

40 yıllık hatırı doğru koruyalım

UNESCO Somut Olmayan Kültürel Miras Listesi'ndeki 10. yılını kutlayan Türk kahvesi, 5 Aralık Dünya Türk Kahvesi Günü nedeniyle yeniden gündemde. **Sümevra Yarış Topal ■ 19'da**

HER SEKTÖRE GİRDİ SAĞLAYAN PLASTİKTE Stratejik avantajı değerlendirelim

✓ Plast Eurasia İstanbul fuarının açılışında konuşan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Türkiye'nin atık dönüştürmede her imkana sahip olduğunu belirtti. Başkan Avdagiç, "Ancak atık plastik işleme kapasitemizi yükseltmemiz lazım. Bunun için de dünyanın dört bir yanından plastik atık tedarik etmemiz gerekiyor" dedi.

✓ AB'nin plastik atıkların değerlendirilmesi konusunda oligopol bir yol izlediğini ifade eden Avdagiç, "Türkiye bunun dışında olmayacak. Kimsenin ulaşamadığı bölgelere gidiyoruz. Her yerden hammadde tedariki sağlayarak mutlaka 1.5 milyon tondan 5 milyon tonluk kapasiteye ulaşmamız lazım" diye konuştu. **■ 7'de**



İSTANBUL TİCARET

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

H. Oktar

İhracata başlamak isteyenlere yeni fırsat

İTO, hiç ihracat yapmamış veya ihracatı sürekli hale getirememiş firmalar için İhracata İlk Adım Programı uyguluyor. Programın 16. etabı için başvurular, 4 Aralık'a kadar alınacak. Programa seçilen firmalara 4 ay boyunca özel danışmanlık hizmeti verilecek. **Barış Cabacı ■ 10'da**

24 KASIM 2023 YIL: 65 SAYI: 3286

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.istanbulticaretgazetesi.com

e-ticarette yeni aşama

Pandemiden önce yüzde 9.8 olan e-ticaretin genel ticarete oranının yıl sonunda yüzde 20 bandını aşması ve yeni bir aşamaya geçilmesi bekleniyor.

YÜZDE 20 BANDINI AŞACAK

E-ticaretin genel ticarete oranı 2019 yılında yüzde 9.8 iken, bu oran 2020 yılında yüzde 15.7, 2021 yılında yüzde 17.7, 2022 yılında yüzde 18.6 seviyesine çıktı. Söz konusu oran, 2023 yılının ilk 6 ayında ise yüzde 19.1 olarak gerçekleşti. Mevcut verilere göre, son 8 yılda e-ticaret genel ticarete oranını yüzde 855 artırmış durumda.

TÜM İLLERDE ARTACAK

Önümüzdeki dönem, e-ticaret faaliyeti yürüten işletmelerin sayısının tüm illerde artırılmasına yönelik çalışmalar ağırlık kazanacak. Devreye alınacak Türkiye e-İhracat Platformu'nun da sınır ötesi e-ticaret yönüyle önemli katkılar sağlayacağı kaydediliyor. 2023'ün ilk 6 aylık verilerine göre işletmelerin yüzde 37.9'u İstanbul'da yer alıyor. **■ 9**



Serel KILIÇLI

Yerli ve milli pazaryerleri oluşturmamız

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, sınır aşan e-ticaret firmalarının önünün açılması gerektiğini söyledi. e-ihracata desteğin beka meselesi olduğunu vurgulayan Avdagiç, "Yerli ve milli pazaryerlerini oluşturma konusunda mutlaka çalışmaya başlamamız lazım. Yabancı sermayeli pazaryerlerine karşı değiliz" dedi. **Mesude Demirhan ■ 8'de**



Dönüşen perakendede sorunlar da değişiyor

Pandemi ve ardından Rusya-Ukrayna savaşı ile gelişmiş ülkelerde bile tedarik zinciri bozulurken, Türkiye perakende

sektörü bu süreci büyütürken atlattı. Sorunlara rağmen tüketim trendini sürdüren sektör, e-ticarette hızlı bir

dönüşüm yaşıyor. Ancak yemek çekleri, personel sorunu ve kesilen cezalar, sektörün ana gündemini oluşturuyor. **■ 6**



Mesude DEMİRHAN



Gastronomide servis uzmanları yetiştirilecek

İTO, restoran ve turizm sektörleri için yeni 'Gastronomi Sertifika Programı' düzenleyecek. İstanbul Ticaret Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi işbirliğinde düzenlenecek programda nitelikli servis personeli yetiştirilecek. **Osman Kuvvet ■ 15**



İşletme destek 2 trilyona koşuyor

İşletme destek hizmetleri sektörü, istihdam ve hitap ettiği kitle açısından milyonlarca kişiye hizmet sunuyor. İşletme destek hizmetleri şehir yönetim hizmetlerine dönüşüyor. Dünya çapında 1.2 trilyon dolar olan sektör hacminin, 7 yılda 2 trilyon dolara ulaşması bekleniyor. **Mesude Demirhan ■ 12**

İplikte yatırımlar yeşile dönecek

Tekstil ve hammaddeleri sektörü, servis imkanlarını genişleterek Avrupa'daki konumunu güçlendirmeye hazırlanıyor. Sektör temsilcileri, Avrupa'da artan maliyetler nedeniyle talebin Türkiye'ye kayacağını belirterek, bu fırsatı kaçırmamak için yatırımların yeşil dönüşüme göre planlanmasını öneriyor. **Sümevra Yarış Topal ■ 11**



Tüketici şikayetlerinde mobilyacı hızlı sonuç bekliyor

Mobilyacılar, iç pazarda tüketici şikayetlerinin çözümünün uzun sürmesinden olumsuz etkileniyor. Özellikle idareler, ayıplı mal itirazları ve bilirkişi sıkıntısı, hukuki süreci uzatıyor. **Osman Kuvvet ■ 12'de**

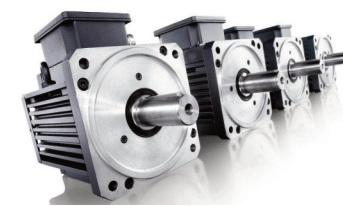


Konaklamada sertifika SÜRESİNE DİKKAT

Osman Kuvvet ■ 15

Asya bilim parklarına ipek Yolu modeli

Bu yıl 'Asya Bilim ve Teknoloji Parklarını İpek Yolu Modelinde Birleştirmek' temasıyla düzenlenen konferansta İpek Yolu'nun modellenebileceği dile getirildi. **■ 17**



35 yıllık yerli ve milli motor tecrübesi

Teknopark İstanbul firmalarından Femsan, geliştirdiği motorlarla 35 yıldır Türk savunma sanayine katkılar sağlıyor. Fırmanın, endüstride elektrikli motosiklet platformuna entegre ettiği ve seri üretime başladığı inovatif bir ürünü de bulunuyor. **Ömür Kırbışlı ■ 16'da**

Rimoi ile dijital dünyada lokasyon yönetimi

Fijital pazarlamada marka olmak istiyoruz

Global ve Türkiye pazarında kendinizi nerede konumlandırmayı düşünüyorsunuz? Hedefleriniz neler?

Rimoi olarak, Türkiye pazarında lider bir konum elde etmeyi ve ardından global pazarda markamızı güçlendirmeyi hedefliyoruz. Kısa vadede, Türkiye'deki kilit

sektörlerde güçlü bir müşteri tabanı oluşturmayı ve Rimoi'yi, 'fijital' pazarlama çözümleri konusunda tercih edilen bir isim yapmayı amaçlıyoruz. Uzun vadede ise yenilikçi çözümlerimiz ve müşteri odaklı hizmetlerimizle dünya çapında tanınmak istiyoruz.

BTM girişimlerinden Rimoi, marka ve işletmeleri dijital dünyada doğru bir şekilde konumlandırarak, daha fazla müşteri kazanmalarını sağlıyor. Çevrimiçi harita ve navigasyon platformlarını kullanan Rimoi'nin sunduğu hizmetler arasında konum optimizasyonu, envanter yönetimi, özelleştirilmiş konum sayfaları ve hizmet raporları yer alıyor.

Motivasyonumuz teknolojiyle hayatı kolaylaştırmak

Girişimcilik yolculuğunuzda sizi neler motive ediyor?

Türkiye'de girişimcilik ekosistemi hızla büyüyor ve birçok yenilikçi fikir bu topraklardan filizleniyor. Bu dinamik ortamda, girişimciler için sunulan

destekler ve kaynaklar giderek artıyor. Bizim yolculuğumuzda en büyük motivasyon kaynağımız, değişimi gerçekleştirme ve teknolojiyle insan hayatını kolaylaştırma arzudur diyebilirim.



Necdet Furkan Mutlu

TUĞÇE ÖZKUŞ

BTM girişimlerinden Rimoi, kurumsal markaların tüm yerel pazarlama ihtiyaçlarını karşılayarak, çok sayıda yerel işletmeye kişiselleştirilmiş dijital pazarlama çözümleri sunuyor. Çevrimiçi harita ve navigasyon platformlarını kullanarak müşterilerine ulaşmaya çalışan küçük ve orta ölçekli işletmelerden çoklu lokasyonları yöneten büyük markalara kadar geniş bir yelpazede hizmet veriyor. Marka ve işletmeleri dijital dünyada doğru bir şekilde konumlandırarak, müşteri deneyimini iyileştiriyor.

Rimoi'nin üç kurucu ortağından biri olan Necdet Furkan Mutlu, girişimin öyküsünü İstanbul Ticaret'e anlattı.

DAHA FAZLA MÜŞTERİ

Bize kendinizden ve girişiminizden bahseder misiniz?

Fiziksel mağazaların dijital dünyadaki karşılıkları üzerinden marka ve işletmelerin daha fazla müşteri kazanmasını sağlayan Rimoi'nin üç kurucu ortağından biriyim. Günlük hayatımızda karşılaştığımız basit problemlerin büyük resimde markalara neler kaybettirdiği ve neler kazanmalarını engellediği fikrini benimsemiş doğru insanların bir süpermarkette karşılaşması sonucunda Rimoi doğdu.

MARKA VE İŞLETMELERE DESTEK

Rimoi nedir?

Rimoi çevrimiçi harita / navigasyon platformları üzerindeki müşteri yolculuklarında son aşamaya yaklaşmış, satın alım potansiyeli yüksek, hedef olarak nitelendirilebilecek kullanıcı kitlesi üzerinden marka ve işletmelerin potansiyel müşterilerinin tamamına erişmesini ve mevcut müşterilerini kaybetmemesini sağlayarak, yerel pazarlama ve müşteri deneyimi alanlarında bu marka ve işletmelere destek veren bir girişim.

Ancak Rimoi'nin sadece bir girişim olmadığını, aynı zamanda bir değişim ve yenilik hareketi olduğunu vurgulamak isterim. İşletmeler ve markalar için dijital dünyada var olmanın ötesinde, anlamlı ve kalıcı bağlantılar kurmalarını sağlayacak araçlar sunuyoruz. Geleceğin pazarlama ve müşteri deneyimini şekillendirmeye odaklanmış durumdayız.

ONLINE HARİTA PLATFORMLARI

Peki, Rimoi hangi soruna çözüm üretiyor?

Her gün hem global hem Türkiye pazarında milyonlarca insan tarafından kullanılan ve özellikle modern şehirlerde bir gereksinim haline gelen popüler çevrimiçi harita platformları üzerindeki marka varlığınız, 'fijital' olarak sınıflandırılan dijital üzerinden kazanıp fiziksel dünyada satışı sonlandırdığınız müşterileriniz için

görmezden gelemediğiniz kadar önemli. Bu kadar kritik bir konuda multi-lokasyon markaların dijital lokasyon yönetimi, yerel itibar yönetimi, veri dağıtımı, analizler ve performans takibi gibi metriklerin hepsinde başarı sağlaması imkansız yakın. Sonrasında ise hatalı lokasyonlar, güncel olmayan bilgiler ve akabinde müşteri kayıplarının başladığı yerde biz Rimoi'yi konumlandırıyoruz.

TÜKETİCİ DAVRANIŞLARI

Rimoi'yi, hangi ihtiyaç sonucunda kurmaya karar verdiniz?

Girişimimizin tohumları, modern tüketici davranışlarının derinlemesine analizi ve dijital dünyanın hızla gelişen dinamikleri ile atıldı. Özellikle fiziksel ve dijital dünyalar arasındaki etkileşim, tüketicilerin beklentilerini büyük ölçüde şekillendiriyor. İşletmeler, çevrimiçi varlıklarını etkin bir şekilde yönetmek ve potansiyel müşterilere ulaşmak için güncel ve doğru veriye sahip olmalı. Bu ihtiyaçtan yola çıkarak, Rimoi'nin temellerini attık.

DOĞRU KONUMLANMA

Hedef kitleniz kimlerden oluşuyor?

Hedef kitemiz, çevrimiçi harita ve navigasyon platformlarını kullanarak müşterilerine ulaşmaya çalışan küçük ve orta ölçekli işletmelerden, çoklu lokasyonları yöneten büyük markalara kadar geniş bir yelpazeyi kapsıyor. Hedef kitemizin ortak ihtiyacı, dijital dünyada doğru bir şekilde konumlanmak ve müşteri deneyimini iyileştirmek.

ÖZEL ALGORİTMALAR

Türkiye'de ve globalde benzer girişimler var mı? Varsa hangi yönlerinize ayrılıyorsunuz?

Evet, benzer hizmetler sunan girişimler var. Ancak Rimoi, özellikle yerel pazarlama ve müşteri deneyimi odaklı yaklaşımı ve geniş hizmet yelpazesi ile eşsizleşiyor. Yerel pazarın dinamiklerini iyi anlayan ve bu alanda derinlemesine çözümler sunan bir yapımız var. Ayrıca, kullanıcıların son aşamada satın alma dönüşme potansiyelini maksimize etmek için özel algoritmalar ve analitik araçlar geliştiriyoruz.

BTM İLE BÜYÜDÜK

BTM'nin size katkıları neler oldu?

BTM; girişimimize altyapı, mentorluk ve ağ oluşturma gibi çeşitli alanlarda önemli katkılarda bulundu. Ayrıca yatırımcılarla buluşma fırsatları sağlayarak, Rimoi'nin büyümesine ivme kazandırdı.

KOMİTE ZİYARETLERİ

BTM bünyesinde İTO Meslek

Komitelerine ziyaretler gerçekleştiriliyor. Siz de bu kapsamda sunum yapan girişimcilerdensiniz. Nasıl bir deneyimdi?

Komite ziyaretleri, girişimimizin yönünü keskinleştiren ve stratejilerimizi sınavan değerli deneyimler oldu. Komite üyelerinin çeşitliliği ve deneyimi, iş modelimizi çeşitli perspektiflerden değerlendirme fırsatı sundu. Bu ziyaretler sayesinde, iş planımızı daha da güçlendirdik ve potansiyelimizi en üst düzeye çıkarmak için gerekli alanlara odaklandık. Komite ziyaretlerini, bizi en çok terleten fakat sonucunda en çok gelişime sebep olan tecrübelerimiz olarak sınıflandırabiliriz.



LIGHT + INTELLIGENT BUILDING MIDDLE EAST 2024

Dubai / Birleşik Arap Emirlikleri
16 - 18 Ocak 2024

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



TÜRKİYE AYDINLATACAK!

LIGHT + INTELLIGENT BUILDING MIDDLE EAST 2024

- Orta Doğu'daki kentsel, mimari ve perakende aydınlatmaya yönelik en büyük Aydınlatma Fuarı
- Yenilikçi ürün geliştirme ve güncel tasarım trendleri
- 34 Ülkeden 185 katılımcı
- 97 Ülkeden 12.267 Uluslararası Ziyaretçi
- Eş zamanlı düzenlenecek Intersec Fuarı katılımcı ve ziyaretçilerine ulaşım imkanı

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu, temel 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
- Devlet desteğine ilişkin ilgili Birlik tarafından talep edilen dosya masrafı

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı: 12 m²

Katılım bedeli : 1.100 ABD Dolar/m²



Gülün Gürsoy / Ruken Ayata Boztaş

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

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



Elektrikli otomobilde ÖTV matrahı arttı

MOTOR gücü 160 kilovatın (kW) altında ve yüzde 10 özel tüketim vergisine (ÖTV) tabi elektrikli otomobiller için esas alınan matrah eşiği, 1 milyon 250 bin liradan 1 milyon 450 bin liraya yükseltildi.

Konuya ilişkin Cumhurbaşkanın Kararı, Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Kararla, motor gücü 160 kW’ın altındaki sadece elektrik motorlu olan binek otomobiller için ÖTV oranına esas ÖTV matrahında değişiklikte gidildi.

Kararla, yüzde 10 ÖTV oranına tabi olan söz konusu otomobiller için esas alınan matrah eşiği 1 milyon 250 bin liradan 1 milyon 450 bin liraya çıkarıldı. Böylece sadece elektrik motora sahip olup söz konusu matrah eşiğine giren otomobillere daha düşük maliyetle ulaşılabilmesi hedefleniyor.

Düzenlemeyle konvansiyonel yakıtlı çalışan otomobillere olan talebin egzo gazı salımı bulunmayan otomobillere yönelmesi teşvik edilirken, çevre kirliliğinin azaltılmasına katkı sağlanması amaçlanıyor.

Reklam Konseyi’nin üye yapısı değişti

TİCARET Bakanlığı’nın, ‘Reklam Konseyi Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik’i, Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre, Reklam Konseyi toplantılarına, Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği ile Tarım ve Orman bakanlıkları, İletişim ve Avrupa Birliği başkanlıkları, Türk Patent ve Marka Kurumu, Radyo ve Televizyon Üst Kurulu ile Kişisel Verileri Koruma Kurumu’ndan da birer temsilci üye olarak katılacak.

Bazı eşyaların serbest dolaşım işlemlerine kolaylık



HAM petrol ve akaryakıt, solvent ve bazı petrol ürünleri, tekstil eşyası ile Avrupa Birliği menşeli olmayan düz camın serbest dolaşıma giriş işlemleri, Marmaraeğlisi Gümrük Müdürlüğü’nden de gerçekleştirilebilecek. Ticaret Bakanlığı tarafından hazırlanan Gümrük Genel Tebliği’nde değişiklik içeren tebliğler, Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre, Türk Gümrük Tarife Cetveli’nde yer alan, amonyum ve sodyum nitratların, amonyum nitratın kalsiyum karbonatla veya bitki besin maddesi olmayan diğer inorganik maddelerle karışımları, kalsiyum nitrat ve amonyum nitratın çift tuzları ve karışımlarının serbest dolaşıma giriş işlemlerinin yapılabileceği yetkili gümrük idareleri arasına Marmaraeğlisi Gümrük Müdürlüğü de dahil edildi.

QR KODLA BİZE BAĞLANIN

HER GÜN 250 YENİ ŞİRKETİN BİLGİLERİNİ ALIN



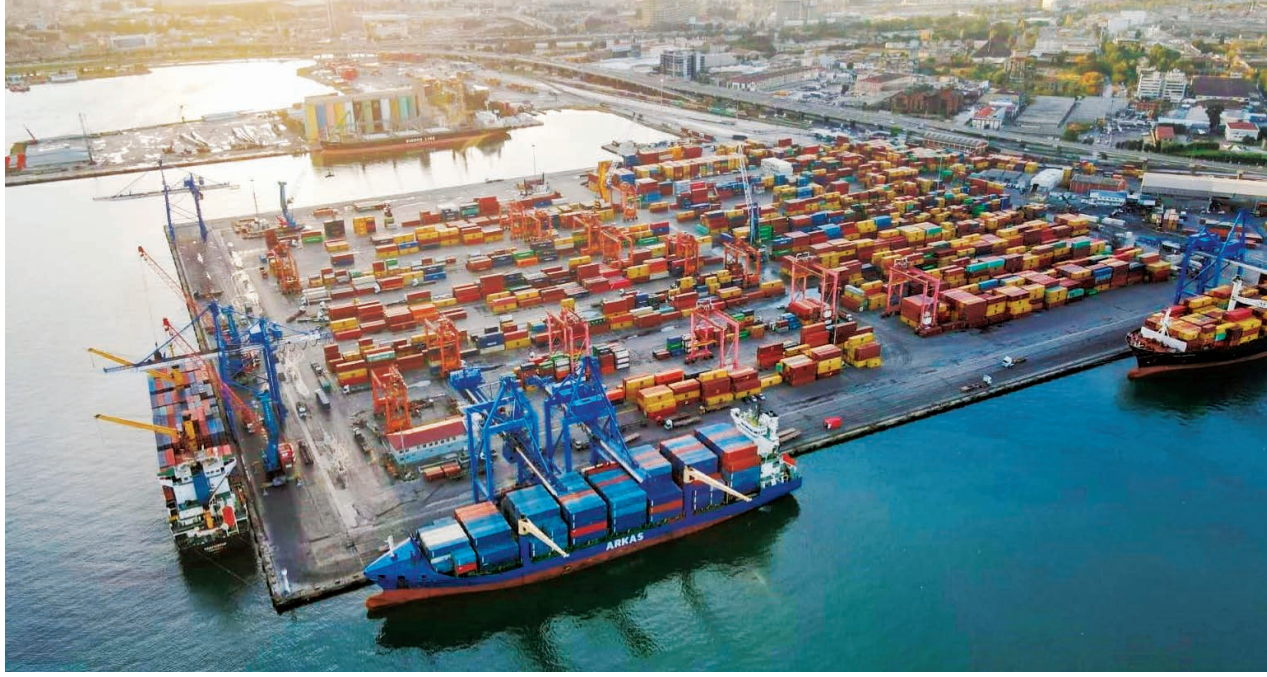
İstanbul Ticaret Odası’nda (İTO) her gün yaklaşık 250 yeni şirketin kaydı gerçekleştiriliyor. Bu listelere İstanbul Ticaret Gazetesi okuyucuları artık kolayca ulaşacak.

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/1723.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.



İhracat illerdeki üretime göre hesaplanacak

Ticaret Bakanlığı, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile TÜİK’in ortak çalışmasıyla her ildeki üretim yapısından kaynaklı ihracat istatistiklerini ölçmek için Firmaların Üretim Yerlerine Göre İl İhracat İstatistikleri oluşturuldu. Bu istatistikler, 2024’ten itibaren geçici olarak Ticaret Bakanlığı ‘Aylık Dış Ticaret Veri Bülteni’nde yayımlanacak.



TİCARET Bakanlığı, yeni sistem kapsamında, illerdeki üretim yapısından kaynaklı ihracat istatistiklerini ölçmek amacıyla oluşturduğu ‘Firmaların Üretim Yerlerine Göre İl İhracat İstatistikleri’ni, Ocak 2024’ten itibaren yayımlamaya başlayacak. Bakanlıktan yapılan açıklamaya göre, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından duyurulan ‘İllere Göre Dış Ticaret İstatistikleri’nde, dış ticareti gerçekleştiren firmanın merkezinin bulunduğu il bilgisi esas alınıyor. Bu durum, merkez ve üretim ili farklı firmalarda, ihracat istatistiklerinin merkez ili yönünde kümeleşmesine neden olabiliyor. Ayrıca dış ticaret firması aracılığıyla yapılan ihracatın, üretimin yapıldığı il

yerine, dış ticaret firmasının bulunduğu ilde ihracatın kaydedilmesine yol açıyor.

KAYITLAR EŞLEŞTİRİLDİ

İldeki üretim yapısından kaynaklı ihracat istatistiklerini ölçmek amacıyla Ticaret Bakanlığı, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ve TÜİK’in katılımıyla yürütülen ve yaklaşık bir yıldır devam eden ortak çalışma sonucu, ‘Firmaların Üretim Yerlerine Göre İl İhracat İstatistikleri’ oluşturuldu. Üretim yapıldığı illerin tespiti amacıyla Ticaret Bakanlığı, ihracatçı / imalatçı bilgileri, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı’nın sanayi sicil belgesi verileri, Sosyal Güvenlik Kurumu ve Gelir İdaresi Başkanlığı’nın kayıtlarıyla eşleştirildi.

DETAYLI ANALİZ İMKANI

TÜİK tarafından da Resmi İstatistik Programı kapsamında 29 Şubat 2024’te yayımlanacak ‘Dış Ticaret İstatistikleri’nin, Ocak 2024 Haber Bülteni ile birlikte kamuoyuyla paylaşılması öngörülüyor. Üretim yerlerine göre ihracat istatistiklerinde, üretim hacmi yüksek sanayileşmiş illerin ihracatının öne çıktığı gözleniyor. Bu kapsamda elde edilen istatistikler, il, ürün, ülke ve benzeri alt kırımlarda detaylı analize imkan vererek, illere göre ihracatın teknolojik seviyesi gibi önemli göstergeler içeriyor. Böylece, bu çalışmanın il bazlı / bölgesel politikaların veriye dayalı belirlenmesine önemli katkılar sağlaması bekleniyor.

Düzenli gemi seferlerinde yeni kurallar



ULAŞTIRMA ve Altyapı Bakanlığı’nın gemilerle yapılan düzenli seferlerle ilgili yeni yönetmeliği, Resmi Gazete’de yayımlandı. Bu yönetmelikle 25 Kasım 2010 tarihli yönetmelik yürürlükten kaldırıldı. Yeni yönetmelikle kıyı tesisleri arasındaki yapılacak seferler, hat izni alacaklarda aranılan nitelikler, düzenli sefer yapacakların başvuru usulleri yeniden belirlendi. Kıyı tesisleri ile yabancı ülke kıyı tesisleri arasında düzenli sefer yapacaklara ilişkin düzenlemelerin de yer aldığı yönetmelik, turizm ve gezinti amaçlı seferleri kapsamıyor.

Buna göre, Türkiye’deki kıyı tesisleri arasında düzenli sefer yapacak işletmeciler, gemileri için Denizcilik Genel Müdürlüğü’nden hat izni alacak. İşletmecinin talebine göre gemilere, tarifelerine uymaları şartıyla birden fazla hat için izin verilebilecek. Kıyı tesisleri arasında düzenli sefer yapacak gemilerin Milli Gemi Sicili veya Türk Uluslararası Gemi Sicili’ne kayıtlı olması gerekecek.

İşletmecilerin yaz ve kış tarifelerine geçiş tarihleri, bölgesel iklim şartları dikkate alınarak idarece belirlenebilecek. İşletmeciler, yolcu ve araç yoğunluğunun olduğu özel günlerde gemilerin kalktığı ve yavaşta kıyı tesisi işleticilerinin uygun görüşüyle ek sefer yapabilecek.

Düzenli sefer yapacak işletmeci, hat izni belgesi almak için Düzenli Seferler Bilgi Sistemi (DSBS) üzerinden çevrimiçi başvuru yapacak. Yönetmelik, üç ay sonra yürürlüğe girecek.



Merkez Bankası FAİZ ARTIRDI

TÜRKİYE Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) Para Politikası Kurulu (PPK), politika faizi olan bir hafta vadeli repo ihale faiz oranını 500 baz puan artırarak yüzde 40’a çıkardı.

Merkez Bankası, haziranda 650, temmuzda 250, ağustosta 750, eylül ve ekimde 500’er baz puan olmak üzere beş toplantıda toplam 2 bin 650 baz puan faiz artırmıştı.

PPK’nın açıklanan karar metninde, parasal sıkılaştırma hızının yavaşlatıldığı ve sıkılaştırma adımlarının kısa bir zaman diliminde tamamlanacağı vurgulanırken, “Dezenfasyonun tesisi için gerekli parasal sıkılık düzeyine önemli ölçüde yaklaşıldığını değerlendirmiştir” denildi. Açıklamada, enflasyon ve enflasyonun ana eğilimine ilişkin göstergelerin yakından takip edilerek, fiyat istikrarı temel amacı doğrultusunda tüm araçların kararlılıkla kullanılacağı belirtilerek, “Kurul, kararlarını öngörülebilir, veri odaklı ve şeffaf bir çerçevede almaya devam edecektir” denildi.

Öte yandan, Merkez Bankası aldığı diğer bir kararla ihracat ve döviz kazandırıcı hizmetler reeskont kredilerinde toplam faiz maliyetine üst sınır getirdi.

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası’ndan (TCMB) yapılan duyuruya göre, ihracat ve döviz kazandırıcı hizmetler reeskont kredilerinde iskonto oranı, azami yüzde 25.93’te sabit tutuldu.

Her ölçekte işletmenin çözümü Uyumsoft'ta!

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

ERP

CRM

HRM

Ticari Yazılım

e-Belge

Ön Muhasebe

Banka Bakiyem



uyumsoft

www.uyumsoft.com

Uluslararası Enerji Ajansı'ndan kritik mesaj

IEA Başkanı Fatih Birol, petrol ve gaz endüstrisinin COP28'de bir dönüm noktasıyla karşı karşıya olduğunu söyledi. Birol, "Dünya iklim krizinin etkileriyle mücadele ederken sektörün normal şekilde devam etmesi sorumlu bir davranış değil" dedi.



Başkanlığını bu yıl Birleşik Arap Emirlikleri'nin yürüttüğü ve 30 Kasım-12 Aralık tarihlerinde Dubai'de düzenlenecek Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi 28. Taraflar Konferansı (COP28) öncesinde, Uluslararası Enerji Ajansı (IEA), küresel petrol ve gaz sektörünün operasyonlarını Paris Anlaşması hedefleriyle nasıl uyumlu hale getirebileceğini analiz eden Net Sıfır Dönüşümde Petrol ve Gaz Endüstrisi başlıklı özel raporunu yayımladı. Rapora göre, bugünkü politikalarla bile küresel petrol ve gaz talebinin 2030'a kadar zirve yapması ve sonrasında düşüşe geçmesi bekleniyor. İklim değişikliğinin etkilerini sınırlandırmak için atılacak daha güçlü adımların, her iki kaynağa yönelik talebi daha hızlı düşüreceği öngörülmüyor.

2050 HEDEFİ

IEA raporuna göre, küresel sıcaklık artışını 1.5 dereceyle sınırlandırma hedefi için 2050 itibarıyla net sıfır emisyonu ulaşılması, petrol ve gaz tüketiminin bugünkü seviyesine göre yüzde 75'ten fazla gerilemesini gerektiriyor. Bu



nedenle, küresel enerji tedarikinin yarısından fazlasını oluşturan ve dünyada 12 milyon istihdam sağlayan petrol ve gaz sektörü, ağırlıklı olarak kendi operasyonları nedeniyle derinleşen iklim krizine katkıda bulunmaya devam etmek ve temiz enerji sistemine dönüşümü hızlandırmak arasında kritik bir seçimle karşı karşıya kalıyor. Hali hazırda petrol ve gaz şirketleri dünyadaki temiz enerji yatırımlarının yüzde 1'ini oluşturuyor ve bu yatırımların yüzde 60'ını tek başına dört şirket elinde bulunduruyor. Büyük çaplı özel sektör şirketlerinin küresel petrol ve gaz üretimi ile rezervlerde yüzde 13 payı bulunuyor.

İKLİM KRİZİ

Rapora ilişkin değerlendirmelerde bulunan IEA Başkanı Fatih

Birol, "Petrol ve gaz endüstrisi Dubai'deki COP28'de bir dönüm noktasıyla karşı karşıya. Dünya giderek kötüleşen iklim krizinin etkileriyle mücadele ederken, sektörün normal şekilde işlerine devam etmesi sosyal ve çevresel olarak sorumlu bir davranış değil" diye konuştu. Petrol ve gaz üreticilerinin küresel enerji sisteminin geleceğindeki yerlerine karar vermek üzere köklü adımlar atması gerektiğini dile getiren Birol, şunları kaydetti: "Fosil yakıt sektörü şimdi zor kararlar vermek zorunda ve bu kararların önümüzdeki on yıllar boyunca sonuçları olacak. Temiz enerji alanındaki ilerleme, petrol ve gaz üreticileri olsa da olmasa da devam edecek. Bununla birlikte, net sıfır emisyonu giden yolculuk, sektörün bu yolda yer alması

halinde daha maliyetli ve daha zor olacak."

DÖNÜŞÜM STRATEJİSİ

Petrol ve gazın üretim, ulaşım ve işlenmesini kapsayan operasyonlar enerji sektörü kaynaklı emisyonların yaklaşık yüzde 15'ine yol açarken, IEA her şirketin operasyonlarından kaynaklanan emisyonları azaltmayı kapsayan bir dönüşüm stratejisi olması gerektiğini ifade ediyor. Şu anda emisyonlarını azaltma hedefi bulunan şirketlerin, küresel petrol ve gaz üretiminin neredeyse yarısını oluşturduğu belirtiliyor. Sıcaklık artışını 1.5 dereceyle sınırlandırma hedefiyle uyumlu olması için petrol ve gaz endüstrisi kaynaklı emisyonların 2030'a kadar yüzde 60 azalması gerektiği kaydediliyor.



Küresel ham çelikte ÜRETİM ARTTI

DÜNYA Çelik Birliği (Worldsteel), ekim ayı ham çelik üretim verilerini açıkladı. Buna göre, küresel ham çelik üretimi, geçen ay 2022'nin aynı dönemine kıyasla yüzde 0.6 artarak 150 milyon tona yükseldi. Söz konusu dönemde Çin'in üretimi yüzde 1.8 azalarak 79.1 milyon tona inerken, Japonya'nın üretimi yüzde 2.6 artarak 7.5 milyon tona ulaştı. Yine aynı dönemde Almanya'nın üretimi yüzde 8.8 düşerek 2.9 milyona tona geriledi. ABD'nin üretimi ise yüzde 3.4 artarak 6.8 milyon tona çıktı.

TÜRKİYE'DEKİ ARTIŞ

Birliğin verilerine göre, Türkiye'nin ham

çelik üretimi ise ekimde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 4.2 artarak 3 milyon tona yükseldi. Ekimde Brezilya'nın ham çelik üretimi yüzde 10.2 gerileyerek 2.6 milyon tona düşerken, Rusya'da üretimin yüzde 9.5 artışla 6.3 milyon tona yükseldiği tahmin edildi. Söz konusu dönemde, Hindistan'ın üretimi yüzde 15.1 artarak 12.1 milyon tona, İran'ın üretimi ise yüzde 3.5 artarak 3.1 milyon tona ulaştı. Küresel ham çelik üretimi bu yılın ocak-ekim döneminde ise geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 0.2 artarak 1 milyar 567.3 milyon tona yükseldi.

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

Uluslararası emtia piyasaları

Güncel Haftalık Yıllık

ENERJİ

		Değişim %	
Petrol (Brent, \$/Varil)	82.3	-0.1	-5.9
Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	2.84	-9.6	-58.1
Doğalgaz (Dutch TFF, EURO/MWh)	44.0	-7.4	-63.0
Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle)			
Avustralya, 6.000 KCal/kg)	122.5	0.0	-64.7

METALLER

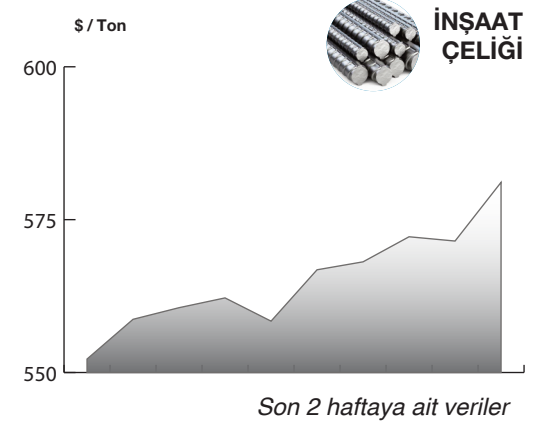
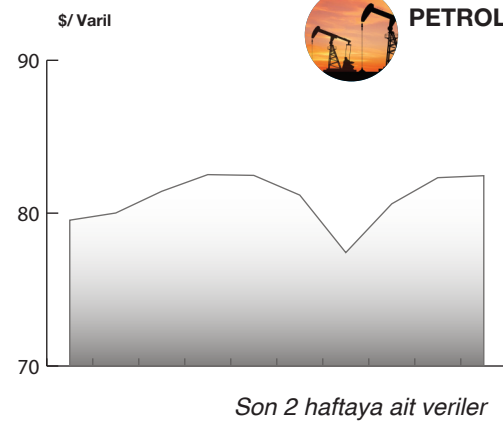
Altın (\$/Ons)	2.000	1.5	15.0
Gümüş (\$/Ons)	23.7	1.0	13.9
Platin (\$/Ons)	939	5.5	-4.5
Bakır (\$/Ton)	8.340	3.2	5.6
Alüminyum (\$/Ton)	2.241	0.3	-5.1
İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	581	4.1	5.1
Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	136.5	5.0	40.7
Kurşun (\$/Ton)	2.284	5.8	8.1
Kalay (\$/Ton)	24.698	0.5	-39.0
Çinko (\$/Ton)	2.562	1.0	-11.3
Nikel (\$/Ton)	16.632	-2.1	-31.9

TARIM ÜRÜNLERİ

Buğday (\$/Ton)	203	-4.0	-32.0
Mısır (\$/Bushel)	4.7	0.0	-28.5
Mısır (\$/Ton)	185		
Pamuk (\$/Lb)	0.77	-0.9	-7.1
Kakao (\$/Ton)	4.366	0.3	80.2
Kahve (\$/Lb)	1.76	-0.6	11.4
Şeker (\$/lb)	0.27	2.4	40.6
Kereste (\$/m³)	230	8.3	0.2
Ayçiçek Yağı (USD/Ton)	895	3.5	-35.0
Palmiye Yağı (\$/Ton)	820	5.0	-1.6
Baltık Kuru Yüke Endeksi	1.817	9.8	58.1
Emtia Endeksi (CRB Index)	314	-0.3	4.3

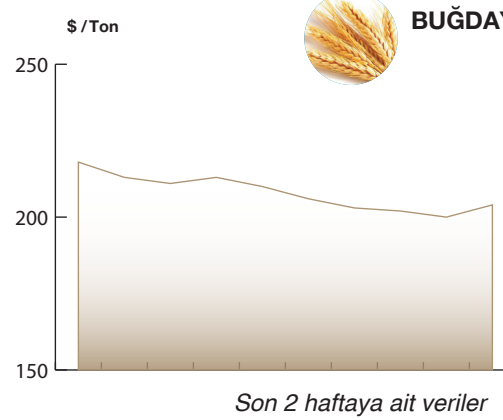
Veriler, 21 Kasım 2023 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



Üretim fazlası öngörülüyor

Spekülatif pozisyonların boşaltılması ve artan stoklar nedeniyle düşen brent petrolü, OPEC+ toplantısında ilave üretim kesintisinin gündeme geleceği söylentileriyle 80 doların üzerine çıktı. Petrol piyasasında artan üretim nedeniyle 2024'ün ilk çeyreğinde fazla oluşması bekleniyor. Diğer taraftan, üretim kesintisine Rusya ve Suudi Arabistan'ın dışında diğer üyelerin de katılması durumunda üretim fazlası oluşmayacağı yorumları yapılıyor.

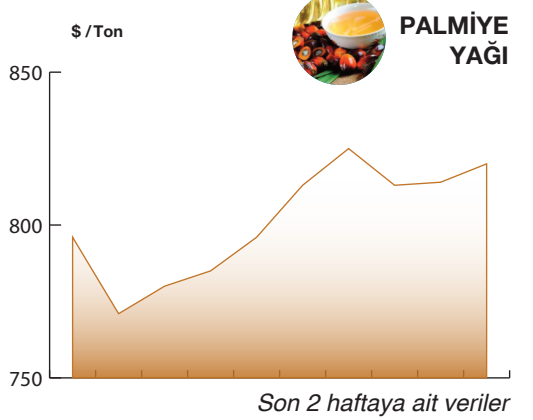


Düşük talep etkili

Buğday fiyatları, kısa vadede 3 yıl, uzun vadede ise 16 yıl önceki fiyatlardan işlem görüyor. ABD Tarım Bakanlığı, küresel buğday üretim beklentisini yukarı yönlü revize etti. Bu kapsamda Rusya'nın üretim miktarının 90 milyon ton, ihracatının da 50 milyon ton gibi rekor düzeyde olacağını açıkladı. Arjantin'in de küresel buğday üretimine önemli katkıda bulunacağı öngörülüyor. Önemli ithalat bölgeleri olan Ortadoğu ve Güneydoğu Asya'da ise tüketimin düşmesi bekleniyor.

Çin'in üretimi azaldı

İnşaat çeliği fiyatları, Çin'de talep artışı beklentisiyle geçen hafta yüzde 4.1 artışla 580 dolara çıktı. Dünyanın en büyük çelik üreticisi olan Çin'de zayıf PMI verisine rağmen endüstriyel üretim verileri beklenenin üzerinde açıklandı. Çin hükümeti, sektörleri canlandırmak amacıyla 1 trilyon yuanlık borçlanma açıkladı. Ayrıca Çin Merkez Bankası, zorunlu konut yapılmasını gerektiren alanlarda kullanılmak üzere 1 trilyon yuanı piyasaya verebileceğini duyurdu. Çin'de çelik üretimi ise ekim ayında da düşüş gösterdi.



2024'te düşüş bekleniyor

Palmiye yağı fiyatlarındaki yükseliş devam ediyor. Alternatif yağlardaki artış, zayıflayan ringgit ve düşük üretim beklentileri, yükselişin önemli nedenleri arasında. Zayıf ihracat rakamları, fiyatın daha fazla çıkmasını engelledi. Nitekim Malezya'nın 1-20 Kasım arasındaki ihracatının bir önceki aya göre yüzde 2-9 arasında düştüğü tahmin ediliyor. Endonezya'nın ihracatı ise Eylül ayında yıllık bazda yüzde 21 düşüş kaydetti. Fitch Ratings, palmiye yağı fiyatlarının 2024'te düşerek 650 dolar civarında olacağı tahmininde bulundu.

Petrol ve doğalgaz yatırımlarında ABD birinciliğini sürdürecektir

G20 ülkelerinde iklim aksiyonuna yönelik şeffaflığı artırma misyonu ve küresel bir işbirliği amacıyla çalışan İklim Şeffaflığı (Climate Transparency), 'G20 Hızlandırma Çağrısı - Petrol ve Gaz İçin Zaman Tükeniyor' başlıklı raporunu yayımladı. Rapor, bu yıl Birleşik Arap Emirlikleri'nin başkanlığını yürüttüğü ve 30 Kasım-12 Aralık tarihlerinde Dubai'de düzenlenecek Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi (COP28) öncesinde açıklandı. Rapora göre, küresel gayri safi yurtiçi hasılanın yüzde 85'ini ve uluslararası ticaretin yüzde 75'ini oluşturan G20 ülkeleri, küresel emisyonların da yüzde 75'inden sorumlu. ABD, yüzde 25 ile emisyonlarda tarihsel sorumluluğu en yüksek ülke olurken, ABD'yi yüzde 22 ile Avrupa Birliği, yüzde 13 ile Çin, yüzde 6 ile Rusya, yüzde 4 ile Japonya ve yüzde 3 ile Hindistan izliyor.

YATIRIM SIRALAMASI

Raporda, iklim değişikliğiyle mücadele için fosil yakıt kullanımının azaltılması ve emisyonların düşürülmesinde G20 ülkelerinin en büyük sorumluluğu taşıdığı belirtiliyor. Buna rağmen kişi başı petrol ve doğalgaz tüketiminde başı çeken sanayileşmiş ülkelerin, bu tüketimlerini belirgin şekilde düşürmeye yönelik neredeyse hiçbir adım atmadığı kaydediliyor. Öte yandan, G20 ülkeleri arasında ABD, petrol ve doğalgaz üretimi, tüketimi ve planlanan genişleme projelerinde açık ara birinci sırada bulunuyor. 2050'ye kadar planlanan küresel petrol ve gaz genişleme yatırımlarının üçte birinden fazlasını ABD oluştururken, bu ülkeyi Kanada ve Rusya takip ediyor.

DOĞALGAZ VERİLERİ

Yine raporda yer alan verilere göre, dünyanın gaz tüketiminin yüzde 75'i ve gaz üretiminin üçte ikisi G20 ülkelerinde gerçekleşiyor. ABD, Rusya, Çin ve Kanada, G20 ülkeleri arasında gaz üretiminde başı çekmesine rağmen bu ülkelerin üretimi arasında da belirgin farklar söz konusu. ABD'nin gaz üretimi

yıllık bir milyar ton, Rusya'nın yıllık 600 milyon ton, Çin'in 200 milyon tonun üzerinde ve Kanada'nın yaklaşık 200 milyon ton yıllık gaz üretimi bulunuyor. Suudi Arabistan, Kanada, Rusya, ABD ve Avustralya ise kişi başı gaz tüketiminin en yüksek olduğu G20 ülkeleri olarak öne çıkıyor.

PETROLDEKİ DURUM

Küresel petrol üretiminin üçte ikisinden sorumlu G20 ülkeleri arasında ABD ilk sırada yer alırken, bu ülkeyi Suudi Arabistan, Rusya, Kanada ve Çin izliyor. Bu 5 ülke, dünya petrol üretiminin yüzde 50'sinden fazlasını oluşturuyor. G20 ülkeleri, dünya petrol tüketiminin de yüzde 75'ini gerçekleştiriyor. Bu tüketimin yüzde 21'i, tek başına ABD'ye ait. Çin, yüzde 15 ile ABD'yi takip ediyor. Fosil yakıt üretimi ve tüketiminin yüksek seyrettiği G20 ülkelerinin bu kaynaklara sağladığı sübvansiyonlar ise geçen yıl 1 trilyon dolara ulaştı ve 2021'deki miktarın dört katına çıktı. Rusya, Suudi Arabistan, Meksika ve Birleşik Krallık, en fazla sübvansiyon sağlayan G20 ülkeleri oldu.

Adil dönüşüm planı çağrısı

Raporla ilgili açıklamalarda bulunan Climate Transparency Ortağı ICM yetkilisi ve raporun yazarlarından Mariana Gutierrez, iklim değişikliğiyle mücadelede sadece kömürün kullanımdan kaldırılmasının yeterli olmadığını belirterek, şunlara dikkat çekti: "Yüksek sesle kömürden çıkış çağrısı yapan, ancak kendi petrol ve doğalgaz bağımlılıklarını azaltma konusunda sessiz kalan ülkelerin harekete geçme zamanı geldi. Bilim açık, eğer küresel ısınmayı 1.5 santigrat derecede sınırlandırmak istiyorsak tüm fosil yakıtların aşamalı olarak kullanımdan kaldırılması gerekiyor. Bunun için de ülkelerin iddialı ve adil enerji dönüşüm planları geliştirmesi ve uygulaması gerekli."

Avrupa'ya strateji eksikliği eleştirisi

Mevcut enerji politikaları hakkında değerlendirmelerde bulunan sivil toplum kuruluşu Germanwatch Kıdemli Danışmanı Jan Burck, Avrupa'da gaz tüketim seviyelerine ve tüketimi aşamalı olarak azaltma stratejisinin eksikliğine dikkati çekerek, "Bu durum, AB'nin iklim hedeflerine ulaşması için bir tehdit oluşturuyor. Örneğin Almanya'da sıvılaştırılmış doğalgaz (LNG) terminallerine yapılan devasa yatırım, belirsiz süreyle gaz tüketimine bağlı kalınması gibi ciddi bir risk yaratıyor" uyarısında bulundu.



Suudi Arabistan'dan ilk kayaç gazı üretimi

Suudi devlet enerji şirketi Aramco, 2030 yılına kadar gaz üretimini 2021 yılındaki seviyelerinden yarıdan fazla artırma hedefleri kapsamında Suudi Arabistan'ın Al Hasa Eyaletinde, Riyad'ın 200 km doğusunda bulunan Güney Ghawar sahasından ilk (geleneksel olmayan) kayaç gazı üretimine başladığını duyurdu. Aramco

açıklamasında, Güney Ghawar operasyonundaki tesislerin günde 300 milyon fit küp ham gaz ve 38 bin varil kondensat işleme kapasitesine sahip olduğunu kaydetti. Artan gaz talebine yanıt olarak şirket, Güney Ghawar'ın 750 milyon fit küp (mcf) ham gaz sağlama stratejik hedefine ulaşmak

için genel işleme kapasitesini iki katından fazla artırmak için çalışmaya devam edecek. Kayaç gazı, kuyunun kârlı bir şekilde üretime geçirilmesi için önemli miktarda hidrolik kırılmanın gerekli olduğu kadar düşük geçirgenliğe sahip rezervuar kayalarından üretilen doğalgaz rezervuarlarını ifade ediyor.



ABD, G20 ülkeleri arasında petrol ve doğalgaz üretimi, tüketimi ve planlanan genişleme projelerinde açık ara birinci sırada bulunuyor. 2050'ye kadar planlanan küresel petrol ve gaz genişleme yatırımlarının üçte birinden fazlasını ABD oluştururken, bu ülkeyi Kanada ve Rusya takip ediyor.

Mevcut tüketim oranları hedefle uyumlu değil

Petrol ve Gaz İçin Zaman Tükeniyor başlıklı rapora göre, G20 ülkelerindeki petrol ve gaz tüketim oranları, küresel sıcaklık artışının 1.5 dereceyle sınırlandırılması

hedefle uyumlu ve sürdürülebilir değil. G20 ülkelerine fosil yakıt destekleri ve bu yakıtların kullanımını sonlandırma çağrısında bulunulan raporda, Türkiye'nin de

fosil yakıt sübvansiyonları yerine yenilenebilir enerjiye sağlayacağı desteklerle temiz enerji dönüşümünü hızlandırabileceği belirtiliyor.



NRW'DE HİDROJEN: EN KÜÇÜK AMA GELECEĞİ EN PARLAK ELEMENT.

EUROPE'S | | | HEARTBEAT

► Bize katılın! Almanya'nın en büyük hidrojen ağını keşfedin: Kuzey Ren-Vestfalya (NRW). Çok sayıda araştırma kurumu ve dünyanın en büyük yeşil hidrojen depolama tesisi projesi ile NRW, geleceğe yönelik en ideal koşulları sunan hidrojen ekonomisini oluşturarak, Avrupa çapında enerji pazarında lider bir rol oynamaktadır. NRW'ye hoş geldiniz!



www.nrwglobalbusiness.com

NRW.GLOBAL BUSINESS
Trade & Investment Agency

Perakende sektörü sorunlarıyla büyüyor



Ulaştırımda Ar-Ge projelerine destek

ULAŞTIRMA ve Altyapı Bakanlığı'nın, kamu kurum/kuruluşları ve üniversitelerle yürüttüğü ulaştırma alanındaki Ar-Ge projeleri yüzde 100'e kadar desteklenebilecek.

Bakanlık tarafından hazırlanan Araştırma Geliştirme Projelerinin Desteklenmesine İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre, Bakanlığın kamu kurum/kuruluşları ve üniversitelerle ulaştırma alanında yürüttükleri Ar-Ge projelerine yüzde 100'e kadar destek verilebilecek.

Eski doğalgaz sayaçları 2025 sonuna kadar değiştirilecek

SANAYİ ve Teknoloji Bakanlığı, 1 Ocak 2014-31 Aralık 2019 döneminde piyasaya arz edilmiş doğalgaz sayaçlarının, 2025 yılı sonuna kadar sökülerek, yerine geçerli muayenesi olan sayaç takılmasını kararlaştırdı.

Bakanlık tarafından hazırlanan Elektrik, Su ve Gaz Sayaçları Muayene Yönetmeliği, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, elektrik, su ve gaz sayaçları, ilk muayene, periyodik muayene, ani muayene, şikayet muayenesi ve stok muayenesi gibi farklı kontrol türlerine tabi tutulacak.

Sayaç muayeneleri, Bakanlığın il müdürlükleri tarafından, kullanıcının kurduğu veya anlaştığı servislerde yapılacak. Servislerin kullanımından dolayı Bakanlıktan ücret talep edilmeyecek.

Muayenede, sayacın tip onayının olmadığı veya tip onayını etkileyecek değişiklik yapıldığının tespiti halinde, sayacın muayenesine devam edilmeyecek ve bu durum söz konusu sayaca yönelik düzenlenecek muayene raporunda belirtilerek, gerekli işlemler başlatılacak.



Önce pandemi, ardından Rusya-Ukrayna savaşı ile birçok ülkede tedarik zinciri bozulurken, Türkiye perakende sektörü bu süreci büyüyerek atlattı. Her şeye rağmen büyüme trendini sürdüren sektör, e-ticaret ile hızlı bir dönüşüm yaşıyor. Ancak yemek çekleri, personel sorunu ve kesilen cezalar, sektörün ana gündemini oluşturuyor.

MESUDE DEMİRHAN

GIDA güvenliğinin ve zincirinin ne kadar önemli olduğu, pandemi ve sonrasında yaşanan Rusya-Ukrayna savaşı ile bir kez daha anlaşıldı. Türkiye perakende ve gıda sektörü, bu süreci üretimin hiçbir halkasında eksik bırakmadan tamamladı. Perakendedeki güncel gelişmeler, İstanbul Ticaret Odası Perakende Ticaret Meslek Komitesi'nin düzenlediği 'Perakende Ticaret Sektörü Çalışma Toplantısı'nda ele alındı. Toplantıda, yemek çeklerindeki komisyon oranları, GES projelerindeki süreçler ve e-ticaret gündeme geldi.

İTO Başkan Yardımcısı Ahmet Özer'in başkanlığında yapılan toplantıya, İTO Meclis ve Komite Üyeleri ile sektör temsilcileri katıldı. İTO Başkan Yardımcısı Ahmet Özer, açılışta yaptığı konuşmada, "Perakendede yeni bir ticaret dünyası oluşuyor" sözleriyle e-ticaretteki gelişimin sektörde oluşturduğu dönüşüme dikkat çekti.

YEREL ZİNCİRLER BÜYÜYOR

Toplantıda konuşan Tarım ve Orman Bakanlığı İstanbul İl Tarım ve Orman Müdürü Ahmet Yavuz Karaca, discount (indirim) marketleri ve perakende yerel zincirlerin büyürken birçok sorun ortaya çıkardığını söyledi. En büyük eksikliğin personel olduğunu vurgulayan Karaca, mağazalarda çok ciddi hijyen problemi ile karşılaşmaya başladıklarını belirtti. Karaca, "Soğuk zincirde muhafaza edilmesi gereken ürünlerle ilgili olarak fazla maliyetten dolayı birçok firmanın, yerel zincir veya discount ve üretim yerlerinde bile dolapların fişlerinin çekildiğine, belli aralıklarla çalıştırıldığına şahit olduk. Mağaza içinde ve depolarda çok ciddi eksiklikleri görebiliyoruz" dedi.

SON BİR AYDA 10 ŞUBE MÜHÜRLENDİ

Sahada incelemeler sırasında gördüklerini aktaran Karaca, sorumluların eksiklikleri düzeltmek için süre vererek sorunu aşmaya çalıştıklarını vurguladı. Mağazaların kendi iç denetimlerini artırmasıyla bu sorunun çözüleceğine işaret eden Karaca, şunları kaydetti: "Son bir ayda 10 şubeyi mühürledik. Bir de tedarik zincirinde ürün alırken o zincirde denetimi artırırsanız bu sorunları çok yaşayacağınızı tahmin etmiyorum. Bu noktada mağaza yetkililerinizin eğitim, hijyen veya diğer konularla ilgili talebi olursa karşılamaya hazırız. Kurum olarak olumsuz anılmak istemiyoruz. Denetimlerimizde süre vermeyi her zaman daha uygun görüyoruz. Ama 39 ilçede 800 denetçi ile bazı sıkıntılarla karşılaşabiliriz. Telefonlarımız 24 saat açık."

ÇÖZÜM ÖNERİLERİ İÇİN BURADAYIZ

Ticaret Bakanlığı İstanbul İl Ticaret Müdürü İsmail Menteşe ise ülke ekonomisine katkı sağlayan perakende sektörünün sorunlarının ortaya konulması ve çözüm önerilerinin tartışılması için bir araya geldiklerini söyledi. Menteşe, "Perakende sektörü büyüme performansı ile ülke ekonomisine katkı sağlarken, ekonomik sosyal sorunları da beraberinde getirdi. Yetki alanlarımıza giren sorunları ele almak ve çözüm önerilerini de geliştirmek istiyoruz" dedi.



Rekabeti çok, alternatifi fazla

İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ahmet Özer, perakendenin son 30 yılda gelişen teknolojinin de etkisiyle kabuk değiştirdiğini belirterek, "Perakende ticaret sanal dünyada büyük bir hızla yapılırken, iş dünyası da bu hızla birlikte yenilenmek zorunda kaldı" dedi. Türkiye'de artan e-ticaret hacminin bu değişimi yakından gösterdiğini dile getiren Özer, "Bu yılın 6 ayında e-ticaret büyük bir gelişim kaydetti. Genel ticaretteki oranı yaklaşık yüzde 20 oldu. Yani her ürünün yüzde 20'si sanal dünyada alınıp satılıyor. Büyük bir kriz yaşanmadığı sürece bu oranın çok hızlı şekilde yukarı tırmanacağını görüyoruz. Perakendede yeni bir ticaret dünyası oluşuyor. Şu üç temel ilkeyi akıldan çıkarmamak lazım. Uygun fiyatlı satacaksınız. Kaliteyi sunacaksınız. Çeşit bulunduracaksınız. Hizmet ve ihracat sunacaksınız. Reklam yapacaksınız, hızlı olacaksınız ve her an gündemde kalacaksınız. Rekabeti ve alternatifi en üst düzeyde olan bir sektördüz" dedi.

Cezalarda esnek olunmalı

İTO Perakende Ticaret Meslek Komitesi Başkanı Yavuz Altun, pazar günü marketlerin kapanması talebinde bulunarak, bu durumun küçük esnafın desteklenmesine ve çalışanların ailesiyle vakit geçirmesine katkı sağlayacağını söyledi. Yemek çeklerindeki sıkıntının devam ettiğini dile getiren Altun, diğer sorunları şöyle sıraladı: "Elektrik maliyeti neredeyse kiramıza yaklaştı. Bazı yerlerde ise geçti. GES projesi bizi mutlu etti, ancak bürokratik süreci henüz aşamadık. Fiyatların hızla değiştiği bir süreçte etiketleri anında değiştirme imkanı olmuyor. Bu yüzden çok fazla ceza kesiliyor. Yazılım ve bilgi işlem personelimizle bu sürece adapte olmaya çalışıyoruz. Cezalar konusunda biraz daha esnek olunması lazım."



ANUGA SELECT CHINA 2024

Shenzhen - Çin Halk Cumhuriyeti
24 - 26 Nisan 2024

İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



ÇİN'E GIDA İHRACAT POTANSİYELİNİ ANUGA İLE DEĞERLENDİRİN

ANUGA SELECT CHINA 2024

- 2023 yılında Anufood China adıyla; 28 ülkeden uluslararası katılımcılar 25.703 ziyaretçi
- Hong Kong, Macau, Tayvan ve Güneydoğu Asya'ya açılan en önemli ticaret kapısı Shenzhen'de profesyoneller ile görüşmeler
- Çin'in en yüksek gıda ve catering ürünleri hasılatını sağlayan bölgesine erişim
- Çin gıda ithalatı içinde en yüksek paya sahip pazara giriş imkanı
- 19 Trilyon RMB Gayrisafi Milli Hasılası ile Güney Çin Pazarında etkin tanıtım fırsatı

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Sergileme vitrini bazında katılım,
- Maksimum 50 kg olmak üzere ürünlerin, nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar web sayfasında firma bilgilerinin yer alması,
- Katılıma ilişkin hazırlanacak broşürde firma bilgilerinin yer alması,
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri

KATILIM BİLGİSİ

İstanbul Ticaret Odasının
Desteği ile Katılım Bedeli: 50.000 TL



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Murat Özturan

0 212 455 62 21
Gsm: 0530 078 43 55
murat.ozturan@ito.org.tr

Yeşim Yıldız

0 212 455 61 15
yesim.yildiz@ito.org.tr

Aylin Odabas

0 212 455 61 00
Gsm: 0533 959 30 57
aylin.odabas@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | LinkedIn Facebook Twitter /itokurumsal

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAGIÇ

Genel Yayın Koordinatörü
Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Özcan Tokel

Genel Yayın Yönetmeni
Tamer Çerçi

Basın ve Süreli Yayınlar Müdürü
Şükullah Dolu

Sorumlu Yazışleri Müdürü
Doğan Erdoğan

Gazete Yayın Sorumlusu
Dilşah Sarıhasan

Yayın Direktörü
Canan Bilgin

Dijital Yayın Sorumlusu
Fedayi Yıldırım

Haber Merkezi

Adem Orhun, Sümeyra Yaş Topal, Şeref Kılıçlı, Barış Cabacı, Mensude Demirhan

www.istanbulticaretgazetesi.com

İlker Başöz, Necmi Uysal, Hamit Eteevrans

Reklam

Abonelik

Grafik

Fotoğraf

Cengiz

Abdülkadir

Osman

Kamil

Kazan

Yıldız

Kuvvet

Çatak

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

ABONELİK:

Yıllık abone bedeli 80 TL'dir.

Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacirler için), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şirketi Ticari Şube

(Ş. Kodu: 1385) 3092 No'lu hesaba yatırılabilir.

IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92

Yayın türü: Yerel süreli yayın

Yayın tarihi: 24.11.2023

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

Tel: 0212 455 61 23

Baskı: İhlas Gazetecilik A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi İhlas Plaza

No:11 A/41 Yenibosna / Bahçelievler Tel: 0212 454 30 00

Plastikte stratejik avantajı atık toplamayla pekiştirelim

Plast Eurasia İstanbul fuarında konuşan İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, “Hemen her sektörde üretimin merkezinde plastik endüstrisi var. Atık dönüştürmede ve bunun teknolojilerini geliştirmede her imkana sahip durumdayız. Ancak atık plastik işleme kapasitemizi 1.5 milyon tondan 5 milyon tona yükseltmemiz lazım. Bunun için de dünyanın dört bir yanından plastik atık tedarik etmemiz gerekiyor” dedi.

AVRUPA'nın en büyük plastik endüstrisi fuarı olan Plast Eurasia İstanbul, dünyanın dört bir yanından sektör profesyonellerini 32. kez bir araya getirdi. Tam adı Uluslararası İstanbul Plastik Endüstrisi Fuarı olan dev organizasyon, 40'tan fazla ülkeden 1400 katılımcıyla Türkiye'nin sektördeki gücünün de bir işareti oldu. Türk Plastik Sanayicileri Araştırma, Geliştirme ve Eğitim Vakfı (PAGEV) işbirliği ile Tüypap'ta düzenlenen fuarda en son teknolojiler ve yenilikler sergilendi. 65 binden fazla sektör profesyonelinin katıldığı fuarda Almanya'dan Çin'e, İran'dan İtalya'ya birçok ülkenin standları dikkat çekti.

Fuarın açılış töreninde konuşan İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, plastik sektörünün şu anda tüm sektörlerin odak noktasında olduğunu söyledi. Yolu, plastik sektörüne çıkmayan bir üretim alanının neredeyse olmadığını vurgulayan Avdagiç, “Kimyadan metale, beyaz eşyadan temizliğe kadar her üretim alanı onunla irtibat halinde. İmalat sanayinin, yani üretimin merkezinde plastik endüstrisi var. Dolayısıyla bu nitelikleri sebebiyle plastik, Türkiye'nin en stratejik sektörüdür. Artık sektöre bu gözle bakılmalı, sorunları bu gözle ele alınıp çözüm üretilmeli” dedi.

ATIK DÖNÜŞTÜRME

Konuşmasında plastik atık konusunun önemine dikkat çeken İTO Başkanı Avdagiç, sektörün en önemli amacının atık konusunda kendi imajını doğru şekilde konumlandırmak olduğunu belirtti. Avdagiç, bunu sağlamak için de doğru atık toplama ve bu atıkları değerlendirme çalışmaları gerektiğini vurguladı.

Denizlere karışan plastik atık sorununa da değinen Avdagiç, “Bu problem önemli, ancak sadece tek kirletici plastik değil. Plastik, bu sorunun bir parçası, ancak bu resimde oldukça abartılı bir yere konuluyor” diyerek, atıkları dönüştürmenin gerekliliğine dikkat çekti.

Atık dönüştürme ve bunun

teknolojilerinin geliştirilmesinde Türkiye'nin gerekli her şeye sahip olduğunu söyleyen Avdagiç, şöyle devam etti: “Türkiye'nin 1.5 milyon ton atık plastik işleme kapasitesi var. Ancak bizim 2030 yılına kadar en az 5 milyon tonluk kapasiteye ulaşmamız lazım. Böylece gerekli miktarda

hammadde tedarik edecek duruma ulaşmalıyız. AB, bu konuda çok net şekilde oligopol (sadece birkaç firmanın/ devletin hakim olduğu) bir piyasa oluşturmaya çalışıyor. Ancak Türkiye bunun dışında olmayacak. Şu anda kimsenin etkili olmadığı, ulaşmadığı bölgelere gidiyoruz. Ortadoğu, Afrika, Doğu Avrupa, Türk Cumhuriyetleri gibi. Bu bölgelerden hammadde tedariki sağlayarak mutlaka 5 milyon tonluk kapasite için atık tedariki çalışmaları yapmamız lazım.”

Avdagiç ayrıca, “Sektör profesyonellerini bir araya getiren PAGEV Başkanı Yavuz Eroğlu'na başarılı fuar organizasyonu ve sektöre yaptığı katkılar için teşekkür ediyorum” dedi.

HAMMADDE SAVAŞI

PAGEV Yönetim Kurulu Başkanı Eroğlu da konuşmasında, hammadde savaşına dikkat çekti. Eroğlu, mega trend yeşil dönüşümün sektör için oldukça önemli olduğunu vurgulayarak, “Bunun bizi en çok ilgilendiren tarafı, atık yönetimi ve atıkların geri dönüşümü. AB bu işi tekelletirmek istiyor. Birçok sektörde geri dönüştürülmüş atık zorunlu hale geliyor. Ancak dünyada bunu karşılayacak kadar atık toplanamıyor. Artık en büyük hammadde savaşını atıkta” diye konuştu.

Eroğlu, ayrıca vakıf olarak kredibilite, nitelikli eleman ve yer gibi birçok sorunu çözdüklerini söyledi. Eroğlu, “Tüypap'ta bir dünya markası haline getirdiğimiz Plast Eurasia, talep patlaması yaşadı. Fuar bu yıl yüzde 20 büyüdü. Ziyaretçi sayımızı artırdık. Yurt dışı katılımcı sayısı yüzde 73 arttı. Ayrıca iki yeni salon daha ziyarete açıldı” dedi.



Dönüşüm mekanları düzenlenmeli

Plast Eurasia İstanbul fuarının açılış töreninde konuşan önceki dönem Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Hasan Büyükdede, kurumların, geri dönüşüm çalışmalarına artık daha fazla önem verdiğini söyledi. Büyükdede, geri

dönüşüm konusunda PAGEV ile ciddi çaba sarf ettiklerini belirterek, şöyle konuştu: “Malzemelerin takibi ve geri dönüşü yapılacak mekanların düzenlenmesini sağlıyorduk. Özellikle plastik sektöründeki geri dönüşüm

konusunda belli alanları ayırmak gerekiyor. Geri dönüşüm malzemelerinin ambalajlanması da çok önemli. Bu geri dönüşüm makinelerimizin ve tesislerimizin kendilerine has sanayi alanında faydalarını görüyorum” dedi.

FOTOĞRAF: KAMİL ÇATAK

AB'den ambalaj atıklarını sınırlama için yasa adımı

AVRUPA Birliği'nde, başta plastikten üretilenler olmak üzere, ambalaj atıklarının azaltılması amacıyla hazırlanan yasal düzenleme, Avrupa Parlamentosu'nda (AP) kabul edildi. AP milletvekilleri, AB ülkeleriyle yapılacak müzakerelerde parlamentonun yetkisini oluşturan raporu kabul etti. 426 milletvekili lehte, 125 aleyhte oy kullandı. 74 milletvekili çekimser kaldı.

AP, çıkarılması hedeflenen yönetmelikle ambalajların azaltılmasını, belirli türlerin kısıtlanmasını ve 'yok olmayan kimyasalların' kullanımının yasaklanmasını amaçlıyor.

YIL YIL SINIRLAR

Yönetmelikte, genel ambalajların 2030'a kadar yüzde 5, 2035'e kadar yüzde 10 ve 2040'a kadar yüzde 15 azaltılması hedefleniyor. Plastik ambalajların azaltılması için ise 2030'a kadar yüzde 10, 2035'e kadar



yüzde 15 ve 2040'a kadar yüzde 20 hedefi getiriliyor.

Ayrıca 15 mikronun altındaki çok hafif plastik poşetlerin satışının yasaklanması isteniyor. Otellerde kullanılan tek kullanımlık sabun, şampuan gibi ürünlerin ambalajlarıyla, havalimanlarında bavulların sarılmasında kullanılan plastik filmlerin kullanımının da ciddi şekilde kısıtlanması öneriliyor.

GIDA PAKETLERİ

Gıda ile temas eden ambalajlarda 'PFAS'

olarak bilinen 'doğada yok olmayan kalıcı kimyasalların' ve Bisfenol A maddesinin kullanımının yasaklanması talep ediliyor.

Oteller, restoranlar ve kafeler gibi gıda sektöründeki içecek ve paketli yiyeceklerin dağıtıcılarının, tüketicilere kendi kaplarını getirme seçeneğini sunması amaçlanıyor.

Yönetmelik teklifinin hayata geçirilebilmesi için AP ile AB ülkelerinin oluşturduğu AB Konseyi'nde de kabul edilmesi gerekiyor.

MWC BARCELONA 2024

**Barselona / İspanya
26 - 29 Şubat 2024**

**TÜRKİYE MİLLİ İŞTİRAKİ
İSTANBUL TİCARET ODASI ORGANİZASYONU**

**TURKISH
TECH**

MWC BARCELONA 2024 DÜNYANIN TEKNOLOJİK DEĞİŞİMİNDE YER ALIYORUZ!

MWC BARCELONA 2024

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

ÖDEME PLANI

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



**İSTANBUL
TİCARET
ODASI** 1882

Pelin Karamahmutoglu / Akif Gönüllü / Gökhan Çapkin / Esra Avcioglu

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

444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal

e-ticarete yerli ve milli pazaryerleri oluşturmamız

Sınır aşan e-ticaret yapan firmaların önünün açılması gerektiğini söyleyen İTO Başkanı Şekib Avdagiç, e-ihracata desteğin beka meselesi olduğunu vurguladı. Avdagiç, "Yerli ve milli pazaryerlerini mutlaka oluşturma konusunda çalışma yapmamız lazım. Yabancı sermayeli pazaryerlerine karşı değiliz" dedi.



FOTOĞRAFLAR: KAMİL ÇATAK

TÜRKİYE Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ile İstanbul Ticaret Odası (İTO) işbirliğinde düzenlenen 'Türkiye Yüzyılında E-Ticaret ve E-ihracat Semineri', İTO Merkez Bina'da gerçekleştirildi. Programın açılışında konuşan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, bir taraftan yurt içi elektronik ticareti geliştirmeye çalışırken, Türkiye'nin bekası için de sınır aşan e-ticaretin geliştirilmesi gerektiğini söyledi.

KURYE GÜMRÜĞÜ ÇALIŞMASI

Devletin de bu konuyu gündeme alarak yeni bir daire başkanlığı oluşturduğunu hatırlatan Avdagiç, "Türkiye'de doğrudan sınır aşan e-ticaret yapan firmaların önü açılmalı. İkinci olarak da yerli ve milli pazaryerlerini oluşturma konusunda mutlaka çalışma yapmalıyız. Yabancı sermayeli pazaryerlerine karşı değiliz. Rekabetin daha makul bir noktaya gelmesi ve daha uzun vadeli beka ile ilgili bir sıkıntı olmaması için bu süreci hayata geçirmemiz gerekiyor" dedi.

Başkan Avdagiç, Türkiye'de toplam e-ihracatın yüzde 30'unun İstanbul'dan yapıldığını dile getirerek, "Özellikle kurye gümrüğünün kurulması için Ticaret Bakanlığı ile çalışıyoruz. Kurye gümrüğünün kurulması çok önemli. Bu, Batılı ülkelerin de problemi" dedi.

DİJİTAL ANADOLU'YU KURALIM

Avdagiç, ülke olarak, son 3 yıl içinde



Mesude DEMİRHAN

e-ticarete katlanarak artan bir başarıya imza atıldığını belirterek, pandeminin tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de üretimden tüketime dijital ekonominin yerleşmesini sağladığını ifade etti. Türkiye'de 2023'ün ilk 6 ayında e-ticaret

hacminin bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 109.7'lik artışla 652.7 milyar liraya ulaştığını söyleyen Avdagiç, şu bilgileri verdi: "2023 yılının ilk 6 ayında perakende e-ticaret

hacmi, 2022'nin aynı dönemine göre yüzde 119'luk artışla 390 milyar TL oldu. 2023 rakamlarına göre; e-ticaret yapan işletmelerin yüzde 37.9'u İstanbul'da; yüzde 9.2'si Ankara'da. Birkaç yıl öncesine kıyaslandığında e-ticaret tüm yurttaki hızla yaygınlaşıyor. Ama Anadolu illerinde e-ticaret

gelişmekle birlikte arzu ettiğimiz oranda değil. O halde 'dijital Türkiye'yi gerçekleştirmemiz için 'dijital Anadolu'yu kurmamız ve kurgulamamız gerekiyor."

YENİDEN BAŞLAMALIYIZ

Şekib Avdagiç, e-ihracat ile e-ithalat oranının yüzde 4-4.5 aralığında olduğunu dikkat çekerek, şöyle devam etti: "Yani her biri için yaklaşık 30-35 milyar lira. Bunu mutlaka artırmamız gerekiyor. Bu rakam, maalesef yeterli değil. Kısa sürede 500 milyar dolarlık, ardından da Türkiye

Yüzyılı'na yarasır 1 trilyon dolarlık ihracat hedefine ulaşmak istiyorsak; kamu ve reel sektöre, hepimize görev düşüyor. Tıpkı 1980'lerde yaptığımız gibi Anadolu'nun her köşesinde, her ilinde 'İhracat Nasıl Yapılır?', 'Nasıl İhracatçı Olunur?' seminerlerini yeniden başlatmalıyız."

DOĞRU STRATEJİ VE YETERLİ PLANLAMA

İstanbul Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Ali Kopuz ise hem üretim hem de tüketim kesimi tarafından hızla benimsenen ve gelişen e-ticaretin yeni ekonominin temel yapılarından biri haline geldiğini söyledi. Kopuz, dijital dönüşümün küresel pazarlara erişim sağlama ve işletmelerin büyümesini hızlandırma potansiyeli sunduğunu belirterek, "Dijital dönüşüm, doğru stratejiler ve yeterli planlama ile işletmeler için büyüme ve kâr fırsatı oluşturdu. Küresel satışların yaklaşık 5'te 1'ini e-ticaret oluşturuyor" dedi.

E-İHRACAT TRENİNİ KAÇIRMAYIN

Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü E-ihracat, Dijital Pazarlama, Davranışsal Kamu Politikaları ve Yeni Nesil Teknolojiler Daire Başkanı Hasan Önal da 'Yeni nesil e-ihracat teşvikleri: Nedir, kimler faydalanabilir?' başlıklı sunum gerçekleştirdi. Önal, verileri analiz etmeyi sağladığı için yapay zekanın kullanılması gerektiğini söyledi. e-ihracatın uçuşa geçtiğinden bahseden Önal, şu anki trendin pazaryeri olduğunu belirtti. e-ihracat ve e-ticaretin bu işin son treni olduğuna dikkat çeken Önal, "Dijitalleşme sürecini kaçırmamalıyız. Her birinizin e-ihracat trenine binmesi lazım. Sanayi 5'i konuşalım. 5G'yi değil, 6G'yi konuşmamız lazım" dedi.

4 OTURUMDA E-TİCARET



İade süreçleri ve ödeme

Hasan Önal'ın moderatörlüğünü yaptığı 'e-ihracat konsorsiyumu' başlıklı seminere; Mega Merchant Kurucu CEO'su Yaman Alpata, Asır Group Kategori Yöneticisi Oğuzhan

Kantarci, Exporgin CEO'su Mehmet Erdemi ve Biggbrands Genel Müdürü Derya Şendil katıldı. Seminerde; iade süreçleri, ödeme, sürdürülebilirlik ve kârlılık konuları konuşuldu.



e-ticarete başarı

Murat Kolbaş'ın moderatörlüğünde 'e-ticarete başarılı olmanın yöntemleri' başlıklı seminere, Taç Ev ve Mutfak Eşyaları Yönetim Kurulu Başkanı Esra Kuştemir, Kütahya Porselen Dijitalleşme, İş Geliştirme ve İnovasyon Direktörü Umut Soykan,

Teknosa Dijital Ticaret ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Emre Kurtoglu ve MediaMark Türkiye Küçük Ev Aletleri ve GSM Grup Müdürü Tacettin Sertdemir katıldı. İhracatta e-ticaretin önemi, yapay zekanın etkisi ve müşteri kitlesi konuları ele alındı.



Dünyadaki trendler

TOBB Türkiye Sektör Meclisleri Müdürü Ayşe Çelebi Doğan'ın moderatörlüğündeki 'e-ticaretin dün, bugün, yarın' başlıklı seminerde; Trendyol Satış ve İş Geliştirme Direktörü Özkan Çokaygil, Hepsiburada Kategori Grup

Başkanı Yalçın Tütüncüoğlu, N11 Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Örlen Koçak ve Elektronik Ticaret Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Fehmi Darbay yer aldı. Dünyadaki trendler, tüketici davranışları, öncelik ve hız konuları konuşuldu.



Markaya yatırım

TOBB Türkiye E-Ticaret Meclis Danışmanı Adnan Akgün'ün moderatörlüğünü yaptığı 'e-ticarete kargolama ve ödeme sistemleri süreçleri' başlıklı seminere; DHL Türkiye E-Ticaret İş Geliştirme

Müdürü Selçuk Utku, İyzico Satış ve İş Geliştirme Başkan Yardımcısı Akif Sezer ve İedasoft Yazılım CEO'su Seyhun R. Özkarar konuştu. Pazaryerleri, markaya yatırım, depolama ve lojistik ele alındı.

SEKTÖR BAŞKANLARININ PENCERESİNDEN

Her yıl 20 ülkeye ziyaret



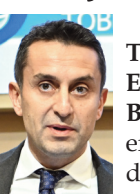
Talha Özger-Ev ve Mutfak Eşyaları Sanayicileri ve İhracatçıları Derneği (EVSİD) Yönetim Kurulu Başkanı: e-ticarete daha fazla yönelmeye başladık. Yılda 20 ülkeye ziyaret gerçekleştiriyoruz. e-ticaret pandemide yüzde 5 iken, pandemi sonrası yüzde 20'lere çıktı. Bu rakam Çin, ABD ve Birleşik Krallık'ta yüzde 30'a yükseldi. Bizim de bu pazarlara adapte olmamız lazım. Gelişen pazarlarda yerlerimizi alıp, ihracat tarafında da yerli markalarımızla çalışmalar yapmalıyız.

Oyunu kuralına göre oynayın



Mesut Öksüz-Züccacıyeciler Derneği (ZÜCER) Yönetim Kurulu Başkanı: Ticarette zaman ve mekan sınırı kalmadı. Oyunu kuralına göre oynayınca dünya devi haline gelebiliyoruz. Ülkemizde her 4 şirketten biri e-ticaret yapıyor. Made in Türkiye imajının artmasıyla ürünlerimizin tüm dünyaya hızla yayılacağından hiç şüphemiz yok. Alım heyetleriyle dünyadan önemli alıcıları ürünlerimizle buluşturuyoruz. 10 yıl içinde bu topraklardan milyarlık daha çok şirket çıkacak.

Rekabetin anahtarı dijitalleşme



Ozan Acar-TOBB Türkiye E-Ticaret Meclis Başkanı: Rekabetin en önemli anahtarı, dijitalleşme olarak ortaya çıkıyor. Yüz yıllık bir şirket bile olsanız dijitalleşemediğiniz takdirde 5-10 yıllık şirketlerin gerisinde kalıyorsunuz. e-ticaretin toplam ticaret içindeki payı perakendede yüzde 12. Bu oran, batıda yüzde 20, Asya'da yüzde 30. e-ihracatın toplam ihracat içindeki payını yüzde 10'a çıkarmak istiyoruz. Türkiye'nin dijitalleşme üzerindeki vergi yükü çok fazla.

Çeyiz günü ilan edelim



Murat Kolbaş-TOBB Türkiye Züccacıye Meclis Başkanı: Üretim ve alt yapısı çok güçlü bir ülkemiz. Verilecek desteklerle daha ileri gidebiliriz. Öne çıkıp e-ticarete yerimizi almaya çalışıyoruz. Ama gidecek çok yer ve alan var. Çin'deki verilere göre; bu yıl dünya genelinde 11.11 Bekarlar Günü indirimleriyle 156 milyar dolarlık ticaret hacmi oluştu. Çinliler'in nasıl 11.11'i varsa biz de 8.8 tarihini 'çeyiz günü' ilan edip dünyaya yayalım.



Özel sektörün finansmanla imtihanı-2

Önceki yazımda, Türkiye'deki artan faiz ortamında reel sektörün finansal yönetiminde yaşadığı tikanlıkları kısmi olarak açabilecek olası politika hamlelerini kaleme almıştım. İlk olarak, kredi mekanizması içinde yapılabilecekler odaklanmıştım. Bu yazıda ise kredi kanalı dışındaki alternatiflere değineceğim.

Faiz oranlarının bu denli sert yükseldiği dönemlerde piyasalarda konsolidasyon yaşanması beklenir. Bilançoda kısa vadeli belli problemler yaşasalar da orta ve uzun vadede potansiyel barındıran bazı şirketler, birleşme yolunu tercih edebilir. Gelişmiş ülkelerde bu tip şirket evlilikleri olağan bir durumdur. Her ne kadar ortaklık müessesesi kültürel kodlarımızda olsa da uzunca bir süredir 'küçük olsun, benim olsun' anlayışı, iş çevrelerimizde ağır basıyor. Aile arasında kardeşlerin bile anlaşamadığı bir denklemde iki farklı şirket grubu nasıl bir araya gelir endişesi var.

Şirket evlilikleri

Ortaklığa dayalı biçimde sermaye yapısını güçlendirmek, şirket ölçeğinin artmasını beraberinde getirir. Artan ölçeğin de birim maliyetleri aşağıya, verimliliği ise yukarıya çekmesi beklenir. Bu sayede büyük ihracat pazarlarına giriş de kolaylaşabilir.

Şirket evliliği yoluyla finansmana erişim sorununu çözmeye ve ölçeği artırma önerisi, biraz naif bir yaklaşım olarak görülebilir. Bu eleştiriyi belli açılardan hak da verebilirim. Ama ortaklıktan uzak durmaya devam ettiğimizde, artan faiz ortamında bazı şirketlerimizin yüksek potansiyellerine rağmen küçülmek zorunda kalabileceklerini unutmayalım. Hatta 1997 Doğu Asya Krizi'nde Güney Kore'nin başına geldiği gibi potansiyelli şirketlerin yabancılar tarafından satın alınması gibi bir eğilim de baş gösterebilir.

Hisse senedi piyasası

Hisse senedi piyasası, sermayeye erişim noktasında bir başka alternatif. Son yıllarda Borsa İstanbul'da işlem gören şirketlerin sayısında hatırı sayılır bir artış var. Yerli yatırımcı sayısı da yükseliyor. Bu gelişmeler, hisse senedi piyasasının derinleşmesi için sevindirici. KOBİ ölçeğindeki şirketlerin bile borsayı hedeflemesi, kredi ve faiz cenderesine sıkışmış finans sistemimizin kabuk değiştirmesi için önemli bir adım. Bununla birlikte, hisse senedi piyasasını geliştirirken gaza aşırı yüklenmemeliyiz. Borsada kotasyonu titiz biçimde yönetmek, şeffaflığı muhafaza etmek ve küçük yatırımcıların korumak oldukça kritik. Bir kez güven sarsıldı mı, kaçan yatırımcıyı geri kazanmak çok zor olur. Bu bilinçle şirketlerimizin hisse senedi piyasası aracılığıyla sermayeye erişimini sağlıklı ve istikrarlı biçimde çeşitlendirmeye çalışmalıyız.

Yeni nesil girişimciler

Finansmana erişim hususunda yeni nesil girişimcileri de unutmamak lazım. Ekonomiye taze kan pompalayarak rekabeti ve inovasyonu besleyen startup'ların parlak fikirlerini hayata geçirebilmeleri için girişim sermayesi ve kitle fonlaması gibi finansman imkanlarını diri tutmalıyız.

Özetle, reel sektörün son birkaç yıldır alıştığı düşük faizli kredi imkanlarını kısa vadede tamamen ikame edebilecek tek bir finansal kurum veya enstrüman yok. Ama farklı alternatifler mevcut. Enflasyonla mücadelede ekonomini krediye dayalı finans sistemine alternatif mekanizmalar geliştirmek için bir fırsat olarak değerlendirmeliyiz.



● Türkiye'de 2019 yılında yani pandemi öncesi e-ticaretin genel ticarete oranı yüzde 9.8 seviyesindeydi. Bu oran, şu an yüzde 19.1'e yükselmiş durumda. Yılsonu beklentisi ise bu oranın yüzde 20 bandını aşması ve e-ticarette yeni bir aşamaya daha geçilmesi.

● Önümüzdeki dönem, e-ticaret faaliyeti yürüten işletmelerin sayısının tüm illerde artırılmasına yönelik çalışmalar ağırlık kazanacak. Devreye alınacak Türkiye e-İhracat Platformu'nun da sınır ötesi e-ticaret yönüyle önemli katkılar sağlayacağı kaydediliyor.

e-ticarette

Her il efsane olacak

TÜRKİYE ekonomisi, KOBİ ağırlıklı bir yapıya sahip. Girişimlerin yüzde 99.7'sini KOBİ'ler oluştururken, istihdamın yüzde 71'ini, katma değerın yüzde 35.5'ini, ihracatın yüzde 30.4'ünü ve Ar-Ge harcamalarının yüzde 27.1'ini yine KOBİ'ler gerçekleştiriyor. Dijitalleşme sürecinde Covid-19 salgınının hızlandırdığı e-ticaret, platform ekonomileri ve paylaşım ekonomileri gibi hizmet sunum kanallarının çeşitlenmesiyle birlikte Türkiye'deki KOBİ'leri de doğrudan etkiledi. Başarılı uygulamaların geliştiği, üretici ve tüketici davranışlarının yeni eğilimlere hızlı uyum sağladığı bir süreç yaşandı.

SON VERİLER

Toptan ve perakende ticaret gelişimini sürdürürken, e-ticaret de sektördeki ağırlığını artırdı. Nitekim en son verilere göre, 2022 yılında toplam e-ticaret hacmi 801 milyar lira olarak gerçekleşirken, perakende e-ticaret hacmi 458 milyar liraya ulaştı. Aynı dönemde sipariş adedi yüzde 43 artış ile 3 milyar 347 milyondan 4 milyar 787 milyona yükseldi. 2023 yılı ilk 6 ayında ise Türkiye'nin e-ticaret hacmi, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 109.7'lik artışla 652.7 milyar lira olarak gerçekleşti. Perakende e-ticaret hacmi, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 119'luk artışla 390 milyar lira oldu. Yine 2023 yılının ilk 6 ayında sipariş adetleri bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 20 artışla 2 milyar 131 milyon adetten 2 milyar 556 milyon adede yükseldi. Ayrıca 2004 yılında yüzde 0.9 olan internetten alışveriş yapanların oranının 2023 yılı sonunda yüzde 49.5'e ulaşması bekleniyor.

YENİ AŞAMA

Pandeminin gelişimini



hızlandırdığı e-ticaret, genel ticarete oranında da büyük bir aşama kaydetti. 2019 yılından önce Türkiye'de e-ticaret istatistikleri Türkiye Bilişim Sanayicileri Derneği (TÜBİSAD) tarafından hazırlanıyordu. Buna göre, 2015 yılında e-ticaretin genel ticarete oranı yüzde 2 seviyesindeydi. 2019 yılından itibaren Ticaret Bakanlığı verileri yayınlamaya başladı. Pandemiden önce 2019 yılında e-ticaretin genel ticarete oranı yüzde 9.8 iken, bu oran 2020 yılında yüzde 15.7, 2021 yılında yüzde 17.7, 2022 yılında yüzde 18.6 seviyesine çıktı. Söz konusu



oran, 2023 yılının ilk 6 ayında ise yüzde 19.1 olarak gerçekleşti. Beklenti, 2023 sonunda yüzde 20 bandının aşılması ve e-ticarette yeni bir aşamaya daha geçilmesi. Mevcut verilere göre, son 8 yılda e-ticaret genel ticarete oranının yüzde 855 artmış durumda.

ÇOĞU 7 İLDE

e-ticaret faaliyeti yürüten işletmelerin şehirler göre dağılımına bakıldığında, 2023 yılının ilk 6 aylık verilerine göre işletmelerin yüzde 37.9'u İstanbul'da yer alıyor. İstanbul'u yüzde 9.2 ile Ankara, yüzde 7.3 ile İzmir, yüzde 4.6 ile Bursa, yüzde 3.3 ile Antalya, yüzde 2.4 ile Konya ve yüzde 2.3 ile Kocaeli takip ediyor. Yani e-ticaret faaliyeti yürüten işletmelerin toplam yüzde 67'si

sadece 7 ilde yoğunlaşıyor. Kalan yüzde 33'ü de 74 ilde faaliyetlerini sürdürüyor. Dağılımdaki mevcut durum, önümüzdeki dönemde e-ticaret faaliyeti yürüten işletmelerin sayısının diğer illerde de artırılması hedefini beraberinde getirdi. e-ticaret hacminin düşük olduğu illerin e-ticarete katılım oranının artırılmasına yönelik çalışmalar, hem 12. Kalkınma Planı'nda hem de Cumhurbaşkanlığı 2024 Yılı Programı'nda yer aldı.

KASIM BEREKETİ

Öte yandan, e-ticaret için indirimlerin ve kampanyaların

Lojistik altyapı belirleyici olacak



e-ticaretin diğer illerde de artırılması hedefini değerlendiren Antalya Bilim Üniversitesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Mustafa Emre Civelek, lojistiğin belirleyici olmasına dikkati çekerek, "Bu hedefe ulaşmak için sadece teşviklerin verilmesi yeterli olmayacaktır. e-ticaret faaliyetlerinin artması ile lojistik altyapı arasında direkt ilişki bulunuyor. Bu nedenle öncelikle bir bölgedeki lojistik imkanların güçlenmesi, e-ticaretin gelişmesine doğal zemin oluşturacaktır" dedi.

Türkiye e-İhracat Platformu'nun oluşturulması çalışmalarına da değinen Doç. Dr. Civelek, şunları söyledi: "Önemli olan süreçlerin tamamen elektronik ortama taşınıp, sadeleştirilmesi ve basitleştirilmesi. İhracatçılarımızın dünya piyasalarında rekabet güçlerini artırmaları dijitalleşme ile yakından ilgili. Yeni kurulacak milli B2B platformunda dış ticaret işleminin başından sonuna kadar internet üzerinden yürütülebilmesi için işleme katılan tüm tarafların sisteme dahil olması gerekiyor. Gümrükler, bankalar, sigorta şirketleri gibi taraflar aynı platform üzerinde yer almalı ve süreçler tek sistem üzerinde bütünleştirilebilmeli."

Efsane cuma efsane hafta oldu



Her yıl e-ticarete önemli bir ivme kazandıran kasım ayı kampanyalarını değerlendiren Birleşmiş Markalar Derneği (BMD) Başkanı Sinan Öncel, şöyle konuştu: "11.11 kampanyalarının iyi geçtiğini gözlemledik. 62 markayı işleten bir platformun yöneticisi bizim yönetim kurulu üyemiz. 11.11'deki artışın adet bazında ortalama yüzde 50 olduğunu söyledi. Pazartesi efsane hafta olarak başladı. Yani efsane cumayı, efsane haftaya dönüştürdük. Bizim için çok önemli bir satış aracı. Ancak perakendeci, yüksek maliyetlere rağmen kârlılıklardan çok büyük feragat ediyor. Kasım verilerinde, 2021-2022 yıllarının artışı ortalama yüzde 150 seviyesindeydi. Bu sene de aynı artışın olacağını tahmin ediyoruz."

İhracat koşusunda 16. etap başlıyor

Her firmanın programa katılabileceğini söyleyen danışmanlar, "15. etapta, 16 firmamızla programımızı tamamladık. Bu firmaların 15'i program sırasında ihracat yaptı. Öte yandan, 1 firmamız ise startup yani bir fikir girişimiydi. Program sonunda onun da ihracat yapmaya başlayacağını öğrendik. Programımıza, sağlıktan tekstile, gıdadan teknolojiye kadar bütün girişimciler, startuplar katılabilir" diye konuştu.

İTO İhracata İlk Adım Programı'nın (İİAP) 16'ncısına başlıyor. İİAP, önümüzdeki günlerde KOBİ'leri, 25 trilyon dolarlık küresel ekonomiye adım atmaları için hazırlayacak. Firmalara, 4 ay boyunca 48 saat danışmanlık hizmeti verilecek.

BARIŞ CABACI

İSTANBUL Ticaret Odası, 2005'ten bu yana 326 firmaya, İhracata İlk Adım Programı (İİAP) kapsamında danışmanlık hizmeti verdi. İİAP ile bugüne kadar hiç ihracat yapmamış ya da düzensiz olarak ihracat yapmış firmalar, düzenli ihracat yapar hale getirildi. İİAP, yeni etabıyla İTO üyelerini kalıcı ihracatçı yapmayı hedefliyor. Geçtiğimiz hafta tanıtımı yapılan İİAP 16. etabın başvuruları, 4 Aralık tarihine kadar devam ediyor. Başvuruların tamamlanmasından sonra firmalar ön elemeyi geçip, mülakata girecek. Mülakatlar sonucunda belirlenen firmalara 4 ay boyunca 48 saat yerinde danışmanlık hizmeti sunulacak. Program sonunda katılımcılara 'İhracata İlk Adım Programı Katılım Belgesi' verilecek.



ÖNCELİĞİMİZ KOBİ'LER

Tanıtım toplantısının açılışında konuşan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca, Türkiye'de kalıcı marka olmak isteyen firmaların mutlaka ihracata yönelmesi gerektiğini vurguladı. Eyyüpkoca, şöyle konuştu: "2005'ten bu yana İTO olarak İhracata İlk Adım Programı'nı gerçekleştiriyoruz. Türkiye'nin cari açığını kapatmak için ihracata yönelmemiz gerekiyor. Öte yandan, firmalarımızı kalıcı ihracatçı yaparak marka değerlerini de yükseltmeliyiz. Firmalar, ortalama 5 yıl ihracat yapıyor. 10 yılı aşan firma sayısı ise oldukça az. İhracata İlk Adım Programı, KOBİ'lerimizin yurt dışına açılmaları ve yeni pazarlar keşfetmeleri noktasında yadsınamaz bir öneme sahip. KOBİ'ler, Türk ekonomisinin bel kemiği. Önceliğimiz İstanbullu KOBİ'lerin ihracatçı olması. İhracat, KOBİ'lerimizin büyümesini sağlayacak. Hiç ihracat yapmayan ya da ihracat yapmış ama sürekli hale getirememiş işletmelerimize ihracatın kapılarını kalıcı olarak aralamak, onları gerekli donanım kavuşturmak ve ihracatın düzenli, planlı, bilinçli aktörleri haline gelmelerini sağlamak amacıyla hayata geçirdiğimiz İhracata İlk Adım Programı'nın da meyvelerini alıyoruz."

BALIK TUTMAYI ÖĞRETİYORUZ

Program danışmanları Şefik Ergönül, Hüseyin Yazıcıoğlu, Ceyhun Yeşilşerit ve Nihat Turhan da toplantıda İhracata İlk Adım Programı'nı üyelere anlattı. Son yıllarda fiziki ticaret için e-ticaret aldığını, daha çok ihracat için de firmaların e-ihracata yönelmesi gerektiğini belirten danışmanlar, şu bilgiyi verdi: "Geçmiş programlara katılan ve hiç ihracat yapmadığı halde bugün cirosunun yaklaşık yüzde 65'ini ihracattan elde eden, yurt dışında firma ve depo açıp oradan ihracat yapan firmalar oldu. Yazılım ve analiz hizmetleri konusunda çalışan katılımcı hizmet firmalarından da oldukça başarılı sonuçlar elde edenler var. Bu program, şapkadan tavşan çıkartan bir program değil. Katılımcı firmalara somut ve kalıcı bilgiler ve kuralları aktararak, onların kendi ayaklarının üzerinde durmasının ve kendi başlarına ihracat yapabilmelerinin temelini atan bir program. Bilinen özdeyişi tekrarlamakta fayda var. Bu program balık vermiyor ama balık tutmasını öğretiyor. 25 trilyon dolarlık pazarda sizlerin de yer almasını istiyoruz."

En çok merak edilen sorular ve cevapları

- **Firmada 2 ortak ve bir çalışanımız var, programa katılabilir miyiz?**
 - Evet, programa katılma hakkınız var.
- **Her sene sadece 20 firma mı katılabilir?**
 - 16. etap, 16 firma ile başlayacak.
- **16. etap eğitimleri ne zaman başlayacak?**
 - Ocak ayında başlayacak.



İİAP'a katılım şartları

- İstanbul Ticaret Odası üyesi olan, hizmet ve/veya üretim sektöründe faaliyet gösteren, en az 3 ve üzeri çalışanı olan ve ayrıca bunlardan en az birinin yabancı dil ve dış ticaret bilgisine sahip olan (ilgili çalışanlar firma SGK Hizmet Dökümü'nde

yer almalı ve özgeçmişleri ile belgelendirilmeli) firmalar katılabilir. ■ Programa katılmak için ihracat yapma potansiyeli olmasına rağmen ihracat yapamamış ya da sistemli ve düzenli olarak ihracat faaliyeti bulunmaması şartı aranıyor.

16. ETAP

İSTANBUL TİCARET ODASI İHRACATA İLK ADIM PROGRAMI BAŞLIYOR!

PROGRAMA SON BAŞVURU TARİHİ: 4 ARALIK 2023

Firmalara Uzmanlardan Yerinde Danışmanlık Hizmeti

Detaylı Bilgi ve Başvuru için



İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

in x f @ /itokurumsal

Yabancı yatırımcıların Türkiye'ye bakış açısı



Haziran ayından itibaren, değişen Hazine ve Maliye Bakanı ve TCMB Başkanı ile birlikte ekonomi politikasında liralasma temelli Türkiye ekonomisi modeline yerine ortodoks olarak kabul edilen politikalarla hızlı bir dönüş yapıldı. Daha önce ucuz kaynakla üretimin desteklendiği ifade edilirken, yeni politikada pahalı kaynakla iç tüketim durdurulmaya çalışılıyor. Bu dönüş, yabancı yatırımcılar için son derece memnuniyet verici. Çünkü onlara daha yüksek faiz alma fırsatını veren bir modele geçilmiş oldu.

TCMB, daha gerçekçi olduğu piyasanın bazı aktörlerince söylenen ve piyasa katılımcıları anketlerinden bile daha yüksek enflasyon beklentisini açıkladıktan sonra 1 ay içerisinde yıl sonu hedefi hemen yakalanıverdi. Böylece faizlerde ve aynı zamanda enflasyonda yukarı yönlü hareket de başlamış oldu. İlginç olan, batının istediği kurallarla çalışan bir ekonomi yönetimi gelmesine rağmen TL'nin anormal bir şekilde kabinenin açıklandığı gün yüzde 9, Haziran 2023'te de yüzde 30 civarında değer kaybetmesi tam bir 'case study' olarak tarihe geçti. Yabancı, değişimi sıcak karşılarken böyle bir kur hareketi taban tabana ters idi. Ancak nedeni konusunda herhangi bir soruşturma yapılmadı.

Yabancı kuruluşların yorumları

Zaman geçtikçe rating kuruluşları notu yükseltmeye de görünümle oynayarak veya memnuniyetlerini ifade ederken, yabancı yatırım kuruluşları da olumlu açıklamalarda bulundu. Ancak hâlâ ne gelen var ne giden diyebileceğimiz kadar az yabancı işlem değişimi gördük.

Son zamanlarda gelen açıklamalarda, TL faizinin cazip seviyelere gelmeye başladığına ilişkin yorumları görüyoruz. Bu durum global ekonomik ortam müsait olduğu takdirde, en azından sıcak paranın TL pozisyon alma ihtimalini de artırıyor.

Gelelim son beklentilere... Morgan Stanley, Türkiye'de manşet enflasyonunun mayıs ayında yıllık yüzde 73.5 ile zirve yaptıktan sonra aralık ayında yıllık yüzde 42.5'e gerileyeceğini öngördüklerini bildirdi. "Ocak ayında yapılacak güçlü bir asgari ücret artışı (varsayımımız yüzde 40), hizmet enflasyonundaki yapışkanlık ve OVP'de öngörüldüğü üzere potansiyel olarak daha yüksek kamu harcamaları, sıkılaştırma adımlarının etkileri geçene kadar enflasyon üzerinde yukarı yönlü baskı oluşturacaktır" değerlendirmesini yapan Morgan Stanley, olumlu baz etkilerinin 2024'ün ikinci yarısında itibaren devreye gireceğini öngördü. "Politika faizinin yılın ilk yarısında yüzde 40'a ulaşması ve yılsonuna kadar o seviyede devam etmesi ve finansal koşulların sıkı kalması koşulu ile manşet enflasyonun 2024 sonunda yıllık yüzde 42.5'e gerilemesi ve reel GSYH büyümesinin yıllık yüzde 3.5 olmasını bekliyoruz" ifadelerini kullandı.

Faiz artışına devam

Bu beklenti, TCMB enflasyon raporuyla da örtüşüyor. Dolayısıyla enflasyonda Mayıs 2024'e kadar artış devam edecek ve yüzde 70'lerin üzerine gördükten sonra da baz etkisi nedeniyle düşmeye başlayacağı bekleniyor. Bu durumda faizlerde de Mayıs 2024'e kadar düşüş söz konusu olmaz. Aksine artırımlar devam edecek gibi görünüyor.

Societe Generale analistleri, kasım ayında TCMB'nin 250 baz puan artışla politika faizini yüzde 37.50'ye, yıl sonunda ise yüzde 40'a çıkaracağını öngörerek, faiz artırımlarının devam edeceği tahminimizle uyuşan bir açıklama yaptı.

Morgan Stanley ise TCMB'nin faizi 250 baz puan artırarak yüzde 37.50'ye çıkarmasını, Nisan 2024'te ise yüzde 40'a yükselteceğini öngördü.

Görüldüğü üzere ortak kanaat, faizlerin yükselmeye devam edeceği ve TCMB politika faizinin yüzde 40 seviyelerine geleceği yönündedir. İşte bu noktadan sonra yabancı yatırımcının yavaş yavaş dövizden TL pozisyonu olarak, TL cinsi menkul kıymetlere girmeye başladığını görme ihtimali artıyor. Ancak temel koşul, global piyasa koşullarının elverişli olmasıdır. Bu arada ratinglerin yükseltilerek yatırım yapılabilir seviyeye getirilmemesi, AB fonlarının girişini engelliyor. Kaldı ki, gri listeden çıkmamız gerektiği Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek tarafından da ifade edildi.

Özetle, yabancı kuruluşlar olumlu yorumlar yapmaya devam ederken, yabancı sıcak paranın ülkemize girişi için henüz net bir ifade kullanmıyorlar. Hatta yerel seçimleri gözlemeyi tercih ettikleri görüntüsünü veriyorlar.

Bakalım bundan sonra ne gibi değişiklikler olacak. Hep birlikte göreceğiz.



'Yeni nesil rekabet'in üç dinamiği

Orta Doğu'dan tüm coğrafyalara, 5 kıtada küresel ekonomi-politik sistem bir dizi kriz ve sorunla boğuşuyor. Bununla birlikte, bu yoğun mücadele ve kriz yönetimi süreciyle eş zamanlı olarak, dünyanın önde gelen ekonomileri aynı zamanda küresel rekabetteki konumlarını ilk etapta koruyacak; bir sonraki aşamada ise daha iddialı bir noktaya taşıyacak stratejilerini, politikalarını ve yol haritalarını oluşturmayı sürdürüyor. 21. yüzyılın bu dönemi açısından 'yeni nesil rekabet'in üçlü sacayağını adeta ezberlemek gerekiyor: Pazar dinamiği, tedarik kabiliyeti ve nitelikli insan kaynağı.

40 ekonomi

Küresel rekabette 2025-2050 dönemi, 25 yıllık dönem 'Küresel Güney'in yükselen ekonomileri ile 'Küresel Kuzey'in gelişmiş ekonomileri arasında mücadelenin tırmandığı bir döneme şahitlik ederken, dünyanın önde gelen 40 ekonomisini birbirinden farklılaştıracak olan unsurlar, bu üçlü sacayağına dayanıyor olacak. Gerek ortalama satın alma gücü, gerek nüfus artışı, gerekse de genç nüfusa sahip olma becerisi ile 40 ekonomi arasında hangileri 'iç pazar'ını dinamik tutmayı başaracak? Çünkü, iç pazarını dinamik tutabilmek demek, doğrudan yabancı sermaye yatırımı çekmeyi sürdürmek, alt ve üst yapı yatırımlarına devam etmek; yatırım harcamaları ile tüketim harcamalarının mükemmel bir karşımı ile 'sürdürülebilir büyüme'yi korumak anlamına geliyor.

Yaşlanan nüfus

Buna karşılık, bilhassa 'Küresel Kuzey'in kimi nüfusu daha da hızlı 'yaşlanacak' olan ekonomileri, ülke ekonomisinin omurgasını oluşturan KOBİ'leri de ayakta tutmakta, yaşatmakta zorlanacak. Bu tür ülkeler için pazar dinamiğini ve sürdürülebilir büyüme trendini korumak neredeyse imkansız hale gelecek. Bu nedenle, doğurganlığı mümkün mertebe korumak, ortalama satın alma gücünü iyileştirecek ekonomi politikalarını ve ekonomik reformları mümkün kılmak, 40 önde gelen ülke arasında yeni ekonomik liglerin oluşmasını kaçınılmaz kılacak. İkinci sacayağı ise tedarik kabiliyeti. Küresel tedarik zincirinde 'güvenilir liman' özelliğini koruyan, yüksek kalitede üretilmiş ürünü, zamanında teslim edebilen ülke olmak rakiplere fark attıracak.

Yaşam boyu eğitim

Küresel tedarik zincirinde iddiasını sürdürmek adına, 40 önde gelen ekonomi arasında aynı zamanda üretim teknolojileri, yeni nesil teknolojilere dayalı, dijitalleşme, mobilite gibi mega trendleri karşılayacak ürün üretme kabiliyeti odaklı bir rekabetin de yoğunlaştığına şahit olacağız. Küresel ticaret ve tedarik zinciri ağında geleneksel veya konvansiyonel ürünlerin ağırlığı hızla azalacak; yeşil dönüşüm, dijital dönüşümü destekleyen, karşılayan ürünlerin ağırlık kazandığı yeni nesil bir rekabet ortamı öne çıkacak. Hangi ekonomi daha yüksek oranda yeni nesil teknolojilere dayalı ürün, bu ürünleri üretebilecek üretim teknolojileri ortaya çıkarabiliyorsa, küresel rekabette de o ülke yükselecek.

Son nokta ise hiç şüphesiz, o ülkenin bu başarıları yakalamasını sağlayacak yüksek nitelikte bir insan kaynağını yetiştiren bir eğitim modeli ve ağı, ülke nüfusuna yeşil dönüşüm ve dijital dönüşüme dayalı beceriler kazandıran bir 'yaşam boyu eğitim' modelini de başarıyla tasarlamak. Türkiye'nin bu üçlü sacayağına ciddiyetle yoğunlaşacağı bir 25 yıl bizi bekliyor.

İplik sektörü fırsat yılına hazırlanıyor



Çözüm arayacağız

Toplantının oturum başkanlığını yürüten İTO İplik ve Elyaf Ürünleri Meslek Komitesi Başkanı Bekir Taner Ateş, "Ülkemizde 16 aydır bozulan piyasa sorunu, artan üretim maliyetleri, eleman sıkıntısı ve

finansmana erişim zorluklarını ele alıp cevap aramak niyetindeyiz. Bundan sonraki süreçte belirlenecek bir takvimle bu toplantılara devam etmek istiyoruz" diye konuştu.



Dünyanın en büyük dördüncü tekstil hammadde ihracatçısı Türkiye, 2024 yılında Avrupa'da artan maliyetler sebebiyle ortaya çıkması beklenen talep fırsatını değerlendirmeye hazırlanıyor. Firmalar, önümüzdeki dönemde yatırımların yeşil dönüşüme göre planlanması gerektiğini ifade ederken, servis imkanları genişletildiği takdirde Avrupa pazarında daha çok büyümenin hiç de zor olmadığını belirtiyor.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

TÜRKİYE'nin ihracatta öncü sektörlerinden tekstilin alt dallarından olan tekstil ve hammaddeleri sektörü, servis imkanlarını genişleterek Avrupa'daki konumunu güçlendirmeye hazırlanıyor. Avrupa Yeşil Mutabakatı'nı da fırsat olarak değerlendirmeyi planlayan sektör temsilcileri, 2024 yılında Avrupa'da artan maliyetler nedeniyle talebin Türkiye'ye kayacağını düşünüyor. Bu sayede Avrupa pazarında daha fazla büyümenin zor olmadığını düşünen sektör temsilcileri, fırsatı kaçırmamak için iyi hazırlanmak gerektiğini belirtiyor.

KÜRESEL REKABET GÜCÜ

Sektörün karşılaştığı bu fırsatlar, İstanbul Ticaret Odası'nda düzenlenen iplik ve elyaf ürünleri sektör toplantısında tartışıldı. İTO İplik ve Elyaf Ürünleri Meslek Komitesi Başkanı Bekir Taner Ateş'in oturum başkanlığını gerçekleştirdiği toplantıya, meclis ve komite üyeleri ile sektör mensupları iştirak etti.

Toplantının açılış konuşmasını İTO Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca yaptı. Eyyüpkoca, "Tekstil ve hammaddeleri sektörü, Türkiye ekonomisinin amiral gemilerinden biri. 2023'ün 10 aylık döneminde 10 milyar dolara yaklaşan ihracatla Türkiye'nin dış ticaretine pozitif katkı sağladı. İplik ve elyaf sektörü, gerekli yatırımlarla küresel rekabet gücünü pekiştirmeye devam edecek" diye konuştu.

KALİTE VE SERVİSE DİKKAT

AKSA Akrilik Kimya Sanayi Yönetim Kurulu Üyesi Cengiz Taş, Türkiye'nin akrilik üretiminde dünyanın sayılı ülkeleri arasında olduğunu ifade etti. Taş, şu şekilde konuştu: "Pandemi sonrasında 2021'in ikinci ayına kadar gelişimimiz çok iyiydi. Ancak kalite ve serviste biraz geride kaldık. Enerji fiyatları çok yükseldi, navlun fiyatları düştü. 2024 yılı için ise umutluyum. Çünkü elektrik fiyatları Uzakdoğu ile eşitlendi. Avrupa'da rüzgar tersine esiyor. Bu da bizim için fırsat niteliği taşıyor. Çözüm, verimlilik ve modernizasyon... Tekstile yatırım yapmamız lazım. Yeşil Mutabakat çerçevesinde çok ciddi yatırımlar yapıyoruz. Atıkların geri kazanılması çok önemli. Çalışmaktan ve rekabet avantajı sağlamaya yönelmekten başka çare görmüyorum."

YATIRIMA ÖNCELİK

Toplantıda konuşan SASA Polyester Sanayi Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Erdemoğlu da bir sektörde hedefe varmadan başka bir işe yönelmemek gerektiğine dikkat çekti. Erdemoğlu, "Biz bu işe çekirdekte başladık. Babamın bir sözü vardı, 'Oğlum, şartlar ve zaman sana uymaz. Sen zamana ve şartlara uyacaksın' derdi. Gelenek olarak bunu sürdürmeye çalışıyoruz. Eleman sorunu sektörde had safhada. Ancak biz maddi tatmin yakalayan elemanın iş sadakatinin yüksek olduğunu düşünüyoruz. Türkiye'de tekstilin büyümemesi için hiçbir sebep yok. Bölgemiz Avrupa'yı besleyecek altyapı ve kültürde olan Türkiye'den daha güçlü bir ülke yok. Ne zaman takım olursak, o zaman güçlü olacağız" diye konuştu.

TEXWORLD EVOLUTION PARIS 2024 SPRING

Paris - Fransa
5-7 Şubat 2024

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



TEKSTİL DÜNYASI BULUŞUYOR!

TEXWORLD

- Kumaş ve aksesuar sektörünün buluşma noktası
- Avrupa'da sektörü yakından inceleme olanağı
- Bangladeş, Çin, Hindistan, Japonya başta olmak üzere 19 ülkeden uluslararası katılımcı
- 40.000 m² ürün sergileme alanı
- Dünyadan 7.000 profesyonel ziyaretçi
- En büyük 2. katılımcı ülke: Türkiye

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 950 Euro / m²
Minimum Stant Alanı : 12 m²



Gülün Gürsoy
0212 455 61 17
0530 151 42 33
gulin.gursoy@ito.org.tr

Ruken Ayata Boztaş
0212 455 65 83
0530 151 42 37
ruken.ayata@ito.org.tr

Sena Yakar
0212 455 61 18
sena.yakar@ito.org.tr



İşletme destek hizmetleri, şehir yönetim hizmetlerine dönüşüyor

MESUDE DEMİRHAN

İSTANBUL Ticaret Odası İşletme Destek Hizmetleri Meslek Komitesi'nin düzenlediği sektör toplantısı, İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman'ın başkanlığında, Oda Meclis ve Komite üyeleriyle, sektör temsilcilerinin katılımıyla Cemile Sultan Kuru Tesisleri'nde yapıldı. Toplantıda, iş sağlığı güvenliği, ruhsat, istihdam ve kıdem tazminatı konuları ele alındı.



1.2 TRİLYON DOLARLIK SEKTÖR

Toplantının açılışında konuşan İbrahim Doğan Salman, sektörün 15 bini aşkın üyesiyle Oda'nın en büyük komitelerinden biri olduğuna dikkat çekerek, üyelerin büyük bir kısmının temizlik, güvenlik tesis yönetimi, danışmanlık, iş sağlığı güvenliği, patent gibi hizmet alanlarında faaliyet gösterdiğini söyledi. Salman, sektörün küresel büyüklüğünün 1.2 trilyon dolar olduğunu belirterek, şöyle konuştu: "Sektörün büyüklüğünün 7 yıl içinde yaklaşık 2 trilyon dolara ulaşması bekleniyor. Türkiye'de tesis yönetimi alanında 1980'lerden başlayan büyük bir

büyüme var. Şehirlerimizin büyümesi, binaların çok fonksiyonlu entegre olması ve teknolojinin gelişmesiyle artık şehir yönetim hizmetleri adını alacağımız bir çerçeveye ulaştık. Bu iş, Türkiye'de ve dünyada ölçek olarak büyüyor."

MİLYONLARA HİTAP EDİYORUZ

Salman, sektörde 1 milyona yakın özel güvenlik mensubu olduğuna dikkat çekerek, istihdam ve hitap ettiği kitle açısından milyonlara hizmet sunduklarını vurguladı. Sektörün sorunları, verimliliği ve ihtiyaçlarının Türkiye'nin gündeminde olduğunu ifade eden Salman, son 4-5 ayda birçok haber kanalında ana gündemden birinin site aidatlarındaki fahiş güncelleme olduğunu aktardı. Salman, "Bunun nedeni içinde yaşadığımız süreç, verimlilik ve diğer konular. Türkiye'de hizmet verirken yabancılarla da rekabet etmek durumundayız. Türkiye'de hizmet ihracatının büyüyerek gelişmesi de bu bakımdan önemli" dedi.

İTO İşletme Destek Hizmetleri Meslek Komitesi Başkanı Kemal Yamankaradeniz ise sektörün büyümeye devam edeceğine işaret ederek, sürekli gelişim ve dönüşüme açık olduğunu söyledi.

MOBİLYACILAR tüketici şikayetine hızlı sonuç bekliyor



OSMAN KUVVET

Bu yıl 6 milyar dolarlık ihracatla tamamlaması beklenen mobilya sektörü, dünyanın 8. büyük üreticisi konumunda. Ancak mobilyacılar, iç pazarda tüketici şikayetlerinin uzun sürede sonuçlanmasından dolayı sorun yaşıyor.

MOBİLYA sektörü, 50 bin işletmeciyi ve sağladığı 500 binden fazla istihdam ile dünyanın 8. büyük üreticisi konumunda. Geçen yıl 4.7 milyar dolarlık ihracat gerçekleştiren sektörün bu yılki hedefi, 6 milyar dolar. Söz konusu ihracata karşılık 500 bin dolar civarında ithalat yapan sektörün cari açığa olumlu katkısı var. Sektör iç pazarda ise iadeler ve ayıplı mal itirazlarındaki sürecin uzaması nedeniyle emek ve zaman kaybediyor.

20 BİN BAŞVURU

İstanbul Ticaret Odası Mobilya Meslek Komitesi'nin düzenlediği sektör toplantısında, tüketici mahkemeleri ve hakem heyetleri hakkında bilgi verilirken, uygulamada yaşanan sorunlar ve çözüm önerileri değerlendirildi.

Toplantının açılış konuşmasını yapan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca, hukuki süreçlerin, iş yapma imkan ve becerilerini doğrudan etkilediğini belirterek, şunları söyledi: "Herhangi bir uyuşmazlığın çözümünde, ekonomik yaşamın sekteye uğratılmadan sürecin ilerlemesi hayati önem taşıyor. Hukuki süreçlerin adil, hızlı ve olabilecek en az masrafla çözümü sağlanmalı. Bu uyuşmazlıklar özellikle ayıplı mal, garanti belgesi ve satış sonrası hizmetlerle ilgili yaşanıyor. Geçen yıl İstanbul'dan tüketici hakem heyetlerine yapılan 165 bin başvurudan 20 bini mobilya sektörü ile ilgili olmuş."

UYUŞMAZLIKLARIN SEBEBİ

Toplantıda, İstanbul Ticaret Üniversitesi Hukuk Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Şahin Akıncı da tüketici mahkemeleri ve hakem heyeti süreçleri ile ilgili yaşanan sorunlara yönelik bir sunum yaptı. Akıncı, uyuşmazlıkların daha çok satış sözleşmesi, senet, ayıplı mal, nakliye ve montaj konularından dolayı yaşandığına dikkat çekti. Hukuki süreçlerde adil olunması

gerektiğini vurgulayan Akıncı, "Tüketici veya işçi mahkemelerinde görülen bazı dosyalarda karar vericiler kanunu yorumlarken, tüketici veya işçi lehine karar verebilmek için zorluyor. Her iki taraf için de adil olabilecek şekilde karar verilmeli" dedi.

Satış ve taksit sözleşmelerinde yaşanan sorunların ana sebebinin, 'satıcıların sözleşmeleri amacına uygun olarak düzenlememesi' şeklinde açıklayan Akıncı, "Tüketiciden alınan senetlerin geçerli olması için bunlar; kıymetli evrak niteliğinde sadece nama yazılı ve her bir taksit ödemesi için ayrı ayrı olacak şekilde düzenlenmeli. Ayrıca senetler hazırlanırken karşı tarafın el yazısı bulunmalı, en azından adını ve soyadını kendi yazmalı. Karşı taraf, sadece imzalaması durumunda el yazısı bulunmadığını, hatta imzasının taklit edildiğini iddia edebilir ve aksini sizin ispatlamanız gerekir" dedi.

BİLİRKİŞİ BULMAK ZOR

Akıncı, tüketici mahkemeleri ve hakem heyetlerinin gördüğü dosyalarda bilirkişi bulma konusunda da sıkıntılar yaşandığına dikkat çekerek, "Bilirkişi ücretleri sembolik seviyede olduğu için bu ücrete bilirkişi bulmak mümkün değil. Mevcut bilirkişilerde ise yoğunluktan veya yeterli deneyimi olmamasından kaynaklı sorunlar yaşanıyor" dedi.

37 HAKEM HEYETİ

İstanbul Ticaret İl Müdürü İsmail Menteşe ise İstanbul'da 37 hakem heyeti bulunduğunu ve bunları tek çatı altında toplamak istediklerini söyledi.

Toplantıya katılan sektör temsilcileri, şikayet edilen bir ürünün hukuki sürecinin 2 yıla kadar uzayabildiğini belirterek, "Kararın tüketici lehine çıkması durumunda ürünün güncel bedeli üzerinden iadesi gerekiyor. Bunun işletmeye maliyeti ise 4-5 katına çıkıyor" dedi. Katılımcılar ayrıca, başvuru sayısı ve zaman konusunda yaşanan

sıkıntıdan dolayı dosyaların gerektiği kadar incelenemediğini dile getirdi.

Ayıplı mal şartı

İstanbul Ticaret Üniversitesi Hukuk Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Şahin Akıncı, satılan malın ayıplı (defolu) olabilmesi için teslim almadan önce kontrol edilmesi ve fatura veya satış belgesi üzerinde açıkça belirtilmesi gerektiğini belirtti. Akıncı, "Satılan bir malın nakliyesinden veya montajından kaynaklı bozulmalar, ayıplı ürün statüsünde sayılır ve satıcı sorumludur. Ayrıca ayıplı ürün satışı yapılmışsa bile bu açıkça satış belgesinde belirtilmeli. Aksi takdirde satıcının, tüketiciye kendi rzasıyla ve indirimli ürün sattığını ispat etmesi gerekir" dedi.

Toplantıda, İTO Mobilya Meslek Komitesi Meclis Üyesi Murat Günday ve Mobilya Dernekleri Federasyonu Başkan Yardımcısı Nuri Gürcan da birer konuşma gerçekleştirdi.



CTT EXPO 2024

Moskova / Rusya Federasyonu
28 - 31 MAYIS 2024

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



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

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

CTT EXPO 2024

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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



Akif Gönülcü / Çağrı Oluç / Mustafa Çağlayan

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

GSM : 0533 959 30 57

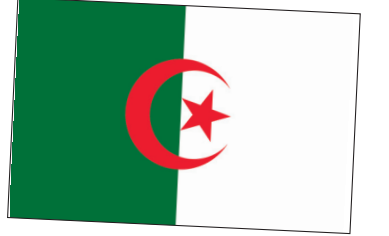
E-Posta : akif.gonulcu@ito.org.tr / cagri.oluc@ito.org.tr
mustafa.caglayan@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal



Keçiova Camisi'nin restorasyonu Türkiye'nin yüz akı

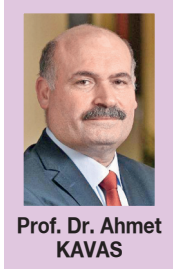
500 yıllık dostluğun simgelerinden ve Cezayir'in bağımsızlık sembolü Keçiova Camisi'nin restorasyonu, Türk İşbirliği ve Koordinasyon Ajansı Başkanlığı'nın (TİKA) desteğiyle tamamlandı. Restorasyon, UNESCO dünya mirası uzmanlarını hayran bıraktı.



Türkiye-Cezayir: 5 asırlık dostluk

Yaklaşık 5 asırlık mazisi bulunan Türkiye-Cezayir dostluğu, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın geçen haftaki ziyaretiyle perçinlendi. Böylelikle Cezayir, Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın en çok ziyaret ettiği iki Afrika ülkesinden biri oldu. Cezayir, aynı zamanda Afrika'da en çok ticaret yaptığımız ikinci ülke.

OSMANLI Devleti; bugünkü Türkiye toprakları ve Balkanlar'da güçlenince, dünya Müslümanlarına yaşadıkları en küçük sıkıntı anında en hızlı şekilde ulaşarak, onları her türlü sömürgecilikten koruyordu. Afrika genelinde Mısır ve bugün Sudan'dan Kenya'ya kadar bir alanı kaplayan Habeş eyaleti dışında 16. yüzyılda Garp Ocakları adını verdikleri Trablusgarp (Libya), Tunus ve Cezayir eyaletleri de İspanyol işgaline karşı yardım talebinde bulundu. Trablusgarp'ta Karamanlı, Tunus'ta ise Muradî ve Hüseyinî aileleri gibi babadan oğula intikal eden idarelerin de İstanbul aslı bağları hep korundu. Sa'dî hanedanına ise 1578 yılında Portekiz-İspanyol ortak ordusuna karşı 3 Kral Savaşı'nda yardım edildi ve buranın Papalık tarafından işgal ettirilmesi önlenildi.



Prof. Dr. Ahmet KAVAS

FRANSIZ İŞGALİ

Fransa tarafından 1798'de başlayan ve 1802'de hezimetle biten Mısır'ın işgalinin ardından Cezayir'i ele geçirme girişimi, her ne kadar 1827 yılında başlasa da bağımsız Cezayir dahil ülkenin kuzeyindeki büyük şehirlerin ele geçirilmesi yaklaşık 20 yıl sürdü. Akdeniz'in güneyindeki bu eyalete Yeni Fransa'ın verileri, adeta denizin güneyinde kalan kısmı gibi bir an evvel işgal sürecini başlattılar. 1848'de Kostantin şehrinde en güçlü direnci gösteren Ahmed Bey de teslim olmak zorunda kaldı. Yine de bugün Cezayir'in güney sınırlarının Fransız orduları tarafından işgali ancak 1920'de mümkün olabildi. Özellikle Büyük Sahra'daki Tuaregler, Osmanlı Devleti'ne tabi olmayı kabul eden en son topluluktu. Onlar sayesinde Fransız sömürge ordularının Akdeniz'den bugünkü Mali Cumhuriyeti içlerine geçmelerine müsaade edilmedi. Daima Osmanlılar ile beraber bu millet hem Cezayir hem de Libya'nun sömürülmesine mani oldu. Haliyle Cezayir'in 1830'da Fransa tarafından işgali sözü sadece kuzeydeki belli başlı büyük şehirlerle sınırlı kalmıştı. Aslında 132 yıl Fransız sömürgeci olan kısım, sadece Cezayir'in kuzey bölgeleridir.

ANADOLU NESLİ

Anadolu'dan Kuzey Afrika'daki Garp Ocakları için toplanıp götürülen gençlere terlemeyen mal kazanacak, nefes almadan can verecek yiğitler gözüyle bakılıyordu. Osmanlı Devleti; Trablusgarp, Tunus ve Cezayir eyaletlerini her türlü istilaya karşı korumak için kendi gencecik insanlarını dört asır ara vermeden gönderdi. Bunların büyük çoğunluğu oralarında şehit oldu. İçlerinde yerel hanımlarla evlenerek doğan çocuklarına 'kuloğlu' dendi ve yeni bir nesil türedi. Böylece Garp Ocakları ile Anadolu insanı akraba oldu. Bugün milyonlarca kişi, kendisini Türk kökenli kabul ediyor. Hatta Manisalı, İzmirli gibi soyadlarıyla Anadolu şehirlerine aidiyetlerini gösterenler var. Türkiye'de de çok sayıda kişinin adı Cezayir olup bu, geçmişten bugüne yansıyan ve yaşatılan izlerdir. Adana ve birçok ilimizde ise ataları Cezayirli olan binlerce vatandaşımız bulunuyor.

BAĞIMSIZLIK SONRASIZ

Türkiye, Cezayir'i, bağımsızlığa kavuştuktan sonra 31 Temmuz 1962'de, yani aynı sene resmen tanıdı ve 30 Haziran 1963'te başkentte büyükelçiliğini açtı. Ne var ki, sömürgecilik bitmiş olsa bile izleri bir şekilde kendini hissettiriyordu. Başbakan seviyesinde Cezayir'e ilk ziyareti 1985 yılında Turgut Özal gerçekleştirdi. İki ülke arasında birçok alanda üst seviyede temasların önü açılmış oldu. Bunu, 1986 yılında Cezayir Başbakanı Abdülhamid Brahimi'nin Türkiye ziyareti takip etti. Ardından Cumhurbaşkanı olarak Kenan Evren'in 1988'de, Cumhurbaşkanı Süleyman Demirel'in ise 1999 yılındaki Cezayir ziyaretleri ile ikili siyasi ilişkiler hep durgunluk içindeydi.

ZİYARET TRAFİĞİ ARTTI

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, 2006'da ve 2013'te başkan;

2014'te, 2018'de, 2020'de ve en son 2023'te olmak üzere dört defa Cumhurbaşkanı olarak Cezayir'i ziyaret etti. Böylece Afrika'da 31 ülkeye gerçekleştirdiği 57 resmi gezisi içinde Senegal ve Cezayir, altıncı defa ziyaret ettiği iki Afrika ülkesi oldu. Cezayir tarafında da ilk ziyaretten 20 yıl sonra 2005 yılında, ilk defa Cumhurbaşkanı Abdülaziz Buteflika Türkiye'ye resmi ziyarette bulundu. Bunu 2021 yılında Cezayir Başbakanı Aïmene Benabderahmane'nin ziyareti takip etti. Halen görevdeki Cezayir Cumhurbaşkanı Abdelmadjid Tebboune ise 2022 Mayıs ve 2023 Temmuz ayında iki yıl üst üste ülkemize ziyaret gerçekleştirdi.

TÜRKİYE İÇİN ÖNEMİ

Cezayir'in Türkiye için önemi her geçen daha fazla artıyor. Mevcut Cezayir Dışişleri Bakanı Ahmed Attaf, 1994-1996 yılları arasında hem hükümet sözcüsü hem de Mağrip İşbirliği Hükümet Sekreteri olarak görev yaptığı yıllarda ülkemize gerçekleştirdiği ziyaretine, 2023 Eylül ayında tekrar Türkiye'ye geldiğinde atıfta bulunarak, "İkili ilişkilerimiz sınırlı doğalgaz alımı dışında yok denecek kadar azdı" diye geçmişteki kopukluğu dile getirmişti. Bugün bu ilişkiyle ilişkilerimizin geldiği seviye gurur verici. Çünkü Afrika'da en çok ticaret yaptığımız ikinci ülke olan Cezayir'e dışarıdan gelecek yatırım yapan birinci ülke Türkiye. Son 20 yıldaki ikili siyasi ilişkilerin başta ekonomik hayat olmak üzere birçok alanda etkisini açıkça görüyoruz.

TİCARET HAYATI

Ortak tarihi geçmişin verdiği kardeşlik duyguları yanında bunun hayatın birçok alanına da yansıması sayesinde Türkiye, Cezayirlilerin en çok ziyaret ettiği ülkelerden biri. Günümüzde Afrika'nın 4., dünyanın ise 58. büyük ekonomisine sahip. Satın alma gücü ile de 36. sırada yer alıyor. 2 milyon 381 km² yüzölçümü ve

46 milyonu bulan nüfusu ile petrol ve doğalgaz gelirleri ile her sene daha fazla geliyor ve harcama gücü paritesi yükseliyor. İthalatında Çin, Fransa, İtalya, Almanya, İspanya, Türkiye, ABD, Güney Kore, Arjantin ve Brezilya ilk 10 sırada yer alıyor. 2023 yılı verilerine göre 8 milyar doları aşan seviyedeki ithalatını Çin ile yapıyor. İhracatında ise İtalya, Fransa, İspanya, ABD, Brezilya, Hollanda, Türkiye, İngiltere, Portekiz ve Belçika ilk 10 ülke arasında.

Cezayir ekonomisini taşıyan iki ihracat malı petrol ve doğalgaz olup Gayri Safi Yurtiçi Hasıla'nın yüzde 45'ini, ihracatın ise yüzde 88'ini oluşturuyor. Tespit edilen petrol rezervlerinde 12.2 milyar varil ile dünyada 16., doğalgaz rezervinde ise 4.5 trilyon metreküp ile 4. sırada. Kendi tüketimi 15 milyar metreküp olup Avrupa'nın doğalgazının yüzde 25'ini temin ediyor. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın son Cezayir resmi ziyaretinde bu ülkeden 1988 yılında başlayan doğalgaz ithalatı anlaşması, 3 yıl daha uzatıldı; yıllık 4.4 milyar metreküp doğalgaz alımı devam edecek.

Ortak yatırımlar



Cezayir'in batısındaki Vehrhan şehrinde kurulu Tosyalı Holding'in demir-çelik fabrikası, Cezayir'in yıllık ihracatına 1 milyar dolar katkı sağlıyor. Relizane şehrindeki TAYAL SPA tekstil fabrikası ise Afrika'nın bu alandaki en büyük işletmesi. Yine Cezayir milli petrol şirketi Sonatrach, Türk firması Rönesans ile Adana'da petrokimya sektöründe büyük bir yatırım yapıyor. Şu ana kadar

Türkiye'nin tamamlanan projeleri 400'ü geçmiş durumda. Asırlarca Akdeniz'in en büyük donanmalarından biri, Cezayir eyaleti donanması idi ve Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Cezayir devletine gemi sanayi konusunda işbirliği teklif etti. Böylece yakın gelecekte iki ülke işbirliğiyle Cezayir'de bir gemi inşaatı için tersane kurulması mümkün hale geldi.

İlişkilere yeni boyut

Cezayir basını, Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın geçen haftaki resmi ziyaretini, imtiyazlı ilişkiler ve işbirliğini artırmaya odaklanan ortak bir arzu olarak görüyor. Maarif Vakfı Okulu, Yunus Emre Enstitüsü gibi kurumlarımızın da faaliyete geçmesi için gerekli anlaşmaların imzalanması, Türkiye-Cezayir ilişkilerine yeni boyut kazandıracak. Üniversitemizde okuyan binin üzerindeki Cezayirli öğrenci, yeni dinamizmin öncüleri olmaya başladı. İki ülkenin Libya ve şimdilerde Filistin konusundaki ortak tavırları sayesinde sonuçları itibarıyla etkili kararlar alınması mümkün görülüyor. Orta Doğu'da istikrarın sağlanması için 1967 yılındaki sınırlarına sahip, başkenti Kudüs olan Filistin devletinin kurulması, iki ülkenin ortak görüşü olarak belirtiliyor. Yine Nijer, Mali ve Batı Sahra'daki gelişmeler konusunda da iki ülke arasında fikir alışverişi yapıldı. Cezayir-Türkiye Yüksek Seviyeli İşbirliği Konseyi'nin adı, 2023 yılındaki ziyaret sırasında Cezayir-Türkiye Stratejik İşbirliği Konseyi olarak değiştirildi.

Henüz STA imzalanmadı

Cezayir'in Türkiye'den ithalatında makina ve mekanik parçalar, plastik mamüller, bitki ve hayvan ürünlerine dayalı yağlar, demir-çelik ürünleri başı çekiyor. Ülkenin teknolojiye ihtiyacı oldukça yüksek seviyede. Ülkemizle imzalanan ikili vergilendirmeyi önleme anlaşması yürürlüğe girdi. Ancak AB ile 2002'de imzalayıp, 2005'te yürürlüğe giren Serbest Ticaret Anlaşması (STA) henüz bizimle imzalanmadı. Bu yüzden bizim ürünlerimiz yüzde 60'a varan oranlarda gümrük vergilerine tabi. 2006'da imzalanan Dostluk ve İşbirliği Anlaşması, ikili ilişkilerin önünü açan önemli bir adımdı. Son 17 yılda ilişkilerdeki başarının temelinde, üst düzeyde imzalanan anlaşmalar etkili. 2023 Kasım ayında iki ülke arasında 12 farklı anlaşma daha imzalandı. Türkiye'nin Cezayir'deki faal şirket sayısı 2000'li yıllarda 7 iken, şimdilerde 1.560 şirketin varlığından bahsediliyor. Türk yatırımcıları, 30 binden fazla Cezayirli'ye istihdam alanları açtı.

LİSANSÜSTÜ PROGRAMLAR ULUSLARARASI ÖĞRENCİLERİ BEKLİYOR

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi'nde uluslararası öğrenciler için 2023-2024 Bahar Dönemi Lisansüstü Eğitim başvuruları başladı. Üniversitede 5 farklı enstitüde, Türkçe ve İngilizce olmak üzere çok sayıda yüksek lisans ve doktora programı bulunuyor.

Değişim Programları ve Uluslararası Ofis Koordinatörlüğü, üniversitenin uluslararasılaşma hedefleri ve Türkiye Cumhuriyeti'nin 2023 vizyonu ile YÖK'ün yükseköğretimde uluslararasılaşma stratejisi doğrultusunda çalışmalarını çok yönlü olarak artırdı.

Tarihi, kültürü ve kaliteli eğitim imkanlarıyla cazip bir şehir olan İstanbul; güvenli ve huzurlu ortamı ile de öğrenciler için ideal bir yaşam alanı sunuyor. İstanbul Ticaret Üniversitesi de yabancı öğrencilerin eğitim için kentte tercih ettiği yükseköğretim kurumları arasında ilk sıralarda yer alıyor.

80 ÜLKEDEN 1.200 ÖĞRENCİ

Birçok kıtada sürdürülen çalışmalar sayesinde İstanbul Ticaret Üniversitesi, 80'in üzerinde ülkeden öğrenciye ev sahipliği

yapıyor. Başta Afrika, Asya, Avrupa ve Ortadoğu ülkeleri olmak üzere lisans, yüksek lisans ve doktora alanında bin 200 yabancı öğrenciye hizmet veriyor.

İTO'nun desteğinin yanı sıra, üniversitenin kalite odaklı eğitim, teknolojik üretkenlik, sosyal ve ekonomik katkı, üniversite ve sanayi işbirliği vizyonuna sahip olması da tercihleri olumlu yönde artırıyor. Yabancı öğrencilerin A'dan Z'ye tüm süreçlere dair operasyonunu üstlenen Değişim Programları ve Uluslararası Ofis Koordinatörlüğü, uluslararası ilişkiler bağlamında tüm programlarını başarıyla sürdürüyor. Uluslararası aday öğrencilerin İstanbul Ticaret Üniversitesi'ne başvurularının yapılması, öğrenci kabul, kayıt ve burs süreçleri de ilgili koordinatörlük tarafından yürütülüyor. Üniversitenin küresel arenada bilinirliğini artırmak ve uluslararası işbirliklerini geliştirmek amacıyla çalışmalar yapan Değişim Programları ve Uluslararası Ofis Koordinatörlüğü, pek çok ülkede eğitim fuarlarına da katılıyor.

Başvurular için:
<https://international.ticaret.edu.tr/apply>



Akademik ve kültürel etkinlikler TÜM HIZIYLA DEVAM EDİYOR



İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde, Cumhuriyet'in 100. yılı kutlamaları çerçevesinde düzenlenen ve öğrenciler tarafından yoğun ilgi gören etkinlikler tüm hızıyla devam ediyor. 100. yıl kapsamında çok sayıda söyleşi, panel, seminer ve kültürel etkinlik yapılacak.

HAMİT KARDAŞ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi'nde akademik ve kültürel etkinlikler tüm hızıyla devam ediyor. Cumhuriyet'in 100. yılı dolayısıyla sayısı artan faaliyetlere öğrenciler yoğun ilgi gösteriyor. Geçtiğimiz hafta yapılan bir panelde, Türkiye'nin duayen akademisyenleri ülkenin sosyoloji tarihini masaya yatırırken, bir başka etkinlikte ise Türk Yatırım Fonu Başkanı, Büyükelçi Baghdad Amreyev, öğrencilere tecrübelerini aktardı.

AMREYEV KONUK OLDU

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin Kazakistan Başkonsolosluğu ile birlikte düzenlediği Tecrübe Paylaşım Toplantıları'nın ilki, Türk Devletleri Teşkilatı'nın önceki genel sekreteri ve Türk Yatırım Fonu Başkanı Baghdad Amreyev'in katılımıyla gerçekleşti. Toplantının açılışında konuşan Rektör Prof. Dr. Abdulhamit Avcı, Baghdad Amreyev'in Türk dünyası için önemli bir diplomat olduğunu ve teşkilat için yaptıklarının büyük önem arz ettiğini vurguladı. Amreyev ise özellikle Türk Yatırım Fonu olarak İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin ekonomik, ticari, kültürel ve akademik birikimini çok önemsediklerini

söyledi. Amreyev, üniversite ile ortak faaliyet yapmaktan mutluluk duyacaklarını dile getirdi.

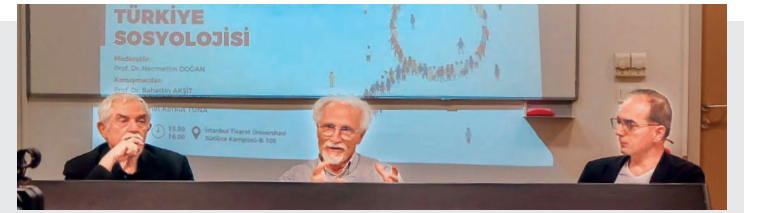
BU DÖNEMİ İYİ DEĞERLENDİRİN

Öğrencilere tecrübelerini aktaran Amreyev, öğrencilik dönemlerini iyi geçirmeleri yönünde şu tavsiyelerde bulundu: "Özellikle 17-25 yaş arası dönem çok önemli. Bu dönemde kazanılan birikimi, ileriki zamanlarda elde edemeyeceksiniz. İş hayatına atıldıktan sonra öğrenmeye ve okumaya ayrılan zaman kısıtlı olacak. Bu sebeple öğrencilik dönemini çok iyi değerlendirin."

Amreyev, öğrencilere iş hayatına atıldıklarında ve ülke yönetiminde söz sahibi olduklarında Türk devletleri ile ilişkileri daima diri tutmalarını da tavsiye etti.

KAZAKİSTAN'IN ROLÜ

Türk Devletleri Teşkilatı'ndan da bahseden Amreyev, teşkilatın önemine ve Kazakistan'ın rolüne değindi. Kazakistan'ın Çin ve Rusya olmadan da ilerleyebileceğini belirten Amreyev, ancak Türkiye ve Türk dünyası olmadan hem Kazakistan'ın hem de Türk Devletleri Teşkilatı üye ülkelerinin hep eksik kalacağını altını çizdi.



100. yılda Türkiye sosyolojisi

Sosyoloji Bölümü tarafından 'Cumhuriyet'in 100. Yılında Türkiye Sosyolojisi' başlıklı bir panel düzenlendi. Sosyoloji Bölüm Başkanı Prof. Dr. Necmettin Doğan'ın moderatörlüğünde gerçekleşen panelde ilk konuşmayı yapan Prof. Dr. Bahattin Akşit, sosyolojinin 19. yüzyılda doğan, hangi kırılmalardan geçtiğini anlattı. Ardından genel bir tarihsel çerçeve ortaya koyan Prof. Dr. Akşit, 1913 yılında İstanbul Üniversitesi'nde Émile Durkheim ekolü etkisinde bulunan Ziya Gökalp öncülüğünde Türkiye'de ilk sosyoloji kürsüsünün kurulduğunu ve bu süreçte yaşanan değişimleri aktardı. Panelin diğer konuşmacısı ve

aynı zamanda İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyoloji Bölümü hocalarından Prof. Dr. Ahmet Korkut Tuna da sosyolojinin üniversitelere girişinin 'içtimaiyat' isimli bir ders ile olduğunu hatırlatarak, Türkiye sosyolojisinin gelişim aşamalarını anlattı. Sosyolojinin ilk yıllarında yapılan saha araştırmalarının, uzun süre köy çalışmaları olarak ifade edildiğini belirten Prof. Dr. Tuna, köy sosyolojisinin, köy araştırmalarının ve köy monografilerinin, Türkiye sosyolojisinin ilk yıllarında ana konular olduğunu vurguladı. Prof. Dr. Tuna, sosyolog adaylarına da kendilerine bir ilgi alanı bulup çalışmalar yapmalarını ve kitaplardan uzak kalmamalarını tavsiye etti.



SEM
İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ
SÜREKLİ EĞİTİM MERKEZİ



İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ



**GROW
LEARN
LISTEN**

Sertifikalarımız
E-Devlet
Onaylıdır.

**YDS-
YÖKDİL
SINAVI
HAZIRLIK
KURSU**

- Eğitim Şekli: Yüz Yüze
- Eğitim Günleri: Cumartesi/ Pazar
- Eğitim Saati : 10:00 - 14:00
- Eğitim Süreci: 80 ders saati / Haftada 8 saat/ 10 hafta

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



İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ
— 1982 —



Gastronomi Sertifika Programı'na hazırlık

OSMAN KUVVET

RESTORAN ve yiyecek içecek sektörü ile İstanbul Ticaret Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi (SEM), Gastronomi Sertifika Programı'nın içeriğini görüşmek üzere üçüncü kez toplandı. İTO Yönetim Kurulu

Üyesi Bahadır Yaşık'ın başkanlık ettiği toplantıya; Meclis Katip Üyesi Ercan Özboyacı, İTO Restoran ve Yiyecek İçecek Hizmetleri Meslek Komitesi Başkanı Ebru Karalı, Komite üyeleri ve İstanbul Ticaret Üniversitesi SEM Müdürü Dr. Osman Altay katıldı.

Toplantıda; restoran ve turizm sektörlerini yakından ilgilendiren nitelikli servis personeline yönelik düzenlenecek sertifika programının müfredatı, modülleri ve uygulama alanları üzerine görüşler dile getirildi. Ayrıca eğitim alacak kursiyerlere sağlanacak desteklerin muhteviyatı görüşüldü.

Konaklama sertifikası için son tarih 31 Aralık

Türkiye, turizm endüstrisini yeniden yapılandırmak için sürdürülebilirlik çalışmalarına ağırlık verdi. Bu kapsamda konaklama tesislerinin sertifika alma sürecini 31 Aralık tarihine kadar tamamlaması gerekiyor.

OSMAN KUVVET

SÜRDÜRÜLEBİLİR turizm alanında dünyanın en önemli derecelendirme platformu Global Sürdürülebilir Turizm Konseyi (GSTC) ile geçtiğimiz yıl hükümet nezdinde bir protokol imzalandı. GSTC ile yapılan protokol gereği Türkiye turizm endüstrisinin yeniden yapılanması planlanıyor.

Türkiye Turizm Tanıtım ve Geliştirme Ajansı'ndan yapılan açıklamaya göre, protokol kapsamında Türkiye uluslararası standartları 2030 yılına kadar tamamlayacak. Böylece Türkiye, nitelikli turizm alanında bir basamak daha atlayacak.

MÜZİK LİSAŖSI İÇİN ÖNEMLİ

İstanbul Ticaret Odası Turizm ve Gastronomi İhtisas Komitesi de sürdürülebilirlik ve tesislerin sertifikalanma sürecini görüşmek için

toplandı. İTO Yönetim Kurulu Üyesi Bahadır Yaşık, toplantıda yaptığı konuşmada, deprem nedeniyle sektöre uğrayan turizm sektörünün önünde konaklama tesisleri işletme belgesi gündemi olduğunu belirtti. Yaşık, "Konaklama tesisleri turizm işletme belgesi işlemlerinde; müzik lisansı ve sürdürülebilirlik sertifikası oldukça önemli. Sektör mensuplarını yakından ilgilendiren bu sertifika sürecini, konaklama tesislerinin 31 Aralık'a kadar tamamlamaları gerekiyor" dedi.

SÜRDÜRÜLEBİLİR TURİZM

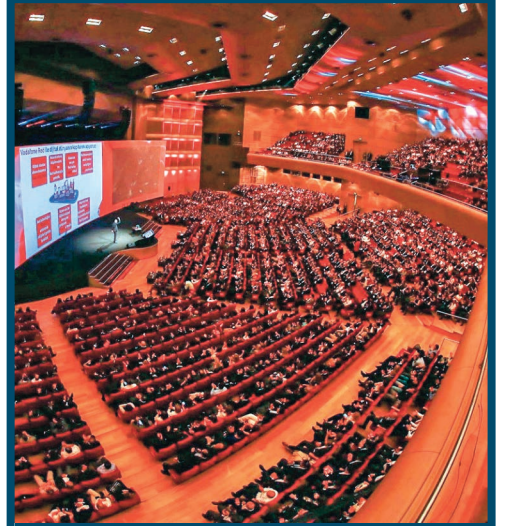
Toplantıda konuşan İstanbul İl Kültür ve Turizm Müdür Yardımcısı Dr. Selda Taşcı da "Konaklama Tesislerinin Turizm İşletme Belgesi İşlemlerinde Müzik



Lisans' ve 'Sürdürülebilir Turizm Sertifikası' (TR-1 Sertifikası)' başlıklı bir sunum yaptı. Taşcı, Turizm İşletme Belgesi (TİB) 820 tesisin 87'sinin 3. aşama sürdürülebilirlik belgesine sahip olduğu bilgisini paylaştı.

Dr. Taşcı, sözlerine şöyle devam etti: "820 TİB tesisinden 367'si belge almış, bunların da 280'i 1. aşama belge. 2069 basit konaklama TİB tesisinden sadece 144'ü belge almış, bunlardan 13'ü 3. aşama. Bu sayılar gösteriyor ki, sertifika alanların sayısı çok düşük. Tesislerin, 31 Aralık 2023'e kadar sertifikalarını almaları

gerektiriyor." Toplantıda ayrıca sektör temsilcileri, meslek liselerinin durumu, eğitim sertifika programları ve sektörün güncel sorunları ile ilgili görüşlerini dile getirdi.



Kongrelerden 92 milyon Euro gelir

İstanbul Kongre ve Ziyaretçi Bürosu'ndan (İCVB) paylaşılan bilgiye göre geçtiğimiz yıl İstanbul'da 58 uluslararası kongre düzenlendi. Bu kongrelerden 92 milyon Euro gelir elde edildi.



Türkiye sürdürülebilir turizm endüstri kriterlerine QR kodundan ulaşabilirsiniz.

CONTENT AMERICAS 2024

Miami - Amerika Birleşik Devletleri
23-25 Ocak 2024

Türkiye Katılımı
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



İTO FARKIYLA CONTENT AMERICAS FUARI'NA KATILIN SEKTÖRÜN KALBİNDE YER ALIN!

NEDEN CONTENT AMERICAS?

- Sektörün Amerika'daki buluşma noktası
- En etkin küresel içerik fuarından birini inceleme olanağı
- Uluslararası ortak yapım ve içerik geliştirme fuarı
- Sektörün bölgedeki en güçlü etkinliği
- Drama, çocuk, format ve belgesel temalı program satın alıcıları ile buluşma imkanı

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Suit toplantı odasında ortak kullanımda görüşme masası temini
- Fuar web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Katılımı Broşürü'nde firma bilgilerinin yayınlanması
- Fuar süresince internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı temini

KATILIM BEDELİ

Katılım bedeli : Suit toplantı odası müşterek kullanım / Beher kişi: 600 ABD \$



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Zeynep Ülker

0212 455 61 09

zeynep.sengul@ito.org.tr

Mine Güneş

0212 455 61 06

0530 151 42 35
mine.gunes@ito.org.tr

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



Milli Eğitim Bakanı Yusuf Tekin, gastronomi lisesinin açılması için gastronomi alanında şef, akademisyen, restoran kurucuları ve STK temsilcilerinin bulunduğu isimlerle istişare toplantısında bir araya geldi.

İstanbul'da gastronomi lisesi açılıyor

TÜRK mutfağı, tarih boyunca birbirinden lezzetli ve çeşitli yemekleriyle büyüleyici bir gastronomi mirasını barındırıyor. Kebapları, reçelleri, tatlıları ve çay kültürüyle ünlü Türk mutfağı, dünya genelinde giderek artan bir ilgiyle karşılanıyor. Özellikle Osmanlı İmparatorluğu'nun zengin kültürünün etkisiyle şekillenen Türk mutfağı, geleneksel yöntemlerle hazırlanan yemekleriyle tanınıyor. Kuzu tandır, döner, şiş kebab gibi et yemekleri, Türk mutfağının vazgeçilmezleri arasında yer alıyor. Türkiye, hizmet ihracatını artırmak için gastronomi sektörüne ana eleman yetiştirmek için harekete geçti. Bu kapsamda, Milli Eğitim Bakanlığı, İstanbul'da bir gastronomi lisesinin açılması için hazırlıkların başladığını duyurdu. Bakan Yusuf Tekin, konuyla ilgili değerlendirmeye toplantısı yapmak için ünlü şef ve akademisyenlerle bir araya geldi.

ANNELERİMİZİN REÇETESİ

Geleneksel Türk lezzetlerinin dünyaya daha iyi tanıtılması gerektiğini söyleyen Bakan Tekin, "Gastronomi lisesiyle adeta şifa kaynağı olan 'annelerimizin reçeteleri'



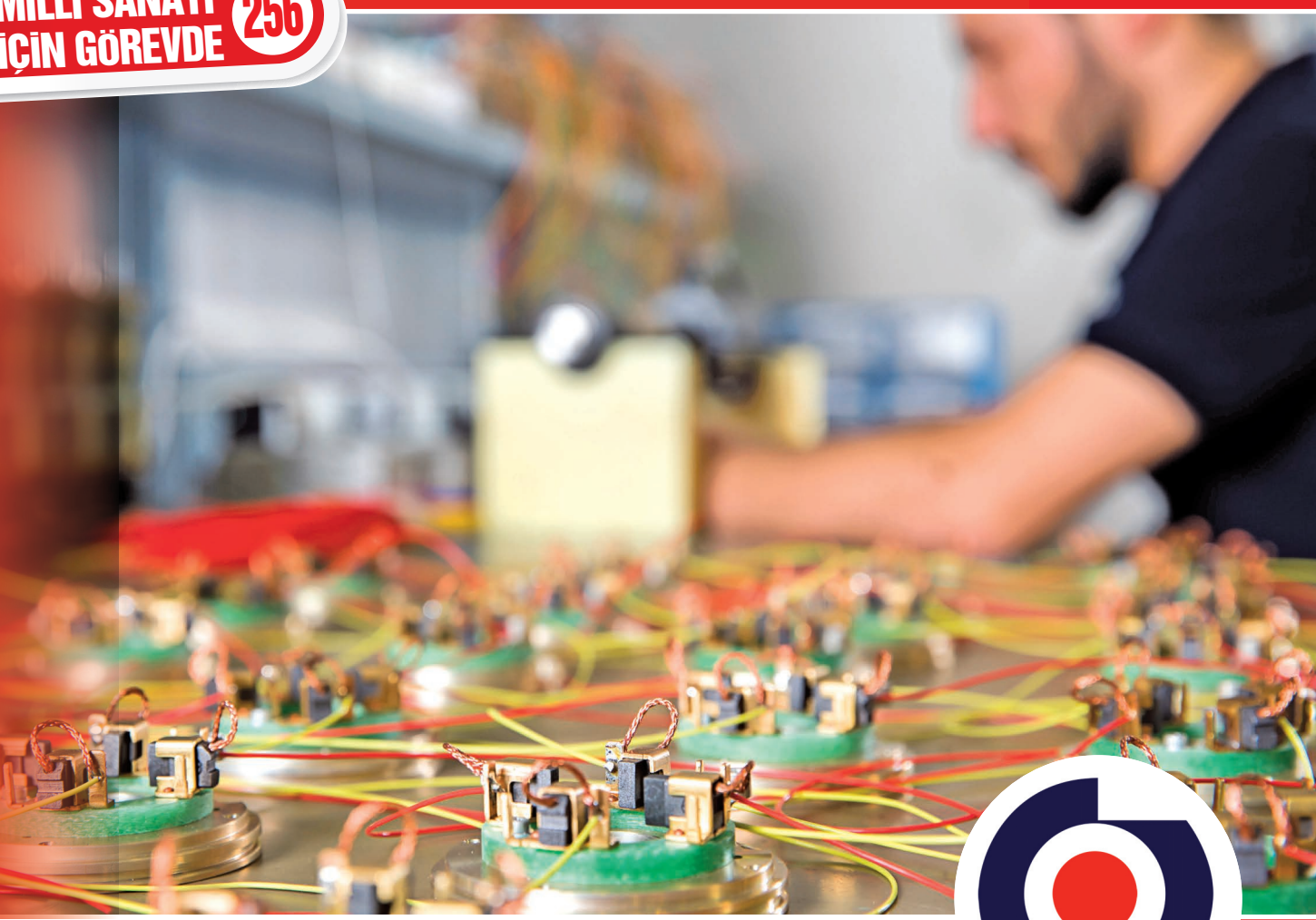
Tematik liseler

Mesleki eğitim alanında daha önce sektör temsilcileriyle bir araya gelerek sektörün ihtiyaçlarıyla örtüşecek şekilde gerekli düzenlemeler yaptıklarını hatırlatan Bakan Tekin, bu kapsamda proje okullarını ve spor liseleri gibi tematik liseleri hayata geçirdiklerini söyledi.

niteliğini taşıyan ve Türk kültürüne özgü yemekleri dünya mutfakları içinde önemli bir noktaya taşımak istiyoruz. Bu lisesinin açılmasıyla alanda önemli bir eksikliği daha gidereceğiz. Bu yaz tatilinde örgün öğretimdeki öğrenciler için görgü ve nezaket kuralları dersini seçmeli olarak koyduk" dedi.

teknopark
istanbulMILLİ SANAYİ
İÇİN GÖREVDE 256

Femsan, geliştirdiği motorlarla 35 yıldır Türk savunma sanayinin dışa bağımlılığının azalmasına önemli katkılar sağlıyor. Firma, bu süreçte askeri projelerden edindiği tecrübeyle şimdi endüstri amaçlı araçlarda daha büyük pazarlara açılmayı hedefliyor.



Askeri deneyimi endüstriye aktararak büyük pazarlara açılacak

ÖMÜR KIRBAŞLI

TEKNOLOJİ ve inovasyona yaptığı yatırımlarla savunma sanayinin önemli tedarikçilerinden biri olan Teknopark İstanbul firmalarından Femsan, tanklardan zırhlı araçlara, İHA'lara ve radarlara kadar birçok ürünü kendi tasarlayıp, seri üretim yapıyor. Ar-Ge yatırımlarıyla da dikkat çeken Femsan Grup'un CEO'su Latif Cengiz, İstanbul Ticaret'e şirketin dijital dönüşüm sürecini, projelerini ve gelecek hedeflerini anlattı.

■ Femsan'ı bize kısaca tanıtır mısınız? Ürün ve hizmetleriniz neler?

Femsan için her şey 35 yıl önce geleneksel fırçalı tip DC motor üretimiyle başladı. Ardından Türkiye'nin ilk servo motor üreticisi oldu. Yine dünyada sayılı oluksuz fırçasız doğru akım motoru üreticilerinden biriyiz. Geldiğimiz noktada üç farklı yerleşkede yaklaşık 300 personelimiz ile ürün ve hizmetlerimizi iyileştirmeye, geliştirmeye çalışıyoruz. Sadece komponent bazlı DC motor üreticisi olmanın çok ötesindeyiz. Savunma sanayine hizmet etmek için üst düzey imkanlarla donatılmış oldukça modern bir üretim tesisimiz var. Montaj işlemlerine ek olarak talaşlı imalat, lazer kaynak, boyama gibi üretim proseslerini de bu tesisimizde gerçekleştiriyoruz. Son derece güvenilir döner ve lineer tip elektromekanik eyleyiciler, alternatörler ve kanat tahrik sistemleri ile birlikte hassas güdüm kiti, kanatlı güdüm kiti gibi bazı alt sistemler tasarlama ve üretme yeteneklerine de sahibiz. Bu ürünler savunma sanayinde makinalı tüfek platformlarında, taretlerde, radar platformlarında, mühimmat fırlatma rampalarında, mühimmatın kendisi üzerinde, İHA'larda, İKA'larda birçok farklı uygulamada kullanılıyor.



IDEF'TE GÖRÜCÜYE ÇIKTI

■ Yeni lansmanını yaptığınız üründen bahseder misiniz?

Endüstriyel araçlarda elektrifikasyonun ne denli büyük bir hızda yayıldığını hepimiz biliyor ve gözlemliyoruz. Askeri



uygulamalarda da benzer bir yönelim söz konusu. Femsan olarak biz de mevcut kabiliyetlerimizi bu alanda kıymetlendirme ve hem firmamız hem de ülkemiz adına faydalı çalışmalar ortaya koyma konusunda kararlıyız. En son IDEF 2023 Savunma Sanayi Fuarı'nda METAS (Milli Elektrikli Tahrik Sistemi) adını verdiğimiz ürün ailesinin yeni ferdinin lansmanını gerçekleştirdik.

ZIRHLI ARAÇLARA ÖZEL

METAS ürün ailesi, yüksek manyetik performansa sahip NdFeB mıknatıslar, yüksek akım yoğunluğuna sahip silisli saclar, termal iletkenlik kat sayıları yüksek malzemeler ve yüksek sıcaklık dayanımlı izolasyon malzemeleri kullanılarak oluşturulan bir dizi elektrik motorunu içeriyor. Bu ürün ailesinin en son üyesi, askeri paletli zırhlı araçlar için tasarlanmış bir tahrik sistemidir. Sistem, 3 fazlı IPM motor yapısında, 220 kilovat gücünde, 2800 Nm tork üretebilen, maksimum hızı 3700 RPM olan, 500-800 VDC aralığında çalışma gerilimine ve rejeneratif frenleme özelliğine sahip sıvı soğutmalı bir çözüm sunuyor.

ÜRÜN GAMI VE PAZAR

Amacımız orta vadede METAS ürün ailesini zenginleştirmek ve birçok farklı sınıftaki araç için elektrifikasyon süreçlerine çözüm sağlamak. Elbette askeri projelerin ön ayak olduğu bu tür ürün geliştirme faaliyetlerinden elde ettiğimiz deneyim ile ortaya koyduğumuz çözümleri kademeli şekilde endüstriyel maksatlı araçlara entegre ederek çok daha büyük bir pazara hitap etmeyi stratejik olarak hedefliyoruz.

KÖRFEZ PAZARI ÖNEMLİ

■ İhracat yapıyor musunuz? Daha çok hangi bölgelerden talep var?

Endüstriyel ürün gruplarımız Avrupa'nın birçok ülkesinde kullanılıyor. İşbirliği içerisinde olduğumuz irili ufaklı partnerlerimiz mevcut. Son 2 yılda ihracatta özellikle elektrifikasyon projeleri ile birlikte iş hacmimiz ciddi seviyede genişledi. Kuzey Afrika ve Asya bölgelerinde de iş ortaklarımız var. Son

zamanlarda Körfez ülkelerinden talepler alıyoruz. Bu bölgelerde de yerel yönetimler yer altı kaynakları ile sahip olunan mevcut refahı sürdürülebilir kılma adına artık teknolojiye odaklanmış durumda. Katma değerli işler ortaya koymaya çalışıyorlar. Biz de kabiliyetlerimiz dahilinde bu bölgelerden gelen talep ve ihtiyaçlara yönelik çözümler geliştirmeye çalışıyoruz. Bizim için önemli bir pazar olacağına inanıyoruz.

AR-GE İÇİN ÖZEL FİRMA

■ Ar-Ge ekibiniz var mı? Yapay zeka ya da ileri teknolojiden yararlanıyor musunuz?

Elbette var. Ar-Ge faaliyetlerine oldukça büyük önem veriyoruz. Hatta Femsan'a bağlı bir Ar-Ge firmamız var. Femsan grup şirketlerinden MOTEK, tamamen motor teknolojilerine odaklanan bir Ar-Ge firmasıdır. Personel sayısı için de 35'i mühendis olmak üzere yaklaşık 45 diyebiliriz.

Firmamız bünyesinde tasarım, analiz ve ürün geliştirme faaliyetlerini destekleyecek birçok lisanslı yazılıma sahibiz. Bu programlar Ar-Ge şirketlerinin olmazsa olmazı zaten. Teknolojik altyapıya değinecek olursak Femsan, kendi teknolojik altyapısını kendi tasarlayıp üretme kabiliyetine haiz bir firma. Bu açıdan oldukça güçlüyüz.

Özel motor, eyleyici ya da sistem seviyesinde ortaya koyduğumuz çözümlerimiz için yine özel test sistemleri tasarlayıp geliştirebiliyoruz. Seri üretime taşınan işlerde de yine bu test altyapısından faydalıyoruz. Sürekli yenilenen ve gelişen bir makina parkurumuz var.

DİJİTAL DÖNÜŞÜM

Yapay zekayı işimize nasıl entegre edebileceğimiz konusunda düşünüyoruz, ancak bu bizim için hiç de kolay bir mesele değil. Standart dışı, özelleştirilmiş çözümler ve ürünler üzerine çalışan bir firma olduğumuzdan bu tür bir entegrasyonu gerçekleştirebilmek için biraz daha zamana ihtiyacımız var. Şu sıralar dijital dönüşüme odaklanıyoruz. Yapay zeka dijital dönüşüm başlığının altında bir gündem maddesi olarak sırasını bekliyor. Personelimizce kişisel asistan olarak gündelik işlerde kullanılıyor. Bunu doğrudan iş akışlarımızın bir parçası haline getirmek için biraz daha zamana ihtiyacımız var.



İspanyol partnerle elektrikli motosiklete inovatif ürün

■ Hedefte başka projeler var mı? Farklı alanlarda yer alacak mısınız?

Endüstride bir elektrikli motosiklet platformuna entegre ettiğimiz ve seri üretime başladığımız güç yoğunluğu açısından oldukça inovatif bir ürünümüz var. Partnerimiz İspanya'da. Buna benzer projelerde yer almayı ve üretim hacmimizi orta vadede 2-3 kat artırmayı hedefliyoruz. İnovasyonu, yeniliği ve teknolojiyi seven bir firmayız. Savunma sanayinde sistem seviyesindeki birçok platformda en az bir ürünümüz yer alıyor.

Yaşayan bir ekosistemin parçasıyız

■ Teknopark İstanbul'da yer almanın sizler için faydaları neler?

Teknopark yaşayan bir ekosistem. Onlarca, hatta yüzlerce firma bir arada değer yaratmaya çalışıyor ve çalışıyor. Farklı projelerde bu firmalardan bazıları ile Ar-Ge ortağı olarak işbirliği içinde çalışıyoruz. Binlerce personel istihdamı oluyor ve belirli seviyede ortak kültür ile genç mühendislerimiz bu ekosistemin içerisinde yetişiyor. Biz de bu ekosistemin bir parçası olduğumuz için mutluyuz. Diğer yandan, mali açıdan birtakım avantajlar da söz konusu. Ar-Ge'den elde edilen kazançlar için gelir ve kurumlar vergisinden muafiyet var. Personel ücretlerine bazı vergi istisnalarından da bahsedebiliriz.

Ekonomilerde stagflasyon ihtimali

Son günlerde ekonomilerde en çok değerlendirilen enflasyonla mücadele ederken ekonomik durgunluğa neden olmama konusu. Özellikle Avrupa ekonomileri bakımından daha yakın bir tehlike olarak görülen



Osman
ARIOĞLU

durgunluk riskini artırmama konusu faiz artışlarında çok daha ince ayar gidilmesi gerektiğini doğuruyor. Avrupa Merkez Bankası Başkanı Lagarde, son yaptığı konuşmada, faiz artışı vurgusu yapmamakla beraber uzunca bir süre mevcut faiz seviyesinde devam edilebileceğini söylerken, arka planda Avrupa ekonomilerindeki durgunluk riskini dikkate aldığını değerlendirebiliriz. Bu konuda eli daha güçlü olan ülke ABD gibi görünüyor. ABD açıklanan veriler itibarıyla enflasyonu durgunluk riskine girmeden indirmeyi sağlayabiliyor görüntüsü daha hakim durumda.

★★★

ABD'de artık enflasyon sürecinin tamamen kontrol altına alındığı ve faiz artırımlarının sonuna geldiği kanaati her geçen gün daha netleşiyor. Hatta önümüzdeki yıl içerisinde bir veya daha fazla faiz indirimi yapılabilmesinden söz edilir oldu. Bu nedenle olsa gerek ki, ekonomi çevreleri Avrupa'da faiz oranlarının daha uzun süre yüksek seyredeceği inancıyla Euro dolar paritesi 1.09'lara geldi. Bu sıralar her merkez bankası sözlü yönlendirmeler ile piyasaya yön vermeye çalışıyor. Çevrede gelişen olaylar da paritedeki oynaklığın biraz daha yüksek seyretmesine neden oluyor. Özellikle Rusya- Ukrayna savaşı ve Filistin ile İsrail arasında devam eden savaş durumu henüz dünya ekonomileri bakımından tansiyonun tam olarak dinmediğinin bir kanıtı durumundadır. Bu durum doğal olarak tüm ekonomilerde olduğu gibi ve hatta bulunduğu bölge itibarıyla daha fazla Türkiye ekonomisinde de iyileşme sürecinin biraz daha izlenilmesi gerektiği kanaatini güçlendiriyor. Şu sıralarda üzerinde en çok durulan Türkiye Merkez Bankası'nın faiz oranındaki 5 puanlık artışı bir anda yapmak suretiyle bir anlamda bu olumsuzlukların etkisini azaltma hedefi de taşıdığı değerlendirilebilir. Bize göre de Merkez Bankası'nın piyasa beklentisinin üzerinde 500 baz puanlık bir faiz artırım, bu anlamda doğru bir hareket olmuştur. Şimdi artık en azından önümüzdeki yıl için öngörülen hedef enflasyonun 4 puan üzerinde bir reel faiz verilmesi durumu söz konusudur.

★★★

Türkiye ekonomisinde halihazırda piyasalarda kısmen bir yavaşlama emaresi hissedilse de bunun henüz rakamlara tam olarak yansımadığını görüyoruz. Son iki aydır en önemli gelişme ise Türkiye ekonomisinin aylık bazda cari fazla veriyor hale gelmesidir. Bu süreç hem Merkez Bankası'nın elini güçlendiriyor hem de artık piyasadaki gidişata göre ekonomideki durgunluk veya enflasyon beklentilerini daha yakından takip ederek politikalarını rahat bir şekilde ayarlama imkanı sağlayabilecek. Bu konuda da doğal olarak ekonomi yönetimi geçmiş tecrübeleri de dikkate alarak acele etmeksizin sağlam ve emin adımlarla yola devam etme kararlılığını gösteriyor. Esasen ekonomide her zaman söylediğimiz; önemli olan beklentileri yönetmek olduğu hususunun son derece farkında olarak, bu konuda şu ana kadar hem piyasanın nabzını tutma anlamında hem de gerektiğinde sözlü yönlendirmelerle piyasaya yön verme anlamında olumlu bir gidişat izlediğimizi ifade etmek isteriz. Ekonomi yönetimine ve bu yönetimin devamına yönelik şüphelerin de ortadan kalkmaya başladığını, özellikle bu şüphelerin ortadan kalkmaya başlamasıyla beraber özellikle mahalle idaresi seçimleri sonrasında daha yoğun olmak üzere Türkiye'ye yabancı sermaye girişinin de daha net bir şekilde gözlemlenebileceği bir döneme girileceğini hem ümit ediyoruz hem de bekliyoruz.

Şu sıralarda gündemde olan kapsamlı bir torba kanun ile ekonomide yatırımı, istihdamı ve döviz girişini teşvik edici bazı düzenlemeler ile bu olumlu gidişatın daha da desteklenebileceğini söyleyebiliriz. Torba yasa ile getirilmesi planlanan önemli maddeleri bir başka yazıda ele almayla çalışacağız. Şu anda özellikle yurt dışı hizmet kazançları ve vergi yükü yüzde 15'in altında iştirak kazançları için getirilmesi öngörülen istisna düzenlemelerinin olumlu etki doğuracağını belirterek bu yazıyı noktalayalım.

DEVLET DESTEKLERİ VE HİBELER

Cumhuriyetimizin
100. yılı özel çağrısı

Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşunun 100. yıl dönümünü büyük bir gurur ve heyecanla karşıladığımız bu özel yıl vesilesiyle Cumhuriyetimizin tarihîsel, kültürel, siyasal, toplumsal ve ekonomik dinamiklerini anlamayı ve gelecek vizyonuna yeni perspektifler sunmayı amaçlayan araştırma projelerini desteklemek üzere 1001 Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Projelerini Destekleme Programı kapsamında, 'Cumhuriyetimizin 100. Yılı Özel Çağrısı' açıldı.

Bu çağrıda, Türkiye'nin Cumhuriyet dönemindeki 100 yıllık geçmişini anlamaya ve geleceğe yönelik önemli sorunları tespit ederek, çözüm önerileri sunmaya odaklanan proje önerilerinin desteklenmesi hedefleniyor.

Proje önerilerinin Türkiye'nin toplumsal gelişimine, geleceğine, sürdürülebilir kalkınmasına, tarihine ve kültürüne odaklanan konuları kapsaması, Cumhuriyetin 100. yılına özel katkı sunmayı amaçlaması ve geçmiş, şimdiki zamanı ve geleceği ele alarak topluma fayda sağlayacak bilgileri ve önerileri ortaya koyması bekleniyor.

Hangi konularda proje sunulabilecek?

- Eğitim sistemi ve politikaları
- İktisadi gelişim ve dönüşüm
- Sosyal ve beşeri bilimler perspektifinden yapay zeka
- İş dünyası ve kurumsal değişim
- Siyaset ve dış politika
- Göç ve nüfus politikaları
- Kentleşme politikaları ve kentsel yapı
- Aile ve toplum
- Medya ve iletişim
- Kültürel dönüşüm ve çeşitlilik
- Dil, tarih ve kültürel miras
- Bilim ve teknolojinin gelişimi
- Sosyal ve beşeri bilimler perspektifinden yapay zeka

Kimler proje sunabilir?

Üniversiteler, araştırma merkezleri, kamu kurumları ve özel kuruluşlar proje sunabilir.

Proje süresi

Azami 36 aydır.

Destek miktarı

Destek üst limiti 1 milyon 650 bin TL'dir.

Desteklenecek projelerde proje teşvik ikramiyesi ve kurum hissesi ödeneği bulunuyor.

Harcama kalemleri

Proje bütçesinin oluşturulmasında aşağıdaki kalemler masraf olarak kabul ediliyor:

- Alet, makina, teçhizat, yazılım ve yayın alım giderleri,
- Malzeme ve sarf malzemesi alım giderleri,
- Danışmanlık ve hizmet alım giderleri,
- Proje kapsamında kullanılan cihazların bakım onarım giderleri,
- Yurt içi ve yurt dışı seyahat giderleri,
- Posta ve nakliye giderleri,
- Yardımcı personel giderleri,
- Bursiyer giderleri,
- Proje teşvik ikramiyesi,
- Kurum hissesi,
- Proje ile doğrudan veya dolaylı ilgili olan diğer giderler.

Son başvuru tarihi

25 Aralık 2023

Bilgi için:

Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırma Destek Grubu (SOBAG)

Merve Aykut Orakçı:
merve.aykut@tubitak.gov.tr
(0312) 298 12 88

Semih Bilgiç:
semih.bilgic@tubitak.gov.tr
(0312) 298 12 83



Ahmet
KARATAŞ

Anya merkezli teknoparkların ve teknoloji şirketlerinin bir araya geldiği 26. Asya Bilim Parkları Birliği (ASPA) Konferansı, Teknopark İstanbul'da gerçekleştirildi. Bu yıl 'Asya Bilim ve Teknoloji Parklarını İpek Yolu Modelinde Birleştirmek' temasıyla düzenlenen konferansta İpek Yolu'nun modellenebileceği dile getirildi.



TEKNOPARK İstanbul, Asya'nın önde gelen teknoloji şirketleri ve teknoparkları ile Türkiye'nin seçkin üniversitelerinin katılımıyla gerçekleşen 26. Asya Bilim Parkları Birliği (ASPA) Konferansı'na ev sahipliği yaptı. Teknopark İstanbul Turgut Özal Etkinlik Merkezi'nde düzenlenen konferansa Güney Kore, İran, Tayland, Moğolistan, Tayvan, Vietnam ve Malezya'dan temsilciler katıldı.

HEYECAN VERİCİ
BİR GELECEK

Toplantının açılış konuşmasını yapan Teknopark İstanbul Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Metin Yerebakan, İpek Yolu'nun eski çağlardan günümüze uzanan köklü geçmişiyle farklı kültürlerin etkileşimini ve zenginliğini yansıtan bir anlam taşıdığını, bu yolun önemli noktalarından biri olan İstanbul'da böyle anlamlı bir toplantıya ev sahipliği yapmaktan dolayı mutluluk ve gurur duyduklarını belirtti.

Prof. Dr. Yerebakan, "Tarihi İpek Yolu'nun bizlere kazandırdığı bu eşsiz mirası, günümüzün teknoloji parklarına yansıtarak dünyamızı heyecan verici bir geleceğe hazırlıyoruz. Bilinmeyi keşfetme, ekonomik etkileşim, kültürel alışveriş ve bilgi transferi, teknoloji parkları arasında kurduğumuz 'İpek Yolu'nun da temelini oluşturuyor. İpek Yolu, farklı dünyaları bir araya getiren bir ağıdır ve biz de bu ağın birer halkasıyız. Bu model, geçmişin mirasını geleceğin teknolojisiyle birleştirme yeteneğiyle birlikte teknoloji dünyasına liderlik eden bizler için işbirliklerimizi geliştirmek, sinerjimizi artırmak ve 'İpek Yolu' yaklaşımı ile iyi bir dünya inşa etme yolculuğunda hepimize ilham kaynağı olacak" şeklinde konuştu.

GÜÇLÜ TEKNOLOJİ TİCARETİ

Türkiye'nin derin teknoloji merkezi Teknopark İstanbul'un, Türk savunma sanayinin ileri teknoloji merkezi konumunda yer aldığını vurgulayan Prof. Dr. Yerebakan, 3 bin 286 milli proje üzerinde çalışmaların sürdüğünü hatırlatarak, şunları söyledi: "Bizim gibi teknoloji üsleri için en önemli başlıklardan biri 'sinerji'dir. Kendi üslerimizde şirketler ve kurumlar arası sinerjiyi oluşturduğumuz gibi bunu global ölçekte ya da Asya ölçeğinde de inşa etmemiz gerekiyor. Teknopark İstanbul, teknoloji dünyası açısından doğu ile batıyı birleştiren bir köprü konumunda. Gerçekleştireceğimiz her ortaklık, bilgi akışını güçlendirdiği kadar teknoloji ticaretini de güçlendirecek."

ASPA konferansı için 'İpek Yolu'ndan Teknoloji Yolculuğu: Geçmişten Günümüze' başlıklı özel çalışmalar hazırlandı ve İpek Yolu'nun tarih boyunca ticaretin ve bilginin akışını teşvik ederek farklı bölgelerin inovasyon ve işbirliği potansiyelini ortaya çıkardığı vurgulandı.

Bilgi transferinin ana yolu

Teknopark İstanbul Genel Müdürü Muhammet Fatih Özsoy, Teknopark İstanbul'un, farklı ülkeleri, farklı milletleri ve farklı kültürleri barındıran bir yapıya sahip olduğuna dikkat çekerek, şöyle konuştu: "Tarihsel İpek Yolu'ndan modern İpek Yolu Projesi'ne geçiş, aslında teknoloji ve inovasyonun ticaret, kültür ve yaşam tarzlarında oluşturduğu değişimdir. Orada İpek Yolu'nun geçmişten geleceğe nasıl evrildiğini ve teknolojinin bu evrimdeki rolünü

görürüz. Geçmişte zenginliğin ve kültürün ana yolu olan İpek Yolu'nu, şimdi teknoloji ve bilgi transferinin ana yolu yapmayı hedefliyoruz." ASPA yapılanmasının önemini vurgulayan Özsoy, "İpek Yolu yaklaşımı yalnızca teknoloji transferi için değil, teknoloji ticareti için de kullanılabilir. Teknoloji üreten tüm firmalar için 'know-how' son derece değerli. Bilgi paylaşımıyla ülkeler ve şirketler arası projelerin hızlanmasına, güçlenmesine yardımcı olabiliriz" dedi.

JEC WORLD
2024

Paris - Fransa
5 - 7 Mart 2024

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

DÜNYA KOMPOZİT SANAYİSİNİN BULUŞMA NOKTASI
JEC WORLD FUARI'NDA YERİNİZİ ALIN!

JEC WORLD 2024

- 106 ülkeden 1200 katılımcı
- 40.000'i aşkın profesyonel ziyaretçi
- Toplam değeri 105 Milyar Doları aşan sektör firmalarına erişim
- Küresel kompozit topluluğuyla buluşma ve yeni işbirlikleriyle iş ağı oluşturma imkanı
- Türkiye milli katılım organizasyonunun 2013 yılından itibaren yükselen başarı grafiği

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant inşaat organizasyonu
- 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
- Devlet desteğine ilişkin ilgili İhracatçı Birliği tarafından talep edilen dosya masrafı

ÖDEME PLANI

Katılım Bedeli	: 975 Euro / m ²
Minimum Stant Alanı	: 9 m ²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Esra Yılmaz / Dr. Murat Özturan / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 65 10 / 0530 874 89 73 / 0212 455 62 21 / 0530 078 43 55
0212 455 61 10 / 0530 386 92 66
GSM : 0533 959 30 57
E-Posta : esra.yilmaz@ito.org.tr / murat.ozturan@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr

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



Rekabette avantaj bilgi iletişimdeki beyin gücünde

Bilgi ve iletişim sektöründe istihdam yüzde 3.26 oranında artarak 289 bine ulaştı. Uzmanlar, bu alandaki yetişmiş beyin gücünün, katma değer ve rekabet üstünlüğü için kritik önemde olduğunu vurguluyor.

TÜRKİYE’de ‘bilgi ve iletişim’ sektöründe ücretli çalışan sayısı Eylül itibarıyla 289 bini geçerek tüm zamanların en yüksek seviyesine ulaştı. Türkiye İstatistik Kurumu verilerine göre sanayi, inşaat ve ticaret-hizmet sektörlerindeki ücretli çalışan sayısı, bu yılın ilk ayında 14 milyon 499 bin 882 kişi seviyesindeydi. Takip eden aylarda dalgalı bir seyir izleyerek yükselişi devam ettiren sektör istihdamı, Eylülde 15 milyon 374 bin 379 kişiye ulaştı. Söz konusu istihdamın alt dağılımına bakıldığında, ‘bilgi ve iletişim’ sektöründe ücretli çalışan sayısının 3 aydır düzenli arttığı görüldü. Sektörde ocakta 283 bin 548 kişi çalışırken şubatta bu sayı 282 bin 200 ile bu yılın en düşük seviyesine geriledi.

YILLIK YÜZDE 3.26

Haziran ayına kadar dalgalı bir seyir izleyen sektör istihdamı, yıl ortasından sonra yükseliş trendine girdi. Temmuzda 285 bin 94 kişi olan ‘bilgi ve iletişim’ sektöründeki çalışan sayısı, ağustosta 286 bin 930’a, Eylülde ise tüm zamanların en yüksek seviyesi olan 289 bin 69’a ulaştı. Sektörde geçen yılın Eylül ayında 279 bin 932 kişi çalışıyordu. Böylece sektörde Eylülde çalışan sayısı yıllık bazda yüzde 3.26 artmış oldu.

HERKESE EĞİTİM

Konu hakkında bir açıklama yapan Bilişim Sanayicileri Derneği (TÜBİSAD) Başkanı Mehmet Ali Tombalak, katma değerli hizmet üretmeyi, teknoloji ve dijitalleşmeyle ekonomide atılım sağlamayı ve rekabet üstünlüğü oluşturmayı hedefleyen bir Türkiye için bu artışların yeterli olmadığını söyledi.

Genç neslin yeni oluşan iş ihtiyaçlarına göre eğitilmesi, sosyal politikalarla ülkede tutulması ve yetişkin neslin yeni iş ihtiyaçlarına göre yetkinliklerinin geliştirilmesi ve üretkenliklerinin artırılmasının öncelikli konuları haline geldiğini belirten Tombalak, “Almanya ve İngiltere, bu konuyu nitelikli göçle desteklemeye, yetişkinlere ücretsiz teknoloji eğitimleri sunarak onlara kariyer değişikliği imkanı sağlayarak yapmaya çalışıyor” dedi.

Türkiye’nin 2. yüzyılında Yüksek Teknoloji için Eylem Çağrısı Raporu’ndaki tespitlere göre dijital dönüşüm ve teknoloji atılımının ihtiyaç duyduğu yetkinliğe sahip iş gücü ve inovasyon kültürü istenen ölçüde geliştirilemedi. TÜBİSAD Başkanı Tombalak, bu konuda şunları söyledi: “En öncelikli adım olarak beyin göçünü beyin gücüne dönüştürmemiz gerekiyor. Bunu da ancak bu gücümüzün katma değerli servis ihracatına dönüştürülerek kullanılmasıyla ve güçlü marka değerine sahip şirketlerimizin oluşmasıyla sağlayabiliriz.”

HİZMET İHRACATI

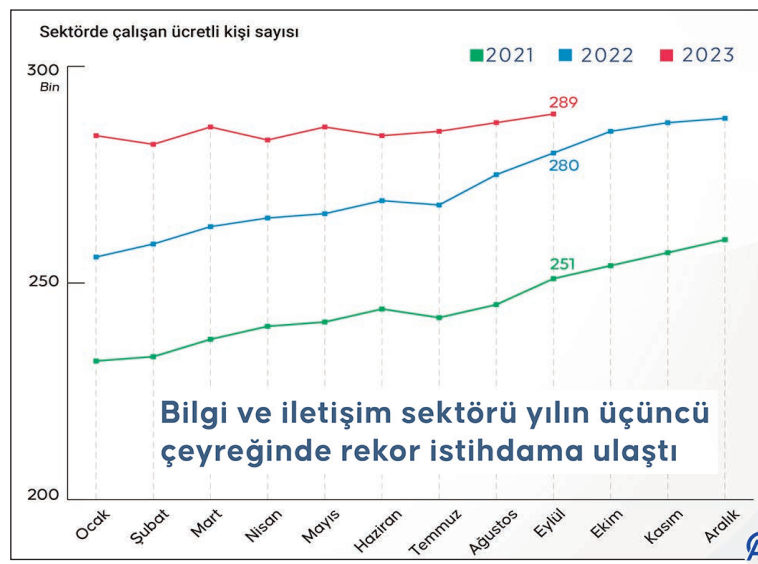
“Türkiye’de şirketlerin oluşturacağı hizmet ihracatı önceliklendirilmeli” diyen Tombalak, dijital girişimlerdeki potansiyele ulaşmak ve küresel pazarda rekabet gücünü artırmak için mevcut fon ve ekosistem desteğinin artırılması gerektiğini dile getirdi.

Tombalak, ayrıca Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi tarafından başlatılan ‘Siber Güvenlik Meslek Yüksek Okulları Projesi’nin, bilişim alanının ihtiyaçlarına göre tüm dikey alanlarda genişletilerek uygulanmasının önemli olduğunu belirtti.

LİSELERDE YAZILIM

Yazılım alanındaki yetkin insan kaynağı

İhtiyacının karşılanması için lise seviyesinde uygulama yapılması gerektiğini belirten Tombalak, şöyle devam etti: “Bu yöndeki çalışmalar her tür lisede hızla hayata geçirilmeli. Ulusal siber güvenliğin sağlanmasında organizasyon yapısı ve teknik altyapının güçlendirilmesi için teknolojiyi üretecek, geliştirecek ve yönetecek nitelikli insan kaynağını yetiştirmek en kritik bileşendir. Şu soruyu sürekli gündemde tutmamız gerekiyor: Var olan insan gücü yanında, bu alanda çalışmak isteyen herkes, kendilerini bu yeni geleceğe hazırlamak için neler yapmalı?”



HANNOVER MESSE 2024

Hannover - Almanya
22 - 26 Nisan 2024

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

T.C.
Ticaret Bakanlığı
tarafından açıklanan
devlet desteği tutarı
14.898 TL/m²

SANAYİ SEKTÖRÜNÜN LİDERLERİ HANNOVER MESSE 2024’TE BULUŞUYOR!

HANNOVER MESSE

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

TÜRKİYE MİLLİ STANTLARININ YER ALACAĞI İHTİSAS SALONLARI

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

ÖDEME PLANI

Katılım Bedeli	: 800 Euro / m ²
Minimum Stant Alanı	: 12 m ²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Gökhan Çapkin	Sibel Tayanç	Sena Yakar
0212 455 61 16 0530 664 86 22 gokhan.capkin@ito.org.tr	0212 455 61 11 0530 664 86 18 sibel.tayanca@ito.org.tr	0212 455 61 18 sena.yakar@ito.org.tr

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



HUKUK
GÜNDEMİ

Av. Muhammet AKSAN

Konutların turizm amaçlı kiralananması

Bugüne kadar Airbnb, Booking gibi şirketler aracılığıyla veya aracısız bir şekilde kişilerin günü birlik kiralalanması hariç olmak üzere 1 günden fazla, haftalık, aylık ve benzeri süreli ücretli konaklamalarda kanuni boşluk sebebiyle denetim yapılamıyor ve yaptırım uygulanamıyordu. Kimlik Bildirme Kanunu’nun 2. maddesinde ‘günü birlik evler’ ibaresi eklenerek denetim altına alınmaya çalışıldı, kanuna aykırı davranılması halinde idari para cezası uygulanmaya başlandı. Ancak bu düzenleme, diğer kiralama tiplerine denetim imkanı sağlamadığından kanuni boşluğun kapatılması amacıyla tek seferde 100 günden fazla süreli yapılan kira sözleşmeleri hariç olmak üzere; konutların gerçek ve tüzel kişilere, turizm amaçlı kiralananması için genel esaslara, izin belgesi düzenlenmesine, idari yaptırımlara ve turizm amaçlı kiralanan konutların tabi olacağı mevzuata ilişkin hükümlerin yer aldığı 2 Kasım 2023 tarihli, 32357 sayılı, 7464 no’lu ‘Konutların Turizm Amaçlı Kiralanmasına ve Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun’ düzenlenerek yürürlüğe girdi.

İzin belgesi ve VERBİS kayıt zorunluluğu

Turizm amaçlı kiralama sözleşmesi yapılmadan önce izin belgesi alınması zorunlu kılındı. Diğer kat maliklerinin oy birliği ile karar alması ve bu kararın başvuruya eklenmesi ön koşulu vardır. Kanun, bu düzenleme ile birlikte diğer kat malikleri ve kiracıların güven ortamının temin edilmesini amaçlıyor. Söz konusu izin belgesi, ‘Kültür ve Turizm Bakanlığı’ tarafından veriliyor. Başvuruya; bağımsız bölümün bulunduğu binanın tüm kat malikleri tarafından oy birliği ile alınan kararın ibrazı zorunlu tutuldu. Üçten fazla bağımsız bölüm varsa en fazla yüzde 25’i için aynı kiraya veren adına izin belgesi düzenlenebilir. Bağımsız bölüm sayısının beşi geçmesi durumunda, başvuruda; işyeri açma ve çalışma ruhsatının ve birden fazla bağımsız bölüm içeren binalardan oluşan konut sitelerinde yer alması durumunda tüm kat malikleri tarafından oy birliği ile alınan kararın ibrazı zorunlu tutuldu. İzin belgesiz bir şekilde kiralama yapılması halinde 1 milyon TL’ye kadar idari para cezası uygulanacağı düzenleme altına alındı.

Eski düzenlemelerde günü birlik kiralamalarda yalnızca kimlik bildiriminde bulunulmadığı için idari yaptırım uygulanıyordu. 7464 sayılı kanun kapsamında VERBİS sistemi üzerinden kimlik bilgilerinin EGM’ye iletilmesi gerektiği düzenlendi. Konukların VERBİS’e bildirimini yapılmaması halinde idari para cezası uygulanacak. Kiracıların mülk sahibinden habersiz bir şekilde menfaat elde etmek amacıyla taşınmazlarını Airbnb ve benzeri uygulamalarla kiraya vermesinin önüne geçilmiş olup yaptırıma tabi tutuldu. Bu yasağa uymayanlara 100 bin Türk Lirası idari para cezası uygulanacak.

Kısa süreli konaklama aracılığıyla yaptırım uygulanmaksızın gelir elde etmek isteyen kişiler; izin belgesi almalı, konaklama yapacak kişileri VERBİS’e bildirmeli, kira bedeli için gelir vergisi ödemeli.

İstanbul'dan
Afyonkarahisar'a
yol izlenimleri

Kâinattaki tüm yaratılanlar; insanlığın çalışması, kazanması, beslenmesi ve barınması adına emrine verildiği için çalışan herkese bir ölçü dairesinde rızık tayin edilmiştir.

Yeri geldikçe ifade ederim: "Dünyada kendi kendine yetecek nadir ülkelerden biriyiz. 780 bin metrekairelik coğrafyamızın hemen her noktasında; güneyden kuzeye, doğudan batıya, toprak üstü ve altı zengin kaynaklarımız mevcut."

Söylemeye çalıştıklarımızın küçük bir örneğini, İstanbul Ticaret Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı Dr. İsrail Kuralay ile İstanbul'dan Afyonkarahisar'a giderken, kalkınma ve ekonomi gözlüğümüzle uğradığımız yerlerde; çarkların nasıl döndüğünü, lastiklerin yürüdüğünü, motorların harıl harıl çalıştığını müşahade ettik.

İsrail Bey'in de davetli olduğu bir toplantı için İstanbul'dan Afyonkarahisar'a hareket ettiğimizde, ticaretin, tarihin ve kültürün dünya başkenti İstanbul'a veda eder etmez, Derince Limanı'ndaki yoğunluk dikkatimizi çekmişti. Limandaki hareket, bereketin simgesiydi.

Osmangazi Köprüsü'nden geçip, Bursa'ya uğramadan İnegöl'e yönelince, başka bir hareketlilik başlamıştı. Şehir merkezini kenardan kuşatan ana yol; TIR'larla, kamyonlarla, otobüslerle doluydu ve belli ki tezgâhlar çalışıyor, üretilenler bir yerlere gidiyordu.

Bilenler bilir, bilmeyenler için hatırlatalım.

İnegöl, 52 ülkeye mobilya ihraç eden bir şehrimizdir. Mobilyacılığın tarihi yüzyıl öncesine dayanmakla birlikte, günümüzde 4 bin dönüme yakın kurulu alanda, 4 bin 500 civarında işyerinde üretilen mobilyaların çeşitleri ve modelleri, ülkemiz genelinde zenginlik bakımından lider konumdadır.

İnegöl'e yolu uğrayanların, şehir merkezindeki İshak Paşa Külliyesi ve çarşılarını görmelerini duyuralım. Külliye; kapalı çarşısı, bedesteni ve arastasıyla tarihe, sanata, ticarete yolculuk yaptıyor ve "İnsan için ancak çalıştığının karşılığı vardır" gerçeğini anlatıyor.

Bursa'dan 'İpek Yolu' ikiye ayrılır. Birinci yol; Gemlik, İzmit, Sapanca, Geyve, Taraklı, Göynük, Mudurnu, Nallıhan, Beypazarı, Ayaş, Ankara. Bu yol aynı zamanda 'Ordu Yolu' olarak da bilinir.

İkinci yol; İnegöl, Bozüyük, Kütahya, Afyonkarahisar'dır. Ayrıca buradan yol yine iki bölünür. Bir kol Isparta, Burdur, Antalya, diğeri ise Denizli, Aydın, Muğla üzerine gider.

Afyonkarahisar, ekonomi lokomotifliğinde üç coğrafi bölgenin kavşak noktası ve kilit muhafızdır. Kara ve demiryoluyla batıya doğuya, güneyi kuzeye bağlayan bir ticaret üssüdür.

Malum olduğu üzere Afyonkarahisar, yeraltı ve yerüstü zenginlikleri bakımından da nadir şehirlerimizdendir. Afyonkarahisarlılar kendilerini; "Ekmeğimizi taştan çıkarıyoruz" diye tarif eder. Ülkemizin en zengin mermer yatakları buradadır çünkü.

Ayrıca şifalı suları ve kaplıcalarıyla, sağlık turizminin önde gelen illerimizden olması hasebiyle hayvancılık ve tarımda da öncü şehirlerimizdendir. Örneğin, İstanbul'un et ihtiyacının yüzde 45'ini Afyonkarahisar karşılıyor.

Anlatıldığına göre, ülkemizin yedi bölgesinde ne kadar çeşit tarım ürünü varsa, Afyonkarahisar ve ilçelerinde hepsi yetişiyormuş.

Öte yandan; Maden Tetkik Arama Genel Müdürlüğü tarafından şehir ve mücavir alanında yapılan araştırmalarda; demir, kökürt, kaolin, linyit, çıva, grafit, kalay, kurşun ve manganez bulunmuş ve çalışmalar sürdürülmüş.

Bu arada, Afyonkarahisar'da mermer keşif ve işletmeciliğinin tarihi bir hayli eski. Somaki mermer ocaklarının M.Ö. 10. asırdan beri işletildiği kaydediliyor.

Romalılar devrinde 'Sinada' (Şuhut) mermeri ismi ile meşhur olan; beyaz, pembe, erguvani, leylaki, koyu menekşe ve mavi damarlı mermerler, dünyanın en gözde ve nadide mermerleri olarak ünlü.

Roma surları ve Sen Piyer kilisesindeki mermerler ile Ayasofya'daki sütunlar Afyonkarahisar'dan getirilmiş. Roma başta olmak üzere bazı eserlerin çoğu Afyonkarahisar mermerinden yapılmış.

Velhasıl; vatanımız dağıyla, ovasıyla, deniziyle, nehrile, insanıyla isteyince ve çalışınca, üzerinde yaşayan herkese haddinden fazlasıyla yetecek zenginliktedir vesselem.



Hüseyin ÖZTÜRK

Türk kahvesi dünyaya
teknolojiyle
yayıılıyor

UNESCO
KAYITLARINDA
5 ARALIK
DÜNYA TÜRK
KAHVESİ GÜNÜ



Tarihte ilk defa bir içeceğe somut olmayan kültürel miras payesi verilmesine vesile olan Türk kahvesi, pişirme yöntemi ile dünyadaki tüm kahve çeşitlerinden ayrılıyor. 5 Aralık Dünya Türk Kahvesi Günü münasebetiyle gözlerin yeniden çevrildiği kadim Türk içeceği, son yıllarda teknoloji ile buluşarak tercih edilirliliğini artırıyor.

TÜRK içecek kültürünün mihenk taşı konumunda olan Türk kahvesi, 5 Aralık Dünya Türk Kahvesi Günü münasebetiyle yeniden gündemde. UNESCO Somut Olmayan Kültürel Miras Listesi'ne girmesinin 10. yılını kutlayan Türk kahvesi, aynı zamanda bu listeye dahil olan ilk içecek olma özelliği taşıyor. Emek isteyen yapım tekniği ile tüketimi belli bir süre yavaşlayan



Sümeyra Yarış TOPAL

Türk kahvesinin, pazara giren Türk kahvesi yapma makinaları ile dünyadaki tercih edilme oranı yeniden artmaya başladı.

ÜRÜN
DEĞİL PİŞİRME

Dünyada belki de Türkiye markası ile özdeşleşen ilk değer konumunda



olan Türk kahvesi, kahve uzmanlarına göre doğru konumlanamıyor. Türk kahvesinin bir ürün değil, bir pişirme tekniği olarak doğru konumlandırılması ile dünyadaki itibarının daha da perçinleneceğini düşünen konunun uzmanları, "Böylece herkesin istediği çekirdekten Türk

kahvesi tüketmesi mümkün kılınabilir" bilgisini veriyor.

Kahve danışmanı ve gastronomi yazarı Cenk Girginol, planlı bir bilinçle her geçen gün Türk kahvesine ilginin arttığını söylerken, dünyaya Türk kahvesini teknoloji ile sunan yerli markalardan biri olan Arzum'un Yönetim Kurulu Başkanı Murat Kolbaşı da, "Teknoloji ile birlikte Türk kahvesi tüketiminde ibre yukarı doğru çıkmaya başladı" diyor.



Cenk Girginol
Kahve
Danışmanı,
Gastronomi
Yazarı



Murat Kolbaşı
Arzum Elektrikli
Ev Aletleri
Yönetim Kurulu
Başkanı

TÜRK
KAHVESİ
BİR KÜLTÜR

Türk toplumu dışındaki insanların birçoğu Türk kahvesini biliyor. Fakat tadını bilmeyen, içmeyen insan sayısı çok fazla. Dünyanın ilk pişirme yöntemi ve ilk açılan kahvehanenin İstanbul'da olduğu gerçeği ile dünya kahve tarihine de altın harfler ile yazılmış bir başlangıç var. Bunun için devamlı denetmek ve tatırmak, yeni nesil makinalar ile Türk insanının dışındaki toplumlarda günlük hayat alışkanlıkları içine dahil ettirmek gerekiyor.

TEK ÇEKİRDEĞE HAPSEDİLEMEZ

Türk kahvesi bir kahve çeşidi değil, bir pişirme ve öğütme yönteminin adı ve aynı zamanda önünüze gelen içeceğin ismi. En çok yanlış bilinen kısım ve Türk kahvesi önünü kapayan mit, maalesef bunun tersini düşünenler. Aynı espresso, filtre kahve gibi Türk kahvesini tek bir kahve çeşidine mal etmek, tadı sabit tutmaya çalışmak, yapılı en büyük yanlış. Her yöresel kahveden veya harmandan Türk kahvesini pişirebilirsiniz. Örneğin Kolombiya veya Guatemala'dan Türk kahvesi harika bir lezzet olarak karşımıza çıkarken, Honduras ve Costa Rica karışımı bir harman da damak zevkine göre insanlara daha geniş bir aroma ve lezzet olarak hitap edecektir. Biz örneğin bir markaya bağlı tadı baz alıp beğenmiyorsak 'Türk kahvesi acıdır, çok serttir' gibi olumsuz yorumlar yapabiliyoruz. Yapılan hata da tam olarak bu... Halbuki sevmediğiniz şey Türk kahvesi değil, beğenmediğiniz hangi marka veya yöre ise o...

Türk kahvesinin markalaşması telvisi ile pişen tek kahve oluşuyla ve diğer kahveler demlenirken, metodik olarak Türk kahvesinin demlenmeyip pişirilmesi ile ayrılıyor. Türk kahvesini diğer kahvelerden ayıran başka bir husus da içtikten sonra bakılan fal. Bir psikolojik terapi gibi size umut vaat eden sohbetlerin başrolünde... İşin kültür kısmında kız istemeden cenazeye kadar geleneklerin içinde oluşu da bir başka kültürün yansıması. Onun için hep deriz ki, "Türk kahvesi sadece bir içecek değil, bir kültürdür."

KAHVE
ZİNCİRİNE
İSİM VERDİ

Türk kahvesi, dünyada kahve ile suyun ayrıştırılmadan servis edildiği tek kahve çeşidi. Bu yüzden aroması daha yoğun bir şekilde hissediliyor. Aynı zamanda şeker de pişirme sırasında katılabilir ki, bu da Türk kahvesine özgü bir yöntem. Türk kahvesi bir pişirme yöntemi ve tüm bu unsurları ile diğer kahvelerden ayrılıyor. Dünyaya kahve markasını tanıtan aslında Türk kültürü oluyor. Viyana kuşatması sırasında Avrupa'da bırakılan kahve çekirdekleri ile bir kahve dükkânı açılıyor. Bu dükkâna o zaman Blue Bottle adı veriliyor. Bu marka hâlâ dünyada çok bilinen bir kahve zincirinin adı.

100 YILLIK AÇIĞI KAPATACAĞIZ

Türk kahvesi, diğer kahvelere göre yapım teknolojisi ile buluşana zahmetli. Bu sebeple teknoloji ile buluşana kadar biraz tüketimi yavaşlamıştı. Dünyada diğer kahve türlerinin teknoloji ile buluşması 1920'lere kadar uzanıyor. Ancak Türk kahvesi, 2002'de teknoloji ile buluştu. Bu buluşmadan sonra dünyada ve Türkiye'de tüketim de arttı. Bugün Türk kahvesi makinası üreten 15 markamız var ve bunların 5'i uluslararası marka konumunda.

'TÜRK KAHHVESİ' İSTEYİN

Türk kahvesi, doğru konumlanma ile her yerde her çekirdekle içilebilir bir içecek olarak marka değerini artırabilir. Çünkü diğer kahvelerden farklı bir usulü var. Bizler örneğin Arabica çekirdeğine alışkınız. Ama Almanya, İngiltere, Fransa farklı kahve çekirdeklerine alışkın. O tadı almak isterler. İstedikleri çekirdeği ince çekip, kavurup, pişirerek Türk kahvesi içebilir. Ben her zaman şunu dile getiriyorum: 'Yurt dışına çıktığınız her alanda Türk kahvesi isteyin.' Bu bir otel lobisi, bir restoran, bir kafe ya da bir uçak yolculuğu olabilir. Çünkü siz istedikçe marka yavaş yavaş konumlanacak, ona göre bir algı oluşacak.

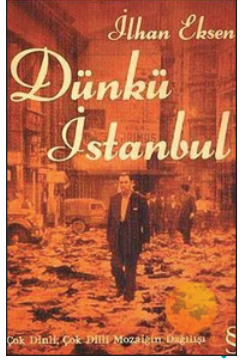
**Kitap
İstanbul**
www.kitapiststanbul.org.tr
Hazırlayan: ÜMİT ÇAKAR

Düncü İstanbul

Farklı olmanın, azınlıkta kalmanın, devlet-birey ve cemaat-devlet ilişkilerinin belleklerde yer eden sonuçları, en belirgin şekilde İstanbul'da insan mozaığının dağılmasında görüldü. Daha sonra gündeme gelen, moda olan nostalji ve gusto edebiyatı örnekleri ise yüzeysel değerlendirmelere dayanan ağıtlardan öteye ne yazık ki gidemedi. İstanbul'u anlamaya, sevmeye, yaşamaya yeterli olamadı.

Yazar bu çalışmasında, düncü İstanbul'u tanıkların ağzından aktararak, İstanbul'un tarihinden buruk tablolar çiziyor.

İlhan Eksin
Everest Yayınları, 2002

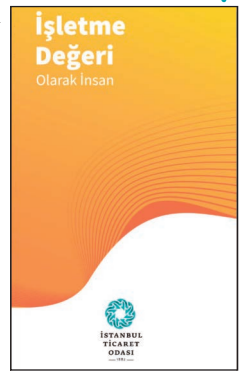
İşletme değeri
olarak insan

İşletme değerini yakından ilgilendiren insan kaynakları yönetimi, insan duygularının kabul ederek daha verimli hale gelebilir.

Yönetim Kitaplığı Serisi'ne ait olan 'İşletme Değeri Olarak İnsan' isimli kitap, yönetimin alt bir boyutu olan işletme içindeki insanın yönetimini konu alıyor. İşletmenin kuruluş temeli için önemli bir yere sahip olan insan ve yönetimi, işletme değerini saptamada etkilidir.

Kitapta şu bölümler yer alıyor: Kavramsal Çerçeve, İnsan Kaynakları Süreçleri ve Hayatın İçinde.

Osman Bayraktar
İstanbul Ticaret Odası
Yayınları, 2021





Türk savunma sanayi, yerli ve milli imkanlarla geliştirilen İnsansız Deniz Araçlarını (İDA), güvenlik güçlerinin kullanımına sunmaya hazırlanıyor.

Seri üretim için hazır

SİDA Projesi ile komple bir insansız su üstü platformu üretildi ve seri üretime hazır bir ürüne dönüştürüldü. Ayrıca komuta kontrol entegrasyon yazılımı, görev planlama ve görev sonrası değerlendirme ve analiz yazılımları gibi sistemin alt bileşenleri de müstakil ürünler olabilecek. Böylece HAVELSAN ürün ailesine, stratejik seviyeden taktik seviyeye kadar kullanılabilecek pazarlanabilir ürünler kazandırılacak. ADVENT ROTA ve ADVENT KALYON ürünleri, diğer insansız deniz aracı projelerinde de görev yapabilecek.

NATO standardında

Türk donanmasının su üstü platformlarının birçoğunda yer alan, rüştünü ispatlamış ADVENT Savaş Yönetim Sistemi'nin (SYS), insansız araçlarda kullanılacak versiyonu olan ADVENT ROTA'nın konuşlanacağı ilk platform SANCAR SİDA olacak. SANCAR SİDA, NATO Birlikte Çalışabilirlik Standartları'na uygun ADVENT C4ISR görev sistemine sahip kontrol istasyonundan kontrol edilebiliyor. Araç, bu yetkinlik sayesinde ADVENT SYS konuşlu diğer deniz platformlarıyla da birlikte çalışabilme yeteneğine sahip olacak.

Denizler akıllı İDA'larla daha güvenli olacak

MUHAREBE sahasındaki etkinliği ve çeşitliliği son yıllarda artan insansız platformların güvenlik güçlerine kazandırılmasına yönelik çalışmalar sürüyor. İnsansız hava ve kara araçlarından sonra yakın zamanda İnsansız Deniz Araçları (İDA) da Türk Silahlı Kuvvetleri envanterine katılacak.

Bu kapsamda, Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkanlığı (SSB) tarafından tedarik edilecek ve Deniz Kuvvetleri Komutanlığı'nın hizmetine sunulacak SANCAR Silahlı İnsansız Suüstü Aracı (SİDA), HAVELSAN-Yonca Onuk Tersanesi işbirliğinde geliştiriliyor. Önemli kabiliyetleri beraberinde

getirecek SİDA; üs koruma, arama-kurtarma, istihbarat, keşif, gözetleme, devriye, su üstü harbi, mayına karşı tedbir gibi kritik görevlerde aktif rol üstlenecek.

Tüm bu görevleri insansız olarak yerine getirebilmesi için SANCAR'ın sahip olduğu ve onu benzerlerinden ayırtan 'görev aklı' ADVENT ROTA'nın Faz-1 safhası 'fabrika kabul testleri', SSB ve Deniz Kuvvetleri Komutanlığı yetkililerinin de katılımıyla başarıyla tamamlandı.

PROJELERE ORTAK KNOW-HOW

Kontrol istasyonunda yer alacak ADVENT KALYON Görev Sistemi de ROTA ile müşterek olarak Faz-1

safhası 'fabrika kabul testlerini' başarıyla geride bıraktı.

Proje kapsamında HAVELSAN, platform otonomisi, görev sistemi yazılımları, yer kontrol istasyonu, mini-GVDS (Gemi Veri Dağıtım Sistemi), anti jam özellikli GNSS ve Uydu Haberleşme Sistemi geliştirip üretiyor. Yonca-Onuk ise SİDA platformu olan teknenin üretilmesi ve teknede kullanılacak olan faydalı yüklerin tedarik ve entegrasyonunu gerçekleştiriyor.

Proje tamamlandığında, otonom seyir ve görev icra edebilen, ADVENT SYS ile entegre ve Yer Kontrol İstasyonu ile ADVENT SYS üzerinden kontrol edilebilen HAVELSAN'ın geliştirdiği ilk otonom su üstü

aracı ortaya çıkmış olacak.

ÖĞRENEN ALGORİTMAYA SAHİP

Yapay zeka, öğrenen algoritmalar, büyük veri, veri füzyonu ve otonom sistemler teknolojileri kullanılarak geliştirilen SANCAR, 12.73 metre uzunluğuna, 3.3 metre genişliğine ve 9 ton deplasmana sahip. SANCAR, 40 knots'ın üzerinde hızla, 740 kilometrenin üzerinde seyir menziline ulaşıyor. Uzaktan kontrol edilebilen SANCAR SİDA, liman/üs koruma, arama-kurtarma, istihbarat, keşif, gözetleme, karakol, su üstü harbi, mayın karşı tedbirleri görevlerini otonom olarak yerine getirebilecek.



"BİLGİ DERYASINA AÇILAN KAPI"

Çalışma Saatlerimiz

Hafta içi / Cumartesi

09.00 - 19.00

