



Okurlar kitabın büyüğü dünyasına kavuşuyor

Türkiye'nin çeşitli illerinde 36 kitap fuarı okuyucu ile buluştu. Uluslararası İstanbul Kitap

Fuarı da pandeminin ardından, Kitabın Büyülü Dünyası temasıyla okurlarına kavuştu. ■ 19



3 sektörle aynı anda Körfez çıkarması

Automechanika Dubai	Dubai International Content Market	Cityscape Global Dubai Fuarı
İTO milli iştirak organizasyonu fuara bu yıl 73 firma katıldı. Türkiye, katılımcı firma sayısına göre 1. oldu.	Türkiye; dizi, film, içerik, TV ve yapım sektörü fuarına, 'onur konuğu ülke' statüsünde katıldı.	İTO ile fuara 14 firma katıldı. Fuarda, Türkiye ikinci büyük katılımcı ülke olarak dikkat çekti. ■ 15'te

2023'te büyüme için 3 ödevimiz var

Türkiye, yılın üçüncü çeyreğinde yüzde 3.9 büyümeyle gelişmiş ülkeler ligi olan G20'de ilk 5 ülke arasında yer aldı. Böylelikle Türkiye, büyüme oranında dünyanın önde gelen birçok ülkesini geride bırakarak pozitif ayrılmış oldu. İTO Başkanı Şekib Avdagiç, 3. çeyrek büyüme verilerini değerlendirdi ve 2023 yılının iş dünyası için 3 ödevi beraberinde getirdiğini söyledi.



İŞTE TEMEL KRİTERLER

- Başkan Avdagiç, iş dünyasına yönelik büyüme kriterlerini de şöyle sıraladı:
- ✓ Üretim ve yatırım hız kesmemeli.
 - ✓ 2023 için ihracatta pazar ve ürün çeşitlendirme faaliyetleri artırılmalı.
 - ✓ Hizmetler sektöründe yeniden büyüme atağı başlatılmalı. ■ 7'de

İSTANBUL TİCARET



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

H. Odaklı

2 ARALIK 2022 YIL: 64 SAYI: 3237 ISSN 1300-3666 İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI www.itohaber.com

Siber güvenlikte SEFERBERLİK

Savunma sanayindeki başarılarını siber güvenliğe taşımak isteyen Türkiye, Siber Güvenlik Kümelenmesi'ni adeta seferberlik anlayışıyla geliştiriyor.

6 TRİLYON DOLAR

Dünya nüfusunun yüzde 63'ü, Türkiye nüfusunun ise yüzde 82'si internet kullanıcısı. Dijitalleşmenin hayatın her alanında var olmasıyla sadece internet kullanıcıları değil, nüfusun tamamı siber saldırıların kapsama alanında. Siber saldırıların dünya ekonomisine verdiği zararın bu yıl 6 trilyon dolar olacağı öngörülüyor.

250'DEN FAZLA ÜYE

Türkiye ise yerli ve milli siber güvenlik kümelenmesi ile savunma sanayi sektöründeki başarılarını bu alana da taşımayı hedefliyor. 2017'de kurulan Türkiye Siber Güvenlik Kümelenmesi'nde üye firma sayısı 250'yi, ürün ve hizmet sayısı 400'ü aştı. Firmalar, kritik altyapıları güvence altına almak için işbirliklerini güçlendiriyor. ■ 9'da

ÇALIŞTAY YAPILACAK

- Son 20 yılda 664 projeye 1 milyar liraya yakın destek sağlandı.
- Ulusal verilerin korunması için platform.
- Hem bireyler hem sektörler için rehberler hazırlandı.
- Startuplara destek programları.
- Siber Vatan eğitim programı devrede.
- 14 Aralık'ta ise çalıştay.

KOBİ'LER DİKKAT! VERİNİZDEN OLMAYIN

- Penetrasyon testi yaptırın.
- Güncel bir antivirüs kullanın.
- Bağlantınızı güvenli hale getirin.
- Verilerinizi yedekleyin.
- Sınır güvenliğini DDoS saldırılarına karşı güçlendirin.
- Tüm alt yapınızı güncel tutun ve 7/24 izleyin.
- Son kullanıcı hareketlerini kayıt altına alın. ■ 8'de



Ticaret TV yayında

İstanbul Ticaret Üniversitesi Televizyonu, periyodik yayınlarına başladı. Programlar, hafta içi her gün 20.00'da youtube kanalında yayınlanıyor. Hamit Kardaş ■ 14'te

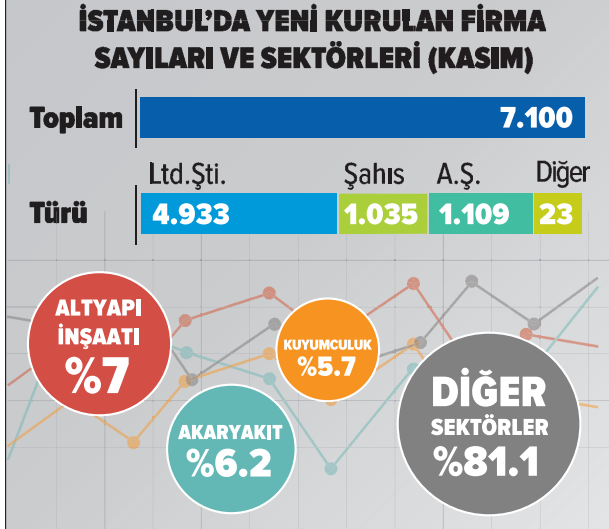
İmalatçı şirketlere algoritmayla müşteri buluyor

Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi girişimlerinden Tamly, imalat yapan şirketlere algoritmaları kullanarak hızlı müşteri buluyor. Tuğçe Özkuş ■ 2'de



Katalonya fırsat vaat ediyor

İspanya ile ticari ilişkilerin geliştirilmesi için İTO ve Barcelona Ticaret Odası ortaklaşa webinar düzenledi. Webinarda Katalonya bölgesindeki ticaret fırsatları değerlendirildi. Osman Kuvvet ■ 12'de



Helal sertifika helal birincilik

Helal turizmin en önemli ikinci destinasyonu olan Türkiye, bu alandaki ilk sıraya yerleşmek için kolları sıvadı. SümeYra Yarış Topal ■ 11'de



Irak ve Venezuela'nın petrol vanası açılıyor

Şeref Kılıçlı ■ 14'te

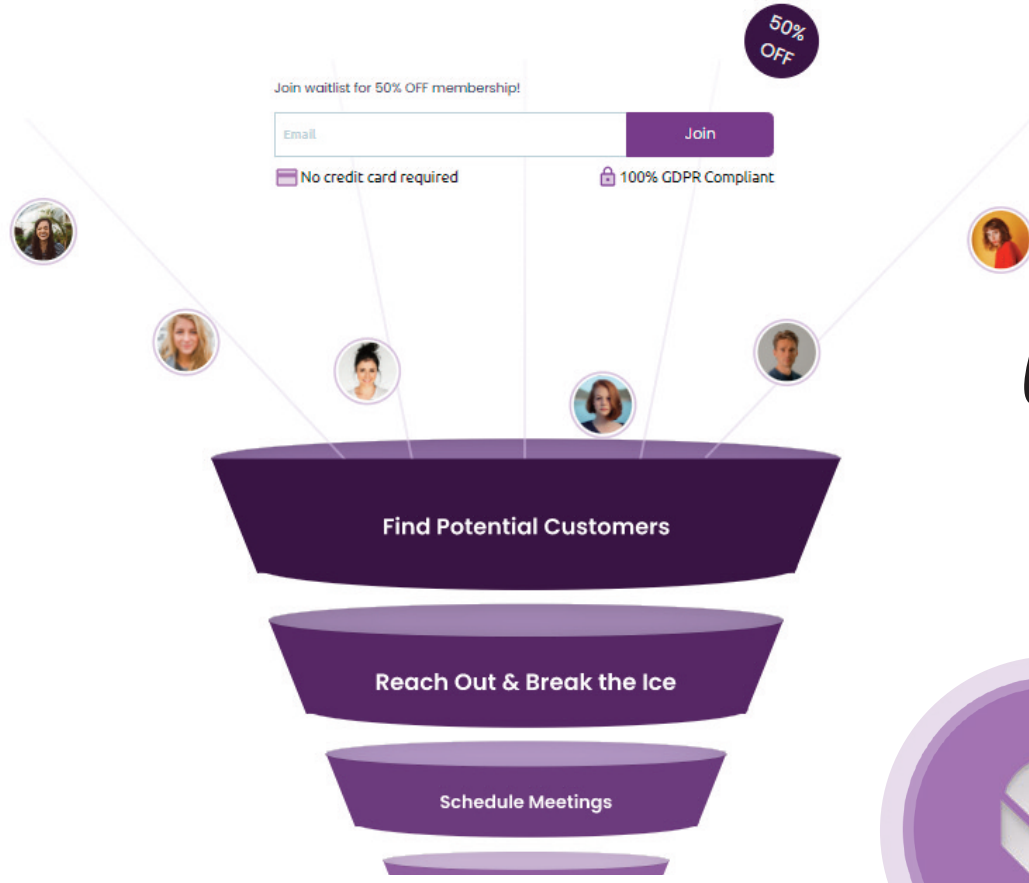
Fikirler ürüne dönüştürülüyor

Teknopark İstanbul firmalarından Indata Teknoloji, firmaların fikirlerini ürüne dönüştürüp, problemlerine yazılım desteği ile inovatif çözümler üretiyor. Soyhan Alpaslan ■ 16'da

İstanbul'a araç kontrol merkezleri ihalesi

■ 18'de

Struggling to Find
Customers? We Got You



Önceliğimiz Ortadoğu pazarı

Ortadoğu ülkeleri ve ardından Batı Avrupa'ya açılmayı hedeflediklerini ifade eden Emran, en yakın rakiplerinin çoğunlukla Kuzey Amerika pazarlarına odaklanmış durumda olduğunu söyledi. Ortadoğu pazarlarına özellikle ulaşan veya ihtiyaçlarına hitap eden rakiplerinin yok denecek kadar az olduğuna dikkat çeken

Emran, "Bu durumun yanı sıra hem Türkiye'deki ihracat potansiyelini hem de Körfez ülkelerindeki artan tüketim talebini düşünerek, bu ülkeler arasında sağlam köprüler kurabileceğimize inanıyoruz" dedi. Ortadoğu pazarına öncelik verdiklerini söyleyen Emran, hedeflerini şöyle anlattı: "Amacımız, yerli şirketlerimizin dünyaya açılan

kapısı olmak. Elimizdeki teknolojiyi kullanarak verdiğimiz iletişim ve veri toplama hizmetleriyle, ulaşabileceğiniz kişilerin ve pazarların ucu bucağı yok. Bunu öncelikle ihracat potansiyeli olan Türk şirketlerinin deneyimlemesini sağlayıp, verdiğimiz uçtan uca hizmetin farkını tüm Ortadoğu ve Avrupa'da kanıtlamak istiyoruz."

TAMLY

İmalatçılara algoritmalarla küresel müşteri buluyor

BTM girişimlerinden Tamly, şirketlere; iletişim ve satın almaya yönelik bir pazarlama stratejisi olan 'outbound marketing' hizmeti sağlıyor. Bu sayede yeni bir ülkeye veya hedef kitleye ulaşma sürecini çok daha hızlı ve etkili kılıyor. İmalat yapan Türk şirketlerine odaklanan Tamly'nin hedefi, daha fazla yerli kuruluşun dünyaya açılan kapısı olmak.



Yavuz
Tunç
Emran

SIAL CANADA 2023

Toronto / Kanada
9 - 11 Mayıs 2023

Tüm gıda ve içecek ürünleri
Gıda işleme ve ambalaj ekipmanları



DÜNYANIN GIDA PROFESYONELLERİ AMERİKA KITASINDA BULUŞUYOR!

SIAL CANADA

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

ÖDEME PLANI

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

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

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

BANKA BİLGİLERİ

Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
Banka : YAPI KREDİ BANKASI
Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
Kodu : 055
TL Hesap No : 60614779
IBAN : TR29000670100000060614779

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

TUĞÇE ÖZKUŞ

TAMLY, şirketlerin potansiyel müşterilere, geliştirdikleri algoritmalar aracılığıyla ulaşmasını sağlayan bir platform. Şirketlere, iletişim ve satın almaya yönelik bir pazarlama stratejisi olan 'outbound marketing' hizmeti sunuyor. Bu sayede yeni bir ülkeye veya hedef kitleye ulaşma sürecini çok daha hızlı ve etkili kılıyor. İmalat yapan Türk şirketlere odaklanan Tamly, daha fazla yerli kuruluşun dünyaya açılan kapısı olmayı hedefliyor.

Erken aşamada BTM'ye katılan Tamly'nin kurucusu Yavuz Tunç Emran, İngiltere'de Exeter Üniversitesi'nde Bilgisayar Bilimi lisans programını bitirdikten sonra Türkiye'de farklı projelerde yazılım mühendisi ve çözüm mimarı olarak çalıştı. Emran, hedef kitleden potansiyel müşteriler bulmaya ve onlara ulaşmaya yardımcı olan bir platform olan Tamly'i İstanbul Ticaret'e anlattı.

ÜRÜN-PAZAR UYUMU

Tamly'den önce dijital kartvizit ve bağlantı listeleme platformları olduğunu belirten Emran, bu platformu pazarlamak için başlıca hedef kitleleri olan içerik üreticilerine ulaşmaları gerektiğini, buradan doğan B2B pazarlama ihtiyacı doğrultusunda Tamly'i geliştirdiklerini söyledi.

Tamly'nin ne kadar etkili olduğunu gördükten sonra ekip olarak platformu geliştirmeye devam ettiklerini anlatan Emran, ilk kullanıcılarını ve hizmet ortaklarını Tamly üzerinden bulduklarını kaydetti. Beş kişilik bir ekip olduklarını belirten Emran, "Bu süreçte çeşitli ürünler piyasaya sürdük. Ürün-pazar uyumunu tutturmak bizim için en zorlu adım oldu. Şu anda ürün paketlememizi

ve hedef kitlemizi çok daha netleştirmiş olsak da sağlam bir kullanıcı verisine sahip olana kadar bu süreç devam edecek" dedi.

İMALAT YAPAN ŞİRKETLER

Ağırlıklı olarak dijitalleşmiş sektörlerden B2B pazarlama ve iletişim faaliyetleri yürüten firmalara hizmet verdiklerini anlatan Emran, başlıca hedefin imalat yapan Türk şirketleri olduğunu vurguladı. İletişim hizmetleriyle daha fazla yerli kuruluşun dünyaya açılan kapısı

olmak istediklerinin altını çizen Yavuz Tunç Emran, ürünlerini SaaS'la kısıtlı tutmayıp, yazılımlarıyla desteklediklerini ve bu sayede uçtan uca bir pazarlama iletişimi tüneli oluşturduklarını ifade etti. Bunu da Türkiye'deki firmaların ihracat ihtiyaçlarına odaklanarak yaptıklarına dikkati çeken Emran, "Platformu bizzat kullanmayı tercih edenler için hedef kitleden müşteri tespiti, toplu iletişim ve kümveri araçlarını tek platformda sunuyoruz" dedi.

İLK YATIRIMINI ALDI

hiBoost girişim geliştirme programından ilk yatırımlarını aldıklarını belirten Emran, şu an büyüme aşamasına geçmek üzere olduklarını söyledi. SaaS projelerinin uzun soluklu işler olduğunu anımsatan Emran, sözlerine şöyle devam etti: "Pazarlarda gayet sert geçen 2022 yazında henüz birkaç aylık projemizi sürdürmenin yolunun ek finansmandan geçtiğine karar verdik. İşin en iyi yanı, Tamly'i sınırsız kullanma yetkisine sahip olmamızdı. Bir buçuk ay gibi bir sürede Türkiye, Birleşik Arap Emirlikleri, Katar, Estonya ve Almanya gibi ülkelere binlerce yatırımcıya ulaştık! Ortalama bir yatırım turu 3 ila 9 ay sürerken, biz bir ay içinde hiBoost'la diyaloglara başlamıştık ve anlamamızı 4 ay içinde sonuçlandırdık."



100 milyar liralık kredide ödeme başladı

HAZİNE ve Maliye Bakanlığı'nın 100 milyar liralık esnaf kredi paketi desteğinde ödemeler başladı. Halkbank vasıtasıyla esnafa 60 ay vade ile yüzde 7.5 faizli 500 bin TL kredi verilecek. Türkiye genelinde esnaf odalarına kayıtlı tüm işletme sahipleri krediden yararlanabiliyor. 2 milyondan fazla esnafın krediden faydalanması bekleniyor.



Zorunlu deprem sigortasında yeni tarife

ZORUNLU Deprem Sigortası tarifesinde yapılan değişikliğe göre, konutlar için verilen teminat tutarları güncellenirken, poliçe yenilemelerinde uygulanan indirim yükseltildi. Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nca (SEDDK) Zorunlu Deprem Sigortası Tarife ve Talimat Tebliğinde Değişiklik Yapılmasına İlişkin Tebliğ, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Zorunlu Deprem Sigortası tarifesinde yapılan değişikliklere bakıldığında, betonarme yapılar için 1.508 TL olan inşaat birim metrekare maliyet tutarı 3 bin 16 TL'ye, bir mesken için 320 bin TL olan azami teminat tutarı 640 bin TL'ye, poliçe yenilemelerinde uygulanan yüzde 10 indirim, iki katına çıkarılarak yüzde 20'ye yükseltildi.

Rus renksiz düzcamına damping soruşturması

RUSYA menşeli renksiz düzcam ithalatına yönelik yürürlükte bulunan dampinge karşı kesin önleme ilişkin nihai gözden geçirme soruşturması açıldı. Ticaret Bakanlığı tarafından hazırlanan İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre, başvuruya istinaden Rusya menşeli 'Diğerleri' eşya tanımlı renksiz düzcam ürünü ithalatına yönelik yürürlükte bulunan dampinge karşı kesin önleme ilişkin nihai gözden geçirme soruşturması yapılacak. Tebliğde, soruşturmaya ilişkin usul ve esaslar yer alıyor.



Tarım yatırımlarına hibe limitleri artırıldı



Yayım ve danışmanlık desteği 72 bin lira

Tarımsal yayım ve danışmanlık hizmeti sunan kuruluşlara, bir tarım danışmanı için 72 bin lira destek verilecek. Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından hazırlanan Tarımsal Yayım ve Danışmanlık Hizmetlerine Destekleme Özemesi Yapılması Hakkında Tebliğ, Resmi Gazete'de yayımlandı. Tarımsal yayım ve danışmanlık desteklerine (TYDD) başvuran kişi ve kuruluşlarda, ilgili yönergede belirlenen işletme sayısının yüzde 80'inin altına düşmemesi ve hizmet sunması koşulu aranacak.

Kırsal ekonomik altyapının güçlendirilmesi projelerine verilecek hibe limitleri belirlendi. Yapılan bir değişiklikle de kırsal ekonomik altyapı yatırımlarının tamamlanması için sağlanacak hibenin koşulları yeniden düzenlendi. Bu arada tarımsal yayım ve danışmanlık hizmeti sunan kuruluşlara da destek verilecek.

KIRSAL ekonomik altyapının güçlendirilmesi amacıyla uygulamaya konulan tarıma dayalı ekonomik yatırımlarda hibe desteği sağlanacak proje alt ve üst limitleri artırıldı. Resmi Gazete'de yayımlanan 2020/24 ve 2020/25 sayılı kırsal kalkınma destekleri kapsamında tarıma dayalı ekonomik yatırımların desteklenmesi hakkında tebliğlerde düzenlemeler yapıldı. Buna göre, daha önce desteklemeye dahil olan 'tarımsal amaçlı kooperatifler ve birlikler' ibaresi, 'birim kooperatifler, birlikler ve bunların üst birlikleri' şeklinde değiştirildi.

YENİ LİMİTLER

Bu kapsamdaki gerçek kişiler

ile birim kooperatifler, birlikler ve bunların üst birlikleri tüzel kişilerin tebliğle belirlenen yatırım konularında hibeye esas olacak üst sınırlar; yatırım niteliği yeni tesis olan başvurularda 5 milyondan 7 milyon liraya, tamamlama olan başvurularda 3.5 milyon TL'den 5 milyon TL'ye yenileme/modernizasyon olan başvurularda 3 milyon TL'den 4 milyon TL'ye çıkarıldı. Hibe desteğine esas proje alt limiti ise 250 bin TL'den 1 milyon TL'ye yükseltildi.

ALTYAPIYA DA VAR

Yeni düzenlemeye göre, yatırımların tamamlanması niteliğindeki başvurularda hibeye esas proje gideri sadece inşaat faaliyeti, makina ve ekipman alım giderinden ibaret olamayacak.

Ancak, çelik silo, soğuk hava deposu ve sera yatırımları ile su ürünleri yetiştiriciliği yatırımları bu hüküm dışında tutuldu.

Aynı gazetede, 2020/25 sayılı kırsal kalkınma destekleri kapsamında kırsal ekonomik altyapı yatırımlarının desteklenmesi hakkında tebliğde değişiklikler yapan tebliğ de yayımlandı.

Bu tebliğle belirlenen yatırım konularında hibeye esas olabilecek üst sınırlar; 'A iş planı' kapsamındaki projeler için 300 bin TL'den 500 bin TL'ye, 'B iş planı' kapsamındaki projeler için de 600 bin TL'den 1 milyon TL'ye çıkarıldı. Projeye alt limitleri ise 'A iş planı' için 5 bin TL olarak kayda geçerken, 'B iş planı' için 20 bin TL'den 50 bin TL'ye yükseltildi.



Doğalgazda aralık tarifesini değişmedi

DOĞALGAZDA aralıkta geçerli olacak mesken, sanayi ve elektrik üretim amaçlı tarife sabit kaldı. Boru Hatları ile Petrol Taşıma A.Ş.'nin (BOTAŞ) internet sitesinde aralık ayına ilişkin tarife tablosu yayımlandı.

Buna göre, BOTAŞ'ın konut tüketicileri için gaz dağıtım şirketlerine ekimde uygulayacağı satış fiyatı sabit kalarak 1.000 metreküp doğalgaz için 4 bin 80 lira oldu. Sanayi abonelerinin tarifesini, kademe 1 için 1.000 metreküp doğalgaz fiyatı 7 bin 124 lira, kademe 2 için ise 15 bin 833 lira olarak belirlendi. Elektrik üretim amaçlı tarife ise 1.000 metreküp doğalgazın fiyatı 20 bin 625 lira olarak açıklandı.



Bitkisel yağ taşımacılığına istisna

BİTKİSEL yağların deniz yoluyla taşınmasına yönelik mevzuatta düzenleme yapıldı. Bitkisel yağlar kıyı tesislerinde boru hatları vasıtasıyla dolun yapılarak elleçlenen ürünlerden istisna tutuldu. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından hazırlanan Tehlikeli Yüklerin Denizyoluyla Taşınması ve Yükleme Emniyeti Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Değişiklikle Dökme Tehlikeli Kimyasalları Taşıyan Gemilerin İnşa ve Ekipmanları Hakkında Uluslararası Kodu kapsamındaki yüklerle ilgili düzenlemeye gidildi. Düzenlemenin istisnasına 'bitkisel yağlar' da eklendi.

Su ürünleri desteğinde son tarih 23 Aralık



SU ürünleri yetiştiriciliği desteklemesinden yararlanmak isteyen üreticiler, 23 Aralık 2022'ye kadar başvuru yapabilecek. Tarım ve Orman Bakanlığı'nın Su Ürünleri Yetiştiriciliği Destekleme Tebliği, 1 Ocak 2022'den itibaren geçerli olmak üzere Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Tebliğ, Bakanlık'tan onaylı su ürünleri yetiştiricilik belgesine sahip, Su Ürünleri Bilgi Sistemi'ne (SUBİS) kayıtlı yetiştiricilere yapılacak su ürünleri desteğiyle ilgili hususları kapsıyor. Destekleme almak isteyen yetiştiriciler, en geç 23 Aralık mesai bitimine kadar yetiştiricilik tesisinin bulunduğu il/ilçe müdürlüğüne başvurarak istenen belgeleri teslim edecek. Son müracaat tarihine kadar başvuruda bulunmuş yetiştiricilerin, aralık ayına ait satış belgeleri veya hasat tespit tutanakları, en geç 6 Ocak 2023'e kadar teslim edilebilecek.

Birine mi ihtiyacınız var?

uyumsoft

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

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



ekoTicari
www.ekoticari.com



QR KODLA BİZE BAĞLANIN

HER GÜN 250 YENİ ŞİRKETİN BİLGİLERİNİ ALIN



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

İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için **QR kodu taramanız** ya da bilgisayarınızda https://www.ito.org.tr/documents/QR_CODE/0112.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.





İstanbul'da kasım ayı fiyat hareketliliği

İSTANBUL'da kasım ayında perakende fiyat hareketlerinin göstergesi olan İstanbul Ücretliler Geçinme İndeksi, bir önceki aya göre yüzde 3.10, toptan fiyat hareketlerini yansıtan Toptan Eşya Fiyatları İndeksi ise yüzde 2.34 arttı.

Geçen yılın kasım ayına göre 2022 Kasım ayında yaşanan fiyat değişimlerini gösteren 'bir önceki yılın aynı ayına göre değişim oranı' İTO 1995 bazlı Ücretliler Geçinme İndeksinde yüzde 105.55, Toptan Eşya Fiyatları İndeksinde ise yüzde 95.72 olarak gerçekleşti.

SEKTÖREL BAZDA DEĞİŞİM ORANLARI

Kasım ayında perakende fiyatlarda bir önceki aya göre, ev eşyası harcamalarında yüzde 5.31, gıda harcamalarında yüzde 4.52, sağlık ve kişisel bakım harcamalarında yüzde 3.84, kültür eğitimi ve eğlence harcamalarında yüzde 1.53, konut harcamalarında yüzde 0.88, giyim harcamalarında yüzde 0.82, diğer harcamalarda yüzde 0.71, ulaştırma ve haberleşme harcamalar grubunda yüzde 0.14 artış izlendi.

Kasım 2022'de toptan fiyatlarda bir önceki aya göre, mensucat grubunda yüzde 4.77, işlenmemiş maddeler grubunda yüzde 3.72, kimyevi maddeler grubunda yüzde 3.31, gıda maddeleri grubunda yüzde 2.93, yakacak ve inşaat malzemeleri grubunda yüzde 0.73, enerji maddeleri grubunda yüzde 0.06 artış, madenler grubunda yüzde -1.83 azalış izlendi.

Petrolde Irak ve Venezuela vanası açılıyor

Petrolde arz sorununa çare aranırken, Venezuela ve Irak'ın yıldızı parlamaya başladı. Irak, 2027'ye kadar günlük petrol üretimini 7 milyon varile çıkarabileceğini açıkladı. ABD ise petrol şirketi Chevron'un Venezuela'da petrol üretimini artırmasına ve ihraç etmesine yıllar sonra izin verdi.

ENERJİ krizi küresel gündemdeki ağırlığını korurken, petrolde arz kaynaklı sorunlara kısa ve orta vadede yeni çözümler aranıyor. Irak ve Venezuela'da yaşanan yeni gelişmeler ise dikkatleri bu ülkelere çevirdi. Irak devletine ait petrol pazarlama firması SOMO'nun (State Organization for Marketing of Oil) Başkanı Alaa Alyasri, Irak'ın 2027 yılında petrol üretim kapasitesini günde yaklaşık 7 milyon varile çıkarmayı planladığını açıkladı. Alyasri, kapasite artışının BP ile PetroChina firmalarının ortak girişimi tarafından yönetilen Rumaila petrol sahası da içerisinde olmak üzere Irak'ta şu anda geliştirilmekte olan dev petrol sahalarından ve Lukoil'in West Qurna 2 petrol sahasından kaynaklandığını söyledi.

ŞİMDİKİ KAPASİTE

2027 yılında günlük petrol üretim kapasitesini 7 milyon varile çıkarmak isteyen Irak'ın şu andaki üretim kapasitesi yaklaşık 5 milyon varil seviyesinde. Ekim ayında günlük ortalama üretim ise 4.6 milyon varil seviyesinde gerçekleşti.



Seref KILIÇLI

Diğer taraftan, Irak'ın kanıtlanmış petrol rezervlerinin yaklaşık 145 milyar varil olduğu kaydediliyor. Bu miktar, dünya petrol rezervlerinin yaklaşık yüzde 8'ine, Ortadoğu'daki petrol rezervinin yüzde 17'sine denk geliyor. Irak petrolü, üretim maliyeti açısından dünyanın en ucuz petrolerinden biri olarak biliniyor.

YENİ KONJONKTÜR

Irak, bugüne kadar Körfez Savaşı, ambargo, altyapı yetersizlikleri nedeniyle petrol üretimi ve ihracatında potansiyeline uygun rakamlara ulaşamadı. Ancak pandemiden çıkış sürecinde başlayan ve Rusya-Ukrayna savaşıyla artan enerji krizi yeni bir konjunktürü de başlattı. Gerekli yatırımların yapılmasıyla planlanan günlük 7 milyon varil üretime ulaşılacağı kaydediliyor. Diğer taraftan, Türkiye'den geçen Kerkük-Yumurtalık Petrol Boru Hattı da Irak'ın çeşitli sorunlar nedeniyle yeterince kullanılmayan ihracat kanalları arasında. Hattın tam kapasiteyle çalışması durumunda günde yaklaşık 1.6 milyon varil ham petrol ihraç edilebilir.

ABD'DEN İZİN ÇIKTI

Petrolde diğer önemli bir gelişme; Venezuela'da Nicolas Maduro



hükümeti ile muhalefet arasındaki müzakerelerin Meksika'da yeniden başlamasının ardından yaşandı. ABD yönetimi, petrol şirketi Chevron'un Venezuela'da petrol üretimini artırmasına ve ihraç etmesine yıllar sonra izin verdi. Chevron'a tanınan bu izin, ülkede faaliyet göstermek isteyen diğer enerji şirketlerine de olumlu bir sinyal olarak algılandı. Venezuela, yaklaşık 303 milyar 200 milyon varil kanıtlanmış petrol rezerviyle dünyada ilk sırada yer alsa da ambargolar ve yetersiz altyapısı sebebiyle bunu üretime yansıtamıyor. Venezuela'nın günlük petrol üretimi ambargolar öncesinde 3 milyon varile aşıyordu. Günümüzde ise 800 bin varilin altında. Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü (OPEC), Venezuela'nın ekim ayında günlük ortalama petrol üretimini 717 bin varil olarak açıklamıştı.

Maduro'dan yatırım çağrısı

Yeni konjunktürde daha fazla petrol üretimi için Venezuela da yeşil ışık yakmış durumda. Nitekim bu süreçte, Venezuela Devlet Başkanı Nicolas Maduro, ilişkilerin gergin olduğu ABD ve Avrupa da dahil olmak üzere ülkesinin petrol ve gaz satmaya istekli olduğunu açıkladı. Ülkeler arasındaki siyasi anlaşmazlıkların ekonomik ilişkilere yansımaması gerektiğini belirten Maduro, "ABD dahil dünyanın hangi ülkesi olursa olsun Venezuela'dan petrol ve gaz satın almak ya da burada üretim yapmak isteyen yatırımcılar için kapılarımız ardına kadar açık. Venezuela dünyada petrol üretimini en hızlı şekilde artırabilecek ülke. Çok kısa sürede günlük 2 milyon varil ve biraz yatırımla da 3 milyon varil petrol üretebilir hale gelebiliriz" ifadelerini kullanmıştı.

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

Uluslararası emtia piyasaları

Güncel Haftalık Yıllık

ENERJİ

		Değişim %
Petrol (Brent. \$/Varil)	83.9	-5.0 14.3
Doğalgaz (Henry Hub. \$ /MMBtu)	7.11	1.4 46.6
Doğalgaz (Dutch TFF. EURO/MWh)	132	10.5 38.1
Termal Kömür (\$/Ton. FOB. Newcastle)		
Avustralya. 6.000 KCal/kg)	390	12.4 156.6

METALLER

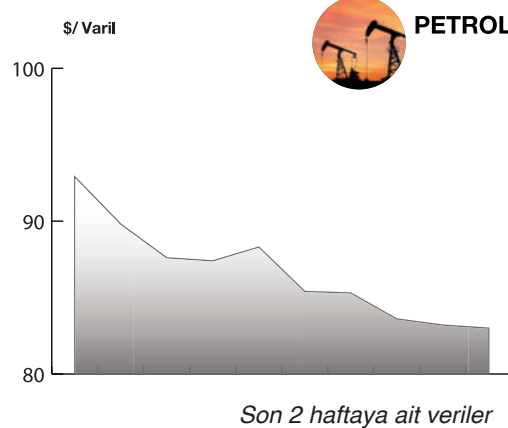
Altın (\$/Ons)	1.753	1.0 -1.7
Gümüş (\$/Ons)	2.1	1.4 -7.4
Platin (\$/Ons)	1.009	1.8 4.5
Bakır (\$/Ton)	8.035	0.5 -17.6
Alüminyum (\$/Ton)	2.379	-2.0 -9.5
İnşaat Çeliği (Çin. \$/Ton)	515	-1.9 -17.8
Demir Cevheri (\$/Ton. CFR. Tianjin-Çin. %63.5)	103	6.2 3.0
Kurşun (\$/Ton)	2.122	1.3 -8.1
Kalay (\$/Ton)	22.551	5.8 -43.7
Çinko (\$/Ton)	2.956	1.8 -11.1
Nikel (\$/Ton)	26.251	2.2 29.1

TARIM ÜRÜNLERİ

Buğday (\$/Ton)	326	-1.8 0.6
Mısır (\$/Bushel)	6.65	1.1 14.5
Mısır (\$/Ton)	271	
Pamuk (\$/Lb)	0.80	-1.7 -28.1
Kakao (GBP/Ton)	2.131	5.3 -1.0
Kahve (\$/Lb)	1.61	-0.6 -31.2
Şeker (\$/lb)	0.19	-1.8 5.0
Kereste (\$/m³)	179	-1.7 -48.8
Ayçiçek Yağı (USD/Ton)	1.370	0.0 5.0
Palmiye Yağı (\$/Ton)	902	7.4 -26.9
Baltık Kuru Yük Endeksi	1.327	12.7 -53.9
Emtia Endeksi (CRB Index)	297	-0.3 28.0

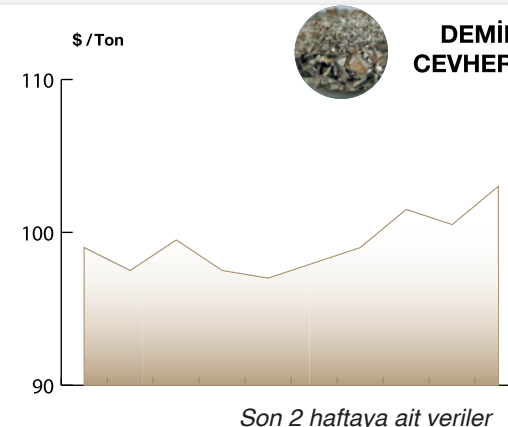
Veriler, 29 Kasım 2022 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



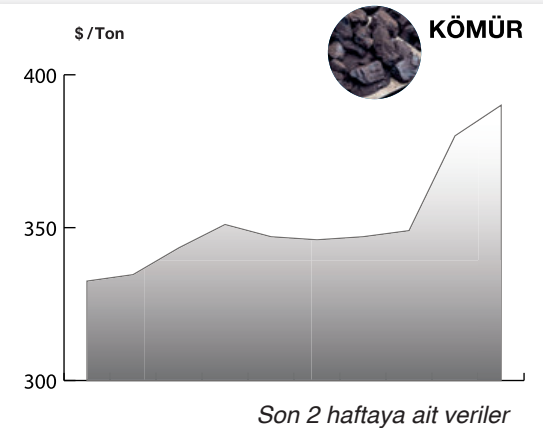
Venezuela devrede

Brent petrolü, geçen hafta ABD'nin petrol şirketi Chevron'a Venezuela'da üretim izin vereceğini açıklamasından sonra 83 dolara kadar geriledi. ABD'nin petrol stoklarının beklenenden fazla düşmesi ve OPEC+'nın gelecek toplantısında ABD'nin Venezuela hamlesine ilave kısıntı ile karşılık vereceği beklentisi, Brent petrolü tekrar 84 dolara çıkardı. Brent petrolü, merkez bankalarının faiz artırımları sonrası ekonomik durgunluk endişeleri nedeniyle mart ayındaki 124 dolar zirvesinden yaklaşık yüzde 30 aşağıda işlem görüyor.



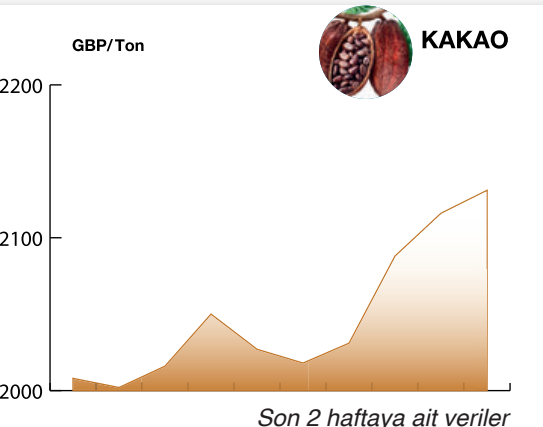
Üretim sorunlu

Demir cevheri fiyatları, çelik fiyatlarında artış olmamasına rağmen geçen hafta yüzde 6.2 artışla 103 dolara çıktı. Çin'in en büyük ticari bankalarının konut sektöründeki krizi hafifletmek için 162 milyar dolarlık kredi paketi açıklaması, çıkışın önemli nedenlerinden. Covid-19 kısıtlamalarına karşı Çin'de yayılan gösterilerin yarattığı tedirginlik, daha fazla çıkışı engelliyor. Son bir ayda yüzde 25 artış kaydeden demir cevheri fiyatları, yıllık bazda neredeyse bir yıl önceki seviyelerinde. Bu yıl içinde gördüğü zirvenin ise yüzde 35 altında seyrediyor.



Yeniden yükselişte

Kömür fiyatları, yeniden 400 dolar sınırına geldi. Doğalgaz fiyatlarının yüksek seyretmesi ve kış mevsimi ile birlikte beklenen talep artışı, çıkışın ardındaki etkenler. Hindistan'ın kömür ithalatı, fiyat hareketlerinde önemli yer edinmeye başladı. Hindistan'ın ocak-agustos döneminde termal kömür ithalatı yüzde 36 arttı. Arz tarafında ise Avustralya'da yağış mevsimi ile birlikte üretim Gleencore, BHP ve Anglo-American tesislerinde aksamaya başladı. Bu nedenle ihracatın 13 milyon ton düşüş ile 183 milyon tona gerilemesi bekleniyor.



Fonlar alıyor

Kakao, yüzde 5.3 prim ile geçen hafta da yükselişini sürdürdü. Batı ve Orta Afrika'nın kakao üretim bölgelerindeki sel baskınlarının ürünün limanlara ulaşmasını engellemesinin etkileri devam ediyor. Gana'nın 2021-22 dönemi kakao üretimini, 685 bin tona geriledi. Yatırım fonlarının kakao pozisyonlarını artırması dikkat çekiyor. 18 Kasım 2022 itibarıyla fonların long pozisyonu, 3 yılın en yükseği olan 74 bin 561'e yükseldi. Artışın ardındaki diğer nedenler ise gübre fiyatlarındaki artış ve ürüne zarar veren black pod hastalığı sayılabilir.

RUZGAR VE GÜNEŞE

110 milyar dolarlık yatırım başvurusu

Rüzgar ve güneşten gelen enerjiyi depolamanın önünü açan yasal düzenleme büyük talep getirdi. 10 gün gibi kısa sürede 900'den fazla şirket, depolamalı enerji santrali kurmak için Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu'na (EPDK) başvurdu. EPDK Başkanı Mustafa Yılmaz, şu ana kadar yatırım talebinin 110 milyar dolara ulaştığını açıkladı.

DEPOLAMALI rüzgar ve güneş enerjisi santrali kurulmasının önünü açan düzenlemeyle özel sektörden yüzlerce firma, yeni nesil enerji yatırımı atağına kalktı. Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) tarafından hazırlanan ve 19 Kasım'da Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren düzenlemenin ardından, depolamalı rüzgar ve güneş enerjisi santrali kurmak için EPDK'ya 900'ü aşkın şirket başvurdu. 10 günde toplam 67 bin 349 megavat kapasiteli yatırım talebi oluştu. Güneş enerjisine dayalı depolamalı elektrik üretimi için başvuruda bulunan 334 firma, 19 bin 881 megavat kurulu güç inşa etme talebinde bulundu. 47 bin 468 megavat kurulu gücündeki 575 başvuru ise rüzgar enerjisine dayalı depolamalı elektrik üretimi tesisi kapsamında yapıldı.

ARZ GÜVENLİĞİ
GÜÇLENECEK

Düzenlemenin enerji sektöründe çığır açtığını vurgulayan EPDK Başkanı Mustafa Yılmaz, "Öncelikli hedefimiz enerji arzımızı artırmak ve elbette bunu yerli ve

yenilenebilir kaynaklarımızla yapmak. Artık depolama sistemleriyle yenilenebilir enerji kaynaklarına dayalı santrallerimiz de baz yük santralleri gibi çalışabilecek" dedi. Yılmaz, bu kapsamda daha fazla yenilenebilir enerji kapasitesinin sisteme dahil edilebileceğini ve Türkiye'nin arz güvenliğinin güçleneceğini dile getirdi. Yılmaz, emre amade kapasitenin artırılmasıyla sistem güvenliğinin pekiştirileceğini ve kesintili üretimden dolayı sıkıntı yaşayan sistem işletmeciliğinin rahatlatılacağını da söyledi.

İSTİHDAM DA
ARTACAK

EPDK Başkanı Yılmaz, başvurulara ilişkin şu verileri paylaştı: "Düzenleme yayımlanana henüz 2 hafta olmadan kurumumuza depolamalı rüzgar ve güneş santrali kurmak için rekor düzeyde başvuru yapıldı. Şu anda 110 milyar dolara ulaşan bir yatırım talebi söz konusu. Mevcut kapasite dikkate alındığında, bu miktarın 40-45 milyar dolarının sahaya yansımaları

bekliyoruz. Yatırımcının ortaya koyduğu bu iştah, sektörümüz ve ülkemiz için gurur verici. Biz bu düzenlemeyi, ülkemizin potansiyeline inanarak ve yatırımcımıza duyduğumuz güvenin boş çıkmayacağını bilerek yaptık. 'Enerji sektöründe yeni bir dönem başlıyor' derken bu içi boş bir söylem değildi. Sadece yatırım tutarı olarak değil, istihdam, yerli teknolojilerin ve batarya üretiminin gelişimi noktasında da ülkemizi çok güzel günler bekliyor. Bu süreçte bize daima destek olan Sayın Cumhurbaşkanımıza ve Bakanlığımıza da teşekkür ediyoruz."

Sektöre taze kan

EPDK'nın düzenlemesinin sektör için taze kan olduğunu söyleyen Türkiye Rüzgar Enerjisi Birliği (TÜREB) Başkan Yardımcısı Ebru Arıcı, minimum 20 bin megavatlık kapasite tahsis yapılmasını beklediklerini dile getirdi. Ocak ayı gibi ön lisansların verileceğini vurgulayan Arıcı, "Rüzgar enerjisi tarafında 100 bin megavatlık potansiyelimiz

var. 2023 için 20 bin megavat hedefi belirlenmişti. Kurulu güçte olmasa da proje gücü olarak zaten bu seviyeyi yakaladık. Depolamalı rüzgar enerjisi yatırımlarıyla rüzgar kurulu gücünde 12-13 bin megavatlık bir artış öngörebiliriz. Toplamda rüzgar enerjisi gücümüz 30 bin megavat bandını aşabilir" diye konuştu.

Gerekli finansal uygunluk sağlandı

Depolamalı güneş enerjisi yatırımları için yaklaşık 25 milyar dolar yatırım beklediklerini belirten Güneş Enerjisi Sanayicileri ve Endüstrisi Derneği (GENSED) Başkanı Halil Demirdağ, yeni düzenlemenin enerji sektöründe yeni bir mihenk taşı

olduğunu söyledi. Demirdağ, "Depolama sistemleri tek başlarına geri dönüş süresi olarak çok uzun ve finansal yapılabilir olmadığı için EPDK Başkanımızın dernek toplantısında da dile getirdiği şekli ile yatırımların önünün açılması için güneş tesisi

kurularak sisteme elektrik satılması, yatırımları finansal yapılabilir hale getirecek. Türkiye bu yeni mevzuat ve batarya uygulamaları ile arzını sürdürülebilir hale getirerek yenilenebilir enerji alanında çok daha güçlü bir oyuncu olacak" dedi.

Türkiye'den 132
ülkeye tohum ihracı

TOHUMCULUK sektörü, üretim ve ihracattaki etkinliğini artırıyor. ABD, Fransa, Almanya, Çin, Hollanda, İspanya, Şili başta olmak üzere 132 ülkeye tohum ihracatı yaptıklarını belirten Türkiye Tohumcular Birliği (TÜRKTOB) Başkanı Savaş Akcan, "Avrupa ülkelerinin tamamına, Türk Cumhuriyetleri, Şili, Brezilya'ya kadar tohum ihracatımız var. İhracatta yazlık sera sebze tohumlarında, ayçiçeğinde ve buğday çeşitlerinde öne çıkıyoruz. Tohum konusunda sürekli başka ülkelere bağımlı olduğumuzu iddia

ediyorlar ama en büyük ispatı yaptığımız ihracattır. Bakanlığımızın destekleri çok önemli. O destekler sayesinde sektör kalkındı" dedi.

İTHALATI GEÇTİ

Mevcut ihracat ve ithalat rakamları hakkında da bilgi veren Akcan, 2021'de 185 milyon dolar tohum ihracatı, 205 milyon dolar tohum ithalatı gerçekleştiğini, 2022'nin 9 ayında tohum ihracatının 150.8 milyon dolar, ithalatının ise 137.8 milyon dolar olduğunu söyledi. Akcan, bu seneyi 230 milyon dolar tohum ihracatıyla kapatmayı, ithalatın ise 200 milyonu

geçmeyen bir seviyede kalmasını istediklerini kaydetti. 2023'te tohum ihracatını 250 milyon dolara çıkarmayı hedeflediklerini de belirten Akcan, ithalatı ise 190-180 milyon dolar seviyesine indirmek istediklerinin altını çizdi. Dünyada tohum üretiminde ilk sıralarda ABD, Fransa, Çin'in geldiğini ve Türkiye'nin 9-10'uncu sırada yer aldığını dile getiren Akcan, "Diğer ülkelerin yüzölçümüne bakınca yadsınamayacak bir başarıımız var. Tohum üretiminde hedefimiz dünya lideri olmak. Bunun için çalışıyoruz, mücadele ediyoruz" diye konuştu.

KUZEY REN-VESTFALYA.
BİZE KATILIN.

EUROPE'S || i || HEARTBEAT

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

İşyerlerine 'beyaz bayrak' uygulaması başlayacak

İŞÇİ çalıştıran tüm işyerleri, her ay SGK'ya prim ödemek zorunda. SGK sigorta primlerinin matrahını ise işverenlerin çalışanlarına yaptıkları ödemeler oluşturuyor. SGK, genel olarak çalışanlara yapılan ücret ödemelerini prime tabi tutarken, bazı ödemeleri ise tamamen prim kesintisinden istisna tutuyor. Bazı ödemeleri de kısmen prime tabi tutuyor. Kısmen SGK primine tabi tutulan yemek yardım paralarına ilişkin uygulama, 1 Aralık 2022 tarihinden itibaren değiştirildi. Bu yazımızda değişen yemek yardımı uygulaması ile çalışmaları bitmek üzere olan ve tüm işyerlerini yakından ilgilendiren SGK'nın 'beyaz bayrak' uygulamasına yer verildi.

YEMEK BEDELİ İSTİSNASI YÜZDE 23.65

1 Ocak 2022 ile 31 Aralık 2022 tarihleri arasında primlerden istisna edilecek günlük yemek parası: 166.80 TL x %6 = 10.01 TL olarak belirlendi. Asgari ücretin 1 Temmuz 2022 itibarıyla değiştirilmesi ile birlikte bu tutar, 1 Temmuz 2022 ile 31 Aralık 2022 tarihleri arasında primlerden istisna edilecek günlük yemek parası: 215.70 TL x %6 = 12.94 TL olarak uygulanıyor.

Enflasyon oranının yükselmesi ile yemek bedeli istisnası çok düşük kalarak önemini yitirdi. Hal böyle olunca yapılan yasal değişikliklerle birlikte yüzde 6'lık oran yüzde 23.65'e yükseltildi. Uygulamanın usul ve esaslarının SGK tarafından belirlenmesiyle birlikte 1 Aralık 2022'den geçerli olmak üzere yeni oran uygulamaya konuldu. Dolayısıyla bu aydan itibaren yemek parası adı altında yapılan ödemelerden prime esas kazançta dahil edilecek tutar;

'Brüt günlük asgari ücret x %23.65 x (Ay içinde fiilen çalışan gün sayısı) Yemek parası verilen gün sayısı = İstisna tutarı

Ödenen yemek parası - İstisna tutarı = Prime esas kazançta dahil edilecek yemek parası' formülü vasıtasıyla hesaplanacak. Bu ay geçerli asgari ücret üzerinden yapılacak hesaplamalarda 1 Aralık 2022 ile 31 Aralık 2022 tarihleri arasında sigortalıların prime esas kazançlarından istisna tutulacak yemek bedeli tutarı: 215.70 TL x %23.65 = 51.01 TL (günlük) olarak uygulanacak.

BEYAZ BAYRAKLILARIN AVANTAJLARI

SGK'nın; genel olarak düzenli bildirim yapan, primlerini düzenli ödeyen, kayıtlı işçi çalıştıran, işyerlerinde iş kazası yaşanmayan ve diğer yükümlülüklerini yerine getiren işverenlere 'beyaz bayrak' verilmesine yönelik çalışmaları devam ediyor. Çalışmalar tamamlanunca artık işverenler beyaz bayraklı ve beyaz bayraksız olarak ikiye ayrılmış olacak. Dolayısıyla beyaz bayraklı işverenler teşvikler başta olmak üzere birçok avantajdan faydalanmış olacak.

Diğer yandan, 'düzgün iş, örgütlü işyeri' ilkesiyle sendikal örgütlenmeyi, kayıtlı çalışmayı ödüllendirmek üzere verilecek olan 'beyaz bayrak' ile tanımlanan işyerlerine; SGK ve İŞKUR iş/işlemlerinde öncelik tanınması ile sertifika verilmesi gibi avantajlar sağlanacak.

Beyaz bayrak ile tanımlanan işyerleri, her yıl yeniden değerlendirilerek ilgili kriterleri taşıyıp taşımadığı kontrol edilecek.



İsa KARAKAŞ

SGK'nın; düzenli bildirim yapan, primlerini düzenli ödeyen, kayıtlı işçi çalıştıran ve diğer yükümlülüklerini yerine getiren işverenlere 'beyaz bayrak' verilmesine yönelik çalışmaları devam ediyor. Beyaz bayraklı işverenler, teşvikler başta olmak üzere birçok avantajdan faydalanabilecek.



Yemek uygulamasından yararlanma esasları

Sigortalılara yemek parası adı altında yapılan ödemelerin, işyerinde veya müşterilerinde işveren tarafından yemek verilmemesi şartıyla fiilen çalışan gün sayısı dikkate alınarak 16 yaşından büyükler için belirlenen günlük asgari ücretin yüzde 23.65'inin yemek verilecek gün sayısı ile çarpılması sonucunda bulunacak miktardan, prime

esas kazançlardan istisna tutuluyor. Dolayısıyla işyerinde yemek verilmesi halinde bu istisnadan faydalanmak mümkün değil. İşçinin çalışmadığı hafta tatili ve diğer tatil günlerinde bu istisnadan faydalanıldığının SGK tarafından tespit edilmesi halinde idari para cezası uygulanıyor. Sigortalılara ay içinde yemek parası olarak nakit ödeme yapılmaksızın,

çalıştıkları işyerinin dışında yemek üretimi yapan başka firma veya şahıslar tarafından (örneğin yemek kuponu karşılığında) gerek işyerinde, gerekse işyerinin dışında yemek verilmesi halinde, işverenlerce bu firma veya şahıslara fatura karşılığında yemek bedeli olarak ödenen fatura bedelleri prime esas kazançta dahil edilmeyecek.

LIGHT MIDDLE EAST 2023

Dubai / Birleşik Arap Emirlikleri
17 - 19 Ocak 2023

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



Türkiye Aydınlatma Sektörü Orta Doğu'da Yerini Alıyor

LIGHT MIDDLE EAST 2023

- Orta Doğu ve Kuzey Afrika'nın Lider Aydınlatma
- 32 ülkeden 310 katılımcı
- 83 ülkeden 6.300 ziyaretçi
- Eş zamanlı düzenlenecek Intersec Fuarı katılımcı ve ziyaretçilerine ulaşma imkanı

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

ÖDEME PLANI

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



140 YIL

Akif Gönülcü / Gülin Gürsoy / Ruken Ayata Boztaş

Tel : 0212 455 6119 / 455 6117 / 455 65 83

E-Posta : akif.gonulcu@ito.org.tr / gulgin.gursoy@ito.org.tr / ruken.ayata@ito.org.tr

GSM : 0530 931 31 08 / 0530 151 42 33 / 0530 151 42 37

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



Örtülü sermaye nedir?

Kurumların ortaklarından veya ortaklarla ilişkili olan kişilerden doğrudan veya dolaylı olarak temin ederek işletmede kullandıkları borçların, hesap dönemi içinde herhangi bir tarihte kurumun öz sermayesinin üç katını aşan kısmı, ilgili hesap dönemi için örtülü sermaye olarak değerlendirilmektedir.

Yukarıda belirtilen tanımlama aşamasında, sadece ilişkili şirketlere finansman temin eden kredi şirketlerinden yapılan borçlanmalar dışında, ana faaliyet konusuna uygun olarak faaliyette bulunan ve ortak veya ortakla ilişkili kişi sayılan banka veya benzeri kredi kurumlarından yapılan borçlanmalar uygulama açısından yüzde 50 oranında dikkate alınmaktadır.

Bu tür borçlanmaların uygulanmasında;

a. Ortakla ilişkili kişi, ortağın doğrudan veya dolaylı olarak en az yüzde 10 oranında ortağı olduğu veya en az bu oranda oy veya kâr payı hakkında sahip olduğu bir kurumu ya da doğrudan veya dolaylı olarak, ortağın veya ortakla ilişkili bir kurumun sermayesinin oy veya kâr payı hakkında sahip hisselerinin en az yüzde 10'unu elinde bulunduran bir gerçek kişi veya kurum,

b. Öz sermaye, kurumun Vergi Usul Kanunu uyarınca tespit edilmiş hesap dönemi başındaki öz sermayesini ifade etmektedir.

Kurumların İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda işlem gören hisselerin edinilmesi durumunda, söz konusu hisse nedeniyle ortakla ilişkili kişi sayılanlardan temin edilen borçlanmalarda en az yüzde 10 ortaklık payı aranmaktadır.

Yukarıda belirtilen oranlar, borç veren ortaklar ve ortakların ilişkide bulunduğu kişiler için topluca dikkate alınmaktadır.

Mevcut düzenlemeler çerçevesinde aşağıda sayılan borçlanmalar örtülü sermaye olarak kabul edilmektedir. Bu bağlamda;

a. Kurumların ortaklarının veya ortaklarla ilişkili kişilerin banka ve finans kurumlarından ya da sermaye piyasalarından temin ederek aynı şartlarla kısmen veya tamamen kullanıldığı borçlanmalar,

b. Kurumların iştiraklerinin ortaklarının veya ortaklarla ilişkili kişilerin banka ve finans kurumlarından ya da sermaye piyasalarından temin ederek aynı şartlarla kısmen veya tamamen kullandıkları borçlanmalar,

c. Bankacılık Kanunu'na göre faaliyette bulunan bankalar tarafından yapılan borçlanmalar,

ç. Finansal Kiralama Kanunu kapsamında faaliyet gösteren finansal kiralama şirketleri, 'Ödünç Para Verme İşleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname' kapsamında faaliyet gösteren finansman ve faktoring şirketleri ile ipotek finansman kuruluşlarının bu faaliyetleriyle ilgili olarak ortak veya ortakla ilişkili kişi sayılan bankalardan borçlanmalar.

Örtülü sermaye üzerinden kur farkı hariç, faiz ve benzeri ödemeler veya hesaplanan tutarlar, Gelir ve Kurumlar Vergisi Kanunları'nın uygulanmasında gerek borç alan gerekse borç veren nezdinde, örtülü sermaye şartlarının gerçekleştirildiği hesap döneminin son günü itibarıyla dağıtılmış kâr payı veya dar mükellefler için ana merkeze aktarılan tutar sayılır. Daha önce yapılan vergilendirme işlemleri, tam mükellef kurumlar nezdinde yapılacak düzeltmede örtülü sermayeye ilişkin kur farklarını da kapsayacak şekilde, taraf olan mükellefler nezdinde buna göre düzeltilir. Ancak bu düzeltmenin yapılması için örtülü sermaye kullanan kurum adına tarh edilen vergilerin kesinleşmiş ve ödenmiş olması şarttır.

Kurumlar, ilişkili kişilerle emsallere uygunluk ilkesine aykırı olarak tespit ettikleri bedel veya fiyat üzerinden mal veya hizmet alım ya da satımında bulunursa, kazanç tamamen veya kısmen transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü olarak dağıtılmış sayılır. Alım, satım, imalat ve inşaat işlemleri, kiralama ve kiraya verme işlemleri, ödünç para alınması ve verilmesi, ikramiye, ücret ve benzeri ödemeleri gerektiren işlemler her hal ve şartta mal veya hizmet alım ya da satım olarak değerlendirilir.

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAGIÇ

Genel Yayın Koordinatörü
Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Ozcan Tokel

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

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

www.itohaber.com
İlker Başöz, Hamit Eteevrants

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

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

ABONELİK:
Yıllık abone bedeli yurtiçi ve KKTC için 40 TL, diğer ülkeler için ise posta ücreti dahil 92 TL'dir. Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacirler için), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şirketi Ticari Şube (Ş. Kodu: 1385) 3092 No'lu hesaba yatırılabilir. IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92
Yayın türü: Yerel süreli yayın
Yayın tarihi: 02.12.2022

İSTANBUL TİCARET ODASI / www.ito.org.tr
Adres: Reşadiye Cad. 34112 Eminönü / Fatih - İstanbul
İTO Çağın Merkezi: 0212 444 04 86 / Santral: 0212 455 60 00

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ / www.istanbulticaret.org.tr
Tel: 0212 455 61 23

Baskı: İhlas Gazetecilik A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi İhlas Plaza No:11 A/41 Yenibosna / Bahçeşehir/Tel: 0212 454 30 00

Türkiye ekonomisi yılın üçüncü çeyreğinde yüzde 3.9 büyüdü. Böylelikle ekonomi üst üste 9 çeyrektir büyümüş oldu. İTO Başkanı Şekib Avdagiç, büyümenin, dünyadaki resesyon sinyaline karşın ekonomide dinamizmin sürdüğünün bir göstergesi olduğunu söyledi.



OVP'de öngörülen şekilde büyüyorumuz

Hazine ve Maliye Bakanı Nureddin Nebati, Türkiye ekonomisindeki büyüme rakamlarına ilişkin Twitter'dan açıklamalarda bulundu. Nebati, büyümeye dair yorumlarını şöyle paylaştı: "Büyüme 9 aylık dönemde yüzde 6.2 olmuştur. OVP'de (2023-2025) öngördüğümüz şekilde

yılı yüzde 5 civarı büyümeye kapatarak, bu yıl da en güçlü büyüyen ülkelerden biri olacağız. Büyümemize iç ve dış talep 7 çeyrektir pozitif katkı vermekte ve 9 çeyrektir kesintisiz büyüme sürecimiz devam etmektedir. Büyümeye iç talep yüzde 3.2, net dış talep ise yüzde 0.7 katkı vermiştir."

Avdagiç: 2023 için 3 ödevimiz

Üçüncü çeyrek büyüme verilerini değerlendiren İTO Başkanı Şekib Avdagiç, üçüncü çeyrekteki yıllık yüzde 3.9'luk büyümenin, dünyadaki resesyon sinyaline karşın Türkiye ekonomisindeki dinamizmin

sürdüğünün bir göstergesi olduğunu vurguladı. Avdagiç, büyümede iç talebin öne çıktığını, dış talebin ise sınırlı şekilde pozitif katkı vermeyi sürdürdüğünü kaydetti. Avdagiç, çeyrekten çeyreğe oluşan yatay seyrin, 2023 yılı için iş

dünyasına 3 ödevi beraberinde getirdiğini söyledi.

Başkan Şekib Avdagiç, iş dünyasına yönelik büyüme önerilerini de şöyle sıraladı:

● **Üretim ve yatırımın hız kesmemesi.**

● **2023 için ihracatta pazar ve ürün çeşitlendirme faaliyetlerinin artması.**

● **Hizmetler sektöründe yeniden büyüme atığının başlatılması.**

Büyüme 9 çeyrektir sürüyor

TÜRKİYE İstatistik Kurumu, bu yılın üçüncü çeyreğine (temmuz-eylül) ilişkin gayrisafi yurt içi hasıla (GSYH) sonuçlarını açıkladı. Buna göre, GSYH tahmini, zincirlenmiş hacim endeksi olarak, yılın üçüncü çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 3.9 arttı. Böylece Türkiye ekonomisi üst üste 9 çeyrektir büyümüş oldu.

TÜKETİM YÜZDE 19.9 ARTTI

Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış GSYH zincirlenmiş hacim endeksi, bir önceki çeyreğe göre yüzde 0.1 azaldı. Takvim etkisinden arındırılmış GSYH zincirlenmiş hacim endeksi, üçüncü çeyrekte geçen yılın aynı çeyreğine göre yüzde 3.6 arttı. Ayrıca, hane halklarının tüketim harcamaları, yılın üçüncü



çeyreğinde geçen yılın aynı çeyreğine göre yüzde 19.9 yükseldi. Devletin nihai tüketim harcamaları yüzde 8.5 artarken, gayrisafi sabit sermaye oluşumu yüzde 1.3 azaldı. Mal ve hizmet ihracatı, yılın üçüncü çeyreğinde geçen yılın aynı çeyreğine göre zincirlenmiş hacim endeksi olarak yüzde 12.6, ithalatı da yüzde 12.2 yükseldi.

İş gücü ödemeleri üçüncü çeyrekte yüzde 96.2, net işletme artışı/karma gelir yüzde 123 artış gösterdi. İş gücü ödemelerinin cari fiyatlarla gayrisafi katma değer içindeki payı geçen yılın üçüncü çeyreğinde yüzde 29.5 iken, 2022'de yüzde 26.3 oldu. Net işletme artışı/karma gelirin payı ise yüzde 54.1 iken, yüzde 54.8'e çıktı.

Büyümede ilk 5'te yer alan Türkiye, pozitif ayrıştı

Türkiye, yılın üçüncü çeyreğinde yüzde 3.9 büyüme ile gelişmiş ülkeler ligi olan G20'de ilk 5 ülke arasında yer aldı. Üçüncü çeyrek itibarıyla G20'de yüzde 8.6 ile Suudi Arabistan en fazla büyüyen ülke olarak birinci sırada bulunurken, Suudi Arabistan'ı yüzde 5.7 ile Endonezya, yüzde 4.3 ile Meksika, yüzde 4.1 ile Singapur takip etti. Türkiye 5. sırayı yüzde 3.9 büyüyen Kanada ve Çin ile paylaştı. Böylelikle Türkiye, büyüme oranında dünyanın önde gelen birçok ülkesini geride bırakarak pozitif ayrışmış oldu.



HANNOVER MESSE 2023

Hannover - Almanya
17 – 21 NİSAN 2023

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



SANAYİ SEKTÖRÜNÜN LİDERLERİ HANNOVER MESSE 2023'DE BULUŞUYOR!

HANNOVER MESSE

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

140 YIL

Gökhan Çapkın / Elif Kara / Levent Çakır

Tel : 0212 455 61 16 / 0212 455 62 39 / 0212 455 62 33

GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26

E-Posta : gokhan.capkın@ito.org.tr / levent.cakır@ito.org.tr / elif.kara@ito.org.tr

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

KOBİ'LER DİKKAT!

Dijitale
geçerken
verinizi
koruyun

Pandemi ile beraber şirketlerin hızlıca dijital dönüşmesi, bazı güvenlik açıklarına da sebep oluyor. Şirketlerin yüzde 99'unu oluşturan KOBİ'ler ise en riskli grupta yer alıyor. 39 saniyede bir siber saldırıya maruz kalan KOBİ'lerin dijital dönüşümde en önem vermesi gereken konu, veri güvenliği. Çünkü bir siber saldırının KOBİ'lere yıllık ortalama maliyeti 38 bin dolara kadar yükseliyor.



Müge BİBER

TÜRKİYE'de 3.5 milyon KOBİ faaliyet gösteriyor. Mevcut firmaların yüzde 99'unu oluşturan KOBİ'ler, toplam

istihdamın yüzde 76.7'sini sağlıyor. Dijital dönüşümle birlikte en fazla veri güvenliğine ihtiyaç da KOBİ'lerde oluyor. İstanbul Ticaret Odası (İTO), 39 saniyede bir siber atağa maruz kalan KOBİ'ler için Dijital KOBİ'M adlı projeyi başlatmıştı. Projenin stratejik ortağı Türk Telekom yetkilileri, bu ataklardan nasıl korunması gerektiğini İTO'da gerçekleştirilen 'KOBİ'lerde Siber Güvenlik' adlı seminer ile katılımcılara anlattı.

HACKER'LARIN HEDEFİ

Seminerin açılış konuşmasını yapan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Murat Hazıroğlu, pandemi ile beraber firmaların iş süreçlerini dijital dönüşüme uygun hale getirmelerinin hem verimlilikleri hem kârlılıkları bakımından



Murat Hazıroğlu

çok önemli olduğunu hatırlattı. Hazıroğlu, "Dijitalleşme adımlarının takip ederken, siber güvenlik için gerekli tedbirlerin de alınması gerekiyor. Çünkü siber güvenlik açığı bulunan firmalar, hacker'ların en büyük hedefi oluyor. Ülkemizde veri ihlallerinden etkilenen firmaların yüzde 46'sı KOBİ düzeyinde. Bir siber saldırının KOBİ'lere yıllık ortalama maliyeti ise 38 bin dolara kadar yükseliyor" dedi.

VERİ KORUNMALI

Türk Telekom KOBİ Satış Direktörü Cihan Demirek ise KOBİ'lere eğitim ve danışmanlık vererek, işletmelerin dijital dönüşümünü kolaylaştırdıklarını belirtti. Demirek, şunları söyledi: "Dijital dönüşüm, güvenliğe bakışı da kökten değiştirdi ve siber güvenlik kavramını öne çıkardı. Verinin ve dijital alt yapının korunması artık çok büyük önem taşıyor.



Cihan Demirek

Yani sadece hizmet sağlamak değil, bilinçlendirme sorumluluğumuz da var. Bu etkinlik, işte bu yüzden çok önemli."

EKRA NA ŞİFRE YAPIŞTIRMAYIN

Beyaz şapkalı hacker olarak tanınan Tamer Şahin de katılımcılarla deneyimlerini paylaştı ve kritik hataları anlattı.

Saldırıların her zaman dışardan gelmeyeceğine, şirket içinde de kötü niyetli çalışanlar olabileceğine dikkat çeken Şahin, şöyle konuştu: "En büyük tehditler, insana dayalı tehditler. Bu yüzden bu konularda önce insanları eğitmek gerekiyor. Şifrelerle ilgili komik olaylarla karşılaşıyoruz. Kolay şifre koymamak gerekiyor. Kişisel kullandığınız şifre ile kurumsal kullandığınız şifreler de aynı olmamalı. Fiziki önlemler de alın. Mesela ekranınızın üstüne post-it ile şifrenizi yapıştırmayın. Bunlar basit gözükse de tehlikeli hareketler."

RAKAMLARLA
SİBER
saldırılar

2 KAT

DDoS atak
alma sayısı

39 SANİYE

Web üzerinden
saldırı gerçekleşme
sıklığı4.4 MİLYAR
DOLAR2022 veri ihlali
ortalama maliyeti

%46

Veri ihlaline uğrayan
KOBİ'lerin oranı

1.130

Bir şirketin haftalık
aldığı atak sayısı

%64

Ortalama
saldırılarındaki yıllık
artış oranı

5. SIRA

Siber güvenlik
saldırısına maruz
kalan ülkeler
sıralamasında
Türkiye'nin yeri

3 DAKİKA

Türkiye'de siber
saldırı düzenleme
sıklığıJEC WORLD
2023

Paris- Fransa

25 - 27 Nisan 2023

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

KOMPOZİT SEKTÖRÜNÜN PRESTİJ FUARI'NDA YERİNİZİ ALIN!

NEDEN JEC WORLD?

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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



140 YIL

Esra Yılmaz / Esra Avcioğlu

Tel : 0212 455 65 10 / 455 61 10
GSM : 0530 874 89 73 / 0533 959 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta : esra.yilmaz@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | @itokurumsal

Dijital KOBİ'M projesi nedir?

Proje faaliyetleri, Paris Ticaret ve Sanayi Odası ortaklığıyla ve 'KOBİ'lerin Dijitalleştirilmesi İçin Eşleşme Projesi' adıyla Avrupa Birliği'nden elde edilen hibe kapsamında 2019-2021 yılları arasında gerçekleştirildi. Paris'teki firmaların dijital dönüşümüne destek olmak için gerçekleştirilen iyi uygulama örneği, üyelerin ihtiyaç ve beklentileri göz önüne alınarak İstanbul'a transfer edildi. Bu çerçevede, hâlihazırda 'Dijital KOBİ'M' adı verilen hizmet yapısıyla kendi web platformu üzerinden, 9 dijital dönüşüm alanı için 3 aşamada KOBİ'lere özelleştirilmiş hizmet sunuyor.

Dijital
dönüşümde
İTO ne
durumda?

- Dijital Dönüşüm Projesi kapsamında web sitesi ve iş portallarına ait altyapı tamamen yenilendi.
- Kurumsal internet sitesi, İTO Bilgi Bankası ve İTO Online Hizmetler Portalı'nın yanı sıra iOS ve Android mobil sistemlerde web sitesine ve online hizmetlere ilişkin uygulamalar hayata geçirildi.
- Hâlihazırda online olarak İTO üyelerine ait bilgilerin sorgulanması, üye bilgilerinin gösterilmesi, borç sorgulama ve ödeme işlemlerinin yapılması ile online belge gibi pek çok hizmet veriliyor.
- Siber güvenlikle ilgili stratejiler dikkatle uygulanıyor.
- Üyelerin dijital dönüşüm konusunda okuryazarlık kazanmaları veya mevcut okuryazarlıklarını geliştirmeleri amacıyla Dijital KOBİ'M projesi başlatıldı.

KOBİ'ler neden
tehlikede?

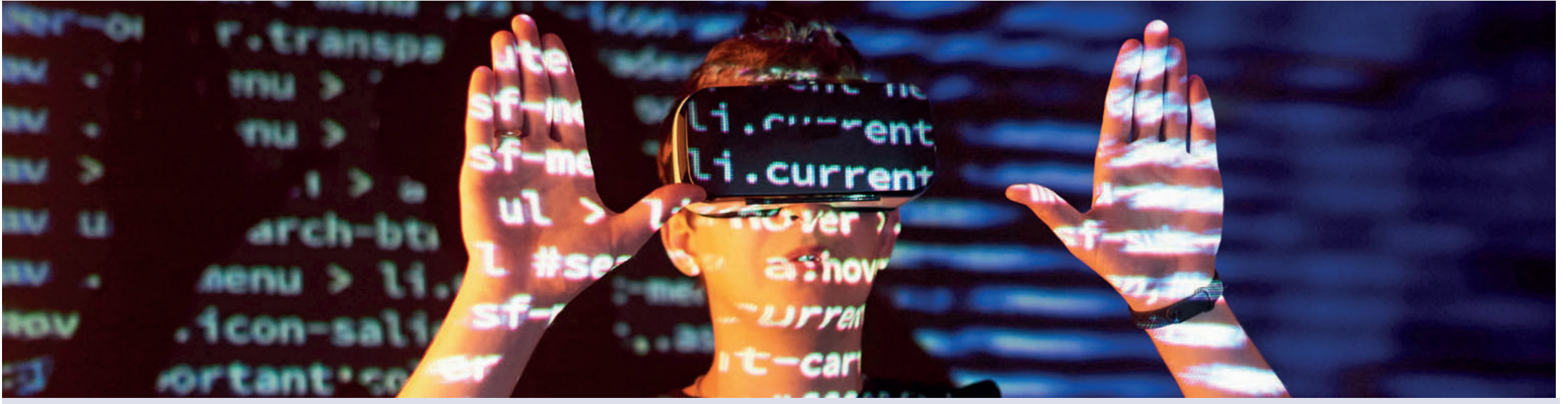
- Yedekleme planlarının bulunmaması
- Çalışanların farkındalık eksiklikleri
- İlgili eğitimlerin çalışanlara verilmemesi
- Bütünleşik siber güvenlik korumaları olmadığı için veriye erişimin kolaylığı
- Yetkin siber güvenlik teknisyenlerinin bulunmaması
- Müşteri tabanı gibi değerli veriler için güvenlik planlarının olmaması

Önlemler neler?

- Penetrasyon testi yaptırın.
- Güncel bir antivirüs kullanın.
- Bağlantınızı güvenli hale getirin.
- Verilerinizi yedekleyin.
- Sınır güvenliğini DDoS saldırılarına karşı güçlendirin.
- Tüm alt yapınızı güncel tutun.
- Son kullanıcı hareketlerini kayıt altına alın.
- Ortalama saldırılarına hazırlıklı olun.

Kritik yatırım
alanları

- DevOps'dan DevSecOps'a geçiş
- Uygulama ve bulut güvenliği
- Yapay zeka tabanlı güvenlik çözümleri
- Uzaktan çalışma ve son kullanıcı davranışları



Siber kümelenmedeki firma sayısı 250'yi geçti



Dünya nüfusunun yüzde 63'ü, Türkiye nüfusunun ise yüzde 82'si internet kullanıcısı. Dijitalleşmenin hayatın her alanında var olmasıyla sadece internet kullanıcıları değil, nüfusun tamamı siber saldırıların kapsama alanında. Siber saldırıların dünya ekonomisine verdiği zararın bu yıl 6 trilyon dolar olacağı öngörülüyor.



Türkiye ise yerli ve milli siber güvenlik kümelenmesi ile savunma sanayi sektöründeki başarılarını bu alana da taşıyor. 2017'de kurulan Türkiye Siber Güvenlik Kümelenmesi'nde üye firma sayısı 250'yi, ürün ve hizmet sayısı 400'ü aştı. Firmalar, kritik altyapıları güvence altına almak için işbirliklerini güçlendiriyor.



664 projeye destek verildi

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, siber güvenlikte etkinliğin artırılması için yapılan çalışmalardan bazıları hakkında şu bilgileri verdi:

- Toplumun bilgi güvenliği farkındalık seviyesinin artırılması amacıyla Bireylere Yönelik Bilgi Güvenliği Rehberi, sanayi kurumlarında siber güvenliğin sağlanmasına yönelik faaliyetlerin tanımlanması amacıyla Sanayinin Bilgi ve İletişim Güvenliği Rehberi, sektör firmalarının asgari seviyede ihtiyaç duyacakları siber güvenlik ürünlerinin belirlenmesi amacıyla Mevcut Durum Değerlendirme ve Gereksinim Analizi Kılavuzu hazırlandı.
- TÜBİTAK BİLGEM'e Türkiye'de işlenecek ulusal verilerin korunması için bir platform geliştirildi. Sinerji Projesiyle enerji kritik altyapı sistemlerini modelleyerek, saldırılara karşı bir simülasyon platformunun geliştirilmesi için çalışılıyor.
- Siber güvenlik alanında çalışan özel sektör firmaları ve akademisyenler yine TÜBİTAK ile destekleniyor. Son 20 yılda siber güvenlik alanındaki 664 projeye güncel rakamlarla 1 milyar liraya yakın destek verildi.
- Startaplara, KOSGEB ve TÜBİTAK aracılığıyla önemli destekler verilerek yeni girişimcilerin ortaya çıkması sağlanıyor.
- Siber güvenlik alanında çalışmak isteyenlere sadece maddi değil, teknoparklarda özel yerler ayrılarak, mentorlük ve danışmanlık hizmetleri verilerek destek olunuyor.
- Deneyap teknoloji atölyeleriyle, öğrencilere birçok teknoloji eğitimiyile beraber siber güvenlik eğitimleri de veriliyor.
- Kalkınma ajanslarında Siber Vatan olarak ifade edilen bir eğitim programı uygulamaya alındı. Bu programı başarıyla bitiren gençler sektörün her alanında çalışabiliyor.
- Siber güvenlik alanında kendini geliştirmek ve belge almak isteyenler için 'Beyaz Şapkalı Hacker' programı da geliştirildi. Bu konudaki tecrübelerini belgelendirmek isteyenler TSE'ye başvurabiliyor ve yetkinlik belgesi alabiliyor.

KÜRESEL ekonominin büyüklüğü 2021 yılında 96 trilyon doları aştı. Ekonominin büyümesinde dijitalleşme ağırlığını artırırken, günümüzde devletler fiziki sınırlarını artık siber cephelerde de savunuyor. Dünya nüfusunun yüzde 63'ü, Türkiye nüfusunun ise yüzde 82'si internet kullanıcısı. Dijitalleşmenin hayatın her alanında var olmasıyla sadece internet kullanıcıları değil, nüfusun tamamı siber saldırıların hedefi haline gelmiş durumda. Siber saldırılar sadece şirketleri, kamu kurumlarını, bireyleri değil, ülkelerin enerji, ulaşım, su, haberleşme gibi kritik altyapılarını da hedef alarak çok büyük zararlar verebiliyor. Nitekim, siber saldırıların dünya ekonomisine verdiği zararın bu yıl 6 trilyon dolar olacağı da kaydediliyor.



Serif KILIÇLI

AZ ZAMANDA ÇOK İŞ

Savunma sanayindeki başarılarını siber güvenliğe taşımak isteyen Türkiye, bu alandaki çalışmalarını da yoğunlaştırdı. Bu kapsamda 2017 yılında ilgili tüm kamu kurum/kuruluşlar, özel sektör ve akademi temsilcilerinin katılımlarıyla ve Savunma Sanayii Başkanlığı destekleriyle Türkiye Siber Güvenlik Kümelenmesi oluşturuldu. Proje kısa zamanda olumlu sonuçlarını verdi. Geline nokta itibarıyla Türkiye Siber Güvenlik Kümelenmesi'nde üye firma sayısı 250'yi, ürün ve hizmet sayısı 400'ü aştı.

İŞBİRLİĞİ GÜÇLENİYOR

Türkiye Siber Güvenlik Kümelenmesi'nde, firmalar, kritik altyapıları güvence altına almak için birlikte çalışıyor ve işbirliklerini güçlendiriyor. Proje kapsamında ayrıca, Türkiye Ulusal Siber Gösterim Merkezi (TUSGM) de oluşturuldu; yerli ve milli ürünler, son kullanıcıların deneyimlerine sunuluyor. Ürünlerin olgunluklarını daha da artırmak için test ve sertifikasyon çalışmaları da yapılıyor. Sektörün ihtiyaç duyduğu insan kaynağını yetiştirmek amacıyla eğitimler gerçekleştiriliyor ve girişimcilik programlarıyla dijital cephede donanımlı genç beyinlerle siber tehditlere karşı mücadele ediliyor.

FARKINDALIK ARTIYOR

Türkiye Siber Güvenlik Kümelenmesi, her yıl Siber Güvenlik Haftası ile Uluslararası Siber Savaş ve Güvenlik Konferansı etkinliklerini de gerçekleştiriyor. Yerli siber güvenlik ekosisteminin gelişimine katkı sağlamak, siber güvenlik farkındalığını ve işbirliklerini artırmak, kamu, özel sektör ve akademiye bir araya getirmek için düzenlenen etkinliğin 30 Kasım'daki açılışına Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkanı İsmail Demir, Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi Başkanı Ali Taha Koç katıldı. Organizasyon kapsamında, kamu ve özel sektörden yöneticiler, yurt içi ve yurt dışından akademisyenler ile küresel ölçekli firma temsilcilerinin katıldığı paneller ve özel oturumlar da düzenlendi.

SİBER VATANDAKİ MÜCADELE

ATO Congressum'da düzenlenen Siber Güvenlik Haftası açılış programında konuşan



Hem savunma hem caydırıcılık

Türkiye'nin jeostratejik ve jeopolitik öneminin daha fazla siber saldırıya kalma riskini artırdığına dikkati çeken Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkanı İsmail Demir, "Türkiye'nin enerji merkezi olması noktasında çeşitli atılımlar konuşulduğunda, Türkiye'nin siber saldırılar anlamında daha fazla ilgi çekmesi ve hedef olmasının da beklenmesi gerektiğini düşünüyoruz. Bu konuda savunmacı olmak kadar caydırıcı olacak bir saldırı gücüne de sahip olmanın önemi açıktır" dedi. Harvard Üniversitesi'nin bu yıl yayınladığı Siber Güç Endeksi Raporuna göre Türkiye'nin genel değerlendirmede 23. sırada yer aldığını aktaran Demir, "Bu bir gerçeği gösteriyor, bu konuda çok çalışmamız gerekiyor. Siber güç endeksinde ilk 10 arasına girmemiz aslında uzak bir hedef değil" diye konuştu.

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, ulusal siber güvenliğin, bir ülkenin bağımsızlığının ve ekonomik kalkınmasının teminatı olduğunu belirterek, şöyle devam etti: "Nasıl sınırlarımızı kararlılıkla koruyorsak, nasıl Suriye'de ya da Mavi Vatan'da çıkarlarımız için mücadele ediyorsak, Siber Vatan olarak ifade ettiğimiz alanda da mücadelemizi sürdürüyoruz; buna göre stratejiler geliştiriyoruz."

Siber saldırılara karşı milli direncin ancak bütüncül bir yaklaşımla hayata geçebileceğinin farkında olduklarını dile getiren Varank, bu kapsamda Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Savunma Sanayii Başkanlığı, Dijital Dönüşüm Ofisi ve diğer tüm kurum ve kuruluşlarla ortak akla siber vatani savunduklarını kaydetti.

14 Aralık'ta çalıştay yapılacak

Siber tehditlerin artık siber savaşa dönüştüğünü belirten Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi Başkanı Ali Taha Koç, "Siber savaş kavramının uluslararası hukukta henüz bir karşılığı yok. Uluslararası hukukta siber uzay için 'haklı savaş gerekçesi' ve 'adil savaş kuramı' ilkelerinin ne şekilde yorumlanacağı bir tartışma konusu. Bu iki konu çok değerli" dedi. Koç, kamu kurumlarıyla ülkede siber güvenlik alanında ihtiyaç duyulan yapısal düzenlemeleri değerlendirmek üzere 14 Aralık'ta bir çalıştay gerçekleştireceklerinin bilgisini de verdi.

En önemli ihtiyaç insan gücü

Siber güvenlikte en kritik faktörün halen insan faktörü olduğunu belirten Savunma Teknolojileri Mühendislik (STM) Genel Müdürü Özgür Güler, şöyle konuştu: "Hepimiz şunun farkında olmalıyız, evet teknoloji giderek ilerliyor ve kolaylaştırmak anlamında her gün çok daha fazla hayatımızda yer alıyor. Ancak bu durum bir taraftan da herkesin siber saldırıya uğrama ihtimalini artırıyor. O yüzden platformların güvenliği de çok önemli bir hale geldi. Siber güvenlik sadece bilgisayarlar, server'lar için değil, hepimizin cep

telefonlarına gelen veriler, evde kullandığımız akıllı cihazlar için de kritik. Yeni teknolojiler geliştikçe, sensörler hayatımıza daha fazla girdikçe platformların siber güvenliği çok daha önemli hale gelecek. Küçük bir örnek vereyim. Yapılan bir araştırmaya göre, 2018-2021 yılları arasında arabalara gerçekleştirilen siber saldırılar yaklaşık yüzde 225 oranında artmış ve giderek daha fazla artacak. Siber güvenlik alanında en önemli ihtiyacımız, bu işe inanmış sürekli kendini geliştiren insan gücü."



GEÇİT İLE

Merkez Bankası'ndan açık bankacılık dönemi

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, açık bankacılık hizmetlerini kullanıma açtığını duyurdu. TCMB VE BKM, paydaşları için hızlı entegrasyonun sağlandığı düşük maliyetli, verimli ve etkin ödeme hizmetleri veri paylaşım servisleri deneyimi için GEÇİT'i tasarladı.

TÜRKİYE Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), liralasma stratejisinin dijital ekonomi yol haritasının önemli bir bileşeni olan ödemeler alanı açık bankacılık hizmetlerini kullanıma açtı. TCMB'den yapılan açıklamaya göre, Bankalararası Kart Merkezi (BKM) tarafından geliştirilen ve taraflara standart açık bankacılık işlemlerinin 'Açık Bankacılık Geçidi' (GEÇİT) altyapısı üzerinden hizmet vermeye başladığı belirtildi. Açıklamada, 1 Aralık itibarıyla testlerini ve teknik sertifikasyonlarını başarıyla tamamlamış olan altı bankanın 'GEÇİT' üzerinden hesap hizmeti

sağlayıcıları olarak hizmet vermeye başladığı ifade edildi.

ORTAK BİR PLATFORM

Açıklamada, düzenleme çalışmalarına paralel olarak Ödeme Hizmetleri Veri Paylaşım Servisleri (ÖHVPS) uygulama stratejisi ile detaylı teknik ve operasyonel gerekliliklerin belirlenmesi amacıyla dünyadaki en iyi uygulama örneklerinin de incelenerek TCMB ve BKM işbirliği ile çalışmalar yürütüldüğü belirtildi. Söz konusu çalışmalar sonucunda ülke koşulları ve ihtiyaçlarının da göz önünde bulundurulduğunun aktarıldığı açıklamada,

paydaşların hızlı entegrasyonunun sağlandığı düşük maliyetli, verimli ve etkin ödeme hizmetleri veri paylaşım servisleri deneyimi için ortak bir platformun tasarlandığına vurgu yapıldı.

TEK NOKTADAN YÖNETİM

Açıklamada, "Bu doğrultuda finansal hizmet kullanıcılarının birbirinden farklı ödeme hizmeti sağlayıcıları nezdindeki hesaplarını tek bir erişim noktasından yönetebileceği ve ödeme emirlerini verebileceği güvenli, verimli, etkin, düşük maliyetli ve yenilikçi iş modellerinin oluşmasına fırsat tanıyan 'GEÇİT' altyapısı tesis edilmiştir. BKM tarafından tamamen kurum içi beşeri ve teknik kaynaklar ile geliştirilip sunulan GEÇİT, ortak ÖHVPS altyapısı olarak konumlandırılmıştır" ifadeleri kullanıldı.

ALTI BANKA GEÇİT'E GEÇTİ

Geçen hafta itibarıyla, testlerini ve teknik sertifikasyonlarını başarıyla tamamlamış olan altı banka GEÇİT üzerinden hesap hizmeti sağlayıcıları olarak hizmet vermeye başladı. Aynı zamanda, ÖHVPS Çalışma Grubu'nun gerçekleştirdiği çalışmalar sonucunda ÖHVPS için teknik ve operasyonel gereksinimlerin belirlendiği ÖHVSP API İlke ve Kuralları (API Standardı) belgesi hazırlanarak kamuya açık bir şekilde bankanın internet sayfasında yayınlandı.

Avantajları neler?

- Açık bankacılık sistemi finansal hareketlilik durumunu kolaylaştırıyor.
- Tek bir uygulama ile tüm finans kaynaklarınızın rahatça yönetilmesini sağlıyor.
- Borç almak ve ödeme yapmak gibi

Türk Lirası için dijitalleşme hedefleri

TCMB açıklamasında bu hizmetin kapsamı konusunda şu bilgi verildi: "Ödeme hizmetleri alanındaki veri paylaşım servislerinin, 7/24/365 anlık para transferine olanak sağlayan Fonların Anlık ve Sürekli Transferi (FAST) Sistemi, ödemeler alanında ülkemizin ulusal karekod standardı olan TR Karekod, IBAN numaraları yanında; telefon numarası, kimlik numarası veya e-posta adresi ile kolay ve hızlı bir şekilde FAST ödemesi yapılabilmesine olanak sağlayan Kolay Adresleme Sistemi ve TCMB'nin 15 Eylül 2021 tarihinde ilan ettiği Dijital Türk Lirası İş Birliği Platformu ile birlikte dijitalleşme hedefleri doğrultusunda ülke ekonomisine çok önemli katkılarda bulunacak."



Açık bankacılık nedir?

Açık bankacılık, bankaların kayıt altına aldığı müşterilere ait düzenli kredi ödemeleri, harcama bilgileri, fatura verileri ve kullanılan krediler gibi finansal verilerin müşterilerin vereceği izinlere paralel şekilde üçüncü şahısların kullanımına açılması ve müşteri faydasına çeşitli hizmetler sunulması. Bu hizmetlere örnek olarak, müşterilerin finansal ürün ve servisleri karşılaştırması ve birden çok hesabı varsa bunlara tek bir noktadan erişebilmesi gösterilebilir. Bir diğer avantajı ise kredi başvuruları daha hızlı sonuçlandırılacak.

- durumlarda daha fazla opsiyon sunuyor.
- Müşterilerin kişisel finansal bilgilerinin doğru bir biçimde analiz edilmesi ve analizlerden çıkan sonuçlar ile en elverişli teklif ve ürünlerin örülmesini sağlıyor.



Ekonomik büyüme için değerlendirme

Türkiye ekonomisi 2020 yılında yaşanan pandemi sonrası ortaya çıkan koşulların katkısı ile daha dengeli ve yüksek bir büyüme hızına ulaşmıştı. Türkiye'de büyüme özellikle dış koşulların şekillendirdiği ihracat artışı, sanayideki büyüme ve ilave kapasite yatırımları ile 5-6 çeyrek büyümüştü. 2022 yılının üçüncü çeyreğinde büyümenin yavaşladığı ve büyüme kompozisyonunun da değiştiği görülüyor. Bu çerçevede üçüncü çeyrek büyümesini değerlendirelim.

1. Büyüme yapısında dış talep koşulları belirleyici oluyor

Pandemi sonrası dünya genelinde tedarik güvenliği ve yakından tedarik eğilimi güçlenmişti. Buna bağlı olarak Türkiye'ye 2020 yılının son çeyreğinden itibaren özellikle Avrupa pazarından artan bir ilave tedarik talebi oluşmuştu. İlave tedarik talebi, ihracatta ve sanayi üretiminde önemli büyüme sağladı. İlave tedarik talebinin karşılanmasına yönelik olarak yeni kapasite yatırımlarında da yüksek bir büyüme gerçekleşti. İhracat, sanayi ve yatırımlardaki büyüme ile daha dengeli ve yüksek bir büyüme gerçekleşti. 2022 yılının ilk çeyreğinde de benzer büyüme yapısı sürdü. Ancak 2022'nin ikinci yarısında küresel koşullar değişmeye başladı ve ekonomilerde hızla yavaşlamaya girildi. İhracat pazarlarımızda yaşanan bu yavaşlama ve dış talepteki sert düşüş ihracat, sanayi ve yatırımlardaki büyümemizi de hızla sınırladı. Türkiye'nin büyüme yapısı küresel koşullar ile yeniden şekilleniyor.

2. Türkiye ekonomisi üçüncü çeyrekte yüzde 3.9 büyüdü

Türkiye ekonomisi, 2022 yılı üçüncü çeyrekte yüzde 3.9 büyüdü. İkinci çeyrek büyümesi ise yüzde 7.6'dan yüzde 7.7'ye yukarı yönlü güncellendi. Küresel ekonomideki yavaşlama etkisiyle Türkiye ekonomisinde de büyüme yavaşlamaya başladı. Ekonomik büyümede ihracatın katkısı azalırken hane halkı tüketim harcamaları yüksek katkı sağladı. İlk üç çeyrek sonunda ekonomik büyüme yüzde 6.2 olarak gerçekleşti. Yılın son çeyreğinde büyümenin yüzde 2-3 arasında gerçekleşmesi bekleniyor. Böylece 2022 yılında büyüme yüzde 5.5 olacak.

3. Sanayi sektörü yüzde 0.3 büyüdü

2020 yılından sonra yakalanan dengeli ve yüksek büyüme sürecinde sanayi büyümesi önemli rol oynamıştı. 2022 yılı üçüncü çeyrekte ise sanayi sektörü büyümesinde önemli bir yavaşlama oldu. Sanayi sektörü sadece yüzde 0.3 büyüdü. Sanayi sektöründeki sert yavaşlama, ekonomik büyümeyi de sınırladı. Büyüme, hizmetler sektöründe yüzde 6.9 olarak gerçekleşti. Finans sektöründe büyüme yüzde 21.6 oldu. Tarım sektörü iki çeyrek ardından yeniden yüzde 1.1 büyüdü. 2022 yılının üçüncü çeyreğinde hizmetler ve bilgi iletişim ile finans sektörü sürükleyici oldu.

4. Hane halkı tüketim harcamaları büyümede sürükleyici

2022 yılının üçüncü çeyreğinde özel tüketim harcamaları yüzde 19.9 büyüdü. Kamu tüketim harcamaları da yüzde 8.5 ile geçen çeyrek dönemlerin oldukça üzerinde büyüme gösterdi. Yatırımlar üçüncü çeyrekte yüzde 1.3 küçüldü. İhracat yüzde 12.6, ithalat ise yüzde 12.2 büyüme gösterdi. Böylece net ihracat büyümesi sadece yüzde 0.4 puan olarak gerçekleşti. 2022 yılının üçüncü çeyreğinde ekonominin iç talep ve tüketim ile büyüme sağladı. Bu büyüme hem enflasyon yaratıyor hem de dış ticaret açığı büyüyor. Önümüzdeki 2-3 çeyrekte de dış talebin zayıf kalacağı tahmin ediliyor. Bu nedenle kaçınılmaz olarak enflasyonist ve dış ticaret açığını artıran bir büyüme yaşamak zorunda kalacağız.

5. Büyüme temposu yüzde 3'ün altına indi

OECD, üye ülkelerin ekonomik büyüme temposunu haftalık olarak izlemeye başladı. Buna göre, Türkiye'nin büyüme temposu kasım ayında yüzde 3'ünde altına indi ve ölçülen en son hafta yüzde 2.7 oldu. Ekonomik büyüme dış talepteki sert düşüşle yavaşlıyor. Bu nedenle seçime kadar iç talebin desteklenmesi ihtiyacı giderek artıyor.

SON SÖZ Önümüzdeki birkaç çeyrek iç tüketim ile büyümek zorundayız. Bu da enflasyon ve dış ticaret açığı yaratmaya devam edecek.



Helal sertifikada hedef helal turizmde birincilik

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

DÜNYA Müslüman nüfusunun tercihi olan helal turizm, turizm pastasındaki payını her geçen gün artırıyor. Pandemi nedeniyle ertelenen seyahat tercihleri, 2022 yılında yeniden canlandı. Dünya genelinde hareket eden yaklaşık 150 milyon Müslüman turist seyahat tercihleri, artık helal belgesine göre şekilleniyor.

HAK'TAN AKREDİTASYON ŞARTI

Geçtiğimiz haziran ayında Resmi Gazete'de yayımlanan kanuna göre, Helal Akreditasyon Kurumu'ndan (HAK) akredite olmayan kuruluşların helal belgesi verememesine karar verilmiş ve sektörde belge veren kuruluşlara uyum için bir yıl süre tanınmıştı. HAK'tan helal turizm belgesi vermek üzere akredite olan ilk ve tek kuruluş Türk Standardları Enstitüsü (TSE) oldu. Müslüman turistlerin Malezya'dan sonra en çok tercih ettiği ikinci ülke olan Türkiye de sertifikasyonu sistematik hale getiriyor. Sertifikasyon sistemiyle turistlere verilecek hizmet kalitesi en üst seviyeye ulaşacağından Türkiye'nin helal turizmde birinci sıraya yerleşebileceği belirtiliyor.

PANDEMİ ÖNCESİ YAKALANIYOR

Mastercard-Crescent Rating



Global Muslim Travel (GMTI) 2022 raporuna göre, uluslararası Müslüman turist girişleri 2019'da 160 milyona ulaştı. Pandemi dönemine denk gelen 2020 ve 2021 yılı kesintilerinin ardından bu rakamın 2023 yılında yeniden pandemi öncesine yaklaşarak, 140 milyona ulaşması öngörülüyor. Müslüman turistlerin seyahat için yapacağı harcamaların 2028 yılında 225 milyar dolara ulaşacağı tahmin ediliyor.

40 KRİTER VAR

GMTI 2022'ye göre, 138 helal turizm destinasyonu arasında ikinci sırada yer alan Türkiye'de helal olma iddiasında olan otellerin HAK'a akredite olan kurumlardan bu belgeyi alması gerekiyor. Şimdilik yalnızca TSE HAK'a akredite olurken, Antalya'da bir otel dünya standartlarındaki bu belgeyi heybesine ekledi. TSE Global Uygunluk Değerlendirme Servisi A.Ş. (ICAS) tarafından verilen bilgilere göre, oteller A, B ve C kategorilerine göre sınıflandırılıyor. Her bir sınıfın kriteri bulunuyor. A sınıfındaki bir otel 25 şartı, C sınıfındaki bir otel ise 6 kriteri sağlaması halinde bu belgeyi almaya hak kazanıyor. TSE Global ICAS'tan alınan bilgilere göre, bu kriterler arasında; helal mutfak, çalışanların helal giyinmesi, otelde kumarhane bulunmaması, kible yönünün

belirgin olması, namaz vakitlerinde ezan okunması gibi maddeler yer alıyor.

STANDART KARMAŞASI BİTECEK

Türkiye'de çeşitli kurum ve kuruluşlar farklı alanlarda helal belgelendirmesi yapıyor. Ancak belli standartları olmayan bu belgelendirme, çoğu zaman tüketicide soru işaretleri oluşturabiliyor. Yeni düzenlemeyle birlikte dünya standartları Türk helal otellerinde de geçerli olacak. Türkiye'de Müslüman dostu 200'ün üzerinde otel var. Ancak dünya standartlarının geçerli olduğu belgeye sahip henüz bir otel bulunuyor.



Helal turizm belgesi için kriterlerden bazıları

Tesiste kumarhane ve gece kulübü bulunmaması

Odalarda yer alan sanat eserlerinin insan veya hayvan formunda olmaması

Mahremiyet sağlamak için odalarda yeterli düzeyde ses yalıtımının sağlanması

Odalarda sağlanan TV kanal seçeneklerinde yetişkin kanallarının olmaması

Tesiste helal gıda kriterlerinin uygulanması

Gerekli ekipmanlarla donatılmış abdesthane

'Güven sağlayacak'

yüksek olan mütebedeyin turistlerde büyük bir hayal kırıklığı ve memnuniyetsizlik oluşturabiliyor. Hatta mütebedeyin turist yaşadığı kötü deneyim sonrası artık Müslüman dostu bir otelde konaklamama karar alabiliyor. Bu yüzden gerek dünyada gerekse Türkiye'de önemli bir pazar haline gelen

helal turizm uygulaması kapsamında bu tarz otellerin helal turizm sertifikası alması güven sağlayacak. Sahip olduğu yüzde 99'un üstünde Müslüman kitlesi ve helal turizmde akrediteli standartları ile Türkiye hem yerli hem de yabancı mütebedeyin turistlerin ilgisini kolaylıkla çezebedecek.

Çevre konusunda ikinci

Helal sertifikasyondaki adımlarıyla Müslüman turistlerin tercih ettiği ülkeler arasında ilk sırayı zorlayacak olan Türkiye, GMTI 2022 Raporu'na göre; rahatlık, güvenlik ve

inanç kolaylığını baz alan çevre kategorisinde ikinci sırada yer alıyor. Yine aynı rapora göre hizmetler kategorisinde Türkiye, Endonezya'dan sonra ikinci sırada.



Uluslararası Helal Turizm Derneği (IHATO) Danışma Kurulu Üyesi Doç. Dr. Hüseyin Pamukçu: Helal turizm belgesi olmadığında helal otel ya da İslam'a uygun otel gibi birçok farklı kavram kullanarak müşteri çekmeyi hedefleyen işletmeler, dini hassasiyeti

Helal kruvaziyer turizmi

Türkiye, 2023 yılında helal kruvaziyer turizminin de önemli destinasyonları arasında yer alacak. Türkiye merkezli global bir kruvaziyer firması, önümüzdeki yıl İstanbul kalkışlı helal konseptli bir kruvaziyer turu düzenleyeceklerini duyurmuştu. İstanbul-Cidde arası gerçekleştirecek olan helal konseptli sefer, dünya genelindeki Müslümanlardan deniz seyahatini helal standartlara göre yaşamak isteyenleri Türkiye'ye çekmeyi hedefliyor.



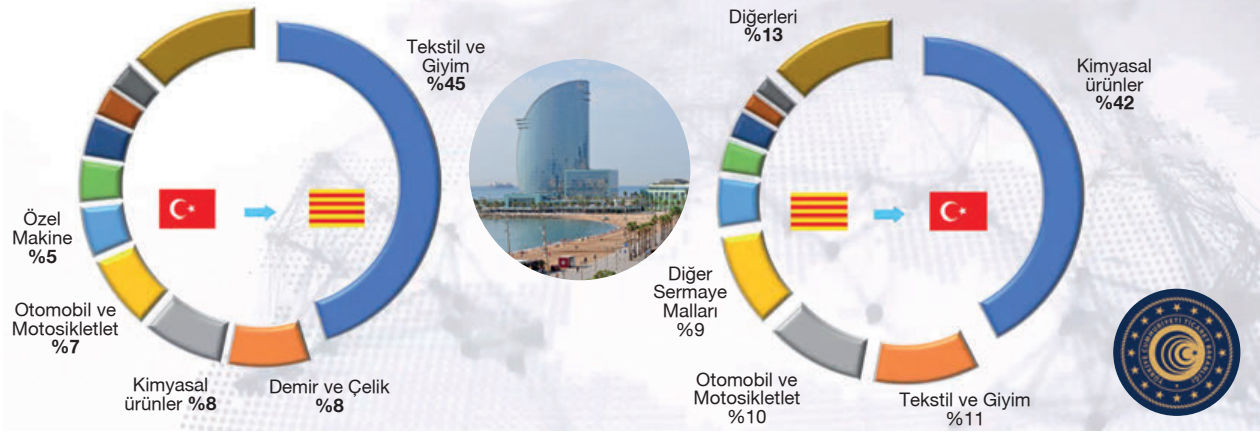
Katalonya ile ticarete öncelikli sektörler



Katalonya'nın güçlü olduğu sektörler

Bilişim
Kimya
Otomotiv
Tekstil ve hazır giyim
Lojistik
Turizm

TÜRKİYE-KATALONYA TİCARETİNDE BAŞLICA ÜRÜN GRUPLARI (2021)



İspanya ile ticari ilişkilerin geliştirilmesi için İTO ve Barcelona Ticaret Odası işbirliği yapıyor. İki Oda'nın ortaklaşa düzenlediği webinar ile Katalonya bölgesindeki ticaret fırsatları değerlendirildi.

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası, üyelerinin ticareti artırma çalışmalarına ara vermeden devam ediyor. Bu kapsamda Barcelona Ticaret Odası ile ortaklaşa 'Katalonya'daki Ticaret Fırsatları' başlıklı webinar düzenlendi. Webinarın açılış konuşmasını, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün yaptı.

Üstün, İspanya'nın, Avrupa ülkeleri arasında ticaret hacminin yüksek olduğu ülkelere biri olduğunu belirtti. Üstün,

sözlerine şöyle devam etti: "İspanya, 2021 yılı rakamlarına göre AB ülkeleri arasında ihracatımızda 6. sırada, ithalatımızda da

10. sırada yer alıyor. Bu anlamda bizim için önemli bir pazar. Odamıza kayıtlı Kasım 2022 itibarıyla 1.8 milyar lira sermayeli 249 firma var. Bu da iki ülkenin ticari ilişkilerinin gücünü ve önemini gösteriyor."

İŞBİRLİĞİ ALANLARI

Üstün, ayrıca İspanya'nın Katalonya bölgesinin lojistik, müteahhitlik ve tarım gibi alanlarda güçlü olduğunu vurgulayarak, bu sektörler başta olmak üzere her alanda iş insanlarının ticari ilişkilerini geliştirmek ve artırmak için çalışmalar yürüttüklerini söyledi.

RO-RO HATTI

Webinar'da T.C. Barcelona Başkonsolosluğu Ticaret Ataşeleri Nurdan Çamlıbel Aydın ve Mehmet Örnek sunum yaptı. Sunumda Katalonya bölgesi ve ticareti ile ilgili bilgi verildi. Ayrıca 1.5 sene önce faaliyete geçen İzmir Alsancak-Tarragona Ro-Ro hattının hem lojistik hem de ticarete büyük katkısı olduğu dile getirildi.

TİCARET HACMİ

Webinar'da, Barcelona Ticaret Odası yetkilileri de birer sunum yaptı. Sunumların ardından yetkililer katılımcılardan gelen soruları cevapladı.

İZMİR ALSANCAK-TARRAGONA RO-RO SEFERLERİ



İSTANBUL TİCARET ODASI

HER YERDE YANINIZDA!



Google Play ya da App Store'dan hemen indirebilirsiniz.



140 YIL

444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal



ABD'nin enflasyonu indirme yasası ve Çin

Biden yönetiminin Enflasyonu İndirme Yasası, adı öyle bir ipucu vermese de bir sanayi politikası yasası ve hedefinde, Çin bulunuyor.

Yasa, esas olarak ABD'de güneş ve rüzgar gücüne dayalı enerji üretimi, elektrikli araçlar, enerjinin daha verimli kullanımı gibi yeşil teknoloji alanlarında üretimi desteklemeye yönelik olarak 400 milyar dolar dolayında kaynak sağlanmasını öngörüyor. Bu kaynakların, kredi, hibe ve vergi indirimi yollarıyla doğrudan üreticilere ve kullanımı özendirilerek, üretilene talebi artırmak üzere tüketicilere sağlanması hedefleniyor. Yasa, aynı zamanda vergi gelirlerinde artış sağlayan maddeler içeriyor. Söz konusu vergi artışları, yasa da öngörülen yeşil sanayi destekleri ile ilgili harcamaların üzerine çıktığı için bütçe açığının azalması, bunun da enflasyonu azaltma yönünde etkisi olması beklendiğinden yasanın adı, biraz da pazarlama taktiği olarak Enflasyonu İndirme Yasası olarak belirlenmiş durumda.

Yeşil teknoloji liderliği

ABD, piyasa ekonomisi kurallarına aykırı olduğu gerekçesiyle yıllar boyu devletlerin ekonomiye müdahalelerine karşı çıktı. Şimdi neden kendisi bu boyutlarda bir müdahaleye girişiyor? Bunun cevabı Çin'de. Daha önce bu köşede birkaç kez ele aldığımız gibi Çin'de devlet, 2010 yılından başlayarak yeşil sanayi sektörlerine büyük boyutlu destekler vermeye başladı. Bunun sonucu olarak o yıllarda bu konularda Çin dünyada hiçbir varlık göstermezken, bugün dünya lideri konumuna gelmiş bulunuyor. Bugün Çin'in güneş enerjisinden elektrik üretim kapasitesi, tüm dünyanınkinin yüzde 40, ABD'ninki ise yüzde 10'u dolayında bir bölümünü oluşturuyor. Güneş enerjisi üretiminde kullanılan güneş hücrelerinin küresel üretiminin yaklaşık yüzde 85'i Çin'de gerçekleşiyor, yüzde 1'den azı ise Kuzey Amerika'da. 2022 yılının ilk 6 ayında dünyada 4.3 milyon tam elektrikli ve hibrit otomobil üretildi. Bunun yaklaşık 2.5 milyonu yani yüzde 60'a yakını Çin'de gerçekleşti. Çin'i, 1.2 milyonla Avrupa ve 480 bin ile Kuzey Amerika izliyordu. Çin, gerek enerji depolama gerekse elektrikli araçlarda kullanılan pillerde dünya üretim kapasitesinin yaklaşık dörtte üçüne sahip. Bu pillerin üretiminde kullanılan bileşenlerdeki payı bunun da üzerinde. Çin, dünyada yeşil teknolojinin lideri konumuna gelmiş bulunuyor, tüm dünya da bu alanda Çin'e bağımlı durumda. ABD yönetimi işte bu durumu değiştirmeyi, önce Çin'e bağımlılığı azaltmayı, sonra da zaman içinde teknolojik liderliğe ilerlemeyi hedefliyor.

Yabancı üreticilere kısıtlama

Enflasyonu İndirme Yasası, ABD yönetiminin sanayi ve teknolojide Çin'e bağımlılığı azaltıp öne geçmeye yönelik olarak çıkarttığı üçüncü yasa; daha önceki Altyapı Yasası ve Çip ve Bilim Yasası'nın da ana hedefini bu oluşturuyor. Bu üç yasa çerçevesinde ABD yönetimi sanayiye birkaç trilyon dolarlık kaynak aktarmayı hedefliyor. Devlet alımlarını yerli üretime yönlendiren 1933 yılında çıkan ve geçen yıl Biden yönetimi tarafından güçlendirilen Amerikan Malı Al Yasası, yabancı üreticilerin bu kaynaklardan yararlanmasını büyük ölçüde kısıtlıyor ve bu nedenle başta AB, diğer ülkelerin itirazlarına yol açıyor. Enflasyonu İndirme Yasası, kendi içinde de yabancı üreticileri dışlayan ek hükümler içeriyor. Yasa, elektrikli araç alımlarında 7 bin 500 dolara varan fiyat indirimi sağlayan vergi indirimden yararlanmak için aracın Kuzey Amerika'da üretilmesi koşulunu getiriyor. Destekten yararlanılması için otomobil pillerinin 2024'e kadar yüzde 50, 2028'e kadar da yüzde 100 'yerli' üretim olması gerekiyor. Yasa, pillerde kullanılan minerallerin de başlangıçta yüzde 40, 2024'e kadar yüzde 80'inin Çin ve Rusya dışı kaynaklardan sağlanmış olması koşulunu getiriyor.

AB, kendi uyguladığı elektrikli otomobil teşviklerinden Tesla'nın yararlandığına dikkati çekerek, üreticileri için dezavantaj oluşturan yeni yasaya itiraz ediyor. Bu çerçevede AB'nin de benzer yasalar çıkartmasına yönelik çağrılar yapılıyor.

Uzun yıllar Çin'in sanayi destekleme politikalarına karşı çıkan batı ülkeleri, Çinleşme yolunda görünüyor.

Kültür harcamaları 80 milyar TL'ye yaklaştı



TÜİK, 2021 yılında kültür harcamalarının önceki yıla oranla yüzde 31.8 artarak 79 milyar 530 milyon 334 bin TL seviyesinde gerçekleştiğini duyurdu. Devlet harcamaları en çok mimarlık hizmetlerine olurken, tüketiciler de TV ve ekipmanlarına harcama yaptı.

TÜRKİYE İstatistik Kurumu (TÜİK), 2021 yılı kültür ekonomisi ve kültürel istihdam istatistiklerini açıkladı. Buna göre, kültür harcamaları 2020'ye göre yüzde 31.8 artarak 79 milyar 530 milyon 334 bin TL oldu. Kültür harcamalarının, gayrisafi yurt içi hasılaya oranı 2021'de yüzde 1.1 olarak gerçekleşti. 2021'de toplam kültür harcamaları içinde genel devlet harcamalarının payı yüzde 52.4 oldu.

HANE HALKININ TERCİHİ

Hane halklarının 2021'de gerçekleştirdiği kültür harcamalarında; televizyon ve ekipman masrafları yüzde 20.5, kablolu/özel TV yayın hizmetlerine ödenen ücretler yüzde 15.7 ve veri işlem ekipmanları yüzde 15.5 paya sahip oldu.

GİRİŞİMLERİN CİROSU ARTTI

Kültürel sektörlerde faaliyet gösteren girişimlerin cirosu yüzde 61.4 artarak 145 milyar 186 milyon 559 bin TL, katma değeri yüzde 64.1 artarak 27 milyar 846 milyon 992 bin TL oldu. Katma değer yüzde 20.9'u kayıtlı medyanın basılması ve çoğaltılması, yüzde 13.3'ü sinema filmi, video ve televizyon programları yapımılığı, ses kaydı ve müzik yayımlama faaliyetleri ve yüzde 12.3'ü mücevher ve benzeri eşyaların imalatı alanında faaliyet gösteren girişimler tarafından üretildi. Kültürel mal ihracatı bir önceki yıla göre yüzde 110.6 artarak 87 milyar 36 milyon 925 bin TL



Mimarlık ve uzmanlaşmış tasarım payını yükseltti

Kültürel istihdamın yüzde 27.9'u kültürel faaliyet alanlarında, yüzde 72'si ise kültürel olmayan faaliyet alanlarında çalışıyor. Kültürel faaliyet alanlarına göre, mimarlık ve uzmanlaşmış tasarım faaliyetlerinde çalışanların

toplam kültürel istihdam içindeki payı yüzde 10.7, yaratıcı sanatlar, gösteri sanatları ve eğlence faaliyetlerinde çalışanların payı yüzde 4.2, programcılık, yayıncılık ve haber ajanslarının faaliyetlerinde çalışanların payı ise yüzde 4 oldu.

olurken, kültürel mal ithalatı bir önceki yıla göre yüzde 29.8 arttı ve 37 milyar 817 milyon 263 bin TL oldu.

GENÇLER KÜLTÜRE YÖNELİYOR

Kültürel istihdam, önceki yıla göre yüzde 8.4 artarak 642 bin kişi oldu. Yaş gruplarına göre istihdam edilme sıraları ise şöyle:

- 30-54 yaş arası yüzde 63
- 15-29 yaş arası yüzde 28.8
- 55 yaş ve üstü yüzde 7.9

Gençlerin son dönemde kültürel istihdama yöneldiğini belirten raporda, kültürel istihdamda olanların yüzde 40.2'sini yükseköğretim mezunları, yüzde 36.4'ünü lise altı eğitilmişler, yüzde 23.4'ünü ise lise ve dengi meslek okulu mezunlarının oluşturduğu da kaydedildi.

HAFTALIK 38.7 SAAT ÇALIŞTILAR

Kültürel istihdamda olanların, yüzde 60.4'ü ücretli, maaşlı veya yevmiyeli çalışırken; yüzde 39.6'sı işveren, kendi hesabına veya ücretsiz aile işçisi olarak çalıştı.

Kültürel istihdamda olanların yüzde 74.1'i tam zamanlı, yüzde 25.9'u yarı zamanlı çalıştı. Kültürel istihdamda yer alan kişilerin haftalık ortalama normal çalışma süresi 38.7 saat oldu.

YÜZDE 31.8 ARTIŞLA



Kozmetikçiler UR-GE ile dış pazarlara hazırlanıyor

BARIŞ CABACI

TİCARET Bakanlığı'nın düzenlediği, İstanbul Ticaret Odası'nın ise uygulama öncülüğünü yaptığı Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi (UR-GE) projeleri, aynı iş kolunda faaliyet gösteren sektörlerin kümelenerek dış pazarlara açılmasını sağlıyor. İTO'nun kozmetik ve temizlik ürünleri sektörü için başlattığı UR-GE projesine katılan 19 firma, geçtiğimiz

hafta 'İhracatçı Olma Rehberi Eğitimi' için İTO'da bir araya geldi. Katılımcı firmalara; ihracatın temelleri, e-ticaret, mikro ticaret, uluslararası pazarlama gibi konularda bilgi verildi.

Proje kapsamında, ihtiyaç analizi gerçekleştirilip firmaların geliştirebileceği yönleri ve ihracat yapabilecekleri ülkeler belirlenmişti. İhracat eğitimi alan firmalar, bir sonraki adım olarak da 'Yurtdışı Pazarlama Faaliyeti' kapsamında dış pazarlara açılacak.

MADE IN STEEL 2023

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

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



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

NEDEN MADE IN STEEL?

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BEDELİ

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



Zeynep Ülker / Mustafa Çağlayan / Esra Avcıoğlu

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

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

Faks : 0212 520 15 26

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

Devlet harcamasında artış yüzde 25

Genel devlet kültür harcamaları önceki yıla göre yüzde 25.1 artarak 41 milyar 698 milyon 592 bin TL olurken, harcamaların yüzde 72.2'si merkezi devlet bütçesinden gerçekleşti. Kültürel alanlara göre genel devlet harcamaları şöyle:

● **Mimarlık:**
7 milyar 427 milyon TL

● **Görsel-işitsel ve multimedya:** 5 milyar 571 milyon TL

● **Görsel sanatlar:** 4 milyar 570 milyon TL

● **Kitap ve yazılı basım:** 3 milyar 644 milyon TL

● **Kültürel eğitim:** 3 milyar 395 milyon TL

● **Doğal miras:** 3 milyar 75 milyon TL

● **Kültürel miras:** 2 milyar 958 milyon TL

● **Reklam ve ilan:** 1 milyar 41 milyon TL

● **Kütüphane:** 671 milyon TL

● **Görsel sanatlar:** 494 milyon TL

● **Arşiv:** 150 milyon TL

● **Genel toplam:** 41 milyar TL

HER AKŞAM FARKLI KONUKLAR



Periyodik televizyon yayınlarının ilk programı Geniş Açı, hafta içi her akşam üniversitenin Youtube kanalında yayınlanıyor. Programa TİCARET akademisyenleri katılarak güncel sorunlar hakkında bilgi veriyor. Bugüne kadar yapılan programlara katılan isimler ve konulardan bazıları şu şekilde:

- Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Abdül Halim Zaim: Yapay zeka
- Dr. İsrail Kuralay: İstanbul Ticaret Odası'nın geçmişi ve

- bugün geldiği nokta
- Prof. Dr. Rüstem Aşkın: Z kuşağı ne istiyor?
- Prof. Dr. Şahin Akıncı: Kira artışları, kiracı-ev sahibi hakları
- Prof. Dr. Celalettin Aktaş: TİCARET İletişim Fakültesi'nin imkanları
- Doç. Dr. Uğur Yasin Asal: Rusya-Ukrayna savaşı
- Prof. Dr. Rıdvan Şentürk ve Prof. Dr. Ala Sivas Gülçur: Türk sineması
- Prof. Dr. Mustafa Ilıcılı: Trafik güvenliği



TİCARET TV

yayına başladı

Ticaret İletişim ve Medya Merkezi, hafta içi her akşam saat 20.00'da 'Geniş Açı' programı ile yayınlarına başladı. Programda, TİCARET akademisyenleri güncel konular hakkında bilgi veriyor.

Doğa ve orman okulu

DOĞA Koruma ve Milli Parklar 1. Bölge Müdürlüğü, İstanbul Ticaret Üniversitesi ve Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi arasında çocukların ve gençlerin doğal alanlarda faaliyetlerde bulunmalarını, kişisel, toplumsal ve teknik becerilerini açık havada geliştirmeleri amacıyla 'Doğa ve Orman Okulu' protokolü imzalandı. Protokol imza töreni, Belgrad Ormanı Neşet Suyu Tabiat



Parkı'nda gerçekleştirildi. Protokol, Doğa Koruma ve Milli Parklar 1. Bölge Müdürü Fahrettin Ulu, Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Yılmaz Çatal, İstanbul Ticaret

Üniversitesi Rektör Yardımcıları Prof. Dr. Abdül Halim Zaim ve Prof. Dr. Elçin Aykaç Alp ile Yaban Hayatı Demeği arasında imzalandı. İmza törenine akademisyen Prof. Dr. İdris Oğurlu da katıldı.

HAMİT KARDAŞ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Televizyonu, periyodik yayınlarına başladı. Programlar, hafta içi her gün 20.00'da üniversitenin youtube kanalında yayınlanıyor. Programlar aynı zamanda üniversitenin radyo kanalından ve Spotify podcast adresinden de takip edilebiliyor.

İletişim Fakültesi bünyesinde faaliyet yürüten Ticaret İletişim ve Medya Merkezi (TİMM) tarafından hazırlanan programlar, genel izleyici kitlesine yönelik bilgilendirme ve bilinçlendirme içerikli olacak. Programlarda, ülke ve dünya gündemindeki önemli konuların ele alınması, alanlarında otorite sahibi akademisyenler ve uzman konuklar ile farklı gelişmelere ışık tutulması hedefleniyor.

Konuyla ilgili açıklama yapan Medya ve İletişim Çalışmaları Ana Bilim Dalı Başkanı Prof. Dr. Abdülhamit Aşar, "İlk günden beri bizi destekleyen, yol gösteren Rektörümüz Prof. Dr. Yücel Oğurlu'ya, desteğini yanımızda hissettiğimiz İletişim Fakültesi Dekanımız Prof. Dr. Celalettin Aktaş'a, vakit ayırıp bilgilerini paylaşan hocalarımıza ve elbette bize inanan, heyecanımızı paylaşan, tüm bilgi ve becerileriyle bu sonuca ulaşmamız için çabalayan, sorumluluk üstlenen akademisyen ve uzman arkadaşlarımıza teşekkür ederim" dedi.

İLK KONUK REKTÖR OĞURLU

TİCARET Rektörü Prof. Dr. Yücel Oğurlu, üniversitenin periyodik TV yayınlarının ilk programı olan Geniş Açı'da Dr. Öğr. Üyesi Gözde Sunal'ın sorularını cevapladı. Prof. Dr. Oğurlu, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin uluslararasılaşma konusundaki çalışmalarını anlattı.

Üniversite olarak uluslararasılaşmayı çok önemsediklerini belirten Prof. Dr. Oğurlu, "Üniversitemizde 83 ülkeden 1.115 öğrencimiz bulunuyor. Şu anda Rusya, Çin, Avrupa, Kuzey Afrika, Orta Afrika ve bu yıl ilk kez olarak Hindistan, Malezya ve Endonezya'dan, hatta girilmesi en zor bölge olan Körfez Ülkeleri'nden öğrencilerimiz var. Orta Asya ve Kafkasya bölgesinden çok sayıda başarılı öğrencilerimiz üniversitemizde eğitim görüyor. Yaptığımız işbirliği anlaşmaları ile bu sayıların artması için gayret ediyoruz. Yabancı öğrencilerimizin bir kısmı burslu olarak eğitim görüyor. Hem ekonomik ve ticari bir değer olarak hem de kültür diplomasisi bağlamında bu ilişkileri çok önemsiyoruz. Ülkenin genel dış politikasına biz de küçük bir katkı sunmaya çalışıyoruz" dedi.

100 ÜNİVERSİTE İLE ERASMUS ANLAŞMASI

Programda Erasmus'un çok doğru bir model ve öğrenciler için çok büyük bir fırsat olduğunu altını çizen Oğurlu, sözlerine şöyle devam etti: "Erasmus, çok doğru bir model ve öğrenciler açısından büyük bir fırsat. Bizim de bu çerçevede Avrupa'da 100'ün üzerinde üniversite ile anlaşmamız var. Bunun dışında Türkiye'nin kurduğu veya taraf olduğu 3 program daha var: Mevlâna, Farabi ve Orkun. Bunların da mutlaka Erasmus seviyesine çıkarılması gerekiyor. Bizim dönemlerimizde böyle imkanlar yoktu. Şu anda gençler için büyük fırsatlar söz konusu. Hatta akademisyenler ve idari personel için bile yurt dışı programları mevcut."

Canlı radyo yayını, yayınlanan programların arşivleri, programlara ilişkin tüm haberler ve daha fazlası, Ticaret İletişim ve Medya Merkezi'nin web sitesi timm.ticaret.edu.tr adresinde yer alıyor.



**İSTANBUL TİCARET
ÜNİVERSİTESİ**



**PERİYODİK YAYIN
DÖNEMİ BAŞLADI!**

GENİŞ AÇI
Gündem

**HAFTA İÇİ HER GÜN
SAAT 20:00'DA
İSTANBUL TİCARET
ÜNİVERSİTESİ
YOUTUBE KANALI,
SPOTIFY HESABI
VE RADYOSU'NDA
EŞZAMANLI OLARAK
YAYINDA!**



CEO OKULU

Eğitim Tarihi : 09 Aralık 2022
Eğitim Ücreti : 25.000 TL (KDV Dahil)
Eğitim Süresi : 75 Saat
Eğitim Şekli : Hibrit

* Eğitimin ilk ve son günü İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde yüz yüze olacaktır.

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



Köklü aile şirketlerinin tılsımı

Uzun ömürlü olmak şirketlerin, özellikle de aile şirketlerinin en önemli hedeflerinden biri. Bu hedefi destekleyen ve belki de hedefin ayrılmaz bir parçası ise hiç kuşkusuz sağlıklı bir uzun ömürdür.

Bu yazımızda büyük zorluklarla kurulan işletmelerin uzun ömürlü olmalarının önündeki engelleri, ömürlerini uzatmaları ama aynı zamanda sağlıklı bir işleyişe sahip olmaları için neler yapılabileceğini pratik deneyimlerden hareketle ele almak istiyoruz.

Konuyla ilgili öneri ve tespitlerimize geçmeden önce bu tespitlerin çoğunlukla tüpik aile şirketleri için geçerli olduğunu, dolayısıyla geliştirilen önerilerin ağırlıklı olarak aile şirketlerinin uzun ömürlü olmalarını sağlamaya yönelik olduğunu belirtmemizde yarar var. Bunun başlıca nedeni, gerek ülkemizde gerekse dünyada mevcut şirketlerin ezici bir çoğunluğunun aile şirketi olmasıdır.

Kurucuların aile üyelerinden oluştuğu, işin sahiplerinin genellikle işin çekirdeğinden geldiği, rekabet şartlarının daha fazla zorlandığı, hızlı ve gözü kara kararların verilebildiği, ilk kurucuların genellikle yeterince eğitim almadıkları, hızlı bir gelişme ile kısa zamanda gelişip büyüye bilmeleri, aile şirketleri için ilk etapta sayılabilecek özelliklerdir. Yapılan bütün araştırmalar aile şirketlerinin sayılan bu temel özellikleri ile çok önemli avantajlara sahip olduğunu ama aynı zamanda kimi dezavantajları da bulundugunu ortaya koymuştur. Önemli olan, dezavantajları en az etkili hale getirmektir. Aile şirketlerinin en önemli sıkıntılarının başında belki de diğer bütün sıkıntılara da kaynaklık eden başlıca nokta kurumsallaşma sorunudur.

Aile şirketleri kurumsallaşmayı başardıkları oranda ömürlerini uzatabiliyor, yani köklü şirketler olabiliyorlar. Peki, bunu nasıl başaracaklar? Yani şirketler ömürlerini uzatmak, kalıcı olmak, sağlıklı olmak ve böylece köklü olmak için neler yapmalılar? Ya da halen köklü olan şirketler bunu nasıl başarmışlar? İşte bu soruların cevapları için kısacası şirketlerin köklü birer kurum olmaları için neler yapılabileceğini maddeler halinde sunmaya çalışalım.

■ Her şeyden önce köklü olmaktan ne anlıyoruz ya da ne anlamalıyızın üzerinde duralım. Bir işletmenin köklü olması, uzun ömürlü olması, bir geleneğinin yerleşmiş olması, bir kültürünün gelişmiş olması, markasının olması ya da marka olarak algılanabilmesi, belirli bir sistematige sahip olması, sürdürülebilir bir gelişme potansiyeline sahip olması, girdi, dönüşüm ve çıktı süreçlerinin belirli kurallara dahilinde gerçekleşmesi gibi kavramlarla yakından ilişkilidir.

■ Bir şirketin uzun ömürlü olması için olmazsa olmaz şartların başında hiç kuşkusuz kurumsallaşmayı başarmış olması geliyor. Ancak gerek ülkemizde gerekse dünyada çoğu zaman kurumsallaşmanın tam olarak anlaşılmadığı dikkati çekiyor. Kurumsallaşma, çok yalın bir yaklaşım ile ürün ya da hizmet üretim sürecinin bütün ayrıntılarıyla belirli kurallara egemenliğinde gerçekleştirilmesidir.

■ Köklü aile şirketi olma yolundaki önemli bir kilometre taşı, hiç kuşkusuz kurumun iç işleyişinde standartları yerleştirmesidir. Her canlı ve sosyal yapının zamanla arızalar vermesi, eski performansını sergileyememesi gibi şirketler de zamanla enerjilerini yitirirler. İşte bu enerji yitirilmeden yani kurum gelişme dönemindeyken salt para harcamak, salt kâr etmek, salt üretim, salt pazarlama ya da satış değil ama aynı zamanda işleyiş standartlarının oluşturulması, görev tanımlarının yapılması gereklidir.

■ Köklü aile şirketlerinin köklü olmalarının kaderi, büyük ölçüde bu kurumdaki liderlik gücüyle ilgilidir. Özellikle ilk kurucu lider ya da kuruluş döneminde liderlik yapan kişi, kurumun uzun ömürlü olmasında çok önemli yer alır. Liderin girişimci olduğu kadar karizmatik bir kişilik özelliğine sahip olması, geleceği öngörmesi, ikna becerisine sahip olması, kişisel gelişime açık olması, yüksek başarı güdüsüne sahip olması, iş ve alan bilgisine hakim olması önemli ve gereklidir.

■ Köklü kurumların en önemli özelliklerinden biri, bütün çalışma ve çabalarının odağına 'insan'ı koymuş olmalarıdır. Dolayısıyla insan haklarının, adaletin, objektifliğin yanı sıra müşterilerin veli nimet sayıldığı bir anlayış, kurumun ömrünü uzatıyor.

■ Önemli bir madde olarak not düşmek isteriz ki, köklü şirketlerin önemli bir diğer özelliği de denetim, bütçe ve özellikle satın alma ve harcama disiplinlerini geliştirmeleri ve bu disiplini kaybetmemeleridir.



'Onur konuk' olan Türkiye'den Körfez'e 3 sektörle fuar çıkarması

Türkiye; Dubai'de otomotiv, gayrimenkul ve içerik sektöründe düzenlenen üç ayrı fuara İstanbul Ticaret Odası'nın organizasyonu ile adeta çıkarma yaptı. Automechanika Dubai'ye katılan 73 firma, Körfez'deki potansiyel alıcılar ile görüşme imkanı buldu. Cityscape Global Dubai'de 14 firma projelerini tanıttı. Dubai International Content Market'te ise 'onur konuğu ülke' oldu.



Automechanika'ya 73 firma katıldı

Otomotiv endüstrisinde Ortadoğu'nun en geniş kapsamlı uluslararası fuarı olan Automechanika Dubai, Türk firmalarının Körfez'deki ikinci adresi oldu. Türkiye milli katılım organizasyonu 2016 yılından itibaren İstanbul Ticaret Odası tarafından gerçekleştirilen fuara bu yıl katılan 73 firma, Körfez ve çevre ülkelerdeki profesyonel ziyaretçiler ve potansiyel alıcılar ile görüşme imkanı buldu. Firmalar, 22-24 Kasım tarihlerinde açık olan fuar süresince gerçekleştirilen iş görüşmelerinden memnuniyetlerini dile getirdi.

Dubai World Trade Centre'da bu yıl 19'uncu kez kapılarını açan

Automechanika Dubai'de Türkiye; katılım alanı ve katılımcı firma sayısına göre birinci ülke oldu. Toplam 23 ülke pavyonunun bulunduğu fuar, 153 ülkeden 43 bin 103 sektör profesyoneliyle ağırladı.



İçerik fuarının onur konuğu

İstanbul Ticaret Odası'nın ikinci kez milli katılım organizasyonunu yürüttüğü Dubai International Content Market'te bu yıl onur konuğu ülke Türkiye oldu.

Küresel televizyon endüstrisinin MENA bölgesindeki (Ortadoğu ve Kuzey Afrika) önemli etkinliği olmaya aday Dubai International Content Fuarı'nda, 6 firma 72 metrekarelik alanda animasyon, belgesel, dizi, film, format ve yeni projelerini

uluslararası alıcılara tanıttı. 23-24 Kasım 2022 tarihleri arasında düzenlenen fuarda, 50 ülkeden 600 katılımcı yer aldı. Fuar süresince 900 toplantı gerçekleştirildi.

T.C. Kültür ve Turizm Bakan Yardımcısı Ahmet Misbah Demircan, T.C. Dubai Başkonsolosu Mustafa İlker Kılıç, İTO Yönetim Kurulu Üyeleri Münir Üstün ve Salih Sami Atılğan, Türkiye milli standını ziyaret etti.



Firmaların fikirlerini ürüne dönüştürüyor

Indata Teknoloji, niş alanlarda faaliyet gösteren işletmelerin fikirlerini ürüne dönüştürüyor. İşletmelerin çözmekte zorlandıkları problemlere inovatif yazılım çözümleri de sunan firma; Honda Mutluhan ve Kale Seramik'e özel projeler geliştirdi. Firma, Microsoft'un da partneri.

SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul'da yerleşik Indata Teknoloji, firmaların fikirlerini ürüne dönüştürüp, problemlerine yazılım desteği ile inovatif çözümler üretiyor. Kullandığı esnek ve çok hızlı uyarlanabilen iş yönetimi yazılım platformları ile spesifik ihtiyaçlara özel dijital dönüşüm projeleri gerçekleştiriyor. Ağırlıklı olarak finans, borsa, imcece usulü fonlama, zincir şubeli ticaret, nesnelerin interneti, otomotiv gibi niş alanlarda yazılım çözümleri sunuyor. Honda Mutluhan'a web tabanlı entegre sigorta ve servis yönetimi; Kale Seramik'e yapay zeka ile teknik katalog ve füy hazırlama sistemleri geliştiren Indata; ürettiği hava kalitesi sensörleri izleme portalı ile bireysel ve endüstriyel kullanıcılara özel bulut üzerinden hizmet veriyor.

İstanbul Ticaret'in sorularını Indata Teknoloji'nin kurucusu Makina ve Mekatronik Mühendisi Mustafa Kaplan cevapladı:

TEKNOLOJİ DANIŞMANLIĞI

Indata'yı tanıtır mısınız?

Firmamızı, TÜBİTAK desteğiyle mezunu da olduğum İTÜ Teknokent'te 2016'da kurduk. İTÜ Çekirdek, Sabancı SuCool, TİM-TEB Girişimevi, Cube Incubation gibi kurumların destekleriyle büyüdük. 2017'de Teknopark İstanbul'daki ofisimize geçtik. Teknoloji danışmanlığını yaptığımız işletmelere ihtiyaç duydukları alanlarda Ar-Ge hizmeti veriyoruz. Web ve bulut tabanlı yazılımlar ve anahtar teslim sistemler geliştiriyoruz.

HONDA'YA YÖNETİM SİSTEMİ

Özel yazılımlarınızdan bahseder misiniz?

Honda'nın en büyük bayisi Mutluhan ile servis işleyişi ve sigorta hasar dosyalarını bütünleştirerek, takip edip, yönetebilecek; mevcut bayi



Mustafa Kaplan

firmalar, ellerindeki hazır çözümü ya da modülü satarlar; müşterinin sorununu ellerindeki çözüme uydurmaya çalışırlar. Biz terzi usulü çalışıp, işletmelerin ihtiyaçlarını belirliyoruz; özel çözümler geliştiriyoruz. Derinlemesine deneyimi olan iyi bir ekibe ve ortaklara sahibiz. Proje geliştirdiğimiz işletmelere, danışmanlık hizmeti de veriyoruz.

İOT SENSÖR İZLEME PLATFORMU

Geliştirdiğimiz bulut tabanlı İOT sensör izleme ve yönetim portalına (İOT- VOC) bağlanan; hava kalitesini, sıcaklığı ve nemi ölçebilen bir cihaz üretiyoruz. İzleme ve yönetim portalımız farklı akıllı İOT cihazları için de kullanılabiliyor. Yüzlerce, binlerce bağımsız bölümü olan işletmeler, hiçbir klasik endüstriyel otomasyon altyapı yatırımı yapmadan, mühendislik ihtiyacı duymadan sadece standart bir internet bağlantısı ile hava kalitesini ve diğer değerleri kontrol edebiliyorlar; özel alarmlar ve kullanıcı gruplarına izleme yetkileri tanımlayabiliyorlar.

MARKASIZ ÜRETİM

Farklı markalar için platform geliştiriyor musunuz?

İOT portalımızı; markasız halde firmalara kendi markaları altında kullanabilmeleri için de sunuyoruz. Kendi akıllı cihazları olan ya da geliştiren firmalar; kendi markaları altında bulut izleme ve yönetim platformu veya mobil uygulama olarak kullanabilecekleri şekilde, özelleştirip teslim ediyoruz. Üreticiler, çok uygun fiyatlara ve çok kısa sürede bu tip bir sisteme ve yazılıma sahip olabiliyor.

DUBAİLİ PARTNER

Finans alanındaki çözümlerinizi neler?

Finans, en güçlü olduğumuz alanlardan biri. Burada en önemli konu güvenlik. Klasik finansal operasyonlardan farklı bilgi birikimlerine ihtiyaç duyan borsa deneyimlerimizi Dubai'deki partnerimiz AI Directions'a aktardık. Otomasyon sürecini inşa ettik, arayüzlerini yeniledik. Bu ürünü gelecek yıl Türk Borsası'na entegre edeceğiz. Yakın vadede kendi ürünlerimizle yurt dışı ve yurt içi borsa firmalarına hizmet vermeyi hedefliyoruz.

Kale Seramik'e özel yazılım

"Kale Seramik için geliştirdiğimiz proje ile yüzlerce ürün görselinin ve bilginin yer aldığı teknik föylerin ve tanıtım kataloglarının üretim süresini binlerce saatten, on saatler düzeyine indirdik. Uzun zaman alan, milyonlarca liraya mal olan bu büyük iş yükünü ciddi oranda hafiflettik. 'Yapay Zeka Destekli Teknik Föy Hazırlama' hizmetimiz ile yüzlerce teknik föyü saniyeler içinde, yüksek baskı kalitesinde üretebiliyoruz. Uygulamayı 2023 itibarıyla tüm üreticilere sunabileceğiz."

Özel bulut izleme portalı

"Akıllı İOT cihazlar geliştiren üreticiler için bulut portal geliştiriyor, cihazları mobil uygulama ve bulut platform üzerinden izleyip, yönetme imkânı sunuyoruz. Modern arayüzlere ve gelişmiş kurumsal özelliklere sahip portalimizi; cihaz üreticisinin kendi markasına göre uyarlayabiliyoruz. Üreticilerin kendi multi-tenant bulut tabanlı izleme yönetim portallarını kurmalarını sağlayıp; sıfırdan geliştirmeye göre 4 kat daha düşük maliyet ve süre avantajı sunuyoruz."

Microsoft'un partneri

"Bugüne kadar 400'den fazla proje bazlı çalışma tamamladık. Yurt içi ve yurt dışı, kamu ya da özel sektörden birçok referansa sahibiz. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı yetkili yazılım entegratörlüğü yaptık, Microsoft'un da partnerleri arasındayız."



DİJİTAL KÖŞE

Doç. Dr. Adnan ERTEMEL

Silikon Vadisi'nde resesyon işaretleri

Geçtiğimiz haftalarda, Silikon Vadisi şirketleri on binlerce çalışanı işten çıkardı. Bu durum teknoloji endüstrisinde aylardır devam eden işten çıkarma trendinin hızlanarak devam ettiğinin bir işaretidir...

Son dönemde Facebook, yeni adıyla Meta 11 bin, Amazon 10 bin çalışanını işten çıkardı. Twitter, çalışanlarının yarısına tekabül eden yaklaşık 4 bin kişiyi işten çıkardı. Bu işten çıkarmaları, Snapchat 1.300, Lyft 700, Netflix 450 kişiyle takip ediyor. Sadece son iki haftada Silikon Vadisi'ndeki teknoloji endüstrisinde 30 binden fazla işten çıkarılan çalışan oldu. Amazon ve Facebook'un son çeyrek kârlılık oranı açıklandığında, her iki şirketin hisse değeri de borsada yüzde 20'den fazla düştü. Twitter'ın yeni sahibi Elon Musk, aldığı işten çıkarma kararının arkasındaki asıl nedenin genel makroekonomideki kötü gidişat olduğunu belirtti. Henüz işten çıkarmalara başlamayan büyük diğer firmaların birçoğu işten çıkarmaları planladığını ya da en iyi ihtimalle işe alımları durduğunu birbiri ardına açıklıyor.

İşten çıkarmalara neden olan kesintileri yapan şirket yöneticileri, bu duruma gerekçe olarak pandemi sırasında aşırı hevesli işe alma, e-ticaret faaliyetlerinde yavaşlama ve yüz yüze etkinlikler geri döndüğünden insanların çevrimiçi olarak daha az zaman geçirmesi gibi birbiriyle bağlantılı çeşitli faktörleri gösteriyor. Teknoloji CEO'ları, çalışanlarına daha zorlu çalışma koşulları beklentilerini ve yıllardır süregelen hızlı büyümeyi büyük ölçüde yavaşlatmalarını tavsiye ederek, yaklaşan bir durgunluk hakkında aylardır uyarıda bulunuyor.

Son 10 yılda Amerikan ekonomisini sürükleyen Silikon Vadisi olmuştur. S&P 500'deki şirket değerlemelerinin 2022 Mart itibarıyla yüzde 30'a yakını teknoloji şirketleri oluşturuyordu. Silikon Vadisi'nde çalışan mühendislerin maaşı tüm zamanların rekorunu kırmıştı. Apple, Amazon, Google, Microsoft gibi büyük teknoloji şirketlerinin her biri trilyon dolarlık değerlemeyi bulmuştu.

Ancak yukarıda anılan gelişmeler, uzmanlarca Silikon Vadisi'nde, teknoloji yatırımcıları, işçiler ve daha geniş ekonomi için muazzam oranda servet yaratan son 10 yılın boğa piyasasının kesinlikle sona erdiğine, Amerikan ve dünya ekonomisinin genelinde yakın gelecekte neler yaşayabileceğine dair ciddi bir işaret olarak görülüyor.

Son 10 yılda ne yaşandı?

Yeni teknoloji şirketleri söz konusu olduğunda, son 10 yıldaki düşük faiz oranları, risk sermayedarlarının kurucularının gerçekten para kazanmak için sağlam planları olmasa bile kolayca para toplamasına ve yeni şirketlere akıtmasına izin verdi.

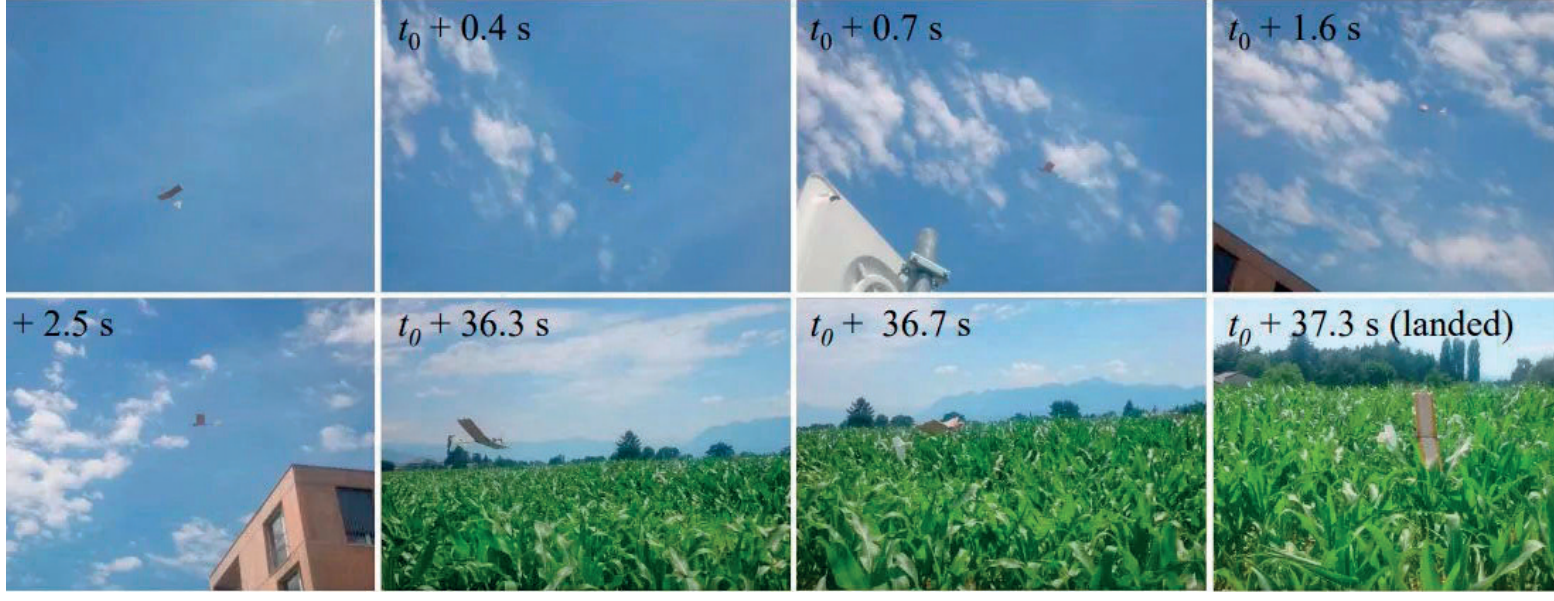
Pandemi sırasında bu dinamik aşırı hızlanmaya başladı. Aynı zamanda, daha büyük teknoloji şirketleri, insanların çevrimiçi olarak daha fazla zaman geçirmesinden yararlanmak için hızla büyüdüler. Teknoloji hisse fiyatları yükseldi, çalışanlar için güveni ve hisse bazlı ödemeleri artırdı. Ancak son dönemde Amerikan Merkez Bankası, enflasyonla mücadele etmek için faiz oranlarını agresif bir şekilde yükseltirken, risk sermayedarları yatırımlarında daha muhafazakar davranıyor ve şirketleri büyümeden çok kârlılığa odaklanmaya zorluyor. Yüksek fiyatlar gelirlerini azaltıp onları maliyetleri düşürmeye zorladığından teknoloji devleri de aynı şeyi yapıyor.

Özetle, teknoloji endüstrisinde pandeminin de etkisiyle çevrimiçi alışverişe yönelimden hareketle başlayan agresif büyüme hedeflerinin yerini kârlılığı koruma hedefleri almış durumda. Görünen o ki, son 10 yılda kaydedilen ciddi yükseliş, tıpkı 2000 yılındaki internet krizinde olduğu gibi yerini derin bir ekonomik çöküşe bırakacak.



YAPAY ZEKA ile TEKNİK FÖY HAZIRLAMAK ARTIK ÇOK KOLAY

Kataloglarınızı oluşturmak için yüzlerce saat ve milyon TL'lik masraflara katlanmak zorunda değilsiniz!



Yenilebilir drone kazazedeler için uçacak

AYŞE BAŞAK

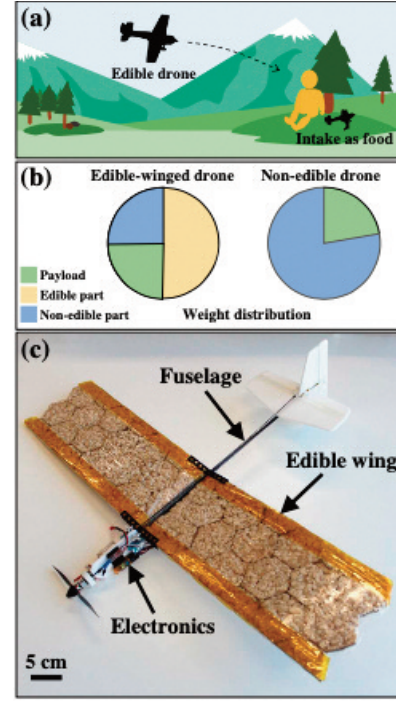
YAŞANMAMASINI umalım ama biri kaybolduğunda veya bir yerlerde mahsur kaldığında çoğunlukla ilk 24 saat içinde kurtarma ekipleri kazazedeleri aramaya başlar. Özellikle dağ yürüyüşlerinde kurtarma ekipleri kazazedelerin yerini erkenden tespit etse de bazen yanlarına gidebilmeleri saatleri, hatta günleri bile bulabilir. Bu durumda kazazedeler hayatta kalabilmek için suya ve yiyeceğe ihtiyaç duyar.

İnsansız hava araçlarının, gıda ve tıbbi malzeme dağıtımı gibi insansız nakliye görevleri için sunduğu faydalar, artık kanıtlanmış durumda. Ancak ticari insansız hava araçları genellikle kendi kütlelerinin ortalama yalnızca yüzde 20'sini yük olarak taşıyabiliyor. Bu da tek bir uçuşta yiyecek dağıtım miktarını belirgin miktarda sınırlıyor. İsviçre Federal Teknoloji Enstitüsü, bu ihtiyacı maksimum fayda ile çözmek için yenilebilir bir drone prototipi geliştirdi.

DAHA BESLEYİCİ

Bir insansız hava aracının yiyecek taşıma oranını fark edilir şekilde artırmaya yönelik bu çözüm sayesinde artık sadece yiyecek taşıyan bir drone değil, kendisi de kısmen yenebilen yiyecek taşıma kütle oranı yüzde 50'ye çıkmış bir drone geliştirilmiş oldu. 300 kcal sağlayabilen ve 80 gram su taşıyabilen uçuş özellikli prototip drone, araştırma kapsamında uçtu ve bu deneylerde hedeflenen çeşitli görevleri yerine getirdi. Araştırma ekibi, drone'u daha besleyici hale getirmeyi ve tasarımı daha fazla yenilebilir bileşen eklemenin yollarını araştırmaya devam ediyor. Umalım ki, pirinç patlaklarından daha lezzetli birkaç parça daha eklenir.

Mahsur kalan kazazedelere yiyecek taşımak için kanatları pirinç patlaklarından yapılmış yenilebilir drone geliştirildi.



INTERSEC 2023

Dubai / Birleşik Arap Emirlikleri
17 - 19 Ocak 2023

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



Türkiye Güvenlik Sistemleri Sektörü Orta Doğu'da Yerini Alıyor

INTERSEC 2023

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

ÖDEME PLANI

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

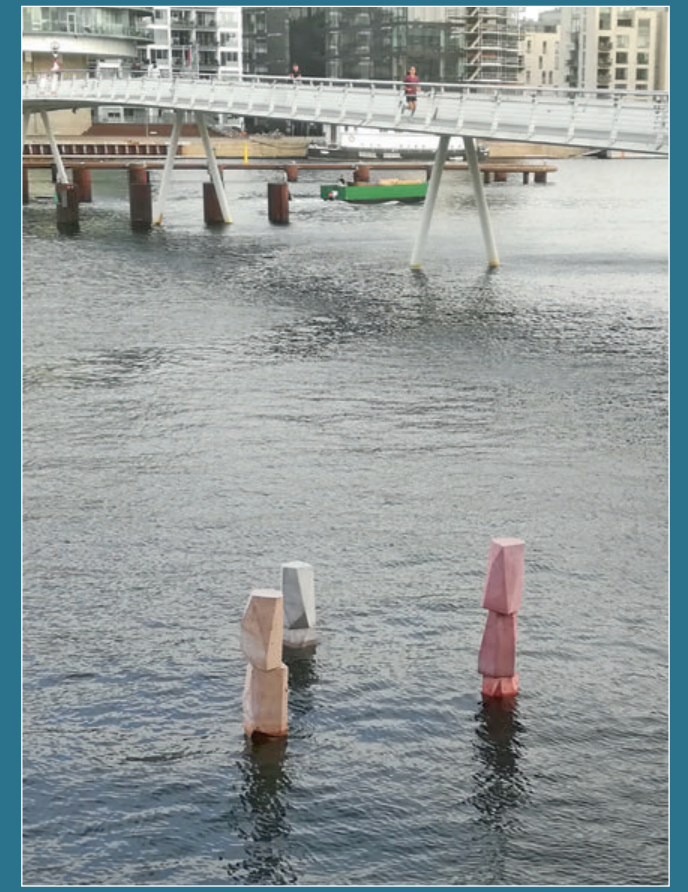


140 YIL

Akıf Gönülcü / Gülin Gürsoy / Ruken Ayata Boztaş

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

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



Betondan resiflerle denizdeki biyoçeşitlilik artırılıyor

DANİMARKA, son 100 yılda limanlarını genişletmek ve beton üretmek için sahil kesimlerindeki deniz tabanından 8.3 milyon metreküp taş çıkarttı.

Danimarka Teknik Üniversitesi'nin yaptığı bir araştırmaya göre, bu rakam hayvanlar ve bitkiler için yaşam alanının ortadan kaldırılmış olduğu anlamına geliyor. Taşların kaybolması, balıklar için barınaksızlık, ayrıca deniz yosunu ve midyelerin tutunabileceği yerlerin de büyük miktarda azalması anlamına geliyor. Deniz yosunu kaybolursa suyun içindeki denge bozulacağı için küçük hayvanlar ve balıklar için de tehlike çanları çalmaya başlıyor.

55 KM'LİK ALANDA

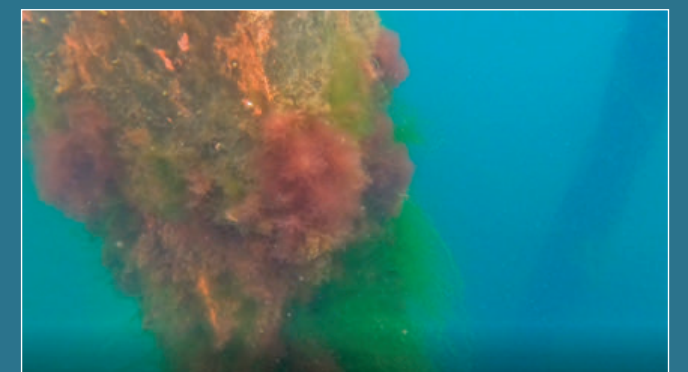
'Süper resifler' olarak adlandırılan proje ile Danimarka kıyılarında 55 kilometrekarelik bir alanda resiflerin yeniden oluşturulması amaçlanıyor. Betondan bir taş resif yaratmanın mümkün olup olmadığını inceleyen çalışmanın arkasında, diğer ortakların yanı sıra Danimarka Teknik Üniversitesi ile alışılmadık bir işbirliği içinde çalışmaya

başlayan uluslararası sanatçı grubu olan Superflex de var.

Sanatçılar ile birlikte tasarlanan bu yapay resifler sayesinde balıklar ve diğer canlılar, terk ettikleri liman bölgelerine dönebilecek.

DENİZ YAŞAMINA KATKI

Araştırmacı Wolfgang Kunther, "Deniz ekosistemleri, iklim değişikliği, aşırı avlanma, resif bozulması, tarım ve binalardan kaynaklanan çok fazla besin maddesi nedeniyle baskı altına alındı. Bu nedenle, deniz biyoçeşitliliğini arttıracak yenilikçi malzemeler üzerinde araştırma yapmak zorunluluk arz ediyor. Uzun vadede, geleceğin büyük ölçekli altyapı projelerinin yalnızca yeşil enerji üretmek ve sürdürülebilir iklim korumaları geliştirmek için tasarlanmayacağını, aynı zamanda deniz yaşamını güçlendirmeye katkıda bulunacağını da düşünüyoruz" diyor. Proje kapsamında dikilen beton anıtlar Kopenhag limanında görülebiliyor.



TSE'nin İstanbul için AKM ihalesi bu ay!



ARAÇ KONTROL MERKEZLERİ PROJESİ

İstanbul için TSE Araç Kontrol Merkezi ihalesi aralık ayı içinde yapılacak. İhale şartnameleri www.tse.org.tr adresinden ve TSE'nin ilgili koordinatörlük / müdürlük / temsilciliklerinden temin edilecek.

Türk Standardları Enstitüsü, İstanbul için Araç Kontrol Merkezleri (AKM) ihalesine çıkıyor. Aralık ayında yapılacak ihale sonucunda hayata geçecek AKM'ler, otomotiv sektöründe yeni bir iş ve gelir imkânı sağlayacak.

TÜRK Standardları Enstitüsü (TSE), Türkiye'nin en büyük kenti İstanbul için Araç Kontrol Merkezleri (AKM) oluşturmak üzere aralık ayında ihaleye çıkıyor. İhale sonucunda hayata geçecek AKM'lerde; motorlu taşıtlarda Münferit Araç Uygunluk Belgesi (Tadilat) onayı için AİTM Montaj Uygunluk Raporu, AİTM Münferit Araç Uygunluk Belgesi (Karayolu Uygunluk), ADR Araç Uygunluk Kontrolü, Taşıt Uygunluk Kontrolü, Atık Taşıma Aracı Uygunluk Belgesi onayı ve benzeri araç kontrol faaliyetleri daha uygun şartlarda gerçekleştirilecek.

PRESTİJLİ İŞ

İhale şartnamesine göre; istekliler TSE kurumsal sitesinde açıklanan adrese teklif verebilecek. İhaleyi kazanan işletme, 1 Şubat 2023-31 Ocak 2026 tarihleri arasında TSE uzmanı tarafından yapılacak araç kontrol faaliyeti için işyeri ve ödemeleri tahsil edecek müşteri kabul görevlisi ile araçları sevk, idare ve şehir içi görevlerde kullanacak yardımcı personel hizmeti sunacak. Söz konusu işletme, şehirde ihtiyaç duyulacak yeni



AKM'leri de açma hakkına sahip olacak. İhaleyi kazanan işletme, söz konusu hizmetleri TSE tabelası ile verecek. Böylece otomotiv sektöründe TSE güvencesi ile yeni, kârlı ve prestijli bir işe başlamış olacak.

ŞARTLAR NELER?

Teklif verecek işletmelerin İstanbul'un araç yoğunluğuna göre 80 ila 240 metrekare arasında kapalı alanı bulunan işyerine sahip olmaları, işyerlerinin organize sanayi bölgelerinde, küçük sanayi sitelerinde, küçük sanayi sitelerine yakın veya şehir merkezine ulaşımı kolay konumda olması gerekiyor. İhaleyi kazanan firma, mevcut işinin yanında araç kontrol hizmeti de verebilecek. İhaleyi kazanan işletmeci, kontrolü yapılan her bir araç için ihaleye esas paylaşım bedeli üzerinden işletmeci payı kadar tutar gelir elde edecek.

YENİLENDİK!

Daha Hızlı
Daha Akıllı
Daha Dijital



[ito.org.tr](https://www.ito.org.tr) / itokurumsall

Takasbank Kamu Teminat Yönetimi Hizmeti Platformu tarafından kabul edilen teminat mektubu ve kefalet senetlerinin kapsamı genişletildi. Buna göre, tüm geçici teminat mektupları, platform üzerinden kabul edilmeye başlandı.

Tüm teminat mektupları güvence altında

TÜM geçici teminat mektuplarının düzenlenmesi ve sunulmasına ilişkin işlemler, 1 Aralık itibarıyla İstanbul Takas ve Saklama Bankası (Takasbank) Kamu Teminat Yönetimi Hizmeti Platformu (KTYP) üzerinden yürütülebiliyor.

KABULLER BAŞLADI

Takasbank tarafından yapılan açıklamada, 1 Eylül 2021 tarihli itibarıyla 4734 sayılı Kamu İhale Kanunu kapsamındaki ihaleler için düzenlenen geçici teminat mektuplarının idareler adına elektronik ortamda ve tam otomasyona dayalı bir şekilde Kamu İhale Kurumu tarafından işletilen Elektronik Kamu Alımları Platformu (EKAP) ve Kredi Kayıt Bürosu tarafından işletilen Elektronik Teminat Mektubu Platformu (ETMP) ile entegre çalışan Takasbank Kamu Teminat Yönetimi Hizmeti Platformu üzerinden kabulüne başlandığı belirtildi. Takasbank tarafından daha önce kamu ihalelerine katılmak üzere sunulan teminat mektupları ile sigorta şirketleri tarafından düzenlenen kefalet senetleri işlemlerinin yürütüldüğü Takasbank Kamu Teminat Yönetimi Hizmeti Platformu'nun kapsamı genişlemiş oldu.

UÇTAN UCA İLETİŞİM

1 Aralık 2022 itibarıyla tüm geçici teminat mektuplarının düzenlenmesi ve sunulmasına ilişkin işlemlerin, Takasbank KTYP üzerinden

yürütüleceği belirtilen açıklamada, şu ifadeler yer verildi: "Bu karar ile birlikte geçiş sonrası; bankacılık sektörünün en yaygın ve geleneksel ürünlerinden biri olan teminat mektubunun teslim, takip, iade ve gelir kaydetme süreçlerinin tamamı, tüm bankalar ve idareler arasında elektronik ortamda gerçekleştirilecek. Operasyonel zorluklar ve maliyetler ortadan kalkarken, bankalar, ihaleyi açan idareler ve ihaleye teklif veren istekliler arasındaki iletişim elektronik ortamda sağlanacaktır."

Platformun işlevini artıracak

Uygulamaya alınan Takasbank Kamu Teminat Yönetimi Hizmeti Platformu'nun işlevselliğinin ve kullanımının artırılmasına yönelik alınan kararların reel sektörün iş süreçlerini kolaylaştıracağı vurgulanan açıklamada, "Takasbank, para ve sermaye piyasalarında sahip olduğu teminat ve risk yönetimi hizmetlerindeki tecrübesini, kamu kurum ve kuruluşlarını da kapsayacak şekilde genişletmeye yönelik çalışmalarına başta Hazine ve Maliye Bakanlığı ve Kamu İhale Kurumu olmak üzere tüm paydaşlarıyla yoğun bir şekilde devam ediyor" görüşlerine yer verildi.

Büyükşehirde veli olmak

Farabi, mesleği öğretmen olanların dışında, anne-baba ve devlet büyüğünü de muallim olarak görür. Yani aslında Türk kültüründe var olan; anne baba da dahil evdeki herkesi öğretmen gören bir yaklaşım. Başka bir deyişle, hane içinde büyüklerin



Prof. Dr. Ahmet Emre BİLGİLİ

küçüklerin öğretmen olması. Bizde maârifin ve öğretmenin toplum nezdindeki itibarı da bu düşünceden neşet eder. Herkes bir şekilde eğitim öğretim faaliyetinin içerisinde yer alıyor, hemhâl oluyor. Bir anlamda; örgün, yaygın ve hayat boyu eğitim perspektifi içerisinde deveran eden bir toplumsal hayatımızın olduğunu ama en önemlisi ise ailenin de bir eğitim birimi olduğunun ifadesi. Bu durum, eğitimin neticeleri açısından kuşkusuz ki olumlu.

Sosyal hayatın karmaşıklığına muvazi olarak eğitim öğretimin veli boyutunun gündelik hayatımıza yansımaları tarafında başka ve ciddi problemler belirmeye başladı. Şehir hayatında özellikle de büyükşehirlerde eğitim öğretim faaliyetlerinin özel zorlukları bulunduğu zaten biliyoruz.

Büyükşehirlerde gündelik hayatın akışının eğitimle ilgili kısmı, evdeki öğrencinin yaşadığı güçlükler ve bunun aile üyelerine yansımaları, devamlılığı olan probleme dönüşümü herkesi zorluyor. Bu yazımızda İstanbul'un gündelik yaşamın zorluklarından hareketle veli olarak anne, baba ve evdeki diğer veli yardımcılarının (abla, abi, dede, nane vs.) ne tür güçlüklerle karşılaştıklarını ve bunlarla mücadelede geliştirdikleri usulleri söz konusu edeceğiz.

Öncelikle eğitime yansıyan büyükşehir problemlerine kısaca göz atalım. Bunlar; anne babanın çalışıyor olması, okulun uzaklığı, servis, toplu taşıma, yürüme veya özel araçla okula bırakma, trafiğin yoğunluğu, kahvaltı problemi, düzensiz beslenme, kış günleri karanlıkta yola çıkmanın sakıncaları, akrân problemleri, şehrin güvensizliği, dijital tehlikeler, iletişimsizlik durumları, özel ders ve dersane türü destek eğitimleri, tüm bunların yaşattığı stres, iktisadi durumu negatif etkilemesi, şehrin sosyal ve kültürel imkânlarından yararlanmak için karşılaşılan güçlükler. Bu liste daha detaylandırılabilir ama öncelikle anne baba, bütün bu zorluklarla aleni olarak yüzleşir. Tüm bunların getirdiği iktisadi, sosyal ve psikolojik maliyeti göğüslemekle mükellef durumda kalır. Bu da onların hayatını zorlaştıran temel bir unsur haline gelir. Ailelerin bu zorluklarla başetme mücadelesi ve usulleri ayrıca önem taşır.

Bizde ebeveyn, çocuğunun eğitimi yani geleceği için her türlü fedakârlığa dünden hazırdır. Kan koca olarak onlar da zaten bu tür bir kültürden geliyor. Diğer taraftan, anne babanın çalışması ve şehirde aile kurumunun çekirdek aileye dönüşmesi, bu sebeple de çocuğun evde olduğu zamanlarda diğer aile üyelerinden birinin de evde bulunma zorunluluğu, ebeveynleri gerçekten çok zor durumda bırakıyor. Yaşadıkları stres de işin cabası. Bir başka açıdan çocuğun/çocukların okul dışında başka aktivitelerle yani; özel ders, yüzmeye, spor ve sanat etkinlikleri gibi mekanlara götürme işi başlı başına maddi-manevi zorluklar anlamına geliyor.

En büyük şehrimiz olan İstanbul'un gündelik yaşamında ebeveynin karşılaştıkları tüm bu güçlüklerin faturası, gerçekten ağır oluyor, depresyon ortamını artıran bir işlev görüyor.

Hayat bir ölçüde maddesel hale geldi. İşin maddi tarafı bir yana yaşanan zorluklara karşı aile kendince başa çıkma yolları bulma gayreti içerisine giriyor. Büyükşehir hayatında geleneksel usuller de tedavüliden kalktığı için doğal olarak ebeveyn; bir uzmana (psikolog, psikiyatrist, iletişim, eğitim-aile danışmanı vs.) gidip yardım alma ihtiyacı duyuyor. Büyük ölçüde teorik tecrübelerden ve yaşamışlıklardan yola çıkılarak oluşturulan tavsiyelerin uygulamada ne ölçüde yerini bulduğu da ayrı bir konu. Diğer taraftan, işi düzgün yapanlara diyecek bir şeyimiz yok elbette fakat az da olsa istismar edenlerin bulunduğu bir gerçektir.

Aslında özellikle büyükşehirlerde yaşanan bu türden güçlüklerle başetmede başarılı olmamız için öncelikle aile yapımız sağlam ve güçlü olmalı. Ailenin aile olmaktan çıkması gerekir. Aile içi iletişim ise son derece önemli hale geldi. Yaşanan her türlü tahribata karşı ancak aile yapımızı güçlü tutarak mücadele edebiliriz. İyi bilinmelidir ki, savunma üssümüz ailemizdir, akrabalıktır, dostlarımızdır, aldığımız eğitimidir, manevi dinamiklerimizin güçlü tutulmasıdır. Mücadele; modern yöntemleri kendi geleneksel usul ve değerlerimiz etrafında kullananak ve aile yapımızı güçlendirerek mümkün olabilir. Devletin aileyi güçlendirici yönde aldığı tedbirlerin netice vermesi de bizim gayretimize bağlı.



Asırlık kitap fuar kültüründen Avrupa'nın en büyüğüne

Uluslararası İstanbul Kitap Fuarı, iki yıl pandemi molasının ardından kapılarını yeniden açtı. Fuar; 39 yıllık geçmişiyile Türkiye'nin kesintisiz devam eden en eski, Avrupa'nın da okura yönelik en büyük fuarı. Fuarlarda kitap satışının temelleri 18. yüzyıla kadar dayanıyor. Kitaba özel ilk fuar ise 1929 yılında açıldı.

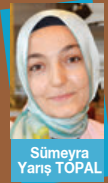
ULUSLARARASI İstanbul Kitap Fuarı, pandemi ile birlikte kapattığı kapılarını iki yıl aradan sonra tekrar açtı. 'Kitabın Büyülü Dünyası' teması ile okura yeniden kucak açan fuar, 39 yıllık tarihiyle Türkiye'nin kesintisiz devam eden en eski kitap fuarı olma özelliği taşıyor. Yaklaşık yarım asırlık geçmişe sahip fuar, bu yıl 750 binin üzerinde ziyaretçiyi ağırlama hedefinde. Fuar, bu açıdan da Avrupa'nın okurla buluşan en büyük fuarı olma özelliği taşıyor. Uluslararası kitap fuarları, bugün Türkiye'nin her yerinde kültür endüstrisinin bir parçası olmaya devam ediyor.

VARİDAT DEFTERLERİ

Türkiye'nin kitap fuarı kültürü üzerine çok şeyler söylenebilmesinin temeli, 18. yüzyıla dayanıyor. Osmanlı'da henüz matbaanın olmadığı 1797'de Isparta ve Bursa tüccarı için düzenlenen Uzunmatıabad-ı Hasköy panayırı, ilk kitap materyalleri satıldığı fuar oldu. Devletin vergi gelir ve giderlerinin işlendiği Varidat defterlerinden edinilen bilgilerle yapılan çalışmalara göre, bu fuarda Elhac Osman, İbrahim Ağa ve Elhac Mehmed isimli 3 tüccar kitap materyali satmıştı.

KİTABA ÖZEL 13. PAVYON

Fuarların ekonomiye olumlu etkisiyle 1851 yılında Londra Sergisi ile tanışan Osmanlı Devleti'nde 1863 yılında Sergi-i Umumi-i Osmani isimli bir fuar düzenlendi. İstanbul'da gerçekleşen ve yerli malı ürünlerin



Sümeysa Yarış TOPAL

geniş kapsamlı olarak vitrine çıktığı ilk etkinlik olarak kayıtlarda yer alan fuarda, kitaba ait bir pavyon da bulunuyordu. Fuarın 13. pavyonu kitap ve kitap materyallerine tahsis edilmişti. Beyazıt At Meydanı'nda beş ay boyunca açık kalan sergi, tarih kayıtlarına göre 150 bin kişi tarafından ziyaret edildi.

MATBAACILIĞIN 200. YILI

Kitabın fuarlarda bir bölüm olarak değil, başlı başına baş aktör olması ise 1929'da gerçekleşti. Türk Ocağı tarafından

'Türk Matbaacılığının 200. Yıldönümü Sergisi' konulu kitap fuarında, Türk matbaalarında basılan ilk 23 kitap sergilendi. Bununla birlikte yerli ve yabancı eserler de bu küçük fuarda kendine yer buldu. Fuarın kurulmasına Türkiye'de kitap fuarlarının öncüsü olarak kabul edilen

Selim Nüzhet Gerçek ön ayak oldu.

OKURLA YAZAR BULUŞUYOR

Bugün kitap fuar kültürünün önemli bir parçası olan okur yazar buluşmaları ise ilk olarak 1932'de İstanbul Halkevi tarafından açılan kitap fuarı ile gerçekleşti. Beyazıt Meydanı'nda açılan ve 20 stanttan oluşan 'Kitap Panayırı', günümüz fuarlarına benzer şekilde hem devler erkanını hem yazarı hem de okuru bir araya getirdi. Fuarın açılışında yazar Peyami Safa da hazır bulundu. Safa, bu deneyimi daha sonra şu şekilde anlatacağı: "Evet, kitapla halk arasına girmesi ve birini ötekine tanıtmaya icap eden mutavassıt (aracı) bizde yok. Bu panayır, kitapla halk arasındaki uçurumu doldurmak için büyük bir varlıktır."



Yüzde 10 indirimli kitap

Türkiye'de kitap fuar kültürünün ayak seslerinin daha net duyulmaya başladığı yıl ise Cumhuriyet'in 10. yılı oldu. Bu görev için Atatürk tarafından yine Selim Nüzhet Gerçek görevlendirildi ve Gerçek, bu görev için Ankara'da bir yıl kaldı. Ankara'da Ticaret Lisesi'nde Cumhuriyet'in 10. yılı münasebetiyle açılan bu fuar için gazetelerde şu ibareler yer almıştı: "Türk milletini yeni bir nur âlemine götüren Türk harfleri ile beş sene içinde memleketimizde çıkan eserleri görmek için Ticaret Lisesi bahçesinde açılan bu panayır/fuarı da geziniz. Kitap Panayırında/Fuarında yüzde on eksik fiyatla satış yapılmaktadır."

36 kitap fuarı

Basın Yayın Birliği'nin derlediği verilere göre, 2022 takviminde 36 kitap fuarı yer aldı. Bu fuarlar Türkiye'nin çeşitli illerinde okuyucu ile buluşuyor. Kitap fuarı sayısı geçen yıl ise 26 olarak kayıtlarda yer almıştı. Pandemi ile birlikte hız kesen kitap fuarlarının, önümüzdeki yıl pandemi öncesi canlılığına kavuşacağı öngörüldü.

Kitap İstanbul

www.kitapiststanbul.org.tr

Hazırlayan: TOLUNAY DAYI

Demir dışı metaller sektörü ve Türkiye'nin rekabet gücü

Ana metal sanayi sektörü, Türkiye'nin kalkınmasına katkı sağlayan başlıca sektörlerden biri olarak öne çıkıyor. Ülke ekonomisinde istihdam, katma değer ve ihracat yönünden önemli bir yere sahip olan, başta inşaat, kimya, enerji ve otomotiv olmak üzere pek çok sektörde kullanım alanı bulan ve girdi sağlayan sektörlerden biri de ana metal sanayi sektörüdür. Bu kitapta; demir dışı metal sektörünün alüminyum, bakır, çinko ve nikel metallerini kapsayan kısmının dünyada ve Türkiye'deki durumu makro açıdan irdelenerek sektörün sorunları, çözüm önerileri ve sektör politikalarına yönelik yol haritası geliştirilmesi amaçlanıyor.

Muhittin Adıgüzel
İstanbul Ticaret Odası Yayınları

İstanbul kıyıları

Fatih Sultan Mehmed döneminde başlayan imar hareketleri, Kanuni Sultan Süleyman dönemine kadar sürmüş, Lale Devri ile başlayan köşk ve kulların yapımı Bizans döneminde pek kullanılmayan Boğaziçi'ni bir baştan bir başa süsleyen ve ona ayrıcalık katan duruma getirmiştir. Tophane'den Rumeli Kavağı'na kadar olan yalı, hane, cami, çeşme ve boş arsaların Bostancıbaşı defterlerinde kayıtları tutulmuştur. Bu kitapta, bu defterlerin günümüz Türkçesine çevrilmesi ile birlikte Boğaziçi'nin her semine dair kısa bir tarihsel anlatıdan sonra her semt için defterlere bakılarak Müslümanlara ve gayrimüslimlere ait yapılar sayısal karşılaştıkları ile aktarılıyor.

Ahmet Can Uysal
Hogörü Yayınları

www.kitapiststanbul.org.tr

Ziyaret sıralamasında ikinci

Bugün Türkiye'de onlarca uluslararası kitap fuarının haricinde demek-vakıf-yayinevi ve belediyelerce de sayısız kitap fuarı düzenleniyor. Kitap fuar kültürünü perçinleyen

Türkiye'de kitabın baş aktör olduğu fuarlar, ziyaretçi sıralamasında da ikinci durumda. TOBB tarafından her yıl yayınlanan fuar istatistiklerine göre geçtiğimiz yıl Türkiye'deki kitap

fuarlarının ziyaretçi sayısı 2 milyon 72 bin 489 oldu. Bu rakam, pandemi öncesi son yıl olan 2019'da 6 milyon 959 bindi ve kitap fuarları ziyaretçi sayısında ilk sıradaydı.

İSTANBUL TİCARET

Nükleer Düzenleme Kurumu; nükleer tesislerde çalışan personelin yetkinliği, eğitimi ve yeterliliğine dair esasları da belirledi. Akkuyu Nükleer Güç Santrali için ise personelin sahadaki eğitimi sürüyor. 2018'den bu yana 300'den fazla Akkuyu çalışanı eğitim aldı, Leningrad NGS'deki saha eğitimleri de devam ediyor.



Türkiye'nin nükleer için insan gücü de yetişiyor



TÜRKİYE'nin ilk nükleer enerji santrali projesi Akkuyu Nükleer Güç Santrali'nin (NGS) çalışanları, santral işletmeye girene kadar Rusya'da eğitim almaya devam edecek. Leningrad Nükleer Güç Santrali (NGS) Genel Müdür Yardımcısı Pavel Lavrentiev, nükleer enerjinin gelişmiş ülkelerin elinde tuttuğu bir güç olduğunu ve Türkiye'nin de bu alanda söz sahibi olacağını söyledi.

SALGINDA NGS DESTEĞİ

Rusya'nın işletme halindeki en büyük santralinin Leningrad NGS olduğunu ifade eden Lavrentiev, söz konusu santralin Akkuyu NGS ile benzer teknolojiye sahip olduğunu belirtti. Nükleer enerji üretiminden sağlık alanında da yararlandığına dikkati

çeken Lavrentiev, Covid-19 salgını sürecinde sağlık sorunları nedeniyle tıbbi cihazlara bağlı yaşayanların oksijen ihtiyacının karşılanmasında Leningrad NGS'nin bölge insanına destek olduğunu anlattı.

300 PERSONELE EĞİTİM

Leningrad NGS'deki eğitmenlerin sahada edindikleri tecrübe ve bilgiyi de Akkuyu NGS çalışanlarıyla paylaştığını ifade eden Lavrentiev, 2018'den bu yana 300'den fazla Akkuyu çalışanına eğitim verildiğini söyledi.

Akkuyu Nükleer Güç Santrali işletmeye girene kadar personeli Leningrad NGS'de eğitim almaya devam edecek. Leningrad'da aynı zamanda teknoloji ekipmanları üretimi, bakım-onarımı ve işletmesiyle ilgili gerekli

eğitimler de veriliyor.

Pavel Lavrentiev, "Bu, aslında Rus menşeli nükleer güç santrallerini pazarlarken karşı tarafa sunmuş olduğumuz paketin içinde bulunan bir güvence" dedi.

İLK REAKTÖR 2023'TE

Türkiye'nin ilk nükleer güç santrali olacak Akkuyu NGS'ye ilişkin anlaşma, Rusya ile 2010'da imzalanmıştı. Toplam 4 bin 800 megavat kapasiteye sahip ve 4 reaktörden oluşacak santralde, ilk reaktörün 2023'te devreye alınması hedefleniyor.

Akkuyu NGS'de kullanılacak VVER-1200 tipi reaktörler 3+ nesil olarak ifade ediliyor ve santral içinde aktif ve pasif güvenlik sistemlerini birleştirici özelliği bulunuyor.

TİCARET'İN
DÜNÜ BUGÜNÜ
BURADA!

arsiv.ito.org.tr



İSTANBUL
TİCARET

140
YIL



Mezun olanlar Akkuyu'da çalışacak

Rusya Federasyonu, Türkiye ile 2010 yılında imzalanan hükümetlerarası anlaşma ile Türk öğrenciler için Rusya'daki üniversitelerde mesleki uzmanlık eğitimi alma imkanı sağlıyor.

Türk öğrenciler, Rusya Ulusal Nükleer Araştırma Üniversitesi (MEPhI) ve St. Petersburg Politeknik Üniversitesi'nde (SPbPU) öğrenim görüyor. Tüm mezunlar, öğrenimlerini

tamamlayıp Rosatom teknik eğitim merkezlerinde eğitimden geçtikten sonra Mersin'deki Akkuyu NGS'de çalışmaya başlayacak.

Öğrenciler, 7 yıllık eğitimlerinin 4 yılını üniversitelerin 'Nükleer Güç Santralleri: Tasarım, İşletme ve Mühendislik' alanlarında aldıktan sonra Rusya'da nükleer işletmelerden birinde uzmanlık alanlarına bağlı olarak staj yapıyor.

Rusya'da üniversitelerin nükleer güç santralleri ile ilgili uzmanlık alanlarından 2018 yılında 35, 2019 yılında da 53 Türk öğrenci eğitimini tamamladı. Rusya'daki üniversitelerde 150'den fazla öğrenci eğitimlerine devam ediyor.

Ayrıca Türkiye'de de Hacettepe ve Sinop üniversitelerinde 4 yıllık Nükleer Enerji Mühendisliği Bölümü bulunuyor.

Organizasyon ve personele ilişkin detaylar belirlendi

Nükleer Düzenleme Kurumunca, nükleer tesislerde çalışan personelin yetkinliği, eğitimi ve yeterliliği ile nükleer tesis kuruluşlarının organizasyon yapısına ilişkin gereklilikler ve işletici personelin yetkilendirilmesine dair esaslar belirlendi. Nükleer Düzenleme Kurumu'nun (NDK) hazırladığı Nükleer Tesislerde Organizasyon Yapısı ve Personel Yönetmeliği, Resmi

Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre nükleer santrallerde ve araştırma reaktörlerinde görevli personelin teknik yeterliliğinin sağlanmasına yönelik olarak, bu personelin tesise özgü eğitim programları uyarınca eğitilmesi, sınavlar aracılığıyla yeterliliklerinin ölçülmesi ve belgelendirilmesi sağlanacak.