



Saygı ve özlemle anıyoruz

Tarihe, "Türkiye Cumhuriyeti ilebet payidar kalacaktır" sözünü nakşeden Mustafa Kemal Atatürk'ü saygı ve özlemle anıyoruz.

120 ülkeden iş insanıyla TİCARİ DİPLOMASİ



120 ülkeden iş insanları ve 60 ülkeden alım heyetleri MÜSIAD EXPO'da buluştu. Hem üretim hem de dış ticaret süreçlerinde çeşitli işbirliklerinin kurulduğu fuar, Uluslararası İş Forumu Gıda Güvenliği ve Neslin Muhafazası Zirvesi, D8 Büyükelçiler Zirvesi ve birçok etkinlikle 'ticari diplomasinin de kalbi' oldu. ■ 7'de



SAHA'da 1 milyar dolarlık anlaşma

Osman Kuşvet ■ 20'de

İstanbul Ticaret Odası üyeleri, sektör temsilcilerini seçmek üzere 9 Kasım'da sandık başına gidiyor.



İstanbul iş dünyası sandığa gidiyor

SEÇİMLER İFM'DE

İTO'nun 700 bin üyesini temsil eden Meslek Komiteleri ve Meclis Üyeliği seçimleri, İstanbul Fuar Merkezi'nde (İFM) yapılacak. Üyeler, kullanacakları oylarla İTO'nun 81 Meslek Komitesi'nin 273'ü Meclis Üyesi olmak üzere 627 üyesini seçecek. Üyelerin oylarıyla seçilen yeni Meclis Üyeleri de 15 Kasım'da Oda'nın Yönetim Kurulu'nu belirleyecek.

HAZIRLIKLAR TAMAM

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, seçimlerin demokratik rekabet koşulları ve Oda'nın kurumsal geleneklerine uygun olarak huzur içinde geçmesi için bütün hazırlıkları yaptıklarını açıkladı. Avdagiç, üyeleri, oylarını kullanmaya davet ederek, "Tercihiniz hayırlar getirsin" temennisinde bulundu. ■ 10'da

Kim hangi sandıkta oy kullanacak?

■ 10'da

Seçim alanına nasıl ulaşılır?

■ 12'de



İSTANBUL TİCARİET

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

Ş. Odaklı

4 KASIM 2022 YIL: 64 SAYI: 3233

ISSN 1300-3666

■ İSTANBUL TİCARİET ODASI YAYINI ■

www.itohaber.com

Startup tedarikçiyle Together dönüşüm

Dünyada startupper, elektrikli araçlar için geliştirdiği çözümlerle unicorn haline geldi. Togg da tedarikçisi startupperlara unicorn olma yolunu açıyor.



Globaldeki 1.200 unicornun 38'i elektrikliyle unicorn oldu

38 unicornun 15'i, son 2 yılda 1 milyar dolarlık değeri aştı

Tedarik sanayi vites yükseltecek

Gemlik'teki açılış törenine katılan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "Bugün, Türk otomotiv sanayinin ve bununla beraber Türk otomotiv tedarik sanayinin vites yükselttiği bir gün olacaktır" dedi. ■ 9

Pili ucuzlatan tasarım

Araştırmacılar, pilde daha az malzeme ve daha az süreç gerektiren yeni tasarım geliştirdi. Lityum iyon pil üretimini basitleştiren tasarım, üretim maliyetini yüzde 40 azalttı. Ayşe Başak ■ 17

YENİ EKOSİSTEM

Hayatın her alanının bağlantıda olduğu mobilite ekosistemi geliştirmek üzere yola çıkan Togg, seri üretime başladı. Gemlik'teki Teknoloji Kampüsü'nde üretimin paydaşı olan tedarikçiler arasında birçok startup da bulunuyor. Startupperlar, akıllı ve paylaşımlı ekosistemin şekillenmesinde kritik roller üstlenecek.

GLOBAL ARENAYA GİRİŞ

Akıllı cihazı üretmek için 300 startup firmasıyla masaya oturan Togg yetkilileri, 19 startupperla ve 1 unicornla el sıkıştı. Türkiye'nin yeni unicornları olma yoluna giren bu startupperlar, global elektrikli araç tedarik havuzuna da dahil olacak. Bu nedenle, Türkiye'deki otomotiv dönüşümü Together olacak. ■ 9'da



Banış CABACI



Fuarlarla yeni kapılar açılıyor

Dünyanın en büyük inşaat sektörü fuarı BAUMA, Almanya'nın Münih kentinde profesyonelleri bir araya getirdi. Fuara İTO çatısı altında katılan firmalar daha fazla ihracat için yeni bağlantılar kurdu. Çin'deki Canton Fuarı'na online ortamda katılan firmalar da küresel pazarda yeni kapıları aralayacak. Müge Biber ■ 15

Diziler dijitalde küreselleşiyor

Türkiye, çok tutulan yapımlarıyla dünyanın en büyük ikinci dizi film ihracatçısı haline geldi. 150 ülkeye ulaşan Türk dizilerinin yeni açılım platformu ise dijital yayın yapan mecralar. İTO tarafından tanıtılan 'Kültürel Değişim ve Endüstrileşme Sürecinde Türk Dizileri' başlıklı raporda da sürdürülebilir ihracat için 'nitelikli' dizi üretimine dikkat çekiliyor. Sümeyra Yarış Topal ■ 19



İhracata yeni nesil destekler

Küresel pazarlara açılmak isteyen girişimciler destekleri, modern tanıtım yöntemleri için de kullanabilecek. Hedef pazara giriş projesi için yapılacak harcamalar için proje başına 200 bin TL destek alınabilecek. Müge Biber ■ 8'de

Çin'de elektrikli otomobil üretimi ve değişen roller

Fatih Oktay ■ 9'da

İnşaatı tamamlamaya KGF PAKETİ

Tamamlanamamış konut projelerinin bitirilmesi için 'İnşaat Hizmetleri Finansman Destek Paketi' hazırlandı. KOBİ ve KOBİ dışı inşaat firmalarının yüzde 30'u yapılmış projelerinin tamamlanması için KGF kefaletiyle azami 36 ay vadeli kredi sağlanacak. ■ 3



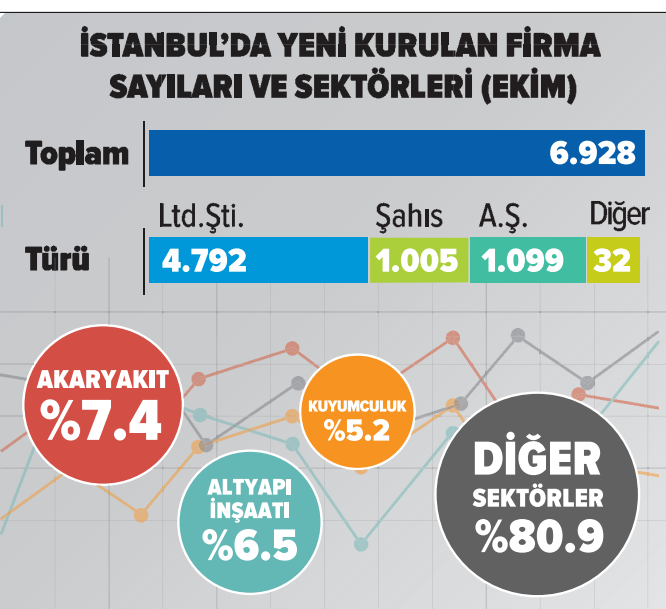
Tesvik ve denetimler 2023'te artacak

İsa Karakaş ■ 6'da



Elektrikli lojistik dönemi

Paris ve Münih caddelerinde yeni bir son nokta lojistik aracı dikkat çekiyor. Teknopark İstanbul'da geliştirilen elektrikli şehir içi araç Musoshi EV, Avrupa'da operasyonel maliyetleri yüzde 70 azalttı. Soyhan Alpaslan ■ 16'da



GoTradeGo ile işletmeler dış pazarlara hızlı giriş yapacak

Access and Trade in Global Markets Easily With GoTradeGo!

GoTradeGo is a platform that brings together foreign trade specialists operating in the sector and businesses that want to transport their jobs global arena.

View Details



- Go Global**
Entering global is easier than ever with GoTradeGo. You can take action by finding the most suitable markets for you with our foreign trade specialists all over the world.
- Grow Your Business**
Take your place in the international market with Specialists who will work for you all over the world.
- Do Import / Export**
Find the best price and the most accurate market for the product you want to import / export thanks to the specialists on the platform.
- Be Active in Foreign Trade**
You will have the opportunity to benefit from government support by managing your own foreign trade process.

JEC WORLD 2023

Paris- Fransa

25 - 27 Nisan 2023

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



KOMPOZİT SEKTÖRÜNÜN PRESTİJ FUARI'NDA YERİNİZİ ALIN!

NEDEN JEC WORLD?

- Dünya'nın en önemli kompozit buluşması
- Dünya kompozit sektörünü tanıma imkanı
- Fuar süresince kompozit liderleriyle buluşma ve ikili görüşme imkanı
- Kompozit dünyasının güncel buluşları
- Sektör konferansları ve oturumlar
- Her kıtadan 1.200 katılımcı
- 32.000 profesyonel ziyaretçi
- 76.000 m² alan

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 iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme

KATILIM BİLGİSİ

Minimum Stant Alanı : 9 m²
Katılım Bedeli : 14.330 TL/m²



140 YIL

Esra Yılmaz / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 65 10 / 455 61 10
GSM : 0530 874 89 73 / 0533 959 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta : esra.yilmaz@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr

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

İhracat veya ithalat yapmak isteyen firmalar ile serbest dış ticaret uzmanlarını bir araya getiren GoTradeGo, uluslararası ticaretin tek bir site üzerinden kolayca gerçekleştirilmesini sağlıyor. Firmaların dış pazarlara giriş sürecini hızlandıran dijital pazaryerinin hedefi, 100 bin işletmenin dünyaya açılmasına katkıda bulunmak.

TUĞÇE ÖZKUŞ

BTM girişimlerinden GoTradeGo, işini küresel arenaya taşımak isteyen işletmelerle, proje bazlı freelance çalışan dış ticaret uzmanlarını tek bir sitede buluşturuyor. Dijital dönüşümde fark yaratan bir pazaryeri olarak tanımlanan GoTradeGo, uluslararası ticaretin tek bir adresten gerçekleşmesini sağlarken, işletmelerin de küresel pazarlara giriş süreçlerini hızlandırıyor.

ANNELİK GİRİŞİMCİ YAPTI

GoTradeGo'nun kurucusu Ayşe Bağcı, annelik sürecinin kendisini girişimciliğe yönlendirdiğini söyledi. Bağcı, 'dış ticarete çalışan bir kadının anne olmasıyla birlikte neden iş hayatından uzaklaşmak zorunda kaldığı' noktasından yola çıkarak, bu girişime imza attığını açıkladı. Bağcı, hem bir anne hem de GoTradeGo kurucusu olmadan önce ithalat-ihracat departmanını yönetebildiğini ve evden çalışma gibi bir durumun söz konusu olmadığını kaydetti. Anne olduktan sonra uzaktan çalışmak zorunda kaldığını ve bu sürecin uzaktan da yönetilebilir olduğunu deneyimlediğini anlatan Bağcı, "Ortağı olduğum aile şirketine bunu kabul ettirmem mümkün olmadı. Benim konumumda olan, anne olduğu için veya başka bir nedenle fiilen bir işyerinde bulunamayan kişilerin de dış ticaretteki yetkinliklerini ekonomiye kazandırmaları gerekir düşüncesiyle GoTradeGo'nun adınımlarını attım" dedi.

İKİ FARKLI KİTLE

GoTradeGo'yu 'dünya pazarına açılmakta dar boğazın sıkışmışlığında kalmış işletmelerle, proje bazlı freelance çalışan dış ticaret uzmanlarını buluşturan, dijital dönüşümde fark yaratan bir pazaryeri' olarak



tanımlayan Bağcı, girişimin 7 kişilik bir ekipten oluştuğunu söyledi. Bağcı, iki farklı hedef kitleleri bulunduğunu, birinci hedef kitlenin Anadolu'da kalifiye dış ticaret uzmanı bulmakta zorlanan işletmeler, ikinci hedef kitlenin ise dış satışta kendine güvenen, sektörünü iyi bilen ve ismini marka yapmak isteyen dış ticaret uzmanları olduğunu kaydetti.

BTM, tüm networkünü bize açtı

Danışmanlık aldıkları Tarvenn Ventures'ın yönlendirmesiyle BTM'ye başvurduklarını anlatan Ayşe Bağcı, "BTM sayesinde girişimimize faydalı işbirlikleri gerçekleştirdik. BTM, projenin tanınması ve bilinirliği noktasında da tüm networkünü bize açtı" dedi.

PANDEMİ İŞİMİZİ KOLAYLAŞTIRDI

Girişimin ilk adımının Türkiye olması planladıklarında, Türkçe isimlerle işletmeler ve uzmanların iki ayrı sitede üyeliklerini alıp, eşleşmelerini sağladıklarını ifade eden Ayşe Bağcı, işletmeleri yeni iş modeline adapte etme sürecinde yaşadıkları zorlukları şöyle anlattı: "1 yıl kadar oldukça zorlandık. Her iki tarafın ortak çalışma gruplarını oluşturmak, işleyişi takip etmekle birlikte işletmeleri dış ticaret korkuturken, onları yeni iş modeline adapte etmek oldukça güçtü. Piyasada komisyoncu olarak bilinen uzmanların iş modeline ayak uyduramamaları bizleri zorladı. Ancak bu süreçte yaşanan pandemi işimizi kolaylaştırdı. Pandemi'den önce kullandığımız terimler sektöre oldukça yabancıydı ve iş yapış şeklini anlatmak pek de kolay olmuyordu. Pandemiyle birlikte herkes evden çalışma sürecine adapte oldu. Freelance iş imkanları ortaya çıktı ve GoTradeGo'nun öne açıldı."

Dünyada ve Türkiye'de dış ticaretin büyümesi için birçok faydalı girişim olduğunu, bunlardan bazılarının dış pazardaki talepler, satışlar ve fiyatlar konusunda hizmet verdiğini dile getiren Bağcı, GoTradeGo'nun tüm bu işlerin takibini yapacak kişilerle işletmelerin pazara giriş süreçlerini hızlandırdığının altını çizdi.

Hedef 100 bin işletme

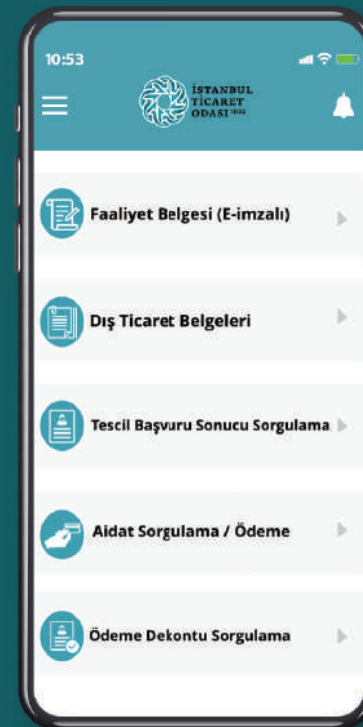
Dünyada iş yapış şekillerinin de değiştiğine dikkati çeken Ayşe Bağcı, "Böylelikle dünya çok daha küçük bir hal alıyor. Biz de sunmuş olduğumuz hizmetle dış ticaretin daha hızlı ve kolay gerçekleşmesine yardımcı oluyoruz" dedi.

Öncelikle küçük ve orta ölçekli işletmelerin dünya pazarlarına girmesiyle Türkiye ihracatının büyümesine, ekonominin güçlenmesine büyük katkıda bulunacaklarını söyleyen Bağcı, GoTradeGo'nun iş potansiyeli yaratmasından

dolayı ek gelir elde etmek isteyenlere de fırsat sunduğunu belirtti. Bağcı, işletmesini ve kendini geliştirmek isteyenlerle birlikte 100 bin işletmenin dünyaya açılmasına katkı sağlamayı hedeflediklerini kaydetti.

İSTANBUL TİCARET ODASI

HER YERDE YANINIZDA!



Yenilenen Online İşlemler İTO Mobil Uygulamasında!

- Faaliyet Belgesi (E-imzalı)
- Dış Ticaret Belgeleri
- Tescil Başvuru Sonucu Sorgulama
- Aidat Sorgulama / Ödeme
- Ödeme Dekontu Sorgulama

Google Play ya da App Store'dan hemen indirebilirsiniz.



140 YIL

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



Gümrük vergisi ve ceza borcu sorgulama sistemi güncellendi

GÜMRÜK işlemlerinden kaynaklı vergi ve ceza borçlarının yükümlüler tarafından elektronik ortamda görüntülenebilmesine imkan sağlayan 'Gümrük Vergi ve Ceza Borcu Sorgulama Sistemi' güncellendi. Bu kapsamda artık aşağıdaki işlemler gerçekleştirilebilecek:

■ Yükümlü Kayıt ve Takip Sistemi'nde (YKTS) veri girişi yapılan ve gümrük idaresince onay işlemleri tamamlanan gümrük müşavirlerince, ortaklık statülerinin geçerli olduğu süre içerisinde, ilgili oldukları müşavirlik firmasına ilişkin tüm vergi ve ceza borçlarının sorgulanması.

■ Ek tahakkuk/para cezasının ilgili olduğu beyannamelerin de görüntülenebilmesi.



Krediye erişimde döviz sınırlaması yürürlükte

BANKACILIK Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun, 21 Ekim'de ilave adımlar attığı firmaların TL kredilere erişimde döviz sınırı düzenlemesi, 1 Kasım itibarıyla yürürlüğe girdi. Düzenlemeyle kapsama giren firma sayısının kayda değer bir şekilde artması bekleniyor.

Yabancı para nakdi varlık bulundurma üst sınırının 15 milyon liradan 10 milyon liraya indirilmesi ile orta ölçekli şirketler de uygulama kapsamına girecek. Yüzde 10 yabancı para nakdi varlık sınırının yüzde 5'e düşürülmesi ise hem halihazırda kapsamda olan hem de uygulamaya yeni dahil olacak şirketler için bağlayıcılığı artıracak.

Tamamlanamayan konutlara KGF kredisi

Tamamlanamamış konut projelerinin bitirilmesi için 'İnşaat Hizmetleri Finansman Destek Paketi' hazırlandı. En az yüzde 30'u tamamlanmış projelerde konut başına 500 bin TL'ye kadar kredi kullanılabilir.



KREDİ Garanti Fonu (KGF), yarım kalan projeler için 'İnşaat Hizmetleri Finansman Destek Paketi' hazırladı. Paket, başvuru tarihinden azami 30 iş günü önce; yapı denetim kuruluşlarınca tespit edilen ve ilgili idare tarafından onaylanan seviyeye göre asgari yüzde 30'u bitmiş konut projelerinin tamamlanması için uygulanacak.

36 AY VADELİ

Bu inşaatlara verilecek kredi, 6 aylık ödemesiz dönem de dahil olmak üzere 36 ay vadeli olacak. KGF, verdiği kefalet karşılığında yararlanıcılardan her bir kefalet kullandırma için bir defaya mahsus ve peşin olarak kefalet tutarının yüzde 0.5'i oranında

kredi verenler aracılığıyla komisyon tahsil edecek. Yapılandırma durumunda ise yararlanıcılardan, kefalet bakiyesi üzerinden yüzde 0.5 oranında kredi verenler aracılığıyla peşin olarak komisyon alınacak.

KONUT BAŞINA 500 BİN TL

İnşaat projesine konut başına azami 500 bin TL kredi kullanılabilir. Tahsis edilen kredinin azami yüzde 10'u işletme harcamalarında kullanılmak üzere nakit olarak verilebilecek.

Nakit olarak sağlanan kredi dışında kalan kredi bölümü için tek seferde yapılacak 20 bin TL üzeri giderler, sözleşme veya fatura ile belgelendirilecek.

İnşaat Hizmetleri Finansman Destek Paketi'nde son kredi kullanım tarihi 31 Aralık 2022

olarak belirlendi.

SATILMAMIŞ KONUTLAR

Kredi desteğinden yararlanacakların, başvuru tarihi itibarıyla kefalet konu konut projesinin tapu kaydına göre kendisine ait veya noter tarafından düzenlenen taşınmaz satış vaadi ve arsa payı karşılığı inşaat sözleşmesine göre payına düşen arsa bölümünü veya konutların en az yüzde 20'sini satmamış ya da satış vaadinde bulunmamış olması gerekiyor. Finansman desteği, satış yapılmamış konutlar için sağlanacak.

İnşaat Hizmetleri Desteği şu bankalar aracılığıyla sunulacak: Ziraat Bankası, Vakıfbank, Halk Bankası, Ziraat Katılım Bankası, Vakıf Katılım Bankası, Türkiye Emlak Katılım Bankası, TEB, Türkiye İş Bankası, Denizbank.

Gelir vergisinde işveren ve ücretliye kolaylık

HAZİNE ve Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı'nın 'Gelir Vergisi Genel Tebliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ'i Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, genel bütçe kapsamındaki kamu idareleri tek işveren sayılarak, ücret gelirleri kümülatif matrah dikkate alınarak tevkif suretiyle vergilendirilecek. Kamu görevlileri ayrıca beyanname vermeyecek.

Böylece, genel bütçe kapsamında bulunan kamu idarelerinde çalışan personelin, yıl içinde bu kapsamdaki diğer kurum ve kuruluşlardan da ücret alması veya bu kapsamdaki diğer bir kurum ve kuruluşna nakil olması durumunda, elde ettikleri



ücretler tek işverenden alınan ücret olarak değerlendirilecek.

İŞVEREN DEĞİŞİKLİĞİ

Aynı takvim yılı içinde birden fazla işverenden ücret geliri elde eden özel sektör çalışanlarına da

kolaylık sağlandı.

Hizmet erbabının aynı takvim yılı içinde işveren değişikliği yaptığı durumlarda, talep etmesi ve işverenin de kabul etmesi halinde, yeni işverenin eski işverendeki gelir vergisi matrahını dikkate alarak kümülatif matrah üzerinden tevkifat yapılabilmesine imkan tanındı.

Değişiklikle hizmet erbabının talep etmesi ve işverenlerin de kabul etmesi kaydıyla yıl içerisinde aynı anda birden fazla işverenden alınan ücret gelirlerinin vergilendirilmesinde de kümülatif matrah dikkate alınarak tevkifat yapılabilir.

Çin menşeli mensucat ve tekstile önlem

TİCARET Bakanlığı tarafından hazırlanan İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Buna göre, 'sunî veya sentetik liflerden belirli mensucat veya tekstil ürünü' için yürütülen nihai gözden geçirme soruşturması tamamlandı.

Soruşturma sonucu, mevcut önlemin yürürlükten kalkması durumunda dumpingin ve zararın devam etmesinin veya yeniden meydana gelmesinin muhtemel olduğu saptandı. Söz konusu ürün için yürürlükte bulunan dumping'e karşı önlemin kilogram başına azami 5 dolar olarak (CIF bedelinin yüzde 42.44'ü oranında) uygulanmasına karar verildi.



Hububatta erken ödeme

HUBUBAT üreticilerine yönelik 2022 üretim yılına ilişkin mazot ve gübre desteği öne çekilerek, bu yıldan itibaren ödenebilecek.

Hububatta 2022 Üretim Yılı Mazot ve Gübre Desteklerinin 2022 Yılında Ödenebilmesine ve Bu Ödemelere İlişkin Finansman Maliyetlerinin Karşılmasına İlişkin Cumhurbaşkan Kararı, Resmi Gazete'de yayımlandı.

TALEP HALİNDE

Bu kapsamdaki tarımsal destek tutarları, bu tutarları hak etmiş üreticilerin



talep etmesi halinde Ziraat Bankası tarafından destek amacına uygun şekilde kullanılmak şartıyla 31 Mart 2023 vadedi kredi kullandırılmak suretiyle verilebilecek.

Destek ödemesinin bankaca kredi kullandırılarak üreticilere yapılması halinde, kredilerin vade tarihine kadar oluşacak faiz tutarı, gelir kaybı ödemeleri kapsamında Hazine ve Maliye Bakanlığınca, anapara ödemeleri ise Tarım ve Orman Bakanlığınca tarımsal üreticiler adına bankaya yatırılacak.

Sözleşmeli besicilik esasları açıklandı

MEVCUT besi işletmelerinin atıl kapasitelerini üretime kazandıracak, verimliliği artıracak ve kırmızı et üretiminde sürdürülebilirliği sağlayacak sözleşmeli besicilik uygulama esasları belirlendi.

Buna göre, uygulamaya ilişkin ön talep başvuruları, besici tarafından ESK'nın internet sitesinde yayımlanan form doldurularak kombina müdürlüklerine yapılacaktır.

Bir besiciyle sözleşme imzalanacak hayvan adedi asgari 5 baş, azami 200 baş olacak. Başvurusu uygun görülen besiciler ile kombina müdürlükleri arasında sözleşme imzalanacak. Başvurular 1 ay içerisinde sonuçlandırılacak.



Birine mi ihtiyacınız var?

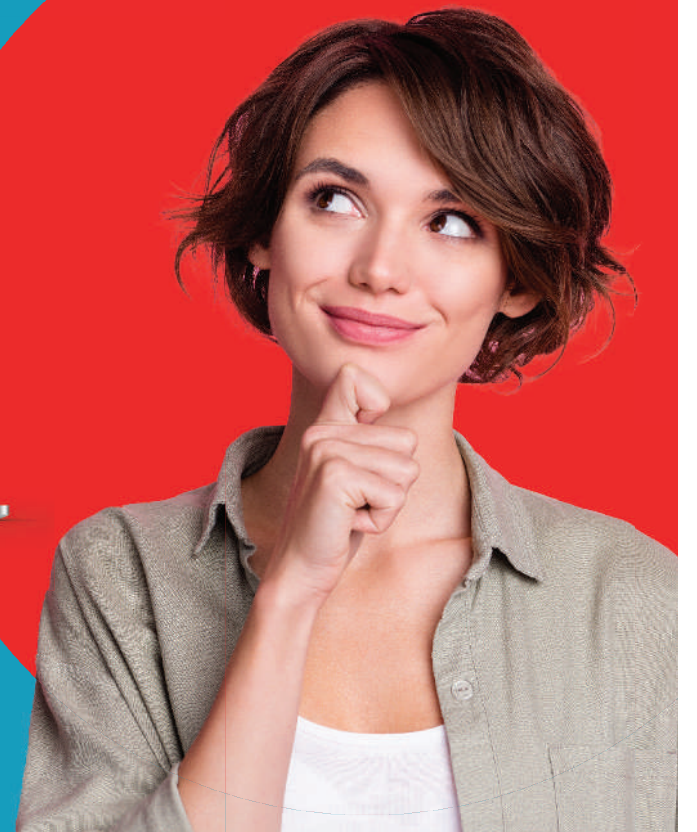
uyumsoft

Cari hesaplarınızı takip edecek,
Ödeme ve tahsilat bilgilerini kontrol edecek,
Müşteri ve tedarikçi bilgilerini takip edecek,
Rapor oluşturacak,
Teklif hazırlayıp gönderecek
birine mi ihtiyacınız var?

"ekoTicari" ile tüm bunları ve daha birçok işlemi tek bir yerden yönetin!



ekoTicari
www.ekoticari.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/0311.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.



İstanbul'da ekim ayı fiyat hareketliliği

EKİM ayında İstanbul'da perakende fiyat hareketlerinin göstergesi olan İstanbul Ücretliler Geçinme İndeksi bir önceki aya göre yüzde 3.96, toptan fiyat hareketlerini yansıtan Toptan Eşya Fiyatları İndeksi ise yüzde 5.89 arttı. Geçen yılın ekim ayına göre 2022 Ekim ayında yaşanan fiyat değişimlerini gösteren 'bir önceki yılın aynı ayına göre değişim oranı' İTO 1995 bazlı Ücretliler Geçinme İndeksi'nde yüzde 108.77, Toptan Eşya Fiyatları İndeksi'nde ise yüzde 104.21 olarak gerçekleşti.

SEKTÖREL BAZDA DEĞİŞİM ORANLARI

Ekim ayında perakende fiyatlarda bir önceki aya göre, giyim harcamalarında yüzde 7.98, ev eşyası harcamalarında yüzde 6.95, gıda harcamalarında yüzde 5.54, sağlık ve kişisel bakım harcamalarında yüzde 2.97, kültür eğitim ve eğlence harcamalarında yüzde 2.64, diğer harcamalarda yüzde 0.84, konut harcamalarında yüzde 0.31, ulaştırma ve haberleşme harcamalar grubunda yüzde 0.23 artış izlendi. Ekim 2022'de toptan fiyatlarda bir önceki aya göre, işlenmemiş maddeler grubunda yüzde 24.53, yakacak ve enerji maddeleri grubunda yüzde 4.64, mensucat grubunda yüzde 3.37, gıda maddeleri grubunda yüzde 3.21, inşaat malzemeleri grubunda yüzde 0.83 artış, kimyevi maddeler grubunda yüzde 4.29, madenler grubunda yüzde 0.03 azalma yaşandı.

14 il kent tarımı modeline geçiyor

TARIMSAL üretim alanı bakımından dünyada 31'inci sırada bulunan Türkiye, tarımsal hasıla bakımından ise Avrupa'da birinci sırada, dünyada ilk 10'da yer alıyor. Türkiye'nin tarımsal hasılası 2021'de 407 milyar liraya ulaşırken, istihdamda tarımın payı da yüzde 17 seviyesindeydi. Tarımdaki potansiyelini gıda enflasyonu ile mücadele için daha etkin kullanma kararı alan Türkiye, bu çerçevede Kent Tarımı Modeli'ni de uygulamaya alacak.

PROJENİN HEDEFLERİ

Kent Tarımı Modeli ile üretim ve tüketim merkezleri yakınlaştırılarak, şehirde yaşayanların taze ve ucuz sebze ye ilerine erişiminin sağlanması hedefleniyor. Lojistik maliyetlerinin düşürülmesi, zayıfın azaltılması ve istihdamın artırılması da hedefler arasında. Bu hedefler doğrultusunda 3 yıllık 'Kent Tarımı Eylem Planı' uygulamaya alınacak. Proje kapsamında üreticilere hibe tohum-fide, sera ve hayvancılık, makina ve ekipman, mesleki eğitim, sübvansiyonlu kredi gibi çeşitli alanlarda pek çok destek sağlanacak.

TARIM OSB'LERİ

Kent Tarımı Eylem Planı, 2023 yılında Ankara, İstanbul, İzmir ve Erzincan ile İstanbul hinterlandında yer alan Balıkesir, Bursa, Bilecik, Çanakkale, Edirne, Kırklareli, Kocaeli, Sakarya, Tekirdağ ve Yalova olmak üzere 14 ilde uygulanacak. Gelecek yılın uygulama sonuçlarına göre proje diğer illere de yaygınlaştırılacak. Söz konusu 14 il dışında kalan illerde de Tarıma Dayalı İhtisas Organize Sanayi Bölgesi (TDİOSB) projeleri ile üretim altyapısı kurulmaya başlandı. TDİOSB projeleri kapsamında, Denizli Sarayköy Jeotermal Kaynaklı Sera

Gıda enflasyonu ile mücadelede katkı sağlayacak Kent Tarımı Modeli'nde üç yıllık eylem planı hazır. Proje, önümüzdeki yıl aralarında İstanbul, Ankara ve İzmir'in de bulunduğu 14 ilde devreye girecek. Projeye üretim ve tüketim merkezleri yakınlaştırılarak şehirde yaşayanların hem taze hem de ucuz sebze ye ilerine erişebilmesi hedefleniyor.



Proje sayısı 57'ye yükseldi

Türkiye'nin en büyük sahasında yürütülen İzmir Dikili Tarıma Dayalı İhtisas Jeotermal Sera OSB'nin 3 bin 37 dekar alanda proje çalışmaları tamamlanarak, altyapı çalışmalarına başlandı. Ayrıca yeni tarıma dayalı ihtisas OSB projeleri Gümüşhane Kelkit, Kahramanmaraş Elbistan, Niğde Bor, Van, Sivas Şarkışla için yer seçimi işlemleri tamamlandı. Bu yerlere tüzel kişilik kazandırıldı. Hatay Altınözü ve Muğla Seydikemer Tarıma Dayalı İhtisas Süt

OSB'lerin de yer seçimi gerçekleştirildi ve bu iki OSB de tüzel kişilik kazandı. Projelerde altyapı çalışmaları yürütülüyor. Çanakkale Ayvacı (Jeotermal Kaynaklı), Ordu Mesudiye (Besli), Aksaray Karkın (Jeotermal Kaynaklı) ve Kayseri-Kocasinan (Jeotermal Kaynaklı) TDİOSB projeleri için ise etüt ve yer seçimi çalışmaları devam ediyor. Öte yandan, TDİOSB'lere bu yıla kadar 750 milyon lira destek sağlandı. TDİOSB proje sayısı 57'ye çıkarıldı.

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

Uluslararası emtia piyasaları

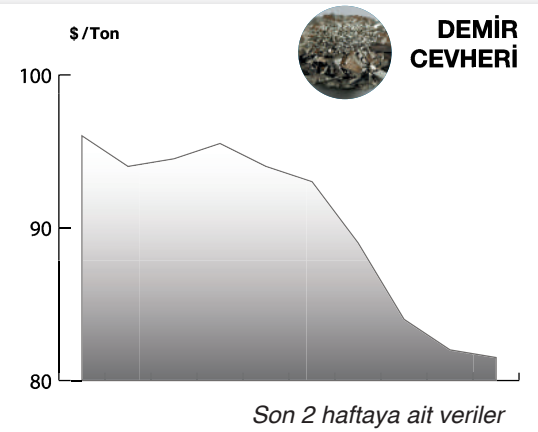
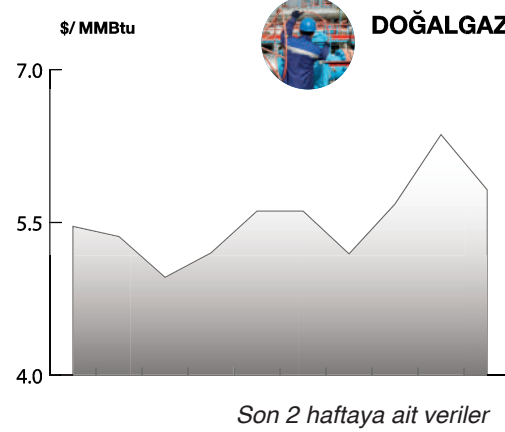
Güncel Haftalık Yıllık

Değişim %

ENERJİ	Petrol (Brent, \$/Varil)	95.7	3.2	13.0
	Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	5.8	1.7	12.1
	Doğalgaz (Dutch TFF, EURO/MWh)	116.9	17.1	74.5
	Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle)			
	Avustralya, 6.000 KCal/kg)	359	-7.5	156.4
METALLER	Altın (\$/Ons)	1.651	-0.5	-7.8
	Gümüş (\$/Ons)	19.7	1.0	-17.9
	Platin (\$/Ons)	955	3.0	-10.3
	Bakır (\$/Ton)	7.742	2.7	-21.6
	Alüminyum (\$/Ton)	2.247	1.3	-17.2
	İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	491	-3.5	-27.8
	Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	81.5	-13.3	-15.5
	Kurşun (\$/Ton)	2.008	6.2	-17.7
	Kalay (\$/Ton)	18.101	0.3	-53.0
TARIM ÜRÜNLERİ	Çinko (\$/Ton)	2.785	-4.6	-18.8
	Nikel (\$/Ton)	22.702	2.8	15.6
	Buğday (\$/Ton)	359	6.8	23.3
	Mısır (\$/Bushel)	6.96	1.5	20.2
	Mısır (\$/Ton)	284		
	Pamuk (\$/Lb)	0.76	-2.4	-35.1
	Kakao (GBP/Ton)	1.929	0.0	14.4
	Kahve (\$/Lb)	1.75	-4.9	-16.3
	Şeker (\$/lb)	0.18	0.4	-6.2
	Kereste (\$/m³)	195	-5.6	-20.4
	Ayçiçek Yağı (USD/Ton)	1.403	0.9	-2.0
	Palmye Yağı (\$/Ton)	851	2.1	-34.3
	Baltık Kuru Yü k Endeksi	1.463	-18.6	-49.4
	Emtia Endeksi (CRB Index)	295	0.8	16.1

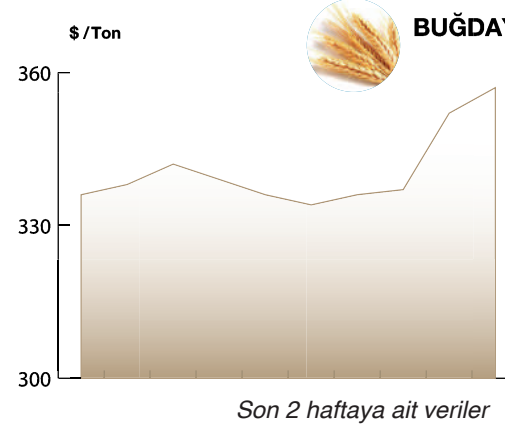
Veriler, 1 Kasım 2022 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



Gelecek yıl fiyatlanıyor

ABD ve Avrupa'da hava sıcaklıklarının mevsim normallerinin üzerinde seyretmesiyle zayıf bir dönem geçiren doğalgaz fiyatları, geçen hafta bir miktar artış gösterdi, ancak halen gördüğü zirvenin oldukça altında. Bu yılki doğalgaz stokları yüksek seviyelere ulaşırken, Rusya'nın Kuzey Akım 1'de gaz akışını tamamen durması, Ukrayna ve Türk Akımı hatlarından doğalgaz sevkiyatının ise risk altında olması nedeniyle önümüzdeki yıl Avrupa'nın doğalgaz ihtiyacı için şimdiden spekülasyon yapılması tedirginlik yaratıyor.

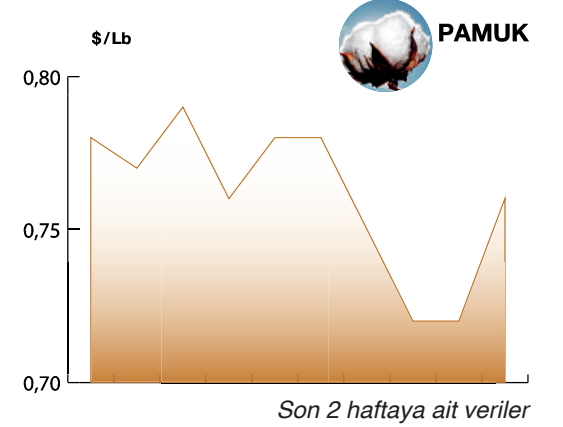


Rusya geri döndü

Buğday fiyatları, Rusya'nın tahıl sevkiyatı anlaşmasından çekildiğini açıklaması üzerine haftalık yüzde 6.8 artış ile 360 dolara kadar çıktı, ancak halen mayıs ayındaki zirvenin yüzde 20 altında işlem görüyor. Diğer taraftan Rusya, 2 Kasım'da tahıl koridoru anlaşmasına geri dönme kararı aldıklarını açıkladı. ABD Tarım Bakanlığı, 2022-23 dönemi buğday ihracatının son 50 yılın en düşüğüne gerileyeceğini öngörüyor. En büyük ihracatçı Rusya'nın ise 2022-23 dönemi üretiminin 101 milyon ton olması bekleniyor.

Stoklar artıyor

Çin ekonomisindeki yavaşlama, çelik fiyatlarındaki çöküş, demir cevheri fiyatlarına yansdı ve Nisan 2020'den beri en düşük seviyesine geriledi. Çin limanlarında demir cevheri stoklarının yükselmesi de düşüşün bir diğer nedeni. Önceki hafta yapılan Çin Komünist Partisi Kongresi'nden emlak sektörüne destek ve sıfır Covid politikasının gevşetilmesine yönelik bir mesaj algılanmaması, yakın zamanda çelik fiyatlarında dolayısıyla demir cevheri fiyatlarında yukarı yönlü hareket beklentisini azaltıyor.



İki yıl öncesinde

Ekonomik durgunluk endişeleri birçok emtiayı vurduğu gibi pamuk fiyatlarının da son iki yılın en düşük seviyeye gerilemesine neden oldu. Pamuk fiyatları, geçen haftayı 0.76'dan tamamladı. Talepte düşüş beklentisinin yanında ABD Tarım Bakanlığı, 2022-23 döneminde dünya pamuk üretimini 118.1 milyon balya olarak öngörüyor. Üretim artışının Hindistan, Brezilya ve Çin'de, düşüşünün ise ABD ve Pakistan'da olması bekleniyor.

Girişimcilere zor zaman önerileri

Ekonomide bir süredir ortaya çıkan soğuma alametleri, yeniden 'ısınma' yönüne döndü. En azından ekim ayına ilişkin ilk veriler ve anketler böyle söylüyor.

İmalat sanayinde düşüş durdu. Ayrıca perakende ticarete güvenin artmaya başladığı görülüyor. İnşaat sektöründe, hem maliyet artışlarının yavaşlaması hem de konut fiyatlarındaki artışın duraklaması ile birlikte güvenin artmaya başladığı görülüyor. Büyük olasılıkla Avrupa'da yaşanan enerji krizinin kış turizmimizi 'ısıtmasının' etkisiyle hizmet sektöründe de güven artışı var.

Yüzde 25 civarına gerileyen kredilerin büyüme hızı yeniden arttı. 13 haftalık hareketli ortalamalara bakılınca yüzde 35'e doğru bir yükseliş var.

Geçen hafta Merkez Bankası'nın ekim ayı İktisadi Yönelim Anketi'nden hesapladığımız Reel Kesim Güven Endeksi, temmuz ayından bu yana devam eden düşüşünü durdurup, hafif de olsa artış gösterdi. Anketin detayları, son dört aydır düşüş gösteren siparişlerin artıya geçtiğini gösteriyor. Keza artan stoklar da yavaş da olsa azalıyor.

Tabii bu olumlu haberlerin yanı sıra, 'olumsuz' olarak değerlendirilebilecek de birçok haber var. Nitekim 1.700'den fazla imalat sanayi firmasının katıldığı anket, önümüzdeki üç ayda siparişlerin düşeceğini öngörüyor. Muhtemelen tekstil başta ihracat siparişlerindeki düşüşün etkisi önümüzdeki dönemde daha fazla hissedilecek. Keza, kredilerde göstergelere yansıyan olumlu gelişmeye karşın, şirketlerin finansmana erişim konusunda şikayetleri devam ediyor.

Girişimcilik yeniden ivme kazanabilir

Ekonomik aktivite açısından hem olumlu hem de olumsuz sayılabilecek haberlerin sayısını artırmak mümkün. Ama uzatmaya gerek yok. Önümüzdeki dönemin, dünyadaki gelişmelerin de etkisiyle kolay olmayacağı kesin. Olumlu gelişmelere rağmen türbülansın azalma ihtimali kadar artma ihtimali de yüksek.

İş dünyası bütün bu belirsizliklere rağmen köşesine çekilip bekleyemez. Beklemiyor da zaten. Zikzaklar yaşansa da iş insanları yollarına devam edecekler.

Değişim, hatta kriz dönemlerinde girişimcilik ön plana çıkar. Bazen de böylesi çalkantılı durumlarda, mevcut girişimcilere, işini kaybeden, kafasına uygun bir iş bulma umudunu yitiren ya da çalıştığı yer yeteneklerine dar

gelen kişiler biraz da can havliyle girişim dünyasına adım atar.

Atsınlar da... Girişimciler, 'girişimci ruh' bir ülkenin en kıymetli değerlerinden. Türkiye'yi daha da ileriye ancak bu ruh taşır. Ancak gel gelelim, bu ruhun kendini gösterebilmesi, ancak bazı nitelikleri de kazanabilmekle mümkün. İzninizle bu niteliklere önerilerle birlikte değinelim.

Ekonomiye pozitif bakın, risklerde gerçekçi olun

Ünlü tarihçimiz Halil İnalcık 100 yaşındayken kendisiyle yapılan bir söyleşide, "Karamsarlık korkaklıktır" diyordu. Gerçekten de kötümserlik, korkaklığın ve tembelliğin üstüne örtülmüş kara bir şal gibidir. Gelecekte umutlu olmadığınız takdirde, girişimcilik sizin için zaten bir anlam ifade etmez. İş hayatına pozitif bir açıdan baktığınızda, zekanız keskinleşir, sezgileriniz berraklaşır.

Karamsarlık korkaklık ama riskler konusunda gerçekçi olmak gerekiyor. Hiç şüphesiz, ne hayatta ne iş hayatında sıfır risk var. Hatta uzmanlar şöyle söylüyor: "Herhangi bir işte risk göremiyorsanız o işe hiç başlamayın!" Neden dersiniz, basit, muhtemelen bilginiz yok demektir.

Hiç şüphesiz, olağanüstü dönemler risklerin de yüksek olduğu dönemler. Geleceğin riskleri de geçmişin dikiz aynasında görülebiliyor. Yapılabilecek en iyi şey, tüm riskleri önceden belirleyip, olası çözüm yollarını zihninizde iyice pişirip öyle hareket etmek. Riskleri sıfırlayamazsınız. Ama yönetebilirsiniz. Burada dikkat edilecek konu, riskin sizi yönetmemesi...

Girişimcilik, elbette öncelikle bir cesaret işi. Cesur olun. Eskilerin dediği gibi "Korkak bezirgan, ne kâr eder ne ziyan" der. Hiç risk almayanların eninde sonunda daha fazla risk almış olacağını unutmayın. Riskin olmadığı yerde fırsat da olmaz. Bazen de başarının riski, sizin fırsatınız olabilir. Girişimciliğe niyetlendiğinizde muhakkak cesur olmak zorundasınız. Çünkü girişimciliğin özü ve başlangıç noktası cesarettir. Ancak bu cesaretin, her şeyi göze olan bir korkusuzluktan farklı olduğunu unutmayın.



a.hakan.guldag@gmail.com



Trendleri yakalayın, ihtiyacın peşine düşün

Trendler, ekonomi coğrafyasının büyük ırmakları gibi geçtikleri her yerde hayatı ve iş yapma ortamını değiştirir. Bazen de rüzgar gibidir trend. Kendisini göremezsiniz ama etkilerini mutlaka fark edersiniz. Girişimcilikte orta vadeli başarıyı elde etmeniz ancak ana eğilimlerin yönünü yakalamanız ile mümkün olabilir. Aksi takdirde akıntıya kürek çekmekten kurtulamazsınız. Şimdilerde dünya iklim değişikliği gündemiyle büyük bir teknolojik değişim içine girdi. Bu eğilim önümüzdeki dönemde daha da

güçlenecek. Rekabet gücünüz de bu eğilime ne kadar uyumlu olduğunuzla ilgili olarak belirlenecek.

Türkiye sürekli değişiyor. Toplum da öyle. Nüfus yapısı değişiyor, hayata bakış değişiyor. Toplumsal trendler hayatlarımıza yön veriyor. Nelerin hangi yöne doğru değiştiğini yakalamak iş hayatında önemli. "Kimse bu ülkeyi, bu ülkenin insanlarını, çarşı-pazarı, benim kadar iyi tanıyamaz" diyebilmelisiniz. Dünyayı ve Türkiye'yi gezin. İmkanlarınız ölçüsünde yapacağınız bu gezilerdeki gözlemlerinizi sizde bir iş fikri zenginliği ortaya çıkarabilir.

Bu süreçte, talebin değil, ihtiyaçların peşine düşün. Mevcut talebi karşılamayı hedeflediğiniz takdirde kendinizi sıkı bir rekabet ortamı içinde bulabilirsiniz. Yeni yeni belirginleşen ihtiyaçları karşılamak için proje geliştirdiğinizde ise uzun bir süre yüksek kazanç elde edebilirsiniz.

İhtiyaçların peşine düşmek için ise farklı düşünmeye gayret edin. Topluma ve pazara herkesten farklı bir şekilde bakabildiğiniz takdirde, başkalarının görmediği iş imkanlarını ve nişleri algılayabilirsiniz.

En önemli sermayenize yatırım yapın

Doğrusu, içinden geçtiğimiz süreçte kendimize ya da etrafımıza mazeret üretmek için güçlü bir zemin var. Gelin görün ki, mazeret ve bahane üretimi sizi epey rahatlatırsa da başarıya giden yolları da kapatır. Gerçekçi ve pozitif bir iş yaklaşımı ise tüm sorunlar için çözüm geliştirmenize imkan verir.

"Neyim eksik?" ya da "Neden olmasın?" diye sorduğunuzda girişimcilik yolu sizin için daha bir aydınlık hale gelecek. Girişimciliğin en önemli sermayesi, kendi bilgisi, becerileri ve yaratıcı yetenekleridir. Kendinize yatırım yapmayı ihmal etmeyin. Kişiliğinizin olumlu yönlerini ve bilgi birikiminizi sürekli olarak geliştirdiğiniz takdirde,



işinizde en yüksek getiriyi elde edebilirsiniz.

Belki böylesi çalkantılı dönemlerde, yeni bir iş kurduğunuzda, sorgulayan gözleri üzerinizde daha fazla hissedeceksiniz. İpin üstündeki bir cambaz gibi izlendiğinizi düşüneceksiniz. Aman, ne zaman düşeceğinizi merak edenlere kızıp da yolunuzdan dönmeyin. Dikkatinizi dağıtmayın. Tüm bu olumsuzluklara rağmen girişimcilikten

hiçbir zaman vazgeçmeyin. Arada bir yol kazaları yaşayıp kepenkleri indirmek zorunda kalsanız da girişimcilik yoluna devam edin.

Öğrenecek, uygulayacak, deneyecek, yanılacaksınız. Ama mücadeleyi bir an bırakmayacaksınız. Rekabet sizin karakteriniz olacak. Sonunda da mutlaka başaracaksınız.

KUZEY REN-VESTFALYA. BİZE KATILIN.

EUROPE'S | | | | HEARTBEAT

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

İŞYERLERİNE

Teşvik ve denetimler 2023'te artacak

SOSYAL sigorta kapsamındaki nüfus oranı, kayıt dışı istihdamla mücadele ve prim teşviklerinin etkisiyle 2021 yılında yüzde 87 düzeyine ulaştı. Kapsamın daha da genişletilmesi amacıyla yeni yayımlanan 2023 yılına ilişkin Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı'nda işverenlere yönelik SGK aracılığıyla uygulanan istihdam teşvikleri ile önümüzdeki yıl kayıt dışı istihdamla mücadele kapsamında yapılacak denetimlere ait hususlara yer verildi. Bu çerçevede, fiili denetimlerin yanı sıra veri tabanlarının iyileştirilmesi, bilgi teknolojilerinden yararlanılması ve kayıt dışı istihdamın azaltılmasına yönelik faaliyetlere devam ediliyor. Tüm işverenleri ilgilendirmesi hasebiyle belirtilen hususlar bu yazımızda değerlendirildi.

20'DEN FAZLA TEŞVİK

Prim teşvikleri kapsamında merkezi yönetim bütçesinden SGK'ya 2021 yılında 30.7 milyar TL transfer yapıldı. 2022 yılında prim teşviklerinin 46.6 milyar TL'ye çıkarılması bekleniyor. Hazine haricinde ayrıca istihdam teşviklerinin önemli kısmı İşsizlik Sigortası Fonu'ndan karşılanıyor. SGK aracılığıyla işverenlere yönelik 20'yi aşkın teşvik ve destek uygulanıyor.

SADE VE ETKİN TEŞVİK

Önümüzdeki sene uygulanmaya başlanacak Cumhurbaşkanlığı Programı'nda sosyal güvenlik yükümlülüklerini yerine getirerek teşviklerden faydalanan işverenlere verilen istihdam teşviklerine ilişkin etki değerlendirmesi yapılarak teşviklerin daha sade ve etkin bir yapıya kavuşturulması hedefleniyor. Bu çerçevede istihdam teşviklerinin etkinlikleri gözden geçirilerek; mevcut teşviklerde mükerrerliğe sebep olan uygulamalar ve birbirini dışlayan verimsiz teşvikler belirlenecek, teşvik sisteminde sadeleştirmeye yönelik çalışmalar yapılacak.

KAYIT DIŞILIKLA MÜCADELE

SGK, halen kademeli denetim sistemi ile kayıt dışı istihdamla mücadele ediyor.

Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı'na göre, işverenlere yönelik istihdam teşviklerinin 2023'te daha sade ve etkin bir yapıya kavuşturulması hedefleniyor. Kayıt dışı ile mücadele için de risk odaklı denetim uygulamaları yaygınlaştırılacak.

Bahse konu programda sosyal güvenlik sisteminde denetim uygulamalarının daha da geliştirilip çeşitlendirilerek, risk odaklı denetim uygulamalarının yaygınlaştırılması hedefleniyor. Bu bağlamda sektörlere ve işyerlerine yönelik risk analizi temelli denetim faaliyetleri gerçekleştirilecek. Ayrıca kayıt dışılığın yoğun olduğu sektörler ile küçük ölçekli işletmelere yönelik yıl içerisinde risk analizlerine dayalı denetim ve rehberlik faaliyetleri planlanacak. Yapılan analizler sonucunda kalifiye meslek mensuplarını istihdam eden ve kayıt dışı istihdam ile eksik ücret bildirimi konusunda riskli olduğu tahmin edilen işverenlere yönelik bilgilendirmeler yapılacak. Buna rağmen gerçek ücretin altında kazanç beyan etmeye devam eden işyerleri denetim açısından risk kapsamında değerlendirilecek.



İşverenlere 2021'de teşvik bazında yapılan ödemeler

UVSK primleri işveren hissesi 5 puanlık indirim	29.4 milyar TL
İlave istihdam desteği	15.7 milyar TL
Asgari ücret desteği	5.2 milyar TL
Normalleşme desteği	1 milyar TL
İlave 6 puanlık indirim	3 milyar TL
Bölgesel yatırım desteği	2.2 milyar TL
Genç, kadın ve mesleki belge istihdam desteği	2.2 milyar TL
4/b (Bağ-Kur) 5 puan teşviki	1.5 milyar TL
Ar-Ge ve tasarım faaliyetlerine ilişkin sigorta primi desteği	1.1 milyar TL
Genç girişimci teşviki	1.5 milyar TL
Engelli sigortalı istihdamına yönelik sigorta primi teşviki	535 milyon TL
Çok tehlikeli sınıflarda yer alan işyerlerinin işsizlik sigortası indirimi	416 milyon TL
Faaliyetine ara verilen sektörlerle yönelik teşvik	235 milyon TL
Yurt dışına götürülen/gönderilen sigortalılara yönelik 5 puan indirim	92 milyon TL
Artı istihdam prim desteği	2.2 milyar TL
İşbaşı eğitim programını tamamlayanların istihdamı desteği	24 milyon TL
İstihdama dönüş prim desteği	13 milyon TL
Sosyal yardım alanların istihdamına ilişkin sigorta primi desteği	13 milyon TL
İş sağlığı ve güvenliği hizmetlerinin desteklenmesi	3.2 milyon TL
Kültür yatırımları ve girişimleri sigorta primi teşviki	1 milyon TL
İşsizlik ödeneği alanların istihdamı halinde uygulanan prim teşviki	1.7 milyon TL
Sosyal hizmetlerden faydalananların istihdamı teşviki	930 bin TL

TEXWORLD PARIS
2023 SPRING

Paris - Fransa
6 - 8 Şubat 2023

Türkiye 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

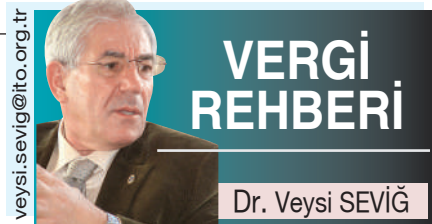
Minimum stant alanı : 12 m²
Katılım bedeli : 14.725 TL / m²



140 YIL

Gülün 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 : gulin.gursoy@ito.org.tr / ruken.ayata@ito.org.tr / gokhan.capkın@ito.org.tr / cigdem.terzi@ito.org.tr
Faks : 0212 520 15 26
444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal

İşletme hesabı
esasinda ticari
kazancın tespiti

Gelir Vergisi Kanunu'nun 39. maddesinde ifade edildiği üzere "İşletme hesabı esasına göre ticari kazanç, bir hesap dönemi içinde elde edilen hasılat ile giderler arasındaki müspet farktır."

Elde edilen hasılat, tahsil olunan paralarla tahakkuk eden alacakları; giderler ise ödenen ve borçlanılan meblağları ifade eder.

Emtia alım ve satımı ile uğraşanlarda ticari kazancın bulunması için hesap dönemi sonundaki emtia mevcudunun değeri hasılat, dönem başındaki emtia mevcudunun değeri ise giderlere ilave olunur.

Ticari kazancın bu suretle tespit edilmesi sırasında Vergi Usul Kanunu'nun değerlemeye ait hükümleri ile Gelir Vergisi Kanunu'nun 40 ve 41. maddeleri hükümlerine uyulur.

Safî kazancın tespit edilmesi için aşağıdaki giderlerin indirim konusu yapılması kabul edilir. Şöyle ki;

1. Ticari kazancın elde edilmesi ve idame ettirilmesi için yapılan genel giderler (İhracat, yurt dışında inşaat, onarma, montaj ve taşımacılık faaliyetlerinde bulunan mükellefler, bu bentte yazılı giderlere ilaveten bu faaliyetlerden döviz olarak elde ettikleri hasılatın binde beşini aşmamak koşuluyla yurt dışındaki bu işlerle ilgili giderlerine karşılık olmak üzere götürü olarak hesapladıkları giderleri de indirebilirler).

Faaliyetleri kısmen veya tamamen binek otomobillerinin kiralınması veya çeşitli şekillerde işletilmesi olanların bu amaçla kullandıkları haric olmak üzere, kiralama yoluyla edinilen binek otomobillerinin her birine ilişkin aylık kira bedelinin 8 bin TL'ye kadarkı kısmı ile binek otomobillerinin iktisabına ilişkin özel tüketim vergisi ve katma değer vergisi toplamının en fazla 200 bin TL kadarkı kısmı gider olarak dikkate alınabilir.

2. Hizmetli ve işçilerin işyerinde veya işyerinin müstemilatında işe ve ibate giderleri, tedavi ve ilaç giderleri, sigorta primleri ve emekli aidatı (Bu primlerin ve aidatın istirdat edilmemek üzere Türkiye'de kain sigorta şirketlerine veya emekli ve yardım sandıklarına ödenmiş olması ve emekli ve yardım sandıklarının tüzel kişiliği haiz bulunmaları koşuluyla 27. maddede yazılı giyim giderleri demirbaş olarak verilen giyim eşyası).

3. İşle ilgili olmak şartıyla mukavelenameye veya ilama veya kanun emrine istinaden ödenen zarar, ziyan ve tazminatlar.

4. İşle ilgili ve yapılan işin ehemmiyeti ve genişliği ile mütenasip seyahat ve ikamet giderleri (Seyahat maksadının gerektirdiği süreye mahsus olmak koşuluyla).

5. Kiralama yoluyla edinilen veya işletmeye dahil olan ve işte kullanılan taşıtların giderleri (Şu kadar ki; faaliyetleri kısmen veya tamamen binek otomobillerinin kiralınması veya çeşitli şekillerde işletilmesi olanların bu amaçla kullandıkları haric olmak üzere binek otomobillere ilişkin giderlerin en fazla yüzde 70'i indirilebilir).

6. İşletme ile ilgili olmak şartıyla bina, arazi, gider, istihlak, damga, belediye vergileri, harçlar ve kaydiyeler gibi aynı vergi, resim ve harçlar.

7. Vergi Usul Kanunu hükümlerine göre ayrılan amortismanlar (İşletmeye dahil olan gayrimenkulün iktisadi değerini artırıcı niteliği olan ısı yalıtımı ve enerji tasarrufu sağlamaya yönelik harcamalar yapıldığı yılda gider yazılabilir. Faaliyetleri kısmen veya tamamen binek otomobillerinin kiralınması veya çeşitli şekillerde işletilmesi olanların bu amaçla kullandıkları haric olmak üzere özel tüketim vergisi ve katma değer vergisi haric ilk iktisap bedeli 230 bin TL, söz konusu vergilerin maliyet bedeline eklendiği veya binek otomobilin ikinci el olarak iktisap edildiği hallerde, amortismanı tabi tutarı 430 bin TL'yi aşan binek otomobillerinin her birine ilişkin ayrılan amortismanın en fazla bu tatarlara isabet eden kısmı gider yazılabilir. Bu hükmün uygulanmasında binek otomobilin iktisap edildiği tarihte yürürlükte olan tutar dikkate alınır).

8. İşverenlerce Sendikalar Kanunu hükümlerine göre sendikalara ödenen aidatlar (Şu kadar ki; ödenen aidatın bir aylık tutarı, işyerinde işçilere ödenen çıplak ücretin bir günlük toplamını aşamaz).

9. İşverenler tarafından ücretliler adına bireysel emeklilik sistemine ödenen katkı payları (İşverenler tarafından bireysel emeklilik sistemine ödenen ve ücretle ilişkilendirilmeksizin ticari kazancın tespitinde gider olarak indirim konusu yapılacak katkı paylarının toplamı, ödemenin yapıldığı ayda elde edilen ücretin yüzde 15'ini ve yıllık olarak asgari ücretin yıllık tutarını aşamaz. Gerek işverenler tarafından bireysel emeklilik sistemine ödenen katkı payları, gerekse Gelir Vergisi Kanunu'nun 63. maddesinin birinci fıkrasının (3) numaralı bendi kapsamında indirim konusu yapılacak prim ödemelerinin toplam tutarı, ödemenin yapıldığı ayda elde edilen ücretin yüzde 15'ini yıllık olarak asgari ücretin yıllık tutarını aşamaz).

Cumhurbaşkanı bu oranı yarısına kadar indirmeye, iki katına kadar artırmaya ve belirtilen haddi, asgari ücretin yıllık tutarının iki katını geçmemek üzere yeniden belirlemeye yetkilidir.

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAGIÇ

Genel Yayın Koordinatörü
Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Ozcan Tokel

Genel Yayın Yönetmeni Tamer Çerçi	Basın ve Süreli Yayınlar Müdürü Şükrullah Dolu	Sorumlu Yazışları Müdürü Doğan Erdoğan
Gazete Yayın Sorumlusu Dilşah Keflioğlu	Yayın Direktörü Canan Bilgin	Dijital Yayın Sorumlusu Fedayi Yıldırım

Haber Merkezi
Adem Orhun, Sümeyra Yarış Topal, Şeref Kılıçlı, Müge Biber, Barış Cabacı

www.itohaber.com
İlker Başöz, Hamit Eteevrants

Reklam Cengiz Kazan	Abonelik Abdülkadir Yıldız	Grafik Osman Kuvvet	Fotoğraf Kamil Çatak
-------------------------------	--------------------------------------	-------------------------------	--------------------------------

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

ABONELİK:
Yıllık abone bedeli yurtiçi ve KKTC için 40 TL, diğer ülkeler için ise posta ücreti dahil 92 TL'dir. Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacirler için), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şirketi Ticari Şube (Ş. Kodu: 1385) 3092 No'lu hesaba yatırılabilir. IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92
Yayın türü: Yerel süreli yayın
Yayın tarihi: 04.11.2022

İSTANBUL TİCARET ODASI / www.ito.org.tr
Adres: Reşadiye Cad. 34112 Eminönü / Fatih - İstanbul
İTO Çağın Merkezi: 0212 444 04 86 / Santral: 0212 455 60 00
İSTANBUL TİCARET GAZETESİ / www.istanbulticaret.org.tr
Tel: 0212 455 61 23
Baskı: İhlas Gazetecilik A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi İhlas Plaza No:11 A/41 Yenibosna / Bahçeşehir Tel: 0212 454 30 00



Ticari diplomasinin kalbi MÜSİAD EXPO'da

MÜSİAD EXPO, dünyanın dört bir yanından iş insanlarını 2-5 Kasım tarihlerinde İstanbul'da bir araya getirdi. Ticari diplomasinin kalbinin attığı fuarda, 120 ülkeden ziyaretçi ve 60 ülkeden alım heyetleri ağırlandı. Fuar sayesinde işbirlikleri ve yatırım projeksiyonlarıyla yaklaşık 5 milyar dolarlık iş bağlantısı kurulması hedefleniyor.

DÜNYANIN dört bir yanından iş insanları, sanayiciler ve girişimciler, 2-5 Kasım tarihlerinde TÜYAP İstanbul Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlenen MÜSİAD EXPO Ticaret Fuarı'nda bir araya geldi. Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) tarafından iki yılda bir düzenlenen MÜSİAD EXPO, bu yıl 19'uncu kez kapılarını açtı. Yerli ve milli teknolojilerin küresel pazarlara tanıtıldığı fuarda; Avrupa, Asya, Afrika ve Ortadoğu başta olmak üzere 120 ülkeden ziyaretçiler ve 60 ülkeden alım heyetleri ağırlandı.

Hem üretim hem de dış ticaret süreçlerinde farklı işbirliklerinin kurulmasına sahne olan fuar, Uluslararası İş Forumu Gıda Güvenliği ve Neslin Muhafazası Zirvesi, D8 Büyükelçiler Zirvesi ve çeşitli etkinliklerle 'ticari diplomasinin de kalbi' oldu.

8 ÇEYREK POZİTİF BÜYÜME

Hazine ve Maliye Bakanı Nureddin Nebati, fuarın açılışında yaptığı konuşmada,

MÜSİAD EXPO çatısı altında bir araya gelmiş olmaktan büyük memnuniyet duyduğunu ifade etti. Küresel ekonominin zorlu bir dönemden geçtiğini belirten Nebati, Türkiye'nin ise tüm küresel sarsıntılara rağmen tehditleri fırsata çevirerek başarıyla ilerlemeye devam ettiğini söyledi.

Türkiye Ekonomi Modeli kapsamında atılan adımlarla güçlü, dengeli ve istikrarlı büyüme trendinin tüm küresel çalkantılara rağmen 2022 yılının ilk yarısında da devam ederek yüzde 7.5 büyüme sağlandığını hatırlatan Nebati, "8 çeyrek pozitif büyüme kaydeden ekonomimizde makina ve teçhizat yatırımları da 11 çeyrekte bu yana kesintisiz artmaya devam ediyor. Bu durum, büyümemizin sağlıklı bir temel üzerine inşa edildiğini açıkça ortaya koymaktadır" dedi.

ENFLASYONLA MÜCADELE

Güçlü büyüme ivmesiyle toplam istihdam rakamlarını salgın öncesi seviyenin de üzerine çıkarmayı başardıklarını kaydeden Nebati, 2022'nin ağustos ayı itibarıyla toplam

istihdamın Cumhuriyet tarihinin en yüksek seviyesi olan 31 milyon kişiye yükseldiğini aktardı.

Bakan Nebati, enflasyonla mücadeleyi tek haneli rakamlara düşürene kadar sürdürmeye devam edeceklerini ve bunda kesin kararlı olduklarını söyledi.



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

Hedef, 5 milyar dolarlık iş bağlantısı

MÜSİAD Genel Başkanı Mahmut Asmalı, üretim, yatırım ve ihracat üçgeninde yeni pazarlara açılacakları, dinamik işbirlikleri kuracakları küresel bir organizasyona imza attıklarını belirterek, "MÜSİAD EXPO çerçevesinde gerçekleşecek işbirlikleri ve yatırım projeksiyonlarıyla yaklaşık 5 milyar dolarlık iş bağlantısına vesile olmayı hedefliyoruz" dedi. Asmalı, fuarda Avrupa, Asya, Afrika ve Ortadoğu başta olmak üzere 120 ülkeden ziyaretçi ve 60 ülkeden alım heyetlerini ağırladıklarını, 24 farklı sektörden katılımcı ve ziyaretçiye ev sahipliği yaptıklarını söyledi.

Uluslararası İş Forumu'nun (IBF) bu sene 26. kez düzenleneceğini hatırlatan Asmalı, "Kanada, ABD, Ortadoğu, Kuzey Afrika ve Rusya'dan gelen binin üzerinde iş insanı ve paydaş ülke temsilcilerinin sinerjisi ile IBF 26. kongresini düzenledik. MÜSİAD EXPO'da bu yıl ilk kez D8 büyükelçilerinin katılımıyla D8 Büyükelçileri Zirvesi de organize ettik" diye konuştu.

Türkiye'de üretimin yapısı da tarihi de değişti

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagic, MÜSİAD fuarcılığında yeni bir zirve oluştuğunu belirterek, "MÜSİAD fuarlarının, fuar olmanın ötesinde bir anlamı daha var. O da, Türk iş dünyasının en büyük hayali olan yerli ve milli üretimin hayata geçtiği platformlar olmasıdır. Bu özelliği aslında büyük bir fırsat da sunuyor. Bizler MÜSİAD fuarlarını takip ederek, yerli üretimin gelişimini de izleyebiliyoruz. Bundan dolayı çok rahatlıkla diyebiliriz ki, MÜSİAD üyelerinin taşın altına ellerini koymalarıyla birlikte Türkiye'de üretimin yapısı da tarihi de değişmiştir. Anadolu insanının ticarete ve üretime aktif bir şekilde dahil olması, Türkiye ekonomisine yeni bir vizyon ve yetenek kazandırmıştır. Bunu sağlayan da MÜSİAD olmuştur" diye konuştu.

MÜSİAD EXPO 2022'yi Türkiye ekonomisinin barometresi olarak gördüğünü dile getiren Avdagic, "Ekonominin nabızı burada atıyor. Dünya ekonomilerinin durgunluktan bahsettiği bir ortamda, MÜSİAD EXPO katılımcıları üretimi, ticareti konuşuyorlar. Küresel ticareti artırmayı gündemlerine alıyorlar" dedi.



Gökhan Çapkın / Elif Kara / Levent Çakır

Tel : 0212 455 6116 / 0212 455 6239 / 0212 455 6233

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

Küresel pazarlara açılmak isteyen Türk girişimcileri için destekler yenileniyor. Yeni nesil destekler, dijital gelişmelere paralel olarak kurgulandı.



Gemi ve yat tasarım desteği

Gemi ve yat tasarım sektöründe yabancı tasarımcılardan alınacak tasarım hizmeti destek kapsamına alındı. Karardan önce bu destekten sınırlı şekilde yararlandırılmış şirketlerin de bu teşvikten faydalanmasının önü açıldı.

Destek oranı: Yüzde 50
Destek limiti: 3 milyon TL/Yıl
Süre: 5 yıl

Yeni nesil ihracatçıya yeni nesil destekler

EKİM ayında Türkiye'nin ihracatı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 3 artışla

21.3 milyar dolar oldu. Ticaret Bakanlığı da bu yükselen grafiği daha yukarıya çekmek için ihracat desteklerine yenilerini ekledi. 5973 sayılı ihracat destekleri hakkında karar 18 Ağustos'ta, 5986 sayılı e-ihracat destekleri hakkında karar ise 25 Ağustos'ta yürürlüğe girdi. Yeni nesil ihracat destekleri, Ticaret Bakanlığı uzmanlarınca İstanbul Ticaret Odası'nın youtube kanalında 'Dış Ticarete Devlet Destekleri Webinarı' ile katılımcılara anlatıldı. Dünyadaki gelişmelere paralel olarak kurgulanan yeni nesil desteklerden bazıları şöyle sıralanıyor:

PROJE HAZIRLAMA DESTEĞİ

Şirketlerin sürdürülebilir ihracat artışını sağlama odaklı hedef pazar, yurt dışı pazarlara yönelik finansman ve fiyatlandırma stratejisi, pazarlama ve kanal stratejisi ile bunlara dair aksiyon planı ve bütçelerini içeren pazara giriş projesi hazırlık sürecine dair alacakları danışmanlık ve rapor giderlerini kapsıyor.

Destek oranı: Yüzde 50
Proje başına: 200 bin TL
Şirket başına: 2 proje

PAZARA GİRİŞ BELGESİ DESTEĞİ

Akredite edilmiş kurum ve/veya kuruluşlardan alınacak; belge/sertifika, test/analiz raporu giderleri, tarım ürünlerine ilişkin laboratuvar analizleri ve belgelendirme giderleri, ilaç ruhsatlandırma ve tıbbi cihaz kayıt giderleri destek kapsamına alındı.

Destek oranı: Yüzde 50
Yıllık limit: 4 milyon TL

KÜRESEL TEDARİK ZİNCİRİ DESTEĞİ

Üretici firmaların küresel firmaların tedarik zincirine girebilmesini teminen (makina-ekipman-donanım alımı, yazılım alımı, eğitim, danışmanlık, sertifikasyon, test-analiz, ürün doğrulama giderleri) şirketlerin azami 1 projesi destek kapsamında. Üretici şirketlere verilecek desteklerde proje süresi 2 yıl. Yurt dışı depo kira giderleri depolama hizmet giderleri (yükleme, boşaltma, elleçleme) ülke başına 4 yıl, en fazla 25 birim

Destek oranı: Yüzde 50
Destek miktarı: 15 milyon TL/Proje
Küresel tedarik zinciri depo kira
Destek oranı: Yüzde 50
Destek miktarı: 4 milyon TL/Yıl
Hedef ülkeler: Yüzde 20
Hedef sektör: Yüzde 5



Müge BİBER

İHRACAT KONSORSİYUMU DESTEĞİ

İhracat konsorsiyumu statüsü almak için şirketlerin Bakanlığa başvurması gerekiyor.

Destek miktarı:

10 milyon TL/Yıl

Destek oranı:

Yüzde 50/5 yıl boyunca

Desteklenen faaliyetler:

Tanıtım, pazarlama, pazar

araştırması, rapor satın alma,

danışmanlık eğitim

BİRİM KİRA DESTEĞİ

Mağaza, depo, ofis/paylaşımlı ofis, sergi/teşhir salonu, ürün teşhir serası/tarlası, reyon/raf/dekorasyonlu köşe/kiosk/stand üzerine bina yapılmak üzere kiralanan arsayı kapsıyor. Uzun dönemli kiralınmasına karşın belirli dönemlerde ürün sergileme amacıyla kullanılan sergi/teşhir salonu da destek kapsamında.

Destek miktarı: Birim başına

yıllık 2 milyon TL

Destek oranı: Yüzde 50

Destek süresi: Ülke başına 4 yıl

Tanıtım desteği

TV ve radyo, internet, basılı tanıtım, iç ve dış mekanlarda gerçekleştirilen özel tanıtım giderleri ve diğer tanıtım harcamaları desteklenen faaliyetler arasında yer alıyor. Sosyal medya ve internet ortamında yapılan tanıtımın birden fazla ülkeye yönelik olması durumunda tanıtım giderlerinin; bu ülkelerden birinde marka tescili/marka tescil başvurusu bulunması koşuluyla desteklenmesine imkan tanındı.

Web 3 mağaza tasarımı, kurulumu, aylık hosting giderleri, dizi/film/belgesel/dijital oyunlara ürün yerleştirme gibi modern tanıtım yöntemleri destek kapsamına alındı.

Birime bağlı tanıtım desteği

Destek miktarı:

2.5 milyon TL/Her bir ülke

Destek oranı: Yüzde 50

Destek süresi: 4 yıl

Marka tesciline bağlı tanıtım desteği

Destek miktarı:

4 milyon TL/Her bir ülke

Destek oranı: Yüzde 50

Destek süresi: 4 yıl

ÇOK KANALLI ZİNCİR MAĞAZA DESTEĞİ				
Destek Kalemi	Destek Oranı %	Destek Limiti	Süre/Badet	Faydalanan
Tanıtım Giderleri		9.000.000 ₺ / Yıllık	Ülke başına 5 yıl	
Birim Kira Giderleri		2.000.000 ₺ / Birim Başına Yıllık	Birim başına 5 yıl	
Temel Kurulum/ Dekorasyon Giderleri		3.000.000 ₺ / Birim Başına	Birim başına 1 kez	
Franchise	% 50/70	2.000.000 ₺ / Birim Başına	Birim başına 2 yıl	Çok Kanallı Zincir Mağaza Markası Sahibi Şirketler
Pazar Araştırması, Çalışma ve Raporları		2.000.000 ₺ / Yıllık	Şirket Kapsamında Olmaksızın Sınırsız	
Yurt Dışı Marka Tespiti, Tescil ve Yürürlüğüne İlişkin Giderler		750.000 ₺ / Yıllık	Şirket Kapsamında Olmaksızın Sınırsız	

Çok kanallı zincir mağaza desteği

Çok kanallı zincir mağazalar; müşteri-marka-perakende kanalı etkileşimini sağlamak üzere fiziksel perakende mağazası; dijital ağ, cihaz, platformlar ile birden fazla temas noktası üzerinden müşteriye ulaşan, gıda dışı sektörlerde faaliyet gösteren, aynı tüzel kişi sahipliğinde bir merkeze bağlı olarak faaliyet gösteren; yurt

inde en az 100 fiziksel perakende mağazası bulunan perakende satış noktalarını kapsıyor. Çok Kanallı Zincir Mağaza Desteği ile perakende sektöründe faaliyet gösteren ve mal ticareti yapan çok kanallı zincir mağaza markası sahibi şirketlerin; yurt dışı pazarlarda daha hızlı büyümeleri ve ihracatlarını arttırabilmeleri amaçlanıyor.

TURQUALITY®/marka desteğinde yenilikler

- Destek unsuru bazında limitler kaldırıldı.
- Hedef ülkeler için ilave 20 puan destek.
- Hedef sektörler için ilave 5 puan destek.
- Birden fazla ülkeye yönelik faaliyetlerde hedef pazardan bağımsız destek.
- Şirket başına yılda 50-100 milyon TL destek.
- Şirketler için marka limiti kaldırıldı.
- Fuar desteği kapsamında yerinde inceleme ve fuar yerinde inceleme formu uygulamaları kaldırıldı.
- Patent/faydalı model/endüstriyel

tasarım/marka tescili ile pazar giriş belgesi hedef pazardan bağımsız desteklenecek.

- Uzun dönemli kiralınması-na karşın belirli dönemlerde ürün sergileme amacıyla kullanılan sergi/teşhir salonu desteklenecek.
- Birlikte markalama (co-branding) faaliyetleri destek kapsamına alındı ve influencer, web3 tabanlı mağaza gibi kalemler eklenerek tanıtım desteği kapsamı genişletildi.
- Paylaşımlı ofislerin üyelik giderleri kira desteği kapsamına alındı.

İhracatta istikrarlı büyüme



Webinarın açılış konuşmasını yapan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün, şunları söyledi: "İTO olarak ihracatın artması noktasında birçok faaliyet gerçekleştiriyoruz. Çünkü ihracat, oluşturduğu istihdam ve katma

değerin yanında yeni pazarlara ulaşım sağlaması konusunda da ekonomimizin sürdürülebilir büyümesindeki rolünü her daim koruyor. Bu amaçla İTO olarak gerçekleştirdiğimiz birçok organizasyonda ihracatın önemini vurguluyoruz. İhracatta istikrarlı bir büyüme için bizlere büyük iş düşüyor. Devlet desteklerinin de bu noktada önemi çok büyük."



Zorlu kış aylarına yaklaşıyoruz

Küresel ekonomide zorlu geçmeye aday kış aylarına yaklaşıyoruz. Türkiye'de ise üretimi öncelikleyen yeni ekonomi modeli çerçevesinde ekonomiye yönelik destekler artarak devam ediyor. Bu çerçevede beklentilerimizi paylaşalım.

1. Katılan enflasyon ve faiz artışı kararlılığı

Küresel enflasyon giderek katlanıyor. Önce pandemi, sonra savaşın etkileri ile yükselen üretici ve tüketici enflasyonu hemen tüm ülkelerde yukarı yönlü olmaya devam ediyor. ABD, Almanya, Euro bölgesi ve İngiltere'de enflasyon son ay içinde de artışını sürdürdü. Katılan enflasyon karşısında özellikle beklentileri kırmak için merkez bankalarının sıkı para politikası kararlılığı da artıyor. Avrupa, ABD ve İngiltere merkez bankaları önemli faiz artışları yaptı. Faiz artışları henüz tamamlanmadı ve en azından 2023 Mart ayına kadar sürecek.

2. Kasım ayında kritik olaylar ve toplantılar olacak

Kasım ayında küresel ekonomiyi etkileyecek çok sayıda olay gerçekleşecek ve önemli sonuçlar alınacak. ABD'de yapılacak ara seçimlerde iktidardaki demokrat partinin kongrenin iki kanadında sahip olduğu çoğunluğu sürdürmesi önemli olacak. Endonezya'da yapılacak G20 Zirvesi'ne Rusya'nın katılımı belirsiz. Ana gündem, Rusya-Ukrayna savaşı olacak. İngiltere'de yeni hükümet mali planını açıklayarak ekonomide yeniden güven sağlamaya çalışacak. 18 Kasım'da sona erecek olan ve kesintiye uğrayan tahıl anlaşmasının devamı, gıda krizi ve enflasyon için belirleyici olacak.

3. Küresel sanayiye daralma daha çok hissediliyor

Küresel ekonomide yavaşlama beklentileri giderek fiili küçülmelere dönüşüyor. Ekim ayında küresel ekonomide hemen tüm ülkelerde sanayi faaliyetlerinde daralmalar kuvvetlendi. Daralma yaşamayan sadece ABD, Japonya ve Hindistan'dır. Ekim ayında Avrupa'da başta Almanya olmak üzere tüm ülkelerde daralma yaşandı. İngiltere'de de sanayi PMI verisi küçülmeyi işaret etti. Çin, Güney Kore ve Tayvan sanayi PMI verileri, ekim ayında önemli ölçüde düştü. Alınan iç ve dış siparişlerdeki gerilemeler, daralmaların önümüzdeki aylarda da devam edeceğini gösteriyor.

4. İç talebi destekleyecek önlemler artıyor

Ekonomide alınan ve alınacak tüm kararlar iç talebi desteklemeye yönelik olmaya başladı. Geniş kesimlere özellikle kredi mekanizması ile kaynak aktarılacak. 100 milyar TL büyüklüğündeki esnaf kredileri paketi ilk oldu. Kredi Garanti Fonu, 55 milyar TL büyüklüğünde yeni bir paket hazırlıyor. Yine 100 bin konut için sosyal kredi paketi açıklanacak. Sosyal konut ve işyeri projesinde ilk temeller atıldı. Kredi paketlerinin yanı sıra asgari ücret artışı önemli olacak. Kasım ayında asgari ücret tartışması artacak. Emeklilikte yaşa takılanlar sorunu için de çözüm paketi açıklanacak. Alınan tüm kararlar geniş seçmen kitlelerini etkilemeye yönelik olacak. Tüm kararların uygulamaları aynı zamanda enflasyon yaratmaya da devam edecek. Bu nedenle yüksek enflasyon da kalıcı olacak.

5. Kredi notu değerlendirmeleri önemli olacak

Bankalar yurt dışı borçlarını düşük oranlarda ve yüksek maliyetler ile çeviriyor. Yabancıların menkul kıymet piyasalarından çıkışı sürüyor. Kredi takas risk primi 700 puanın üzerinde. Tüm bunlara karşın son aylarda yaşanan döviz trafiği kur artışlarını sınırlıyor. 18 Kasım'da Fitch, 25 Kasım'da ise Moody's, Türkiye'nin kredi notu değerlendirmelerini açıklayacak. Her iki kurumdan da not düşüşü yaşanması olasılığı yüksektir. Moody's not düşüşü Türkiye'yi en riskli ülkeler grubuna itecek.

6. T.C. Merkez Bankası yine faiz indirecek

T.C. Merkez Bankası, ağustos ve eylül aylarındaki 1 puan faiz indirimleri sonrası ekim ayında faizi 1.5 puan daha düşürdü. Merkez Bankası, kasım ayında da faizleri 1.5 puan daha indirerek yüzde 9'a çekecektir. Merkez Bankası'nın faiz indirimlerinin özellikle Türk Lirası'nın değer kaybına yönelik olası etkileri de serbest piyasa kuralları dışındaki düzenlemeler ve yaşanan döviz trafiği ile önlenmeye çalışılacaktır.

SON SÖZ

DIŞARIDA ZORLAŞAN KOŞULLAR KARŞISINDA İÇERİDE ENFLASYON YARATMAYAN DESTEKLER FAYDALI OLACAK.

YENİ KUŞAK
ÇİN

Fatih OKTAY

Çin'de elektrikli otomobil üretimi ve değişen roller

Daha önceki bir yazıda ele almış olduğumuz gibi Çin, uzun süredir çabalamasına karşın geleneksel otomobil sektöründe yüz yıllık tecrübeye sahip batılı üreticileri yakalayamamışken, elektrikli otomobillere geçişle sektörde liderliğe yükseliverdi. Bu konumunu da giderek güçlendiriyor.

Dünyadaki elektrikli otomobillerin yaklaşık yarısı Çin'in yollarında geziyor; yıllık elektrikli otomobil üretiminde Çin, dünyada açık ara önde bulunuyor. 2022 yılının ilk 6 ayında dünyada 4.3 milyon tam elektrikli ve hibrit otomobil üretildi. Bunun yaklaşık 2.5 milyonunu yani yüzde 60'a yakını Çin'de gerçekleşti. Çin'i 1.2 milyonla Avrupa ve 480 bin ile Kuzey Amerika izliyordu.

Çin, otomobil ihracatında da ataga kalkmış bulunuyor. Yılın ilk 9 ayında ülkenin otomobil ihracatı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 56 artışla 2.26 milyona ulaştı ve ülke Almanya'yı geçerek Japonya'nın ardından dünyanın ikinci büyük otomobil ihracatçısı konumuna geldi. Bunda geçen yılın aynı dönemine göre neredeyse ikiye katlanarak 656 bin adede ulaşan elektrikli otomobil ihracatının önemli katkısı vardı.

Maliyet değil teknoloji avantajı

Önceki yazıda belirtildiği gibi Çin'in bu başarısında devletin elektrikli otomobil üretim zincirindeki alanlara sağladığı üretim ve Ar-Ge destekleri yanında şarj altyapısına yaptığı büyük yatırımlar büyük rol oynuyor. Bunun yanında otomobil teknolojisinin mekanikten, Çin'in daha güçlü olduğu elektrik-elektronik-bilgi işlem dünyasına kayması, oyunun avantajlı olduğu sahada oynanmaya başlaması da Çin'in işini kolaylaştırıyor. Devletin uzun zamandır yaptığı bilim ve teknoloji yatırımlarının da desteği ile Çin'in bu alanlarda ulaştığı bilgi ve beceri düzeyi ülke üreticilerine önemli avantaj sağlıyor. Çinli üreticiler, bu sektörde maliyet avantajından çok teknoloji avantajı ile pazar paylarını artırıyor. Bunun sonucu olarak geleneksel otomobillerde Çin'in dev pazarının yüzde 70 dolayındaki bölümü yabancı markalara ait iken, elektrikli otomobillerde hakimiyet yerli üreticilere geçmiş bulunuyor. Örneğin, Volkswagen firmasının Çin geleneksel otomobil piyasasındaki payı yüzde 11'in üzerindeyken, elektrikli otomobillerdeki payı yüzde 4'ün altında bulunuyor. Mercedes için ise paylar sırasıyla yüzde 3.5 ve 0.3 düzeyinde bulunuyor. Çin'in en büyük üreticisi BYD ise satılan araç sayısı ile pazarda yüzde 30'a yakın bir paya sahip bulunuyor.

Dünya pazarı için Çin'de üretim

Bu durum batılı üreticilerin Çin'e ve Çinli üreticilere yaklaşımına da yansıyor. Eskiden batılı üreticiler Ar-Ge ve tasarım faaliyetlerini kendi ülkelerinde gerçekleştirir, yerli üreticilerle devlet bu koşulu koyduğu için ortaklık yapardı. Artık yabancı üreticiler, Çinli şirketlerin teknolojileri ve ülkenin elektrikli otomobil teknolojik ekosisteminden yararlanmak için kendi istekleriyle yerli üreticilerle ortaklık kuruyor ve bu amaçla Çin'de Ar-Ge merkezleri oluşturuyor. Yabancı şirketler bu şekilde yalnız Çin değil, dünyada rekabet güçleri ve pazar paylarını artırmayı hedefliyor. Bu doğrultuda yabancı şirketler için 'Çin pazarı için Çin'de üretim' yerini 'Dünya pazarı için Çin'de üretim' yaklaşımına bırakmış bulunuyor.

Bu sektörde söz sahibi olmak, hem çok hızlı gelişen teknolojinin gerisinde kalmamayı hem de maliyetleri düşürecek yüksek üretim hacimlerine ulaşmayı gerektiriyor. Yabancı şirketler için Çin, her ikisini de vaat ediyor.

Startup tedarikçiyle Together dönüşüm

Dünyadaki bin 200 unicornun 38'i elektrikli araçlarla ilgili çözüm üretiyor, ürün geliştiriyor. 2020'den bu yana 16 startup, elektrikliyle unicorn oldu. En fazla unicorn, elektrikli otomobil üreticisi ülkeler olan Çin, ABD ve Almanya'dan çıktı.



Mart ayında yollara çıkmaya hazırlanan Togg, tedarikçi ağını oluşturmak için 300 startupla görüştü, 20'siyle şimdiden el sıkıştı. Böylece Togg, startuplara unicorn olmanın yolunu açacak. Türkiye'deki otomotiv dönüşümü Together olacak.



TÜRKİYE'nin prestij projelerinden Togg, seri üretim bandından ilk aracını 29 Ekim 2022 tarihinde indirdi. 2023'ün şubat ayında ön satışa çıkması, mart ayında ise yollarda olması planlanan Togg'un ilk modeli, 6 farklı renk seçeneği ile C-SUV olarak üretilecek. 2030'a kadar 5 farklı modeli ile 1 milyon cihaza ulaşması planlanan Togg'un, ilk etapta ise 100 bin adet olarak banttan inmesi öngörülmüyor. 'Fabrika değil teknoloji kampüsü' olarak adlandırılan Gemlik Kampüsü'nün açılışı, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve çok sayıda davetlinin katılımıyla yapıldı. Açılışa Togg'un bir otomobil değil, akıllı cihaz olduğu belirtilerek, tedarikçilerinin startuplardan oluştuğunun altı çizildi.

LOKOMOTİFİN PAYDAŞI

Mobilité ekosisteminde startupların, yeni teknoloji çözümlerinin çok önemli bir parçası olduğu belirtiliyor. Startuplar

ile birlikte teknolojik yeniliğin daha önce hiç görülmemiş bir hızla ulaştığı, mobilite ekosisteminin şekillenmesinde de startupların kritik bir rol oynadığı gözleniyor. Bu durumda startuplar, lokomotif haline gelen elektrikli araç üretiminde kilit bir paydaş görevini üstleniyor.

38'İ UNICORN OLDU

Elektrikli araçlar; blockzincirden yazılıma, yapay zekadan siber güvenliğe birçok sektörü içinde barındırıyor. Araştırma firması CBInsights verilerine göre, dünyada bin 200 unicorn bulunuyor. Bu firmaların değeri 3 trilyon 869 milyar dolar seviyesinde. Unicorn listesinde girişimlerin faaliyet gösterdiği sektörlerle baktığımızda ilk 3'te fintek, yapay zeka ve otomobil/ulaşım var. Bu sektörler de elektrikli otomobilin en çok ihtiyaç duyduğu komponentleri üretiyor. Unicornların 38'i (yüzde 3'ü), elektrikli araçlarla ilgili çözüm üretip, ürün geliştiriyor. Elektrikli otomobiller için dönüm noktası olan 2020'den bu yana ise sektörle ilgili 16 unicorn çıktı.

19 STARTUPLA ANLAŞILDI

Tamamen bir akıllı cihaz olarak üretilen Togg, yeni tedarikçilerini startuplardan oluşturuyor. Akıllı cihazı

üretmek için 300 startup firmasıyla masaya oturan Togg yetkilileri, şimdiye kadar 19 startupla ve 1 unicornla el sıkışıldığını belirtti. Startuplardan tedariklerini artıran Togg, oluşturduğu ekosistemle hem 'yeniliği' te markasını büyütecek hem de Türk startupların unicorn olmaya giden yolunu açacak.

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Türkiye'de otomobil üretimindeki tarihi değişimi, "Elektrikliğin kurallarını Türk startupları belirleyecek" diye yorumladı. Bakan Varank, "Oyunun kuralını değiştirecek yetkinliğe sahip startuplarımızla küresel rekabette fark yaratacağız. Togg'un yeni model geliştirme süreçlerinde Türk



startuplarının yeri daha da büyük olacak" diye konuştu.

Tedarik sanayi vites yükseltecek



Gemlik Kampüsü'nün açılışı töreni öncesinde açıklamalarda bulunan İTO Başkanı Sekib Avdagiç, Türkiye gibi otomotiv sanayinde güçlü bir ülkenin artık kendi markasıyla pazarda yer alacağına bugüne kadar.

Avdagiç, "Dünya'da çok farklı dünya markalarının taşıtlarını üretilirdik, ancak şimdi kendi markamızla kendi taşıtımızı üretiliyoruz. Bugün, Türk otomotiv sanayinin ve bununla beraber Türk otomotiv tedarik sanayinin vites yükselttiği bir gün olacaktır. Bundan sonra çok daha fazla Türk markasının bu süreci takip edeceğine ve dünya pazarını daha etkili ele alacağına inanıyoruz" dedi.

Elektrikliyle unicorn olanlar

Unicorn adı	Ülke	Kuruluş tarihi	Değeri (Milyar \$)
Turntide Technologies	ABD	2013	1.2
Rimac Automobili	Hırvatistan	2009	2
ROX Motor	Çin	2021	2
Divergent 3D	ABD	2014	1.3
Volocopter	Almanya	2011	1.87
Hozon Auto	Çin	2014	3.95
Einride	İsveç	2016	1.44
Rad Power	ABD	2007	1.4
ZongMu Technology	Çin	2013	11.4
Star Charge	ABD	2014	2.41
inDriver	ABD	2013	1.2
WeRide	Çin	2017	4.4
ECARX	Çin	2016	3.4
Via	ABD	2013	3.3
Svolt	Çin	2017	6.51
Applied Intuition	ABD	2019	3.6

Veriler, son 2 yılda unicorn olan firmalara aittir. Kaynak: CBInsights



Birlikte unicorn olacak



Türkiye'nin otomotiv sektörüne kendi markası ile giriş yapmasının önemli olduğunu vurgulayan OSTİM Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Murat Yülek, konu hakkında şunları söyledi: "20. yüzyılın başındaki içten yanmalı motorlu binek

otomobili sektörü nasıl bir kırılmaya işaret ediyorsa 21. yüzyılın başında da elektrikli otomobil benzer bir kırılmaya işaret ediyor. Türkiye, bunlardan birincisinde treni kaçırmıştı. Togg ve Günsel'in önemli bir sanayi ekosistemi harekete

geçirme potansiyelleri bulunuyor. Yerli elektrikli araç üreticileri büyüyecek, startupların unicorn olma potansiyeli artacak. Özetle, elektrikli cihaz üreticileri baş unicorn olurken tedarikçisini de unicorn yapmak için fırsatlar sunacak."

'Yeniliğe yolculuk' DURAKLARI 2018

Türkiye'nin Otomobili Girişim Grubu (Togg), Anadolu Grubu, BMC, Turkcell, Zorlu Holding ve TOBB ortaklığında kuruldu.

2019

Türkiye'nin yerli otomobilinin tasarımı tamamlandı, prototipi üretili ve modelleri kamuoyuna tanıtıldı.

2020

Otomobilin adı Togg olarak belirlendi ve üretim fabrikasının inşasına başlandı.

2021

Togg'un yeni logosu ve konsept arabası tanıtıldı. AB pazarına yönelik Stuttgart'ta Togg Europe kuruldu.

2022

Bataryaların üretimi için Farasis şirketiyle ortaklık yapıldı. Togg, CES Tüketici Elektronik Fuarı'nda sergilendi. Fabrika tamamlandı. Üretilen ilk Togg banttan indi. Togg'un 2 modeli daha tanıtıldı. Şarj ünitesi için Trugo firması kuruldu.

2023

C-SUV modelinin şubatta ön satışa çıkması, martta yollarda olması planlanıyor.

2030

5 modelin üretilmesi ve toplamda 1 milyon aracın yollarda olması öngörülmüyor.



İstanbul iş dünyası sandık başına gidiyor

İSTANBUL TİCARET ODASI ORGAN SEÇİMLERİNDE HANGİ SANDIKTA OY KULLANACAKSINIZ? 9 Kasım 2022 / İstanbul Fuar Merkezi (İFM)

SALON 9

MESLEK GRUBU	SANDIK NUMARALARI					
1 PERAKENDE TİCARET	1	2	3	4	5	6
2 TOPTAN VE DIŞ TİCARET	7	8	9	10	11	
3 BİJUTERİ, OYUNCAK VE HEDİYELİK EŞYA	12	13	14			
4 KUYUMCULUK	15	16	17	18		
5 BİLGİ TEKNOLOJİLERİ	19	20	21	22		
5 BİLGİ TEKNOLOJİLERİ	23	24				
6 KAĞIT, KIRTASIYE VE AMBALAJ	25	26				
7 KOZMETİK	27	28	29			
8 İLAÇ VE TIBBİ CİHAZ	30	31	32	33		
9 TOPTAN GIDA VE TEMİZLİK ÜRÜNLERİ	34	35	36	37		
10 CAM VE CAM ÜRÜNLERİ	38					
11 PEYZAJ VE ÇİÇEKÇİLİK	39	40				
12 EKMEK, UN VE UNLU MAMÜLLER	41	42	43			
13 MEYVE VE SEBZE	44	45				
14 HAYVANSAL GIDA ÜRÜNLERİ	46	47				
15 EĞİTİM	48	49	50			
16 OTELLER	51	52				
16 OTELLER	53					
17 RESTORAN VE YİYECEK İÇECEK HİZMETLERİ	54	55	56	57	58	59
18 FİNANS KURULUŞLARI	60	61	62			
19 MALİ MÜŞAVİRLİK	63	64				
20 SİGORTACILIK	65	66	67	68	69	
21 GAYRİMENKUL HİZMETLERİ	70					
21 GAYRİMENKUL HİZMETLERİ	71	72	73	74		
22 ŞEHİRİÇİ YOLCU TAŞIMACILIĞI	75	76	77	78	79	

SALON 10

MESLEK GRUBU	SANDIK NUMARALARI					
23 YOLCU TAŞIMACILIĞI VE SEYAHAT AÇENTELERİ	80	81	82	83		
24 TAŞIMACILIK VE LOJİSTİK HİZMETLERİ	84	85	86			
25 GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ	87	88				
26 TAŞIT KİRALAMA VE İLGİLİ HİZMETLER	89	90				
27 AKARYAKIT	91	92				
28 İŞLETME DESTEK HİZMETLERİ	93	94	95	96	97	
29 MİMARLIK VE MÜHENDİSLİK	98	99	100	101	102	
30 BİLGİ, İLETİŞİM VE MEDYA	103	104	105	106	107	
31 KÜLTÜR VE SPOR	108	109				
32 BASIM-YAYIN	110	111	112			
33 SAĞLIK HİZMETLERİ	113	114	115	116	117	
34 DERİ, KÜRK VE SARACİYE	118	119				
35 İPLİK VE ELYAF ÜRÜNLERİ	120					
36 ÖRME KUMAŞ, ÇORAP VE TRİKOTAJ	121	122				
37 KUMAŞ	123	124				
38 HAZIR GİYİM VE KONFEKSİYON	125	126	127	128	129	130
39 İÇ GİYİM VE AKSESUARLARI	132	133				
40 EV TEKSTİLİ	134	135				
41 HALI-KİLİM VE YER KAPLAMALARI	136					
42 TEKSTİL YAN SANAYİ ÜRÜNLERİ	137	138	139			
43 TEKSTİL TERBİYE	140	141				
44 ALTYAPI İNŞAATI	142	143				
45 KONUT İNŞAATI	144	145	146	147	148	149
45 KONUT İNŞAATI	152	153	154	155		
46 İNŞAAT TAAHHÜT	156	157	158			
47 RESTORASYON VE İZOLASYON	159	160				

SALON 11

SALON 11

MESLEK GRUBU	SANDIK NUMARALARI						MESLEK GRUBU	SANDIK NUMARALARI					
48 İNŞAAT MALZEMELERİ	161	162					67 TELEKOMÜNİKASYON	211	212	213	214	215	
49 TOPRAK ÜRÜNLERİ	163						68 PLASTİK VE KAUÇUK	216	217	218	219	220	
50 MEKANİK TESİSAT VE DOĞALGAZ TESİSATI	164	165	166				68 PLASTİK VE KAUÇUK	221	222				
51 AYAKKABI VE AYAKKABI YAN SANAYİ	167	168	169				69 KİMYEVİ MADDE	223	224	225	226		
52 KARA TAŞITLARI, YEDEK PARÇALARI VE EKİPMANLARI	170	171	172	173			70 ORMAN ÜRÜNLERİ	227					
53 MOTORLU TAŞIT SATIŞ VE SERVİSİ	174	175	176				71 MOBİLYA	228	229	230	231	232	
54 MOTORLU ARAÇLAR TAMİR, BAKIM VE İMALAT	177						72 BAKLAVA, PASTA VE ŞEKERLİ MAMÜLLER	233	234				
54 MOTORLU ARAÇLAR TAMİR, BAKIM VE İMALAT	178	179					73 GÖZLÜKÇÜLÜK VE SAATÇİLİK	235	236	237			
55 DEMİR ÇELİK	180	181					74 ET VE ET ÜRÜNLERİ	238	239				
56 DEMİR DIŞI METALLER	182						75 KARGO, POSTA VE DEPOLAMA	240	241				
57 DÖKÜM VE METAL İŞLEME	183	184	185				76 LPG, SIVILAŞTIRILMIŞ VE SIKIŞTIRILMIŞ GAZLAR	242					
58 METAL ÜRÜNLER VE MUTFAK EKİPMANLARI	186	187					77 DOKUMA	243					
59 MAKİNA VE EKİPMANLARI	188	189	190	191			78 HUBUBAT, BAKLIYAT, KURUYEMİŞ VE KURU MEYVE	244					
60 TAKIM TEZGAHLARI VE OTOMASYON	192	193					79 FOTOĞRAFÇILIK	245					
61 TEKNİK HIRDAVAT	194	195	196	197	198		80 ZÜCCACİYE	246					
62 MERMERCİLİK VE MADENCİLİK	199	200					81 DOĞAL VE İŞLENMİŞ KATI YAKIT	247					
63 ENERJİ	201	202											
64 ELEKTRİK EKİPMANLARI	203	204	205	206									
65 TEKNİK VE DEKORATİF AYDINLATMA	207	208											
66 ELEKTRİKLİ EV ALETLERİ	209	210											

■ Kırmızı Koridor ■ Mavi Koridor ■ Gri Koridor

*Renkler, üyelerin oy kullanacakları salonlardaki sandıkların bulunduğu koridoru göstermektedir.

İstanbul Ticaret Odası üyeleri, Oda'da dört yıl boyunca görev yapacak temsilcilerini seçmek için 9 Kasım'da sandık başına gidecek. İstanbul Fuar Merkezi'nde yapılacak Meslek Komiteleri ve Meclis Üyeliği seçimlerinin ardından İTO'nun yeni Yönetim Kurulu Başkanı 15 Kasım'da belli olacak.

İSTANBUL Ticaret Odası'nın (İTO) Organ Seçimleri, 9 Kasım Çarşamba günü Yeşilköy'deki İstanbul Fuar Merkezi'nde (İFM) yapılacak. İTO'nun 700 bin üyesini temsil eden Meslek Komiteleri ve Meclis Üyeliği seçimleri için sandık numaraları da belirlendi. İFM'nin 9, 10 ve 11 No'lu salonlarında toplam 247 sandıkta sabah saat 08.00'den akşam 17.00'ye kadar oy kullanılabilir. Bu şekilde İTO'nun 81 Meslek Komitesi'nin 273'ü Meclis Üyesi olmak üzere 627 üyesi seçilecek.

OY KULLANMA İŞLEMİ

Fatih 2. İlçe Seçim Kurulu Başkanlığı'nun duyurusuna göre, sandık başında oy kullanma işlemi şöyle olacak: "Her meslek grubu için ayrı zarflarda oy kullanılacak. Bu zarflara konulacak her bir oy pusulasının üstüne Meslek Komitesi Asil Üye adayları, altına ise Meslek Komitesi Yedek Üye adayları ayrı ayrı yazılacak. Meclis Asil ve Yedek Üyesi adayları, aynı liste üzerinde Meslek Komitesi asil üye adaylarının yanlarına yazılarak belirtilecek. Bu şekilde düzenlenen birleşik oy pusulası tek bir zarfa konulmak suretiyle sandığa atılacak."

YENİ BAŞKAN 15 KASIM'DA BELLİ OLACAK

Komite seçimlerinin sonucunun kesinleşmesinin ardından sonraki aşamaya geçilecek. Mazbatalarını alan Meclis Üyeleri, İTO'nun gelecek dört yılına yön verecek yönetimi belirlemek için oy kullanacak. 15 Kasım 2022 Salı günü, İTO'nun Eminönü'ndeki merkez binasında bulunan Meclis Salonu'nda oylama yapılacak. Bu oylamayla Oda Yönetim Kurulu Başkanı, Yönetim Kurulu Asil ve Yedek Üyeleri, Disiplin Kurulu Asil ve Yedek Üyeleri ile TOBB Asil ve Yedek Delegeleri belirlenecek.

RİNG SEFERLERİ YAPILACAK

İTO üyelerinin Yeşilköy'deki seçim alanına güvenli ve hızlı bir şekilde ulaşımı için bir dizi önlem alındı. Üyelerin seçimin yapılacağı İstanbul Fuar Merkezi'ne kolay ulaşımı için Atatürk Havalimanı Otoparkı, Yeşilköy Marmaray, Yenibosna Metrobüs ve İDTM-İFM Metro'dan ücretsiz ring seferleri düzenlenecek. Ring noktalarından ilk araçlar saat 07.30'da hareket edecek.

Konuyla ilgili duyuru şu linkte mevcut:
www.ito.org.tr/tr/duyurular/oda-organ-secimleri/oda-organ-secimleri-hakkinda



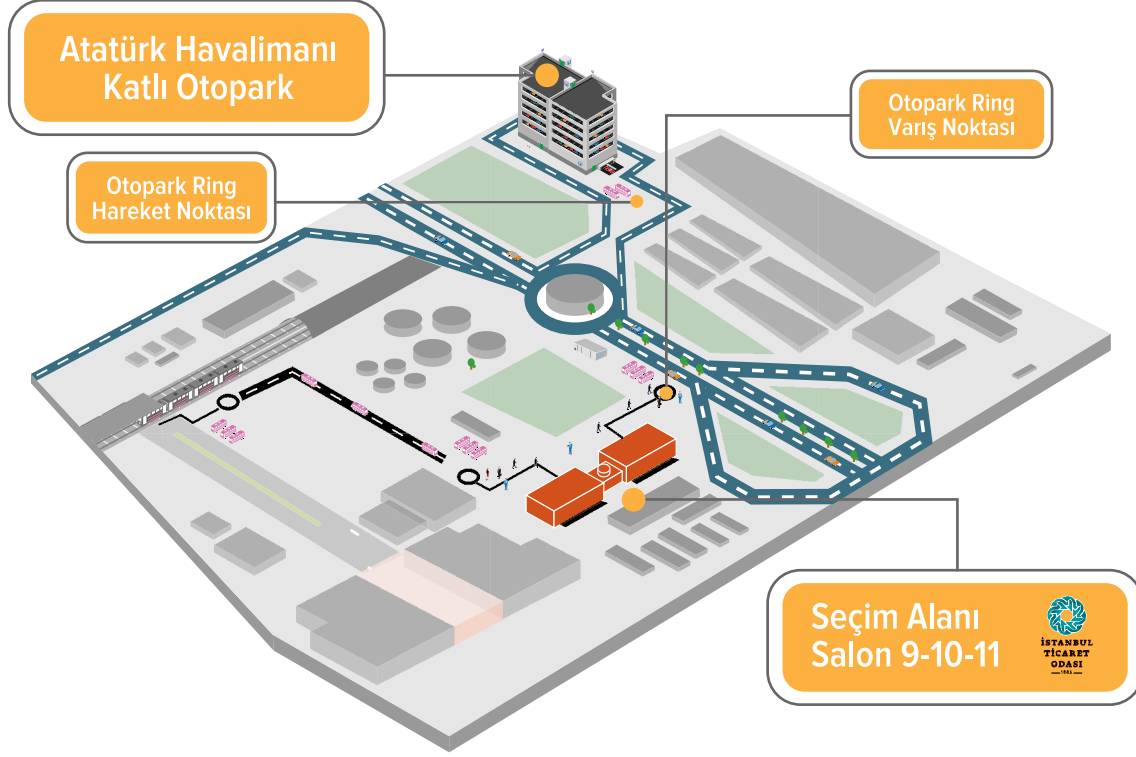
İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

ito.org.tr | in t f @ /itokurumsal

İSTANBUL TİCARET ODASI ORGAN SEÇİMLERİ 2022

ULAŞIM REHBERİ

📅 9 Kasım 2022 Çarşamba ⌚ 8.00 - 17.00 📍 İstanbul Fuar Merkezi 9, 10, 11. Salonlar



ÖZEL ARAÇ İLE ULAŞIM

7-11 Kasım 2022 tarihlerinde gerçekleşecek fuar nedeniyle İFM (1 - 8 salonlarında) otoparkı kullanılamayacaktır. Atatürk Havalimanı katlı otoparkına (**ücretsiz**) aracınızı bırakarak otoparktan seçim alanına ulaşım sağlayan ring seferlerini kullanabilirsiniz. (2 dakikalık süre içinde ulaşabilirsiniz)

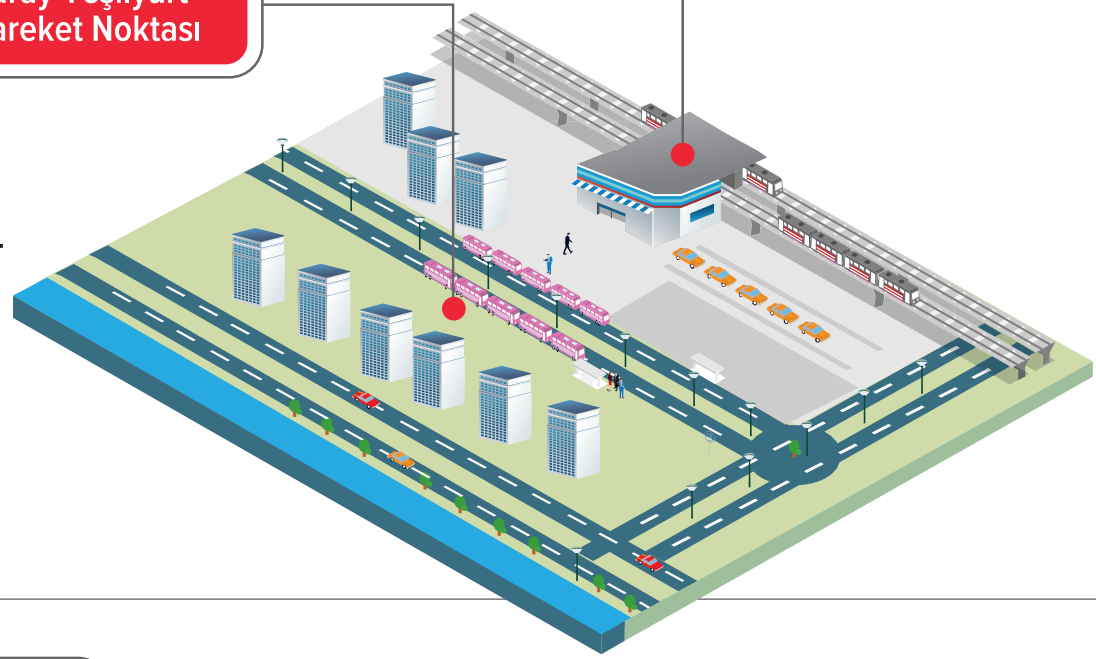


MARMARAY İLE ULAŞIM

Marmaray'ı kullanacak olan üyelerimiz YEŞİLYURT MARMARAY İSTASYONU İstasyon Caddesi çıkış noktasında bekleyen ring seferleriyle seçim alanına ulaşabilirsiniz.

Marmaray Yeşilyurt Ring Hareket Noktası

Marmaray Yeşilyurt İstasyonu



Yenibosna Metrobüs Ring Hareket Noktası



METROBÜS İLE ULAŞIM

Metrobüs'ü kullanacak olan üyelerimiz YENİBOSNA METROBÜS DURAĞINDA inerek ring seferleriyle seçim alanına ulaşabilirsiniz.

Yenibosna Metrobüs Durağı



METRO İLE ULAŞIM

Avrupa yakasından, Yenikapı Metro İstasyonundan Atatürk Havalimanı (M1A) metrosuna aktarma yaparak DTM - İSTANBUL FUAR MERKEZİ İSTASYONUNDA inebilir ve ring seferleriyle seçim alanına ulaşabilirsiniz.

Anadolu yakasından, Üsküdar veya Ayrılık Çeşmesi İstasyonunda Marmaray aktarmasıyla YEŞİLYURT MARMARAY İSTASYONUNDA bulunan ring seferleriyle seçim alanına ulaşabilirsiniz.

NOT

Seçim alanına gidecek ring seferleri, 07.30-16.30 arasında her 15 dakikada bir gerçekleşecektir. Dönüş için son ring seferi saat 17.30'dadır.

in @ itokurumsal



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882



Şirketlere, bilgi güncelleme çağrısı

İstanbul'da firmaların yaşadığı problemlerden birinin iletişim olduğunu belirten sektör temsilcileri, şu uyarıda bulundu: "İTO'nun her yıl düzenlerce etkinliği oluyor. Eğitimler, seminerler, B2B etkinlikleri bunlardan bazıları. Direkt sektörlle ilgili mevzuat düzenlemeleri oluyor. Bunlardan haberdar olmak için telefon ve e-posta adreslerine ihtiyaç var. İTO'nun web sitesinden (guncelle.ito.org.tr) şirket bilgilerinizi güncelleyin."



Mekanik tesisatta çalıştay hazırlığı

Binalardaki doğalgaz tesisatı, sıhhi tesisat ve havalandırma sistemleri gibi mekanik tesisat faaliyetleri yürüten firmalar, İTO Mekanik Tesisat ve Doğalgaz Tesisatı Meslek Komitesi'nin sektör toplantısında bir araya geldi. Toplantıda, sektörün tüm alanlarının sorun ve önerilerinin konuşulacağı bir çalıştay planladığı duyurusu yapıldı.

ADEM ORHUN

DOĞALGAZDAN sıhhi tesisata, iklimlendirmeden yangın söndürme sistemlerine kadar birçok alanı barındıran mekanik tesisat sektörünün şirketleri bir araya geldi. İstanbul Ticaret Odası Mekanik Tesisat ve Doğalgaz Tesisatı Meslek Komitesi'nin Cemile Sultan Korusu tesislerinde düzenlediği toplantıda, 200'den fazla firma yetkilisi yer aldı. Toplantıya katılan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün yaptığı konuşmada, sektörün büyük buluşmalarından birini gerçekleştiren komite üyelerine teşekkür etti. Üstün, konuşmasında, sektör temsilcilerinin organizasyonları kadar sektör mensuplarının da kendi komiteleriyle ve İTO ile temasta olmalarının faydalarına olduğunu hatırlattı.

MESLEKİ EĞİTİM

Sektör temsilcileri ise komiteye kayıtlı 4 binden fazla firma bulunduğunu belirterek, kapsamının oldukça geniş olduğuna dikkat çekti. Konuşmalarda ilk vurgulanan konu, insan kaynağı ihtiyacı oldu. Eleman bulmakta zorlandıklarını belirten sektör temsilcileri, şunları söyledi: "Mühendis, tasarımcı, teknik eleman, usta, kalfa ve çırak, hatta şoför bulmakta bile zorlanıyoruz. Mesleki Eğitim Merkezleri (MEM), bu konuda çözüm olmaya başladı. Buraya kayıt yaptırınlar, 4 senede hem kalfalık belgesini hem lise diplomasını alıyor. O süre zarfında zaten sanayide çalıştıkları için işi de öğrenmiş oluyorlar. Meslek liselerine hamilik yapan İTO, İstanbul'daki MEM'lere de sahip çıkıyor. Siz de bu



Münir Üstün

okullara destek olabilirsiniz."

ÖNERİLERİNİZİ İLETİN

İTO Mekanik Tesisat ve Doğalgaz Tesisatı Meslek Komitesi üyeleri, yeni dönemde, sektörün bütün alanlarını içine alan bir çalıştay yapmayı planladıklarını duyurdu. Buna göre, sıhhi tesisattan yangına, doğalgazdan havalandırmaya bütün alanları ilgilendiren 4 yıllık haritanın çizileceği ifade edildi.

ZİNCİR MARKETLER

Toplantıda dile getirilen başka bir konu ise farklı sektörlerin ürün ve malzemelerinin zincir marketlerde satılması oldu. Vidadan kişisel mekanik ürünlere kadar birçok ürünün zincir marketlerde satılmasına karşı olduklarını belirten sektör mensupları, bunu İTO yönetimine, şikayet ve taleplerin buradan da ilgili bakanlıklara iletilmesi bilgisini paylaştı. Sektör temsilcileri, bu konuda yakın zamanda çözüme ulaşmayı beklediklerini söyledi.

YENİ ALANLAR

Mevzuatta yapılan birçok değişikliğin sektörü ilgilendirdiğine dikkat çeken sektör temsilcileri, şu örnekleri verdi: "Binalarda merkezi sıcak su pompaları, peyzajda su tasarrufu için damlama sulama sistemleri, yağmur suyunun depolanarak bahçe sulamada kullanılması." Solar güneş sistemlerinin de sektörü ilgilendirdiğini belirten komite üyeleri, "Orada da sıcak su kullanımı var. Hem GES hem de solar sistemlerde kendimizi geliştirmeliyiz. Ayrıca gri suların kullanımı konusunda da çalışmalar yapmalıyız" dedi.



Restorasyon ve izolasyonda SEKTÖREL TOPLANTI

ŞEREF KILIÇLI

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Restorasyon ve İzolasyon Meslek Komitesi,

Cemile Sultan Tesisleri'nde çalışma toplantısı gerçekleştirdi. Toplantıda sektör mensupları, güncel ve mesleki sorunlara yönelik

önerilerini aktardı. Toplantıda ayrıca sektör mensuplarına 20'nci dönemde yapılan çalışmalar hakkında da bilgi verildi.

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



140 YIL

Akif Gönülcü / Gülin Gürsoy / Ruken Ayata Boztaş

Tel : 0212 455 61 19 / 455 61 17 / 455 65 83

E-Posta : akif.gonulcu@ito.org.tr / gul.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 | @ito_kurumsal

Sudan'daki gelişmelere akademik bakış



Sudan'ın geçiş süreci ve bu sürecin Türkiye-Sudan ilişkilerine etkileri, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde düzenlenen iki günlük sempozyumda tüm yönleriyle değerlendirildi. Sudanlı konuşmacılar, Türkiye'nin Afrika ile ticareti Sudan üzerinden yönlendirebileceğini belirterek, "Sudan, Türkiye'nin Afrika'daki kapısı olarak görülmeli" dedi.

HAMİT KARDEŞ

TÜRKİYE-Sudan ilişkileri ve Sudan'daki geçiş sürecinin değerlendirildiği 'Sudan'da Geçiş Süreci ve Türkiye-Sudan İlişkileri Uluslararası Sempozyumu', İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin ev sahipliğinde yapıldı. İstanbul Ticaret Odası ve Ziraat Katılım'ın sponsor olduğu iki günlük sempozyum, İstanbul Ticaret Üniversitesi, Afrika Vakfı ve Ortadoğu Vakfı ortaklığında düzenlendi.

GEÇİŞ SÜRECİ İYİ DEĞERLENDİRİLMELİ

Sempozyumun açılışında konuşan TİCARET Rektörü Prof. Dr. Yücel Oğurlu, Türkiye ve Sudan'ın Osmanlı İmparatorluğu'ndan bu yana tarihi bağlara sahip olduğu için yakın bir ilişki içerisinde olduğunu vurguladı.

Prof. Dr. Oğurlu, iki ülke arasındaki

temaslara ve Türkiye'nin Sudan'daki yatırımlarına örnekler vererek, "Güney Sudan'ın 2011'de ülkeden ayrılarak bağımsızlığını kazanması sonrası Sudan ciddi sorunlarla boğuşmak zorunda kalmış, Ömer El Beşir'in iktidardan ayrılması ile bir geçiş sürecine girmiştir. Türkiye ve Sudan'ın ilişkilerinin devam etmesi, dostluğun sürmesi için bu geçiş sürecinin önemli olduğunu ve iyi değerlendirilmesi gerektiğini düşünüyorum" dedi.

Bu süreçte düzenlenen sempozyumun önemli olduğunu kaydeden Prof. Dr. Oğurlu, programın iki ülke için hayırlı olmasını diledi.

SUDAN ÜZERİNDEN AFRIKA TİCARETİ

Sudan'ın Ankara eski Büyükelçisi Karar Muhammed Altohamy, sempozyumda yaptığı konuşmada, Türkiye'nin, tarihi ve ekonomik bağlarına rağmen Sudan'daki

siyasi sürece çok fazla müdahil olmaktan kaçındığını belirtti.

Sudan'la hiçbir bağı olmayan Avrupa ülkelerinin dahi siyasi sürece müdahil olmak için yarıştığına dikkat çeken Altohamy, "Sudan'ın dostları grubunda Türkiye halen yok ama Sudan, Afrika'da önemli bir ülke konumunda. Türkiye, Afrika ile ticaretini Sudan üzerinden yönlendirebilir. Sudan ilişkilerine gerekli önem verilmeli. Bunun için bir düşünce kuruluşu kurulması gerektiğini düşünüyorum" dedi.

Türkiye ile Sudan ilişkilerinin siyasi, ekonomik ve kültürel zeminde her zaman devam ettiğini söyleyen Altohamy, "Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın Sudan ziyareti sonrası bu ilişkiler ivme kazandı. Türkiye, Müslüman ve dost bir ülke, kötülük gelmeyecek bir ülke. Türkiye'nin Sudan'da daha güçlü bir şekilde bulunması gerekiyor" diye konuştu.

1956'DAN BUGÜNE İLİŞKİLER

Bahri Üniversitesi'nden Prof. Dr. Hamza Elsir Mohamed Elhassan, Türkiye-Sudan ilişkilerinin tarihine değinerek, Osmanlı dönemi sonrası durma noktasına gelen diplomatik bağların Sudan'ın 1956'da bağımsız olmasıyla yeniden canlandığını söyledi.

Sudan'daki farklı yönetimlerin Türkiye'ye yönelik farklı yaklaşımlar geliştirdiğini dile getiren Elhassan, Arap milliyetçiliği ve İsrail'le olan ilişkilerin politikaların ortaya çıkmasındaki başlıca etkenler olduğunu vurguladı.

1990'larda ve 2000'lerde ticari ilişkilerin geliştirilmesi amacıyla çok sayıda ziyaret yapıldığını ve anlaşmaya imza atıldığını belirten Elhassan, eski Cumhurbaşkanı Ömer el-Beşir döneminde ilişkilerin daha ileri seviyelere taşındığını aktardı. Elhassan, "Sudan, Türkiye'nin Afrika'daki kapısı olarak görülmeli" dedi.

Sudan, teknolojiyi Türkiye'den alabilir

Alneelain

Üniversitesi'nden Prof. Dr. Hassan Ali Mohammed Elsauori, Sudan'ın 2000'lerde Avrupa ile ilişkilerini güçlendirme çabasına girdiğini söyledi. Sudan'ın Türkiye'den teknolojik destek aradığını ve yıllardır süren ambargoların yarattığı yıkımı telafi edeceğini varsaydığını kaydeden Elsauori, "Sudan, dünyada başka bir ülkeye ihtiyaç duymadan Türkiye'den teknik ve teknolojik destek alabilir" değerlendirmesini yaptı. Afrika İnsani İlişkiler Örgütü'nden Arwa Jalal Muhammed Albasheer de Türkiye'nin, Avrupa ülkelerinden farklı olarak sömürgeci bir bakış açısı bulunmadığını belirterek, Osmanlı'nın bölgeden çıkışı ile oluşan boşluğun misyonerler ve diğer ülkelerce doldurulduğunu aktardı.

Sempozyum oturumları

Sempozyumun birinci oturumunda, dününden bugüne Türkiye-Sudan ilişkileri masaya yatırıldı. 'Tarihsel Bağlamı Anlamak: Sudan-Osmanlı İlişkileri' başlıklı ikinci oturum, 'Ekonomik İlişkiler' başlıklı üçüncü oturum takip etti. 'Sudan'da Geçiş Süreci ve Sudan Dış Politikası' başlıklı dördüncü oturumla sempozyumun birinci günü tamamlandı. Sempozyumun, ikinci gününde ise 'Kültürel Etkileşim: Sosyal İlişkiler ve Algılar' ile 'Sağlık: Gelecek Vaad Eden Bir Diplomasi Kanalı' başlıklı oturumlar gerçekleştirildi. Kapanış oturumunda ise iki gün boyunca devam eden etkinlik gözden geçirildi.



Üniversitemizden eğitim almış olanlar % 10 indirimli

ARABULUCULUK SINAVINA HAZIRLIK EĞİTİMİ

Eğitim Tarihi : 14 - 18 Kasım 2022
Eğitim Saatleri : 17:30 - 21:30
Eğitim Yeri : İstanbul Fulya Yerleşkesi ve Küçükyalı Yerleşkesi
Eğitim Ücreti : 1000 TL (KDV dahil)
E-posta : mozyurek@ticaret.edu.tr

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



Aile şirketlerinde kadınlar

Her alanda olduğu gibi aile şirketlerinde de kadınların çok önemli ve belirleyici rolleri vardır. İster doğrudan işin günlük akışının içinde yer alsın, ister aile işinin dışında çalışsın, isterse ev hanımı olarak evin yükünü çeksın kadınlar, ailenin bütünlüğünün sağlanması, birlik ve beraberliğin oluşturulması ve daha da önemlisi sağlıklı bir etkileşim ve iletişim ortamının oluşturulmasında belirleyicilerdir.

Aile şirketlerinde kadınların rolleri ve bu konuda yapabilecekleri ile ilgili bazı tespitlerimizi aşağıda sıraladık:

● Kadınlar; büyükanne, kayınvalide, anne, evin kızı, gelin gibi rolleri ile aile birliğinin vazgeçilmez bir üyesidir. Kadının içinde yer almadığı bir aileden söz etmek oldukça zordur. Aile şirketleri önde ailenin iş girişimi olduğundan aile bütünlüğü içindeki her bireyin, bu girişime katkısı ve etkisi vardır.

● Kadınların öncelikle ailenin, daha sonra işletmenin geleceği bakımından son derece belirleyici olan yeni nesillerin yetiştirilmesindeki etki ve katkıları sözlerle dökülemeyecek kadar önemlidir. Nitekim annelerin elinde sağlıklı bir biçimde yetişen, potansiyellerini en verimli biçimde gerçekleştirebilen çocuklar, gerek kendi hayatlarında gerekse ailenin işinde başarılar sağlarken; özellikle annelerin ve babaların yanlış yaklaşımlarından dolayı güzel yetişemeyen ve hem aile hem işletme için kaybedilmiş çocuk ve gençlerin sayısı az değildir.

● Kadınlar, genellikle ailenin iş işleriyle ilgilidirler. Babalar ise daha çok aile ortamının dışındaki işler ile ilgilidirler. Yoğun şehir yaşıntısı, kadının daha fazla iş hayatı içinde yer almasını sağlamış ise de cinsiyetlerin geleneksel rol algıları ve uygulamaları önemli ölçüde ayırdır.

● Aile şirketlerine ilişkin gözlemlerimiz, çekirdek girişimi yapan kişi ya da kişilerin, dışarıda bıraktığı izlenim her ne kadar farklı olsa da anne veya eş olarak aile içindeki bayanlara danıştıkları, onlardan habersiz hareket etmedikleri, onların onaylarına ihtiyaç duyduklarını gösteriyor. Öyle ki, çoğu aile şirketinin ilk kuruluş yıllarında kadınların fiilen işin içinde yer aldıkları, işin gelişmesi için aktif çaba harcadıkları biliniyor.

● Kadınların, iş girişimini yapan kişilerin özellikle anneleri ya da eşlerinin işin kuruluşundan bütün gelişim süreçlerine kadar etkili, hatta yer yer belirleyici olduklarını söylemek mümkündür. Özellikle küçük yerleşim yerlerinden büyük şehirlere göç etmiş ve buradaki işi kavramış, yetişme süreçlerinde anne otoritesinin daha da öne çıktığı ailede iş girişiminin her noktasında annelerin, bağlayıcı bir rol oynaması söz konusu olabiliyor.

● Çoğu zaman doğrudan işin içinde olmazlarsa bile anneler, eşler, gayri-ihiyari eve taşınan işleri dinlemek, ödenmeyen çeklerin, kaybedilen paraların, vergi borçlarının, üretim hatalarının ve benzerinin acısını çekmek durumunda kalıyor. Eşlerin ya da çocukların yaşadıkları bu sıkıntılara ortak olup, bu sıkıntıların aşılmasında aktif destek olan kadınların varlığı işi daha kolay kılıyor. Buna karşılık gerek aile birliğine gerekse işe duyarsız olan anne ve eşlerin işin iyileşmesine değil, daha da kötü bir hal almasına neden oldukları da bilinen bir gerçektir.

● Evin kızı rolü ile genç bayanların, gerek ailenin gerekse aile işletmesinin tepesindeki kişilerin mevcut rollerini en iyi biçimde oynamalarında önemli katkıları olduğu ya da tam tersi etkide bulunabildikleri unutulmamalı. Genç bayanların yetişme biçimleri, eğitimleri, iş için yetişmeleri, kariyer planları ve en önemlisi sosyal yaşantıları ve ilişkileri ile aileyi ilhy ettikleri gibi kimi zaman bütün işlerin güçlerin bırakılarak sadece genç bayanın sorunları ile uğraşılmasını sağlayabildikleri biliniyor.

● Gelin rolü ile kadınların evlendikleri eşin ailesi ve aile işletmesi içindeki yerleri ile de dikkat çekmeleri söz konusudur. Bir gelin olarak kadınların aile işletmesinde dengelerin korunmasını sağlayan bir rol oynamak suretiyle işe çok önemli bir katkıda bulunması mümkündür. Tersine yıllardır iş ortamında kurulmuş bulunan dengeleri alt üst etmeleri kardeşleri veya baba ile çocukları birbirine düşürmeleri de mümkün olabiliyor.



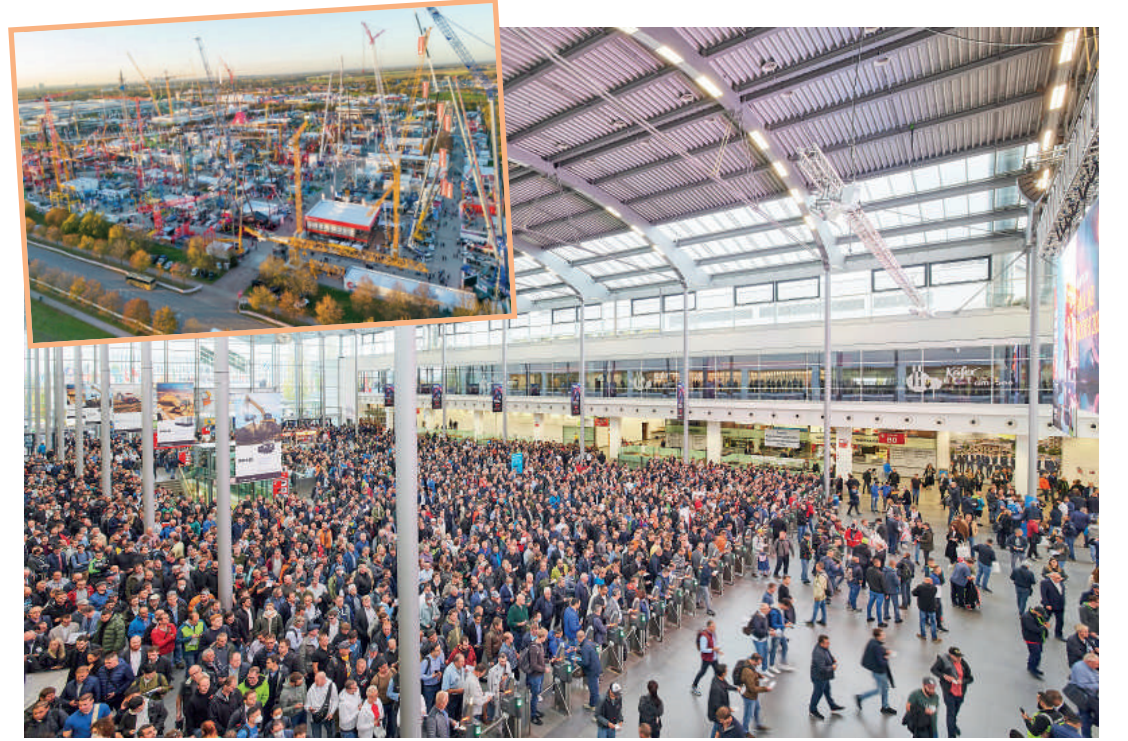
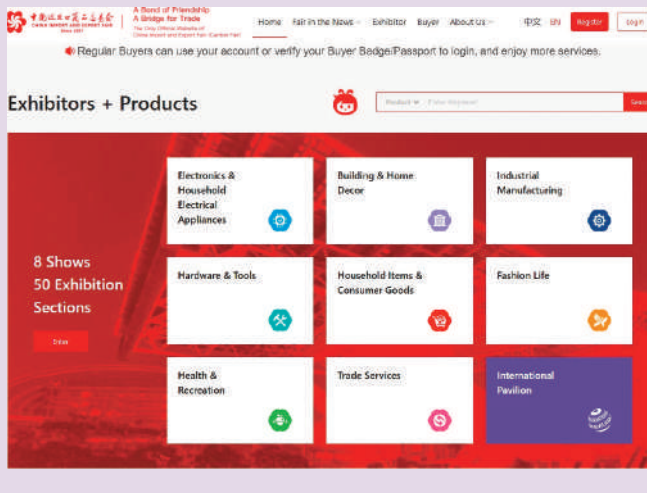
Canton'a 60 firma ile online katılım

DÜNYANIN en büyük ve köklü ticaret fuarlarından Canton Fuarı'na Türkiye milli iştirak organizasyonları, her yıl bahar ve sonbahar dönemlerinde İstanbul Ticaret Odası tarafından gerçekleştiriliyor. Çin Halk Cumhuriyeti'nin Guanco şehrinde 1957 yılından itibaren organize edilen dünyanın en büyük genel ticaret fuarlarından Canton Fuarı, 2020 yılı nisan ayından itibaren online düzenleniyor. 15-24 Ekim 2022 tarihlerinde 6. kez online düzenlenen Canton

Fuarı'na İTO ile 60 firma katıldı.

5 AY DEVAM EDECEK

Fuar İdaresi, bu yıl 132'ncisi düzenlenen Canton Fuarı'nın online platformunun 5 ay süre ile açık kalacağını ve bu sürede mevcut ziyaretçilere ilave olarak yeni ziyaretçilerin de sisteme firma aramaları gerçekleştirmeye devam edebileceğini duyurdu. 132. Canton Online Fuarı ziyareti için: <https://cantonfair.org.cn/en-US>



İnşaat sektörü BAUMA'da vitrine çıktı



İnşaat sektöründe dünyanın en büyük fuarı olarak nitelendirilen BAUMA Fuarı, geçtiğimiz hafta Almanya'nın Münih kentinde sektör profesyonellerinin buluşmasına sahne oldu. İTO çatısı altında fuara katılan 30 firma ile Türkiye, İtalya'nın ardından en büyük ikinci yabancı katılımcı olarak vitrine çıktı.

İş ve inşaat makinaları sektöründe dünyanın en büyük fuarı olarak nitelendirilen BAUMA Fuarı, 24-30 Ekim tarihlerinde sektör profesyonellerinin buluşmasına sahne oldu. Almanya'nın Münih şehrinde kapılarını açan fuara, Türkiye'den 30 firmanın milli katılımını İstanbul Ticaret Odası gerçekleştirdi.

5 AYRI SALON

Fuar, bu yıl 660 bin metrekarelik alanda 60 ülkeden yaklaşık 3 bin 200 firmanın katılımıyla düzenlendi. İstanbul Ticaret Odası, fuarın Türkiye milli iştirak organizasyonunu 5 ayrı ihtisas salonunda gerçekleştirdi. 200 ülkeden 495 bin profesyonelin ziyaret ettiği fuara katılanların yüzde 65'ini yabancı firmalar oluşturdu. Türkiye ise BAUMA 2022 Fuarı'nda, İtalya'nın ardından en büyük ikinci yabancı katılımcı ülke oldu.



Firmaları ziyaret

BAUMA Fuarı'nda Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Hasan Büyükdede, Münih Başkonsolosu Mehmet Günay ve Münih Ticaret Ataşesi Ali Bayraktar, katılımcı firmaların standlarını ziyaret etti. İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman ve İTO Genel Sekreter Yardımcısı Özcan Tokel de Türkiye milli katılım alanındaki firmalarla görüştü.

LIGHT MIDDLE EAST 2023

Dubai / Birleşik Arap Emirlikleri
17 - 19 Ocak 2023

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



Türkiye Aydınlatma Sektörü Orta Doğu'da Yerini Alıyor

LIGHT MIDDLE EAST 2023

- Orta Doğu ve Kuzey Afrika'nın Lider Aydınlatma
- 32 ülkeden 310 katılımcı
- 83 ülkeden 6.300 ziyaretçi
- Eş zamanlı düzenlenecek Intersec 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 / gulin.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 | [f](https://www.facebook.com/itokurumsal) [i](https://www.instagram.com/itokurumsal) [in](https://www.linkedin.com/company/itokurumsal) [yt](https://www.youtube.com/channel/UC...) /itokurumsal

teknopark
istanbulMİLLİ SANAYİ
İÇİN GÖREVE 206

Musoshi, tasarım ve üretimi Türk mühendislerince yapılan elektrikli şehir içi son nokta lojistik aracı üretti. Musoshi EV (Electric Vehicle) marka araç, Avrupa'da operasyonel maliyetleri yüzde 70 azalttı. Musoshi; Almanya'nın Münih ve Stuttgart, Hollanda'nın Amsterdam, Fransa'nın Paris ve Lyon şehirlerinde kullanılıyor.

Avrupa'ya

Sıfır
emisyon

"Geleneksel bir motorlu araç yerine yüzde 100 elektrikle çalışan Musoshi'yi bir yıl kullanmak, yaklaşık 200 ağaç dikmeye eşdeğer. Avrupalı şirketlere sıfır karbon ayak izi, sıfır emisyon imkanı sağlıyoruz."

Elektrikli lojistik aracı da Türkiye'den

SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul'da yerleşik Musoshi firmasının aynı adlı elektrikli aracı, kullanılmaya başladığı Avrupa ülkelerinde, şehir içi taşıma maliyetlerini yüzde 70 oranında düşürdü. Şehir içi son nokta lojistiği için üretilen Musoshi EV (Electric Vehicle), toplam sahip olma maliyetinde yüzde 50 tasarruf sağlıyor ve sürdürülebilir yeşil lojistiğin bir parçası olarak faaliyet gösteriyor.

KARLI YOLLARDA

Türkiye'de tasarlanıp, üretilen Musoshi, karlı yollarda dahi sorunsuz kullanılabiliyor. Dar geçitlere girebilen, çevik, olduğu yerde dört döner yapıdaki üç ayrı tipiyle Musoshi, ihtiyaçlara göre özelleştirilebiliyor. Firmanın hedefi; yeni elektrikli araçların bazı alt sistemlerini geliştirip, ticarileştirmek ve lojistik alanında kullanılacak elektrikli araçlarda lider olmak.

İstanbul Ticaret'in sorularını Musoshi Genel Müdürü Makina Mühendisi Murat Özkan cevapladı.

ELEKTRİKLİ VE YERLİ

Musoshi nasıl kuruldu?

SGN Lojistik Yatırım şirketi tarafından 2019 yılında Teknopark İstanbul'da kurulan Musoshi, aynı zamanda ürünümüzün marka adı. Elektrikli hizmet aracı segmentindeki boşluğu dolduran ve bu alanda köklü değişim sağlayan Musoshi'nin tasarımı, mühendisliği, üretimi yerli.

ELEKTRİKLİ ARAÇ TERCİHİ

Elektrikli dağıtım aracı geliştirme fikri nasıl gelişti?

Devletler ve çevre dostu şirketler, daha az karbon ayak izi, daha yeşil bir dünya hedefinde. Nüfusun yoğun olduğu mega şehirlerde otomobil ve ticari araçların neden olduğu hava kirliliği artarak devam ediyor. AB regülasyonları kapsamında geleneksel yakıt kullanan araçların, büyükşehir merkezlerine girmesi kısıtlanmaya başladı. Sadece elektrikli araçların girebileceği yeşil bölgelerin sayısı gün geçtikçe çoğalıyor ve buna paralel olarak bu araçlara duyulan ihtiyaç da artıyor.

DUAYENLERİN TARİFİ

Gelişmiş ülkelerdeki devlet baskısı ve ek vergiler nedeniyle geleneksel yakıt kullanan şirketler mevcut filolarını elektrikli araçlar ile değiştirmek için alternatif arıyor. Musoshi'yi bu ihtiyaca cevap verebilmesi için kurduk. Şirketin sermayedarları Netlog Lojistik'in ortakları. Sektör duayenlerinin taraf ettiği ihtiyaçlara göre tasarım yapıldı.

AVRUPA'YA ÜRETİYORUZ

Üretim tesislerinin nerede?

Avrupa Serbest Bölgesi'ndeki fabrikamız 2022'nin ağustos ayında seri üretime geçti. Kurulu kapasitemiz yılda 4 bin araç; kısa sürede yılda 15 bin araçlık kapasiteye ulaşmayı hedefliyoruz. Avrupa ve ABD'de de montaj hatları kurarak 2025'te yılda 40 bin elektrikli araç üretim kapasitesine ulaşmayı planlıyoruz. Türkiye'de Avrupa için üretim yapıyoruz. Endüstriyel tasarım ve mühendislik faaliyetlerimizi Teknopark İstanbul'daki Yeditepe Üniversitesi Teknoloji Üssü'ndeki Ar-Ge merkezimizde sürdürüyoruz.



HAMLE'den kabul

"Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın yürüttüğü Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı (HAMLE) kapsamına kabul edildik. 10 Ar-Ge projemiz desteklenecek ve fabrikamız yatırım destek paketi kapsamına alınarak üretim artışı sağlayacak."

YEŞİL LOJİSTİĞİN PARÇASI

Avrupa'daki faaliyetleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Büyük müşterilerimiz Almanya, Fransa ve Hollanda'da olduğu için onların ihtiyaçlarını ön planda tutuyoruz. Yeşil lojistiğin önemli bir parçası olan Musoshi; Almanya'nın Münih ve Stuttgart, Hollanda'nın Amsterdam, Fransa'nın Paris ve Lyon şehirlerinde başarıyla kullanılıyor.

ÇOK REKABETÇİYİZ

Musoshi'nin global rakipleri var mı?

Fransa ve Almanya'da rakiplerimiz olmakla birlikte hem teknik özelliklerimiz hem de maliyet etkinliği açısından rekabet üstünlüğü taşıyoruz. Doğrudan lojistik sektörüne yönelik tasarlandığı için benzer hizmeti veren ağır tonajlı araçlar kullanan Avrupalı rakiplerimizden çok daha avantajlıyız. Sunduğumuz hizmetler aracın çok yönlülüğü sayesinde farklılaşıyor ve büyük ilgi görüyor.

KAPIYA TESLİM

Musoshi hangi sektörlerle hitap ediyor?

Öncelikli sektörler, müşterinin ayağına kadar giden, son nokta teslimatı yapanlar. Mesela; posta hizmetleri, kargo şirketleri, yemek dağıtım şirketleri, ilaç teslimatı yapan dağıtıcılar, çamaşır ve kuru temizleme teslimatı yapan şirketler.

İÇ TALEP ARTIYOR

Türkiye'de kullanım hedefleriniz hangi yönde?

Türkiye'den de talepler almaya başladık. Küçük bir araç için yüksek tonaj kapasitesine sahip olduğundan özellikle su dağıtım şirketleri tarafından tercih edilmeye ve deneme amaçlı kullanılmaya başlandı.

İşte avantajları

- Maliyet avantajı yüzde 50.
- Park etme ve manevra sıkıntısı yok.
- Karlı yollarda sorunsuz hareket ediyor.
- Operasyon maliyetleri düşük.
- Kullanımı çok rahat ve kolay.
- Tasarımları ergonomik.
- Kapalı kabin sistemine sahip.
- Satın alma ve kiralama yapılabilir.
- Çok dar sokaklara girip, U dönüşü yapabiliyor.
- Geleneksel motorlara göre gürültüsü daha az.
- Üretiminde yüzde 25 daha az su kullanılıyor.
- Trafikten arındırılmış alanlar için ideal kullanıma sahip.
- Sıfır karbon ayak izi sağlıyor.

Geleceğin dağıtım aracı

"Avrupa şehirlerinde stil çizgileri ile beğeni toplayan Musoshi, global markaların şehir merkezlerinde görünür olmak amacıyla daha çok tercih ettiği bir araç haline gelmeye başladı. Sessizliği ve sıfır emisyon özelliklerine ek olarak görüntüsü ile de geleceğin dağıtım aracı çözümü olduğunu kanıtladı."



Sürdürülebilirlik ve elektrikli otomobiller

Dünya genelinde son yıllarda gittikçe artan sürdürülebilirlik ve yeşil enerji kavramları kapsamında 2050 yılına kadar 'net sıfır karbon emisyonu' hedefi olarak ortaya konmuş durumda. Bu uzun vadeli hedefe giderken 2030 yılına kadar da temiz enerji kaynaklarına küresel anlamda erişim ve küresel ölçekte hava kalitesinde anlamlı bir düzelme amaçlanıyor. Bunun için yüzlerce milyar dolarlık altyapı yatırımları başlatılmış durumda. 'Temiz enerjiye geçiş sürecini takip insiyatifi' adı altında bu uğurda 55 farklı alt kategoride ilerleme sağlanması amaçlanıyor. Dünya enerji görünümü 2022 raporuna göre, söz konusu 55 alt kategoriden 'öngörüldüğü gibi tam zamanında' ilerleyen sadece iki alt kategori var; bunlardan biri elektrikli araçlar, diğeri de aydınlatma sistemleri... Elektrikli otomobillerde devlet teşvikleri, pazar dinamikleri, batarya teknolojisindeki gelişmeler, yakıt tasarrufu vb. Birçok unsurun bir araya gelmesi sayesinde önümüzdeki yıllarda çok ciddi bir yükseliş bekleniyor.

İnovatif şarj çözümleri

Bildiğiniz üzere Türkiye'nin ortak otomobil girişim grubu Togg, 29 Ekim'de göz alıcı bir lansmanla üretim bandından çıkan ilk otomobillerini tüm dünyaya tanıttı. Elektrikli otomobil konusunda yıkıcı inovasyon anlamında dünyada eş zamanlı birçok gelişme yaşanıyor.

Şarj istasyonu bu anlamda en önemli konulardan biri. Dünyada elektrikli otomobil hızlı şarjı için yolda, alışveriş merkezinde, konut alanlarında ve farklı birçok yerde inovatif mantıkta şarj istasyon çözümleri hızla hizmete sunuluyor. Öyle ki, ağ dışı (off-grid) esasına göre hidrojen enerjisi ile elektrik üretilerek mobil araç şeklindeki istasyon üzerinden enerji iletimi ve kullandıkça öde (as a service) mantığında çalışarak ilgili mekân sahibinin ekstra gelir elde etmesini sağlayan L-Charge gibi sıra dışı çözümler geliştiriliyor.

Kamu otoritelerinin rolü

Elektrikliye geçiş sürecinde şüphesiz kamu otoritelerinin rolü büyük. ABD'de New York ve Kaliforniya'nın başını çektiği birçok eyalette fosil yakıt tüketimini sonlandırmayı amaçlayan çeşitli düzenlemeler birbiri ardına açıklanıyor. En son Kaliforniya'daki Palo Alto şehrinde yeni yapılan tüm binaların tümüyle yenilenebilir elektrik kaynaklarını kullanıyor olması zorunluluk haline getirildi. Elektrikli otomobillerle önemli bir ivme kat eden şarj çözümleri, konutlarda tamamen elektrikli çözümlere geçiş için de bir geçit görevini görebilir. ABD'de bu amaçla kurulan özel girişimlerden Kopperfield, evlerdeki fosil yakıt tüketen su ısıtıcısı vb. cihazların da elektrikli muadilleriyle değişmesini sağlayacak çözümler geliştirmeyi amaçlıyor.

Kısaca, elektrikli otomobiller ve etrafında hızla şekillenen yenilikçi ekosistem sadece otomobil dünyasında değil, temiz ve yeşil enerjiye geçiş sürecinin tümünde önemli bir katalizör görevini üstleniyor. Çok değil, 4-5 yıl içerisinde bu sürecin küresel ölçekte yaşamımızda kalıcı izlerini görmeye başlayacağız.

Hangi kelimeyle akılda kalıyorsunuz?

Başarılı şirketler listesinin zirvesinde bulunan firmaların sektörel dağılımına baktığımızda, teknoloji sektörünün pastadan aldığı payın son 20 yılda artmış olduğunu görürüz. Mesela 2021 istatistiklerine göre, dünyanın ilk 10 firmasının sekizi, elektronik ya da bilişim teknolojisi sektöründe faaliyet gösteriyor.

Diğer sektörlerin de bu alanlardan bir şekilde, kıysından köşesinden destek almak durumunda kaldığını ya da kalacak olduğunu söyleyebiliriz. Bu durum, bir yandan teknolojiye yönelik yatırım maliyetlerini gittikçe artırırken, diğer yandan rekabeti de acımasız hale getiriyor.

Acımasız rekabetten güçlü bir şekilde çıkmak için farklı olmak, fark edilmek ve farkındalık oluşturmak hem çok önemli hem de bir o kadar elzem.

Filozofların ısrarla üzerinde durduğu “Eğer birkaç kelimeyle müşterinin aklında yer edebiliyorsanız büyük avantaj elde edersiniz” sözü, bize bu yolda rehberlik etmeli.

Çekirdek özelliğinizi bulun

İşin püf noktası, müşterinin sizi akılda tutabileceği bir şeyler yapmanız.

Her konuda da iyi olunamayacağına göre çekirdek yeteneği / özelliği bulmak ve güçlendirecek bu yönle müşterinin aklında kalmak, asıl yapılması gereken şey.

Örnek vermek gerekirse; tek bir marka mesajı oluşturan Colgate, ‘diş sağlığının adı’ olarak akılda kalmayı amaç edinmiş bir firmadır.

THY, akıllarda ‘prestijli seyahat’ olarak yer etmişken Netflix, müşterinin ‘tam da izlemek istediği filmleri onun önüne getiren’ bir hizmetin adıdır.

Müşterinin istediğinin de ötesine odaklanan bir firma olarak IBM, bugünkü değil ama yarın olması muhtemel sorunlara bugünden çözüm geliştiriyor ve böylelikle ‘yarının hizmetini bugünden sunan’ firma olarak akıllara kazındı.

Yemeksepeti, ‘kolay yemek’ olarak aklımızda yer etmeyi başarırken pandemi sürecinde hayatımıza güçlü bir şekilde giren Getir markasının vermek istediği ana mesaj, ‘10 dakikada evinizde’ dir.

Migros, ‘sunum kalitesinde marka’ mesajı verirken, 1919’da Almanya’da kurulan Bauhaus, ‘her şeyi bulabileceğin yer’ olarak müşterinin aklında var olmayı hedefledi ve bu hedefine de ulaştı.

IKEA, müşterinin aklına ‘fonksiyonel ve demonte ürünler üreticisi’ olarak yerleşti. Toyota, ABD pazarına ilk girdiğinde ‘Yolda kalmaz!’ sloganını kullanarak akıllarda yer etmeyi başarmış bir firmadır.

Yine Volvo mesela: Araba kullananlara ve meraklılara sorsak, “Volvo markası, aklınızda hangi özelliği ile öne çıkıyor?” diye, verilecek cevaplar büyük oranda ‘güven’ veya ‘sağlamlık’ olur.

1955 yılında ABD’de kurulan McDonald’s, hızlı yemeğin (fast food) adı olmak için ciddi çaba sarf etti, bunun da meyvelerini topladı: ‘Fast food’ deyince ilk akla gelen firma, hâlâ McDonald’s’ tr.

Tasarım harikası ürünler üretmeye kafa yoran Vitra, ülkemizde ‘en sanatsal tasarımları evinizle buluşturan marka’ olarak anılıyor.

KOBİ’ler nasıl yararlanabilir?

Şehirleri de bu örneklerle dâhil edebiliriz: Avrupa’da birçok şehir, konferansların ve ülkeler arası anlaşmaların şehri oldu, bu özellikleriyle anılageldi ve bunu, uzun vadeli marka yatırımlarına dönüştürdü. İsviçre’nin güneybatısında bulunan Lozan, bu tür şehirlere verilebilecek örneklerden biridir.

Ülkemizde de kendine has özellikleriyle insanların aklında yer edebilecek birçok şehir olmasına rağmen akılcı çalışmalar yapılmadığı için üzüntü kendi çevresini geçemeyen onlarca il ve ilçe bulunuyor.

“Peki, küçük ve orta ölçekli firmalar bu durumdan nasıl yararlanabilir ya da yararlanabilir mi?” diye sorabilirsiniz.

Elbette! İster küçük olsun ister büyük ister üretici veya perakendeci olsun, her firma, birkaç kelimeyle özetlenebilecek bir özelliği ile kendi müşterisinin aklında yer edebilir, ki etmelidir de. Aksi halde firmaların müşteride etki oluşturmaları, onu tekrar çekebilmesi mümkün olmayacak.

Bunun için ilk yapmanız gereken şey, hangi özelliğiniz ya da becerinizle rakiplerinizden daha iyi olduğunuzu bulmanız ve bunu öne çıkararak güçlendirmenizdir. Eğer öne çıkaracak bir özelliğiniz yoksa arkasında duracağınız bir özelliğe ya da yeteneğe bugünden yatırım yapmaya başlasanız iyi olur.



Salih KESKİN
www.inovasyonzamani.com

Pilde maliyeti yüzde 40 düşüren yeni tasarım

AYŞE BAŞAK

ELEKTRİKLİ cihazlar artık hayatımızın her alanında ve gündün güne kullanım alanları genişliyor. Telefonlarımız, elektrikli arabalar ve daha bir sürü araç, pillerle çalışıyor. Enerji Araştırmaları Enstitüsü’ne göre, pil maliyetleri elektrikli cihazların fiyatının yüzde 30 ila 40’ını oluşturuyor. Pillerin daha az maliyetle ve yüksek verimle çalışması, elektrikli cihazların geleceği adına çok mühim.

KİMYASAL SÜRECİ

Massachusetts Teknoloji Enstitüsü (MIT) mühendisleri, pil üretim maliyetlerini çok önemli bir miktarda düşürecek ve üretimi basitleştirecek önemli bir çalışma yürüttü. Pil yenilikleri söz konusu olduğunda, kimyasal süreçlere ve malzemelere çok dikkat etmek gerekiyor. Genellikle gözden kaçan ise maliyetleri düşürmek adına üretim süreçlerini iyileştirmeye yönelik çaba oluyor. Pillerin ana bileşenleri, pozitif ve negatif yüklü elektrotlar ve iyonların aralarında akmasını sağlayan elektrolit malzemesidir. Geleneksel lityum iyon piller, elektrotları yerinde tutan inert plastik ve metal katmanlarıyla elektrolitten ayrılan katı elektrotlar kullanır. MIT’in yeni buluşu, geleneksel pillerin atıl malzemelerini çıkarmak ve yerine yapışkan elektrot karışımını benimsemek fikriyle geliştirildi ve böylece bu yeni pilin



tasarım ve üretiminde büyük avantajlar sağlandı. Bu avantajların en önemlisi ise yeni teknolojinin geleneksel lityum iyon üretiminde elektrotların kurutulması ve katılaştırılması için yoğun enerji gerektiren süreci ortadan kaldırması oldu. Araştırmacılar, yeni tasarımlarının bir diğer avantajının, bakır ve alüminyum gibi pahalı olanlar da dahil olmak üzere geleneksel pillerdeki aktif olmayan malzemelerin yüzde 80’inden fazlasına olan ihtiyacı azaltması olduğunu belirtiyor.

ÜRETİM SÜRECİ KISALDI

Araştırmacılar, pil içerisindeki her bir hücreyi üretmek için daha az malzeme ve daha az üretim süreci gerektiren bu yeni tasarımla lityum iyon pil üretimini basitleştirdikleri gibi üretim maliyetlerini yüzde 40’a kadar azalttı. Yaklaşım ayrıca pillerin enerji yoğunluğunu, güvenliğini ve geri dönüşüm özelliğini de geliştiriyor.



BUGG ile ‘manzaranın sağlığı’ dinleniyor

Bilim insanları yeni geliştirdikleri Bugg isimli cihazla farklı alanlarda doğanın seslerini dinleyerek, ‘manzaranın sağlığı’nı takip ediyor. Uygulama, farklı ekosistemlerin biyolojik çeşitliliğini de yansıtabiliyor.

MANZARA denilince birçoğumuzun zihninde doğal olarak görsel imgeler belirir. Oysa sesler de manzara oluşturur ya da bir manzarayı zihninizde canlandırıp nasıl gördünüğüne dair önemli ipuçları içerir. Örneğin orman sesleri gözümüzün önüne gür ağaçlarla kaplı dev bir ormanı getirir. Araştırmacılar, buradan yola çıkarak, yeni geliştirdikleri Bugg isimli cihaz ile çeşitli alanlarda doğanın seslerini dinleyerek ‘manzaranın sağlığı’nı takip etmeye başladı. Ses manzarası adı verilen bu uygulama, her alanda farklı ve insan baskısı altındaki her ekosistemin biyolojik çeşitliliğini yansıtabiliyor. Geliştirilen cihaz sayesinde kullanıldığı bölgedeki türlerin ve yaşadıkları habitatın durumundaki değişiklikler ivedilikle tespit edilebiliyor.

HAM SESTEN FAZLASI

Dünyanın dört bir köşesinden bilim insanları, farklı çevresel bozulma seviyeleri ile bu değişikliklerin biyolojik çeşitliliği nasıl etkilediğini araştırıyor. Geliştirilen cihazın yüksek performansı sayesinde Kuzey Kutup Dairesi’nde yerin altında yaşayan karıncaların sesleri dahi kaydedilebiliyor. Teknoloji, düşük maliyetli ve tamamen açık kaynaklı. Bulut tabanlı bir dizi gelişmiş makina öğrenimi algoritması kullanarak ses verilerini otomatik olarak işlediği için ham sesten çok daha fazlasını da kullanıcıya sunuyor

SAHADA DA DEVREDE

Örneğin Norveç’te takipte olan bir cihaz, göçmen kuşların göç rotalarını ve üreme modellerini izlemeye yardımcı oluyor. Cihaz sayesinde sahada sürekli birilerinin bulunmasına da gerek kalmıyor. 7 gün 24 saat son derece yüksek çözünürlüklü ses verilerini toplayan cihaz, güneş panelleri sayesinde şarj ettiği bataryası ile herhangi bir bakım gerektirmiyor. Bazı yerlerdeki ses manzarası beklenmedik bir şekilde değişmeye başlarsa, neler olup bittiğini ve bu habitatı korumak için bir şeyler yapılması gerekir gerektiğini görmek için saha ekolojistleri harekete geçiyor. Bu sayede sürekli devriye masrafı yapılmıyor ve büyük tasarruf sağlanıyor. İklim değişikliği kaynaklı varyasyonların da cihaz sayesinde kolayca tespit edilebileceği düşünülüyor.



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

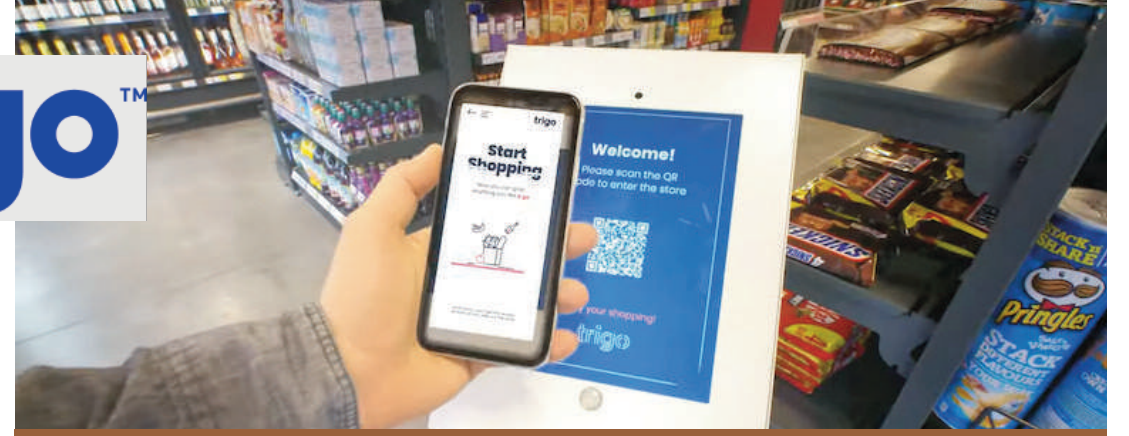
Minimum stant alanı	: 12 m ²
Katılım bedeli	: 9.300 TL/m ²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 182

140 YIL

Zeynep Ülker / Mustafa Çağlayan / Esra Avcıoğlu
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 | [in](#) [t](#) [w](#) [f](#) [@](#) [/itokurumsal](#)



Büyüme için yatırım aldık

Süpermarketler için kasiyersiz teknolojiler geliştiren İsrail merkezli Trigo, Temasek Holdings ve 83North tarafından yönetilen yatırım turunda 100 milyon dolar yatırım aldı. Yatırım turuna, SAP SE, Hetz Ventures, Red Dot Capital Partners, Vertex Ventures, Viola ve süpermarket devi REWE Group da katıldı. Trigo'nun Kurucu Ortağı ve CEO'su Michael Gabay, şirketin değerini açıklamaktan kaçınsa da markanın

1 milyar doların üzerinde bir değerlemeden yatırım aldığı biliniyor. Gabay, "Yeni yatırımla birlikte bugüne kadar aldığımız toplam yatırım miktarı 204 milyon dolara çıktı. Şirketimiz aldığı yatırımı Avrupa ve ABD genelinde lokal süpermarketlerin dağıtımını ölçeklendirmek, yeni coğrafyalara girmek, mağaza ve envanter yönetimi yazılımı uygulama paketi StoreOS'u geliştirmek için kullanacak" diye konuştu.

Market kasasından 1 milyar dolar çıkardı

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 : TR29000670100000060614779

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



140 YIL

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 | @itokurumsal

Süpermarketler için kasiyersiz teknolojiler geliştiren İsrail merkezli Trigo, son yatırımla birlikte değerini 1 milyar doların üzerine çıkardı. Temassız teknolojiyle donatılma potansiyeline sahip yaklaşık 500 bin market olduğu tahmin ediliyor.

CEYHUN KUBURLU

BUGÜN otomotivden perakendeye, inşaattan tekstile kadar birçok sektörde yeni teknolojiler hayatımızı kolaylaştırmaya başladı. Bu teknolojilerin gelişiminde pandeminin de etkisi büyük oldu. Dünyanın önde gelen perakende zincirleriyle çalışan ve 2018 yılında kurulan İsrail merkezli Trigo, kasiyersiz süpermarket hizmetinde ilk sırada geliyor. Şirket aldığı son yatırımla birlikte değerini 1 milyar doların üzerine çıkarırken, Ar-Ge çalışmaları ve yeni pazarlarla büyümesini de sürdürüyor. Sektör temsilcileri, önümüzdeki 5 yıllık sürede market raflarının ve kasaların yüzde 60 oranında teknolojiyle donatılacağını söylüyor.

OTOMOBİL SİSTEMİNE BENZİYOR

2018 yılında Daniel Gabay ve Michael Gabay, market alışverişlerinde en fazla kasada zaman harcadıklarını fark eder. İki kardeş, önce uygulama hakkında yapılan çalışmaları analiz etmeye başlar. Kısa sürede kasiyersiz uygulamaların neden tam anlamıyla başarıya ulaşamadıklarını anlarlar. Daniel Gabay, bu süreci şöyle anlatıyor: "Trigo, mevcut süpermarketleri, mağazanın dijital ikizini oluşturmak için tavana monte edilen kameralar ve raf sensörleriyle analiz ediyor. Bu şekilde de söz konusu marketleri tamamen özerk dijital mağazalara dönüştürüyor. Sürücüsüz araçlardakine benzer bilgisayarlı görme algoritmaları, insanlar ve mallar arasındaki etkileşimleri günlük kaydediyor. Alışveriş yapanlar



mağazalara girebiliyor, ürünlerini raflardan seçip kasada sıraya girmeden veya herhangi bir ürünü taramadan mağazadan ayrılabilir. Ödemeler ve maktublar dijital olarak düzenleniyor."

500 BİN MARKET SIRADA

Ülkemizde de benzerini geçtiğimiz aylarda Hepsiburada'nın hayata geçirdiği uygulama tüm dünyada hızla yayılıyor. Juniper Research'e göre, akıllı ödeme çözümlerinin 2025 yılına kadar yaklaşık 400 milyar dolarlık işlem gerçekleştirilmesi bekleniyor. Trigo, bugün en çok İngiltere'de kullanılıyor. Süpermarket verileriyle ilgili analize göre, dünya çapında yaklaşık 120 bini Avrupa'da olmak üzere temassız teknolojiyle donatılma potansiyeline sahip yaklaşık 500 bin market olduğu tahmin ediliyor. Trigo, Avrupa'da 200'den fazla kişiyi istihdam ederken, 2023 yılı sonuna kadar bu rakamı iki katına çıkarmayı planlıyor.



Matematik hayatın neresinde?

Bizim öğrenciliğimizde lisede fen ve edebiyat kolu vardı, yani birini tercih etmek durumundaydınız. Ya fen derslerinin yoğun olduğu fen kolunu veya sosyal derslerin yoğunlukta olduğu edebiyat kolunu tercih edecektiniz. Ben fen kolundan mezun olan bir öğrenci olarak Hacettepe Üniversitesi Sosyoloji Bölümü'ne başladığımda programda iki dönem matematik I ve matematik II dersinin varlığını görünce acaba ben fenle ilgili bir bölüme mi geldim sorusunu sormuştum. Sonrasında anladık ki, istatistik olmadan sosyoloji olmaz, matematik olmadan da istatistik olmazmış. İlk ve orta öğretimde 'ders olarak matematik birçok öğrencinin kabusu gibidir' şeklinde bir cümle kursak, itirazı olanlar elbette olabilir ama öğrenci nezdinde bir rasyonaliteye de işaret etmiş oluruz. Aslında çoğumuzun öğrenim hayatında bir şekilde bir tepkiye sebep olur ve iş iyice sarıp sarmalar. Aslında öğrenci, matematiğin günlük hayattaki insan yaşamına ilişkin faydalarını göremiyor ve bu yüzden de kendini korku ve tepki ile bir anlamda bundan uzaklaştırıyor. Bu nedenle öğrenciyi matematikle ilgili önyargılarından kurtarmak ilk yapılması gereken olarak görünüyor.

★★★

Bu cümlelerden ve matematik-öğrenci ilişkisinden çıkan en önemli netice; matematiğin ilkokuldan itibaren sevdirmesi konusudur. Bizim başarısızlığımızın özü; matematiği öğretememek değil, sevdirememek noktasındadır. Dolayısıyla işe bu noktadan başlamak gerekir. Bu meseleyi öğrenci nezdinde hakiki anlamda çözemez isek daha ileri gidemeyiz, problem giderek kâbusa dönüşür. Gerçekte ise matematik eğitimi ile üst düzey düşünme ve akıl yürütme becerisine sahip, hızlı düşünen, durum analizleri yapabilen ve problem çözebilen bireylerin yetiştirilmesi hedefleniyor. Geçmişte sayıların ve şekillerin ilmi olarak tanımlanan matematik, tarihinin en eski bilimlerinden olması nedeniyle çağımızda günlük hayatın devamı için temel bir bilim olma özelliği taşıyor. Bundan dolayı da her bireyin matematik gibi evrensel bir dili konuşabiliyor olması bekleniyor.

Başlıktaki soruya dönecek olursak gerçekte matematik hayatın tam ortasında yer alıyor. Hem her bilim dalında bulunur hem de günlük hayatta karşılığı vardır. Adeta matematiğin yer olmadığı bir bilim yoktur ve sosyal bilimlerin de fen bilimlerinin de merkezinde yer alır. Bu durumda yapılacak tek bir çaba var; matematiği bir kâbusa dönüştürmeden sevdirmek. Hem de tüm öğrencilere. Başarmamız gereken ilk şey budur.

★★★

Bunun için de ilk adımın sınıf öğretmenleri tarafından atılmasında büyük fayda var. Çünkü; bilindiği üzere öğrenci matematikle bu aşamada tanışıyor. Sevginin de nefretin de temelleri burada atılıyor. Öğrenci sevmediğini başaramaz, başaramama hali ise kısa süre içerisinde kâbusa dönüşür. Tüm bunlar olmadan öğretmenlerimiz nezdinde bir duyarlılık ve sorumluluk oluşturan bir eğitim çalışması icab eder. Fakat kritik soru; sınıf öğretmenleri matematiği çocuklara sevdirmek konusunda nasıl bir yol takip edecekler, bunun pratiğinin bilinmesi gerekir. Matematiği sevdikleri takdirde öğrenim ve gündelik hayatta nelerin üstesinden gelebilecekleri öğrencilere iyi anlatılmalı. Bunun için de usul üzerine kafa yormakta fayda var. Diğer taraftan veliler de matematik öğretiminin bir kâbusa dönüşmeden işin bir ucundan tutmalı. Veliler ve öğretmenler bu konuda ciddi bir işbirliği içerisinde olmalı.

Demek ki, netice-i kelâm olarak matematik; bilimde, mimaride, sanatta, mühendislikte, sosyolojide, felsefede, arkeolojide, diyanette, siyasette, ticarete, çarşıda, pazarda, bakkalda velhasıl tüm gündelik hayatta var. Bu durumda bir şekilde onunla iyi geçinmek ve dost olmak gerekiyor. Bu ihtiyaçlardan yola çıkarak öğrenirsek sevgi olur, kâbus olmaz. Zira matematik hayatın kendisidir.



Prof. Dr. Ahmet Emre BİLGİLİ

HEDEF
1 MİLYAR
DOLAR

Türk dizileri dijital yayın platformlarıyla küreselleşiyor



Türkiye, ABD'den sonra dünyanın en büyük ikinci dizi film ihracatçısı. 150 ülkeye ulaşan Türk dizilerinin, yeni açılım platformu dijital yayın yapan mecralar. Sektör temsilcilerinden alınan bilgilere göre, tüm dünyada abonesi olan dijital platformlarda gösterime giren Türk içerikleri, Türkiye'ye olan ilgiyi iki kat artırdı.

Artık bir marka

'Kültürel Değişim ve Endüstrileşme Sürecinde Türk Dizileri' başlıklı rapor, İstanbul Ticaret Odası tarafından kamuoyuna tanıtıldı. Toplantının açılış konuşmasını İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay yaptı. Kuralay, Türk dizilerinin artık bir marka olduğunu ifade ederek, şunları söyledi:

"Rapordaki verilerden görüyoruz ki, Türk dizi üretiminin sürdürülebilir olması, ihracat gelirlerine, ihracat gelirleri de ülke içi 'nitelikli' dizi üretimine bağlı. Ülkemiz dizilerinin üretim ve ihracat açısından gelecekte de başarılı olabilmesi için Türkiye'de dizi sektöründe endüstrileşmesinin gerekli olduğunun altını çizmek gerekiyor. Özellikle yazar, yönetmen ve oyunculara kreatif yeteneklerini zorlayacak ve geliştirecek alanlar açılmalı."

Toplantıya İstanbul İl Kültür ve Turizm Müdürü Dr. Coşkun Yılmaz da iştirak ederek bir konuşma yaptı.



TÜRKİYE, küresel kültür piyasasında dizilerle adından söz ettiriyor. Özgün içerikleri ile dünya dizi ihracatında ikinci sırada yer alan Türk dizi sektörünün yeni açılım platformu dijital mecralar. Dünya genelinde abonesi olan dijital platformların yanı sıra Türk dijital platformlarının da varlığının artmasıyla diziler doğrudan tercihli alıcıya ulaşıyor. Sektör temsilcilerinden alınan bilgilere göre, uluslararası dijital platformlarda gösterime giren Türk dizileri vesilesi ile Türkiye'ye ilgi iki kat arttı. Dijital mecralar, Türkiye'nin diziler vesilesi ile tanıtılması için büyük potansiyel barındırırken, halihazırdaki ilgi en çok kültür, müzik ve kitap



Sümeyra Yarış TOPAL

alanında kendini gösteriyor.

1 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT

Arjantin'den Kazakistan'a kadar 150 ülkeye ulaşan Türk dizileri, dış pazarda yükselişini sürdürüyor. Özellikle son 10 yılda bölüm başı ihracat değeri 30 dolardan 300 bin dolara çıkan Türk dizileri, yaklaşık 500 milyon dolarlık ihracat rakamına ulaştı. Sektör temsilcileri, kültür endüstrisinin bu dalı için 2023 yılı için 1 milyar dolarlık ihracat hedefi belirlediklerini duyurdu.

ÖZGÜN İÇERİKLER

Sektör temsilcilerinin görüşüne göre, dijital platformlar özgün içerik üretmek için Türk dizilerine daha yüksek avantaj sağlıyor.

Türk dizilerinin dijital platformlardaki varlığı ve tüm bu değerlendirmeler, İstanbul



İlk ihracat 1981'de

Türk dizileri ilk ihracat yolculuğuna 1981 yılında başladı. TRT'nin ilk drama dizisi Aşk-ı Memnu Fransa'ya ihraç edildi. Ardından 2001 yılında bölüm başına 30 dolarla Deli Yürek dizisi Kazakistan'a satıldı. Bugün bölüm başına diziler yaklaşık 300 bin dolara ihraç ediliyor.

Okul açtıran Türk dizileri

Yurt dışında gösterime giren Türk dizileri, Türk diline ilginin de artmasına vesile oluyor. Macaristan'da yayınlanan Binbir Gece dizisi sonrasında Türkçe dil eğitimi veren 11 okul açıldı.



Arjantin'de Türk ismi

Latin Amerika'da gösterimi başladıktan sonraki üç yıl içerisinde Türk dizilerinin etkisiyle yeni doğan 192 kız çocuğuna Fatmagül, 163 kız çocuğuna Elif, 203 erkek çocuğuna Onur, 102 erkek çocuğuna Selim ismi verildi. Arjantin'de çocuklarına Türk ismi vermek isteyen çok sayıda aile, ülke politikası gereği Türk büyükelçiliklerine başvurarak belge aldı.

Müzik sevdriyor

Türk dizilerini farklı ve tercih edilir kılan, 'dizi' olarak markalaştıran temel özelliklerin başında müzik geliyor. Ayrıca hikaye, oyuncular, mekan, uzun süreli ve yavaş tempolu çekim, dizileri gerçekçi kılıyor. Sessiz ve yalnızca vücut dilinin kullanıldığı sahneler izleyiciyi dizinin içine çekiyor.

Dizi kelimesi literatürde

Türk dizileri 'dizi' kelimesinin dünya literatürüne girmesine vesile oldu. Türk dizilerinin neden ve nasıl başarılı olduğuna ilişkin The Guardian'ın haber sitesinde bir araştırma yayınlandı. Araştırmada dizi kelimesi Türkçe hali ile kullanıldı.

Türk dizisi eşittir drama

Türk dizilerini markalaştıran en önemli konu drama. Yurt dışında Türk dizileri Türk draması olarak kabul görüyor. Ancak diğer ülkelerle rekabette en büyük farkı, drama içinde verdiği 'değer'lerle oluşturuyor.

400 milyon izleyici

Halihazırda yaklaşık 500 milyon dolarlık ihracat gerçekleştiren Türk dizilerinin 400 milyon izleyicisi olduğu tahmin ediliyor. Sektörün 2023 yılında 750 milyon dolara 1 milyar dolar arası ihracat yapacağı öngörüldü.

Milletvekilinden taziye

Tanzanya'da hafta içi her gün yayınlanan Muhteşem Yüzyıl dizisinin Şehzade Mustafa'nın öldüğü bölümü sonrası, ülkenin Milletvekili Nape Moses Nnauye sosyal medya hesabından, "Nur içinde yat Mustafa" paylaşımı yaptı.



Kitap İstanbul

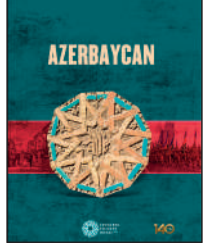
www.kitapistanbul.org.tr

Hazırlayan: TOLUNAY DAYI

Azerbaycan

Azerbaycan ve Türkiye; Türklerin farklı bayraklar altında aynı ruh ve inançla, bölünmez bir 'bütün' oluşturarak geleceklere dair sorumluluk ve umutları bir olan aynı zamanda 'İki Devlet Bir Millet' söylemiyle de ifade edilen ve son derece yakın iki ülkedir. Bu eserde; Azerbaycan'ın tarihi, ekonomisi, kültürü ve sanatına dair birçok konunun yanı sıra Azerbaycan denildiği zaman akla gelen en büyük konulardan biri olan Karabağ savaşları hakkında da bilgi yer alıyor.

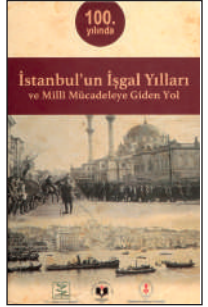
Tuğba Eray Biber
İstanbul Ticaret Odası Yayınları



İstanbul'un işgal yılları ve Milli Mücadele'ye giden yol

Sultan Vahdettin ile Mustafa Kemal nasıl, nerede ve ne zaman tanışmışlardı? 9. Ordu Müfettişliği'nin anlamı nedir? Devrin aydınlarının ve medyanın işgale ve Milli Mücadele'ye bakışı nasıldı? İslâm dünyasında İstanbul işgali nasıl bir yankı uyandırmıştı? İşgal süreci nasıl başladı? O dönemde İstanbul'da neler yaşandı? Bu kitapta, yakın tarihimizle ilgili buna benzer birçok soruya cevap bulunulması hedeflenmiştir. Tarih meraklılarının ilgisini çekeceği düşünülen bu kitap, 100 yıl öncesinin gözden kaçmış önemli vakalarına ışık tutuyor.

Kolektif
İstanbul Edebiyat Derneği
Yayınları



www.kitapistanbul.org.tr

İSTANBUL TİCARET

SAHA'da 1 milyar dolarlık anlaşma

**SAHA
EXPO**
Savunma,
Havacılık ve
Uzay Sanayi
Fuarı'nda
toplam tutarı
1 milyar doları
geçen
114 anlaşma
yapıldı. Bu
anlaşmaların
yüzde 60'tan
fazlası ihracat
eksenli.

OSMAN KUVVET

SAVUNMA, havacılık ve uzay sanayiiyle ilgili 40 bin profesyonelin ziyaret ettiği SAHA EXPO Savunma, Havacılık ve Uzay Sanayi Fuarı'nda, yeni yatırım ve işbirliklerinin kapısı aralandı. Yüksek katma değerli alanlarda bir sanayici kümelenmesi olan SAHA İstanbul öncülüğünde düzenlenen fuarda, firmalar hem tanıtım yapma hem ticari anlaşmalara imza atma imkanı buldu.

Fuarı değerlendiren SAHA İstanbul



**SAHA
EXPO**
SAVUNMA HAVACILIK VE UZAY SANAYİ FUARI

Ticari bağlantı nasıl kuruldu?

SAHA EXPO'da her katılımcı firmaya özel fuar istihbaratı desteği verildi. Firmalara özel analizler yapıldı. SAHA EXPO B2B eşleştirme yazılımı ile katılımcıların etkin ve verimli görüşme yapmaları sağlandı. Ayrıca fuarda SAHA Girişim Projesi kapsamında 15 startup şirketine stant tahsis edildi.

bu yıl 60 bin metrekare kapalı alanda gerçekleştirildiklerine dikkat çeken Bayraktar, "Bu yıl SAHA EXPO'da 567 yerli firma ve 57 ülkeden 390 yabancı firma yer aldı. Fuarla 268 resmi delegasyon ve 112 ticari delegasyon katıldı. Katılımcı firmalar arasında SAHA MATCH uygulamasının sunduğu altyapı ile 18 binden fazla B2B görüşme yapıldı. Ayrıca 9 uluslararası panel gerçekleştirildi" dedi.

METaverse SÜRÜYOR

SAHA EXPO önceki yıl olduğu gibi bu yıl da fiziki fuardan sonra hibrit olarak devam ediyor. Sanal fuar, 1 Kasım'dan itibaren üç ay boyunca metaverse olarak sürecek. Fiziki fuara katılmayanlar bu platform üzerinden fuara katılıp, ürünlerini sergileme ve canlı toplantılar yapma imkanı buluyor.

Mavi vatanın muhafızlarına yerli yazılım

Deniz platformlarının alt sistemlerinin kontrol ve izlenmesini sağlayan yerli yazılım, askeri gemilerde görev almaya başladı. Hakan Elektrik ve Otomasyon firmasının Entegre Platform Kontrol İzleme Sistemi, yıldız sınıfı hücum botları için geliştirildi. Bu sistemin MİLGEM Projesi kapsamında inşa edilen gemilere uygulanabilir versiyonu, SAHA EXPO'da sergilendi.



YENİLENDİK!

Daha Hızlı
Daha Akıllı
Daha Dijital



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

140
YIL

in t w f @ i /itokurumsal



Türkiye'nin ilk turbojet füze motorları KTJ-3200 ve KTJ-1750, ilk kez SAHA EXPO'da sergilendi. Kale firması tarafından

geliştirilen KTJ-3200, SOM ALCM ve ATMACA gemisavar seyir füzelerine uygun olarak 5 bin metre irtifada ve 0.95 Mach

süratle çalışma kabiliyetine sahip. Aynı aileden KTJ-1750 turbojet füze motoru da ÇAKIR füzesine güç verecek.



Lazer silahının gücü katlanıyor

Tehditlere

karşı konvansiyonel silahlardan farklı sistemler de geliştiriliyor. Hava

Savunma Lazer Sistemi kapsamında üretilen alt bileşenler de SAHA EXPO'da sergilendi. Fuarda, ERMAKSAN tarafından geliştirilen 5 kilovatlık lazer rezonatörü tanıtılırken, 20-60 kilovatlık yüksek güçlü modelinin geliştirileceği belirtildi. Lazer sisteminin ayrıca adaptif lazer teleskopu, hedef takip sistemi, komuta kontrol ünitesi de olacak. Sistem, mevcut kara ve deniz platformlarına entegre şekilde çalışabilecek.



'Elektronik gözler' MİLLİLEŞTİRİLDİ

ASELSAN'ın tasarladığı elektro-optik keşif gözetleme sistemlerinde kullanılan ve bugüne kadar yurt dışından temin edilen soğutmasız kısa dalga boyu kızılötesi dedektör takımları millileştirildi. Fuarda sergilenen dedektörler, sisli ve dumanlı ortam koşullarında yüksek performanslı görüntüleme imkanı sağlıyor. Termal görüntüleme sistemlerinin en kritik bileşeni olan mikrobolometre tipindeki kızılötesi dedektör takımları da millileştirildi.

