

Film sektörüne gelişim raporu



Sinema, TV, dizi ve animasyon endüstrisinin gelişimini ele alan 'Türkiye'de Film Endüstrisi (2016-2020)' araştırmasının raporu yayınlandı. Araştırmada, yapım, dağıtım, gösterim, pazarlama ve ihracat gibi temel süreçler incelendi. İstanbul Ticaret Odası'nın destekleriyle hazırlanan raporda, film endüstrisinin ekonomi ve kültürel açıdan etkilerine dikkat çekiliyor. **Barış Cabacı** ■19

Yeşilçam, ortak yapımlarla markalaşacak

SümeYra Yarış Topal ■19



Texhibition İstanbul referans fuar olacak

Tekstil sektörünü küresel alıcılarla buluşturan Texhibition İstanbul Kumaş ve Tekstil Aksesuarları Fuarı, bu yıl ikinci kez kapılarını açtı. İTO



Başkanı Şekib Avdagiç, "Bu fuarı 2 yıl içerisinde sektörün dünyadaki en önemli referans fuarı haline getireceğimize eminim" dedi. ■7'de

Meslek Komiteleriyle BİRLİKTE BAŞARDIK



KILAVUZ OLDU

İTO'nun Meslek Komiteleri 2018'den bu yana yaptığı toplantılarda 10 bin karar aldı. Konsolide edilerek İTO Yönetim Kurulu Kararı'na dönüştürülen bu dosyalar ilgili kuruluşlara ulaştırıldı. Bu dosyalar iş dünyasının sorunlarının çözümü için kılavuz oldu.

ÇÖZÜM ODAKLIYIZ

Sektör temsilcilerinin buluştuğu müşterek toplantıda konuşan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, komitelerden gelen öneriler üzerinde sonuç odaklı çalışarak çözümler ürettiklerini söyledi. Başkan Avdagiç, "Birçok konuda İTO'nun açtığı yoldan tüm Türkiye için çözümler hayata geçti" dedi.

Müge Biber - SümeYra Yarış Topal ■10-11



İSTANBUL TİCARET

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

Ş. Avdagiç

23 EYLÜL 2022 YIL: 64 SAYI: 3227

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.itohaber.com

17 tanım 15 destekle e-ihracat modeli

A'DAN Z'YE PAKET

Girişimcilerin, global e-ihracatta gücünü artırmasına odaklanan Ticaret Bakanlığı, 'e-ihracat destekleri' paketini açıkladı. Yeni paket, bildik teşviklerin ötesinde bir iş modeli öngörüyor. Siparişten teslimata e-ihracatın bütün süreçlerini A'dan Z'ye tanımlayan paket, 17 tanıma 15 yeni destek getiriyor.

HEDEF ORAN YÜZDE 10

Gelişmiş ülkelerde e-ihracatın toplam ihracattaki payı, yüzde 4-5'ler seviyesinde. Türkiye'de ise 260 milyar dolarlık ihracatın yüzde 1.3'ünü e-ihracat oluşturuyor. Avantajları nedeniyle e-ihracatın payını yüzde 10'a çıkarmak isteyen Türkiye, yeni model ve destekleri hayata geçiriyor. ■8'de



e-ihracatın genel ihracat içindeki payını yüzde 10'a çıkarmak isteyen Türkiye, bu alandaki tüm süreçleri destekleyen yeni teşvik paketini devreye aldı.

Bazı yeni tanımlar...

- **Fulfilment (Sipariş karşılama):** e-ihracat kapsamında şirketin yeni bir siparişinin, son varış deposundan müşteriye ulaşması.
- **Yararlanıcılar ve toplayıcılar:** e-ihracata katkı sağlayan ve sürecin hızlanması için çalışan ara birimleri.
- **e-ihracat konsorsiyumu:** Süreci uçtan uca yapan, yeterli işgücü, depolama alanı, süreçleri yönetim imkanları olan imalatçı firmalar, işbirliği kuruluşları.

Mesleğe özel sertifikayla çifte kazanç

Ticaret ve sanayide kalifiye çalışan ihtiyacı, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi'nin sertifika programlarıyla karşılanıyor. '2. El Otomotiv Satış Danışmanı Eğitim Programı' ve 'Boyasız Göçük Düzeltme Eğitim Programı'nı tamamlayanlar, hizmet kalitesini ve gelirini artırıyor. **Adem Orhun** ■12'de

1081 mezun daha iş hayatına uğurlandı



Portekizliler de tedarikçisini İTO'da aradı

İTO Yan Sanayi Borsası Tedarikçi Günleri'nde, Portekizli Tecnogial Lda., yan sanayici KOBİ'lerle bir araya geldi. Firmalar, endüstriyel otomasyon alanında çözüm ve parça üreten firmalar arıyor. **Osman Kuvvet** ■15'te

Depoların stok hacmini yüzde 1 hatayla hesaplıyor



Yatırım bankacılığı ihracat rotasında

Türkiye'de benimsenen üretimle büyüme modeli, yatırım bankalarının sayısını artırdı. Yatırım bankaları, katma değeri yüksek ihracatın artmasında en büyük rolü üstlenecek. **Barış Cabacı** ■9'da

Kadim reçetelerden 'kozmetik markası'

Teknopark İstanbul'da geliştirdiği Anadolu orijinli dermokozmetik ürünlerini ticarileştiren The Future Natural, yeni buluşuyla uluslararası patent başvurusu yaptı. **Soyhan Alpaslan** ■16

Borda katma değer atağı



Bor madeninde en büyük üretici Türkiye. Bu hammaddeyi işleyip uç ürün şeklinde satarak

katma değeri artırmak amacıyla art arda adımlar atılıyor. İşte o stratejik yatırımlar... ■4'te

El yapımı ürünlere e-ihracat pazaryeri

El işi ürünlere ve vintage eşyalara olan ilgi, e-ticarete yansıyor. ABD merkezli online pazaryeri Etsy'deki 7.5 milyon mağazanın 60 bini de Türkiye'den. Site, zanaatkarlar ve girişimciler için e-ihracatla dünyaya açılma fırsatı sunuyor. **Osman Kuvvet** ■13'te



Startup yatırımcılığında farkındalık BTM ile artıyor

Mentor, girişimci ve yatırımcı Ahmet Özbek, BTM'nin yatırımcılara yönelik programı sayesinde globaldeki girişimlere daha da yaklaştığını söyledi. Özellikle geleneksel yatırımcıların Yatırımcı Hızlandırma Platformu'na mutlaka katılması gerektiğini belirten Özbek, "BTM, yeni nesil ekonomi ve girişimcilik anlamında farkındalık oluşturuyor" dedi.



Özellikle geleneksel yatırımcılar bu programa katılmalı

Girişimcilere birtakım tavsiyelerde bulunan Ahmet Özbek, yatırımcılara da şöyle seslendi: "Özellikle geleneksel yatırımcılar, BTM'nin yetkin yönetim kadrosu, uluslararası konjonktürde çalışmış ve deneyim sahibi çok değerli eğitmenleriyle Yatırımcı

Hızlandırma Platformu'nda yeni nesil ekonomiyi ve girişimciliği çok rahat kavrayabilirler. Herkesin katılmasını öneriyorum. Son olarak BTM'de bulunmak benim için ayrı bir gurur ve heyecan verici bir durum. İstanbul Ticaret Odası'nın girişim ekosistemine yaptığı

katkıları, geniş ve saygın yatırım grubu, iştirakçileri ve üyeleri ile BTM'yi tanırken sadece girişimcilerin değil, yatırımcıların da yanında olduğu noktasında ayrı bir duyguya sevk etti. Tüm yatırımcı ve girişimci adaylarına başarılar diliyorum."

TUĞÇE ÖZKUŞ

BİLGİYİ Ticarileştirme Merkezi'nin (BTM) girişim ekosistemine yönelik çalışmaları devam ediyor. BTM'nin Youtube kanalında yayınlanan Investalk programına katılan mentor, girişimci ve yatırımcı Ahmet Özbek, BTM'nin startup yatırımcılığına yönelik programı Yatırımcı Hızlandırma Platformu ile ilgili deneyimlerini paylaştı. Yatırımcı Hızlandırma Platformu programından sosyal medya aracılığıyla haberdar olduğunu belirten Ahmet Özbek, BTM ile bu sayede yollarının keşiştiğini söyledi.

YATIRIMCI HAVUZU

Programa katılmadan önce startupları tanıdığını, ancak oldukça eleştirdiğini dile getiren Özbek, girişimcilerin süreçlerdeki acelecilikleri, yetersiz bilgi donanımları, piyasayı okuyamama gibi zamanla edinilecek tecrübeleri, öncesinde mentor çalışmasıyla tamamlayabilecekleri noktasında kendince düşünceleri olduğunu ve bunların değiştiğini söyledi. BTM'nin Yatırımcı Hızlandırma Platformu'nun kendisini globaldeki projelere daha çok yakınlaştırdığını ve ayrı bir güç verdiğini vurgulayan Özbek, "BTM içerisindeki arkadaşlarımızla oluşturduğumuz yatırım grubuyla birkaç projenin içerisinde bulunmak için hazırlık yapıyoruz. BTM'nin globaldeki yatırımcılarıyla ve girişim havuzlarıyla buluşmayı sabırsızlıkla bekliyorum" dedi.

SAVUNMA SANAYİ İLGİ ÇEKİCİ

Türkiye'deki girişimcilik ekosisteminde 2001 yılı itibarı ile ciddi bir atılım olduğunu kaydeden Ahmet Özbek, startupların da globalde ölçeklenebilir hale geldiğini ve unicornların çıktığını görmeyi sevdiğini yaşadığını belirtti. "Yatırımcı Hızlandırma Platformu kapsamında aldığım eğitimler ve saha ziyaretleri akabinde süreci ölçeklemeyi öğrendim ve hatta sürecin ilerlemesine yönelik olumlu geliştirmeler içerisinde yer aldım" diyen Özbek, savunma sanayine yönelik çalışmalar

içerisinde, özellikle sanayi bölgelerindeki girişimlerde hem mentor hem de yatırımcı olarak görev almak istediğinin altını çizdi.

DESTEKLER DEVAM EDECEK

Yatırımcı gözüyle girişimcilerden öncelikli olarak global ölçekte düşünmelerini beklediğini söyleyen Özbek, sözlerine şöyle devam etti: "Türkiye ekonomisinin can damarı İstanbul... Girişim ekosisteminde İstanbul'un yanı sıra diğer büyük şehirlerimiz de gelişiyor. Gerek devletimizin yazılımcı çağrısıyla genç insanlarımızın buraya tevecçüleri gerekse hem kamu hem özel sektördeki iş kazanımlarıyla süreç biraz daha hızlandı. Kalkınma ajanslarıyla yaptığım görüşmelerde daha sevindirici ve desteklerin daha kuvvetli geldiğine yönelik bilgiler alıyorum."

EKİP ÖNEMLİ

Girişimciliğin bir multidisipliner düşünme sistemi olduğuna dikkati çeken Özbek, "Girişimcilik bir nevi Kırkpınar güreşlerindeki pehlivan arenası gibidir. İyi hazırlanmazsanız, ekonomiyi okumayı iyi öğrenmezseniz, teknolojik terminoloji ve yatırım terminolojilerini iyi öğrenmezseniz, karşılaştığınız yatırımcı gruplarına derdinizi iyi anlatamayabilir; enerjinizi iyi geçiremeyebilirsiniz" dedi. Bunun için her zaman çalışmanın ve öğrenmenin önemli olduğunu söyleyen Ahmet Özbek, girişimcilerin projelerini incelerken ekibe ve ekip ruhuna dikkat ettiğinin altını çizdi. Ekibin kendisi için vazgeçilmez bir kriter olduğuna değinen Özbek, iyi bir ekibin yanlış bir projenin içerisinde yer alabileceğini fakat girişimciliğin bir serüven olduğunu ve ringe benzediğini söyledi. Daha kuvvetli ayağa kalkıp daha yeni ekiplerle farklı projelerin içerisinde bir paydaş olunabileceğini aktaran Özbek, "Teknoparkların ve kuluçka merkezlerinin en büyük faydalarından biri de ekipleri bir araya getirmek. Onların bilinçlenmesine ve vizyonlarının genişlemesine katkıda bulunmak" dedi.

HANNOVER MESSE 2023

Hannover - Almanya
17 – 21 NİSAN 2023

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



SANAYİ SEKTÖRÜNÜN LİDERLERİ HANNOVER MESSE 2023'DE BULUŞUYOR!

HANNOVER MESSE

- Sanayi sektörünün buluşma noktası
- 2500'den fazla katılımcı
- 75.000 profesyonel ziyaretçi ve iş görüşmesi

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli :12.400 TL/m²
Minimum stant alanı: 12 m²



140 YIL

Gökhan Çapkın / Elif Kara / Levent Çakır

Tel : 0212 455 61 16 / 0212 455 62 39 / 0212 455 62 33
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : gokhan.capkın@ito.org.tr / levent.cakır@ito.org.tr / elif.kara@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | @itokurumsal

YATIRIMCI HIZLANDIRMA PLATFORMU

Ş İ M D İ S İ R A
YATIRIMCI HIZLANDIRMASINDA

Startup yatırımcısı olmak için son başvuru tarihi: 9 Ekim 2022
Başvuru için: www.btm.istanbul

btm
Bilgiyi
Ticarileştirme
Merkezi
Idea to Business

Yatırımcı Hızlandırma Platformu başvuruları devam ediyor

İş insanlarının, kurumsal dünyanın liderlerinin ve geleneksel ekonominin temsilcilerinin bilgi, deneyim ve sermaye birikimini girişimcilik ekosistemine getirmek ve onların da startup

ekosistemine ve yeni ekonomiye dair derinlemesine bilgi edinmesini sağlamak amacıyla başlatılan Yatırımcı Hızlandırma Platformu programının üçüncü dönemine başvurular

devam ediyor. 6 Eylül'de başvuruları açılan programa www.btm.istanbul adresinden başvurmak mümkün. **Son başvuru tarihi: 9 Ekim 2022**



Çiğ sütte tavsiye fiyatı açıklandı

7. Ulusal Süt Konseyi (USK), çiğ süt tavsiye fiyatını, 1 Ekim itibarıyla üreticinin eline litre başına net 7.50 lira geçecek şekilde sabit bıraktı. USK'dan yapılan açıklamada, "1 Ekim 2022 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere çiğ inek sütünün tavsiye fiyatının üreticinin eline net 7.50 lira geçecek şekilde belirlenmesine, soğutma, nakliye ve diğer cari giderler üretici tarafından karşılandığı takdirde üreticiye ayrıca ödenmesine oy çokluğu ile karar verilmiştir" denildi.

Devlet eliyle iskanda ailelere indirim

CEVRE, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığınca İskan Kanunu Uygulama Yönetmeliğinde değişiklik yapıldı. Değişiklikle, devlet eliyle iskan için hak sahibi olup konut, arsa veya arazi tahsis yapılan veya yapılacak ailelerden, ödemesiz dönem içerisinde borçlarını peşin ödemek isteyenlerin maliyet ve rayiç bedeller dikkate alınarak, faydalanacakları indirim oranları belirlendi. Buna göre aileler, peşin ödemelerde 1. ve 60. aylar arasında her ay değişen oranlarda yüzde 65 ile yüzde 44 arasında indirimlerden faydalanabilecek.

TÜKETİCİ HAKEM HEYETLERİNE

Başvuru kolaylaştı limit arttı

Tüketici hakem heyetlerine başvurularda parasal limitler 30 bin liraya çıkarıldı. Tüketici yerleşim yerinde veya işlemin yapıldığı yerde hakem heyetinin bulunmaması halinde, kaymakamlıklara başvuru yapılabilecek.

TİCARET Bakanlığı, tüketici hakem heyetlerine yapılan başvurularda parasal limitin 30 bin liraya yükseltildiğini açıkladı. Bakanlık'tan yapılan yazılı açıklamada, Resmi Gazete'de yayımlanan yeni 'Tüketici Hakem Heyetleri Yönetmeliği' kapsamındaki düzenlemelere ilişkin bilgi verildi. Açıklamada, 2022 yılı itibarıyla değeri 15 bin 430 liranın altında bulunan uyuşmazlıklarda tüketici hakem heyetlerinin görevli oldukları ifade edilerek, "Daha fazla sayıda uyuşmazlığın yargıya intikal ettirilmeden çözüme bağlanması amacıyla parasal değer 30 bin liraya yükseltildi" denildi.

PARASAL SINIRLARA DİKKAT

Değeri 30 bin liranın altında olan uyuşmazlıklarda tüketici hakem heyetlerine başvurunun zorunlu olduğuna işaret edilen açıklamada, "30 bin Türk lirası ve üzerindeki uyuşmazlıklar için tüketici hakem heyetlerine başvuru yapılamayacak. Değişen parasal sınırlar ayrımı sebebiyle tüketici mahkemelerine ve arabuluculuk bürolarına başvuru yaparken dikkat edilmeli" uyarısında bulunuldu.

HAK ARAMADA KOLAYLIK

Açıklamada, il tüketici

hakem heyetlerinin il sınırları içinde, ilçe tüketici hakem heyetlerinin ise ilçe sınırları içinde yetkilerine devam etmelerinin yanı sıra il veya ilçe tüketici hakem heyetinden hangisine başvuru yapılabileceğini belirleyen ve bugüne kadar süregelen 'parasal sınır' ayrımı ortadan kaldırıldığından tüketicilerin, tercihlerine bağlı olarak, başvuru yapabilecekleri yetki çevrelerinin genişletildiği kaydedildi.

KAYMAKAMLIKLARA BAŞVURU

Tüketicinin yerleşim yerinde veya tüketici işleminin yapıldığı yerde tüketici hakem heyetinin bulunmaması halinde, tüketicilerin yetkili tüketici hakem heyetine iletilmek üzere kaymakamlıklara başvuru yapabilmelerine imkan sağlandığı belirtilen açıklamada, şu bilgilere yer verildi: "Ayrıca tüketicilerin, tüketici hakem heyeti kararına karşı tüketici mahkemesine itiraz yolu genişletilmiş ve tüketici hakem heyetinin bulunduğu yerdeki tüketici mahkemesinin yanı sıra tüketicinin yerleşim yerinin bulunduğu yerdeki tüketici mahkemesine de itiraz edebileceği hükmü getirilmiştir."



TOKİ'den sahte kura uyarısı

TOPLU Konut İdaresi Başkanlığı (TOKİ), 'İlk Evim, İlk İş Yerim' sosyal konut projesinde İdarenin ismi kullanılarak sahtekarlık girişiminde bulunulduğunun tespit edildiğini bildirdi. TOKİ'nin sosyal medya hesabından yapılan açıklamada, telefonla veya şahsen ulaşarak kuralarda öncelik sağlayacaklarını vadeden

kişilere itibar edilmemesi istendi. Vatandaşların mağduriyet yaşamamaları için TOKİ'nin internet sayfası 'www.toki.gov.tr', çağrı merkezi 444 86 54, kurumsal sosyal medya hesapları ve yetkili bankalar dışında kimseye itibar etmemeleri, iş ve işlem yapmamaları gerektiği vurgulandı.

Malezya menşeli kakao yağına önlem

MALEZYA menşeli 1804.00.00.00 gümrük tarife istatistik pozisyonunda yer alan 'kakao yağı'na (katı ve sıvı) yönelik başlatılan ve Ticaret Bakanlığı İthalat Genel Müdürlüğü tarafından yürütülen dumping soruşturmasının tamamlanması neticesinde alınan karar yürürlüğe girdi. Buna göre, Malezya'da bulunan üretici firmalardan üçü için CIF bedelinin yüzde 8.5'i, diğer üçü için 7.5'i, ikisi için yüzde 7'si ve diğerleri için yüzde 10'u oranında dumping'e karşı önlem uygulanmasına karar verildi. Tebliğ kapsamındaki önlemler, yürürlük tarihinden itibaren 5 yıl sonra yürürlükten kalkacak.



Eksiklik varsa 7 gün ek süre

Açıklamada, tüketici hakem heyetlerinin kurumsal yapısının iyileştirildiği, heyete üye olabilmenin koşullarının yeniden düzenlendiği ve raportör kadrolarının artırılmasına ağırlık verildiği bildirildi. Bununla birlikte

tüketici hakem heyetlerinin yargı öncesi çözüm olanakları artırıldı. Tüketici hakem heyetine yapılacak başvuruda bulunması gereken zorunlu bilgilerde eksiklik ya da tutarsızlık bulunması durumunda, tüketici hakem

heyeti tarafından başvurular hakkında ret kararı verilmeden önce 7 gün süre verilmek suretiyle başvuru sahibinden ek bilgi veya belge istenmesi zorunlu tutularak tüketicilerin mağdur edilmemesi hedefleniyor.

SPK, ortaklıklar için görüş alıyor

SERMAYE Piyasası Kurulu (SPK), 'Payları Girişim Sermayesi Pazarında İşlem Görecek Ortaklıklara İlişkin Esaslar Tebliği Taslağı' hazırladı.

SPK açıklamasına göre, tebliğ taslağı ile halka açık olmayan ortaklıkların sermaye artırımını yoluyla paylarının halka arz edilmeksizin nitelikli yatırımcılara satışını ve bu



suretle anılan ortaklıkların halka açık hale gelmesini hedefliyor. Böylece, anılan ortaklıkların paylarının halka arz edilmeksizin borsada satışı

sonrası yükümlülükleri, finansal raporlar ve bağımsız denetimle özel durum açıklamalarına ilişkin yükümlülükleri ile muafiyetleri yeniden düzenlendi.

Bu çerçevede, tüm kişi ve kuruluşlar, 14 Ekim 2022'ye kadar taslağa ilişkin görüş ve önerilerini gsptaslak@spk.gov.tr e-posta adresine ya da kurula yazılı olarak gönderebilecek.



Ham ayçiçeği yağı ithalatına yüzde 10 vergi

HAM ayçiçeği yağı ithalatında uygulanan gümrük vergisi oranı yüzde 10'a yükseltildi. İthalat Rejimi Kararında Değişiklik Yapılmasına İlişkin Cumhurbaşkanlığı Kararı, Resmi Gazete'de yayımlandı. Kararla, yağlı tohumlar ile

bitkisel yağların dünya fiyatları ve tedarikine ilişkin yaşanan bölgesel gelişmeler dikkate alınarak, Türkiye'nin içinde bulunduğu yağlık ayçiçeği hasadı döneminde yerli üretimin sürdürülebilirliği ve çiftçinin desteklenmesi amaçlanıyor.

KARGO FİYATINA E-FATURA UYUMSOFT AVANTAJLARIYLA

1 Milyon TL + Satış Hasılatı Olan e-Ticaret Firmaları

4 Milyon TL + Satış Hasılatı Olan Firmalar

1 Milyon TL + Satış Hasılatı Olan Emlak ve Gayrimenkul Sektöründe Hizmet Veren İşletmeler

1 Milyon TL + Satış Hasılatı Olan Araç Kiralama ve Alım-Satım Sektöründe Hizmet Veren İşletmeler

Konaklama Sektörü

20TL'den başlayan fiyatlarla!

uyumsoft

Zorunlu Geçişlerinizi Erkenden Yapın Kazançlı Çıkın!

0 212 467 33 33

www.uyumsoft.com

QR KODLA BİZE BAĞLANIN

HER GÜN 250 YENİ ŞİRKETİN BİLGİLERİNİ ALIN



İstanbul Ticaret Odası'nda (İTO) her gün yaklaşık 250 yeni şirketin kaydı gerçekleştiriliyor. Bu listelere İstanbul Ticaret Gazetesi okuyucuları artık kolayca ulaşacak.

İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için **QR kodu taramanız** ya da bilgisayarınızda https://www.ito.org.tr/documents/QR_CODE/2209.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.



Karadeniz gazında sona yaklaşıldı

KARA-DENİZ'deki doğalgazın çıkarılıp karaya ulaştırılması için yapılan boru hattı çalışmalarının büyük bölümü tamamlandı. Sakarya gaz sahasındaki gazı Filyos Limanı'na taşıyacak 170 kilometrelik borunun 140 kilometresi serildi. Boru serim işlemini gerçekleştiren Castorono adlı gemide incelemelerde bulunan Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez, "Ana hat olan 16 inçlik boru hattının 140 kilometresi, yardımcı hat olan 10 inçlik boru hattının da 32 kilometresi tamamlandı. İşler planlandığı gibi ilerliyor. Data ve sinyal hattını çekecek gemiler de yolda. Bölgede 30 gemimiz çalışıyor. Denizde 2 bin 500, karada 5 bin 500 çalışan var. Mart ayında ilk gaz akışını gerçekleştireceğiz" dedi. Dönmez, Fatih, Yavuz ve Kanuni gemilerinin de kuyu tamamlama çalışmalarını sürdürdüğünü belirtti. Gazın rafine edileceği yerle ilgili çalışmalar da devam ediyor. BOTAS'ın ölçüm istasyonu yüzde 80 oranında tamamlandı. İstasyon 15 Ekim'de teste hazır hale gelecek. Karadaki çalışmaların kasımda tamamlanması bekleniyor.



'Bor'da katma değer atağı

Türkiye'nin en büyük üretici olduğu **borda, ihracat katma değerini artıracak yeni ferrobor tesisinin temeli atıldı. Tesis hizmete girince ferrobor katkısıyla Türk çeliği daha kıymetli ve sağlam hale gelecek. Bor karbür üretimi için 2019'da temeli atılan fabrika ise yıl sonunda açılıyor. Ayrıca Eskişehir'de bor atıklarından lityum üretimi için kurulan fabrika da faaliyete geçti.**

GEÇEN yıl alüminyum / boksit, fosfat, trona, perlit, rutil ve tuz başta olmak üzere 14 çeşit madende üretim rekoru kıran Türkiye, bor, feldspat ve pomza üretiminde birinci, trona / soda külü, perlit ve krom üretiminde ikinci oldu. Bu üretim kapasitesi ihracata da yansdı. 2021'de 1 milyar 30 milyon dolarlık bor madeni ihraç edildi. Ancak bu madeni işlenmiş ürüne ve uç ürüne dönüştürüp katma değerini artırmak için art arda yatırımlar yapılıyor. Bu kapsamda üç yıl önce temeli atılan bor karbür tesisi bu yıl açılacak. Yine bu kaynağı değerlendirecek olan 'ferrobor tesisi'nin temeli de önceki hafta Balıkesir'in Bandırma ilçesinde atıldı. Tesis tamamlandığında Eti Maden Genel Müdürlüğü Bandırma Bor ve Asit Fabrikaları İşletme Müdürlüğü'ne bağlı olarak çalışacak.

İHRACAT HEDEFİ

Ferrobor tesisinin temel atma töreninde konuşan Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez,

2018'de yeni bor stratejisinin ilan edildiğini hatırlatarak, şunları söyledi: "Dünya bor üretiminde ve ihracatında lideriz. Geçtiğimiz yıl 1 milyar 30 milyon dolar ile Cumhuriyet tarihinizin bor ihraç rekorunu kırmıştık. Bu yıl için hedefimiz 1.1 milyar dolardı, ancak yeni sözleşmeler, yeni pazarlar sayesinde hedefimizi 1.25 milyar dolarlık ihracat olarak güncelledik. Bizim en büyük gayretimiz, madenleri katma değerli ürün haline getirdikten sonra ihraç etmek. Böylece hammaddede elde ettiğiniz 1 birimlik değer, ara mamulde 8 birime, uç üründe 24 birime kadar değer kazanıyor. Bunu yapacak altyapımız ve insan kaynağımız var." Törende yatırımlar hakkında bazı bilgileri paylaşan Eti Maden İşletmeleri Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Serkan Keleşer ise şunları söyledi: "Cevher olarak yaklaşık 120 dolardan başlayan hikayemizi borik asit olarak 800-900 dolarlara getirmiştik. Artık bor karbür olarak toza dönüştürdüğümüzde de 40 bin dolarlara ulaşacağız."

Çelik daha sağlam olacak

Önceki hafta temeli atılan Eti Maden Genel Müdürlüğü Bandırma Bor ve Asit Fabrikaları İşletme Müdürlüğü'ne bağlı 'ferrobor tesisi, bor cevherini işleyip, katma değerli ürüne dönüştürecek. Tesisin yıllık üretim kapasitesi 800 ton olacak. Ferrobor, daha mukavemetli çelik üretilmesi için kullanılacak. Ferrobor ayrıca, tıp elektroniği ve elektronik ev eşyalarında da kullanılıyor.

Savunmanın gücü artacak

Şimdiye kadar yüksek katma değerli ürünlerin imalatı için ithal edilen bor karbürde, Ekim 2019'da somut adım atıldı. Bor karbür üretecek tesis, Balıkesir'in Bandırma ilçesinde inşa ediliyor. Eti Maden'e bağlı olarak bu yılın sonunda hizmete açılması beklenen tesiste üretilen bor karbür, yüksek mukavemet ve sertlik oranı sayesinde savunma sanayinde yerliliği artıracak.

Bataryalar için lityum

Bor madeni işlenirken atık olarak ayrılan kısmın içinde lityum olduğu tespit edilmişti. Bunun değerlendirilmesi için de Eskişehir Kırka'da pilot tesislerde üretime başlandı. Eti Maden'deki mühendislerin Ar-Ge çalışması sonrasında dünyada ilk defa kullanılan bir teknikle bu atıklardaki bor ve lityum ayrıştırıldı. Atık olarak depolanan lityum, elektrikli otomobil bataryası için de kaynak olacak.

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

Uluslararası emtia piyasaları

Güncel Haftalık Yıllık

ENERJİ

			Değişim %
Petrol (Brent, \$/Varil)	91.0	-3.5	22.5
Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	7.8	-7.3	62.0
Doğalgaz (Dutch TFF, EURO/MWh)	194.2	-2.2	179.0
Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle)			
Avustralya, 6.000 KCal/kg)	441	1.1	145.0

METALLER

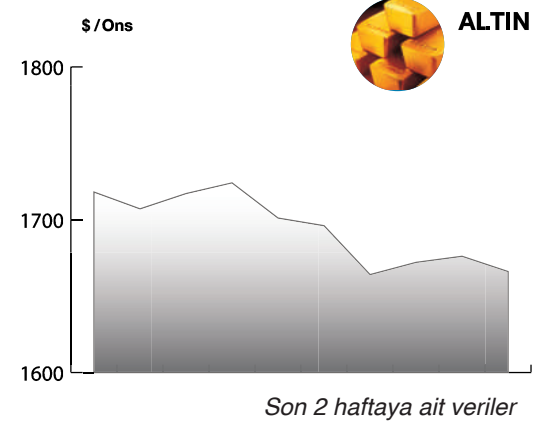
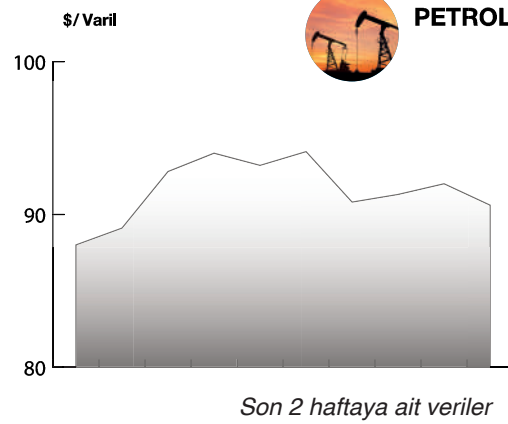
Altın (\$/Ons)	1.666	-2.1	-6.1
Gümüş (\$/Ons)	19.3	0.0	-14.2
Platin (\$/Ons)	932	4.8	-2.6
Bakır (\$/Ton)	7.795	-5.3	-14.4
Alüminyum (\$/Ton)	2.245	-2.0	-21.1
İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	577	-1.9	-34.6
Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	99.5	-6.1	-3.4
Kurşun (\$/Ton)	1.872	-2.9	-13.7
Kalay (\$/Ton)	21.198	-1.6	-40.0
Çinko (\$/Ton)	3.200	-1.4	6.6
Nikel (\$/Ton)	24.740	6.1	29.7

TARIM ÜRÜNLERİ

Buğday (\$/Ton)	339	2.7	38.9
Mısır (\$/Bushel)	6.9	-4.2	33.7
Mısır (\$/Ton)	282		
Pamuk (\$/Lb)	0.94	-14.7	3.3
Kakao (GBP/Ton)	1.876	7.7	3.3
Kahve (\$/Lb)	2.16	-5.3	18.0
Şeker (\$/lb)	0.182	-0.9	-5.9
Kereste (\$/m³)	218	-7.1	-17.9
Ayçiçek Yağı (USD/Ton)	1.300	-3.0	-2.0
Palmiye Yağı (\$/Ton)	882	4.2	-17.7
Baltık Kuru Yükle Endeksi	1.729	37.7	-60.8
Emtia Endeksi (CRB Index)	299	-2.9	27.2

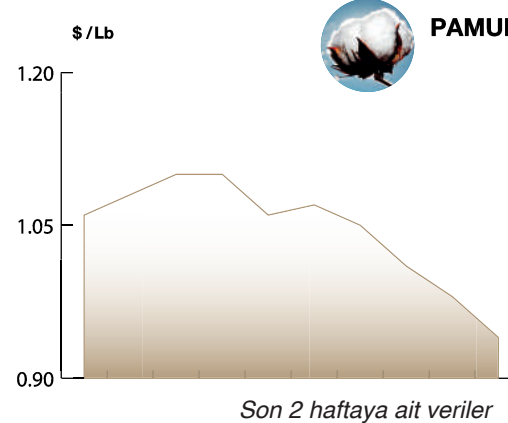
Veriler, 20 Eylül 2022 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



Yüksek faiz endişesi

Brent petrolü, ABD Merkez Bankası Fed'in açıkladığı faiz kararını öncesi tekrar 90 dolar sınırına kadar geriledi. Temel endişe, faiz artışlarının ekonomik yavaşlamaya neden olacağı ve petrol talebini düşüreceği yönünde. Diğer taraftan, Suudi Arabistan petrol şirketi Aramco, enerji krizinin asıl nedeninin, petrol üretimi için gerekli yatırımların yapılmaması ve OPEC+ ülkelerinin günlük 3.5 milyon varil üretim açığı olduğunu açıkladı. ABD petrol stokları önceki hafta 1 milyon varil arttı.

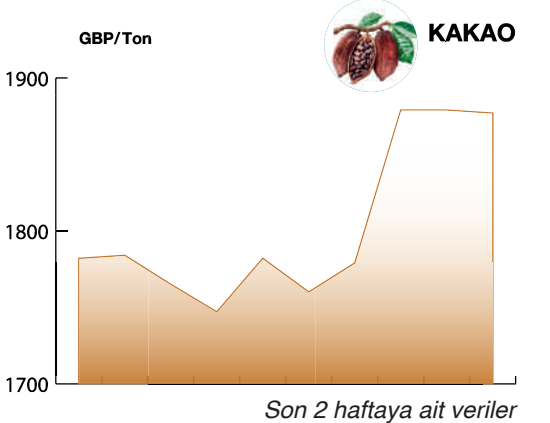


Talepte düşüş beklentisi

ABD Tarım Bakanlığı'nın 2022-23 dünya pamuk üretim tahminini 3.1 milyon varil düşürmesine ve üretim bölgelerindeki sıcak havanın ürünün kalite ve miktarını düşüreceği beklentisine rağmen dünya çapında artan faiz oranları ve Çin'deki karantinalar gibi talep tarafındaki olumsuz gelişmelerin etkisiyle pamuk fiyatları, geçen hafta yüzde 14.7 geriledi. Pakistan'da yaşanan sel felaketi nedeniyle üretimin 5.5 milyon balyaya, Türkiye'de ise 4.4 milyon balyaya düşmesi bekleniyor.

Tutma maliyeti yüksek

Altın fiyatları, güçlenen dolar ve artan ABD hazine faizlerinin sonucu olarak Nisan 2020'den beri en düşük seviyesine geriledi. Buna ilave olarak Avrupa Merkez Bankası Başkanı Lagarde, enflasyonu kontrol altına almak için daha fazla faiz artırımına gerek olduğunu açıkladı. Altının güvenli liman özelliğini öne çıkaracak bir gelişmenin olmaması da yüksek faiz karşısında tutma maliyetini yükseltmesi, altın yatırımcısını savunmasız kılıyor. Düşük fiyatlara rağmen altın barındıran fonlara yatırımların ilgisi artıyor.



Maliyet artıyor

Kakao fiyatları, geçen hafta yüzde 7.7 artış ile uzun süre sonra 1.800 poundu geçti. Uluslararası Kakao Organizasyonu tarafından 2021-22 dünya kakao üretim tahminini 4,923 milyon tondan 4,890 milyon tona indirmesi ve fonların açığa satış rakamlarının son üç yılın zirvesine ulaştığının açıklanması, fiyatları yukarı çekti. Fiyat artışını destekleyen diğer gelişme ise Fildişi Sahili ve Gana'da üreticilerin artan gübre fiyatları nedeniyle önümüzdeki yıl üretimde zorlanacakları haberleri.

Avrupa'nın enerji krizi ile ayağımıza gelen fırsat

RUS tanklarının Ukrayna sınırını delmesinin üzerinden tam 7 ay geçti. Takvimler o zaman 24 Şubat 2022'yi gösteriyordu. Savaşın pek çok önemli etkisi oldu. Zaten korona salgını da dahil çeşitli etkiler nedeniyle büyük fiyat dalgalanmaları yaşayan enerji sektörü iyice zıvanadan çıktı. Daha da önemlisi, karşılıklı restleşmelerle Avrupa bir enerji krizine doğru sürüklendi.

Yakın zamanda Rusya Devlet Başkanı Vladimir Putin'in Avrupa'ya bu kış doğalgaz akışını tamamen kesme kartını oynamasından sonra işler iyice çatallaştı. Belli ki, Putin de zorda. Anlaşılan Rusya'ya uygulanan yaptırımların özellikle Rus savunma sanayi ve Rus tüketicileri üzerindeki baskısını iyice hissediyor.

Öte yandan Avrupa da zorda. Enerji tasarrufu, oda sıcaklıklarının 19 derece ile sınırlandırılması ve benzeri tartışmaları izliyoruz. Son olarak, Avrupa Komisyonu Başkanı Ursula von der Leyen, bir anlamda 'savaş ekonomisi şartları'na karşı neler planladıklarını anlattı geçenlerde. Artan elektrik fiyatları nedeniyle elde edilen yüksek kârların vergilendirmesinden tutun da fiyat kontrolüne kadar olağanüstü önlemler alınması gerektiğini vurguluyordu. Hatta 'tayınlama' da bile bahsetti. Konut ya da tesis başına belli bir miktar elektrik tahsisini gündeme getirdi. Anlaşılan Avrupa'da işler enerjide miktar kısıtlamalarına doğru gidecek.

Türkiye de enerji krizi yaşar mı?

Savaş nedeniyle Rusya ile ilişkilerimizde bir bozulma olmadı. Türkiye izlediği 'denge politikası' nedeniyle rahat. İran ile ocak ayında yaşadığımız gibi bir sıkıntı yaşar mıyız bilmem ama Rusya'dan gelecek gazda bir tedarik güvenliği sorunu yaşamayacağımız büyük ihtimalle. Hatta geçenlerde, Rus enerji heyet başkanı Avrupa'nın doğalgazını 50 milyar metreküp keseceklerini açıklarken, "Türk dostlarımız isterse gönderdiğimiz doğalgazı artırabiliriz" dedi.

Rusya tarafı, doğalgaz ödeme tutarlarını bir süre erteleyebilir de... Semerkant'taki Erdoğan-Putin görüşmesinde mutlaka gündeme gelmiştir. Rusya böyle bir desteği 2018'de Rahip Brunson krizi sırasında yapmıştı. Yine yapabilir.

Karşılığında ne ister, ayrı konu. Türkiye'nin elinde, hayat kalitesi olumsuz etkilendiği görülen Rus tüketicileri rahatlatacak pek çok ürün var.

Tabii, bu gelişmelere ABD başta, Avrupa ne der, o da ayrı konu. İş dünyasına daha başka mektuplar da yazılır mı, Türk vatandaşlarının vize alımları daha da mı

zorlaşır, ikincil yaptırımlar artar mı, onu zamanla göreceğiz. Ancak hiç şüphesiz Türkiye'ye gazın kesilmemesinin bazı sonuçları olacak.

Bazı sanayi dalları olumlu etkilenecek

Haberlerini peş peşe almaya başladık. Avrupa'da çok enerji tüketen sektörlerde tesisler devre dışı kalmaya başladı. Ya belli bir süre için kapanıyorlar ya üretimlerini iyice kısıyorlar. Demir-çelikte 10'dan fazla tesis kapandı. Alüminyumda keza... Hatta oto cam üreticileri bile fabrika kapatıyor. Vardiyealarını bire düşürenler daha da çok.

Kıscası, Avrupa yaşadığı kriz nedeniyle enerji yoğun birçok sektörden çıkmak durumunda kalıyor. Tabii, Avrupa'nın hızla içine girdiği ekonomik durgunluk zaten ihtiyaçlarını kısmen azalttı. Ama kısmen. Avrupa üretimini azalttığı ya da neredeyse çıktığı alanlardaki ihtiyacını dışarıdan karşılayacak.

Peki kimlerden? Farklı bir dünyada seçenekleri çoktu. Ancak şimdi mücadele içinde olduğu Rusya'dan karşılayamaz. Çin ile ilişkiler de iyi değil. Ayrıca Çin'de hâlâ etkileri süren pandemi nedeniyle tedarik sorunları yaşayabilir. Vietnam, Filipinler, Hindistan gibi bu dönemde



yıldızı parlayan ülkeler olabilir. Keza ABD... Gelgelelim, enerji yoğun sektörlerin ürünlerinin pek çoğu pahada hafif, yükte ağır. Demir-çelik, çimento gibi...

Tedarikin adresi Türkiye

Böyle bakınca, Avrupa'nın ihtiyaç duyduğu tedarikin en uygun adresi Türkiye. Zaten Avrupa ile ticaretimiz toplam ticaretimizin yarısına yakın. Enerjide tedarik güvenliğini sağlamış bir Türkiye, Avrupa'nın bu enerji krizinde pek çok ihtiyacını karşılamaya devam edecek. Hatta bu faaliyetlerini kimi sektörlerde artıracak.

Nitekim gelişmeler de bu yönde. Türkiye'nin enerjiyi yoğun kullanan sektörlerinde bir hareketlenme var şu sıralar. Her ne kadar maliyetlerin artışından şikayet etseler de... Yeri gelmişken hemen söyleyeyim, bunda haksız da değiller. Enerji maliyetleri Türkiye'de de çok hızlı arttı. 2021 ocak ayından 2022 eylül ayına doğalgaz fiyatları yaklaşık yüzde 1100 arttı. Bir başka deyişle, 20 ayda 11 kat. Keza elektrik fiyatları da aynı dönemde yüzde 730 arttı yaklaşık olarak. Dile kolay!

Enerji maliyetlerindeki baş döndürücü artış, bizim üretimimizi de etkiliyor elbette. Bazı kritik alanlarda yeni sorunlara da neden oluyor. Otomotivde, tedarik sanayi epey arada kaldı mesela. Bir yandan artan hammadde fiyatları, bir yanda artan enerji maliyetlerine karşın fiyatlarını güncellemeyen otomotiv ana sanayi arasına sıkıştı.

Hangi sektörler öne çıkıyor?

Yine mesela çimentoda 5 fabrikası olan büyük bir firmamız, 150 milyon lira olan elektrik faturasının 2 milyar liraya ulaştığını anlatıyordu katıldığımız bir toplantıda. Ama Avrupa'daki enerji krizinin sektöre yarayacağını da söylüyordu üzerine basa basa. Türkiye çimento sektörü 59 fabrikasıyla Avrupa'nın en büyüğü...

Hem Avrupa'da hem de dünyada ilk sıralarda yer alan seramik sektörümüz için de Avrupa'daki enerji krizi bir fırsat oluşturuyor. Avrupa'nın büyük seramik ve lavabo, küvet, klozet, evye gibi seramik banyo ve sağlık

gereçleri üreticileri, İtalya ve İspanya'nın yanı sıra özellikle Almanya, Türkiye'den üreticilerle görüşmeler yapıyor.

Kimyada, özellikle plastik sektöründe, İngiltere ve Hollanda'dan alım görüşmeleri için gelen heyetler var. Döküm sektörümüz gelen talepleri seçer hale geldi. Yeni yatırımların da devreye girmesiyle birlikte üretimde Almanya'nın ardından ikinciliğe açık ara yerleşecek. İhracatta da ilk sıraya. Camda, mimari camlarla birlikte, Türkiye'den otomobil camları ve cam ambalaja siparişler arttı. Beyaz eşya sektörümüzün temsilcileri, Avrupa'daki duruşların fırsat getireceği görüşünde.

Sadece sanayi tarafında değil, Avrupa'nın enerji krizi hizmetler sektörümüze de bir avantaj yaratıyor. Alın turizmi. Bu kış Avrupa'da geçirmek istemeyen başta emekli grupları Antalya ve Alanya'da rezervasyonlarını yaptırmaya başladılar.

Örnekleri artırmak mümkün. Avrupa'da ekonomik yavaşlama genel olarak ihracatımızı yavaşlatacak. Ancak eğer rakipleri durur, Avrupalı müşteri talep etmeye devam ederse, enerji krizi bazı sektörlerimiz için bir avantaj oluşturuyor. Burası da ayan beyan ortada.



Türkiye'nin fırsatı kaçırmaması için iki konuya acil çözüm gerekiyor

Tabii fırsatı kullanmasını bilirsek... Bana göre, ayağımıza gelen bu fırsatı iyi değerlendirmek için iki konuyu acilen çözüme kavuşturmamız lazım:

Birincisi, malum finansmana erişim meselesi. Son dönemde artan maliyetlere, dolayısıyla artan işletme sermayesi ihtiyacına rağmen sanayici, tüccar, irili ufaklı şirketlerimiz kredi bulmakta çok zorlanıyor. Son açıklanan kredi gelişmeleri de bu büyük sıkıntıyı doğrular nitelikte. Bir yıllık kredi büyümesi yüzde 18'in altında. Enflasyon ise yüzde 81. Enflasyon kadar bile

büyümedi krediler. Aksine çok çok altında kaldı. Hele üreticinin yüzde 144'lük enflasyonu ile karşılaştırınca finansman cephesinde durum kritik. Bunca maliyet artışına, azan enflasyona rağmen geçen seneki parayla dönmeye çalışıyoruz. Bu sürdürülebilir değil. Türkiye'de üretimin ciddi şekilde yavaşlama riski var. Ayağımıza gelen avantajı kullanacaksa hayatı önemdeki finansmana erişim meselesini bir an evvel çözmemiz gerekiyor.

İkincisi, ihracatçılarımızın kendi aralarında birlik olup, mutlaka 'Türk çukuru'na düşmemeleri gerekiyor.

Fıkırayı yeniden anlatmama gerek yok sanırım. Birbirimizin paçasından aşağıya çekercesine, kendi aramızda sert fiyat rekabetine girince, kazanan bizden çok uyanık Avrupalı alıcılar oluyor. Bu dönem, Türk üreticilerinin Avrupalı alıcılar tarafındaki 'ucuzcu' (discount market) algısını değiştirmek ve ihracatı birim fiyatlarımızı yukarıya çekmek için de bir fırsat oluşturuyor.

Tam bu noktada, bizi sevmeyenlerin 'Türkler fırsatı kaçırma fırsatını asla kaçırmaz' sözünü unutmayalım.

Çünkü maalesef fırsatın kazası olmuyor.



KUZEY REN-VESTFALYA. BİZE KATILIN.

EUROPE'S || i || 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



FOTOĞRAFLAR: KAMİL ÇATAK

**TEXHIBITION
İSTANBUL**

2 yılda tekstilin referans fuarı olacak

TÜRK tekstil sektörünün küresel alıcılarla bir araya geldiği Texhibition İstanbul Kumaş ve Tekstil Aksesuarları Fuarı'nın ikincisi, 21-23 Eylül tarihlerinde, İstanbul Fuar Merkezi'nde kapılarını ziyaretçilere açtı. İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) ile İstanbul Ticaret Odası (İTO) işbirliğinde gerçekleşen fuarda 300'ü aşkın yerli üretici, AB, İngiltere, ABD, Kuzey Afrika ülkeleri ve Orta Doğu'dan gelen 1.000'in üzerindeki nitelikli alıcı ile buluştu. Sektörün 15 milyar dolarlık ihracat hedefine katkı sağlaması öngörülen fuar, kumaş, iplik ve konfeksiyon yan sanayi firmalarının katılımıyla 10 bin metrekarelik alanda düzenlendi.

HEDEF TEKSTİLDE 3'ÜNCÜ OLMAK

Fuarın açılışında konuşan İstanbul Valisi Ali Yerlikaya, tekstil sektörünün 2021 ihracatının önceki yıla göre 9.7 milyar dolardan 12.9 milyar dolara yükseldiğini belirterek, "İTHİB'in bu yılki hedefi, 15 milyar dolar. İTHİB bununla da yetinmiyor, '5 yılda dünya tekstil ihracatında 3'üncü olacağız' diyor. Şu anda 5'inciyiz. Hedefli, iddialı olmak ve rekabet etmek bizim inancımızda ve medeniyetimizde var. İki günün bir olması zarar. Dolayısıyla 5 yıl içerisinde durmak yok, 3'üncü olacağız" dedi.

İSTİHDAMDAN 500 BİN ARTIŞ

Yerlikaya, Türkiye'nin coğrafi avantajlarından ve tedarik zincirindeki

öneminin salgın sonrası daha iyi anlaşıldığından bahsederek, bu avantajı kullanarak tekstilde dünya 3'üncülüğüne ulaşabileceğini anlattı. "Dünya ile rekabet ederken kendi ayağınıza balta vurmayın" diyen Yerlikaya, Türk üreticilerinin yurt dışında birbirleri ile rekabet etmemeleri ve birbirlerini korumaları çağrısında bulundu.

Vali Yerlikaya, İstanbul'un istihdamının 2021 Aralık'ta 6 milyona yaklaştığını ve önceki yıla göre 350 bin civarında arttığını anımsatarak, "Mayıs 2022 sonu itibarıyla istihdam 6 milyon 127 bin olmuş. Bunun anlamı son 1.5 yılda İstanbul'da istihdam 500 bin artmış" bilgisini paylaştı.

İSTANBUL MODA MERKEZİ

Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe de fuarın gittikçe büyüdüğünü belirterek, "2023'te şu andaki metrekarelerin en az 2 katı olabilecek, ülke ihracatına çok büyük katkı sağlayabilecek, İstanbul'u moda merkezi haline getirebileceğimiz, tekstil, konfeksiyon ve yan sanayi ile birlikte çok büyük bir marka şehir olabileceğimizi ilan etmek istiyorum" diye konuştu.

Türkiye'nin bu yıl 250 milyar dolarlık ihracat hedefini aşacağını dile getiren Gültepe, 2023'ün ilk çeyreğine kadar dünyada resesyon ve enerji krizleri yaşanabileceğini, bu dönemi yatay bir şekilde geçirmeyi temenni ettiklerini söyledi.

Gültepe, "Ticaret Bakanlığı ve TİM olarak 2023'te her ay bir yakın, bir de uzak ülke

pazar hedefleyerek, hem fuar hem de ticari heyetler B2B'ler yapmak şartıyla AB'de yaşanabilecek kayıpları, hem sektörel bazda hem de bütün ihracatçıları olarak aradaki farkı telafi etmeye çalışıyoruz. TİM olarak elimizden gelen bütün desteği her sektöre vermeye hazırız" açıklamasında bulundu.

Uluslararası fuar için her türlü desteğe hazırız

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Texhibition İstanbul Fuarı'nın Türk tekstil sektörünün bütünleştirici bir platformu olduğunu söyledi. Fuarın uluslararası hale gelmesi için her türlü desteği vermeye hazır olduklarını dile getiren Avdagiç, "Bu

konudan da çekinmememiz lazım. Çünkü biz yurt dışına giderken 'onlar bizi fuarlara almıyor' diye şikayet ediyorduk. Seçerek ve bilinçli bir şekilde yabancı firmaları alarak, burayı 2 yıl içerisinde sektörün dünyadaki en önemli referans fuarı haline getireceğimize eminim" diye konuştu.

PERIMETER PROTECTION

Uluslararası Çevre Koruma, Çit Teknolojileri ve Bina Güvenliği Fuarı

Ne Kadar Güvendesiniz?

Açık alan ve bina güvenliği için entegre çözümler sunan Avrupa'nın lider ticaret fuarını ziyaret edin, sektörün üst düzey profesyonelleriyle bir araya gelin. Eş zamanlı düzenlenecek U.T.SEC platformunda ise insansız teknolojileriyle ilgili son gelişmeleri keşfedin.

17-19 Ocak 2023, Nürnberg



Biletinizi şimdi alın!
Ücretsiz bilet kodunuz:
TUR4PP23

U.T.SEC
@Perimeter Protection

Dron, insansız teknolojiler ve güvenlik platformu

NÜRNBERG MESSE

Fuar, küresel tedarik zincirinin Türkiye'ye akışına katkı sunacak

İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz, fuarın küresel tedarik zincirinin Türkiye'ye akışını kalıcı kılabilmek için kaçınılmaz bir öneme sahip olduğunu söyledi. İlk fuarda 166 firmanın 12 binden fazla ziyaretçi ile buluşturulduğunu anımsatan Öksüz, "İkincisini gerçekleştirdiğimiz fuarımız 2 kat büyüdü. 300'ü aşkın firma, 3 gün içerisinde 1.000'in üzerinde yabancı alım heyeti ve 20 binin üzerinde ziyaretçiyle bir araya geliyor. Fuarımızı, çok kısa süre içerisinde uluslararası tekstil fuarlarının takvimine işleterek, dünyanın en prestijli tekstil fuarlarından biri yapmayı hedefliyoruz" diye konuştu.

Ahmet Öksüz, fuarın tekstil sektörüne olumlu katkılar sunacağını kaydederek, şu açıklamalarda bulundu: "Etkinlik, küresel tedarik zincirinin Türkiye'ye akışını kalıcı kılabilmek için kaçınılmaz bir öneme sahip. 2021'de yüzde 36.1 artışla 49 milyar dolar değerinde üretim gerçekleştirdik. Hazır giyim sektörü ile birlikte bu rakam 78 milyar dolara yükseliyor. Bu başarıyı kalıcı hale getirmemiz için yurt içinde, birçok ülkeden alıcıların yer aldığı bir fuar yapmamız şart dedik ve Ticaret Bakanlığımızın destekleriyle fuarımızı düzenledik."

e-ihracatta A'dan Z'ye yeni dönem

Gelişmiş ülkelerde e-ihracatın toplam ihracattaki payı, yüzde 4-5'ler seviyesinde. Türkiye'de ise 260 milyar dolarlık ihracatın yüzde 1.3'ünü e-ihracat oluşturuyor. Avantajları nedeniyle e-ihracatın payını yüzde 10'a çıkarmak isteyen Türkiye, yeni model ve destekleri hayata geçiriyor.

Ticaret Bakanlığı, geçtiğimiz günlerde 'e-ihracat destekleri' paketini açıkladı. Ancak paket, bildik teşviklerin ötesinde aslında bir iş modeli öngörüyor. Siparişten teslimata e-ihracatın bütün süreçlerini A'dan Z'ye aşama aşama tanımlayan paket, 17 tanıma 15 yeni destek getiriyor.



RAKAMLARLA E-İHRACAT

4 trilyon dolar: Küresel e-ihracat hacmi

2.6 milyar dolar: Türkiye'de e-ihracat hacmi

1.5 milyon: Dünyadaki e-ihracatçı firma sayısı

13 bin: Türkiye'deki e-ihracatçı firma sayısı

DÜNYADAKİ yeni ticaret düzeninin rekabet sahası e-ihracat ve mikro ihracat olarak görülüyor. Küresel e-ihracat pastası 4 trilyon dolara ulaşırken, Türkiye'de ise bu rakam 2.6 milyar dolara yükseldi. Yeni ticaret düzeninin belirleyicilerinden e-ihracat ve mikro ihracatın, tüm ülkelerin odak noktası olduğu gözlemleniyor.

ABD ve Çin gibi gelişmiş ülkelerde e-ihracatın genel ihracattaki payı yüzde 5'i bulurken, e-ihracat ve mikro ihracat yapan firmaların yönelik yatırımlar ve çeşitli teşvikler sağlanıyor. Türkiye'de ise bu rakam yüzde 1.3. Şirketlerin e-ihracata yatırımını artırmasıyla birkaç yıl içinde Türkiye'nin dünya ortalamasına ulaşması bekleniyor. e-ihracatın payını 2030'a kadar yüzde 10'a çıkarmayı hedefleyen Türkiye, e-ihracattaki tüm süreçleri destekleyen yeni bir destek paketini devreye aldı. Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren 'E-Ihracat Destekleri Hakkında Karar', e-ihracatı A'dan Z'ye kadar ilgilendiren ilk destek paketi oldu. Bugüne kadarki ihracat destekleri hep geleneksel perakendeciliğe yönelik desteklerden oluşurken, bu yeni destekler tamamen e-ticaretin aşamalarını kapsıyor.

MİKRO İHRACAT VE İŞ MODELLERİ

Yayımlanan destek kararının sektörün nabzını tutan, adımlarını iyi analiz eden bir paket olduğunu söyleyen Elektronik Ticaret İşletmeleri Derneği (ETİD) Başkanı Emre Ekmekçi, şu değerlendirmeyi yaptı: "Paketin içinde yeni kavramlar bulunuyor. Bu kavramlar, yeni iş modellerini de beraberinde getirecek. Bunun yanında bu destek kapsamında paketten faydalanan firmalara desteklerin bir platform üzerinden sağlanması adına e-ihracat konsorsiyumları kuruldu. e-ihracat alanında destek talep eden küçük firmaların başvurularının ardından desteklerini alabilmek için bu konsorsiyumlara başvuracağını, buradan birlik sağlayacağını öngörüyoruz. Sağlanan desteklerle e-ihracata cesaret edemeyen firmalar (genellikle mikro ihracat odaklı firmalar) hizmet olarak ürünlerini yurt dışı pazarlara rahatlıkla sunabilecek."

MESLEKLER DE BERABERİNDE GELECEK

Yeni destek paketiyle birlikte e-ticaret sektöründe yeni iş modellerinin yanı sıra oluşan kavramlara yönelik işgücü yetiştirilmesi gerektiğini vurgulayan Ekmekçi, desteklerin yeni meslekleri beraberinde getireceğini söyledi. Ekmekçi, tanımlara yönelik yeni meslekleri ise şöyle sıraladı: "e-ihracatçı adında e-ihracat uzmanı, lojistik uzmanı, e-ihracat reklam uzmanı, e-ihracat dijital pazarlama uzmanı ve



Barış CABACI

e-ihracat ticaret kategori uzmanı gibi hem yurt dışındaki platformları çok iyi tanıyan hem de global panelleri Türkiye'den yönetmeyi bilen kişiler ortaya çıkacak. En büyük avantaj olarak global platformların (Allegro, Amazon vb.) panellerinin Türkiye'den yönetilebilecek olmasını belirtebiliriz. Bu iş alanları için yurt dışından insan kaynağı bulmak zorunda kalmayacağız. Türkiye'den bu işler kolaylıkla yürütülebilecek."

İŞ MODELLERİ VERİ ODAKLI

Mikro ihracatçıların yeni iş modeli belirlemede etkin rol üstleneceğini söyleyen İstanbul Ticaret Üniversitesi İşletme Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Ömer Torlak da paketin sektöre sunacağı faydaları şöyle anlattı: "İş

modellerinde daha düşük stoklarla çalışma, taşıma, depolama, tasarım vb.

maliyetleri paylaşma becerisi gösterebilen, hatta stratejik olmayan yazılım ve veri yönetimi konusunda da ortaklık yapabilen değişimleri yakalayacaklar. Yeni iş modelleri bağlamında daha fazla konuşulacak kavramlar olarak da veri madenciliği, veri analitiği ile veriyi stratejik bilgiye dönüştürme kavramlarını iş dünyasının günlük rutininde daha fazla duyacağız."

YENİ BİR SOLUK

"Paket, geleneksel perakendeciler dışında; e-ticaret siteleri, pazaryerleri, B2B platformları ve yeni bir statü olarak getirilen e-ihracat konsorsiyumlarına yönelik destekleri kapsıyor" diyen Uluslararası E-Ihracat Platformu (WORLDEF) Başkanı Ömer Nart ise konuyla ilgili şu bilgileri verdi: "e-ihracata yönelik destekler doğal olarak geleneksel perakende ekosistemini de kapsıyor. Bu desteklerde, eski desteklerden farklı olarak sipariş karşılama (fulfillment) ve depo kira destekleri dikkat çekiyor. Ayrıca, e-ihracat yapan ya da yapmak isteyen firmaların talep ve beklentilerine göre dizayn edilmiş. Yeni oluşan kavramlara göre teşvik edilen bu destek paketi, operasyonel bir paket oldu."

Nart, 28-29 Eylül tarihleri arasında düzenlenecek World E-Commerce Forum'da yeni desteklerle birlikte işbirliklerinin artacağını ve global B2B işbirliklerinin daha da kolay olacağını belirtti.



Depo ortaklığı avantaj sağlar

Destek paketinin sektörü mutlu ettiğini söyleyen ETİD Başkanı Emre Ekmekçi, şu açıklamaları yaptı: "Önümüzdeki dönemde bu konsorsiyumlarla yurt dışında ortak depo ya da PTT'nin öncülüğünde lojistik merkezleri açılabilir. Konsorsiyumların belirli yerlerde ortak hareket etmesi gerekebilir ve bu durum firmalara avantajlar sunabilir. Aynı zamanda bu çalışmalar yurt dışındaki pazaryerlerinin de Türkiye'ye ve Türk satıcı gruplarına artık daha fazla önem vermesini sağlayacak. Yurt dışındaki pazaryerlerinin rekabet ortamı gelişecek ve pazar hareketlenecek."

ADIM ADIM TANIMLAR

Kararda geçen yeni tanımların yanı sıra mevcut tanımlara da açıklama getirildi. İşte 17 e-ihracat tanımı:

- **B2B platformu (aracı ve toplayıcılar):** İşletmeden işletmeye e-ticaret yapılmasını sağlayan aracı ve toplayıcı hizmet sağlayıcısı.
- **Dijital pazarlama:** Potansiyel müşterilerin iletişime geçilmesi için yapılan pazarlama yöntemi.
- **e-ihracat konsorsiyumu:** Süreci uçtan uca yapan, yeterli işgücü, depolama alanı, süreçleri yönetim imkanları olan imalatçı firmalar, işbirliği kuruluşları.
- **e-ihracat paydaşı:** Yurt dışı pazaryerlerine giriş şartı olarak sunulan ilgili ülkede bulunan iş ortağı.
- **İşbirliği kuruluşlar:** Bakanlık tarafından belirlenen kamu kurum ve kuruluşları, çatı kuruluşlar ve e-ticaret konsorsiyumları.
- **Pazaryeri (aracılar):** Türkiye'deki global siteler bu tanıma dahil oldu. Aracı olarak tanımlanan bu girişimler, firmaların global pazarlara açılmasını sağlıyor.
- **Perakende ticaret siteleri:** Firmaların kendi sitesi üzerinden yaptığı e-ihracat için getirildi.
- **Sanal ticaret ve alım heyeti (Kısmi toplayıcılar):** Yaratıcılar ile yurt dışında yerleşik şirketleri sanal ortamda bir araya getiren dış ticaret uzmanları.
- **Fulfillment (Sipariş karşılama):** e-ihracat kapsamında şirketin yeni bir siparişinin, son varış deposundan müşteriye ulaşması.
- **Yaratıcılar:** e-ihracata yönelik ikinci

bölümde sayılan desteklerden faydalanan şirketler, e-ihracat konsorsiyumları, perakende e-ticaret siteleri, pazaryerleri ve B2B platformlarını kapsıyor.

- **Yurt dışı pazaryeri:** Üçten fazla ülkede faaliyet gösteren veya iş merkezinin yerleşik olduğu yabancı ülkede e-ticaret pazar payında en az yüzde 15 paya sahip olan pazaryerlerini ifade ediyor.

UÇTAN UCA DESTEK

Yeni destek paketi özellikle uçtan uca e-ihracatın artmasını hedefliyor. Pazar payını artıracak bu paket 15 kalemden oluşuyor.

- Rapor desteği: 1.5 milyon TL
- Pazara giriş projesi: 200 bin TL
- Dijital tanıtım: 25 milyon TL
- Sipariş karşılama: 4 milyon TL
- Sipariş karşılama ve depo kiralama: 5 ila 25 milyon TL
- Yurt dışı pazaryeri desteği: 200 bin TL
- Pazaryeri komisyon giderleri: 750 bin TL-3 milyon TL
- Çevrimiçi mağaza ve hedef ülke destekleri: 3 milyon TL
- Yaratıcılarla ilişkin üst limitler: 4 milyon-45 milyon TL
- Ürün; alım-tanıtım-geliştirme: 1 milyon-4 milyon TL
- Türkiye E-Ihracat Platformu desteği: 150 milyon TL
- Yazılım, istihdam, eğitim: 30 milyon TL
- Çok kanallı zincir mağaza desteği: 750 bin TL-20 milyon TL

İhracat birim değeri yükselir

e-ihracatta hem yeni nesil iş modellerine adapte olmak hem de büyüyen pastadan daha fazla pay almak için desteklerin önemli olduğunu söyleyen İstanbul Ticaret Üniversitesi İşletme Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Ömer Torlak, "Büyük miktarlardaki ihracattan elde edilemeyecek ciro ve kazancın ortaya çıkmasına katkı sağlama potansiyeli olan e-ihracat teşviklerinin önemi daha net olarak anlaşıyor. Katma değeri yükseltecek e-ihracat, aynı zamanda yıllardır çözüm aranan birim değeri yüksek ihracatı da sağlamış olacak. Büyük volümlü konteyner ticareti yanında küçük volümlü ve birim değeri daha yüksek küçük ölçekli ihracatımızın artmasına katkı sağlayacak bir teşvik sisteminden söz edilebilir. Farklılaştırılmış ve mikro ölçekte e-ihracatı özendirme potansiyeline sahip bu sistemin geleneksel ihracatı olumsuz etkilemesi değil, tam tersine olumlu anlamda teşvik edici olması da muhtemel" dedi.

Mikro ihracat formaliteyi azaltıyor

Real Market Strategy

Kurucusu Yakup Kocaman, KOBİ'lerin ve mikro ihracatın kıymetinin önümüzdeki dönemde daha çok anlaşılacağını söyledi. İhracatta firmaların bürokrasiyle uğraştığını, e-ihracat ve mikro ihracatta bu sürecin minimum olduğunu belirten Kocaman, şöyle devam etti: "Mikro ihracatta 300 kg ve 15 bin Euro baremi çok önemli. Gelen yeni destekler de mikro firmaların ve KOBİ'lerin teşvik edilmesini sağlayacak. Denizyolu, karayolu, havayolu veya hızlı kargo ile gönderilen veya teslim alınan malların tüm süreçlerinin dijitalleşmesi işlemleri kolaylaştırıyor. e-ihracat ve mikro ihracatın avantajlarını ise şöyle sıralayabilirim: Bürokrasiyi ortadan kaldırıyor, maliyetleri azaltıyor, süreçleri kolaylaştırıyor, işletmelerin büyümesini hızlandırıyor."



Katma değerli ihracatı yükseltmeye aday

BARIŞ CABACI

DÜNYADA 1950'lerde gelişmeye başlayan yatırım bankacılığı, Türkiye'de 1990'lardan itibaren hem sayısal olarak arttı hem de KOBİ'lerin ilgisini çekmeye başladı. Yeni dönemde benimsenen üretime dayalı ekonomik büyüme modeli, ihracatı ve yatırımları artırırken, firmaların da geleneksel bankalara ihtiyacını yeniden gündeme getirdi. Geleneksel bankaların tamamlayıcısı olan yatırım bankaları da ilgi görmeye başladı.

BİRİM DEĞERİ YÜKSEK İHRACAT

Yelpazesi ve işlem hacmi ile güçlü büyüme potansiyeli olan yatırım bankaları, katma değerli ihracat yapan firmalarla büyümeyi hedefliyor. "KOBİ'ler, Türkiye ekonomisinin bel kemiği" diyen Doğan Yatırım Bankacılığı Genel Müdürü Hulusi Horozoğlu, Türkiye'de çok sayıda katma değerli ihracat yapan firma olduğunu söyleyerek, bu şirketlerin günlük bankacılık hizmetlerinden ziyade yapılandırılmış finansman ve yatırım bankacılığı çözümlerine ihtiyaçları olduğunu altını çizdi. Horozoğlu, "Birim değerli, yani katma değerli ihracat için yatırım bankacılığı öncü olacak" diye konuştu.

FİNANSA ERİŞİMİN YOLU AÇILACAK

İstanbul Ticaret'e açıklamalarda bulunan Horozoğlu, firmalar için finansmana erişimin elzem olduğunu belirterek, şunları söyledi: "Mevcut durumda KOBİ'lerin geleneksel bankacılık ürünleri ile finansmana erişimi, firmaların verebildiği teminat kapasiteleri ile sınırlı durumda. Yeni dijital finansman çözümlerle sektörün gelişmesini hedefliyoruz. Bu sayede kısa vadeli işletme sermayesi kredileri ile alacak finansmanı çözümlerini daha etkili şekilde sunarak, KOBİ'lerin finansmana erişimini kolaylaştırıp gelişmelerini desteklemek istiyoruz. Bu proje, finansa erişimi kolaylaştırarak katma değerli ihracatı doğrudan artıracak."

Horozoğlu, "Bu hedefle, Güneydoğu Avrupa için Avrupa Fonu EFSE'den aldığımız fonlama ile çalışmalarımızı hızlandırdık, yakın zamanda da müjdesini vermeye hazırlanıyoruz" dedi.

BORÇ SERMAYE PİYASALARINA ULAŞIM

Türkiye'de özel sektör borçlanma araçları stokunun GSMH'ye oranının

yüzde 2 olduğunu kaydeden Hulusi Horozoğlu, gelişmekte olan ülkelerde bu oranın yüzde 8 seviyesinde olduğunu hatırlattı. Horozoğlu, sektör hakkında şu bilgileri verdi: "Yatırım bankalarının özellikle sermaye piyasalarının gelişmesinde öncü ve tamamlayıcı rolü olmalı. Özel sektör borçlanma araçlarının toplam stokunun devlet iç borcuna oranı yüzde 9, gelişmekte olan ülkelerde yüzde 15. Türkiye'de toplam özel sektör borçlanma araçları stoku 153 milyar TL civarında. Ülkenin ve finansal sektörün büyüklüğüne oranla bu miktar küçük.

Toplam ihrac hacminde reel sektör sadece yüzde 5 paya sahip. Stok rakamında da reel sektörün payı yüzde 13. Yatırım bankaları olarak amaçlarımızdan biri, reel sektörün Türkiye'de borç sermaye piyasalarına daha fazla ulaşması olmalı. Bunun için de yeni ürünler ve tahvil ihracılarına yurt dışından yatırımcı katılımı sağlanması gibi çözümler üzerinde çalışılmasının gerekliliğine inanıyoruz."

SEKTÖRÜN TAMAMLAYICISI

İTO gibi STK'larla işbirliklerinin katma değerli finansal çözümlere ulaşmak isteyen şirketlerle yatırım bankalarının tanıtılmasına ve ulaşılmasına öncü olacağını belirten Horozoğlu, şöyle devam etti: "STK'ların tüm paydaşları ekseninde yaratacağı etki, hem çok kıymetli hem de çok geniş kapsamlı. Bu anlamda aynı zamanda üyesi de olduğumuz STK'larla işbirliklerini her zaman destekliyoruz. Geleneksel bankacılık hizmetlerinin yanı sıra hedeflediğimiz alanlarda STK üyesi şirketlere katma değer sağlayabileceğimizi düşünüyoruz. Türkiye'nin gelişmesine ve şirketlerin büyümesine destek olmayı hedefliyoruz. Bu açıdan sektörde tamamlayıcı bir rol üstlenmeyi amaçlıyoruz."

BİRÇOK ALANDA DİJİTALLEŞME

Şirketlerin; birleşme ve satın alma, lokal tahvil ihracı, yurt içi ve yurt dışı kaynaklı finansman ürünleri ile büyülebileceğini ifade eden Horozoğlu, "Bu yüzden dijital çözümler kavramına odaklanmamız gerekiyor. Doğan Yatırım Bankası olarak, büyük üretici ve e-ticaret şirketlerinin tedarikçisi olan KOBİ'lerin finansman ihtiyacına çözüm olacak, yapay zekaya dayanan karar destek modelleri bazlı dijital teknolojiler geliştirdik. Şirketler, birçok işlemi bu teknolojilerle gerçekleştirebilecek" dedi.



Bu hikayede yerimizi almak istiyoruz

Yatırım bankalarının, Türkiye'nin büyüme hikayesine katkı sağlamaya odaklanması gerektiğini söyleyen Hulusi Horozoğlu, "Küresel ve bölgesel güçlü bağlantıları olan, bankacılık

sektöründe geniş deneyime ve uluslararası işlem tecrübesine sahip ekibimizle Türkiye'de yatırım bankacılığına yeni bir soluk getireceğimize inanıyoruz. Türkiye'nin bölgesel gücünü

artırmak için çalışıyoruz. Bu amaç doğrultusunda, Orta Doğu, Kuzey Afrika, Orta Asya, Türk Cumhuriyetleri ve Doğu Avrupa'yı, odaklanacağımız bölgeler olarak belirledik" dedi.



Danışman ve iş ortağı

"İTO üyesi şirketlere elimizden gelen her türlü finansal

danışmanlık desteğini sağlamaya hazırız" diyen Horozoğlu,

açıklamasına şöyle devam etti: "İTO üyelerinin büyüme yolculuklarına eşlik etmekten mutluluk duyacağız. Kısa vadeli ekonomik getiriye odaklı olmayan; müşterilerimizle güven, açıklık, anlayış ve her daim desteğe dayanan uzun vadeli stratejik ilişkiler kurma önceliğimizi vurgulamak isteriz. Şirketlerin bizi sadece finansman desteği sağlayan bir banka olarak değil; geniş tecrübemiz, bilgi birikimimiz, bölgesel ve uluslararası bağlantılarımızla güçlü ve güvenilir bir danışman ve iş ortağı olarak değerlendirmelerini arzu ederiz."



İHALE İLANI

İhale Makamı	İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu
İşin Adı	969 ada, 63,64,65 parseller ile Taşhan ek blok parsellerde inşaat alanının iskeleli sac ile kapatılması işidir.
İşin Yeri	Fatih İlçesi, Eminönü'nde Hobyar Mahallesi Şeyhülislam Hayri Efendi Cd. No:14 ve 969 ada, 63,64,65 ve 78 parseller
İşin Kapsamı	Mülkiyeti İstanbul Ticaret Odası'na ait olan yıkımı yapılarak ve inşaatına başlanılacak 63 ve 64 parseldeki binalar, 65 parsel ile güçlendirme işleri devam eden 78 parselde Taşhan Ek Blok binasının önlerinin, şantiye alanı oluşturulması için iskeleli sac ile kapatılması işidir.
İşin Süresi	15 Takvim Günü
Son Teklif Verme Tarihi ve Saati	27 Eylül 2022 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	Murat Özel murat.ozel@ito.org.tr / 02124556457 Yusuf Özcan yusuf.ozcan@ito.org.tr / 02124556458



13 EKİM SON BAŞVURU*

İhracatınızı ve Prestijinizi Artırın! Uluslararası Marka Olun

Başvuru kriterleri hakkında detaylı bilgi ve kategorilerinden size en uygun alt kategoriye belirlemek için bizden ücretsiz destek alabilirsiniz.

Ürün tasarımı | İletişim tasarımı | Ambalaj tasarımı | Hizmet tasarımı (Service Design) Mimari | İç mimari | Kullanıcı Deneyimi (UX) | Kullanıcı Arayüzü (UI) | Profesyonel konsept

iF Design Türkiye destek ve bilgi ofisi iletişim

Cihan Şirolu

cihan.sirolu@ifdesign.com

Ofis: 0 (212) 806 22 59

Mobil veya WhatsApp: 0 (535) 922 77 22

www.ifdesign.com



*Başvurular iF DESIGN AWARD 2023 için kabul edilmektedir. **13 Ekim 2022** son başvuru tarihi (350 EUR)
10 Kasım 2022 son şans uzatılmış başvuru tarihi (450 EUR)
Başvurunuzu şimdiden yapın, bilgilerinizi ve ürün açıklamalarınızı 10 Kasım'a kadar düzenleyin.



İstanbul Ticaret Odası 20. Dönem son Meslek Komiteleri Müşterek Toplantısı'nın oturum başkanlığını, İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay yürüttü. Dr. Kuralay, toplantının açılışında yaptığı konuşmada, 20. Dönem'in pandemi ve savaş gibi zorlu bir süreçte denk geldiğini, ancak başarılı çalışmalar yapıldığını vurguladı.

FOTOĞRAFLAR: KAMİL ÇATAK

İTO'nun sektör temsilcilerinin bulunduğu müşterek toplantıda konuşan Başkan Şekib Avdagiç, 2018'den bu yana Meslek Komiteleri tarafından gerçekleştirilen komite toplantılarında yaklaşık 10 bin karar alındığını açıkladı.

Komite kararlarını konsolide ederek Yönetim Kurulu Kararı'na dönüştürdüklerine dikkat çeken Başkan Avdagiç, "Bu kararların içeriğini de hangi kamu kurum ve kuruluşla alakalıysa onunla paylaştık" diyerek, sorunları çözmeye yönelik çalışmalarını anlattı.

Çok ses çıkarmadan ancak sonuç odaklı çalışarak çözümler ürettiklerini vurgulayan Avdagiç, şöyle devam etti: "Birçok konuda İTO'nun açtığı yoldan tüm Türkiye için çözümler hayata geçti. Pandemide bazı sektörlerin ve kuryelerin çalışması gibi."

Sonuç odaklı çalıştık komitelerle başardık

İşte beraber gerçekleştirdiğimiz faaliyetlerden bazıları

"Sizlerden aldığımız kuvvet ve enerjiyle, İTO'nun gelecek yıllarını da biçimlendirecek, üyelerimizi yeni bir ufka taşıyacak proje ve faaliyetlere imza attık" diyen Başkan Avdagiç, ilk anda akla gelen proje ve faaliyetleri şöyle özetledi:

Avrupa'nın girişim merkezi BTM: 300 metrekarede hizmet veren Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'ni (BTM), binlerce girişim ve girişimci, 3 bin metrekarelik hizmet alanıyla, sadece Türkiye'nin değil, bölgemizin ve Avrupa'nın önemli bir girişim merkezi haline getirdik.

Meslek liselerine hamilik: Hamilik Projesiyle okul-ış dünyası işbirliğini kalıcı bir raya soktuk.

Tek haneli okul sayısını çift haneli sayılara geçirip 54 okula çıkardık. Bunda en büyük pay, sizindir, bu vesileyle sizlere teşekkür ediyorum.

Teknoloji kalesi Teknopark İstanbul: 2010'da temelini attığımız Teknopark İstanbul'u Türkiye'nin ve Avrupa'nın saygın teknoparklarından biri yaptık. 2019'da Teknopark İstanbul 3. etabının temelini attık. 2020'de Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımıyla, 2. etap binalarımızın resmi açılış törenini gerçekleştirdik. Savunma ve sağlık alanında uzmanlığıyla göz dolduran Teknopark İstanbulumuz, ödüle doymuyor. En son Uluslararası Buluş Fuarı'nın en büyük ödülü olan

Grand Prix kupası, 2021'de olduğu gibi 2022 yılında da Teknopark İstanbul'un oldu.



Üniversitede doluluk rekoru: Aynı şekilde üniversitemiz, bu yıl yüzde 98 doluluk oranıyla rekor kırdı.



Fuar merkezi tapulandı: İstanbul Dünya Ticaret Merkezimizin müzmin kiracı sorununu çözdük. Arsa tapusuna sahip olan 11 fuar alanımızı 'resmen' tapulandırdık. Buralarda düzenlenen fuar sayısını artırmadık, katladık... İDTM salonlarında yaptığımız yenilenme sayesinde, burayı Avrupa'nın en modern fuar alanlarından biri haline getirdik.

Turizm-tanıtım hamlesi: TUGEV ve İCVB ile birlikte İstanbul'u dünya turizminin yanı sıra kongre ve toplantı turizminin de ilk 10 ülkesinden biri yapacak projeleri hayata geçirmeye devam ediyoruz.

Dijital KOBİM: Üyelerimizin dijital ve yeşil dönüşüme uyumuna hız verdik. Dijital KOBİM çalışmalarını başlattık.

Yazılım devrimi: İTO'da sessiz bir devrim gerçekleştirdik ve Odamızı



dijital çağın dijital odası haline getirdik. İTO teknik altyapısını AS400'e mahkum olmaktan kurtardık.

Taşhan Hizmet Binası: Hızla bitirip birimlerimizin kullanımına sunduk.

Yeni girişimci merkezi: En parlak projelerimizden biri haline gelen BTM'ye, Merkez

Binamızın yanındaki otoparkta muhteşem bir bina yapıyoruz. Bildiğiniz gibi yarısı Odamıza ait olan otoparkın kalan yarısını da döneminizde satın alıp İTO'ya kazandırmıştık. Orada modern bir mimari projeye girişimciye yeni bir merkez inşa ediyoruz.

Yazılım Akademisi: Bazılarınız hatırlayacaktır, ÖZİMEK Projesi gibi gençlerimizi çağın mesleği teknolojiyle buluşturacak İTOSOFT Yazılım Akademisi'ni kurduk. Fiziksel altyapısını bitirdik

ve ilk derse hazır hale getirdik. İnşallah İTO olarak biz de on binlerce yazılımcıyı burada yetiştirip iş dünyası ile buluşturacağız.

İstanbul Ticaret Sarayı: İnşa çalışmalarına başladık. Burayı üniversitemize tahsis ettik (İTO'nun eski binası). Ama aynı zamanda burada İşin Cemile Sultan Sosyal Tesisimizin bir şubesini açıyoruz. Bu yakada da gideceğiniz bir mekânınız olacak inşallah.

Kültür-sanata yeni liman Liman Hanı: Hünkar Kasrı'ndan sonra ikinci mükemmel bir restorasyona Liman Hanı'nı kültür hayatımıza kazandırdık. Burada iş dünyasının tutacak İTOSAM ve kütüphanemiz faaliyetlerine başladı.



MÜGE BİBER-SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO), sektörleri temsil eden 81 Meslek Komitesi'nin üyelerini buluşturan 20. Dönem 9. Meslek Komiteleri Müşterek Toplantısı'nı gerçekleştirdi. İTO Meclis Salonu'nda yapılan 2022 yılının ikinci, 20. Dönem'in ise son Meslek Komiteleri Müşterek Toplantısı'na, komite üyeleri büyük ilgi gösterdi.

KARARLARIN DAYANAĞI

Toplantının açılışında konuşan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, pandemi şartlarında da Meslek Komiteleri'nin çalışmalarına aralıksız devam ettiğini hatırlattı. Meslek Komiteleri toplantılarında 10 bine yakın karar alındığını söyleyen Avdagiç, şöyle devam etti: "Bu dönem, Meslek Komiteleri'nin, İTO Yönetim Kurulu kararlarını en fazla şekillendirdiği dönem oldu. Yine komitelerin, İTO faaliyet ve projelerinde en çok söz hakkına sahip oldukları dönem oldu. Rakamlarla ifade etmem gerekirse, göreve başladığımız Nisan 2018'den bu zamana kadar sizler komite toplantılarınızda 10 bine yakın karar aldınız. Biz de Yönetim Kurulu olarak sizlerin bu kararlarınızı konsolide ve tasnif ederek, Yönetim Kurulu Kararı'na dönüştürdük. Bu kararların içeriğini de, hangi kamu kurum ve kuruluşla alakalıysa onunla paylaştık."

ÜYELERE TEŞEKKÜR

İTO'nun 685 bin üyesini temsil eden 81 Meslek Komitesi'nde görev yapan komite üyelerinin her birinin görevini eksiksiz yaptığını belirten Avdagiç, şunları kaydetti: "İTO çatısındaki her bir üyelerimizde; gerek komitenizde, gerek Meclis'te, gerekse içinde bulunduğunuz diğer mekanizmalarda sektörlerinizin sorunlarını ve çözüm yollarını hakkıyla dile getiriniz. İstanbul ve ülkemizin ekonomisini geliştirecek her çalışmanın ardındaki itici güç oldunuz. İTO Yönetimi olarak bize, sonsuz destek ve çalışma heyecanı verdiğiniz."

SESSİZ ÇÖZÜM

İki yılı pandemide geçen 4 yılı aşkın görev süresinde hükümetin her birimiyle dinamik ilişki geliştirip komitelerden gelen talepleri ilettiklerini anlatan Başkan Avdagiç, şöyle devam etti: "Ancak bu süreçte çok ses çıkarmaktan ziyade sonuç odaklı çalıştık ve netice alan bir yöntem izledik. Pandemiye rağmen proaktif bir dönem geçirdik. Gündeme getirdiğimiz görüş ve önerilerin büyük kısmı karşılık buldu, ilgili bakanlıklarımızın desteğini gördük. Birçok konuda İTO'nun açtığı yoldan tüm Türkiye için çözümler çıktı. Sokağa çıkma yasağında bazı sektörlerin kapsam dışında tutulup çalışmasını sürdürmesi ve kuryelerin görevlerine devam etmesi, bunlara örnek gösterilebilir."

MECLİS'TEN YANSIMALAR

Meslek liselerine ev tekstili

Yılmaz Söyler-Ev Tekstili Meslek Komitesi: İTO'nun destek verdiği meslek liselerine hamilik yapıyorum. Öğrencilerimizi sektöre kazandırmak arzusundayız. Bizim sektörde de alt yapıdan gelen eleman eksikliğimiz var. Buradan daha fazla elemanı sektöre kazandırmak istiyoruz. Bazı projelerimiz var. Meslek okullarında ev tekstili bölümlerinin açılıp çoğalmasını istiyoruz.

yapmamız gereken zamlarla beraber yüzde 150'lere varan ücret artışı yaşandı. Elektrik ve diğer gider artışları yüzde 200'lere vardı. Bizim bununla yaşamamız istendi. Kaynaklarımızı çok iyi yönlendirmemiz lazım. Eğitim bir gönül işidir. Bakanlıklardan makul isteklerde bulunduk. İşveren katkı payının kaldırılmasını, çocuklarını özel okullara gönderen velilere destek verilmesini istedik. Özel okullara gelen öğretmenlerin KDV, SGK giderleri yüzde 40 daha yüksek; bunların eşitlenmesini istedik. Bu sektörü koruyabilmek

zayıf. Ancak bir zehirlenme olunca anlaşılıyor. Yapılan denetimlerde ceza yok, caydırıcı hiçbir şey yok. Ayrıca işletmelerin ödediği elektrik, doğalgaz ücretleri de o kadar yüksek ki, bizim bir tostu 50 TL yapmamız lazım. Bunlara bir çözüm gerekiyor.

Meslek eğitim merkezlerini duyurun

Bedrettin Yetim-Motorlu Araçlar Tamir, Bakım ve İmalatı Meslek Komitesi: Türkiye'nin en büyük

adına bir şeyler yapmak için geliyoruz. Sektöre bir şey verebiliyor muyuz, buna bakalım.

Mezatlara teknolojik yenilik gelsin

Sertan Dumbar-Peyzaj ve Çiçekçilik Meslek Komitesi: Kesme çiçek sektörü her yıl 100 milyon doları aşan bir ihracat değeri yakalıyor. Toptan çiçek satışı yapan mezarlarımızın Hollanda örneğinde olduğu gibi hızlıca teknolojik gelişmelere kavuşması lazım. Kesme çiçekte iyi bir tarım politikası uygulanması gerekiyor.

Meslek Komitesi: Meslek lisesi hamiliği yapıyorum. Hamilik projesi desteği için teşekkür ederiz. Endüstri meslek liselerindeki öğrencilerimizle ilgilenelim. Onlara mesleklerini sevdirelim. Sanayi alanları son derece yetersiz. İkitelli OSB, 39 yıl önce kuruldu. Başka da yapılmadı. OSB'ler çoğalmalı, sanayi böylece kalkınmalı.

İşleten tanımları iyi yapılmalı

İlhan Yılmaz-Taşıtlar Kiralama ve İlgili Hizmetler Meslek Komitesi: Komitemizin

Zaman zaman fuarlara davet ediliyoruz. Komite üyeleri birer sefer davet edilemez mi?

Öğrenciler 1. sınıftan itibaren kısmi yetkilendirilsin

Hasan Hoşben-Sigortacılık Meslek Komitesi: Dolar yükseliyor, poliçelerini gözden geçirin. Sigorta teminatı verilemediği için heba olan firmalarımız, hâlâ sigortalayamadığımız fabrikalar var. 3 milyon araç trafikte sigortasız dolaşıyor. Bir kaza olsa arabanızı da satsanız,

Sözleşmelerimizdeki damga vergisinin çözümü konusunda da ihtiyaçlarımızı duyurmaya özen gösterdik. Mesleki sorumluluk sigortası, emlak işletmelerinin KOSGEB desteklerinden faydalanması gibi başvurularımız oldu. Günlük ve saatlik kiralamalarda yaşanan aksaklıklar için taleplerimiz oldu.

Lojistik köyler kurulmalı

Tamer Dinçşahin-Taşımacılık ve Lojistik Hizmetleri Meslek Komitesi: Sektörümüzün her dönemde kronik geçiş kotaları diye bir sorunu var. İhracat için hayati önem taşıyor. Vizeler gün geçtikçe büyük sorun oluyor. Sektöre uygulanan yaptırım, ülke ihracatına rekabete tarife dışı engel olarak yansıyor. Sürücü eksiklerimiz var. Sınır kapıları için alternatifler oluşturulmalı. Lojistik köyler kavramı hayata geçirilmeli. İş barışı, işçi ve işveren açısından önemli. Kayıt dışı çalışma için kontrol mekanizması hayata geçirilmeli. Bu tür il içi sorunların konuşulacağı mekanizmaların oluşturulması lazım. Yeşil mutabakat ve karbon ayak izi ile ilgili çalışmaları gündem olarak belirlemeliyiz.

KDV'de düzenleme yapılmalı

Veysi Ay-Oteller Meslek Komitesi: Dolar kuru ve kredi faizlerindeki artışlardan sektörümüz etkilendi. KDV oranlarındaki düzensizlikler de ticareti etkiliyor. Enerji, ulaşım ve diğer giderlerin de artması, maliyetlerimize yansıdı. Özellikle yüzde 18 uygulanan KDV oranlarında düzenleme yapılmalı.

Kredi kartı komisyonları düzeltilmeli

Haşmet Akın Ketenci-Akaryakıt Meslek Komitesi: Banka kartı komisyonlarıyla ilgili akaryakıt sektörünün de sorunları var. Bankalar, banka kartından da kredi kartı gibi komisyon alıyor. Devlet bankalarını teşekkül borçluyuz. Bu dönemde büyük destek verdiler. Giderlerimizin en büyük kalemi olan kart komisyonlarında sektöre özel kampanyalar yaptılar. Akaryakıt katlanırken maliyetlerimizin aynı kalmasını sağladılar. Merkez Bankası geçen ay faiz oranını düşürdü. Ziraat Bankası yüzde 20 artırdı. Akaryakıt fiyatları artıyor ama sektörün kârı aynı hızla artmıyor. Banka kartı ve kredi kartı arasındaki dengesizliğin de çözülmesini istiyoruz.

İkinci elde 6 bin km şartı gözden geçirilmeli

Hasan Görkem Konu-Motorlu Taşıtlar Satış ve Servisi Meslek Komitesi: 16 Ağustos'ta yapılan bir düzenleme ile ikinci el araç satışına 6 ay ve 6 bin kilometre şartı getirildi. Bu düzenleme, 15 Eylül'de uygulanmaya başladı. Uygulama başladıktan sonra da sahada yaşanan aksaklıkları gördük. Bunun kime ne faydası var, anlamadık. Esnaf, tacir aracını satmak istese satamıyor ve mağdur oluyor. Bunun bir an önce düzeltilmesini talep ediyoruz.

Eğitim sektörünü korumak zorundayız

Zafer Öztürk-Eğitim Meslek Komitesi: Özel okulların pandemiden önce 1 milyon 450 bin öğrencisi vardı, şimdi 1 milyon 200 bin öğrencisi var. Sektörde 170 bin öğretmen vardı, 150 bine düştü. Bizim ücret sistemimizde narh var. Yani ücret kısıtımız var. Bu oran geçen yıl yüzde 36,7 olarak belirlendi. Bu yıl ara bir düzenleme verilmedi. Birçok okulumuz bu süreci kapamaya ya da birleşme ile atlattı. Öğretmenlerimize

için bir şeyler yapmamız lazım.

KDV indirimi istiyoruz

Ramazan Hakan Yılmaz-Kültür ve Spor Meslek Komitesi: Spor tüm dünyada sevilen bir alan. Ülkemizde futbol çok sevilir. Futbol dışındaki spor arenası ticari olarak sıkıntılı bir süreç geçirdi. İki yıllık spor ticareti sıkıntılı geçti. Biz İTO olarak spor alanında kongreler yapıyoruz ama spor alanında kongre yapmıyoruz. Üniversite müsabakalarında yer almıyoruz. Teknoparklarda sporla ilgili alanlar oluşturamıyoruz. Spor alanındaki KDV konusunun yüzde 8 olarak güncellenmesini talep ediyorum.

Restoranlar daha ciddi denetlenmeli

Mustafa Sargın-Restoran ve Yiyecek İçecek Hizmetleri Meslek Komitesi: Market alışverişlerinde ürünün son kullanma tarihine bakıp alıyorsunuz ama bu restoranlarda geçerli değil. Ne yemek yediğimizi bilmiyoruz. Maalesef ülkemizde bu konuda denetim çok

sorunu yetmişmiş, aranan eleman sorunu. Ülkemizin kalkınması için bu konuya el birliği ile katkıda bulunmalıyız. Biz bu yüzden meslek eğitim merkezi açtık. 39 meslek eğitim merkezi var. 8. sınıftan sonra çalışmaları gerekiyor. Devlet elinden gelenin fazlasını yaptı. Çalıştırdığınız her elemanın sigortasını karşıladığı gibi maaş yardımı da yaptı. Bütün üyelerimiz, herkese bu okuldan, bu işten bahsedin. Bizim hedefimiz, İkitelli'de 2 bin 500 öğrencinin olması. Bugün bunu yaparsak 4 sene sonra eleman konusunda hiç sıkıntı çekmeyiz.

Komitelerimiz için çalışmalıyız

Soner Yeğiner-Gümrük Müşavirliği Meslek Komitesi: Biz buraya seçimle geldik. Ama komitede aldığımız kararlar seçmenimize bir katkı veremiyorsa burada olmamızın bir gereği yok. Yeni dönemde komite sözleri yazılı olsun ki, tutulsun. Her şey yazılı olmalı. 4 buçuk sene oldu, her ay gündeme konu getiriyoruz. 4 tane madde geçemedi bir türlü. Öncelik listesinde bir türlü gümrük müşavirleri diye ismimizi yazdıramadık. Her birimiz komitemiz

Çiçekçilik sektörü için bir meslek standardı belirlenmeli ve ilgili bakanlıklarla konuşularak toptan çiçek satışı yapan yerlerin perakende satışı ortadan kaldırılmalı. Sosyal medyadan satış yapanlar denetlenmeli.

Çalışacak genç girişimciler kurula girsin

Erhan Aztekin-Baklava, Pasta ve Şekerli Mamüller Meslek Komitesi: TOBB'un Genç Girişimciler Kurulu, Türkiye'nin 81 ilindeki Odaların birleşimi ile oluşuyor. İTO'nun bu kurula 162 sandalyesi var. 4 Oda seçimi bittikten sonra kendi Odalarımızda seçim yapıyoruz. Bu seçimlerde tanıtık vasıtasıyla herkes kendi çocuğunu yerleştirmeye çalışıyor. Ama İTO'yu temsil etmeye gelindiğinde oraya kimse gelmiyor. 10 kişi ile orada temsil etmeye çalışıyoruz. Bunu bekleyen bir sürü genç var, onların önlerini kapatmayalım. Gerçekten yararlı olacak olan gençlerimiz oraya gelsin.

Organize sanayi bölgeleri çoğalmalı

Musa Kanitoğlu-Döküm ve Metal İşleme

ismi hak etmiş olduğu yere geldi. Türkiye'de 81 ilde, araç kiralama olmayan ilçe kalmadı. 26 bin 500 meslektaşımız var. Bunun 3 bin 500'ü İstanbul'da. Sektör kendi gelişimi ile birlikte birçok sektörü regüle ediyor. Sektörün 220 bin istihdamı var. Yan sektörlerle bir milyonu buluyor. Sektörün gerçek değerini bulması lazım. Kanayan yaralarımız var. Sektörümüzün işleten sıfatının tanımının yapılması lazım. Günlük ve saatlik kiralamada mevcut yasal düzenleme buna müsaade etmiyor. Kiralanan araçların çalışması ağır suç değil. Sözleşme ile teslim ettiğimiz için hırsızlık sayılmıyor. Bunun cezai karşılığı olmalı. Özel sektöre ait 31 ücretli geçiş yolu var. Bunları tek çatı altında görmeyorsunuz. 31 işletmeyi tek çatı altında toplayalım.

Çalıştaylara komite üyeleri de katılsın

Kadir Gümüş-Peyzaj ve Çiçekçilik Meslek Komitesi: Pandemi döneminde aldığımız kararlarla sektörümüzü temsil etmeye çalıştık. Bir sürü karar alınsa da birçok uygulanamıyor. Konuları sadeleştirmek ve uygulanabilir hale getirmek lazım. Çalıştaylara komite üyeleri de katılmalı.

evinizi de satsanız karşılayamazsınız. Herkesi ikaz edin. Yeni mezun çocuklar polise nedir bilmiyor. Birinci sınıftan itibaren acentede hem çalışsın hem de poliçelere kısmi yetki verelim ki, tanıdıklarına polise satsın, harçlığını çıkarsın ve de öğretilsin.

Ekmek fiyat tarifesine düzenleme

Sultan Selim Şimşek-Ekmek, Un ve Unlu Mamüller Meslek Komitesi: Ekmek fiyat tarifesini, İstanbul'da İTO tarafından belirleniyor. Bizim talebimiz, ekmekte herhangi bir fiyat tarifesinin olmaması, serbest piyasa koşullarına göre satış fiyatının belirlenmesi. Bunun için yasal düzenlemenin yapılması gerekiyor.

Meslektaşlarımız için çalıştık

Mustafa Hakan Özelmacıkl-Gayrimenkul Hizmetleri Meslek Komitesi: Özellikle imar barışı, yabancılara satış gibi pek çok konuda sektöre katkılarımız oldu. Kamu spotu konusunda girişimlerimiz oldu. Üniversitemizde emlak yönetimi bölümünün açılmasına ön ayak olduk.





OTOMOTIV SEKTÖRÜNDE

FOTOĞRAFLAR: KAMİL ÇATAK

Mesleğe özel sertifikayla hem kazanç hem kalite

Ticaret ve sanayide eğitimli kalifiye çalışan ihtiyacı, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi'nin sertifika programlarıyla karşılanıyor. '2. El Otomotiv Satış Danışmanı Eğitim Programı' ve 'Boyasız Göçük Düzeltme Eğitim Programı'nı tamamlayanlar, sertifikalarını törenle aldı. Bu eğitimlerle işinin ustası olanlar, hem gelirini hem hizmet kalitesini artırıyor.

ADEM ORHUN

ÜNİVERSİTE-sanayi işbirliği, kalifiye işçi ve yetişmiş usta probleminin çözümü oluyor. İstanbul Ticaret Odası ve İstanbul Ticaret Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi (SEM) işbirliğiyle düzenlenen programlar da eğitimli eleman ve usta yetiştirmesini sağlıyor. Bu kapsamda otomotiv sektöründe iki alanda düzenlenen eğitim programlarını tamamlayanlar için sertifika töreni yapıldı. '2. El Otomotiv Satış Danışmanı Eğitim Programı'nın 12'nci, 13'üncü ve 14'üncü fazını, 'Boyasız Göçük Düzeltme Eğitim Programı'nın 6'ncı ve 7'nci fazını tamamlayanlar, İTO'da bir araya geldi. Törende kursiyerler sertifikalarını İTO Başkanı Şekib Avdagiç'ten aldı.

HİZMET KALİTESİ

Törende konuşan Avdagiç, "İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu, İTO'nun Meslek Komiteleri ve İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin birlikte çalışmasıyla verimli bir süreci daha tamamladık. Kalifiye çalışan sayısını artıracak bu eğitimler, sektörümüzün de hizmet kalitesini geliştirecek" dedi.

Konuşmasında, hem Motorlu Taşıt Satış ve Servisi Meslek Komitesi'nin hem de Motorlu Araçlar Tamir Bakım ve İmalatı Meslek Komitesi'nin taleplerini ilgili makamlara ilettiklerini hatırlatan İTO Başkanı Avdagiç, şöyle devam etti: "İkinci el satış kurallara uygun şekilde yapan işletmelerimizin eğitim ve değerli sertifikalarla öne çıkmasını, sektörde kaliteyi ve güven ortamını güçlendirmelerini arzuluyoruz. Diğer yandan, dolu hasarıyla gündeme gelen boyasız göçük düzeltme eğitimi alanlar da hem çalıştıkları yer hem de tüketiciler için kıymetli hizmetler verecekler."

MESLEK ÖĞRETİMİ

İkinci el otomotiv satış eğitimine katılanların sayısının 400'e ulaştığını belirten Avdagiç, "Bu sertifika programlarına pandemide ara vermiştik, bu yıl yeniden hızlandı. Bu sayıyı 2 bin yapmak arzumuz. İşin bu tarafı, sektörümüzden gelecek talepler ve üniversitemizin kıymetli destekleriyle olacak" dedi.

Çalıştıracak genç bulamayan işletmelerin yanı sıra, özellikleri sektörlerin ihtiyaçlarıyla örtüşmeyen çok sayıda genç olduğuna dikkat çeken Avdagiç, İstanbul Ticaret Üniversitesi'ndeki sertifika programlarının, sahada lazım olan kalifikasyonun kazandırılması için önemli bir fırsat olduğunu vurguladı. Avdagiç, bu kapsamda gençlerin ve öğrencilerin yetiştirilmesi için hem işletmelerdeki usta öğreticilerin hem de meslek liselerindeki meslek öğretmenlerinin bu eğitimleri almalarının çok daha değerli olduğunu söyledi.

115 PROGRAM

Törende konuşan İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Yücel Oğurlu ise öğrenci sayısı 10 bine ulaşan üniversitenin Sürekli Eğitim Merkezi aracılığıyla düzenlediği sertifika programlarının da arttığına dikkat çekti. Prof. Oğurlu, "Daha önceki yıllarda ortalama 30-40 olan sertifika programlarımızın sayısı bu yıl 115'e ulaştı. Toplumun ve sektörün ihtiyacı olan alanlara yöneliyoruz. İleride fikri mülkiyet sertifikası programı da olacak. Bunun gibi sektörlerin

ihtiyaç duyduğu alanlarda eğitim programı düzenlemek üzere taleplerinizi karşılamaya hazır olduğumuzu vurgulamak isterim" dedi.

Törende daha sonra İTO Başkanı Şekib Avdagiç, İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay, İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman, Rektör Prof. Dr. Yücel Oğurlu, Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Elçin Aykaç Alp ve Sürekli Eğitim Merkezi Müdürü Doç. Dr. Hanifi Parlar, iki eğitimin kursiyerlerini tebrik etti.



SIAL CANADA 2023

Toronto / Kanada
9 - 11 Mayıs 2023

Tüm gıda ve içecek ürünleri
Gıda işleme ve ambalaj ekipmanları



DÜNYANIN GIDA PROFESYONELLERİ AMERİKA KITASINDA BULUŞUYOR!

SIAL CANADA

- 25.000 m² katılım alanı
- 50 ülkeden 1000 katılımcı
- 60 ülkeden 25.000 üzeri ziyaretçi
- SIAL markasının ayrıcalığı ile Amerika kıtasındaki profesyonellere doğrudan ulaşım
- Katılımcı firmaların %95 memnuniyeti

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı : 12 m²
Katılım bedeli : 21.000 TL / m²

1. Ödeme : Talep edilen m²x2000TL Başvuru ile birlikte
2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
3. Ödeme : Bakiye bedel

- Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu, temel aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar web sayfasında ve katalogunda firma bilgilerinin yer alması
- Odamızca hazırlanan katalogta firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri takibi

BANKA BİLGİLERİ

Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
Banka : YAPI KREDİ BANKASI
Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
Kodu : 055
TL Hesap No : 60614779
IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79

- Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı ve "SIAL CANADA 2023" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.



Sibel Tayanç
Tel : 0212 455 61 11
E-Posta : sibel.tayanca@ito.org.tr
GSM : 0530 664 86 18

Çağrı Oluç
Tel : 0212 455 61 05
E-Posta : cagri.oluc@ito.org.tr
GSM : 0532 171 42 03

444 0 486 | ito.org.tr | [in](#) [t](#) [f](#) [@](#) /itokurumsal



PERSPEKTİF

Dr. Can GÜRLESEL

Küresel resesyon endişeleri artarken OVP'de büyüme hedefi

2023-2025 yılı Orta Vadeli Programı'nda (OVP) ortaya konulan büyüme hedefi, küresel resesyon endişelerinin arttığı ortamda iş dünyasına moral vermeli. Bu çerçevede programdaki büyüme hedefini ve işlerimize olası etkilerini değerlendirelim.

1. Dolar kuru varsayımları daha gerçekçi

Orta Vadeli Program'da öncekilere göre daha gerçekçi Türk lirası dolar kuru varsayımları kullanılmış. 2022 yılında kurun ortalama 16.6 TL olması bekleniyor. Yıl sonu için 19 TL öngörüsü kullanılmış. Program 2023 yılında ortalama dolar kurunu 21.5 TL olarak öngörmüş. Buna göre 2022 yıl sonunda dolar kuru 19 TL olacak ise 2023 yıl sonunda 24 TL olarak öngörülmüş.

2. 2023'te yüzde 5 büyüme hedefleniyor

2023 yılında büyüme hedefi yüzde 5'tir. Küresel ekonomide yavaşlama ve/veya resesyon koşulları olacak. Bu nedenle 2023 yılında yüzde 5 hedefine ulaşmak için daha çok iç talebin katkı sağlaması gerekecek. Nitekim 2023 yılında ihracatın büyümeye katkısı 0.8 puan olarak öngörülmüş. 4.2 puan iç talepten gelecek.

3. Büyümeyi özel tüketim ve yatırım harcamaları sürükleyecek

2023 yılında iç talebin önemli unsurlarından özel tüketim harcamalarında yüzde 3.9 büyüme olması öngörülmüş. Yine özel yatırım harcamalarında 2023 yılı büyüme beklentisi yüzde 4.5'tir. Yatırım harcamalarında yavaşlama daha çok makina ve teçhizat yatırımlarında görülecek. İnşaat yatırımları da sınırlı büyüme gösterecek. 2023 yılında kamu tüketim harcamalarında büyüme öngörüsü yüzde 3.6'dır. Seçim yılı olmasına rağmen kamu tüketim harcamalarında sınırlı bir artış öngörülmüş. Kamu yılın ilk yarısında daha yüksek bir tüketim harcaması büyümesi gerçekleştirebilecek.

4. İhracat hedefi temkinli belirlenmiş

2023 yılında ihracat hedefi 265 milyar dolardır. 2023 yılında küresel ekonomik büyüme ve ticarete yavaşlama, hatta küçülme beklentileri bulunuyor. Özellikle en büyük ihracat pazarımız olan Avrupa'da yavaşlama veya küçülme daha çok hissedilecek. Bu çerçevede 2023 yılı için öngörülen 265 milyar dolar ihracat hedefi gerçekçidir. Muhtemelen ihracat yılın ilk yarısında durağan kalacak, ikinci yarıda büyüme gösterecek. 2023 yılında ithalatla gerileme olması ve 345 milyar dolara inmesi öngörülmüş. Türkiye'nin bu ihracat ve ithalat varsayımları içinde 2023 yılında 80 milyar dolar dış ticaret açığı vermesi öngörülmüş. Dış ticaretteki gerileme beklentisi ihracat artışından çok ithalatı düşüş olacağı varsayımına dayandırılmış. Bu nedenle enerji ve genel ithalatın daha yüksek olması halinde 80 milyar doların üzerinde dış ticaret açığı olabilecektir.

5. Cari açık hedefi iyimser gözüküyor

2023 yılında cari işlemler dengesinde açığın 47.3 milyar dolardan 22 milyar dolara ineceği öngörülmüş. Cari açığın GSYİH'ye oranı ise yüzde 2.5 olacak. Cari açık verisindeki bu önemli gerileme beklentisi daha çok turizm gelirlerindeki yüksek artış beklentisine dayanıyor. 2023 yılında turizm geliri hedefi 34 milyar dolardan 45 milyar dolara çıkması. 2023 yılında küresel yavaşlama ve/veya resesyon ortamında dünya turizm harcamalarındaki büyüme muhtemelen sınırlı kalacak. Bu nedenle 2023 yılı için konulan 45 milyar dolar turizm hedefi oldukça iddialı, ancak yine de 40 milyar dolar seviyesine ulaşılacak.

6. 2023'e sarkan en önemli sorun enflasyon

2022 yıl sonunda yıllık TÜFE yüzde 65 olarak öngörülmüş. Bu beklenti iyimserdir ve 2022 yıl sonunda TÜFE yüzde 70-72 aralığında gerçekleşecek. Programın 2023 yıl sonu TÜFE beklentisi yüzde 24.9'dur. Bu beklenti çok iyimserdir. Türk lirasında değer kaybının devam edeceği öngörülmüş. Yüzde 5 büyüme hedefi ve seçime yönelik genişlemeci politikalar da düşünüldüğünde TÜFE 2023 haziran ayında yüzde 60, 2023 sonunda ise yüzde 40-45 seviyelerinde olacak.

SON SÖZ

RESESYON BEKLENTİLERİ İÇİNDE ENFLASYON VE CARİ AÇIĞI AŞAĞI ÇEKERKEN YÜZDE 5 BÜYÜME SAĞLANMASI BAŞARI OLACAK.

YENİ KUŞAK
ÇİN

Fatih OKTAY

Şanghay İşbirliği
Örgütü'nün
ekonomi boyutu

Şanghay İşbirliği Örgütü'nün yıllık liderler zirvesi geçtiğimiz günlerde, diyalog ortağı olan Türkiye'nin Cumhurbaşkanı düzeyinde katılımıyla Semerkant'ta yapıldı. Örgüt, zaman zaman AB'ye seçenek olarak gündeme geliyor. Bu nedenle gerek örgüt, gerekse bu son toplantıya ekonomi açısından bakmakta yarar var.

Her şeyden önce belirlemek gerekir ki, Şanghay İşbirliği Örgütü, odağında ekonomi olan bir oluşum değil. Sovyetler Birliği'nin dağılmasından sonra bağımsız devletler haline gelen Kazakistan, Kırgızistan, Tacikistan'ın Çin ile toplam 3.300 km. dolayında ortak sınırları bulunuyor. Bu sınır ile ilgili anlaşmazlıkları ele alıp çözümlemek üzere 90'lı yıllarda ortak çalışmalar yürüten bu üç ülke ile Çin ve Rusya, gayri resmi olarak Shanghai Beşlisi olarak adlandırılıyordu. Bu grubun çalışmaları sonucunda sınırlarla ilgili anlaşmazlıklar, 90'ların ikinci yarısında çözüldükten sonra Çin'in bu ortak çalışma örgütlenmesini kalıcı bir bölgesel örgütlenmeye dönüştürme önerisinin kabulüyle, 2001 yılında, Özbekistan'ın da katılımıyla 6 ülkeyi kapsayan Shanghai İşbirliği Örgütü kuruldu. Örgütün kuruluş belgesinde belirtilen ana amacı, 3 kötü güç olarak nitelenen uluslararası terörizm, etnik ayrımcılık, dinsel aşırı hareketler ile ortak mücadele idi. Çin'in, ekonomisinin pazar ve enerji gereksinimleri açısından, bu işbirliğinin ekonomi alanına da yayılmasına çaba harcamasına karşın, bu alanlarda kayda değer bir gelişme olmadı. Bu, Rusya'nın etki alanı olarak gördüğü bölgede Çin'in fazla etkin olmasını istememesi, diğer ülkelerin de ekonomilerinin Çin ekonomisine ezilmesinden endişe duymalarından kaynaklanıyordu. Rusya, Orta Asya bölgesindeki ekonomik ve askeri işbirliği konularını, Çin'in dâhil olmadığı ve bütünüyle kendi liderliğindeki başka iki yapı çerçevesinde ele almayı yeğliyor; bu bölgedeki ekonomik bütünleşme konusunu Avrasya Ekonomik Birliği, askeri konulardaki işbirliğini ise Ortaklaşa Güvenlik Anlaşması Örgütü kapsamında değerlendiriyordu. Bu ortamda, 2000'lerin başlarından bu yana çeşitli ekonomik işbirliği programları ağırlıklı da fiili olarak örgüt üyeleri arasındaki işbirliği büyük ölçüde ulaşım ve enerji altyapısı projeleri ile sınırlı oldu. Bu projelerin birçoğu, gerek finansman gerekse gerçekleştirilmelerinde ana rol oynayan Çin'in 2014 yılından sonra Kuşak ve Yol Girişimi biçimini alan ülkenin dünya ile ulaşım ve enerji bağlantılarını artırma çabasına da hizmet ediyor.

★★★

Semerkant zirvesinde de durum farklı değildi. Zirve sonrasında yapılan 121 maddelik ortak açıklamanın başlangıcından itibaren yarısından çoğu güvenlik ile ilgiliydi, ekonomi ile ilgili maddelerin de hemen hepsi temenni nitelikliydi. Bu nitelikte olmayan bir madde, 'ilgili üyeler' tarafından karşılıklı ticarete üye ülke paralarının kullanımının artırılmasına yönelik yol haritasının benimsenmesiydi. Bu nitelikteki iki diğer madde ise yenilenebilir enerji kaynakları ve altyapı geliştirme alanlarında ortak program benimsenmesi ile ilgiliydi.

★★★

Türkiye açısından çok önemli bir gelişme de, Çin-Kırgızistan-Özbekistan demiryolu konusunda bu üç ülkenin anlaşmasının açıklanmasıydı. Bu, zirvede açıklansa da aslında Şanghay İşbirliği Örgütü ile çok da ilişkili olmayan bir gelişme. Bu demiryolu projesi, 1997 yılında gündeme gelmiş ama bir türlü gerçekleşmemişti. Kuşak ve Yol Girişimi'nin önemli bir kolu olarak Çin'i Rusya üzerinden Avrupa'ya bağlayan demiryolunun işleyişi Ukrayna'daki savaş nedeniyle sorunlu hale gelince, Türkiye üzerinden geçen Orta Koridor'un işlevini artıran bu proje önem ve dolayısıyla ivme kazandı.

Orta Asya'da ekonomik işbirliğinin gelişmesi ve bir ekonomik entegrasyona gidilmesi Şanghay İşbirliği Örgütü çerçevesinde gerçekleşmeyebilir ama bölgenin ekonomik potansiyeli ve stratejik önemi düşünüldüğünde bu bir şekilde gerçekleşecektir. Bu örgüt ile ilişkili olmak, Türkiye için bu gelişmelere yakın olmak açısından yarar taşıyor.

Satışta
komisyon
oranları

Etsy, belirli işlem gruplarında ülkeden ülkeye farklılık gösterebilen oranlarda komisyon alıyor. Maliyet hesabında kargo masrafının yanı sıra komisyon oranlarının da dikkate alınması öneriliyor. İşte sitedeki komisyon oranları:

■ Site dışı reklam komisyonu: Yüzde 15

■ Dijital doküman gideri (regulatory fee): Yüzde 1.1

■ Listeleme ücreti, eklenen her ürün başına: 0.20 dolar

■ Kategori komisyonu: Yüzde 5

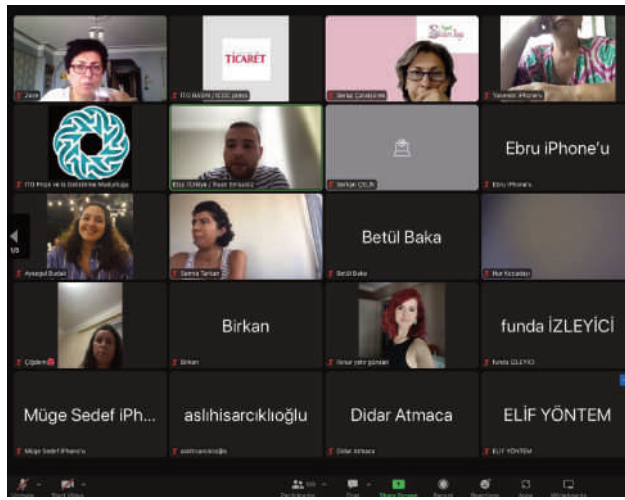
■ Ödeme (payments) komisyonu: Yüzde 6.5 + 3 TL

■ Ücretli kargolardan alınan komisyon (shipping transaction): Yüzde 5

Ayrıca, mağazanıza ait ürünlerden biri Etsy tarafından yayınlanmış bir dış kaynak reklamı sayesinde satılırsa, Etsy bu satıştan, site dışı reklam komisyonu kesiyor.

El yapımı ürünlere
e-ihracat pazaryeriEl işi
ürünlere özel

ABD'de 2005 yılında kurulan Etsy sitesinde mağazası olan satıcılar; takı, çanta, giyim, ev dekorasyonu, mobilya, oyuncak, el işi malzemeleri ve araçları satabiliyor. Nostaljik (vintage) olarak tanımlanan ürünlerin en az 20 yaşında olması gerekiyor. Site, açık zanaat fuarları geleneğini takip ediyor ve satıcılara, ürün başına 20 cent karşılığında ürünlerini listeledikleri kişisel vitrinler veriyor.



El işi ürünlere ve vintage eşyalara olan ilgi, e-ticarete de yansdı. ABD merkezli online pazaryeri Etsy'deki 7.5 milyon mağazanın 60 bini Türkiye'den. Site, zanaatkarlar ve girişimciler için e-ihracatla dünyaya açılma fırsatı sunuyor.

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası, düzenlediği webinarlar ile üyelerine online ticarete de yol gösteriyor. Bu kapsamda, İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu'nun (İKKG) girişimleriyle, 'Etsy Pazaryerine Giriş, Etsy'de Mağaza Açmak' başlıklı online eğitim serisi organize edildi. Webinar şeklinde yapılan eğitim, altı hafta sürecek.

Eğitimin, önceki hafta gerçekleştirilen bölümünde e-ticaret uzmanı İhsan Emsalsız, etsy.com pazaryeri, burada nasıl mağaza açılacağı, ürünlerin listelenmesinde dikkat edilecekler ile kargo ve gümrük hakkında bazı bilgileri paylaştı.

60 BİN MAĞAZA TÜRKİYE'DEN

El yapımı veya nostaljik ürünlerin satıldığı e-ticaret sitesi Etsy'nin pazarında 120 milyondan fazla ürün bulunuyor. Seminerde verilen bilgiye göre site, el yapımı ve vintage ürün satan 7.5 milyon satıcıyı 96.3 milyon alıcıyla buluşturuyor. Site üzerinde kayıtlı olan mağazaların 60 bini Türkiye'den satış yapıyor. Etsy'nin müşteri profilinin yüzde 40'ı Z kuşağından oluşuyor.

NASIL MAĞAZA AÇILIR

Etsy'de mağaza açarken şirket kurma zorunluluğu bulunmuyor. Ancak satışlarınız için fatura kesmek istediğiniz taktirde şirketiniz olmalı veya Esnaf Vergi Muafiyet Belgesi almalısınız. Hesap açılışındaki işlemler ise şöyle özetlendi:

- Etsy web sitesindeki 'Sell on Etsy' bölümüne tıklanarak hesap açılabilir.
- Düşünülen mağaza adının, daha önce alınıp alınmadığını öğrenmek için sitede arama yapılmalı.
- Mağaza sahibi olacak kişinin adı-soyadı, doğum tarihi, telefon numarası, adresi, yeni kimlik kartı, pasaport veya ehliyetinin fotoğrafı yüklenmeli.
- Mağaza sahibine ait IBAN ya da kredi kartı tanımlanmalı.
- Mağaza tüzel kişilik ise vergi numarası, şirket adresi girilmeli.

HESAP UYARILARI

- Hesap açarken mağaza sahibinin girdiği adres ya da banka bilgileri farklı kişiye aitse hesap askıya alınır.
- Kargonun çıkış yaptığı ülke ile kayıt esnasında seçilen ülke (shop country) aynı olmalı.
- Bulunduğunuz ülkenin para birimini seçmelisiniz. Başka bir ülkenin para birimi seçilirse yüzde 2.5 komisyon kesiliyor.

VERGİ MUAFİYETİ

Etsy sitesinde mağaza açıp satış yapanlar için çeşitli vergi kolaylıkları da bulunuyor. Mağaza sahipleri, Bakanlık'tan alınan Esnaf Vergi Muafiyet Belgesi ile yıllık 320 bin liraya kadar olan satışlarda vergi muafiyetinden faydalanabiliyor. Bu tutarın üzerindeki satışlarda şirket olma şartı aranıyor.

KARGO VE GÜMRÜK

Etsy'de mağazadan satılan ürünlerin gönderilmesi için aracı kargo firmalarının kullanılması öneriliyor. Bu firmalar bireysel gönderimlere oranla avantajlı fiyatlar sunuyor. Paketlerin ağırlığı ve hacmi önemli olduğundan süsleme veya fazlalıklardan kaçınılması tavsiye ediliyor. Ayrıca yurt dışı gönderimlerinde kargo paketinin üstüne mutlaka proforma fatura ve bildirilmesi gereken formların fotokopisinin eklenmesi gerekiyor. Aksi taktirde gümrükte paketin açılacağı ve sürecin uzayacağı belirtiliyor.

Mağaza sahiplerine
uyarlar

- Mağaza adınızı 3 defa değiştirebilirsiniz.
- Hesap açarken seçilen ülke (shop country) değiştirilemez.
- Mağazanızda ürünlerinize raf ömrü vermelisiniz. Yoksa Etsy raf ömrünün otomatik uzatır ve her defasında raf ücreti kesilir.

TEXWORLD PARIS
2023 SPRINGParis - Fransa
6 - 8 Şubat 2023Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

TEKSTİL DÜNYASININ KALBİNDE YERİNİZİ ALIN!

NEDEN TEXWORLD?

- Avrupa'nın önde gelen aksesuar, hazır giyim, kumaş ve moda fuarı
- Sektörün trendlerini yaşayabilme fırsatı
- 55.000 m² sergileme alanı
- 16 ülkeden 200 katılımcı
- En büyük 1.yabancı ülke katılımı : **Türkiye**

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu, temel aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Milli İştiraki broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C Ticaret Bakanlığı'nın teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme

KATILIM BEDELİ

Minimum stant alanı : 12 m²
Katılım bedeli : 14.725 TL

140
YILGülün Gürsoy / Ruken Ayata Boztaş / Metin Gökhan Çapkın
Çiğdem Terzi Esendemir

Tel : 0212 455 61 17 / 455 65 83 / 455 61 16 / 455 61 03
GSM : 0530 151 42 33 / 0530 151 42 37 / 0530 664 86 22 / 0530 040 83 71
E-Posta : gulun.gursoy@ito.org.tr / ruken.ayata@ito.org.tr
gokhan.capkink@ito.org.tr / cigdem.terzi@ito.org.tr
Faks : 0212 520 15 26
444 0 486 | ito.org.tr | @itoturumsal

İstanbul Ticaret Üniversitesi, bin 81 öğrencisini daha Cemile Sultan Korusu'nda düzenlenen mezuniyet töreni ile iş hayatına uğurladı. Mezunlar, İstanbul'un eşsiz manzarası eşliğinde kep attı.

1081 mezun daha iş hayatına uğurlandı

HAMİT KARDAŞ

Bu sene 20'nci yılını geride bırakan İstanbul Ticaret Üniversitesi, bin 81 öğrenciyi daha Cemile Sultan Korusu'nda düzenlenen törenle mezun etti. Böylece TİCARET, 20 bin mezun sayısını aştı. Törende üniversite 1, 2 ve 3'üncüsü ile onur ve üstün onur belgesi alanlar adına birer fidan dikilerek, fidan sertifikası verildi. Altı fakültenin mezunları kep atarak uğurlandı.

YENİ BİR HİKAYE YAZAKSINIZ

Üniversite Mütevelli Heyet ve İstanbul Ticaret Odası Medis Başkanı Öztürk Oran, mezuniyet töreninde yaptığı konuşmada, üniversitenin her yıl adım adım büyüdüğünü söyledi. Oran, bunun mimarı olarak Rektör Prof. Dr. Yücel Oğurlu ve tüm akademisyenlere, idari kadroya, öğrencilere, velilere ve tüm mezunlara teşekkür etti.

Mezunların bundan sonra yeni bir hikaye yazacaklarını belirten Oran, "Şu güzel tabloya baktığımda tutkuyla, heyecanla işinin peşinde koşarken kırmadan, dökmeden, kalpleri incitmeden ilerleyecek insanları görüyorum" dedi.

Mezuniyetin üniversiteden ayrılık olmaması gerektiğini vurgulayan Oran, kapılarının mezunlara daima açık olduğunu söyledi.

ÖĞRENMEYİ ÖĞRENİN

Rektör Prof. Dr. Yücel Oğurlu ise

mezuniyetin lisans döneminin sonu, ancak hayatta yeni bir sürecin başlangıcı olduğunu hatırlatarak, mezunlara tavsiyelerde bulundu. "Üniversite eğitimi size iyi bir meslek kazandırır, ancak mesleğinizde başarılı olmanız ve başarınızı sürdürmeniz kendinizi geliştirmeye devam etmenize bağlı" diyen Prof. Dr. Oğurlu, öğrenme sürecinin beşikten mezara kadar sürdüğünü ve günümüzde herkes için bir gereklilik olduğunu söyledi.

Prof. Dr. Oğurlu, şöyle devam etti: "Kendinizi her alanda sürekli geliştirme gayreti içinde olun. Ne iş yaparsanız yapın, iyi olmaya ve bulunduğunuz yerde farklılık oluşturmaya çalışın. Yaptığınız işlerin kalıcı olmasına özen gösterin. Günümüzde temel bir bilimi en iyi şekilde bilmek tek başına yeterli değil. Her şeyin çok hızlı gelişip değiştiği dünyada ihtiyaç duyacağımız en önemli şey, öğrenmeyi öğrenmek ve öğrendiğimiz bilgiyi kullanmayı bilmektir. Mark Twain'in ifadesiyle eğitim hafızayı doldurmak değil, zihni geliştirmektir."

Rektör Prof. Dr. Oğurlu, mezunlardan mezuniyeti bir ayrılık olarak görmemelerini, bundan sonraki başarılarından üniversiteyi haberdar etmelerini isteyerek, dönem arkadaşlarını ve akademisyenlerini unutmamalarını tavsiye etti.

Konuşmaların ardından mezun olan öğrenciler, fakülte ve bölümlere göre 50'şer kişilik gruplar halinde sahneye davet edildi ve toplu kep atıldı.



Üniversite birincisi Gamze Doğan Kürün'e plaketini Üniversite Mütevelli Heyet ve İstanbul Ticaret Odası Meclis Başkanı Öztürk Oran, ikinci Gamze Aytekin'e Rektör Prof. Dr. Yücel Oğurlu, üçüncü Pınar Kahrıman'a ise İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay verdi. Rektör Yardımcıları Prof. Dr. Abdül Halim Zaim ve Prof. Dr. Elçin Aykaç Alp Onur, üstün onur belgesi alan öğrencilere plaket takdim etti.

Yeni temsilcilerimiz sizlersiniz

İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay, törendeki konuşmasında, mezunlara, "Öğrendikleriniz sadece sizde kalmamalı. Göreviniz bu bilgileri ülkeniz için, vatanınız için, memleketiniz için de yararlı ve değerli hale getirmektir" tavsiyesinde bulundu.

Dr. Kuralay, şunları söyledi: "Üniversiteyle birlikte İstanbul Ticaret Odası olarak her zaman yanınızda olacağız. Türkiye'nin en önemli

teknoloji projelerini hayata geçiren Teknopark İstanbul, Türkiye'nin başlıca girişim merkezi olan Bilgiyi Ticarileştirme Merkezimiz, siz değerli mezunlarımızın hizmetinde olacak. Özgür düşünen, araştıran, tartışan, üreten bireyler olarak Türkiye'nin kalkınma yolculuğuna bu imkanları kullanarak da katkı verebilirsiniz. Sizler üniversitemizin gurur kaynağısınız. Bizim yeni temsilcilerimiz sizlersiniz."

40 yaşında birincilikle bitirdi

Üniversiteyi birincilikle bitiren Gamze Doğan Kürün, mezuniyet töreninde yaptığı konuşmada, 18 yıllık çalışma hayatından sonra üniversite okumaya karar verip 40 yaşında mezun olduğunu söyledi. Kürün, insanların yaptıklarından değil, yapmadıklarından pişman olduklarını belirterek, "Başansızlıktan değil, denememekten korkulmalı" dedi. Gamze Doğan Kürün, şunları söyledi: "İletişim

Fakültesi öğrencisi olmak benim için her zaman çok önemliydi. Günümüzde iletişim; ekonomiden teknolojiye, medyadan sanata, spordan eğitime, siyasetten diplomasiye kadar tüm bu alanların merkezinde yer alıyor. Ama benim için bu fakültenin bir öğrencisi olmanın diğer bir önemi; hayallerime ulaşmak, hayatımda yarım kalanı tamamlamak demektir."

Yöneticiler İçin Mentorluk Becerileri

Bireysel Eğitim Programı

EĞİTİM ŞEKLİ (ONLINE)

Eğitim Tarihi : 26.09.2022 / 17.10.2022
Eğitim Süreci : 22 Saat / 11 Gün
Eğitim Günleri : Pazartesi / Çarşamba / Cuma
Eğitim Ücreti : 2850 TL (KDV Dahil)

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

Yöneticiler İçin Mentorluk Becerileri

Kurumsal Sertifika Eğitim Programı

EĞİTİM ŞEKLİ (ONLINE)

Eğitim Tarihi : 26.09.2022 / 17.10.2022
Eğitim Süreci : 22 Saat / 11 Gün
Eğitim Günleri : Pazartesi / Çarşamba / Cuma

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



Fabrika ayarları yeterli mi?

Mekanik sistemlerde bir tuşla fabrika ayarlarına geri dönülebilir de ruh taşıyan sosyal sistemlerde bu mümkün değil. Kurumsallaşma, kuruluş döneminin ruhuna dönmekle sınırlı olmayan, yeni ihtiyaçlara göre her an oluşum ve gelişim halinde olan kapsamlı bir içeriktir.

Kurumsallaşma, insanın evrenin sırlarını çözmesi ile gelişmiş bir kavramdır. Aristo'ya dayanan, Galileo ve Newton ile taçlanan görüşe göre evren; Yaratıcı'nın harika bir düzenle kurduğu, özünde madde ve matematiğin yer aldığı ve belirli kurallar ile kendi başına ve değişmez kanunlara göre işleyen, mekanik bir düzene sahiptir. Bu görüş, Einstein ve takipçisi bilim adamları tarafından geliştirildi. Böylece zaman ve mekânın durağan olduğuna dayanan Newton fiziğinin, madde odaklı sabit yasaları, kuantum fiziğinin, değişken, dinamik ve madde ötesi yasalarına yenik düştü. Zaman, mekân, hareket, güç gibi hayatın bütün değişkenleri, belirli fizik ve matematik kurallara göre işlemektedir, ancak bu işleyiş, sabit değil, her an değişim halindedir. Yaratıcı, kurduğu sistemi, kendi haline bırakmamış, her an onu yönetmeye devam etmektedir. Böylece Kur'an-ı Kerim'in işaret ettiği, evren ve içindeki her şey iç içe, hareket ve inşa halindedir görüşü, teorik olarak da kanıtlanmıştır. Hayatın en küçük yapı taşı olan maddenin, değişken bir enerji (ruh) ile bir bütün oluşturduğu bilimsel olarak da anlaşılmıştır.

Sosyal sistemler

Evrene ilişkin bilgilerdeki değişim, sosyal sistemlerin yönetimini ve kurumsal yasaları da değiştirmiştir. Bir örgütü, kuruluş döneminde yahut sonra kolayca işleyecek, mantık odaklı bir kurallar zincirine bağlamak ve organizasyon modelini yerleştirmek gerekli ama yeterli değildir. Zira sosyal sistemler; kuruluş dönemindeki tasarımlarını, zamanla oluşan değişim, yeni veriler ve ihtiyaçlara göre yeniden yapılandırabilirlerse yani ki sürekli bir inşa ve olma çabasında olurlarsa ilk tasarımdaki ruhu, bugünün ihtiyaçlarına göre yeniden oluşturabilirler.

Kuruldukları ilk andan itibaren bir yıpranmaya ve yok oluşa doğru gittikleri bilinen sosyal sistemlerin kurumsallaşmaları ile temel amaç sistemi, değişen şartlara cevap verecek, oluşum halinde, dinamik ve sistematik bir kurallar zincirine ve bunu tamamlayacak bir kimlik, aidiyet, değer ve ruh bütünlüğüne kavuşturmak. Sosyal sistemin özellikle kurucu liderden sonraki işleyişinin tanımlanması, kurumların, kendilerine ruh veren değerlerden kopmadan, güncel kalmaları için gerekli ve önemlidir.

Unutulmamalıdır ki, tarihe yön veren ve çok önemli toplumsal dönüşümlere öncülük eden liderlere yönelik en önemli beklenti, onlara ihtiyaç duyulmayacak, sürdürülebilir bir düzeni kurmalarıdır.



İstanbul Ticaret fotoğrafları jürisi değerlendirmesini yaptı

İSTANBUL Ticaret Odası'nın kuruluşunun 140. yılı münasebetiyle düzenlenen fotoğraf yarışmasında değerlendirme toplantısı yapıldı. Amatör ve profesyonel herkese açık olan ve büyük ilgi gören yarışma için binlerce fotoğraf gönderildi. Her yarışmacının en fazla 5 adet renkli veya siyah-beyaz fotoğrafla katılabildiği yarışmada fotoğraflar, katılımcılar tarafından web sitesine yüklendi. 'İstanbul Ticaret Fotoğrafları'

başlıklı yarışmanın web sitesindeki fotoğrafları inceleyip ön değerlendirme yapan jüri üyeleri, bu kez İTO'da toplandı. Toplantıda, İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün ile fotoğraf sanatçıları İzzet Keribar, Timur Tahmaz ve Ahmet Bilal Arslan yer aldı. Jürinin, fotoğrafları çeşitli kriterlere göre birkaç turda değerlendirdiği toplantıda, ödüle layık görülen fotoğraflar ve sergilenmeye değer bulunanlar seçildi.

Portekiz firması da tedarikçisini İTO'da aradı

İTO Yan Sanayi Borsası'nın düzenlediği 'Tedarikçi Günleri'nde, bu kez Portekizli Tecnogial Lda., yan sanayici KOBİ'lerle bir araya geldi. Endüstriyel otomasyon pazarının ihtiyaçlarına yönelik üretim yapan firma; otomotiv, makina imalatı, savunma ve havacılık alanlarında faaliyet gösteriyor.



OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası Yan Sanayi Borsası (YSB), 'Tedarikçi Günleri' ile yerli ve yabancı büyük firmalarla, yan sanayi firmalarını buluşturmaya devam ediyor. İTO, tedarikçi firmalarla B2B masasına oturan büyük firmaların yetkililerini bir araya getirerek yeni işbirliklerinin artmasını hedefliyor.

ENDÜSTRİYEL OTOMASYON

Bu organizasyonlardan biri de Portekizli Tecnogial firması ile gerçekleştirildi. 'Tecnogial Tedarikçi Günleri'nde, merkezi Portekiz'de bulunan ve 1982 yılında kurulan firmanın satış yöneticisi, Türk yan sanayicilerle buluştu. Firma, buluşmada frezeleme, tornalama, lazer makineleri ve hidrolik bükme kesme makineleri alanlarında tedarikçi aradı.

Tecnogial Lda. firması, endüstriyel otomasyon pazarının ihtiyaçlarına yönelik otomotiv, makina imalatı, demir & çelik, elektrik & elektronik, savunma ve havacılık sektörlerinde faaliyet gösteriyor.

İTO Yan Sanayi Borsası'nın düzenlediği Tedarikçi Günü etkinliği kapsamında 34 firma, Tecnogial Lda. yetkilisi ile bir araya geldi.



İthalatta 12'nci sırada

Türkiye-Portekiz arasında 2021 yılında ihracat 1.5 milyar dolar, ithalat ise 1.1 milyar dolar olarak gerçekleşti. İki ülke arasındaki toplam dış ticaret hacmi ise 2.6 milyar dolar. Portekiz, geçen yıl gerçekleştirdiği 98 milyar dolarlık ithalatla dünyada 40. sırada. Portekiz'in ithalat yaptığı ülkeler arasında İspanya, Fransa, Almanya, Hollanda ve İtalya bulunuyor. Türkiye, Portekiz'e yaptığı yüzde 1.4 oranındaki ihracat ile 12. sırada yer alıyor.

Tecnogial'ın faaliyet alanları

- Frezeleme makineleri
- Sayısal kumanda kontrollü işleme merkezleri
- Tornalama tezgahları
- Lazer makineleri
- Delme ve dış açma makineleri
- Yarı otomatik ve hidrolik, kesme ve bükme makineleri
- Yüzey kaplama makineleri
- Düz yüzey taşlama makineleri
- Boya kabinleri

Portekiz'in Türkiye'den ithal ettiği ürünler

- Demir ve çelik
- Pamuk ve pamuklu mensucat
- Makineler ve mekanik cihazlar
- Plastikler ve mamulleri
- Elektrikli makina ve cihazlar
- İnorganik kimyasallar
- Su ürünleri
- Alüminyum ve alüminyumdan eşyalar

PSI 2023

Düsseldorf - Almanya
10 - 12 OCAK 2023

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



AVRUPA'NIN PROMOSYON ÜRÜNLERİ FUARINDA YERİNİZİ ALIN

- Avrupa'nın en büyük ve etkin promosyon ürünleri fuarlarından
- 2 ayrı salonda yaklaşık 30.000 m² sergileme alanı
- 35 ülkeden katılımı
- 81 ülkeden ziyaretçi
- 60.kez düzenlenecek PSI'nin her yıl yükselen ziyaretçi grafiği
- Promosyon sektörünün uluslararası enstitüsü PSI (Promotion Product Service Industry) nın 6.000 uluslararası üreticisi, ithalatçısı ve distribütörü ile buluşma imkanı

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Minimum stant alanı : 9 m²
Katılım bedeli : 10.385 TL



140 YIL

Çiğdem Terzi Esendemir / Pelin Karamahmutoglu / Esra Avcioğlu

Tel : 0212 455 61 03 / 0212 455 65 06 / 0212 455 61 10
GSM : 0530 040 83 71 / 0530 962 01 39 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : cigdeterzi@ito.org.tr / pelin.karamahmutoglu@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal

Kadim reçetelerden esinlenerek ürünlerini ticarileştirdi

Teknopark İstanbul'da geliştirdiği Anadolu orijinli dermokozmetik ürünlerini ticarileştiren The Future Natural, 'Doğal ve Sürdürülebilir Bir Kayganlaştırıcı Jel ve Üretim Yöntemi' için uluslararası patent başvurusunda bulundu.

SOYHAN ALPASLAN

THE Future Natural, Teknopark İstanbul'da geliştirdiği Anadolu orijinli yeni nesil dermokozmetik ürünlerini ticarileştirdi. Ayrıca 'Doğal ve Sürdürülebilir Bir Kayganlaştırıcı Jel ve Üretim Yöntemi' adlı buluşu için de uluslararası patent başvurusu yaptı. Buluş ile geliştirilen üç farklı ürün, benzerlerinde bulunmayan ileri özelliklerin yanı sıra tek üründe çoklu etki mekanizmaları barındırıyor. Firma, başta Anadolu ve Osmanlı olmak üzere kadim medeniyetlerin sağlık ve güzellik reçetelerini ileri teknoloji ürünler dönüştürüyor. İstanbul Ticaret'in sorularını, The Future Natural'ın kurucusu Berna Mısra Özdemir cevapladı.

İŞ FİKRİNE DESTEK

İş fikri nasıl gelişti?

Çocukluğumdan beri kozmetik ürünlere ilgin vardı. Yeni ürünler geliştirmeye çalıştım. Lisede, evimizin mutfağında doğal kozmetik ürünler yapmaya başladım. Üniversitede, hocalarımdan Dr. İsmail Aslan, kendi işini kurma fikrimi destekledi ve beni misafir öğrenci olarak laboratuvar derslerine aldı. Böylece profesyonelce formül geliştirmeye başladım. Üniversitedeki arkadaşlarıma ürünlerimi satıp, geliriyle The Future Natural markası için Türk Marka ve Patent Kurumu'na tescil başvurusu yaptım.

FİRMA DAYANIŞMASI

The Future Natural nasıl kuruldu?

2021 yılında Teknopark İstanbul Kuluçka Merkezi'ne kabul edildim. Aynı yıl sağlık ve kozmetik alanında ilk uluslararası patent başvurumuzu gerçekleştirdik. Formülasyon çalışmalarını teknopark firmalarından SFA Ar-Ge'nin desteği ile onların laboratuvarlarında gerçekleştiriyordum. Ürün analizlerimiz olumlu sonuçlanınca pazara girmeye karar verip, bu yıl Teknopark İstanbul'da şirketimiz The Future Natural'ı kurduk.

ULUSLARARASI PATENT BAŞVURUSU

Ticarileşen ürünleriniz hangileri?

Kimyasal polimer kaynaklı ultrason jelinin yerini alabilecek tanı ve tedavi amaçlı 'Yeni Nesil Kozmetik Jel'i geliştirdik. 2021 Aralık'ta ulusal ve uluslararası patent başvurularımızı yaptık. Sağlık, güzellik alanında yaygın kullanılan jelin, gelişmiş ve doğal versiyonunu ürettik. Farklı etki mekanizmaları sayesinde birden çok kullanım alanına sahip ürünlerimizi piyasaya sunduk. Bu ürünler; yüz ve boyun dahil tüm vücutta rahatlıkla kullanılacak formülasyonlara sahip.

YÜKSEK FAYDA

Çoklu kullanım alanları neler?

İçerisindeki aromaterapi yağları iskelet-kas sistemi rahatsızlıklarının giderilmesine yardımcı oluyor. Yangılı eklem ve kas rahatsızlıklarında haricen uygulamalarla ağrı hissini azaltıyor. Cilt yüzeyindeki çatlakların giderilmesine yardımcı oluyor, uygulama bölgesini nemlendirip, onarıyor.

PROBLEMLERE ÇÖZÜM

Diğer ürünler hangileri?

Firming Gel, Lubricare Gel kullanılan tüm cihazlarla entegre çalışırken uygulama bölgesindeki cilt çatlakları, selülit, sarkma gibi cilt problemlerinin de giderilmesini sağlıyor. Lazer gibi uygulamalarda ciltte yangı oluşmasını önüyor, cildi tahriş etmiyor.

DERİN NEM ETKİSİ

Kozmetik sektörüne yönelik geliştirdiğimiz Every Gel; ev tipi lazer, elektro terapi ve epilasyon cihazı kullanımında yangıyı azaltıyor ve tahrişi önüyor, ciltteki yapışkanlık hissini iyileştiriyor. Cildi nemlendirip, daha canlı bir görünüm sağlıyor. Leke ve yağ bezelerini gideriyor, hızlı ve derin nem veriyor.

SARAYIN GÜZELLİK SIRLARI

Tarihi reçetelerle yaptığınız üretimler neler?

Osmanlı formüllerinin ileri versiyonu olan dudaklara dolgunluk ve doğal renk veren, ölü hücrelerden arındıran, gün boyu nem sağlayan çilekli lip peelingi ürettik. Kanuni Sultan Süleyman döneminde sarayın cilt bakım sırrı haline dönüşen bitkilerden ilham alıp, göz çevresine canlılık, dolgunluk veren, kırışıkları azaltan eyes care ürününü geliştirdik.

KİŞİYE ÖZEL AR-GE

İhtiyaca özel üretiminiz var mı?

Kişinin cilt tipine, ihtiyaç ve beklentilerine özel Ar-Ge yapıp, ürün geliştiriyoruz. Laboratuvar analizlerinden alınan olumlu sonuçları bakanlık sistemine kaydediyoruz. Müşterilerimiz her an bizden danışmanlık hizmeti de alabiliyor. Yakında online olarak, anlık cilt durumu ve günlük ihtiyaca özel ürünlerimizi tavsiye edip sunacağız.

Her yıla bir patent

"Hedefimiz

her yıl patentlenebilir birden fazla ürün geliştirmek. Hayalimiz ve hedefimiz, büyük bir kozmetik Ar-Ge merkezine dönüşmek. Aromaterapi bitki tarımı, botanik parkı, Ar-Ge laboratuvarı, üretim tesisi, güzellik salonu da içeren bir sağlık ve kozmetik kompleksi kurmak istiyoruz."

JELİN FAYDALARI

- Ses dalgalarının tam iletkenliğini sağladığı için taniya destek oluyor.
- Yüksek nem sağlıyor ve ciltten kolayca emiliyor.

- Cilt sorunlarını, yangılı eklem ve kas rahatsızlıklarını azaltıyor.
- Tümyle doğal içeriğe sahip, insana ve doğaya

- zarar vermiyor.
- Silme ihtiyacı gerektirmedeği için kağıttan yüzde 100 tasarruf sağlıyor.



En genç girişimci

"Medya kuruluşları sponsorluğunda gerçekleştirilen Altın Yıldız Ödül Töreni'nde 'Yılın En Genç Girişimcisi' seçildim."

Buluş ödül getirdi

"Teknopark İstanbul öncülüğünde gerçekleştirilen ISIF'22 Uluslararası Buluş Fuarı'na 'Doğal ve Sürdürülebilir Bir Kayganlaştırıcı Jel ve Üretim Yöntemi' adlı buluşumuzla katıldık. Bu buluşumuzla gümüş madalya aldık."

Teknopark formülleri

"Teknopark İstanbul'da geliştirdiğimiz ürünlerimiz ile dünya markası olma hedefine emin adımlarla ilerliyoruz. Fikir, formül, Ar-Ge süreçlerini tamamen kendimiz yürütüyoruz."

Anadolu kozmetikleri

"Anadolu kozmetikleri serisini oluşturmak için kadim medeniyetlerin sağlık ve güzellik uygulama ve formülasyonlarını yeni nesil teknolojilerle birleştiriyoruz. Böylece günümüzün ihtiyacı olan kozmetik ürünlerini daha doğal ve minimalist bir hale getiriyoruz."



Dijital devrimde sırada ne var?

Dijitalleşme sürecinde önümüzdeki yıllarda en büyük sıçrama hangi alanlarda gerçekleşecek diye baktığımızda en önemli iki trend, blokzincir teknolojileri ve yapay zeka olarak öne çıkıyor. Yapay zeka ve makina öğrenmesi sayesinde hızla gelişen otonom araçlar, yaşamımıza entegre olmaya başladı bile. Örneğin, iş modeli sürücüler üzerine kurulu olan mobilite platformu Uber, ABD'de direksiyonu otonom sistemlere doğru çevirmeye başladı ve insansız teslimat için bir şirketle anlaşarak yemek teslimatlarının insansız otonom minibüs araçlarıyla gerçekleştirilmesi için pilot denemelere başladı. Şirketin amacı, 2030 yılına kadar olan süreçte tamamen insansız deneyimler oluşturmak ve bir yandan da sürücülere para ödemeyerek ciddi maliyet avantajı yakalamak.

Sürücülerin tamamen ortadan kalktığı otonom sürüş vizyonu gerçeğe dönüştüğünde şu an hayal gibi görünen ilginç gelişmeleri günlük yaşamımıza deneyimleyeceğiz.

Sürücülük mesleği ortadan kalkacak

Henüz gerçekleşmemiş ancak önümüzdeki yıllarda gerçekleşmesinin amaçlandığı beşinci seviye otonom sürüş konseptine göre, araçta direksiyon kavramı tamamen ortadan kalkıyor.

Yollarda geçen beyaz alan

Bu durumda şehir içinde bir yerden bir yere seyahat ederken market kaydı olarak gördüğümüz bazen birkaç saati bulan zaman aralıkları toplantı gerçekleştirmek, kitap okumak ya da eğlenmek için fırsatları dönüşecek. Apple, Google ve benzeri büyük dijital oyuncuların farklı otomobil markalarıyla anlaşarak CarPlay vb. araç içi bilgi ve eğlence sistemlerinde birbiriyle yarışmasının arkasında bu vizyon söz konusu.

Şehir içi otopark problemlerine son

1980'li yıllara damga vuran Kara Şimşek adlı fütüristik dizide, dizinin kahramanı akıllı saati üzerinden otomobille iletişim kuruyor, uzaktan otomobili yanına çağırıyordu. Gelecekte de benzeri senaryolar söz konusu olacak. Otomobilinizden indikten sonra otomobilizin kendi kendine park etmek için belki de birkaç kilometre uzağa gidecek. Bu sayede merkezi yerlerdeki park sıkıntısı ortadan kalkacak.

Sigortacılığın yıkıcı biçimde etkilenmesi

Kendi kendini süren araçlar önümüzdeki 10-15 yıl içerisinde trafiği domine ettikten bir süre sonra kazaya sebebiyet vermemesi için insanların sürdüğü araçlar trafikten men edilecek. Tümyle otonom araçların olduğu trafikte kaza yapmak da tarihe karışacak. Bu nedenle sigortacılık yıkıcı biçimde etkilenecek.

Otonom trafikte aceleniz varsa ne yapacaksınız?

Tümyle otonom (direksiyonsuz) araçların olduğu bir otobanda bir yere yetişmek istediğinizi düşünün. Geçiş üstünlüğünü nasıl talep edeceksiniz? Blockchain tabanlı ve yapay zeka destekli ağları ifade eden ve 'akıllı ağlar' olarak adlandırılan geleceğin bütünsel bu dünyasında geçiş üstünlüğü talebinizi iletikten sonra aracınız çevredeki diğer araçlardan, belirli bir kripto para ödemesi karşılığında, bu üstünlüğü talep edecek.

Özetle, önümüzdeki 10-15 yıl dijitalleşmenin evrimi noktasında çok ilginç gelişmelere gebe...

Togg'un toplumsal karşılığı olur mu?

Önce yalın ve masum bir soru yöneltelim. Teknolojik bir ürünün toplumda bir karşılığı ve yeri olur mu? Cevabımız da yalın olsun; varoluş sebepleri sosyolojik ve kültürel ise olur. İzaha çalışalım. Yani; ülke olarak şimdiye dek yapamadığınız ve makinadan öte bir anlam yüklenen teknolojik bir aracı başarıp imal etmişseniz süreç içerisinde toplumda bunun bir karşılığı oluşur. Doğu ağırlıklı toplumlarda ise bu daha belirgin olarak ortaya çıkar. Bu nedenle sözgelimi Baykar'ın yaptığı insansız hava araçlarının süreç içerisinde toplumda bir karşılığı oluştu. Hatta bu oran makinanın işlevi belirginleştikçe, başarıları arttıkça giderek güçleniyor ve küresel bir kahramanlık boyutuna bile evrilebiliyor.

Bu çerçevede Togg'un yapmakta olduğu otomobillerin de elbette bir karşılığı olur. Aslında burada kritik sorular şunlar: Toplumda ve de siyasette karşılığı olmanın imal edilen araç açısından anlamı pozitif mi, negatif mi? Veya her iki boyut da söz konusu ise netice olarak iş nereye evrilir? Bu durum Togg için ne derece hayati bir konu? Bu gidişat ve evrilişin devamlılığı var mı yoksa geçici bir durum mu?

Bu sorulara kısa fakat derinlikli cevaplar aramaya çalışalım. Öncelikle ifade etmemiz gereken husus; Togg'un fikir olarak doğuşu, sahipliği noktasındaki (özel sektör, TOBB ve devletin hamiliği) üçlü yapısı, süreç içinde gelinecek nokta, devlet büyüklerinin açıklamaları ve üretilen aracı; ticari, kültürel, sosyal ve siyasi olarak anlamlandırma ve konumlandırma bağlamında toplumda bir karşılığı olur hale getirdi.

Küresel rekabet stratejisi

Önce şu bilgileri hatırlamakta fayda var. Togg'un stratejisini belirleyen tepe yönetimi, dünya ile rekabet konusunda doğru bir adım atarak yüzde yüz elektrikli otomobil tercihinde karar kıldı. Selçuk Bayraktar'ın ifadesi ile 'Bitmiş bir yarıştan çok yeni başlayan başlarsanız dünyanın en iyisini yapabilirsiniz' felsefesinde hareket edilmiş oldu. Önceki çalışmalardan ve yapılan harcamalardan vazgeçerek, hatta bir anlamda bunları çöpe atarak küresel rekabet konusuna öncelik verildi. Rekabet şartlarının henüz yeni oluşmakta olduğu elektrikli otomobil pazarına tepeden giriş yapılarak ön alınmış olundu. Otomobilden daha fazlası yaklaşımı ile otomobil kavramını yeniden tanımlama iddiası ile yola çıkıldı. Togg girişimini; Türkiye'ye ait, küresel ölçekte rekabet edecek bir teknoloji merkezi inşa etmek olarak görüldü. Ve ilk model olarak üst segmentten başladı, SUV ve sedan modeli üretim programına alındı. Beş model kurgusu biliniyor. Tasarım, teknoloji ve markalaşma konusunda çok profesyonel davranıldı ve



Prof. Dr.
Ahmet Emre
BİLGİLİ

küresel pazara odaklanıldı. Geldiğimiz nokta itibarı ile Togg'un dünya imajı başarılı bir seviyeye demirledi. Yani dünya ile rekabet konusunda çok doğru bir strateji izlenmiş oldu.

Araçların üretim ve satış noktasında da planlamalar yapılabilir hale gelindi. Şimdi en hassas nokta; ülkenin seçim atmosferine girecek olmasıdır. Siyasi iktidar da doğal olarak bu projeyi milli bir şekilde konumlandırdı ve ulusal bir gurur kaynağı olarak görüyor. Doğal olarak toplumda siyaseten bir karşılığının olması yönünde bir beklentiye de girmiş görünüyor. Togg, ülkenin hayal politikası ile reel politikası arasında bir konumlandırma içerisinde yolculuğuna devam edecektir. Zira, tam akıllı otomobil konseptinde 'güncelleme' bu süreci daimileştirmek zorunda kalacaktır. Bir anlamda cep telefonlarımıza nasıl arada bir güncelleme geliyorsa Togg da aynı mantıkla devam edecektir. Bu nedenle öncelikle güçlü bir Ar-Ge çalışması içerisinde oluyor.

Hayal değil, sahip olunabilir olmalı

Şimdi en kritik soru şu: Togg başarısını milletçe bir gurur kaynağı olarak konumlandırmak isteyen siyasi iktidar, ekonomik krizin devam ettiği, halkın alım gücünün düştüğü bir zamana denk düşen Togg'un yollara düşmesini fiyatından dolayı 'satın alınmaz' düşüncesinin yaygınlaşması gibi bir durumda kalırsa ne olur, aleyhe işlemeye başlar mı? Başlarsa hesaplar alt üst olur mu?

Bu tehlike elbette var. Ancak ciddi tedbirler alınır ve devreye sokulursa da başarının etkisi iki katına çıkabilir. Zira; zor zamanda başarmış olmanın çarpan etkisi olur. Tedbirler iki kısımda düşünülebilir. Birincisi; model olarak üst segmentten tanıtım yapıldığı ve bu modelin de zaten pahalı olacağı için acilen daha çok gelir düzeyi orta ve alt düzeyde bulunanların 'alabileceği' modeller üzerine çalışmalara kaydırılmalı. Yurt içi PR çalışmaları da bu bağlamda yeniden kurgulanmalı. Ana düşünce konsepti; yüzde yüz elektrikli, dünya ile rekabette en ileri teknoloji ama fiyat açısından hayal değil, alınabilirlik üzerine olmalı. Bu imaj üzerine çalışılırsa etkinin iki kat artacağını ifade edebiliriz.

Ülkemizde otomobil fiyatlarının vergilerden dolayı çok pahalı olduğu biliniyor. Finansal açıdan Togg, halkın gözünde satın alınabilirlik açısından hayal değil, sahip olunabilirlik üzerine yoğunlaşmalı. Unutmamak gerekir ki; 'önden başlamak önde olmayı zorunlu kılar'. Togg'un banttan inip yollara düşmesi dönemine 'zor zamanda başarmak tam da buna denir' anlayışını ortaya koymak gerekir. Ömrü daim, küresel pazarda yeri önderde olsun dileği ile.

Depoların stok hacmini yüzde 1 hatayla hesaplıyor

AYŞE BAŞAK

Depoların stok hacimleri için yeni bir hesaplama cihazı geliştirildi. Modern LİDAR teknolojisiyle tasarlanan yeni sistem, hacmi yüzde 1'den daha az hatayla tahmin ediyor. Ayrıca pratik, hızlı ve güvenli veri toplamaya izin veriyor.

DEPOLAMA sahalarında yığın halinde duran kum, tuz, asfalt benzeri dökülebilen malzemelerin toplam hacimlerini hesaplamak çoğunlukla zor bir işlemdir ve epey zaman alır.

Stok yönetimi, özel şirketler için olduğu gibi kamu hizmetleri için de önemli ve ihtimam ister. Özellikle tarım faaliyetleri, yol çalışmaları ve kar ile mücadele esnasında dökme usulü ile depolama sıklıkla kullanılır. Çoğu depolama sahasında belli parametreler olsa bile hacimler çoğunlukla görsel olarak tahmin edilir ve bu haliyle rasyonel değildir. Stokların miktarını tahmin etmek yerine hesaplamak istediğinizde ise kullanılan geleneksel yöntemler birkaç saat süren ölçümler gerektirir.



HIZLI VE GÜVENLİ VERİ

Purdue Üniversitesi araştırmacıları, bu sorunu çözmek için tam otomatik ve taşınabilir bir sistem geliştirdi.

Araştırmacıların modern LİDAR teknolojisiyle lazer darbeleri kullanılarak bir nesne veya bir yüzeyin uzaklığını anlamaya yarayan teknoloji-temel olarak tasarladıkları yeni sistemle ölçümler çok daha hızlı ve güvenilir hale geliyor.

Çalışmanın başındaki isim

olan Profesör Ayman Habib, "Teknoloji, hacmi yüzde 1'den daha az hatayla tahmin ediyor. Ayrıca pratik, hızlı ve güvenli veri toplamaya izin veriyor. Bazı geleneksel teknolojiler, bir operatörün stoka tırmanmasını gerektirir ki, bu kesinlikle güvenli olmayan bir veri toplama şeklidir" diyor. Araştırmacılar teknolojiyi çok daha büyük çatılı alanlarda da kullanılabilecek şekilde geliştirmeye devam ediyor.



Beton mukavemet ölçümlerini kökten değiştiren cihaz



GÜNÜMÜZDE inşaat sektörü, yapısal bütünlüğü ve güvenliği sağlamak, aynı zamanda inşaat programlarını, maliyet etkinliklerini optimize etmek için beton yapıların mukavemeti ile ilgili doğru, gerçek zamanlı verilere ihtiyaç duyar. Bu veriler çok önemli; çünkü beton yapının zamanından önce bozulması ve kalitesinin düşüklüğünün neden olacağı olumsuz durumlar şirketlere ve vergi mükelleflerine çok büyük maliyetlere neden olabilir. Bu nedenle beton kalitesinin sıklıkla ölçülmesi hayati önem taşır. Beton mukavemet ölçümlerinin zaman alan ve görece efektif olmayan prosedürleri vardır. Bu test yöntemlerinin çoğunda olgunluk eğrileri geliştirilir, tahribatlı beton testleri yapılır. Tüm bunlara rağmen çoğunlukla varsayımlar işin içine girer ve test sonuçları yüzde yüz güven vermez.

ÖDÜLLÜ SENSÖRLER

Şimdi tüm bu zorlukları sona erdirecek yeni bir cihaz geliştirildi. WaveLogix isimli firma tarafından geliştirilen Rebel isimli cihaz ile beton kırılması olmadan, olgunluk eğrisi oluşturmadan, tahmin, yorum veya manipülasyon yapmadan, gereksiz prosedür gecikmeleri yaşamadan beton kalitesi ölçülebiliyor. Rebel marka beton mukavemet sensörlerinin, Amerikan İnşaat Mühendisleri Derneği'nden ödül aldığını da ekleyelim. WaveLogix, 2023'te Rebel sensör sisteminin beta testini gerçekleştirmeyi planlıyor.

INTERSEC 2023

Dubai / Birleşik Arap Emirlikleri
17 - 19 Ocak 2023

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



Türkiye Güvenlik Sistemleri Sektörü Orta Doğu'da Yerini Alıyor

INTERSEC 2023

- Orta Doğu ve Kuzey Afrika'nın önde gelen Güvenlik, Acil Durum Hizmetleri, Yangın ve Kurtarma, Emniyet ve Siber Güvenlik Fuarı
- 108 ülkeden 20.000 ziyaretçi
- 500 katılımcı, 250 panelist
- 43.500 m² sergileme alanı
- Eş zamanlı düzenlenecek Light Middle East Fuarı katılımcı ve ziyaretçilerine ulaşma imkanı

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı: 12 m²
Katılım bedeli : 16.500 TL / m²



Akif Gönülcü / Gülin Gürsoy / Ruken Ayata Boztas

Tel : 0212 455 61 19 / 455 61 17 / 455 65 83
E-Posta : akif.gonulcu@ito.org.tr / gulim.gursoy@ito.org.tr / ruken.ayata@ito.org.tr
GSM : 0530 931 31 08 / 0530 151 42 33 / 0530 151 42 37

444 0 486 | ito.org.tr | LinkedIn Facebook Twitter Instagram /itokurumsal



Online emlak kiralamadan



1 milyar dolara



ABD'de 10 yıl önce kurulan emlak odaklı online pazaryeri Zumper, bugüne kadar aldığı 200 milyon dolarlık yatırımla 1 milyar dolarlık değeri geçmeyi başardı. Uzun süreli kiralamalara odaklanan uygulama, yeni ülkelere açılmayı hedefliyor.



Zumper CEO'su
Anthemos Georgiades

CEYHUN KUBURLU

GAYRİMENKUL sektöründeki hareketlilik sadece Türkiye'de değil, tüm dünyada kendini göstermeye başladı. Avrupa'dan ABD'ye, Asya'dan Ortadoğu'ya kadar dünyanın tüm ülkelerinde görülen bu hareketlilik, yeni girişimlerin ve teknolojilerin de istahını kabartıyor. Bugün oda kiralamadan tutun da koltuk kiralamaya kadar birçok alanda yeni girişimler devreye giriyor. ABD'de 2012 yılında faaliyetlerine başlayan bir uygulama olan Zumper de bu girişimlerin başında geliyor. Bugüne kadar 200 milyon dolara yakın yatırım alan uygulamanın değeri 1 milyar doları geçti. Zumper'ın hedefi ise yeni ülkelere açılmak.

6 AYDA BİR ŞEHİR DEĞİŞTİRİLİYOR

Emlak sektöründe online pazaryerlerinin de sayısı hızla artıyor. Takvim yapıtları 2012 yılını gösterdiğinde dört arkadaş, ihtiyaçlarından dolayı yeni bir girişim fikri bulurlar. Anthemos Georgiades, Leah Jones, Russell Middleton ve Taylor Glass-Moore tarafından San Francisco'da kurulan Zumper, emlak piyasasında rakipleri gibi kısa süreli ya da günlük değil, uzun süreli kiralama alanına yoğunlaşır. Hem uzun hem de kısa süreli kiralamar yapılmaması sağlayan Zumper'ın kurucuları, bulundukları bölgedeki ihtiyacın her geçen gün arttığını fark eder.

Zumper CEO'su ve kurucu ortağı Anthemos Georgiades, o günleri şöyle anlatıyor: "Pandemi bizim de büyümemizi hızlandırdı. İnsanlar artık eskisi gibi yıllarca aynı şehirde yaşamak istemiyor. Pandemi sonrası evden çalışma modeliyle birlikte 6 ay bir şehirde yaşıyorsa bir sonraki 6 ayda farklı bir şehirde yaşama modeline geçiyor. Bu hatta şehir değil, ülke olarak da aynı şekilde. Son iki yıldaki büyümemiz yüzde 100'ün üzerinde gerçekleşti. Pandemi de bu duruma katkı sağladı diyebiliriz."

KISA SÜRELİ KİRALAMA TALEBİ

Uygulama her ne kadar uzun süreli kiralama modeline yönelik geliştirilse de kullanıcıların kısa süreli kiralama modelini de talep ettiğini belirten Georgiades, "Sürekli olarak anketler düzenleyip geri bildirimler alıyoruz. Burada kullanıcıların kısa süreli taleplerini fark ettik. Bu nedenle kısa süreli kiralama alanına da odaklanacağız. Ancak bu demek değil ki, rakiplerimiz gibi bir çalışma içerisinde olacağız. Yeni nesil artık gayrimenkul satın almak istemiyor. Bu durum çok eskilerde kaldı. Kiralama modeli her geçen gün büyüyen bir seçenek olarak karşımıza çıkacak. Biz ve yatırımcılarımız bu durumun farkındayız. Hedefimiz tüm dünyaya yayılarak yeni dönemden daha fazla pay alabilmek. Yatırımcıların ilgisi her geçen gün artıyor. Bu alanda hızlı bir büyüme yakaladık ve bunu değerlendirmek istiyoruz" dedi.

200 milyon dolarlık yatırım

Emlak sektörüne odaklanan bir pazaryeri olarak karşımıza çıkan Zumper, 2020 yılının mart ayında D serisi yatırım turu kapsamında 60 milyon dolar yatırım aldı. Zumper, geçtiğimiz ay yine D serisi yatırım turu kapsamında 30 milyon dolarlık yatırım almayı başardı. Yatırım turuna, Kleiner Perkins haricinde Goodwater Capital, Headline, Dawn Capital ve Blackstone Group da katıldı. Zumper'ın paylaştığı bilgilere göre söz konusu yatırım, 2021 yılının son aylarında tamamlandı. Alınan 30 milyon dolarlık yeni yatırım ile birlikte Zumper'ın bugüne kadar aldığı toplam yatırım miktarı 200 milyon dolara ulaştı.

MADE IN STEEL 2023

Fieramilano Rho (Milano, İtalya)
9-11 Mayıs 2023

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



ÇELİK ENDÜSTRİSİNİN ÖNDE GELEN ULUSLARARASI FUARI MADE IN STEEL'DE YERİNİZİ ALIN!

NEDEN MADE IN STEEL?

- Dünya çelik sektörünün 2 yılda bir buluşma platformu
- Dünya'nın önemli uluslararası çelik fuarı ve konferansı
- 68 ülkeden 13.505 profesyonel ziyaretçi
- 20 ülkeden 1038 katılımcı

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Nakliye, gümrük, sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Milli İştiraki broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı'nın teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme

KATILIM BEDELİ

Minimum stant alanı : 12 m²
Katılım bedeli : 9.300 TL/m²

Zeynep Ülker / Mustafa Çağlayan / Esra Avcioğlu

Tel : 0212 455 61 09 / 0212 455 61 08 / 0212 455 61 10

E-Posta : zeynep.sengul@ito.org.tr / mustafa.caglayan@ito.org.tr

esra.avcioglu@ito.org.tr

Faks : 0212 520 15 26

444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal



140 YIL

B2B

İSTANBUL TİCARET ODASI DHAKA TİCARET VE SANAYİ ODASI İKİLİ İŞ GÖRÜŞMELERİ

Tarih : 28 Eylül 2022 Çarşamba

Yer : İstanbul Ticaret Odası Merkez Bina 5. Kat Fuaye Salonu
Reşadiye Caddesi 34112 Eminönü / İstanbul



ito.org.tr / itokurumsal



Film sektörünün 5 yıllık filmi çekildi

İstanbul Ticaret Odası, sinema, TV, dizi ve animasyon endüstrisinin gelişimini ele alan Türkiye’de Film Endüstrisi araştırmasını yayınladı. Araştırmada, film endüstrisinin ekonomi ve kültürel açıdan etkileri inceleniyor. Türkiye’nin dijitalleşip animasyon yapımlarına yönelerek, dünya film sektöründe söz sahibi olabileceğine dikkat çekiliyor.

BARİŞ CABACI

KÜLTÜR alanında da faaliyetlerine ara vermeden devam eden İstanbul Ticaret Odası (İTO), Türk film endüstrisinin son durumunu masaya yatırdı. İTO’nun yayınladığı Türkiye’de Film Endüstrisi (2016-2020) başlıklı araştırma raporu, İTO’nun Eminönü Merkez Binası’nda tanıtıldı. İstanbul Ticaret Üniversitesi Görsel İletişim Tasarım Bölümü Başkanı Prof. Dr. Rıdvan Şentürk yönetimindeki ekip tarafından hazırlanan raporda sinema, TV ve dizi sektörü ile animasyon sektörü, finans kaynaklarından ihracat imkanlarına kadar birçok başlıkta ele alınıyor. Sinema filmi ve dizi sektörlerine ilişkin yapım, dağıtım, gösterim, pazarlama ve ihracat gibi temel süreçler de araştırmada detaylı bir şekilde inceleniyor.

KREATİF GÜÇ

Tanıtım toplantısına başkanlık eden İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsmail Kuralay, film sektörünün Türkiye’nin uluslararası tanıtımı anlamında en önemli güç olduğunu belirtti. Kuralay, “Film sektörü ayrıca ekonomimizin dinamosu diye tanımlanabilecek bir misyona da sahip. Çünkü sinema ve film sektörleri, ülkelerin kreatif gücünü gösteren en önemli sahnedir” ifadelerini kullandı. Kuralay, dünyada dağıtılan dizilerin yüzde

25’inin de Türk içerikleri olduğunu hatırlattı.

BİRCOK SEKTÖRÜ ETKİLİYOR

Türkiye’de Film Endüstrisi araştırmasında elde edilen birçok verinin, film endüstrisinin kat ettiği mesafeyi gösterirken aynı zamanda bir yol haritası niteliğinde olduğunu kaydeden Kuralay, rapor hakkında şu bilgileri verdi: “2005-2010 ve 2011-2015 dönemi araştırmalarının devamı niteliğinde olan rapor,



sinema filmi ve TV dizisi sektörlerinin durumuna ışık tutarken, geleceğe dair bir yol haritası da sunuyor. Üç ayrı araştırma raporu ile toplam 15 yıllık süre içinde sektörde meydana gelen değişimleri bilimsel metotların ışığında değerlendirmiş olduk. Ayrıca, kreatif anlamda elimizdeki potansiyeli hâlâ yeterince değerlendirme imkanı bulamıyoruz.

Dizilerimiz 150 ülkede ekranlara çıksa da sinemada da bunu gerçekleştirmeyi başarmalıyız. Bunu başarsak birçok sektörü etkileyen film endüstrisi yükselişe geçecek, kazananları tüm sektörler olacak.”

FUARLARIN ÖNEMİ

Kuralay, İTO olarak kreatif endüstrilerin ekonomi içerisindeki payının nasıl artırılacağına dair çalışmalar yürüttüklerini söyledi. 2015 yılının bu anlamda bir dönüm

üzindeki ihracat hacmi ile ABD’den sonra talepte ikinci sıraya kadar yükseldik.”

SÖZ SAHİBİ OLMALIYIZ

Raporda ele alınan dönemin, film endüstrisi için önem arz ettiğini belirten İstanbul Ticaret Üniversitesi Görsel İletişim Tasarımı Bölümü Başkanı Prof. Dr. Rıdvan Şentürk, “Pandemi ve ekonomik değişimler sinema sektörünün de etkiledi. Bu dönem film endüstrisinin tecrübe kazandığını düşünüyorum. Raporda, bu dönemi ve gelecekte film sektörünün nasıl evrileceğini ele aldık. Türk film sektörünün diğer film endüstrilerine göre geri kaldığını gördük fakat önümüzdeki dönemde animasyon ve dijitalleşme ile birlikte film sektöründe de söz sahibi olacağız” diye konuştu.

Araştırmanın tanıtımına, İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsmail Kuralay, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün, İstanbul Ticaret Üniversitesi Görsel İletişim Tasarımı Bölümü Başkanı Prof. Dr. Rıdvan Şentürk, İstanbul Ticaret Üniversitesi Görsel İletişim Tasarımı Bölümü Öğretim Görevlisi Prof. Dr. Ala Sivas Gülçur, İstanbul Medipol Üniversitesi İletişim Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Ali Büyükaşan, İstanbul Medipol Üniversitesi İletişim Fakültesi Öğretim Görevlisi Doç. Dr. İhsan Eken, üniversite akademisyenleri ve sinemaseverler katıldı.

Yeşilçam, ortak yapımlarla dünyada markalaşacak

Türk dizi sektörü ihracat rakamlarıyla yüz güldürüyor. Yeşilçam markası ile akıllarda kalan Türk sinema sektörü ise dünya markaları arasında yer almanın arayışında. Sinema sektörü temsilcileri, ortak yapımların çoğalmasının Türk sinemasının dünyadaki marka değerini artıracığını ifade ediyor.



SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

SON yıllarda uluslararası festivallerde aldığı ödüllerle adından söz ettiren Yeşilçam; Hollywood, Bollywood gibi markalaşmayı hedefliyor.

Dizi sektöründe dünyada bir marka haline gelen Türk film endüstrisi, aynı başarıyı sinema alanında da gösterebilmek için çözüm arıyor. Sektör temsilcileri, Türk sinema endüstrisinin bilinirliğinin artması için ortak yapımlara daha çok ağırlık verilmesi gerektiğini söylüyor.

İstanbul Ticaret Odası, Türkiye’de Film Endüstrisi isimli çalışma ile 2016-2020 yılları arasındaki sektör yansımalarını masaya yatırdı.

DESTEK FONLARI

İTO’nun yaptığı çalışmanın çıktılarına göre, Türk sinemasının küresel pazarda varlığını

perçinleyebilmesi için kurum ve kuruluşlar tarafından bir destek mekanizması oluşturulması gerekiyor. Sektör temsilcileri, sanatsal açıdan zengin filmlerin festivallerde ödül aldığını, ancak yurt dışı sinemalarında gişe başarısı elde edemediğini de belirterek, “Marka bilinirliği için gişe başarısı da önemsenmeli” görüşünü paylaşıyor.

KAHRAMANLIK HİKAYELERİ

Konunun uzmanları, Türkiye’nin sinemada ilk etapta yakın coğrafyaları markasına alması gerektiğini ifade ediyor. Türk dizilerine benzeyen dramatik ve sanat filmi formlarının dünya markası olma adımına katkı sağlamaya-çağını belirten konunun



Yeni trend Nollywood

Son dönemde markalaşma yönünde adım atan bir diğer ülke ise Nijerya. Nijerya, 2009 yılından bu yana, yılda üretilen film sayısı bakımından dünyanın en büyük ikinci sinematografik gücü haline geldi. *Bollywood*’dan sonra ancak *Hollywood*’un önünde olan Nijerya,

her yıl tahmini maliyeti 20 milyon Euro’yu geçmeyen 2 bin video film çekiyor. Sinema salonları az olduğu için video çekimleri ile film üreten Nijerya, zaman içinde dev film stüdyoları kurdu. Nijerya filmlerinin düzenli izleyicisinin 150 milyonu bulunduğu tahmin ediliyor.



tarafarı, “Türk sineması, kahramanlık hikayelerine ağırlık vermeli” diyor.

DİJİTAL İMKANLAR

Günümüzde Amerikan filmlerini marka haline getiren yapımların başında Matrix, Star Wars gibi eserler yer alıyor. Bu projelerdeki dijital uygulamalar da dikkat çekiyor. Türkiye’de Film Endüstrisi’nin çıktıklarına göre, Türk sineması da dijital uygulamalara ağırlık vermeli. Türk sinemasının kendine özgü kahramanlık hikayelerini dijital imkanlarla birleştirerek, öncelikle Türk Cumhuriyetleri’ne ve yakın coğrafyalara markasını pazarlaması gerekiyor.

ASIRLIK BİR TARİH

Birinci Dünya Savaşı ile kurumsallaşma adımları atan Türk sinema sektörü, uluslararası arenada varlığını ilk defa 1964 yılında gösterdi. Metin Erksan’ın yönetmenliğini gerçekleştirdiği Susuz Yaz filmi, 1964 yılında Berlin Film Festivali’nde Altın Ayı Ödülü’nü kazandı.

Kitap İstanbul

www.kitapiststanbul.org.tr

Hazırlayan: TOLUNAY DAYI

Hep İstanbul

Yazarın 1938-1965 yılları arasında birçok gazete ve dergide yayımlanan eserleri Memleket Yazıları isimli 18 kitaplık bir diziyle okurlarına ulaşıyor. Dizinin ilk kitabı olan bu kitap, yazarın İstanbul hakkındaki gözlemlerinden oluşuyor.

Refik Halid Karay
İnkılap Kitabevi



Ticaretin efsanesi

Bu kitap, ticaret kavramının çocuklara tanıtılması adına İstanbul Ticaret Odası ve Milli Eğitim Bakanlığı işbirliğinde hazırlandı. Kitapta, İlk Çağ’dan

günümüze Çin’den başlayıp, Ortadoğu ve Avrupa ülkeleri arasında ticari köprü görevi gören İpek Yolu’nda yapılan ticaret yolculuğu, seyyahlarla yaşanan heyecan dolu maceralarla kurgulanarak anlatılıyor.

Gülçin Koç Tunalı
İstanbul Ticaret Odası Yayınları



www.kitapiststanbul.org.tr

BAHA keskin gözle göreve hazır

BAHA insansız hava aracı, ihtiyaçlar ve gelişen teknoloji doğrultusunda yeniden tasarlandı. **BAHA**, her türlü hava koşullarında ve sinyal karıştırma durumunda bile görev yapabilecek. Görüntüleme sistemi daha da geliştirilen **BAHA**'nın elektro optik sistemiyle tespit ve teşhis menzili de arttı.

OSMAN KUVVET

HAVELSAN A.Ş., Türk Silahlı Kuvvetleri'nin ihtiyaçları doğrultusunda **BAHA** insansız hava aracını yeniden tasarladı. İlk olarak yerli ve milli otopilot yazılımı ve sürü algoritmalarını test etmek amacıyla kullanılan bir platform olan **BAHA**, Türk Silahlı Kuvvetleri'nin katkısı ve saha testleriyle elde edilen verilerle yenilendi.

Yeniden tasarlanan **BAHA**'ya çok uzaktan tespit ve teşhisin yanı sıra birçok yeni özellik kazandırıldı. Bunların en önemlilerinden biri, uçuş için uygun olmayan hava şartlarında artık uçabilecek olması. Bu kapsamda özellikle soğuk hava koşullarında, sızdırmazlık özelliği ile belirli yağmur ve yağış şartları altında uçuş yapabilecek. Bununla birlikte görüntüleme sistemi olarak kameraları çok daha gelişmiş, çok daha uzak mesafeden tespit ve teşhis yapabilecek özellikte elektro optik sistemleri olacak. **BAHA**, sinyal karıştırma ortamında stabil şekilde uçabilmesini sağlayacak çözümlere sahip olacak.

TEST PLATFORMU DA YENİLENDİ

HAVELSAN Simülasyon, Otonom ve Platform Yönetim Teknolojileri Ar-Ge ve Mühendislik Direktörü Mehmet Onur Özçelik, **BAHA**'nın **HAVELSAN**'ın öz kaynaklarıyla başlattığı proje kapsamında üretildiğini ve yerlilik oranının yüzde 90 olduğunu söyledi. Özçelik şöyle devam etti: "**BAHA** platformu üzerinde yerli otonom sistemleri ve algoritmalarımızı

geliştirdik. Yapılan geliştirmelerin testlerini Silahlı Kuvvetlerimizin olduğu bölgelerde gerçekleştirmek istedik ve birçok alana gittik. Bunu yapmaktaki amacımız, öncelikle Silahlı Kuvvetlerimizin bölgedeki ihtiyacını doğru tanımlamak, görmek ve yerinde test etmektir. Bununla birlikte bu test platformunun kendisini de geliştirmiş ve daha iyi hale getirmiş olduk" diye konuştu.

DİJİTAL BİRLİK

Yeni prototipin uçuş testlerinin devam ettiğini anlatan Özçelik, "Önümüzdeki dönemde Dijital Birlik Projesi ile kullanıma alınmasını öngörüyoruz. Dijital Birlik Projesi, insansız hava araçları, insansız kara araçları ve insansız deniz araçlarından oluşan bir proje. Arkasında yine **HAVELSAN**'ın geliştirmiş olduğu komuta kontrol sistemi ile beraber tam entegre bir sistem olarak aslında geleceğin muharebe sisteminin altyapısını oluşturuyor. Bu kapsamda **HAVELSAN**'ın ciddi ürün çalışması var" dedi.

İHRAÇ EDEBİLİRİZ

Özçelik, yakın zamanda bu platformu denemek için sahalarda olacaklarını söyleyerek, "**BAHA** sadece Silahlı Kuvvetlerimiz için tasarladığımız bir ürün değil. Bunun yanı sıra dost ve müttefik ülkeler için de ihraç etmek istediğimiz ürünlerimizden biridir. Bu kapsamda birçok ülkeye farklı etkinliklerde ürünümüzü tanıtıyor ve bununla ilgili test ve demo faaliyetlerinde bulunuyoruz. Anlaşma imzalamak için yoğun çaba sarf ediyoruz" bilgisini de verdi.



Genel görev kabiliyetleri

Takip, tespit ve alan koruma
İstihbarat
Elektronik harp
Kıyı ve sınır güvenliği
Enerji nakil ve petrol hatları denetimi
Kaçakçılık ve terörle mücadele
Asayiş
Narkotik bitki tespiti
Yerleşim termal ölçümü
Orman yangın yönetimi
Afet sonrası değerlendirme
Sintine ve çevre kirliliği tespiti
Tarımsal uygulamalar
Haritacılık

Otonom yetenekler

Pistten bağımsız, dikey iniş kalkış
Gece ve gündüz, keşif, gözetleme ve istihbarat
Atış tanzimi
Tek yer kontrol istasyonundan takım ve sürü İHA'ların yönetimi
Bulut altı görev yeteneği
Otonom uçuş sistemi
Özgün otopilot sistemi
Link kopması durumunda eve dönüş ve otomatik iniş
5 kg'ye kadar faydalı yük taşıma
Özgün yer kontrol istasyonu sistemi

YENİLENDİK!

Daha Hızlı
Daha Akıllı
Daha Dijital



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

140
YIL

in /itokurumsal