

Ahşap camiler UNESCO listesinde

Dünyada Türklere özgü bir mimari yapı olarak tanınan ahşap camiler, uluslararası alanda tescillendi. UNESCO, Türkiye'deki 5 ahşap camiyi Dünya Miras Listesi'ne aldı. Orta Asya'dan Anadolu'ya gelen ahşap cami mimarisi Türkiye'deki eserlerle dünya çapında ilgi odağı olacak. **Sümevra Yarış Topal ■ 19**

Girişimcilere BTM kamp daveti

BTM, yenilikçi iş fikrine sahip, girişimci olmak ve ekosistem içerisinde yer almak isteyen kişileri, BTM Kamp programına davet ediyor. Program kapsamında 6 ay eğitim gören girişimciler, BTM'nin sunduğu birçok imkandan da yararlanabilecek. **■ 2**



Daha çok e-ihracat için ideal model

Firmaların e-ihracat süreçlerini hızlı ve kolay geçebilmeleri için geliştirilen e-ihracat konsorsiyumları, sektörlerin radarında. **■ 5**

141 yıllık 'İTO aklı'nı komitelerle yeniliyoruz

İTO'nun sektör temsilcilerini bu yıl ikinci kez buluşturan Meslek Komiteleri Müşterek Toplantısı gerçekleştirildi. 700 bin üyenin temsilcilerinin katıldığı toplantıda, sektörel değerlendirmeler yapıldı, öneriler paylaşıldı.



ŞEKİB AVDAĞIÇ
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Açılıшта konuşan İTO Başkanı Şekib Avdağ'ı, 141 yıllık tecrübeyle bir 'İTO aklı' oluştuğunu belirterek, Müşterek Toplantı için, "Bizim gerçekten yenilediğimiz bir toplantı" değerlendirmesini yaptı. **■ 10-11'de**



İSTANBUL TİCARET

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

H. Odaturk

29 EYLÜL 2023 YIL: 65 SAYI: 3278

ISSN 1300-3666

■ İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI ■

www.istanbulticaretgazetesi.com

Bütün koridorlarda MERKEZ TÜRKİYE

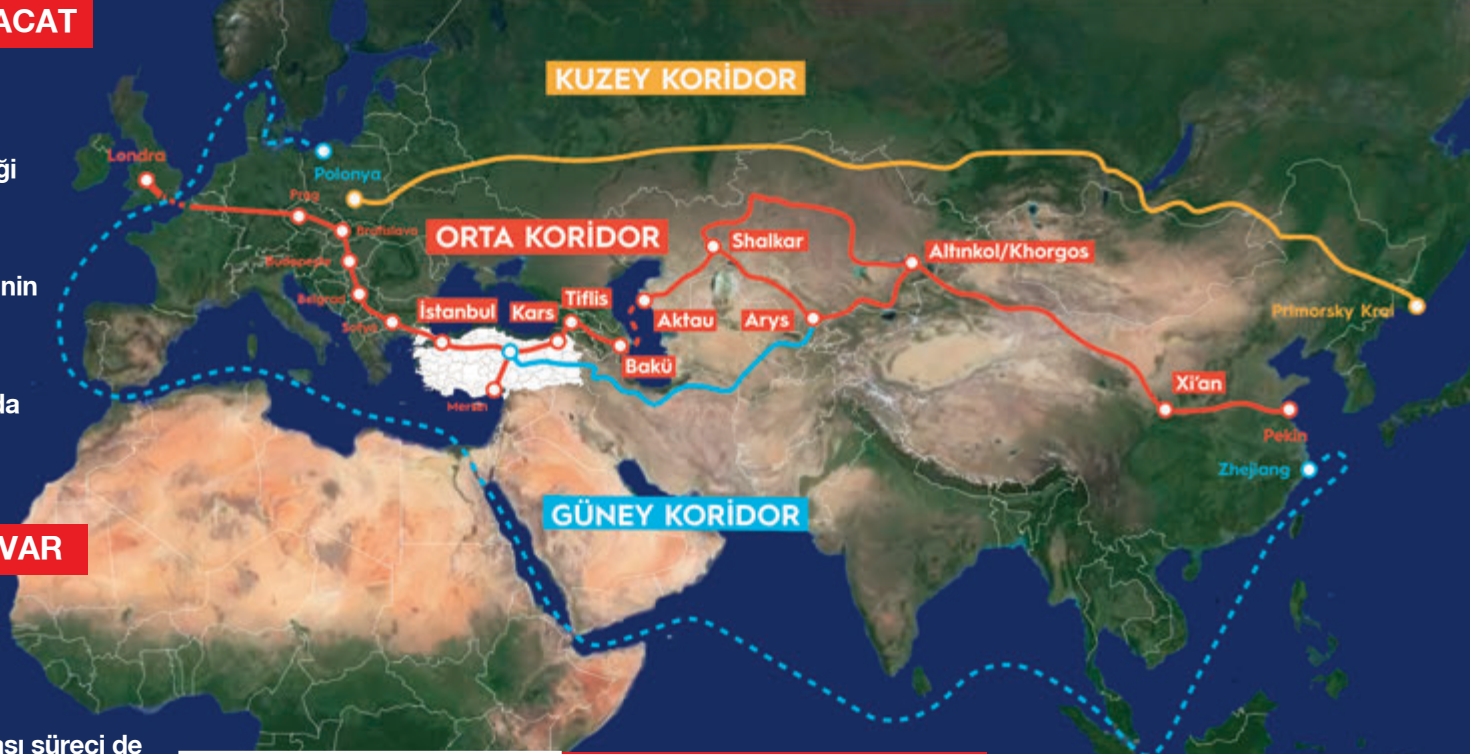
Avrupa ile Asya arasındaki ticaret ağırlıklı olarak Kuzey, Güney ve Orta Koridor üzerinden gerçekleştirilirken, küresel gelişmeler Türkiye'nin merkezinde yer aldığı Orta Koridor'u öne çıkardı. Uzmanlar, Türkiye'nin lojistik üs potansiyeline de dikkat çekiyor.

KÜRESEL İHRACAT

Küresel mal ihracatının 25 trilyon dolara ulaşması, dış ticaretin gerçekleştiği koridorlarda lojistik rekabetin stratejik önemini de artırıyor. Asya-Avrupa ticaretinin merkezinde yer alan Orta Koridor, Türkiye'ye lojistik rekabetçiliğin yanında 'Tam Zamanında Üretim Modeli' için avantaj da sağlıyor.

AVANTAJLARI VAR

Orta Koridor'un önemini sadece pandemi değil, 2021'deki Süveyş Kanalı krizi ve Rusya-Ukrayna savaşı süreci de net bir şekilde ortaya koydu. Mesafe, maliyet avantajı ve tedarik güvenliği Orta Koridor'un artıları arasında. Kapasite avantajı için de güzergahtaki ülkelerin ulaştırma altyapılarını geliştirme süreci devam ediyor.



DESTEKLEYEN ROTALAR

Türkiye, Orta Koridor'da Bakü-Tiflis-Kars Demiryolu Hattı'nın ardından Azerbaycan ile Zengezur Koridoru projesi için de girişimlerini hızlandırdı.

Kalkınma Yolu Projesi ile Körfez ülkelerinin Irak üzerinden Türkiye'ye bağlanmasının da küresel ticarete yeni imkanlar sunacağı kaydediliyor. **■ 8'de**

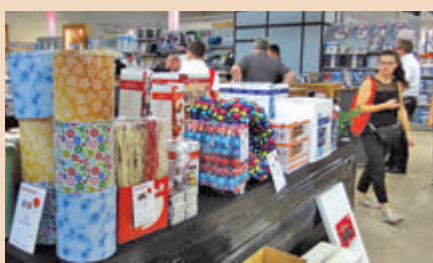


SEREF KILIÇLI

Zor şartlara dayanıklı ürünler



Uzmanlığı insan-sistem arayüzü donanımları olan Ayrotec Mühendislik, savunma sanayi için geliştirdiği dayanıklı klavyeler ardından, sağlamlaştırılmış ekranlara odaklandı. **■ 16'da**



İthalatçı sektör ihracat atağında

Promosyon sektörü, ihracata yönelik ataklarını sürdürüyor. Geçtiğimiz günlerde iki fuarı aynı anda gerçekleştiren sektör, fuara gelen yabancı alıcıların yeni siparişlerini karşılamaya hazırlanıyor. **■ 7'de**

Kahvede yeni kategori ihracatla güçleniyor

Türkiye'nin kahve ithalatı, yeşil çekirdek yönünde artıyor. Çekirdeği işleyerek ihraç eden Türkiye'de çekirdek kavurucular kategorisi gelişiyor.

Dr. H. Şenay Çelik ■ 18'de



İş hayatına 1.158 mezun

İstanbul Ticaret Üniversitesi, bin 158 öğrencisini Cemile Sultan Korusu'nda düzenlenen mezuniyet töreni ile iş hayatına uğurladı. Mezunlar, İstanbul'un eşsiz manzarası eşliğinde kep attı. **■ 14'te**



En büyük risk depremi unutmak

Kahramanmaraş ve Suriye depremleri küresel ekonomide 91 milyar dolarlık bir kayba neden oldu. Afet esnasındaki kayıpların yalnızca yüzde 5'inin sigortalı olduğuna dikkat çeken sigortacılar, "En büyük risk, depremi unutmak" diyor. **■ 12'de**



Tıbbi cihazda AB direktifine hazırlık

Avrupa Birliği'nin şart koştuğu Tıbbi Cihaz Direktifi'ne (MDD) 24 Mayıs 2024 tarihinden itibaren uymak zorunlu olacak. Sağlık ve tıbbi cihaz sektörü temsilcileri, ihracatçı firmaların geçiş sürecini tamamlaması gerektiğini hatırlatıyor. Direktifteki şartlar sadece AB'de değil, Afrika ülkelerinde de aranacak.

Barış Cabacı ■ 6'da

Çiçeğin değeri tasarımı artacak

Pandemi döneminin olumsuz etkilerini atlatan peyzaj ve çiçekçilik sektörü, artan maliyetlerin üstesinden gelebilmek için ihracatta katma değeri yükseltmeyi gündemine aldı. Sektör, bunun için tasarım odaklı çiçekçilik öneriyor. **Barış Cabacı ■ 6'da**



Körfez'in yeni fırsat kapısı

Birleşik Arap Emirlikleri (BAE), 40 serbest ticaret bölgesiyle Türkiye ile ekonomik ilişkilerini daha da geliştirmek istiyor. BAE'nin Ras Al Khaimah bölgesi ise vergi avantajları, lojistik ayrıcalığı ve turizm yatırımlarıyla dikkat çekiyor. **Sümevra Yarış Topal ■ 15'te**



TÜRKİYE'NİN 10 BÜYÜK SANAYİ KURULUŞU ■ 13

Fikirler BTM'de girişime dönüşüyor

BTM, yenilikçi bir iş fikrine sahip, girişimci olmak ve ekosistem içerisinde yer almak isteyen kişileri, BTM Kamp programına bekliyor. Program kapsamında 6 ay eğitim gören girişimciler, BTM'nin sunduğu birçok imkandan da yararlanıyor.

TUĞÇE ÖZKUŞ

YENİ nesil girişimcilik merkezi BTM, sunduğu kapsamlı hizmetlerle girişimcilik ekosisteminin gelişimine katkı sağlamaya devam ediyor. Dünyanın en iyi 5 kuluçka merkezi arasında gösterilen BTM; sadece girişimcilere değil, yatırımcılar gibi ekosistemin tüm aktörlerine hizmet veriyor; özellikle fikri olan ancak bu yolda nasıl ilerleyeceğini bilmeyen girişimci adaylarına da yön gösteriyor. Yenilikçi bir fikirle BTM'ye dahil olan girişimciler, süreç içerisinde fikirlerini hayata geçirerek ilk satışlarını yapma ve yatırım alma gibi fırsatlarla karşılaşılıyor. Her bir girişime, ihtiyaçlarına yönelik

hizmet veren BTM, Kamp programı ile birçok fikrin hızlı bir şekilde hayata geçmesini sağlıyor.

6 AYLIK EĞİTİM PROGRAMI

BTM Kamp programına dahil olan girişimciler, ihtiyaç duydukları tüm konularda 6 aylık bir süreçte eğitim görüyor. Öncelikle süreçlerle ilgili bir oryantasyona tabi tutulan girişimciler, yalın kanvas, iş modeli geliştirme, patent, tasarım, startuplar için hukuk, marka oluşturma, e-ticaret, yatırım sözleşmeleri, şirket kuruluşlarında vergi avantajları, ortaklık sözleşmesi, yaratıcı düşünme ve sosyal medya gibi birçok konuda eğitim alıyor.

7/24 SINIRSIZ HİZMET

BTM Kamp programına dahil olan girişimciler, BTM'nin tüm ortak çalışma alanlarını 7/24 kullanabiliyor. Yüksek hızda internet hizmetinin sunulduğu BTM'de girişimciler, ortak çalışma alanlarının yanı sıra kafeterya alanı ve oyun odasından da faydalanabiliyor. Kahve, çay ve çorbanın da ücretsiz olarak sunulduğu BTM'ye girişimciler, hafta içi Beşiktaş ve Mecidiyeköy'den kalkan shuttle ile ücretsiz ve kolay bir şekilde ulaşım sağlıyor.

100'E YAKIN İŞBİRLİĞİ

BTM'de, girişimcilere ihtiyaç duyabilecekleri tüm konularda tam destek

sunuluyor. Ayrıca BTM, yaptığı işbirlikleriyle girişimlere bulut desteği, ödeme altyapısı çözümleri, sanal ofis, sosyal medya ve reklam yönetimi gibi birçok konuda da 100'e yakın çözüm ortağıyla birlikte destek veriyor.

PROGRAMLAR ARASI GEÇİŞ

Kamp programında 6 ay boyunca girişimciliğin temel noktalarını öğrenen BTM Kamp üyeleri, girişimlerinin durumuna göre programlar arası geçiş yaparak mentorluk, danışmanlık ve yatırımcı eşleştirmeleri gibi daha geniş imkanlardan faydalanmaya da hak kazanabiliyor.

BTM Kamp programına başvurmak isteyen girişimci adayları şu adresi ziyaret edebilir: www.btm.istanbul



VGT İLE TASARRUFLU SÜRÜŞÜN KEYFİNİ ÇIKARIN

VGT

Geleceğin konforlu ve tasarruflı sürüşünü VGT ile keşfedin!

VGT; içten yanmalı motorlu araçlar için geliştirilen yenilikçi bir hava kontrol teknolojisidir. **VGT**, motorun yanma verimini artırır, erken tork sağlar ve **%40'a varan yakıt tasarrufunu** destekler. Sürücülere daha **yüksek performans** ve daha düşük yakıt tüketimi sunarak sürüş deneyimini üst seviyeye taşır. VGT ile otomobiliniz daha güçlü, daha çevre dostu ve daha verimli!



BAYİLİKLER VERİLECEKTİR.

08503040848



vakumgucuteknolojisi

BTM'DEN NOTLAR...

Geleceğin kadın liderleri

Türkiye Kadın Girişimciler Derneği (KAGİDER) tarafından yürütülen Geleceğin Kadın Liderleri Eğitim Programı kapsamında düzenlenen etkinliğe, BTM ev sahipliği yaptı. 2010 yılından bu yana genç kadınları topluma ve iş yaşamına hazırlamak, onların beceri ve duyarlılıklarını geliştirmek, donanımlarını artırmak amacıyla yürütülen programa, Türkiye'nin dört bir yanından üniversite son sınıf ve yeni mezun genç kadınlardan oluşan 250 kişilik bir katılım gerçekleşti. Açılış konuşmalarıyla başlayan etkinlikte, kariyer ve proje yönetimi gibi konularda eğitimler verildi.



Dijitalpark Teknokent Demoday'de ödül aldı

İstanbul Kalkınma Ajansı (İSTKA) tarafından desteklenen Ticarileştirme Odaklı Sürdürülebilir İşbirliği Platformu: İstanbul İnovasyon ve Teknoloji Lisanslama Merkezi Projesi kapsamında düzenlenen 'Dijitalpark Teknokent Demoday Proje Pazarı ve Proje

Kapanış Etkinliği', Türk-Alman Üniversitesi Beykoz Yerleşkesi'nde gerçekleştirildi. Jüri değerlendirmeleri sonucunda BTM girişimlerinden Phoneq ikinci seçilerek, 30 bin TL'lik ödülün sahibi oldu. Phoneq, Teknofest Girişim Yarışması'nda da finale kalmıştı.

Counterfake, 'en iyi girişim' seçildi



BTM girişimlerinden Counterfake, bu yıl yedinci düzenlenen Teknofest Pre-Takeoff Girişim Yarışması'nda birinci oldu. BTM'nin 'Sahne XL' etkinliğinde sunum yapan girişimlerinden biri olan ve dijital ortamda satılan sahte ürünlerin yapay zeka ile tespit edilmesini sağlayan Counterfake, 1000'den fazla girişimin başvurduğu Erken Aşama Kategorisi'nde, 'En İyi Girişim' seçildi. Dijital mecrada ürünün genel fiyat verilerini toplayarak analiz eden Counterfake, görseller üzerinden eşleştirme yaparak güvenli bir e-ticaret ortamı sağlıyor.



İşlenmemiş altında, kota genişledi

İŞLENMEMİŞ altın ithalatına yönelik kota uygulaması kapsamının genişletildiği bildirildi.

Borsa İstanbul'dan yapılan açıklamada, 'Altın İthalatı İle İlgili Düzenlemeler' konulu duyuru ile işlenmemiş altın ithalatına Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın ikinci bir kararına kadar üye bazında kota uygulanacağını bildirildiği anımsatıldı.

GTİP BELİRLENDİ

Kota kapsamının genişletildiği belirtilen açıklamada, şu bilgiye yer verildi: "Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından yapılan değerlendirmeler sonucunda söz konusu kota kapsamına, Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu (GTİP) kodu 7108.12.00.00.12 standart dışı işlenmemiş altın ile 7108.12.00.00.13 standart işlenmemiş altına ek olarak 22 Eylül 2023 tarihinden itibaren 7108.11.00.00.00, 7108.13.10.00.00, 7108.13.80.00.00, 7112.91.00.00.00 GTİP kodlarında gerçekleştirilen altın ithalatları da dahil edilecektir."

Açıklamada ayrıca, bu nedenle Borsa İstanbul tarafından 22 Eylül 2023'ten itibaren 7108.11.00.00.00, 7108.13.10.00.00, 7108.13.80.00.00, 7112.91.00.00.00 GTİP kodlarında gerçekleştirilen altın ithalatının Borsa'ya yazılı olarak bildirilmesi gerektiği kaydedildi.



Kuru soğan ihracatına düzenleme

İHRACATI kayda bağlı mallar listesinde yer alan kuru soğan ihracatında yeni bir düzenleme yapıldı. 31 Ekim 2023 tarihine kadar firmalar, sahip oldukları kota kadar ihracat yapabilecek. Kota, 2020 ile 2022 yılları arasında firmanın yaptığı ihracatın 3'te 1'inin yüzde 22'si olarak hesaplanıyor. İhracat için Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri'ne başvurmak gerekiyor.

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/280923.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.



KKM hesaplarında asgari faiz kalktı

TL dönüşümlü kur korumalı hesaplarda asgari faiz zorunluluğu kaldırıldı. Böylece bankaların TL dönüşümlü kur korumalı hesaplara politika faizinin altında faiz verebilmesinin önü açıldı. Yapılan değişiklikle standart TL mevduat desteklenecek.

TÜRK Lirası (TL) dönüşümlü Kur Korumalı Mevduat (KKM) hesaplarında asgari faiz zorunluluğu kaldırıldı.

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), bankacılık sistemini TL'yi cazip kılacak şekilde dönüştüren adımlarını sürdürüyor.

Uygulama talimatında yapılan değişiklikle TL dönüşümlü kur korumalı hesaplarda asgari faiz zorunluluğu kaldırıldı. Böylece bankaların TL dönüşümlü kur korumalı hesaplara politika faizinin altında faiz verebilmesinin önü açıldı.

TL MEVDUATI TEŞVİK

Yapılan değişiklikle standart TL mevduat desteklenirken, KKM'ye verilen faiz cazip olmayacak.

Merkez Bankası'nın politika faizinden düşük oranlar uygulanan KKM hesaplarında kur farkının banka tarafından ödenecek faiz veya kâr payından yüksek ancak politika faizi ile hesaplanan tutardan düşük olması durumunda aradaki farkın tamamı banka tarafından karşılanacak.

Kur farkının politika faizi ile hesaplanan tutardan yüksek olması durumunda ise söz konusu destek tutarının, politika faizi ile hesaplanan tutara kadar olan kısmı banka tarafından ödenirken, üzerindeki kısmı Merkez Bankası ödeyecek.



Demiryolunda kapasite tahsisi

DEMİRYOLU altyapı erişimi ve kapasite tahsisine ilişkin yeni yönetmelik, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Buna göre, geçerli bir demiryolu tren işletmecisi yetki belgesi almış olan demiryolu tren işletmecilerinin altyapı kapasite tahsisi için başvuru yapmadan önce ilgili ulusal mevzuat kapsamında tanımlanan bir emniyet yönetim sistemini kuracak ve Bakanlık'tan emniyet belgesi alacak.

İŞBİRLİĞİ VE ÜCRETLENDİRME

Demiryolu altyapı işletmecileri, birden fazla altyapı şebekesinden geçen uluslararası yük ve yolcu taşımacılık hizmetlerinin verimli yürütülmesi için diğer altyapı işletmecileriyle işbirliği yapabilecek.

Demiryolu altyapı işletmecisinin bakım ve onarım çalışmaları sebebiyle sunulan alternatif yolun uzun mesafe olması durumunda, altyapı erişim ücretleri ve buna ilişkin ek ücretler, şebeke bildiriminde belirlenen kapatma süreleri dikkate alınarak, kısa olan asıl mesafe üzerinden ücretlendirilecek.



Bazı tütün mamullerine gramaj sınırlaması

NARGİLELİK, pipoluk ve sarmalık kıyılmış tütün mamulünün piyasaya arzında gramaj çeşitliliği açısından sınırlama getirildi.

Tarım ve Orman Bakanlığı'nın puro ve sigarillo, nargilelik tütün mamulü, sarmalık tütün mamulü ve pipoluk tütün mamulü teknik düzenlemelerine ilişkin tebliğleri, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Bu düzenlemelerle Türk Standardları Enstitüsü (TSE) tarafından belirlenen söz konusu ürünlere yönelik standartlara uyulması zorunlu hale getirildi.

Yeni tebliğlerle belirtilen kategorilerdeki tütün mamullerinin anılan standartlara uyumlu şekilde piyasaya arzının yeniden zorunlu hale getirilmesine, aykırı davranışlarda uygulanacak idari yaptırımlara ilişkin hükümlerle geçiş dönemine ilişkin süreler de belirlendi.

Merkez reeskont faizlerini artırdı

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), reeskont işlemlerinde uygulanacak iskonto ve avans faiz oranlarını 500 baz puan yükseltti. TCMB'nin konu ile ilgili tebliği, Resmi Gazete'de yayımlandı. Tebliğe göre, vadesine en çok 3 ay kalan senetler karşılığında yapılacak reeskont işlemlerinde uygulanacak iskonto faiz oranı yıllık yüzde 30.75, avans işlemlerinde uygulanacak faiz oranı ise yıllık yüzde 31.75 olarak tespit edildi. 1 Eylül 2023 tarihinden bu yana reeskont işlemlerinde oran yüzde 25.75, avans işlemlerinde oran ise yüzde 26.75 olarak uygulanıyordu. Faiz oranları, kararın yayımlandığı 28 Eylül tarihinden itibaren yürürlüğe girdi.



İHALE İLANI

İhale Makamı	İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu
İşin Adı	İTO EK HİZMET BİNASI (63-85) PARSEL KABA YAPIIM İŞLERİ
İşin Yeri	Fatih İlçesi, Hobyar mah. Yalı Köşkü cad., 969 Ada, 63 - 85 Parsel
İşin Kapsamı	Mülkiyeti İstanbul Ticaret Odasına ait 969 Ada, 63-85 Parselde, İTO EK HİZMET (63-85 PARSEL) BİNASI' nın birim fiyat üzerinden Anahtar Teslimi KABA İŞLERİNİN YAPILMASI
İşin Süresi	120 Takvim Günü
Son Teklif Verme Tarihi ve Saati	10 Ekim 2023 16:00
Teklif Dosyasının Teslim Yeri	İstanbul Ticaret Odası Merkez Binası, Zemin Kat, Evrak Kabul, Reşadiye Caddesi, 34112, Eminönü, Fatih, İstanbul.
İhale Dosyası Konusunda İrtibat	Canan TALAZ canan.talaz@hfmimarlik.com 0 546 479 2616 Yusuf ÖZCAN yusuf.ozcan@ito.org.tr 0 212 455 64 57

Her ölçekte işletmenin çözümü Uyumsoft'ta!

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

ERP	CRM	HRM
Ticari Yazılım	e-Belge	Ön Muhasebe
		Banka Bakiyem



uyumsoft
www.uyumsoft.com

Hem buharlaşma önleneyecek hem de enerji üretilecek

ELEKTRİK Üreticileri Derneği (EÜD) Yönetim Kurulu Başkanı Cem Aşık, elektrik üreticilerinin gündeminde yüzer güneş enerjisi santrallerinin (GES) bulunduğunu belirterek, "Hidroelektrik santralleri, akarsuları bu amaçla kullanmak, hem suyun buharlaşmasını önüyor hem de santrallerin altyapısı kullanılarak elektrik üretiliyor. Su yüzeyinde yansımaya çok olduğu için verimlilikleri de daha yüksek oluyor" dedi.

DAHA FAZLA ELEKTRİK

Dernek olarak Türkiye'de elektrik üreten özel şirketlerin yüzde 80'inden fazlasını kapsadıklarını anlatan Aşık, sektörün gelişmesine ve rekabetin oluşmasına katkı sağlayan çalışmalara imza attıklarını vurguladı. Aşık, açıklamalarını şöyle sürdürdü: "Elektirik, hayatımızda önemli bir yer tutuyor. Daha önemlisi, yeni alanlarla hayatımıza daha fazla girmeye başladı. Gündemimizde olmayan elektrikli araçlar, sanayide daha fazla elektriğin kullanılması, binalarda ısıtma ve soğutma gibi. Elektrik, diğer enerji türleri içerisinde en hızlı gelişen tür ve üretimi giderek daha da kritiklaşıyor."

GES TERCİHİ

Aşık, yenilenebilir enerji kaynaklarının gittikçe daha fazla önem kazandığına dikkati çekerek, şunları kaydetti: "Depolamanın yanı sıra sektör geliştikçe üretimde yeni mekanlara ihtiyaç duyuluyor. Yenilenebilir enerji alanında güç ve enerji boyutuyla güneş ve rüzgar aslan payını tutuyor. Rüzgar biraz daha karmaşık; izinleri ve sonrasında bakımları vesaire... Güneş enerjisi sistemini tarlalara, evlerin çatısına kurabiliyorsunuz. GES, kurması ve işletmesi



kolay olduğu için daha çok tercih ediliyor ve son yıllarda sanayi tarafından yoğun rağbet görüyor. Doğası gereği biraz daha dağınık olarak gerçekleşiyor. GES zaman zaman alan işgal ediyor, büyük çaplı çalıştığınız büyük alanları kapsıyor. Bu arazileri bulmak zor olabiliyor. Bu araziler tarım arazisi, ormanlık alanlar olmuyor. Dolayısıyla boş arazi bulunması, bunun trafo merkezlerine yakın olması gibi kısıtlar da var. Böyle olunca gündemimize yeni alanlar da giriyor."

YENİ MEKAN ARAYIŞI

Aşık, bu kapsamda üreticiler ve devlet kurumları tarafından yeni alan ve mekan arayışlarına girildiğini, çeşitli çalışmalar yürütüldüğünü dile getirdi. Gündemde su yüzeyine GES kurma fikri bulunduğunu anlatan Aşık, şöyle devam etti:

"Örneğin suyun üzerine yüzen GES'ler kurmak. Türkiye hidroelektrik enerji üretimi anlamında önde gelen ülkelerden biri. Kurulu gücümüzün yüzde 32'si hidroelektrik santrallerinden geliyor. Buradaki suların üzerine doğal olarak boş ve yüzeyine güneş enerjisi panelleri koyduğunuzda çeşitli faydalar elde ediliyor. Böylelikle suyun buharlaşmasını azaltıyorsunuz, direkt güneş suya vuruyor. Dolayısıyla su kaybını da engelliyorsunuz. Bizim desteklediğimiz bir üretim şekli ve mevzuatla hayatımıza girdi. Santraller içerisinde 'ikinci bir kaynağa bağlı hibrit' diyoruz. Hidroelektrik santralleri, akarsuları bu amaçla kullanmak hem suyun buharlaşmasını önüyor hem de santrallerin altyapısını kullanarak elektrik üretimi oluyorsunuz. Su yüzeyinde yansımaya çok olduğu için verimlilikleri de daha yüksek oluyor."

Elektrik üreticilerinin gündemi, yüzer güneş enerji santralleri... Hidroelektrik santralleri ve akarsular üzerine kurulacak GES'ler ile hem suyun buharlaşması önlenecek hem de santrallerin altyapısı kullanılarak elektrik üretimi mümkün olacak.



Enerji üreticileri fırsat olarak görüyor

Su yüzeyine GES kurma fikrini, enerji üreticilerinin yatırım fırsatı olarak gördüğünü vurgulayan EÜD Başkanı Cem Aşık, "Hidroelektrik santralleri işleten elektrik yatırımcısı,

bunu aynı santralin içerisinde hibrit şekilde ikinci kaynak olarak değerlendirmeyi mutlaka göz önüne alacak. Denizlerin yüzeyi de mümkün. Bunun için

Kıyı Kanunu'nda değişiklik gerekiyor, bununla ilgili çalışmalar var. Hepsini birlikte yeni bir alan açılacaktır" değerlendirmesinde bulundu.

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

Uluslararası emtia piyasaları

Güncel Haftalık Yıllık

ENERJİ

		Değişim %
Petrol (Brent, \$/Varil)	94.5	1.3 12.5
Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	2.67	-3.6 -61.3
Doğalgaz (Dutch TFF, EURO/MWh)	40.3	6.3 -78.3
Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle)		
Avustralya, 6.000 KCal/kg)	160	-0.4 -63.3

METALLER

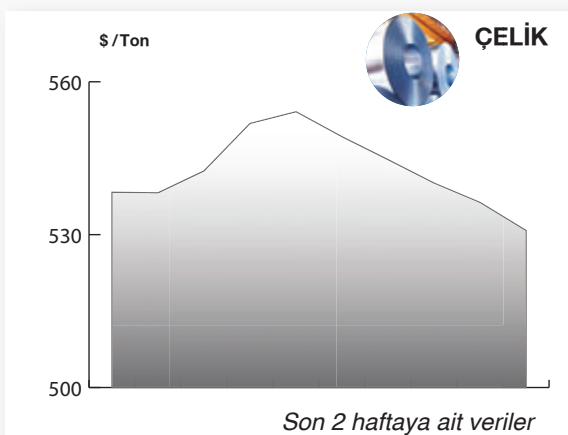
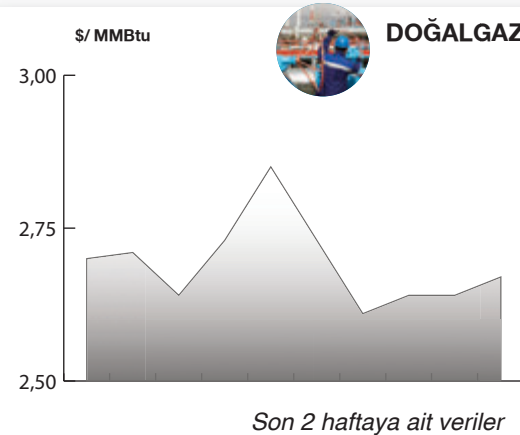
Altın (\$/Ons)	1.896	-1.7 16.4
Gümüş (\$/Ons)	22.8	-1.8 24.1
Platin (\$/Ons)	909	-3.5 6.3
Bakır (\$/Ton)	8.034	-2.4 7.9
Alüminyum (\$/Ton)	2.239	0.8 4.7
İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	531	-4.2 -10.6
Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	117.2	-6.0 18.7
Kurşun (\$/Ton)	2.222	-0.6 25.2
Kalay (\$/Ton)	25.625	0.0 -39.0
Çinko (\$/Ton)	2.508	1.3 -14.8
Nikel (\$/Ton)	18.662	-3.6 -15.7

TARIM ÜRÜNLERİ

Buğday (\$/Ton)	219	0.8 -31.7
Mısır (\$/Bushel)	4.83	1.7 -27.5
Mısır (\$/Ton)	190	
Pamuk (\$/Lb)	0.88	1.9 -0.4
Kakao (\$/Ton)	3.648	-3.3 80.1
Kahve (\$/Lb)	1.50	-13.8 -33.0
Şeker (\$/lb)	0.26	-5.3 42.0
Kereste (\$/m³)	209	0.9 -8.4
Ayçiçek Yağı (USD/Ton)	820	-3.5 -35.0
Palmiye Yağı (\$/Ton)	766	-2.9 1.3
Baltık Kuru Yüke Endeksi	1.694	17.7 -6.3
Emtia Endeksi (CRB Index)	320	-1.5 12.3

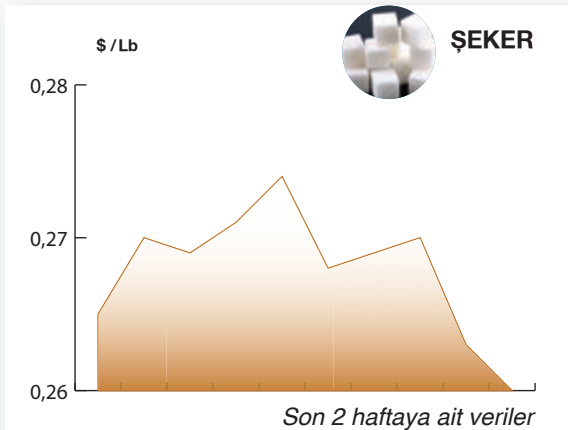
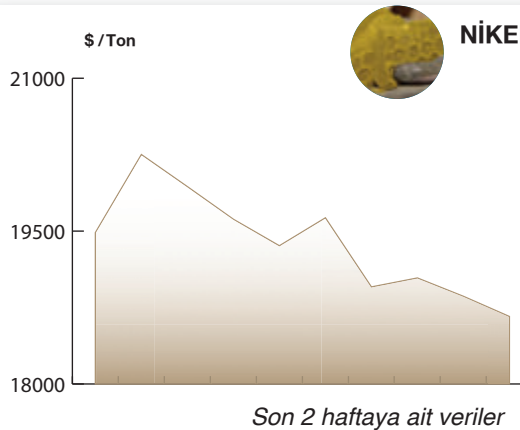
Veriler, 26 Eylül 2023 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



Karışık seyir

Avrupa doğalgazı yüzde 6.3 artarken, ABD doğalgazı yüzde 3.6 düştü. ABD'de doğalgaz stokları bir önceki yıla göre yüzde 14.3 artışla 3.269 milyar kübik feet'e yükseldi. Buna karşılık günlük tüketim yüzde 4.3 düşüşle 93.7 milyar kübik feet'e geriledi. Avrupa'da doluluk yüzde 95 ise de kış döneminde AB'nin gaz ihtiyacının sadece üçte birini karşılıyor. Bu nedenle Rusya'dan gelen gazda olası kesintiler, Norveç'in gaz üretim alanı Skarv'da üretime ara vermesi gibi gelişmeler tedirginlik yaratıyor ve fiyatlara da yansıyor.



Birçok faktör etkili

Nikel fiyatları, yüzde 3.6 düşüşle 19 bin doların altına geriledi. S&P'nin, Çin'in 2023 ve 2024 yılları için büyüme tahminini düşürmesi, gerilemenin en önemli nedeni. Elektrikli araçlar için batarya talebinde aşağı yönlü eğilime paralel olarak batarya fiyatlarındaki yüzde 10 düşüş de ikinci neden. Üçüncü neden ise ABD'nin Nevada eyaletinde büyük bir lityum rezervi keşfedilmesi, dolayısıyla lityum iyon bataryaların, nikel bazlı bataryalara göre daha cazip hale geleceği beklentisi oldu.

12 yılın zirvesinde

Son 12 yılın zirvesinde seyreden şeker fiyatları, geçen hafta yüzde 5.3 düşüşle 26 cente geriledi. Fiyatların çıkışında, Hindistan'ın şeker ihracatının azalacağı endişesi ve petrol fiyatlarındaki yükselişe paralel olarak biyoyakıt üretimine ayrılan şeker kamışı miktarının artması etkili oldu. Ancak geçen hafta, bu etkinin azaldığı görülüyor. Hindistan'ın şeker üretim bölgelerinde yeterli yağışın olmaması dolayısıyla kuraklığın uzun süre devam edeceği tahmini, fiyatlardaki düşüşün geçici olduğu yorumlarına neden oluyor.

e-ihracat konsorsiyumuyla daha çok ihracat mümkün

Firmalar, e-ihracat konusunda yeterli bilgiye sahip olmadıkları için bu alana yönelemiyor. e-ihracat yapan firmalar ise lojistik, iade ve gümrük işleyişi gibi konularda sorunlarla karşılaşabiliyor. Firmaların bu süreçleri hızlı geçmesi ve daha çok ihracat yapabilmesi için en önemli çıkış yolu olarak e-ihracat konsorsiyumlarında yer almaları öneriliyor.

BARIŞ CABACI

İSTANBUL Ticaret Odası, üyelerini ihracata teşvik etmek için çalışmalarını sürdürüyor. Bu kapsamda, geçen hafta E-Ihracat Konsorsiyumu Destekleri Semineri gerçekleştirildi. Toplantı, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca'nın başkanlığında, Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü E-Ihracat ve Yeni Nesil Teknolojiler Daire Başkanı Hasan Önal, MegaMerchant E-Ticaret Satış ve Pazarlama A.Ş. Kurucu CEO'su Yaman Alpata ve sektör temsilcilerinin sunumlarıyla gerçekleştirildi.



gerektiğini vurgulayan Eyyüpkoca, şöyle devam etti: "İTO olarak üyelerimizi ihracat konusunda daha iyi bilgilendirmeyi ve desteklemeyi amaçlıyoruz. Yapılan anketler, firmaların yüzde 55'inin e-ihracat hakkında yeterince bilgi sahibi

olmadığını, bu nedenle bu alandan uzak durduklarını gösteriyor. Öte yandan, firmalar e-ihracat yaparken lojistik, iade ve gümrük işleyişi gibi konularda sıkıntı yaşıyor. Bu sorunların çözümünün ne kadar kolay olduğunu üyelerimize anlatmayı amaçlıyoruz. Tüm bu süreçleri kapsayan, uçtan uca e-ihracatın

yeni bir metodu olan e-ihracat konsorsiyumları da bu noktada önemli bir rol oynuyor. Konsolide olarak ihracatımızı artıralım."

YENİ ÖDEME METODLARI

Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü E-Ihracat ve Yeni Nesil Teknolojiler Daire Başkanı Hasan



Önal, e-ticaret yapanların kendi web sitelerini oluşturması durumunda satışta devamlılığın sağlanabileceğini söyledi. Şu anda dünyada e-ticaret modelinin en yaygın şeklinin pazaryeri modeli olduğunu vurgulayan Önal, "İkinci model ise kendi web sayfanızı yaparak, altyapı

desteği olarak satış yapabilirsiniz. Diğer bir model de sosyal medyadan ürünlerinizi sergileyerek, iletişim bilgilerinizi vererek, listeleyebilirsiniz. Dünya, pazaryeri modelinden artık hibrit modele, yani çoklu kanala geçmiş durumda. İlerleyen dönemde hiçbir firmanın fiziki mağazası

olmayacak. Fiziki mağazalar ürünlerin gösterildiği yer olacak. e-ticaretten kaçma şansınız yok. Ayrıca artık yeni ödeme metodlarına hazırlanmamız gerekiyor. Yeni dönemde yüz tanımayla ödeme sistemi en popüler ödeme sistemi olacak" değerlendirmesini yaptı.

8 maddede destek verilecek

Türkiye'de üretilen her ürünün ihracatına destek verileceğini belirten Hasan Önal, destek kalemlerini şöyle özetledi:

1 **Pazara giriş rapor desteği:** e-ihracat konsorsiyumları, perakende e-ticaret siteleri ve pazaryerleri, yurt dışındaki pazarlara giriş stratejileri ve eylem planları oluşturmak üzere sektör ve ülke odaklı raporlar için masraflarını karşılayabiliyor. Destek, masrafların yüzde 50'si ve yıllık 2 milyon 714 bin TL'ye kadar veriliyor.



e-ticaret satışlarının yüzde 10'unu aşmayan giderleri kapsıyor.

5 **Depo kira desteği:** e-ihracat konsorsiyumları, perakende e-ticaret siteleri ve pazaryerlerinin, yurt dışındaki depolarının kira giderleri destekleniyor. Destek, her bir birim başına yüzde 50 oranında ve her bir ülke için en fazla 3 yıl boyunca sağlanıyor.

2 **Dijital pazaryeri tanıtım desteği:** Şirketler, e-ihracat konsorsiyumları ve perakende e-ticaret siteleri, yurt dışı pazaryerleri üzerinden yapılan dijital reklam giderlerinin yüzde 20'sini aşmayan giderler için destek alabiliyor. Destek, giderlerin yüzde 50'si ve şirketlerin kademelerine göre yıllık belirli bir sınıra kadar veriliyor.

3 **e-ihracat tanıtım desteği:** e-ihracat konsorsiyumları, perakende e-ticaret siteleri, B2B platformları ve pazaryerlerinin, dijital tanıtım faaliyetleri dışında kalan pazarlama ve tanıtım giderleri destekleniyor. Destek, giderlerin yüzde 50'si ve her bir ülke için 3 yıl boyunca sağlanıyor.

4 **Sipariş karşılama hizmeti desteği:** Şirketler, e-ihracat konsorsiyumları, perakende e-ticaret siteleri ve pazaryerleri, satış yapılan ülkedeki sipariş karşılama hizmetlerine ilişkin giderler için destek alabiliyor. Destek, ilgili ülkedeki

6 **Yurt dışı pazaryeri entegrasyon desteği:** e-ihracat konsorsiyumları, perakende e-ticaret siteleri ve pazaryerleri, yurt dışı pazaryerlerine entegrasyon hizmetlerine ait giderler için destek alabiliyor.

7 **Çevrimiçi mağaza ve hedef ülke e-ticaret paydaşlarından alınan hizmetler desteği:** e-ihracat konsorsiyumları ve perakende e-ticaret sitelerinin, hedef ülkelerde çevrimiçi mağazalar açılmasına, mağaza ödemelerine ve yerel e-ticaret paydaşlarından alınan hizmetlere ilişkin giderleri destekleniyor.

8 **Pazaryeri komisyon gideri desteği:** Hedef ülkelerdeki pazaryerlerine ilişkin komisyon giderleri, belirli ülkelerdeki yurt dışı pazarlar ve ürün giderlerinin yüzde 50'si oranında.

İlk kez ihracat yapacaklara yakın pazar önerisi

İlk e-ihracat konsorsiyumu statüsü kazanan MegaMerchant'ın Yönetim Kurulu Başkanı Yaman Alpata ise deneyimlerini şöyle anlattı: "e-ihracatın her aşamasında, lojistikten listelemeye, tedarikten reklama kadar kaynakların etkin kullanımını sağlayarak, Türk ürünlerinin rekabetçi fiyatlarla uluslararası satış hacmini artırmak amacıyla e-ihracat konsorsiyumu olma



yolunda ilerliyoruz. Özellikle bir sektöre odaklanmak yerine, genel bir kapsamla iş yapmayı tercih ediyoruz. Bu, çeşitli sektörlerde AB mevzuatına uyum sağlama gerekliliğini beraberinde getiriyor. Bu yaklaşım, geniş bir bilgi birikimine sahip olmamıza ve organizasyonel yapımızı buna uygun şekilde tasarlamamıza olanak tanıyor. Ayrıca, üye şirketlerimize pazar analizi,

sipariş karşılama, platformlarda marka koruma, reklam optimizasyonu ve yönetimi, içerik üretimi, ürün listeleme ve güncelleme, A+ marka sayfalarının oluşturulması, gerekli entegrasyonların sağlanması ve süreçlerin otomatikleştirilmesi gibi bir dizi hizmet sunuyoruz. Regülatif konularda da destek sağlıyoruz. İlk defa e-ihracat yapacak firmaların hedefi yakın pazarlar ve ürün gamının yüzde 15'i ile işleme başlamalarını öneriyorum."



NRW. GÜÇLÜ SANAYİNİN GELECEĞİN TEKNOLOJİLERİYLE, GELECEĞİN TEKNOLOJİLERİNİN SİZİNLE BULUŞTUĞU YER.

EUROPE'S ||| HEARTBEAT

► Bize katılın! Almanya ekonomisinin güç merkezi Kuzey Ren-Vestfalya'yı (NRW) keşfedin! Yenilikçi şirketlerin ve 100'den fazla araştırma enstitüsünün, geleceğin medikal teknolojilerini şimdiden gerçeğe dönüştürdüğü yer. NRW'ye hoş geldiniz!



www.nrwglobalbusiness.com





Tıbbi cihazda yeni AB direktifine hazırlık

Avrupa Birliği'nin şart koştuğu Tıbbi Cihaz Direktifi'ne (MDD), 24 Mayıs 2024 tarihinden itibaren uymak zorunlu olacak. Sağlık ve tıbbi cihaz sektörü temsilcileri, AB'ye ihracat yapan firmaların bu tarihe kadar geçiş sürecini tamamlaması gerektiğini hatırlatıyor. Söz konusu belgeler sadece AB'ye ihracatta değil, Afrika-Asya ve Körfez Bölgesi'ne ihracatta da aranacak.

BARIŞ CABACI

İSTANBUL Ticaret Odası Sağlık İhtisas Komitesi'nin 21. dönemdeki ikinci toplantısı, İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu'nun başkanlığında gerçekleşti. Toplantıda, Sağlık Uygulama Tebliği (SUT) ile fiyatların gerçekçi ve periyodik olarak güncellenmesi, MDR Belgelendirme Sistemi'ne geçişte yaşanan sorunlar, patent çalışmaları, maliyetler ve sağlık turizmini geliştirmek için yapılabilecekler konuşuldu.

MADE IN TÜRKİYE MARKASI

Toplantının açılışında konuşan İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu, "Türkiye, son dönemde sağlık turizminde önemli bir yol kat etti. Başlı başına bir sektöre dönüşen bu alanda, Made in Türkiye markasını tanıttık. Sağlık turizmini geliştirmek için neler yapılması gerekiyor, bunun üzerinde durmalıyız. Yeni bir sektör olduğu için geçmişte yaşanan

Patent süresi

Patent süreçlerinin sağlık sektöründe daha yavaş ilerlediğine dikkat çeken sektör mensupları, "Patent başvurularının en erken 18 ayda sonuçlanması, biraz uzun bir süre olarak görünüyor. Dünyada bu süre en fazla 3 ay. Ayrıca, Türkiye ilaç sektörünün yerlilik oranı yüzde 18. Bu oranı artırmak için patent süreçlerini kısaltmalıyız" diye konuştu.

olumsuzluklardan ders çıkarmalıyız" dedi.

DENGELEYİCİ VE DENETLEYİCİ

SUT fiyatlarının yakın zamanda güncellendiğini vurgulayan sektör temsilcileri, "SUT fiyatlarını belirlerken hem dengeleyici hem de denetleyici olunması gerekiyor. Bazı kalemlerde yetersiz, bazı kalemlerde ise devletin zararına olacak uygulamalar görüyoruz" değerlendirmesinde bulundu. Gözlük camı ve çerçevede fiyatların 18 yıldır güncellenmediğini belirten sektör temsilcileri, "İTO'nun girişimleri sayesinde geçen mart ayında fiyatlar yüzde 200 arttı. Yerli üretime katkı payı artarsa, yerli üreticinin iştahı da artacak" dedi.

MDD'YE GEÇİŞTE SON TARİH MAYIS

Tıbbi Cihazlar Direktifi (MDD) ve Tıbbi Cihazlar Yönetmeliği'nin (MDR), tıbbi cihazların AB pazarında uygunlukla satılması ve kullanılması için gereken belgeler olduğunu belirten sektör temsilcileri, AB'ye ihracat yapan firmaların Mayıs 2024'e kadar geçiş sürecini tamamlaması gerektiğini hatırlattı. Temsilciler, Afrika, Asya ve Körfez Bölgesi'ne yapılan ihracatta da MDR belgesinin önemli olacağını belirterek, "Bu bölgelere CE belgesi yeterli oluyordu. Fakat ilerleyen dönemde bu pazarlara çalışan firmaların da MDR belgesi alması istenebilir. Bu yüzden Mayıs 2023'te pilot uygulaması başlayan MDR belgesine bir an önce geçmek için ihracatçı firmalara gerekli destek ve teşviklerin verilmesini talep ediyoruz" dedi. Sektör temsilcileri, MDD ve MDR arasındaki temel farkları ise şöyle sıraladı:

- **Kapsam:** MDD, tıbbi cihazların uygunluğunu ve piyasaya sürülmesini düzenliyor. MDR ise tıbbi cihazlara entegre edilen yazılım ve ürünler gibi daha geniş bir yelpazeyi kapsıyor.
- **Risk değerlendirmesi:** MDR, tıbbi cihazların daha ayrıntılı risk değerlendirmesini yapıyor.
- **İzleme ve raporlama:** MDR, tıbbi cihazların kullanım sonrası izlenmesi ve olası güvenlik olaylarının raporlanması konularında daha katı kuralları uyguluyor.
- **Ürün işaretleme:** MDR, ürün işaretleme ve etiketleme konularında daha spesifik gereksinimler sunuyor.
- **Teknoloji ve inovasyon:** MDR, teknolojik gelişmeleri ve inovasyonu daha fazla destekliyor.

Çiçekçiler katma değeri tasarımıyla artıracak

Pandemi döneminin olumsuz etkilerini atlatan peyzaj ve çiçekçilik sektörü, artan maliyetlerin üstesinden gelebilmek için ihracatta katma değeri yükseltmeyi gündemine aldı. Sektör temsilcileri, bunun için tasarım odaklı çiçekçiliğe yönelmeyi öneriyor.

BARIŞ CABACI

İSTANBUL Ticaret Odası, sektörel toplantılarını sürdürüyor. Bu kapsamda Peyzaj ve Çiçekçilik Meslek Komitesi'nin düzenlediği çalışma toplantısı, Cemile Sultan Korusu Tesisleri'nde gerçekleştirildi. Toplantıda, pandemi dönemi alışkanlıklarının sektörler etkileri ve yeni dönemde uygulanacak stratejiler görüşüldü. İTO Başkan Yardımcısı Ahmet Özer'in başkanlığını üstlendiği toplantının moderatörlüğünü, İTO Peyzaj ve Çiçekçilik Meslek Komitesi Başkanı Kadir Gümüş yaptı. Toplantıya ayrıca İstanbul Büyükşehir Belediyesi Ağaç ve Peyzaj A.Ş. Genel Müdürü Ali Sukas ve ekibi ile ilgili STK başkanları da katıldı.

İÇ PİYASA DENGESİ

Salgın sürecinden en çok etkilenen sektörlerin başında çiçekçilik sektörünün geldiğini belirten İTO Başkan Yardımcısı



Ahmet Özer, şunları söyledi:

"Pandemi döneminde, çiçekçilik sektörü de büyük bir durgunluk yaşadı. Hastane ve benzeri kurumlar, çiçek kabul etmeyi sınırladı. Bu durumdan sektörün bir bölümü olumsuz etkilendi. O nedenle her sektörün güncel ve geçmişten kalan sorunlarını analiz etmek için toplantılar düzenliyoruz. Genel olarak ihracatımızda artış yaşandığı gibi iç pazarda da dengeyi sağlamak için çalışmalarımız devam ediyor. Çiçekçilik sektörünün de bu zorlu dönemi atlama için çeşitli stratejiler ve işbirlikleri geliştirmesinin önemli olduğunu söyleyebilirim."

REKABETÇİ PAZAR

Çiçekçilik sektöründe ihracatın arttığını belirten sektör temsilcileri de daha yüksek katma değerli ihracat için şu önerilerde bulundu: "Çiçekçilik sektöründe tasarım odaklı bir yaklaşım

Yüzde 8 KDV

Sektörde KDV'nin yüzde 20'ye yükseldiğini belirten sektör temsilcileri, "İklim kriziyle mücadele edecek sektörlerin başında geliyoruz. İthalatımızın 3 katı oranında ihracat yapıyoruz. Sektörümüzün daha da gelişmesi için KDV oranının yüzde 8'e inmesini talep ediyoruz" dedi.

benimsemeliyiz. Tasarım odaklı çiçek ihracatı, ithalat ve ihracat arasındaki makası daha da açacak. Bu nedenle, ilgili üniversitelerde çiçekçilik ve peyzaj tasarımı bölümleri açmamız gerekiyor. Bu öneriyle, çiçeklerin sadece bir ürün olarak değil, aynı zamanda sanatsal ve estetik bir ifade olarak görülmesini, tasarımın önemsenmesini hedefliyoruz. Bu durum, sektörün uluslararası pazarda daha rekabetçi hale gelmesine yardımcı olacak."

Fiyat dengesizliği

Nakliye, işçi maliyeti, artan KDV nedeniyle çiçek fiyatlarının altın fiyatlarına yaklaştığını belirten sektör mensupları, "Tüketiciler, kutlamalara çiçek yerine altın ya da benzeri değerli metaller götürüyor. Organizasyonlarda da durum aynı. 2022'de gerçekleşen organizasyonların yüzde 50'sinde yapay çiçek kullanıldı. Bu oran, 2021'de yüzde 25'ti. Bu, sektörün gidişatı açısından önemli bir oran" değerlendirmesini yaptı.

Toplantıdan notlar...

Sektör mensupları, çiçekçilik sektörünün karşılaştığı önemli sorunları şöyle özetledi:

Adil rekabet: Çiçekçilik sektörü rekabetçi bir alan. Yerel üreticilerle uluslararası pazarlardaki büyük çiçek üreticileri arasındaki rekabet,

fiyatları etkiliyor ve bu fark gün geçtikçe artıyor. Daha adil rekabet için yeni çözüm yolları bulunmalı.

Yeşil dönüşüm:

Çevresel endişeler, çiçek üretiminde kullanılan kimyasalların ve kaynakların sürdürülebilirliği konusunda baskı yaratıyor. Bu kapsamda yeşil dönüşüme bizlerin de hazırlanması gerekiyor.

Pazarlama ve dağıtım zorlukları:

Çiçeklerin pazarlama ve dağıtım süreçleri zorlayıcı oluyor. Ortak depo noktaları oluşturarak maliyetleri azaltabiliriz. e-ticaretin artması, bu alanda yeni fırsatlar sunsa da lojistik sorunları tamamen çözmedi.

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 Sarıhasan	Yayın Direktörü Canan Bilgin	Dijital Yayın Sorumlusu Fedayi Yıldırım
Haber Merkezi Adem Orhun, Sümeyra Yanış Topal, Şeref Kılıçlı, Barış Cabacı		
www.istanbulticaretgazetesi.com İlker Başöz, Necmi Uysal, Hamit Eteevrans		
Reklam Cengiz Kazan	Abonelik Abdülkadir Yıldız	Grafik Osman Kuvvet
Fotograf Kamil Çatak		
İSTANBUL TİCARET GAZETESİ'NDE YAYINLANAN YAZILARIN VE MAKALELERİN SORUMLULUĞU YAZARLARINA AİTTİR. İTO'NUN GÖRÜŞLERİNİ İÇERMEZ. YAZI VE HABERLER, KAYNAK BELİRTİLEREK KISMEN YA DA TAMAMEN KULLANILABİLİR.		
ABONELİK: Yıllık abone bedeli 80 TL'dir. Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacirler için), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şirketi Ticari Şube (Ş. Kodu: 1385) 3092 No'lu hesaba yatırılabilir. IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92 Yayın türü: Yerel süreli yayın Yayın tarihi: 29.09.2023		
İSTANBUL TİCARET ODASI / www.ito.org.tr Adres: Reşadiye Cad. 34112 Eminönü / Fatih - İstanbul İTO Çağrı Merkezi: 0212 444 04 86 / Santral: 0212 455 60 00		
İSTANBUL TİCARET GAZETESİ Tel: 0212 455 61 23		
Baskı: İhlas Gazetecilik A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi İhlas Plaza No:11 A/41 Yenibosna / Bahçeşehir/Tel: 0212 454 30 00		



İSTANBUL TİCARET ODASI KARŞILIKSIZ ÖĞRENİM BURSLARI

2023-2024 Eğitim Öğretim Yılı
Burs Başvuruları 2 Ekim - 15 Ekim 2023
tarihleri arasında internet sitemizden
online olarak alınacaktır.

DETAYLI BİLGİ İÇİN:
www.ito.org.tr

BAŞVURU BİLGİ İÇİN:
ik.ito.org.tr



İthalatçı sektör ihracat atağında

‘İthalatçı sektör’ olarak bilinen promosyon sektörü, ihracata yönelik ataklarını sürdürüyor. Geçtiğimiz günlerde iki fuarı aynı anda gerçekleştiren sektör, fuara gelen yabancı alıcıların yeni siparişlerini karşılamaya hazırlanıyor. Sektör, geçen yıl yaklaşık 1 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdi.

YAKIN bir geçmişe kadar ‘ithalatçı sektör’ olarak bilinen promosyon sektörü, hızla algısını yeniliyor. Son yıllarda sektörel altyapısını geliştiren sektör, ithalatçılıktan ihracatçılığa giden dönüşümünü fuarlarla güçlendiriyor.

Geçtiğimiz günlerde Kurumsal Tanıtım ve Reklam Ürünleri Fuarı (PROMOGIFT İstanbul) ile Uluslararası Endüstriyel Reklam ve Dijital Baskı Teknolojileri Fuarı’nı (SIGN İstanbul) eş zamanlı olarak TÜYAP’ta gerçekleştiren sektör, yeni ihracat bağlantıları kurdu.

TÜRKİYE’NİN KONUMU

Açılış töreninde konuşan Ticaret Bakan Yardımcısı Mahmut Gürcan, Türkiye’nin konumuna dikkat çekerek, şunları söyledi: “Türkiye, artık her noktada ticaretin dünyadaki merkezlerinden biri oldu. 3 saatlik uçuş dilimi içinde Türkiye, birçok ülkeye ve yaklaşık 2.5-3 milyar nüfusun olduğu bir alana çok rahatlıkla ulaşabiliyor. Bu da Türkiye’nin jeoekonomik konumu açısından önde gelen bir avantajdır.”

Müstakil Sanayici ve İşadamları

Derneği (MÜSİAD) Genel Başkanı Mahmut Asmalı da SIGN İstanbul ile güçlerini birleştirerek hayata geçirilen PROMOGIFT İstanbul’un, bambaşka bir kimlikle sektörün karşısına çıktığını belirterek, bu fuar sayesinde büyük bir sinerji oluştuğunu kaydetti.

DOĞU VE BATI REKABETİ

İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Adil Pelister ise endüstriyel reklam ve kurumsal tanıtım sektörlerinin dinamik yapılarına değinerek, matbaa ve promosyon sektörlerinin kalite açısından batı, fiyat açısından doğudaki rakipleri ile çok rahat rekabet edebildiğini söyledi.

2 MİLYAR DOLARLIK GÜÇ

İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu, fuarların mesleki birliktelik açısından önemine işaret ederek, promosyon sektörünün Covid-19 döneminde dahi küçülmediğini dile getirdi. Develioğlu, açılan fuarlara ilişkin, “Bu iki fuarın aynı anda birlikte düzenlenmesi çok önemli. Promosyon sektörü, 2 milyar doları aşan bir güce

sahip. Yan dallarla birlikte 300 bin kişilik bir istihdamdan bahsediyoruz. Her geçen gün büyüme potansiyelini kullanıyor. Pandemi sonrası da büyümenin çok hızlı olduğunu görüyoruz. İthalat ağırlıklı sektörden ihracat ağırlığına geçmek çok önemli” dedi.

ÜRETİCİ AÇILIMA İSTEKLİ



Promosyon ve Matbaa Sanayici İşadamları Derneği (PROMASIAD) Başkanı Ömer Karatemiz de tanıtım ürünleri sektörünün her geçen yıl büyüdüğüne dikkat çekerek, “Uzun yıllar boyunca ithalatın

lokomotif olduğu sektörümüzde son yıllarda üretim yatırımları ciddi şekilde arttı. Üreticilerimiz, dış pazarlara açılma noktasında çok istekli ve yurt dışı fuarlara katılmak için gayret

gösteriyorlar” ifadelerini kullandı.

Dört gün süren organizasyonun ardından İstanbul Ticaret’e özel açıklamalarda bulunan PROMASIAD Başkanı Ömer Karatemiz, “2019-2021 yıllarında SIGN İstanbul Fuarı’nda özel alan olarak başlattığımız, geçen yıl ise özel salon etkinliği ile düzenlediğimiz PROMOGIFT İstanbul’u bu sene ilk defa bağımsız bir fuar olarak gerçekleştirdik” değerlendirmesini yaptı. Karatemiz, şunları kaydetti: “Endüstriyel reklam ve baskı teknolojileri sektörü ile promosyon sektörü hedef kitlesi, dağıtım kanalları ve çalışma alanları itibarıyla birbirleri ile örtüşen iki sektör. Avrupa, ABD ve Asya’da gerçekleşen tüm uluslararası fuarlarda her iki sektör eş zamanlı olarak yer alıyor. Ülkemizde de her iki alandaki sektörel fuarların eş zamanlı olarak aynı mekanda düzenleniyor olmasının iki sektöre de güç ve sinerji sağladığını görmüş olduk. Oldukça başarılı bir organizasyonu geride bıraktık.”

Üretim yatırımlarımız artıyor

Türkiye’de bugün birçok ürün dalında fiyat düzeyi olarak Uzakdoğu ile rekabet edebilecek önemli sayıda işletmenin olduğunu belirten Ömer Karatemiz, “Son yıllarda ithal ürünlere getirilen ek vergiler ve artan döviz kurları ile birlikte sektörümüzde üretim ve tasarım odaklı çalışmalar arttı ve ihracat şansı ciddi şekilde zorlanmaya başladı. Yeni üretim yatırımları bu süreçte halen artarak devam ediyor.

Avrupalı büyük promosyon ürün tedarikçileri, pandemi dönemi ile birlikte daha da yoğun bir şekilde yeni tedarikçi arayışı içinde. Ülkemiz bu anlamda lojistik üstünlüğü ile birlikte üretim üssü olarak ön plana çıkıyor. Önümüzde çok önemli fırsatlar olduğunu düşünüyoruz ve bu anlamda şirketlerimizin ihracat altyapısı sağlamalarını ve dış pazarlara odaklanmalarını oldukça önemsiyoruz” dedi.

İki fuar eş zamanlı

Endüstriyel reklam ve dijital baskı endüstrisinin bölgedeki en büyük ticaret fuarı olma özelliği taşıyan SIGN İstanbul ile başta KOBİ’ler olmak üzere her ölçekten tüm işletmelerin farklı ihtiyaçlarına yönelik tanıtım ve promosyon çözümleri sunan PROMOGIFT İstanbul, eş zamanlı olarak gerçekleştirildi.

Açılış törenine, Ticaret Bakan Yardımcısı Mahmut Gürcan, MÜSİAD Başkanı Mahmut Asmalı, İKMİB Başkanı Adil Pelister, İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu, Tarsus Türkiye Genel Müdürü Zekeriya Aytemur ve PROMASIAD Başkanı Ömer Karatemiz de katıldı.



İhracatta gidilecek yol

PROMASIAD Başkanı Ömer Karatemiz, fuar tamamlandıktan sonra İstanbul Ticaret’e özel değerlendirmelerde bulundu. Organizasyonun ulusal ve uluslararası alanda ileriki yıllarda daha büyüyeceğine, hem sektörlere hem de ülkeye önemli katkılar sağlayacağına inandığını vurgulayan Karatemiz, sektörün ihracat potansiyeli hakkında da şu açıklamaları yaptı: “Promosyon ve tanıtım ürünleri sektörü, uzun yıllar boyunca ithalatın sürüklediği bir sektör olarak kalmıştı. Sevinerek ifade etmek isterim; üretim yatırımları sektörümüzde son yıllarda sürekli olarak artış eğiliminde. Üreticilerimiz dış pazarlara açılmaya istekli ve yurtdışı fuar katılımları ile ihracat şartlarını zorluyorlar. Sektörün üretim alanında çok güçlü bir ihracat potansiyeli taşıdığına inanıyoruz.” Sektörün geçen yıl yaklaşık 1 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdiğini belirten Karatemiz, hedeflerinin bunu daha yukarıya taşımak olduğunu kaydetti.

Nürnberg, Almanya
16 - 18 Ocak 2024



EUROGUSS

< GELECEĞİNİZİ ŞEKİLLENDİRİN.

Dünyanın lider ticaret fuarında, döküm dünyasının tüm değer zincirini keşfedin!

EUROGUSS, dökümhanelerin, müşterilerin, tedarikçilerin, ekipman ve servis sağlayıcıların bir numaralı buluşma yeridir. Yenilikçi teknolojileri, geliştirilmiş süreçleri ve yepyeni ürünleri yerinde deneyimleyin!

Onursal sponsorlar:

Verband Deutscher Druckgießereien (Association of German Die Casting Foundries, VDD)

CEMAFON - The European Foundry Equipment Suppliers Association



Siz de bir parçası olun!

euroguss.com

NÜRNBERG MESSE



İHALE İLANI

İhale Makamı	İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu
İşin Adı	TÜRKİYE CUMHURİYETİ’NİN 100. KURULUŞ YILI ANI HEDİYE SETLERİ ve HATIRA MADALYON SETLERİ ALIMI
İşin Kapsamı	İstanbul Ticaret Odası tarafından Türkiye Cumhuriyeti’nin 100. Kuruluş Yılı münasebetiyle gerçekleştirilmesi planlanan etkinlikler, protokol ziyaretleri çerçevesinde; Odamız organlarında bulunan üyelere, profesyonel kadromuza ve Odamızı ziyaret edecek heyetlere takdim edilmek üzere özel tasarım, teknik özellikleri ve adetleri şartnamede belirtilen; anı hediyeleri, karton kutu ve çantası set olarak, hatıra madalyonları, ahşap kutu içerisinde sertifikalı ve karton çantası set olarak tasarım, üretim ve teslim hizmet alımı işini kapsamaktadır.
Son Teklif Verme Tarihi ve Saati	3 Ekim 2023 11:00
Teklif Dosyasının Teslim Yeri	İstanbul Ticaret Odası Merkez Binası, Zemin Kat, Evrak Kabul, Reşadiye Caddesi, 34112, Eminönü, Fatih, İstanbul.
İdari ve Teknik Şartname	www.ito.org.tr/duyurular

VEFAT VE BAŞSAĞLIĞI

Odamız 20. ve 21. Dönem Meclis Üyesi

RAMAZAN ULU’yu

Kaybetmenin derin üzüntüsü içindeyiz.

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

Allah rahmet eylesin. Mekânı cennet olsun.



Küresel
ticareteKoridorların
merkezi Türkiye

Küresel ihracatın 25 trilyon dolara ulaşması, dış ticaretin gerçekleştiği koridorlarda lojistik rekabetin stratejik önemini de artırıyor. Asya-Avrupa ticaretinin merkezinde yer alan Orta Koridor, Türkiye'ye lojistik rekabetçiliğin yanında 'Tam Zamanında Üretim Modeli' için avantaj da sağlıyor.



Türkiye, Orta Koridor'da Bakü-Tiflis-Kars Demiryolu Hattı'nın ardından Azerbaycan ile Zengezur Koridoru projesi için de girişimlerini hızlandırdı. Kalkınma Yolu Projesi ile Körfez ülkelerinin Irak üzerinden Türkiye'ye bağlanmasının da küresel ticarete yeni imkanlar getireceği kaydediliyor.

DÜNYA genelinde yapılan mal ihracatının değeri 2022 yılında yaklaşık 25 trilyon dolara ulaştı. Dış ticaretin gerçekleştiği koridorlar ise sadece lojistiğin kolaylaştırılması olarak değil, bölgesel kalkınma konusunda da önemli bir etkiye sahip. Bu bakımdan ticaret koridorları içinde bulunmak, ülkelerin ekonomik ve jeopolitik öncelikleri arasında yer alıyor. Son olarak, Yeni Delhi'deki G20 Liderler Zirvesi'nde Hindistan-Orta Doğu-Avrupa Ekonomik Koridoru'nun (IMEC) kurulmasına yönelik Hindistan, ABD, Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri (BAE), Fransa, Almanya, İtalya ve Avrupa Birliği (AB) arasında mutabakat zaptı imzalanması, bu konudaki rekabeti yeniden gündeme getirdi. Uluslararası çevrelerde, IMEC projesiyle Batı'nın Hindistan'ı kazanarak Çin'in Kuşak ve Yol Girişimi'ne alternatif geliştirme hedefinde olduğu yorumları da yapıldı.

ORTA KORİDOR AVANTAJI

Asya ülkeleri, üretimde olduğu gibi ticaret koridorlarında da parlayan yıldız konumunda. Küresel mal ticaretinin yüzde 53'ünü Asya ülkeleri gerçekleştiriyor. Dünyanın en büyük 80 ticaret yolunun 49'unun bir parçası olmanın yanı sıra dünyanın en hızlı büyüyen 20 koridorundan 18'ine ev sahipliğini de Asya ülkeleri yapıyor. Asya, aynı zamanda değer bakımından dünyanın en büyük 20 ticaret koridorundan 13'ünün bulunduğu kıta. Avrupa ile Asya arasındaki ticaret ağırlıklı olarak Kuzey, Güney ve Orta Koridor üzerinden gerçekleştiriliyor. Kuzey Koridoru; Çin'i Rusya üzerinden Avrupa'ya bağlarken, ortalamada 20 günlük mesafeye sahip. Orta Koridor; Çin'den başlayarak Türkiye üzerinden Avrupa'ya ulaşırken, ortalama 12 günlük sürede kat ediliyor. Güney Koridoru, yine Çin'den başlayarak deniz yoluyla Avrupa'ya ulaşıyor ve yaklaşık 30 gün sürüyor.

ZENGEZUR SIRADA

Türkiye'nin de çok önemli bir parçası olduğu Orta Koridor, Kuzey ve Güney Koridorlarına kıyasla daha kısa mesafe ve daha düşük emisyon sağlıyor. Ayrıca pandemi döneminde önemli daha çok anlaşılan 'Tam Zamanında Üretim Modeli'ne (Just in time) en uygun koridor konumunda. Sadece pandemi değil, 2021'deki Süveyş Kanalı krizi ve Rusya-Ukrayna savaşı süreci de Orta Koridor'un önemini net bir şekilde ortaya koydu. Orta Koridor'un avantajını kapasite konusunda da arttırabilmesi için güzergahtaki ülkelerin ulaştırma altyapılarının geliştirme süreci devam ediyor. Nitekim 2017 yılında açılan Bakü-Tiflis-Kars Demiryolu Hattı, kritik adımlardan biri oldu. Orta Koridor'u

güçlendirecek sıradaki adım ise Zengezur Koridoru olacak. Zengezur Koridoru projesi, kara ve demiryoluyla Nahçıvan üzerinden Azerbaycan ile Türkiye arasında doğrudan ulaşımı sağlayabilecek. Proje, Türkiye'nin doğrudan Azerbaycan'a ve Orta Asya'daki Türk Cumhuriyetleri'ne açılması imkânı olarak da görülüyor. Zengezur Koridoru'nun sadece Azerbaycan ve Türkiye arasında değil, Avrupa ile Asya arasındaki ticarete önemi gün geçtikçe artan Orta Koridor için de kritik bir rota haline geleceği kaydediliyor. Orta Asya'yı Hazar Bölgesi, Azerbaycan ve Türkiye'ye bağlayacak Zengezur Koridoru, Türk Devletleri Teşkilatı'nın da öncelikleri arasında.

KALKINMA YOLU PROJESİ

Küresel ticarete Türkiye'nin de içinde yer alacağı bir başka rota ise Kalkınma Yolu Projesi. Nitekim, Türkiye ile Irak, mart ayında bu konuda ortak çalışma iradesini gösteren Ankara Bildirisi'ni imzaladı. Söz konusu proje, hem Türkiye hem Irak hem de tüm bölge için stratejik önemi yüksek bir proje olarak tanımlanıyor. Yatırım bedelinin 17 milyar dolar olması öngörülen bin 200 kilometrelik demiryolu ve otoyolu kapsayan Kalkınma Yolu Projesi ile Türkiye'nin Irak üzerinden Basra Körfezi'ndeki Faw Limanı'na bağlanması planlanıyor. 'Yeni İpek Yolu' olarak da adlandırılan Kalkınma Yolu'nun, Avrupa'dan Körfez ülkelerine kadar geniş bir bölgeyi etkilemesi ve ortak fayda üretmesi hedefleniyor. Uzmanlar, Kalkınma Yolu Projesi'nde amacın Süveyş Kanalı'ndan çıkan hatta alternatif yaratarak daha hızlı ve ucuz bir opsiyon ortaya koymak olduğuna dikkat çekiyor. Ayrıca Türkiye'nin de içinde bulunduğu Orta Koridor'a güneyden yapılacak çok önemli bir bağlantı olarak düşünülebileceğini de belirtiyor.

Azerbaycan ve Türkiye'nin
ticaret rotası değişecek

Kuşak ve Yol Girişimi'nin 6 ayrı koridor ile dünyanın 69 ülkesini doğrudan ve diğer tüm ülkeleri dolaylı etkileyecek bir yapıya sahip olduğuna dikkat çeken İstanbul Ticaret Üniversitesi Lojistik Yönetimi Bölümü Öğretim Üyesi Doç. Dr. Sabri Öz, şu değerlendirmelerde bulundu: "Bu projenin en önemli koridorlarından biri olan Orta Koridor'un Wuhan-Duisburg hattında Türkiye'yi de içine alan en işlek koridor olacağı ifade ediliyor. Bu koridorun üzerinde bulunan ülkeler ve birbirleriyle olan ticaret hacimleri de bu anlamda oldukça önemli bir gösterge. İşte bu koridorda, Azerbaycan ile Türkiye'nin ticaretini çok yakından ilgilendiren

bir ulaşım ağının rotası değişme aşamasında. Bu değişiklik, Zengezur Koridoru'nun açılması ile yaşanacak. Çünkü Wuhan'dan gelen kara ve demiryolunun Bakü sonrası Türkiye'ye girecek alternatif rotaları, Ermenistan dışındaki güzergahlarda daha uzun mesafeli ve meşakkatli. Bakü, İran üzeri Türkiye karayolu, Bakü Gürcistan üzerinden Türkiye demiryolu sırası ile bin 200 ve 850 kilometre mesafelere sahip. Zengezur Koridoru'nun tamamlanması ile bu mesafe yaklaşık 540 kilometreye düşecek. Ayrıca hem zamandan hem de enerjiden önemli ölçüde avantaj sağlanacak."

Kazan-kazan
modeli Zengezur'da

Zengezur Koridoru'nun sadece Azerbaycan ve Türkiye için değil, bölgedeki tüm ülkelere ekonomik ve ticari faydalar getireceğinin altını çizen Doç. Dr. Sabri Öz, şöyle konuştu: "Karabağ sorunu, yıllardır Ermenistan ve Azerbaycan arasında olduğu kadar Türk Dünyası'nı da derinden etkileyen ve üzen bir durumdu. 2020 itibarı ile Türk Dünyası lehine düzelen durumun oluşturduğu stratejik ve jeopolitik faktörler bölgede Rusya, Çin, İran gibi önemli ülkeler açısından da dikkatli bir şekilde izleniyor. Esasen, ekonomik anlamda avantajlar tüm bölge ülkelere pozitif yansıyacak olsa da Türk Dünyası'nda sosyo-kültürel birliktelik, stratejik güvenlik koridoru ve politik etkenler gibi farklı bileşenler açısından da titizlikle takip ediliyor. Nihayetinde, Türk işletmelerinin de yer aldığı Zengezur Koridoru'nun yapımı ve anlaşmalarının yapılarak hizmete açılacak olması, tüm ülkelere çok yönlü kazan-kazan avantajı getirecektir."

Türkiye demir ipek yolunda lojistik üs olabilir

Üç kıtanın kavşak noktasındaki Türkiye'nin, Demir İpek Yolu'nda özellikle Güney Avrupa, Kuzey Afrika ve Ortadoğu ülkeleri açısından lojistik üs olabilecek konumda olduğunu belirten Maltepe Üniversitesi Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü Başkanı Prof. Dr. Mehmet Tanyaş'ın analizi ise şöyle: "Uluslararası lojistik koridorlarında,

TEN-T, TRACECA, VIKING, Demir ve Deniz İpekyolu ve Kuzey-Güney Koridorları Türkiye'yi ilgilendiriyor. Demir ve Deniz İpekyolu, Kuşak ve Yol projesi olarak da adlandırılıyor. Demir İpek Yolu, aynı zamanda Orta Koridor olarak biliniyor ve bu koridor Türkiye üzerinden geçiyor. Demir İpek Yolu, ülkemiz açısından çok önemli bir fırsatı barındırıyor. Ancak

bu fırsatın fayda üretmesi için ulusal lojistik koridorların da netleştirilmesi, kapasite ve kalitesinin artırılması, lojistik merkezlerin bu koridorlar üzerinde oluşturulması ve koridorun uygun lokasyonlarında deniz ve hava limanlarının konumlandırılması gerekiyor."

Aktarma Türkiye'de
yapılsın tavsiyesi

Türkiye'nin Zengezur Koridoru konusunda bundan sonra izleyeceği stratejinin de önemli olduğunu vurgulayan Prof. Dr. Mehmet Tanyaş, şu değerlendirmelerde bulundu: "Zengezur Koridoru veya Nahçıvan Koridoru, Azerbaycan ve Ermenistan arasındaki Dağlık Karabağ Ateşkes Anlaşması gereğince, Azerbaycan ile parçası olan Nahçıvan Özerk Cumhuriyeti arasında bağlantıyı kuracak olan koridordur. Bu sebeple koridor, Nahçıvan ve Ermenistan topraklarında inşa edilecek. Koridorun güvenliği Rusya Federasyonu tarafından sağlanacak. Bakü-Tiflis-Kars Koridoru'na göre daha kısa mesafeye sahip. Bu durum, transit süre açısından son derece önemli. Ancak Zengezur Koridoru başta Türkiye, Ermenistan ve Azerbaycan olmak üzere Rusya, İran, Çin ve ABD'nin ilgi odağında olan bir koridor. Dolayısıyla lojistik koridor özelliğinden daha fazla politik koridor özelliği taşıyor ve sürdürülebilirliği kolay olmayacaktır. Bu nedenle koridor üzerindeki yatırımların dikkatli yapılması, gelişmelere göre dinamik davranılması gerekiyor. Öncelikle karayolu, sonra demiryolu ile bağlantının sağlanması ve aktarmanın Türkiye'de yapılması da gerekiyor."





Reel sektörün imtihanı

Seçimlerden bu yana ekonomi politikalarında kayda değer değişimler yaşandı. Yeni ekonomi yönetimi, enflasyonla mücadelede daha fazla önem vermeye başladı. Bu yolda para politikası araçları daha etkin biçimde kullanılmaya çalışılıyor. Bu değişim, üretim ve istihdam gibi iktisadi aktivitenin kilit unsurlarının tamamen göz ardı edildiği anlamına gelmiyor. Türkiye, salgının ardından ekonomide kıymetli ilerlemeler kaydetti. İhracat 70 milyar dolar artarken, istihdama 3.4 milyon insan eklendi. Bu kazanımları ortadan kaldıracak bir ekonomik anlayış benimsemek doğru olmaz. Ancak, şu da bir gerçek ki, fiyat istikrarını sağlamadan reel ekonomiye dair bu kazanımları sürdürülebilir kılmak da mümkün değil. Dolayısıyla, fiyat istikrarı ile iktisadi aktivite arasında daha dengeli bir yol tutturulmalı.

Kredi limitleri

Bunun için iç talebin birkaç derece soğumaya ihtiyacı var. Merkez Bankası'nın politika faizini artırmasındaki en önemli amacı da bu. Para politikasındaki sıkışmanın ardından ticari kredilerde faiz oranları yüzde 15'ten yüzde 40'lara doğru yükseldi. Haliyle reel sektör, yeni süreçte alışmakta biraz zorlanıyor. Faizler uzun bir süre oldukça düşük seviyelerdeydi. Reel faiz oranı (faiz ile enflasyon arasındaki fark) eksi yüzde 60'ları görmüştü. Aşırı yüksek reel faiz gibi negatif reel faiz de ekonomiye zarar verir. Hatırlanacağı üzere, faizlerin bu denli düşük olduğu dönemde bankaların kredi verme iştahı oldukça azalmıştı. Tabelada faiz oranları düşük olmasına rağmen özel sektör o oranlardan krediye yeterince ulaşamıyordu. Sorun, faiz oranlarında değil, kredi limitlerindeydi. Şimdi ise bunun tam tersi bir durum söz konusu.

Merkez Bankası'nın önümüzdeki 3-4 toplantıda daha politika faizini yukarı çekmesi bekleniyor. Ancak, ilave faiz artışların öncelikle kıyasla toplamda daha düşük seviyelerde gelmesi muhtemel. 2024 yıl sonu enflasyon beklentisiyle uyumlu olarak politika faizi yüzde 33 ila yüzde 40 arasında bir seviyeye kadar yukarı çekilebilir. Merkez Bankası, daha sonrasında ise enflasyon ile faiz arsındaki makas kapanana kadar politika faizini sabit tutabilir.

Kredilerde KOBİ payı

Artan faiz ortamının yanı sıra ekonomi yönetimi, kredilerin daha seçici biçimde dağılmasına özen gösteriyor. Merkez Bankası ve BBDD'nın düzenleyici adımları, kredileri ağırlıklı olarak yüksek katma değerli ve ihracat potansiyeli yüksek sektörlerle yönlendirmeyi amaçlıyor. Bu kapsamda tüketici kredilerinin toplam kredi havuzu içindeki payının azalacağına şahit olabiliriz. Seçici kredi politikasında dikkat edilmesi gereken bir diğer husus, ticari krediler içinde KOBİ'lerin payının azalmamasıdır. Zira bu, üretim ve istihdamı korumak için oldukça kritiktir.

İç talep ağırlıklı çalışan -özellikle de temel ihtiyaçlar haricinde faaliyet gösteren- sektörler için 2024 yılı zorlayıcı olacak. Bu tür sektörlerdeki şirketlerin 2024'te krediye dayalı bir büyüme stratejisi uygulamaları, bunun yerine gelecek yılı bir rehabilitasyon dönemi olarak geçirmeleri daha doğru olacaktır. 2024 yılı, ihracatçı sektörler için ise yatırım ve büyüme açısından daha verimli bir dönem olabilir.

e-Devlet gelişmişliğinde Türkiye rol model oluyor

Türkiye, e-Devlet sisteminin gelişmişlik düzeyiyle çoğu Avrupa ülkesini geride bırakırken, son 1 yılda bu alanda performansını en fazla artıran ülke oldu. 35 ülkede kamu hizmetlerinin dijital dönüşümünü değerlendiren AB raporuna göre AB üyesi ülkelerin ortalaması 70 puan olurken, Türkiye 81 puan aldı.

AVRUPA Birliği (AB) Komisyonu, Avrupa ülkelerinde kamu hizmetlerinin dijitalleşme seviyesinin karşılaştırıldığı 'e-Devlet Değerlendirmesi-eGovernment Benchmark' 2023 başlıklı raporunu yayımladı. AB üyesi 27 ülke ile İzlanda, Norveç, İsviçre, Arnavutluk, Karadağ, Kuzey Makedonya, Sırbistan ve Türkiye'deki kamu hizmetlerinin dijital dönüşümünün değerlendirildiği raporda, ülkelerin kamu yönetiminde bilgi ve iletişim teknolojileri kullanımı karşılaştırıldı.

4 ANA UNSUR

Raporda, Temmuz-Ağustos 2021 ile Kasım-

Aralık 2022 döneminde, gizli müşterilerle 35 ülkedeki önemli kamu hizmetlerini içeren 15 bin 83 internet sitesi değerlendirilerek, çevrimiçi kamu hizmetleri, 'kullanıcı odaklılık', 'şeffaflık', 'temel sağlayıcılar' ve 'sınır ötesi hizmetler' olmak üzere 4 ana unsurda karşılaştırıldı.

Hizmetlerin ne ölçüde çevrimiçi olarak sağlandığı, mobil uyumluluğu, çevrimiçi destek sunumu ve geri bildirim mekanizmaları kullanıcı odaklılık başlığında toplanan çalışmada, şeffaflık başlığı altında kamu idarelerinin hizmetlerini nasıl sunduğuna ilişkin net ve açık bilgiler verilmesi, dijital hizmet tasarım süreçleri ve kişisel verilerin işleme şekli yer aldı.

EN BAŞARILI ÜLKELER

Raporda, temel sağlayıcılar boyutunda e-Devlet hizmetlerinin sunulması için hangi teknolojik kolaylaştırıcıların ve desteklerin yer aldığı incelenirken, sınır ötesi hizmetlerde ise yurt dışındaki vatandaşların çevrimiçi hizmetlere ne kadar erişebilir olduğu, bu kişilere hangi çevrimiçi desteklerin verildiği

değerlendirildi.

Ülkelerin 4 ana alandaki değerlendirmeler sonucunda 0 ile 100 arasında genel bir e-Devlet gelişmişlik puanı aldığı çalışmada, Avrupa'da dijital devlet uygulamalarının en başarılı olduğu ülkeler 96 puanla Malta, 92 puanla Estonya, 89 puanla Lüksemburg oldu.

Bu ülkeleri 88 puanla İzlanda, 86 puanla Finlandiya, 85 puanla Hollanda, Litvanya ve Danimarka, 82 puanla Letonya izlerken, Türkiye 81 puanla 10'uncu sırada yer aldı.

E-DEVLET OLGUNLUĞU

AB üyesi 27 ülkenin ortalaması 70 puan olurken, Türkiye'nin bunun çok üzerinde performans sergilemesi dikkati çekti.

Ayrıca, Türkiye bir önceki yıla göre e-Devlet performansını en fazla artıran ülke oldu. Türkiye'nin dijital devlet performansı son 1 yılda 10 puan yükseldi.

Avrupa'da en düşük sırada yer alan ülkeler ise 35 puanla Kuzey Makedonya, 41 puanla Karadağ, 45 puanla Arnavutluk oldu.

AB'nin en gelişmiş ekonomisine sahip Almanya'nın e-Devlet puanı 65, Fransa'nın 70, İtalya'nın ise 61 seviyesinde kaldı. Böylece, Türkiye'nin e-Devlet olgunluğu, gelişmiş AB ülkelerini ciddi farkla geride bıraktı.



Hazır giyimcilere Kazakistan seferi

İSTANBUL Ticaret Odası, Kazakistan'da hazır giyim firmalarına yönelik sektörel ticaret heyeti düzenleyecek. İhracat Destekleri Hakkında Karar kapsamında, 1-5 Mart 2024 tarihlerinde Kazakistan'ın Almatı şehrinde, hazır giyim firmalarına yönelik sektörel ticaret heyeti organize edilecek. Kadın, erkek ve çocuk hazır giyim kategorilerinde heyete dahil olacak firmaların, Kazakistan'daki ithalatçı firmalarla B2B görüşmeleri gerçekleştirmeleri ve pazaryeri ziyaretleri yapmaları hedefleniyor. Sınırlı kontenjana sahip heyete dahil olmak isteyenler için son başvuru tarihinin 2 Ekim 2023 Pazartesi günü saat 17.00 olduğu bildirildi. İlginçlerin, bu tarihe kadar <https://tr.surveymonkey.com/r/NFLWRWV> adresinde yer alan başvuru formunu eksiksiz doldurmaları gerekiyor.

Ayrıntılı bilgi için:
cigdem.erol@ito.org.tr
Tel: 0212 455 47 77



Mesleki eğitimde yeni ufuklar konferansı

İSTANBUL Ticaret Odası'nda 'Mesleki ve Teknik Eğitimde Yeni Ufuklar' temalı konferans düzenlenecek. İLKE Vakfı Eğitim Politikaları Araştırma Merkezi (EPAM) öncülüğünde düzenlenen konferans, 10 Ekim Salı günü 15.00-20.30 saatlerinde gerçekleştirilecek.

Üç oturum halinde planlanan konferansta konular ve konuşmacılar şöyle olacak:

Açılış konuşmaları: İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, İlim Kültür Eğitim (İLKE) Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Lütfi Sunar.

BİRİNCİ OTURUM

Sosyal Kapsayıcılık ve Ekonomik Büyüme İçin Mesleki Eğitimde Önemi (Lida Kita, Avrupa Vakfı / AB Ajansı Kıdemli İnsan Sermayesi Geliştirme Uzmanı).

Değişen Beceriler ve Yenilikçi Uygulamalar Işığında Mesleki Eğitimin Dönüşümü (Georgios Zisimos, Avrupa Eğitim Vakfı / AB Ajansı, Politika Tavsiyesi ve AB Programlama Birimi Başkanı).

İKİNCİ OTURUM

Konuşmacılar: Mesleki ve Teknik Eğitimde İstihdam, Sektörler ve İş Piyasası (Murat Hazıroğlu, İTO Yönetim Kurulu Üyesi).

Hayat Boyu Öğrenme ve Yaygın Öğrenmede Mesleki Eğitim (Prof. Dr. Mustafa Necmi İlhan, Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) Yönetim Kurulu ve Kurum Başkanı).

ÜÇÜNCÜ OTURUM

Mesleki ve Teknik Eğitimde Öğretmen Yetiştirme Modelleri (Prof. Dr. Mustafa Balcı, Avrupa Birliği Türkiye Delegasyonu Eğitim ve Öğretim Sektörü Yöneticisi).

Türkiye'de Mesleki Eğitim ve Dünya ile Entegrasyonu (Prof. Dr. Ümit Kocabıçak, Yükseköğretim Kalite Kurulu Başkanı).

Teminat Mektubunuz

JET HIZINDA ALBARAKA'DA

Albaraka Türk ile teminat mektuplarınızı
artık internet bankacılığı üzerinden temin edebilirsiniz.



Kare Kodu
Okutun
Hemen
Albarakalı Olun

www.albaraka.com.tr

alBaraka

141 yıllık 'İTO aklı'nı komitelerle yeniliyoruz



Fotoğraflar: KAMİL ÇATAK

İTO'nun sektör temsilcilerini buluşturan Meslek Komiteleri Müsterek Toplantısı gerçekleştirildi. 700 bin üyenin temsilcilerinin katıldığı toplantıda, sektörel değerlendirmeler yapıldı, öneriler paylaşıldı.

ŞEREF KILIÇLI-BARIŞ CABACI

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO), sektörleri temsil eden 81 Meslek Komitesi'nin üyelerini buluşturan 21. Dönem 2. Meslek Komiteleri Müsterek Toplantısı'nu gerçekleştirdi. Meclis salonunda icra edilen 21. Dönemin ikinci toplantısına da komite üyeleri büyük ilgi gösterdi.

ÜLKENİN BAROMETRESİ

Toplantının açılışında konuşan İTO Başkanı Şekib Avdağ, 700 bini aşan üyenin temsilcilerinin katıldığı Müsterek Toplantıların önemine dikkat çekti. 141 yıllık tecrübeye sahip İTO için, "İTO, bu ülkenin adeta bir barometresi" tanımını yapan Avdağ, şöyle devam etti: "Bu toplantımız; İTO yönetimi olarak bizim gerçekten yenilediğimiz bir toplantı... Burada farklı bakış ve görüşleri sizlerden alıyoruz. Sorunlarımız kadar çözüm yollarımız olduğunu fark ediyoruz. 627 komite üyemiz var. Dolayısıyla aslında bu 627 üye, bizim İstanbul

Ticaret Odası'nın aklını temsil ediyor. İTO, gücünü ve üstünlüğünü de böylesine büyük bir camiadan alıyor. Bu yüzden 'İTO aklı', etkinlik ve yanılmazlık barındırır. Geçmiş 141 yılda ortaya konulan her başarılı politikanın ardında işte bu 'İTO aklı' var. Sizler, 'İTO aklı'na gerçek kimliği kazandıranlardır. İTO yönetimi olarak biz, 'İTO aklını' bir zırh gibi kuşanıp, 700 bin üyemiz için çözüm üretiyorsak, bu sizin sayenizdedir."

EN BÜYÜK GÖREV

Üyelerin her türlü görüşlerini, şikayetlerini ve önerilerini alma, değerlendirme, konsolide ederek ilgili makamlara iletme ve ilgili makamlardan beklentilere uygun neticelerin gerçekleşmesini sağlamanın ana misyonları olduğunu anlatan Şekib Avdağ, bütün bunların nihai amacını ise, "En büyük görevimiz de, doğduğumuz Türkiye'yi daha iyi şartlarda yeni nesillere teslim etme ülküsüdür. İTO olarak bu bizim mutlak görevimizdir" diye özetledi. "Hedef

Açılışta konuşan İTO Başkanı Şekib Avdağ, 141 yıllık tecrübeye bir 'İTO aklı' oluştuğunu belirterek, Müsterek Toplantı için, "Bizim gerçekten yenilediğimiz bir toplantı" değerlendirmesini yaptı.

kesrette vahdeti yakalamaktır" sözüne atıfta bulunan Avdağ, şöyle devam etti: "Yani çoklukta birliği yakalamaktır. Sizin her görüşünüz, iş dünyasının önündeki bir engeli kaldıracak güçlü bir kaldıraçtır. Sizin her görüşünüzü, dile getirdiğiniz her sorununuzu, her çözüm önerinizi biz gerçekten önemsiyoruz."



İstanbul Ticaret Odası 21. Dönem İkinci Meslek Komiteleri Müsterek Toplantısı'nın oturum başkanlığını, İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu yürüttü. Develioğlu, Meclis Üyelerinin de katıldığı toplantıda, özellikle Komite Üyelerinin görüşlerini de dinlemenin önemine dikkat çekti.

Restorasyonda İTO markası



Eminönü bölgesindeki İTO restorasyon-yenileme çalışmaları hakkında da Komite Üyelerini bilgilendiren Şekib Avdağ, büyük bir kısmı 2024 yılında tamamlanacak projelerle bir yandan depreme hazırlık çalışmalarını sürdürürken, diğer yandan da kurumsal sosyal sorumluluğun gereğini yerine getirdiklerini vurguladı. Avdağ, sosyal sorumluluk kapsamında İTO Merkez Bina yanındaki Hidayet Camii'nin restorasyonuna katkı sağladıklarını söyledi.

ÖRNEK ÇALIŞMALAR

II. Mahmud tarafından inşa edilen ve II. Abdülhamid

döneminde yeniden yapılan camiye sonradan atılan 2 ara katın bina statüsünü bozduğunu anlatan Avdağ, sürdürülen restorasyon çalışmasıyla yapının aslına döndürüleceğini vurgulayarak, konuşmasını şöyle tamamladı: "Sonuç olarak ifade edeyim ki, Hünkâr Kasrı, Kızlarağası Medresesi, tarihi çeşmeler ve Liman Hanı ile restorasyonda bir İTO markası oluşturduk. İnşallah bu binalarımızla da tarihsel dokuyu binalarımızı dönüştürme konusunda örnek olacağız. İstanbul'a hediye ettiğimiz binalarımızla hem iş dünyamıza hem kültür ve eğitim dünyamıza olumlu katkılarda bulunmayı sürdüreceğiz."

MECLİS'TEN YANSIMALAR

Yeni yılda 6+6 kalkmalı



Anıl Şentürk- Motorlu Taşıt Satış ve Servisi Meslek Komitesi: Kayıt dışı ticaret ve sıfır araçların satışında

düzenleme gerekçesiyle getirilen 6 ay, 6 bin km zorunluluğu sektörümüze ciddi zarar veriyor. Ülkemiz ekonomisine de olumsuz etkileri bulunuyor. Uygulanan yeni politikayla kayıt dışı ticaret sorunu çözüldü. Bu sebeple yeni yılla birlikte ikinci el araç satıcıları için 6 ay, 6 bin km zorunluluğunun uygulanmamasını talep ediyoruz.

Tarife sistemi kaldırılmalı



Ziver Sarıcı- Ekmek, Un ve Unlu Mamüller Meslek Komitesi: Sektörümüzün acil olarak çözülmesi

gereken birçok sorunu var. 5174 Sayılı Kanuna göre, ekmek satış fiyatları tarifeyle bağlanmış durumda. Ancak tüm girdileri serbest piyasaya bağlı olan bir ürünün, tarifeyle bağlı olması adil değil. Ekmek fiyat tarifesini kaldırılmalı. Üretim maliyetlerimiz hızlı bir şekilde yükseliyor. Talep ettiğimiz tarife yürürlüğe girene kadar maliyetimiz tekrar artmış oluyor. Tarife belirleme komisyonu süreci

hızlandırmalı. Fırınlardan, kentsel dönüşümdeki ruhsat kaybı sorunu çözülmeli. Her gün yeni kaçak ekmek üreten yerler açılıyor. Kayıt dışı fırınlar kapatılmalı.

Şehir vergisinde düzenleme gerekiyor



Stephanie Üçkardeş- Oteller Meslek Komitesi: Şehir vergisi eşit bir şekilde uygulanmıyor. Turizme bağlı birçok sektör bulunmasına rağmen bu vergi sadece turizm sektörüne yönelik. Eşitlik ve adalet ilkesine uygun bir vergilendirmeyle sektörümüzün yükü daha adil bir şekilde dağıtılmalı.

Yatırımlar için yer tahsis yapılmalı



Durmuş Turgut- Döküm ve Metal İşleme Meslek Komitesi: Alın terinin ve emeğin yoğun olduğu bir sektöür. Yüzde

60'ın üzerinde geri dönüşüm kullanıyoruz. Sayın Emine Erdoğan'ın öncülük ettiği sıfır atık projesiyle ülkemize 90 milyar lira katkı sağlandı. Yüzbinlerce insana istihdam sunuyoruz. Sanayicilerimizin yeni yatırımlar yapması lazım. Fakat yeni yatırımlar için yer tahsis gerekiyor. Mevcut yerler ihtiyacı karşılamıyor. Ayrıca yeni tahsis edilecek alanlarda demiryoluna ulaşım da olmalı. Sektörün nitelikli işgücü

ihtiyacı konusunda adım atılmalı. OSB'lerde Ar-Ge'lerin açılmasıyla katma değeri daha yüksek ürün üreteceğiz. İhracat konusunda da başarılıyız. Yılsonu ihracatımız 10 milyar doların üzerinde olacak. Sektörümüzün hedefi, Avrupa'da birinci sırada yer almak.

İklim değişikliğine önlem alalım



Mehmet Özgür Yılmaz- Sigortacılık Meslek Komitesi: 6 Şubat depremlerinden sonra yapılan analizlerde Zorunlu Deprem Sigortası yapılırken taşınmazların gerçek metrekaresinin

poliçelere yazılmadığını fark ettik. Bu durum sigortacıların işlerini zorlaştırıyor. Buradan ders çıkararak eksik veya hatalı poliçelerin oluşturulmamasını talep ediyoruz. Aynı zamanda, iklim değişikliği kapımızı çalarken, özellikle tarım sektöründe sigortacılığın teşvik edilmesi ve tanıtımının yapılması için adımlar atılmasını istiyoruz.

Önümüzü görelim, ticareti geliştirelim



Erhan Aztekin- Baklava, Pasta ve Şekerli Mamüller Meslek Komitesi: Üyeler olarak birbirimizi daha yakından

MECLİS'TEN YANSIMALAR

tanınamamız gerektiğine inanıyoruz. Bu nedenle, kaynaşma programları düzenlenmesini talep ediyoruz. Ayrıca, yabancı uyruklu vatandaşları çalıştırmamız için gerekli düzenlemeler yapılmalı. Bu alanda yapılacak düzenlemeler, işimizi daha iyi planlamamıza yardımcı olacak.

Merdivenaltı sağlık turizmine zarar veriyor



Gurbet Altay-Sağlık Hizmetleri Meslek Komitesi: Ülkemizde sağlık turizmi, özellikle son

8 yılda adını duyurdu ve her geçen gün yükselen bir sektör. Yılın ilk 6 ayında yaklaşık 750 bin turist geldi. Sağlanan gelir, 1 milyar doları geçti. Yılsonu hedefi ise 2.5 milyar dolara erişmek. Kişi başı gelir hedefi de 2 bin 500 dolar seviyesinde. Sağlık turizminin hem yurtiçi hem yurtdışı ayağı var. Yani iyi bir organizasyon gerekiyor. Ancak merdivenaltı firmalar maalesef sağlık turizminde de var ve sektörümüzü olumsuz etkiliyor. Bu sebeple İngiltere gibi önemli pazarlarda Türkiye hakkında olumsuz propaganda yapılıyor. Sağlık turizmini geliştirmek için çaba sarf ederken, denetleme de çok sistemli olmalı. Gerekli çalışmalar yapılırsa, sağlık turizmi, ihracatta daha iyi noktalara gelebilir.

Lojistik sektörde kadın istihdamı artırılmalı



Serap Göksoy-Lojistik Hizmetler Meslek Komitesi: Son 30 yılda yaşanan küresel dönüşüm,

kadınların çalışması bakımından mesleklerde de dönüşüm getirdi. Lojistik sektörünün kız öğrenciler tarafından daha çok tercih edilmesi için WİLAT ile ortak bir proje yürütüyoruz. Proje, kısa dönem stajyer ve uzun dönem yetenek programı olmak üzere iki aşamadan oluşuyor. Öğrencilere mesleki sertifikasyon ve istihdam hedefleniyor. Ülkemizde, lojistik sektörde çalışan kadın oranı sadece yüzde 9 seviyesinde. Bu oranın çoğunluğu da ofis ve yönetim bölümünde. Sektörde kadın istihdamı artırılabilir. Kız öğrencilerimizi lojistik sektörü alanında eğitim almaları için teşvik edebiliriz. Lojistik şirketlerinin kız öğrencilerin staj olanaklarını artırması, bu konuda olumlu etki edebilir. Eşit eğitim fırsatları, destekleyici bir ortam, onları mentorlarla buluşturmak da sürece katkı verecektir. Kız öğrencilere destek verdiğimizde ülkenin geleceğine de yatırım yapmış oluyoruz.

Finansman artışı gerekiyor



Hüseyin Sarpkaya-İlaç ve Tıbbi Cihaz Meslek Komitesi: Sağlık turizmi Türkiye'de hızla gelişiyor. Ancak nitelikli sağlık

hizmetleri sunabilmek için kaliteli ürünlere olan ihtiyaç büyük. Firmalarımızın bu ihtiyacı karşılayabilmesi için finansmana gereksinimi var. Yaklaşık 800 milyone hasta, sağlık hizmetlerine başvuruyor ve bunu karşılamamız mümkün olmuyor. Yatırım yapılacak sermaye buraya aktarılıyor. Finansmanın büyük bir kısmının bu alana yönlendirilmesi, sektörün gelişimine engel oluyor.

Mobilya sektörüne özel OSB yapılmalı



Ecevit Karabağlı-Mobilya Meslek Komitesi: Sektörümüzün 10 milyar dolarlık ihracat hedefi için

Organize Sanayi Bölgeleri'ne olan gereksinimimizi vurguluyoruz. Aynı zamanda işgücü ile ilgili sorunlar yaşandığını gözlemliyoruz. Polonya ve Çin firmaları, en büyük rakiplerimiz arasında ve onları geride bırakabilmek için bu sorunların çözülmesini istiyoruz.

Atıl plaka sorunu çözülmeli



Ahmet Karakış-Şehirci Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi: Genel mevzuat gereği, firmaların toplam

çalışan sayısı 50'nin üzerinde ise engelli personel istihdam etmeleri gerekiyor. Ancak sektörümüzdeki personelin çoğunluğu servis sürücüsü ve hostes. Sektörümüzde engelli kontenjanı, sürücü ve hostes kadrosu hariç hesaplanmalı ve sadece ofis personeli esas alınmalı. UKOME'de temsil yetkisi, yani imza yetkisi talebimiz var. Bu konuda düzenleme yapılmalı. İstanbul'da yaklaşık 60 bin servis plakası var. Fiilen çalışan servis aracı ise 50 bin civarında. Yaklaşık 10 bin plaka atıl durumda. Atıl plaka sebebiyle araç eksikliği sorununun çözümü konusunda da destek rica ediyoruz. Kademeli saat uygulaması, trafik sorununu çözebilir. Trafik, sabah ve akşam iki saate yığılıyor. Kademeli saat uygulaması ile bu iki saat 3-4 saate yayılabilir. Bu uygulama ulaşım maliyetlerinde de düşüş sağlar.

Enflasyon düzenlemesi için açıklama istiyoruz



Cafer Çınar-Orman Ürünleri Meslek Komitesi: Enflasyondan dolayı kazanılmayan paranın vergisini

ödüyoruz. Burada bir düzenleme olacak mı? Yoksa biz yine vergi ödemeye devam edecek miyiz? Bunu bilemiyoruz. Enflasyon muhasebesinin geçici bir uygulama olduğunu bilerek yola çıktık. Ancak önümüzü göremiyoruz. Bu kapsamda açıklama yapılmasını talep ediyoruz.

İhbar sistemi gelmeli



Zeynep Sühran Aras-Gayrimenkul Hizmetleri Meslek Komitesi: yetki belgesi olmayan firmalar,

sektörümüzün büyük bir sorunu ve bu durum bize zarar veriyor. Ayrıca, kayıt dışı ticareti önlemek için denetimlerin artırılmasını talep ediyoruz. İhbar sisteminin tekrar devreye alınması, sektörümüzün gelişimine katkı sağlayacak.

Dijitalleşme sektörde büyümeyi artıracak



Mükremin Tekin-Konut İnşaatı Meslek Komitesi: İnşaat sektörü Türkiye ekonomisinin önemli bir parçası. İstihdam ve ülke

altyapısının geliştirilmesinde de önemli bir paya sahip. Ruhsat işlemleri ve izin süreci konusunda sorunlar var. Bürokratik süreçlerin uzun olması verimliliği de olumsuz etkiliyor. Dijitalleşme ile bu sorunun çözümü mümkün.

Kadınlar istihdamda katılırken bulundukları toplumu da şekillendirir. Kadın istihdamını artırarak hep birlikte daha güçlü ve daha adil bir gelecek inşa edebiliriz.

Depreme iyi hazırlanmalıyız



Ferhat Hakan Yıldız-İnşaat Taahhüt Meslek Komitesi: İstanbul'a su sağlayan 9 barajımızın depreme karşı

hazırlıklı olması gerekiyor. TÜBİTAK tarafından belirlenen heyelan bölgeleri imara açılmamalı. Müteahhitlikle uğraşan her birimin belirli sınavlardan geçmesi elzem bir konu.

Mühendislikte başarı hikayesi yazalım



Yusuf Cevahir-İnşaat Taahhüt Meslek Komitesi: Taahhüt işlerindeki başarılarımıza rağmen mühendislik

hizmetlerinde eksik olduğumuzu gözlemliyoruz. Mühendislik hizmetlerinde başarı hikayeleri yazmak istiyoruz ve bu alanda özel teşvik talep ediyoruz.

Malatya'dan İTO'ya teşekkür



Mustafa Karakaş-Tekstil Yan Sanayi Ürünleri Meslek Komitesi: Şubat ayında büyük bir deprem felaketi yaşadık. Deprem,

11 ilimizi etkiledi. İstanbul Ticaret Odası da bu süreçte deprem bölgesinin yardımına önde koşanlardan oldu. Odamıza, deprem bölgesine yaptığı yardımlardan dolayı

zorundayız. Bu, bizim için acil bir sorun. Kredi kartı komisyonu ve ödeme süresi konusunda çözüm sağlanmalı. EPDK'dan randevu talebimiz var.

Döviz transferinde serbestlik



Melek Yıldız-Mimarlık ve Mühendislik Meslek Komitesi: Devletin uyguladığı yerleşitirme

politikasını destekliyoruz. Ancak bazı ürünlerin üretimi olmadığı ya da az olduğu için bu alanda serbestlik talep ediyoruz. Fatura keserken kambiyo oranından dolayı sektör olarak zarar görüyoruz. Bu konuda sektörün döviz transferlerinde serbestlik istiyoruz.

Teçhizatlar belgelendirilmeli



Feyzullah Kahraman-Altyapı İnşaatı Meslek Komitesi: İstanbul'da hafriyat dökme işlerinin

maliyeti her geçen gün artıyor. Döküm sahaları ve akaryakıt giderleri, inşaat taahhütlerinde büyük bir bölümü oluşturuyor. Hafriyat sektörünün gelişimini desteklemek ve daha verimli hale getirmek için makina ve teçhizatlarının belgelendirilmesi gerekiyor.

Artan nakliye maliyeti pazar kaybettiriyor



Mustafa Nazık-İç Giyim ve Aksesuarları Meslek Komitesi: Sektörümüzün yoğun ticarete bulunduğu

tebliğ eksik. Düzenleme, 1 Ocak 2024 tarihinde koşulsuz ve eşit koşula bağlı olmaksızın uygulamaya alınacak. Çalışanlara ve çalışanlara uygulanan SGK teşvikleri konusunda bir çalışma yapılmalı. Bu teşvikler çoğaltılmalı. Vergilerin kamu bankalarına ödeme zorunluluğu genişletiliyor. Birçok yabancı yönetici bu konuda sorun yaşıyor. Ağustos verilerine göre, İstanbul'da 49 milyar lira ödenmeyen KDV iadesi var. e-faturaların takibi ve bilgilendirilmesi konusunda da SMS sistemi getirilebilir.

Çalışma izni kolaylaşmalı



Mehmet Temel-Oteller Meslek Komitesi: Oturma izni olan göçmenlerin çalışma izinlerinin

kolaylaşmasını talep ediyoruz. Kayıt dışı çalışan yabancı işçilerin sigortalanması gerekiyor. Bu durum hem can güvenliği hem de rekabet ortamında eşitlik için gerekli.

Belgesiz taşımacıların haksız rekabeti önlenmeli



Şener Karahancı-Lojistik Hizmetler Meslek Komitesi: Evden eve eşya ve ofis taşımacılığı sektörü olarak

İstanbul halkına her zaman kaliteli hizmet verme hedefindeyiz. Biz sadece taşıma yapmıyoruz, sanat icra ediyoruz. Faaliyetimizi Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'ndan aldığımız K3 yetki belgeleriyle yapıyoruz. Ancak bu işi belgesiz yani yetkisiz olarak yapanlar da var. Denetim sağlanmalı ve yetkisizlerin haksız rekabeti önlenmeli. Sektörümüzle ilgili



Afet altyapı hazırlığı takip edilmeli



Bekir Sami Nalbantoğlu-Bilgi Teknolojileri Meslek Komitesi: Sektörümüz GSYİH'den yüzde 5 pay alan ve

400 milyar liraya yakın katma değer üreten bir sektör. Bu rakamın 130 milyar lirasını haberleşme sektöründeki firmalar oluşturuyor. Telekom şirketleri, maalesef KOBİ'lerin faaliyet alanlarına girerek sektörün vizyonunu daraltıyor. Depremde en çok şikayet edilen konulardan biri de haberleşme ve iletişimde yaşanan sıkıntılardır. Haberleşme şebekesinin ortak kullanımının önemini bu süreçte gördük. Afet altyapısı konusunda hazırlık çalışmalarına önem verilmeli ve süreç takip edilmeli. Yapay zeka bir dalga olarak geliyor. Yapay zeka ile ilgili iş ilanları yüzde 5 arttı, standart iş ilanlarında ise yüzde 13 azalış var. Yapay zeka tüm şirketleri ve istihdamı etkileyecek.

İnşaat sektöründe, düzenli denetimler, kalite kontrolünü de artırır. Sürdürülebilir inşaat yöntemleri ve atık yönetimi uygulamalarının inşaatla ilgili çevre sorunlarını azaltacağını düşünüyoruz. Dijitalleşme ve çevreci teknolojiler inşaat sektörünün büyümesini artıracaktır.

Kadın girişimciliği ve istihdamı güçlendirilmeli



Selma Cengiz-Bilgi, İletişim ve Medya Meslek Komitesi: Kadın girişimciliği ve istihdamı güçlendirilmeli. Ülkemiz

nüfusunun yüzde 49.9'u kadın, yüzde 50.1'i erkek. Ancak bu oran istihdamda yansımıyor. Kadın istihdam oranı, erkek istihdamının yansından az. Kadınların iş dünyasında daha fazla fırsatı erişmesi için birlikte çalışabiliriz. İTO olarak bu konuda hareket geçebiliriz. Destekler ve fırsatlar konusunda kadınları bilinçlendirmeliyiz.

Malatyalı olarak hemşerilerim adına teşekkür ediyorum.

Kredi kartı komisyonu sorunu çözülmeli



Haşmet Akın Ketenci-Akaryakıt Meslek Komitesi: Akaryakıtın fiyatı 30 Haziran'da 24 lira

seviyesindeydi. Bugün ise 40 lira. 24 liralık akaryakıtın o günkü kredi kartı komisyonu yüzde 1 olduğu için bizlere litredeki maliyeti 24 kuruştur. Fiyat 24 lira seviyesindeyken toplam marjımız 1 lira 10 kuruştur. Ertesi gün paramızı alabilmek için toplam marjımızın dörtte birini kredi kartı komisyonu olarak bankalara ödüyorduk. Kredi kartı komisyonu eylül sonu itibarıyla yüzde 3.25 seviyesinde açıklandı. Yani bugün kazandığımız 1 lira 30 kuruşluk marjımızı ertesi gün alabilmek için 1 lira 20 kuruşunu bankaya vermemiz gerekiyor. Sattığımız ürünün yerine yenisini koyabilmek için parayı bankadan ertesi gün almak

ülkeler arasında Azerbaycan, Tunus, Fas, Mısır, Suudi Arabistan, Ürdün gibi ülkeler de var. Ancak oralarda ürün talep eden firmaların yeterli kurumsal yapıya sahip olmaması, bazı sorunlara yol açıyor. Nakliye bedellerinde artan maliyet, pazar kaybına sebep oluyor. Birçok firma ihracatı, kargo firmaları üzerinden yapıyor. Eximbank kredileri, yeşil pasaport gibi imkanlardan yararlanmak için ürünün ihracat amacıyla üretildiği belirtilmeli. Bavlul ticaretinde bir düşüş var. Çözüm için Afrika ülkelerine gidışte uçaklardaki 30 kilogram bagaj hakkı artırılmalı veya fazla yük için istenen ilave ücrette indirime gidilmeli.

Enflasyon muhasebesi uygulamaya alınacak



Noman Sağ-Mali Müşavirlik Meslek Komitesi: Enflasyon muhasebesi konusunda şu anda sadece

mevzuat değişiklikleri konusunda Odamızın desteğini talep ediyoruz. Yetkisiz e-ticaret siteleri sektörümüze zarar veriyor. Bu konudaki girişimlerimizi Ticaret Bakanlığı nezdinde yaptık, destek istiyoruz. Sektör dernekleriyle işbirliği, Odamızın gücüne güç katacak.

Sınırdaki karbon vergisine öncelik verelim



Raşit Avcı-İşletme Destek Hizmetleri Meslek Komitesi: Tehlikeli ve

plastik atıklar, sürdürülebilir kalkınmayı tehlikeye atıyor. Tüm firmalarımızı ilgilendirecek olan sınırdaki karbon vergisi düzenlemesine uymamız gerekiyor. 1 Ekim itibarıyla birçok sektörümüzün bu düzenlemeye geçiş sürecine uyması gerekecek. Şimdiden tüm sektörler olarak karbon vergisine hazırlanmalıyız.

Sigortacılar uyarıyor:

En büyük risk depremi unutmamak

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

TÜRKİYE Sigorta Birliği'nden yapılan açıklamaya göre sigorta sektörü, bu yılın ilk yarısında 186 milyar TL prim üretiminde bulundu. Sektörün üstlendiği toplam tazminat, Kahramanmaraş depremlerinin de etkisiyle geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 273 artarak 165 milyar TL'ye ulaştı. Şubat ayında yaşanan deprem, sigortalama konusunda bir hassasiyet oluştursa da sigorta temsilcileri, beklenen İstanbul depremi için en büyük tehlikenin 'unutmak' olduğu konusunda hemfikir. Kahramanmaraş depremlerinde kayıpların yalnızca yüzde 5'inin sigortalı olduğunu hatırlatan sigorta sektörü temsilcileri, İstanbul için seferberlik çağrısında bulundu.

91 MİLYAR DOLARLIK KAYIP

Küresel Doğal Afetler Raporu'na göre, 2023'ün ilk yarısında doğal afetler 194 milyar dolarlık küresel ekonomik kayba neden oldu. Türkiye ve Suriye depremleri bu pastada en büyük payı alarak, küresel ekonomide 91 milyar dolarlık bir açık oluşturdu. Küresel Sigorta Birlikleri Federasyonu (GFLA) tarafından hazırlanan 'Küresel Sigorta Koruma Boşlukları 2023' raporuna göre, koruma boşlukları konusunda büyük risk gruplarından birini oluşturan doğal afetlerin sigortalanma oranı yüzde 40'ın altında. Sigortalama kültürünün gelişmemesi, doğal afetler karşısında ülke ekonomilerinin kırılganlığını artırıyor.

SİGORTA HAFTASI'NIN GÜNDEMİ

Türkiye Sigorta Birliği tarafından düzenlenen Sigorta Haftası'nın 12'ncisinde gündem, gerek dünya gerekse Türkiye'de afet riskinin en üst seviyede olması nedeniyle riske karşı sigortaydı. Bu nedenle Sigortacılık Haftası, 25 Eylül-1 Ekim tarihleri arasında 'Deprem ve Doğal Afetlere Hazırlıkta Sigorta Sektörünün Önemi' teması ile kutlandı. Bu etkinliklerden biri de İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi'nce gerçekleştirildi. Oda'da düzenlenen Sigorta Haftası Kutlama ve Mesleki İstişare Toplantısı'na; SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, TARSİM Genel Müdürü Bekir Engürülü, İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı ve TOBB SAIK Başkan Yardımcısı Özgür Yılmaz, TSB Başkanı Uğur Gülen, TOBB SAIK Başkanı Levent Korkut, TOBB SEİK Başkan Yardımcısı Oğuz Bilgin katıldı. Toplantının açılış konuşmasını ise İTO Yönetim



Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman yaptı.

HIZLI AKTİVASYON

İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı ve TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) Başkan Yardımcısı Özgür Yılmaz, toplantıda Türk sigorta sektörünün Kahramanmaraş depremlerinde önemli bir sınav verdiğini söyledi. Yılmaz, "Depremlerde sigorta sektörü olarak hızlı aktivasyon aldık. Sigortacılık sektörünün gelişmesi aynı zamanda ülkelerin de gelişmişlik göstergelerinde önemli bir işaret. Etkin ekonomi yönetiminde güçlü bir sigorta sektörüne her zaman ihtiyaç var" diye konuştu.

MİLLİ MESELE

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, Türk siyasetinde ilk defa sigorta başlığının bu kadar önemsendiğini ifade etti. Eroğlu, şu bilgileri verdi: "İklim değişikliği ile birlikte gelen doğal afetler, sigorta konusunu daha da önemli hale getiriyor. Beklenen İstanbul depremi, bizim için milli bir mesele haline gelmeli. Sigortalılık oranlarını artırmazsak İstanbul'un kaybını karşılamak mümkün olmaz. İstanbul'un ekonomik olarak kaybedilmesi bizi 50 yıl geriye götürür. Ekonomik olarak çökerseniz her türlü tehlikeye açık hale gelirsiniz."



Sigorta sektörünün emeği

Toplantının açılış konuşmasını yapan İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman, Kahramanmaraş depremlerinin ardından ülke kalkınmasında sigorta sektörünün önemli bir payı olduğunu gördüklerini söyledi. Salman, "Depremlerde sigorta sektörünün sadece satıştan ibaret olmadığını gösterdiniz. Bu konuda müteşekkirimiz. Olumsuz etkileri minimuma indirmeye çalışarak afet sürecini yönetebiliriz. DASK'ta yüzde yüz sigortalılık oranını göreceğimiz günlerin geleceğini umuyorum" diye konuştu.

SÜRDÜRÜLEBİLİR TARIM İÇİN

Sürdürülebilir tarım için sigortalılık oranının çok önemli olduğunu vurgulayan Tarım Sigortalıları Havuzu (TARSİM) Genel Müdürü Bekir Engürülü de doğal afetlerde en önemli başlığın gıda olduğunu belirtti. "Gıda üretiminin sürekli olması çok önemli, ancak doğal afetler nedeniyle kesintiler yaşanabiliyor" diyen Engürülü, şöyle devam etti: "Çiftçinin yönetemeyeceği risklere karşı tarımın sürdürülebilir olmasını

olduğunu ifade etti. Gülen, "Kahramanmaraş depremlerinde sigortalılık oranı yüzde 5 olarak kayıtlarda yer aldı. Bu depremlerden büyük dersler çıkarmamız lazım. Sigorta acenteleri ile sigorta şirketleri etle turnak gibidir. Sigorta acenteleri olmadan sigorta sektörü var olamaz. Sigortasız kimse kalmayana kadar çalışmamız gerekiyor. Bu anlamda risk doktorları olan sigortacılarımızı da sürekli eğitime tabi tutmalıyız. Ben, biz olduğunda ben oluyor. Birlikte güçlüyüz" diye konuştu.

KENTSEL DÖNÜŞÜM FIRSATI

TOBB SAIK Başkanı Levent Korkut, İstanbul'un yenilenmesinde sigorta sektörüne çok iş düşeceğini söyledi. Korkut, "Rüzgar, sigorta sektörü için çok ılımlı bir şekilde esiyor. Sigorta sektörü, acentesi ve eksperisi ile Kahramanmaraş depremlerinde çok ciddi fedakarlıklar yaptı. Sürekli sahada bulunduk. Ancak beklenen İstanbul depremi ve kentsel dönüşüm için daha çok sahada olmalıyız. Kentsel dönüşüm, sigorta sektörü için aynı zamanda fırsat. İnsanları sigortalılığa ikna etmemiz gerekiyor" diye konuştu. Toplantıda TOBB SEİK Başkan Yardımcısı Oğuz Bilgin de bir teşekkür konuşması gerçekleştirdi.

Deprem bölgesine IP kolaylığı

Doğal Afet Sigortalıları Kurumu (DASK) Yönetim Kurulu Başkanı Fatma Ebru Gençosmanoğlu, deprem bölgesinde faaliyet gösteren sigorta sektörü temsilcileri için yılsonuna kadar statik IP zorunluluğunun kaldırıldığını söyledi.

sonra tevkül olmalı. Tedbir sigortadır. Tarım sigortasız olmaz."

RİSK DOKTORLUĞU

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Uğur Gülen ise sigortacılık mesleğinin risk doktorluğu

BES'te kısmi ödeme dönemi

RESMÎ Gazete'de yayımlanan Bireysel Emeklilik Sistemi Kismen Ödeme Hakkı Yönetmeliği ile katılımcılar eğitim, evlilik, konut alımı veya doğal afet gibi durumlarda kısmen ödmeden faydalanabilecek. Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (SEDDK) yönetmeliğine göre, kısmi ödmeden sözleşmeleri en az 5 yıl yürürlükte olan ve katkı payını ödemiş katılımcılar yararlanabilecek.

Katılımcılar bu hakkı kısmen ödeme tarihinden itibaren üç yıl içinde; emeklilik, vefat veya



maluliyet halleri hariç, kısmen ödemeye konu sözleşmesini sistemden çıkış işlemi ile sonlandırma-yacağına dair taahhüt vermek şartıyla

kullanabilecek. Katılımcılar, bir defaya mahsus olmak üzere kısmen ödeme hakkı kullanabilecek. Konut alımı için kısmen ödeme hakkından faydalanan

katılımcı, başvuru tarihinden iki ay öncesine kadar veya kısmen ödeme tarihinden itibaren iki ay içinde aldığı konutun, kendi adına en az yüzde 50 sahiplik payını gösteren kat mülkiyeti veya kat irtifakı kurulmuş tapu belgesinin bir nüshasını ibraz ederek başvurabilecek.

2 AY İÇİNDE EVLİLİK

Evlilik durumunda başvuru yapanlar ise başvuru tarihinden önceki iki ay içinde veya kısmen ödeme tarihinden itibaren iki ay içinde evlendiğini gösteren e-Devlet üzerinden alınmış nüfus kayıt örneği ile başvuru-

rusunu belgelendirecek.

ÖRGÜN ÖĞRETİM

Eğitim için kısmen ödeme hakkından faydalanan katılımcı, başvuru tarihinde 21 yaşını aşmamış olmak koşuluyla Türkiye'deki üniversitelerin herhangi bir örgün eğitim lisans programına kayıtlı olması halinde bu sözleşmesinden kısmen ödeme başvurusunda bulunabilecek. Ayrıca, genel hayata etkili afet ilan edilen bölgelerde, afetten zarar gören katılımcılar, doğal afetin meydana geldiği tarihi müteakip altı ay içinde kısmen ödeme başvurusunda bulunabilecek.



'Küresel çoğunluk'un ekonomik egemenliği

Ülkemiz açısından son derece başarılı diplomatik temasların gerçekleştiği Birleşmiş Milletler (BM) Genel Kurulu (BMGK) 78. Oturumu, 'küresel çoğunluk'un sesinin daha güçlü çıktığı; adalet, hak ve eşitlikler adına daha güçlü bir şekilde yankılandığı toplantılara ve tartışmalara şahitlik etti. 193 üye ülkenin yer aldığı BM'de, 70 ülke Küresel Kuzey'i, 123 üye ülke ise Küresel Güney'i temsil ediyor. Bu nedenle 'küresel çoğunluk', esasen Küresel Güney'i de kapsayan bir tanıma işaret ediyor. Çünkü BM'ye üye olmayan ülkeler ile birlikte Küresel Güney, esasen 125 ülkeyi temsil ediyor. 6.5 milyarı temsil eden bir 'küresel çoğunluk'tan söz ediyoruz, Küresel Kuzey'in 1.5 milyarı zor bulan bir nüfusu temsil ettiğini dikkate aldığımızda. Küresel Kuzey, 58 milyon kilometrekarelik, Küresel Güney 93 milyon kilometrekarelik bir alanı kaplıyor.

Bu verilerin doğal bir sonucu olarak, kilometrekare başına düşen nüfus, Küresel Kuzey'de 27.4 kişi iken, Küresel Güney'de 69.2 kişi. Küresel Kuzey 62 trilyon dolarlık bir GSYH'yi, Küresel Güney 39 trilyon doları temsil ediyor. Bununla birlikte, satın alma gücü paritesine göre Küresel Kuzey ile Küresel Güney arasındaki farkın kapandığını görüyoruz: 72 trilyon dolara karşılık, 69 trilyon dolar. Önümüzdeki dönem, Küresel Güney'in eğitim, nitelikli istihdam, inovasyon, bilim ve teknoloji alanlarında iddiasını katlayacağı bir dönem olacak. Bunun en somut sonucu ise Küresel Güney'in ürettiği katma değer, yüksek teknoloji ürünlerin oranındaki sıçrama olacak.

Önümüzdeki dönem, Küresel Güney ülkeleri arasında 'yerli ve milli' teknoloji üretmek adına işbirliğinin daha da katlanacağı bir süreçte de işaret ediyor olacak. Bunun anlamı ise, 'küresel çoğunluk'un ekonomik egemenliğinin yükselişi olacak.

'Küresel çoğunluk'un ekonomik egemenliğinin yükselişi ise 'güç merkezleri'ne ihtiyaç duymadan, Küresel Güney'i oluşturan ülkelerin kendi aralarındaki ekonomik ve ticari işbirliğini derinleştirecek 'koridorlar'ı kendi imkan ve kabiliyetleri ile inşa edecekleri bir döneme işaret edecek.

'Stratejik ortak' Türkiye'nin itibarı

İşte, tam da bu noktada, dünyanın önde gelen tüm ekonomileri, konu 'kapsayıcılık' ise, konu 'kazan-kazan' ilkesine dayalı kalıcı çözümler üretmek ise, global ölçekte en yüksek imkân ve kabiliyete sahip 5 ülkeden biri olan Türkiye'nin 'küresel ağırlığı'nı daha baştan içselleştiriyorlar. Türkiye'nin Afrika'dan Orta Doğu'ya, Orta Asya'dan Balkanlara, Kafkaslar'dan Güney Doğu Asya'ya ve Latin Amerika'ya uzanan itibarının farkındalar. Bu nedenle, Türkiye ile 'stratejik işbirliği'nin özgül ağırlığını kıtalar arası ağların ve projelerin başarı katalizörü olarak görmek istiyorlar.

Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın detaylarını paylaştığı 'Kalkınma Yolu Projesi', Körfez Ülkeleri, Irak ve Türkiye arasında oluşturulacak 'sürdürülebilir kalkınma' odaklı, ekonomi-ticaret-lojistik-ulaştırma odaklı işbirliği koridoru 'küresel çoğunluk'un somut işbirliği adımlarının bir nişanesi olarak ilerliyor olacak. 'Kalkınma Yolu Projesi', Türkiye ile Irak ve Körfez Ülkeleri arasında bölgesel kalkınmayı hızlandırarak bir hamle olması itibarıyla sahada hayat bulacak üretim merkezleri, sanayi bölgeleri, ulaştırma ve lojistik merkezleri ile ulaştırma altyapısı dikkate alındığında, işsizlik ve yoksullukla mücadele noktasında da olağanüstü pozitif bir katkı sağlayacak.

Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın ifade ettiği gibi Türkiye'nin etrafındaki coğrafyaya çöreklenmiş tüm karanlık odakları yok edecek kalkınma aydınlığının da ilk adımı olacak. Dışişleri Bakanı Hakan Fidan'ın BMGK marjında açıkladığı 'Turan' Türk Devletleri Özel Ekonomi Bölgesi de Türkiye'nin Avrasya'daki 'oyun kurucu' rolünün etrafımızdaki coğrafyaların sürdürülebilir kalkınmasına ne kadar etkili bir katkı sağladığını teyit ediyor. TURANSEZ, Türk Devletleri Teşkilatı bünyesinde oluşturulmuş olan ortak yatırım fonuna da büyük bir ivme kazandıracak.

'Küresel çoğunluk'un ekonomik egemenliğinin yükseliş döneminde,, 'stratejik ortak' Türkiye'nin itibarının ekspansiyel bir artışla katma değere dönüşüne ve birinci, ikinci ve üçüncü trilyon dolarları nasıl hızla aşacağına birlikte şahit olacağız.

Beklentiler mi ekonomiyi yönetiyor, yoksa gerçekleştirmeler mi?

Hatırlarsanız, 24 Temmuz 2023 tarihli 'Beklentilerde neler değişiyor?' başlıklı yazımızda, beklentiler ve değişimlerinden bahsetmiştik. Bu nedenle de haziran ve temmuz ayı TCMB piyasa katılımcıları anketi sonuçlarını karşılaştırmıştık.

Bu karşılaştırmada TÜFE beklentilerinin yükselmeye başladığını, kur beklentilerinin yukarı yönlü revize edildiğini ve büyüme beklentisinin de aşağı yönlü güncellendiğini gözlemlediğimizi sizlerle paylaşmıştık. Gelecek hesaplamalarınızı daha gerçekçi yapmanız için son derece önemli bir paylaşımdı. Zira beklenen de gerçekleşti.

TCMB, eylül ayında, aylık periyotta yaptığı piyasa katılımcıları anketini yineledi ve beklentilerdeki değişimi sizlerle paylaşmak istedik. Çünkü beklentiler yatırım, üretim ve satış planlarında son derece önemli yer tutuyor ve kararları etkiliyor.

TCMB piyasa katılımcıları anketine göre, eylül ayı TÜFE yüzde 5.14, 2023 yıl sonu ise yüzde 67.22 olarak beklenmeye başlandı. Temmuz ayında TÜFE yıl sonu beklentisi yüzde 43.82 idi. Enflasyonda her yukarı beklenti, mevduat sahiplerinin kısa vadede kalmasına ve mevduata para yatırmak için beklemesine neden oluyor. Dolayısıyla faiz, enflasyon sarmalı sonu belirsiz bir faiz / enflasyon yarışına yol açabiliyor.

Enflasyon beklentisi yükseldikçe mevduat sahiplerinin daha yüksek getiri elde etme beklentisi de artıyor. Çünkü parasını enflasyona göre koruma ve reel getiri elde etme amacıyla hareket ediyor. Kısacası, her yükselen enflasyon, daha fazla faiz artırımını gerektiriyor. Her yükselen faiz, gelecekte daha yüksek kur beklentisine yol açar ki, enflasyonun ana sebebi kur artışıdır.

Büyüme beklentisi

Temmuz 2023'te yüzde 4.5'ten yüzde 4.3'e düşen 2023 yılı büyüme beklentisi, yükselen faizler ve izlenen sıkı para politikası nedeniyle Eylül 2023'te yüzde 3.9'a düştü.

Enflasyonla mücadele, talebin daha düşük fiyat seviyelerinden doyurulmasıyla olur. Yani ürün bolluğu veya maliyet düşüşü sağlanamazsa enflasyonla mücadele etmek zorlaşır. Talep hem yurt içi hem de yurt dışı olarak değerlendirilmeli. Toplam talep arzın üzerine çıktığı süreçte fiyatlar artmaya devam eder. Bir yandan kur kaynaklı maliyet enflasyonunun etkilerini görürken, diğer yandan talep kaynaklı (özellikle ihracat) enflasyon etkilerini de görmemiz mümkün.

Peki, ihracat hedefleri yukarı çekilirken, büyüme yavaşlarsa talep artışı enflasyonu yukarı itmez mi?

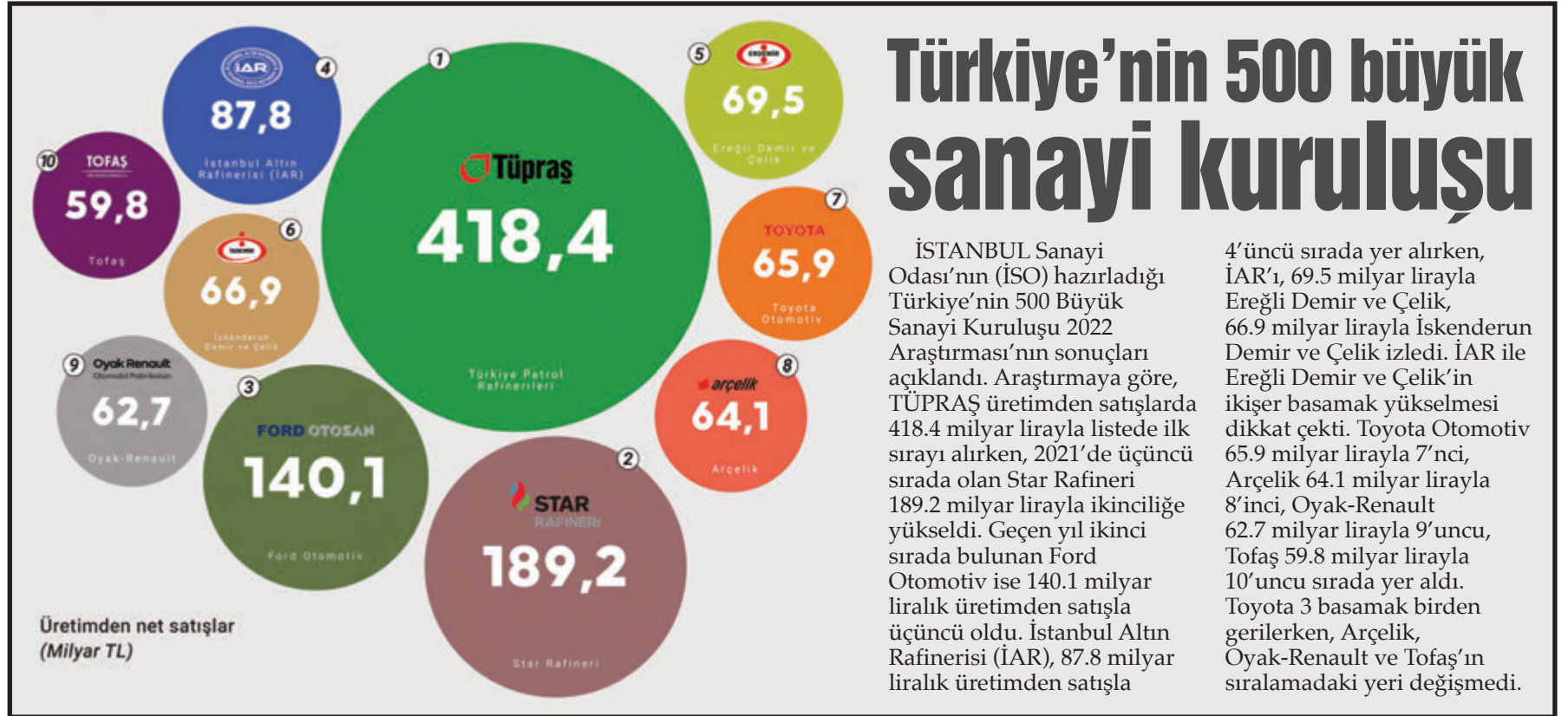
Bunun cevabı çok basit ve kesin olarak evet. Kaldı ki, artan vergiler, sadece ihracata dayalı kredi politikası enflasyonu düşürmez. Çünkü ihracat, talep artışı demektir. Bu artışı sağlayacak ek üretim muhakkak gerçekleştirilmeli. Oysa büyüme beklentilerinin aşağı çekilmesi, firmaların yatırım iştahının da azalmaya başladığını gösteriyor. O zaman istenen ihracat artışını sağlayacak üretimi de yakalayamayabiliriz.

Beklentiler, gelecekle ilgili kararlarımızı yönlendirir. Vadeli hesaplamalar bile gelecekteki faiz ve beklenen enflasyonla alakalı. Ancak burada önemli olan, kamu kurumlarının bu konuda ne kadar istekli olduğunu uygulayarak göstermesidir. Piyasa söylemleri dinler, ancak icraatlara uyar. Beklentiler iyi yönetilemezse, söylenenler hep havada kalır. O yüzden politikaların tutarlı olması, gelir dağılımında bozulmaya izin verilmemesi ve en önemlisi piyasa beklentilerini bozacak açıklamalar yapılmaması son derece önemli.

Şunu unutmamakta fayda var; riskler kendi içerisinde fırsatları da barındırır.



Hikmet BAYDAR



Türkiye'nin 500 büyük sanayi kuruluşu

İSTANBUL Sanayi Odası'nın (İSO) hazırladığı Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2022 Araştırması'nın sonuçları açıklandı. Araştırmaya göre, TÜPRAŞ üretimden satışlarda 418.4 milyar lirayla listede ilk sırayı alırken, 2021'de üçüncü sırada olan Star Rafineri 189.2 milyar lirayla ikinciliğe yükseldi. Geçen yıl ikinci sırada bulunan Ford Otomotiv ise 140.1 milyar liralık üretimden satışa üçüncü oldu. İstanbul Altın Rafinerisi (İAR), 87.8 milyar liralık üretimden satışla

4'üncü sırada yer alırken, İAR'ı, 69.5 milyar lirayla Ereğli Demir ve Çelik, 66.9 milyar lirayla İskenderun Demir ve Çelik izledi. İAR ile Ereğli Demir ve Çelik'in ikiye basamak yükselmesi dikkat çekti. Toyota Otomotiv 65.9 milyar lirayla 7'nci, Arçelik 64.1 milyar lirayla 8'inci, Oyak-Renault 62.7 milyar lirayla 9'uncu, Tofaş 59.8 milyar lirayla 10'uncu sırada yer aldı. Toyota 3 basamak birden gerilerken, Arçelik, Oyak-Renault ve Tofaş'ın sıralamadaki yeri değişmedi.



Cube Beyoğlu şirketine 2.5 MİLYON dolar değerlendirme

Teknopark İstanbul'un Beyoğlu Kuluçka Merkezi Cube Beyoğlu şirketlerinden Toruk MAGIC Derin Teknoloji, mobil elektronik ve iletişim cihazları ticareti alanında faaliyet gösteren iş insanı Sinem Dede'den 2.5 milyon dolar değerlendirme ile yatırım aldı.

TİCARET HUKUKUNUN YOL HARİTASI

- Akademik makaleler
- Güncel sorunlara çözüm önerileri
- Uzman görüşleri

REGESTA Hakemli Ticaret Hukuku Dergisi

TÜBİTAK ULAKBİM TR DİZİN

E-kitap ve PDF formatlarına ücretsiz erişim

İstanbul Ticaret Odası tarafından yılda 3 kez süreli olarak yayımlanmaktadır.

Detaylı bilgi için QR kodu okutabilirsiniz.

REGESTA Ticaret Hukuku Dergisi, TÜBİTAK ULAKBİM TR Dizin hukuk veri tabanındaki hakemli hukuk dergileri arasındadır.

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

in x f b i t /itokurumsal

MAKİNA öğrenimi ile yapay zeka temelli yazılımlar geliştiren Toruk MAGIC Derin Teknoloji, 2.5 milyon dolar değerlendirme ile yatırım aldı. Yatırımı, mobil elektronik ve iletişim cihazları ticareti alanında faaliyet gösteren iş insanı Sinem Dede yaptı.

Teknopark İstanbul'un Beyoğlu Kuluçka Merkezi Cube Beyoğlu'nda faaliyetlerine devam eden şirket, kurumsal hizmet olarak kullanılan MAGIC (Anlamlı Yapay Mantık) yöntemini, 'dijital tanıtım süreçlerine adalet getirecek' kiralanabilir yazılım hizmeti (SaaS) yapısına çevirecek bir proje üzerinde çalışıyor.

Toruk MAGIC Deep Tech, geliştirdiği MAGIC yöntemi sayesinde pazarlama maliyetlerini azaltırken, aynı zamanda satış miktarını artırıyor. Bu yöntem, Türkiye'den Avrupa ve ABD'ye kadar her coğrafyada gerekli lokasyon optimizasyonlarıyla aynı başarıyı elde ediyor.

DOĞRU KİŞİYE DOĞRU İÇERİK

Toruk MAGIC Derin Teknoloji'nin CTO'su Alihan Çetin, derin teknoloji alanına yatırım yapmayan ve kendini yenilemeyen işletmelerin zorlanabileceğini belirtti. Alınan yatırımın MAGIC SaaS projesini geliştirmek ve uluslararası arenada boy göstermek için güzel bir imkân oluşturduğunu söyleyen Çetin, "Yapay zekanın popüler olmadığı günlerde biz, MAGIC zekasının internet evrenindeki arama motorlarını, sosyal medya hesaplarını, internet reklamlarını eğitmesi için çalışıyorduk. Artık MAGIC sayesinde doğru kişiye doğru içeriği gösterebiliyoruz" dedi.

GURUR VERİCİ

Teknopark İstanbul Genel Müdürü Bilal Topçu ise Teknopark İstanbul'da temel motivasyonlarının her zaman yenilikçi fikirlerin, projelerin gelişimine ortam sağlamak olduğunu belirtti. Topçu, "12 üniversiteye ev sahipliği yapan derin teknoloji merkezli Teknopark İstanbul ve Türkiye'nin kendi tematik alanlarında ilk kuluçka merkezi olan Cube Beyoğlu; İstanbul'un kalbinde, aynı anda 400 girişimciye hizmet sunan bir ekosistem. Cube Beyoğlu'nda en önem verdiğimiz şey; projelerin gelişimine ortam sağlamak ve bölgemizin lider teknoparkı olmak için çalışmak" dedi.

Toruk MAGIC Derin Teknoloji'nin değerlendirme yatırımını gurur verici olarak nitelendiren Topçu, "Toruk MAGIC Derin Teknoloji'nin, üzerinde çalıştıkları 'yapay zekayı eğiten dijital pazarlama modelinin geliştirilmesi' projeleri için yatırım almaları hem ülkemiz hem de Teknopark İstanbul Kuluçka Merkezimiz adına gurur verici bir gelişme. Bu projede emeği olan herkesi kutluyor, yatırım yapan iş insanımıza da teşekkürlerimi iletiyorum" diye konuştu.



Sertifikalar verildi

Törende üniversite birincisi İstatistik Bölümü mezunu Zeynep Hüsnâ Akbal'a, ikincisi Psikoloji mezunu Şirvan İnanc'a ve üçüncüsü Medya ve İletişim Bölümü mezunu Melis Sude Arslan'a mezuniyet belgesi ile fidan sertifikası verildi. Dereceye giren ilk üç öğrenciye belgelerini ve sertifikalarını Rektör Vekili Prof. Dr. Abdulhamit Avşar, Mütevelli Heyet Başkanı Dr. İsmail Kuralay, İTO Meclis Başkanı Dr. Erhan Erken ve İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu verdi. Ardından onur ve üstün onur ile mezun olanlara sertifikaları takdim edildi.



Fakülterele göre ilk üçte mezun olan öğrencilere sertifikaları, Rektör Yardımcıları Prof. Dr. Rahmi Deniz Özbay ve Prof. Dr. Muammer Kalyon ile İTO Yönetim Kurulu Üyeleri Murat Hazıroğlu ve Münir Üstün tarafından verildi.

1.158 öğrenci iş hayatına uğurlandı

İstanbul Ticaret Üniversitesi, bin 158 öğrencisini Cemile Sultan Korusu'nda düzenlenen mezuniyet töreni ile iş hayatına uğurladı. Mezunlar, İstanbul'un eşsiz manzarası eşliğinde kep attı.

HAMİT KARDAŞ

Bu sene 22'nci yılını geride bırakan İstanbul Ticaret Üniversitesi, bin 158 öğrenciyi Cemile Sultan Korusu'nda düzenlenen törenle mezun etti. Toplam 6 fakültenin mezunları kep atarak uğurlandı. Böylece TİCARET'in mezun sayısı, 23 bini aştı. Törende üniversite 1, 2 ve 3'üncüsü ile onur ve üstün onur belgesi alanlar adına birer fidan dikilerek fidan

sertifikası verildi.

FAZİLET SAHİBİ BİREYLER

Törende konuşan Mütevelli Heyet Başkanı Dr. İsmail Kuralay, mezunları ve ailelerini tebrik etti. Dr. Kuralay, üniversitede öğretimin yanında ahlaki değerleri de kuşanmak gerektiğinin altını çizerek, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde bu konuya büyük önem verdiklerinin altını çizdi. Dr. Kuralay, şunları söyledi:

"Fazilet dediğimiz önemli değerleri kazandıramadığımızda iyi insanlar değil, akıllı ve iş bilen ama insani hasletleri eksik kalmış kişiler yetiştirmiş oluruz. Sizlerin girişimci ruha sahip, öğrenme aşkı sürekli devam eden, her türlü yeniliğe açık ve aynı zamanda ülkesinin ve toplumunun temel değerlerini benimsemiş fazilet sahibi bireyler olarak mezun olduğunuzu görüyor ve üniversitemiz adına gurur duyuyorum."

YURT DIŞINA GİDİLEBİLİR AMA...

Rektör Vekili Prof. Dr. Abdulhamit Avşar da konuşmasında, Aşık Veysel'e atıfta bulunarak, hayatın uzun ve ince bir yol olduğunu, üniversite mezuniyetinin de bu uzun yolda bir durak olarak görülebileceğini söyledi. Prof. Dr. Avşar, gençlere, "Bugün bu yoldaki önemli duraklardan birini geçerek mezun oldunuz. Artık önünüzde kendiniz, aileniz ve ülkemizi

karşı sorumluluklarınızın olduğu bilinciyle hareket etmeniz gereken bir kariyer yolculuğu var" diye seslendi.

Prof. Dr. Avşar, son zamanlarda gençler arasında sıkça dile getirilen yurt dışına yerleşme konusuna da değinerek, şunları söyledi: "İlim Çin'de dahi olsa gidip alınız emrine muhatap olmuş bir toplumda yetiştik. Eğitimin tamamlanması, birikimin artırılması için farklı ülkelere gidilebilir, ancak nihai hedef ülkeye dönüp Türkiye'ye hizmet etmek olmalı. Ülkemizin gelişmesi ve kalkınması için hepimiz elimizden geleni yapmak zorundayız."

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

KEPLER ATILDI

Üniversite birincisi ve İstatistik Bölümü mezunlarından Zeynep Hüsnâ Akbal da mezunlar adına yaptığı konuşmada, mezuniyetin sadece bir başarı değil, aynı zamanda yeni bir başlangıç olduğunu belirterek, "Gelecekteki zorluklarla ve iş dünyasının karmaşıklığıyla başa çıkmaya hazırız" dedi. Akbal, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin bir eğitim kurumu olmasının yanında aynı zamanda bir aile olduğunun altını çizerek, başansında emeği geçen üniversite yöneticilerine, akademisyenlere ve ailesine teşekkür etti.

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

Mezuniyet son değil yeni bir başlangıç

İTO Meclis Başkanı Dr. Erhan Erken, mezuniyetin bir son değil, yeni bir başlangıç olduğunu ifade ederek, mezunlara tavsiyelerde bulundu. İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin büyük bir aile olduğunun altını çizen Dr. Erken, mezunları ve ailelerini tebrik etti.

İTO'nun en önemli yatırımı

İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin İstanbul Ticaret Odası'nın en önemli yatırımı olduğunu ifade etti ve "Artık başarılarıyla gündeme gelen üniversitenin bugün ulaştığı nokta gurur verici" dedi. Develioğlu, TİCARET'in yan kuruluşlar Teknopark İstanbul ve Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi ile birlikte vakıf üniversiteleri arasında önemli bir yere geldiğini söyledi.

SEM
İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ
SÜREKLİ EĞİTİM MERKEZİ

İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ

MOTİVASYONEL GÖRÜŞME TEKNİKLERİ: TEORİK ALT YAPI VE UYGULAMA

Sertifikalarımız e-Devlet onaylıdır

Eğitim Tarihi : 5-12-19 Ekim 2023
9-16-23 Kasım 2023

Eğitmen : Prof. Dr. Rabia Bilici

Eğitim Saatleri : 18.00 - 21.00

Eğitim Süresi : Motivasyonel Görüşme I: Teorik Alt Yapı: 9 saat
Motivasyonel Görüşme II: Uygulama: 9 saat

Eğitim Ücreti : 6000 TL (KDV Dahil)

Mezuniyet son değil yeni bir başlangıç

İTO Meclis Başkanı Dr. Erhan Erken, mezuniyetin bir son değil, yeni bir başlangıç olduğunu ifade ederek, mezunlara tavsiyelerde bulundu. İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin büyük bir aile olduğunun altını çizen Dr. Erken, mezunları ve ailelerini tebrik etti.

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

Körfez'in yeni fırsat kapısı

Birleşik Arap Emirlikleri (BAE), 40 serbest ticaret bölgesiyle Türkiye ile ekonomik ilişkilerini daha da geliştirmek istiyor. BAE'nin en büyük sanayi merkezlerine ev sahipliği yapan Ras Al Khaimah bölgesi ise vergi avantajları, lojistik ayrıcalığı ve yapılması planlanan turizm yatırımlarıyla dikkat çekiyor.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

TÜRKİYE ile Birleşik Arap Emirlikleri arasındaki dış ticaret hacmi, Dubai Ataşeliği'nin verdiği bilgilere göre, geçtiğimiz yıla oranla yüzde 87 arttı. Geçen yıl 9.8 milyar dolarlık dış ticaret hacmine erişen iki ülkenin bu yıl bu rakamı daha da yükseltmesi bekleniyor. 2022 yılında BAE'nin 6. büyük dış ticaret ortağı olan, bu yıl ise 5. sıraya yükselen Türkiye, bölgedeki yerleşik firmaların da yakın markajında. BAE'nin sanayi ve turizm bölgesi olarak bilinen Ras Al Khaimah (RAK) Emirliği de iş yapma kolaylığı, kredi derecelendirme kuruluşları tarafından verilen AA derecelendirmesi ve yeni iş fırsatlarıyla Türk yatırımcılar için cazip olmaya aday.

SERBEST BÖLGE ÜLKESİ

IMF 2023 yılı nisan ayı verilerine göre 500 milyar dolara yaklaşan Gayri Safi Yurt İçi Hasıla'ya sahip BAE'de kişi başı gelir ise 49 bin 951 dolar. Nisan 2023 yılı verilerine göre yüzde 3.5 büyüme kaydeden BAE, serbest ticaret bölgeleri ile dikkat çekiyor. Yedi ayrı emirlikten oluşan 10 milyon nüfuslu ülkede 40 serbest ticaret bölgesi bulunuyor. Bunların en önemlilerinden biri ise



Ras Al Khaimah Emirliği Serbest Ticaret Bölgesi. Bölgenin ticari avantajları ve iş fırsatları, İstanbul Ticaret Odası'nda gerçekleştirilen bir webinarla değerlendirildi.

YÜZDE 40 DÜŞÜK MALİYET

Ras Al Khaimah, BAE'nin yedi emirliğinden en kuzeyinde yer alıyor. Sanayi ve turizm bölgesi konumunda olan bölgedeki serbest ticaret bölgesi, diğer emirliklere göre yüzde 40 oranında düşük maliyet avantajıyla dikkat çekiyor. Bölge, yüzde 5 sabit KDV uygulaması ve Türkiye ile çifte vergilendirmeyi önleyen anlaşması ile de yatırımcı adaylarına önemli fırsatlar sunuyor.

MADE IN TÜRKİYE ALGISI

BAE ve RAK bölgesinin avantajlarının konuşulduğu toplantıda bir sunum gerçekleştiren BAE Dubai Ticaret Ataşesi Ersoy Erbay, Türk firmaların bölgede çok avantajlı olduğunu ifade etti. Ersoy, "Bölgede Türk malı algısı çok iyi ve Türk insanına güven çok üst seviyede. Bu da Türk yatırımcılar için önemli bir fırsat niteliğinde" dedi. Erbay açıklamalarını, "BAE, dünya iş yapma kolaylığı



sıralamasında 16. konumda. Yüzde 80'den fazla ürün tercihi ticaret kapsamında. BAE ile geçtiğimiz günlerde Kapsamlı Ekonomik Ortaklık Anlaşması imzalandı. Türkiye, BAE'nin bu anlamda anlaşma yaptığı dört ülkeden biri. Bu da ülkenin Türkiye ile ticarete ne kadar önem verdiğinin göstergesi" şeklinde tamamladı.

DEĞİŞEN ŞEHİRDE FIRSAT

RAK Serbest Bölge İdaresi Stratejik Ortaklık Direktörü Taner Topçu da toplantıda bir sunum gerçekleştirdi. Topçu, "Bölgede çok büyük bir yapay ada oluşturuldu. Bu ada alt ve üst yapısıyla tamamen yeniden inşa

ediliyor. Burada Türk şirketlerine çok önemli fırsatlar doğacağına inanıyorum. Özellikle çok kapsamlı bir turizm tesisi kuruluyor ve bu da bölgenin cazibe noktalarından biri" dedi.

Topçu, sözlerine şöyle devam etti: "Şehirde farklı endüstriyel bölgeler var. Yüzde 5 sabit KDV uygulaması var ve eğer şirket geliriniz 375 bin dirhem yani 100 bin doların altındaysa herhangi bir gelir veya kurumlar vergisine tabi değilsiniz. Bu da düşük bir vergi yükü anlamına geliyor. Bölgenin 139 ülke ile vergi anlaşması var. Dünyanın farklı bölgelerinden şirketler bu fırsatı çok iyi değerlendiriyor. Türklerin de değerlendirmesini isteriz."

Önemli ticari ortak

Toplantının açılış konuşmasını yapan İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca, iki ülkenin ticari ilişkilerini geliştirmek için Oda'nın önemli faaliyetlere imza attığını söyledi. Eyyüpkoca, şöyle devam etti: "BAE, Türkiye'nin bölgede en önemli ticari ortakları arasında yer alıyor. Gıda güvenliği, tarım, temiz enerji gibi alanlarda işbirliği beklentisi var. Mobilya ve dekorasyon, hazır giyim, mücevherat, kişisel bakım ürünleri, otomotiv yan sanayi konusunda işbirlikleri geliştirilebilir. BAE, serbest ticaret bölgeleri ve vergi avantajları sebebiyle çok fazla yatırımcı alan bir ülke konumunda."



Yeni dönem yükleniyor...

Frontend ve Mobile App Developer eğitimleri ile yeni döneme başlıyoruz.

{
'Online/Yüz Yüze Eğitim'

<Frontend Developer
<Backend Developer
<Veri Analitiği Eğitimi
<Embedded System
<Mobile App. Dev
<Game Developer
<Bilişim Güvenliği

'Etkinlikler'

<Sektör Buluşmaları



İstanbul Ticaret Odası tarafından gerçekleştirilen SoftITo Yazılım Bilişim Akademisi 1. Dönem Eğitimleri'ne, 52 şehir ve 7 farklı ülkeden 9.000'in üzerinde başvuru geldi. Yapılan değerlendirmeler neticesinde eğitimlere kabul edilen ve sınavları başarıyla tamamlayan 146 yazılımcı mezun oldu. SoftITo Yazılım Bilişim Akademisi 2. Dönem kayıtları başlıyor.

Bilgi ve kayıt için:
www.softito.com.tr / softito@ito.org.tr
0 (212) 512 59 80

softITo bir İstanbul Ticaret Odası markasıdır.



Son başvuru tarihi:
08.10.2023

Teknolojiyi millileştirdi rotayı ihracata çevirdi

Sağlamlaştırılmış ürün tasarımı konusunda savunma sanayi için geliştirdiği iki ürünle öne çıkan Ayrotec, Avrupa'ya ihracata hazırlanıyor. Geçmişte ithal edilen ürünleri yerli ve milli olarak tasarlayarak üreten şirketin hedefleri arasında; Türk Silahlı Kuvvetleri'nin gelecekte giyilebilir teknoloji alanında ihtiyaçlarını eksiksiz karşılamak da bulunuyor.



teknopark istanbul **MİLLİ SANAYİ İÇİN GÖREVDE 248**

ÖMÜR KIRBAŞLI

AÇIRIKLI olarak savunma sanayine yönelik teknoloji geliştiren Ayrotec Mühendislik, geçmişte ithal edilen ürünleri geliştirip, tasarlayarak tamamen yerli ve milli olarak üretiyor. 2017 yılında savunma sanayine ürün tasarlamak ve çeşitli mühendislik hizmetleri vermek amacıyla yola çıkan şirketin ürün yöneticisi Harun Eren, Ayrotec'in geliştirdiği ürünleri ve şirketin hedeflerini İstanbul Ticaret'e anlattı.



ANAHTAR TESLİM ÇÖZÜM

Ayrotec Mühendislik hangi alanlarda çözümler üretiyor?

Firmamız bünyesinde tasarım fikrinden başlayarak; endüstriyel tasarım, yapısal ve üretime yönelik tasarım ve bu tasarımların çeşitli mühendislik analizleri, dokümantasyonu, prototipleme yapılabilir. Güçlü ve alanlarında uzman tedarikçilerimiz ile üretim hizmeti de vererek, anahtar teslim iş paketleri ile müşterilerimize baştan sona çözümler sunuyoruz. Hedef sektörlerimiz savunma, havacılık ve uzay. Uzmanlığımız ve ana iş kolumuz ise insan-sistem arayüzü donanımları.

MİLLİLEŞTİRME İLK ÜRÜNLE BAŞLADI

Ürünlerinizden bahsedebilir misiniz?

Ayrotec olarak üzerinde çalıştığımız ilk ürünümüz, sağlamlaştırılmış silikon tip klavye olan RSK-01 idi. RSK-01, ASELSAN'ın 'Gücümüz Bir' platformunda listelen ve millileştirme kapsamında geliştirilen bir ürün. RSK-01'den biraz bahsedecek olursak, MIL-STD 810 ve MIL-STD-461 gibi askeri standartlarda çevre koşulları ve elektromanyetik uyumluluğa sahip oluşu, dahili fare bölümü, sızdırmaz ve aşınmaya dayanıklı tuş takımı gibi özellikleri ile normal bir klavyeden farklılaştığını söyleyebiliriz. Ürün şu anda seri üretimde. Geçtiğimiz yıldan beri sürekli

ve düzenli teslimatlarına devam ediyoruz.

İKİNCİ ÜRÜNDE SERİ ÜRETİME GEÇTİK

RSK-01 ile başlayan millileştirme çalışmalarımız müşterilerimizden gelen talepler doğrultusunda devam etti. Bu doğrultuda geçtiğimiz yıl serinin devamı olarak RSK-02 ürününü geliştirmeye başladık. Diğer üründen farklı olarak arka aydınlatmaya sahip ve boyutları daha küçük olan bu klavye ile çeşitliliği artırma yolundaki ilk adımı da atmış olduk. Bu yıl, zorlu test süreçlerimizi de atlattıktan sonra seri üretimine başladık ve ilk teslimatımızı geçtiğimiz haftalarda yapmayı başardık.

4 FARKLI KLAVYE DAHA GELİYOR

Devam eden Ar-Ge çalışmalarınız neler?

Ayrotec olarak savunma sanayinde kara, hava ve deniz platformlarında kullanılacak insan-sistem arayüzü donanım aileleri geliştirme hedefimiz doğrultusunda ilk ürün ailemiz klavyeler olmuş oldu. Bu kapsamda talepleri tam olarak karşılayabilmek için geliştirme faaliyetlerimiz devam ediyor. Şu anda, halihazırda devam etmekte olan üç farklı tipte nümerik klavyemiz, bir adet deniz platformlarında kullanılmak üzere tasarladığımız iztoplu klavyemiz bulunuyor.

AVRUPA'YA İHRACAT

İhracata yönelik projeleriniz var mı?

Sektördeki benzer ürünlerin bizim ürettiklerimiz de dahil neredeyse tamamı halihazırda yurtdışından ithal ediliyor. Hedeflerimize ulaştıkça, yerlilik oranını artırmakla ülkeden döviz çıkışını da engellemekte olduğumuzun bilincindeyiz. Ancak bizim için yurtdışından ithal etmeye gerek yok. Başlıca hayalimiz, Türk Silahlı Kuvvetlerimizin gelecekte giyilebilir teknoloji alanında ihtiyaçlarını eksiksiz karşılamak, ergonomik, kullanışlı ve güvenli veren ürünleri onlara yerli ve milli bir şekilde sunmak.



yurtdışından talep almış durumdayız. Sistem entegrasyonu için konfigürasyonlar ve fiyat pazarlıkları üzerine görüşmelerimiz devam ediyor. 2023'ü tamamlamadan iki ürünümüzün de Avrupa'ya ilk ihracatının gerçekleşeceğine inanıyoruz.

HEDEFTEN GİYİLEBİLİR TEKNOLOJİ VAR

Yeni ürünler, farklı alanlar olacak mı? Geleceğe dönük projelerinizden, hedeflerinizden bahsedebilir misiniz?

Bildiğimiz ve uzman olduğumuz, daha da uzmanlaşmayı hedeflediğimiz alandan uzaklaşmayı istemiyoruz açıkçası. Bu alan da insan-sistem arayüzü donanımlarından bir diğeri olan sağlamlaştırılmış ekranlar üzerindeki çalışmalarımıza odaklanarak, sağlamlaştırılmış ürün tasarımı konusundaki tecrübemizi bu alandaki yerleşik ihtiyaçlarına aktarmayı planlıyoruz. Sonrasında ise işi biraz daha ileriye taşıyarak bu alt ekipman ürün ailelerini sağlamlaştırılmış tabletler ve yer kontrol istasyonları gibi daha kapsamlı ürün ailelerimizde kullanmak gibi bir hedefimiz var. Firmanın ileride ulaşmayı istediği en uç nokta nedir diye soracak olursanız, giyilebilir teknolojilerden bahsetmek yanlış olmayacak. Başlıca hayalimiz, Türk Silahlı Kuvvetlerimizin gelecekte giyilebilir teknoloji alanında ihtiyaçlarını eksiksiz karşılamak, ergonomik, kullanışlı ve güvenli veren ürünleri onlara yerli ve milli bir şekilde sunmak.



Ürünlerin genel özellikleri

- MIL-STD-810 ve MIL-STD-461 testleriyle doğrulandı
- Aşınmaya karşı yüksek dayanım
- Mekanik geri bildirimli tuşlar
- Opsiyonel kasa ve montaj tipleri
- Opsiyonel askeri kablaj
- Ayarlanabilir ve farklı renkte arka aydınlatma seçenekleri



Parite nereye?

Son zamanlarda Euro-dolar paritesinde enteresan gelişmeler olduğunu görüyoruz. Temmuz ayında 1.12'leri gören Euro-dolar paritesi, bugünlerde 1.05'lere gelmiş durumda. Bunun anlamı,



doların Euro'ya karşı değerlendirilmesi oluyor. Arkasında yatan nedenler neler olabilir diye bakmadan önce bir ülke para biriminin diğer ülke para birimi karşısındaki değerini nelerin temel olarak belirlediğine değinelim. Para biriminin değerini her iki ülkedeki para arzı, enflasyon oranı, cari açık, bütçe açığı, büyüme seyri ve bunlara ilişkin beklentiler temel belirleyiciler olarak ifade edilebilir. Paritenin ne yöne doğru hareket edeceği de veri bir dönemden itibaren yukarıda belirttiğimiz değişkenlere ilişkin beklentilere göre şekilleniyor. Doğal olarak bazı gerçekleştirmelerin beklentilerden sapma göstermesi paritede farklı gelişmelere neden olur.

Son kararlar

Bu çerçevede Euro-dolar paritesine baktığımızda; içerisinde bulunduğumuz ayda Avrupa Merkez Bankası beklendiği gibi 25 baz puanlık faiz artırımını yaptı. Buna karşılık Amerikan Merkez Bankası yine beklentiler doğrultusunda bu dönemi pas geçti. Geleceğe yönelik beklentide ise Avrupa Merkez Bankası'nın normalde bir veya iki faiz artırımını daha yapması beklentisinin aksine bunun son faiz artırımını olabileceği yönünde bir değerlendirme oldu. Amerikan Merkez Bankası tarafında ise daha önce beklendiği gibi faiz indirimlerinin; önümüzdeki yılın ilk yarısında değil, en erken ikinci yarısının sonuna doğru ve hatta belki de 2025'te başlayabileceğine yönelik tahminler yapılmaya başlandı. Öte yandan, borçlanma tavanına gelinmesi Amerikan tahvil faizlerinin bir nebze yükselmesine neden oldu. Amerikan ekonomisine yönelik bir diğer beklenti de ekonomik büyümeye ilişkin. Burada biraz karmaşık beklentiler de söz konusu. Esasen bazı ekonomistler önümüzdeki yıl Amerikan ekonomisinin bir resesyon sürecine girebileceğini değerlendirirken, çoğunluğun değerlendirmesi ve daha normal görünen beklenti Amerika ekonomisinin hem enflasyon oranının düşmeye devam etmesi hem de makul seviyede büyümeyi devam ettirebilmesi yönünde. Avrupa tarafında geldiğimizde; genel olarak olduğu üzere manzara biraz daha karmaşık. Avrupa ekonomisinin özellikle enflasyon yapısının maliyet kaynaklı olduğu da dikkate alınarak, enflasyonu indirme seyrine daha geç gireceği ve büyüme oranı olarak da Amerikan ekonomisine göre daha düşük seyretme ihtimali daha yüksektir.

Ne olabilir?

Bütün bu değerlendirmelere birlikte baktığımızda; önümüzdeki üç aylık dönemde Euro-dolar paritesinin en azından 1.05-1.07 aralığındaki seyrini devam ettirmesinin daha güçlü bir ihtimal olduğunu ortaya koyuyor. Ancak, beklentiyi değiştirebilecek kısa aralıklarla da olsa farklı gelişmeler de söz konusu olabilir. Örneğin, önümüzdeki dönemde Avrupa Merkez Bankası'nın faiz artırımını yapması veya artırım yapabileceğine yönelik açıklamada bulunması Euro'nun değerlenmesine neden olabilir. Şu günlerde gündemde olan Amerikan ekonomisindeki ek bütçe tartışmalarının seyrini de yine hem Amerikan tahvil faizlerini hem de Euro-dolar paritesinin seyrini değiştirebilecek diğer değişkenler olarak ifade edilebilir. Önümüzdeki yıl kasım ayında yapılacak Amerikan seçimlerini kimin kazanacağına yönelik beklentiler de seyrini farklı yönde etkileyebilecektir. Şu günlerde dolar endeksinin 106 seviyelerine geldiğini görüyoruz, bunun anlamı doların biraz değerli seyrettiği.

Görüldüğü üzere ekonomik tahminlere yönelik çok sayıda değişken olması ve bu değişkenlerin zaman zaman farklı yönlere gerçekleşmesi söz konusu olduğundan geleceğe yönelik net bir tahmin yapılabilmesi kolay değildir.

Sürekli gelişim ve koçluk eğitimleri alıyoruz

Nasıl bir ekiple çalışıyorsunuz?

Su anda ekibimizde farklı disiplinlerden gelen mühendisler, teknikerlerimiz ve tasarımcılarımız yer alıyor. 15 kişilik bir ekibiz. Genç ve dinamik bir kadromuz var diyebiliriz. Saydığımız hayal ve hedefler doğrultusunda ekibimizi günden güne büyütüyor, günümüzün ve geleceğin koşullarına ayak uydurmaya çalışıyoruz. Gerekli tüm donanımlara sahip olmak için ekipçe teknik eğitimlerin yanında liderlik becerilerimize katkı sağlamaya yönelik sürekli gelişim ve koçluk gibi eğitimler de alıyoruz.



Nitelikli çalışanlar için çekici bir yerdeyiz

Teknopark'ta yer almanın sizler için faydaları neler?

Bizim gibi Ar-Ge faaliyetlerine ağırlık veren firmalar için teknoparkta yer almanın birçok avantajı var. Benzer vizyona sahip firmalarla iç içe çalışma ve işbirlikleri sağlanması, nitelikli çalışanlar için çekici ve sinerji yaratabilecek bir ortama sahip olması, çeşitli eğitim ve danışmanlık hizmetleri sunması gibi faydaları bulunuyor.

DEVLET DESTEKLERİ VE HİBELER

Türkiye yeşil
sanayi projesi

Türkiye'de sanayinin sürdürülebilir ve verimli yeşil dönüşümünü desteklemek amacıyla Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, TÜBİTAK ve KOSGEB tarafından 'Türkiye Yeşil Sanayi Projesi' yürütülecek. Dünya Bankası desteğiyle yürütülecek projenin toplam bütçesi 450 milyon dolar.

Teknoloji tabanlı başlangıç firmaları, KOBİ'ler ve büyük firmaların yanı sıra üniversiteler, araştırma altyapıları ve kamu araştırma merkezleri de bu desteklerle yeşil dönüşüm odaklı teknoloji çözümleri geliştirecek. Bu projeler, yeşil üretime daha yüksek enerji ve kaynak verimliliğine katkıda bulunan Ar-Ge, prototip ve standart geliştirme ile yeni ürün veya süreç geliştirmeyi içerecek.

3 bileşen

Proje, üç bileşenden oluşuyor. Birinci bileşen KOSGEB, ikinci bileşen TÜBİTAK, üçüncü bileşen Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından yürütülecek.

1. Projenin birinci bileşeni KOSGEB tarafından yürütülecek. Birinci bileşende KOBİ'lerin yeşil dönüşüm faaliyetlerine yönelik 250 milyon dolarlık kredi kullanılacak.

Söz konusu kredi ile yenilenebilir enerji, kaynak verimliliği, atık yönetimi, döngüsel ekonomi ve benzeri tematik alanlarda sanayi işletmeleri tarafından gerçekleştirilecek faaliyetler desteklenecek.

2. Projenin ikinci bileşeni TÜBİTAK tarafından yürütülecek olup proje bütçesi 175 milyon dolar. Proje kapsamında hibe ve geri ödenebilir finansman sağlanacak.

Bu bileşen kapsamında firmalara yeşil dönüşüm süreçlerinde yol gösterecek mentorluk faaliyetleri ve firmaların ihtiyaç duydukları teknoloji tabanlı çözümlerin geliştirilmesine yönelik Ar-Ge ve yenilik faaliyetleri desteklenecek.

Projenin hedef aldığı kesim; yeşil teknoloji, ürün veya süreçlerin geliştirilmesine yönelik yeşil yenilik faaliyetlerinde bulunan Türkiye'de yerleşik özel sektör firmaları. Hedef kitle KOBİ'ler, büyük firmalar ve firma konsorsiyumları (kamu araştırma enstitüleri ve üniversiteler dahil) olabilecek.

3. Projenin üçüncü bileşeni ve genel yönetimi, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından yürütülecek. Üçüncü bileşen olan teknik destek bileşeni altında 25 milyon dolarlık bütçe ile aşağıda öngörülen faaliyetler yürütülecek:

- Sanayide yeşil dönüşüme ilişkin ihtiyaçları sektör ve teknoloji bazında analiz etmek,
- Yeşil teknoloji taksonomisini tanımlamak,
- Proje ortaklarının ve paydaşlarının kurumsal kapasitelerini geliştirmek,
- İmalat sanayinde ve alt sektörlerde sertifikalı yeşil dönüşüm uzmanları yetiştirerek imalat sektörünün kapasitesini geliştirmek,
- 'Yeşil Sanayi İşletmesi' sertifikasyonuna yönelik altyapıyı tasarlamak,
- Sektörel düzeyde yeşil dönüşüm göstergeleri geliştirmek ve sanayinin yeşil dönüşümünü takip eden bilgi yönetim sistemi kurmak,
- Yeşil dönüşüm konusunda ulusal düzeyde farkındalık oluşturmak.

Türkiye'nin tüm ihracatının yüzde 90' dan fazlasını sanayi ürünleri oluşturuyor ve bunun yüzde 40' ından fazlası Avrupa Birliği ülkelerine gerçekleştiriliyor. AB, Sınırda Karbon Düzenleme Mekanizması (CBAM) kapsamında AB'ye ihraç edilen ürünler için daha katı karbon standartları benimseneceğini açıkladı. Projeyle sanayi sektörünün karbon salımının azaltılmasını ve Türkiye'nin taraf olduğu uluslararası anlaşmalara uyumunu sağlamak için harekete geçildi.

Detaylı bilgi:
<https://tubitak.gov.tr/tr/icerik-dunya-bankasi-yesil-sanayi-projesi>

Ahmet
KARATAŞAlbaraka Garaj'ın
kapısı girişimcilere
7. kez açılıyor

Albaraka Türk bünyesinde hayata geçirilen ve girişimcilerin hızlandırma olanakları ile desteklediği program olan Albaraka Garaj, 7. dönem başvurularını almaya başladı.

ALBARAKA Türk bünyesinde yerli girişimler için faaliyet gösteren Girişim Hızlandırma Merkezi Albaraka Garaj, hızlandırma programının 7. dönemi için başvuru kabul etmeye başladı. Geçtiğimiz dönemlerde fintek'ten SaaS'a, yapay zekadan regülasyon teknolojilerine kadar uzanan birçok alanda girişim destekleyen program, bu yıl yenilikçi bir anlayışla hazırlandı.

6 YILDA 12 MİLYON TL

Albaraka Garaj, 6 yıldır 120' den fazla girişimi destekledi. Hibe ve ürün/hizmet satın almalarıyla 12 milyon TL'den fazla finansal destek ayıran Albaraka Garaj, partnerleri aracılığıyla da girişimlere yardımcı oluyor. AlbarakaTech Global, Albaraka API, APY Ventures, Albaraka Portföy Yönetimi ve İnsha Ventures gibi Albaraka Türk iştirakleriyle işbirliğinin yanı sıra; Amazon Web Services,

Fikir aşamasına da destek var

Albaraka Garaj, artık fikir aşamasındaki girişimcilere de destek veriyor. TÜBİTAK'ın teknoloji tabanlı yenilikçi iş fikirlerini desteklediği program TÜBİTAK BIGG (1512) için uygulayıcı kuruluş olarak hizmet veriyor. Albaraka Garaj BIGG, TÜBİTAK'ın verdiği

200 bin TL'ye varan hibenin yanı sıra uzman mentor ağı ve geçmiş tecrübelerinden yola çıkarak düzenlediği eğitim programıyla bir ön kuluçka-kuluçka programı. Tüm süreçleri başarıyla

tamamlayan girişimler, Albaraka Garaj'ın ön hızlandırma programına direkt katılabilecek. Bu aşamadan sonra başarılı olan girişimler hızlandırmadan yatırıma kadar Albaraka Garaj'da yer alan tüm imkanlardan faydalanabilecek.

Girişimlere
sunulan
imkanlar

Hibe
Birebir mentorluk
Eğitim
Yatırımcı ağına erişim
API desteği
Ofis desteği

Microsoft, Hubspot, Notion ve Twilio gibi global araçlar, girişimlerin kullanımına sunuluyor. Albaraka Garaj'ın stratejik ortakları arasında Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM), Olmadık Ofis, Yaratıcı Yıkım, B2Press gibi şirket ve kurumlar da yer alıyor.



Albaraka Garaj Hızlandırma Programı'nın 7. dönemine başvurmak için QR kodu okutun.

HANNOVER
MESSE 2024

Hannover - Almanya
22 - 26 Nisan 2024

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

SANAYİ SEKTÖRÜNÜN LİDERLERİ
HANNOVER MESSE 2024'TE BULUŞUYOR!

HANNOVER MESSE

- Dünyanın geniş kapsamlı sanayi fuarı
- 11 farklı ihtisas salonunda 226.000 m² sergileme alanı
- 4.000'den fazla uluslararası katılımcı
- 130.000 profesyonel ziyaretçi
- 14.000'den fazla ürün ve çözüm önerileri
- 21. yüzyılın trendlerini ve teknolojik gelişmelerini yakından inceleme olanağı
- Endüstriyel dönüşümde yenilikler
- İstanbul Ticaret Odası tarafından 1992 yılından itibaren gerçekleştirilen Türkiye Milli İştirak Organizasyonu'nun yükselen başarı grafiği

TÜRKİYE MİLLİ STANTLARININ YER ALACAĞI İHTİSAS SALONLARI

- Akışkan Gücü, Hidrolik, Pnömatik
- Dijital Ekosistemler
- Enerji
- Future Hub
- Yan Sanayi

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

ÖDEME PLANI

Katılım Bedeli : 800 Euro / m²
Minimum Stant Alanı : 12 m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Gökhan Çapkın	Sibel Tayanç	Sena Yakar	Tanju Özbay
0212 455 61 16 0530 664 86 22 gokhan.capkini@ito.org.tr	0212 455 61 11 0530 664 86 18 sibel.tayanc@ito.org.tr	0212 455 61 18	0212 455 47 73 0539 931 51 24 tanju.ozbay@ito.org.tr

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

Hızlı e-ticaret için
2024'te yola çıkıyor

THY Hava Kargo Taşımacılığı A.Ş., Widedt markasıyla e-ticaret lojistiği sektöründe hizmet veren kurumsal müşterileri için entegre hava kargo çözümleri sunacak. THY açıklamasına göre, 'Wide-direct-connect' söylemiyle yola çıkan Widedt, sağladığı geniş uçuş ağı ve doğrudan bağlantı imkanlarıyla Türkiye'nin uluslararası ekspres pazarındaki potansiyelini en üst seviyeye çıkarmayı hedefliyor.

Türk Hava Yolları'nın geniş uçuş ağı ve Turkish Cargo'nun lojistik uzmanlığını birleştirerek kapsamlı çözümler sunmayı vadeden Widedt; kapıdan toplama, ihracat gümrüklemesi, hava kargo, ithalat gümrüklemesi, kapıya teslim, iade süreçleri, depolama hizmetleri ve e-ticaret sektörünün ihtiyacı olan tüm lojistik gerekliliklerin sağlanacağı uçtan uca bir hizmet verecek.

Widedt, e-ticaret lojistiği için aktarma merkezi İstanbul'un avantajını kullanarak, hızlı ve kaliteli servisi optimum maliyetlerle sağlayacak. Türkiye çıkışlı e-ticaret lojistiği için güvenilir bir çözüm ortağı olmayı hedefleyen Widedt, mikro ihracatı da destekleyecek. Yüksek güvenilirlik, şeffaflık, hız ve maliyet avantajlarını bir araya getiren Widedt, faaliyetlerine 2024'ün ilk çeyreğinde başlayacak.

Yazılım ürünleriyle
işletmelere güç ve
rekabet kazandıracak

YURTİÇİ ve yurtdışında 100 bini aşkın yerli ve global firmanın uçtan uca dijital dönüşümüne öncülük eden Uyumsoft, her ölçekteki ve her sektördeki firmalara özel iş yazılımı ürünlerini, LioX ve girus markaları çatısı altında topladı.

Dünyada bilgi ve iletişim sektöründe pazarın büyüklüğü geçtiğimiz yıl 4.4 trilyon dolara ulaştı. Türkiye'de ise bilgi ve iletişim teknolojileri sektörünün büyüklüğü geçen yıl 410 milyar TL'ye yaklaşırken, bu rakamın içerisinde bilgi teknolojilerinin payı 195 milyar TL'ye ulaştı. Bilgi teknolojileri pazarında, büyük işletmeler ve KOBİ'ler için pazara sunulan LioX ve girus markaları, uluslararası deneyime sahip. İki marka işletmelere; maliyet avantajı, iş süreçlerinin yalınlaşması, teknolojik transformasyon, bilginin tek noktadan yönetilmesi gibi süreçleri, bulut mimarisindeki platformunda sektör ve ölçek bağımsız sunuyor. LioX ve girus ürün aileleri, büyük şirketlerin rekabet gücünü arttırırken, KOBİ'lerin büyümesini sağlayacak.

Kahvede yeni kategori ihracatla güçleniyor



Türkiye'nin 2002-2022 döneminde kavrulmamış kahve ithalatı 29 kat, kavrulmuş kahve ithalatı ise 26 kat arttı. Çekirdek ithalatında en dikkate değer olay ise ithalatın kavrulmuştan kavrulmamışa yöneliyor olması.

DR. H. ŞENAY ÇELİK

TÜM dünyada 'Dünya Kahve Günü' kutlanırken, kahveyi dünyaya tanıtan şehirde yaşayanlar olarak buna kayıtsız kalamazdık. Bu vesileyle meşhur tarihi kaydı tekrar hatırlayalım: Kahve ilk olarak Etiyopya'da keşfedildi, ilk kez Yemen'de içecek olarak içildi, dünyaya İstanbul üzerinden tanınarak yayıldı, kahvede inovasyonu İtalyanlar gerçekleştirdi, günümüzde ticaretini ise ana aktör olarak ABD'liler yapıyor. Hem de nasıl bir ticaret... Petrolten sonra en çok ticareti yapılan emtia olarak...

KAHVENİN GÜNÜ 1 EKİM

İçecek olarak dünyaya yayılma ve tanınma hikayesi İstanbul'dan başlayan kahvenin de bir günü var: 1 Ekim... Tüm dünya gibi Türkiye'de de son yıllarda 1 Ekim'de Dünya Kahve Günü etkinlikleri düzenleniyor. 1 Ekim ve takip eden günlerde kahvenin üretimi, tüketimi konusunda farkındalık çalışmaları yapılıyor. Biz de bu vesileyle Türkiye'deki kahve sektörüne mercek tuttuk.

TÜRKİYE'DE KAHVE ÜRETİMİ

İlk kez Etiyopya'da keşfedilen kahve çekirdeği, sonraki yıllarda güneye doğru yayıldı ve günümüzde ekvator kuşağında farklı ülkeler tarafından üretiliyor. 'Kahve kuşağı' olarak da tanımlanan üretici ülkeler, doğuda Endonezya'dan başlayıp ekvator kuşağındaki Afrika ülkelerini de içine alarak batıda Güney Amerika'ya kadar uzanıyor. Türkiye'de yıllar önce yapılan çekirdek üretimi denemeleri olumlu sonuçlanmazken, günümüzde Antalya Gazipaşa'da Yaşar Dağtekin adlı çiftçinin denemeleri olumlu sonuçlandı. İklim değişimine bağlı olarak söz konusu çekirdek üretiminin Akdeniz bölgesinde de ilerleyebileceği belirtiliyor.

TÜRK KAHVESİ ÜRÜN DEĞİL!

Bu arada çokça karıştırılan bir konuyu da açıklığa kavuşturalım: Türk kahvesi bir kahve hazırlama yöntemidir, ürün değil!



Kahve ithalatıyla birlikte ihracat da artıyor. 2002-2022 döneminde kavrulmamış kahve ihracatı 40 kat, kavrulmuş kahve ihracatı ise 62 kat arttı. Gelişen kahve kavurucuları, ihracatla her geçen gün güçleniyor.

Kahve çekirdeği ne kadar ince öğütülürse ondan Türk kahvesi hazırlanabilir. Dolayısıyla tercihe göre herhangi bir ülke çekirdeğinden de Türk kahvesi hazırlamak mümkün. Günümüzde piyasadaki Türk kahvesi tarzına uygun olarak ince öğütülüp paketlenen kahvelerin ekseriyeti ise Brezilya çekirdeği kökenli.

ÇEKİRDEK İTHALATI ARTIYOR

Dünya Kahve Günü vesilesiyle biz de Türkiye'nin kahve çekirdeği ithalatına ve de ihracatına yakından bakalım istedik. TÜİK verilerine göre, 2002 ve 2022 yılları arasındaki 20 yıllık dönemi baz aldık. Bu süre zarfında Türkiye nüfusu 65 milyondan 85 milyona yükselerek yüzde 30 seviyesinde bir artış kaydederken, kahve çekirdeği ithalatı ise 30 kata yakın ivme kaydetti. Kavrulmuş ve kavrulmamış çekirdeği birlikte aldığımızda, Türkiye'nin 2002'deki 13 milyon dolarlık ithalatı, 2022'de 374 milyon dolar seviyesine yükseldi. Dolayısıyla değer bakımından 20 yılda Türkiye kahve çekirdeği (yeşil ve kavrulmuş birlikte) ithalatı 28 kat artış kaydetti. Söz konusu dönemde kahve çekirdeği ithalatı dalgalı seyrir gösterse de özellikle son yıllarda düzenli bir artış trendi dikkat çekiyor. İthalat, 2018'de 186.6 milyon dolar, 2019'da 194.7 milyon dolar, 2020'de 187.6 milyon dolar ve 2021'de 221.1 milyon dolar iken, 2022'de 374.1 milyon dolara çıktı.

İşleyerek satıyoruz

Ihracat da artıyor:

Türkiye'nin kahve ithalatıyla birlikte ihracatı da artıyor. 2002-2022 döneminde kavrulmamış kahve ihracatı 40 kat, kavrulmuş kahve ihracatı ise 62 kat arttı. Kavrulmuş-işlenmiş kahve ihracatındaki artış, ülke ekonomisi açısından olumlu bulunuyor.

3 kategoride ihracat: Türkiye'nin kahve ihracatı temel olarak 3 kategoride gerçekleşiyor. Birinci kategoride, ithal edilen çekirdek ikinci ülkelere ihraç ediliyor. İkincisinde yeşil çekirdek kavrukları dış alıcılara tedarik ediliyor. Üçüncüsünde ise işlenip paketlenerek ihracat gerçekleştiriliyor. Türk kahvesine uygun ürünler bu kategoride değerlendiriliyor.

En çok ihracat yapılan ülkeler:

2022 yılında en çok kahve satılan ülkeler şöyle sıralanıyor:

- 4.9 milyon dolarla Belarus
- 4 milyon dolarla Rusya
- 2.4 milyon dolarla ABD
- 2.1 milyon dolarla Suudi Arabistan
- 1.7 milyon dolarla Hollanda



Kahve ithalatının 20 yıllık seyri (\$)

	2002	2022	Değişim (%)
Kavrulmuş	2.794.064	73.454.539	2628
Kavrulmamış	10.263.425	300.347.110	2926

Kaynak: TÜİK

Yeni bir sektör doğdu

● Yeşil çekirdek ithalatı:

Türkiye'nin 2002-2022 döneminde kavrulmamış kahve ithalatı 29 kat, kavrulmuş kahve ithalatı ise 26 kat arttı. Çekirdek ithalatında en dikkate değer olay, ithalatın kavrulmuştan kavrulmamışa yöneliyor olması. Tablodan da görüleceği gibi kavrulmamış çekirdek ithalatında artış oranı daha fazla...

● Butik kavurucular geliyor:

Özellikle Covid sonrası kahve kavurucuları adı altında yeni bir kategorinin oluştuğu gözlemleniyor. Zorunlu kapanma döneminde kafelerini açamayanlar, kavurmaçılığa ve internet üzerinden satışa yönelerek yeni bir kategorinin de temelini attı. Daha önceleri sayılı endüstriyel kavuruculara ilaveten butik kavurucuların hızla arttığı

gözlemleniyor. Her geçen gün sayıları ve kavurma hacimleri artan butik kavurucularla sektörde nitelikli çekirdek-nitelikli kahve akımı güçleniyor. Genç neslin artan talebi de bu akıma güç katıyor.

● Kaynak ülkeler: Kahve kavurmaçılarının artışıyla birlikte ithalatla yeşil çekirdek artış trendinin süreceği belirtiliyor. Böylelikle işçilik ve katma değer Türkiye'de kalıyor. Pekî, Türkiye'nin kahvede kaynak ülkeleri hangileri? 2022 yılında en çok kahve satın alınan ülkeler 232.7 milyon dolarla Brezilya, 25.8 milyon dolarla Hollanda, 24.9 milyon dolarla Hindistan, 10.8 milyon dolarla Kolombiya, 10.8 milyon dolarla İtalya, 6.7 milyon dolarla Bulgaristan, 5.7 milyon dolarla Uganda olarak sıralanıyor.



Kahve ihracatının 20 yıllık seyri (\$)

	2002	2022	Değişim (%)
Kavrulmuş	489.752	30.838.482	6296
Kavrulmamış	57.416	2.321.312	4042

Kaynak: TÜİK



HUKUK
GÜNDEMİ

Av. Muhammet AKSAN

Dijital hizmet sağlayıcılarına erişim engeli

Dijital hizmet sağlayıcılarının sunmuş oldukları hizmetlere erişimin engellenmesine ilişkin düzenleme iptal edildi.

7 Aralık 2019 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 7194 sayılı kanunun 1. maddesi ile dijital hizmet sağlayıcıları için 'dijital hizmet vergisi' ihdas edildi. Kanunun 7. maddesinde ise;

"Vergisel yükümlülüklerini süresinde yerine getirmeyen bu kanun kapsamındaki dijital hizmet sağlayıcılarına veya Türkiye'deki yetkili temsilcisine, bu yükümlülüklerin yerine getirilmesi için ihtarda bulunulabileceği ve ikinci fıkrada; bu durumun Gelir İdaresi Başkanlığı'nın internet sitesinde ilan edileceği, ilandan itibaren 30 gün içinde bu yükümlülüklerin yerine getirilmemesi hâlinde, dijital hizmet sağlayıcılarının sunmuş oldukları hizmetlere erişimin, bu yükümlülükler yerine getirilinceye kadar engellenmesine Hazine ve Maliye Bakanlığı'nca karar verileceği" hükmüne bağlandı.

Ana Muhalefet Partisi, düzenlemenin iptali için 2020'de AYM'ye başvurdu. AYM'nin 12 Eylül 2023 ve 18 Mayıs 2023 tarihli kararında; "7194 sayılı kanunun 7. maddesinin 2. fıkrasının birinci cümlesinin iptali ve bu kararın Resmi Gazete'de yayımından başlayarak 9 ay sonra yürürlüğe girmesi" hükmüne bağlandı. (<https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2019/12/20191207-1.htm>)

Teşebbüs özgürlüğü

AYM, 12 Eylül 2023 tarihli duyurusunda; kuralın dijital hizmet sağlayıcılarının teşebbüs özgürlüğünü sınırladığını değerlendirdi. Öngörülen tedbir, dijital hizmet vergisi mükellefleri için getirilen bir vergi güvenlik uygulamasıdır.

Dijital ekonomi soyut olduğundan geleneksel vergi sistemi yetersizdir. 213 sayılı kanun kapsamına giren vergilere ilişkin beyanname verme ve vergi ödeme yükümlülüklerini yerine getirmeyen dijital hizmet sağlayıcılarının sunduğu hizmetlere erişimin engellenmesi gereklidir. Bununla birlikte kişilerin teşebbüs özgürlüğü ile vergi alacağının güvence altına alınması arasında denge kurulmalı.

Kademeli tedbir

İnternetin sağladığı kolaylıklar düşünüldüğünde dijital hizmet sağlayıcılarının vergisel yükümlülüklerini yerine getirmeleri için yetersiz kalan geleneksel vergi güvenlik önlemleri yerine internet üzerinden birtakım önlemlere başvurulması doğaldır. Ayrıca hukukun korunması gereken amaçla bu amacı gerçekleştirmek için kanunda tanımlı aracın orantılı olması aranmalı.

213 sayılı kanun kapsamına giren vergilere ilişkin beyanname verme ve vergi ödeme yükümlülüklerini süresinde yerine getirmeyen dijital hizmet sağlayıcılarının sunduğu hizmetlere erişimin engellenmesi ise en ağır yaptırım olan internet sitesinin bütününün erişime engellenmesi anlamına gelir. Kademeli bir tedbir mümkünken, doğrudan erişimin engellenmesine karar verilmesi, hizmet sağlayıcılarına aşırı külfet yüklüyor. Teşebbüs özgürlüğüne getirilen sınırlama orantısızdır. AYM, iptal edilen kanun hükmünün yürürlük tarihini; 9 ay sonrası olarak belirledi.



İstikrar mı
istismar mı?

Elbet 'istikrar' denilecektir ama maalesef günlük hayatımızda en çok karşılaştığımız problemlerin başında da 'istismar' geliyor. "Madden refaha erişirken, manayı mı kaybediyoruz" acaba diye sormamız lazım gibi.

Malum, bizim medeniyetimizde toplumsal barış ve kardeşliğin temelini; 'iyiliği tavsiye eden, kötülüğü men eden' bir uyarı oluşturur. Bu temel üzerinden hareket edildiğinde, maddi olarak da mana olarak da zenginlik elde edilir.

Eskiler ticaretle uğraşacak gençlere şu tavsiyede bulunurlarmış:

"Her insanın karakterinin tarifini ahlaki yapar. Ahlak, kişinin karakterinin aynasıdır." İstikrar ve istismarı bu çerçevede değerlendirecek olursak elbet öne istikrar çıkacak.

"İşimizde, evimizde, sokağımızda, mahallemizde, insan ilişkilerinin zuhur ettiği bütün mekânlarda aranılan şartlardan biri nedir" diye sorulduğunda; 'güven' denilecektir. Güven, istikrarın şemsiyesidir. Güven şemsiyesinin altında istismar olmaz.

Elimizin, dilimizin, sözümüzün, gözümüzün, zihnimizin bereketi istikrardadır. İstikrarın bozulup, istismara giden yolun sebebi yine biziz. Elimizle, dilimizle, sözümüzle, gözümüzle ve zihnimizle yaptığımız kiskançlık sebebiyledir.

Bilenler hatırlayacaklar, unutanlar ve bilmeyenler için hatırlatalım. Kiskançlık ve haset, ateşin odunu erittiği gibi yavaş yavaş eritir. Bu hasetlerden uzak durmanın yolu ise iyiliği tavsiye edip, kötülükten men edilme prensibini benimsemek ve uygulamaktır.

"İstikrar bereketi getirir, istismar bereketi götürür" derler. "İstikrardaki bereket, malın yahut paranın çokluğu anlamına gelmez ve ölçülmez" diye de ilave ederler. Bereketin ölçüsü, maddi görünümünden ziyade manevi boyutuyla, insanın iç huzur ve güveniyle tartılır.

İstismarla da elbet para kazanılır, iş yapılır, mal-mülk edinilir ama istikrarlı olunmadığı için üretirken de tüketirken de iç huzur ve güven kaybı yaşanır. Ticari hayatta bunun örneklerini hepimiz görüyoruz ve mümkün mertebe bu ortamlarda bulunmamaya gayret ediyoruz.

★★★

İstikrarın önemli göstergelerinden biri de üreticinin veya tüketicinin 'istikametli' olmasıdır. Yine eskiler buyururlar ki, "İşinde istikameti belli olanın yüzü daima ak olur, sözü kıymetli olur." "Söz senettir" geleneği, istikametli kimselerin ihya ettiği insanlık örneğidir.

İşinde, evinde, mahallesinde, dost ve arkadaşları arasında istikametli ve istikrarlı kimselerin kalbinde kiskançlık olmaz. Ticaret başta olmak üzere insan ilişkilerinin bütününde kiskançlık ve hasetlik, başkalarının işini kötülemekle çoğalır.

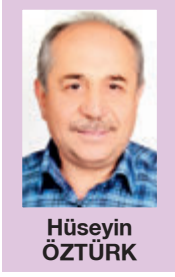
İstismarla yapılan işler ve elde edilen kazançlar zehirli ağaca benzetilir. İlk bakınca o ağacın rengi, yaprakları, meyveleri insanın hoşuna gitse de gönlünü çelse de meyvesi yenildiğinde acı oluşu, kokusu nahoştur ve sevimsizleşir.

Bu hususta Ahilik geleneğinin tavsiyelerinden birinin de kişinin kendi kendisini sigaya çekmek olduğu belirtilerek, şöyle denilir:

"Günlük işlerinizi bitirdiğinizde bir köşeye çekilip; 'Bu günümü nasıl geçirdim' diye muhasebe etmelisiniz. Kimlerle alışveriş ettim, kimlerle neler konuştum; alırken, satarken adaletli davrandım mı, ne yedim ne içtim, ne kadar verimli veya verimsiz çalıştım, kalp kırdım mı, gönlül yaktım mı gibi sorularla kendi kendinizle murakabe ederek, nasıl bir istikamette veya nasıl bir istismar içerisinde olduğunuzu görmelisiniz."

Velhasıl; istikamet ve istismar konusunda önemli bir nokta da 'nimet ve emanet' meselesidir. Yine eskiler derler ki; "İnsanın kendi canı başta olmak üzere nasıplandığı her şey nimettir ve mutlak emanettir. Emanete hıyanetlik ise nimete hıyanetliktir."

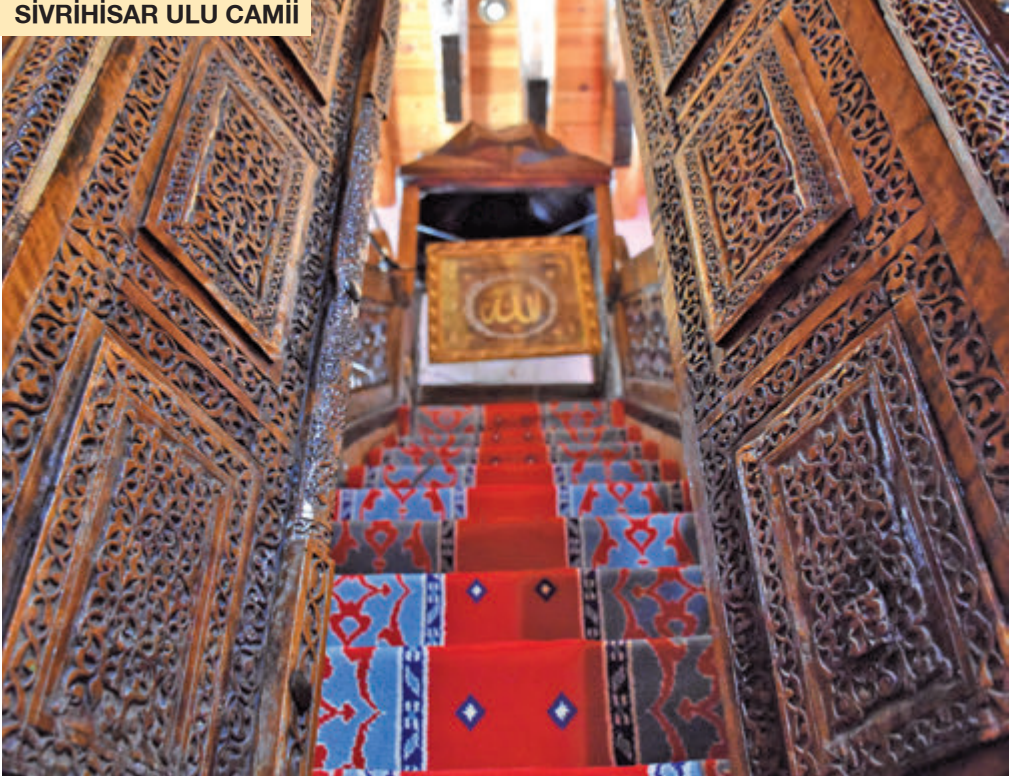
Nimet ve emanet kavramı, bizim ticari geleneğimizin geçmişte baş tacı yaptığı bir meseleydi. İnsanın elinde bulunan bütün imkânların nimet olduğu bilinir, dolayısıyla emanet kabul edilirdi. Bu anlayışın yeniden neşvünema bulması temennisiyle...

Hüseyin
ÖZTÜRK

EŞREFOĞLU CAMİİ



SİVRİHİSAR ULU CAMİİ



Dünya mimarlık literatüründe Türklere özgü bir mimari yapı olarak kabul gören ahşap camiler, uluslararası alanda tescillendi. UNESCO, Türkiye sınırları içindeki beş ahşap camiye Dünya Miras Listesi'ne aldı. Orta Asya'dan başlayıp Anadolu'ya gelen ahşap cami mimarisi, Türkiye'deki eserlerle dünya gündeminde olacak.

UNESCO'dan Türk ahşap
mimarisine tescil

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

DÜNYA mimarlık literatüründe ve sanat tarihinde Türklere özgü bir mimari yapı olarak yer alan ahşap camiler, adını uluslararası arenada yeniden duyurdu. Dünya kültür tarihinde önemli bir yeri bulunan Türk ahşap camilerinden beşi, UNESCO Dünya Miras Listesi'ne dahil edildi. Beyşehir Eşrefoğlu Camii (Konya), Sivrihisar Ulu Camii (Eskişehir), Afyonkarahisar Ulu Camii, Kasabaköy Mahmut Bey Camii (Kastamonu) ve Ahi Şerefeddin (Arslanhane) Camii (Ankara), toplu olarak listeye girdi. Beş eserin aynı anda dahil olması Türkiye'nin dünya miras listesine ilk seri adaylığı olarak da kayıtlara geçti. Orta Asya'da başlayıp Anadolu coğrafyasına uzanan ahşap cami kültürü, bugün Anadolu'da bulunan yüzlerce ahşap camiyle devam ediyor.

SELÇUKLULAR
ZAMANINDA

Ahşap cami mimarisi, Türkler tarafından sanat tarihine armağan edilmiş bir yapı kültürü olarak dikkat çekiyor. Ahşap camilerin ilk örnekleri Orta Asya'da görüldü ve Selçuklular zamanında Anadolu'da da yapımına başlandı. Bu camiler ya tamamen ahşaptan inşa edilmiş olmaları ya direklerinin ya da taşıyıcı aksamının bir kısmının ahşaptan imal edilmiş olması nedeniyle ahşap olarak nitelendiriliyor.

EN ESKİSİ
8 ASIRLIK

Ahşap camiler, geçtiğimiz yıllarda araştırmacı Hüseyin Tunçay tarafından incelenmiş ve kayıt altına alınmıştı. Tunçay'ın yaptığı araştırmaya göre, Türkiye'de 240 ahşap cami kayıt edilmişti. Türkiye'nin 31 ilinde

SAMSUN CAMİİ



bulunan bu ahşap camilerin en eskisi, sekiz asrı aşkın ömüre sahip. Samsun'da yer alan Göğceli Cami, 1206 yılında inşa edilmiş ve Kurtboğazı tekniği kullanılarak yapılmış. Cami, yapılış tarzıyla 8 asrı aşan bir süre boyunca yapısal hasarlardan korunabilmiş durumda.

DÜNYADA
ÖRNEĞİ YOK

UNESCO tarafından listeye alınan camilerin başında gelen Eşrefoğlu Camii de yapım teknikleriyle dünyada eşi olmayan bir cami olarak biliniyor. Osmanlı Devleti'nin kuruluşunun ilk dönemlerine rastlayan tarihiyle dikkat çeken cami; taş, tuğla, çini, alçı ve ahşabın bir arada kullanılmasıyla benzersiz olarak kabul ediliyor. Önceki yıllarda geçici listeye eklenen ve geçtiğimiz günlerde

kalıcı listeye dahil edilen Eşrefoğlu Camii, kapısındaki kündekari tekniği ile de Türkiye'deki en büyük ahşap kapı olarak kayıtlarda yer alıyor.

EN ÇOK
KARADENİZ'DE

Ahşap camilerin bilinen ve kalanları, Türkiye'nin 31 ilinde yer alıyor. İstanbul'da ahşap cami barındıran kentler arasında. Malzemeye erişim kolaylığı nedeniyle önceden çok sık inşa edilen ahşap camilerin büyük çoğunluğu doğal afetler ya da doğa şartları gereği ortadan kaybolmuş. Ahşap camilerin çoğu Karadeniz bölgesinde yer alırken, Samsun en çok ahşap camiyi barındıran kent olarak biliniyor.

ÖZBEKİSTAN'DAKİ İZ

Türklerin Orta Asya'daki ahşap camilerinin izini Özbekistan'da sürmek mümkün. Özbekistan'da yer alan ve Orta Asya'da Türk ahşap cami mimarisinin en önemli kanıtı olan Hive Cuma Camii de 1990 yılında UNESCO Dünya Mirası Listesi'ne dahil edilmişti. Özbekistan sınırlarındaki cami, surlarla çevrili İçan Kale'nin merkezinde yer alıyor. Ahşap direkli camilerin ortak bir özelliği olarak hipostil plan tipine sahip caminin ana ibadet mekânı, 212 farklı karaağaç sütunuyla 10. yüzyılda inşa edilmişti.

Bilinçli olarak tercih edilmiş bir mimari

İzmir Kâtip Çelebi Üniversitesi-Dr. Belkıs Doğan: Anadolu Selçuklu ve Beylikler devrine tarihlenen bu camilerin en önemli özelliği, ahşap destekli ve kirişli olmalarının yanı sıra günümüze değin özgün yapılarını muhafaza etmeleri. Ahşap malzeme, diğer dinlerin ibadethanelerinde de kullanılmış. Orta Çağ'da

bilhassa kuzey Avrupa kilise mimarisinde ahşabın yaygın kullanımı olduğu söylenebilir. Norveç, bu anlamda öne çıkan ülkeler arasında ve 30'a yakın ahşap ibadethaneye sahip. Öte yandan, günümüz Polonya, Ukrayna, Litvanya ve Beyaz Rusya topraklarında 16. yüzyılın başından itibaren çok sayıda

ahşap sinagog inşa edildiği biliniyor, 21. yüzyılda neredeyse hiçbirinin kalıntılarına ulaşamıyoruz. Anadolu'daki ahşap direkli camilerle mukayese edildiğinde, diğer dinlere ait yapıların daha ziyade bölgesel iklim özellikleri nedeniyle ahşap malzemeden inşa edildikleri anlaşıyor. Kastamonu Kasaba Köy Mahmud Bey

Camii'ni dışarıda tutarsak, Orta Çağ Türk-İslam mimarisinde ahşap direkli camilerin bölgesel iklim özelliğinden ziyade dış cephede düzgün kesme taş ve tuğlaların tercih edildiği, iç mimaride ise kalem işiyle bezeli ahşap sütun ve kirişlerin kullanıldığı, bilinçli olarak geliştirilen özgün bir yapı olduğu söylenebilir.

**Kitap
İstanbul**

www.kitapistambul.org.tr

Hazırlayan: ÜMİT ÇAKAR

Pazar ve pazarlama
araştırması

Pazar ve pazarlama araştırmaları konuları, kendi içinde yöntem, analiz tekniği ve araştırma metodolojisi bakımından ayrıntılı bilgi edinmeyi gerektirir.

Yönetim Kitaplığı Serisi'nin 'Pazar ve Pazarlama Araştırması' isimli kitabında; işletme sahip ve yöneticilerinin yeni ürün ve pazarlara ilişkin kararlarına katkı sağlayacak konular örneklerle ele alınıyor ve teknik bilgiler, yalın bir dille anlatılıyor. İstanbul Ticaret Odası tarafından desteklenen bu değerli çalışma, ülkemiz ve ticaret hayatımız için çok önemli bir çalışma olarak görülüyor.

Ömer Torlak
İstanbul Ticaret Odası Yayınları, 2021

Ağır roman

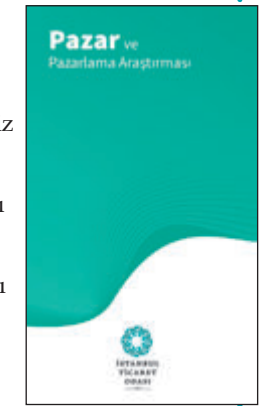
Güneş buluttan sıyrılırken Kolera'nın alemci kadınları bir omuz darbesinde yıkılacakmış gibi duran evlerinin önünde oto tamircileriyle, marangozlarla, tornacılarla aslanlar gibi muhabbete koyuldular. Bir yandan da kaynak yaparken elleri titreyen ustalara esrarı daha kallavi içmeleri için zıvana hazırlamaya başladılar.

Köylü kadınlar, kocalarının mahalle hakkında anlattıkları korku hikâyelerinden tırtıklarından mahkûmlar gibi camdan bakıyorlardı.

Eserin, kendine has dili ile sürükleyici bir konusu mevcut.

Metin Kaçan
Everest Yayınları, 2021

www.kitapistambul.org.tr





Uluslararası yük taşımacılığı arttı

Uluslararası yük taşımacılığında, 2003'te 1 milyon 715 bin ton olan demiryolu yük taşımacılığının kapasitesi, 2022'de yüzde 158 artışla 4 milyon 422 bin tona ulaştı. Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, Bakü-Tiflis-Kars Demiryolu Hattı'ndan bugüne kadar yaklaşık 1 milyon 500 bin ton yük taşındığını dile getirdi. Uraloğlu, şunları söyledi: "Bakü-Tiflis-Kars Demiryolu Hattı'nda Azerbaycan-Gürcistan ve Türkiye arasında yolcu taşımacılığı yapılması ile ilgili çalışmalar da sürüyor. Demiryolu hattının Gürcistan içerisinde geçen 246 kilometrelik demiryolu güzergahında inşaat çalışmaları devam etmekte olup, çalışmaların tamamlanması ve bu hattın yolcu taşımacılığı için sertifikalandırılmasından sonra yolcu taşınması planlanıyor."



'0' emisyon hedefiyle hızlı tren ağı büyüyor

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, 2053 yılında net sıfır emisyon hedefiyle karayolu taşımacılığının payını yüzde 72'den yüzde 57'ye düşürmeyi planlıyor. Bu hedefle birlikte demiryolu yük taşımacılığının payı ise yüzde 5'ten yüzde 22'ye çıkacak.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, demiryollarının güvenli, ucuz ve hızlı olması sebebiyle ulaşımın vazgeçilmez bir parçası olmasının yanında ağırlıklı ve stratejik önemi de bulunduğunu söyledi.

Asya ile Avrupa arasında Çin'den

Londra'ya kadar ulaşan

Demir İpek Yolu'nun

orta koridorunda yer

alan Türkiye'nin,

uluslararası yük ve

yolcu taşımacılığında

stratejik önemini

vurgulayan Uraloğlu,

şöyle konuştu: "Bu

gerçekten hareketle

Cumhurbaşkanımız

liderliğinde

demiryollarını 2003'ten

itibaren başlattığımız

gelişim hamleleriyle

devlet politikası olarak

ele aldık ve öncelikli

sektör olarak belirledik. Asya ve Avrupa

arasında köprü görevi gören ülkemizin

coğrafi konumunun sağladığı fırsatların

ekonomik ve ticari avantajlara dönüştürülmesi

için demiryollarında yeni bir atılım başlattık.

Demiryolu hatlarımızın limanlara,

havaalanlarına, lojistik merkezlere

bağlantısını sağlayarak, demiryollarımızı

kombine taşımacılığa uygun yeni bir

anlayışla ele aldık. Projelerimizle sadece

doğu-batı hattında değil, kuzey-güney

kıyılarımız arasında da demiryolu

ulaşımını ekonomiye katkı sağlar

hale getirmeyi planladık."

21 YILDA 880 MİLYAR TL

Bakan Uraloğlu, 2003-2023 yıllarında ülkede demiryollarında ciddi yatırımlar, iyileştirme, yenileme ve kalkınma hamleleri gerçekleştirdiklerinin altın çizerek, "Son 21 yılda demiryollarına yaklaşık 880 milyar lira yatırım yaptık. Demiryollarımızın tamamını elden geçirdik ve yeniledik" diye konuştu.

Tarihi İpek Yolu'nun canlandırılmasını amaçlayan 'Bir Kuşak, Bir Yol' girişiminin en önemli halkasını oluşturan Bakü-Tiflis-Kars Demiryolu Hattı'nı inşa ettiklerini hatırlatan Uraloğlu, söz konusu projeye Asya ile Avrupa kıtaları arasında kesintisiz demiryolu ulaşımını mümkün hale getiren Marmaray ile Londra'dan Pekin'e kadar en güvenli, kısa ve ekonomik uluslararası demiryolu koridorunu oluşturduklarını dile getirdi.

14 BİN KM'YE ULAŞTI

Uraloğlu, 2003'te yaklaşık 11 bin kilometre olan demiryolu uzunluğuna, 2023 itibarıyla 2 bin 250 kilometresi Yüksek Hızlı Tren (YHT) ve hızlı tren hattı olmak üzere yaklaşık 3 bin kilometre eklediklerini ve böylece demiryolu uzunluğunu 14 bin kilometreye

yükselttiklerini anlattı.

YHT 19 İLE ULAŞIYOR

Ülkenin ilk YHT hattının 13 Mart 2009'da Ankara-Eskişehir arasında açıldığını dikkati çeken Uraloğlu, 2011'de Ankara-Konya, 2014'te Eskişehir-İstanbul, 2022'de Konya-

Karaman ve bu yıl içinde de Ankara-Sivas hatlarının açıldığını söyledi.

Bakan Uraloğlu, hızlı trenlerle konforlu, hızlı ve modern seyahat hizmetinin doğrudan ve dolaylı olmak üzere 19 ilde ve ülke nüfusunun yaklaşık yüzde 50'sine ulaştığını belirterek, şunları kaydetti: "2053 Ulaştırma ve Lojistik Ana Planı ve yol haritamızla, hızlı tren hizmeti alan il sayımızı, Ankara-İzmir,

Mersin-Adana-Gaziantep, Halkalı-Kapıkule gibi tüm hızlı tren projelerimizi tamamladığımızda 52'ye çıkartacağız. Demiryolu hat uzunluğumuzu da 28 bin 590 kilometreye yükselteceğiz. Şu anda yaklaşık 3 bin 800 kilometre yeni demiryolu hattında da yapım çalışmalarımız devam ediyor. Bunun yanında yaklaşık 5 bin 800 kilometrelik hattın proje çalışmaları tamamlanmış, 5 bin kilometrede de etüt ve proje çalışmalarımız da sürüyor. Ayrıca, 2053 net sıfır emisyon hedefimizle karayolu taşımacılığını yüzde 72'den yüzde 57'ye düşürmeyi, demiryolu yük taşımacılığını da yüzde 5'ten yüzde 22'ye çıkarmayı planlıyoruz. Bu sayede karbon salımından büyük oranda azalma sağlayacağız."

12 LOJİSTİK MERKEZE İLAVE

Yeni demiryolu hatları ile mevcut hatların elektrikli, sinyalli ve çift hatlı hale getirilmesi gibi modernizasyon yatırımlarının da devam ettiğine işaret eden Uraloğlu, şu anda hatların yüzde 58'ine karşılık gelen 8 bin 46 kilometrelik kısmın sinyalli olduğunu belirtti. Uraloğlu, 1460 kilometrelik hatta yapım çalışmalarının devam ettiğini bildirdi. Demiryolu yük taşımacılığının artırılması amacıyla mevcut 12 lojistik merkeze ilave olarak Sivas ve Boğazköprü lojistik merkez inşaatları, fabrika, liman, organize sanayi bölgelerine iltisak hattı sağlanması kapsamında da Gelemen-Tekkeköy ve Sincan-Yenikent-Kazan-Soda hatlarında yapım çalışmalarının devam ettiğine işaret eden Uraloğlu, kent içi banliyö işletmeciliği çerçevesinde ise İzmir'de İZBAN, İstanbul'da Marmaray, Ankara'da Başkentray ve Gaziantep'te Gaziray'a ek olarak Konya'da Konyaray projesinin yapım çalışmalarının sürdüğünü vurguladı.

Bir kuşak, bir yol projesi

Ulaşımın uluslararası entegrasyon, 'ekonomik kalkınmanın dinamosu' olarak görülüyor. Demiryolu da bu dinamonun en önemli etkenlerinden biri. Asya, Avrupa ve Orta Doğu'yu birbirine bağlayacak 'Bir Kuşak, Bir Yol Projesi'ni ülke açısından çok önemli bir fırsat olarak gördüklerini belirten Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, "Bir Kuşak, Bir Yol Projesi'nin orta koridorunun, bizim deyimimizle yeni İpek

Yolu olması için ülke içinde doğu-batı ve kuzey-güney eksenindeki eksik ulaşım bağlantılarını tamamlayacak projeleri hayata geçiriyoruz. Londra'dan Pekin'e uzanan 'Demir İpek Yolu'nun hayata geçmesi, titizlikle ele aldığımız işlerin başında geliyor. Son 21 yıl içinde inşa ettiğimiz Marmaray, Bakü-Tiflis-Kars Demiryolu Hattı ve Ankara merkezli çekirdek hızlı tren hatlarımız da bu vizyonun ürünleri" dedi.



LUFTHANSA GROUP



DÜNYAYI BİRBİRİNE BAĞLAMAK. GELECEĞİNİ KORUMAK.

Lufthansa Grubu olarak havacılık endüstrisinin gelişimine birçok katkımız oldu. Şimdi de sürdürülebilir bir gelecek için öncülük etmek istiyoruz. 2030 itibarıyla karbon emisyonumuzu yarıya indirmek ve 2050 itibarıyla karbon nötr olmak konusunda ıddalı hedefimize ulaşmak için devamlı olarak yenilikçi aksiyonlar alıyoruz. Ayrıntılı bilgi için [makechange.ly.com](https://www.lufthansa.com/makechange)

#MakeChangeFly