



Hünkâr yeni sezona merhaba dedi

İstanbul sanat haritasında önemli bir durak olan Yeni Camii Hünkâr Kasrı dükkânları, yeni döneme 'merhaba' dedi. Tarihi dükkânlar, yılda iki dönem şeklinde

birbirinden farklı sanat dallarına ev sahipliği yapıyor. Sanatçılar da İstanbul turizminin tam ortasında sanatlarını sevenlerle buluşturma imkânı buluyor. **Sümevra Yarış Topal ■ 19**

Togg gururu İTO'da

Türkiye'nin yerli ve milli otomobili Togg, Türkiye'nin en büyük ticaret odası olan İstanbul Ticaret Odası'na ulaştı. İTO Başkanı Şekib

Avdagiç, "Ve yerli ve milli otomobilimiz Togg, İstanbul Ticaret Odamızda... Yönetim Kurulu Üyelerimiz ile birlikte T10X'i yakından

inceledik ve bir kez daha gurur duyduk. Emeli geçen herkesi kutluyoruz. Yolu açık olsun" paylaşımını yaptı. **■ 7'de**



Yeni mesleki standartlar yolda

Mesleki Yeterlilik Kurumu, sektör ve sivil toplum kuruluşlarıyla işbirliği protokolü yapıyor. Bu kapsamda yeni mesleki standartlar ve yeterlilikler çıkacak. **Adem Orhun ■ 11'de**



SoftITO'da 2. dönem başlıyor

İstanbul Ticaret Odası tarafından kurulan yazılım ve bilişim akademisi SoftITO'nun 2. dönem kayıtları başladı. Programa başvurular www.softito.com.tr adresinden yapılacak. Eğitim için

son başvuru tarihi 8 Ekim olarak belirlendi. İTO Başkanı Şekib Avdagiç, SoftITO'da istihdam hedefli bir yazılım ekosistemi oluşturmak istediklerini belirterek, "Yetenekli öğrencilere geleceğin şifrelerini veriyoruz" dedi. **■ 7**



İSTANBUL TİCARET

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

H. Otatürk

22 EYLÜL 2023 YIL: 65 SAYI: 3277

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.istanbulticaretgazetesi.com

e-ihracatta hedef ülkeler belirlendi

Genel ihracat içindeki payı yüzde 1 olan e-ihracatın yüzde 10'a çıkması hedefleniyor. Bu amaçla, çevrimiçi tüketimde yüzde 90'lık küresel paya sahip 25 ülke hakkında Potansiyel E-ihracat Pazarları Raporu yayınlandı.

TRİLYON DOLARA KOLAY ULAŞIM

ABD'den Japonya'ya, Brezilya'dan Nijerya'ya kadar elektronik ticaret potansiyeli yüksek 25 ülke incelendi. Satış hacmini etkileyecek özel günler, sosyal medya kullanımı, vergiler, pazaryerleri ve lojistik bilgiler kaydedildi, önemli faktörler de ipucu olarak girişimcilere sunuldu. Böylece Türk ürünlerinin trilyon dolarlık pazarlardan pay alması kolaylaşacak.

ORTAK DEPO FIRSATI

Çin ve Katarlı e-ticaret devleri, Türkiye'de büyük bir yatırım hamlesi başlatıyor. Planlara göre, Ankara'da depo inşa edilecek, İstanbul'da bir e-ihracat merkezi kurulacak. Bu adımlar, Türkiye'de üretilen ürünlerin daha hızlı bir şekilde dünya pazarlarına ulaştırılmasını sağlayacak. Bu gelişmeler, Türkiye'nin uluslararası rekabette gücünü artıracak. **■ 9'da**



Potansiyeli en yüksek 25 PAZAR



Adem ORHUN

Afrika ihracatta öncelikli bölge

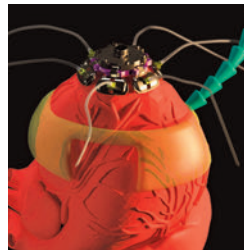


Toplam ihracatının yüzde 9,3'ünü Afrika ülkelerine gerçekleştiren Türkiye, bölgeyle 75 milyar dolarlık ticaret hedefliyor. Ticaret Bakan

Yardımcısı Özgür Volkan Ağar, Afrika'nın, Türkiye dış ticaret politikasında her zaman öncelikli bölgeler arasında yer aldığını söyledi. **■ 10'da**

Kalp-damar cerrahisinde risk azaltan cihazlar

Kalp ve damar cerrahisi alanında zorlu cerrahi prosedürlerin teknik standardizasyonu ve uygulama kolaylıklarına yönelik medikal cihazlar geliştiren Cordistronic, ileri teknoloji kullanarak tıbbi cihaz tasarımı, Ar-Ge ve prototipleme alanında öncü bir rol üstleniyor. **■ 16'da**



İstanbul'u Çanakkale ve Balıkesir doyuracak

İstanbul, Marmara Bölgesi'nde planlanan iki Tarıma Dayalı İhtisas Organize Sanayi Bölgesi (TDİOSB) ile gıda ihtiyacını karşılayacak. Bu iki bölge, Balıkesir ve Çanakkale'de yer alacak ve İstanbul'un gıda maliyetlerini düşürmek için lojistik avantaj sunacak. **■ 13'te**

Hava kontrolü motorda verimi artırdı ■ 2'de

Usulsüz sigortada destek yerine yaptırım İsa Karakaş ■ 6'da

İSTANBUL'DA GÜNDEM

Özel güvenlikte mesleki uzmanlaşma

Özel güvenlik sektör mensupları, personele verilen eğitim ve



kalite standartlarının revize edilmesini talep ediyor. Tüm branşlar için verilen 120 saatlik temel eğitimi yetersiz bulan sektör temsilcileri, özel güvenlik personelinin hizmet sunduğu sektöre göre uzmanlaşması gerektiğini belirtiyor. **Osman Kuvvet ■ 12'de**

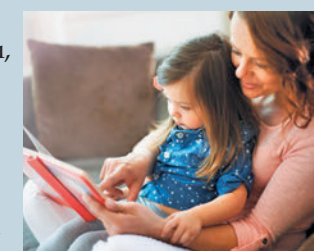


Emlak ilanlarında e-devlet önerisi

Ticaret Bakanlığı, gayrimenkul sektöründeki spekülasyon fiyat artışları için bir yönetmelik hazırladı. 31 Ekim'de yürürlüğe girecek yönetmelik için gayrimenkul sektörü de çalışmalarına hız verdi. Sektör temsilcileri, gayrimenkul ilanlarında e-devlet doğrulaması getirilmesini talep etti. **Sümevra Yarış Topal ■ 12**

Afetlerle mücadeleyi edebiyatla öğretilim

İstanbul Ticaret Odası, çocuk edebiyatının önemini vurgulamak ve doğal afetlere karşı bilinç



oluşturmak amacıyla bir webinar düzenledi. Webinarda, çocuk kitaplarına talebin yüksek olduğu belirtilerek, "Afetlerle mücadeleyi edebiyatla öğretilim" mesajı verildi. **Barış Cabacı ■ 18'de**



Rüzgar enerjisi İTO'da esti

Türkiye'nin kara ve denizde 150 bin megavat seviyesinde rüzgar enerjisi potansiyeli bulunuyor. Toplamda 50 ilde aktif 4 bine yakın türbin, elektrik üretimine katkı sağlıyor. İTO, 'Türkiye Rüzgar Enerjisi Sektörü Semineri' ve 'Rüzgar Enerjisi Sektörüne Yönelik Tedarikçi Günü' etkinlikleri ile sektörü gündeme taşıdı. **Osman Kuvvet ■ 5'te**

Nükleerde öncelik teknoloji transferi ■ 4





Vakum Gücü Teknolojisi ile yüzde 40 yakıt tasarrufu

BTM girişimlerinden Vakum Gücü Teknolojisi (VGT), özel tasarım hava kontrol ünitesi ile içten yanmalı motorların verimini artırarak, yüzde 40'a varan yakıt tasarrufu sağlıyor. Aynı zamanda aracın performansını artırarak sürücülere daha fazla güç ve hız sunuyor. Girişimin hedefinde ABD pazarı var.

TUĞÇE ÖZKUŞ

BTM girişimlerinden Vakum Gücü Teknolojisi (VGT), içten yanmalı motorlar için geliştirilen özel tasarım hava kontrol ünitesi ile yüzde 40'a varan yakıt tasarrufu sağlıyor. Aynı zamanda çevreci olan VGT, aracın performansını artırarak

sürücülere daha fazla güç ve hız sunuyor. Sürücülere akıcı bir sürüş deneyimi yaşatan VGT'nin kurucusu Ulaş Karasu, girişim yolculuğunu ve hedeflerini İstanbul Ticaret'e anlattı.

PERFORMANS ARTIRICI

Kendinizden ve

girişiminizden bahseder misiniz?

İşletme yönetimi mezunu bir otomotiv tutkunuyum. VGT, içten yanmalı motorlar için geliştirdiğimiz, yanma verimini artıran, araca performans kazandıran özel tasarım bir hava kontrol ünitesidir.

ÇEVREYE DUYARLI

Girişiminiz hangi soruna çözüm üretiyor?

Vakum Gücü Teknolojisi, içten yanmalı motorların yanma verimini artırarak, daha az sera gazı emisyonuna neden olur. Bu, sürücülerin daha az yakıt harcaması ve sürüş maliyetlerini azaltması anlamına gelir. Ayrıca VGT, aracın performansını artırarak sürücülere daha fazla güç ve hız sunuyor. Özellikle spor otomobil ve performans araçları için bu özellik son derece önemli. Bunların yanı sıra VGT ile daha akıcı bir sürüş deneyimi yaşıyoruz.

DAHA AZ YAKIT TÜKETİMİ

Böyle bir girişim fikri hangi ihtiyaçtan doğdu?

VGT fikri, içten yanmalı motorlu araçların daha verimli hale getirilmesi ve yakıt tüketimini azaltma ihtiyacından doğdu. İçten yanmalı motorlar, uzun bir süredir dünya genelinde en yaygın olarak kullanılan motor tipi. Ancak bu motorlarda, bazı sürüş koşullarında ve uygulamalarda verimlilik sorunları yaşanıyor. VGT de bu sorunlara bir çözüm olarak doğdu.

GENİŞ HEDEF KİTLESİ

Hedef kitleniz kimlerden oluşuyor?

Kamyon, TIR, iş makinası ve filo araçlarına sahip işletmeler, işletme maliyetlerini düşürmeyi hedefleyen firmalar, taşımacılık ve lojistik sektöründe faaliyet gösteren şirketler ve bireysel içten yanmalı motora sahip kullanıcılar, hedef kitlemiz arasında.

İKNA İÇİN ANADOLU'YU DOLAŞTIM

Girişiminizi hayata geçirirken ne gibi zorluklar yaşadınız?

Yakıt tasarrufu başlığı altında bir iş yapıyorsanız, oldukça zorlu bir mücadeleye girişiyorsunuz demektir. Çünkü yakıt tasarrufu konusunda insanları ikna etmek oldukça zor. Ben de bu zorluğu aşabilmek için VGT'nin başlangıç yıllarında

neredeyse gece gündüz demeden Anadolu'yu dolaştım. Sürekli paylaşımlar yapıyor ve rotalar belirliyordum. Bu süreçte birçok sürücü, gecenin yarısında dahi VGT'yi test etmeye istekliydi. Onlara gerçek yakıt tasarrufunu kendi araçlarında ücretsiz test turları ile deneyimleme imkânı sağladım. Tüm bu çabalarımızın sonucunda, sadece referanslarla büyüme devam ettik. Bir yandan da sosyal medya hesaplarımız büyük ilgi gördü ve takipçi sayımız arttı. VGT'nin üçüncü yılında, uluslararası sertifikaya ve test raporlarını elde ettik. Ürünümüz, otomotiv sektörünün önde gelen kuruluşları tarafından onaylanarak somut belgelerle desteklenmişti. Bu belgeler sayesinde sürücülerin güvenini kazanmak daha da kolaylaştı.

RAKİPLERİMİZDEN FARKIMIZ

Rakiplerinizden hangi yönlerinizle ayrılıyorsunuz?

Araçlara gazsız sürüş mesafesi kazandırma ve motor sesini azaltma özelliklerimizle rakiplerimizden ayrılıyoruz. Bu özelliklerimiz, ECE Regulation 51 testleri gibi resmi testlerle de kanıtlandı.

İTO ÜYELERİ BİZİ KEŞFETMELİ

BTM projenize ne gibi katkılar sağladı?

BTM ile tanışmam yakın çevrem sayesinde gerçekleşti. 2020 yılında Mucit Girişimci programına katıldım ve bu eğitim, önemli bakış açıları kazanmamı sağladı. Bu kazanımları işimde uygulamaya koyarak sürekli geliştirmeye devam ettim. Bugün ise Post Kuluçka programı ile yeniden BTM'deyim. Hedefim, İstanbul Ticaret Odası'na kayıtlı firmalar tarafından keşfedilmek ve BTM'nin vizyonu ile bilinirliğini artırmak. Bu süreçte BTM ekibine içtenlikle teşekkür ediyorum.

Hedef ABD pazarı

"17 ülkenin katılımcı olduğu 'One Idea One World' proje yarışmasında bir altın ve bir gümüş madalya kazandık. Ayrıca Şişli Belediyesi tarafından düzenlenen yarışmada birincilik elde ettik. Şu anda Türkiye'de 30 bayimiz ve fason olarak imalat yaptığımız P61 markası ile Avrupa distribütörümüz bulunuyor. Yeni hedefimiz, ABD pazarında kendimize güçlü bir iş ortağı bulmak."

Fırsatlar açısından zengin bir ülkeyiz

"Türkiye, fırsatlar açısından zengin bir ülke. Ancak, bu fırsatlar genellikle birçok zorlukla birlikte gelir. Girişimcilik yolculuğunda karşılaşılan bu zorluklar, mücadeleyi yarıma yarıya ortaya çıkarır. Bu nedenle, Türkiye'de girişimcilik yaparken kendinizi bir ralli parkurunda yarıştırmış gibi hissedebilirsiniz. Birçok girişimci, bu zorluklar karşısında pes etmeyi tercih edebilir. Ancak başarılı olanlar, her zaman ısrarcı ve inananlar olur. Bu zorlu mücadeleler, girişimcileri daha da güçlü ve kararlı kılar, sonuç olarak başarıya ulaşmalarını kolaylaştırır. Girişimcilere tavsiyelerimi şöyle özetleyebilirim. Çaba, inovasyon, kararlılık!"

MWC BARCELONA 2024

Barcelona / İspanya
26 - 29 Şubat 2024

TÜRKİYE MİLLİ İŞTİRAKİ
İSTANBUL TİCARET ODASI ORGANİZASYONU

TURKISH
TECH

MWC BARCELONA 2024

DÜNYANIN TEKNOLOJİK DEĞİŞİMİNDE YER ALIYORUZ!

MWC BARCELONA 2024

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı : 6 m²
Katılım bedeli : 1.800 Euro / m²



Pelin Karamahmutoglu / Akif Gönülcü / Gökhan Çapkın / Esra Avcioğlu

Tel : 0212 455 65 06 / 0212 455 61 19 / 0212 455 61 16 / 0212 455 61 10
GSM : 0530 962 01 39 / 0530 931 31 08
Faks : 0212 520 15 26
E-posta : pelin.karamahmutoglu@ito.org.tr / akif.gonulcu@ito.org.tr / gokhan.capkın@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr

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

Tarımsal üretime sözleşmeli güvence

Tarım ve Orman Bakanlığı, sözleşmeli üretimin geliştirilmesi, yaygınlaştırılması ve kayıt altına alınması amacıyla 'sözleşmeli üretim yönetim sistemi' kuracak ve işletecek.

ORTA Vadeli Program'da yer alan öncelikli reform alanlarından biri olan tarımla ilgili bir yönetmelik daha yayımlandı. Önceki hafta yayımlanan 'Tarımsal Üretim Planlanması Hakkında Yönetmelik' ardından 'Sözleşmeli Üretim Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik' de Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Tarım ve Orman Bakanlığı, bu yönetmeliğe göre, sözleşmeli üretimin geliştirilmesi, yaygınlaştırılması ve kayıt altına alınması amacıyla 'sözleşmeli üretim yönetim sistemi' kuracak ve işletecek.

İHTİYACA GÖRE

Sözleşmeli üretimde irade serbestisi esas kabul edilirken, salgın hastalıklar, tarım ürünleri ticaretinde yaşanan gelişmeler karşısında arz güvenliğinin sağlanması, tarımsal üretimin iç veya dış talebe uygun olarak ayarlanması veya bitki ve hayvan sağlığının korunması amacıyla ihtiyaç halinde Bakanlıkça belirlenen ürün veya ürün grupları sözleşmeli olarak üretilecek.

Taraflarca, tarımsal üretim sözleşmesi Bakanlığın belirlediği tip sözleşme örneklerine uygun olarak düzenlenecek. Bu sözleşmeler, il/ilçe müdürlükleri tarafından sözleşmeli üretim yönetim sistemine kaydedilecek. Tarımsal üretim sözleşmesine tabi ürünlere veya üretim varlıklarına sigorta yaptırılması zorunlu olacak.

Üretim sürecinde alıcı tarafından görevlendirilen kişilerce verilen teknik destek kapsamındaki hizmetlerin maliyeti alıcı tarafından karşılanacak, hiçbir şekilde üreticiye yansıtılmayacak.

Alıcı tarafından üreticiye teslim edilen girdiler, temin edildiği güne ait fiyat ile avans olarak kabul edilecek. Üretici, söz konusu fiyattan girdiyi kabul edip etmemekte serbest olacak.

GRUPLAR VE ORTAKLAR

Tarımsal amaçlı örgütler, yetkilendirilmeleri halinde üyeleri veya ortakları adına sözleşmeye taraf olabilecek. Sözleşmeli üretim kapsamında iyi tarım uygulamaları veya organik tarım faaliyetinde bulunacak üreticilerin, Bakanlıkça yetkilendirilen kontrol ve sertifikasyon kuruluşları ile yapmış oldukları sözleşme, tarımsal üretim sözleşmesi ekinde yer alacak.

Bakanlık, sözleşmeli üretim yönetim sistemini kurmak, işletmek ve bu sistemin ilgili diğer kayıt sistemleriyle entegrasyonuna yönelik çalışmalar yapmakla yükümlü olacak. Bakanlık, ürün veya ürün grupları özelinde sözleşme imza dönemlerini ayrıca yayımlayabilecek.

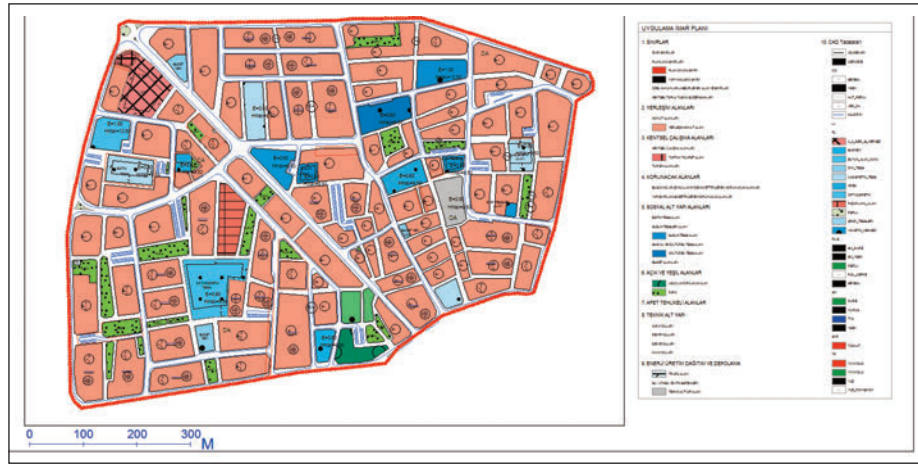
HAYVANSAL ÜRÜNLER

Sözleşmeli besicilikte sözleşme konusu kasaplık hayvan veya koyun/keçi ile sığır karkasını kapsayacak, sözleşme süresi 4 aydan az, 2 yıldan fazla olamayacak. Kanatlı hayvancılık ve an ürünleri üretiminde sözleşme süresi taraflarca belirlenecek. Sözleşmeli usulde çiğ süt alım satımında sözleşme süresi 6 aydan az, 1 yıldan fazla olamayacak. Su ürünleri yetiştiriciliğinde ise üretici, Bakanlıktan onaylı su ürünleri yetiştiricilik belgesine sahip olacak.



Plan müellifine dijital belge

İMAR konusunda 'Plan Yapımını Yüklenecek Müelliflerin Yeterliliği Hakkında Yönetmelik' değişti. Yeni yönetmelik Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı'ndan yapılan açıklamaya göre, kaliteli, güvenli yapılaşmanın sağlanması ve yetkisiz imar planı yapımının önüne geçilmesi, plan müelliflerinin yeterliliklerinin tespiti ve kayıt altına alınması amacıyla plan



müelliflerine karekodlu 'dijital yeterlilik belgesi' verilecek. Ayrıca imar planlarında, yoğunluk

artırmayan ve alan kullanım değişikliği öngörmeyen parsel ölçөгündeki değişiklikler ile maddi hataların

düzeltilmesine yönelik değişiklikler için de 'plan yapım yeterlilik belge grubu' şartı aranmayacak.

Tütün ürünü dağıtım araçları beyaz olacak

TARIM ve Orman Bakanlığı'nın, 'Tütün Mamulleri ve Alkollü İçkilerin Satışına ve Sunumuna İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik', Resmi Gazete'de

yayımlandı. Değişiklik, Cumhurbaşkanlığı Bağımlılık Mücadele Yüksek Kurulu'nun da talebi üzerine Türkiye'nin 'Tütün Kontrolü Strateji Eylem Planı' çerçevesinde hazırlandı. Buna göre, tütün mamulü

sektöründeki firmaların dağıtım araçları beyaz renkte olacak. Firmalara ait tüm araçlar üzerinde yer alabilecek bilgilere ilişkin kısıtlama ve düzenlemeler öngörüldü. Firmalara 1 yıllık uyum süresi de tanındı.



İnternet ve TV aboneliği için teyit zorunluluğu

BİLGİ Teknolojileri ve İletişim Kurumu (BTK) tarafından tüketicilerin talebi olmaksızın gerçekleştirilen aramalarla tesis edilen yeni abonelikler dolayısıyla oluşan mağduriyetin önlenmesi amacıyla düzenleme yapıldı. Bu kapsamda 'İnternet/TV ve Sabit Telefon Hizmetlerine İlişkin Bireysel Yeni Abonelik Tesisi Öncesinde Teyit İşlemleri Yapılması Hakkında Usul ve Esaslar', BTK kararıyla kabul edildi. Resmi Gazete'de yayımlanmasının ardından söz konusu usul ve esasların yürürlüğe girmesi için işletmelere gerekli düzenlemeleri yapmaları amacıyla 6 ay süre verilecek. Yeni abonelik işlemlerinde, abonelik talebinin kişinin bilgisi dahilinde olduğu teyit edilecek ve teyit alınmadan abonelik başlatılmayacak.

Düzenlemeyle kişilerin telefonla aranma başta olmak üzere yanlış, yanıltıcı ve/veya eksik bilgi verilerek yeni abonelik yapılması dolayısıyla ortaya çıkan mağduriyetlerin önlenmesi hedefleniyor.

Her ölçekte işletmenin çözümü Uyumsoft'ta!

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

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



uyumsoft
www.uyumsoft.com



QR KODLA BİZE BAĞLANIN
HER GÜN 250 YENİ ŞİRKETİN BİLGİLERİNİ ALIN

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

İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için **QR kodu taramanız** ya da bilgisayarınızda https://www.ito.org.tr/documents/qr_code/210923.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.

İSTANBUL TİCARET ODASI



Nükleerde önceliği teknoloji transferi

Akkuyu NGS'de ilk reaktörün devreye alınması için geri sayım devam ederken, Türkiye ikinci ve üçüncü nükleer santral için aday ülkelerle görüşmelerini sürdürüyor. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar, Türkiye'nin bu konuda önceliğini, "Daha fazla teknoloji transferi ve yerileştirme" şeklinde özetledi.

TÜRKİYE'nin ilk nükleer santrali Akkuyu NGS'de ilk reaktörün devreye alınması için geri sayım devam ediyor. Akkuyu Nükleer A.Ş. İnşaat Müdür Yardımcısı



Dmitry Romanets, Mersin'in Gülnar ilçesinde yapımı devam eden Akkuyu Nükleer Güç Santrali'nin (NGS) ilk ünitesinde inşaat çalışmalarının tamamlandığını açıklamıştı. Romanets, Akkuyu NGS inşaatı sırasında yeni bir sektör oluştuğuna işaret ederek, Türk üreticilerin, nükleer santrallerin ihtiyacı olan malzemeleri sadece Türkiye'de tedarik için değil, aynı zamanda yurt dışına ihraç etmek için de üretebilir

konuma geldiğini kaydetmişti.

YENİLERİ İÇİN GÖRÜŞME

Akkuyu'da geri sayım sürerken, Türkiye ikinci ve üçüncü santral için aday ülkelerle görüşmelerine devam ediyor.

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar, Rusya, Çin ve Güney Kore ile yürütülen görüşmelere ve Türkiye'nin yenilenebilir enerji potansiyeline ilişkin açıklamalarda bulundu. Bakanlığın sosyal medya hesabından yapılan paylaşımda, Bayraktar'ın şu ifadelerine yer verildi: "Çin ile yürütülen nükleer santral görüşmelerinde çok önemli bir noktaya geldik. Birkaç ay içerisinde bunu sonuçlandır-mamız gerekiyor. Sinop'ta

2. nükleer santral için Ruslarla görüşmelerimiz sürüyor. Güney Kore ile de temastayız. Türkiye'nin bu konuda önceliği daha fazla teknoloji transferi ve yerileştirme."

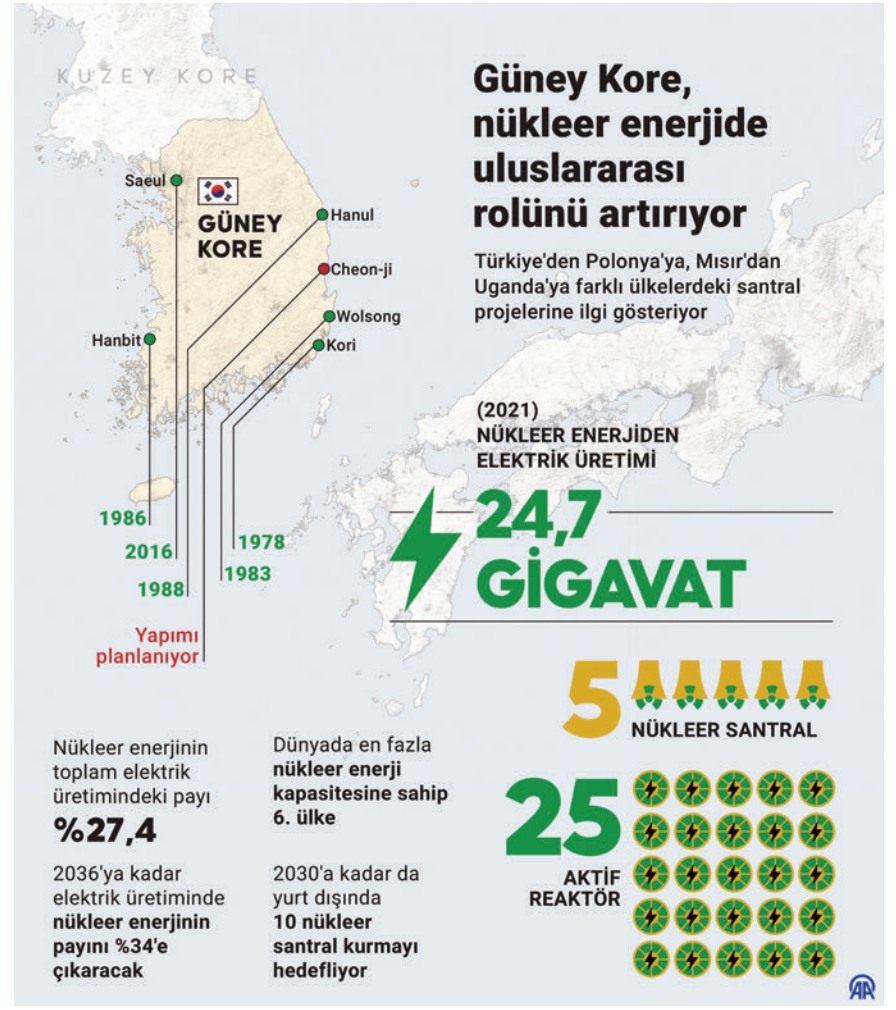
YENİLENEBİLİR POTANSİYELİ

Bayraktar, küçük modüler reaktörler (SMR) konusunda da görüşmelerin sürdüğünü belirterek, "2050 yılına kadar 5 bin megavatlık küçük modüler reaktörleri sistemimize ekleyebiliriz" dedi. Yenilenebilir enerji konusunda, özellikle güneş ve rüzgarda büyük potansiyelin olduğu bilgisini paylaşan Bayraktar, şunları kaydetti: "2035'e kadar 42 bin megavat güneş, 18 bin megavat rüzgar, 5 bin megavat offshore rüzgar enerji santrali planlıyoruz."

Ruanda'da nükleer test reaktörü inşa edilecek

RUANDA, dünyada ilk defa test edilecek bir nükleer reaktörün ülkeye kurulması için Kanada-Almanya menşeli bir şirketle anlaşma imzaladı. Ruanda Atom Enerji Kurulu'ndan yapılan açıklamaya göre, Kanada-Almanya menşeli 'Dual Fluid Enerji' şirketi ve Kurul, ülkeye yeni bir nükleer test reaktörünün kurulması için imza attı. Nükleer tesisin 2026'da faaliyete geçmesi planlanırken, 'çift akışkanlı reaktör' (DFR) adını taşıyan

yeni teknolojinin testleri 2028'de tamamlanacak. Ruanda hükümeti, proje için alan ve altyapı sağlarken, tüm teknik işlerden şirket sorumlu olacak. Daha az radyoaktif atık çıkaran yeni teknolojinin denenmesi için kurulacak tesise yaklaşık 75 milyon dolar harcanacak. Anlaşma kapsamında, Ruandalı bilim insanları nükleer alanda pratik eğitim alma imkanına da sahip olacak. Afrika'da halihazırda sadece Güney Afrika'da nükleer enerji tesisi bulunuyor.



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

Uluslararası emtia piyasaları

Güncel Haftalık Yıllık

ENERJİ

		Değişim %
Petrol (Brent, \$/Varil)	93.3	1.2 1.4
Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	2.77	1.1 -64.3
Doğalgaz (Dutch TTF, EURO/MWh)	37.9	9.2 -80.5
Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle)		
Avustralya, 6.000 KCal/kg)	160.7	1.1 -63.6

METALLER

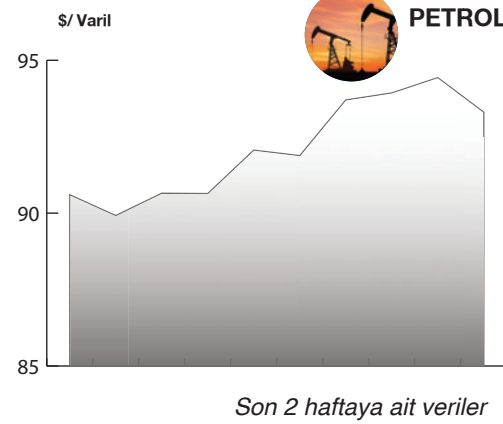
Altın (\$/Ons)	1.929	1.0 15.2
Gümüş (\$/Ons)	23.2	1.7 18.2
Platin (\$/Ons)	942	4.0 2.1
Bakır (\$/Ton)	8.233	-1.7 5.9
Alüminyum (\$/Ton)	2.221	1.1 -1.2
İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	554	2.6 -4.7
Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	125	4.2 26.3
Kurşun (\$/Ton)	2.235	-1.6 19.8
Kalay (\$/Ton)	25.625	1.7 -39.0
Çinko (\$/Ton)	2.476	1.1 -21.3
Nikel (\$/Ton)	19.356	-0.7 -21.1

TARIM ÜRÜNLERİ

Buğday (\$/Ton)	217	1.8 -34.7
Mısır (\$/Bushel)	4.75	2.6 -29.9
Mısır (\$/Ton)	187	
Pamuk (\$/Lb)	0.86	-0.2 -7.0
Kakao (\$/Ton)	3.774	0.2 75.7
Kahve (\$/Lb)	1.74	15.2 -22.3
Şeker (\$/lb)	0.27	2.3 50.9
Kereste (\$/m³)	207	-4.3 -20.0
Ayçiçek Yağı (USD/Ton)	850	-5.6 -35.0
Palmye Yağı (\$/Ton)	789	2.6 -0.4
Baltık Kuru Yükle Endeksi	1.439	19.0 -16.8
Emtia Endeksi (CRB Index)	325	1.2 8.7

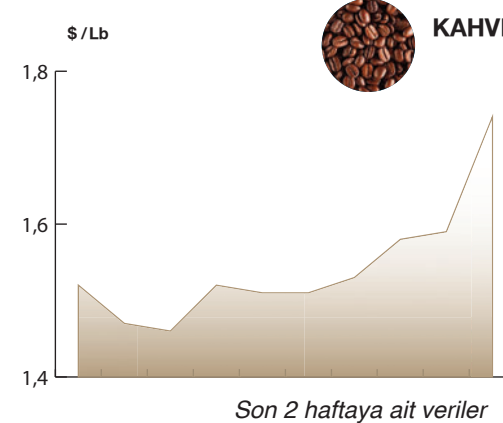
Veriler, 19 Eylül 2023 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



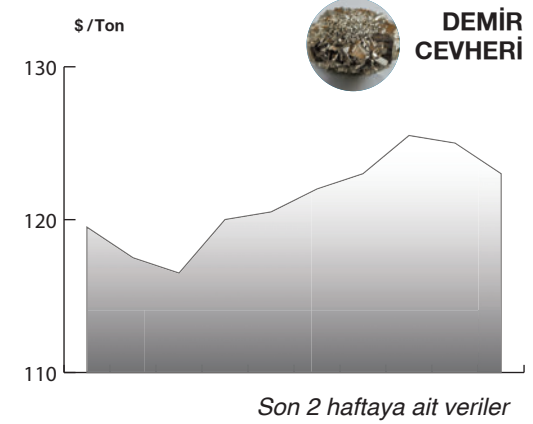
ABD'de üretim düşüyor

Brent petrol, haftayı 93.3 dolardan kapattı. ABD petrol stokları düşmeye devam ediyor. En son açıklanan veriye göre, 2,667 milyon varil düşüş beklentisine rağmen 5.25 milyon varil düşüş gerçekleşti. ABD Energy Information Administration İdaresi verilerine göre, ABD'nin shale petrol üretim bölgelerinde üretim üç aydır düşüş göstererek, Eylül ayında 9,433 milyon varile geriledi. Diğer taraftan Rusya, 1 Ekim-1 Haziran 2024 tarihleri arasında geçerli olmak üzere ihrac ettiği tüm petrol ürünlerine ton başına 250 dolar vergi uygulayacağını duyurdu.



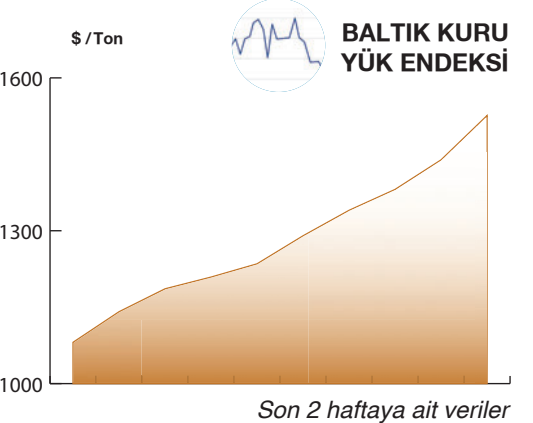
Stoklar düştü

Brezilya realinin değer kazanması ve ülkede beklenen sıcak, kuru hava, kahve fiyatlarını yukarı taşıyor. Brezilya'nın kahve üretiminin yüzde 30'unu karşılayan Minas Gerais bölgesi, önceki hafta ortalamının sadece yüzde 20'si kadar yağış aldı. Fiyatlar, haziran ayı seviyelerine ulaştı, ancak halen 2 doların altında. Diğer taraftan, hem arabica hem de robusta kahve stokları düştü. Arabica kahve stokları 10 ayın en düşüğüne geriledi. Robusta kahve üreticisi Vietnam'ın ihracatı da yılın ilk sekiz ayında yüzde 5.4 düşüşle 1.21 milyon ton oldu.



Çin alıyor

Demir cevheri fiyatları, Çin'in yoğun talebi sonucu 125 dolara ulaştı. Çinli üreticilerin, demir çelik üretiminde beklenen kısıtlamalar öncesi üretimlerini artırma ve stok oluşturma isteği, talebin temel nedeni. Ayrıca JP Morgan, Çin'in altyapı yatırımlarının artacağı beklentisiyle demir çelikte hedef fiyatını yükseltti. Çin, dünyada deniz yoluyla taşınan demir cevherinin yüzde 70'ini alıyor. Ağustosta 106,42 milyon ton demir cevheri ithal etti. Yılın ilk 8 ayında ise 775,66 milyon tonluk ithalat yaptı.



Kömür talebi yükseltti

Dünya çapında deniz yoluyla kuru yük taşımacılığının maliyetini gösteren Baltık kuru yük endeksi, yükselişine devam ediyor. Eylül başından bugüne yükseliş yüzde 50'yi buldu. Yükselişin ana kaynağı, 150 bin ton demir cevheri ve kömür taşıyan Capesize Index. Pasifik bölgesinde artan kömür talebinin yarattığı taşımacılık faaliyeti en önemli etken. Endeksin diğer bileşenleri 60 bin ila 70 bin ton kargo taşıyan gemilerin oluşturduğu Panamax ve Supramax endekste artış sınırlı kaldı.

Sektördeki ilk 5
türbin üreticisi

Nordex (3571 MW)
GE (2432 MW)
Enercon (2406 MW)
Vestas (2099 MW)
Siemens Gamesa (1372 MW)

Türkiye'nin kara ve denizde 150 bin megavat seviyesinde rüzgar enerjisi potansiyeli bulunuyor. Toplamda 50 ilde aktif 4 bine yakın türbin, elektrik üretimine katkı sağlıyor. İTO, 'Türkiye Rüzgar Enerjisi Sektörü Semineri' ve 'Rüzgar Enerjisi Sektörüne Yönelik Tedarikçi Günü' etkinlikleri ile sektörü gündeme taşıdı.



Osman KUVVET

Rüzgar enerjisi
İTO'da estirildi

TÜRKİYE Rüzgar Enerjisi Birliği (TÜREB) verilerine göre, Türkiye'nin kara ve denizde toplam 150 bin megavat seviyesinde rüzgar enerjisi potansiyeli bulunuyor.

Türkiye, son 10 yılda işletmeye alınan ve temmuz ayı itibarıyla 12 bin 117 megavata ulaşan rüzgar enerjisi kurulu gücüyle karasal rüzgar potansiyelinin yüzde 10'unu kullanabiliyor. Toplam 50 ilde aktif 3 bin 983 rüzgar enerjisi kurulu gücüyle Türkiye, geçen yıl ürettiği toplam elektriğin yaklaşık yüzde 11'ini rüzgar santrallerinden karşıladı.

TEMİZ ENERJİ

İstanbul
Ticaret Odası
Yan Sanayi

Borsası, 'Türkiye Rüzgar Enerjisi Sektörü Semineri' ve 'Rüzgar Enerjisi Sektörüne Yönelik Tedarikçi Günü' etkinliklerini düzenledi. Açılış konuşmasını İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman'ın yaptığı Türkiye Rüzgar Enerjisi Sektörü Semineri'ne İTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu da iştirak etti. Salman yaptığı açılış konuşmasında, yenilenebilir ve temiz enerji kaynağı, sınırsız kaynak potansiyeli olan rüzgarın, enerji



üretimimizdeki payının giderek arttığına dikkat çekti. Salman, rüzgar enerjisi kurulu gücü olarak ilk sırada 329 bin MW ile Çin'in, ikinci sırada 133 bin MW ile ABD'nin, üçüncü sırada ise 66 bin MW ile Almanya'nın olduğunu söyledi.

KURULU GÜÇTE
AVRUPA'DA 6'NCI

Salman, sözlerine şöyle devam etti: "Türkiye, Rüzgar Enerji Santrali (RES) kurulu gücü olarak Avrupa'da 6'ncı, dünyada ise 12'nci sırada yer alıyor. Güçlü rüzgar sanayisi, yetişmiş insan kaynağı ve uluslararası standartlarda hizmet veren tedarikçileriyle ülkemiz, enerji arz güvenliği yaşayan Avrupa'nın en güçlü partneri olma potansiyelini taşıyor."

Salman, ayrıca gelişen teknolojinin de katkısıyla RES'lerin verimliliğinin son dönemlerde önemli oranda arttığını dile getirdi.

Seminerde sunum yapan Türkiye Rüzgar Enerjisi Birliği (TÜREB) Genel Sekreteri İskender Kökey, gelişen yeni rüzgar türbinleri

ile büyüyen kanatlar, yükselen kuleler ve gücü artan jeneratör teknolojileriyle Türkiye'nin rüzgar enerjisi potansiyelinin de artacağını söyledi.

RÜZGARDA 25 BİN
İSTİHDAM

Kökey; sektörün, imalat sanayi, inşaat, işletme, lojistik, bakım ve onarım, rüzgar mühendisliği, danışmanlık, proje geliştirme gibi doğrudan ilgili alanlarında yaklaşık 25 bin kişiyi istihdam ettiğini belirtti. Kökey, rüzgar enerjisi ekipmanı üretiminde Avrupa'da 5. sırada bulunan Türkiye'nin 52 ülkeye rüzgar türbini ve aksamı ihraç ettiğini belirterek, sözlerine şöyle devam etti: "Yıllık cirosu 1.5 milyar dolar civarında gerçekleşen rüzgar endüstrisi, son yıllarda yapılan ekipman üretiminin yaklaşık yüzde 80'ini ihraç eder duruma geldi."

POTANSİYEL VAR

TÜREB Kamu İlişkileri ve Yurt Dışı İlişkilerinden Sorumlu Başkan Yardımcısı Ebru Arıcı ise seminerde yaptığı konuşmada, karasal rüzgar enerjisinde Türkiye'nin tüm bölgelerinde üretim potansiyeline sahip alanların bulunduğuna dikkat çekti.

Arıcı, "Türkiye'deki rüzgar santrallerinin büyük kısmının lisanslı, fakat özellikle son dönemde lisanssız, yani öz tüketim amaçlı, rüzgar santrali başvuruları ve kurulumları konusunda önemli gelişmeler görülüyor" diye konuştu.

Vestas Tedarik Programı Yönetimi Başkanı Özgür Oğul, Enercon Satış Müdürü Aydoğan Akova ve Nordex Satış Mühendisi İbrahim Berkay Sağlam, seminerde birer sunum yaptı. Sunumların ardından firma yetkilileri katılımcıların sorularını cevapladı.

Sektöre yönelik
tedarikçi günü

İTO Yan Sanayi Borsası'nın düzenlediği 'Rüzgar Enerjisi Sektörüne Yönelik Tedarikçi Günü' etkinliğinde, rüzgar enerjisi sektöründe faaliyet gösteren Enercon, Nordex ve Vestas firmaları ile yan sanayi KOBİ'leri bir araya geldi.

ENERCON

Almanya menşeli olan ve 1984 yılında kurulan firma, rüzgar enerji santrali kurulumu üzerine faaliyet gösteriyor. Enercon; rotor kanadı imalatı, kapalı devre kontrol sistemleri ve şebeke bağlantısı teknolojisi gibi alanlarda faaliyette bulunuyor. Ürün portföyü, nominal gücü 800 ile 5.500 kilovat aralığında olan türbinleri içeriyor. En yeni türbin tipi, 160 metrelik rotor çapına sahip E-160 EP5 modeli. Enercon, 45'ten fazla ülkede faaliyetlerini yürütüyor.

NORDEX

Danimarka'da 1984 yılında kurulan firma, Türkiye'deki faaliyetlerine 2009 yılında başladı. Firmanın tedarik zincirinde; Türkiye, Almanya, İspanya, Meksika, Brezilya,

Güney Afrika, Hindistan ve Çin yer alıyor. 2016 yılında Acciona Windpower firması ile birleşen Nordex, 4 MW üzeri türbin üretimi yapabilme kabiliyetine sahip. Firmanın 30'dan fazla ülkede ofis ve şubeleri bulunuyor.

VESTAS

Danimarka'da 1898 yılında kurulan Vestas, 1978 yılından itibaren rüzgar türbinleri için çalışmalarına başladı. 88 ülkede rüzgar türbini kurulu ve sektörde 40 yıldan fazla deneyime sahip olan Vestas, rüzgar türbinlerinin hem kurulumu hem de servisi için 100 GW'lık dönüm noktasına ulaşan ilk firma oldu.

33 TEDARİKÇİ

Enercon, Nordex ve Vestas gerçekleştiren etkinlikte; sac şekillendirme, boru şekillendirme, metal konstrüksiyonlar, talaşlı işleme, metal ekstrüzyon, yüzey işlem, bağlantı elemanları, elektrik, elektronik, komponent ve montajlama, kompozit ürünler alanlarında faaliyet gösteren yan sanayici 33 firma ile görüştü.

NRW. ENDÜSTRİ 4.0'IN BİR
MELODİ DEĞİL ORKESTRA
OLDUĞU YER.

EUROPE'S |||| HEARTBEAT

► Bize katılın! Almanya ekonomisinin güç merkezi Kuzey Ren-Vestfalya'yı (NRW) keşfedin! Dijital dönüşüm ile güçlü endüstrinin birleştiği yer. Üretimin geleceği açısından en ideal bölge.



NRW.GLOBAL
BUSINESS
Trade & Investment Agency

www.nrwglobalbusiness.com

Enerji bağımsızlığı için
deniz üstü rüzgar enerjisi

Türkiye'nin 2053 'net sıfır emisyon' hedefleri doğrultusunda Bakanlık tarafından Türkiye Ulusal Enerji Planı, geçen yıl sonunda yayınlanmıştı. Bu plana göre, deniz üstü rüzgar enerjisinde 2035 yılına kadar 5 gigavatlık kapasiteye ulaşılması planlanıyor.

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı'na göre, deniz üstü rüzgar enerjisinde Bandırma açıklarında 1.111 kilometrekare alan, Bozcaada açıklarında

299 kilometrekare, Gelibolu açıklarında 75.6 kilometrekare ve Karabiga kıyılarında 410 kilometrekare alan, aday Yenilenebilir Enerji Kaynak Alanı (YEKA) olarak tahsis edildi. Söz konusu sahalarda için meteorolojik ve oşinografik analizler ve ölçümlerden oluşan ön fizibilite etütleri yapılacak. Ayrıca teknik, yasal, ekonomik analizler ve kapasitenin belirlenmesine yönelik faaliyetler gerçekleştirilecek.



Asgari ücret desteğinden faydalananacak işyerleri

Usulsüz sigortalılıkta uygulanacak yaptırımlar

Mevcut bir işletmenin kapatılarak farklı bir ad ve unvan altında ya da bir iş birimi olarak açılması veya yönetim ve kontrolü elinde bulunduracak şekilde doğrudan veya dolaylı ortaklık ilişkisi bulunan şirketler arasında istihdamın kaydırılması, şahıs işletmelerinde işletme sahipliğinin değiştirilmesi gibi İşsizlik Sigortası Fonu katkısından yararlanmak amacıyla muvazaalı işlem tesis ettiği anlaşılan işyerleri, asgari ücret desteğinden faydalanamayacak. Ayrıca sigortalıların prime esas kazançlarını 2023 yılı temmuz ilâ aralık dönemi için SGK'ya bildirmediği veya eksik bildirdiği tespit edilen işyerlerinden İşsizlik Sigortası Fonunca karşılanan tutar, gecikme cezası ve gecikme zammıyla birlikte geri alınacak. Ancak belirtilen dönem ait aylık brüt asgari ücretin onda birini geçmeyecek tutarda eksik prime esas kazanç bildirimi yapıldığının tespiti durumunda SGK tarafından yapılacak ihtar üzerine 15 günlük süre içinde söz konusu eksikliği gideren işyerleri destekten faydalandırılmaya devam edilecek. Belirtilen yaptırımların yanı sıra kaçak ya da eksik bildirimlere bağlı olarak değişen idari para cezaları da uygulanıyor. Borçlu işverenler ise SGK'ya olan prim, idari para cezası ve bunlara ilişkin gecikme cezası ve gecikme zammı borçlarını tecil ve taksitlendirmişlerse bu tecil ve taksitlendirme devam ettiği sürece asgari ücret desteğinden faydalanabilecek.

Alt işverenlerin durumu

SGK 5510 sayılı Kanun uyarınca alt işverenler için müstakil işyeri dosyası tescil edilmediğinden ve alt işverenler sosyal sigorta yükümlülüklerini asıl işverene ait işyeri dosyası üzerinden yerine getirdiklerinden, alt işverenlerin kendi çalıştırmış oldukları sigortalıların asgari ücret desteğinden yararlanmaları için 1 Temmuz 2023-31 Aralık 2023 döneminde faaliyetine devam ediyor veya faaliyete yeni başlayacak olması gerekiyor.

Temmuz ayında güncellenen asgari ücret desteğinden her ölçekteki özel sektör işvereni faydalana-biliyor. Destek için başvuru şartına gerek yok. Asgari ücret desteği nakdi olarak değil, işverenlerin SGK'ya ödeyecekleri sigorta primlerinden mahsup edilerek sağlanıyor.



İsa KARAKAŞ

İSTİHDAMI desteklemek amacıyla son 20 yılda bölgesel ve ülke bazında çok sayıda teşvik ve destek uygulandı. Bu desteklerden biri de 2016 yılından beri asgari ücretin işverenlere yönelik maliyetlerini hafifletmek amacıyla her sene farklı miktar ve şekilde uygulanan asgari ücret desteğidir. Ocak-Haziran 2023 döneminde uygulanan asgari ücret desteği sona erdi. Bunun yerine temmuz ayından itibaren güncellenen asgari ücret dikkate alınarak, faydalanılacak yeni asgari ücret desteği öngörüldü. Konuyla ilgili esasları geçtiğimiz günlerde SGK tarafından açıklanarak uygulamaya konuldu.

DESTEK MİKTARI 647 TL

2023 yılı temmuz ila aralık dönemi

için günlük 16,66 TL ile çarpımı sonucu bulunacak (aylık 500 TL) tutar, işverenlerin SGK'ya ödeyecekleri sigorta primlerinden mahsup edilmek suretiyle destek sunulacak. Başka bir anlatımla destek nakdi para ödenmek suretiyle değil, işverenlerin SGK'ya ödemek zorunda oldukları sigorta primlerinden mahsup edilerek sağlanıyor. Destek tutarı ise İşsizlik Sigortası Fonu'ndan karşılanıyor. Belirtilen prime esas günlük kazanç tutarı, Sendikalar ve Toplu İş Kanunu hükümleri uyarınca toplu iş sözleşmesine tabi özel sektör işverenlerine ait işyerleri için 647 TL olarak esas alınıyor.

SEKTÖR AYRIMI YAPILMIYOR

Asgari ücret desteğinden genel olarak sektör ve işçi sayısı ayrımı olmaksızın belirli şartlarla her ölçekteki tüm özel sektör işverenleri faydalananıyor. Buna göre 4/1-a (SSK) kapsamında haklarında uzun vadeli sigorta kolları hükümleri uygulanan sigortalıları çalıştıran özel sektör işverenleri yararlanıyor. Sadece kısa vadeli sigorta kollarına tabi olan çırak, stajyer ve diğer sigortalılardan dolayı bu destekten faydalanmak mümkün değil. Bu destekten faydalanmak için başvuru şartı bulunmuyor. SGK işyeri numarasında mahiyet kodu (1) ve (3) olarak tescil edilen işyerlerinden Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanun'a ekli (I), (II), (III) ve (IV) sayılı cetvellerde sayılan kamu idareleri ile bu kanuna ekli (I), (II), (III) ve (IV) sayılı cetvellerde sayılan kamu idareleri niteliğinde olduğu halde mahiyet kodu (2) olarak tescil edilen işyeri işverenleri söz konusu destekten yararlanamayacak.

BAŞVURU ŞARTI YOK

İşverenler asgari ücret desteğinden başvuru şartı aranmaksızın yararlandıklarından, ilgili idarelerin (işverenlerin), Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanun'a ekli (I), (II), (III) ve (IV) sayılı cetvellerde yer alan bir kuruluş olmasına karşın asgari ücret desteğinden yararlanmaları halinde;

■ Mezkur kanuna ekli (I), (II), (III) ve (IV) sayılı cetvellerde yer aldıklarına dair ilgili kurumdan alınacak belge ile Sosyal Güvenlik İl/Merkez Müdürlüğüne başvurarak asgari ücret desteğinden yararlanılmalarının sonlandırılmasını talep etmeleri,

■ Bahse konu kanuna ekli (I), (II), (III) ve (IV) sayılı cetvellerde belirtilen kuruluşlar kapsamında olduklarını beyan ettikleri yazı ile yapılan başvuru gereğince asgari ücret desteği uygulamalarının sonlandırılması,

■ Anılan kanun uygulamasının, işveren talebine gerek kalmadan SGK tarafından otomatik olarak başlatılmış olması, bu bağlamda, işverene yüklenecek bir kasıt ve kusurdan bahsedilemeyeceği dikkate alındığında, yersiz yararlandığı kabul edilebilecek destek tutarlarının gecikme cezası ve gecikme zammı hesaplanmadan tahsil edilmesi söz konusu olacak.

1 Ocak 2023 tarihinden önce tescil edilmiş olan işyerlerinde kapsama giren sigortalılar (malullük, yaşlılık ve ölüm sigortasına tabi olan) için verilen 1, 4, 5, 6, 13, 14, 20, 24, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 47, 51, 52, 53, 54, 55, 90, 91, 92 no'lu belge türlerinden dolayı anılan destekten yararlanacak.

CES 2024

Las Vegas, Amerika Birleşik Devletleri
9 - 12 Ocak 2024

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

**TURKISH
TECH**

Tüm Teknolojik Gelişmeler CES 2024'de!

CES 2024

- 11 farklı mekanda 186.000 m²'den fazla sergi alanı
- 151 ülkeden 3.200'ü aşkın katılımcı ve 118.000 ziyaretçi
- 4815 uluslararası basın mensubu katılımı
- 248 Konferans oturumlarında 930 konuşmacı

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant inşaat organizasyonu
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar web sitesinde firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İştirak Broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar giriş kartı
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- T.C Ticaret Bakanlığı'nın teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı: 6 m²

Katılım bedeli : 2.000 ABD Doları/m²



**İSTANBUL
TİCARET
ODASI** 1882

Pelin Karamahmutoğlu / Çağrı Oluç / Esra Avcioğlu

Tel : 0212 455 65 06 / 0212 455 61 05 / 0212 455 61 10

E-Posta : pelin.karamahmutoglu@ito.org.tr / cagri.oluc@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr

GSM : 0530 962 01 39

444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAGIÇ

Genel Yayın Koordinatörü
Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Özcan Tokel

Genel Yayın Yönetmeni
Tamer Çerçi

Basın ve Süreli Yayınlar Müdürü
Şükruhan Dolu

Sorumlu Yazışları Müdürü
Doğan Erdoğan

Gazete Yayın Sorumlusu
Dilşah Sarıhasan

Yayın Direktörü
Canan Bilgin

Dijital Yayın Sorumlusu
Fedayi Yıldırım

Haber Merkezi

Adem Örhun, Sümeyra Yanış Topal, Şeref Kılıçlı, Barış Cabacı

www.istanbulticaretgazetesi.com

İlker Başöz, Necmi Uysal, Hamit Eteevrars

Reklam Abonelik Grafik Fotoğraf
Cengiz Abdülkadir Osman Kuvvet Kamil
Kazan Yıldız Kuvvet 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: 22.09.2023

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 / Bahçelievler/Tel: 0212 454 30 00

Yazılımda yetenekli öğrencilere geleceğin şifrelerini veriyoruz

İstanbul Ticaret Odası'nın kurduğu ve 320 saat yazılım eğitiminin verildiği yazılım-bilişim akademisi SoftITo'nun 2'nci dönem kayıtları başladı. İTO Başkanı Şekib Avdagiç, SoftITo'da istihdam hedefli bir yazılım ekosistemi oluşturmak istediklerini belirterek, "Yetenekli öğrencilere geleceğin şifrelerini veriyoruz" dedi.



İSTANBUL Ticaret Odası'nın (İTO) faaliyete geçirdiği yazılım-bilişim akademisi SoftITo'nun 2'nci dönemi için başvurular başladı. Belirli bir altyapıya sahip olmayı gerektiren ücretsiz yazılım eğitimleri eleme usulüyle yürütülecek.

320 SAATLİK EĞİTİM

İlk olarak, frontend (web sitesi önyüz tasarımı ve geliştirilmesi) ile mobile app developer (mobil uygulama geliştirme) eğitimleri verilecek. Sonraki etaplarda ise 'backend developer (arka planda çalışan sistemlerin kurgulanması), game developer (oyun geliştirme), embedded systems developer (gömülü yazılım mühendisi), bilişim güvenliği mimarı, veri analitiği' programları yer alacak. İki ay boyunca online ve Yeşilköy İstanbul Dünya Ticaret Merkezi'ndeki tam donanımlı sınıflarda yüz yüze verilecek dersler 320 saatte tamamlanacak.

İSTİHDAM HEDEFLİ YAZILIM EKOSİSTEMİ

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, SoftITo'da istihdam hedefli bir yazılım ekosistemi oluşturmak istediklerini belirterek, "Yazılımla Türkiye'yi dijital çağın önüne taşıma fırsatı yakalayacağız" dedi. Yazılımın sürekli değişimin yaşandığı bir endüstri içinde olduğunu vurgulayan Avdagiç, "Eğitim alan öğrencilerimize



Önce teknik sınava davet

Programa göre adaylar önce online teknik sınava ve mülakata davet edilecekler. Ardından ise 1 aylık online eğitim başlayacak. Bu aşamayı da geçen öğrenciler, yüz yüze laboratuvar eğitimine geçiş yapmaya hak kazanacaklar.

yeni yazılım trendlerini anlatıyoruz. Yetenekli öğrencilere geleceğin şifrelerini veriyoruz. İçlerindeki parıltıyı ortaya çıkaracak, umut veren bir kıvılcım başlatmak istiyoruz" diye konuştu.

İHTİYACA GÖRE YENİ PROGRAMLAR

Şekib Avdagiç, yetenekli yazılımcılara yönelik çeşitlenen ve dönüşen ihtiyaçlar çerçevesinde SoftITo'nun eğitimlerini yeni programlarla artıracaklarını da sözlerine ekledi.

Başvuruları yenilenen www.softito.com.tr adresinden alınan eğitim için son başvuru tarihi 8 Ekim 2023 olarak belirlendi.

İlk etaba 9 bini aşkın başvuru geldi

Yazılımcı olmak isteyenlere ücretsiz fırsat eşitliği sunmayı hedefleyen SoftITo programının ilk etabına, 52 şehir ve 7 yabancı ülke dahil toplamda 9 bini aşkın kişi başvurdu. Yapılan değerlendirme ile eğitime kabul edilen ve sınavları başarıyla tamamlayan 146 yazılımcı ise mezun oldu.



Togg, İTO'ya ulaştı

TÜRKİYE'nin yerli ve milli otomobili Togg, Türkiye'nin en büyük ticaret odası olan İstanbul Ticaret Odası'na ulaştı. İTO Başkanı Şekib Avdagiç, sosyal medya hesabından yaptığı paylaşımında, milli gurur vesilesi Togg ile ilgili

şunları söyledi: "Ve yerli ve milli otomobilimiz Togg, İstanbul Ticaret Odamızda... Yönetim Kurulu Üyelerimiz ile birlikte T10X'i yakından inceledik ve bir kez daha gurur duyduk. Emeği geçen herkesi kutluyoruz. Yolu açık olsun."

BİRİKİMLERİNİZ SEÇTİĞİNİZ SEKTÖRLERLE BÜYÜSÜN

PROJE TERCİHLİ ÖZEL FON HAVUZU

TÜRKİYE'DE İLK

EĞİTİM

TARIM ve ORMANCILIK

MADENCİLİK

ULAŞTIRMA ve DEPOLAMA

İMALAT

SAĞLIK

TOPTAN ve PERAKENDE

İNŞAAT

KAMU YÖNETİMİ ve SAVUNMA

ENERJİ

SEKTÖRLER

ŞİMDİ EMLAK KATILIMLI OL!

EmlakKatılım

Gücüne Güven

emlakkatilim.com.tr 0850 222 26 26

Lider firmaya Türkiye daveti



Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Birleşmiş Milletler (BM) 78. Genel Kurulu'na katılmak ve çeşitli temaslarda bulunmak üzere gittiği ABD'nin New York şehrinde Tesla, X sosyal medya platformu ve SpaceX'in CEO'su Elon Musk'ı kabul etti. Cumhurbaşkanı Erdoğan, Musk'a, Tesla'nın 7'nci fabrikasını Türkiye'de kurması için çağrıda bulundu, İzmir'de düzenlenecek TEKNOFEST'e davet etti. Cumhurbaşkanlığı İletişim Başkanlığı'ndan yapılan açıklamaya göre görüşmede, Erdoğan, Musk'a, Türkiye'nin teknoloji alanındaki atılımlarını, Dijital Türkiye Vizyonu ve Ulusal Yapay Zeka Stratejisi'ni anlattı. Erdoğan'ın, Tesla'nın Avrupa'daki 2'nci fabrikası için Türkiye'ye yatırıma davet ettiği Musk, halihazırda çok sayıda Türk tedarikçi firmanın Tesla ile çalıştığını, Türkiye'nin sonraki fabrika için en önemli adaylar arasında olduğunu kaydetti. Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın, Starlink ve yapay zeka konusunda işbirliğine açık olduğunu belirtmesi üzerine Musk, Starlink uydusu hizmetlerini Türkiye'de sunma konusunda gerekli lisansı alabilmek için Türk yetkililerle çalışmayı arzu ettiklerini iletti.



Türkiye Yatırım Konferansı, ABD'li ve Türk yetkililerin katılımıyla büyük bir başarıyla gerçekleşti. Konferansta, Türkiye'nin ABD ile ekonomik ilişkilerini güçlendirmek ve yatırım fırsatlarını artırmak için çeşitli adımlar atıldı. Türk iş dünyası, Türkiye-ABD arasında hedeflenen 100 milyar dolarlık ticaret hacminin, ABD'li yatırımcıların Türkiye'ye olan ilgisiyle gerçekleşebileceğini vurguladı.

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Türkiye'nin ABD ile ilişkilerini hem siyasi hem de ekonomik alanda geliştirme önemini anlattı ve ticaret hacmini artırma hedefini paylaştı. Ayrıca iki ülke işbirliğinin enerji, savunma ve teknoloji alanlarında daha fazla potansiyel taşıdığına dikkat çekildi. Türkiye'nin yatırımcıları cezbetme kararlılığı konferansta öne çıktı.

100 milyar dolar için ABD'li yatırımcı iştahlı



BİRLEŞMİŞ Milletler (BM) 78. Genel Kurulu vesilesiyle ABD'ye giden Türk heyeti, süreci Türkiye için bir iletişim ve farkındalık fırsatına çevirdi. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan liderliğindeki Türk heyeti; Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, Ticaret Bakanı Ömer Bolat, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fatih Kacır, Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanı Mehmet Özhaskeci, Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi Başkanı Burak Dağhoğlu, TBMM Sanayi, Ticaret, Enerji, Tabii Kaynaklar, Bilgi ve Teknoloji Komisyonu Başkanı Mustafa Varank, TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, DEİK Başkanı Nail Olpak ve TAİK Başkanı Mehmet Ali Yalçındağ ile etkili bir programlar serisi gerçekleştirdi. Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) ile Türkiye-ABD İş Konseyi (TAİK) tarafından düzenlenen 13. Türkiye Yatırım Konferansı ise ikili ticarete yönelik beklentileri yükseltti.

200 YATIRIMCI KATILDI

Türkiye Yatırım Konferansı, geleneksel olarak her yıl New York'ta Birleşmiş Milletler Genel Kurulu dönemine denk gelen bir etkinlik olarak düzenleniyor. Bu önemli toplantı, ABD iş dünyasının Türk yetkililerle doğrudan görüşme fırsatını sunuyor. Bu yılki konferans, Goldman Sachs'ın genel merkezinde ve 200'e yakın yatırımcının katılımıyla büyük bir başarıyla gerçekleşti. Katılımcıların büyük bir kısmını ABD'li yatırımcılar oluşturdu ve özellikle ABD'li fon yöneticilerinin sayısının artması dikkat çekiciydi. Toplantıda, yatırımcıların güveninin temin edilmesinin önemini vurgulandığı belirtildi. Konu hakkında yapılan açıklamalarda, ilgili yatırımcıların Türkiye'ye iş dünyasını davet ederken, güven oluşturma mesajları ilettiği ifade edildi. Açıklamalarda, ayrıca Türkiye'ye yönelik yatırım fırsatlarının artacağına dikkat çekildi.

HEDEFLER GERÇEKÇİ

Cumhurbaşkanı Erdoğan, TAİK 13. Türkiye Yatırım Konferansı'nda yaptığı konuşmada, Türkiye'nin ABD ile ilişkilerini hem siyasi düzlemde ilerletmenin hem de ekonomik alandaki işbirliğini çeşitlendirmenin gerekliliğini vurguladı. İki ülke arasındaki potansiyelin, yeni teknolojilerden kritik sektörlerle, inovasyondan imalata, yapay zekadan siber güvenliğe kadar geniş olduğunu belirtti. Ayrıca, Türkiye ve ABD arasındaki ekonomik işbirliğinin önemine dikkat çekti. İki ticaret hacminin son 10 yılda 1.5 katına çıktığını, ABD'nin Türkiye için önemli bir ticaret ortağı olduğunu ifade etti. Ancak hedeflerinin ikili ticaret hacmini 100 milyar dolara çıkarmak olduğunu söyleyen Cumhurbaşkanı Erdoğan, enerji sektöründe işbirliği için büyük potansiyel olduğunu ve Türkiye'nin enerji alanında hızla ilerlediğinin altını çizdi. TAİK Başkanı Mehmet Ali Yalçındağ, "Yatırımcılarda 'Türkiye iştahının' çok fazla olduğunu görüyoruz. Hedefler bu iştahla sağlanabilir. Bu karşılıklı iştah sayesinde Türk ihracatçıların 27 trilyon dolarlık ABD pazarına daha çok yaklaşacağını öngörüyoruz" değerlendirmesinde bulundu.

Fon akışı artacak

Türkiye'nin Orta Vadeli Programı'nın (OVP) anlatıldığı toplantıda, ülkedeki yatırım ortamı ve fırsatları ele alındı. Toplantıda, para politikası sıkılaşmasının enflasyonu düşürmeye yardımcı olacağı ve mali disipline yönelik atılan adımlara değinen Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, şunları söyledi: "Yatırımcılarla görüşmelerimizin Türkiye için yeni bir sayfa açacağını görüyorum. Burada ekeceğimiz fidanlar,

kısa sürede meyvesini verecektir. Türkiye'nin, yatırımcılar nezdinde heyecan uyandırmaya devam ettiğini gözlemlemek sevindirici oldu. Cumhurbaşkanımızın, enflasyonun kontrol altına alınmasına yönelik politikalarımıza verdiği tam destek, politika çerçevemize güveni artıran en önemli unsur. Bu görüşmelerimizin Türkiye'ye fon akışında katkısı olacağına inanıyorum."

Türkiye-ABD ittifakı

Ticaret Bakanı Ömer Bolat, 13. Türkiye Yatırım Konferansı'nda ABD ile ticaret hacmini 100 milyar dolara çıkarmayı ve ekonomik ilişkileri geliştirmeyi amaçladıklarını belirtti. Türkiye'nin tedarik zinciri güvenilirliği ve genç işgücü ile ABD'li yatırımcılar için çekici olduğunu belirten Bolat, Türkiye'nin yatırım ortamını güvence altına almayı hedeflediklerini vurguladı. Bolat, "Yeni dönemde Türkiye-ABD ittifakı daha da önem kazandı. Yatırımcıları, Türkiye'deki yatırım

fırsatlarından yararlanmaya davet ediyoruz. ABD ve Türkiye'deki iş çevreleriyle fırsatları değerlendirebilirsek 100 milyar dolarlık ticaret hacmi hedefimize rahatlıkla ulaşabiliriz. Kararlılığımızı sürdürürsek bu başarılabılır. Türkiye'nin ticaret ve yatırımlarda temel vizyonu, dijital ve yeşil dönüşümü tamamlamaya rekabet gücü yüksek bir üretim ve ticaret üssü haline gelmektir" dedi.

Teknoloji yüzyılı

Citi'nin New York'taki genel merkezinde iş dünyasıyla bir araya gelen Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, Türkiye'nin büyüme performansının OECD ve G20 ülkeleri arasında ilk sıralarda yer aldığını ve yerli otomobil Togg gibi önemli projelere odaklandığını vurguladı. Kacır, "Türkiye, 'Türkiye Yüzyılı' vizyonu ile teknolojik kapasitesini artırmayı ve çığır açıcı teknolojilerde küresel bir merkez olmayı hedefliyor. Bunu da

ABD'li teknoloji şirketleriyle yapacağı ortaklık ve ABD'li şirketlerin Türkiye'ye yatırım yapmasıyla sağlayabiliriz" diye konuştu. Kacır, Elon Musk'ın Türkiye'ye yatırım yapmaya sıcak baktığını belirterek, "Elon Musk, Starlink uydusu hizmetleri konusunda yetkili kurumlara çalışmayı ve Türkiye ile işbirliği yapmayı arzu ettiğini belirtti. Bu bir başlangıç olacak" mesajını verdi.

Light + Building 2024

Frankfurt / Almanya
3 - 8 Mart 2024

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

AYDINLATMA TRENDLERİ, EV VE YAPI OTOMASYONU TEKNOLOJİLERİ İLE LIGHT + BUILDING FUARI'NDA YERİNİZİ ALIN

LIGHT + BUILDING 2024

- Dünyanın lider aydınlatma ve yapı teknolojileri fuarı
- 53 ülkeden katılımı
- 150.000 ziyaretçi
- Yaklaşık 250.000 m² sergileme alanı
- Üç ayrı ihtisas salonunda Türkiye Milli İştirak Organizasyonları
- Dekoratif Aydınlatma
- Teknik Aydınlatma
- Elektrik Mühendisliği, Ev ve Yapı Otomasyonu, Komponent ve Güvenlik sistemleri

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu, temel aydınlatma
- Nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İştirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme
- Devlet desteğine ilişkin ilgili Birlik tarafından talep edilen dosya masrafı

ÖDEME PLANI

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



Akif Gönüllü / Gülin Gürsoy / Gökhan Çapkin

Tel : 0212 455 6119 / 455 6117 / 455 6116
E-Posta : akif.gonulcu@ito.org.tr / gulcin.gursoy@ito.org.tr / gokhan.capkinc@ito.org.tr
GSM : 0530 931 31 08 / 0530 151 42 33 / 0530 664 86 22
444 0 486 | ito.org.tr | @itokurumsal

e-ihracatta 25 ülke hedefi

Genel ihracat içinde yüzde 1 olan e-ihracatın payını yüzde 10'a çıkaracak araçlar bir bir devreye alınıyor. Çevrimiçi tüketimde küresel payı yüzde 90 olan 25 ülke hakkında ipuçları veren Potansiyel E-İhracat Pazarları Raporu, döviz geliri elde etmek isteyen girişimcilerin rehberi olacak.



ORTA Vadeli Program'a (OVP) göre, mal ihracatı 2026 yılında 302 milyar dolar, hizmet ihracatı ise bu yıl 110 milyar dolar, 2028'de 200 milyar dolar olacak. Bu hedefler için projeler bir bir hayata geçirilirken, ihracatçıların sayısı da artıyor. Resmi rakamlara göre, ihracatçı şirket sayısı 115 bine ulaştı. Üstelik Türkiye, internet ortamında satılabilecek ürün üreten (Çin'den sonra) ikinci ülke. Çelikten seramiğe, beyaz eşyadan yazılıma kadar birçok sektörde Türk ihracatçısının bilinirliği arttı. Ticaret Bakanı Ömer Bolat, bu dönemin sloganını, "Tek yol ihracat yapmak, döviz gelirlerimizi artırmak" olarak açıkladı. Bolat'ın paylaştığı bilgiye göre, 2024 bütçesinde ihracat destekleri yüzde 100'den fazla artırılarak 20 milyar lira olacak. Bu hedefler kapsamında ağustos ayında 'E-İhracat Destekleri Rehberi' yayınlayan Ticaret Bakanlığı, önceki hafta da 'Potansiyel E-İhracat Pazarları Raporu'nu yayınladı. Döviz kazandırıcı ticari faaliyetlerin öneminin arttığı günümüzde bu



Adem ORHUN

raporlar, e-ihracat yoluyla dış pazarlardan gelir elde etmek isteyenler için rehber olacak. Bu kaynaklar, Türkiye'nin genel ihracatı içinde yüzde 1 olan e-ihracatın payının yüzde 10'a çıkarılması için de önemli bir araç olacak.

YENİ NESİL KURUM

İhracat Genel Müdürlüğü, E-İhracat, Dijital Pazarlama, Davranışsal Kamu Politikaları ve Yeni Nesil Teknolojiler Dairesi tarafından hazırlanan 'Potansiyel E-İhracat Pazarları Raporu'nda 25 ülke hakkında bilgiler yer alıyor. Ticaret Bakanı Ömer Bolat, rapor hakkında yaptığı açıklamada, "Bakanlığımızın 'Uzak Ülkeler Stratejisi'ni merkeze alarak e-ihracat özelinde belirlenen potansiyel ülkelere yönelik kapsamlı bir çalışma gerçekleştirdik" dedi. e-ticaretin dünya genelinde artan önemine dikkat çeken Bolat, ayrıca şunları söyledi: "Ticaret Bakanlığı olarak ülkemizin dijital dönüşümüne öncülük ederek; markalarımız ile ürünlerimizin küresel pazarlara başarıyla ulaşmasını ve e-ticaret alanında da Türkiye'nin önemli bir tedarik üssü olmasını hedefliyoruz."

NEDEN 25 ÜLKE?

Uzak Ülkeler Stratejisi'nde 18 ülke yer alıyor. e-ticaret hacimleri açısından küresel pazarın yüzde 90'dan fazlasını bu 25 ülke oluşturuyor. Dolayısıyla e-ihracata yönelik rapor, Uzak Ülkeler Stratejisi'ni de tamamlıyor. Potansiyeli yüksek ülkelerin e-ticaret

ekosistemlerinin genel durumunu yansıtan ve önemli fırsatları gösteren raporda ülkeler hakkında bilgi verilen bazı başlıklar:

- Pazaryerleri ve Özel Günler
- Sosyal Medya Kullanımı
- E-Ticarete Yönelik Düzenlemeler
- Gümrük Vergileri ve Muafiyetleri
- Dijital Cüzdanlar ve Ödeme Sistemleri
- Hızlı Kargo Firmaları
- Lojistik Performans Endeksindeki Sırası

YEREL PAZARYERLERİ

Raporda, Amazon ve Alibaba gibi küresel pazaryerlerinin, incelenen ülkelerdeki yapılanmalarına dikkat çekildi. Söz konusu platformların yanı sıra yerelleşmenin ön plana çıktığı, bölgesel bazda popülaritesi olan pazaryerleri de bulunuyor. Örneğin; Latin Amerika'nın büyük bir bölümünde söz sahibi olan Mercado Libre, Güneydoğu Asya Ülkeler Birliği (ASEAN) ülkelerinde Shopee, Kuzey ve Orta Afrika'da ise Jumia, bölgesel bazda hakim olan pazaryerleri. Japonya, Güney Kore, Güney Afrika ve Şili'de sırasıyla Rakuten, Coupang, Takealot, Falabella; İspanya, Fransa, Birleşik Arap Emirlikleri, Mısır, Almanya ve Birleşik Krallık'ta ise El Corte Ingles, leboncoin.fr, Noon.com, Jumia.eg ve amazon.co.uk gibi yerel pazaryerlerinin etkili olduğu tespitine yer verildi.

İPUÇLARI DA VAR

Raporda ayrıca 'ipuçları' da bulunuyor. Bu bölümde de sınır ötesi e-ticaret pazarında başarılı olmak için dikkate alınması gereken önemli faktörler

açıklandı. Artık ihracatçıların ve girişimcilerin, bu rapordaki bilgileri kullanarak ve e-ihracat destekleri rehberinde bahsi geçen kalemleri dikkate alarak daha cesaretle ve döviz getirici e-ihracat faaliyetinde bulunmaları bekleniyor. Bu kapsamda son haftalarda global firmaların Türkiye'de yaptığı işbirliklerinin ve açıklanan yatırım kararlarının da e-ihracat için yeni imkanlar

PttAVM ile Katar işbirliği

PttAVM.com, Türk ürünlerinin dünya pazarlarına ulaştırılması için Katar Posta İdaresi ile işbirliği yaptı. Türk firmalarının ürünleri, Türkiye'deki platforma benzeyen <https://turkishsouq.com> üzerinden Katar'ın finansman desteğiyle dünyanın dört bir yanına gönderilebilecek. PTT ayrıca, Almanya ve İngiltere vanşli e-ticaret ve bireysel küçük paket gönderileri için indirimi uyguluyor. Bu ülkelere teslimde takipli gönderi hizmeti de veriliyor.

oluşturacağı öngörülüyor.

Bu arada Alibaba ve Trendyol, Türkiye'de 2 milyar dolarlık yeni yatırım yapacağını açıkladı. Bu yatırımlarla, Ankara'da veri merkezi ve depo, İstanbul'da e-ihracat merkezi kurulacağı bildirildi. Bu şekilde Türkiye'de üretilen ürünlerin, e-ticaret yoluyla küresel pazarlara ihraç edileceği kaydedildi. Girişimciler bireysel sistemleriyle olduğu kadar büyük platformlarda yer alarak, ürünlerini ihraç edebiliyor. Bu bakımdan Türkiye'de yapılan bu yatırımlar da girişimciler için önemli alternatiflerden birini oluşturuyor.

Potansiyel 25 ülke

ABD, Almanya, Avustralya, BAE, Brezilya, Birleşik Krallık, Çin, Endonezya, Filipinler, Fransa, Güney Afrika, Güney Kore, Hindistan, İspanya, Japonya, Kanada, Malezya, Meksika, Mısır, Nijerya, Pakistan, Rusya, Şili, Tayland, Vietnam.

Lojistik hakkında kritik öneriler

Raporda ülkeler hakkında birçok püf nokta ve örnekler de yer alıyor. Verilen bilgilerden bazıları şöyle:

Avustralya'da sınır ötesi e-ticaret talebini karşılamak için uluslararası lojistik sağlayıcıları, ek kapasiteye yatırım yapıyor. DHL, güneybatı Pasifik bölgesindeki e-ticaret kapasitesini ve teslimat hızını artırmak amacıyla 2021 yılında yeni bir Avustralya-Singapur kargo hizmeti başlattı.

Brezilya'da, coğrafi sebeple yerel lojistik hizmetleri oldukça dağınık. Yerel posta teşkilatı (Correios) birçok noktaya etkin bir şekilde dağıtım yapamıyor. Ülkede dağıtım yapmak için birden çok lojistik hizmet sağlayıcısı ile çalışmak gerekiyor. SHL Logistica, LogHouse ve Direct firmaları tarafından sipariş karşılama hizmeti veriliyor. Ülkedeki 300 lojistik firmasıyla tek tek anlaşma yapmak yerine bir lojistik entegratörüyle çalışmak avantajlı olabiliyor.

ÇİN'DE HIZLI TESLİMAT

Çin'de ise satın alma kararını etkileyen en büyük faktör hızlı teslimat. Hatta tüketiciler aynı gün teslim istiyor. Tüketicilerin bu yöndeki tercihi, çevrimiçi pazaryerlerinin, ülkenin birçok yerinde depolar kurarak ürün stoklamasında, lojistik ve depolama altyapılarını geliştirmesinde büyük rol oynadı.

Belirli bölgelerde 'E-Zone' denen pilot bölgeler kurularak Çin'den ihraç edilecek eşyaların buralarda konsolide edilmesi ve lojistik faaliyetlerin maliyet-etkin şekilde kurgulanması sağlandı. Ayrıca Çin'de belirli merkezlerde konsolidasyon istasyonları hizmet veriyor.

FRANSA'DA MEVZUAT

AB ülkesi Fransa'da tüketici haklarına çok dikkat edilmesi gerekiyor. Bu ülkede sınır ötesi e-ticaret, toplam e-ticaretin yüzde 14.6'sını oluşturuyor. Yerel bir site oluşturulurken, Fransızca diline, satış, vergi ve iade kurallarına uyulması gerekiyor. Dikkate alınması gereken başka bir nokta da müşteri yorumlarını yönetmek, sosyal medya stratejilerini etkili bir şekilde kullanmak.

ABD'DE İADE MERKEZİ

ABD'de ise ürünlerin etiketlenmesi sırasında izlenecek kurallara riayet edilmesi ciddi önem arz ediyor. ABD pazarına girecek firmaların bir veya daha fazla sayıda çevrimiçi satış sitesi platformuna üyeliklerinin yanı sıra gönderilen malların fiziki olarak depolanacağı, paketleneyeceği, malın müşteriden iade süreçlerinin yönetilebileceği, fiziki sipariş karşılama merkezi (Fulfillment Center) olması ve satıcının bu sisteme çevrimiçi olarak entegre olabilmesi kritik rol oynuyor.

Yol haritasını oluşturacak

İstanbul Ticaret Üniversitesi İşletme Fakültesi Uluslararası Ticaret (İngilizce) Bölüm Başkanı Prof. Dr. Figen Yıldırım, "Küreselleşmenin ve küresel tedarik zinciri yönetimi oyuncusu olmak için Uzak Ülkeler Stratejisi'nin gereği e-ihracat uygulamaları büyük önem taşıyor" dedi. Yıldırım, İstanbul Ticaret'e yaptığı değerlendirmede şunları söyledi: "e-ihracat uygulamalarına yönelik kılavuzlarla, birçok alanda uygulamadaki kararsızlıkların aşılmasını sağlayacak yol haritası oluşturulduğu görülüyor. Ayrıca ihracat süreçlerinin dijital sisteme geçmesi ve elektronik ticaretin yanında blockchain uygulamalarının küresel tedarik zinciri sistemine adapte edilmesi konusunda da çalışmaların sürdüğü bilgisine sahibiz. Teknolojiyi adapte ettiğimiz ihracat pazarlaması anlayışı Türkiye markasını uzak pazarlarda duyurmasına katkı sağlayacaktır. Hiç kuşkusuz, hedef pazar odaklı hedef pazarlama stratejisi tam olarak uygulandığında sonuç çeşitlendirmeyi artıracak büyütecek ve pazardaki yeni pastalardan pay almamızı artıracaktır."



e-ihracat konsorsiyumu destekleri semineri

Ticaret Bakanlığı'nın ağustos ayında yayınladığı 'e-ihracat Destekleri Rehberi'nde 'e-ihracat konsorsiyumları' da yer alıyor. İstanbul Ticaret Odası da 'e-ihracat konsorsiyumu destekleri' bilgilendirme semineri düzenliyor.

27 Eylül Çarşamba günü 10.00-13.00 saatlerinde düzenlenecek seminerde Ticaret Bakanlığı'ndan, konsorsiyumdan ve ilgili firmalardan temsilciler, şu başlıklarda üyelere ve girişimcilere bilgi verecek:

- Yeni Nesil E-İhracat Teşvikleri: Nedir, Kimler Faydalanabilir?
- E-İhracat Konsorsiyumu Nedir? İhracatçılara Faydaları Nelerdir?
- E-İhracattaki Sorunlar ve Buna İlişkin Çözüm Yolları
- Örnek Vaka Çalışması

E-İHRACAT KONSORSİYUMLARI





Tüm sektörler züccaciye gibi olsa

Züccaciye sektörünün performansını, 'başarı tablosu' olarak tanımlayan İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu, "Bu başarı tablosunu her sektörde görmüş olsak, inanıyorum ki Türkiye ekonomisi çok daha güçlü olurdu" dedi



ZÜCCACİYECİLER Derneği'nin (ZÜCDER) desteğiyle düzenlenen 33. Züchex Ev ve Mutfak Eşyaları Fuarı, sektörlerin rekabetçiliğini de gündeme getirdi. TÜYAP'ta gerçekleştirilen ve sektörünün dünyadaki 3'üncü, Avrupa'daki 2'nci büyük fuarı olan etkinlik, 150'den fazla ülkeden 1.200 markayı buluşturdu. 100 bin metrekairelik kapalı alana sahip 14 salonun tamamını dolduran Züchex'te, fuarın bahçesine açılan stantların tamamı da tükendi. ZÜCDER Başkanı Mesut Öksüz, açılış töreninde yaptığı konuşmada, 2022'de toplam 6.12 milyar dolar ihracata karşılık 1.47 milyar dolar ithalat yaparak sektörün 4.65 milyar dolar dış ticaret fazlası verdiğini belirtti.

HEDEF İLK 5

Öksüz, Türkiye ekonomisine ciddi katkılar sunduklarını, bu yıl da hedeflerinin 7 milyar dolar ihracat olduğunu dile getirerek, şunları kaydetti: "Yaşadığımız felaketler neticesinde ihracatımızda düşüş meydana gelse de geçen yılın üzerinde bir performans sergiliyoruz. Züchex ile de en az 2 milyar dolarlık bir iş hacminin gerçekleşmesini bekliyoruz. Züccaciye ve mutfak eşyaları sektörümüzde Türk üreticisi ürün kalitesi ve hizmet anlamında güzel bir noktaya ulaştı. Bugün 'Made in Türkiye' birçok pazarda tercih edilen bir marka haline geldi. Hedefimiz ise Türkiye'yi dünyanın ilk 5 züccaciye ihracatçı ülke konumuna getirmek."



Başarı tablosu

Fuarın açılışında konuşan İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu, yaklaşık 300 milyar dolarlık dünya sofa ve mutfak eşyaları ihracat pazarında Türk züccaciye sektörünün performansının mutluluk verici olduğunu dikkat çekti. Sektörün daha üst noktalara çıkabileceğine inandıklarını belirten Develioğlu, şöyle devam etti: "Çünkü yenilikleriyle bugün tasanımlarıyla, kaliteyle heyecan verici ürünlere sahip olduğumuzu biliyoruz. Sektörün 2022'de 1.47 milyar

dolarlık ithalatıyla 4.65 milyar dolar dış ticaret fazlası vermiş olması son derece önemli. Üstelik son 10 yıla göre ihracat değeri yüzde 54 artmış. Buna karşı ithalat son 10 yılda yüzde 10 azalmış. Bu, sektörün müthiş bir rekabet gücünün olduğunu gösteriyor. Bu başarı tablosunu her sektörde görmüş olsak, inanıyorum ki Türkiye ekonomisi çok daha güçlü olurdu. Yerli üretim yatırımlarının artıyor olmasına da bu başarının sürdürülebilirliğine işaret ediyor."

Trakya'nın endüstriyel buluşmasında mutlu son

ÇERKEZKÖY Ticaret ve Sanayi Odası (ÇTSO) ile Çerkezköy Belediyesi işbirliğinde organize edilen ve 'Trakya Bölgesi'nin ilk ve tek endüstriyel fuarı' olarak anılan Çerkezköy Endüstriyel Fuarı (ÇEF 2023), yedinci kez kapılarını ziyaretçilere açtı. Metal, makina, alüminyum, elektrik, elektronik, plastik ve ambalaj sektörlerinde üretim yapan firmaların stant açtığı fuar, bu yıl da katılımcı ve

ziyaretçilerini mutlu ederek sona erdi. Fuarın; bölgedeki KOBİ'lerin, büyük ölçekli firmalarla işbirliğini artırmasına katkı sağlarken, büyük ölçekli firmaların da yan sanayi sektörlerini daha yakından tanınmasına fırsat sunduğu kaydediliyor. Çerkezköy Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Ahmet Çetin, verimli görüşmelere sahne olan fuara katılan firmalara teşekkür plaketi takdim etti.



75 MİLYAR DOLAR İÇİN

Afrika ihracatta ÖNCELİKLİ BÖLGE

Toplam ihracatının yüzde 9.3'ünü Afrika ülkelerine gerçekleştiren Türkiye, kadim kıta ile kazan-kazan temelinde ticaret ufkunu genişletiyor. Kıta ile 75 milyar dolarlık ticaret hedefine işaret eden Ticaret Bakan Yardımcısı Özgür Volkan Ağar, Afrika'nın, Türkiye dış ticaret politikasında her zaman öncelikli bölgeler arasında yer aldığını söyledi.

SON 10 yılda Afrika kıtasına ihracatını 13.3 milyar dolardan 24 milyar dolara çıkaran Türkiye, ilk etapta ikili ticaret hacmini 50 milyar dolara, ardından da 75 milyar dolara yükseltmeyi planlıyor. Bunun için birbiri ardına Afrika iş zirveleri düzenleniyor, kıta ülkelerine yönelik karşılıklı heyetler gerçekleştiriliyor, ticaret diplomasisi kesintisiz sürüyor.

50 ÜLKEDEN İŞ İNSANI

Türkiye ile Afrika arasındaki işbirliğini ticareti geliştirmeye odaklanan Dünya Sektörler Arası İşbirliği Forumu (World Cooperation Industries Forum-WCI FORUM) da çalışmalarını sürdürüyor. İstanbul Wow Convention Center'da gerçekleştirilen 9. WCI FORUM, Afrika'nın 50 ülkesinden 1.500'e yakın iş insanını Türk üretici ve ihracatçıları ile bir araya getirdi. Türkiye'den 400'ü aşkın üretici ve ihracatçının katıldığı forumun açılışında konuşan Ticaret Bakan Yardımcısı Özgür Volkan Ağar, WCI FORUM'un Afrika ile Türkiye arasındaki ekonomik ve ticari ilişkilerin geliştirilmesine büyük bir katkı sunacağını belirterek, "Afrika ve ekonomik ilişkilerimizdeki olumlu tabloda bu gibi vizyoner ve birleştirici faaliyetlerin büyük bir yerinin olduğu yadsınmaz bir gerçek" dedi.

Türk Eximbank ile Afrika'daki yatırım projelerine



İstanbul'da gerçekleştirilen 9. WCI FORUM, Afrika'nın 50 ülkesinden 1.500'e yakın iş insanını, Türk üretici ve ihracatçıları ile bir araya getirdi.

finansman sağlamaya devam ettiklerini belirten Ağar, sözlerini şöyle sürdürdü: "İlişkilerimizi eşit ortaklık temelinde kazan-kazan anlayışı üzerine inşa ediyoruz. Afrika'ya ihracatımız 2022'ye gelindiğinde 23.6 milyar dolara yükselerek, toplam ihracatımızın yüzde 9.3'ünü oluşturdu. Ülkemizden 55 Afrika ülkesine ihracat gerçekleştirdi." Ağar, Afrika'nın, Türkiye'nin dış ticaret politikasında her zaman öncelikli bölgeler arasında yer aldığını söyledi.

BİRLİKTE İVMEME DEVAM

Özgür Volkan Ağar, Türk müteahhitlerin Afrika'da bugüne kadar 85.4 milyar dolarlık 1.864 proje hayata geçirdiğini belirterek, bundan sonraki ilişkileri de "Birlikte kazanmanın bereket olduğu" düşüncesiyle yürüteceklerini bildirdi. Verilerin, Türkiye ile Afrika ilişkilerinin ivme kazandığını gösterdiğini aktaran Ağar, "Bu ivmeyi devam etmekte kararlıyız. Afrika'nın kalkınmasına her türlü desteği vermeye devam edeceğiz. Afrika kazanacak, biz de Afrika ile birlikte kazanacağız" diye konuştu.

2 HEYETTEN 1'İ AFRIKA'YA

TİM Başkan Vekili Ahmet

Güleç de Afrika ticaret merkezlerinin Türk ihracatçıları ile Afrikalı alıcıları bir araya getirme noktasında kritik önem taşıdığını belirterek, bu kıtanın kendileri için son derece önemli bir pazar olduğunu söyledi. Güleç, "Geçtiğimiz yıl Afrika kıtasına 24 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdik. Kıtanın ithalatından aldığımız pay ise yüzde 3.5 oldu. Pandemi yılı olan 2020 hariç, Afrika'ya ihracatımız 6 yıldır üst üste artış başansı gösteriyor. 10 yıl önce kıtaya ihracatımızın 13.3 milyar dolar olduğunu düşündüğümüzde, bugün ulaştığımız nokta sevindirici" diye konuştu.

"Yılın son çeyreğinde her 2 heyetimizden neredeyse 1'i Afrika'ya olacak. Bu, kıtaya verdiğimiz önemin de bir göstergesi" diyen Güleç, hedeflerini de şöyle özetledi: "Hedefimiz önce ticaret hacmini 50 milyar dolara, ardından süratle 75 milyar dolara ulaştırmak. Bu hedefler hayal değil. Çünkü Türkiye, Afrika'nın büyük bölümüne en yakın üretim üssü. Çok çeşitli ve yüksek ölçekli üretim hacmine ulaşmış bir ülkemiz."

WCI FORUM Başkanı ve Afrika Ticaret Merkezleri Kurucusu Utku Bengisu da kıta ülkelerine yıllık 500 milyar dolarlık ihracatın mümkün olduğuna dikkat çekti.

2024'te Afrika'da Expo

Forum

açılışında konuşan MÜSİAD Genel Başkanı Mahmut Asmalı ise Afrika kıtasının kendileri için çok önemli olduğunu belirterek, "Afrika'da kardeşlerimiz ile birlikte kazanmak için çalışıyoruz. Birlikte çalışacağız ve birlikte kazanacağız. Hali hazırda Afrika'da 15 kadar şube ve temsilcilik ile hizmet veriyoruz. İnşallah bu sayıyı önümüzdeki sene 25'e çıkarmayı hedefliyoruz" şeklinde konuştu. MÜSİAD Expo'yu yurt dışına açmayı hedeflediklerini dile getiren Asmalı, "Bunu da ilk olarak açacağımız kıta olarak Afrika'yı belirledik. 2024 yılının ilk yarısında MÜSİAD Expo'yu Afrika'da yapmayı planlıyoruz. Bu konuda hazırlıklarımıza başladık" ifadelerini kullandı.

İTO üyelerine Afrika daveti

WCI

FORUM'un açılışına iştirak eden İTO Yönetim Kurulu Başkan Vekili Mehmet Develioğlu, Türkiye'nin Afrika'ya kazan-kazan prensibi çerçevesinde kardeşlik ilişkisiyle yaklaştığını vurguladı. Develioğlu, "İTO, 800 bini aşan üye sayısı ile dünyanın en büyük 3 odasından biri. İTO olarak hem ülkemizin hem de işbirliği yaptığımız ülkelerin ekonomik büyümesine katkı sağlayan ticari faaliyetlerine çok önem veriyoruz" diye konuştu. Develioğlu, İTO'nun yıl içerisinde yaptığı ve yapacağı fuar ve benzeri etkinliklerden bahsederek, "Forum sayesinde de güzel hamleler olacak. Sizleri, Türkiye'nin Afrika ile ticari faaliyetlerini artırmaya, mevcut işbirliklerini çeşitlendirmeye davet ediyorum" değerlendirmesini yaptı.



Yeni mesleki standartlar yolda

Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK), bir yandan ulusal meslek standardı ve ulusal yeterlilikler için yeni taslaklar hazırlarken, diğer yandan çalışan sektör ve sivil toplum kuruluşlarıyla işbirliği protokolü yapıyor. Bu kapsamda yeni mesleki standartlar ve yeterlilikler sektörlere kazandırılacak.



Adem ORHUN

Deri ve kürk dikiş için meslek görüşü çağrısı

Tekstil, hazır giyim, deri sektöründe yayımlanan 'Dikiş Makinesi Operatörü (Deri / Kürk Hazır Giyim) (Seviye 3)' Ulusal Meslek Standardı ve Ulusal Yeterliliği, İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri (İTKİB) tarafından güncellenerek ilgili kurum ve kuruluşlara görüşe gönderildi.



Çimento da yeterlilikler revize edildi

Çimento Endüstrisi İşverenleri Sendikası (ÇEİS) tarafından güncellenen 'Çimento Üretim Elemanı (Seviye 2, 3 ve 4)' Ulusal Yeterlilikleri, MYK Cam, Çimento ve Toprak Sektör Komitesi tarafından incelendi. Komite üyelerinin görüşleri doğrultusunda düzenlenen yeterlilikler, MYK Yönetim Kurulu'nun 31 Ağustos 2023 tarihli kararıyla onaylanarak yürürlüğe girdi.



Söz konusu güncellenmiş ulusal meslek standardı ve ulusal yeterlilik için görüş alma süreci, 2 Ekim 2023 tarihinde tamamlanacak. Gelen görüşler doğrultusunda ilgili metin MYK Tekstil, Hazır Giyim, Deri Sektör Komitesi'ne sunulacak. Bu yeterlilikle ilgili görüş bildirmek isteyenler için adres:

<https://idmib.org.tr/tr/bilgi-merkezi-duyurular-guncellenen-ulusal-yeterliliklerin-goruse-sunulmasi.html>

Atık toplamaya yeterlilik belgesi

Türk Akreditasyon Kurumu (TÜRKAK) tarafından akredite edilmiş olan Türkiye Çevre Koruma Vakfı İktisadi İşletmesi, MYK Yönetim Kurulu'nun 31 Ağustos 2023 tarihli kararıyla sınav ve belgelendirme yapmak üzere yetkilendirildi. Kuruluş, şu ulusal yeterlilikler için sınav ve belgelendirme faaliyeti gerçekleştirecek:

- Atık Kağıt Geri Dönüşüm Elemanı (Seviye 4)
- Atık Koordinatörü (Seviye 5)
- Hafriyat Toprağı Döküm Sahası Elemanı (Seviye 3)
- Sağlık Kuruluşları Kaynaklı Tehlikeli Atık Toplayıcısı (Seviye 3)
- Sağlık Kuruluşları Kaynaklı Tıbbi Atık Toplayıcısı (Seviye 3)



Etkinlik teknik personeline standart

MYK Meslek Standartları Dairesi Başkanlığı, ulusal meslek standardı ve ulusal yeterlilik taslaklarını hazırlama konusunda görevlendirilecek gönüllü kurum ve kuruluşlardan talep alınması, taleplerin değerlendirilmesi, kuruluşların görevlendirilmesi ve işbirliği protokollerinin imzalanmasına yönelik teknik çalışmalarını sürdürüyor. Bu çerçevede Tüm Etkinlik Teknolojileri Sektörü Derneği (TETSED) ile 12 Eylül 2023 tarihinde Ulusal Meslek Standardı ve Ulusal Yeterlilik Hazırlama İşbirliği Protokolü imzalandı. Bu kapsamda şu mesleklerde ulusal meslek standardı ve ulusal yeterlilik hazırlama süreci başlatıldı:

- Görüntü Teknisyeni (Seviye 3)
- Görüntü İçerik Operatörü (Seviye 4)
- Görüntü Yayın/Sanal Yayın Operatörü (Seviye 5)
- Işık Teknisyeni (Seviye 3)
- Işık Uzman Teknisyeni (Seviye 4)
- Temel Simultane Sistem Teknisyeni (Seviye 2)
- Rigger (Seviye 5)
- Sahne Amiri (Seviye 5)
- Ses Masası Operatörü (Seviye 5)
- Ses Teknisyeni (Seviye 3)
- Ses Uzman Teknisyeni (Seviye 4)
- Işık Tasarımcısı ve Işık Masası Operatörü (Seviye 5)

İhracatçılardan meslek önerileri alınıyor

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ile Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) arasında imzalanan 'Meslek Standardı Hazırlama İşbirliği Protokolü' kapsamında yeni bir çalışma yapılıyor. Önceki yıllarda satış, pazarlama ve dış ticaret sorumlusu meslek standartlarını hazırlayan kurum, ihracatçıların ihtiyaç duyduğu meslekler için bir

çalışma yürütüyor. Buna göre, ihracat işlemleri alanında nitelikli işgücü istihdamı için ihtiyaç duyulan mesleklerle yönelik standart ve yeterlilikler hazırlanacak. Bu noktada çalışmanın farkı, mevcut meslekler arasında yer almayan, ancak ihracatçı sektörler tarafından ihtiyaç duyulan meslekler TİM tarafından tespit edilerek MYK'ya iletilecek. Bu konu,

Türkiye'nin ihracatla büyüme hedefi ve döviz kazandırıcı ticari faaliyet ihtiyacı açısından da önem arz ediyor. Bu kapsamda yapılan duyuruda, ihracatçı firmaların, tanımlanmasında yarar gördükleri meslek önerilerini, 29 Eylül 2023'e kadar TİM'e iletmek üzere kendi ihracatçı birliklerine bildirmeleri istendi.



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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Gayrimenkul ilanlarında e-devletle doğrulama önerisi



SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

GAYRİMENKUL sektöründe meydana gelen spekülasyon fiyat artışları, geçtiğimiz ağustos ayında Ticaret Bakanlığı'nın radarına takılmıştı. Ticaret Bakanlığı, yayınladığı yeni bir yönetmelikle, adil piyasa şartlarının muhafaza edilmesi için harekete geçmiş, sahte ilanlara karşı adım atmıştı. Özellikle ilan portallarında doğrulanmamış ilanların yer almasının hem tüketiciye hem de sektörün kendisine zarar verdiğinden hareketle bu ilanlara doğrulama yükümlülüğü getirilmişti. Geçtiğimiz ağustos ayında yayınlanan ve 31 Ekim'de yürürlüğe girecek yönetmelik için gayrimenkul sektörü de çalışmalarına hız verdi.

BAKANLIĞA ÖNERİLER

Yeni yönetmeliğe göre, gayrimenkul ilan sitelerinin gerçek kişinin ilanına yer vermesi halinde T.C. kimlik numarası doğrulaması yapması gerekiyor. Ayrıca gerçek kişinin yakını tarafından ilana konu olan gayrimenkullerde ilanı

veren kişinin yetkilendirilmiş olması gerekiyor. Bu iki maddenin sahte ilan girişini engelleyeceğini ve piyasadaki aşırı fiyat artışlarını dengeleyeceğini ifade eden sektör mensupları, yönetmeliğin uygulama adımları konusunda Ticaret Bakanlığı'na önerilerini sunmaya başladı.

E-DEVLET İLE ENTEGRE

Yönetmeliğin uygulama adımları hakkında sektör mensuplarından öneriler alan Ticaret Bakanlığı, gelen çıktılar doğrultusunda haritayı belirleyecek.

Sektör mensupları, kimlik doğrulama konusunda e-devlet ile entegre bir sistem oluşturulması gerektiği konusunda hemfikir. Ayrıca web tapunun da sisteme dahil edilmesinin doğrulama işlemlerini kolaylaştıracağı düşünülüyor.

Sektör temsilcileri, "Web tapudaki taşınmazın kullanıcı numarası ile mülk sahibinin telefonu eşleştirilmeli, web tapu üzerinden süreli yetki verilmeli" görüşünde mutabık olduklarını açıklıyor.



Özel güvenlikte branş eğitimleri artırılmalı

Kota ve taban fiyat talebi

Özel Güvenlik Eğitimcileri Derneği (ÖDER) Başkanı Siyami Ergin, toplantıda, İstanbul'da 80 özel güvenlik eğitim kurumunun olduğunu ve 60'ının aktif olarak hizmet verdiğini dile getirdi. Ergin, şunları söyledi: "İki ayda bir özel güvenlik sınavına ortalama 6 bin kişi giriyor. Bu durumda kurum başına 100 kursiyer düşüyor. Sektör, özellikle merdiven altı eğitim ve fiyatlardan sıkıntı çekiyor. Bu denetimsiz yerler fiyatları da, kursiyer sayılarını da olumsuz etkiliyor. Bazı sektörlerde, ilgili bakanlıklarca nüfusa dayalı kota uygulaması yapılıyor. Bizim sektörümüzde de benzer uygulama olmalı. Ayrıca taban fiyat ve kota talebimiz var."

İşyerlerinden konaklama tesislerine kadar çok geniş bir yelpazede hizmet veren özel güvenlik sektörü, eğitim ve kalite standartlarının revize edilmesini talep ediyor. Tüm branşlar için verilen 120 saatlik temel eğitimi yetersiz bulan sektör mensupları, özel güvenlik personelinin hizmet sunduğu sektöre göre uzmanlaşması gerektiğini belirtiyor.

OSMAN KUVVET

ÖZEL güvenlik; işyerleri, konaklama tesisleri, havaalanları, üretim ve depolama alanları, sahne ve eğitim kurumları gibi birçok alanda ihtiyaç duyulan ve faaliyet alan çok geniş bir sektör. Hizmet verdiği alanlarda güvenliği ve düzeni sağlayan bu sektörde, özel güvenlik personelinin eğitimi de son derece önem arz ediyor.

İstanbul Ticaret Odası İşletme Destek Hizmetleri Meslek Komitesi'nin düzenlediği 'Özel Güvenlik Eğitim Kurumları' başlıklı sektörel işişare toplantısında, sorunlar ve çözüm önerileri dile getirildi. Toplantı, İTO Meclis ve Komite Üyelerinin yanı sıra sektör temsilcilerinin de katılımıyla gerçekleştirildi.

HER SEKTÖRE HİZMET VERİYOR

Toplantının açılışında konuşan İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman, kendisinin de bu sektörde olduğunu belirterek, özel güvenliğin her alanla ilişkisi olduğunu, dolayısıyla multidisipliner bir sektör olduğunu söyledi.

Özel güvenliğin, dinamik ve hızlı büyüyen bir sektör olduğuna dikkat çeken

Salman, "Sektörde eğitim ve kalite standartlarının eksiksiz sağlanması büyük önem arz ediyor. En son 2004 yılında düzenlenen kanunun günün koşullarına ve sektörün gereksinimlerine göre revize edilmesi ve yönetmeliklerin düzenlenmesi ihtiyacı var" dedi.

UZMANLAŞMAK GEREKLİ

Özel güvenlikte uzmanlıkların tanımlanması gerektiğini belirten Salman,



şöyle devam etti: "120 saatlik temel eğitimle tüm branşlara dair eğitimi vermeye çalışıyoruz. Bu yeterli değil. Branş eğitimleri artırılarak özel güvenlik personeline, faaliyet alanlarına göre uzmanlık kazandırılmalı. Ayrıca sektörün sorunlarını çözmek için hızlı yol almak

gerekıyor. Bunun için de ilgili mercilere sorunlarımızı alternatif çözüm önerileriyle beraber sunmalıyız."

Toplantıda konuşan sektör temsilcileri ise eğitim fiyatlarının düşük olduğunu, sektörün geleceği için sürdürülebilir fiyat politikasının uygulanması gerektiğini dile getirdi.



Mesleki alanlarda firma sayısı yüzde 87 arttı

TÜRKİYE'de mesleki, bilimsel ve teknik alanda faaliyet gösteren firma sayısı 2013-2022 döneminde yaklaşık yüzde 87 artışla 78 bin 36'ya yükselirken, buralarda çalışanların sayısı da 500 bine merdiven dayadı.

Son dönemde KOSGEB ile kamu kurum ve kuruluşlarının mesleki ve bilimsel çalışmalara verdiği destekler, sektördeki şirketlerin sayısını da artırdı. Bu durum Türkiye İstatistik Kurumu ve Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası işbirliğiyle yapılan 'Sektör Bilançoları 2022'

sonuçlarında da kendini gösterdi. Söz konusu sektörde 2013'te 41 bin 748 olan firma sayısı 2015'te 48 bin 176'ya, 2017'de 54 bin 561'e ve 2019'da 61 bin 286'ya yükseldi.

Sektör, Covid-19 salgınının etkili olduğu 2020 ve 2021 yıllarında da büyümeye devam etti. Firma sayısı 2020'de 66 bin 699 olarak hesaplanırken, 2021'de bu rakam 70 bin bandının üzerine çıktı. Geçen yıl ise sektördeki firma sayısı



78 bin 36 olarak kayıtlara geçti. Böylece 2013-2022 döneminde firma sayısı yaklaşık yüzde 87 artmış oldu.

İSTİHDAM YÜZDE 61.5

Firma sayısındaki artış istihdama da yansdı. Bu sektörde çalışan sayısı 2013'te 285 bin civarındayken, 2016'da 358 bin 490'a çıktı. 2018'de 384 binlere kadar çıkan rakam, 2019 ve 2020 yıllarında 370 bin bandında seyretti.

Salgın önlemlerinin gevşetildiği 2021'de 439 bin 638 çalışan sayısına ulaşan sektörde, 2022'de 460 bin 388 kişinin çalıştığı hesaplandı.

Böylece 2013-2022 döneminde sektörde çalışan sayısı yüzde 61.5 arttı.

YOĞUNLUK MİKRO ÖLÇEKLİ

Sektör firmalarının ölçeklerine bakıldığında, yoğunluğun mikro ölçekli firmalarda olduğu görüldü. Geçen yıl sektörde 65 bin 908 mikro ölçekli, 10 bin 850 küçük ölçekli, 1075 orta ölçekli ve 203 büyük ölçekli firma faaliyet gösterdi.

Firmaların türlerine bakıldığında ise toplamda 62 bin 320'sinin limited şirket, 14 bin 954'ünün anonim şirket, 29'unun kooperatif ve 733'ünün diğer türlerde olduğu görüldü.

CTT EXPO 2024

Moskova / Rusya Federasyonu
28 - 31 MAYIS 2024

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



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

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

CTT EXPO 2024

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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



Akif Gönülcü / Çağrı Oluç / Mustafa Çağlayan

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

GSM : 0533 959 30 57

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

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



Krizden fırsat çıkartmak: Çin'de oto sanayisi

Çin, on yıllardır oto sanayinde rekabet gücü kazanmaya çalışıyordu; geçen yazıda belirttiğimiz gibi dünyanın en büyük oto ihracatçısı konumuna gelerek sonunda başanya ulaşmış görünüyor. Bu, gerçek bir krizi fırsata çevirme hikayesi oluşturunuyor.

Daha önceki bir yazıda ele almış olduğumuz gibi Çin, 80'li yılların başlarında oto üretim kapasitesini artırmak ve ülke üreticilerinin teknolojik düzeyini yükseltmek için iç pazarını yabancı otomobil üreticilerine açmış; büyük devlet şirketleri ile yüzde 50 ortaklık yapmak koşuluyla yabancı şirketlere Çin'de üretecekleri otomobilleri iç piyasaya satma izni vermişti. Ülke üreticilerine teknoloji transferi sağlamayı amaçlayan bu politika başarılı olmamıştı. 2010'lu yıllara gelindiğinde Çin, dünyanın en çok otomobil üretilen ve satılan ülkesi olmuştu ama yerli-yabancı ortaklıkları yalnız yabancı ortağın marka ve modellerini üretiyor, bunlar satılan binek otomobillerinin yüzde 70'ten fazlasını oluşturunuyordu. Yabancı ortaklar teknolojilerini kiskançça koruduğundan ülkeye ciddi bir teknoloji transferi de gerçekleşmemişti. Çin'in büyük devlet şirketleri, yabancı üreticilere dayalı devlet politikalarına rağmen ortaya çıkan ve yaşamını sürdürebilen, çoğu özel yerli üreticileri pazarın ancak düşük gelir gruplarına hitap eden yüzde 30'luk bölümüne sahipti.

Çevre ve iklim sorunu

Öte yandan, 2000'li yıllara gelindiğinde ülkede ciddi bir çevre ve iklim sorunu ortaya çıkmış bulunuyordu. Çin, yıllardır dünyanın imalathanesi işlevi görüyordu, bu doğrultuda dünyadan hammadde ve ara mallar ithal edip bitmiş mal ihraç eden, adeta bir pompa gibi çalışıyordu. Ancak bu üretim sırasında ortaya çıkan zararlı maddeler ülkede kalıyor, doğada ve insanların vücutlarında tahribata yol açıyordu. Ülke kentlerinin çoğunda, yılın büyük bir bölümünde hava kalitesi dünya sağlık örgütü ölçütlerine göre 'çok sağlıklı', birçoğunda ise 'tehlikeli' olarak nitelenen düzeylerdeydi. Ülkenin Çevre Koruma Bakanlığı'nın verilerine göre, 2000'li yılların başlarında ülke nehirlerinin üçte birinden çoğunda su, insan temasına elvermeyecek derecede kirliliğe, daha doğrusu zehirliliğe sahipti. Aynı şekilde yeraltı su kaynaklarının yarıya yakını tarım ve ev kullanımına uygun değildi. Ülke topraklarının önemli bir bölümünde topraklar ciddi boyutlarda ağır metal kirlenmesiyle karşı karşıyaydı. Tüm bunlara bağlı olarak ülkede kanserden ölümlerin yüksek düzeyde görüldüğü çok sayıda 'kanseri köyü' ortaya çıkmıştı. Çin, bir yandan da 2000'lerin ilk yarısında önce AB, sonra ABD'yi geçerek dünyanın en büyük karbondioksit salımcısı olmuştu. Bilindiği üzere karbondioksit insan sağlığına doğrudan zarar veren bir gaz değil ama artık aşına olduğumuz aşırı iklim olaylarının sıklık ve boyutlarının giderek artmasına ve yeryüzünün insan yaşamı için elverişli olmaktan çıkmasına yol açan küresel ısınmaya bağlı iklim değişiminin baş sorumlusu.

Yeşil teknoloji politikaları

Tüm bunlar ülke yönetimi için dev bir kriz anlamına geliyordu. Çevre sorunlarının yol açtığı toplu eylemler sıklıkla, ülke yönetiminin meşruiyeti için tehlike oluşturunuyordu. Çevre kirliliğine bağlı sağlık ve çevre sorunlarının çözülmesi, giderek yükselen bir maliyet tablosu ortaya koyuyordu. En büyük karbon salımcısı olmak, ülkenin uluslararası itibarının sarsılması ve uluslararası eleştiri ve baskı ile karşı karşıya kalmasına yol açacaktı.

Ülke yönetimi, 2000'lerin ortalarından başlayarak önce çevre korumayı, ardından da iklim krizini en üst öncelikleri arasına aldı. Bu çerçevede 2010 yılından başlayarak rüzgar ve güneşli enerjiyi üretimi, enerji depolamaya yönelik batarya üretimi, elektrikli araçlar gibi yeşil teknolojileri güçlü bir şekilde destekleyen politikalar izlenmeye başladı. Bir yandan bu politikaların etkililiği, bir yandan ülkenin yerel yönetimleri merkezi yönetimin gösterdiği hedefler doğrultusunda yarışa sokan idari sistemi, öte yandan on yıllardır dünyanın imalathanesi olma sonucunda ortaya çıkan gelişmiş sanayi ekosistemleri, Çin'in kısa süre içinde tüm bu alanlarda dünya lideri olmasını sağladı.

Çin, bir hamlede çok sayıda sorunu çözüm yoluna koymuş, krizi fırsata dönüştürüp değerlendirivermişti.



Eksi 50 derecede domates üretimi

Türkiye'nin TDİOSB projeleri, toplam 32 milyon metrekaarelik bir alanı kapsayacak. Projelerle mevsimsel şartlara bağlı olmadan üretim gerçekleştirilecek. Bakanlık'tan yapılan açıklamaya göre, TDİOSB sayesinde Ağrı'da eksi 50 derecede domates yetiştirmek mümkün olabilecek.

İstanbul'u Çanakkale ve Balıkesir doyuracak

İstanbul, Türkiye nüfusunun yaklaşık yüzde 18'ine ev sahipliği yapıyor. Nüfusla birlikte gıda talebi de her geçen gün artan İstanbul, bu ihtiyacını kilometrelerce öteden değil, Marmara Bölgesi'nden temin edecek. Mega kent, Marmara Bölgesi'ne kurulması planlanan iki ayrı Tarıma Dayalı İhtisas Organize Sanayi Bölgesi (TDİOSB) ile beslenecek. Balıkesir ve Çanakkale'de kurulacak TDİOSB, lojistik avantajla İstanbul'da gıda maliyetlerini de azaltacak.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

TÜİK'in 2022 yılı verilerine göre İstanbul'un nüfusu 15 milyon 907 olarak kayıtlara geçti. Bu rakamla Türkiye nüfusunun yaklaşık yüzde 18'ine ev sahipliği yapan İstanbul, gıda tüketiminin de yaklaşık 4'te 1'ini gerçekleştiriyor. Nüfusuna paralel olarak gıda ihtiyacı da katlanan İstanbul'un gıda arzında yeni bir dönüm noktasına gelindi. Tarım ve Orman Bakanlığı, İstanbul'un da tarımsal ihtiyaçlarını karşılaması planlanan iki ayrı Tarıma Dayalı İhtisas Organize Sanayi Bölgesi'nin (TDİOSB) müjdesini verdi. Böylece TÜİK verilerine göre Türkiye nüfusunun yaklaşık yüzde 30'una ev sahipliği yapan, Türkiye Bankalar Birliği Tarım Sektör Raporu 2023 verilerine göre de bitkisel üretimin yaklaşık yüzde 26'sını gerçekleştiren Marmara Bölgesi'nin tarımsal üretimdeki payı artacak. Balıkesir ve Çanakkale'de kurulacak iki ayrı TDİOSB'nin girdi maliyetlerini düşürerek, gıdaya daha uygun fiyatlarla ulaşımı da mümkün kılacağı öngörülüyor. Tarım ve Orman Bakanlığı, TDİOSB'lerle ilgili detayları İstanbul Ticaret ile paylaştı.

DÜNYANIN EN BÜYÜĞÜ

İstanbul ve Marmara Bölgesi'nin gıda ihtiyacının bir kısmını karşılaması planlanan TDİOSB'lerden ilki, Balıkesir Gönen'de kurulacak. Jeotermal Isıtmalı Sera TDİOSB, tarıma elverişli olmayan 8 bin dekar alan üzerine kurulacak ve dünyanın en büyük Jeotermal Isıtmalı Tarıma Dayalı İhtisas (Sera) Organize Sanayi Bölgesi Projesi olacak. Proje, enerji kaynakları ile de fark oluşturacak. Tamamen yenilenebilir enerji kaynakları ile hizmet vereceği öngörülen projede; jeotermal enerji, rüzgar enerjisi, güneş ve biokütle enerjisi kullanılacak.

YILIN 11 AYINDA ÜRETİM

İstanbul'a gıda koridoru oluşturacak projenin yatırım tutarı yaklaşık 10 milyar TL olacak. TDİOSB'de, endüstriyel seralarda topraksız tarım yapılacak. Yıllık 250 bin ton sebze üretiminin gerçekleştirilmesi hedefleniyor. Bölgede yılın 11 ayında üretim yapılması öngörülüyor. Ayrıca bölgenin bu kapasitesi ile önemli bir üretim üssü

olması ve üretilecek ürünlerin işlenerek katma değerli ürünlere dönüştürülmesine yönelik sanayi tesislerinin de yer alması planlanıyor. Gönen Jeotermal Isıtmalı Sera TDİOSB'de, öncelik kadınlarda olmak üzere 10 bin kişiye de istihdam sağlanması planlanıyor.

2.500 KİŞİYE İSTİHDAM

Marmara Bölgesi ve İstanbul'un ikinci gıda deposu da Çanakkale'de olacak. Aynı şekilde jeotermal kaynaklı olması planlanan Çanakkale Ayvacık Jeotermal Kaynaklı Sera TDİOSB'nin de 2 bin 423 dekar alanda kurulması planlanıyor. Bölgede yılda 65 bin ton yaş meyve sebze üretimi ile öncelik genç ve kadın çiftçilerde olmak üzere doğrudan 2 bin 500 kişiye istihdam sağlanması hedefleniyor. Her iki TDİOSB'e de tüzel kişilik kazandırıldı ve önümüzdeki günlerde işletmeye başlayacak. Bakanlık'tan yapılan açıklamaya göre İstanbul'a yakın diğer illerde de yatırım analiz çalışmaları devam ediyor.

YATIRIMCILARIN GÖZDESİ

TDİOSB'ler, aynı zamanda yatırımcıların da yeni gözdesi konumunda. Bakanlık tarafından paylaşılan bilgiye göre, Balıkesir Gönen Jeotermal Isıtmalı Tarıma Dayalı İhtisas (Sera) Organize Sanayi Bölgesi yatırım talepleri rekor seviyeye ulaştı. Projeye bugüne kadar 626 yatırımcı, 42 bin dekarlık alan için yatırım taahhüdünde ve parsel talebinde bulundu.



5 yılda yüzde 100 artış

Hayvansal veya bitkisel üretim yapan işletmeleri aynı bölgede bir araya getiren TDİOSB'ler, ilk olarak Amasya'da faaliyete geçmiş durumda. Şu an TDİOSB'lerden 8'i besi, 1'i hayvan ürünleri, 1'i karma ve 2'si de sera üzerine faaliyet gösteriyor. TDİOSB'lerin sayısının önümüzdeki yıl 45'e, 2025 yılında 56'ya, 2026'da 69'a, 2027 yılında 83'e, 2028 yılında ise 100'e çıkması öngörülüyor.

Türkiye'nin yarısında

Bakanlık'tan yapılan yazılı açıklamaya göre, ağustos ayı itibarıyla Türkiye'nin 41 ilinde 60 TDİOSB projesinin iş ve işlemleri devam ediyor. Bunların 39'una Bakanlık tarafından tüzel kişilik kazandırıldı. Tüzel kişilik kazanan TDİOSB'lerin 20'si hayvansal üretim, 18'i bitkisel üretim, 1'i ise su ürünleri üretimi yapacak. Alt yapı inşaatı devam eden 2 TDİOSB'de parsel tahsisleri yapıldı, 6 TDİOSB'de alt yapı çalışmaları devam ediyor.

Hanelere elektrik veriyor

TDİOSB'ler tarım ve hayvancılığa katkı sağlamakla kalmıyor. Aynı zamanda tesis içinde yer alan atık geri dönüştürme tesisleri ile elektrik enerjisi üretiliyor. Amasya Besi TDİOSB, bünyesinde bulunan biogaz tesisi tesislerinde bulunan gübreleşik atık fabrikaları ile gübre atıkları da çevreye ve insan sağlığına zarar vermeden tarım arazilerinde yeniden kullanılmak üzere dönüştürülüyor.



10 kat fazla verim alınıyor

Mevcut durumda Türkiye'de 9 bin 943 dönüm alanda jeotermal ısıtmalı tarım yapılıyor. Fakat ülke jeotermal potansiyeli değerlendirildiğinde bu alanın 100 bin dönüm civarlarında olacağı öngörülüyor. Tarıma Dayalı İhtisas Organize Sanayi Bölgeleri'nin 10'u jeotermal ısıtmalı sera konulu. Yıl boyu üretim imkanı veren jeotermal ısıtmalı seralar, geleneksel seracılığa göre ürünlerden 10 kat fazla verim alınmasını sağlıyor.

İstanbul Ticaret Üniversitesi, İstanbul'un en güzel noktalarında yer alan yerleşkeleri ve sunduğu zengin imkanlarıyla lisans ve lisansüstü eğitim için uluslararası öğrencileri bekliyor. Üniversitede halihazırda Afrika, Asya, Avrupa ve Ortadoğu ülkelerinden 1.200 öğrenci lisans, yüksek lisans ve doktora seviyesinde öğrenim görüyor.



Uluslararası öğrenciler de TİCARET'i tercih ediyor



HAMİT KARDAŞ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, Türkiye Cumhuriyeti'nin 2023 vizyonu ile YÖK'ün yükseköğretimde uluslararasılaşma stratejisi doğrultusunda çalışmalarını çok yönlü olarak artırıyor. TİCARET, bu çerçevede daha fazla uluslararası öğrenciye ulaşmak için kayıt almaya devam ediyor.

Farklı coğrafyalardan gelenler için zengin tarihe, kültüre ve kaliteli eğitim imkanlarına sahip İstanbul; güvenli ve huzurlu ortamı ile öğrenciler için ideal bir yaşam alanı sunuyor. Birçok kaliteli eğitim kurumuna ev sahipliği yapan İstanbul'da, uluslararası öğrencilerin

edütim için tercih ettiği yükseköğretim kurumları arasında İstanbul Ticaret Üniversitesi ilk sıralarda yer alıyor.

1.200 ÖĞRENCİ

Üniversitede, 2022 yılı itibarıyla 80'den fazla ülkeden öğrenci eğitim görüyor. TİCARET, başta Afrika, Asya, Avrupa ve Ortadoğu ülkelerinden olmak üzere lisans, yüksek lisans ve doktora alanında 1.200 uluslararası öğrenciye hizmet veriyor.

İstanbul Ticaret Odası (İTO) desteğinin yanı sıra, kalite odaklı eğitim, teknolojik üretkenlik, sosyal ve ekonomik katkı, üniversite ve sanayi işbirliği vizyonuna sahip olması da TİCARET'e tercihleri olumlu

yönde artırıyor. Uluslararası öğrencilerin A'dan Z'ye tüm süreçlere dair operasyonunu üstlenen İstanbul Ticaret Üniversitesi Uluslararası Ofis Koordinatörlüğü, uluslararası ilişkiler bağlamında tüm programlarını başarıyla yürütüyor. Uluslararası aday öğrencilerin İstanbul Ticaret Üniversitesi'ne başvuruları, kayıt ve burs süreçleri de ilgili koordinatörlük tarafından yürütülüyor.

Uluslararası işbirliklerini geliştirmek, üniversitenin küresel arenada bilinirliğini artırmak ve tercih edilebilirliği sağlamak adına çalışmalar yapan Uluslararası Ofis Koordinatörlüğü, dünyanın farklı bölgelerindeki eğitim fuarlarına da katılıyor.

YURTDIŞI FUARLAR

Türk üniversitelerinin dünyada daha fazla tanınması amacıyla düzenlenen yurtdışı fuarlar ile hedef/odak ülkeler bağlamında öncelikli eğitim ve işbirliği alanlarının artırılması hedefleniyor. Ayrıca çok uluslu kurumlar ile imzalanan işbirliği anlaşmalarının sayısı da artırılıyor.

Uluslararası Ofis Koordinatörlüğü, farklı ülkelerdeki üniversitelerle ikili işbirliklerini geliştirmek, ortak projeler ve anlaşmalar yapmak, farklı coğrafyadaki öğrencilere İstanbul Ticaret Üniversitesi'ni tanıtmak üzere Azerbaycan'dan Ürdün'e, ABD'den Endonezya'ya birçok ülkeye ziyaretlerde bulundu.

Koordinatörlük, özellikle son dönemlerde Afrika kıtasında da etkinliğini artırarak Fas, Tunus, Kamerun, Nijerya ve Tanzanya'da Türk Üniversiteleri Eğitim Fuarı'na katıldı.

Uluslararası Ofis Koordinatörü Doç. Dr. Ali Altuğ Biçer, fuarlarda, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin akademik, teknik, bilimsel altyapısı, burs ve kariyer imkanları hakkında bilgi verdi ve öğrencileri TİCARET'e davet etti. İstanbul Ticaret Üniversitesi, öğrencilerine sadece uluslararası geçerliliği olan bir diploma vadetmiyor. Aynı zamanda şehrin içindeki kampüs yaşamı ve iş hayatının network imkanlarıyla akademik yönlü tecrübenin bulunduğu bir eğitim ortamı sunuyor.

İstanbul Ticaret Üniversitesi ailesine katılmak isteyen öğrenciler, Uluslararası Ofis'in web sitesini ziyaret edebilir: international.ticaret.edu.tr

2. EL OTOMOTİV SATIŞ DANIŞMANI EĞİTİMİ (ONLINE)

15. Dönem

Başlangıç Tarihi: 16 Ekim 2023

Bitiş Tarihi: 13 Kasım 2023

Bilgi ve ön kayıt için:

<http://sem.ticaret.edu.tr/>

* Eğitim ücretsizdir.

SERTİFİKALARIMIZ
E-DEVLET
ONAYLIDIR

6 fakülte, 5 enstitü

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin bünyesinde 6 fakülte (İnsan ve Toplum Bilimleri, İşletme, Hukuk, İletişim, Mühendislik, Mimarlık ve Tasarım), bir Meslek Yüksekokulu (Bilgisayar Programcılığı, Siber Güvenlik), İngilizce Hazırlık Bölümü, 5 enstitü (Dış Ticaret, Sosyal Bilimler, Fen Bilimleri, Finans Enstitüsü, İletişim Bilimi ve İnternet Enstitüsü) ile 15 araştırma ve uygulama merkezi yer alıyor. Üniversite, 2001'de 73 öğrenci ile başladığı eğitim-öğretim hayatına 10 bine yakın öğrencisi ve 300 akademisyeni ile devam ediyor. Lisans döneminde Türkçe öğretim yapan bölümlerde okumak isteyenler, İstanbul Ticaret Üniversitesi Türkçe Öğretimi Uygulama ve Araştırma Merkezi'nin (TİCARET TÖMER) eğitimlerine katılarak Türkçe öğrenebilirler.



Başarı hikâyesi mi?

“Bir başarı hikâyesi yazdığımı söylüyorlar. Ben böyle düşünmüyorum. Başarı için sadece mal, mülk, büyük inşaatlar, üretim gücü, zenginlik gibi eldeki verilere bakarsanız bir başarı var. Ancak başarı, sahip olduğunuz sayısal sonuçlarla sınırlı değildir.

Asıl başarı, günün sonunda yaptıklarınızdan duyduğunuz toplam yaşam tatminidir. 70 yaşına yaklaşan bir iş adamı olarak kendimi başarılı görmüyorum. Çünkü çekilen bunca çileye, yapılan bunca işlere rağmen bugün mutlu değilim.

Maddi olarak istediğim her şeyi yapabiliyorum, istediğim yerlere gidebiliyorum, istediğim kişileri işe alabiliyorum, yeni işler kurabiliyorum. Ama kalabalık aileme, yüzlerce çalışanıma, her alanda ulaşabildiğim önemli kişilere rağmen yalnızım.

İnsanlar bu varlığın içinde çektiğim yokluğu bilemeler sanırım şaşırırlar ve üzülürler. İlk zamanlarda iş ortamındaki başarıya nasıl eriştiğim ve şimdi yaşadığım duygusal sorunların, aynı yolu yürüten genç iş insanlarına katkısı olacağına inanıyorum.

Yokluktan geldik

Yokluktan gelen bir ailenin evladı olarak kendi köyümüzde çiftlikle uğraştıktan sonra rahmetli annemin desteğiyle büyük şehir hayatının peşinden koştum. Bin bir zorlukla kendimi İstanbul'a attım.

İstanbul'un zor yıllarında önce inşaatlarda çalıştım ve duvar ustası oldum. Çok iyi tuğla örerdim ve hızıma yetişemezlerdi. Bekâr odasında geçen üç yılda hayatı öğrendim diyebilirim. Çalışmak için köyden gelen bazı arkadaşların yaşadıkları çeşitli sorunlardan kendi adıma dersler alıyordum.

Ben çok azimliydim, hedeflerim vardı, durmadan yeni şeyler yapmak, yeni işler öğrenmek ve işimde yükselmek istiyordum. Öyle de oldu çok şükür. Ahlakı elden bırakmadan doğru ve dürüst çalışırsanız Allah da yardım ediyor. Duvar ustalığından sonra siva yapmayı, sonra da kalıpcılığı öğrendim. Kalfalığını yaptığım ilk inşaatın sonra kendimi hazır hissettim ve müteahhitliğe başladım. Ve inşaatları kendi başıma yapıp daire satmaya başladım. Para kazandıkça daha büyük işlere girdim, çevrem genişledi.

Benimle gurur duyan ailemi İstanbul'a taşıdım. Annem, babam ve iki kardeşim, benim kurduğum alt yapının üzerine geldi. Kardeşlerim yaşadığım zorluğu çekmesinler diye çok çaba gösterdim. Yanımda işe başlattım. Yüksek eğitim görmeleri için çok uğraştım. Çünkü eğitimsizliğin zorluğunu çok çektim.

İş ortamındaki başarımla artarak devam etti. Artık kardeşlerim de işin içindeydi. İnşaat, tekstil ve turizm işlerini de ekledik. Sivil toplum görevlerim de oldu. İşin ve ailenin merkezindeydim ve bütün kararlarda bana tabi oluyordu ama ben, babam, annem ve kardeşlerime danışırdım.

Ailenin kültürünü yaşatamadık

Babamın vefatından sonra aile binasından çıkıp farklı evlerde oturmaya başladık. Sanki bir el dokundu ailemize ve her şey kötüye gitmeye başladı. Bir kardeşim eşinden boşandı. İşle ilgilenmiyor. Diğeri işe geliyor ama bütün derdi beni eleştirmek ve benimle yarışmak. Lider olmak istiyor ama liderliğin gerektirdiği çaba yok. Çocuklarımız da arzu ettiğimiz eğitimi alamadı.

Benim oğlum ve kardeşimin kızı şirketimizde işe başladı. Ama onlar da biz de memnun değiliz. Çünkü sadece harcamayı biliyor, alabildiğine tüketiyor, keyif ve eğlence dünyasından çıkmıyorlar. Çekirdek aileler gibi büyük ailede de saygı kalmadı. Yıllardır oluşturduğum düzen ve disiplin bozuldu. İşe gelmeyin, evden maaş verelim deme noktasına geldim.

Yaşadığım zorluğu anlatamam. Zira yaşlandım, eski gücüm yok, biri elimden tutsun, bu işleri yürütsün istiyorum ama ne kardeşlerim ne de yeni kuşak bunu yapamıyor. İşler çok büyüdü lakin eskisi gibi hızlı kararlar alamadığımız için küçülmeye başladık. Yalnız karar verdiğimde sorun çıkarıyorlar, birlikte çalışmak için de iş gelmiyorlar.

İşletmelerimiz çok başarılı bir noktadayken aileye, ailenin yeni kuşaklarına zaman ayırmamanın ve kurumsal bir alt yapı oluşturmamanın sıkıntısını yaşıyoruz. İşte bunun için kendimi başarılı görmüyorum. İş, girişim, maddi kazanç, çevre edinme tamam. Ama bu işleri yarımlara taşıyacak ve sürdürecekt aileyi ihmal etmişiz. Ailedeki birliği ve dirliği güçlü tutmayı, ailenin kültürünü ve ahlakını yaşatmayı başaramamışız. Bunun için bunca maddi zenginliğin içinde kendimi büyük bir anlam boşluğunun içinde hissediyorum...”

Ahiliğin temel ilkeleri

Meslek ve sanat: Ahilik kurumuna üye olmak isteyenler meslek sahibi olmalı.

Cömertlik: Ahi, dünya kazancından önce ahiret kazancını önemsemeli, kazandığını paylaşmalı.

Tevazu ve kanaat: Ahi kişi, dünya hirsından kurtulmuş olmalı.

Misafirperverlik: Ahi kişinin kapısı herkese açık olmalı. Her misafire ikramda bulunmalı.

Yardımlaşma: Ahi kişi, kardeşi ile dayanışma içinde olmalı.

Sır saklama: Ahi kişi, güvenilen ve emanete sahip çıkan, sırları dışa vurmayan biri olmalı.

İnsan sevgisi: Ahi kişi, yaratılan her şeye sevgiyle yaklaşmalı.

Kardeşlik: Ahi, kardeşine hoşgörü ile yaklaşmalı, kusur örtücü olmalı.

Eğitim ve çalışma: Ahi kişi, mesleki eğitimini sürekli devam ettirmeli ve kendini geliştirmeli.

Sanat: Ahi kişi, işinin pirlerini kendine örnek almalı, onlara saygı duymalı.

İlim: Ahi kişi, alim kişiye saygı duymalı, öğrenme gayretinde olmalı.

Gerçeklik ve uyanıklık: Ahi, hayatın gerçekleri karşısında farkındalık sahibi olmalı.

Merhamet: Ahi kişi, affedic ve merhamet sahibi olmalı.



İş ahlakının abidesi Ahilik



Ahilik haftası kutlandı

Ahilik Haftası, her yıl eylül ayında kutlanıyor. Hafta, bu yıl da 18-23 Eylül'de idrak edildi. Bir kalfa, Ahiliğin aradığı tüm ilkeleri taşıyorsa ve ustası da onay veriyorsa icazet alabiliyordu. Bu icazet töreni de mesleğe dair kuşağın kalfaya giydirilmesi ile yapılıyordu. Günümüzde bu

merasim temsili olarak yapılıyor. Kutlamalar kapsamında İstanbul Ticaret Odası adına Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün'ün ve meslek odalarının katılımıyla İstanbul Valisi Davut Gül'ün ev sahipliğinde tören gerçekleştirildi. İlin ahisi, kalfası ve çırağına plaket takdim edildi.

Ahi Evran Veli tarafından 1200'lü yıllarda o dönem Anadolu'ya göç eden Türkmenlere hem aş ve iş imkanı sağlamak hem de onları tekke ve zaviyelerde iyi bir Müslüman ve vasıflı bir meslek sahibi üretici haline getirmek için kurulan Ahilik, eskimeyen ilkeleriyle asırlardır esnafa yol göstermeye devam ediyor.

KÖKLERİ asırlar öncesine dayanan Ahilik, eskimeyen ilkeleriyle ticaret kerbabına yol göstermeye devam ediyor. Ahi Evran Veli'nin 13. asırda temellerini attığı Ahilik, Balkanlar'dan Orta Asya'ya, Orta Doğu'dan Afrika'ya kadar çeşitli coğrafyalarda yaşatılmaya devam ediyor. Anadolu'dan başlayarak dünyaya yayılan Ahilik; helal lokma yeme, üretimde kalite ve barış için çalışma sistemiyle yüzyıllardır esnafa rehber oluyor.

MESLEK SAHİBİ OLMA ŞARTI

Kimi görüşlere göre fütüvvet geleneğinin Anadolu'ya özgü hal alışının bir adı olan Ahilik, temelde bir meslek sahibi olma şartına dayanıyor. Meslek ve sanat sahibi kişiler hem kişisel hem de iş ahlakını birleştirerek, her anlamda güvenilir esnaf unvanına kavuşuyor. Asırlara damga vuran güvenilir esnaflık modelini temsil eden Ahilik teşkilatının kurucusu ise Ahi Evran Veli. İran'da doğan, Anadolu'yu irşat eden Ahi Evran'ın son durağı ise Ahiliğin merkezi olan Kırşehir.

SANAYİ SİTESİ KURDU

Anadolu'da özellikle esnafa İslamiyet'i anlatarak dünya ve ahiret işlerini düzenli hale getirmeleri için çalışmalar yapan Ahi Evran, Kayseri'de deri işleme atölyesi (debbag) kurdu. Sanat sahibi kişiler tarafından çok sevilen Ahi Evran, o dönem Moğol istilasına karşı Kayseri'yi savunan Ahileri teşkilatlandırdı. Devletin de desteğini alan Ahi Evran, Kayseri'de bir sanayi sitesinin kurulmasına öncülük etti. Bu kompleksin hemen ortasına bir mescit ve evini inşa eden Evran, evinin kapılarını mescit ve sanayi sitesine bakacak şekilde konumlandırarak mesleki eğitimi İslam dini ile birleştirdi.



32 ÇEŞİT ESNAF TEŞKİLATI

Ahi Evran, bu kompleks içinde 32 çeşit esnafı teşkilatlandırdı. Hepsinin başına birer rehber görevlendirerek, kompleksi aynı zamanda bir eğitim merkezi haline de getirdi. Ahi Evran, o dönemde 32 meslek kolunun rehberlerine rehberlik etme vazifesi sebebiyle 'Pir-i Piran' olarak anıldı. Bir dönem Konya ve Denizli'de yaşayan Ahi Evran, 1206 yılında o zamanki ismi 'Gülşehir' olan Kırşehir'e göç ederek iş ve aş verdiği Türkmenlerin tekke ve zaviyelerde iyi bir Müslüman ve vasıflı bir meslek sahibi üretici olmaları için çalışmalar yaptı.

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.

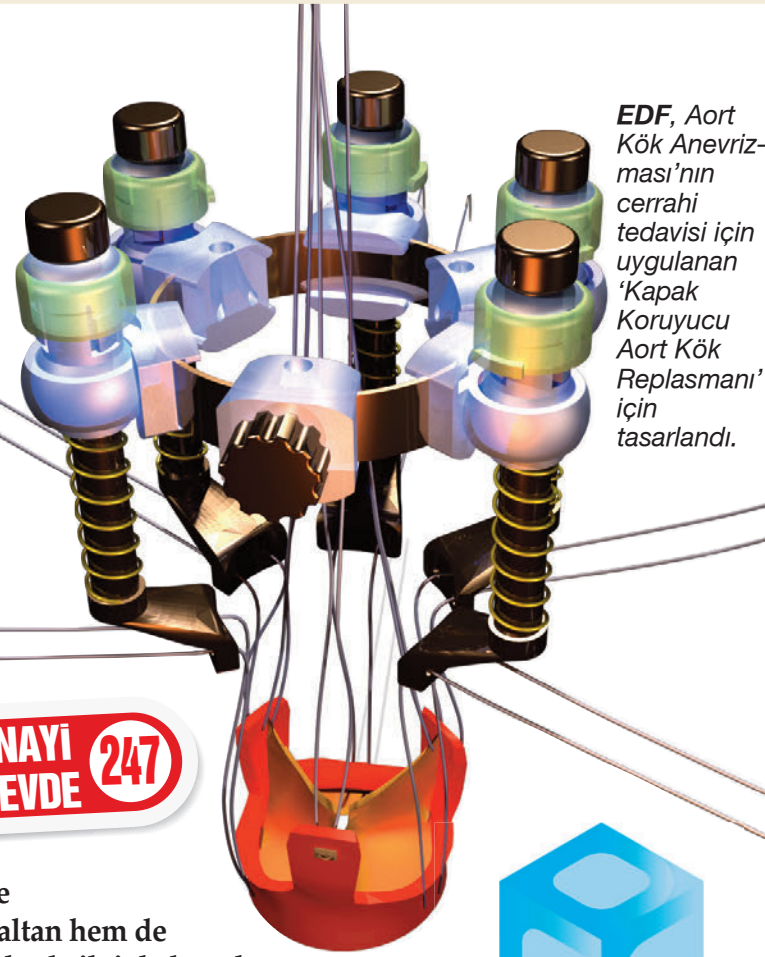
REGESTA Ticaret Hukuku Dergisi, TÜBİTAK ULAKBİM TR Dizin hukuk veri tabanındaki hakemli hukuk dergileri arasında.

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

in x f i o @ /itokurumsal

Kalp-damar cerrahisinde risk azaltan cihazlar

Kalp ve damar cerrahisi alanında zorlu cerrahi prosedürlerin teknik standardizasyonu ve uygulama kolaylıklarına yönelik medikal cihazlar geliştiren Cordistronic, tıbbi cihaz tasarımı, Ar-Ge ve prototiplemede ileri teknolojiyi kullanıyor. Şirketin kalp ve damar cerrahisinde hem riski azaltan hem de operasyonu mükemmelleştiren ödüllü cihazları dünyada akademik platformlarda ilgiyle karşılanıyor.



EDF, Aort Kök Anevrizması'nın cerrahi tedavisi için uygulanan 'Kapak Koruyucu Aort Kök Replasmanı' için tasarlandı.



cordistronic

Yapay zeka çalışmaları

Şirket olarak hangi alanlara ilgi duyuyorsunuz?

Şirket, kalp ve damar cerrahisi alanında zorlu cerrahi prosedürlerin teknik standardizasyonu ve uygulama kolaylıklarına yönelik medikal cihazlar geliştirmeye, ayrıca ön planda nörobilim alanında görüntü işleme ve yapay zeka çalışmaları ile radyolojik tanısal çözümlere yönelik projeler üretmeye odaklandı. Medikal illüstrasyon ve animasyon çalışmaları, şirketin bir diğer önemli ilgi alanını oluşturuyor. Dr. Elibol'un akademik kitap, makale ve kongre bildirilerinde yer almış birçok medikal illüstrasyon ve animasyon çalışması bulunuyor.

Gelecek vadeden startup

Farklı alanlarda da çalışmalar olacak mı?

Tıbbi cihaz tasarımı, araştırma-geliştirme ve prototiplemeye odaklanarak, sağlık teknolojileri alanında cerrahi prosedürlerin standardizasyonu için teknik çözümler sunuyoruz. Hasta sonuçlarının iyileştirilmesi ve hastaya özel tedavi yaklaşımlarının geliştirilmesini amaçlıyoruz. Cordistronic olarak, tıbbi cihaz inovasyon alanını değiştirecek gelecek vaat eden uzman bir startup olarak kendisini sürekli geliştirmeyi hedefliyoruz. Yakın gelecekte radyolojik görüntü işleme ve yapay zeka alanlarında dikkat çekici çalışmalar planladığımızda var. Geleneksel tıpta teknolojik çözümler geliştirerek değişimi sağlayacak ve geleceği şekillendirecek uzmanları bir araya getirmek de hedeflerimiz arasında.

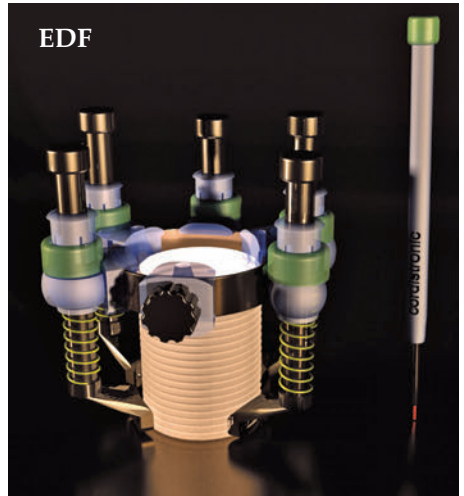
ÖMÜR KIRBAŞLI

TIP alanında inovatif çözümler sunan Cordistronic, hekim becerisine dayalı cerrahi operasyonlarda riski azaltan aynı zamanda uygulayıcılar için cerrahi operasyonları mükemmelleştirmeyi hedefleyen ileri seviyede tıbbi cihaz ve teknolojiler geliştiriyor. Teknopark İstanbul'da yerleşik Cordistronic'in kurucusu, Kalp ve Damar Cerrahisi Uzmanı Dr. Ahmet Elibol, Aort Kök Anevrizması'nın cerrahi tedavisi için uygulanan 'Kapak Koruyucu Aort Kök Replasmanı' için tasarlanan 'Elibol's David Facilitator'ı (EDF) ve kalp destek pompalarının (Ventriküler Destek Pompaları) insan kalbine vakum destekli-dikişsiz implantasyonunu sağlayan Elibol's Sutureless Ring'i (ESR) İstanbul Ticaret'e anlattı.

TEKNİK ÇÖZÜM

Bize ürünlerinizden bahseder misiniz? EDF'nin kullanım amacı ve faydaları neler?

Literatüre 'Elibol's David Facilitator (EDF)' ismiyle tanıtılmış olan ilk cihazımız, kalp cerrahisinin en karmaşık ve zorlu operasyon prosedürlerinden biri olan ve Aort Kök Anevrizması'nın cerrahi tedavisi için uygulanan 'Kapak Koruyucu Aort Kök Replasmanı' için tasarlandı. Yaygın ismiyle David Prosedürü olarak da bilinen bu ameliyat tekniği az sayıda deneyimli kalp cerrahisi tarafından uygulanıyor. Prosedürün özünde, genişlemiş ana aort damarı kalp kökünden cerrahi işlemle çıkartılırken, hastanın kendi aort kapağının korunması ve kan kaçağı oluşturmuyacak en uygun yapay damarın hastaya özel seçimi ve biçimlendirilmesini sağlamak yer alır. Deneyimli yazarlar tarafından



bildirilen mükemmel sonuçlara rağmen karmaşıklık ve bu prosedürlerin periyodik modifikasyonları, diğer kalp cerrahisi tarafından tekrarlanabilirliklerini engeller ve böylece bir dizi uygun hastanın kendi aort kapaklarını korumalarından faydalanmasına mani olur. Çok hassas ölçümlere dayanan bu uzun ameliyat prosedürüne standardizasyon sağlayacak bir teknik çözüm beklentisi literatürde son yıllarda sıklıkla vurgulanıyor.

DÜNYADA İLGİ ÇEKEN PATENTLİ CİHAZ

2018'de Türk Kalp Damar Cerrahisi



Dr. Ahmet Elibol

Derneği Kongresi'nde ödüle layık görülen cihaz, uluslararası kongrelerde oldukça ilgi çekti. Çalışma, 2020 yılında Türk Kalp Damar Cerrahisi Derneği Dergisi'nde 'Yeni Fikirler' başlığı açılmasını sağlayan ilk makale oldu. Prototiplendirme çalışmaları TUBITAK desteğinde başarı ile tamamlandı ve Türk Patent ve Marka Kurumu'ndan incelemeli patent belgesi alındı. Haziran 2022'de Amerika Patent Ofisi'nden incelemeli patent belgesi alınan cihaz, Temmuz 2023'te Avrupa Patent Tescilli European Patent Office (EPO) tarafından onaylandı. Çalışma geçtiğimiz hafta Budapeşte'de düzenlenen 15th Annual Brano Radovancevic Heart Failure Forum'da Doç. Dr. Egemen Tüzün tarafından sözel bildirisi olarak sunuldu. Amerikan Sağlık Örgütü'nün (NIH), cihazın eksik yönü olmadığı ve tüm ölçümlerleri objektif kriterlerle cerraha sağladığına dair raporu bulunuyor. Proje, Non-GLP/GLP test ve belgelendirme süreçleri başında olup, Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu ile Amerikan FDA onayı öncesinde ilk tur yatırım alma aşamasında. Halihazırda cihazın en önemli mekanik ölçüm yapan parametresi üzerinde yazılım modülü geliştiriliyor. EDF su an için prosedüre teknik standardizasyon sağlayabilecek, ilk ve tek patentli cihaz olma özelliğini sürdürüyor.

ULUSLARARASI ÇALIŞMALAR

İkinci cihazınız ESR hangi çözümleri sunuyor?

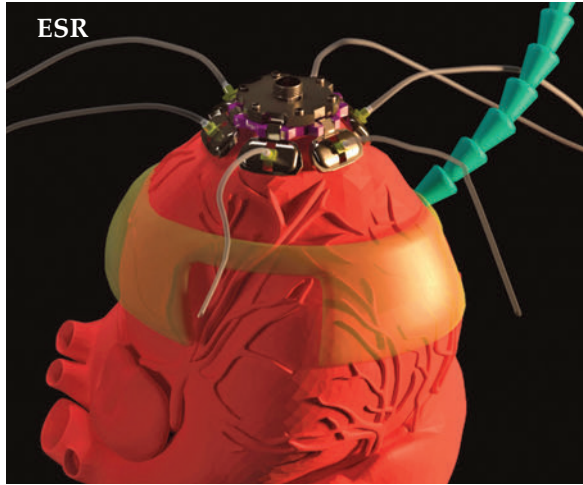
Elibol's Sutureless Ring (ESR), dünyada kalp destek pompalarının (Ventriküler Destek Pompaları) insan kalbine vakum destekli-dikişsiz implantasyonunu sağlayan, hastaya özel pompa kanülü seçiminde çözümler sunan bir cihaz. Uzun yıllardır bu cihazların geliştirilmesinde yer almış, mentorumuz ve aynı zamanda şirket ortağımız Doç. Dr. Egemen Tüzün'ün konuya dikkat çekmesi ile çalışmalara başlandı.

Dr. Tüzün, Amerikan Yapay Organlar Derneği Onursal Başkanı görevi dışında aynı alanda uluslararası çalışmalarını sürdürüyor.

Sol ventrikül destek cihazları (Left Ventricular Assist Device-LVAD), son dönem kalp yetmezliği hastaları için standart tedavi olarak kabul edilir. Vücut içinde çalışan bu cihazların cerrahi olarak kalbe yerleştirilme yöntemi teknik açıdan standart değildir ve merkezden merkeze farklılıklar gösterir. Güncel yaklaşımlarda, LVAD'lar kalp tepesine cerrahi dikişler ile yerleştirilir, fakat bu durum hasta için ciddi kanama, pozisyonel instabilite ve pıhtı gibi potansiyel komplikasyonlar içerir. Dikişsiz LVAD implantasyon cihazı, kalp destek pompalarının cerrahi dikiş kullanılmadan ve tam kanama kontrolü ile kalbe yerleştirilmesini sağlar. Ayrıca cerrahi işlem süresini önemli ölçüde kısaltır. Hastaların iyileşme, yaşam ve tedavi sonuçlarını iyileştirme ve operasyon sonrası oluşabilecek komplikasyonları minimize etmeye yönelik dikkat çeken bir cihazdır.

PATENT AŞAMASINDA

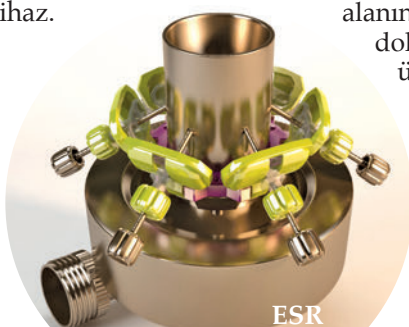
Proje, 2020'de The International Society for Minimally Invasive Cardiac



Surgery (ISMICS) Dr. Subramanian Innovation Award için finalistler arasında kalarak uluslararası tıp alanında ülkemiz adına gururlanmamıza vesile oldu. Yazılı ve görsel basında yer alan bu projenin de ulusal ve uluslararası incelemeli patent başvuruları yapıldı. Türk Patent ve Marka Kurumu'nda patent belgesi hazırlama aşamasına gindi. Uluslararası patentleme süreçleri devam ediyor.

Nasıl bir ekiple çalışıyorsunuz?

Cordistronic Sağlık Teknolojileri Araştırma ve Geliştirme Anonim Şirketi, Kalp ve Damar Cerrahisi Uzmanı Dr. Ahmet Elibol tarafından, Teknopark İstanbul yerleşkesi kuluçka merkezi bünyesinde Ekim 2021'de TUBİTAK BİGG Programı ile desteklenmeye hak kazanarak faaliyetlerine başladı. Bünyesinde biyomedikal mühendisliği alanında yüksek lisans ve doktora derecelerine sahip üç tıp doktoru ile diş hekimi/ortodonti uzmanı ve MBA dereceli ekonomi uzmanı olan 25 yılın üzerinde iş deneyimine sahip profesyoneller barındırıyor.



DİJİTAL KÖŞE

Doç. Dr. Adnan ERTemel

Yazılım tanımlı her şey (SDx) kavramı

Sürekli gelişen dijitalleşme sürecinde esnekliğin, yenilikçiliğin ve dijital çağın sınırsız olasılıklarının özünü özetleyen bir terim ortaya çıktı: Yazılım tanımlı her şey (Software Defined Anything - SDx). Özünde yazılım tanımlı her şey kavramı, geleneksel olarak donanım merkezli sistemlerin zekasının ve kontrolünün soyutlandığı ve yazılım yoluyla yönetildiği, altyapıya, ağlara ve hatta tüm sektörlerle yaklaşımımızda dönüştürücü bir değişime yol açan bir paradigmayı ifade ediyor. Gelin, bu kavramı ve potansiyel etkilerini detaylı biçimde inceleyelim.

Donanım ve yazılımı birbirinden ayırabilmek

Yazılım tanımlı her şey kavramı etkilerinin çok derin ve kapsamlı olduğunu söylemek mümkün... Donanımın fiziksel kısıtlamalarının, yazılımın gücüne göre ikinci planda kaldığı bir dünya hayal edin. Bu paradigma değişikliği, kuruluşların değişen taleplere hızla uyum sağlamasına, zahmetsizce ölçeklenmesine ve kaynakları dinamik olarak optimize etmesine olanak tanır. SDx, fiziksel ve sanal arasındaki sınırları bulanıklaştırarak yenilik için yeni yollar açar ve kayda değer verimlilik kazanımları için potansiyeli açığa çıkarır.

SDx'in potansiyeli, veri merkezleri ve ağlar alanının çok ötesine uzanıyor. Bu, dijital varlığımızın temellerini yeniden tasarlamakla ilgili bir durum... Veri yönetiminin çevik ve duyarlı hale geldiği ve uygulamaların özel gereksinimlerine göre uyarlandığı yazılım tanımlı depolamayı düşünün. Trafik kalıplarını optimize etmek, güvenliği artırmak ve gelişen kullanıcı davranışlarına uyum sağlamak için anında yeniden yapılandırılabilen yazılım tanımlı ağları hayal edin. Olasılıklar, dijital evrenin kendisi kadar geniştir.

Kullanım örnekleri

SDx'in pratik kullanım durumları şimdiden endüstrileri yeniden şekillendiriyor. SDx'in temel taşlarından biri olan bulut bilgi işlem, bu devrimin bir örneğidir. Kaynakları birkaç tıklamayla sağlama, bilgi işlem gücünü dinamik olarak tahsis etme ve zahmetsizce ölçeklendirme yeteneği, SDx felsefesinin somutlaşmış halidir. SDx ilkeleri tarafından yönlendirilen hibrit ve çoklu bulut ortamları, kuruluşların şirket içi altyapı ile bulutun çevikliği arasında mükemmel dengeyi kurmasını sağlayarak kontrolü sürdürürken yeniliği teşvik eder.

SDx'in geleceği son derece umut verici. Uç bilişim, nesnelerin interneti, 5G ve akıllı cihazların çoğalması, SDx'in keşfedilmemiş bölgelere yayılmasını teşvik eder. görevi görecektir. Gerçekten akıllı ve duyarlı kentsel ortamlar oluşturmak için altyapının, kamu hizmetlerinin, ulaşımın ve hizmetlerin gerçek zamanlı olarak düzenlendiği yazılım tanımlı şehirler hayal edin. SDx, milyonlarca kişinin yaşam kalitesini uyarlayan, öğrenen ve iyileştiren, birbirine bağlı sistemlerden oluşan bir yapı oluşturarak bu vizyonu güçlendirecektir.

SDx dünyasında inovasyon sınırsız, uyarlanabilirlik çok önemli ve dijital dönüşüm bir varış noktası değil, sürekli bir yolculuktur. Sektörler, kuruluşlar ve bireyler SDx'in gücünden yararlanırken, mümkün olanın sınırlarının benzeri görülmemiş bir hızla yeniden tanımlandığı bir çağa giriyoruz.

Suyla çalışan mini uydu iticisi

Minyatür uydular için silikon çip teknolojisiyle iridyum katalizörlü çok küçük bir itici tasarlandı. ICE-Cube adı verilen itici, sadece 20 watt elektrik akımıyla 1.25 milinewton güç üretiyor. ICE-Cube iticisi yakıt olarak ise sadece su kullanıyor.

AYŞE BAŞAK

S ON verilere göre gezegenimizden fırlatılan ve dünyamız etrafında dönen uydu sayısı 5 binin üzerine çıktı. Bu uyduların her biri ilk anda düşüneceğimiz kadar büyük değil. Bazıları evet büyük, bazıları ise bir cep telefonu kadar bile değil. Günümüzde uydu fırlatmalarının yaklaşık yüzde 90'ını, 10 kg'ın altında ağırlığa sahip uydular oluşturuyor. Bu küçük uyduların tüm sistemlerinin de kendilerine göre yani mikro ölçeklerde üretilmesi gerekiyor. Özellikle de itici sistemlerinin mikro seviyelere düşürülmesi çok önemli. Kısa süre önce bu alanda yapılmış önemli bir çalışma tanıtıldı. Minyatür uydular için silikon çip teknolojisiyle iridyum



katalizörlü çok küçük bir itici tasarlandı. Imperial College London'un araştırmaları sonucunda geliştirilen yeni bir itici: ICE-Cube.

20 WATT ELEKTRİK AKIMI

ICE-Cube adlı bu yeni itici sadece küçük değil, aynı zamanda çok sade, basit ve toksik madde içermiyor. ICE-Cube'un, bu itici çipin, tamamı yaklaşık bir tırnak uzunluğunda, yanma odası ve nozülü yalnızca 1 mm uzunluğunda. Tetiklenmesi için ise sadece 20 watt elektrik akımına ihtiyaç duyuyor. İtici toplamda 1.25 milinewtonluk itme kuvveti üretiyor.

TAŞIMA YÜKÜ AZALIYOR

ICE-Cube iticisinin çalışma prensibi basitçe şöyle:

İtici alabildiği kadar patlayıcı ve yanıcı olmayan sıradan su ile dolduruluyor. Elektrik akımı suyu hidrojen ve oksijene ayırmak için elektroliz oluşturuyor. Bu işlem tetikleme için yanma odasını besliyor ve itme kuvveti ortaya çıkıyor. Suyun kullanılması sadece çevreci olmakla kalmıyor, aynı zamanda depolamak için herhangi bir basınçlandırma gerekeceğinden taşıma yükünü de azaltıyor. Tüm bunların gerçekleşebilmesi için yanma odasının ve itici nozülünün temelde iki boyutta üretilmesi ve işlemciler için silikon plakaların mikrometrenin altındaki toleranslarla işlenmesi gerekiyor.

ICE-Cube iticisi alışılmışın dışında küçük ama işini iyi yapıyor.



Hem iş hem spor yaptırıyor

MASA başında oturarak yapılan işler arttıkça formda kalmak zorlaşıyor. Bilimsel araştırmalar, sadece hareketsizliğin, kalp-damar hastalıkları, şeker hastalığı ve birçok kanserin en önemli risk faktörü olduğunu gösteriyor. Oturur oturmaz vücudumuz rahatlatma moduna geçiyor ve bacak kaslarındaki elektrik aktivitesini tamamen kapatıyor. Kalori yakma oranı dakikada 1 kaloriye

kadar düşüyor. Yağların parçalanmasına yardımcı olan enzimlerin salınması yüzde 90 oranında geriliyor. 2 saatlik oturma sonrasında vücudumuzdaki iyi kolesterol oranı yüzde 20 azalıyor. 24 saatin ardından insülin etkinliği yüzde 24 düşüyor ve diyabet riski de belirgin derecede artıyor.

LifeSpan'ın geliştirdiği Ampere isimli masa bisikleti, bu soruna çare olma iddiasında. Aynı

anda bir akıllı telefona ve bir dizüstü bilgisayara güç sağlayan masa, süper sessiz bir kayış sistemine sahip olduğu için çalışırken pedal gürültüsü yok. Ana yapısı yüzde 30 oranında geri dönüştürülmüş malzemelerden üretilmiş olan masanın kumaş kaplı yastıklı koltuğu kullanıcıya konfor sağlıyor. Masanın boyu, 1.52-1.95 metre arasındaki tüm kullanıcılar için ayarlanabiliyor.

f X in /softitoakademi

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 SoftTo 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. SoftTo 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.

ÜCRETSİZ
SINIRLI KONTENJAN

Son başvuru tarihi:
08.10.2023

Doğayı anlamak için yeni pencere

Doğal afetlerin tarih boyunca yazarların ilgisini çektiğini belirten Güneşiği Kitaplığı Genel Müdür Yardımcısı Hande Demirtaş, şöyle konuştu: "Edebiyat, insanların doğal afetlerle başa çıkma şekillerini ve insan doğasının karmaşıklığını anlatan önemli bir pencere sunar. Unutmayın, bu eserler bize hem insan dayanışmasını hem de doğanın gücünü hatırlatır. Edebiyatın doğal afetlerle olan ilişkisini keşfetmek, hem edebiyatı hem de doğal afetleri daha iyi anlamamıza yardımcı olabilir."

Afetlerle mücadeleleyi edebiyatla öğretelim

İstanbul Ticaret Odası, çocuk edebiyatının önemini vurgulamak ve doğal afetlere karşı bilinç oluşturmak amacıyla bir webinar düzenledi. Webinar'da, kitap üretiminin arttığına ve doğal afetlerin çocuklara kitaplarla anlatılmasının önemine dikkat çekildi. Ayrıca çocuk kitaplarına talebin yüksek olduğu belirtilerek, "Afetlerle mücadeleleyi edebiyatla öğretelim" mesajı verildi.



BARIŞ CABACI

EDEBİYAT eğitimi, çağdaş eğitimin önemli bir merkez noktası olarak kabul ediliyor. Uzmanlar bu eğitimi, bireyin kendisini geliştirmesi, başkalarıyla sağlıklı ilişkiler kurabilmesi ve hayatı anlamlandırabilmesi açısından önemli bir alan olarak tanımlıyor. Bu kapsamda, İstanbul Ticaret Odası (İTO), gençleri ve ailelerini bilgilendirmek amacıyla 'Çocuk Yayıncılığında Doğal Afetler' konulu bir webinar düzenledi. İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün'ün başkanlığında gerçekleşen etkinliğin moderatörlüğünü April Yayınları Editörü Nazlı Berivan Ak yürüttü. Webinar'da; Erdem Yayın Grubu Genel Yayın Yönetmeni Melike Günyüz ve Güneşiği Kitaplığı Genel Müdür Yardımcısı Hande Demirtaş, evrensel çocuk ve gençlik edebiyatı ile Türk çocuk edebiyatındaki doğal afet teması hakkında bilgi ve deneyimlerini paylaştı.

380 MİLYON KİTAP ÜRETİLDİ

İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün, Yayımcı Meslek Birlikleri Federasyonu (YAYFED) raporuna göre, 2022'de bandrol raporlarında gözle görülmür bir artış yaşandığını ve 380 milyon üzerinde kitap üretildiğini belirtti. Üstün, üretilen kitapların yüzde 12.1'ini çocuk ve gençlik kitaplarının oluşturduğuna dikkat çekerek, "Bu oran, genç nesillerin okuma alışkanlıklarının ne kadar önemli olduğunu gösteriyor. Ağustos ayı bandrol verilerine göre, kitap üretimi geçen yıla göre yüzde 4.9 oranında arttı. Ayrıca, ağustos ayında çocuk kitapları, tüm kitap üretimlerinin yüzde 10.5'ini oluşturarak bu alandaki talebin yüksek olduğunu ortaya koydu. Bu, çocukların kitaplar aracılığıyla dünyayı keşfetme isteğinin ve eğitimlerinin bir parçası olduğunu gösteriyor. Afetlerle mücadeleleyi edebiyatla öğretelim" dedi.

HEM BİLGİ HEM MORAL

Dijital dönüşümün hızla ilerlediğini fakat kitapların öneminin hâlâ devam ettiğini söyleyen Üstün, sözlerini şöyle sürdürdü: "Kitaplar, hayatımızın her alanında bize rehberlik eder. Yakın zamanda yaşadığımız deprem gibi acil durumlarda kitaplar, insanlara hem bilgi hem de moral sağladı. Özellikle çocukların karamsar ruh halinden uzaklaşmasına kitaplar yardımcı oldu. Bu yüzden kitaplarımızla doğal afetleri çocuklarımıza anlatmalıyız. Kitaplar, onların bu tür olaylarla nasıl başa



çıkacaklarını ve toplumsal dayanışmanın önemini öğrenmelerine yardımcı olacak. Kitapları desteklemeli ve genç nesillere daha fazla okuma alışkanlığı kazandırmalıyız."

ERKEN YAŞTA HAZIRLIK

Doğal afetlerin artış gösterdiği bir dönemde, çocuklara doğal afetleri anlatmanın önemini vurgulayan April Yayınları Editörü Nazlı Berivan Ak, "Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de doğal afetlerin sıklığı artıyor. Doğal afetlerin nedenlerini, nasıl oluştuğunu ve ne gibi tedbirler alınabileceği konularını çocuklara açıklayarak, onların bilinçli olmalarına katkı sağlamalıyız. Bu noktada yayıncılarımız ve kitaplar devreye giriyor. Doğal afetleri anlatmak, çocukların bu konuya korkusuzca yaklaşmalarını sağlamak anlamına gelir. Çocuklara panik yerine bu tür durumlarda ne yapmaları gerektiğini öğretmek çok önemli" diye konuştu.



Afet türüne göre önlem

Erdem Yayın Grubu Genel Yayın Yönetmeni Melike Günyüz ise doğal afetleri iki farklı başlık altında incelemenin önemine dikkat çekti. Günyüz, şunları söyledi: "Doğal afetler, karmaşık ve çeşitli olaylar içerir. Bu nedenle, gençlerimize doğal afetleri anlatırken iki temel başlık altında incelememiz gerektiğine inanıyorum. Birincisi, uzun süreli afetler, ikincisi ani gelişen afetler." Günyüz,

afetler hakkında şu bilgileri verdi: **Uzun süreli afetler:** Bu kategori, doğal afetlerin uzun bir süre etkili olduğu durumları içerir. Kuraklık, iklim değişikliği, deniz seviyesi yükselmesi ve orman yangınları bunlara örnek olabilir. Bu afetler genellikle yavaş gelişir ve insanların yaşam tarzlarını uzun vadede etkileyebilir. Gençlerimize bu tür afetlerin etkilerini anlatarak, doğal

kaynakları nasıl koruyabileceklerini ve sürdürülebilir bir geleceği nasıl destekleyebileceklerini öğretebiliriz. **Ani gelişen afetler:** Depremler, seller, tsunami gibi beklenmedik olayları içerir. Bu afetler hızlı bir şekilde ortaya çıkar ve insanların hızla harekete geçmesini gerektirebilir. Gençlerimize bu tür afetlerle başa çıkmak için acil durum planları oluşturmanın önemini vurgulayabiliriz.

SIAL INTERFOOD JAKARTA 2023

Cakarta - Endonezya
8 - 11 Kasım 2023

- Tüm gıda ve içecek ürünleri
- Gıda işleme ve ambalaj ekipmanları
- Etiketleme makinaları ekipmanları



300 MİLYONA YAKLAŞAN NÜFUSUYLA ENDONEZYA PAZARI TÜRK GIDA PROFESYONELLERİNİ BEKLİYOR!

NEDEN SIAL INTERFOOD JAKARTA?

- Müslüman nüfusunda Dünyanın en büyük ülkesi
- Toplam Nüfusta Dünyanın dördüncü büyük ülkesi
- Hane halkı yıllık gelirinin %50'sinden fazlasının gıda ve içecek harcamalarını kapsaması
- Türkiye Endonezya arasında yükselen ticaret hacmi
- Dünya gıda fuarlarının etkin organizatörlerinden SIAL tarafından düzenlenen SIAL Endonezya'da; ABD, BAE, Belçika, Filistin, Güney Kore, Malezya, Polonya, Tayvan başta olmak üzere 27 ayrı ülkeden 1000 katılımcı
- Cakarta dışında Endonezya'nın diğer şehirlerinden profesyonel ziyaretçiler
- Avustralya, Avusturya, Çin, Etiyopya, Güney Kore, Japonya, Malezya, Singapur, Tayvan, Vietnam başta olmak üzere 62 ülkeden yaklaşık 100.000 ziyaretçi.
- İstanbul Ticaret Odasının SIAL Fuarları Türkiye milli iştirak organizasyonlarının yükselen başarı grafiği

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrük, sigorta işlemleri
- Fuar web sayfasında ve kataloğunda firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İştiraki Kataloğunda firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri bilgilendirmesi
- Devlet desteğine ilişkin ilgili Birlik tarafından talep edilen dosya masrafı

KATILIM BEDELİ

Minumum stant alanı : 9m²
Katılım bedeli : 20.900 TL/m²



Burak Abalı
Tel : 0212 455 61 14
E-Posta : burak.abali@ito.org.tr
GSM : 0531 704 36 57

Levent Çakır
Tel : 0212 455 62 39
E-Posta : levent.cakir@ito.org.tr
GSM : 0539 455 52 66

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

Elektrikli otomobillerin sempatikliği ve yaygınlaşması

Geçtiğimiz hafta ülkemizin asırlık kurumu olan Türkiye Turing Kurumu'nun düzenlediği elektrikli araçlarla ilgili uluslararası bir program oldu. Programda tarafımızdan yapılan açılış konuşmasını müteakip ülkemizden Voltify kurucusu Mehmet Yiğit'in elektrikli araçlar ve Türkiye pazarı, Fransa'dan Mobilite Club France Danışmanı Christian Scholly'nin Fransa'daki elektrikli araçlar ve Kanada'dan Kristine D'Arbelles'in Kanada'da elektrikli araç sürücülerinin deneyimlerini inceleyen araştırma sonuçlarına ilişkin sunumlarını dinledik. Sonrasında da katılımcıların Togg da dahil 26 farklı elektrikli araç modellerini Turing Kampüsü'nde deneyimlediği bir etkinlik oldu. Bu arada Cumhurbaşkanımızın New York'ta Tesla'nın kurucusu Elon Musk'la görüşerek, Tesla'nın 7. fabrikasını Türkiye'de kurma daveti yapması, ülkemizin elektrikli araçlar konusundaki kararlılığını bir kez daha net olarak ortaya koydu ve akıllı cihazlar yeniden toplumun gündemine geldi.

Bilindiği üzere hikaye, Türkiye'nin elektrikli otomobili olan -onların deyimi ile akıllı cihaz- Togg, pazara girdikten sonra başladı ve bu piyasa çok canlandı. Bunu müteakiben elektrikli araç markaları da ardı ardına hızlı giriş yaptı. Küresel pazarın lideri olan Tesla, şirket politikası gereği ülke satış raporlarını açıklamıyor ama özellikle İstanbul'da çok satıldığı belli. Çin, bu konuda epeyce ileri gitmiş durumda. Gümrük uygulanmasa dünya pazarında söz sahibi olacaklar. Ölçek küçük olsa da kullanım açısından Norveç yüzde 88'e ulaşmış. Birçok ülke bir ölçüde elektrikli cihaz kullanımına geçmiş. Biz de Togg'la hızla giriş yaparak çok yakında bu alanda söz sahibi bir ülke haline geleceğiz. Gidışat da teveccüh de bunu gösteriyor.

Kritik eşik yüzde 5

Şüphesiz ki, işleyişi farklı bir aracın pazara girmesinin doğal zorlukları bulunur. Araca, kullanımına, bataryasına, lojistiğine, kısaca yeniliğine ilişkin tereddütler olmasından daha doğal bir husus olamaz. Uzmanlar bu konuda kritik eşğin yüzde 5 olduğunu söyler. Bu oranı yakalayınca lojistiği ve bileşenleri açısından piyasada tehlike kalmaz ve hızla dönüşür yargısı var. Daha çok algılar üzerinden yürüyen araç sahibi olmaya yönelik endişeler de bu süreçte kaybolmaya başlar ve yerini güvene terk eder. Aracı kullandıkça da endişeler ortadan kalkar.

Muhtemelen dünyada ilk olan Kanada'da elektrikli araç kullanıcıları ile yapılan geniş çaplı araştırma neticeleri de bir fikir ortaya koyuyor. Bu araştırmaya göre; birden fazla araç sahibi olanlar yüzde 67 oranında gündelik işlerde ve şehir içinde elektrikli aracı kullanıyor. Çoğunluk sürüş keyfinin daha iyi olduğuna inanıyor. Her 10 kişiden 9'u sürüşü daha çok sevdiğini, yüzde 92'si daha sessiz olduğunu, yüzde 95'i daha ekonomik olduğunu belirtiyor.

Daha temiz bir çevre

Tüm bunlarla birlikte geleceğe ilişkin küçük bir projeksiyon yapmak gerekirse; 2023 yılı sonunda dünyada satılan her 5 araçtan biri elektrikli olacak. Trafikteki araçların; ABD'de yüzde 8'i, AB ülkelerinde yüzde 23'ü, Çin'de yüzde 30'u ve ekstrem bir örnek olarak Norveç'te yüzde 88'i elektrikli araçlardan oluşuyor. Ülkemizde ise şirket politikası gereği ülke bazında açıklanmayan Tesla satışı dahil olarak 2023 rakamı 23 bin 656. Bu oran, yüzde 3.87'ye tekabül ediyor. Yani ülkemizde kritik eşğin aşılmasına çok az kalmış ve hızla kapanıyor.

Aslında elektrikli araçların adaptasyon sürecine katkı vermek demek çevre dostu mobilite çözümlerinin gelişimine ve uygulamasına katkı sağlamak anlamına gelir. Bu da zararlı emisyon üretmedikleri için benzinli ve dizel araçlara göre daha çevre dostu olduklarına, dolayısıyla da ortak geleceğimiz ve yararımız için kullanımı artırmamız gerekiyor.

Netice olarak yazı başlığında dönecek olursak, elektrikli araçların sempatik gelmesi ve hızla yaygınlaşmasının altında; petrole bağımlılıktan kurtulma, petrol üreten ülkelerin tavırlarına olan tepki, daha temiz bir çevre talebi, yollarımızda daha çok sessizlik, daha ekonomik olma gibi sosyolojik açıdan masum ve haklı talepler var. Pandemi döneminde araçları kullanmadığımızda havanın ne ölçüde temizlendiğini hatırlayalım. Acaba elektrikli araçlar bize temiz havamızı yeniden verebilir mi?



Prof. Dr. Ahmet Emre BİLGİLİ

Hünkâr sonbaharı sanatla karşılaşadı

İstanbul sanat haritasında önemli bir durak olan Yeni Camii Hünkâr Kasrı dükkânları, yeni döneme 'merhaba' dedi. Tarihi dükkânlar, yılda iki dönem şeklinde birbirinden farklı sanat dallarına ev sahipliği yapıyor. Sanatçılar da İstanbul turizminin tam ortasında sanatlarını sevenlerle buluşturma imkânı buluyor.

İSTANBUL'un en önemli sanat duraklarından olan Yeni Camii Hünkâr Kasrı dükkânları, yeni döneme 'merhaba' dedi. İstanbul'da sonbaharı sanatla demlendirmeye hazırlanan dükkânlarda birbirinden farklı alanlarda sanat dalları meraklıları ile buluşuyor. Yılda iki farklı dönem şeklinde hizmet veren dükkânların altı aylık konukları da hem sanatlarını icra edip hem de bunları alıcılarla buluşturma imkânına kavuşmuş oluyor.

ÇEKİRDEKTEN YETİŞME

Hünkâr Kasrı dükkânlarının yeni sakinlerinden biri, tezhip sanatçısı Nuran Arıkan Şahin. Henüz genç bir kızken evde aldığı sanat eğitimi ile renkleri dünyasına alan Arıkan Şahin, sanatla tanışma öyküsünün ilkökul yıllarına dayandığını söylüyor. Arıkan Şahin, "İlkokulda her bir ödevimin yanına resimler çizdim. Öğretmenlerim bu yeteneğimi keşfetti. Bende de resme karşı bir ilgi oluştu. Kız sanat enstitüsüne gidemedim. Babam eve özel bir resim sanatçısı davet ederek, bana resim eğitimi aldırdı" diye anlatıyor sanatla tanışma hikâyesini. Arıkan Şahin, 65 yaşından sonra çizgi tekniği ile çiçek çizmeye başladığını da ifade ederek, "Çok ince fırçalarla guaj boya ile çiçeğin saf halini resmediyorum" diyor. Herkesin sanatla yolunun kesişmesi gerektiğini de söyleyen Arıkan Şahin, "İnanın, her bir fırça darbesi huzur veriyor. Bazen akşam başlayıp sabah ezanını duyarak zamanı fark ettiğim oluyor" diyor.

KONUŞAN TAŞLAR



Berna Üzüm de takı tasarımı ve kuyum sanatçısı olarak Hünkâr Kasrı dükkânlarının altı aylık konukları arasında bulunuyor. Değerli taş ve madenlerle sanat eserleri ortaya koyan Üzüm, "Aslında sanatçının elinde bütün taşlar değerli hale gelebilir" diyor. Kuyumculuk lisans eğitiminin ardından kendisi de bir sanat eğitmeni olan Üzüm, "Kişiye özel takı tasarımları yapıyorum. Bazen kişilerin enerjisi bana tasarımlarımda yol gösterici oluyor. Yolda yürürken gördüğüm bir taş, bir dal parçası bile adeta benimle konuşup o takıda yer almak istediklerini söylüyor. Yaptığımız iş riskli bir iş ama ortaya çıkan eserler insana paha biçilmez bir mutluluk veriyor" ifadelerini kullanıyor.

HER DEFA FARKLI İLHAM

Hünkâr dükkânlarında



birbirinden farklı disiplinlerde eser üreten isimlerden biri de Vazif Zeyid Guluyev. Bakülü olan, sanat eğitimi ise Moskova'da tamamlayan Guluyev'e göre, İstanbul her an farklı ilhamı zemin hazırlayan bir şehir. Moskova eğitimi yıllarında İstanbul'a, özellikle Ayasofya'ya özel bir başlık ayırdıklarını ifade eden Guluyev, "Ayasofya'ya hayran kaldım. Sürekli gider, gözlem yaparım. Her defasında yeniden keşfederim" diye açıklıyor ilham yolculuğunu. Guluyev, bir eserin bazen saatler, bazen aylar alabildiğine değinerek, "Resim için kullandığımız her türlü malzeme de bir süre sonra sanatçı ile bütünleşip ona kendini teslim ediyor" diyor.

ÇİNİ İLE GELEN KABUL



Çini sanatçısı Zeynep Ertürk de Hünkâr dükkânlarını çini mavisii ile süsleyen sanatçılardan biri. Ertürk, çok sık kullanılmayan edat, çok çok Selçuklu eserlerinde yer alan kabartmalı çini tekniğini de ekleyerek üretiyor eserlerini. "Çiniye yeni bir motif ekleyerek sürülürüz. Böylece kabartmalı üç boyutlu eserler ortaya çıkıyor" diyen Ertürk, sanatın insanı iyi hal yolculuğuna çıkardığını düşünüyor. İşletme eğitiminin ardından çeşitli kurslarda eğitim aldıktan sonra yüksek lisansında sanata yönelen Ertürk, "Çini için kullandığımız hammaddede yüksek oranda kuvars içeriği var. Bu da insandaki olumsuz enerjiyi çeken bir element olarak dikkat çekiyor. Çini bana sabretmeyi, affetmeyi ve kabul etmeyi öğretti" diyor.

BANKACILIKTAN EBRUYA

Enver Bekkaya da Hünkâr dükkânlarını ebru deseni ile süsleyen sanatçılardan. Yoğun



bankacılık hayatından sonra sanata yönelen Bekkaya, "Uzun yıllar bankacılık yaptım. Bankacılık zor bir meslek. Sanatla ilgilenmeyi hiç düşünmedim. Emekli olduktan sonra çeşitli kurumların kurslarında ebru dersi almaya başladım. Kendimi bu alanda yetiştirdim. Daha sonra Kültür ve Turizm Bakanlığı'ndan sanatçı kartı da aldım. Ebruym profesyonel olarak icra etmeye başladım. Eserlerimde çok kullanılmayan 'akkase' tekniğini kullanıyorum. Bahar dalı, en çok tercih ettiğim motifler arasında yer alıyor. Farklı objelere de ebru deseni aktarıyorum" diyor.

KÜLTÜR ETKİNLİĞİ VESİLE OLDU



Hünkâr dükkânlarının en genç sanatçısı ise Naciye Betül Kılıç. Henüz üniversite son sınıfta okuyan, aynı zamanda da sedef kakma sanatçısı olan Kılıç, Anadolu usulü sedef kakma sanatını icra ediyor. Kılıç, "Sedefkârlık sanatına başlamama üniversiteden önce bir kültür sanat etkinliği vesile oldu. Sonrasında çeşitli sedefkâr büyüklerinden dersler aldım. Atölyelere dâhil oldum. Ve Anadolu tarzı sedefkârlığa yöneldim. Burada sedefkârlık sanatına gönül vermiş arkadaşlarımızla sanatımızı icra ediyoruz. Yerli ve özellikle yabancı turistlerin büyük ilgisi var. Birçok insan bu vesile ile unutulmaya yüz tutan sanatlarımızı görüp keşfediyor. Bir kişinin bile bir sanata yönelmesini sağlayabiliyorsak bu büyük mutluluktur" diye açıklıyor duygularını.



Kitap İstanbul

www.kitapistanbul.org.tr

Hazırlayan: ÜMİT ÇAKAR

Osmanlı Filistin'i yer isimleri kılavuzu ve atlası

Antik çağlarda, Yafa ile Gazze arasında kalan sahil kesimi için kullanılan bir isim olan 'Filistin' ismi, Yunanlılardan Roma ve Bizanslılara da intikal etti. Tarih boyunca sınırları genleşip daralmış ve hiçbir zaman üzerinde tam bir ittifak sağlanamamış olan bu coğrafi kavram, her halükarda batıda Akdeniz, doğuda Ürdün Nehri ve Ölüdeniz arasında kalan bölge için kullanılagelen genel bir ad oldu.

Bu kitap için bugünkü Filistin sınırları içinde olsun veya olmasın, Filistin'in Osmanlılar'ın idaresine girdiği ilk yıllarda (16. yy) tutulan tahrir defterleri ile 1872 yılına ait Suriye Salnamesi kayıtları ve diğer belgelerden yola çıkıldı. Sancak, kaza, nahiye benzeri yer isimlerinin tespit edilmesi sonrasında, Osmanlı belgeleri ve çeşitli haritalardan da teyit edildi ve farklılıklar ortaya konuldu. Böylelikle 16. ve 19. yüzyıllar arasında mukayese imkânı sunulurken, araştırmacılara rehber olmak üzere hazırlandı.

İstanbul Ticaret Odası Yayınları, 2020

Abdülhamid'in son günlerinde İstanbul

Sultan Abdülhamid henüz hayatıyken, İkinci Meşrutiyet'in ilanından sekiz ay önce (Kasım 1907) Paris'te başlan bu eser, 'Abdülhamid Karşıtlığının İncili' yakıştırmasına layık görülecek kadar taraflı kaleme alındı. Erol Üyepazarcı, bu eseri sadece tercüme etmekle kalmadı, yazarın iftira kabilindeki iddialarına, yerinde müdahalelerde bulunmak suretiyle kitabı dengeli ve okunabilir bir hâle getirdi. Kitabın yazılması sırasında bir müddet İstanbul'da kaldığı ve önde gelen muhaliflerle de görüştüğü anlaşılan Paul Fesch'in, özellikle Abdülhamid'e olan muhalefetin sembol isimlerinden Prens Sabahattin'le yakın ilişkisi olduğu biliniyor. Fesch, bununla beraber Fransa'da bulunan Abdülhamid karşıtı diğer Jön Türkler hakkında da son derece ilginç bilgiler veriyor. Gerek Sultan Hamid döneminde kaleme alınması gerek dönemin Türkiye'sine dair teferruatlı incelemeleri barındırması eserin önemini artırıyor.

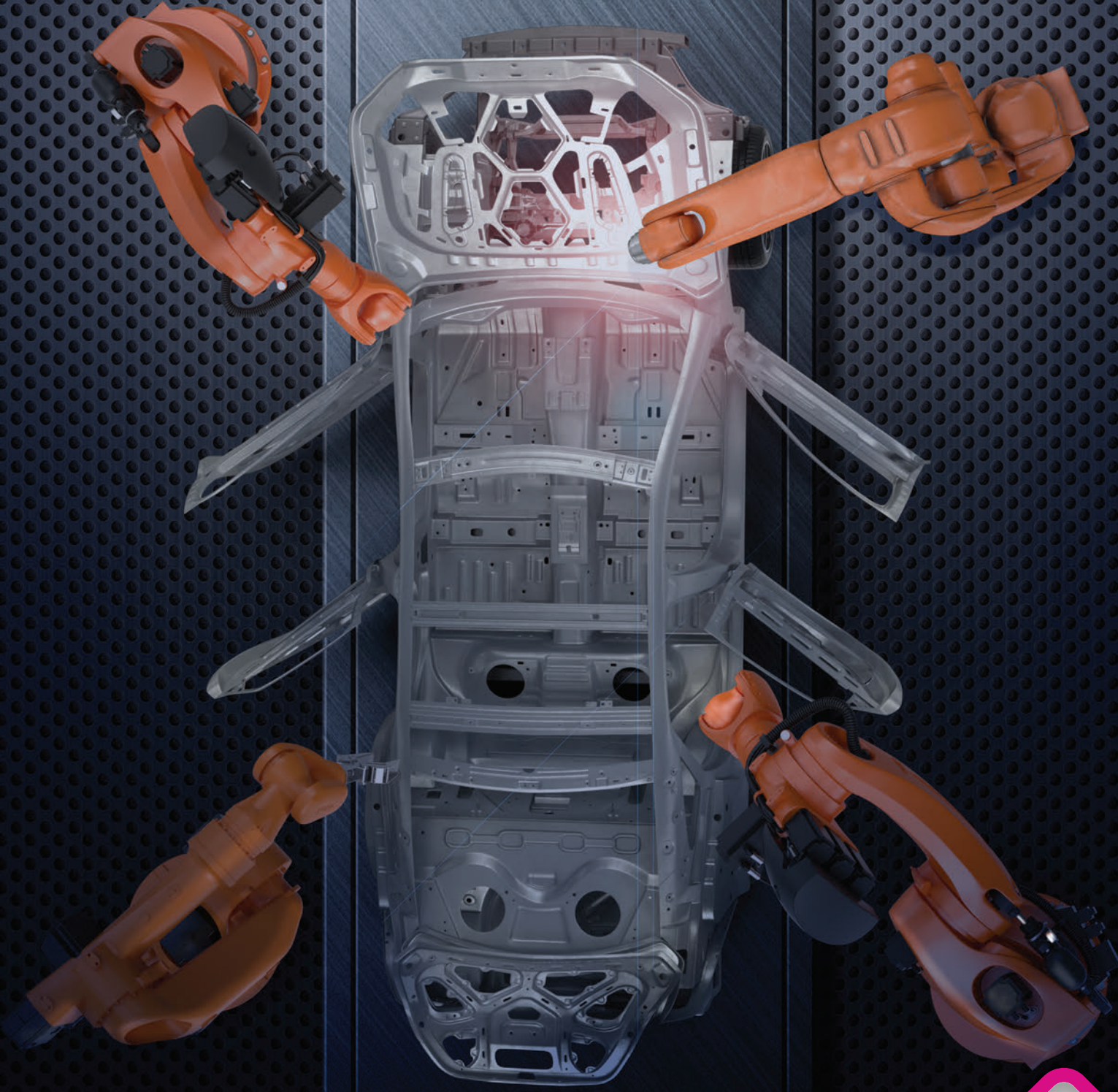
Paul Fesch
Ötügen Yayınları, 2021

www.kitapistanbul.org.tr

Ülkenin Kalkınmasına

KATIL

Siz de Vakıf Katılımlı olun,
birikimlerini değerlendirirken
ekonomiye katkı sağlayan kurum ve
kuruluşlara destek olanlara katılın.



0850 202 1 202 | 444 44 77 | vakifkatilim.com.tr



VAKIF KATILIM