

Japonların Kaizen'i gibi fütüvvet iş modeli olabilir



Fütüvvetnameler konusunda çalışan Japon araştırmacı Dr. Naoki Yamamoto, Japonların Kaizen metodolojisi gibi 'fütüvvet iş modeli' nin de oluşturulabileceğini söylüyor. **Şevval Özdemir ■ 19'da**

SoftITo ilk mezunlarını verdi

Yazılım sektörüne nitelikli beyin gücü kazandırmayı amaçlayan SoftITo Yazılım-Bilişim Akademisi, 9 bin 200 başvuru içinde en iyi 146 yazılımcıyı yetiştirdi.

İstanbul Dünya Ticaret Merkezi'nde (IDTM) sınıflar oluşturuldu. 24'er kişilik üç sınıf, cihaz ve teknik donanım ile donatıldı. Sürecin yönetilip, kontrol

edilmesi için de www.softito.com.tr sayfası oluşturuldu. 160 saat online, 160 saat yüz yüze eğitim sonunda ilk mezunlar sertifikalarını aldı. **■ 7'de**



Gençleri yeni çağın aktörleri yapmak istiyoruz

Yeni çağın alfabesinin dijitallik olduğunu belirten İTO Başkanı Şekib Avdağ, "Bu alfabenin A'sı da yazılım. İTO'nun Yazılım-Bilişim Akademisi SoftITo, bu mantıkla yola çıktı. Amacımız, Türk gençlerini yeni çağın aktörleri yapmak" dedi. **■ 7'de**



İSTANBUL
TİCARET
ODASI
— 1882 —

İSTANBUL TİCARET

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

H. Odaklı

21 TEMMUZ 2023 YIL: 65 SAYI: 3268 ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.istanbulticaretgazetesi.com

İş dünyasının üniversitesinde

Tanıtım günleri başladı

**SON GÜN
31 TEMMUZ**



■ 14'te

Körfez'le gündem stratejik STA

Suudi Arabistan, Katar ve Birleşik Arap Emirlikleri'yle yapılan ikili anlaşmalardan sonra daha geniş bir işbirliğinin ilk adımları atılıyor. Körfez İşbirliği Konseyi ile Türkiye arasında Serbest Ticaret Anlaşması (STA) imzalanması için müzakerelere başlanacak.



ALTI KÖRFEZ ÜYESİ

Ticaret Bakanlığı, altı üyeli Körfez İşbirliği Konseyi ile müzakereleri en kısa sürede tamamlamayı ve yapılacak Serbest Ticaret Anlaşması'nı iş insanlarının yararına sunmayı hedefliyor. Bu çerçevede Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın bölgedeki temaslarının çok verimli geçtiğini belirten Ticaret Bakanı Ömer Bolat, "Suudi Arabistan hükümetinin de vereceği destekle anlaşmayı hayata geçireceğimize olan inancımız tamdır" dedi.

SAĞLIKTAN SAVUNMAYA

Suudi Arabistan, Katar ve Birleşik Arap Emirlikleri'ne gerçekleştirilen ziyaretlerde, onlarca anlaşma yapıldı. Resmi heyetle birlikte bölgeye giden yüzlerce iş adamı da Arap firmalarıyla yeni işbirliği fırsatı aradı. Siyaset, bürokrasi ve iş dünyasıyla gerçekleştirilen bu ziyaretler, Türk firmalarına bölgesel projeleri de değerlendirme imkanı sağladı. Sağlık, savunma ve inşaatın yanı sıra teknoloji alanında da işbirliği fırsatları dikkat çekiyor. **■ 8**



Adem ORHUN



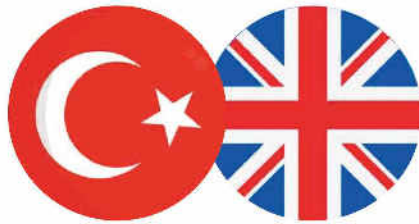
● Türk girişimciler için adresler ● CityScape fuarına davet ● Afrika'da işbirliği mesajı ● İnşaatla kuzeydeki kaybı güney telafi edecek ■ 9'da



İlk uçak seferi
1933'te30
yolcuyla yapıldı

100 yılda istikbal hedefiyle 1.5 milyar yolcu uçu

Türkiye, havacılık sektörüne 5 uçaklık filo ve bir havalimanıyla başladı. O tarihten bu yana Türkiye'den 1.5 milyar yolcu uçuşu, hem savunma hem de sivil taşımacılıkta lider olma yolunda. **Bariş Cabacı ■ 18'de**



Birleşik Krallık'la STA kapsamı genişliyor

İngiltere'nin AB üyeliğinden çıkmasının ardından o günkü şartlara göre imzalanan Serbest Ticaret Anlaşması'nın güncellenmesi için mutabakata varıldı. Hizmetler ve dijital veri gibi İngiliz ekonomisinin kilit sektörlerini kapsamayan anlaşmanın güncellenmesi, mal ve hizmet ihracatçıları için ilave pazar fırsatları oluşturacak. **■ 11'de**



Tarımda genç nüfus alarmı

Türkiye'de tarımsal istihdam, geçtiğimiz yıl 4.9 milyon seviyesinde gerçekleşirken, 45 yaş altı çalışan sayısı ise 2014 yılına kıyasla yüzde 23 düştü. **Şeref Kılıçlı ■ 5'te**

Meslek liselilere yurt dışında staj



Tercih ve kayıt dönemindeki meslek liseleri, öğrencilere birçok avantaj sunuyor. Bu avantajlar arasında yurt dışında staj da var. **Bariş Cabacı ■ 6'da**



Müziğin terapi gücüne tedavi

Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) girişimlerinden TalentoSound, psikolojik rahatsızlıkları kişiye özel müziklerle tedavi ediyor. Psikolojik değerlendirme süreci ile başlayan seanslar ve kişinin problemine özel dinletiler sunan TalentoSound, bir nöropsikolojik müzik terapi sistemi. **■ 10'da**



Girişimciler için hedef pazarları artırıyor

Teknopark İstanbul'un kuluçka merkezi Cube Incubation, 'Global Startup Mentorship Programı' ile yaklaşık 100 girişimci uluslararası mentorlarla bir araya getirdi. Cube Incubation, şimdi ise hedef pazarları artırmak için 'Cube Global' ile girişimlere desteğin çerçevesini genişletiyor. **Osman Kuşvet ■ 17'de**



Çiçekler kraliçesi gül artık Afrikalı

Prof. Dr. Ahmet Kavas ■ 13

www.canik.com

CANİK
SUPERIOR FIREARMS

in f @ / canik

/ canikarms

Türkiye'den Tüm Dünyaya



2 KITA
TAM OTOMASYONA SAHİP
4 ÜRETİM TESİSİ



70 AR-GE
MÜHENDİSİ



ALANINDA TÜRKİYE İHRACATININ
TEK BAŞINA %75'İ



ŞİRKET GRUBU VE
TEDARİKÇİLERİMİZ İLE
1.500 KİŞİLİK EKOSİSTEM



DÜNYANIN 70
ÜLKESİNE İHRACAT



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



TAM OTOMASYONA
SAHİP 3 TESİS



950 KİŞİLİK
İSTİHDAM



YILDA 450.000 TÜRKİYE
150.000 ABD-ÜRÜNLÜK
ÜRETİM KAPASİTESİ



1 AR-GE MERKEZİ



ALANINDA AMERİKA' DA
4 KEZ YILIN ÜRÜNÜ ÖDÜLÜ

IDEF'23

25-28 TEMMUZ 2023
İSTANBUL

SALON/4 - 413A-413B

CANİK | **SYS**
SUPERIOR FIREARMS | GROUP COMPANY



CANİK USA



CANİK



AEI SYSTEMS

Kamu kurumlarına 'tasarruf' genelgesi

Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek imzasıyla yayımlanan genelgede, yeni tasarruf önlemleri alındı. Buna göre taşıt edinimi ve kiralınması, bina yapımı, bakımı ve onarımı işleri, temsil, tören, ağırlama ve tanıtım giderleri başta olmak üzere birçok harcama alanlarında kapsamlı kısıtlamalara gidilecek.

HAZİNE ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek'in imzasıyla kamu kurumlarına gönderilen genelgede, deprem kaynaklı maliyetler haricinde tüm harcamaların yeniden gözden geçirilmesi gerektiği belirtilerek, tedbirlerin ivedilikle uygulanabilmesi için gerekli adımların atılması gerektiği, tasarruf takibinin de tavizsiz sağlanacağı bildirildi.

Bakan Şimşek'in tüm kamu kurumlarına gönderdiği genelgede, 30 Haziran 2021 tarihli kamu kurum ve kuruluşlarının harcamalarında tasarruf sağlanması, bürokratik işlemlerin azaltılması ve kamu kaynaklarının etkili, ekonomik ve verimli kullanımına ilişkin 'Tasarruf Tedbirleri' konulu Cumhurbaşkanlığı Genelgesi yayımlandığı hatırlatıldı.

EK TASARRUF TEDBİRLERİ

Deprem kaynaklı maliyetler haricinde tüm harcamaların gözden geçirilmesi, tedbirlerin ivedilikle uygulanabilmesine yönelik gerekli adımların atılması ve tasarruf takibinin tavizsiz sağlanması amacıyla yayımlanan genelgeye göre, bahse konu genel ilkelerin yanında, kamu kurum ve kuruluşları, taşınmaz edinimi ve kiralınması, resmi taşıt edinimi ve kullanımı, haberleşme giderleri, personel görevlendirmeleri, basın ve yayın giderleri, kurtasiye ve demirbaş alımları gibi giderlerini tasarruf kurallarına uygun gerçekleştirecek.

Bunun yanı sıra kamu kurumları, temsil, tören, ağırlama, tanıtım ve personel giderleri, enerji ve su alımları, personel servisi hizmetine ilişkin giderler ve diğer hususlarda tasarruf belirlenen kurallara uymakla yükümlü olacak. İdareler, genelgenin düzenlediği konularda bünyelerinde gerçekleştirdikleri iş ve işlemlerle bu kapsamda elde ettikleri tasarrufları, izleyen dönemde tasarruf imkanı olan alanları bakanlıklar ve diğer idareler aracılığıyla 28 Temmuz'a kadar Hazine ve Maliye Bakanlığı'na resmi yazıyla bildirecek.



Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi'nden yatırım kılavuzu

CUMHURBAŞKANLIĞI Yatırım Ofisi'nden yapılan açıklamaya göre, şirket kuruluşundan yatırımın faaliyete geçtiği ana kadar tamamlanması gereken tüm bürokratik işlemlerin izin, onay, ruhsat ve lisans süreçleri şematize edildi.

Kılavuz, yatırımları ilgilendiren tüm bürokratik süreçler için atılması gereken adımları, başvuru mercilerini, gerekli belgeleri, yaklaşık işlem süreleri ile işlem ücretlerini gösteriyor. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi'nin web sitesi 'invest.gov.tr' adresinde

yayımlanan çevrimiçi kılavuz, tüm yatırımcılar için bir rehber niteliği taşıyor.

8 ana sektörde yatırımları ilgilendiren tüm bürokratik süreçler için atılması gereken adımlar, başvuru mercii, gerekli belgeler, yaklaşık işlem süreleri ile işlem ücretleri tek bir kılavuzda toplandı. Yatırım Süreçleri Kılavuzu'nun kapsadığı 8 ana sektör şu şekilde oldu: Atık bertaraf ve geri kazanım, imalat, enerji, orman ve orman ürünleri, madencilik, lojistik, hizmet, tarım ve hayvancılık.



Merkez Bankası faiz oranını 17.50'ye çıkardı

TÜRKİYE Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) Para Politikası Kurulu (PPK), politika faizi olan bir hafta vadeli repo ihale faiz oranını 250 baz puan artırarak yüzde 17.50'ye çıkardı.

Merkez Bankası'ndan yapılan duyuruda, "Merkez Bankası Başkanı Hafize Gaye Erkan başkanlığında toplanan Kurul, dezenflasyonun en kısa sürede tesisi, enflasyon beklentilerinin çözümlenmesi, fiyatlamada davranışlarındaki bozulmanın kontrol altına alınması için parasal sıkılaştırma sürecinin devamına karar vermiştir" denildi.

Kurul'un, vergi düzenlemeleri ve fiyatlamada davranışlarındaki bozulmanın enflasyon üzerinde ilave olumsuz etki yapacağını öngördüğü belirtilen duyuruda, şunlar kaydedildi: "Doğrudan yabancı yatırımlar, dış finansman koşullarındaki belirgin iyileşme, rezervlerde süregelen artış ve turizm gelirlerinin desteğiyle cari işlemler hesabındaki dengelenme, fiyat istikrarına güçlü katkıda bulunacaktır."

İHRACATÇIYA KOLAYLIK

Merkez Bankası, önceki yıldan bu yana baskıladığı faiz oranını nisan ayında yüzde 8.50'ye çekmişti. TCMB Başkanının değişmesinin ardından yeni politikaya paralel olarak faiz oranı haziran ayında 650 baz puan artırıldı. Böylece 27 ay sonra ilk kez faiz yükseldi.

Bu arada TCMB, ihracatçının reeskont kredisi için bankaların günlük limitini 5 kat artırdı. Böylece günlük limit, 300 milyon TL'den 1.5 milyar TL'ye çıkarıldı.

Damping önlemlerine yeni karar

TİCARET Bakanlığı, bu yılın ilk yansında yürürlük süresi dolan ve gelecek yılın aynı döneminde süresi dolacak olan damping karşı önlemleri duyurdu. Çin'den ithal porselen ve seramikten sofa ve mutfak eşyası için uygulanan damping önlemi 3 Mart, Finlandiya, Rusya, Polonya ve Brezilya menşeli

'metrekare ağırlığı 175 gramı geçmeyen beyazlatılmamış birincil elyaf yüzey (kraftliayner) kağıtlar' ithalatında uygulanan damping önlemi de 19 Nisan itibarıyla sona erdi. Çin, İtalya ve Sırbistan menşeli termosifonlar için uygulanan damping karşı önlemler, nihai gözden geçirme

soruşturması açılmaması halinde 12 Nisan 2024'te, Çin menşeli elektrikle çalışan duvar saatleri ithalatındaki söz konusu önlemler de 23 Mayıs 2024'te sonlanacak. İlgili mevzuat çerçevesinde damping karşı kesin önlemler, yürürlüğe girme tarihinden itibaren 5 yıl sonra yürürlükten kaldırılıyor.

EPDK, YEKDEM maliyetini revize etti

TEMMUZ ayı ve sonrası için tedarik edilen birim enerji miktarı başına öngörülen Yenilenebilir Enerji Kaynakları Destekleme Mekanizması (YEKDEM) maliyeti güncellendi. Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu'nun (EPDK) konuya ilişkin kararı, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, temmuz ayı için öngörülen söz konusu maliyet, megavatsaat başına 186 lira 33 kuruş, ağustos için 143 lira 58 kuruş, eylül için 196 lira 97 kuruş, ekim için 220 lira 22 kuruş, kasım için 205 lira 80 kuruş, aralık için de 159 lira 91 kuruş olarak belirlendi.



TMO hububatta arz edilen tüm ürünü alacak

TOPRAK Mahsulleri Ofisi (TMO) Genel Müdürü Ahmet Güldal, üreticinin kayıtlı olan tüm ürününü almaya hazır olduklarını belirtti. Aksaray Ziraat Odası Başkanı Emin Koçak'ı ziyaret eden Güldal, bu yıl ülke genelinde bereketli bir hasat sezonu geçirildiğini anlattı. Türkiye'nin hububat rekoltesinin ülkenin ihtiyacına cevap verdiğini vurgulayan Güldal, "Biz ilk baştan beri söylüyoruz, üreticimizin ürettiği ve kayıtlı olan tüm ürünü almaya hazırız. Üreticilerimizin fiyat farkını dikkate alarak bize sabırlı olarak satmaya devam etmesini istiyoruz. Piyasaların da bir süre sonra bizim fiyatlara geleceğini düşünüyoruz" dedi.

Rusya, domates ithalat kotasını artırdı

RUSYA, Türkiye'den domates ithalatı kotasını 350 binden 500 bin tona yükseltti. Rusya Tarım Bakanlığı tarafından onaylanan kararnameye göre, Rusya'nın Türkiye'den ithal ettiği domatesin kotası, 150 bin ton artırılarak yıllık 500 bin tona çıkarıldı. Rusya, Türkiye'den domates ithalat kotasını Nisan 2022 itibarıyla 350 bin tona yükseltmişti.



Her ölçekte işletmenin çözümü Uyumsoft'ta!

26 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/200723.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.



Tahıl anlaşması şartlı bitti

Ukrayna'daki savaşın küresel bir gıda krizi oluşturmaması için BM ve Türkiye'nin arabuluculuğunda geçtiğimiz yıl devreye alınan Tahıl Koridoru Anlaşması, Rusya'nın çekilmesiyle sona erdi. Ancak Rusya tarafı, şartları yerine getirilirse anlaşmaya geri dönebileceğini de açıkladı.

"Tahıl Koridoru"ndan yapılan sevkiyat

1 AĞUSTOS 2022'DEN BU YANA
1.000+ GEMİ İLE
33 MİLYON TON
TAHİL TAŞINDI

SEVKİYATIN DAĞILIMI



13 ÇEŞİT TAHİL TAŞINDI

- Arpa
- Buğday
- Soya
- Ayçiçeği küspesi
- Buğday kepeği
- Bezelye
- İşlenmiş karışık gıda
- Ayçiçeği çekirdeği
- Şeker pancarı
- Ayçiçek yağı
- Kanola tohumu
- Mısır
- Soya yağı

UKRAYNA limanlarından güvenli tahıl sevkiyatı için Birleşmiş Milletler (BM) ve Türkiye'nin arabuluculuğunda 22 Temmuz 2022'de İstanbul'da imzalanan Tahıl Koridoru Anlaşması'nda, Rusya'nın çekilmesiyle yeniden uzatma yapılmadı. Rusya, Tahıl Koridoru Anlaşması'nın 17 Temmuz 2023'ten itibaren yürürlükte olmayacağını ve öne sürdükleri şartlar karşılama süreci anlaşılmadığı için açıkladı. Anlaşma, bir yıl önce imzalanmasından bu yana 3 kez uzatılmış ve yaklaşık 33 milyon ton Ukrayna tahılının güvenli bir şekilde nakledilmesinin sağlanmasıyla dünya tahıl fiyatlarının düşmesine yardımcı olmuştur.

FİNANS TALEPLERİ

Diğer taraftan, yeni gemilerin anlaşmaya katılması engellendiği için temmuz ayında yalnızca yaklaşık 250 bin ton tahıl taşınmasıyla imve son aylarda azalmıştı. Gemi taşıma maliyetlerinin artması ve alternatif ticaret yollarına yönelmelerine neden olmuştur. Son gelen süreçle ilgili yaptığı açıklamada, anlaşmanın devam etmesi için bazı şartların bulunduğunu belirten Rusya Devlet Başkanı Vladimir Putin, "Gıda ve gübre tedariki hizmeti veren Rus bankaları ve finans kurumlarının önündeki tüm engeller kaldırılmalı. Bu, SWIFT uluslararası bankacılık ödeme sistemine bağlanmalarını içerir. Bu

konuda herhangi bir söze veya fikre ihtiyacımız yok. Bu koşulların karşılanmasına ihtiyacımız var" dedi.

SİGORTA KOŞULU

Rus tahıl ürünlerinin uluslararası pazarlara sevkii ve Rusya'ya yönelik tarım araç ve gereçlerinin sevkiyatının önündeki engellerin de kaldırılması gerektiğinin altını çizen Putin, Rus gemilerine yönelik sigorta konusunun da çözüme kavuşturulmasını talep etti. Anlaşmadaki 'insani unsurun' da tekrar temin edilmesi gerektiğini vurgulayan Putin, "Rusya'nın anlaşmaya geri dönmesinin temel koşulu, anlaşmanın insani özünün yeniden tesis edilmesidir. Daha önce üzerinde anlaştığımız tüm bu koşullar yerine getirilirse derhal bu anlaşmaya geri döneriz" diye konuştu.

BM AÇIKLAMASI

Rusya'nın anlaşmayı sonlandırmasının ardından sigorta şirketleri koridorla ilgili taşımacılık faaliyetlerini kapsam dışına alırken, BM'den de bu koridor için gemilere güvence verilemeyeceği duyurusu geldi. BM Sözcüsü Stephane Dujarric, Rusya'nın taleplerine ilişkin açıklamasında, BM Genel Sekreteri Guterres'in gerekli çabayı sarf ettiğini fakat bankacılık kuralları ya da sigorta piyasası gibi farklı hususları kontrol etmediğinin altını çizerek, "Görevimiz başkalarının kapılarını çalmak ve bunu yaptık, yapmaya da devam edeceğiz" dedi.



Kömür bazlı çelik üretim kapasitesi yüzde 8 arttı

DÜŞÜNCE kuruluşu Global Energy Monitor'un yeni raporuna göre, dünyada geliştirilmekte olan 'yüksek fırın-bazik oksijen fırını' üretim yöntemiyle çalışan kömür bazlı çelik üretim kapasitesi, 2021'deki yıllık 350 milyon tondan 2022'de yıllık 380 milyon tona yükselerek yüzde 8 arttı. Bu yeni kapasitenin neredeyse tamamı Asya'da kurulurken, ülke bazında Çin ve Hindistan söz konusu kapasite artışına liderlik ediyor. Küresel çelik sektörü, iklim değişikliğine yol açan emisyonları azaltmak için temiz üretim yöntemlerine geçiş yapması gereken kritik sektörler arasında bulunuyor, ancak bu geçişin çok yavaş ilerlediği kaydediliyor. Rapora göre, çelik sektöründeki kömür odaklı üretim kapasitesindeki artış, ülkelerin karbonsuzlaşma taahhütleriyle çeliştiğinden, söz konusu sektörde şu anda 554 milyar dolarlık varlığın atıl kalma riski bulunuyor.

Global Energy Monitor'un Küresel Çelik Tesisleri araştırmasına göre, dünyada şu anda geliştirilmekte olan yıllık 731 milyon ton çelik üretim kapasitesi bulunurken, bunun yüzde 52'sini kömür bazlı, yüzde 39'unu elektrikli ark ocağına dayalı kapasite oluşturuyor.

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

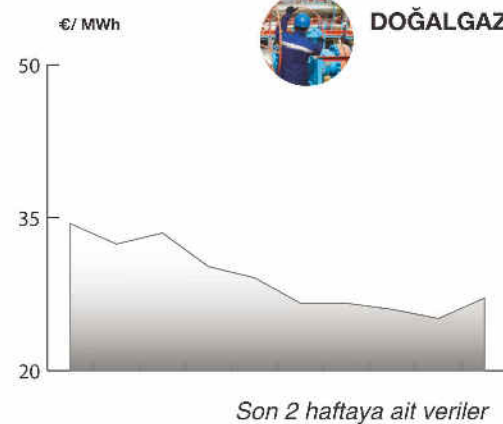
Uluslararası emtia piyasaları

Güncel Haftalık Yıllık

			Değişim %
ENERJİ	Petrol (Brent. \$/Varil)	79.5	0.1 -25.0
	Doğalgaz (Henry Hub. \$ /MMBtu)	2.63	-4.7 -64.8
	Doğalgaz (Dutch TTF. EURO/MWh)	27.0	-6.9 -82.6
	Termal Kömür (\$/Ton. FOB. Newcastle)		
	Avustralya. 6.000 KCal/kg)	134	2.3 -66.4
METALLER	Altın (\$/Ons)	1.978	2.4 15.6
	Gümüş (\$/Ons)	25.0	8.1 33.7
	Platin (\$/Ons)	984	5.9 12.1
	Bakır (\$/Ton)	8.451	1.0 15.5
	Alüminyum (\$/Ton)	2.191	1.1 -9.9
	İnşaat Çeliği (Çin. \$/Ton)	532	0.4 -7.3
	Demir Cevheri (\$/Ton. CFR. Tianjin-Çin. %63.5)	115	5.5 13.9
	Kurşun (\$/Ton)	2.094	1.2 5.1
	Kalay (\$/Ton)	28.900	0.5 -39.0
	Çinko (\$/Ton)	2.377	0.7 -21.6
TARIM ÜRÜNLERİ	Nikel (\$/Ton)	20.587	0.7 1.9
	Buğday (\$/Ton)	250	3.0 -16.1
	Mısır (\$/Bushel)	5.37	-6.1 -12.3
	Mısır (\$/Ton)	211	
	Pamuk (\$/Lb)	0.83	1.0 -16.2
	Kakao (\$/Ton)	3.302	-5.1 58.7
	Kahve (\$/Lb)	1.56	-1.9 -28.8
	Şeker (\$/Lb)	0.24	1.3 26.5
	Kereste (\$/m³)	245	-2.2 -10.7
	Ayçiçek Yağı (USD/Ton)	895	-0.6 -40.0
	Palmye Yağı (\$/Ton)	848	3.5 -0.6
	Baltık Kuru Yüke Endeksi	1.037	0.5 -52.0
	Emtia Endeksi (CRB Index)	303	1.7 -1.0

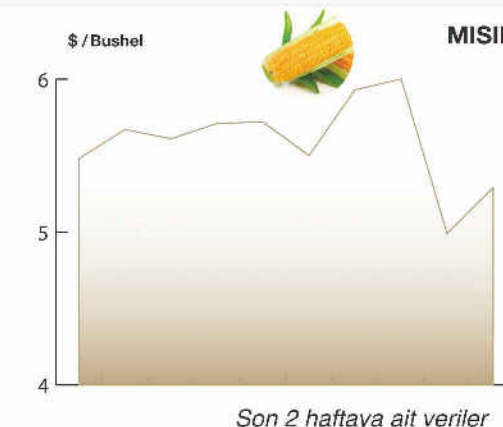
Veriler, 18 Temmuz 2023 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



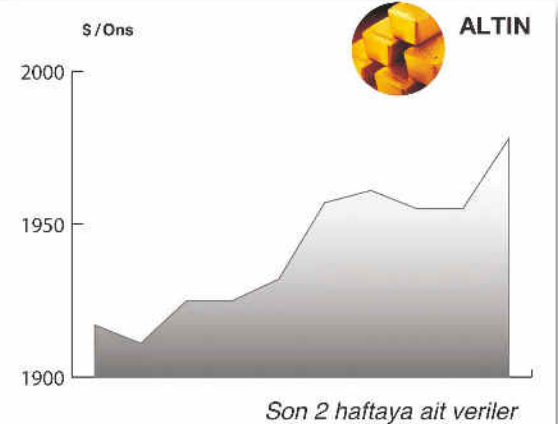
Gözden düştü

Avrupa doğalgaz fiyatlarındaki zayıf seyrin devam ediyor. Haziranda 23 Euro'ya kadar gerileyen doğalgaz fiyatları, geçen haftayı 26 Euro'dan tamamladı. Faaliyetlerine ara veren ve fiyatların 40 Euro'nun üzerine çıkmasına yol açan Norveç'in Nyhamna doğalgaz tesisinde üretimin yeniden başlaması, düşüşün en önemli nedeni. Avrupa'nın güney ülkelerinde sıcak hava dalgasına rağmen talebin düşük seyretmesi, doğalgaz stoklarının yüzde 80'e ulaşması ve Kuzeydoğu Asya ülkelerinden de talebin azalması, düşüşün diğer nedenleri.



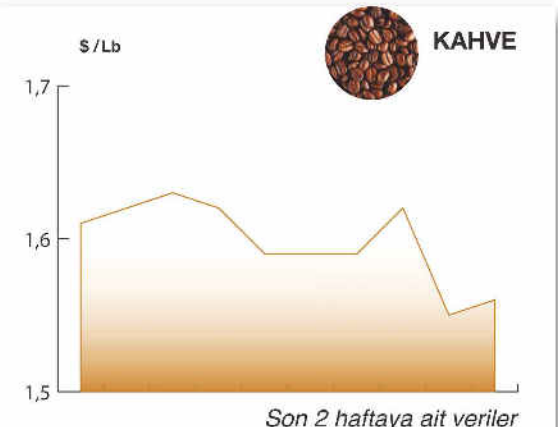
Petrol ve sıcak hava

Mısır fiyatları, geçen hafta iki yıllık dip seviyesi olan 5 dolara geriledi; petrol fiyatlarındaki artıştan dolayı biyoyakıt talebi nedeniyle 5.37 dolara yükseldi. Haftalık kayıp yüzde 6.1. Mısır fiyatlarının toparlanmasının bir diğer nedeni de ABD'nin mısır üretim bölgelerindeki kuraklık ve yüksek sıcaklıkların ürüne zarar vermesi endişesi. Tahıl Koridoru Anlaşması'nın uzatılmaması da mısır fiyatlarını etkiliyor. Son bir yılda anlaşma yolu ile ihraç edilen Ukrayna mısırı miktarı 17 milyon tona ulaştı. En büyük müşteri de Çin oldu.



Dolar etkisi

ABD dolarının değer kaybetmesi, altın fiyatlarında artışa neden oldu. Haftalık yüzde 2.4 artışla 2.5 ay sonra yeniden 2 bin dolar sınırına geldi. Diğer değerli metal gümüşte ise endüstriyel talebin özellikle güneş paneli kaynaklı artacağı ve arzın da sıkıntılı olması nedeniyle daha keskin bir etki söz konusu. Gümüşteki haftalık artış yüzde 8.1 oldu. Meksika'da madencilik destekleriyle ilgili yeni düzenlemeye gidilmesiyle üretici firmaların yeni projeleri askıya alınması ve bunun da arz sıkıntısına neden olması bekleniyor.



Düşüş devam ediyor

Kahve fiyatları geçen haftayı, son bir yılda gördüğü en düşük fiyatın sadece yüzde 8 üzerinde yüzde 1.8 kayıpla kapattı. Brezilya'da olumlu hava koşullarının devam etmesi, yüksek ürün beklentisine neden oluyor. ABD Tarım Bakanlığı, 2023-24 sezonunda kahve üretiminin yüzde 2.5 artışla 174.3 milyon çuvala ulaşmasının beklendiğini açıkladı. Arabica kahve üretimindeki artışın ise yüzde 6.9'a ulaşması bekleniyor. Robusta kahve üretimindeki sıkıntılar, kahve fiyatlarına bir miktar destek verebilir.



Türkiye'de Tarımsal İstihdam (2017 – 2022, milyon kişi)



Tarımda genç nüfus alarmı

Türkiye'de tarımsal istihdam, geçtiğimiz yıl 4.9 milyon seviyesinde gerçekleşirken, 45 yaş altı çalışan sayısı ise 2014 yılına kıyasla yüzde 23 düştü. Soruna çözüm olarak en başta sektörün gelir seviyesinin yükseltilmesi öneriliyor. Gelirdeki yükselişle istihdamdaki azalmanın ve tarımsal nüfusun yaşlanmasının önüne geçilebileceği de belirtiliyor.

TARIM sektörü, küresel GSYH'den yüzde 4.3 seviyesinde pay alıyor. Asya bölgesi, küresel üretimin yüzde 50'sini gerçekleştirirken, tarımsal verimde Amerika, birim başına en çok tarım ürünü üreten bölge konumunda. Küresel tarım alanlarının yüzde 38'i Asya, yüzde 24'ü Amerika, yüzde 18'i Avrupa, yüzde 18'i Afrika ve yüzde 2'si Okyanusya bölgesinde bulunuyor. Tarım sektöründe çalışan kişi sayısının 2000-2021 yılları arasında azalması da önemli bir veri. FAO'ya göre, 2000 yılında küresel istihdamın yüzde 40'ı tarım sektöründe çalışırken, 2021 yılında bu oran yüzde 26.6 seviyesine geriledi. Bölgesel olarak en yüksek tarım istihdamı payı yüzde 48 ile Afrika'da. En düşük olduğu bölge ise yüzde 5 ile Avrupa.

TÜRKİYE 8. SIRADA

Türkiye Bankalar Birliği (TBB), yayımladığı Tarım Sektörü Raporu ile sektörün mevcut durumunun yanı sıra dünyadaki konumunu da değerlendirdi. Rapora göre, Türkiye'deki tarım sektörünün GSYH'deki payı, yıllar itibarıyla çoğunlukla gerileme trendindeydi ve 2022 yılında Türkiye GSYH'sinin yüzde 5.8'ini oluşturdu. Mevcut tarım GSYH oranı ile Türkiye, dünya ortalamasının üzerinde kalırken, orta-yüksek gelir grubu ortalamasına yakın olmakla beraber dünyada 8. büyük tarımsal GSYH'ye sahip ülke konumunda. Tarım arazileri ise toplam ülke yüzölçümünün yüzde 30'una tekabül ederken, 2022 yılında tarım alanlarının yaklaşık yüzde 70'i tahıl ve yem bitkilerine ayrılmış.

İSTİHDAMDAKİ DEĞİŞİM

Raporda, tarımsal istihdamın toplam istihdam içerisindeki payının yıllar itibarıyla gerilemesine de dikkat çekiliyor. Türkiye'de tarımsal istihdam 2017 yılında 5.4 milyon kişi iken, rakam 2022 yılında 4.9 milyon seviyesine gerilemiş. Tarımsal istihdam oranı ise yine aynı dönemde yüzde 19'dan yüzde 16'ya düşmüştü. 2022 yılında tarımsal istihdamın yaş ve cinsiyet dağılımı



Seret KILIÇLI



incelendiğinde, ağırlıklı olarak 45 yaş üzerinde olduğu ve 2014 yılı ile karşılaştırıldığında tarımda hem toplam istihdamın hem de kadın istihdamının gerilediği vurgulanmış. 45 yaş altı tarımsal istihdamın yüzde 23 gerilediği fakat 45 yaş üstü tarımsal istihdamın 2014 yılı ile paralel seyrettiği de belirtilmiş.

SORUNUN NEDENLERİ

Tarım Sektörü Raporu'nda, istihdamla ilgili verilerden yola çıkılarak tarımla uğraşan kişilerin yaş ortalamasının yükseldiğine, genç nüfusun azaldığına ve kadınların istihdamdaki payının gerilediğine dikkat çekiliyor. Raporda, tarımdaki istihdamın gerilemesinin nedenleri ise şöyle açıklanmış:

Girdi maliyetleri yükselirken ürün satış fiyatlarının sınırlı kalması ve bu paralelde tarımdan yeterli gelir sağlanmadığı için toprağın nadasa bırakılması/terkedilmesi, hızlanan köyden kente göç, gelir sürekliliğinin sağlanamaması, özellikle genç nüfusun hızla gelişen hizmet sektörlerinde çalışmaya yönelmesi.

ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

Türkiye, tarımsal verimlilikte ve tarımsal üretim değerinde dünyada 8. sırada yer alıyor. Ancak raporda altı çizilen ve sürekli dikkat edilmesi gereken bazı parametreler var. Tarımsal üretimde, ekim alanı planlamaları, iklime ve toprağa uygun ürün seçimleri ve efektif girdi kullanımı önem taşıyor. Yapılan yeni planlamalarla devlet kontrolünün belirli ölçüde sağlanabileceği düşünülüyor. Bu doğrultuda verimin artacağı ve tarımsal üretimde arz güvenliğinin sağlanabileceği öngörülüyor. Raporda, emek yoğun ve teknoloji seviyesi düşük olan sektörün, düzenli ve yeterli gelir oluşturabilecek seviyeye getirilmesiyle istihdamdaki azalışın ve tarımsal nüfusun yaşlanmasının önüne geçilebileceği de belirtilmiş.

İhracatta AB'nin payı

Raporda, tarımdaki ihracat konusunda ise şu değerlendirmelerde bulunulmuş: Türkiye, 2022 yılında 8.3 milyar dolar düzeyinde doğrudan tarım ürünleri ihracatı gerçekleştirdi. Doğrudan tarım ürünleri ihracatında meyve ve sebze ürünlerinin payı yüzde 77 seviyelerinde olmakla birlikte ihraç edilen ürünler bazında konsantrasyon olmadığı görüldü. Türkiye kabuksuz fındık üretiminde ve ihracatında

dünya liderliğini korudu. Hem küresel üretimin hem de küresel ihracatın yaklaşık yüzde 60'ını tek başına karşıladı. İhracatta diğer Avrupa bölgesi ülkeleri, toplamda yüzde 27 pay aldı. Rusya Federasyonu yüzde 15 pay ile bu grupta büyük çoğunluğu oluşturdu. Bu bölgeye yapılan ihracat, domates ve turuncuğiller üzerine yoğunlaştı. Türkiye'nin tarım ürünleri ihracatında en yüksek payı, yüzde 33 ile AB ülkeleri aldı.

Sebze ve meyve üretiminin payı yüzde 33'e yükseldi

Tarımda sebze ve meyve üretimi, dünya genelinde ortalama yüzde 22 pay alıyor. Türkiye'de ise bu oran, dünya ortalamasının üzerinde yüzde 30'lar seviyesinde. Raporda, 2022 yılı itibarıyla bu oranın yüzde 33 seviyelerine ulaştığı da vurgulanmış. Üretimde ilk 5 ürünün toplam sebze üretiminin yüzde 76'sını oluşturduğu, dolayısıyla ürün

konsantrasyonunun yüksekliğinin de altı çizilmiş. Domatesin, yüzde 41'lik payı ile toplam sebze üretiminde en yüksek paya sahip olduğu da belirtilmiş. Toplam bitkisel üretim incelendiğinde, temel gıda ürünlerine hammadde oluşturan, aynı zamanda yem sanayine ve hayvancılığa girdi sağlayan tahıl ürünleri en yoğun üretim hacmine sahip.



Dış ticaret dengesi 2022'de değişti

Türkiye'nin doğrudan tarım ürünleri ithalatında ise raporda şu tespitler yapılmış:

- Türkiye, 2022 yılında yaklaşık 10.6 milyar dolar düzeyinde doğrudan tarım ürünleri ithalatı gerçekleştirdi.
- Doğrudan tarım ürünleri ithalatında tahıl ve yağlı tohum ürünlerinin payı yüzde 77 seviyelerinde olmakla beraber ithal edilen ülkeler bazında konsantrasyonun da yüksek olduğu görüldü.
- İthalatta en yüksek pay,

yüzde 56 ile diğer Avrupa ülkeleri grubuna ait. Bu ülke grubunda yer alan Rusya ve Ukrayna'dan yapılan buğday, arpa, mısır ve soya ithalatı toplam doğrudan tarım ürünleri ithalatının yüzde 52'sini oluşturdu. Güney Amerika'dan ithal edilen ürünlerde soya fasulyesi, kurutulmuş tütün ve kahve öne çıkarken, Kuzey Amerika'dan ithalatla Kanada kırmızı mercimek, ABD ise soya

fasulyesi ile dikkat çekti. Türkiye, 3.3 milyar dolarlık buğday ithalatı ile Çin'den sonra dünyada ikinci sırada yer aldı. İthalattaki payı ise yüzde 5 seviyesindeydi. Tutar bazında bakıldığında Türkiye, 2017 ve 2018 yıllarında doğrudan tarım ürünlerinde net ihracatçıydı. 2022 yılına kadar dış ticaret dengesini korudu. Ancak 2022 yılına gelindiğinde doğrudan tarım ürünleri dış ticaretinde açık verdi.

ZAMANIN DİJİTAL NABZINDA. AMA BİR ADIM ÖNDE.

EUROPE'S ||| HEARTBEAT

► Bize katılın! Almanya ekonomisinin güç merkezi Kuzey Ren-Vestfalya'yı (NRW) keşfedin! Almanya'nın başka hiçbir eyaleti, benzer yoğunlukta bir teknoloji şirketleri ağına sahip değil. Dünyanın en güçlü süper bilgisayarlarından bazılarını sahip lider siber güvenlik enstitüleri ve araştırma merkezleri burada faaliyet gösteriyor. NRW'ye hoş geldiniz!



NRW.GLOBAL BUSINESS
Trade & Investment Agency

www.nrwglobalbusiness.com

İSTİHDAM VE STAJDA BAŞARI

SoftITo Yazılım-Bilişim Akademisi mezunlarının 3'te 1'ini kadınlar oluşturdu. Akademiye 81 ilin 52'sinden başvuru geldi. Ayrıca Azerbaycan, KKTC, Almanya, İsviçre, Avustralya, Fransa ve Karadağ olmak üzere 7 ülkeden de başvuru yapıldı. Mezun olan 146 kişinin 3'ü lise, 15'i ön lisans, 119'u lisans, 6'sı yüksek lisans ve 3'ü ise doktora mezun veya öğrencisinden oluştu. Akademi mezunlarının özgeçmişleri, eğitim boyunca hazırladıkları projeleri, ödevleri, sınav sonuçlarını içeren portfolyoları, www.softito.com.tr web sayfasında iş dünyasının bilgisine sunuldu. Mezunların ilgili üyelere, teknoparklara, Teknoloji Geliştirme Merkezlerine (TEKMER) tanıtılmaları için çalışmalar sürüyor. SoftITo henüz çok yeni olmasına rağmen istihdam ve staj imkanlarında başarı sağlandı.



Fotoğraflar: Kamil ÇATAK

SoftITo ilk mezunlarını verdi

İSTANBUL Ticaret Odası'nın yazılım sektörüne nitelikli beyin gücü kazandırmak için kurduğu SoftITo Yazılım-Bilişim Akademisi, ilk mezunlarını verdi. Türkiye'nin yazılım ihracatı stratejisine destek olmayı da hedefleyen SoftITo için 168 kişilik eğitim kontenjanına karşın 9 bin 200 başvuru alındı. Gerçekleştirilen 7 farklı başlıktaki eğitim sonunda SoftITo mezun sayısı 146 oldu.

İHTİYAÇ ANALİZİ

Akademi için öncelikle şirketlerin hangi alanlarda, nasıl yazılımcılara ihtiyacı olduğu belirlendi. Gerek sektör temsilcileri, gerekse insan kaynakları şirketleri ile kapsamlı görüşmeler gerçekleştirildi. Front-end, Back-end, Mobile, Game Developer, Veri Analitiği, Bilişim Güvenliği, Embedded Systems olmak üzere 7 ana ihtiyaç alanı tespit edildi. Bu 7 eğitim alanında 32 uzman eğitmenle çalışıldı.

EĞİTİM SÜRECİ

Eğitim için İstanbul Dünya Ticaret Merkezi'nde (IDTM) sınıflar oluşturuldu. 24'er kişilik üç sınıf, cihaz ve teknik donanım ile donatıldı. Sürecin yönetilip, kontrol edilmesi için de www.softito.com.tr sayfası oluşturuldu. Seçmeler tamamen objektif kriterler üzerinden gerçekleştirildi. Adaylar online olarak genel bilişim, yetenek, İngilizce, teknik bilgi ve sözlü teknik mülakata tabi tutuldu. Sonrasında 160 saatlik online eğitime alındılar. Proje/makale hazırlama

ve çeşitli ödevler için yapılan bitirme sınavı sonrası ise 5 ayrı aşamada elemeyi geçen adaylar için yüz yüze eğitim süreci başlamış oldu. Uygulamalı 160 saatlik yüz yüze eğitimde de aynı aşamalar takip edildi.

GÜÇLÜ İNSAN KAYNAĞI

Yazılım sektörüne güçlü insan kaynağı yetiştirmeyi, girişimcilik ile istihdam amaçlı yazılım ekosistemi oluşturmayı hedeflediklerini belirten İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "Yeni çağın alfabesi dijitallik, bu alfabenin A'sı da yazılım. İTO'nun Yazılım-Bilişim Akademisi SoftITo, bu mantıkla yola çıktı. Amacımız, Türk gençlerini yeni çağın aktörleri yapmak" dedi.

EN GÜNCEL MÜFREDAT

Akademideki süreç hakkında ise İTO Başkanı Şekib Avdagiç, şöyle konuştu: "7 farklı eğitim başlığında neleri öğretmek gerektiğini uzun araştırmalar sonucunda belirledik. Akademideki eğitim müfredatı hem en güncel bilgi olsun hem piyasanın ihtiyacını karşılasın hedefiyle yola çıktık. Müfredatın nasıl olacağına karar verildikten sonra bu eğitimleri en iyi verebilecek olan, akademik yönü yanında piyasa bilgisi de olan eğitmenler belirlendi. Türkiye'nin her bölgesinden yaş, maddi durum, eğitim, cinsiyet ve bunun gibi kısıtlamalar olmaksızın belirli niteliklere sahip tüm gençlere bu site üzerinden başvuru imkanı sunduk."

Yazılıma nitelikli beyin gücü kazandırmayı amaçlayan SoftITo Yazılım-Bilişim Akademisi, 9 bin 200 başvuru içinde en iyi 146 yazılımcıyı yetiştirdi. Yeni çağın alfabesinin dijitallik olduğunu belirten İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "İTO'nun Yazılım-Bilişim Akademisi SoftITo ile amacımız, Türk gençlerini yeni çağın aktörleri yapmak" dedi.

Mezunlar ne dedi?

Özge Bahçeci: Bu eğitime teknik mülakatlarla ve online eğitim sonucunda 40 kişiye dahil olarak katılmaya hak kazandım. Yazılım dünyasına nereden ve nasıl başlayacağımı bilmiyordum. SoftITo, sıfırdan başlayarak çok detaylı bir eğitim verdi bizlere. Bu süreçte Front-end eğitimi aldım. Eğitim benim için çok verimli geçti. Herkese teşekkür ediyorum.

Doğan Can Uysal: SoftITo, yaklaşık bir sene öncesine kadar inşaat mühendisi bir genç olarak yazılım alanına ilgi duymaya başladığım dönemlerde karşıma çıkan bir program oldu. Bu program, kendi temelimin üzerine koyduğum ve gerçekten iş hayatına başlayabileceğimi düşündüğüm bir eğitim oldu benim için. Çok memnun kaldım. Hem online olsun hem yüz yüze olsun beni çok geliştirdiğini düşünüyorum. Bakış açısı da kazandırdı aynı zamanda. Bu eğitim için çok teşekkür ediyorum.

Berk Çınar: 28 yaşımdayım. SoftITo'ya internetten tesadüfen denk geldim. İyi ki de denk gelmişim. İlk başta 160 saat online bir eğitimimiz oldu ve veri biliminden veri tabanına kadar çok farklı alanlarda eğitim alma şansı buldum. Daha sonra yüz yüze eğitimlerimiz gerçekleşti. Malatya'dan İstanbul'a geldim bunun için. Çok profesyonel ekiplerle, çok güzel eğitmenlerle çalışma şansı yakaladım. Online projeler denedik beraber. Kendimi çok geliştirme şansı buldum burada. Şimdi mezun oldum. Yakında umuyorum ki işe yerleşeceğim SoftITo sayesinde. Kariyerime başlangıç yapacağım.



Başarı belgelerini aldılar

SoftITo Yazılım-Bilişim Akademisi'nin ilk mezunları için İstanbul Ticaret Odası'nın Eminönü yerleşkesinde SoftITo Başarı Belgesi Takdim Töreni düzenlendi. Törene; İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu, Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu (BTK) İstanbul Bölge Müdürü Asım Gürlük, İstanbul İl Milli Eğitim Müdür Yardımcısı Erhan Akman, İTO Meclis Başkan Yardımcısı S. Selim Şimşek, Katip Üye Ercan Özboyacı, Yönetim Kurulu Üyeleri Münir Üstün ve Murat Hazıroğlu ile Meclis ve Komite Üyeleri katıldı.

GURUR VEREN PROJE

Törende yaptığı konuşmada projeye gurur duyduklarını belirten İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu, "İstanbul Ticaret Odası tarafından hayata geçirilen, yazılım sektörüne eğitimli personel kazandırma konusunda kıymetli bir proje olan SoftITo Yazılım-Bilişim Akademisi, tamamlanan 7 eğitimin ardından ilk mezunlarını verdi.



Mehmet Develioğlu



Murat Hazıroğlu

Projenin hazırlanması, eğitimlerin belirlenmesi, müfredatın oluşturulması gibi her aşamada görev alan ve projemize destek veren tüm yetkililere, iş insanlarına, eğitmenlere, sektör temsilcilerine ve Odamızın personeline teşekkür ediyorum" dedi.

GELİŞİME DEVAM MESAJI

Yazılımın yeni fikirlerin kolaylıkla uygulanması için müsait olan sayılı sektörlerden biri olduğunu vurgulayan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Murat Hazıroğlu, şunları söyledi: "Sizler binlerce başvuru arasından bu noktaya geldiniz. Size eğitim imkanı sunduk. Balık tutmayı öğrettik. Ancak siz de gayret ettiniz, çalıştınız. Eğitimlerinizin karşılığını iş hayatınızda almanızı umuyoruz. Temennimiz, sizleri çok değerli çalışmalarda görmek, bizleri ve ülkemizi gururlandırdığınıza şahit olmaktır. Siz de kendiniz, aileniz ve ülkemiz için çok çalışmaya, kendinizi geliştirmeye ve yenilikleri takip etmeye devam edin."

26-28.9.2023

Nuremberg, Germany

POWTECH
International Processing Trade Fair for

**POWDER
BULK SOLIDS
FLUIDS
and LIQUIDS**

Proses mühendisliğinin nabzını POWTECH'te yaşayın! En son yenilikleri, çözümleri ve teknolojileri keşfetme şansını yakalayın. Önde gelen şirketlerden ve uzmanlardan ilham alın, sektördeki karar vericiler ve yenilikçilerle iletişim kurun. POWTECH'in enerjisini ve dinamizmini deneyimleyin ve kendinizi toz, granül, dökme katılar ve sıvılar dünyasına bırakın.

Sizi dört gözle bekliyoruz!



POWTECH topluluğunun bir parçası olun!
powtech.de/become-visitor

Together with



PARTEC
International Congress
on Particle Technology

Honorary sponsors



NÜRNBERG MESSE

İkili anlaşmalar tamam Körfez'de sıra STA'da

Suudi Arabistan, Katar ve Birleşik Arap Emirlikleriyle sağlıktan enerjiye, altyapıdan teknolojiye birçok alanda onlarca anlaşma yapıldı. Şimdi ise daha büyük bir anlaşmanın ilk adımları atılıyor. Körfez İşbirliği Konseyi ile Türkiye arasında, Serbest Ticaret Anlaşması (STA) imzalanması için müzakerelere başlanacak.

CUMHURBAŞKANI Recep Tayyip Erdoğan'ın Suudi Arabistan, Katar ve Birleşik Arap Emirlikleri'ne gerçekleştirdiği ziyaretlerde, onlarca ikili anlaşmaya imza atıldı. Resmi programla eş zamanlı olarak bölgeye giden yüzlerce iş adamı da Arap firmalarıyla yeni işbirliklerinin kapısını aralayan imzaları attı. Bu gelişmelere paralel olarak Körfez İşbirliği Konseyi ile Türkiye arasında, Serbest Ticaret Anlaşması (STA) imzalanması için de girişimler başlatıldı.



Ticaret Bakanı Ömer Bolat, Körfez ülkeleri genelinde bir STA imzalanması için görüşmelere mayıs ayında başladıkları bilgisini paylaştı. Bolat, konu hakkında yaptığı açıklamada, "En kısa sürede müzakerelere başlamayı ve neticede Serbest Ticaret Anlaşması'nı iş insanlarının istifadesine sunmayı ümit ediyoruz. Suudi Arabistan hükümetinin vereceği destekle bu müzakerelere en kısa sürede başlayacağımıza ve anlaşmayı hayata geçireceğimize olan inancımız tamdır" dedi.

Karşılıklı yatırımlar konusuna da değinen Bolat, "Yasal çerçeve olarak gerek yatırımların karşılıklı korunması ve teşviki anlaşması gerekse çifte vergilendirmeyi önleme anlaşması ile karşılıklı yatırımlar için güçlü bir altyapıya sahibiz" diye konuştu.

ÜÇÜNCÜ ÜLKELER

Bakan Bolat, Suudi Arabistan ile ekonomik ilişkilere sadece ikili boyutta bakmadıklarını, üçüncü ülkelerde de güçlü işbirlikleri kuracak potansiyele sahip olduklarını belirtti. Bolat, özellikle Körfez ülkelerinin Avrupa'ya ve dünyaya erişimini kolaylaştıracak projelerde Türkiye ile Suudi Arabistan'ın işbirliğinin güçlü bir sinerji meydana getireceğini söyledi. Bolat, "Eğer Türkiye ile Körfez İşbirliği Konseyi arasında bir STA imzalanırsa kurulacak değer zincirleri sayesinde Suudi firmalar yalnızca bizim ülkemizde değil, ülkemizin geniş serbest ticaret ağı vasıtasıyla dünya pazarlarına da ulaşma fırsatı yakalayacaklardır" diye konuştu.

BÜYÜK HACİMLER

Körfez ziyaretlerinden önce çok yoğun görüşme trafiği ve toplantılar yapıldığını



hatırlatan Bakan Bolat, "Birleşik Arap Emirlikleriyle ikili ticaret anlaşmamız imzalandı. 10 milyar dolarlık karşılıklı ticaret hacmini ilk planda 25 milyar dolara çıkarmayı hedefliyoruz, daha sonra 40 milyar dolar hedefi var. Siyasi alandaki hızlı yakınlaşma, Türkiye'miz, ekonomimiz, halkımız için çok güzel ekonomik faydalara dönüşecek" dedi. Bakan Bolat, Körfez ziyaretinden önce Suudi Arabistan Ticaret Bakanı'nın da kendilerini aradığını, aynı istek ve kararlılığı onlarda da gördüklerini belirtti.

DIŞ YATIRIMLAR

Abu Dabi Kalkınma Holdingi (ADQ) İcra Kurulu Başkanı Mohamed Hassan Al Suwaidi ile yaptığı görüşmeyi hatırlatan Bakan Bolat, "Başkan bizimle görüştüğünden 3 saat sonra Ticaret Bakanı olarak atandı. Bize, 'Türkiye'de yatırım konusunda 30 milyar dolarlık hedefimiz var. Her türlü gıda ürün sektöründe, lojistik, taşımacılık sektöründe, ilaç ve hastane işletmeciliği sektöründe, altyapı yatırımlarında ve startup'ların olduğu teknoloji girişim firmaları alanında, bu 5 alanda tekliflere açığız' diye açık bir mesaj verdiler. Cumhurbaşkanımızın ziyareti ve yeni anlaşmalardan sonra dış yatırımlarda büyük bir hızlanma olacak" dedi.

HAREKET SONBAHARDA

Avrupa'dan da ciddi arayışlar olduğunu kaydeden Bolat, "Herkes başlamaya hazır. Önümüzdeki birkaç ay içinde, sonbahara girerken biz bu girişimlerin somut yatırımlara dönüşeceğine inanıyoruz. Mevcut yatırımlarını artırma eğiliminde olacak olanlar ve yeni girecek olanlar var. Yakın zamanda dış yatırımlarda büyük bir ivme göreceğiz" diye konuştu.



YENİ İMZALAR...

Suudi Arabistan-Türkiye

Cidde'de Suudi Arabistan ile Türkiye arasında 9 anlaşma imzalandı. Bunlardan bazıları şunlar:

- Doğrudan Yatırımın Teşvik Edilmesi Alanında İşbirliğine İlişkin Mutabakat Zaptı
- İletişim Alanında

İşbirliğine İlişkin Mutabakat Zaptı

- Savunma bakanlıkları arasında işbirliğine ilişkin uygulama planı
- Enerji Alanında Mutabakat Zaptı
- AKINCI TİHA ihracatı ve işbirliği sözleşmesi

Katar-Türkiye

- Türkiye Cumhuriyeti ile Katar Devleti arasında diplomatik ilişkilerin 50. yıl dönümü olması münasebetiyle ikili anlaşma imzalandı. Anlaşmayı, Türkiye Cumhuriyeti adına Dışişleri Bakanı Hakan Fidan, Katar

adına ise Katar Dışişleri Bakanı Şeyh Muhammed bin Abdurrahman bin Jassim Al Thani imzaladı. İki ülke arasında Ekim 2022'de 11 anlaşma, Aralık 2021'de de 15 anlaşma imzalanmıştı.

BAE-Türkiye

- Türkiye ile Birleşik Arap Emirlikleri arasında 13 belge imzalandı.
- Enerji, ulaştırma, altyapı, lojistik, e-ticaret, finans, sağlık, gıda, turizm, emlak, inşaat, savunma sanayi, uzay endüstrisi, yapay zeka ve ileri teknolojiler gibi alanlarda

mevcut işbirliğinin derinleştirilmesi kararlaştırıldı.

- BAE'nin yatırım için Türkiye'ye 10 milyar dolarlık fon ayırdığı kaydedildi.
- İmzalanan anlaşmaların toplam tutarının 50.7 milyar dolar olduğu açıklandı.



Makroekonomik istikrar

Makroekonomik istikrarın üç temel bileşeni vardır: Enflasyon, cari denge ve bütçe dengesi. Türkiye ekonomisi, bu üç göstergede de belli zorluklarla mücadele ediyor. Enflasyon, Kasım 2022'den bu yana düşüş eğiliminde olmasına rağmen manşet oran hâlâ yüksek seviyelerde seyrediyor. Cari açık ise yükseliş trendinde. Son 12 aylık birikimli (yıllıklandırılmış) cari açık seviyesi 60 milyar doları buldu. GSYH'nin yaklaşık yüzde 6.3'üne denk gelen bu cari açığı, geçtiğimiz yıl artan enerji fiyatları ve yüksek altın ithalatı tetikledi. Bütçe açığı oranında ise yüzde 3 eşiği çoktan aşıldı. Ocak-Haziran 2022 döneminde 94 milyar TL fazla veren kamu bütçesi, bu yılın aynı döneminde 483 milyar TL açık verdi.

Yılın ikinci yarısında bu üç değişkenin nasıl bir seyriz izleyeceği oldukça kritik. Zira vatandaşın satın alma gücünden şirketlerin finansmana erişimine, döviz kurlarından faiz oranına kadar birçok unsur, makroekonomik istikrara bağlı. Son sekiz ayda baz etkisiyle yüzde 38.21'e kadar gerileyen enflasyonda seri sonuna gelmiş olabiliriz. Kurdaki sıçrama, ücret artışları ve son vergi ayarlamaları neticesinde enflasyonun yeniden yükselişe geçmesi kuvvetle muhtemel. Merkez Bankası'nın para politikasını sıkılaştırmaya başlaması, enflasyonu düşürmeye yönelik olumlu bir hamle olmakla birlikte tek başına yeterli olmayacaktır.

Cari açığın ise önümüzdeki aylarda düşüşe geçmesi bekleniyor. Enerji fiyatları, dolar bazında geçtiğimiz yılın bu dönemine kıyasla hatırı sayılır oranda geriledi. Yaz aylarının gelmesiyle birlikte turizm gelirleri artıyor. Yılın ilk yarısında durgun bir seyriz izleyen ihracatın ikinci yarıda daha canlı bir performans sergilemesi yüksek ihtimal. Ayrıca, kurdaki yükseliş ithal tüketimi frenleyebilir. Mevcut koşullarda sürpriz bir değişiklik olmazsa, cari açık bu yıl 40-42 milyar dolar bandında kapatabilir.

Asıl hedef yılı 2024

Son olarak, kamu bütçesine değinelim. İki büyük depremden sonra bölgenin yeniden ayağa kaldırılması için yoğun bir gayret gösteriliyor. Toplumun tüm kesimleri sürece destek vermeye çalışıyor. Bu toplumsal gayret kıymetli olmakla birlikte bu durum, ihya sürecinin en önemli aktörünün kamu olduğu gerçeğini değiştirmiyor. Artan kamu harcamalarının finansmanı için vergi oranlarında artış yapıldı. Bu vergi artışlarının enflasyon ve gelir dağılımı üzerinde bozucu etkisi olacaktır. Bununla birlikte, vergi gelirlerindeki artış bütçeyi bir nebze olsun toparlayacaktır. Enflasyonun artarak olmasının da reel bazda kamu bütçesine olumlu yansımaları olacaktır. Bu gelişmeler neticesinde bütçe açığındaki artış hızı kesebilir. Ama yine de 2023'ü son 15 yılın ortalamasının üzerinde bir bütçe açığı oranı ile kapatma riskimiz var.

Makroekonomik istikrarı bozucu gelişmeleri ve riskleri kontrol altında tutmalıyız. Bunun için para ve maliye politikalarının eşgüdümü ile ilerlemesi son derece önemli. Bununla birlikte, hedefler ve eylemler arasında tutarlılık sağlanmalı. Makroekonomik istikrarı sağlama noktasında 2023 yılını hedef olarak göstermek iddialı olabilir; ancak istikrarı kesinlikle 2024 yılında tesis etmiş olmalıyız. Makroekonomik istikrar olmadan uzun ömürlü, kapsayıcı ve bereketli bir büyüme performansı göstermek mümkün olmayacaktır.

Oyundan enerjiye Vizyon 2030

Ekonomisini petrole bağımlı olmaktan kurtarmak için kalkınma planlarını kökten değiştiren Suudi Arabistan, 'Vizyon 2030' adıyla geniş kapsamlı bir proje geliştirdi. Cidde yönetimi, yeni vizyon dahilinde Suudi Arabistan'ın modern ve küresel bir teknoloji merkezi olmasını hedefliyor. Bunun içinde hem mega oyun sektörü hem de enerji sektörü başta geliyor. Covid-19 pandemisinin ardından yapılan açıklamalarda, oyun sektörünün 2030 yılına kadar 2.5 milyar dolar büyüklüğe ulaşması



öngörülmüştü. Rüzgar ve güneş gibi yenilenebilir enerji alanlarında büyük yatırımlar yapan Suudi Arabistan, kimya ve sağlık sektörlerini de odağına aldı. Petrokimya endüstrisine 100 milyar dolar yatırım yapılması planlanıyor.

Yönetimin hedeflerinden biri de 2030 yılı itibarıyla Suudi Arabistan'ın küresel bir lojistik merkezi haline getirilmesi. Bunun için sektöre 30 milyar dolar tutarında kamu yatırımı yapılması öngörülmüyor. 2030 yılında ulaşım ve lojistik yatırımlarının 150 milyar ABD Doları'na ulaşacağı tahmin ediliyor.



Stratejik icraat ZAMANI

Suudi Arabistan, Katar ve Birleşik Arap Emirlikleri'nde gerçekleştirilen temaslarda Körfez'de yeni bir dönemin kapısı aralandı. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, ilişkilerin stratejik ortaklık düzeyine çıktığını belirtirken, iş dünyasına da yeni fırsatları değerlendirmek diyor.

ADEM ORHUN

KUZEYDE Rusya-Ukrayna savaşı sebebiyle hassaslaşan diplomatik ve ticari dengeleri, ikili ilişkileriyle başarılı bir şekilde yürüten Türkiye, güneyde yeni ticari işbirlikleri için atığa geçti. Körfez seferine çıkan Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, beraberinde çok sayıda bakan ile birlikte en üst seviyede temaslarda bulundu. Bu kapsamda Suudi Arabistan, Katar ve Birleşik Arap Emirlikleri'nin (BAE) yetkilileri, ilişkileri icraata dönüştürmeye yönelik önemli mesajlar verdi.

Suudi Arabistan, Katar ve Birleşik Arap Emirlikleri'ndeki temaslardan değerlendiren Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, stratejik işbirliğinin ülkelerin, şirketlerin ve milletlerin faydasına olacak şekilde icraata dönüşeceğini kaydetti.

Suudi Arabistan ile gelişen ilişkilerin yanı sıra Katar ile stratejik ortaklığın verimli olduğunu belirten Cumhurbaşkanı, "Yüksek Düzeyli Stratejik Konsey mekanizması aracılığıyla çeşitli sektörlerde ve alanlarda ikili işbirliği düzeyini geliştirmeyi amaçlayan yaklaşık 100 belge imzalandı" dedi.

İSTANBUL'DA TANITILACAK

Cumhurbaşkanı Erdoğan, Türkiye ile Birleşik Arap Emirlikleri arasındaki 'Yüksek Düzeyli Stratejik Konsey' mekanizmasıyla ilişkilerin en üst düzeyde düzenli şekilde ele alınmasını sağlayacaklarını söyledi. Cumhurbaşkanı, "Yatırımların teşviki, güvenlik, yenilenebilir enerji ve taşımacılık gibi alanlarda hukuki altyapıyı sağlamlaştırmak istiyoruz. Anlaşmanın, iş dünyamıza tanıtılması için sonbaharda İstanbul'da Ticaret ve Yatırım Forumu düzenlenmesinde fayda görüyoruz" diye konuştu.

STRATEJİK ORTAKLIK

Cumhurbaşkanı Erdoğan, BAE ile diplomatik ilişkilerin 50'nci yıl

dönümünde, yakın diyalog ve işbirliğinin gelişiminden memnuniyet duyduklarını vurguladı. Cumhurbaşkanı, imzalanacak ortak mutabakat metni ile ilişkilerin stratejik ortaklık düzeyine çıkmış olacağını söyledi.

ÜRÜN ÇEŞİTLİLİĞİ

Bu arada Ticaret Bakanı Ömer Bolat da bölgede ikili ticari ilişkilerdeki potansiyele dikkat çekti. Ticaret Bakanı, "Türkiye'deki şirket sayısı, Suudi yatırımcıların ülkemize olan güveninin açık bir göstergesidir. Daha fazla Suudi

Abdülaziz el-Falih, birçok potansiyel işbirliği alanı olduğunu söyledi. Bakan el-Falih, "Vizyon 2030 yatırımlarında hem Suudi Arabistan hem de Türkiye özel sektörünün var olmasını çok önemsiyoruz. Burada yatırımların farklılaşmasını ve çeşitlenmesini istiyoruz" dedi.

Bakan el-Falih, 2030 hedefleri kapsamında o tarihe kadar 3.3 trilyon dolarlık yatırım hedeflediklerini kaydederek, bu alanda yapılacaklardan bahsetti. Birçok sektöre yer vereceklerini, iki ülkede karşılıklı büyük fırsatlar olduğunu belirten



yatırımcının ve şirketin ülkemizdeki fırsatlardan yararlanmasını istiyoruz ve onları Türkiye'ye bekliyoruz" dedi.

Türkiye-Suudi Arabistan dış ticaret hacminin 2022'de yaklaşık 6.5 milyar dolar olduğunu hatırlatan Bolat, sözlerini şöyle sürdürdü: "Hedefimiz bu tutarı, kısa vadede 10 milyar dolara, uzun vadede ise 30 milyar dolara çıkarmak. Hedefe ulaşmak için önceliğimiz ürün çeşitliliğini artırmak."

İŞBİRLİĞİ ÇAĞRISI

Bu açıklamayı destekleyen konuşma da Suudi tarafından geldi. Cidde'de gerçekleştirilen Suudi Arabistan-Türkiye İş Forumu'nda konuşan Suudi Arabistan Yatırım Bakanı Halid bin

el-Falih, Türk ve Suudi Arabistan özel şirketlerine işbirliği çağrısında bulundu.

POTANSİYEL ALANLAR

Gayrimenkul, turizm, konut, sanayi, tarım, gıda ve madencilik gibi farklı sektörlerde işbirliği yaparak büyük projelere imza atabileceklerini vurgulayan Falih, yatırımcı şirketlere sundukları destekleri hatırlattı.

YATIRIM KONULARI

Suudi Arabistan'daki yatırım fırsatlarını anlatan Bakan Falih, madencilik, hammadde, yenilenebilir enerji gibi konularda yeni sektörel çalışmalar yaptıklarını söyledi.

Türk girişimciler için adresler

Suudi Arabistan Ticaret Odaları Federasyonu Başkanı Yardımcısı Fayiz Alharbi, ülkesindeki ticaret ve yatırım imkanlarıyla ilgili kurumların adreslerini paylaştı. Önceki hafta DEİK'in düzenlediği

ve imar edilmiş arsalar aracılığıyla sanayicileri ve yatırımcıları destekliyor. Krallıktaki sanayi ve yatırım fırsatları hakkında bilgi edinmek için sizi hem bizim web sitemizi hem de Yatırım Bakanlığı'nın



اتحاد الغرف السعودية
Federation of Saudi Chambers

iş forumuna katıldığını hatırlatan Alharbi, İstanbul Ticaret'e son gelişmeleri değerlendirdi. Alharbi, şunları söyledi: "Krallık, iddialı Vizyon 2030 hedeflerine ulaşmak için sektörleri destekleyecek çok çekici programlar başlattı. Suudi otoriteleri, hazır fabrika

web sitesini ziyaret etmeye davet ediyorum. İddialı vizyonumuza ulaşmak için

bizimle irtibat kurabilirsiniz." Alharbi mesajında, Türk girişimciler için şu adresleri paylaştı:

<https://modon.gov.sa>
<https://misa.gov.sa>

CITYSCAPE GLOBAL SAUDI 2023

RIYAD / SUUDİ ARABİSTAN
10 - 13 Eylül 2023

İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

CityScape fuarına davet

Suudi Arabistan Belediye, Kırsal İşler ve Konut Bakanı Majid Al Hogail, yaptığı konuşmada, "İnsan ve doğaya dost yeni şehirler inşa etmek için yüksek teknolojiyi kullanarak dev projelere imza atabilir, birlikte kazanabiliriz" dedi. Bakan Hogail, "Türk firmalarını 10-13 Eylül 2023 tarihlerinde Riyad'da

düzenleyeceğimiz CityScape Fuarı'na davet ediyoruz. Bu fuarda Türk iş dünyasına ayrıca özel bir alan ayırdık" diye konuştu.

Milli katılım organizasyonunu İstanbul Ticaret Odası'nın düzenlediği bu fuar hakkındaki bilgiye, gazetemizin 12. sayfasındaki ilandan ulaşabilirsiniz.

Afrika'da işbirliği mesajı



Müteahhitlik sektöründe son yıllarda potansiyel pazarlar olarak özellikle Sahraaltı Afrika ve Güney Amerika ülkelerinde de çeşitli açılımlar hedefleniyor. Türkiye Müteahhitler Birliği'nin (TMB) açıklamasına göre, Sahraaltı Afrika ve Irak'ta bazı projelerin Körfez finansmanı ile gerçekleştirilmesi yönünde çalışmalar gündemde. Ayrıca yurt dışında Türk bankaları tarafından verilen teminat mektupları ve

kontrgarantilerin doğrudan kabulünde yaşanan sıkıntıların Türk diplomasisinin üst düzey ikili temaslarda gündeme alınmasının önemi vurgulandı.

GÜÇLERİMİZİ BİRLEŞTİRELİM

Cidde'deki iş forumunda Suudi Arabistan Yatırım Bakanı Halid bin Abdülaziz el-Falih de bu konuya dikkat çekti. Bakan el-Falih, "Nereye gidersem gideyim, her iki ülkeden şirketlerin

güçlü varlığını görüyorum. Türkiye özel sektörünün yaptığı yatırımların ve teknolojilerin ne kadar büyük olduğunu görünce gurur duyduğumu söylemek isterim hem Afrika'da hem de Ortadoğu'da. Şimdiye kadar yapamadığımız şey, bu iki tarafın güçlerini bir araya getirmektir. İki ülkenin özel sektörünün güçlerini bir araya getirince ne kadar büyük bir güç ortaya koyacağımızı düşünmüyorum" dedi.



İnşaatta kuzeydeki kaybı güney telafi edecek

Müteahhitlik sektörü, savaş sebebiyle Rusya'daki iş kaybını Suudi Arabistan'da hayata geçirilecek projelerle telafi etmek için çalışıyor. Bu kapsamda mart ayında Türkiye Müteahhitler Birliği (TMB) organizasyonunda Türkiye-Suudi Arabistan Altyapı ve İnşaat Forumu düzenlendi. Forumda, Suudi Arabistan Ticaret Bakanı

Majid Al-Kassabi, Kamu Yatırımları Fonu (Public Investment Fund-PIF) tarafından her yıl 40 milyar dolar tutarında proje gerçekleştirilmesinin hedeflendiğini açıkladı. Suudi Bakan, Türk müteahhitlik firmaları ile alt ve üst yapı, turizm, konut başta olmak üzere birçok alanda ortaklık imkanı bulunduğunu belirtti.

Müziğin terapi gücüyle tedavi ediyor



Psikolog Ahmet Beyhan Ekşiler, Dünya Sağlık Örgütü verilerine göre, dünya nüfusunun yüzde 35'inin psikolojik desteğe ihtiyacı olduğuna dikkat çekti. Ekşiler, gerekli desteği alabilmeleri halinde çok kısa zamanda dünyanın her yerinde hizmet vermeye başlayacaklarını ve isimlerini duyuracaklarını söyledi.

BTM girişimlerinden TalentoSound; hiperaktivite bozukluğu, depresyon, anksiyete ve panik atak gibi psikolojik rahatsızlıkları, kişiye özel hazırlanan müziklerle tedavi ediyor. Sistemin rakiplerinden en büyük avantajı ise web tabanlı olması ve 'bone conduction' denilen kemik iletimli bir kulaklık kullanılması.

TUĞÇE ÖZKUŞ

BTM girişimlerinden TalentoSound, psikolojik rahatsızlıkları kişiye özel müziklerle tedavi ediyor. Psikolojik değerlendirme süreci ile başlayan seanslar ve kişinin problemine özel dinletiler sunan TalentoSound, bir nöropsikolojik müzik terapi sistemi. 6 haftalık süreçte günde bir saat olmak üzere kişiye özel olarak hazırlanmış müziklerden ve haftada bir alanında uzman kişilerle terapilerden oluşuyor. Sistemle hiperaktivite bozukluğu, depresyon, anksiyete ve panik atak gibi hastalıklara yönelik tedaviler sunuluyor.

2 YAŞ ÜZERİ HERKES

Sistemden sadece yetişkinler değil, çocuklar da faydalanabiliyor. TalentoSound; çocuklar için çok daha özel programlarla dikkat eksikliği, bilişsel performans ve akademik başarı alanlarında iddialı olduğu kadar miniklerin duygusal gelişimine de katkı sağlıyor.

Girişimin kurucularından psikolog Ahmet Beyhan Ekşiler, çoğu kişinin uzun süren terapi süreçlerinden olumlu sonuç alamaması ve özellikle terapiye ihtiyaç duyan çocuklarına ilaç kullanmamak istemeyen ebeveynlerin sorunlarından yola çıkarak TalentoSound'u kurduklarını söyledi. 2018 yılından beri alanıyla ilgili birçok çalışma yürüttüğünü anlatan Ekşiler, "Psikolojik danışmanlık verirken, psikolojinin soyut bir alan olmasına rağmen danışanlarımızın beklenti içinde olduklarını ve hızlı sonuç almak istediklerini fark ettik. Gerekli araştırmaları ve çalışmaları yaptıktan sonra 2021'in kasım ayında TalentoSound'u kurduk ve çalışmalara başladık" dedi.

Bugüne kadar 1000'den fazla danışanları olduğunu ve yüzde 100 müşteri memnuniyetine ulaştıklarını kaydeden Ekşiler, "Hedef kitlemiz 2 yaş ve üzerindeki herkesi kapsıyor. Türkiye'nin 20 şehrinde toplam 45 uzmanımız hizmet veriyor. Sosyal medya aracılığıyla danışanlara ulaşım

uzmanlara yönlendiriyoruz" diye konuştu.

RUH SAĞLIĞINA DESTEK AZ

Girişimlerini hayata geçirirken birtakım zorluklar yaşadıklarına değinen Ahmet Beyhan Ekşiler, sözlerini şöyle sürdürdü: "Türkiye'de en büyük zorluk maddiyat, yani yeni ve genç girişimcilerin toplu paraya ulaşamaması. İlk başladığımızda yazılımcılara para ödememiz ve müzik terapi için özel kulaklık almamız gerekiyordu. Çoğu zaman kendi harcamalarımızdan kıskarak sadece zorunlu ihtiyaçlarımızı karşılayıp, bütçemizin geri kalanını yazılım ve kulaklık ödemeleri için kullandık. Zordu ama güzel sonuçlandı. Bunun dışında girişimciler, maalesef ruh sağlığı alanı için gerekli desteği göremiyor. Zamanında destek alanlar ise bu

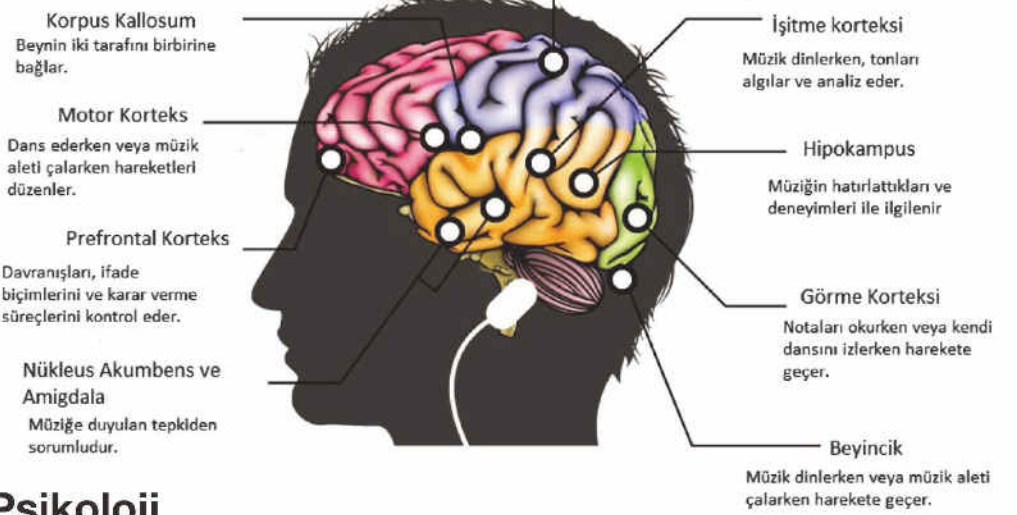
destekleri yanlış kullanmış; bu yüzden yeni girişimcilerin işi biraz daha zor görünüyor. Aslında bu zorluk bizi motive etti. İşimizi bırakmadık; çalışmaya ve mücadeleye devam ettik. Pandeminin zorlukları da bizi etkiledi. Bu nedenle biz aslında girişimimize sıfırdan değil, eksiden başladık. Maddi ve manevi zor günler geçirdik ama şimdi hızla büyüyerek ilerliyoruz."

BTM, PEŞİMİZİ HİÇ BIRAKMADI

BTM'yi sosyal medyada gördüğünü ve sonrasında başvuru yaptığını anlatan Ekşiler, "Başvurumu yaptım. Aslında çok yüksek bir beklentim yoktu. Ancak BTM'ye dahil olunca düşüncelerim tamamen farklılaştı. Yatırımcı sunumum baştan aşağı değişti; işimizi nasıl geliştirebiliriz, kendimizi nasıl geliştirebiliriz, bunları öğrendim. BTM'de benim için harika bir 6 ay geçti" dedi.

Geçtiğimiz mayıs ayında düzenlenen Sahne XL'nin kendisi için harika bir deneyim olduğunu vurgulayan Ekşiler, süreci şu sözlerle aktardı: "İlk defa Sahne XL gibi bir ortamda girişimimi yatırımcılara anlattım. Öncesinde yapılan provalar bana çok yardımcı oldu. BTM ekibi de kendi girişimleri gibi bizimle ilgilendi ve peşimizi hiç bırakmadı. Kendimizi ve girişimimizi geliştirme konusunda çok yardımcı oldular. Tüm BTM ekibine teşekkür ederim."

Müzik dilerken veya müzik aleti çalarken beynimizde neler oluyor?



Psikoloji alanında uzmanlarla çalışıyoruz

Avrupa ve ABD menşeli benzer sistemler olduğunu belirten psikolog Ahmet Beyhan Ekşiler, rakiplerinden en büyük farklarını, "TalentoSound olarak web tabanlı bir sistemiz ve 'bone conduction' denilen kemik iletimli bir kulaklık kullanıyoruz. Benzer sistemlerde psikolog veya ruh sağlığı uzmanı olmadığı için bilgi eksikliğinden düşük verimde çalışmalar yapılıyor" diye açıkladı.

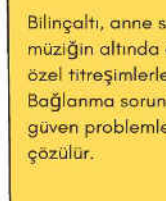
NEDEN TALENTOSOUND?

MÜZİK



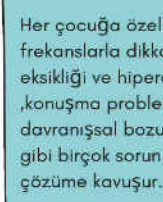
Çocuklara özel ritimlerle beyin aktivasyonunu artırarak gelişimi sağlar. Hormonları düzenler.

TELKİN



Bilişgaltı, anne sesini müziğin altında dinlerken özel titreşimlerle algılar. Bağlanma sorunu ve güven problemleri çözülür.

FREKANS



Her çocuğa özel frekanslarla dikkat eksikliği ve hiperaktivite, konuşma problemleri, davranışsal bozukluklar gibi birçok sorun çözüme kavuştur.

TERAPİ



Destek seanslarıyla her yönden gelişim ve sorunlar takip edilerek çözüme kavuşturulur.

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

- İnovasyon 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 Çapkin / 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.capkin@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr

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



Prof. Dr. Kerem ALKIN

Küresel yoksulluk alarm veriyor

İki 'siyah kuğu', 'Covid-19' küresel virüs salgını ve Rusya-Ukrayna savaşı, dünyanın en zengin kesimi ile en yoksul kesimi arasındaki uçurumu ciddi manada derinleştiren, söz konusu ayrışmanın kolay kolay azalmasının, aradaki uçurumun azalmasının mümkün gözükmediği bir trendi tetikledi. 'Küresel zenginlik' ile 'küresel yoksulluk' arasındaki dengesizliğin ne yazık ki 'istikrarlı' bir şekilde büyüdüğü bir trendin içindeyiz. Dünyanın en zengin yüzde 10'u, 2017-2019 döneminde, dünyadaki toplam gelirin yüzde 45'ine hakimdi. 2022 sonu, iki 'siyah kuğu'nun etkisi ile bu oran yüzde 52'ye yükselmiş durumda. Dünya nüfusunun yüzde 50'sini oluşturan yoksul kesimin dünya milli gelirinden aldığı pay ise yüzde 8,5'e gerilemiş durumda. Bu tablo, Birleşmiş Milletler'in (BM) 17 Sürdürülebilir Kalkınma Amacı'nda (SDG) büyük bir riske atıyor.

İklim mültecileri

Bu tablo, dünya genelinde 108.4 milyonu aşan yerinden yurdundan olmuş insan sayısının katlanarak büyüyeceğini; önümüzdeki dönemde 200 milyona ulaşmasından endişe duyulan mültecilerin arasında ciddi bir rakamı 'iklim mültecileri'nin de oluşturacağını gösteriyor. Çünkü, iklim değişikliğinin sebep olduğu ağır kuraklık, devasa boyutlarda seller, toprak kaymaları ve kasırgalar gibi doğal afetlerin boyutları, yeryüzünde görülmemiş boyutlardaki sıcaklıklarla birlikte, 'iklim göçü' ve 'iklim mülteciliği' sorununun da katlanmasına sebep olacak gibi gözüküyor. Bu noktada, küresel ölçeğe derinleşen yoksulluk ise küresel iklim değişikliğinin sebep olduğu tehditleri bertaraf edecek yerel düzeydeki projelerin hayata geçirilmesini adeta durma noktasına getiriyor. Küresel yoksulluk 'alarm' verirken, gelişmekte olan ülkelere ve en az gelişmiş ülkelere, enerji ve çevreye yönelik 'yeşil dönüşüm' çağrısında bulunmak ve bu dönüşüm için gerekli kaynağı daha fazla borçlanarak, yani daha fazla 'yoksullaşarak' bulmaları gerektiğini ifade etmek ise acı bir 'ironi'.

Güvenlik tehdidi

Dünyanın tüm önde gelen uluslararası teşkilatları ve düşünce kuruluşları, 'alarm' veren küresel yoksulluğa karşı ortak, adil, 'eşitlik odaklı' ve etkili bir müdahale planı oluşturulmaması halinde, 2030 yılına yönelik 'iklim değişikliği' hedeflerinin de 14 sürdürülebilir kalkınma amacının da yakalanmamasının mümkün olmadığını ifade ediyor. BM Kalkınma Programı (UNDP) verileri, 2020-2023 arası 165 milyon insanın daha dünya genelinde 'küresel yoksulluk'un bir parçası haline geldiğini ve sosyal korunma, sağlık ve eğitim gibi temel sosyal hizmetlere erişim kabiliyetini kaybettikleri uyarısında bulunuyor. Aynı dönemde, ortanın altında gelişmiş ve en az gelişmiş ülkelerde 370 milyar dolara ulaşan borç ödemesi yükü (ana para ve faiz) kamu kaynaklarının kalkınmaya yönlendirilmesi adına da en büyük riski oluşturuyor. Küresel borç sarmalı ve gelişmekte olan ülkelerin dönemsel borç servisleri, her geçen yıl günlük bazda 3.65 doların altındaki yaşam standardının temsil ettiği 'yoksulluk sınırı'nın altında kalan kişi sayısının da artmasına sebep oluyor.

Dünyada tüm ortanın altındaki gelişmekte olan ülkeler ile en az gelişmiş ülkelerin sadece yıllık borç faiz ödemesi yükü, aynı ülkelerin kendi ülkelerine verme gayretinde oldukları sosyal hizmetler ve sağlık hizmetleri bütçelerinin 1.4 katına çıkmış durumda. Aynı ülkelerin toplam borç servisi, söz konusu ülkelerin yıllık eğitim bütçelerinin yüzde 60'ına geliyor. Küresel tablo şuna işaret ediyor; iki 'siyah kuğu' küresel virüs salgını ve Rusya-Ukrayna savaşının tetiklediği 'küresel yoksullaşma'da gözlenen derinleşme, dünya ekonomi-politik sistemi açısından 'alarm' veriyor ve artık ciddi bir 'güvenlik' sorunu oluşturuyor. Dünya nüfusunun yüzde 50'sinin küresel GSYH'den sadece yüzde 8.5 pay aldığı bir küresel sistemde hâlâ ciddi 'güvenlik tehdidi' olmadığına inanır var ise bir an önce 'hayal dünyası'ndan uyanmalarını salık veririm.

Ekonomik refahı artırmak için ABD ile üst düzey temas

HİNDİSTAN'da gerçekleştirilen G20 toplantılarında Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek'in görüşme trafiği yoğun oldu. Şimşek, buradaki temasları kapsamında ABD Hazine Bakanı Janet Yellen ile heyetler arası görüşme gerçekleştirdi. 45 dakika süren toplantıda Şimşek'e, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) Başkanı Hafize Gayer Erkan da eşlik etti. Toplantıların ardından twitter hesabından bir mesaj paylaştan Yellen, Bakan Şimşek ve beraberindeki ekiple yaptığı görüşme hakkında da şunları söyledi: "Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek ve Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Başkanı Hafize Gayer Erkan ile bir araya gelerek, Türkiye'nin ekonomik görünümünü, politika yönünü ve

Türkiye ile ABD'nin küresel sorunları çözmek için nasıl birlikte çalışabileceğini tartıştık."

ÇABALARIMIZ KATLANACAK

Yellen, ayrıca G20 zirvesiyle ilgili değerlendirmesinde de şunları kaydetti: "G20 maliye bakanları ve merkez bankası başkanları toplantısına ev sahipliği yaptığı için Hindistan'a teşekkür ederiz. Bu toplantı, yaptıklarımızı gözden geçirmemize, küresel ekonomiyi güçlendirmeye yönelik çabalarımızı iki katına çıkarmamıza, yükselen ve gelişen ekonomileri desteklememize ve küresel zorlukların üstesinden gelmemize olanak sağladı."

ABD Hazine Bakanlığı'ndan



yapılan açıklamada da, Yellen'in, Şimşek ve Erkan ile Türkiye'nin ekonomik görünümü ve politika yönünü görüştüğü aktarıldı. Bakanlığın açıklamasında, görüşmede ayrıca, küresel ekonomik sorunları ele almak ve iki ülke ekonomisinde refahı artırmak için Türkiye ve ABD'nin G20 dahil nasıl birlikte çalışabileceğinin ele alındığı kaydedildi.

EYLÜL ZİRVESİ

Bakan Şimşek, toplantılarda, ABD Hazine Bakanı Janet Yellen'in yanı sıra Dünya Bankası Başkanı Ajay Banga, Singapur Başbakan Yardımcısı ve Maliye Bakanı Lawrence Wong,

AB Komisyonu Ekonomiden Sorumlu Komiseri Paolo Gentiloni, Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası Başkanı Odile Renaud-Basso ve Kanada Maliye Bakanı Chrystia Freeland ile görüştü. Temaslarına ilişkin sosyal medya hesabından bir paylaşım yapan Şimşek, G20 maliye bakanları ve merkez bankası başkanları zirvesinin ardından eylül ayında "Tek dünya, tek aile, tek gelecek" odaklı G20 Liderler Zirvesi'ni sabırsızlıkla beklediğini ifade etti.

Bakan Şimşek, Hindistan'daki toplantıların ardından Katar'a geçerek, Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın Körfez'deki temaslarına katıldı.

Dördüncü ihracat partneriyle daha kapsamlı STA

Türkiye'nin en çok ihracat yaptığı dördüncü ülke olan İngiltere ile ticarete yeni dönemin yol haritası çiziliyor. Brexit'in ardından imzalanan STA'nın güncellenmesi için mutabakata varıldı. Hizmetler ve dijital gibi İngiliz ekonomisinin kilit sektörlerini kapsamayan anlaşmanın güncellenmesi, mal ve hizmet ihracatçıları için ilave pazar fırsatları oluşturacak.



IFAT 2024

Münih / Almanya
13 - 17 Mayıs 2024

- Araç Üstü Ekipmanları, Caddede Temizliği
- Arıtma Sistemleri, Atık Su, Hidrolik Mühendisliği
- Armatür, Hırdavat ve Bağlantı Elemanları
- Geri Dönüşüm, Katı Atık Sistemleri
- Pompa



ÇEVRE TEKNOLOJİLERİNİN VE ATIK YÖNETİMİNİN LİDER FUARI

IFAT 2024

- Sektörün önde gelen uluslararası ticaret fuarı
- 59 ülkeden 2.984 katılımcı
- 155 ülkeden 119.000 ziyaretçi
- Türkiye milli katılım organizasyonunun 2012 yılından itibaren yükselen başarı grafiği

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu, temel aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Oda'mızca hazırlanan katalogta firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme
- Devlet desteğine ilişkin ilgili ihracatçı Birliği tarafından talep edilen dosya masrafı

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı : 9 m²
m² Katılım bedeli : 700 Euro / m²



Esra Yılmaz / Akif Gönüllü / Mustafa Çağlayan / Esra Avcıoğlu
Tel : 0212 455 65 10 / 455 61 19 / 455 61 08 / 455 61 10
E-posta : esra.yilmaz@ito.org.tr / akif.gonullu@ito.org.tr
mustafa.caglayan@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr
GSM : 0530 874 89 73 / 0530 931 31 08 / 0532 714 83 50
0530 386 92 66 / 0533 959 30 57
444 0 486 | ito.org.tr | @itoturumsal

BİRLEŞİK Krallık ve Türkiye, yeni ve modernize edilmiş bir Serbest Ticaret Anlaşması (STA) için müzakerelere başlama konusunda anlaştı. Ticaret Bakanı Ömer Bolat, Birleşik Krallık Uluslararası Ticaretten Sorumlu Devlet Bakanı Kemi Badenoch ile görüşmesinde, yeni bir anlaşmayı müzakere etmek ve iki ülke arasında ticari ilişkiyi derinleştirmek için fikir birliğine vardı. Bu gelişme, ortak bildiriyle duyuruldu.

2016'daki referandumun ardından 31 Ocak 2020'de Brexit ile Avrupa Birliği'ni terk eden İngiltere, ticaret ortaklarıyla yeni duruma göre yeni anlaşmalar yaptı. 1 Ocak 2021 tarihinde Avrupa Birliği'yle Serbest Ticaret Anlaşması yapan Birleşik Krallık, Türkiye ile de benzeri bir anlaşmaya imza attı. 29 Aralık 2020 tarihli Türkiye-Birleşik Krallık Serbest Ticaret Anlaşması, 20 Nisan 2021'de yürürlüğe girdi.

Ancak bu anlaşmanın kapsamının genişletilmesi ve uygulamaya dair güncellemeler yapılması için sürdürülen görüşmelerde yeni bir aşamaya ulaşıldı.

Türkiye'nin en fazla ihracat yaptığı dördüncü ülke olan İngiltere ile yapılacak yeni anlaşma, eklenecek sektörlerle birlikte daha kapsamlı olacak. Finans alanıyla ilgili hizmet ve çözümler, tarım, eğitim, teknoloji sektörlerinin de yeni anlaşmada daha fazla yer alması bekleniyor.

KİLİT SEKTÖRLER

Birleşik Krallık Ticaret Bakanlığı'ndan yapılan açıklamada, mevcut STA'nın Birleşik Krallık'ın AB'den çıktığı dönemde yapıldığı, hizmetler ve dijital gibi İngiliz ekonomisinin kilit sektörlerini kapsamadığı belirtildi.

Türkiye'nin 85 milyonluk nüfusuyla İngiliz şirketleri ve işletmelerinin ihracatı için büyük fırsatlar sunduğu kaydedilen açıklamada, yeni anlaşmanın Birleşik Krallık ve Türkiye'nin modern ekonomileri için daha uygun olacağı, dijital ticaret ve hizmet sektörlerini kapsayacağı aktarıldı.

23.5 MİLYAR STERLİN

Gelişmeleri değerlendiren Bakan Badenoch, "İki ülke arasındaki ticari ilişkiler, 2022'de bir önceki yıla göre yüzde 30 artarak 23.5 milyar sterline ulaştı. Bu ay sonunda ihracat Bakanı Lord Malcolm Offord, Türkiye'deki paydaşlar ve

Ortak bildiride neler var?

Türkiye-Birleşik Krallık Serbest Ticaret Anlaşması'na ilişkin ortak bildiride, mevcut ticaret anlaşmasının Aralık 2020'de imzalandığına işaret edildi. Bildiride şunlar kaydedildi: "Anlaşma, ağırlıklı olarak sanayi ürünlerini kapsamakta olup, Birleşik Krallık'ın Avrupa Birliği'nden ayrılmasının ardından ticaret akışının ve tedarik zincirlerinin korunmasını sağlamıştır. Mevcut anlaşmada bulunan gözden geçirme maddesi, Birleşik Krallık ve Türkiye'yi, ticari ilişkilerini yeniden değerlendirmeye yönlendirmiştir. Geçen yıl başlayan bu çalışma neticesinde, her iki ülke de ticari ilişkilerini genişletmenin ve derinleştirmenin değerli olacağı sonucuna varmıştır. Her iki ülke de karşılıklı büyüme ve refahı artırıcı etkiye sahip küresel ticaret kurallarına dayalı serbest ticaret ortamını desteklemenin, her zamankinden daha önemli olduğunu kabul etmektedir."

işletmelerle ihracatı ve yatırım fırsatlarını görüşmek üzere Türkiye'yi ziyaret edecek. Türkiye, ülkemiz için önemli bir ticaret partneri. Birleşik Krallık-Türkiye arasındaki ticari ilişkileri derinleştirmeyi, ekonomik büyümemizi hızlandırmayı ve ülke genelindeki işletmeleri desteklemeyi sağlayacak bu anlaşma için sabırsızlanıyoruz" dedi.

Birleşik Krallık'ın Ankara Büyükelçisi Jill Morris de yaptığı açıklamada, "Birleşik Krallık ve Türkiye'nin mevcut Serbest Ticaret Anlaşması'nı genişletmek üzere anlaştık. Bu güçlendirilmiş ve modern yeni Serbest Ticaret Anlaşması, ikili ticari ilişkimizi gelecek için daha da güçlendirecek" dedi.

Ankara ise güncellemeye dair ortak bildiriyi, Ticaret Bakanlığı'nın sitesinden duyurdu. Ticaret Bakanı Ömer Bolat da sosyal medya hesabından yaptığı paylaşımda, "STA'mızı güncelleyerek, mal ve hizmet ihracatçılarımız için ilave pazar fırsatları sağlamayı hedefliyoruz" dedi.

Türkiye'nin varlık envanterini konuştular

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

İSTANBUL Ticaret Odası Gayrimenkul Hizmetleri Meslek Komitesi ve İşletme Destek Hizmetleri Meslek Komitesi, 'Gayrimenkul hizmetleri sektöründe bina ve tesis yönetiminin yeri' gündemiyle toplandı. Toplantıya; İTO Meclis Üyeleri, akademisyenler, sivil toplum kuruluşları ve kamu kurumlarından temsilciler iştirak etti. Toplantının açılışını İTO



Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman yaptı. Salman, "Türkiye'nin varlık envanterinin işletilmesi ve verimliliğinin ele alınması ile ilgili çok fazla çalışma yapılmadı. İşletme Destek

Hizmetleri Meslek Komitemiz, daha önce bu konu ile ilgili çalışma yapmıştı. Oluşturdukları rapor neticesinde, Türkiye'de hizmet ticaretine ilişkin teşvikler, uygulamalar ve mevzuat gelişti.

Türkiye'nin önemli bir varlık envanteri var. Bunların önemli bir yönetim maliyeti var. Bu binaların her türlü yönetimi daha mimari tasarım aşamasındayken başlamalı" diye konuştu.

Beklentilerde neler değişiyor?

Ekonomi yönetimi ve Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Başkanı değişti; yeni yönetimle beraber ekonomi ve para politikalarında da değişikliklere gidilmeye başlandı. Bu değişikliklerin piyasada ne gibi beklenti değişikliği oluşturmaya başladığını, bu değişikliklerin hangi konularda nasıl olduğunu bilmek, geleceğe yönelik kararlarımızda son derece önemli.



Hikmet BAYDAR

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, her ay piyasa katılımcıları beklenti anketi yayınlıyor. En son iki anketi sizler için karşılaştırarak ilginç sonuçlar elde ettik.

Enflasyon ve kur yukarı yönlü
Haziran ve temmuz ayları beklentilerine hep beraber bakalım.

2023 sonu TÜFE beklentisi; haziran ayındaki ankette yıl sonu için yüzde 38.55 enflasyon beklenirken, temmuz ayında yıl sonu TÜFE beklentisi yüzde 43.82 oranına yükseldi. 12 ve 24 aylık enflasyon beklentilerinde de yukarı yönlü beklenti değişiklikleri oldu.

Yıl sonu dolar beklentisinde de yukarı yönlü değişim söz konusu. Birinci ankette yıl sonu için 26.18 civarı kur verilirken, ikinci ankette dolar/TL kur beklentisi 28.46 seviyesine yükseltildi. 12 ay sonrası için de dolar/TL kur beklentisi 28.99 TL'den 31.42 TL'ye çıkarıldı.

Büyümede yavaşlama
GSYH (büyüme) beklentileri 2023 yılı için ilk anket döneminde yüzde 3.8 iken, ikinci anket döneminde yüzde 3.7, 2024 yılı için ise ilk anket döneminde yüzde 4.5 iken, ikinci anket döneminde yüzde 4.3 seviyesine düşürüldü.

Görüleceği üzere kur oynaklıkları, faiz yükselişleri ve vergi artışları, fiyatlamlarda daha yüksek enflasyon beklentisine işaret ederken, gelecekte daha yüksek kur beklentilerini tetikledi ve büyümenin de yavaşlayacağı beklentilerini artırdı.

Vergi artışları
Bütçe açığını, özellikle depremden kaynaklanan açığı kapatmak amacıyla konulan vergiler, fiyatlamlarda yukarı yönde revizyonlara neden olduğu için enflasyon beklentilerinin artmasına sebep oldu. Ancak konulan her vergi, vergiden kaçınmayı da tetikleyebileceğinden, hem sistemin kayıt dışına kaymasına hem de vergi tahsilatında kayıt dışılığın artmasına yol açabilir.

TCMB'nin politika faizlerini kademeli olarak yükseltmesi, kredi maliyetlerinin de ciddi oranda artmasına neden oluyor. Ancak bu arada mevduata para girişi de sağlayabileceğinden, krediye ulaşım önümüzdeki dönemde yüksek maliyetle de olsa daha da kolaylaşabilir. Konut, araba, altın, döviz gibi varlıklarda fiyat düşüşüne zemin hazırlayabilir.

Savunma ihracatında yeni imzalar atılacak

Türkiye'nin tam bağımsız savunma sanayi hedefleri doğrultusunda geliştirilen yerli ve milli teknolojiler, vitrine çıkıyor. Savunma sanayi ihracatını daha da artıracak IDEF 2023'te hava, kara ve denizlerde savunmaya yönelik geliştirilen yenilikler sahne alacak. Yeni anlaşmalara imza atılacak.



TÜRKİYE, son yıllarda yaptığı yatırımlarla savunma sanayinde global tedarikçi konumuna yükseldi. Bu konumu güçlendirmek ve sektördeki ihracatı daha yukarılara taşımak üzere çalışmalar da sürüyor. Bu kapsamda olmak üzere 25-28 Temmuz tarihlerinde İstanbul'da Uluslararası Savunma Sanayii Fuarı (IDEF 2023) gerçekleştirilecek.

MİLLİ TEKNOLOJİLER

STM Savunma Teknolojileri Mühendislik ve Ticaret A.Ş., milli mühendislik gücüyle geliştirdiği askeri deniz platformlarını, taktik mini insansız hava aracı (İHA) sistemlerini ve birçok yenilikçi çözümünü, Uluslararası Savunma Sanayii Fuarı'nda görücüye çıkaracak.

Şirketten yapılan açıklamaya göre, Türkiye'nin tam bağımsız savunma sanayi hedefleri doğrultusunda, milli projelere ve ihracat başanlımları imza atan STM, yurt içi ve dışında milli teknolojilerini sergilemeye devam ediyor.

İLK OLAN PROJELER

Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkanlığı öncülüğünde faaliyetlerini sürdüren STM'nin tasarımcısı ve ana yüklenicisi olduğu, yakın zamanda mavi vatanı seyir testlerine başlayan, Türkiye'nin ilk milli fırkateyni TCG İstanbul, IDEF'in gerçekleştirileceği Büyükçekmece'ye demir atacak.

STM ayrıca IDEF'te, İ sınıfı fırkateyn projesini, Türkiye'nin ilk küçük boyutlu milli denizaltı projesi olan ve geçen yıl inşa faaliyetleri başlayan STM500'ü sergileyecek.

Türkiye'nin ilk milli korvet projesi MİLGEM Ada Sınıfı, Pakistan donanması için inşa edilen Denizde İkmal Tankeri (PNFT), sürat-manevra gücü yüksek, satıhtan sathı güdümlü mermilerle hücum geliştirebilen STM MPAC Hücumbotu ve STM sahil güvenlik gemileri fuarda katılımcıların beğenisine sunulacak.

DÜNYADAN KATILIM

IDEF'in dünyanın dört bir yanından yerli ve yabancı firmaları bir araya getirdiğini belirten STM Genel Müdürü Özgür Güler, "Şu an kaydedti: 'Aralarında savunma bakanları, genelkurmay başkanları, kuvvet komutanlarının da yer aldığı 40'ı aşkın ülkeden, 100'e yakın heyeti IDEF 2019'daki standımızda ağırlamış, işbirliği anlaşmalarına imza atıp, verimli görüşmeler gerçekleştirmiştik. Bu yıl da milli ve modern donanımlara sahip askeri deniz platformlarımızı, taktik mini İHA sistemlerimizi, radar teknolojilerimizi, danışmanlık tecrübemizi, IDEF 2023'te görücüye çıkaracağız. IDEF'te yine önemli görüşmelere, işbirliklerine imza atmak istiyoruz."

İHA sistemleri

Taktik mini İHA sistemlerinde ise üç farklı kıtada 10'a yakın ülkeye ihraç edilen Türkiye'nin ilk milli vurucu İHA'sı KARGU ile Türk Silahlı Kuvvetleri envanterine geçen yıl katılan mühimmat bırakan İHA BOYGA ve milli gözcü İHA TOGAN da STM standında yerini alacak. Akıllı Dolanan Mühimmat Sistemi ALPAGUT ve sabit kanatlı vurucu İHA ALPAGU da fuarda sergilenecek.

CANİK'ten milli yenilikler

TÜRKİYE'nin savunma sanayi alanında dünyadaki yükselen değeri olma yolunda katkı sunmaya devam eden CANİK de IDEF 2023'e hazır. CANİK tarafından üretilen Türkiye'nin milli 12.7 mm uçaksavarı olan CANİK M2 QCB'nin gelişmiş yeni versiyonu CANİK M3 ilk defa görücüye çıkıyor. Bununla birlikte açık deniz karakol gemilerinde kullanılacak deniz tipi milli uzaktan komutalı stabilize silah (UKSS) istasyonu, HAVELSAN'ın alt yükleniciliğinde SYS Grup şirketlerinden UNIROBOTICS tarafından geliştirilen, TARGAN'da bu fuarda ilk defa sergilenecek. CANİK Genel Müdürü C. Utku Aral, fuarda



orta kalibre top üretimi, milli silah kuleleri, yeni uçaksavar CANİK M3 ve CANİK ACADEMY'nin ana gündem maddeleri olacağını kaydetti.

CITYSCAPE GLOBAL SAUDI 2023

RİYAD / SUUDİ ARABİSTAN
10 - 13 Eylül 2023

İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

SUUDİ ARABİSTAN'DA EMLAK, GAYRİMENKUL, YATIRIM SEKTÖRÜ BULUŞUYOR

CITYSCAPE SAUDI 2023

- Suudi Arabistan'ın Vizyon 2030 Stratejisi ile Gayrimenkul Sektörünün Etkin Fuarı
- 25 ülkeden 250 katılımcı firma ve 90 ülkeden 180.000 profesyonel ziyaretçi
- Orta Doğu'nun Kamu Otoritelerinin ve Özel Temsilcilerinin Bankalar ve Finansörlerle bir araya geldiği platform
- Prestijli gayrimenkul müteahhitleri, dünya çapında mülk alıcılar, yatırımcılar ve işletme sahiplerinin buluşma noktası

KATILIMCI SEKTÖRÜ

- | | | |
|-------------------------------------|--------------------------|--------------------|
| • Aracı Kurumlar | • Gayrimenkul Geliştirme | • Perakende |
| • AVM ve Outlet Geliştirme Yönetimi | • Gayrimenkul Yatırımı | • Proje Yönetimi |
| • Gayrimenkul Danışmanlığı | • Hizmet Sağlayıcılar | • Tesis Yönetimi |
| • Gayrimenkul Finansmanı | • Mimarlık ve Planlama | • Yerel Yönetimler |

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant İnşaatı, LCD, Maket Sergileme Alanı
- Nakliye, Gümrükleme ve Sigorta İşlemleri
- İletişim ve İkram Hizmetleri
- Fuar Giriş Kartı
- Türkiye Milli Katılım Broşüründe Katılımcı Bilgilerinin Yer Alması

KATILIM BİLGİSİ

- Minimum stant alanı : 12 m²
- Katılım bedeli : 27. 900 TL / m² Nakliyesi
- : 21. 600 TL / m² Nakliyesiz



Şeyma Ceren Yurttaş / Murat Özturan / Esra Avcıoğlu / Aylin Odabas

Tel : (0212) 455 65 07 / (0212) 455 62 21 / (0212) 455 61 10 / (0212) 455 61 00
GSM : (0542) 421 82 85 / (0533) 959 30 57 / Faks: (0212) 520 15 26
E-Posta : seyma.pecan@ito.org.tr / murat.ozturan@ito.org.tr
esra.avcioglu@ito.org.tr / aylin.odabas@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal



Çiçekler kraliçesi gül artık Afrikalı



Çiçekçilikte Doğu Afrika ülkelerinden Kenya ve Etiyopya'nın ardından yakın zamanda Uganda, Tanzanya ve Ruanda da adından sıkça

söz ettirmeye başladı. Yılın her mevsiminde günde 12 saat yaşanan güneşli havalardan, bu ülkelerde seralara ihtiyaç hissettirmemesi cazibeyi artırıyor.



En çok satılan ve çiçeklerin kraliçesi olarak bilinen gülün en önemli üreticileri arasında başı Kenya ve Etiyopya çekiyor. Sebzedden daha çok kazandıran çiçekçilikte işçilik maliyetleri ise bir demet gül fiyatına. Daha fazla ürün için yeraltı sularının aşırı tüketimi de düşündürüyor.



AFRİKA'da sömürgecilik dönemi ve öncesinde yerel sebze, meyve ve tahıl dışında henüz uluslararası pazarlar için farklı çiçek ürünlerinin sevki söz konusu değildi. Aradan geçen yarım asır içinde önce Hollanda ve İngiltere'den gelen yatırımcılar, bu yeni çiftçilik kolunu devreye koydu. Özellikle Hollanda menşeli Holland Greentech, kıtada 12 ülkede faal olup sadece Gana'da şimdiye kadar 5 bin kişiye çiftçilik konusunda eğitim verdi. Avrupalı yatırımcıların zirai tüm alanlardaki bu aşırı ilgi ve alakasının temelinde, bu kıtada ürün elde etmenin daha kolay ve şartların çok elverişli olması yatıyor.



Prof. Dr. Ahmet KAVAS

YILIN HER MEVSİMİ

Batı Avrupa ve Orta Amerika'nın ardından hızla gelişen çiçekçilikte, yatırımcıların özellikle son 25 yılda üçüncü istikameti Doğu Afrika ülkeleri oldu. Daha 1960-1970 yılları arasında bilhassa Avrupalı çiçek üreticilerinin Kenya'yı tercih etmelerinde en etkin unsur, bu bitki türlerine en elverişli iklime sahip bulunması. Özellikle Avrupa'da büyük seralar olmadan yılın her mevsiminde çiçek üretilmemesi, ayrıca bu tür üretim mekanlarının ısınma maliyeti ile bu alandaki el emeğinin ücretlendirilmesinin yüksekliği de etkili. Haliyle yılın her mevsiminde günde 12 saat güneşli havalardan, Doğu Afrika ülkelerinde seralara ihtiyaç hissettirmiyor. Havayolu ile taşınmasının getirdiği artı masrafı, yerel işgücünün düşük maliyeti ile fazlasıyla telafi ediyor.

ALICILAR AVRUPALI

Batı Afrika'nın mangosu, 1998-2015 yılları arasında olduğu gibi her geçen sene nasıl ki hem kıta içinde hem de uluslararası pazarlarda ciddi müşteri talebiyle karşılaşılıyorsa, çiçekçilik de Doğu Afrika'nın en önemli döviz kalemlerinden biri. Bilhassa bu sahada dikkati çeken Kenya'ya en çok döviz, yurt dışında bulunan vatandaşları tarafından aktarılıyor. İkinci sırada çiçekçilik, bunu da turizm ve üretilen çayın ihracatı takip ediyor. Sadece çiçekçiliğin ülkenin GSYİH'ine katkısı yüzde 35 oranında.

Kenya'daki çiftliklerde üretilen çiçeklerin en büyük alıcısı Avrupa Birliği ülkeleri ve İngiltere olup yüzde 45'lik ithalat, Doğu Afrika ülkelerinden yapılıyor. Hollanda, İtalya, Fransa, Belçika ve Almanya belli başlı diğer alıcı ülkeler. Son yıllarda Avrupa yanında Hindistan ve Birleşik Arap Emirlikleri de çiçek

taleplerini devamlı artırıyor. En çok satılan çiçeklerin kraliçesi olarak bilinen gülün en önemli üreticileri arasında başı Kenya ve Etiyopya çekiyor. Dünyada yıllık 1.2 milyar adet gül satıldığı hesap edildiğinde bunların ne kadarının Afrika menşeli olduğunu kuvvetle muhtemel en büyük alıcıları Avrupalılar bilmiyor. Afrikalıları kendi kıtalarına göçmen olarak istemeseler de onların yetiştirdiği gülleri adeta paylaşamıyorlar. Batı Afrika coğrafyası gülün yetişmesine müsait değilse de kıtanın iç ve doğu bölgeleri, adeta gülün yeni anavatanı olacak gibi görünüyor.

HASSAS ÖZELLİK

Çiçeklerin çok hassas özelliği sebebiyle kesildikten sonra hızlı bir şekilde en yakın havaalanına ulaştırılması gerekiyor. Kenya'da Nairobi, Etiyopya'da Addis Abeba, Uganda'da Entebbe veya Tanzanya'da Kilimanjaro havaalanında en fazla 100 km'lik mesafeleri ile türünleri derhal gidecekleri ülkelere göndermek üzere havaalanına ulaştırıyorlar. Toplam 48 saat içinde de tüm işlemleri tamamlanmış vaziyette Hollanda'nın Aalsmeer şehrinde bunları pazarlayan 12 bin tedarikçi ve 3 bin alıcı arasında 3 saat içinde Ekvator, Fransa, İsrail ve Kenya dahil tüm ülkelere her gün gelen 20 milyon adet çiçeğin günlük satışı tamamlanıp hangi Avrupa şehrine tüketilmek üzere gönderilecekse o süreçler de bitiriliyor. Hollanda'nın bu şehrinde dünya çiçek ihracatının yüzde 84'ünün pazarlaması yapılıyor ve yıllık 4 milyar Euro'luk ciro elde ediliyor.

Öncü ülkeler

Etiyopya, Kenya'nın çiçekçilik konusunda son 30 yılda geldiği seviyeyi sadece bundan 5 sene önceki girişimleri ile yakaladı ve şimdi Doğu Afrika'nın ikinci büyük çiçek ihracatçısı konumuna geldi. Hatta son yıllarda çiçek ihracatında bir önceki seneye göre yüzde 500 gibi astronomik artış sağladığı zamanlar oldu. Bu da bu ülkeyi Kenya'nın ardından Afrika'nın ikinci büyük çiçek ihracatçısı ülke yaptı. Etiyopya'nın çiçekçilikte yabancı yatırımcıları çekmek için arazi fiyatlarını düşük tutması, avantajlı banka kredileri sağlaması, gerekli malzeme ithalatına kolaylık vermesi, gümrük vergilerine muafiyet uygulaması ve gerekli suya erişimi neredeyse ücretsiz temin etmesi, aşırı ilgiyi beraberinde getirdi. 2009'da çiçek ihracatından 140 milyon dolar gelir elde etmesi, bu ilk tedbirlerin tabii sonucu.

Gülün dikenini var!

Çiçekçilik gibi hassas bir alanda olumlu gelişmeler yanında daha fazla ürün elde edebilme pahasına bazı ciddi sıkıntılar da az değil. Doğu Afrika'nın, özellikle Kenya'da Naivasha Gölü, Etiyopya'da Ziway Gölü ve Uganda'da Viktoriya Gölü gibi son derece itina ile korunması

Gül fiyatına maaş

Avrupa'da, Covid-19 salgını öncesinde çiçek satışında belli bir azalma olsa da Doğu Afrikalı üreticiler bundan çok etkilenmiyordu. Kişi başına yıllık tüketimde 83 Euro ile İsviçreliiler başta gelirken, onları 59 Euro ile Norveçliler, 53 Euro ile Hollandalılar ve 33 Euro ile Fransızlar takip ediyor. Özellikle Fransa'da geçtiğimiz yıllarda evliliklerin yüzde 34 azalması, tüketimi de doğrudan etkilemiş. Avrupa'da bazen bir demet gül için ödenen fiyat, Afrika'da bir aylık maaş olabiliyor. Zira en düşük aylık ücretin 22 Euro'dan başladığı Doğu Afrika ülkelerinde en fazla aylık ücret, 230 Euro'yu ancak bulabiliyor. Dünyada bahçecilik ve bahçıvanlık konusunda ciddi tecrübe sahibi Fransa, Avrupa'da çiçekçilik ve peyzaj işçiliğinde 60 bin işletmede 150 bin kişiye istihdam sağlıyor. Şimdilerde Doğu Afrika ülkeleri de tüm zirai üretim sahalarında 6 milyondan fazla kişiye istihdam sağlayan genel tarım sahaları dışında çiçekçilikte de ciddi sayıda kişiye kazanç elde ettiriyor.

KENYA'NIN KONUMU

Dünya çiçek pazarı, 8.5 milyar doları aşan bir büyüklüğe sahip. Kenya, bu pazarda yüzde 51, Etiyopya yüzde 39.56, Tanzanya yüzde 6.8, Ekvador ise ancak yüzde 1'lik paya sahip. Henüz 1966 yılında Kenya Çiçek Konseyi'nin kurulması, bu alanın günümüzdeki başarısının temellerine ciddi katkı sağlamıştı. Halen bu kuruluş, tüm ihracatın yüzde 65'ini düzenliyor.

Kenya'nın, çiçekçilikten 2007 yılında

675 milyon dolar gelir elde ettirmesi, yerli ve yabancı yatırımcıları daha fazla bölgeye çekti. Binlerce tarım işçisine istihdam sağlayan önemli bir alana dönüştü. Ürünlerin son alıcısına hızlı ulaşabilmesi gerektiğinden havayolu trafiğine de ciddi müşteri kazandırıyor. Tüm çiçeklerin yüzde 85'i uçaklarla özellikle Avrupa'ya taşıyor. Etiyopya Havayolları, Kenya Havayolları, Uganda Havayolları ve Ruanda Havayolları şirketlerinin yanında Katar gibi ülkelerin havayolu şirketi de özellikle bu iş kolu sayesinde kargo uçakları ile önemli bir yük taşıma ağına sahip.

SEBZEDEN KAZANÇLI

Kenya istatistik kurumunun verilerine göre, ülkenin ikinci gelir kaynağı olarak çiçek ihracatından 2021'de 1.4 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirmesi, Kenya'yı bu alanda daha fazla üretime sevk etti. 2020'deki Covid-19 ortamından kısmen menfi anlamda etkilense de hızla toparlanıp yüzde 5'lik bir artış sağlamıştı. Kenya, turizmden 1 milyar 30 milyon dolar, üçüncü kaynağı çaydan ise 960 milyon dolar girdi sağlaması yanında çiçekliği daha cazip hale getirdi. Haliyle tarım alanında en önemli katkıyı bu süs bitkileri yaparak ülke ekonomisinde öncü etkiye sahip. Kenyalılar, artık doğrudan kurdukları dijital pazarla da bir demet gülü 35 ila 120 dolar arasında isteyen müşterilerine gönderebiliyor. İhraç edilen çiçek miktarı sadece birkaç yıl içinde 146 bin tondan 210 bine yükseldi. 330 milyon dolar gelir getiren sebze ve meyvelere göre daha kazançlı.



gerekten göl havzalarının çevresinde yeraltı su kaynakları, çiçekçilik için aşırı derecede tüketiliyor. Dahası kullanılan böcek ilaçları yüzünden bunlara temas eden çok sayıda küçük canlı yok oluyor. Tüm bu süreçler, göllerdeki balık ve diğer canlıların hayatını tehdit ediyor,

hatta tamamen yok olmalarına kadar gidebiliyor.

İşçiler ise haftada iki defa ilaçlanan çiçek tarlalarında, ilaçlamadan yarım saat sonra çalışmaya devam ettiriliyor ve kimyasalların etkisiyle farklı sağlık sıkıntılarıyla karşılaşabiliyor.

Tercih ve tanıtım günleri başladı

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Tercih ve Tanıtım Günleri başladı. Sütluçe ve Küçükalyı yerleşkelerinde düzenlenen Tercih ve Tanıtım Günleri'nde üniversite adayları tercih süreci boyunca üniversiteyi gezip bölümler ve sunulan imkanlar hakkında bilgi alabilecek.

100 ÖĞRENCİ TANITIYOR

Adaylara ilgilendikleri bölümleri, üniversitenin o bölümünde halen okuyan TİCARET öğrencileri gezdiriyor. Bu amaçla İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin farklı bölümlerinde eğitim gören 100 öğrenciden oluşan büyük

bir ekip kuruldu. İşletme Fakültesi, Hukuk Fakültesi, İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi ve İletişim Fakültesi için Sütluçe Yerleşkesi'ne gelen adaylar, tanıtım ekibi ve akademisyenlerden ilgilendikleri bölümle ilgili bilgi alıyor. Adaylar daha sonra öğrencilerle birlikte bankacılık uygulama şubesi, mahkeme uygulama salonu, Borsa İstanbul laboratuvarı, mac laboratuvarları, stüdyolar, uygulama atölyeleri, seminer salonu ve sınıfları gezebiliyor.

CANLI DESTEK HATTI

Küçükalyı Yerleşkesi'ndeki Mühendislik Fakültesi, Mimarlık ve Tasarım Fakültesi'nin

bölümleri ile Meslek Yüksek Okulu'na ilgi duyan adaylar da gerekli bilgileri öğrencilerden oluşan görevli tanıtım ekibi ve akademisyenlerden alıyor. Öğrenciler, adaylara bu yerleşkede bulunan mühendislik ve mimarlık laboratuvarlarını gezdiriyor.

Üniversitenin bölümlerine ilgi duyan, ancak yerleşkelere gelemeyen adaylar ve veliler de unutulmadı. Dileyen adaylar, 444 0 413 no'lu telefonu arayarak üniversite hakkında merak ettikleri soruları sorabiliyor. Üniversitenin web sitesini ziyaret edenler de canlı destek hattı sayesinde sorularına anında cevap alabilir.



Rekor doluluk

Gelecek kariyeri planlayan gençler arasında çok popüler olan Mekatronik Mühendisliği bölümü, her dönem yüzde 100 doluluk oranına ulaşıyor. İngilizce eğitim veren bölümün amacı; elektronik, makina ve yazılım konularına hakim, yenilikçi ve akıllı ürünler geliştiren, sorun çözen, mesleğini severek yapan mühendisler yetiştirmek.

Müfredatta yer alan derslerin çoğu uygulamaya yönelik. Endüstriyel Otomasyon, Robotik ve Dijital Kontrol dersleri öğrenciler tarafından keyifle takip ediliyor. Öğrenciler 2. ve 3. sınıf sonunda otomotiv, havacılık, savunma sanayi, yazılım, otomasyon vb. konularda çalışan firmalarda en az 20 günlük zorunlu staj yapıyor. Derslerinde başarılı olan öğrenciler, İstanbul Teknopark'ta faaliyet gösteren firmalarda daha geniş kapsamlı staj çalışmasına tabi tutuluyor.

Yarının mühendisleri TİCARET'te

İstanbul Ticaret Üniversitesi Mühendislik Fakültesi, yüzde 100 İngilizce ve İngilizce destekli bölümlerinde tam donanımlı laboratuvarları ile alanında yetkin mühendisler yetiştiriyor. Öğrenciler, Türkiye'nin teknoloji üssü Teknopark İstanbul'daki seçkin firmalarda hem staj yapma hem de mezuniyet sonrasında iş bulma imkanına sahip oluyor.



HAMİT KARDAŞ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi'nin kuruluş yılı olan 2001 yılında eğitim hayatına başlayan Mühendislik Fakültesi, beş bölümle mühendislik eğitiminde fark oluşturuyor. Küçükalyı Yerleşkesi'nde bulunan fakülte; Bilgisayar Mühendisliği (İngilizce destekli), Elektrik-Elektronik Mühendisliği (İngilizce), Endüstri Mühendisliği (İngilizce destekli), Mekatronik Mühendisliği (İngilizce) ve Yazılım Mühendisliği (İngilizce) bölümleriyle Türkiye'ye alanlarında yetkin yeni mühendisler kazandırıyor. Fakültenin, Erasmus programı kapsamında Avrupa'daki seçkin üniversitelerle öğrenci ve öğretim üyesi değişim anlaşmaları mevcut.

TEKNOLOJİ ÜSSÜNDE STAJ İMKANI

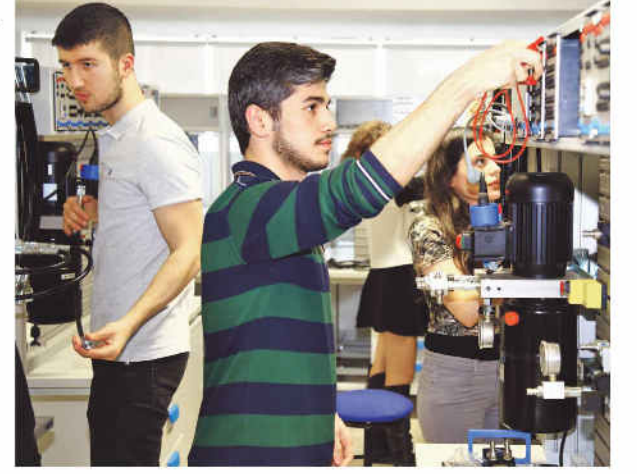
Mühendislik Fakültesi'nin, İstanbul Ticaret Odası ve İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin kurucu ortağı olduğu Teknopark İstanbul ile de çok sıkı bağlantıları var. Öğrenciler, Türkiye'nin teknoloji üssü Teknopark İstanbul'daki seçkin firmalarda staj yapabiliyor, mezuniyet sonrasında iş bulma imkanına sahip oluyor.

BİLGİSAYAR MÜHENDİSLİĞİNDE İDDİALİ

Bilgisayar Mühendisliği bölümü, donanımlı gençler yetiştiriyor. Bölüm, müfredatında donanım ve yazılıma aynı düzeyde yer veren, evrensel ölçekte bilgisayar mühendisliği eğitimi yapan Türkiye'deki sayılı bölümlerden biri olarak kabul ediliyor. Bilgisayar Mühendisliği bölümünün neredeyse tüm derslerinin laboratuvar uygulaması mevcut. Bölüm bünyesinde, Fizik Laboratuvarı, Mantıksal Tasarım Laboratuvarı, Mikroişlemcili Sistem Laboratuvarı, Bilgisayar Grafikleri Laboratuvarı, Bilgisayar Sistemleri Laboratuvarı, Bilgisayar Ağları Laboratuvarı ve Kriptoloji Laboratuvarı bulunuyor.

YAZILIMDA ÖNCÜ

Yazılım Mühendisliği bölümü, günümüz teknolojilerindeki hızlı gelişmelere uyumlu müfredatı, yapay zeka, makina öğrenmesi, büyük veri analitiği, siber güvenlik ve blokzinciri teknolojileri gibi ilişkili alanlarla da uyumlu çalışmalar yürütüyor. Bölümde yazılımın temel fazlarına (analiz, tasarım, geliştirme, sınav vb.) ve ilgili metodolojilere kapsamlı olarak odaklanıldığı gibi Nesne-Tabanlı Analiz ve Tasarım, İnsan-Bilgisayar



Endüstri mühendisliğine talep çok

Günümüzün gözde mesleklerinden olan endüstri mühendisliği, üniversitenin de en fazla tercih edilen bölümleri arasında. Endüstri Mühendisliği bölümünde, farklı bilim dallarından faydalanılarak, çok boyutlu bir eğitim veriliyor. Geleceğin yöneticilerinin yetiştirilmesi için mühendislik, analiz ve tasarım metotlarıyla birlikte matematik, fizik ve sosyal bilimlerden yararlanılıyor. Bölümün temel önceliği, yüksek başarıyı standart edinmiş, kendilerini her alanda mükemmeliyete adanmış, çalışkan ve üstün performanslı bireyler yetiştirmek olarak tanımlanıyor. Bölümde, bilgisayar ve CIM laboratuvarı bulunuyor.

Etkileşimi, Yazılım Kalite Güvencesi, Yazılım Gereksinim Mühendisliği, Yazılım Tasarım ve Mimarisi, Yazılım Proje Yönetimi, Yazılım Testleri ve Model Gütümlü Yazılım Geliştirme gibi farklı uzmanlık konularında da eğitim veriliyor.

LABORATUVARLA 1. SINIFTA TANIŞIYORLAR

Üniversitenin en fazla tercih edilen bölümlerinden Elektrik-Elektronik Mühendisliği'nde, ilk iki yıl temel mühendislik ve elektrik-elektronik dersleri okutuluyor. Son iki yıl seçmeli derslerle öğrencilerin elektrik veya elektronik mühendisliği konularında uzmanlaşması sağlanıyor. Uygulama ağırlıklı bir eğitim-öğretim programı benimseyen bölümde, öğrencilerin daha birinci yıldan başlayarak laboratuvarlara girmeleri gerekiyor. Bu sayede öğrencinin hem teorik hem de pratik olarak gelişmesi sağlanıyor. Ayrıca bölümde uygulanan danışmanlık sistemiyle bir akademisyen, öğretim hayatı boyunca öğrenciyi yakından takip ediyor ve tercihleri konusunda gerektiğinde yol gösteriyor.



BİLGİSAYAR DESTEKLİ MÜCEVHERAT (MATRIX GOLD) EĞİTİMİ

KAYITLARIMIZ DEVAM EDİYOR

Sertifikalarımız E-Devlet Onaylıdır

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

SANAYİ

İHRACATININ

7 REKORTMEN

SEKTÖRÜ

Sanayi bünyesindeki 7 sektör, tüm zamanların en yüksek ocak-haziran ihracatına imza attı. Otomotiv endüstrisi 17.3 milyar dolarlık değerle en çok ihracat yapan sektör olurken, sanayi sektörünün toplam ihracattaki payı ise yüzde 82 oldu.

TÜRKİYE'nin ihracatı, bu yılın 6 ayında yüzde 1.8 azalarak, 123 milyar 376 milyon dolara geriledi. Türkiye'nin sanayi ihracatı ise bu yılın ilk yarısında yüzde 6.2 azalarak, 88 milyar 357 milyon dolara indi. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verilerinden derlenen bilgilere göre; ilk 6 aylık dönemde sanayi dış satımında, küresel ve ulusal ölçekli gelişmeler dolayısıyla yaşanan düşüşe karşın ihracat rekoru kırarak öne çıkan sektörler oldu.

REKOR KIRAN SEKTÖRLER

Söz konusu dönemde sanayi sektörünün Türkiye'nin toplam ihracatı içerisindeki payı yüzde 82 düzeyinde gerçekleşti. Deri ve deri mamulleri, otomotiv endüstrisi, elektrik ve elektronik, makina ve aksamları, mücevher, savunma ve havacılık sanayi ile iklimlendirme sanayi, tüm zamanların en yüksek ocak-haziran ihracatını gerçekleştirdi. Ocak-haziran döneminde, deri ve deri mamulleri 1.3 milyar dolarlık, otomotiv endüstrisi 17.3 milyar dolarlık, elektrik ve elektronik 7.9 milyar dolarlık, makina ve aksamları 5.5 milyar dolarlık, mücevher sektörü 3.4 milyar dolarlık, savunma ve havacılık sanayi 2.4 milyar dolarlık, iklimlendirme sanayi de 3.6 milyar dolarlık dış satıma imza attı.

İlk 6 ayda araç satışı yüzde 13 arttı

Otomotiv Sanayii Derneği (OSD) verilerine göre; yılın ilk 6 aylık döneminde toplam otomotiv üretimi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 13 artarak 735 bin 231 adede ulaştı. Otomobil üretimi de yüzde 21 artarak 462 bin 401 adet olarak gerçekleşti. Traktör üretimiyle birlikte toplam üretim ise 765 bin 282 adedi buldu. Yılın ilk 6 aylık döneminde ticari araç üretimi de bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 2 artış gösterdi. Bu dönemde, ağır ticari araç grubunda üretim yüzde 23 artarken, hafif ticari araç grubunda üretim geçen yılın aynı dönemiyle paralel seyretti.

KAPASİTE KULLANIMI

Ocak-haziran döneminde, otomotiv sanayinin kapasite kullanım oranı yüzde 74 olarak gerçekleşti. Yılın ilk 6 aylık döneminde otomotiv ihracatı geçen yılın aynı dönemine göre adet bazında yüzde 8 artarak 505 bin 926 olarak gerçekleşti. Bu dönemde otomobil ihracatı bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 20 artarken,

ARTIŞ ORANLARI

Yılın ilk 6 ayında deri ve deri mamulleri yüzde 5, otomotiv endüstrisi yüzde 13.7, elektrik ve elektronik yüzde 8, makina ve aksamları yüzde 11.4, mücevher sektörü yüzde 13.1, savunma ve havacılık sanayi yüzde 21.6, iklimlendirme sanayi yüzde 6.7 ihracat artışı kaydetti. Ülkelere göre bakıldığında, ocak-haziran döneminde Rusya Federasyonu'na deri ve deri mamulleri 118.8 milyon dolarlık, makina ve aksamları 699.3 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Almanya'ya otomotiv endüstrisi 2.4 milyar dolarlık, iklimlendirme sanayi 388.1 milyon dolarlık dış satım yaptı. Bu dönemde, elektrik-elektronik sektörü Birleşik Krallık'a 769.7 milyon dolarlık, mücevher sektörü Birleşik Arap Emirlikleri'ne 753.1 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi.

İSTANBUL'UN RAKAMLARI

İller bazında bakıldığında, İstanbul'dan 646 milyon dolarlık deri ve deri mamulleri, 1.8 milyar dolarlık makina ve aksamları, 1.4 milyar dolarlık iklimlendirme sanayi, 4 milyar dolarlık elektrik ve elektronik, 2.7 milyar dolarlık mücevher ihracatı gerçekleşti. Kocaeli'den ise 4.4 milyar dolarlık otomotiv endüstrisi dış satımı yapıldı.

ticari araç ihracatı ise yüzde 8 azaldı. Traktör ihracatı da 2022 yılının aynı dönemine göre yüzde 15 artarak 10 bin 195 adet olarak gerçekleşti.

YILSONU TAHMİNİ

Otomotiv sektörünün ilk yarı sonuçlarını değerlendiren OSD Başkanı Cengiz Eroldu, rakamların bu yıl

1.5 milyon adetlik toplam üretime işaret ettiğini belirterek, "Diğer sevindirici bir konu, kapasite kullanım oranımız da yüzde 67'den

yüzde 74'e yükseldi. Bunda hem ihracattaki hem de iç piyasadaki artışın kuşkusuz çok katkısı var" dedi. İhracat adetlerinin de ilk yarıda 500 bini geçtiğini ve yıl sonu bir milyonun üzerinde bir rakama ulaşılmasının muhtemel olduğunu aktaran Eroldu, kapasite kullanım oranının hafif araçlarda yüzde 74, kamyonlarda yüzde 92 ve traktörlerde de tam kapasiteye yakın yüzde 80 seviyesine çıkmasının önemli bir gelişme olduğunu söyledi.

Yan sanayinin payı yüzde 41.4

Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) verilerine göre, ocak-haziran döneminde 200'den fazla ülke, serbest bölge ve özerk bölgeye otomotiv yan sanayi ürünleri ihraç edildi. Bu yılın ilk 6 ayında 17 milyar 336 milyon 757 bin dolar olan toplam otomotiv ihracatının yüzde 41.4'ünü yan sanayi ürünleri oluşturdu. Geçen yılın ocak-haziran döneminde 6 milyar 488 milyon 673 bin dolar olan yan

sanayi ihracatı, bu yılın aynı döneminde yüzde 10.54 artarak 7 milyar 172 milyon 556 bin dolara yükseldi.

Ülkeler özelinde yan sanayi ihracatında en fazla pay Almanya'nın oldu. Bu ülkeye yılın 6 ayında yapılan dış satım, 2022'nin aynı dönemine göre yüzde 10 artışla 1 milyar 531 milyon 218 bin dolardan 1 milyar 691 milyon 823 bin dolara yükseldi. Otomotiv yan sanayi üreticilerinin en

fazla ihracat yaptığı ikinci ülke ise İtalya olarak kayıtlara geçti. Geçen yılın ocak-haziran döneminde 417 milyon 141 bin dolarlık ürün gönderilen İtalya'ya bu senenin aynı aylarında yapılan ihracat yüzde 13 artışla 472 milyon 421 bin dolara ulaştı. Listenin üçüncü sırasındaki Rusya'ya yan sanayi dış satımı aynı dönemde yüzde 93'lük artışla 234 milyon 229 bin dolardan 453 milyon 40 bin dolara çıktı.

SIAL INDIA 2023

Yeni Delhi - Hindistan
7 - 9 Aralık 2023

- Tüm gıda ve çecek ürünler
- Gıda işleme ve ambalaj ekipmanları
- Etiketleme makinaları ekipmanları

INSPIRE
FOOD
BUSINESS

1,5 MİLYARA YAKLAŞAN NÜFUSUYLA HİNDİSTAN PAZARI
TÜRK GIDA PROFESYONELLERİNİ BEKLİYOR!

NEDEN SIAL INDIA ?

- Dünyanın en büyük 5. ekonomisi
- Genç nüfusun kaliteli gıda ürünlerine olan yüksek talebi
- 20 ükeden 220 uluslararası katılımcı
- 10.000 m2 alanda, 8.000 profesyonel ziyaretçi

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 BİLGİSİ

Minumum stant alanı	: 9m ²
Katılım bedeli	: 19.800 TL/m ²
1. Ödeme	: 1.000 TL/m ² (başvuru ile birlikte)
2. Ödeme	: Kalan Bedelin %50'si
3. Ödeme	: Bakiye bedel

- Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.

- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçim hakkı tanınacaktır.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Çağrı Oluç

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

Sibel Tayanç

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

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

teknopark
istanbulMİLLİ SANAYİ
İÇİN GÖREVDE 241

Hyperion, kanserin hiçbir cihaz tarafından belirlenemeyen hücresel boyuttaki verilerini algılayıp tespit eden TK-RION isimli bir cihaz geliştirdi. Prototipi hazır olan cihazla kanser riski taşıyan sağlıklı hücrelere ön tanı konulup, risk basit bir tedaviyle ortadan kaldırılabilecek.



Mevcut cihazlar elektromanyetik tabanlı olduklarından; hücresel boyuttaki kanserli hücreyi, sağlıklı hücreden ayırt edebilmeleri oldukça zor.

Sağlıklı hücrelerde bile kanseri önceden yakalıyor

SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul Kuluçka Merkezi firmalarından Hyperion İleri Teknoloji A.Ş., sağlıklı hücrelerin kansere dönüşme ihtimalini belirlemek amacıyla geliştirdiği cihazın prototipini tamamlamak için gün sayıyor. Hücrelerin kansere dönüşme olasılığını ileri zamanlı olacak şekilde belirli periyotlarda (3-6-9-12 ay) tespit edebilen ön tanı ve tarama cihazı TK-RION; erken tanı ile kanserle mücadelede başarı şansını artıracak. Cihaz, kansere dönüşme riski taşıyan sağlıklı hücrelerin yanı sıra, hastalığın ilk belirtilerini de tespit edebilecek.

DOKTORA TEZİ KONUSU

Hyperion İleri Teknoloji A.Ş.'nin kurucusu Taner Karateke, Yıldız Teknik Üniversitesi ve Gaziantep Üniversitesi'nde çift yüksek lisans yaptı. Destek almaya hak kazandığı girişimcilik projesi üzerine Gebze Teknik Üniversitesi Fizik Anabilim Dalı'nda doktora'na devam eden Karateke, Doğuştan Üniversitesi Optisyenlik Programı'nda Öğretim Görevlisi. Karateke; optik, akustik ve modelleme mühendisliği unvanlarına sahip.

Taner Karateke, İstanbul Ticaret'in sorularını cevapladı.

İNSANLIĞA HİZMET

Hyperion'u tanıtır mısınız?
Başta kanser olmak üzere sağlık, savunma, uzay ve havacılık, biyoinformatik, nanoteknoloji, yapay zeka ve robotik sistemler üzerine Ar-Ge projeleri geliştiren ileri teknoloji şirketiyiz. İnsanlığa yeni ve özgün ürünler sunabilmek için çalışıyoruz. 2 ulusal, 1 de uluslararası patent geliştirdik. Nihai ürün aşamasına gelen TK-RION için hızlandırma ve fonlama programlarına başvurduk. İlk çalışmalarımızı bağırsak kanseri üzerinde yaptık. Cihaz, kanserde veri algılayıp ve teşhis



Taner Karateke

hücreden ayırt edebilmeleri oldukça zor. Biyomekanik verilerin detaylı ve hassas bir şekilde elde edilememesi, teşhisi güçleştiriyor. Bu da hastalığın ancak ileri evrelerde anlaşılabilmesi gibi hayati risklere yol açıyor.

FON VE HİBE ARAYIŞI

Nihai ürün için hedeflediğiniz tarih ne?
TÜBİTAK 1512'den aldığımız destek ile 2023 yılının eylül ayında prototipi bitirmeyi planlıyoruz. Nihai ürüne ulaşabilmemiz için ihtiyaç duyduğumuz fon ve hibe alımını sağlayabilirsek; ilk adımda bağırsak kanserini ortaya çıkarmadan ön tanısını yapabilecek bu cihazı nihai ürün haline getirmiş olacağız. Projemizin üst versiyonunda tomografi cihazı benzeri bir model geliştirmeyi hedefliyoruz. Böylece vücudun herhangi bir bölgesinde kanserleşme ihtimaline sahip sağlıklı hücrelere ön tanı konulabilecek. Basit tedavi yöntemiyle hücredeki risk ortadan kaldırılabilecek.

İLAÇ GELİŞTİRME

Diğer Ar-Ge çalışmalarınız hakkında bilgi verir misiniz?
TK-RION'un nihai ürün haline geldikten sonra hücresel yapıları ait elde ettiğimiz spesifik çıktıları kullanıp; kansere dönüşme ihtimaline sahip sağlıklı hücreler ile etkileşime girebilecek ilaç moleküllerinin modellemesi ve geliştirilmesini planlıyoruz. Kanser dönüşme riski olan hücrelerin erken tanı ile daha basit ve kesin tedavisini sağlayacak bir ilaç için Ar-Ge çalışmalarına başladık. TK-RION'un tespit ettiği riskli hücreler, kansere dönüşmeden ve vücudun herhangi bir bölgesine yayılmadan bu ilaç sayesinde tedavi edilebilecek. İlaç Ar-Ge'sinin hızlanması ve sonuca bir an önce ulaşabilmemiz için kitle fonlama kuruluşlarına başvurumuzu yaptık.

Alzheimer'i tedavi eden ilaç

"KOSGEB Ar-Ge, Ür-Ge ve İnovasyon Programı'na 'Alzheimer Hastalığının Tedavisine Yönelik Kusurlu Katlanmış Peptitleri İnaktif Hale Getirecek İlaç Tasarımının Geliştirilmesi' isimli projemizle başvurduk ve büyük ihtimal almaya hak kazanacağız. Piyasada alzheimer ortaya çıktıktan sonra ilerlemesini yavaşlatan ilaçlar mevcut ve hali hazırda tedavi edici ilaç yok. Geliştireceğimiz ilaç ile alzheimer hastalığının tedavisini sağlamayı hedefliyoruz."

Hassas savunma navigasyonu

"Savunma sanayine yönelik projemiz kapsamında mevcut sistemlerden çok daha hassas bir navigasyon sistemi geliştireceğiz. Hassasiyeti Artırılmış Optiksel İnterferometrik Tabanlı Ataletsiz Navigasyon Sistemi için TÜBİTAK 1501 kapsamında başvuru yaptık. Denizaltılarda, uydular ve füze sistemlerinde, helikopter ve savaş uçaklarında kullanılacak. Farklı bir versiyonunu da sivil yolcu uçakları, gemi ve otomobiller için tasarlıyoruz."

Füzeler hedef şaşıracak

"Daha önce üzerinde çalıştığımız 'Muharip Hava Araçları İçin Aktif ve Pasif Karşı Tedbir Atım Sistemlerinin Makine Öğrenme Tabanlı Uygun Bir Dağılım Fonksiyonuna Göre Harekat Analiz Ortamlarında Uygun Değişken Çözünürlüklü Olarak Modellemesi' adındaki projemiz, modelleme tabanlı bir simülasyon. Füzelerin hedef algılayıcı sistemini karıştırıp, hedeflerinden saptırıyor ve başka noktaları vurması sağlanıyor. Sistemi kara araçlarında da kullanabiliyoruz. TUSAŞ'a yaptığımız başvuru olumlu karşılandı. ASELSAN ve SSM başvurularımızın sonuçlarını bekliyoruz."

Tarifeli işler ve KDV iadesi

Katma Değer Vergisi Kanunu'na göre; ihracat işlemlerinde, indirimli oranlara tabi işlemlerde ve bazı durumlarda da istisna işlemlerde indirim konusu yapılmayan katma değer vergisinin iadesine ilişkin düzenleme yer alır.



Osman ARIÖĞLU

Katma değer vergisi iadesi ve bu iadenin hızlıca alınabilmesi, enflasyonun yüksek seyrettiği dönemlerde oluşturduğu finansal yük nedeniyle şirketler bakımından daha önemli hale gelir. Mevzuatta KDV iadesinin daha hızlı alınabilmesine yönelik mekanizma vardır. Teminat mektubu vermek suretiyle iadenin yapılması ve daha sonra inceleme ya da yeminli mali müşavir raporu ile bu teminat mektubunun çözülmesi mümkün. Şirketlerin finansal güçleri ve kredibiliteleri çerçevesinde hem teminat mektubu alabilmeleri hem de mektup maliyeti farklılık arz eder ve bazı küçük ölçekli firmalar bu yola gitmeyi tercih etmeyebilir. Önemli olan, böyle bir mekanizmanın sistemde yer almasıdır.

Normal olarak ticari faaliyette katma değer vergisi indirim mekanizması olduğu için herhangi bir sorun teşkil etmeden yürüten bir mekanizmadır. Alım sırasında ödenen vergi, ticari hayatın gereği kârlı satılacağı düşünüleceği için satışa hesaplanan KDV'den mahsup edilir ve aradaki fark devlete ödenir. Piyasa koşulları veya şirket politikası gereği bazen kampanya veya indirimli dönemler nedeniyle alım fiyatının altında satışlar söz konusu olabilir. Bu durumda dönemi içerisinde indirilemeyen ve devreden KDV, daha sonraki dönemlerde indirimle konu edilebilir. Burada herhangi bir mekanizmaya da ihtiyaç yok. Normal olarak ticari faaliyet kâr gayesi ile yapılabileceğinden zarar nedeniyle bu devir KDV'nin yük olarak kalacağı ve firmayı batıracak noktaya geleceği durumlar istisnadır. Ticari hayatın içerisinde ya firmanın satılması veya tasfiyesi ile bu sorun ortadan kaldırılabılır.

Tarifeli işlerde iade düzenlemesi

Bizim bugün gündeme getirmek istediğimiz konu, normalde KDV iadesi kapsamında olmayan özel bir duruma dikkat çekmek olacak. Satış bedeli kamu tarafından tarife ile belirlenen elektrik, gaz dağıtım işlemlerinde, dağıtım yapan şirketlerin alış fiyatı veya maliyeti ne olursa olsun belirlenen tarife üzerinden satış yapması gerekeceğinden indirimli orana tabi olmayan işlemlerde bile üzerinde yük kalması söz konusu olabilir. Bu tür dağıtım hizmetleri yüksek hacimli işlemler olduğundan ve alış maliyeti ile satış fiyatı arasındaki fark büyük olduğu dönemler de olduğundan devreden KDV, şirketler bakımından ciddi bir finansman yükü oluşturabilir. Konuyu elektrik örneği ile açıklamaya çalışırsak; görevli tedarik şirketleri tarife üzerinden satışını gerçekleştirdikleri elektriği EPIAŞ denilen elektrik piyasasından saatlik olarak temin ederler. Bu piyasada elektrik fiyatı bazı saatler tarifenin altında, bazı saatlerde ise tarifenin çok üzerinde olabilir. Fiyatta da bazı dönemlerde genel olarak daha ziyade tarifenin neredeyse bir katı veya daha fazlası fiyatlarla temin edilmesi durumları söz konusu olabilir. Bunun tek istisnası, EÜAŞ yani kamunun elindeki elektrik üretim şirketinin elektriğin tamamını veya önemli bir kısmını sağlamasıdır. Uygulamada çoğu zaman bu mümkün değil. Her ne kadar aradaki fark daha sonra kamu tarafından karşılanırsa ve şirketin tarifeli işlerde sembolik bir kâr marjı kalsa da bu zaman farkı nedeniyle yüklenen finansman bedelleri çok büyük tutarlara ulaşabilir.

Tarifeli işlerde dönemi içerisinde indirilemeyen KDV'nin iadesine imkan verilmesi, hizmetin sürekliliğinin aksamamasına imkan verecektir. Aradaki farkın telafi edildiği dönemlerde ise zaten ödenecek KDV çıkacağından herhangi bir aksama veya olumsuz durum oluşmayacak. Bu işlemlerde alım ve satım bedelleri kamu bilgisi dahilinde olduğundan kamuyu zarara uğratma durumu da söz konusu olmayacak. Tarifeyle bağlı işlerde indirimli oran olmasa dahi dönemi içerisinde indirimle giderilemeyen KDV'nin bu işlemlerle sınırlı olmak üzere, iadesine imkan veren bir düzenlemenin Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 29. maddesine eklenmesinde yarar olacağını değerlendiriyoruz.

Bitkilerin verimi artacak

"Tarımsal üretim alanında TÜBİTAK 1501 kapsamında bir proje hazırlıyoruz var. Dijital otomasyon tabanlı, belirli frekansları puslanmış ışık dalgaları ile bitkilerin büyüme hızını, akustik dalgalarla da verimini artıracacağız. 3 ayda büyüyen bir bitki, 1 ayda büyüyecek ve ürün verimi 3 kat artacak."

100 girişim global mentorlarla buluşturuldu

Teknopark İstanbul'un kuluçka merkezi Cube Incubation, 'Global Startup Mentorship Programı' ile yaklaşık 100 girişimi uluslararası mentorlarla bir araya getirdi. Cube Incubation, şimdi ise hedef pazarları artırmak için 'Cube Global' ile girişimlere desteğin çerçevesini genişletiyor.

OSMAN KUVVET

Teknopark İstanbul'un kuluçka merkezi Cube Incubation, 2021 yılından bu yana sürdürdüğü ve hizmet alanlarını global ölçeğe taşımak için başlattığı 'Global Startup Mentorship Programı' ile yerli girişimlere uluslararası mentor desteği sağladı. Cube Incubation, mentorluk programı ile ulaştığı 160 uluslararası mentoru, yaklaşık 100 girişim ile bir araya getirdi.

Kuluçka merkezi, şimdi ise hedef pazarları artırmak için 'Cube Global Programı' ile girişimlere desteğin çerçevesini genişletiyor.

MENTOR PROGRAMLARI

Dünyanın çeşitli bölgelerindeki mentor ve girişimcileri bir araya getirmek için başlatılan Global Startup Mentorship Programı'nın temel amacı, farklı ülkelerdeki girişim ekosisteminden deneyimli

yöneticileri, mentor olarak programa dahil etmek ve yine bu mentorları girişimcilerle bir araya getirmek. Projenin ana fikri; girişimcilerden önce girişimcilere destek veren ekosistem aktörleri olarak mentorların global pazara açılmasını sağlamak.

FARKLI PAZARLAR

Cube Global Programı'nın hedefi ise mevcut girişimlerin ve mezunların yurt dışında birçok farklı pazara yönelmesi.

Programa, teknoloji ve yenilik odaklı tüm startup ve scaleuplar katılabilir.

KOSGEB'DEN DE DESTEK

Teknopark İstanbul kuluçka merkezinin programına, KOSGEB de hem girişim hem de düzenleyici kuruluş personel desteği olarak iki ayrı destek

veriyor. Personel desteği, girişim başına 25 bin dolara kadar ve en fazla iki personel için uygulanıyor. Girişim desteğinin üst limiti ise 33 bin dolar.

cubeGLOBAL

HEDEFLLENEN PAZARLAR

- İngiltere
- Barcelona
- Brüksel
- Hollanda
- Singapur
- Dubai
- San Francisco

Yaşlanmaya dur diyen molekül

LEICESTER Üniversitesi'nde yapılan araştırmayla, yaşlanma karşıtı tedavi için CUDC-907 molekülü keşfedildi. Laboratuvar deneylerinde CUDC-907 molekülünün, işlevini yitirdiği zaman yaşlanmaya yol açtığı belirlendi. Araştırmacılar, CUDC-907'nin genç ve sağlıklı hücrelere

birkaç yan etki haricinde zarar vermediğini ve yaşlanmayı yavaşlatan 'senolitik' ilacına yeni bir örnek olabileceği sonucuna ulaştı. Böylece CUDC-907 kullanılarak üretilebilecek yeni ilaç ile kanser tedavisi sonrasında da vücutta kalan hücrelerin etkili şekilde ortadan kaldırılacağı anlaşıldı.



Çin'den yapay zeka uyarısı

YAPAY zekanın uluslararası barış ve güvenliğe etkilerini görüşmek üzere ilk kez toplanan Birleşmiş Milletler Güvenlik Konseyi (BMGK) oturumunda konuşan BM Daimi Temsilcisi Zhang Jun, yapay zekanın gerçekten fayda sağlaması için insan merkezli yaklaşımın

benimsenmesini önerdi. Uluslararası toplumun yapay zekanın riskinin farkına varması için kontrol mekanizmalarının oluşturulmasının önemine dikkati çeken Jun, küresel kuzey ve güney arasındaki teknoloji açıklarını kapatmanın önemli olduğunu söyledi.



Derin teknoloji şirketi 'Jazari Powertrain' Teknopark İstanbul'da yerini aldı

İçten yanmalı motorlarda uzmanlaşmış derin teknoloji şirketi Jazari Powertrain, Teknopark İstanbul'da yerini aldı. Jazari Powertrain'ın teknoparkta açacağı ofisin, bölgedeki diğer şirketlere de ilham vermesi ve işbirliğine katkıda bulunması hedefleniyor.



TÜRKİYE'nin gururu Teknopark İstanbul, yerli ve yabancı teknoloji şirketlerinin çekim merkezi olmaya devam ediyor.

İçten yanmalı motorlarda uzmanlaşmış derin teknoloji şirketi Jazari Powertrain de, geçtiğimiz hafta Teknopark İstanbul'da yerini aldı. Jazari Powertrain'ın açacağı ofisle ilgili bir toplantı gerçekleştirildi. Teknopark İstanbul'da düzenlenen Jazari Powertrain tanıtım toplantısına, Teknopark İstanbul Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Metin Yerebakan, Teknopark İstanbul Genel Müdürü Bilal Topçu, Katar MBK Holding Üst Yöneticisi (CEO) Sheikh Mansoor Bin Khalifa Al-Thani, Katar Bilim ve Teknoloji Parkı Genel Müdürü Yosouf Al-Salehi, Ürdün Kraliyet Bilim Topluluğu'ndan Dr. Mohammad Al-Jafari, sektör temsilcileri ve Jazari Powertrain yetkilileri katıldı.

İDEAL EKOSİSTEM

Teknopark İstanbul Genel Müdürü Bilal Topçu, toplantıda yaptığı konuşmada, Jazari Powertrain'ın uzun geçmişe sahip bir şirket olduğunu belirterek, "Jazari Powertrain şimdi Teknopark İstanbul'da. Umuyorum ki Jazari Powertrain, Teknopark İstanbul'da dev bir teknoloji şirketi olacak" dedi. Teknopark İstanbul olarak Türkiye'nin ilerlemesine ve teknoloji odaklı kalkınmasına katkı sağladıklarını aktaran Topçu, şunları

kaydetti: "Misyonumuz, yüksek kaliteli altyapı ve destek hizmetleri ile inovasyon ve teknolojiye odaklanan şirketler için ideal bir ekosistem sağlamak. Jazari Powertrain'ın teknoparkta açacağı ofis, bölgedeki diğer şirketlere de ilham olacak ve işbirliğine katkıda bulunacak."

Kilit uzmanlığa sahip

Katar MBK Holding CEO'su Sheikh Mansoor Bin Khalifa Al-Thani, Jazari Powertrain tanıtım toplantısı için Teknopark İstanbul'da olmanın çok güzel olduğunu ifade ederek, mükemmel şeyler umduğunu, ancak karşılaştıklarının daha mükemmel olduğunu söyledi. Farklı düşünmenin farklı ufuklar açtığını vurgulayan Al-Thani, herkesin yetenekli olduğunu, ancak yeteneği keşfetmenin önem taşıdığını kaydetti. Konuşmaların ardından Jazari Powertrain yetkilileri Mohammad Abazid ve Hashem Mihyar, şirketin iş alanları ve yol haritasına ilişkin sunum yaptı. 2015 yılında kurulan Jazari Powertrain Motor Teknolojileri A.Ş., içten yanmalı motorlar için Kilit Etkinleştirme Teknolojilerinin (KET) geliştirilmesinde uzmanlaşmış bir şirket olarak faaliyet gösteriyor.

İSTANBUL TİCARET ODASI
MİLLİ İŞTİRAK ORGANİZASYONU İLE
İÇERİK SEKTÖRÜNÜN MENA BÖLGESİNDEKİ EN ÖNEMLİ ETKİNLİĞİNDE
SEKTÖR PROFESYONELLERİ BULUŞUYOR!

22 - 23 Kasım 2023
DUBAİ / BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ

%50 DEVLET DESTEĞİ

DUBAI INTERNATIONAL CONTENT MARKET

- İçerik sektöründe bölgenin buluşma noktası
- Drama, çocuk, format ve belgesel temalı program satın alıcıları ile ikili görüşmeler
- Sektörün ilgiyle takip edilen trendlerinin tanıtıldığı etkinlikler
- 500 üst düzey sektör temsilcisinin katılımı
- 150 format ve içerik alıcısı
- 55 ülkeden uluslararası katılım

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stand inşaatı ve dekorasyonu
- Firma kayıt ücreti
- Her firmaya 2 temsilci için kayıt imkanı
- İkili görüşme hizmeti ve randevu temini

KATILIM BİLGİSİ

9 m² Stand Bedeli

: 40.500 TL



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Zeynep Ülker / Mine Güneş / Begüm Ece

Tel : 0212 455 61 09 / 455 61 06 / 455 65 03

GSM : 0533 959 30 57

Faks : 0212 520 15 26

E-posta : zeynep.sengul@ito.org.tr / mine.gunes@ito.org.tr / begum.ece@ito.org.tr

444 0 486 ito.org.tr

in / itokurumsal

Yavru vatan yeni havalimanına kavuştu

LEFKOŞA'da yapımı tamamlanan Yeni Ercan Havalimanı'nın açılışını, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, 20 Temmuz Kıbrıs Barış Harekati'nin yıl dönümünde gerçekleştirdi. Test uçuşları başarıyla tamamlanan Yeni Ercan Havalimanı'na ilk inisi, Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın uçağı yaptı.

Körfez bölgesinden Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'ne geçen

Cumhurbaşkanı Erdoğan'ı, Ercan Havalimanı'nın yeni terminal binasında KKTC Cumhurbaşkanı Ersin Tatar, KKTC Başbakanı Ünal Üstel, TC Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu karşıladı.

Daha fazla yolcu kapasitesine sahip havalimanında, daha geniş ve ferah sosyal alanlar yer alıyor. 2 bin 755 metre uzunluğundaki mevcut piste kıyasla 3 bin 100 metrelik yeni pist, her model yolcu uçağının kullanımına



müsait. 9 adet körük, 21 adet de açıkta olmak üzere toplam 30 uçaklık park alanı mevcut. Ercan Havalimanı, bin 500 araç kapasiteli kapalı otoparkı ve son teknoloji yeni donatılarıyla

dikkatleri üzerine çekecek. Modern mimarisi ve adeta doğa dostu özelliği ile örnek bir havaalanı. Ercan Havaalanı, turizme ve ekonomiye önemli katkı sağlayacak.

100 YILLIK İstikbal hedefiyle 1.5 milyar yolcu uçu

Türkiye, havacılık serüvenine 5 uçaklık filosu ve bir havalimanıyla başladı. İlk uçak seferi, 1933'te 30 yolcuyla yapıldı. Cumhuriyetin 100. yılında ise Türk havacılığı 57 havalimanı ve 600'ü aşkın uçak filosuyla büyüyor. O tarihten bu yana Türkiye'den 1.5 milyar yolcu uçu.



Kuva-yı Milliye'nin kanatlı kahramanı

Türk havacılık tarihinin öncü isimlerinden biri olan Vecihi Hürkuş, cesareti ve vizyonuyla adını tarihe altın harflerle yazdırdı. I. Dünya Savaşı'nın ardından Türk Tayyare Cemiyeti kurucularından olan Vecihi Hürkuş, ülkesinin havacılık alanında gelişimine katkı sağlamak için çabaladı. Kendi tasarladığı ve ürettiği uçaklarla önemli başarıları imza atan Hürkuş, 1925 yılında ilk yerli ve milli uçağı Vecihi K-VI'yı üretti. Ardından, 1926 yılında K-VII, 1928 yılında ise Vecihi-14 adını verdiği uçaklarını başarıyla test etti ve gösteri uçuşları gerçekleştirdi. 1941 yılında Türk Hava Kuvvetleri'nden emekliye ayrılan Vecihi Hürkuş, uçak yapımına devam etmekten vazgeçmedi ve sivil havacılık alanında çalışmalarına yöneldi.

TÜRKİYE'nin ilk havacılık serüveni, 1912 yılında Sefaköy'de, tesis olarak iki hangar ve küçük bir meydanla başladı. Mustafa Kemal Atatürk'ün, ülkenin geleceğine de yol gösteren 'İstikbal Göklere'dir' sözü doğrultusunda 1925 yılında kurulan ve daha sonraki yıllarda Türk Hava Kurumu adını alan Türk Tayyare Cemiyeti ile Türk sivil havacılığının kurumsal temelleri atıldı. İlk sivil hava taşımacılığı ise 1933 yılında 5 uçaklık küçük bir filo ile Türk Hava Postaları adıyla başladı. Cumhuriyetimizin 10. yılında, Milli Savunma Bakanlığı'na bağlı olarak kurulan Havayolları Devlet İşletme İdaresi'nin, Türkiye'de sivil hava yolları kurmak ve taşıma yapmak üzere görevlendirilmesi havacılık tarihinin önemli dönüm noktalarından biri olarak vurgulanıyor.



Barış CABACI

alanında da varlık göstermeye başladı. 2003'te Türkiye'den 50 ülke ve 60 noktaya sefer düzenlendi. 2023'te bu sayı, 130 ülkeye 342 noktaya ulaştı.

TÜRKİYE ALTINCI

Türkiye havacılık sektörü, İstanbul Havalimanı'nın açılması ve pandeminin etkisinin azalmasıyla birlikte hızla yükseliyor. İlk 6 aylık verilere göre, Türkiye'ye günlük ortalama 4 bine yakın uçuş gerçekleştiriliyor. Bu da ülkenin havacılıkta ne denli önemli bir konuma sahip olduğunu gösteriyor. Eurocontrol verilerine göre, Türkiye, en yoğun trafik hacmine sahip ülkeler arasında 6. sırada yer alıyor. Bu başarı, Türk Hava Yolları'nın (THY) da katkısıyla gerçekleşiyor. THY, günlük ortalama bin 685 uçuşla Avrupa'da 3. sırayı alarak, havacılık dünyasında gücünü kanıtıyor. İstanbul Havalimanı ise Avrupa'nın en yoğun havalimanı olma özelliğini taşıyor. Günlük ortalama bin 525 uçuşla, İstanbul Havalimanı büyük bir hava trafiğine ev sahipliği yapıyor. Ayrıca, Türkiye'nin önemli turizm merkezi Antalya da günlük 1.008 uçuşla Avrupa'daki yoğun havalimanları arasında yer alıyor.

GELECEĞE KANAT ÇIRPIYORUZ

Türk havacılık tarihinin, eşsiz serüvenle dolu bir yolculuk olduğunu belirten Sivil Havacılık Genel Müdür Vekili Prof. Dr. Kemal Yüksek, şunları söyledi: "Osmanlı İmparatorluğu döneminde 1911 yılında gerçekleştirilen ilk Türk uçuşu, gökyüzüne olan tutkunun ilk adımı oldu. Askeri havacılıkta da Türkiye, teknolojik açıdan güçlü ve yetkin bir hava kuvvetine sahip. Kendi üretimine yönelik yatırımlar ve teknoloji transferi, savunma sanayinde de büyük adımların atılmasını sağladı. Gökyüzündeki başarılarımızın sınırı olmadığını biliyor ve yeni keşiflerle dolu bir geleceğe doğru kanat çırpıyoruz."

İlklerin mimarı



Nuri DEMİRAĞ

Nuri Demirağ, ilk yerli paraşüt üretimi ve ilk uçak fabrikası kurulması gibi birçok ilkte hatırlanıyor. 1936 yılında İstanbul'da Nuri Demirağ Tayyare Fabrikası'nı kurarak, Türkiye'nin ilk özel uçak üreticilerinden biri olarak tarihe geçti. Demirağ, 1936'da kendi tasarımı olan ND-36 uçağını üreterek, Türk havacılık tarihindeki ilk yerli yolcu uçağını hayata geçirdi.

INSIGHTS-X 2023

Nürnberg-Almanya
11-13 Ekim 2023

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



KIRTASIYE DÜNYASININ ZENGİNLİĞİ INSIGHTS-X 'DE BULUŞUYOR

INSIGHTS-X 2023

- Kırtasiye, büro malzemeleri, ofis araçları, yazı gereçleri sektöründeki Avrupa'nın önemli organizasyonlarından
- 33 ülkeden 150 katılımcı
- 65 ülkeden 2.540 ziyaretçi
- Sergilenebilecek Ürünler: Alıştırma Kitapları, Albümler ve Kitaplar, Blok notlar ve Kağıt, Boyalar ve Renkli Kalemler, CD ve Multimedya, Çanta ve Kılıflar, El Sanatları Malzemeleri ve Çizim Gereçleri, Klasörler, Masa Ekipmanları, Sırt Çantaları, El Çantaları, Okul Çantaları, Posta Malzemesi, Takvimler, Tebrik kartı, Yazı Gereçleri-Aksesuarları

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu temel aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrük ve 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 BİLGİSİ

Minumum stant alanı : 9m²
Katılım bedeli : 11.875 TL/m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI

Çiğdem Terzi Esendemir / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 61 03 / 0212 455 61 10
GSM : 0530 040 83 71 / 0530 386 92 66
E-Posta : cigdem.terzi@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal



HUKUK
GÜNDEMİ

Av. Muhammet AKSAN

Çalışanların hisse edinme opsiyonları: Vesting

Çalışanların belirli koşullar ile ortaklığa katılımı olarak nitelendirilebilen hisse edinme opsiyonları, çalışanları belirlenen hedefleri gerçekleştirmeye motive etmek, onları şirket bünyesinde uzun soluklu olarak çalışmaya teşvik etmek ve büyümekte olan şirketlerin ihtiyaç duydukları işgücünü daha ucuza mal etmek amacıyla uygulanıyor.

Türkçe'ye 'hakediş' olarak çevrilen vesting, özellikle startuplar tarafından tercih edilen, işveren ve çalışan arasında imzalanan bir sözleşme ile önceden belirlenmiş şartların gerçekleşmesi ve/veya vadelerin dolması ile hissenin çalışana devrini hedefleyen hisse senedi edindirme yöntemidir.

Belirtmek gerekir ki; vesting sadece hisse devrine ilişkin değildir. Tarafların anlaşması halinde emeklilik planı veya prim ödemeleri gibi çalışana tanınacak farklı menfaatler de vesting konusu yapılabilir. Ayrıca çalışana devredilmesi planlanan hisselerin niteliği farklılık gösterebilir. Mesela oy hakkından arı olabileceği gibi imtiyazlı da olabilir.

Vesting modelleri

Tek uçurumlu vesting: Çalışana belirli bir tarihte, öngörülen hissenin tamamının devrini sağlar. Örneğin iki yıllık bir uçurum programında çalışan iki yıl tamamlanana kadar hiçbir hakkı elde edemezken iki yılın tamamlanması ile belirlenen hissenin veya hakkın tamamının devrini talep edebilir.

Kademeli vesting: Çalışana taahhüt edilen hissenin zaman içerisinde belirli paylarla devredilmesidir. Örneğin yüzde 15 oranındaki hissenin 36 ay boyunca vest edilmesi ve 12 aylık uçurumlar eklenmesi anlaşması ile her 12 ayın sonunda hisselerin yüzde 5'i serbest bırakılır, yani çalışana devredilir. Bu yolla, çalışan 11'inci ayda şirketten ayrılmaya karar verirse hisse sahibi olamazken 13'üncü ayda ayrılmaya karar verirse yüzde 5 hisseye sahip olur.

Hedefe dayalı vesting: Hedefe dayalı vesting, çalışanın belirli görevleri tamamlamasına veya belirlenen hedeflere ulaşmasına dayalı olarak işverenin hisse senedi devrini ve / veya diğer faydaları sağladığı hakediş yöntemini ifade eder.

Vesting'in avantajları

Yukarıda da bahsedildiği üzere vesting yönteminin şirketlere sağladığı en büyük avantaj, çalışanların hisse edinimine teşvik edilerek performansın ve şirket içi verimliliğin artması, ayrıca işverenin elde tutmak istedikleri belirli yetenekli çalışanlarla sadakate dayalı ve uzun vadeli gelecek sağlanmasıdır.

Bununla beraber, özellikle startuplar ve yeni kurulan sermayesi küçük şirketler ellerinde tutmak istedikleri, ancak ücretlerini ödemekte zorlandığı çalışanlarını bu yolla şirkete bağlayabilir. Hisse edinim opsiyonları, çalışan için bir tazminat biçimidir ve ayrıca nakit ikramiye ve ödüllerin ikamesidir.

Ancak, hak kazanma koşullarının imkansız hedeflere veya çok uzun vadelere bağlanması, birçok yüksek vasıflı çalışanın istifasına yol açabilir. Bu nedenle, bir hakediş sözleşmesi tasarlanırken her iki tarafın da memnuniyeti gözetilmeli.

Sonuç olarak, dünya çapında öncü nitelikte bulunan birçok şirketin çalışanlarına çeşitli yöntemler ile hisse edindirmeye başlaması, hatta bazı şirketlerin hisse edinme ayrıcalığı sunmaksızın başarılı ve yetenekli çalışanları bünyesine dahil etmesinin zorlaşması göz önüne alındığında, sadakatın hukuki alt yapısını oluşturan bu yöntemlere ülkemizde daha sık rastlanılacağı ve ilgili regülasyonların yapıpı derleneceğini tahmin etmek yanlış olmayacaktır.

Muhterem samiin

Ülkemizde ilk radyo yayın anonsu, "Muhterem samiin" (muhterem dinleyiciler) diye gazeteci ve radyo spikeri Eşref Şefik'in sesiyle 6 Mayıs 1927 günü şöyle başladı:



Hüseyin ÖZTÜRK

"Alo alo, muhterem samiin... Burası İstanbul Telsiz Telefonu... 1200 metre tul-u mevç (dalga uzunluğu), 250 kilosikl... Bugünkü neşriyatımıza başlıyoruz."

Her şehrin bir hikâyesi var ve şehirlerin tarihi, bu hikâyelerde saklı. Gezenler, görenler, duyanlar; nerede nasıl olmuş, nerede meydana gelmiş, nerede yazılmış, konuşulmuş diye araştırır ve tarihin bekçilerini bulurlar.

Geçmişin şahitleri elbet insanlar olmakla birlikte esas mekânlardır. Bir şehrin tarihine, kültürüne, sanatına doğal olarak binalar ev sahipliği yapar.

İşte bu manada İstanbul'un yüzyıllık tarihine şahitlik eden mekânlardan biri de Sirkeci'de, ilk radyoyu ve postaneyi bünyesinde bulunduran binadır.

Uzun yıllar TRT'de yapımcı ve yönetmen olarak çalışan ve halen İstanbul Ticaret Üniversitesi İletişim Fakültesi Öğretim Üyesi olan Prof. Dr. Abdülhamid Aysar, 'Radyodan Yükselen İlk Sesler' belgeselinde şunları söyler:

"Türkiye'de radyo yayınlarının ve yayıncılığının, Eşref Şefik'in yaptığı bu anonsla başladığı kabul edilir. Telsiz telgrafın Kurtuluş Savaşı sırasında iletişimi sağlayan en önemli araçlardan biri olarak, savaşın kazanılmasında önemli rol oynadığı, telsiz telefonun da (radyo) telsiz telgrafın bir çeşidi gibi görülüp önem verilmiştir.

İlk yayın, postanenin bodrum katında yapılır ve henüz kimsede radyo alıcısı bulunmadığı için radyo yayımları, her akşam bina kapısının üzerine yerleştirilen hoparlör aracılığı ile duyurulur. Halkın radyo yayınlarını dinleyip tanınması, kendi mahallelerinde anlatması ve yayılabilmesi için..."

★★★

Evet, bugün hâlâ İstanbul'un gözde mekânlarından olan binanın tarihine de konuk olalım. Ülke sınırları ve dışında haberleşme alanında güçlü bir teşkilat kurmak isteyen ve bu sebeple de Posta ve Telgraf Nezareti olarak II. Abdülhamid Han tarafından inşasına başlanılan yapı, 23 Temmuz 1909'da hizmete girer.

Bir ayrıntıyı hatırlamakta fayda var. II. Abdülhamid, 27 Nisan 1909'da tahttan indirildiği için açılışı göremez. Postanenin tasarımını ise devrin mimarlarından Vedat Tek yapar.

Birinci ulusal mimarlık akımının ilk örneklerinden olan eserin giriş kapısının üstünde, çini işlemeli olarak, eski yazı ile 'Posta Telgraf Nezareti' yazar.

1930'larda 'Yeni Postane', sonradan 'Büyük Postane' olan bina, bugün İstanbul Avrupa Yakası PTT Başmüdürlüğü olarak hizmet verir.

Sirkeci Postanesi'nin halk dilindeki adı 'Gurbet Postanesi'dir. Bugün artık göç ve gurbet kavramları tarihe karışmış olsa da geçmişte İstanbul'a Anadolu'dan gelen herkesin ilk uğradığı mekânlardandır.

Gurbetçilerimizin memleketlerine mektup veya para göndermelerinin dışında daha da önemlisi İstanbul'da buluşmaları gereken eş-dost-akraba ve tanıdıkların kavuşma noktasıdır.

"Sirkeci'de bekliyorum" diye kısa buluşma notunun adresi burasıdır. İstanbul'dan gidecekler için de gelecekler için de Sirkeci Postanesi ile Yeni Camii avlu ve civarı, kavuşma ve veda noktalarıdır.

Elbet daha da kıymetlisi, yine aynı dönemin gazetelerinde Sirkeci Postanesi'nin özel haber ve köşe yazılarıyla birlikte romanlarda, hikâyelerde ayrıntılı şekilde anlatılıp övünülür olması ve daha sonra filmlere, dizilere ev sahipliği yapmasıdır.

Sirkeci Postanesi, yabancı seyyahlar için de seçkin bir yerdir. Onlar da Osmanlı'nın hemen her devrine ve modernleşme devrine şahitlik etmek ve şahitliklerini kaleme almak için uğramış ve gözlemlerde bulunmuşlardır.

★★★

Velhasıl; İstanbul'u sevmek, tanımak ve nasıl bir şehirde yaşadığımızı fark etmek için tarihi eserleri ziyaret edip, hakkında bilgiler edinmek, İstanbul'u anlamak için kâfidir.



'Fütüvvet iş modeli'ni dünyaya tanıtıyoruz

✓ Fütüvvetnameler konusunda çalışmalar yapan Japon araştırmacı Dr. Naoki Yamamoto, fütüvvet ilkeleriyle daha dengeli ve insani yapıların oluşabileceği sonucuna vardı.

✓ Fütüvvetin günümüzde yeni bir iş modeli olabileceğini söyleyen Dr. Yamamoto, "Fütüvvet iş modelini tanıtmaya gençlerden başlamalıyız" diyor.



Marmara Üniversitesi Öğretim Üyesi Dr. Naoki Yamamoto, aynı zamanda çizim yapan bir yetenek... Dr. Yamamoto, fütüvvetnamelerin tanıtımı için tasarım bile yapmış.



Fütüvvet nedir?

Aılçakgönüllülük, yiğitlik ve esnaf organizasyonları anlamına gelen fütüvvetnameler, Abbasi Halifesi Nasirü-Dinillah döneminde şekillenmeye başladı. Osmanlı ve Selçuklu'daki tesiri ise ahi teşkilatlarının kurulması ile 13. ve

14. yüzyıllarda sivil toplum hareketleri ve tasavvuf akımı olarak görüldü. Fütüvvetnameler; zaman zaman etkilendikleri toplumların diliyle Arapça, Farsça ve Türkçe olarak yazıldığından, yalnızca meslek yönetmeliği olarak değil, günümüzde aynı zamanda tarih kaynağı olarak

da görülmeye başlandı. Çoğunlukla her meslek grubuna uygun olacak genel bir hitap şekliyle ele alınan fütüvvetnameler, günümüz modern toplumlarının maddi ve manevi ihtiyaçlarına yanıt verebilecek nitelikte konular da işleniyor.

Kaizen business modeli gibi

Fütüvvet ilkelerinin tıpkı Japon iş felsefesi Kaizen gibi tüm dünyaya 'Fütüvvet business modeli' olarak sunulabileceğinin altını çizen Dr. Naoki Yamamoto, "Fütüvvet business modelini ve hatta eğitimini dünyaya sunmalıyız."

İnsanlara fütüvveti tanıtırken dikkat etmemiz gereken iki nokta öne çıkıyor; dikey derinlik ve yüzey genişlik. Dikey derinlik ile fütüvvet teşkilatının, ahihiğin tarihsel arka planını sunmalıyız. Tarih arka planda

verilmediğinde insan daha dışa bağımlı bir hale geliyor. Yüzey genişlik ile ise Türkiye'de var olan fütüvvet ahlakının tesirlerini tanıtmalıyız. Bu iki unsuru zemine koyarak, fütüvveti tüm dünyaya duyurmalıyız."

ŞEVVAL ÖZDEMİR

MARMARA Üniversitesi Öğretim Üyesi Dr. Naoki Yamamoto, Türkiye'ye ilk geldiğinde tanıştığı fütüvvet üzerine çalışmalarını derinleştiriyor. Fütüvvetnamelerde geçen ilkelerle daha dengeli ve insani yapıların kurulabileceğini vurgulayan Dr. Naoki Yamamoto, "Fütüvvet iş modelini dünyaya tanıtmalıyız" diyor.

DİĞERKÂMLIK FARKI

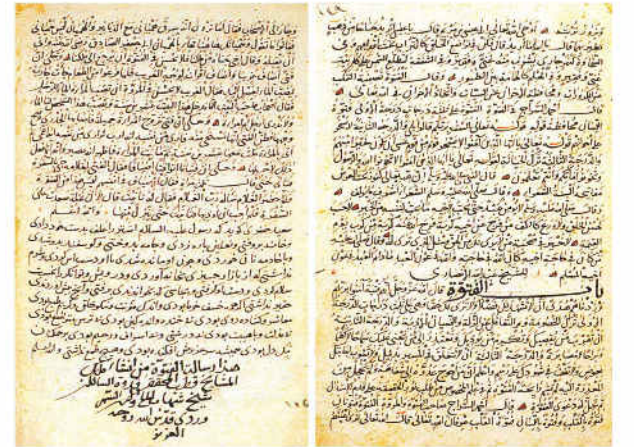
Dr. Yamamoto, "Fütüvvetnamelerde sizi en çok etkileyen konu neydi?" sorumuzu şöyle cevapladı: "İş ahlakı kavramı, modern kapitalizm ile karmaşıklaşmış durumda. Oysa ki fütüvvetnamelerde görülen iş ahlakında diğerkâmlık kavramı öne çıkıyor. Bireyin bir çıkarı olmadan iyilik yapması, bir başkasını kendine tercih etmesi günümüz toplumunda yer bulmuyor. Bunun sonucunda diğerkâmlık kaybedildiğinde, insan bir makinenin parçası olarak görülüyor ve insandan sınırsız performans bekleniyor. Fütüvvet ahlakında ise tasavvufi bakış açısından gelen, insanın sınırlı olduğunu bilme öğretisi yer alıyor."

JAPONYA'NIN DA İHTİYACI

Fütüvvet ahlakında dengeli bir çalışma hayatı ve pratik yapmanın önemini vurgulandığını dile getiren Japon akademisyen, "Fütüvvet ahlakını bir ideoloji olarak görmek, çok yanlış bir bakış açısı olur. Fütüvvet ahlakı, topluma tanıtılıp uyarlanabilecek bir yaşam tarzı olarak görülmeli" diye konuştu. Fütüvvet ilkelerini tanıtmaya gençlerden başlanması gerektiğini anlatan Dr. Yamamoto, Japonya'nın da buna ihtiyacı olduğunu belirterek, şöyle devam etti: "Fütüvvetten en önemli kavramlardan biri affetmektir. Japonlar'da affetme kültürü bulunmadığından insanlar hataları kendilerine yükler. Fütüvvet ahlakında bulunan dengeli çalışma metodu, Japon iş kültüründe olmadığından dolayı insanlar makinalaşarak çalışmaya başlıyor. Bunun sonucunda da hataları direkt üstlenerek hareket ediyor ve maalesef ki sonuçları üzücü oluyor."

TÜRKİYE'DEN YEŞERİR

Abdurrahman Sülemini'nin 'Kitabü'l Fütüvvet' eseri başta olmak üzere devamında yazılan fütüvvetnamelerde zengin bir kavramsal içerik bulunduğunu belirten Dr. Yamamoto, "Bu kavramlar bir medeniyetin yapıları gibi; ancak önemli olan, yapıları toplamaya başladığında kökün var olduğunu bilmek ve ona ulaşabilmek. Yalnızca müzelerde ve kütüphanelerde ulaşılabilir kavramlar olarak kalmaları yerine tanıtılması ve gençlere aşılanmasıyla beraber fütüvvet ağacı ve Anadolu topraklarında yetişen yapıların yeniden yeşerebileceği tek yer Türkiye."



Hazırlayan: ÜMİT ÇAKAR

İstanbul'da reel sektörün yeşil dönüşümü

İstanbul Ticaret Odası Stratejik Araştırmalar Merkezi'nin hazırladığı 'İstanbul'da Reel Sektörün Yeşil Dönüşümü Mevcut Durum ve Beklentiler Raporu' isimli çalışmada; Oda üyelerinin yeşil dönüşümle ilgili bugüne kadar attıkları adımlar, çevre dostu aksiyonların daha çok hangi motivasyonlarla gerçekleştiği, bu süreçte karşılaşılan zorluklar ve yeşil dönüşüm sürecinin kolaylaştırılması / hızlandırılması için politika yapılarındaki neler bekledikleri ele alındı.

Türkiye'nin kalbi İstanbul'un en önemli sorunlarından biri, dönüşüm durumu olarak görülüyor. İstanbul Ticaret Odası, bu konuda önemli adımlar atmaya ve çeşitli önlemler almaya çalışıyor. Bu nedenle de her sektöre dair birçok araştırma ve değerlendirme yaparak, konunun temelinden itibaren detaylı bir çalışma oluşturuyor.

Söz konusu bu eserde de İstanbul'daki birçok farklı sektör ele alınmış ve temel hatları ile durum ve beklentilere dair çalışma kitap haline getirilerek, herkesin yararlanabilmesi amaçlanmıştır.

İstanbul Ticaret Odası Yayınları, 2022

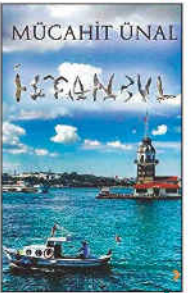
İstanbul

Mücahit Ünal, 1972 yılında, iki kardeşten büyüğü olarak dünyaya geldi. İlk ve orta öğrenimini Ankara'da, lise eğitimini İstanbul'da tamamladı. 1994 yılında, Hava Harp Okulu'ndan elektronik mühendisi olarak mezun oldu. Uçuş ve pilotaj eğitimini, 1996 yılında Çiğli Uçuş Okulu'nda derece ile tamamladıktan sonra 2010 yılına kadar Türk Hava Kuvvetleri'nde F-16 uçağı ile 152 'Akıncı' ve 192 'Kaplan' filolarda 2 bin 800 saat uçuş ve öğretmenlik yaptı.

Halen kaptan pilot olarak uçuş hayatına devam eden Mücahit Ünal, aynı zamanda bir şair ve edebiyat tutkunudur. Söz konusu eserde de İstanbul'u yaşayan ve anlatan bir dille okuyucuya ulaşmaya ve duygusunu aktarmaya çalışıyor.

Mücahit Ünal / Cinius Yayınları

www.kitapistanbul.org.tr



İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ TERCİHİNİZDE

GELECEĞİN KAPILARINI İTO DESTEĞİYLE AÇIN!

İLK 5
TERCİHE

%20
DESTEK

HUKUK VE
MÜHENDİSLİK FAKÜLTESİ
SIRALAMAYA GÖRE EK

+%20 | +%10
DESTEK DESTEK

İLK 1.000'E AYLIK
7.500₺

1.001 - 5.000
ARASI AYLIK
5.000₺

5.001 - 10.000
ARASI AYLIK
3.500₺

1. TERCİHE
AYLIK

2.500₺
NAKİT BURS

İTO ÜYE, EŞ VE
ÇOCUKLARINA

%15
İNDİRİM



Detaylı bilgi için: www.ticaret.edu.tr



Hukuk Fakültesi: Sıralaması 50.000'den düşük olanlar için İTO ilk 5 tercihe %20 indirim ek kademeli + %20 indirim sağlanır. Sıralaması 50.001 ile 100.000 arasında olanlar için İTO ilk 5 tercihe %20 indirim ek kademeli + %10 indirim sağlanır.

Mühendislik Fakültesi: Sıralaması 125.000'den düşük olanlar için İTO ilk 5 tercihe %20 indirim ek kademeli + %20 indirim sağlanır. Sıralaması 125.001 ile 200.000 arasında olanlar için İTO ilk 5 tercihe %20 indirim ek kademeli + %10 indirim sağlanır.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882



İSTANBUL TİCARET
ÜNİVERSİTESİ