kavram, İktisadi Hayat isimli eserle yorumlanıyor. Kitabın editörlüğünü yapan Prof. Dr. Murat Serdar; eserin temel olarak kurumlar, kavramlar ve ahlak ile ilgili olan terimlerden oluştuğunu söyledi. Prof. Serdar, nihai hedefin iyi bir esnaf ve erdemli bir toplum olduğunu vurguladı.



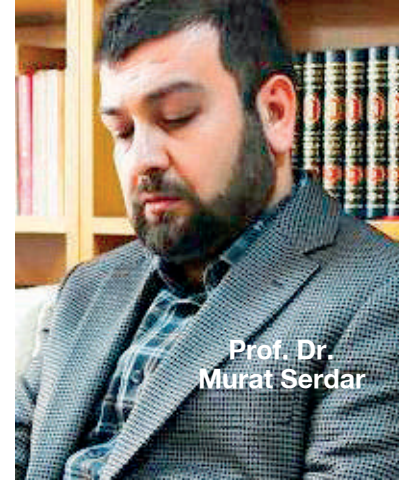
DİLŞAH KEFLİOĞLU

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO), ekonomi-girişimcilik tarihinin anlaşılmasını sağlayan, geleceğe ışık tutan yayınlarına devam ediyor. Prof. Dr. Murat Serdar editörlüğünde hazırlanan İktisadi Hayat isimli eserle, 100 temel kavram ile ticari hayatımızın temelini oluşturan ana kavramlar açıklanıyor. Kitabın editörü Prof. Dr. Murat Serdar, "Bu kavramları seçerken kriteriniz ne oldu? Neden bu kavramları tercih ettiniz?" sorumuzu şöyle cevapladı: "Türk-İslam geleneğinde iktisadi hayat ile ilgili yüzlerce kurum ve binlerce terim olduğu söylenebilir. Biz 'İktisadi Hayat' isimli çalışmamızda bunlardan bazılarını ele aldık. Kitapta yer alan terimleri kabaca üç kategoriden seçtik. Bunlar; kurumlar ile ilgili olan, kavramlar ile ilgili olan ve ahlak ile ilgili olan terimler... Bu kategorilerden de güncel hayatta devamı ve benzerliği olan terimlere, gelenek ve kültürümüzün ayrılmaz değerleri olmuş olan kavramları ifade eden terimlere, yine dini yönden bir yükümlülük olarak yaşatmaya devam ettiğimiz değerleri isimlendiren terimlere örnek olmaları açısından bazılarını seçerek ne anlama geldiklerini kısaca açıklamaya çalıştık."

İNSAN-I KÂMİL HEDEFİ

Prof. Dr. Murat Serdar, kitapta

ele alınan kavramların Ahilik kültürü ile ilgisini-ilişkisini ise şöyle açıkladı: "Bilindiği gibi Anadolu'daki uygulamasıyla Ahilik, sadece bir mesleki organizasyon olmayıp, aynı zamanda meslekten dine, ahlaktan geleneğe, mensuplarına çıraklıktan başlayarak eğitim veren, bireylerini hem iyi birer esnaf hem de insan-ı kâmil vizyon ve misyonuna sahip ahlâklı Müslüman fertler yapmayı hedefleyen dini-sufi bir yapıdır. Anadolu Selçuklularından itibaren Anadolu'da kasabalara kadar teşkilatlanmış bu yapı, ilke ve değerlerini topluma yerleştirmeye muvaffak olmuş, hem siyasi anlamda hem de sivil toplum hayatında önemli bir kurum olmuştur. Temellerini İslam inanç ve ahlâkı üzerine kuran Ahiliğin birçok değeri toplumda yerleşmiş ve gelenek haline gelmiştir. Toplum hayatının ayrılmaz ve en önemli cüzlerinden biri de iktisadi hayattır. İslam dininin meşru gördüğü sınırlar içerisinde sadece fıkıh kurallarına uymak şeklinde olmayıp daha ilerisine giden ahlâk ve hal olarak İslami değerleri yaşamayı hedefine koyan Ahilik, iktisadi hayatı bu ereklere göre kurgulaması ve başta kendi mensupları olmak üzere bütün bir topluma ahlâk esaslı bir sistem önermiştir. Aslında günümüzde de böyle bir projeye şiddetle ihtiyacımızın olduğunu söyleyebiliriz. Çünkü günümüzde ticarette, üretimde, tüketimde yaşanan her türlü ve her şekilde daha çok kazanmak,



Prof. Dr. Murat Serdar

daha çok üretmek, daha çok tüketmek, maksada ulaşmak için her yolu mubah görmek gibi şikayetçi olduğumuz olumsuzluklar ancak Ahilik'te olduğu gibi insan eğitimi ve ahlâk esaslı bir projeye giderilebilir."

ERDEMLİ YAPI

Peki, bu 100 temel kavram üzerine inşa edilecek bir iktisadi yapı nasıl olurdu? Prof. Serdar, bu soruyu da şöyle cevapladı: "Bu kavramlar üzerine inşa edilen bir iktisadi hayat, şüphesiz daha bize ait, İslami ve insani yönleri öne çıkan daha örnekleriyle dikkat çekilen hayat; din, hukuk, örf, kültür ve ahlâk gibi kurumların birlikteliği ve uyumuyla tesis edilmeye çalışılan, iktisadi hayatın da içinde yer aldığı genel toplumsal hayatla ilgilidir. Başka bir deyişle iktisadi hayat, genel toplum hayatından ayrı değildir ve olamaz. Bu, şu anlama geliyor: Genel toplum hayatında erdemli bir yaşamın olması, iktisat ile ilgili alanda da erdemli bir yaşamın gerçekleşmesini sağlayacaktır. Eğer toplumun genel yaşantısında ahlâki erdemlerden uzaklaşma söz konusuysa, sadece iktisadi hayatla ilgili erdemli bir sistem ortaya konulsa bile yürümeyeceği aşikardır. O yüzden meseleyi sadece iktisadi hayat özelinde düşünmek, konuyu sosyal hayatın bir parçası olarak değerlendirmek doğru olur kanaatindeyim."

Kitap İstanbul

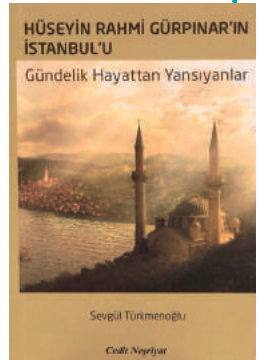
www.kitapistanbul.org.tr

Hazırlayan: TOLUNAY DAYI

Hüseyin Rahmi Gürpınar'ın İstanbul'u

Kitapta, Hüseyin Rahmi Gürpınar'ın eserlerinde kentin canlı dokusunu yansıtan gündelik hayata dair ayrıntılar tespit edilerek, eski İstanbul'un sosyal yaşantısının ipuçları bir araya getirilmiş. Bunun için Gürpınar'ın 41 romanı, 9 hikâye kitabı ve 4 tiyatro eseri olmak üzere toplam 54 kitabı çalışmaya dahil edilmiş. Sözü edilen bu 54 eserin tamamında İstanbul'un gündelik hayatına dair ayrıntılara rastlanıyor. Kitapta yedi ana bölüm bulunuyor. Bu bölümlerde eski İstanbul'da doğum, evlilik ve ölüm ile ilgili gelenekler, ev tipleri ve bu evlerde sürdürülen yaşantıların ayrıntıları, Gürpınar'ın eserlerine yansıyan yönleriyle tespit edilerek ele alınıyor.

Sevgili Türkmenoğlu
Cedit Neşriyat



Ustalar ustası Mimar Sinan Eğlenceli tarih

Bu kitap, çocuklara Mimar Sinan'ın ilginçliklerle dolu hayatını, çok çeşitli işleri bir arada yapmayı nasıl başardığını, yaptığı köprüyü neden yıkmak istediğini, minareyi neden halatlarla çektiğini ve iş makineleri olmadan nasıl çok sayıda eser inşa ettiğini öğretiyor.

Nefise Atçakarlar
Eğlenceli Bilgi Yayınevi

www.kitapistanbul.org.tr



İSTANBUL TİCARET Yosundan jet yakıtı üreten biyotesis



THY biyoyakıt ile uçacak

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, tesiste üretilen biyoyakıtla test uçuşu yapılacağını söyledi. Yosunlardan elde edilen biyojet yakıtının jet motorunda test edildiğini belirten Varank, "Uluslararası havacılıkta yüzde 50 yakıt, yüzde 50 biyojet yakıtı kullanımına izin veriliyor. Tesislerde üretilen biyojet yakıtı, yıl içerisinde sertifikasyon işlemleri tamamlandıktan sonra THY tarafından test uçuşunda kullanılacak" diye konuştu.



Tesisin özellikleri

- İstanbul Mikroyosun Biyoteknolojileri Ar-Ge Merkezi, Avrupa'nın ilk ve tek karbon negatif biyorafinerisi özelliği taşıyor.
- Tesisin elektrik ihtiyacı, rüzgar enerjisi santralinden karşılanacak.
- Enerjiden tarıma, sağlıktan gıdaya geniş bir ürün yelpazesine sahip olacak.
- Cari açık verilen birçok ürün, biyoekonomi odaklı entegre üretim modeli ile burada geliştirilip üretilecek.
- Ürünler hiçbir fosil kaynağa bağlı olmadan, alg denilen yosun tabanlı doğal kaynaklardan elde edilecek.

Yosunlardan jet yakıtı üretecek Avrupa'nın ilk karbon negatif biyorafineri tesisi açıldı. Tesiste, sağlıktan tarıma çeşitli sektörlerde 11 farklı biyoekonomi modelinin temelini atacak çalışmaların yanı sıra biyojet yakıtı da üretilecek. Projeye oluşan tecrübe, yosun tabanlı ürünlerin kullanıldığı sektörlerdeki KOBİ'lere aktarılacak.

YOSUNLARDAN jet yakıtı üretecek Avrupa'nın ilk karbon negatif biyorafineri tesisi, İstanbul'da açıldı. Biyoekonomi Odaklı Kalkınma İçin Entegre Biyorafineri Konsepti Projesi (INDEPENDENT) dahilinde hayata geçirilen tesis, Boğaziçi Üniversitesi'nin Kilyos'taki Santepe Yerleşkesi'nde yer alıyor. Ar-Ge içeren proje kapsamında, Türkiye'nin temel ihtiyacı olan birçok ürün, hiçbir fosil yakıtla bağlı olmadan tamamen yosun (alg) tabanlı doğal kaynaklarla üretilecek. İleri teknoloji tesisin açılışında konuşan Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, "Türkiye, AB ile ortak finansman sağlanan, Katılım Öncesi Mali Yardım Aracı IPA'nın önemli bileşenlerinden 'Rekabetçi Sektörler Programı'nın da yürütücüsü. INDEPENDENT projesi, programın en güzel örneklerinden biri. Boğaziçi Teknopark işbirliğinde geliştirilen bu nadide projeye yaklaşık 6 milyon Euro destek sağladık" dedi.

GIDA ÜRETİMİ

Bakan Varank, tarım arazisine ihtiyaç duymadan, kontrollü üretim alanlarında yetiştirilen özel yosun türlerinin sağlıklı gıda temininde önemli bir rol üstlenmeye başladığını belirterek, şunları söyledi: "INDEPENDENT projesinde, tamamen yerli imkanlarla yüksek kaliteli gıda ürünleri elde etmek üzere Ar-Ge faaliyetleri de yürütülüyor. Buradaki çalışmalar, sağlık, gıda, tarım, hayvancılık ve çevre gibi sektörlerde 11 farklı yosun tabanlı biyoekonomi modelinin temelini atacak."

KOBİ'LERE ÖNCÜLÜK

İstanbul Mikroyosun Biyoteknolojileri Araştırma ve Geliştirme Birimi (İMBİYOTAB) çatısı altında sıfır atık hedefli, karbon-negatif, entegre bir biyorafineri sistemi olarak tasarlanan projenin hedef grupları arasında ilgili sektörlerdeki girişimci KOBİ'ler, Ar-Ge şirketleri ve Teknoloji Geliştirme Bölgeleri bulunuyor. Proje

sayesinde oluşan tecrübe, bilgi ve birikim, yosun tabanlı ürünlerin kullanıldığı sektörlerdeki KOBİ'lere danışmanlık, proje geliştirme, ürün test ve analiz hizmeti olarak aktarılacak. KOBİ ve girişimcilerin başlangıç maliyetleri düşürülerek, yosun biyoteknolojileri alanında yatırım yapmaları kolaylaştırılacak.

ÇEVRECİ YAKIT

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez de Türkiye adına önemli bir Ar-Ge projesinin hayata geçtiğini belirterek, "Biyojet ve biyodizel yakıtların üretimine yönelik yürütülen projede, biyojet yakıtı üretimine yönelik Ar-Ge çalışmaları tamamlandı" dedi. Bakan Dönmez, şöyle devam etti: "Açılan bu tesisle birlikte büyük ölçek üretime geçiliyor. 2022'nin ikinci çeyreğinde bütün testleri ve sertifikasyon işlemleri tamamlanacak. Biyoyakıt kullanan bir uçağa bindiğinizde yüzde 80 daha az sera gazıyla yolculuk yapmış olacaksınız."

TİCARETTE OYUNUN KURALLARI DEĞİŞİYOR

Garantili Fon Transferi ile ticarete yepyeni bir dönem başlıyor.
İşletmelerimiz çekin, senedin çok ötesi GFT ile tanışıyor; alacaklarını güvenceye alıp, parça parça farklı ödemelerde kullanabiliyor.
Siz de Vakıf Katılım'a gelin, oyunun kurallarını hemen değiştirin. GFT sadece Vakıf Katılım'da.

