



Huzurla bereketle

Dayanışma gücünün ve paylaşma mutluluğunun artacağı yeni bir bayrama daha ulaştık. Mübarek Kurban Bayramınızı tebrik eder, huzur ve bereketli günler dileriz.



Kitap satışlarında mecla değişiyor

Türkiye'de kitap pazarı bir önceki yıla göre yüzde 12 büyüdü. Ölçek büyüten pazarın, çevrimiçi satışları da yüzde 165 oranında arttı. Çevrimiçi satışlar, 2022'de, bir önceki yıla göre düşmüş ve "Okur yeniden kitap kokusuna dönüşüyor" yorumları yapılmıştı. Bu yıl gözlenen değişim ise konunun taraflarınca farklı bakış açılarıyla değerlendiriliyor. **SümeYra Yarış Topal** ■ 19

Matbaa sektörü gelecek stratejisini belirliyor ■ 18

18 girişim Sahne XL'ye çıkacak

Dünyanın en iyi kuluçka merkezlerinden biri olan Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'nin (BTM) yılda iki kez düzenlediği Sahne XL'nin bu yılki ilk etkinliği 27 Haziran'da yapılacak. Etkinlikte BTM'nin ön kuluçka ve kuluçka programlarını tamamlayan 18 girişim sahneye çıkacak. ■ 2'de

SAHNE XL
#MOMENTUM
27 HAZİRAN 2024 - 12.30
BTM FULYA YERLEŞKESİ

Büyümeye ihracatın katkısı şart

Türkiye ekonomisi, yılın ilk çeyreğinde yüzde 5.7 oranında büyüdü. İhracat ise yılın ilk beş ayında, önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 4.5 artarak 106 milyar 914 milyon dolara yükseldi. Net ihracatın büyümeye katkısı da eksi 6.3'ten, artı 1.6'ya ulaştı.

İhracat ve büyüme verilerini değerlendiren İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, net

dış ticaretin büyümeye katkısının tekrar pozitif döndüğüne dikkat çekti. Avdagiç, "Türkiye'nin

mutlaka ve mutlaka ihracatını ve yatırımlarını, büyüme oranlarının üzerinde tutması lazım" dedi. ■ 7



İSTANBUL TİCARET

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

H. Odaklı

7 HAZİRAN 2024 YIL: 66 SAYI: 3313

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.istanbulticaretgazetesi.com

Büyük pazarlara 3 adımla derin dalış

Uzaklık, tüketici tercihleri ve rekabet şartları sebebiyle girişin zor olduğu ABD ve Çin gibi ülkelere ihracat için art arda yeni araçlar devreye giriyor. Firmalar, kurumların ve teknolojinin avantajıyla üç koldan bu zor pazarlara nüfuz etme imkanı buluyor.

Kadın girişimciye yeni proje

Kadın girişimciler için UR-GE/HİSER projesi başlıyor. İstanbul Ticaret Odası, Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi (UR-GE) ve Hizmet Sektörü Rekabet Gücünün Artırılması (HİSER) projeleriyle sektörel kümeler oluşturacak. ■ 8



1 Rekabet yarışında UR-GE kolaylığı

Uluslararası alanda rekabet gücünün artırılması için kümelenebilir anlayışla yürütülen UR-GE projeleri, hem ihracata başlayan firma sayısını hem de ihracat

hacimlerini artırıyor. İTO'nun da uyguladığı bu projeler sayesinde, ulaşılması zor gibi görünen pazarlar artık daha yakın hale geliyor. ■ 8



Masude DEMİRHAN

2 Mega pazaryerlerinde e-ticaret rehberi

Ticaret Bakanlığı, firmalara küresel e-ihracat pazarında yol gösterecek bir kılavuz yayımladı. Kılavuzda, satış hacmi

1 trilyon doları aşan 8 e-pazaryeri ve milyonlarca kullanıcıya ulaşan 5 sosyal medya platformu detaylı bir şekilde tanıtılıyor. ■ 9



Barış CABACI

3 ABD'li tüketiciye avantajlı ulaşım

ABD pazarına girmek isteyen firmalar için ulaşım ve lojistik imkanlarıyla Şikago öne çıkmış durumda. TOBB Şikago Ticaret Merkezi de

Türk firmalarına ofis, depo, showroom, lojistik hizmetler, pazara giriş, tedarik zinciri yönetimi gibi birçok alanda destek sağlıyor. ■ 10



Şeref KILIÇLI



Petrol piyasasında denge satrancı

OPEC+ grubu, üretim kesintilerini 2025 yılı sonuna kadar sürdürecektir. Petrol arzında dengeyi sağlaması beklenen faktör ise ABD başta olmak üzere Guyana, Brezilya ve Kanada'nın bugüne kadarki en yüksek üretim seviyelerine çıkması. **Şeref Kılıçlı** ■ 4'te



Otomotive yerli siber kilit

Teknopark İstanbul firmalarından Newky, siber saldırılara karşı çözüm üretmek için Newky AutoBox cihazını geliştirdi. Cihaz, otomotiv ve savunma sanayi araçlarına gelen siber saldırıları engelliyor. **Ömür Kırbaşlı** ■ 16



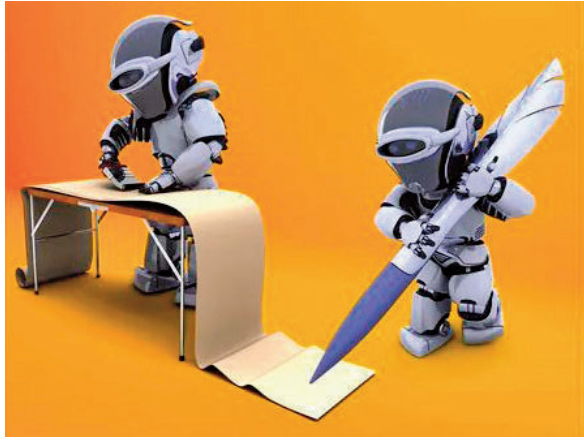
TİCARİ DİPLOMASİ

Macaristan'la hedef inovasyonlu ticaret
Barış Cabacı ■ 12'de

İngiltere'yle akıllı ticaret artacak
Şeref Kılıçlı ■ 13'te

Güney Kore Diploması Akademisi İTO'da
Osman Kuşvet ■ 13'te

TEKNOFEST'te 8 yeni yarışma ■ 20



Mikro işletmelere yapay zekayla e-ticaret desteği

Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi girişimlerinden Shoppopro, e-ticarete girmeye çekinen veya zorluklarla karşılaşan küçük işletmeler için yeni bir çözüm geliştirdi. Mikro işletmeler için yapay zeka destekli bir altyapı servisi sunan Shoppopro, e-ticaret işletmelerini tek kişilik ordular haline getirerek, unicorn olmayı hedefliyor.

BAHAR DAĞAŞAN

TÜRKİYE’de girişim ekosisteminin yüzde 99’unu oluşturan KOBİ’lerin e-ticaret dünyasına girmekteki çekimserliğini bertaraf edecek bir proje, BTM girişimlerinden Shoppopro tarafından geliştirildi. Sistem, mikro işletmelerin ve girişimcilerin SEO’ndan (arama motoru optimizasyonu) sosyal medya gönderilerine kadar birçok işlemini tek platformda otomatize ediyor. Sistem, aynı zamanda ürün satışı yapmak isteyen kullanıcıların kendi markalarına ait e-ticaret mağazalarını üç dakika içinde cep telefonlarından açabilme imkanı da sağlıyor.

AZ MALİYET

Shoppopro’nun kurucu ortağı Ahmet

Albayrak, e-ticaret dünyasına girmek isteyenlerin sınırlı bütçe, deneyim ve ekibin eksikliği gibi engellerle karşılaştıklarına ve büyüme potansiyeli olan firmaların bu sebeple ihracatta geride kaldıklarına dikkat çekti. Albayrak, Shoppopro ile bu sorunları cep telefonundan yönetilebilen bir panel ve otomatik işlemlerle çözerek kullanıcılara düşük maliyetli hizmetler sağladıklarını belirtti. Uygulama üzerinden 3 dakika içinde kendi e-ticaret markasını oluşturabilen kullanıcılar, farklı satış kanallarında ürünlerini sergileme ve yönetme imkanı buluyor.

FARKLI DİLLERDE BLOK

Kullanıcılar uygulama sayesinde SEO desteği, farklı dillerde blog yazımı, sosyal medya yönetimi gibi tanıtım araçlarını da otomatik olarak yönetip hem kısa vadede

Hedef, unicorn olmak

Ahmet Albayrak, son birkaç yıl içinde Türkiye’de girişimcilik ekosisteminin hızla geliştiğini söyleyerek, bu süreçte yatırımcı desteklerinin önemine dikkat çekti. Albayrak, özellikle kuluçka merkezlerinde belirli kriterler gözetilerek değerlendirilmeden geçmiş startupların yatırım potansiyellerinin kıymetli olduğunu söyledi. Son olarak Shoppopro’nun gelecek hedeflerinden bahseden Ahmet Albayrak, sözlerini şu şekilde noktaladı: “İnanıyorum ki, birkaç yıl içinde Türkiye’den birçok unicorn çıkacak. Bu unicorn’lardan birinin de Shoppopro olmasını hedefliyoruz.”

satış yapabiliyorlar hem de az kaynakla işlerini yürütebiliyorlar. Aylık abonelik modeliyle çalışan Shoppopro, altyapısını kullanan müşterilerden ödeme alıyor ve ayrıca sanal cüzdan uygulaması ile 3. parti iş ortaklıklarından da kazanç sağlıyor.

TEK KİŞİ YETERLİ

Ahmet Albayrak, Shoppopro’nun rakiplerinden ayrılan noktaları şöyle açıkladı: “Girişimimiz küçük ve orta ölçekli firmalara hizmet veren altyapılardan farklı olarak, e-ticarete başlamak için tek bir kişinin yeterli olmasını sağlıyor. Takım kurma veya dış destek alma zorunluluğunu ortadan kaldırarak, bireyleri tek kişilik ordulara dönüştürüyor. Cep telefonundan yönetilebilen mağaza paneli ve yapay zeka gücüyle

profesyonellik gerektiren işleri otomatik hale getiriyor. Tüm bunları uygun bir fiyat politikasıyla sunuyoruz.”

BTM MENTORLARI

BTM ile elde ettikleri deneyimlere ve kazançlara değinen Albayrak, startup ekosistemindeki birçok girişimcinin yolunun BTM’den geçtiğini ve kendilerinin de ülkeye faydalı iş modelleri çıkarılmasına destek olan bu organizasyon içinde bulunarak bakış açılarını geliştirdiklerini paylaştı. Albayrak, bir girişimi başarıya taşıyacak olan tüm tecrübeleri edinmeye yeterli vakit bulunmadığı için mentorların bu alanlarda sağladığı rehberlikten faydalanarak çeşitli sektörleri daha iyi anlayıp uygulamayı zengin hale getirdiklerini de ekledi.

ZEPS 2024 FUARI

Zenica - Bosna Hersek Federasyonu
1 - 5 Ekim 2024

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

2024
ZEPS

AVRUPA’NIN KALBİNDE BULUŞALIM!

ZEPS 2024 FUARI

- Ülkemiz ile Bosna Hersek Federasyonu arasında imzalanan Serbest Ticaret Anlaşması
- Bosna Hersek’in her yıl artan ticaret hacmi
- Bölgenin en önemli genel ticaret fuarlarından
- %55’i yerli, %45’i yabancı firmalardan oluşan 12.122 katılımcı ve 1.471.894 ziyaretçi
- İkili görüşme organizasyonu

İLGİLİ SEKTÖRLER

- Ahşap İşleme ve Mobilya
- Ayakkabı
- Bankacılık Hizmetleri BT ve Siber Güvenlik
- Bilgi Teknolojisi ve Telekomünikasyon
- Dekorasyon
- Enerji ve Ekoloji
- Geniş Tüketim
- Gıda ve Tarım
- İnşaat
- İş Güvenliği
- Kentsel ve Belediye Ekipmanları
- Kozmetik ve Kişisel Bakım
- Metal Endüstrisi
- Sağlık
- Tekstil ve Ürünleri
- Temizlik
- Turizm, Spor ve Rekreasyon

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Her firmanın sektörüne ilişkin özel ikili görüşmeler düzenlenmesi
- Fuar web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Katılıma ilişkin hazırlanacak broşürde firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı temini
- Devlet desteğine ilişkin ilgili İhracatçı Birliği tarafından talep edilen dosya masraf bedelinin karşılanması

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 250 Euro / m²
Minimum Katılım Alanı : 12 m²



Sibel Tayanç

0212 455 61 11
0530 664 86 18
sibel.tayanca@ito.org.tr

Yeşim Yıldız

0212 455 61 15
0530 962 01 39
yesim.yildiz@ito.org.tr

Çağrı Oluç

0212 455 61 05
0530 416 59 66
cagri.oluc@ito.org.tr

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



Sahne XL, 18 girişim için açılıyor

İSTANBUL Ticaret Odası tarafından 7 yıl önce kurulan ve dünyanın en iyi kuluçka merkezleri sıralamasında ilk 5’te yer alan Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi’nin yılda iki kez geleneksel olarak düzenlediği Sahne XL’nin bu yılki ilk etkinliği başlıyor. Bu yılki ilk etkinlik, 27 Haziran Perşembe günü saat 12.30’da BTM Fulya Yerleşkesi’nde gerçekleşecek. Etkinlikte BTM’nin Ön Kuluçka ve Kuluçka programlarını başarıyla tamamlayan 18 girişim sahneye çıkarak sunumlarını yapacak. Momentum temasıyla düzenlenecek yılın ilk Sahne XL etkinliğinde girişimcilik ekosisteminin

önemli isimlerinin konuşmacı olacağı söyleşiler, deneyim alanları ve 30’dan

fazla girişim standı da yer alacak. Katılımın ücretsiz olduğu etkinliğe

kayıt için btm.istanbul adresini ziyaret edebilirsiniz.



İHALE İLANI

İhale Makamı	İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu
İşin Adı	İTO ESKİ BİNASI (ÜNİVERSİTE) REKONSTRÜKSİYON PROJESİ KAPSAMINDA KONFERANS SALONU YAPIM İŞLERİ
İşin Yeri	Fatih İlçesi, Rüstem Paşa Mah. Ragıp Gümüşpala Cad. 371 Ada, 10 Parsel
İşin Kapsamı	Mülkiyeti İstanbul Ticaret Odası’na ait 371 Ada, 10 Parselde kaba inşaatı tamamlanmış İTO ESKİ BİNASI’nın (ÜNİVERSİTE) birim fiyat üzerinden Anahtar Teslimi KONFERANS SALONU İŞLERİNİN YAPILMASI
İşin Süresi	50 Takvim Günü
Son Teklif Verme Tarihi ve Saati	11 Haziran 2024, saat 15:00 (1 hafta süre uzatılmıştır)
Teklif Dosyasının Teslim Yeri	İstanbul Ticaret Odası Merkez Binası, Zemin Kat, Evrak Kabul, Reşadiye Caddesi, 34112, Eminönü, Fatih, İstanbul
İhale Dosyası Temini Konusunda İrtibat	Canan TALAZ canan.talaz@iftmimarlik.com 0546 479 26 16 Hüseyin ÇAMUR huseyin.camur@ito.org.tr 0212 455 64 01



EPDK'dan 18 şirkete lisans

ENERJİ Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK), elektrik, doğalgaz ve petrol piyasalarında 18 şirkete lisans verdi. EPDK'nın konuya ilişkin ilanı, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, elektrik piyasasında faaliyet göstermek isteyen 3 şirkete tedarik lisansı, 3 şirkete de üretim lisansı verildi, 3 şirketin ise üretim lisansı iptal edildi. Ayrıca, 2 şirketin şarj ağı işletmecisi lisansı alması uygun bulundu. Doğalgaz piyasasında faaliyet gösteren 3 şirkete gaz dağıtım lisansı verilirken, 3 şirketin de lisansı sona erdirildi. Petrol piyasasında ise 4 şirkete ihrakiye teslimi, 1 şirkete depolama ve 2 şirkete madeni yağ lisansı verildi.



TMO'dan kredi kartıyla satış

TOPRAK Mahsulleri Ofisi'nden (TMO) yapılan açıklamada, yaklaşık 38 bin ton kabuklu fındığın satışa çıkarıldığı bildirildi. Satışa çıkarılan 2023 mahsulü ürünün kilogram fiyatının 130 lira, 2022 mahsulünün kilogram fiyatının ise 126 lira olduğuna işaret edilen açıklamada, sanayici ve ihracatçının banka kredi maliyetlerinden etkilenmemesi için ticari kredi kartıyla alım yapma imkanı getirildiği belirtildi.



Şark tipi tütün ve tütün tozu ithalatı yasaklandı

ÇİFTÇİNİN korunması amacıyla yurt içinden temininde de bugüne kadar sıkıntı yaşanmayan 'şark tipi tütün ve tütün tozu' ithalatına yasak getirildi. Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından hazırlanan Tütün Üretimi, İşlenmesi, İç ve Dış Ticareti İle İlgili Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre, mevcut mevzuattaki işlenmiş tütün tanımı güncellenirken, işleme tesisi ile teminat tanımları yapıldı.

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/06062024.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.



Adli para cezalarında üst sınır arttı

7499 sayılı Ceza Muhakemesi Kanunu ile bazı kanunlarda değişiklik yapılmasına ilişkin düzenleme, 1 Haziran 2024 tarihi itibarıyla yürürlüğe girdi. Adli para cezalarının kesinlik sınırı 3 bin liradan 15 bin liraya çıkartıldı.

DALET Bakanı Yılmaz Tunç, sosyal medya hesabı üzerinden 7499 sayılı Ceza Muhakemesi Kanunu ile bazı kanunlarda değişiklik yapılmasına ilişkin düzenlemede, 1 Haziran 2024 tarihi itibarıyla yürürlüğe giren hükümleri paylaştı.

Söz konusu hükümleri özetleyen Tunç, verilen hükmün açıklanmasının geri bırakılması kararlarına karşı artık istinaf yoluna başvurulabileceğini açıkladı.

Bakan Tunç, konutu terk etmemek veya bağımlılıktan arınmak amacıyla hastanede tedavi olmaya ilişkin adli kontrol yükümlülüğü uygulandıktan sonra hakkında kovuşturmayla yer olmadığı veya beraat kararı verilen kişilerin de maddi ve manevi tazminat talep

edebileceklerini belirtti.

KESİNLİK SINIRI

Asliye ceza mahkemelerinde uygulanan basit yargılama usulünde, verilen mahkeme kararlarına itiraz edilmesi halinde yargılamayı yapacak hakimnin belirlenme usulündeki değişikliklerin de 1 Haziran'dan itibaren uygulanacağını söyleyen Tunç, bu tarihten itibaren işlenen

suçlar bakımından adli para cezalarının artırıldığını ifade etti. İşlenen suçlar bakımından ön ödeme miktarının da artırıldığını vurgulayan Tunç, bir gün karşılığının 30 liradan 100 liraya yükseldiğini belirtti. Ayrıca ceza mahkemelerince doğrudan verilen adli para cezalarının kesinlik sınırı 3 bin liradan 15 bin liraya çıkartıldı.



BES'le kredi dönemi başladı

BİREYSEL emeklilik sistemindeki (BES) katılımcılar birikimlerini 'alacağın devri yoluyla teminat göstererek' kredi kullanırken hem acil nakit ihtiyacını karşılayabilecek hem de hak ve birikimlerini koruyabilecek. Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) 2. Başkanı Mehmet Verim, yaptığı değerlendirmede, ilk olarak Ocak 2022'de duyurulan ve 28 Eylül 2023'te işleme ilişkin usul ve esasları belirlenen uygulamanın haziran ayı itibarıyla hayata geçtiğini söyledi.

SORGULAMA YAPILABİLECEK

Bankalar, Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) tarafından geliştirilen merkezi bilgi sistemi aracılığıyla kredi kullanacak katılımcıların BES birikimlerine dair gerekli sorgulamaları yapabilecek. Alacağın devri sözleşmesinin onaylanması halinde bankalar, çekilen kredinin yüzde 20 fazlasına kadar tutarı, örneğin 100 milyar liralık kredi için 120 milyar lirayı teminat olarak isteyecek. Bu tutar, kredi yükümlülükleri tamamlanana kadar kurum tarafından belirlenen ve bankaların seçeceği emeklilik yatırım fonuna (temlik fonu) devredilecek.

YÜZDE 50 UYGULAMASI

Eğitim, doğal afet, evlilik ve konut alımı gibi durumlarda BES'ten çıkmadan ve sahip olunan haklardan vazgeçmeden hesaplarda biriken tutarların, devlet katkısı dahil, yüzde 50'sini alabilme hakkı sağlayan Kısmen Ödeme Uygulaması'nda 1 Temmuz'da başlayacak.

DMO ihalelerinde yerli teklife fiyat avantajı

DEVLET Malzeme Ofisi (DMO) ihalelerinde, yerli malı teklif eden istekliler lehine fiyat avantajı imkanı tanınacak. DMO Genel Müdürlüğüne hazırlanan Devlet Malzeme Ofisi Satınalma Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre, ihalelerde, yerli malı teklif eden istekliler lehine fiyat avantajı sağlanması uygulamasına geçildi.

Düzenlemeyle yerli üreticilerin rekabet güçlerinin artırılması ile istihdama katkısı ve doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının artırılması, dış ticaret açığının ise azaltılmasına katkı sağlanması amacıyla ülkede rekabet şartlarını oluşturacak düzeyde üretim kabiliyeti olan alanlardaki ürün gruplarının yanı sıra üretim kabiliyeti henüz yeterli düzeyde olmayan alanlarda da yerli üreticileri teşvik etmeye ve desteklemeye yönelik uygulamaların alt yapısı hazırlandı.



e-Fatura'da Uyumsoft.com'u tercih et!

150.000'den Fazla Müşterinin Tercihi

★★★★★

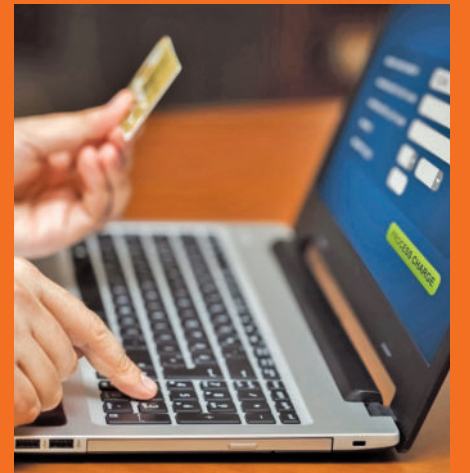
Avantajlı Paketler

+

Hediye Kontörler

uyumsoft

Online'a Özel



FAST Güvenli Ödeme İşlemi Katman Servisi, hizmet vermeye başladı. Servis, öncelikli olarak 2. el araç alım-satım işlemleri olmak üzere işlemdeki taraflara güvence sağlanmasına ihtiyaç duyulan farklı iş modellerinde kullanılabilecek.

FAST Güvenli Ödeme İşlemi Katman Servisi faaliyette

TÜRKİYE Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), onay gerektiren ödeme işlemleri için FAST Güvenli Ödeme İşlemi Katman Servisi'nin devreye alındığını bildirdi.

TCMB'nin internet sitesinden yapılan duyuruya göre, söz konusu servis, öncelikli olarak 2. el araç alım-satım işlemleri olmak üzere işlemdeki taraflara güvence sağlanmasına ihtiyaç duyulan farklı iş modellerinde kullanılabilecek.

Onay/tescil gerektiren ödeme işlemlerinde kontrollü bir ortam sağlayacak olan FAST Güvenli Ödeme İşlemi Katman Servisi, 31 Mayıs itibarıyla kullanıma açıldı.

ONAY OLMADAN TRANSFER YOK

FAST Sistemi üzerine inşa edilmiş bir aracılık hizmeti olan Güvenli Ödeme İşlemi, yetkili kuruluşlar tarafından onay/tescil gerektiren işlemler için yapılacak para transferlerinde süreçler tamamlanuncaya kadar tutarın FAST katılımcısı bir kuruluş nezdinde bekletilerek işlemin taraflarına güvence sağlıyor.

Bu hizmet ile ödemeyi gönderecek olan kullanıcıya onay/tescil işlemi tamamlanmadan bedelin karşı tarafa aktarılmayacağı, ödemeyi alacak olan kullanıcıya ise onay/tescil işlemi gerçekleştiğinde bedelin hesabına geçeceği garanti ediliyor.



İstanbul'da mayıs ayı fiyat hareketliliği

İstanbul'da mayısta önceki aya göre perakende fiyatlar yüzde 3.59, toptan fiyatlar yüzde 2.59 artış gösterdi.

İSTANBUL Ticaret Odası, mayıs ayı İstanbul Ücretliler Geçinme İndeksi ile Toptan Eşya Fiyatları İndeksi verilerini açıkladı. Buna göre, kentteki perakende fiyat hareketlerinin göstergesi olan İstanbul Ücretliler Geçinme İndeksi mayısta önceki aya göre yüzde 3.59, toptan fiyat hareketlerini yansıtan Toptan Eşya Fiyatları İndeksi de yüzde 2.59 arttı.

Söz konusu veriler, yıllık bazda incelendiğinde artış oranının perakendede yüzde 82.20, toptan eşyada yüzde 61.21 olduğu görüldü.

SEKTÖREL BAZDA DEĞİŞİM ORANLARI

Mayısta perakende fiyatlarda bir önceki aya göre kültür, eğitim ve eğlence harcamalarında yüzde 7.86, konut harcamalarında yüzde 7.07, giyim harcamaları grubunda yüzde 6.76, ev eşyası harcamalarında yüzde 3.48, gıda harcamalarında yüzde 2.35 ve diğer harcamalarda yüzde 1.36 artış izlendi. Sağlık ve kişisel bakım harcamalarında yüzde 0.13, ulaştırma ve haberleşme harcamalarında ise yüzde 0.45 azalma oldu.

Toptan fiyatlarda ise işlenmemiş maddeler grubunda yüzde 8.31, madenler grubunda yüzde 5.13, inşaat malzemeleri grubunda yüzde 4.28, gıda maddeleri grubunda yüzde 1.41, yakacak ve enerji maddeleri grubunda yüzde 0.09 artış görülürken, kimyevi maddeler grubunda ise yüzde 7.40 azalış izlendi. Mensucat grubunda değişim olmadı.

Petrol piyasasında denge satrancı

Petrol ihraç Eden Ülkeler Örgütü (OPEC) ve OPEC dışı bazı üretici ülkelerden oluşan OPEC+ grubu, üretim kesintilerini 2025 yılı sonuna kadar sürdürecektir. Petrol arzında dengeyi sağlaması beklenen faktör ise ABD başta olmak üzere Guyana, Brezilya ve Kanada'nın bugüne kadarki en yüksek üretim seviyelerine çıkması.

ŞEREF KILIÇLI

SUUDİ Arabistan liderliğindeki OPEC ile Rusya önderliğindeki OPEC dışı petrol üreticisi ülkelerin oluşturduğu OPEC+ grubunun enerji ve petrol bakanlarının 2 Haziran'daki toplantısından üretim kesintilerinin 2025 yılında da devam etmesi kararı çıktı. OPEC'ten yapılan açıklamaya göre, üye ülkelerin toplam üretim miktarı gelecek yıl için günlük 39 milyon 725 bin varil olacak. Ayrıca anlaşma çerçevesinde Birleşik Arap Emirlikleri (BAE), günlük petrol üretimini 300 bin varil artıracak. Söz konusu artış, gelecek yılın ocak-eylül döneminde kademeli olarak uygulanacak. Yapılan düzenlemelerle grubun üretim kesintisi 31 Aralık 2025'e kadar devam edecek.

SÜRECİN GELİŞİMİ

Sürece bakıldığında, OPEC+ grubu, Çin'in ekonomik yavaşlamasına bağlı olarak zayıflayan talep nedeniyle 5 Ekim 2022'de gerçekleştirdiği 33. OPEC ve OPEC Dışı Bakanlar Toplantısı'nda günlük 2 milyon varillik üretim kesintisi kararı alınmıştı. Daha sonra, 3 Nisan 2023'te 48. Ortak Bakanlar İzleme Komitesi Toplantısı'nda ise bazı üye ülkelerin mayıs itibarıyla günlük yaklaşık 1.6 milyon varillik gönüllü üretim kesintisine gideceği duyurulmuştu.

Grup, 4 Haziran 2023'teki 35. OPEC ve OPEC Dışı Bakanlar Toplantısı'nda günlük yaklaşık 3.6 milyonu varili aşan üretim kesintisine 2024'ün sonuna kadar devam etmek üzere anlaşmıştı.

TOPLAM KESİNTİ

OPEC+ ülkelerinin mevcut durumdaki günlük 5.86 milyon varil arz kesintisi, küresel talebin yaklaşık yüzde 5.7'sine denk geliyor. Söz konusu miktarda, 2024 sonunda sona erecek olan günlük 3.66 milyon varillik kesintiler ve Haziran 2024 sonunda sona erecek olan sekiz üyenin yaptığı günlük 2.2 milyon varillik gönüllü kesintiler yer alıyor. OPEC+ grubu, 3.66 milyon varillik kesintiyi bir yıl süreyle yani 2025 sonuna kadar, 2.2 milyon varillik gönüllü kesintiyi ise üç ay süreyle yani Eylül 2024 sonuna kadar uzatmakta anlaştı. Öte yandan OPEC+, Ekim 2024'ten Eylül 2025'e kadar bir yıl boyunca günlük 2.2 milyon varillik gönüllü kesintileri kademeli olarak kaldıracak. Ancak Suudi Enerji Bakanı Prens Abdulaziz bin Salman, toplantıdan sonra yaptığı açıklamada, talebin yeterince güçlü olmaması durumunda OPEC+ grubunun kesintilerin hafifletilmesini duraklatabileceğini veya tersine çevirebileceğini de söyledi.

ABD'DE REKOR ÜRETİM

Diğer petrol üreticisi ülkelere



bakıldığında, Uluslararası Enerji Ajansı'nın (IEA) öngörülleri dikkat çekici. IEA, ABD'nin yanı sıra Guyana, Brezilya ve Kanada'da bugüne kadarki en yüksek üretim seviyelerine ulaşılmasını ve OPEC+ grubu dışı söz konusu dört ülkenin günlük küresel petrol arzında bu yıl 1 milyon 300 bin varil eklemesini bekliyor. Öte yandan, ABD Enerji Enformasyon İdaresi'nin raporuna göre, geçen yıl ABD ham petrol üretimi günlük ortalama 12.9 milyon varil ile 2019'daki seviyeyi aşarak küresel çapta rekor kırdı. Yine rapora göre, 2023'ün Aralık ayında günlük 13.3 milyon varil petrolle aylık bazda da rekor üretim gerçekleşti.

ÇİN FAKTÖRÜ

Uzmanlar değerlendirmelerinde, dünyanın en büyük petrol üreticisi

konumundaki ABD'de, 2024'ün ilk çeyreğinde günlük petrol üretimindeki artış miktarının 1.7 milyon varil ile öngörülenin çok üzerinde gerçekleştiğine dikkat çekiyor. ABD'nin rekor seviyedeki üretiminin OPEC+ için pazar payı kaybı anlamına geldiği de kaydediliyor. Diğer taraftan dünyanın en büyük petrol ithalatçısı Çin, 2024-2025 dönemine ilişkin enerji tasarrufu ve karbon azaltımı eylem planını açıkladı. Söz konusu plan kapsamında, 2024 yılında Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) birimi başına enerji tüketimini yüzde 2.5 ve karbondioksit emisyonlarını da yüzde 3.9 oranlarında azaltmayı hedefliyor. Uzmanlar, Ortadoğu'daki jeopolitik gelişmelerin yanı sıra Çin'in enerji tasarrufu ve karbon azaltımı eylem planının da petrol piyasalarına etki edeceğini kaydediyor.

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

Uluslararası emtia piyasaları

Güncel Haftalık Yıllık

ENERJİ

		Değişim %	
Petrol (Brent, \$/Varil)	77.4	-8.3	74.8
Doğalgaz (Henry Hub, \$/MMBtu)	2.64	1.9	17.3
Doğalgaz (Dutch TTF, EURO/MWh)	34.1	1.8	26.9
Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle)			
Avustralya, 6.000 KCal/kg)	139.8	-1.5	2.8

METALLER

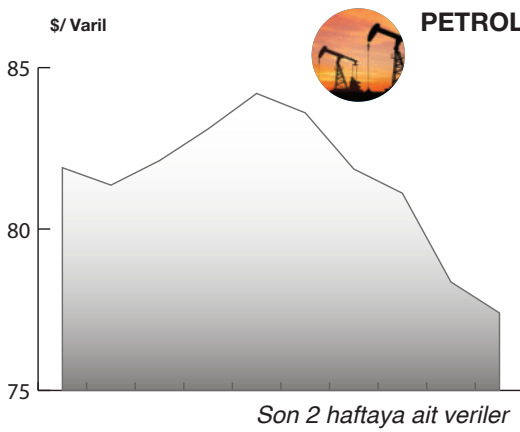
Altın (\$/Ons)	2.333	-0.9	20.3
Gümüş (\$/Ons)	29.6	-7.5	26.5
Platin (\$/Ons)	993	-6.3	-1.9
Bakır (\$/Ton)	9.858	-5.0	17.8
Alüminyum (\$/Ton)	2.661	-2.3	17.3
İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	503	-1.8	-8.8
Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	107	-8.0	-3.1
Kurşun (\$/Ton)	2.204	-3.4	7.1
Kalay (\$/Ton)	31.975	-5.8	-39.0
Çinko (\$/Ton)	2.868	-5.6	19.6
Nikel (\$/Ton)	18.887	-5.8	-11.7

TARIM ÜRÜNLERİ

Buğday (\$/Ton)	243	-5.1	5.4
Mısır (\$/Bushel)	4.42	-4.1	-26.8
Mısır (\$/Ton)	174		
Pamuk (\$/Lb)	0.74	-9.3	-12.3
Kakao (\$/Ton, Londra)	9.717	9.0	214.2
Kahve (\$/Lb)	2.31	0.4	20.9
Şeker (\$/lb)	0.18	0.9	-24.5
Kereste (\$/m³)	207	-8.5	-7.8
Ayçiçek Yağı (USD/Ton)	909	3.2	10.0
Palmiye Yağı (\$/Ton)	824	-1.9	9.4
Baltık Kuru Yük Endeksi	1.813	1.6	93.1
Emtia Endeksi (CRB Index)	334	-4.6	15.6

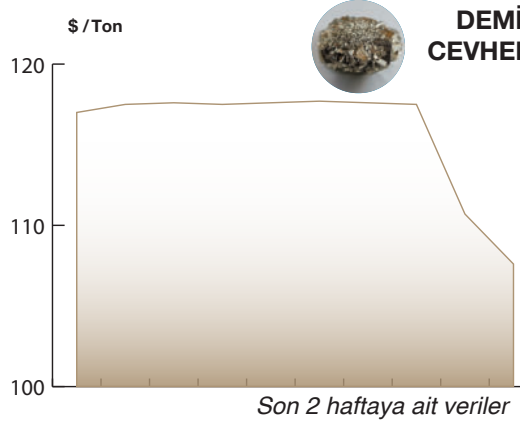
Veriler, 04 Haziran 2024 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



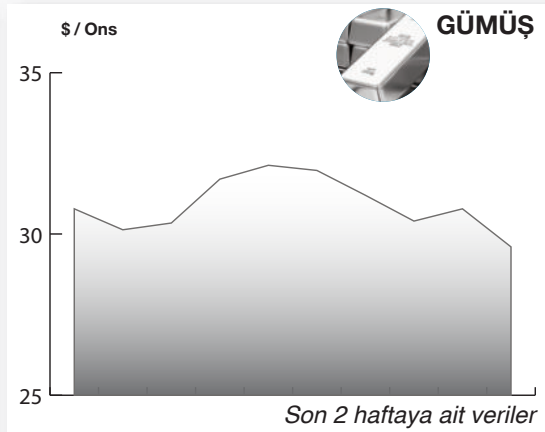
Kesintiye rağmen düştü

Artan küresel petrol arzı ve talep belirsizliği, Brent petrolü yüzde 8.4 düşüşle 77.6 dolara geriledi. ABD petrol stoklarının 4 milyon varil, benzin stoklarının da 4 milyon varil artması, düşüşü hızlandırdı. Diğer bir gelişme de 2 Haziran'daki OPEC+ toplantısında üretim kesintilerinin büyük çoğunlukla 2025'te devam etmesi, ancak gönüllü kesintiye giden 8 üyenin ekim ayından itibaren kesintiye son vermele-
rinin yolunun açılması oldu. Böylece piyasaya aralık ayında günlük 500 bin varil, Haziran 2025 itibarıyla de 1.8 milyon varilin girmesi sağlanmış oldu.



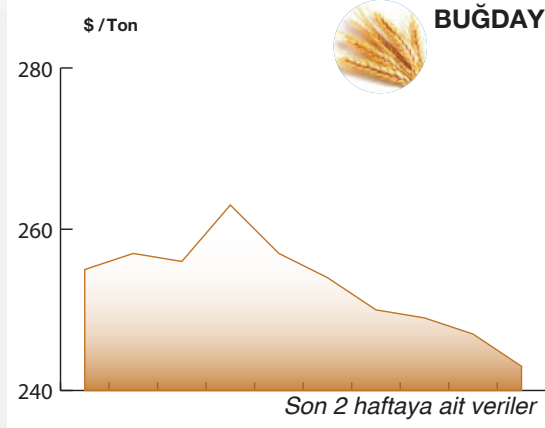
Vergi tedirginliği

2024 yılına 145 dolar seviyesinden başlayan demir cevheri fiyatları, geçen hafta yüzde 8 düşüşle 107 dolara geriledi. Çin'de gayrimenkul sektörünün canlanmasına yönelik alınan tüm tedbirlere rağmen havanın olumluya dönmemesi dolayısıyla demir-çelik talebinin düşük olacağı beklentisi, demir cevheri fiyatlarına düşüş getiriyor. Çin'de çelik ve demir cevheri fiyatlarını etkileyen bir diğer gelişme de Çin'in çelik ihracatı yaptığı ülkelerin kendi endüstrilerini korumak üzere yüksek gümrük vergilerini uygulamaya koyma tehlikesi.



Altından ayrıştı

Son aylardaki hareketleriyle altından ayrışan ve 32 dolarla 11 yıllık zirveyi gören gümüş fiyatları, yüzde 7.5 düşüşle 30 doların altına geriledi. Faiz indirimlerinin başlayacağı ve ekonomilerin canlanacağı beklentileriyle 32 dolara çıkan gümüş fiyatlarındaki düşüşün en önemli nedeni, Çin'de üretilen güneş panellerine ABD tarafından yüzde 50 gümrük vergisi uygulanması. Ancak Çin'de yüksek olan güneş paneli talebi ve merkez bankalarının faiz indirimine gideceği beklentileri, düşüşün daha fazla olmasını engelledi.



Yağışlar satış getirdi

Buğday fiyatları, 10 aylık zirve olan 260 dolardan döndü ve geçen haftayı yüzde 5 düşüşle 243 dolardan kapattı. Rusya'nın bazı buğday üretim bölgelerinde beklenen yağışlar, düşüşte etkili oldu. ABD'nin güney bölgelerinde yağışın aramasıyla birlikte buğday ekiminin tamamlanması da düşüşteki bir diğer etken. Geçen hafta Mısır 470 bin ton, Cezayir 800 bin ton ve Japonya 103 bin ton buğday alımı gerçekleşti. Satıcılar ise Romanya, Ukrayna, Fransa, Bulgaristan, Avustralya ve Kanada olarak sıralandı.

TANAP'ta Türkmen gazı hazırlığı

Azerbaycan'dan Türkiye ve Avrupa'ya doğalgaz taşıyan TANAP hattında iki önemli gelişme için geri sayım başladı. Cumhurbaşkanı Erdoğan, Türkmenistan'da üretilecek gazın Türkiye'ye ve Avrupa'ya aktarılmasının, TANAP'ın da kapasitesinin genişletilmesinin artık sadece zaman meselesi olduğunu açıkladı.

TÜRKİYE, Azerbaycan doğalgazını Avrupa'ya taşıyan TANAP (Trans Anatolia Natural Gas Pipeline) ve TAP (Trans Adriatic Pipeline) hatları için stratejik noktada. Temmuz 2022'de Azerbaycan ile Avrupa Komisyonu tarafından temsil edilen Avrupa Birliği (AB) arasında enerji alanında stratejik ortaklık mutabakatı zaptının imzalanmasından sonra bu önem daha çok arttı. Güney Gaz Koridoru'nun 'belkemiği' niteliğindeki TANAP'ın kapasitesinin 32 milyar metreküpe çıkarılması için çalışmalar sürüyor. TANAP'ın etkinliğini ve gücünü artıracak bir başka önemli gelişme ise Türkmenistan doğalgazının da arza eklenmesi olacak. TANAP, Türkiye'ye enerji hub'ı (merkezi) olma hakları da sağlıyor.

ENERJİ GÜVENLİĞİ

Azerbaycan'ın başkenti Bakü'de gerçekleştirilen 29. Uluslararası Hazar Petrol ve Doğalgaz Fuarı'nın açılışına mesaj gönderen Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, bu konudaki son gelişmeleri şöyle aktardı: "Uzun yıllara dayanan ve Bakü-Tiflis-Ceyhan, Bakü-Tiflis-Erzurum boru hatları ve TANAP gibi altyapı yatırımları ile taçlandırdığımız işbirliğimiz sadece Türkiye ve Azerbaycan'a fayda sağlamamış, bölgenin ve Avrupa'nın enerji güvenliğine de önemli katkılar yapmıştır. Türkmenistan'da üretilecek gazın ortak çabalarımızla Türkiye'ye ve Avrupa'ya aktarılması ve TANAP'ın kapasitesinin genişletilmesi artık sadece zaman meselesidir. Bu konulardaki çalışmalarımızın çok yakında meyve vermesi şüphesiz Türkiye ve Azerbaycan'ın bir başka ortak başarısı olacaktır."

KAYNAK ÇEŞİTLİLİĞİ

Yenilenebilir enerji, yeni teknolojiler ve enerji kaynak çeşitliliğinde de Türkiye ile Azerbaycan'ın işbirliğini perçinlediğine dikkati çeken Erdoğan, şu değerlendirmelerde bulundu: "Nahçıvan üzerinden elektrik ihracatı ve Iğdır-Nahçıvan Doğalgaz Boru Hattı projelerini en yakın zamanda tamamlamayı hedefliyoruz. Güney Kafkasya'da kalıcı barış ve istikrar temelinde yükselecek huzur ve refahın sağlanması için çalışmalarımızı kararlılıkla sürdürüyoruz. Azerbaycan ve Ermenistan arasında son dönemde kaydedilen olumlu gelişmeleri memnuniyetle karşılıyor ve imzalanacak barış anlaşmasını bölgenin geleceği bakımından tarihi bir fırsat

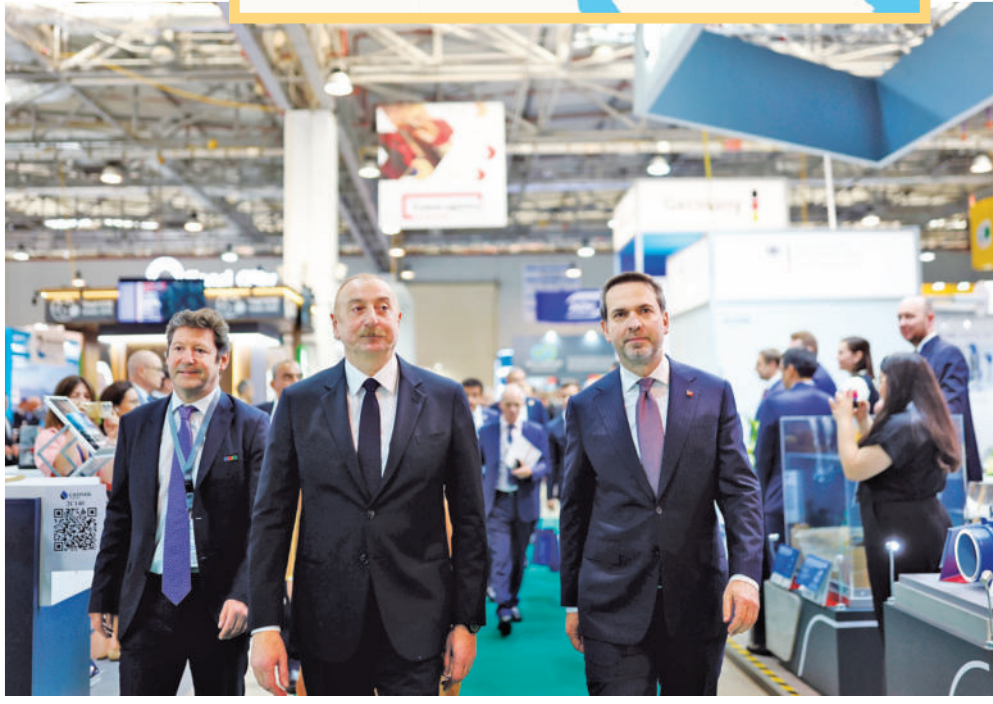


Türkiye, TANAP projesinin ortağı

Gürcistan-Türkiye sınırında Posof'tan başlayan TANAP, 20 il, 67 ilçe ve 600 köyden geçerek Yunanistan sınırında Avrupa ülkelerine gaz iletimi yapan Trans Adriyatik Boru Hattı'na (TAP) bağlanıyor. TANAP'ın Gürcistan-Türkiye

sınırından Eskişehir'de bulunan çıkış noktasına kadar olan kısmı 30 Haziran 2018'de, Eskişehir'den Türkiye-Yunanistan sınırına kadar olan kısmı ise 2019 Ekim sonunda devreye alındı. Avrupa'daki tesislerinin devreye alınmasıyla birlikte 31 Aralık

2020 itibarıyla TAP Boru Hattı üzerinden Avrupa'ya ticari gaz akışı başladı. Türkiye, TANAP projesinin yüzde 30 oranında ortağı. Aynı zamanda gazın üretim yeri olan Şah Deniz 2 Sahası'nın da yaklaşık yüzde 20 oranında ortağı konumunda bulunuyor.



olarak gördüğümüzü bir kez daha belirtmek istiyorum."

AZERBAYCAN'IN İHRACATI

Bakü'de gerçekleştirilen 29. Uluslararası Hazar Petrol ve Doğalgaz Fuarı'nın açılışında konuşan Azerbaycan Cumhurbaşkanı İlham Aliyev, doğalgaz ihracatını artırdıklarını belirterek, şunları söyledi: "Şahdeniz projesiyle Azerbaycan'ın doğalgaz sıkıntısı ortadan kalktı. Bu yıl doğalgaz ihracatımız 24 milyar metreküpü aşacak. Bugün 8 ülke Azerbaycan doğalgazını ithal ediyor. Azerbaycan, doğalgaz tedariki konularında güvenilir bir ortak olarak kendisini zaten kanıtladı. Avrupa Komisyonu, Azerbaycan'ı Avrupa'nın doğalgaz tedarikçisi olarak adlandırıyor. Yani bugün doğalgazımızı ithal eden 8 ülkeden 6'sı Avrupa ülkesi. Tedarik coğrafyamız genişlemeye devam edecek."

ANLAŞMALARA UYUM

Doğalgaz tedariki konusunda birçok ülkeyle aktif müzakereler sürdürdüklerini de vurgulayan Cumhurbaşkanı Aliyev, "Enerji güvenliğini sağlamak için Azerbaycan doğalgazına ihtiyaç duyan birçok ülkeyle aktif olarak müzakere ediyoruz. Son 30 yılda imzalanan tüm anlaşmalar eksiksiz olarak uygulandı, parlamento düzeyinde onaylandı ve yasalastı. Yani o sözleşmelerin tek bir kelimesi veya cümlesi değiştirilmedi. Bu nedenle başka bir hızlı gelişme görüyoruz. Yeşil enerji ve yenilenebilir enerji kaynaklarının üretimi konusu da dahil" dedi.



Doğalgaz tedarik anlaşması 2030 sonuna kadar uzatıldı

Azerbaycan ile Türkiye arasında 2024 yılı sonunda sona erecek doğalgaz tedarik anlaşması 2030 sonuna kadar uzatıldı. Bu kapsamda BOTAŞ ile Azerbaycan Devlet Petrol Şirketi (SOCAR) ve Azerbaycan Gaz Tedarik Şirketi arasında doğalgaz tedarik ve takasına ilişkin anlaşmalar imzalandı. Bakü'de 29. Uluslararası Hazar Petrol ve Doğalgaz Fuarı'nın açılışına katılan Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar, anlaşmaya ilişkin şu değerlendirmelerde bulundu: "Bakü seyahatimizde, geçtiğimiz

ay İstanbul'da Azerbaycan Ekonomi Bakanı Mikayıl Cabbarov ile imzaladığımız Doğalgaz Alanında İşbirliği Anlaşması'nın altyapısını oluşturacak yeni adımlar attık. BOTAŞ ve SOCAR arasında imzalanan dört anlaşma ile Azerbaycan gazı Türkiye üzerinden Avrupa'ya ve Nahçıvan'a taşınacak, Türkmenistan gazı ülkemize ulaştırılacak. Ayrıca BOTAŞ ile Azerbaycan Gaz Tedarik Şirketi arasında bu yıl sona erecek doğalgaz tedarik anlaşmasının 2030 sonuna kadar uzatılmasını da imza altına aldık."



DÜNYANIN HER YERİNDEN YÜKSEK POTANSİYELLİ YETENEKLER Mİ ARIYORSUNUZ?

EUROPE'S ||| HEARTBEAT

► Bize katılın! Almanya ekonomisinin güç merkezi Kuzey Ren-Vestfalya'yı (NRW) keşfedin! Dünyanın her yerinden gelen yaklaşık 800.000 üniversite öğrencisine ev sahipliği yapan NRW, tüm sektörlerden şirketler için olağanüstü bir yetenek havuzu sunmaktadır. NRW'ye hoş geldiniz!



www.nrwglobalbusiness.com

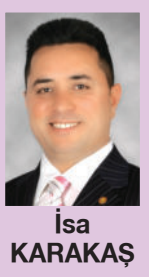
NRW.GLOBAL
BUSINESS
Trade & Investment Agency

Hızlı yaşlanmayla sağlık harcamaları yüzde 95 arttı

Yüzde 10.2 oranını aşan 65 yaş ve üzeri nüfusuyla artık yaşlı bir ülke konumuna gelen Türkiye’de, SGK’nın genel sağlık sigortası harcamaları adeta katlanarak büyüyor. 2022 yılında 283 milyon TL olan sağlık harcamaları, 2023 yıl sonunda yüzde 95.3 artışla 553 milyon TL’yi aştı.



TÜİK’in son verilerine göre, Türkiye’de ikamet eden nüfus, 31 Aralık 2023 tarihi itibarıyla bir önceki yıla göre 92 bin 824 kişi artarak 85 milyon 372 bin 377 kişi oldu. Yıllık nüfus artış hızı 2022 yılında binde 7.1 iken, 2023 yılında binde 1.1 oldu. Bu durum, nüfus artış hızında alarm düzeyinde olağanüstü düşüşlere işaret ediyor. Diğer yandan, 2007 ve 2023 yılı nüfus piramitleri karşılaştırıldığında, doğurganlık ve ölüm hızlarındaki azalmaya bağlı olarak, yaşlı nüfusun gittikçe daha fazla arttığı ve ortanca yaşın yükseldiği görülüyor. Ortanca yaş, yeni doğan bebekten en yaşlıya kadar nüfusu oluşturan kişilerin yaşları küçükten büyüğe doğru sıralandığında ortada kalan kişinin yaşıdır. Ortanca yaş, aynı zamanda nüfusun yaş yapısının yorumlanmasında kullanılan önemli göstergelerden biridir. Türkiye’de 2022 yılında 33.5 olan ortanca yaş, 2023 yılında 34’e yükseldi.



İsa KARAKAŞ

ÇALIŞMA ÇAĞI YÜZDE 68.3

Çalışma çağı olarak tanımlanan 15-64 yaş grubundaki nüfusun oranı 2007 yılında yüzde 66.5 iken, 2023 yılında yüzde 68.3 oldu. Öte yandan, çocuk yaş grubu olarak tanımlanan 0-14 yaş grubundaki nüfusun oranı yüzde 26.4’ten yüzde 21.4’e gerilerken, 65 ve daha yukarı yaştaki nüfusun oranı ise yüzde 7.1’den yüzde 10.2’ye yükseldi.

Dünya Sağlık Örgütü (WHO), genel olarak 65 yaş ve üzerini yaşlılık dönemi olarak kabul ediyor. Yaşlı nüfusun toplam nüfus içerisindeki oranının yüzde 10 seviyelerine yaklaşması ise yaşlı nüfusa sahip ülke niteliğinden geçişin bir göstergesi sayılıyor. Bu açıdan bakıldığında ülkemiz yüzde 10.2 oranını aşan 65 yaş ve üzeri nüfusuyla artık yaşlı bir ülke konumuna geldi. Nüfusun hızla yaşlanması başta işgücü ve sosyal güvenlik sisteminde büyük hasarlara neden olacaktır. Son genel sağlık sigortası verilerine bakıldığında sağlık harcamalarında şimdiden büyük bir sıçrama görülüyor.

553 MİLYON TL HARCANDI

Sosyal güvenlik sistemimizde genel sağlık

sigortasının uygulamaya girmesiyle birlikte birkaç istisna haricinde kalan vatandaşlarımızın neredeyse tamamına yakını, sosyal güvenlik şemsiyesi kapsamına alındı. Bugün itibarıyla ülkemizin sosyal güvenlik sisteminde genel sağlık sigortasının vatandaşları kapsama alanı yüzde 99’a ulaşmış bulunuyor. SGK verilerine bakıldığında geçen yıl sonu itibarıyla SGK’nın genel sağlık sigortası harcamalarının adeta katlanarak büyüdüğü görülüyor. Zira 2022 yılında 283.224 milyon TL olan sağlık harcamaları 2023 yıl sonunda yüzde 95.3 oranında artış göstererek 553.143 milyon TL seviyesinde gerçekleşti.

PROAKTİF ÖNLEMLER ŞART

Sağlık harcamalarının yüzde 66.4’ünü tedavi harcamaları oluşturuyor. İlaç, reçete hizmet bedeli ve diğer harcamalar ise toplam tutarın yüzde 33.6’lık kısmına karşılık geliyor. Bu durumun ortaya çıkmasına, hem sağlık hizmetlerine erişimin kolaylaşması hem de yaşlanmaya bağlı olarak tedavi ve ilaç harcamalarının gittikçe artması neden oldu. Bu durum, ekonomik açıdan varlık-yükümlülük dengesinin sağlanması için sağlık harcamalarının izlenmesi ve değerlendirilmesine ağırlık verilmesini, ayrıca proaktif önlemler alınmasını gerektiriyor.

Sürdürülebilirlik için politika geliştirilmeli

SGK verileri, önümüzdeki süreçlerde ülkemizde yaşlı nüfusun daha da artması ve işgücünün de azalmasıyla birlikte genel sağlık sigortası harcamalarının katlanarak artacağını gösteriyor.

Ülke nüfusunun yaşlanmasına bağlı olarak sağlık harcamalarındaki artışın etkilerini azaltmak için sağlıklı yaşlanma ve koruyucu sağlık hizmetlerinin desteklenmesi hayati önemiyet arz ediyor. Bu kapsamda, sağlık harcamaları ile ilgili risk faktörlerinin belirlenerek, bir sağlık geri ödeme politikasının geliştirilmesi sağlık harcamalarının kontrol altına alınması açısından değerlendirilmesi elzemdir.

Diğer yandan, aktüeryal ve mali açıdan sürdürülebilir bir sosyal güvenlik sistemi için EYT düzenlemesi ile birlikte 2022 yılında 2.01 olan aktif-pasif oranının 1.66’ya gerilemesiyle, önümüzdeki dönemde bu oranların daha da bozulacağı görülüyor.

Bu hususlar göz önünde bulundurularak, tüm sigorta kolları kapsamı dışında bulunan başta gelir düzeyi düşük ücretsiz aile çalışanları, mevsimlik tarım işçileri ile diğer nüfusun kapsama dahil edilmesi için özel politikalar geliştirilerek bağımlı nüfusun azaltılıp sistemin desteklenmesi gerekiyor.

SGK’nın 2023 yılı sağlık harcamaları

Sağlık harcama kalemi	Harcama tutarı (TL)
Tedavi	367.098
Devlet hastanesi	258.000
Üniversite hastanesi	74.573
Özel hastane	34.525
İlaç	178.273
Reçete hizmet bedeli	1.927
Diğer	5.846
Diğer (Tıbbi malzeme, diş, optik vb.)	5.655
Yolluk giderleri	191
Toplam	553.143

SIAL INTERFOOD JAKARTA 2024

Cakarta - Endonezya
13 - 16 Kasım 2024

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



300 MİLYONA YAKLAŞAN NÜFUSUYLA ENDONEZYA TÜRK GIDA PROFESYONELLERİNİ BEKLİYOR!

NEDEN SIAL INTERFOOD JAKARTA?

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu, temel aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Milli İştiraki broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı’nın teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme
- Devlet desteğine ilişkin ilgili Birlik tarafından talep edilen dosya bedelinin karşılanması

KATILIM BEDELİ

Minimum stant alanı : 9m²
Katılım bedeli : 1.000 Euro / m²



İSTANBUL TİCARET ODASI¹⁸⁸²

Levent Çakır

0212 455 62 39
0539 455 52 66
levent.cakir@ito.org.tr

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

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAGİÇ

Genel Yayın Koordinatörü
Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Özcan Tokel

Genel Yayın Yönetmeni
Tamer Çerçi

Sorumlu Yazışları Müdürü
Şükrullah Dolu

Gazete Yayın Sorumlusu
Dilşah Sarıhasan

Yayın Direktörü
Canan Bilgin

Dijital Yayın Sorumlusu
Fedayi Yıldırım

Haber Merkezi
Adem Orhun, Sümeyra Yanış Topal, Şeref Kılıçlı, Barış Cabacı, Mesude 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 150 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: 07.06.2024

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

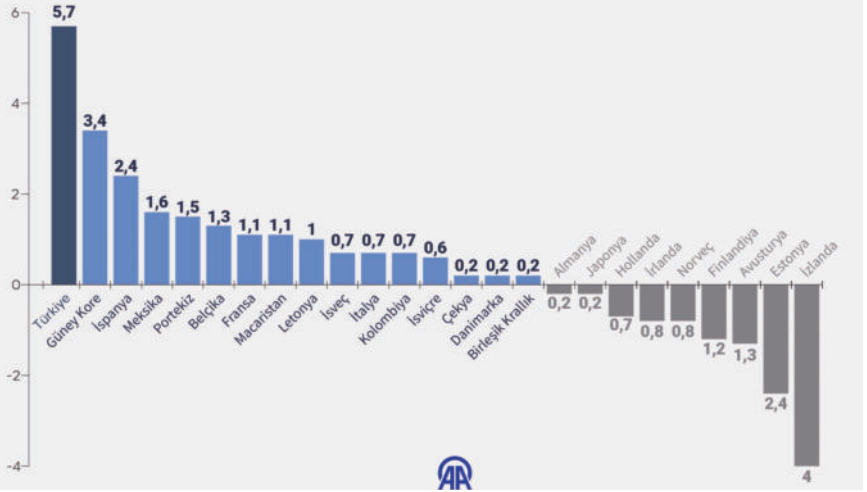
Baskı: İhlas Gazetecilik A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi İhlas Plaza No:11 A/41 Yenibosna / Bahçelievler Tel: 0212 454 30 00



İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, net dış ticaretin büyümeye katkısının tekrar pozitif döndüğüne dikkat çekti. Avdagiç, "Bulduğumuz pozisyon gereği önce dış ticaretin, ihracatın büyümeye katkısına bakıyoruz, sonra yatırımların büyümeye katkısına bakıyoruz. Türkiye'nin mutlaka ve mutlaka ihracatını ve yatırımlarını, büyüme oranlarının üzerinde tutması lazım" dedi.

Türkiye büyümede OECD ülkeleri arasında birinci oldu

2024 yılı ilk çeyrek büyüme oranları (%)



Büyümede ihracatın pozitif etkisini devam ettirmeliyiz

MAYIS ayında ihracat, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 11.4 artarak 24 milyar 75 milyon dolar oldu. Aylık ihracat ise önceki yılın aynı ayına göre yüzde 10.3 azalarak 30 milyar 593 milyon dolara geriledi. Yılın ilk 5 ayındaki ihracat, önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 4.5 oranında artarak 106 milyar 914 milyon dolara yükseldi. Ayrıca yılın ilk çeyreği itibarıyla net ihracatın büyümeye katkısı eksi 6.3'ten artı 1.6'ya yükseldi. Bu arada ülke ekonomisinin, yılın ilk çeyreğine ait büyüme rakamları da TÜİK tarafından açıklandı. İlk çeyrekte büyümenin yüzde 5.7 olduğu kaydedildi.

DENGELENME SİNYALLERİ

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, dış ticaretteki gelişmelerin büyümeye etkisini değerlendirdi. Avdagiç, 2024'ün birinci çeyrek büyüme verilerinin öngördükleri 'dengelenme' sinyallerini verdiğini kaydederek, "İlk pozitif detay; net dış ticaretin büyümeye katkısının yeniden pozitif dönməsi. İkinci önemli detay, sanayi ve yatırımlar kaleminin güçlü ve istikrarlı seyrini koruması. AB'deki toparlanmanın bunda etkili olduğunu düşünüyoruz" dedi. Bloomberg HT'deki Finans Merkezi programında Genel Yayın Yönetmeni Açıl Sezen'in sorularını cevaplayan Avdagiç,

şunları söyledi: "Bulduğumuz pozisyon gereği önce dış ticaretin, ihracatın büyümeye katkısına bakıyoruz, sonra yatırımların büyümeye katkısına bakıyoruz. Ondan sonra diğer kalemlere bakmaya devam ediyoruz" dedi.

YÜKSEK TUTMALIYIZ

Avdagiç, şöyle devam etti: "Bundan önceki çeyreklerde özellikle dış ticaretin büyümeye katkısı düşmüştü. Büyüme rakamlarının altındaydı. Bizim gündeme getirmeye çalıştığımız konu şu; büyüme rakamı her neyse, dış ticaretin ve yatırımların, mutlaka büyüme oranının üzerinde olması lazım. Türkiye'nin ihracatını ve yatırımlarını, büyüme oranlarının üzerinde gerçekleştiriyor olabilmesi lazım. Mutlaka ve mutlaka, dış ticaret ve yatırımlara bağlı olarak, büyüme rakamını muhafaza etmeliyiz."



Tüketimde soğuma artacak

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "Tüketimde bir soğuma var. Bize göre bu durum ikinci çeyrekte daha hızlı şekilde devam edecek" dedi. Geçen yıl EYT kapsamında emekli olanların kıdem tazminatları sebebiyle piyasaya giren parayla harcamaların ve iç tüketimin arttığına dikkat çeken Avdagiç, EYT kapsamındaki emekliliklerin azalarak devam

edeceğini ve bu arzın eskisi kadar etkili olmayacağını kaydetti. Avdagiç, "Şimdi artık artan faiz hadlerine bağlı olarak Türk Lirası'nın getirisi dikkate alındığında önümüzdeki dönemlerde büyümenin rakamının düşeceğini ama mutlaka dış ticaret ve yatırımlara bağlı olarak büyüme rakamını muhafaza etmemiz gerektiğinin altını çizmek istiyorum" dedi.

Döviz kuruyla enflasyon dengesi bozulmamalı

Geçtiğimiz günlerde açıklanan verilere göre bu yılın ilk beş ayında enflasyon yüzde 22.72 oldu. Ancak, döviz kurlarında enflasyona paralel bir değişiklik olmaması, özellikle ihracata yönelik çalışan sektörlerdeki yerli firmaları zorluyor. Hem enflasyon hem maliyetler artarken, özellikle tekstil ve hazır giyim sektöründeki yerli firmalar, dış siparişler için fiyat vermekte zorlanıyor. Alıcıların talep ettiği fiyatların maliyeti kurtarmadığını ifade eden sektör mensupları, "Döviz kuru bu seviyede oldukça bizim fiyatlarımız pahalı geliyor ve başka ülkelere tedarik yoluna gidiyorlar. Siparişleri ve pazarları kaybediyoruz" şeklinde durumlarını dile getiriyor. Bu konuda da bir açıklama yapan İTO Başkanı



Şekib Avdagiç, "Döviz son 10 ayda sadece yüzde 18 yükseldi. Bizim sürekli gündeme getirmeye çalıştığımız konu; döviz kuru ile enflasyon arasındaki korelasyonun bozulmaması gerektiği. Bu demek değil ki, enflasyon ile döviz kuru birebir paralel gidecek. Ama son aylardaki enflasyon artışı belli. Buna bağlı olarak sepet kurun sadece yüzde 18 artmış olması gerçekten ihracatçıyı zorluyor. İhracatın sürekliliğinin sağlanması ve artış trendinin de devam etmesi için yurt içindeki maliyetleri karşılayacak bir kurla karşı karşıya kalmamız lazım. Evet, verimliliği artırmamız lazım, evet birtakım maliyetlerimizi düşürmemiz lazım. Ama bunların hepsinin bir mertebesi ve derecesi var" dedi.

En çok ihracat yapan sektörler

- Mayıs ayında en fazla ihracat yapan sektör otomotiv endüstrisi oldu. Sektörün bir aylık ihracatı 3.2 milyar dolar olarak hesaplandı. 1.7 milyar dolarla Almanya, 1.2 milyar dolarla ABD ve 1.1 milyar dolarla Birleşik Krallık sektörün ilk üç pazarı oldu.
- Kimyevi maddeler ve mamulleri, mayıs ayında en çok ihracat yapan ikinci sektör oldu. Sektör, mayısta yüzde 23.3 artışla 3 milyar dolarlık ihracat yaptı. Sektör bu şekilde ülke ihracatından yüzde 12.6 oranında pay aldı. Sektörün yılın ilk beş ayındaki ihracatı ise yüzde 10.7 artışla 13.5 milyar dolar oldu.
- Otomotiv ve kimya sektörlerinin ardından mayıs ayında en çok ihracat yapan diğer sektörler şunlar oldu: Hazır giyim (1.6 milyar dolar), elektrik-elektronik (1.5 milyar dolar), çelik (1.46 milyar dolar).
- Savunma ve havacılık sanayi ise mayıs ayında 876 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Bu tutar, sektörün bir ayda yaptığı en büyük ihracat oldu. Yılın ilk beş ayındaki ihracatını, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 9 artıran sektör, beş ayda 2 milyar 215 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdi.

Gerileyen sektörler

Rekabet gücü zayıflayan emek yoğun sektörler, mayıs ayını dış ticarete eksiye kapattı. Küresel talep artışına rağmen hazır giyim sektörü geçen ay da artıya geçemedi. Söz konusu sektörün döviz bazında fiyatının dış alıcılara yüksek gelmesi sebebiyle sipariş kaybı yaşadıklarına dair şikayetlerinin gerçekliği de somut şekilde kendisini gösterdi. Ayrıca çimento, cam, seramik ve toprak ürünleri ihracatı yüzde 5.7, deri yüzde 8.3, tütün ise yüzde 18 geriledi.



Certified Commercial Investment Member

CCIM İstanbul'un ticari gayrimenkul sektöründeki yeni eğitimleri

MARK CYPERT

GAYRİMENKULDE FİNANSAL KALDIRAÇLARLA GELECEĞİ BELİRLEMEK

Gayrimenkul ticaretinde finansal kaldıraçları değerlendirerek, yatırım stratejisi ve gayrimenkul ile nakit akışı oluşturmak. Alma-satma ve kiralama kararlarını netleştirmek.

Eğitim Süresi: 4 saat

Katılım Ücreti : \$269

19 Ağustos 2024

TİCARİ GAYRİMENKUL İÇİN DERİN PİYASA ANALİZİ

Stdb.com ile gayrimenkul bölgenizin demografik ve ticari analizlerini yaparak ilgili sektörleri tespit etmek. Gerçek veriler ışığında şehrinizin perakende, endüstriyel ve ofis ihtiyaçlarını belirlemek. CCIM Enstitüsü'nün oluşturduğu Stdb teknolojisini yakından tanımak.

Eğitim Süresi: 8 saat

Katılım Ücreti : \$439

20-21 Ağustos 2024
22-23 Ağustos 2024

Kayıt ve Detaylı Bilgi

0 544 125 03 27

ccimistanbul@gmail.com

mekik.org

İhracatta zor pazarlar UR-GE ile kolaylaştı

Uluslararası alanda rekabetçiliğin artırılması için kümelenme anlayışıyla 2010'dan beri yürütülen UR-GE projeleri birçok firmanın ihracatını artırıyor. UR-GE projeleri, hiç ihracat yapamamış firmalara ihracat kapısını aralarken, ulaşılması zor görünen pazarları da daha yakın hale getiriyor.



İstanbul Ticaret Odası da 2015 yılından bu yana yürüttüğü 5 UR-GE projesinin 3'ünü tamamladı. 2 projesi de halen sürüyor. Önümüzdeki dönemde kadın girişimciler temasıyla 3 farklı UR-GE projesi daha gündemde. İTO'nun Çin ve ABD gibi uzak pazarlara yönelik çalışmaları da devam ediyor.

ÜRETİM, yatırım, istihdam ve ihracat odaklı büyüme modelini benimseyen Türkiye'de ihracatın çarkları da hızlanıyor. İhracat, son 13 yılda 114 milyar dolardan 255.8 milyar dolara çıktı. 2024'ün ilk 5 ayında ise ihracat bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 4.5 oranında artışla 106 milyar 914 milyon dolara yükseldi. İhracattaki bu artışta Ticaret Bakanlığı'nın 2010 yılından bu yana yürüttüğü Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi (UR-GE) projeleri de etkili oldu. Tekstilden kozmetiğe, gıdadan perakendeye, makinadan sanayiye kadar birçok sektörde ihracat artarken, oluşturulan katma değer de yükseldi. Hatta firmalar daha önce bilmedikleri pazarlarda bile ihracat yapar hale geldi. Böylece uzak, ulaşılması zor görünen ülkelerle ticaret de arttı.

196 AKTİF PROJE VAR

Ticaret Bakanlığı'ndan edindiğimiz bilgiye göre; uluslararası rekabetçiliğin geliştirilmesi için kümelenme anlayışı ve proje yaklaşımı çerçevesinde işbirliği kuruluşları tarafından yürütülen UR-GE projeleriyle ihracatın tabana yayılması ve ihracatçı sayısının artırılması hedefleniyor. Bugüne kadar 436 UR-GE projesi başarıyla tamamlanırken, halihazırda 196 UR-GE projesi aktif.

EĞİTİM VE DANIŞMANLIK HİZMETİ

UR-GE proje desteği; işbirliği kuruluşu proje sunumu, ihtiyaç analizi ve istihdam, eğitim/danışmanlık, küme tanıtım, yurtdışı pazarlama faaliyeti, sanal yurtdışı pazarlama faaliyeti, alım heyeti konularını kapsıyor. Ayrıca sektörler özel konularda firmalara eğitim ve danışmanlık hizmeti, heyetlerde ikili görüşmelerle potansiyel müşterilerle bağlantı kurma fırsatı sunuluyor. Firmalar; üyesi oldukları TOBB, DEİK, TİM, İhracatçı Birlikleri, Ticaret ve Sanayi Odaları, sektörel derneklerin ve benzeri kuruluşların yürüteceği projede yer alabiliyor. Projeler 3 yıl olarak onaylanıyor. Çok iyi giden başarılı kümeler ise 2 yıla kadar uzatma imkanı veriliyor. Masrafların yüzde 75'i ise işbirliği kuruluşlarınca karşılanıyor. Projeler kapsamında ilk olarak ihtiyaç analizi yapılıyor ve rekabet gücü kazanmak için ihracat yapabilecek pazarlar için uzmanları tarafından tespit ediliyor. Firmalar, kendi sektörlerine özgü konularda da eğitim-danışmanlık hizmeti alabiliyor.

YENİ MÜŞTERİ BULMA İMKANI

Firmalar, ihracatını arttırabilecekleri pazarlarda düzenlenen sektörel heyetlere de katılarak, dünyanın herhangi bir ülkesindeki potansiyel müşterileriyle görüşebiliyor. Üstelik heyet birliğinde, heyeti organize eden kuruluş, eğitim, çalışılacak bir danışmanlık şirketinden de destek alabiliyor. Örneğin; yer aldığınız proje için Vietnam'a sektörel bir heyet düzenleniyor. Heyette sizinle birlikte 9 firma var. Yapılacak ulaşım, konaklama

masrafları, danışmanlık hizmeti bedeli, ikili görüşmelerin yapılacağı yerin kirası, heyet gitmeden önce o ülkede heyetin tanıtımı için yapılacak masraflar, tercüman masrafları ve benzeri giderler toplam 500 bin TL tutuyor. Bu rakamın 375 bin TL'lik tutarını, heyeti düzenleyen kuruluşa Ticaret Bakanlığı ödüyor. Geri kalan 125 bin TL ise heyete katılan 10 firma arasında paylaştırılıyor. Böylece tek bir kişinin heyet için ödeyeceği tutar 12 bin 500 TL'ye iniyor.

İTO İLE İHRACATÇI OLDULAR

İstanbul Ticaret Odası da bugüne kadar hayata geçirdiği 5 UR-GE projesinden 3'ünü tamamladı. Halihazırda 2 proje de devam ediyor. Bunun yanında önümüzdeki dönemde kadın girişimciler temasıyla 3 farklı UR-GE projesi daha planlanıyor. 2015 yılından bu yana gerçekleştirilen UR-GE projelerinden toplam 106 üye firma yararlandı. Bu firmalar için 5 ihtiyaç analizi, 3 tanıtım faaliyeti, 7 eğitim, 10 yurtdışı pazarlama faaliyeti gerçekleştirildi. Bu çalışmalarla firmalara ürünlerini yurtdışı pazarlarla buluşturma imkanı sağlandı. Projeyle katılan birçok firma, daha önce satış yapmadıkları pazarlarda ihracatçı hale gelirken, gerçekleştirilen yurtdışı tanıtımı ile 1000'in üzerinde ikili iş görüşmesine katıldı.

UR-GE için bilmeniz gerekenler

- İlk olarak UR-GE programlarını düzenleyen işbirliği kuruluşuna başvurun.
- Faaliyetlerle ilgili tüm ödeme ve organizasyon işlemlerini proje sahibi kuruluşlar yönetiyor.
- Toplamda 1 firma en fazla 3 UR-GE projesine katılabilir.
- Aynı anda sadece bir UR-GE projesine katılabilir, o bittince yenisine dahil olabilirsiniz.

UR-GE hakkında daha fazla bilgi için QR kodu okutabilirsiniz.



Yeni odak Çin ve ABD

Hem mesafe hem büyüklük hem de rekabet açısından zor görünen pazarlar arasında yer alan Çin ve ABD'ye, İstanbul Ticaret Odası desteğiyle ulaşmak artık daha kolay. İTO, ihracatı ve katma değeri artırmak için yeni odak noktası olan Çin ve ABD pazarına yönelik projelerini sürdürüyor. 2021

Ocak ayı itibarıyla başlayan Ayakkabı ve Ayakkabı Yan Sanayi Sektörleri UR-GE Projesiyle ihtiyaç analizi, eğitim, küme tanıtım ve yurtdışı pazarlama faaliyetleri gerçekleştirildi. ABD ve Hollanda'ya yönelik çalışmalarda satın almacılarla 150'nin üzerinde iş görüşmesi yapıldı.



Ayakkabı sektörü UR-GE'yle uzak pazarlara açıldı

Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Derneği Başkanı Berke İçten, özellikle İstanbul Ticaret Odası ile ABD'ye düzenlenen UR-GE etkinliğinin ayakkabı sektörüne



önümüzdeki dönemde sırada Rusya var. ABD ile çalışmamız olacak. Dünya genelindeki zor şartlar içinde Ticaret Bakanlığı ve Odamızın desteğini

çok önemli görenek, değerlendirmeye çalışıyoruz. Bir sonraki Canton Fuarı'na da sektörümüzden daha geniş bir katılım olacak. Bizim kümede 27-28 firma var. Bu sayıyı önümüzdeki günlerde daha fazla artırmak ve etkinliklere katılımını sağlamak istiyoruz."



İTO'nun UR-GE projeleri

Tamamlananlar

Deri, Hazır Giyim ve Saraciye Ürünleri İhracatının Artırılması UR-GE Projesi: 2017 yılında tamamlanan proje kapsamında ihtiyaç analizi, 3 eğitim, 2 tanıtım ve 3 yurtdışı pazarlama faaliyeti düzenlendi. ABD pazarında gerçekleşen Magic Show Las Vegas Fuarı'na 3 kez standlı katılım sağlandı.

İç Giyim Sektörü UR-GE Projesi: 2020 yılında tamamlanan proje

kapsamında ihtiyaç analizi, eğitim ve yurtdışı pazarlama faaliyeti gerçekleştirildi. Kazakistan pazarında satın almacılar ile 121 iş görüşmesi sağlandı.

Ayakkabı Sektörü UR-GE Projesi: 2020 yılında tamamlanan proje kapsamında ihtiyaç analizi, eğitim ve yurtdışı pazarlama faaliyeti düzenlendi. ABD pazarında satın almacılarla 143 iş görüşmesi sağlandı.

Devam edenler

Kozmetik ve Temizlik Ürünleri UR-GE Projesi: 2022 Nisan ayı itibarıyla başlayan proje kapsamında; ihtiyaç analizi, eğitim ve yurtdışı pazarlama faaliyetleri gerçekleştirildi. Rusya ve Birleşik Arap Emirlikleri'ne yönelik çalışmalarda satın almacılarla 140'in üzerinde iş görüşmesi sağlandı.

Almanya'ya faaliyet düzenlenmesi yönünde karar alındı.

Kadın İhracatçıları UR-GE/HİSER Projeleri: Projelerin 2024 yılında hayata geçirilmesi planlanıyor. İTO üyesi kadın girişimcilerden sektörel talepler toplanacak. Hazırlık çalışmaları devam ediyor.



Dezenflasyon süreci için 3 senaryo

2023 yılı haziran ayında ekonomide rasyonel politikalara geçilmiş, enflasyonla mücadele ve fiyat istikrarı sağlanması ana hedef ilan edilmişti. Bu çerçevede ekonomi yönetimi ve Merkez Bankası, Haziran 2023-Mayıs 2024 dönemini hazırlık süreci olarak ilan etmişti. Yine Merkez Bankası, 2024 mayıs sonunda enflasyonun yüzde 75 ile en yüksek seviyeye ulaşacağını ve dezenflasyon sürecinin de 2024 haziran ayından itibaren başlayacağını açıklamıştı. Merkez Bankası'nın 12 ay öncesinden tahmin ettiği gibi tüketici enflasyonu yüzde 75.5 ile en yüksek seviyeye ulaştı. Haziran ayından itibaren ise dezenflasyon süreci başladı. Bu çerçevede dezenflasyon sürecine ilişkin olası senaryoları değerlendirildi.

1. Yıl sonunda yüzde 38-40 enflasyon hedefine ulaşılması senaryosu

Merkez Bankası, 2024 yılsonu enflasyon hedefini yüzde 38 olarak güncelledi. Tahmin aralığında yer alan yüzde 42 üst bandı ise değiştirmede. Bu çerçevede yılsonunda enflasyonun yüzde 38-40 seviyelerinde gerçekleşmesi halinde Merkez Bankası'nın hedefine de ulaşmış olacak. Yılın ilk 5 ayında enflasyon yüzde 22.5 oldu. Buna bağlı olarak ilk senaryo içinde yüzde 38-40 aralığındaki bir hedefe ulaşılması için önümüzdeki 7 ay boyunca toplam 12-13 puanlık bir enflasyona ihtiyaç duyuluyor. Diğer bir hesaplama ile enflasyonun ortalama yüzde 2.0'yi geçmemesi gerekiyor. Merkez Bankası, bu hedef için para politikasında sıkılaştırmayı artırdı. Bundan sonra bireysel ve döviz-TL ticari kredilerde yeni sıkılaştırmalar olabilecek. Maliye politikası tarafında ise yeni vergi hazırlıkları sürüyor. Yine ihtiyaç duyulan enflasyon dikkate alındığında yılın ikinci yarısı için ücret artışları olmayacak ve enerji zamları da çok sınırlı gerçekleşecek. Önümüzdeki 4 ayın gerçekleşecek enflasyonu, bu senaryonun geleceğini belirleyecek.

2. Yüzde 38-40 hedefi için 4 ay boyunca kuvvetli sıkılaştırma olacak, reel sektör ne kadar dayanacak?

Yüzde 38-40 hedefine ulaşmak için gerekli enflasyon ihtiyacı dikkate alındığında öncelikle haziran-eylül döneminde önemli bir sıkılaştırma olacağı görülüyor. Para ve maliye politikası dezenflasyon sürecinde öngörülen düşüşü sağlamak için sıkılaştırmadan taviz vermeyecek. Önümüzdeki 4 ay boyunca beklenen sıkılaştırma gerçekleşirse reel sektör daha fazla zorlanacak. Nitekim zaten zayıf olan dış talebe daralan iç talep de eklenecek. İç talep yılın ilk çeyrek döneminde göreceli olarak güçlü kalmıştı. İkinci çeyrekte yavaşlamaya başlayan iç talep üçüncü çeyrekte durağanlaşacak. Reel sektör için nakit akışları azalacak. Artan nakit sıkışıklığı karşısında yüksek kredi maliyetleri ile kredi kullanımı da bir çözüm olmayacak. Konkordato ve iflaslar artabilecek. Bu çerçevede ilk senaryo hedefine ulaşılmasında reel sektörün sıkılaşmaya ne kadar dayanacağı belirleyici olacak. Ücret artışları yapılmaması halinde yılın son çeyreğinde satın alma gücü daha da azalacak.

3. İkinci senaryo; enflasyonda düşüş olmazsa daha fazla sıkılaştırma olur mu?

Sıkılaştırma politikalarının en üst seviyede uygulanmasına rağmen enflasyonda istenen düşüş yaz aylarında sağlanamazsa ekim-kasım aylarında ilave sıkılaşma önlemleri alınması ihtiyacı ortaya çıkacak. Örneğin Merkez Bankası ve piyasa faizlerinde artış ihtiyacı söz konusu olabilecek. Ancak hem reel sektör hem de hane halkları ve çalışanlar için daha fazla sıkılaşmayı kaldırmak mümkün olmayacak. Bu nedenle eylül sonu itibarıyla enflasyonun yüzde 46-48 arasında çekilmesi gerekecek. Nitekim ekonomi yönetimi için ilave sıkılaşmaya gitmek çok zor olacak.

4. Üçüncü senaryo; enflasyonda düşüş olmazsa programdan çıkılır mı?

Sıkılaştırma politikalarının en üst seviyede uygulanmasına rağmen enflasyonda istenen düşüş yaz aylarında sağlanamazsa programa tepkiler artabilecek. Nitekim Haziran 2023-Eylül 2024 arasında uygulanan sıkılaştırma politikalarına rağmen enflasyon eylül sonu için halen yüzde 50'ler ve üzeri seviyelerde kalırsa programdan çıkılması talepleri hem siyasi hem de ekonomik olarak artacak. Programdan çıkılmasının sonuçları ise ekonomik açıdan daha yüksek enflasyon-faizler ve döviz kurları olabilecek. Bu nedenle programdan çıkış senaryosu en kötü senaryo olacak.

SON SÖZ REEL SEKTÖR DEZENFLASYON SÜRECİNDEKİ SIKILAŞMAYA ÇOK TEMKİNLİ YAKLAŞMALI, NAKİT AKIŞINI ÖNE ÇIKARARAK ENFLASYONDAKİ GERÇEKLEŞMELERİ İZLEMELİ.

**1 TRİLYON
DOLARLIK
PAZARDA**

Ticaret için 8 e-pazaryeri



Ticaret Bakanlığı, firmalara küresel e-ihracat pazarında adım adım yol gösterecek bir kılavuz yayımladı. Bakanlığın e-ihracat kılavuzunda; 1 trilyon doları aşan ticaret hacmiyle öne çıkan 8 e-pazaryeri ve milyonlarca kullanıcıya ulaşan 5 sosyal medya platformu detaylı bir şekilde tanıtılıyor.

E-TİCARET platformlarının artışı, dijital ödeme sistemlerinin yaygınlaşması ve lojistik altyapısının gelişmesi, Türkiye'nin e-ihracat performansını olumlu etkiliyor. Türkiye, e-ihracatta özellikle tekstil, gıda, elektronik ve mobilya gibi



sektörlerde dikkat çekici bir performans sergiliyor. 2023 yılı itibarıyla Türkiye'nin e-ihracat hacmi, bir önceki yıla göre yüzde 30 artarak 5 milyar doları aştı. Bu artışın arkasında yatan en önemli faktörlerden biri, KOBİ'lerin dijital dönüşüme hızlı adapte olması ve uluslararası pazarlarda rekabet edebilir hale gelmesi. Bu başarının

daha da artması için Ticaret Bakanlığı, 5986 Sayılı E-ihracat Destekleri İncelemeci Kuruluşlar ve Yararlanıcılar İçin Pazaryerleri Kılavuzu'nu yayımladı.

8 PLATFORM, 5 SOSYAL MEDYA

Türkiye İhracatçılar Meclisi ile ortaklaşa yürütülen çalışmada,

8 popüler ve güvenilir e-pazaryeri seçildi. Bunların yanı sıra s-ticaretin olduğu 5 sosyal medya platformu belirlendi. Bakanlığın seçtiği e-pazaryerleri şöyle: Almanya'dan OTTO.de, Zalando, Güney Amerika'dan MercadoLibre, Singapur'dan Shopee, ABD'den Walmart, AmazonUS, Etsy ve Wayfair, AB Bölgesinden ise

AmazonEU.

Bakanlık, s-ticaret potansiyeli olan sosyal medya mecralarını ise şöyle sıraladı: Meta, LinkedIn, Google, Tiktok ve Criteo. Bakanlık, belirlenen platformların firmaları koruduğuna ve güvenilir olduğuna dikkat çekti. Belirlenen 8 e-pazaryerinin ortalama ticaret hacmi 1 trilyon dolar seviyesinde.

1 Almanya'nın 17 milyar dolarlık pazaryeri: OTTO

OTTO, 2017'de Almanya'da kurulmuş kendi envanterinden ve üçüncü taraf satıcılardan ürünler satan bir pazaryeri. Ürün yelpazesi; moda, elektronik, mobilya ve ev eşyaları gibi farklı kategorileri kapsıyor.

Otto'nun ticaret hacminin 9 milyar dolarını Almanya, 3 milyar 845 milyon dolarını Avrupa, 3 milyar 105 milyon dolarını Kuzey Amerika, 206 milyon dolarını ise diğer bölgelerdeki satışlar oluşturuyor.

Otto'da satış yapmak için gerekenler ise şöyle:

■ Almanya'da vergi numarasına sahip bir

işletmeye sahip olmak,

■ Almanca müşteri hizmetleri sunmak,

■ Almanya'da sipariş karşılama istasyonu kullanmak,

■ Ürünleri yüzde 19'luk KDV oranı ile satışa sunmak.

Bu şartları yerine getiren firmalar şu adımları izlemeli:

■ Mağaza açılışı için <https://www.otto.market/en.html> sayfasına girin.

■ Açılan ekranda 'Register as a seller' butonuna tıklayıp, şirket bilgilerinizi girin.

■ 'Register now' butonu ile kayıt başvurunuzu yapın.

Başvuruya 1 hafta içinde yanıt veriliyor.

OTTO

2 Asya pazarına giriş formülü: Shopee

Shopee.com, Güneydoğu Asya, Tayvan ve Brezilya'da faaliyet gösteriyor. Singapur'da 2015'te kurulan ve şu anda bölgenin önde gelen çevrimiçi alışveriş platformlarından biri olan Shopee; elektronik, moda, güzellik, ev ve yaşam ürünleri

başta olmak üzere geniş bir ürün ve hizmet yelpazesi sunuyor. 2016 yılında 1.15 milyar dolar olan ticaret hacmi, 2023'te 78.5 milyar dolara yükseldi. Platformun ticaret hacminin 2025 yılında

88.36 milyar dolara ulaşması öngörülüyor. Güney Asya'da hakim olan pazaryerinde firma üyeliği açarken herhangi bir zorunluluk bulunmuyor.

Satıcı profili açmak için şu adımlar gerekli:

■ Kayıt için <https://seller.shopee.com.my> adresine

giriş yaptıktan sonra bu sekmeyi doldurup, hesap oluşturun.

■ Product list bölümünden ürünler ekleyerek onay sürecinizi başlatın.

Shopee yetkilileri, ortalama 7 gün içerisinde başvuruya yanıt veriyor.



Shopee

3 Amerika'nın en büyük mobilya pazarı

Wayfair, dünyanın en büyük çevrimiçi mobilya mağazası. 16 binden fazla çalışan ve 30 milyon etkin kullanıcıya sahip.

Boston merkezli şirket, 2002'de kuruldu. 2022 verilerine göre, Wayfair'den 37 milyon parçadan fazla mobilya satıldı. Wayfair'de mağaza açmak için şunlar gerekiyor:

■ Avrupa veya Amerika'da şirket kurulmalı.

■ Mağaza açılışının bulunduğu ülkede depo bulundurulmalı.

■ Wayfair Amerika tarafında 2 milyon dolarlık genel sorumluluk sigortası ve 1 milyon dolarlık ürün sorumluluk sigortası ibraz edilmeli.

Wayfair'de mağaza açmak için <https://partners.wayfair.com> adresinden 'Want to sell on Wayfair? Apply here' seçeneği ile başvurun.

wayfair

4 Bir depoyla Güney Amerika'ya

MercadoLibre, merkezi Uruguay Montevideo'da olan e-ticaret ve çevrimiçi açık artırma yapılabilen bir pazaryeri. 218 milyon kullanıcıya sahip MercadoLibre, ziyaretçi sayısına göre bölgenin en popüler e-ticaret sitesi.

Hizmet verdiği bölgeler şöyle: Brezilya, Arjantin, Meksika, Şili, Kolombiya ve ABD. Güney Amerika'da bir depo ile anlaşarak bölgedeki ticarete hemen başlanabiliyor. Ayrıca

platform, Türkçe hizmet seçeneği olan tek platform.

MercadoLibre'de satıcı hesabı başvurusu için

www.mercadolibre.com adresinden satış yapmak istediğiniz ülkeyi seçin.

Bu seçeneğin ilk başta tek ülke olması gerekiyor. Daha sonra işleyişe göre

sayı artırılabilir.

Ardından açılan ekranda 'Hesabını oluştur' butonuna tıklayın. İşletme hesabınızın kurulmasını gerçekleştirin. 3 gün içinde satıcıya yanıt veriliyor.



**mercado
libre**



6 Aklınıza ne gelirse satabilirsiniz

Amazon, Birleşik Krallık, AB ülkeleri, Amerika dahil olmak üzere neredeyse tüm kıtalara hizmet veren bir platform.

Şirket kurmak için her adımın aynı doğrulanması gerekiyor.

Amazon'da şirket kurulması için izlenilmesi gereken adımlar şöyle:

■ Register Now sekmesine tıklayarak, firma bilgilerinizi girin.

■ Şirket ismini, faaliyet belgesi ile birebir aynı olacak şekilde ve kısaltma kullanmadan yazın.

■ Kısaltma olarak sadece Ltd. Şti. ve A.Ş. kısaltmalarının

kabul edildiğini unutmayın.

■ Şirket ismini büyük harflerle ve Türkçe karakter kullanmadan yazın.

■ Yurt dışında banka hesabınız yoksa 'Transferwise Hesap Doğrulama Formu'nu doldurun.

■ 180 günden daha önce temin edilmiş olan firma belgeleri ve AB ülkelerinde bulunmayan bir bankadan alınan belgeler kabul edilmiyor.

■ Bu süreçte deponuz yoksa Amazon'un lojistik ve depo hizmetlerinden yararlanabilirsiniz.

amazon

7 Perakende devinde yerinizi alın

Perakende sektöründe bir dev olarak bilinen Walmart, en çok tercih edilen platformlardan biri. Ticaret hacmini 642 milyar dolara çıkaran Walmart'ta mağaza açmak için şu şartlar aranıyor:

■ ABD'de bir iade deposu bulunması,

■ Ürünlerin yüklenmeden firma kurallarına uygunluğunun kontrolü,

■ Müşteri yorumlarının, aynı ürüne diğer platformlarda yapılan yorumlardan daha iyi olması,

■ Firmanızın e-ticaret

geçmişinin belgelenmesi.

Ürün stok kontrolü için yazılımınızı Walmart yetkililerine onaylatıp kataloğunuzu gönderin.

Walmart

■ ABD'de ya da AB bölgesinde banka hesabınızın bulunması gerekiyor. Yoksa Payment Services sekmesinden dijital ödeme yöntemi seçin (Dijital ödeme yöntemlerindeki komisyon oldukça fazla).

Walmart.com adresinden 'Join Marketplace' sekmesine tıklayıp, ilgili içerikleri doldurduktan sonra 7 gün içinde başvuru yanıtlanıyor.



8 AB'nin giyim, kozmetik ve aksesuar platformu

Almanya'da başlayan Zalando, AB üyesi 8 ülkede faal, pazar büyüklüğü ise yaklaşık 11 milyar dolar. Zalando'da firma açmak için VAT ve EPR kaydı olması gerekiyor.

İşletme; giyim, ayakkabı, aksesuar, kozmetik gibi Zalando'daki aktif kategorilerden en az birinde ürün listeleyebilecek ürünlere sahip olmalı. Ayrıca 100 günlük iade politikasını kabul ederek ücretsiz teslimat ve iade hizmetini sunabilmeli.

Zalando, her yıl belirli bir satıcıyla anlaşarak sezonu açıyor.

Zalando'nun satış ortağı olmak için

<https://partnerportal.zalando.com> sayfasının sağ üst köşesindeki 'Register Now' düğmesine tıklayarak gerekli adımları izleyin.

Zalando satıcılara üç farklı program seçeneği sunuyor:

■ Connected retail: Bu satış programında mağaza yalnızca seçtiği bir ülkede satış yapabiliyor.

■ Partner program: Çevrimiçi tüketicilere satış yapan programda, işletmeler iş ortağı olarak tanınıyor.

■ Toptan satış programı: Bu satış programında Zalando, tedarikçilerinden ürünleri satın alıyor ve kendi ürünüymiş gibi satışını gerçekleştiriyor.



Dünyanın en büyük el işi odaklı online pazaryeri Etsy, müşterilerle kişiselleştirilmiş ürünleri satanları ve mikro işletmeleri bir araya getiriyor. Bu pazaryeri, B2C (İşletmeden Müşteriye), B2B (İşletmeden İşletmeye) modelinin yanı sıra C2C modelini de (Tüketiciden Tüketicieye) kapsıyor. Etsy pazaryerlerinde 7.5 milyonu aşkın satıcı var. Pazar büyüklüğü 2.7 milyar dolar.

Mağaza açmak için şu belgeler talep ediliyor:

Bireysel, şahıs şirketi ve esnaf muafiyet belgesi olan mağazalar için TC kimlik kartı, kredi kartı, IBAN numarası, e-mail adresi, telefon numarası.

Ltd., A.Ş. ve adi ortaklık şirketleri için ise ayrıca vergi ve ticari sicil numarası.

Mağaza açılış adımları şöyle: ■ 'Register' butonu ile hesap oluşturma bölümüne girin.

■ Mail adresi veya Google, Facebook, Apple ile hızlı bir şekilde alıcı hesabı oluşturun.

■ Satıcı üyeliği için kullanıcı profilinin altındaki 'Sell on Etsy' başlığına tıklayın.

■ Açılan ekranda 'Open your Etsy shop' seçeneği ile mağaza oluşturma adımı başlatıp, gerekli evrakları yükleyin.

48 saat içinde satıcıya yanıt veriliyor.

zalando



En fazla ekonomik aktivite çeşitliliği Şikago'da

ABD'de 400'den fazla büyük ölçekli firmanın merkezinin Şikago'da bulunduğu dikkati çeken Volkan Palaz, "Bu firmaların 37'si Fortune 500 listesinde. Şikago, bu sayede dünyanın 8. en büyük metropol ekonomisine sahip. Bu iş hacmine ilaveten Şikago, KPMG'nin yaptığı sıralamaya göre ABD'de en az maliyetle iş yapılabilir şehirler arasında Atlanta ve Houston'ın ardından 3. büyük şehir. Ayrıca ABD'nin en fazla ekonomik aktivite çeşitliliği gösteren şehri. Finans sektörü, bilgi teknolojileri, imalat sanayi ve daha birçok alanda faaliyet gösteren dünyaca ünlü markaların yer aldığı bir merkez olma özelliğine de sahip. Nüfusun değişkenliği ve kozmopolit yapısından dolayı başlangıç aşamasındaki firmaların 'beta' testlerinin gerçekleştirildiği bir şehir olma özelliğini de taşıyor" dedi.



Fırsatlar ülkesi ABD'ye Şikago üzerinden kolay ihracat

Türkiye, ihracatta yeni hedeflere doğru ilerlerken, 3 trilyon doları aşan ithalatıyla dünyanın en büyük pazarı konumundaki ABD'de de etkinliğini artırmayı planlıyor. ABD pazarına girişte ise özellikle ulaştırma ve lojistik imkanlarıyla Şikago öne çıkmış durumda.

İki ülkenin 100 milyar dolarlık ticaret hedefi sürecinde TOBB Şikago Ticaret Merkezi de Türk firmalarına ABD'ye ihracatta kolaylıklar sağlıyor. Firmalara ofis, depo, showroom, lojistik hizmetler, pazara giriş, tedarik zinciri yönetimi gibi birçok alanda destek veriliyor.

DÜNYANIN en büyük ihracat pazarı ABD, geçtiğimiz yıl 3 trilyon 172 milyar dolar değerinde ithalat gerçekleştirdi. Türkiye ise geçtiğimiz yıl ABD'ye 14 milyar 826 milyon dolar değerinde mal ihracatı yaparken, iki ülkenin ticaret hacmi 30 milyar doları aştı. ABD ile Türkiye, NATO ittifakı çerçevesinde uzun yıllara dayanan müttefiklik ilişkilerini sürdürürken, ticaret hacmini de daha ileri noktalara taşımayı planlıyor. Bu kapsamda, iki ülke, ticaret hacmini 100 milyar dolar seviyesine çıkarmayı ortak bir hedef olarak belirledi. Hedefi destekleyecek bir adım da lojistik kolaylıklar olacak. Ticaret Bakanlığı'nın Yurt Dışı Lojistik Dağıtım Ağları (YLDA) Projesi'nde onayladığı 6 merkezin 2'si de ABD'de yer alıyor.

YÜKSEK ALIM GÜCÜ

İstanbul Ticaret'e açıklamalarda bulunan TOBB Ticaret Merkezleri A.Ş. & TOBB Şikago Ticaret Merkezi Genel Müdürü Volkan Palaz, firmaların ihracatta ABD pazarına neden yönelmesi gerektiğini şöyle özetledi: "Dünyanın en yoğun ithalatını gerçekleştiren ABD, aynı zamanda en büyük ekonomisi olmasıyla geniş bir müşteri tabanına ulaşmanızı sağlıyor. Farklı milletlerden oluşan geniş demografik bir yapıya sahip olduğu için farklı ürün gruplarında potansiyel müşterileri var. Ayrıca ABD'nin birçok ülke ile gerçekleştirdiği ikili yatırım ve ticareti teşvik

amaçlı yatırım anlaşmaları mevcut. İthalat ve ihracata katkı sağlayan bu durum, en çok tercih edilen ülke statüsüne de destek oluyor."

SAĞLANAN HİZMETLER

TOBB Şikago Ticaret Merkezi'nin misyonunun Türk firmalarının kısa ve orta vadede ABD pazarına, uzun vadede ise Amerika kıtasına ihracatının artırılması, sürdürülebilir hale getirilmesi olduğunu belirten Volkan Palaz, "Ayrıca, Yurtdışı Lojistik Destek Ağları (YLDA) statüsü ile de kapıdan kapıya lojistik operasyonlarının organize edilmesi, bahse konu operasyonların ana depo ve 3PL cep depoları ile desteklenmesi misyonu da var. Merkezimizde, Türk firmalarının ABD pazarına giriş öncesi potansiyel pazar-müşteri bilgisi, şirket kurulumu, çalışan istihdamı, sözleşme incelemeleri gibi hususlarda ABD'de geçerli temel hukuki düzenlemeler ve maliyetleri hakkında bilgi sağlanıyor. Muhasebe, pazara giriş ve pazarda tutunma aşamalarında ABD'de yerleşikliklerinin sağlanması bakımından rayice göre daha düşük maliyetlerde bilgi ve tecrübe paylaşımı ile ofis, depo, showroom ihtiyaçları da karşılanabiliyor" dedi.

ABD'DEKİ ADRESİNİZ

Firmalara sağlanan fiziki imkanlar hakkında da bilgi veren Palaz, şöyle konuştu: "Genel Müdürlüğün bulunduğu Franklin Park Illinois yerleşkesinde, ofis ve showroom olanakları ile ülkemiz

firmalarının ABD pazarına girişte yaşadığı adres belirtme ihtiyacı karşılanabiliyor. Aynı lokasyondaki 8 bin metrekare büyüklüğündeki ana depo ile firmalarımız gerek ana stok gerekse de emniyet stoku bulundurulabiliyor. Faydalandığı devlet destekleri sayesinde önemli gider kalemlerinden biri olan lojistik, depolama, gümrükleme ve elleçleme gibi ihtiyaçlarında da ülkemiz firmalarına piyasaya göre daha elverişli fiyatlar sunuluyor. Kurulduğu günden bugüne TOBB Ticaret Merkezi projesinin hizmetlerinden 200'e yakın ihracatçı firmamız faydalandı."

NEDEN ŞİKAGO?

Ticaret Merkezi için neden Illinois eyaleti ve Şikago'nun tercih edildiği konusunda ise Genel Müdür Palaz, şunları söyledi: "ABD genel ithalat pazarının yerel düzeyde benzerlik gösterdiği, imalat sanayinin merkezi konumundaki Illinois Eyaleti, coğrafi konumu, otoyolları, demiryolları, havayolları ve limanları nedeniyle lojistik, kara taşımacılığı ve depolama bakımından oldukça gelişti. Eyalet, ABD'nin gerek doğu-batı gerekse kuzey-güney yönündeki demiryollarının da kesişim noktasında yer alıyor. Dünyanın üçüncü en yoğun hava kargo taşımacılığının yapıldığı O'hare Havalimanı, yalnızca ülkenin değil, aynı zamanda Amerika kıtasının da en büyük organize sanayi bölgesi. Ayrıca ABD'nin en büyük fuar ve sergi alanının (McCormick Place) bulunduğu bu eyalet; hedef olarak belirlenen tüm sektörün aktör eyaletlerine yakınlığı ile de alternatif olarak değerlendirildi. Illinois Eyaleti, Türkiye'nin ABD ile olan ticari ilişkilerinde, ticaret fazlası veren tek bölgede bulunmakla birlikte 13 eyaletin kesişim noktasında da yer alıyor."

Her üründe tedarik ihtiyacı var

Dünyanın en büyük ithalatçısı ABD'nin hemen hemen her ürünü her kaliteden tedarik ettiğinin altını çizen TOBB Şikago Ticaret Merkezi Genel Müdürü Volkan Palaz, bu pazara yönelmek isteyen ihracatçılara şu tavsiyelerde bulundu: "ABD'deki müşteri profili, B2B veya B2C odaklı ticaret fark etmeksizin zorlu rekabetin nimetlerinden faydalanmak üzere eğitilmiş. Bu bakımdan üretimde uzmanı olunan ürünlerle pazara giriş çalışmalarının gerçekleştirilmesi büyük önem taşıırken, yeni ürün veya servis arzına referanslar oluştukça



geçilmeli. Sektörde yeniliğe açık, referansa önem veren, stok halinde depolarında ürün bulunduran, menşei farklı bir ülke olsa dahi muhatabı firmanın ABD'deki yerleşik resmi ticari temsilciliği ile çalışan, her türlü ticari faaliyette bir avukat veya hukuk bürosu ile hareket eden firmalar da yine büyük avantaja sahip. Bu noktada TOBB Ticaret Merkezi halihazırda otomotiv, inşaat ve alt yapı malzemeleri, tekstil, mobilya ve gıda sektörleri başta olmak üzere 16 farklı endüstride üyelerinin depo ihtiyaçlarına çözüm sunuyor."

e-ihracatta hızlı teslimat avantajı

TOBB Ticaret Merkezi'nin Yurtdışı Lojistik Destek Ağları (YLDA) statüsü ve e-ihracatta hangi avantajları sağladığı konusunda ise Palaz, şu değerlendirmelerde bulundu: "TOBB Ticaret Merkezi YLDA statüsü sayesinde, konusunda yetkin personelden oluşan kadroları, ABD'nin farklı eyaletlerine dağılmış olan çözüm ortaklarıyla imzaladığı sözleşmeleri, cep depo olanakları ve ABD içi nakliyyede rekabetçi fiyat alternatiflerini ülkemiz firmalarına sunuyor. Ayrıca 12 farklı bölgede yerleşik cep depolarıyla firmalarımızın ihtiyaçlarına göre faaliyet gösterme yeteneğine de sahip. Proje kapsamında, uçtan uca lojistik faaliyetlerinde de ülkemiz firmalarına destek sağlanıyor. Depolama, uluslararası taşımacılık ve gümrükleme, ABD iç taşımacılık, tedarik zinciri danışmanlığı başlıkları altında gerek kendi



bünyesinde gerekse çözüm ortaklarıyla yeni hizmetler de sunuyor. TOBB Ticaret Merkezi üyeleri, e-ticaret ana depo ve ara depo çözümlerinde müşteri sevkiyat taleplerinin günlük olarak karşılandığı hizmetlerde tam ve eksiksiz olarak takip gerçekleştirebiliyorlar. Özellikle e-ticaret müşteri memnuniyetinin gereksinimlerinden biri olan hızlı ürün teslimatında avantaj sağlama kabiliyetine de sahip oluyorlar."

Ürün sorumluluk sigortası uygulaması

ABD pazarında dikkat edilmesi gerekenler arasında yer alan ürün standartları ve ürün sorumluluk sigortaları konusunda Palaz, şunları söyledi: "Firmalarımızın ürünlerinin ilgili ABD standartlarına uygun olduğundan emin olması önem taşıyor. Avrupa veya farklı bölgelerdeki standart sertifikasyonlar veya kalite belgelerinin ABD'de karşılığının bulunmadığı durumlar sıkça yaşanıyor. Ürünlerin güvenlik, kalite ve etiketleme gereksinimlerini karşıladığından emin olunmalı. Ürün sorumluluk sigortaları ise satın alımcıyı ve son kullanıcıyı korumak üzere oluşturuluyor. Müşteri memnuniyeti göz önünde tutularak oluşturulan ağır ürün iade şartları, ABD pazarında standart bir uygulama. Marka bilinirliği bulunan firmalar müşterinin seçiminde belirleyici olabiliyor. Kalite fiyat endeksinin doğurmuş olduğu sorumluluklar, alıcı firmalar

tarafından satıcı firmalara sorumluluk olarak yükleniyor. Alım, satım ve müşteriye verilen sözlerin birer kontrat özelliği taşıması nedeniyle üretici/satıcı firmalar açısından sözleşme gereksinimleri karşılanamadığı takdirde büyük cezalara maruz kalınabilir."



Toplantının açılış programına İstanbul İl Kültür ve Turizm Müdürü Dr. Coşkun Yılmaz, ICVB Başkan Yardımcısı Bahadır Yaşık, TÜROB Başkanı Müberra Eresin ve Başkan Yardımcısı Armin Zerunyan, TÜRSAB Başkanı Firuz Bağlıkaya, TGA Genel Müdür Yardımcısı Elif Balcı Fisunoğlu, İTO Meclis Katip Üyesi Ercan Özboyacı, İTO Genel Sekreteri Prof. Dr. Nihat Alayoğlu, ICVB Genel Müdürü Cemil Hakan Kılıç ile ICCA ve ICVB üyeleri katıldı.



FOTOĞRAF: KAMİL ÇATAK

ICCA sayesinde Akdeniz'in kalbi İstanbul oldu



ULUSLARARASI Kongre ve Toplantılar Birliği'nin (ICCA) Akdeniz Bölge Toplantısı'na, Türkiye başta olmak üzere İtalya, Yunanistan, Bulgaristan ve Sırbistan gibi Akdeniz ülkelerinde faaliyet gösteren 80'e yakın ICCA üyesi kongre büroları, kongre organizasyon firmaları, destinasyon tanıtım ofisleri ve sektör profesyonelleri katıldı. Toplantının bu yılki teması 'Akdeniz Hareket Halinde' olan organizasyonda, Akdeniz'in potansiyelinin büyütülmesi hedeflenirken, bölgenin kültürel ve finansal değerlerinden küresel pazarda nasıl yararlanılacağı da ele alındı. ICCA'nın 2024 yılı Akdeniz Bölge Toplantısı'na, İTO ve Akdeniz bölge üyesi olan İstanbul Kongre ve Ziyaretçi Bürosu (ICVB) ev sahipliği yaptı.

SEKTÖRÜN EN PRESTİJLİSİ

ICCA programı hakkında "Turizmin kalbi Akdeniz'dir, bu etkinlik sayesinde Akdeniz'in kalbi de İstanbul oldu" diyen İTO ve ICVB Başkanı Şekib Avdağ, kongre sektörünün en prestijli kuruluşu ICCA'nın Akdeniz Bölge Toplantısı'na ev sahipliği yapmaktan büyük memnuniyet duyduklarını belirtti. Avdağ,

Akdeniz'in dört bir yanından gelen misafirlere, İstanbul'un 8 bin 500 yıllık tarihini ve kadim mirasını anlattıklarını ifade etti. Avdağ, "İTO ve ICVB olarak, küresel kongre sektörünün genel durumunu çok yakından takip ediyoruz. Hem İstanbul'un hem de tüm Akdeniz'in kazandığı bir çabanın içindeyiz. Bu toplantının sonuçlarının Akdeniz'e, ülkemize ve kadim şehrimize katkı sağlayacağına gönülden inanıyorum" dedi.

POTANSİYELİ BÜYÜTECEĞİZ

ICCA Akdeniz Bölgesi Başkanı Riccardo Pizzuti ise "Bu yılki toplantımızı İstanbul gibi görkemli ve çok güzel bir şehirde yaptığımız için çok mutluyuz. Akdeniz ülkeleri olarak, ICCA derneği içerisindeki en büyük topluluklardan biriyiz. Bu toplantı aracılığıyla Akdeniz için neler yapabileceğimizi konuşacağız ve Akdeniz'in potansiyelini hep birlikte hareket ederek büyüteceğiz" şeklinde konuştu.

KONGRE TURİZMİNDE MERKEZ İSTANBUL

Toplantıya katılan TÜROB Başkanı Müberra Eresin de "Sektörün en önemli kuruluşları

ICCA'nın Akdeniz Bölge Toplantısı, İstanbul'da 80'e yakın sektör profesyoneli bir araya getirdi. 'Akdeniz Hareket Halinde' temasıyla düzenlenen toplantıda, bölgenin potansiyelinin ve küresel pazarda değerinin artırılmasının yolları tartışıldı. İTO ve ICVB Başkanı Şekib Avdağ, "Turizmin kalbi Akdeniz'dir, ICCA sayesinde Akdeniz'in kalbi de İstanbul oldu" dedi.

arasında yer alan ICCA'nın 2014 yılında Antalya'da gerçekleşen ICCA Kongresi, yine 2019 yılında Antalya'da düzenlenen Akdeniz Bölge Toplantısı'nın ardından İstanbul'un ICCA Akdeniz Bölge Toplantısı'na ev sahipliği yapmasından büyük memnuniyet duyuyoruz" yorumunu yaptı. Kongre turizminde Türkiye'nin en önemli destinasyonu olan İstanbul'a toplantı nedeniyle kongre dünyasının önde gelen birçok isminin geldiğini hatırlatan Eresin, şöyle devam etti: "Toplantıda, küresel gelişmeler ve dijitalleşmenin bir sonucu olarak özellikle bölgesel işbirliklerinin nasıl geliştirilebileceği tartışılacak. Sektör paydaşlarının yeni gelişmelerden ve trendlerden bilgi sahibi olması son derece önemli. Toplantının ülkemiz kongre turizmine olumlu katkı yapmasını bekliyoruz. Kongre turizminde İstanbul'un da bir merkez haline gelmesi için çalışmalarımızı sürdürüyoruz."

Turizm hedefi için hızlı başlangıç

Türkiye'nin turizm geliri, yılın ilk çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 5.4 artışla 8 milyar doları aştı. İlk çeyrekte Türkiye 9 milyon, İstanbul ise 5 milyonu aşkın turisti ağırladı.

TÜRKİYE, tarihi ve doğal güzellikleriyle dünya çapında önemli bir turizm destinasyonu olarak öne çıkıyor. Turizm sektörü, özellikle son yıllarda yaşanan toparlanma ve büyüme ile dikkat çekiyor. Türkiye, geçen yıl 56.7 milyon turist ağırladı. Bu turistlerin yaklaşık 20 milyonu İstanbul'u ziyaret etti. Açıklanan veriler, bu yıl için belirlenen 60 milyar dolar gelir, 60 milyon turist hedefine rahat ulaşılacağını gösteriyor.



BEKLENTİLERİN ÜZERİNDE

Türkiye'nin turizm geliri, yılın ilk çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 5.4 artışla 8 milyar 784 milyon 800 bin dolar oldu. İlk çeyrekte 9 milyon 68 bin ziyaretçi geldi. Konu hakkında açıklama yapan Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, şunları söyledi: "Ziyaretçi sayısı geçen sene ile kıyaslandığında yüzde 16.7 arttı. Yılsonu hedefimiz 60 milyon ziyaretçiydi. Aslında yılsonu planlamasında yüzde 5.8'lik bir artış öngörüydük. İlk çeyrekte ise yüzde 16.7'lik bir artış oldu. Geçen yılın ilk çeyreğinde 84 dolar olan kişi başı gecelik harcamalar da bu yılın aynı döneminde 93 dolara ulaştı. Bu yılın sonundaki beklentimizi yeni revizyonla 103 dolar olarak belirledik."

12 AY TURİZM MODELİ

Kültür ve Turizm Bakanlığı'ndan yapılan açıklamaya göre, İstanbul ilk çeyrekte 5 milyon 244 bin 936 yabancı ziyaretçiyi ağırladı. İstanbul'a gelen yabancı ziyaretçi sayısı bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 9.94 arttı. Nisan ayında, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 14.60 artışla 1 milyon 478 bin 218 yabancı ziyaretçiyi konuk eden İstanbul, Türkiye turizminin de lokomotif

oldu. Uzmanlar, uygulanan 12 ay turizm modeliyle bu rakamların her geçen gün daha da artacağını belirtiyor.

İstanbul'a nisan ayında şu ülkelerden ziyaretçi geldi:

- Rusya: 167 bin 824
- Almanya: 109 bin 202
- İran: 80 bin 193
- ABD: 68 bin 103
- Fransa: 62 bin 404

ORTALAMA 2.35 GECE

TÜROB'dan edinilen bilgiye göre konaklama istatistikleri şöyle: Bakanlık belgeli tesislere geliş sayısı bu yılın mart ayında toplam 1 milyon 4 bin 536 oldu. Bu tesislerde toplam 2 milyon 219 bin 479 geceleme yapılırken ortalama konaklama süresi 2.35 gün oldu. İstanbul'daki konaklama tesislerinin mart ayı doluluk oranı yüzde 45.85 oldu. Türkiye'deki otellerin doluluk oranı ise yüzde 31.98 olarak hesaplandı.

İLK ÇEYREKTE 23 KRUVAZİYER

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Denizcilik Genel Müdürlüğü'nün açıkladığı verilere göre; ilk çeyrekte Türkiye limanlarına toplam 123 kruvaziyer gemisiyle 135 bin 144 turist geldi. Bu gemilerin 23'ü İstanbul limanlarını ziyaret etti.

BAUMA CHINA 2024

Şanhay / Çin Halk Cumhuriyeti
26-29 Kasım 2024

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



- BETON SANAYİSİ
- İŞ VE İNŞAAT MAKİNALARI
- İNŞAAT ARAÇLARI VE EKİPMANLARI
- İNŞAAT TEKNOLOJİLERİ
- MADENCİLİK
- YEDEK PARÇA SANAYİ

ASYA'NIN ULUSLARARASI LİDER İNŞAAT, MADENCİLİK MAKİNALARI VE ARAÇLARI FUARINDA YERİNİZİ ALIN!

Fuar Hakkında Özet Bilgi

- 330.000 m² sergileme alanı
- 38 ülkeden 3350 katılımcı
- 212.500 ziyaretçi
- Asya'da düzenlenen en büyük inşaat makinaları fuarı
- Bauma fuarları zincirinde İstanbul Ticaret Odası organizasyonlarının yükselen grafiği

Katılım Bedeline Dahil Olan Hizmetler

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Nakliye, gümrük, sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Milli İştiraki broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemlerine ilişkin dosya masrafı ve bilgilendirme

Ödeme Planı

Katılım Bedeli	: 1120 Euro x m ²
Minimum Stant Alanı	: 12 m ²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Akif Gönülcü
0212 455 61 19
0530 931 31 08
akif.gonulcu@ito.org.tr

Çağrı Oluç
0212 455 61 05
cagri.oluc@ito.org.tr

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

Macaristan'la 6 milyar dolara inovasyonla ulaşılacak



800 milyon dolarlık yatırım

Macaristan'ın iş yapma kolaylığı sıralamasında 192 ülke arasında 52. sırada bulunduğu altını çizen Budapeşte Ticaret Müşaviri Sedat Karaoğlu, şunları söyledi: "Macaristan nüfusu 10 milyon. AB genelinde olan nüfusun yaşlanma problemi,

Macaristan'da da görülüyor. Kişi başı geliri 22 bin doları aşan Macaristan, AB'de yüksek gelire sahip ülkeler arasında yer alıyor. Macaristan'da yatırım yapan Türk ortaklı firmaların sayısı 500'e ulaştı. Bu firmaların yatırımları 800 milyon

doları buluyor. Öte yandan, Türkiye'de faaliyet gösteren Macar firmaların sayısı da 100'e ulaştı. Bu yatırımların değeri ise yaklaşık 30 milyon dolar. Macar halkı, Türklere ve Türk ürünlerine daha çok ilgi gösteriyor. Türk ürünleri pozitif ayrımcılığa tabi tutuluyor."

1923'te imzalanan Türk-Macar Dostluk Anlaşması'nın 100. yıl dönümü dolayısıyla bu yıl iki ülke arasında kültür yılı olarak kutlanıyor. 6 milyar dolarlık dış ticaret hedefi için de gelecek yıl Türk-Macar Bilim ve İnovasyon yılı olarak kutlanacak.

BARIŞ CABACI

Macaristan pazarındaki deneyimlerini paylaştı.

KÖKLÜ BAĞLAR

İki ülke arasındaki bağların, tarih boyunca hep güçlü olduğunu belirten İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün, Macaristan ve Türkiye'nin farklı coğrafyalarda bulunmasına rağmen birbirlerine büyük benzerlikler gösterdiğinin de altını çizdi. Üstün, konuşmasını şöyle sürdürdü: "Her iki ülke de stratejik konumları sayesinde bölgesel ve küresel ticaret yollarında önemli bir yere sahip. Bu avantajlarımızı en iyi şekilde değerlendirerek, ekonomik alanda büyük başarılar elde edebiliriz. Avrupa'nın merkezinde yer alan Macaristan, diğer AB üyeleriyle ticaret yapmak isteyenler için önemli bir yatırım fırsatı. 2023 yılı itibarıyla ticaret hacmimiz 3.9 milyar dolara ulaşmış durumda. Bu rakamlar, iki ülke arasındaki ekonomik potansiyelin sadece bir göstergesi ve yeterli değil. Macaristan'da Türk yatırımcıların sayısı her geçen gün artıyor. Aynı şekilde, Türk ekonomisine de Macar yatırımcıların ilgisi büyük. Her yıl yüzlerce Türk ve Macar öğrenci, karşılıklı değişim programları aracılığıyla iki ülkenin üniversitelerinde eğitim görme fırsatı buluyor."

BİLİM VE İNOVASYON YILI: 2025

1923'te imzalanan Türk-Macar Dostluk Anlaşması'nın 100. yıl dönümü dolayısıyla 2024'ün Türkiye ve Macaristan'da karşılıklı

SIAL INDIA 2024

Yeni Delhi - Hindistan
5 - 7 Aralık 2024

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

INSPIRE
FOOD
BUSINESS

1,4 MİLYAR NÜFUSLU HİNDİSTAN TÜRK GIDA FİRMALARINI BEKLİYOR

HİNDİSTAN VE SIAL INDIA 2024

- Dünya'nın en büyük 5. ekonomisi
- Hızlı büyümesiyle dikkat çeken Hindistan'ın gıda sektöründe yüksek ithalat ihtiyacı
- SIAL India'ya 25 ülkeden katılım
- SIAL India ile Hindistan'da ithalatçılarla profesyonel görüşmeler
- Yaklaşık 8.500 profesyonel ziyaretçi

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 1.200 ABD \$ / m²
Minimum Stant Alanı : 9 m²



Alişan Çavaz

0212 455 64 14
0537 979 48 18
alisan.cavaz@ito.org.tr

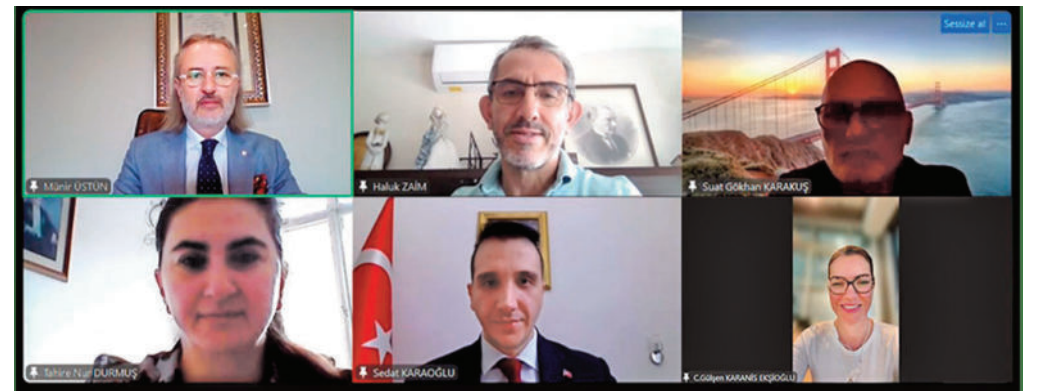
Çağrı Oluç

0212 455 61 05
0532 171 42 03
cagri.oluc@ito.org.tr

Sibel Tayanç

0212 455 61 11
0530 664 86 18
sibel.tayanca@ito.org.tr

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



Macaristan pazar analizi

Güçlü yanları

- AB ve TDT üyesi olması
- Coğrafi yakınlık
- Gelişmiş karayolu ağıları
- Vergi avantajı %9
- Olumlu Türkiye imajı

Zayıf yanları

- Vize sorunu
- Bankacılık maliyetleri ve hesap açma sorunu

- Karayolu taşımacılığındaki kotalar ve BİREG sistemi
- Yoğun bürokrasi ve iş yapma kültürü

Fırsatlar

- Go Afrika İş Forumu
- Otomotiv sektöründe artan yatırımlar ve ortaklık fırsatı
- KEK ve JETCO mekanizmasının yürürlükte olması
- Altyapı ve üstyapı yatırım imkanı

Riskler

- Resesyon sürecinde olması
- Kurda yaşanan dalgalanma
- AB fonlarında yaşanan kesintiler
- İşçi bulma sorunu

kültür yılı olarak kutlandığını belirten Budapeşte Büyükelçisi Gülşen Karanis Ekşioglu, "Bu yıl, birçok noktada Türk kültürünü yansıtacak etkinlikler düzenliyoruz. Gelecek yılı ise Türkiye-Macaristan Bilim ve İnovasyon Yılı olarak kutlayacağız. Bilim ve inovasyonun iki ülke arasındaki ticareti artıracığını öngörüyoruz. Türkiye-Bulgaristan-Macaristan arasındaki tren yolu güzergahının güncellemesi için çalışmalarımız devam ediyor" diye konuştu.

JEOTERMALDE FIRSAT

Macaristan'a yatırım yapacak firmaların 300 milyonluk bir pazara doğrudan erişimi olacağını hatırlatan DEİK Türkiye-Macaristan İş Konseyi ve Türk-Macar Ticaret Odası (TURKCHAM) Başkanı Suat Gökhan Karakuş ise Macaristan'ın AB'nin lojistik merkezi konumuna geldiğini söyledi. Karakuş, "Macaristan ile ticarete olabilecek problemler oldukça minör seviyede. Bölgenin genel sorunu olan vize problemi ticareti olumsuz etkiliyor. Öte yandan Macaristan, jeotermal enerji alanında dünyada dördüncü sırada yer alıyor. Türk firmaları için bu noktada da yatırım fırsatları bulunuyor" dedi.

Türkiye ve Macaristan arasındaki anlaşmalar ve işbirlikleri

İki ülke arasında bugüne kadar imzalanan ve yürürlükte olan anlaşma ve işbirlikleri şöyle:

- Turizm İşbirliği Anlaşması (1992)
- Yatırımların Karşılıklı Korunması ve Teşvik Anlaşması (1994)
- Çifte Vergilendirme Önleme Anlaşması (1995 ve 2023)
- Ekonomi İşbirliği Anlaşması (2005)
- Karma Ekonomi Komisyonu (JEC) (2007)
- Sosyal Güvenlik Sözleşmesi (2019)
- Türk-Macar Karayolu Taşımacılığı Karma Komitesi (2014)
- Türk Eximbank ve Macar MEHİB Arasında Reasürans İşbirliği Anlaşması (2021)
- Ortak Ekonomi ve Ticaret Komitesi (JETCO) (2022)
- Gümrüklerde İşbirliğinin Artırılması (2023)
- Bilim ve Teknoloji Alanında İşbirliği (2023)
- Enerji Alanında İşbirliği (2023)

YENİ KUŞAK
ÇİN

Fatih OKTAY

Çin'in elektrikli otomobil sektöründeki rekabet gücü

Geçtiğimiz ayın ortalarında Biden yönetimi, Çin elektrikli otomobillerinin gümrük vergisini Trump döneminde yükseltildiği yüzde 25 düzeyinden yüzde 100'e çıkarttı. AB de bu sektöre sağlanan devlet destekleri ile ilgili olarak ek gümrük vergileri ile sonuçlanması beklenen bir çalışma yürütüyor.

ABD tarafından getirilen bu çok yüksek düzeydeki vergi için Çin'de sektöre verilen devlet destekleri sebep gösterilse de ABD sanayisinden gelen sesler asıl nedenin, Çin'in bu alandaki rekabet gücünün baş edilemez düzeye gelmesi olduğunu gösteriyor. Geçtiğimiz günlerde, Ford'un Başkanı, dünyaya otomobilde kitle üretimini hediye eden Henry Ford'un torunu, Çinli üreticilerle rekabet edecek durumda olmadıklarını, Çinli batarya üreticisi CATL ile işbirliği yaparak kurulacak batarya üretim tesislerinde mühendislerinin teknolojiyi öğrenip sonra uygulamalarını beklediklerini söylüyordu. Geçtiğimiz aylarda Elon Musk da koruma olmazsa Çinli üreticilerin diğer ülke üreticilerini ezip geçeceği değerlendirmesini yapmıştı.

Çinli üreticiler hem teknoloji ve ürün özellikleri hem de fiyat olarak üstün ürünler sunuyor. İşin gelişmiş ülke üreticileri açısından kötüsü, bunu yaparken muazzam da kârlar elde ediyorlar. BYD gibi Çinli üreticiler araçlarını ülke içinde, yurt dışında yabancı üreticilerin başa çıkamadığı fiyatların yarısına satıyorlar. Yani ABD'nin getirdiği yüzde 100'lük gümrük vergisi bile ülke sanayisini korumaya yetmeyebilir.

Ülke içinde rekabet

Daha iyi ürünleri uluslararası rakiplerin yarı fiyatına satın kâr edebilmek, çok büyük bir rekabet gücü anlamına geliyor. Bunun kaynağı ne? Daha önce bu sektöre ele aldığımız yazılarda belirtildiği gibi ülke yönetiminin öncelikli olarak belirlediği sektörler ucuz finansman, vergi kolaylıkları, ucuz arazi gibi desteklerden yararlanıyorlar. Bunun dışında ülke üreticileri, şimdi artık son verilmiş olan satılan araç başına belli bir tutar doğrudan destek alıyordu. Ülke genelinde şarj altyapısına yapılan yatırımlar da bu sektörün gelişmesinde önemli bir rol oynadı. Ancak tüm bu tür destekler uzun zamandır, işin bir de iklim-çevre boyutunun olmasının da katkısıyla gelişmiş ülke yönetimleri tarafından da sağlanıyor. Birçok kez belirttiğim gibi Çin'in ademi merkeziyetçi idari yapısı içinde yerel yönetimler kendi bölge ekonomilerini öne geçirmek için sürekli amansız bir rekabet içinde. Bu yapı nedeniyle elektrikli otomobil sektörünü desteklemek için diğer ülkelerde de kullanılan araçların Çin'de daha etkili kullanıldığını söyleyebiliriz ama bu destekler ülke üreticilerinin günümüzdeki yüksek rekabet gücünü açıklamak için yeterli olmaz. Bunu açıklayacak, Çin'in farklılık gösterdiği bir etken, ülke içindeki rekabet düzeyi olabilir. Sözümlü ettiğimiz idari yapı içinde hemen her eyalet ve il yönetimi, gözde sektörlerde yerel üreticiler çıkartıp büyütme çabasında olduğundan Çin'de bugün yüzlerce üretici faaliyet gösteriyor ve kıyasıya rekabet içinde bulunuyor. Bu da her üreticinin ürün özellikleri ve maliyette sürekli ilerleme çabası içinde olmasına yol açıyor.

Üretim ekosistemi

Ancak tüm bu çabaların sonuç verememesi için ülkenin genel bilimsel teknolojik düzeyinin belli bir yere gelmiş olması gerekiyor. Her yıl bilim ve teknoloji alanlarında alınan lisans ve doktora dereceleri açısından Çin, günümüzde ABD'nin de önüne geçmiş bulunuyor. Uluslararası bilimsel dergilerdeki makale sayısı açısından da Çin, eski bir numara ABD'nin çok önüne geçmiş durumda. Ar-Ge'ye harcanan kaynak açısından Çin, dünyada ABD'nin hemen arkasında geliyor. Öte yandan Çin, özellikle elektronik sektöründe üreticilerin ihtiyaç duydukları herhangi bir bileşenin hazırda veya hızla geliştirilip üretilmesiyle sağlanabildiği çok gelişkin bir üretim ekosistemine sahip durumda. Otomobil üreticilerinin çabalarının etkili sonuçlar vermesinde insan kaynağı avantajı yanında bu ekosistemin etkin destek sağlaması rol oynuyor.

Sonuç olarak, Çin'in bu alanda kazandığı olağanüstü rekabet gücünün, destek politikalarının tür ve boyutundan çok bunları uygulayan idari yapının özellikleri ve ülkede insan kaynakları ve üretim ekosistemlerinin gelişmesini sağlayan uzun dönemli politikalara bağlı olduğunu söyleyebiliriz.

İngiltere ile gündem yatırım ve ihracat

ŞEREF KILIÇLI

TÜRKİYE ile Birleşik Krallık arasındaki ticaret hacmi geçen yıl yaklaşık 19 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. Toplam 12 milyar 468 milyon dolar değerindeki mal ihracatı ise Birleşik Krallık'ın, Türkiye'nin ilk beş ihracat pazarı içinde yer almasını sağladı.

İki ülke arasındaki ticaret ve yatırım hacminin artırılması için İstanbul Ticaret Odası da çalışmalarını sürdürüyor. İTO Genel Sekreteri Prof. Dr. Nihat Alayoğlu, Lord Syed Kamall ve beraberindeki İngiliz parlamenterler ve iş insanları heyetini konuk etti. İki ülkenin ticaret hacmini artırmak için yüksek potansiyelin olduğunu belirten Prof. Dr. Alayoğlu, "Yakın gelecekte 30-35 milyar dolarlık ticaret hacmine ulaşmak mümkün. Bu noktada devletlerin çabaları kadar iş



dünyasının çabalarının da kritik önemde olduğunu düşünüyoruz" dedi.

Toplantıda, Birleşik Krallık'ın Avrupa Birliği'nden ayrılmasından sonra iki ülke arasında Serbest Ticaret Anlaşması'nın (STA) hızla devreye alınmasının ticaretteki dinamizmin devam etmesini sağladığı da kaydedildi. İngiliz heyeti, dijital dönüşüm, Ar-Ge, yapay zeka, finans, enerji, gıda, cam, ambalaj, tarım, ilaç, biyoteknoloji gibi birçok sektörde



işbirliği fırsatlarının bulunduğunu ve Türkiye'deki yatırım imkanlarını araştırdıklarını da vurguladı. Yeşil dönüşüm sürecinde, cam üretiminde Avrupa'da 1'inci, dünyada 5'inci sırada yer alan Türkiye'nin önemli bir yatırım ve işbirliği avantajına sahip

olduğuna da dikkat çekildi. Türkiye'de güneş panelleri üretimi için yapılabilecek çalışmalar da gündeme getirildi. Heyetteki iş insanları, önümüzdeki süreçte yatırım işbirlikleri için Türk firmalarıyla bir araya gelmeyi hedeflediklerinin de altını çizdi.



Güney Kore Diploması Akademisi'nden ziyaret

OSMAN KUVVET

GÜNEY Kore Ulusal Diploması Akademisi heyeti, İTO'yu ziyaret etti. Güney Kore Dışişleri Bakanlığı bünyesinde bulunan Ulusal Diploması Akademisi Başkanı Lee

Myoung-Hwan ve beraberindeki heyet, İTO Ekonomi Danışmanı Prof. Dr. Nurullah Gür ile görüştü. İTO'nun Merkez Binası'nda gerçekleştirilen toplantıda, İTO ve ülke ekonomisi hakkında bilgi veren Gür, heyetin sorularını da yanıtladı.



İşbirlikleri tedarikçi günleriyle gelişiyor

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası Yan Sanayi Borsası (YSB), yerli ve yabancı ana sanayicilerle Türk yan sanayicileri 34 yıldır bir araya getiriyor. Dünya devi yerli ve yabancı ana sanayiciler, YSB üyesi firmalarla satın alma ve işbirliği masalarında buluşmaya devam ediyor. Tedarikçi Günleri adıyla her ana sanayiciye özel düzenlenen etkinliklerin bu kez konuğu ABB Elektrik firması oldu.

robotik ve imalat otomasyonu konularında çözüm üreterek 100'den fazla ülkede faaliyet yürütüyor. 2023 yılında yaklaşık 32 milyar dolar ciro yapan firma, 105 binden fazla çalışanıyla 100'ün üzerinde ülkede hizmet veriyor.

16 FİRMA İLE GÖRÜŞME

ABB, İTO'daki tedarikçi günleri kapsamında; sac imalatı-şekillendirme boyalı ve boyasız, bakır malzemeler, polikarbon-abs malzeme, bağlantı elemanları, kompozit ürünler, elektrik pano kablajı, elektrik pano kablo demeti, shutter, T boot alanlarında faaliyet gösteren 16 yan sanayici firma ile görüştü.



İMALAT OTOMASYONU

İsviçre merkezli, 1965 yılında kurulan ABB Elektrik; elektrifikasyon, proses otomasyonu, hareket,



CITYSCAPE GLOBAL SAUDI 2024

Riyad / Suudi Arabistan
11 - 14 Kasım 2024Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

SUUDİ ARABİSTAN'DA

EMLAK, GAYRİMENKUL, YATIRIM SEKTÖRÜ BULUŞUYOR

Cityscape Saudi 2024

- 300+ Katılımcı Firma
- 160.000 ziyaretçi
- Suudi Arabistan'ın Vizyon 2030 Stratejisi ile Gayrimenkul Sektörünün Etkin Fuarı
- Prestijli Gayrimenkul Müteahhitteri, Dünya Çapındaki Mülk Alıcıları, Yatırımcılar ve İşletme Sahiplerinin Buluşma Noktası,

Türkiye Katılım Hizmetleri

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- LCD ve maket sergileme alanı
- Nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar web sayfasında ve Türkiye katılım kataloğunda firma bilgilerinin yer alması
- Fuar giriş kartı
- Fuar süresince ofis, internet ve ikram hizmetleri

Katılımcı Sektörü

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

Ödeme Planı

Katılım Bedeli : 1.750 ABD Doları x m² Nakliyesi
1.500 ABD Doları x m² Nakliyesiz

Minimum Stant Alanı : 9 m²

İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882Şeyma Ceren Pekcan
0212 455 65 07
0542 421 82 85
seyma.pekcan@ito.org.trMurat Özturan
0212 455 62 21
0530 078 43 55
murat.ozturan@ito.org.trAkif Gönüllü
0212 455 61 19
0530 931 31 08
akif.gonullu@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal

Bakan Yardımcısı Boyraz'dan öğrencilere staj çağrısı

Ulaştırma ve Altyapı Bakan Yardımcısı Osman Boyraz, Türkiye'nin gelecekteki ulaşım vizyonunu, İstanbul Ticaret Üniversitesi öğrencileriyle paylaştı. Gençlerin parlak fikirlerinden istifade etmek istediklerini belirten Boyraz öğrencilere, "Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, teknolojinin yoğun kullanıldığı bir bakanlık. Bu bakanlığa sizlerin de destek vermenizi, stajlarınızı bakanlığın ilgili kurumlarında yapmanızı istiyoruz" çağrısı yaptı.

ERTAN ERYILMAZ

ULAŞTIRMA ve Altyapı Bakan Yardımcısı Osman Boyraz, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sivil Havacılık Topluluğu'nun düzenlediği 'Türkiye'nin Yeni Yüzyılında Ulaştırma Projeleri' başlıklı söyleşide, Türkiye'nin ulaşım vizyonunu paylaştı. Boyraz, Halil Rifat Paşa'nın "Gidemediğin yer senin değildir" sözüne atıfta bulunarak, "Türkiye'de karayoluyla ulaşamayan

hiçbir alan kalmadı. Havacılıkla seyahat eden yolcularımız 100 milyon üzerinde. Dış hat uçuşları 131 ülkede 345 noktaya ulaştı. Hava ulaştırma anlaşması yapılan ülke sayısı 81'den 174'e çıktı. Demiryollarında da devam eden projelerimizin uzunluğu 3 bin km. Toplam 52 ili birbirine bağlayacağız" dedi. Demiryolları ile ilgili en önemli hususun yük taşımacılığı, lojistik ve ulaştırma olduğunu belirten Boyraz, Kalkınma Yolu ve Zengezur

Koridoru'nun da Türkiye için fırsat olduğunu anlattı.

TEKNOLOJİ HAKİM

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Araştırmaları Merkezi'nin (UDHAM) projelerinden bahseden Boyraz, "Ulaşan ve Erişen Türkiye adında bir yarışma düzenledik. Yarışma tamamlandı ama tekrar yapacağız. Gençlerin parlak fikirlerinden mutlaka istifade etmek istiyoruz. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, teknolojinin yoğun kullanıldığı bir bakanlık.



Bu bakanlığa sizlerin de destek vermenizi, stajlarınızı mümkünse bakanlığın ilgili kurumlarında yapmanızı istiyoruz" dedi. Akademisyen ve öğrencilerin katıldığı söyleşinin açılış

konusmasını yapan İstanbul Ticaret Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Dr. İsmail Kuralay ise Türkiye'nin son 20 yılda ulaşımında çok güzel işler yaptığını belirterek, şunları söyledi: "Ulaşım olmazsa iletişim olmaz. İlk raylı sistem Karaköy'deki

Tarihi Tünel Füniküler Hattı; dünyanın ikinci tüneli 'dünyanın en eski ikinci metrosu' unvanına sahip ama daha sonra unutmamışız. Türkiye dışarıdan bakıldığında, bizim baktığımızdan en az 10 kat belki 20 kat daha değerli. İçeriden baktığımız için bazı şeyleri göremiyoruz."



Cezayirli öğrencilerle 'kültürler' geçidi

87 ülkeden 1300'ü aşkın uluslararası öğrenciye ev sahipliği yapan İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde kültürler geçidi sürüyor. Cezayir Başkonsolosu Mohammed Meraimi ile 200'e yakın Cezayirli üniversite öğrencisi ve akademisyen, üniversitenin Sütüce Yerleşkesi'nde misafir oldu. 19 Mayıs Cezayir Ulusal Öğrenci Günü'ne, Türkiye ve Cezayir kardeşliği damga vurdu. Mütevelli Heyet Başkanı Dr. İsmail Kuralay, Rektör Prof. Dr. Abdulhamit Avşar ve Genel Sekreter Erdal Cesar, kardeş ülkenin öğrencilerini yalnız bırakmadı.



yüksek öğretim alanında ilişkilerimizi güçlendirmeye çok önem veriyoruz. Halihazırda 2'si lisans düzeyinde 31 Cezayirli öğrencimiz bulunuyor ama biz bu sayıyı yeterli görmüyoruz. Üniversite olarak birikimlerimizi, işbirliği olduğumuz İstanbul Ticaret Odası'nın bize sağladığı staj, yerinde öğrenim, tecrübe paylaşımı gibi imkanları daha fazla Cezayirli öğrenci ile paylaşmayı arzu ediyoruz. Cezayir üniversiteleri ile işbirliği, öğrenci ve akademisyen değişimi gibi konularda da güç birliği yapmayı önemsiyoruz" diye konuştu

BURASI SİZİN DE EVİNİZ

Cezayirli misafirlere, "Evinize hoş geldiniz" diyerek konuşmasına başlayan Dr. İsmail Kuralay, "Burasi sizin de eviniz, burasi sizin de vatanınız. Cezayir de bizim evimizdir. İki kardeş ülke olarak karşılıklı öğrenci sayımızı artırmanın gerektiğine inanıyorum. Cezayir halkı sömürgecilere büyük bir direniş gösterdi. 20. yüzyılın başında Türk milletinin direnci, ikinci yarısında da Cezayirli kardeşlerimizin direnci tarihe mal oldu" dedi.

31 CEZAYIRLI ÖĞRENCİ VAR

Rektör Prof. Dr. Abdulhamit Avşar da Türk ve Cezayir halkının benzer karaktere sahip olduğunun altını çizerek, "Türkiye ve Cezayir arasındaki ilişkiler, tarihi, kültürel, ekonomik ve siyasi alanlarda da derin köklere sahip. Biz de İstanbul Ticaret Üniversitesi olarak kardeş Cezayir ile



İŞBİRLİĞİ YAPMAK İSTERİZ

Cezayir Başkonsolosu Mohammed Meraimi ise Cezayir Ulusal Öğrenci Günü ile Türkiye'nin Gençlik ve Spor Bayramı'nın 19 Mayıs'ta, aynı tarihte olmasına dikkat çekerek, şunları söyledi: "Biz iki kardeş ülke arasındaki bağı güçlendirmek istiyoruz. İki halkın bu güzel ve medeni mirası tanımaları gerekiyor. Aramıza yapay sınırlar koymak isteyenlere karşı durmamız gerekiyor. İstanbul Ticaret Üniversitesi ile işbirliği yapmak isteriz. Cezayir'den Türkiye'ye gelen öğrencilerin burada ilim öğrenmesinden gururlanıyoruz. Türk öğrencileri de Cezayir'e davet ediyoruz."

Engelsiz Yaşam Zirvesi'nde eşitlik ve empati vurgusu yapıldı

FARKINDALIK ve Kızılay Topluluklarının organize ettiği Engelsiz Yaşam Zirvesi'nde, engelli bireylere yönelik toplumsal bakış açısı ve eşitlik ilkesi konuşuldu. Veysel Vardal Görme Engelliler Ortaokulu'ndan



30 ortaokul öğrencisinin de misafiri edildiği zirvede, engellilerin yaşam kalitesini artırmaya yönelik öneriler farkındalık oluşturdu. Etkinliğe; İstanbul Aile ve Sosyal Hizmetleri İl Müdürü Yardımcısı, Eğitimci ve Yazar Halis Kuralay,

Psikolog Rüya Çetinkaya, Avukat Enes Yılmaz, Veysel Vardal Görme Engelli Okulu Müdür Yardımcısı Alper Özkan, Engelli Öğrenci Birim Başkanı Cem Gengiz, akademisyenler ve öğrenciler katıldı.

İletişim Fakültesi bölümlerine İLEDAK akreditasyon belgesi

İLETİŞİM Fakültesi'nin Medya ve İletişim ile Halkla İlişkiler ve Reklamcılık bölümleri, öğrencilerinin kaliteli eğitim alması için yeni bir akreditasyon programına dahil oldu. İletişim



Eğitimi Değerlendirme Akreditasyon Kurulu (İLEDAK), Medya ve İletişim ile Halkla İlişkiler ve Reklamcılık Lisans Programlarına akreditasyonu, 2024 yılı nisan ayında onayladı. Söz konusu

bölümlerin 2 yıl süreyle almaya hak kazandığı İLEDAK akreditasyon belgesi, İletişim Araçları Derneği (İLAD) Başkanı Prof. Dr. Aysel Aziz tarafından Rektör Prof. Dr. Abdulhamit Avşar'a teslim edildi.



Teknopark İstanbul'daki yenilikçi projeleri incelediler

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Senato ve Yönetim Kurulu üyeleri, mutak toplantılarını bu ay, üniversitenin kurucu ve ortağı olduğu Teknopark İstanbul'da gerçekleştirdi. Toplantıda, öğrencilerin savunma sanayi başta olmak üzere teknoloji geliştirme şirketlerinde yaptıkları staj ve iş süreçleri de değerlendirildi. Rektör Prof. Dr. Abdulhamit Avşar'ın başkanlık ettiği heyet, toplantı sonunda Teknopark İstanbul Kuluçka Merkezi'nde geliştirilen yenilikçi projeleri yerinde inceledi.

Kıbrıs gazisinin objektifinden Kıbrıs Barış Harekâtı

KIBRIS'ın tozlu yolları, Girne'nin sarp kayalıkları, Lefkoşa'nın eski sokakları ve Gazimağusa'nın derin tarihi... Tüm bu anılar, İstanbul Ticaret Üniversitesi İşletme Fakültesi Öğretim Üyesi, Kıbrıs Gazisi Prof. Dr. İsmet Kahraman Arslan'ın objektifinden Sütüce Yerleşkesi koridorlarına düştü. Kıbrıs Barış Harekâtı'na



ulaştırma subayı olarak katılan, adanın dört bir yanını dolaşarak

yaşananları fotoğraflarla ölümsüzleştiren Prof. Dr. Arslan, mini bir sergi açtı. Rektör Prof. Dr. Abdulhamit Avşar, akademisyenler ve öğrencilerin de katılımıyla açılan sergi, Kıbrıs Barış Harekâtı'nın yıl dönümü olan 20 Temmuz'a kadar ziyaret edilebilecekti.

Üniversitenin yeni markası Ticaret Medya

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi'nin iletişim kalitesini artırmak için yeniden yapılandırılan Ticaret Medya, resmen açıldı. Üniversitenin yeni markalarından olan İstanbul Ticaret Medya Merkezi bünyesinde Halkla İlişkiler ve Reklam Atölyesi, Televizyon Stüdyosu, Fotoğraf Stüdyosu, Film ve Animasyon Atölyesi, Radyo Stüdyosu, Montaj Odası, Reji Odası ve Mac Laboratuvarları bulunuyor. İtaliye ve Haber Postası gibi basılı yayınların yanı sıra dijital yayınlara da ev sahipliği yapan Ticaret Medya, televizyon, radyo, dijital ve basılı yayınlara, sosyal medya gibi alanlarda öğrencilere stüdyo ve saha deneyimi kazandırıyor.



DEVLET DESTEKLERİ VE HİBELER

İhracat destekleri
üst limitleri

Yurt dışı pazar araştırması desteği: Şirketlerin yurt dışı iş görüşmesi ziyaretlerinde ulaşım ve konaklama giderleri: 2-10 gün, yıllık 5, toplam 20 ziyaret.

Destek oranı: Yüzde 50
Destek miktarı: 278.091 TL / Ziyaret

Yurt dışı marka tescil desteği: Destek oranı: Yüzde 50
Yıllık limit: 2.096.497 TL / Yıl
Süre: 4 yıl
Hedef ülkeler: +%20, hedef sektör: +%5

Birim kira desteği: Şirketlerin yurt dışında kiraladıkları mağaza, depo, ofis, teşhir salonu, reyon vb. yerlerin kiralari.

Destek oranı: Yüzde 50-75
Destek süresi: 4 yıl / Ülke
Destek miktarı:

5.591.174 TL / Yıl / Birim

Tanıtım desteği: Türkiye menşeli ürünlerin yurt dışında tanıtımı. İhracatın yarısı kadar desteklenir. En az 1 yıllık şirket olmalı.

Destek oranı: Yüzde 50-75
Destek miktarı: a) Birime Bağlı
Tanıtım: 6.989.353 TL / Yıl / Ülke
b) Marka Tesciline Bağlı Tanıtım: 11.183.893 TL

Pazara giriş belgesi desteği: Akredite edilmiş kurum ve/veya kuruluşlardan alınacak belge, sertifikalar, test ve analiz raporu giderleri, tarım ürünlerine ilişkin laboratuvar analizleri ve belgelendirme giderleri, ilaç ruhsatlandırma ve tıbbi cihaz kayıt giderleri desteklenir.

Destek oranı: Yüzde 50
Yıllık limit: 11.183.893 TL / Yıl

Küresel tedarik zinciri desteği: İhracat gerçekleştirmiş üretici firmaların, küresel firmaların tedarik zincirine girebilmesini teminen makina, ekipman donanım alımı, yazılım alımı, eğitim, danışmanlık, sertifikasyon, test-analiz, ürün doğrulama giderleri.

Proje süresi: 2 yıl
Destek oranı: Yüzde 50
Destek miktarı:

41.943.847 TL / Proje
Yurt dışı depo kira desteği: Ülke başına 4 yıl. En fazla 25 birim.
Destek oranı: Yüzde 50
Destek miktarı: 11.183.893 TL / Yıl
Hedef ülkeler: +%20, hedef sektör: +%5

İhracat konsorsiyumu desteği: Kümelenme anlayışı çerçevesinde en az 3 şirketin ortaklığıyla kurulmuş asgari 5 milyon TL ödenmiş sermayeye sahip şirketler, bakanlıktan ihracat konsorsiyumu statüsü aldıktan sonra tanıtım, pazarlama, pazar araştırması, rapor satın alma, danışmanlık, eğitim desteği alabilir.

Destek miktarı: 27.962.050 / Yıl
Destek oranı: Yüzde 50
Süre: 5 yıl

Yurt dışı şirket ve marka alım desteği:

a. Yurt dışında yerleşik şirket danışmanlık desteği: Destek miktarı: 8.387.533 TL / Yıl
Destek oranı: Yüzde 50

b. İleri teknoloji şirket danışmanlık desteği: Destek miktarı: 20.971.151 TL / Yıl
Destek oranı: Yüzde 50

İleri teknoloji şirket kredi faiz desteği: Destek miktarı: 125.831.542 TL
Destek oranı: 5 puan (TL), 2 puan (döviz)

c. Marka alım danışmanlık desteği: Destek miktarı: 8.387.533 TL / Yıl
Destek oranı: Yüzde 50

Marka alım kredi desteği: Destek miktarı: 83.887.695 TL
Destek oranı: 5 puan (TL), 2 puan (döviz)

■ Satın alınacak markanın en az 5 yıldır yurt dışında tescilli olması ve tescilinin devam etmesi gerekiyor.

Tasarımcı şirket ve tasarım ofisi desteği: Destek süresi: 4 yıl
Destek yıllık üst limiti: 13.977.160 TL



Ahmet KARATAŞ

Dış ticaret döviz kuru sınavında

İSTANBUL Ticaret Odası Dış Ticaret İhtisas Komitesi Toplantısı, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca'nın başkanlığında İTO Meclis ve Komite Üyeleri ile sektör temsilcilerinin katılımıyla gerçekleştirildi. Toplantıda, döviz kurlarındaki mevcut durumun



İhracat pazarlarına ve maliyetlere etkisi gündeme getirildi. Firmaların özellikle rekabet gücünün, kapasite kullanımının ve istihdamın süreçten olumsuz etkilendiğine dikkat çekildi.

NAVLUNDAKİ
YÜKSELİŞ

Sektör temsilcileri toplantıda, navlun fiyatlarındaki artışın da maliyetlerde baskı oluşturduğunu kaydetti. İhracat gelirinin yüzde 40'ının zorunlu olarak TL'ye



çevrilmesi uygulamasının da firmalar için ilave bir maliyet oluşturduğu ve bunun kaldırılmasının ihracata fayda sağlayacağı belirtildi. Katma

değerli üretim için yapılan ithalatta gümrük vergilerinin yeniden gözden geçirilmesi önerileri de gündeme getirilen konular arasında yer aldı.

İSTANBUL FUAR MERKEZİ'NDE WIN EURASIA 2024 FUARI

Makina sektöründe gündem
gelecek için dönüşüm

WIN Eurasia Fuarı, İstanbul Fuar Merkezi'nde makina sanayicileriyle inovasyon ve dijital çözümlerini tanıtan profesyonelleri bir araya getirdi. Fuarda ürünlerin yanı sıra şirketlerin dönüşümü için atmaları gereken adımlara dikkat çekildi.



İMALAT endüstrisindeki üreticilerle satın almaları bir araya getiren WIN Eurasia Fuarı 2024, İstanbul Fuar Merkezi'nde (İFM) gerçekleştirildi. Türkiye Makine Federasyonu'nun (MAKFED) desteğiyle Hannover Fairs Turkey tarafından düzenlenen fuar, bu yıl 'Endüstri Gelecekle Buluşuyor' ana temasıyla kapılarını açtı.

19 ülkeden 750 katılımcı firmanın 5-8 Haziran'da ürünlerini ve çözümlerini tanıttığı fuarda, 100'den fazla ülkeden yaklaşık 45 bin profesyonelin bir araya geldiği tahmin ediliyor.

DİJİTAL
DÖNÜŞÜM DESTEĞİ

Fuarın açılışında konuşan Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Milli Teknoloji Genel Müdürü Alper Güzel, değişimde yetersizlik yaşayan ya da önlerinin açılması gereken firmalara önemli destekler sağladıklarını söyledi. Yakın zaman içinde duyuracakları bir dijital dönüşüm projesi üzerinde çalışmalarını dile getiren Güzel, şöyle devam etti: "Sanayinin içinde bütün unsurlar, dijitalleşme sürecini yaşamak zorunda. Tabii dijitalleşme sürecini yaşaması için öncelikle kendi dijitalleşme durumunu tespit etmesi gerekiyor. Bu olgunluğun ölçümünden sonra şirketin yapması gereken işler ortaya konulacak. Böylece yürütülmesi gereken yol haritası da bu sayede ortaya çıkacak. Bu kapsamda, Bakanlığımız tarafından duyurulacak ve yönetilecek olan Dijital Dönüşüm Destek Programı oldukça önemli. Bu program ile şirketlerimizi dijital anlamda bir inkişafa, bir gelişmeye sevk etmek istiyoruz."

STAJ İÇİN ÇAĞRI

Üniversite-sanayi işbirliği için attıkları adımları anlatan Güzel, 'Sektör Kampüste' programı kapsamında Türkiye'nin hemen hemen her şehrindeki üniversiteleri o şehirdeki şirketlerle buluşturduklarını söyledi. Güzel, ayrıca yakın zamanda Milli Staj Seferberliği Programı'nı duyuracaklarını belirterek, "Bütün şirketlerimizi bu programa davet ediyorum" dedi.

MAKFED Başkanı Adnan Dalgakıran da sektörün bileşenlerinin tek çatı altında toplanmasının memnuniyet verici olduğunu ifade ederek, "Avrupa ile Asya arasındaki doğru buluşma noktası Türkiye'dir. Hem Avrupalı yatırımcıların hem de Uzak Doğulu yatırımcıların Türkiye'ye büyük bir süratle yatırım yapmalarında fayda var" dedi.

İNSAN VE İSTİKRAR

Makina sektörünün daha üst liglerin oyuncusu olması gerektiğine dikkat çeken Dalgakıran, bunun sadece kendi becerilerine bağlı olmadığını, eğitilmiş insan kaynağının oluşması, finansal istikrar ile ölçek ekonomisinin etken unsurlardan olduğunu söyledi.

Kazakistan Makine Endüstrisi Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Meiram Pshembayev de Kazakistan'ın inovasyona, endüstriyel büyümeye ve teknolojiye verdiği önemin arttığını vurguladı. Pshembayev, şunları söyledi: "Ülkemizin bu alanlardaki potansiyelini WIN Eurasia Fuarı'nda yeni fırsatlara dönüştürmeyi amaçlıyoruz. Gerçekleştireceğimiz işbirliklikleri ile küresel bağlantılarımızı güçlendirerek, sürdürülebilir kalkınma hedeflerimiz için önemli bir potansiyel oluşturacağız. Bu kapsamda tüm fuar katılımcılarını ve imalat endüstrisinin liderlerini hep birlikte yeni iş fırsatları keşfetmeye davet ediyoruz."

MIPCOM 2024

Palais Des Festivals, Cannes - Fransa
21 - 24 Ekim 2024

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

DİZİ, FİLM, İÇERİK, TV VE YAPIM SEKTÖRÜNÜN PRESTİJLİ
ETKİNLİKLERİNDEN MIPCOM 2024'TE YERİNİZİ ALIN
DÜNYAYA AÇILIN

MIPCOM 2024 GENEL BAKIŞ

- Dünya'nın içerik sektöründeki lider buluşma noktası
- 11.000 Üst düzey sektörün uluslararası profesyonel temsilcisi
- 2.000 katılımcı firma
- 5.000 format ve içerik alıcısı
- 100 ülke

ÜRÜN GRUPLARI

- Animasyon
- Belgesel
- Dijital İçerik, Dizi
- Format (vb.)
- Ortak Yapım
- Sinema / TV Filmi

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İştirak kataloğunda firma bilgilerinin yayınlanması
- Fuar sürecinde ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı temini
- Stant büyüklüğü ile orantılı giriş kartı temini

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 900 Euro / m²
Minimum Katılım Alanı : 5 m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Begüm Ece

0 212 455 65 03

begum.ece@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr

Mine Güneş

0 212 455 61 06

0 530 151 42 35

mine.gunes@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal

Otomotiv ve savunmaya yerli siber kilit

Teknopark İstanbul firmalarından Newky, siber saldırılara karşı çözüm üretmek için Newky AutoBox cihazını geliştirdi. Otomotiv ve savunma sanayi sektörü için geliştirilen cihaz, araçların elektronik kontrol ünitelerine (ECU) ve diğer dijital erişim noktalarına yönelik siber saldırıları engelliyor. Firmanın önümüzdeki dönemdeki hedefi ise unicorn haline gelmek.

ÖMÜR KIRBAŞLI

GÜNÜMÜZDE adeta bilgisayara dönüşen otomotiv sektöründe siber güvenlik her geçen gün önem kazanıyor. Araçlarda akıllı cihazların artması, çok sayıda bağlantı ve veri paylaşımı, siber saldırılara karşı korunmayı gerektiriyor. Bunun yanında hayatımıza giren otonom (sürücüsüz) araçlar da siber saldırılara karşı güvenli olmak durumunda. Dünyada önemi her geçen gün artan otomotivde siber güvenlik alanını ve çözümleri, Newky'nin kurucusu Çetin Kosifoğlu, İstanbul Ticaret'e anlattı.

AKILLI ULAŞIMA KATKI

■ **Hangi alanlarda ürün ya da teknoloji geliştiriyorsunuz? Bize kısaca şirketinizi tanıtır mısınız?**

Newky olarak, temel odağımız araç siber güvenliği alanında yenilikçi çözümler geliştirmek. 2019'dan bu yana edindiğimiz yapay zeka deneyimini otomotiv sektörüne taşıyarak araçları siber saldırılara karşı koruyan teknolojiler üretiyoruz. Amacımız, araçları dijital çağın getirdiği risklere karşı daha güvenli hale getirmek ve geleceğin akıllı ulaşım sistemlerine katkıda bulunmak. 2021 yılında Teknopark İstanbul'da şirketleştik. Bilişim Vadisi'nde de bir Ar-Ge ofisimiz bulunuyor. BTM ve ITÜ Çekirdek girişimcisiyiz.

SİBER SALDIRIYI ÖNLÜYOR

■ **Ürün ya da hizmetlerinizi anlatabilir misiniz?**

Mobil uygulama, IoT cihaz ve yönetim platformundan oluşan bir ürün bütünümüz var. Patentli ürünümüz Newky AutoBox, araçların elektronik kontrol ünitelerine (ECU) ve diğer dijital erişim noktalarına yönelik siber saldırıları engelleyen bir donanım ve yazılım çözümü. Cihazımızla birlikte sunduğumuz lisanslarımız, araçların yetkisiz erişim, manipülasyon ve hırsızlık gibi risklere karşı korunmasını sağlıyor. Aynı



Çetin Kosifoğlu

zamanda OTA (Over The Air) yapısı sayesinde araçların yazılımlarının güncellenmesine imkan veriyor. Bununla birlikte araç verilerini analiz ederek performans optimizasyonu ve filo yönetimi gibi ek faydalar da sunuyor.

CAN GÜVENLİĞİNİ TEHDİT EDİYOR

■ **Otomotivde siber güvenliğin önemi nedir?**

Günümüzde araçlar artık sadece mekanik değil, aynı zamanda karmaşık yazılımlarla çalışan bilgisayarlar haline geldi. Bu da onları siber saldırılara karşı savunmasız bırakıyor. Araç sistemlerine yapılan bir saldırı, sadece maddi kayıplara değil, aynı zamanda can güvenliğini tehdit eden kazalara da yol açabilir. Bu nedenle otomotiv siber güvenliği, hem bireyler hem de toplum için hayati önem taşıyor.



2025 OCAK'TA DEVREDE

■ **Bu saldırıların boyutu nedir?**

Geçtiğimiz yıl otomotive yapılan siber saldırılar yüzde 380 artarak 505 milyar dolarlık zarara sebep oldu. Bu sebeplerden

dolayı Birleşmiş Milletler, 2020 yılında UN ECE R155 ve R156 regülasyonlarını yayınladı. Dünya genelinde 7 Temmuz 2024'te devreye girecek regülasyonlar, ülkemizde 1 Ocak 2025 itibarıyla devreye giriyor. Newky olarak, geliştirdiğimiz çözümlerle araçları bu tür tehditlere karşı koruyarak hem sürücü ve yolcu güvenliğini sağlıyor hem de otomotiv sektörünün dijital dönüşümüne güvenli bir şekilde katkıda bulunuyoruz.

HİRSIZLIĞA KARŞI YAPAY ZEKA

■ **Ar-Ge çalışmalarınızda ileri teknoloji ya da yapay zeka kullanıyor musunuz?**

Evet, Ar-Ge çalışmalarımızda yapay zeka ve makina öğrenmesi gibi ileri teknolojileri aktif olarak kullanıyoruz. Bu sayede saldırıların tespitini ve önlenmesini daha etkin hale getiriyor, sürekli gelişen tehditlere karşı çözümlerimizi güncel tutuyoruz. Bununla birlikte, anormal davranışları analiz edebilen ve güvenlik

açıklarını proaktif olarak giderebilen çözümler geliştiriyoruz. Bunlara ek olarak, kullanıcının mobil uygulamada dijital anahtarını oluşturması sırasında, araç parçalarının hırsızlık girişimlerine karşı korunmasında da yapay zekadan faydalanıyoruz.

UNICORN OLMAK İSTİYORUZ

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

Ülkemizde araç siber güvenliği alanında çalışan tek, dünya genelinde ise beş firmadan biri olarak bu taraftaki öncülüğümüzü sürdürmek ve unicorn olmak istiyoruz. Dünya

genelinde 15 ülke ile distribütörlük ve bayilik ağı oluşturma çalışmalarına başladık. Bu kapsamda yakın zamanda işbirliği anlaşmalarımızı duyurmaya başlayacağız.

ÜRÜNÜMÜZÜ GELİŞTİRİYORUZ

Yeni nesil Newky AutoBox üzerinde çalışıyoruz ve bu ürünümüz, eklenen sensör füzyonu ve yapay zekayı cihaz üzerinde

koşturabilmemiz sayesinde daha gelişmiş güvenlik özellikleri sunacak. Ayrıca, araç verilerini kullanarak sigorta şirketlerine ve filo yöneticilerine özel çözümler sunmayı planlıyoruz. Otomotiv sektörünün ötesinde, diğer mobilite alanlarında da çözümler geliştirerek ürün yelpazemizi genişletmeyi hedefliyoruz. Mevcut ürünümüzü sürekli geliştirmenin yanı sıra, yeni nesil araç teknolojilerine uyum sağlayacak çözümler üzerinde çalışıyoruz. Otonom araçlar, elektrikli araçlar ve bağlantılı araç ekosistemleri gibi geleceğin mobilite trendlerini yakından takip ediyor ve bu alanlarda da güvenliğini sağlamak için yenilikçi ürünler geliştirmeyi planlıyoruz.



Talep artıyor, yerli firmalar daha da gelişiyor

■ **Yerli ve milli firmaların savuma sanayine katkısı her geçen gün artıyor. Bu bağlamda Türkiye siber güvenlik alanında ne durumda?**

Türkiye'nin savunma sanayindeki atılımları, siber güvenlik alanına da önemli bir ivme kazandırıyor. Özellikle askeri araçlar ve kritik altyapıların korunması, siber tehditlere karşı savunma stratejilerinin

geliştirilmesini zorunlu kılıyor. Bu durum, yerli ve milli siber güvenlik çözümlerine olan talebi artırırken, sektördeki yerli firmaların da yetkinliklerini geliştirmesine olanak tanıyor.

Türkiye, otomotiv siber güvenliği konusunda da önemli adımlar atıyor. Özellikle Birleşmiş Milletler Avrupa Ekonomik Komisyonu (UN ECE) tarafından yayınlanan R155 ve R156

regülasyonlarına uyum sağlamak, hem yerli üreticilerin rekabet gücünü artırıyor hem de tüketicilere daha güvenli araçlar sunulmasını sağlıyor.

Türkiye'nin otomotiv siber güvenliği ekosistemine önemli katkılar sağladığımıza inanıyoruz. Geliştirdiğimiz Newky AutoBox gibi çözümler, yerli araç üreticilerinin uluslararası standartlarda güvenlik sunmasına

yardımcı oluyor. Aynı zamanda, askeri araçlar ve kritik altyapılar için özelleştirilmiş siber güvenlik çözümleri geliştirerek savunma sanayine de fayda sağlamayı amaçlıyoruz. Türkiye'nin siber güvenlik alanındaki potansiyelinin farkındayız ve bu alandaki yetkinliklerimizi sürekli geliştirerek ülkemizin küresel pazarda rekabet gücünü artırmayı hedefliyoruz.



DİJİTAL KÖŞE

Doç. Dr. Adnan ERTemel

ChatGPT-4o'nun dijital pazarlama analitiğinde kullanımı

Veri, pazarlama ve ürün geliştirme dünyasında giderek daha önemli bir rol oynuyor. Ancak büyük veri setlerini analiz etmek, temizlemek ve işe yarar içgörüler elde etmek, karmaşık ve zaman alıcı bir iş... İşte tam bu noktada, ChatGPT'nin yeni GPT-4o modeli devreye giriyor.

OpenAI, ChatGPT'nin yeteneklerini önemli ölçüde geliştirdi. Geçtiğimiz haftalarda duyurulan GPT-4o modeli, yapay zeka kullanarak yapılabilecekler konusunda profesyonellere yepyeni kapılar araladı. Bu yazımızda dijital pazarlama profesyonellerinin kendi verilerini doğrudan yükleyerek ve ChatGPT-4o'nun güçlü araçlarını kullanarak birçok işi nasıl otomatikleştireceğini ve derin içgörüler elde ederek veri odaklı kararlar alabileceğini inceleyeceğiz. Bu boyutta neler yapılabileceğini birlikte inceleyelim:

■ **Bulut depolamadan doğrudan dosya yükleme:** Kullanıcılar artık verilerini yerel makinaya indirmeden doğrudan Google Drive ve Microsoft OneDrive üzerinden yükleyebiliyor. Desteklenen dosya türleri arasında CSV, Excel, Google Sheets, Word ve PowerPoint gibi yaygın formatlar bulunuyor.

■ **Etkileşimli veri keşfi:** Veriler artık statik tablolarda değil, etkileşimli tablolarda ve grafiklerde sunuluyor. Kullanıcılar, veri setini genişleterek, belirli alanlara tıklayarak veya önerilen istemlerden seçerek analiz yapabiliyor.

■ Özelleştirilebilir grafikler:

Kullanıcılar, bar, çizgi, pasta ve dağılım grafikleri gibi çeşitli grafik türlerini özelleştirip indirebiliyor. Bu grafikler, sunumlar veya raporlar için uygun formatlarda indirilebiliyor.

Bu veri analizleri, OpenAI'nin büyük dil modeli olan GPT-4o tarafından destekleniyor. GPT-4o, yüklenen verileri analiz ediyor ve çeşitli veri işleme ve analiz görevlerini gerçekleştiriyor. ChatGPT-4o, görevleri otomatikleştiriyor ve etkileşimli görselleştirmeler sağlıyor. Ancak gerçek potansiyelini ortaya çıkarmak için doğru soruları sormak kritik önemde.

Verinizi anlamak için iyi düşünülmüş sorular oluşturarak GPT-4o'nun karmaşık analizleri sizin adınıza yapıp hızlı biçimde derin içgörüler elde etmesini sağlayabilirsiniz. Örneğin, basit bir "Bana müşteri demografilerini göster" sorusu yerine, "Müşterilerimi yaş gruplarına göre segmentlere ayır ve her segment için satın alma davranışlarını belirle" sorusu, GPT-4o'nun daha hedefli ve işe yarar içgörüler sağlamasını sağlar.

Markalar, web trafiği, sosyal medya etkileşimi vb. birçok farklı kanaldan sürekli olarak veri bombardımanına tutuluyor. Ancak, önemli olan her yerden akan bu ham veriyi başarılı pazarlama kampanyalarını besleyen aksiyon alınabilir içgörülere dönüştürmektir. ChatGPT-4o'nun gelişmiş veri analizi özellikleri, pazarlamacılar için bu anlamda çok önemli araçlar sunuyor.

Örneğin müşterilerinizi segmentlere ayırırken müşteri verisini yükledikten sonra "Hedefli kampanyalar için yüksek değerli müşteri segmentlerini belirle" tarzı bir istemle en değerli müşterilerinizi hızlıca tespit edebilirsiniz.

Ya da farklı kanallarda yürütülen farklı kampanya etkinliğini takip etmek için web trafiği verilerini ve kampanyalarınızla ilişkili sosyal medya etkileşim metriklerini sisteme yükledikten sonra, "Son kampanya için web trafiğini analiz et ve en iyi performans gösteren kanalları belirle" ya da "Farklı kampanya kreatifleri arasında sosyal medya etkileşim metriklerini karşılaştır" gibi sonuç odaklı sorular sorabilirsiniz. Bu sayede çeşitli kaynaklardan gelen kampanya verilerini analiz edebilir ve neyin işe yaradığını ve nerede iyileştirme yapılması gerektiğini belirleyebilirsiniz. Böylece veri odaklı optimizasyonu sağlayıp kampanya yatırım getirisini artırabilirsiniz.

Özetle, ChatGPT-4o'nun yeni veri analizi özellikleri, dijital pazarlama profesyonelleri için önemli bir adım ediyor. Doğru soruları sorarak, yapay zeka, gizli trendleri ortaya çıkarabilir, büyüme fırsatlarını belirleyebilir, pazarlama ve ürün stratejilerinizi ileriye taşıyan veri odaklı kararlar almanıza yardımcı olabilir.

Lider firmaların başarı sırrı

Firmaların hemen hepsi, rekabetçi piyasalarda ayakta kalmak ve büyümek için genellikle müşterilerinin ihtiyaçlarına odaklanırlar. Ancak lider firmaların başarısının altında yatan en önemli faktör, aslında sadece müşterinin vizyonuna bağlı kalmamış olmalarıdır.

Bir firma için müşteri odaklı olmak, onların ihtiyaçlarını anlamak ve bu ihtiyaçları karşılayacak ürün ve hizmetler sunmak anlamına gelir. Fakat yalnızca müşteri ihtiyaçlarına bağlı kalmak, müşterinin ufkunu kadar bizi geliştireceğinden firmanın yenilikçi düşünme yeteneğini de sınırlayacaktır.

Proaktif adım

Sadece müşteri taleplerini karşılamakla kalmayıp, aynı zamanda gelecekteki trendleri ve ihtiyaçları öngörerek proaktif adımlar atan firmalar, piyasada kalıcı ve lider olmaya adaydır. Örneğin Tesla, müşterilerin elektrikli araç talebinden önce bu alana yatırım yaparak pazarın lideri oldu.

Büyüyen firmalar da yenilikçi düşünme kültürü oluşturup, Ar-Ge yatırımlarını artırarak bu yaklaşımı benimseyebilirler. Örneğin, Peak Games, mobil oyun sektöründe müşteri isteklerini çok aşan yenilikçi yaklaşımlarla global bir başarı elde etti.

Firmalar, pazar araştırması ile sektördeki gelişmeleri yakından takip ederek, müşteri ihtiyaçlarının ötesine geçip açıkları yakalayacak fikirleri bulabilirler. Mesela Simit Sarayı, geleneksel Türk simidini dünya markası haline getirirken, farklı pazarlarda müşteri ihtiyaçlarını analiz ederek yaptığı pazar araştırması ve öngörüsüyle bilinen marka olma başarısını yakaladı.

Risk almak ve denemek

Lider olmaya aday firmalar, yeni fikirleri denemekten ve risk almaktan çekinmezler. Örneğin, Patagonia giyim firması, çevre dostu ürünler geliştirirken, bir yandan da risk alarak piyasanın aklına dahi gelmeyen farklı sürdürülebilir malzemeler kullanmayı denedi.

Apple'ın ilk iPhone'u piyasaya sürerken benimsediği strateji, vizyoner yaklaşımının mükemmel bir örneğidir. Eğer Apple, müşterilere dokunmatik sistemleri isteyip istemediklerini tekrar sormuş olsaydı, muhtemelen olumsuz yanıtlar alacaktı.

Netflix, başlangıçta bir DVD kiralama servisi olarak kuruldu. Ancak şirket, dijital içerik tüketiminin artacağını öngördü ve çevrimiçi yayın hizmetine geçiş yaptı. Müşteriler başlangıçta bu değişiklikten pek memnun olmadı, ancak Netflix, kullanıcı verilerinin analizi sonucuna bağlı, orijinal içerik üretimine odaklanarak sektöründe devrim yarattı.

Kendi vizyonunu oluşturma

Müşterilerin mevcut taleplerini karşılamamanın ötesine geçerek, gelecekteki ihtiyaçları öngörmek ve bu doğrultuda stratejiler geliştirmek, firmaların uzun vadede sürdürülebilir büyümeye sağlamasına katkıda bulunur.

Örneğin Mavi Jeans, sadece yerel değil, global pazarda da kendine özgü bir marka kimliği oluşturarak büyümeyi başardı. Bu başarının arkasındaki ana etken, Mavi Jeans'ın kendi alanına hitap eden özgün modayı yaratmasıdır.

Yine yerli bir yazılım firması olan SoftGen, mevcut yazılım ihtiyaçlarını karşılamamanın ötesine geçmiş, yapay zeka ve blockchain gibi geleceğin teknolojileri üzerinde çalışarak, müşterilerinin henüz farkında bile olmadığı çözümler sunmayı başarmış bir firmadır.

Basecamp, proje yönetimi yazılımı geliştiren küçük bir firmadır. Başlangıçta müşterilerinden birçok farklı özellik talebi almıştı. Ancak firma, tüm bu talepleri yerine getirmek yerine, basitlik ve kullanıcı dostu bir ara yüz üzerinde yoğunlaştı.

Başka bir açıdan ise müşteri beklentileri ve piyasanın alışılmış taleplerini aşan konulara odaklanmak bir ölçüde risk almak demektir. İşte bu noktada kayıpların büyük olmasını önlemek için küçük denemelerle ilerlemek, başarısızlığın getireceği kayıpları minimum seviyede tutacaktır.

Sonuç

Kendi sektöründe lider olmak isteyen firmalar, sadece müşteri isteklerine bağlı kalmaktan öteye geçerek alışkanlıkları değiştirecek yeni nesil ürün ve hizmet modelleri geliştirmeye odaklanmalı.

Bunun yolu, iyi bir pazar araştırmasıyla sektörün henüz karşılanmamış istek ve ihtiyaçlarını bulmaya çalışmaları ve küçük riskler alarak piyasayı yönlendiren konuma gelmeleridir.



Salih KESKİN
www.inovasyonuzmani.com

Hidrojenle çalışan yat denize indirildi

HİDROJENLE çalışan lüks bir süper yat ya da resmi olarak Project 821 olarak bilinen taşıt, Amsterdam'da suya indirildi. Bu, şimdiye kadar Hollanda'da denize indirilen hidrojenle çalışan en büyük motorlu yat. Projenin amacı, tüm dünya için yeni, temiz bir teknoloji geliştirmek ve tamamen yeni bir enerji üretimi türü için sınıf ve bayrak düzenlemelerinin ve güvenliğin geliştirilmesini sağlamak. Hidrojen yakıt hücreleri şimdiye kadar denizcilik sektöründe hiçbir



zaman çok fazla uygulama alanına sahip olmadı; en azından büyük ölçekte.

HÂLÂ ENGELLER VAR

Denize indirilen Project 821, hâlâ aşılması gereken bazı engelleri

gösteriyor. Örneğin, bu kadar büyük bir yatta dahi hidrojenle baş etmek zor. Öncelikle gaz çok verimli bir enerji kaynağı olmasına rağmen dizel yakıtın onda biri kadar yoğunluğa sahip ve -253 °C'de basınç altında depolanması gerekiyor. Project 821 ölçeğinde bir taşıtın bu şartları sağlayarak 4 ton hidrojen taşınması gerekiyor.

Ayrıca metallerin hidrojen kırılabilirliğinin öngörülmesi, gövdenin uzatılmasını gerektiren su buharının tahliyesini sağlayan özel havalandırma bacaları, hidrojenin mevcut olmadığı durumlarda yakıt hücrelerini beslemek için metanolün daha kolay taşınabilmesi ve depolanabilmesi için bir sistem gerekiyor. Üstelik tüm bunları sağladıktan sonra hidrojen geminin ihtiyacı olan gücün tamamını sağlayamıyor. Hidrojen, seyirden ziyade geminin ısıtma ve iklimlendirme gibi güç gereksinimlerini karşılıyor. Bu projede hidrojenin bu yükün yüzde 78'ini taşıdığı yani yat demirdeyken bir haftaya kadar sessiz ve temiz çalışma imkanı olduğu açıklandı.

'Mini nükleer santraller pahalı, yavaş ve riskli'



Enerji Ekonomisi ve Finansal Analiz Enstitüsü'nün (IEEFA) raporuna göre, enerji talebini karşılamak için geliştirilen küçük modüler nükleer reaktörler, öngörülemez maliyetler ve olağanüstü inşaat gecikmeleri nedeniyle sürdürülebilir değil. IEEFA'ya göre dünya çapında gelişim aşamasında olan 80'e yakın mini nükleer santral mevcut.

AYŞE BAŞAK

ENERJİ Ekonomisi ve Finansal Analiz Enstitüsü'nün (IEEFA) hazırladığı yeni bir rapor, dünya çapında artan enerji talebini karşılamak için küçük modüler nükleer reaktörlerin (SMR) fizibilitesini değerlendirdi. Bulgular, bu özel enerji üretim biçimi için pek iç açıcı değil. Hem öngörülemez maliyetler hem de olağanüstü inşaat gecikmeleri, küçük nükleer reaktörlerin gelişimini çok büyük bir risk haline getirmiş görünüyor.

300 MEGAVAT KAPASİTE

SMR'ler için ortalama 30 bin evin ihtiyacını karşılayacak ölçüde yani 300 megavat kapasiteye sahip mini nükleer santraller denebilir. IEEFA'ya göre dünya genelinde şu anda gelişim aşamasında olan 80'e yakın SMR konsepti bulunuyor. Bu küçük reaktörlerin bir zamanlar büyük ölçekli reaktörlerin karmaşıklığına, güvenlik risklerine ve yüksek maliyetlerine çözüm olduğu düşünülürken rapor, SMR'leri sürdürmenin daha fazla nükleer enerji talebini karşılamak açısından değerli bir çaba olup olmadığını sorgulamış. Bu sorunun cevabını raporun başlığında buluyoruz: 'Küçük modüler reaktörler: Hâlâ çok pahalı, çok yavaş ve çok riskli.'

YÜKSEK MALİYET

Raporda, küçük modüler reaktör savunucularının, büyük reaktör inşaat projelerinin rahatsız eden maliyet aşırımları ve program gecikmelerinin bu yeni modellerde yaşanmayacağını retorik haline getirdikleri ama bunun gerçeği yansıtmadığı

vurgulanıyor. Çünkü inşaat gecikmeleri ve maliyet artışları bu projelerde de sıradanlaşmış görünüyor. Örneğin, şu anda faaliyet gösteren üç SMR'nin tümü tasarlanan bütçeyi çok aşmış. Raporun yazarları ayrıca, Idaho'da NuScale adı verilen bir projenin, 2015 ile 2023 yılları arasında geliştirilmesi sırasında maliyetlerin kilovat başına 9.964 dolardan kilovat başına 21.561 dolara çıkması nedeniyle hurdaya çıkarılması gerektiğine de dikkat çekmiş.

YENİLENEBİLİR KAYNAKLAR

IEEFA raporunda, SMR inşa etmenin aşırı maliyetlerinin başlı başına bir sorun olduğunu ama daha önemlisi bu projelere akıtılan paranın daha temiz, kurulumu daha hızlı ve daha güvenli olan diğer enerji kaynaklarının geliştirilmesine harcanabileceğinden bu şansın kaybedildiğini vurguluyor. Rapora göre SMR'lere harcanan para, rüzgar, güneş ve pil depolama kaynak tabanının oluşturulmasında kullanılabilir. Böylece karbonsuz, düşük maliyetli teknolojiler bugün ve gelecekte fosil yakıtlardan geçiş önemli ölçüde ileriye taşınabilir. Özetle, mini nükleer reaktörler hâlâ çok pahalı, çok yavaş ve çok riskli; bu günlerde, enerjimizi odaklamamız gereken yer hiç değil. Rapor, tek bir örnek her şeyi açıklıyor: Önümüzdeki yedi yıl içinde ABD şebekesine en az 375 bin MW'lık yeni yenilenebilir enerji üretim kapasitesinin eklenmesi muhtemel. Oysa IEEFA, herhangi bir SMR'nin aynı zaman diliminde çevrimiçi hale getirilmesinin çok düşük bir ihtimal olduğunu söylüyor.

İnşaatı çok uzun sürüyor

Raporun başka bir bulgusu da SMR'leri hayata geçirmenin çok fazla zaman alması. Örneğin, Çin'deki Shidao Körfezi projesinin hayata geçmesinin dört yıl sürmesi tasarlanmıştı ama inşası 12 yıl sürdü. Russian Ship Borne projesinin tahmini bitiş süresi üç yıldır, 13 yılda tamamlandı; Arjantin'de devam eden CAREM projesinin de dört yılda bitmesi gerekiyordu ama şu anda 13. geliştirme yılında ve çalışmalar hâlâ devam ediyor.

Raporda, tüm bu deneyimlere rağmen Westinghouse, X-Energy ve NuScale şirketlerinin 2030 yılına kadar SMR'lerini 36 ila 48 ay içinde çevrimiçi hale getirecek kadar hızlı bir şekilde oluşturabileceklerini iddia etmeyi sürdürdüklerine dikkat çekiliyor. Hatta GE-Hitachi'nin 300 MW'lık tesisini 24 ay gibi kısa bir sürede inşa edebileceğini dahi iddia ettiği vurgulanıyor. Rapora göre bunun mümkün olma ihtimali sıfır değilse de pek olası görünmüyor.

INTERSEC 2025

Dubai / Birleşik Arap Emirlikleri
14 - 16 Ocak 2025

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

TÜRK GÜVENLİK SİSTEMLERİ VE YANGIN-KURTARMA SEKTÖRÜ ULUSLARARASI PROFESYONELLER İLE BULUŞUYOR!

INTERSEC 2025

- Acil Durum Hizmetleri, Kamu Güvenliği, Siber Güvenlik Ticari ve Çevre Güvenliği, Yangın ve Kurtarma sektörlerini tek çatı altında toplayan Orta Doğu'nun büyük profesyonel fuarı
- 141 ülkeden 47.506 profesyonel ziyaretçi
- 140 ülkeden 1.100 katılımcı
- Toplam 60.000 m² katılım alanı
- Yaklaşık 211 milyar ABD Doları hacmindeki Ticari Güvenlik ve 90 milyar ABD Doları hacmindeki Yangın ve Kurtarma sektörlerine ulaşma imkanı
- Eş zamanlı düzenlenecek Light+Intelligent Building Middle East 2025 Fuarı katılımcı ve ziyaretçilerine erişim imkanı

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant inşaatı ve dekorasyonu, temel aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye milli iştirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı temini
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri hakkında genel bilgilendirme
- Devlet desteğine ilişkin ilgili Birlik tarafından talep edilen dosya bedelinin karşılanması

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 1.150 ABD Dolar / m²
Minimum Katılım Alanı : 12 m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Ruken Ayata

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

Ferit Oğuztürk

0212 455 61 01
0537 304 52 55
ferit.oguzturk@ito.org.tr

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



Yayıncılıkta kâr düşük maliyetler yüksek

MESUDE DEMİRHAN

İSTANBUL Ticaret Odası Kültür, Sanat ve Spor İhtisas Komitesi Toplantısı, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün başkanlığında, Meclis ve Komite Üyeleri ve sektör temsilcilerinin katılımıyla Eminönü Merkez Bina'da gerçekleştirildi. Toplantıda; Türkiye'nin dizi ve film sektöründeki başarısı, yayıncılık, matbaa, telif hakları yasası ve dijital yayıncılık konuları ele alındı. Toplantının açılışında konuşan Münir Üstün, "Yayıncılar olarak potansiyelin üzerinde iş yapıyoruz" dedi.

OKUMAYI ARTIRALIM

Sektör temsilcileri ise freelance çalışanların mekan

sorunu yaşadığını söyledi. Telif hakları konusunda istenilen seviyeye gelinmediğini belirten sektör temsilcileri, bu konuda çözüm bekliyor. Dizi ve filmlerle dünyanın



dört bir yanında Türkçe öğrenenlerin olduğunu dile getiren sektör temsilcileri, şunları kaydetti: "Okuma oranları düşüyor. Bu yüzden insanlara kitapları sevdirep okumayı artıralım. Kitapevlerinin sayısı da gün geçtikçe azalıyor. İnternet satışlarının artması da önemli bir etken. Yayıncılık çok zor bir dönemden geçiyor. Kâr marjları düşük. Maliyetler yüksek. Mağazacılığın yüzde 40 gideri var. Sektörde mutlaka birlik olmamız gerekiyor."



Matbaa sektörü gelecek stratejisini belirliyor

İstanbul'da yaklaşık 90 bin kişiyi istihdam eden matbaa sektörü, dijitalleşme ve nitelikli eleman sorununa çözüm arıyor. Matbaacılık sektörüne nitelikli beyaz ve mavi yakalı çalışanların kazandırılması gerektiğini vurgulayan sektör temsilcileri, bunun için mesleki eğitimin materyal, müfredat ve bilişim açısından güçlendirilmesini zorunlu görüyor.



Rapor için QR kodu okutun



96 milyon Euro'luk hacim

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

İSTANBUL Ticaret Odası verilerine göre, İstanbul'da yaklaşık 3 bin matbaa faaliyeti gösteriyor. Sektör 90 bin kişiye istihdam sağlarken, gelişen teknoloji değişimi zorunlu kılıyor. Bu evrimde nitelikli eleman ihtiyacı öne çıkıyor. Sektörde yaşanan bu değişimi, İstanbul Ticaret Odası hazırladığı bir raporla değerlendirdi. İTO Basım-Yayın Meslek Komitesi öncülüğünde, İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Ömer Torlak yönetiminde hazırlanan 'Matbaacılık Sektör Raporu', sektörün kapsamını, ihtiyaçlarını ve geleceğe yönelik planlarını ortaya koydu.

NİTELİKLİ ELEMAN İHTİYACI

Yaklaşık üç yıllık bir çalışmanın ürünü olarak ortaya çıkan Matbaa Sektör Raporu, İstanbul Ticaret Odası'nda gerçekleşen bir toplantı ile kamuoyuna duyuruldu. Toplantıda, rapor sunumunun yanı sıra sektör sorunları da ele alındı. Sektörde yaşanan en büyük problemin nitelikli eleman sorunu olduğunu dile getiren konunun uzmanları, "Mesleki eğitim, acil olarak özendirici bir müfredatla sunulmaya başlamalı. Tüm sektörler için mesleki eğitime daha ciddi özen gösterilmeli" çağrısında bulundu.

DEĞİŞİMİN MERKEZİ

Raporun değerlendirildiği toplantının açılışında konuşan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün, yayıncılık ve matbaacılığın teknolojik dönüşümle birlikte gelen değişimin merkezinde olduğunu kaydetti. Matbaacılık Sektör Raporu'nun sektörün mikrodan makroya uzanan geniş bir manzarasını gösterdiğini belirten Üstün, "İstanbul'daki matbaacılık sektörü, büyümeye ve gelişmeye devam ediyor. Bu büyük gücün şimdi teknoloji, nitelikli istihdam, finansman kaynakları, yeni şartlara uyum ve yeni uygulamaların ışığında geleceğe hazırlanması gerekiyor" dedi.

REHBER OLACAK

İTO Basım-Yayın Meslek Komitesi Başkan Yardımcısı Bülent Küçük ise hazırlanan raporun ölçülmesinin yayıncılık sektörü kadar kolay olmayan matbaa sektörü için çok önemli olduğunu ifade etti. Küçük, "Sektörde son dönemlerde dijitalleşmeyle ilgili kapsamlı bir rapor olmayışını büyük bir eksiklik olarak görerek 2021'de harekete geçtik. Bu rapor, matbaacılık sektörünün bugünkü durumunu ortaya koyacak, hangi alanlarda yatırıma ihtiyaç duyulduğuna fikir verecek, sektördeki işletmelere yol gösterebilecek bir rehber olma niteliğinde" diye konuştu.

DÖNÜŞEREK DEVAM ETMEK

İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Abdulhamit Aşar da matbaa sektörünün

Raporda yer alan bilgilere göre, İstanbul'da matbaa sektörü 80 ile 96 milyon Euro arasında bir iş hacmi oluşturuyor. Çalışan sayısı ise 90 bin, ayrıca istihdamda artış trendi gözleniyor. Sektörün 3 milyar Euro'yu bulan makina parkuru mevcut. Ancak bu parkurun verimli kullanılabilmesi için çeşitli çalışmalar yapılması gerekiyor. Yatırım sermayesinden elde edilecek tasarrufla işletme sermayelerinin daha güçlü hale getirilebileceği de raporda yer alan tespitler arasında.

Rapordan satır başları

- Sektörün en önemli ihtiyaçlarından biri, beyaz ve mavi yakalı olmak üzere nitelikli insan kaynağı.
- Dijitalleşmenin getirdiği fırsatlar ve tehditler zamanında ve doğru okunmalı. Donanım ve yazılımla ilgili eksiklikler giderilmeli.
- Bireysel müşterilere yapılan satışlar, ajans aracılığı ile yapılan satışlara oranla daha yüksek. Bu nedenle müşterilere yönelik pazarlama, satış faaliyetleri ve reklam yatırımları artırılmalı.
- Ürün tasarımı, ürün geliştirme ve Ar-Ge için sektördeki farkındalık artırılmalı.
- İmal edilen ürünlerin kalitesinin artırılması için Ar-Ge çalışmalarına hız verilmeli.
- Rekabet, kırıncı fiyatlama ile değil kaliteli ürün ile olmalı.

dönüşüğünü ifade etti. Aşar, "Değişerek devam etmek, devam ettikçe değişmek, sosyal hayatın en önemli dinamiklerinden biri. Bugün dijitalleşme çağındayız. Matbaa çok önemli bir değişimle karşı karşıya. Bu anlamda en önemli şey, var olan tabloyu net olarak görebilmektir. Bu raporun bu açıdan çok önemli olduğuna inanıyorum" dedi.

SEKTÖRÜN PROJEKSİYONU

Raporda proje yürütücüsü olarak görev alan İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Ömer Torlak da bu raporun sektörün projeksiyonunu ortaya koyduğunu söyledi. Torlak, "Veriye dayalı bilgi çok önemli. Veri analitiğinin, veri madenciliğinin, veri yönetiminin olmazsa olmaz olduğu bir dönemde doğru veriyle doğru rapor yazmanın güçlüğünü de biliyoruz. Bu raporun serencamı üç yıl sürdü. Bu rapordaki rakamlar büyük ölçüde sektörün bir projeksiyonunu ifade ediyor. Öyle bir sektörden bahsediyoruz ki, bu sektörde çok sayıda farklı ölçek ve içerikte işletme var. Genel bir tanımlama ve çerçeve çizmeye çalıştık ve bunu gerçekleştirdiğimizi düşünüyorum" diye konuştu.

PSI 2025

Düsseldorf - Almanya
7 - 9 Ocak 2025

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



AVRUPA'NIN PROMOSYON ÜRÜNLERİ FUARINDA YERİNİZİ ALIN

PSI 2025

- Avrupa'nın en büyük ve etkin promosyon ürünleri fuarlarından
- 2 salondan 3 salona yükselen sergileme alanı
- 29 ülkeden 309'u yabancı olmak üzere 567 katılımcı
- 69 ülkeden 11.000'den fazla ziyaretçi
- 62. kez düzenlenecek PSI'nın her yıl yükselen ziyaretçi grafiği
- Promosyon sektörünün uluslararası enstitüsü PSI'nın (Promotion Product Service Industry) 6.000 uluslararası üreticisi, ithalatçısı ve distribütörü ile buluşma imkanı

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu, temel aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Milli İştirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı'nın teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme
- Devlet desteğine ilişkin ilgili Birlik tarafından talep edilen dosya masrafı

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 700 Euro / m²
Minimum Katılım Alanı : 12 m²



Çiğdem Terzi Esendemir 0212 455 61 03
0530 040 83 71
cigdem.terzi@ito.org.tr

Şeyma Pekcan 0212 455 65 07
0542 421 82 85
seyma.pekcan@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal

Piyasanın yönlendirmesine mahkûm kalmak

Bir sağlık çalışanı hocamız, Tıpta Uzmanlık Sınavı (TUS) açıklanınca haklı olarak feveran etmiş; kadrolar boşta kaldı, böyle giderse pediatriye yeni hekim yetişmeyecek diye. Cerrahi alanında çalışan hocalarımız da bu tercihlerin alt düzeyde kalmasından yakınıyor. Gerçekte ise hekimliğin özü cerrahidir. Dermatoloji gibi hastane nöbeti olmayan iyi gelir getiren alanlar ise üst seviyede tercih ediliyor. Bir zamanların en revaçtaki alanı olan cerrahi branşının Amerika'da halen en üstte tercih edilen bölüm olduğunu biliyoruz. Piyasa koşullarının yönlendirmedeki etkinliğinden sadece tıp alanı değil, sosyal bilimciler de şikayetçi. Sosyoloji, felsefe, tarih, antropoloji, arkeoloji ve coğrafya gibi bölümler, zeka potansiyeli yüksek çocuklar tarafından asla tercih edilmiyor veya nadiren oluyor. Dolayısıyla bu alanlarda iyi uzman ve bilim adamı yetişmiyor diye bu bilimlerin geleceğinden kaygılılar. Eğitim yöneticileri de alandaki durumdan şikayetçi; iyi çocuklar öğretmenliği tercih etmediğinden iyi öğretmen yetişmiyor, öğretmen iyi yetişmeyince iyi öğrenci de yetiştirilemiyor diye.

Bu mantık zincirini farklı alanlardan örnekler vererek artırmak mümkün. En iyi çocuklarımızın çoğunun tıp tercihi de netice olarak yanıltır, tıp fakülteleri mezunlarımızın uzmanlık tercihleri de kendi içinde problemleri görünüyor. Diğer bilim ve meslek alanlarının kendi aralarındaki tercihlere dair yönelimlerden ve dağılımlardan da şikayetçiyiz.

★★★

Bu temel problemi anlamaya ve çözümlemeye yönelik derin analizlere girişmeye gerek yok. Konu, yalın olarak anlaşılabilir düzeyde. Bütün bunları belirleyen tek faktör var ve bu maalesef başat durumda. Üstte örnekleştirdiğimiz tercihlerin dağılımına baktığımızda tümünün piyasa koşullarının etkisi altında olduğunu görüyoruz. Dolayısıyla tüm alanlar piyasanın yönlendirmesine mahkûm kalmış durumda.

İşte asıl analiz ve çözüm üretmenin burada yapılması gerekir. Politika ve strateji bunun için var ve olmalı. Politika da önemli ölçüde teşviklere ve yönlendirmelere bağlı. Piyasanın tercih ettirmediğini cazip kılarak tercih edilir hale getirebiliriz. Bu nedenle büyük fotoğrafa bakarak uzun vadede netice veren tedbirler geliştirilebilir. Bunları yapamazsak tamamen piyasa kuralları tarafından yönetiliriz. Bu da bizi bugünkü yaşadığımız çıkmazlar içinde bırakır.

Belli bir rasyonalite içinde oluşan piyasanın kurallarından tamamen bağımsız olmak mümkün değil. Elbette başat bir faktör olarak etkisi olacak. Ancak büyük fotoğrafa bakarak aksayan yönlerini dikkate alan uzun vadeli tedbirler geliştirmek de mümkün. Buradaki hâkim strateji; alanın bütünlüğü içerisinde gelişmeyi ve dengeyi sağlayıcı, alanın geleceğini sağlam kurgulayan bir yapının varlığı ve devamlılığıdır.

★★★

Diğer taraftan başka bir kritik strateji ise; tıp ve mühendislik dahil iktisadi ve sosyal bilimlerin nitelikli devamını da kapsayan yüksek zeka potansiyeline sahip öğrencilerin söz konusu alanlara yönelik nitelikli, rasyonel ve piyasa koşullarını dikkate alan dağılımıdır. Asıl bütünsel devlet stratejisi budur. Bu durum hakiki anlamda gözetilip gerçekleştirilebilirse hem bilim dalları arasında hem de kendi içinde olması gereken dengeli dağılım mümkün hale gelir. Bunun gerçekleşebilmesi için de duruma göre gerekirse teşvik sistemi uygulanmalı. Aksi durumda yüksek zeka potansiyeline sahip olanların dağılımı açısından dengesizlik meydana gelir ki, bu da belirli alanların gelişmesinin önünde bir engel olarak görülür. Sözelimi Amerika'da cerrahi uzmanlık alanına kabul edilmek için yüksek USMLE (bizdeki TUS'un muadili) skorlarına sahip olmanın yanında güçlü özgeçmiş, referans mektupları, klinik deneyimler ve araştırma çalışmaları gerekli. Bu konuda piyasanın bu önemli hekimlik alanını bizde getirdiği nokta ibret vericidir.

Netice olarak yüksek zeka potansiyeline sahip bahsedilmiş çocuklarımızın bilim alanlarına dağılımı, ülkemizin geleceği açısından piyasa koşullarına bırakılamayacak kadar önemli ve stratejiktir. Bu bir devlet politikası olarak hassasiyetle takip edilmeli.



Prof. Dr. Ahmet Emre Bilgili

Artan kitap satışlarında yeni rota arayışı

Türkiye'de kitap pazarı bir önceki yıla göre yüzde 12 büyüdü. Ölçek büyüten pazarın, çevrimiçi satışları da yüzde 165 oranında arttı. Açıklanan oran, okurun kitabeviden alım tercihlerini düşürürken yayıncılar bu durumdan duydukları memnuniyetin yanında kültür çeşitliliğinin devamı için saha satışlarının sürmesi gerektiği konusunda da hemfikir. e-ticaret uzmanları ise çevrimiçi kitap satışlarının sektörün stok sorununa çare olacağını düşünüyor.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

TÜRKİYE Yayıncılar Birliği, 2023 yılı Kitap Pazarı Raporu'nu yayınladı. Rapora göre, Türkiye'de perakende kitap pazarının büyüklüğü geçen yıl 1 milyar 75 milyon dolara ulaştı. Bir önceki yıla göre yüzde 12 büyüyen pazar, 2016 yılının büyüklüğüne ulaşmasa da pandemiden sonra yaşanan küçülmeyi telafi etmek üzere. Sektörde en dikkat çeken başlıklardan biri de çevrimiçi kitap satışları. Pazar payını artıran çevrimiçi satışlar, toplam kitap satışlarından yüzde 38'lik pay alırken, bu oran son 4 yılın en yüksek oranı olarak kayıtlara geçti. e-ticaret uzmanlarına göre, bu tercih sektörün stok sorununa çözüm olabilir. Yayıncılar da bu durumun okuru, nadir bulunan eserler konusunda daha çok araştırma yapmaya yönlendirdiğini, ancak sabit fiyat yasası ile de okuyucunun kitabevi kültüründen kopmaması gerektiğini düşünüyor.

STOK SORUNUNA ÇARE

Rapora göre, çevrimiçi satışlarda yüzde 165'lik artış görüldü. Çevrimiçi satışlar, 2022 yılında bir önceki yıla göre düşmüş ve "Okur yeniden kitap kokusuna dönüyor" yorumları yapılmıştı. Bu yıl yaşanan bu tercih değişimi, konunun taraflarınca farklı bakış açılarıyla değerlendiriliyor. e-ticaret uzmanları, konu kitap dahi olsa çevrimiçi satışların daima yükseleceğini ifade ederken, okurun bu tercihinin sektörde stok sorununa çare olabileceğini de belirtiyor. Antalya Bilim Üniversitesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Mustafa Emre Civelek, konuyla ilgili olarak, "Kitap satışları, 1995 yılından bu yana çevrimiçi platformlara taşındı. Bu tercih, okura da geniş bir yelpaze sunuyor" değerlendirmesini yapıyor.

KÜLTÜR ÇEŞİTLİLİĞİ

Yayıncılar ise bu durumdan duydukları memnuniyetin yanında, kitaplara dokunulabilen kitabeviden kültürün tekelleşmesinin önünde bir set olacağını düşünüyor. "Kültür çeşitliliğini kitabevleri sağlayacak" diyen yayıncılar, "Sahada yayıncı kaybolmamalı" yorumunu yapıyor.

Çevrimiçi satışların sektöre can suyu olduğunu, bu durumdan çok memnun olduklarını ifade eden Türkiye Yayıncılar Birliği Genel Sekreteri Bazlı Berivan Ak,



Mustafa Emre Civelek

YAYFED bandrol verileri

Yayıncı Meslek Birlikleri Federasyonu (YAYFED), nisan ayı bandrol verilerini açıkladı. YAYFED verilerine göre, 2024 yılı nisan ayında kitap üretimi geçtiğimiz yılın aynı ayına göre yüzde 12 arttı. İlk dört ay 121 milyon kitap üretimi gerçekleşirken bu rakam geçen yıl 108 milyon olarak kayıtlara geçmişti.

"Okurun baskı sayısı bitmiş eserlere ulaşması da bu şekilde daha mümkün. Yalnız bizler sahadaki sıcak satışın da daima var olması gerektiğini düşünüyoruz. Bu da sabit fiyat getirisi sağlayan yazılı kültürü koruma kanunu ile mümkün olabilir" dedi.

1995 YILINDAN BU YANA

Duyusal temasın çok yoğun olduğu kitap alışverişinin uzaktan da yapılabilir hale gelmesi, 90'lı yıllarda başladı. Çevrimiçi kitap satışları, ilk olarak 1995 yılında amazon.com tarafından yapıldı. Yayıncılar Birliği Raporu'na göre, geçtiğimiz yıl 11 milyon 186 bin TL'lik çevrimiçi kitap satışı gerçekleşti. En çok yetişkin edebiyat türleri uzaktan alıma konu olurken, en az payı ithal akademik kitaplar aldı. İthal dijital veri tabanı abonelikleri ise yüzde 370 arttı.

BEŞ ASIRLIK GELENEK

Bugün yüzlerce kitabevine ev sahipliği yapan İstanbul'da kitapevlerinin atasını sahaflar oluşturuyor. Fatih Sultan Mehmet'in İstanbul'u fethinin ardından kadim kentte ilk icraatlarından birinin çarşıların içine sahaf yerleştirmek olduğu kayıtlarda yer alırken, İstanbul'un bilinen ilk sahaf kaydı ise 1519 yılına ait. Atatürk Kitaplığı'nda yer alan arşiv belgesine göre, Kapalıçarşı'da üç kitap dükkanı bulunuyordu. Sahiplerinin ismi Hüsam, Edibi ve Alâeddin'di. İlerleyen yıllarda İstanbul'da elçilik görevinde bulunan Ebü'l-Hasan Ali b. Muhammed et-Temgruti ise çarşıların kitapçılarla dolduğunu ve İstanbul'a dünyanın her yerinden kitap aktığını ifade etmişti. O yıllarda geçerli olan Fatih Kanunnamesi'ne göre kitapevleri yüzde 10'dan fazla kâr edemezdi.

Fiyat sabit olursa tekelleşme olmaz

Türkiye Yayıncılar Birliği Genel Sekreteri Nazlı Berivan Ak:

Ben hem yayıncı hem editör hem de bakiş açısıyla baktığımda çevrimiçi satışların sektöre can suyu olduğunu düşünüyorum. Okur bu şekilde baskısı bitmiş eserlere de daha çabuk ulaşabiliyor. Aslında kitaplar daha çok araştırılır oldu diyebiliriz. İnternet ortamında kurulan okuma grupları



da bu satışların artmasına vesile oluyor. Web siteleri bu gruplara özel indirimler sağlıyor. Bir yandan da satışların sadece bu mecra da gerçekleşiyor olması, bağımsız kitabevi kültürünü de öldüren bir durum. Bizler kültür çeşitliliği için bağımsız kitabevlerinin daima ayakta kalmasını istiyoruz. Bu da ancak sabit fiyat uygulaması ile mümkün. Bir yayın bütün

mecralarda aynı fiyatta satılırsa okur tercihi ucuz olandan yana yapmak zorunda kalmaz. Uzmanlaşmış kitabevlerinin sayısı da artar ve tekelleşme olmaz. Bu uygulama Almanya, Avusturya, Fransa, Norveç, Japonya, Güney Kore gibi ülkelerde uygulanıyor. Kiminde yüz yıllardır geçerli olan bu yasa sayesinde konunun tarafları kültürel çeşitlilik ve miras konusunda sıradan bir ürün olmayan kitap ve yayın çeşitliliğini güvence altına alıyor.



Nadir kitabı bulmak zaman alıyor

Antalya Bilim Üniversitesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Mustafa Emre Civelek:

Kitap, elektronik ticaretin başladığı 90'lı yıllardan itibaren internette en çok tercih edilen ürün grubu. Bu tercihin temel sebebi, kitabın dokunmadan satın alma endişesinin düşük olduğu bir ürün olması. Ayrıca kitap, uzun kuyruk etkisinin yüksek olduğu bir ürün. Genelde fiziksel kitap mağazaları yer sıkıntısından dolayı en çok satılan kitapları raflarına koyuyor. Halbuki nadir bir kitabı bulmak için kitapçıdan kitapçıya dolaşmanız gerekir. İnternet ortamında stok sorunu olmadığından online kitapçılar on binlerce kitabı mağazalarına koyabilirler. Ayrıca talep üzerine yazdırılan kitapların ortaya çıkması, stok sorununu da ortadan kaldırıyor.

Kitap İstanbul

www.kitapistanbul.org.tr

Hazırlayan: ÜMİT ÇAKAR

Demir dışı metaller sektörü ve Türkiye'nin rekabet gücü

Ülke ekonomisinde istihdam, katma değer ve ihracat yönünden önemli bir yere sahip olan, başta inşaat, kimya, enerji ve otomotiv olmak üzere pek çok sektörde kullanım alanı bulan ve girdi sağlayan sektörlerden biri de ana metal sanayi sektörüdür. TÜİK sınıflandırmasına göre demir-çelik ana sanayi ve demir-çelik dışındaki ana metal sanayi alt sektörlerden oluşuyor. Türkiye ekonomisi ve sanayisi için önem taşıyan demir dışı metal sektörünün İstanbul Ticaret Odası tarafından alüminyum, bakır, çinko ve nikel metallerini kapsayan kısmının dünyada ve Türkiye'deki durumunun makro açıdan irdelenmesi amaçlanmıştır. Bu çerçevede İstanbul Ticaret Üniversitesi tarafından hazırlanan rapor, sektörün mevcut durumu, sorunları, çözüm önerileri ve sektör politikalarına yönelik yol haritası geliştirilmesi konusunda ışık tutuyor. **İstanbul Ticaret Odası Yayınları, 2021**

Anadolu Rumları

Millet sistemi olarak da bilinen ve gayrimüslimleri Osmanlı toplumunun dışında, kendi içlerine kapalı yekpare bir bütün olarak gören geleneksel cemaat kavramının tartışıldığı bu inceleme, Rum tarihinin çok-yönlülüğünü belgeleyerek hem son zamanlarda yapılan eleştirel çalışmalara ekleniyor hem de bu çalışmaları bir adım ileri götürüyor. Somut pratiklere dayanan çalışmanın odağında, üst sınıflardan çok, köy ve kasaba halkı ve yerel idareciler yer alıyor. Osmanlı, Rum, Yunan ve İngiliz arşiv belgelerinin karşılaştırmalı bir incelemesiyle konuya yeni bir bakış açısı sunan bu kitap idari, mali, adli ve hukuki alanları bir araya getirerek Rumları Osmanlı tarihine yerleştirmeyi ve Anadolu geçmişini daha derinlemesine anlamayı amaçlıyor. 19. yüzyılın ikinci yarısından Birinci Dünya Savaşı'na kadar olan dönemi ele alan çalışma, Osmanlı'da modernleşme ve ulusçuluk meselelerine de farklı bir ışık tutuyor.

Ayşe Ozil
Kitap Yayınevi, 2016

www.kitapistanbul.org.tr

Havacılık, Uzay ve Teknoloji Festivali TEKNOFEST'in bu yılki adresi Adana olacak. Milyonlarca teknoloji tutkununu, 2-6 Ekim tarihleri arasında buluşturacak TEKNOFEST kapsamında 117 farklı kategoride 46 ana yarışma düzenlenecek. 30 milyon TL'nin üzerinde ödül dağıtılacak festivalde, teknoloji tutkunları için 8 kategoride yeni yarışma eklendi.



TEKNOFEST rüzgarı ekimde Adana'da

HAVACILIK, Uzay ve Teknoloji Festivali TEKNOFEST, milyonlarca teknoloji tutkununu Adana'da bir araya getirecek. Türkiye'nin bilim ve mühendislik alanlarında yetişmiş insan kaynağını artırmayı hedefleyen TEKNOFEST, 2-6 Ekim tarihleri arasında Adana Havalimanı'nda gerçekleştirilecek. 7. yılında milli teknoloji üretme ve geliştirme konusunda özellikle yeni neslin ilgisinin artırılmasını hedefleyen festival, birbirinden farklı kategorilerde yarışmalara sahne olacak.

46 ANA YARIŞMA

Türkiye Teknoloji Takımı Vakfı ile Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın yürütücülüğünde bu yıl 117 farklı kategoride 46 ana yarışma düzenlenecek. Yarışmalarda 30 milyon TL'nin üzerinde ödül, 55 milyon TL'nin üzerinde malzeme desteği verilecek.

96 ÜLKEDEN BAŞVURU

2023 yılında İstanbul, Ankara ve İzmir olmak üzere üç şehirde düzenlenen TEKNOFEST'i toplamda 4.5 milyon kişi ziyaret etti. Bu yıl Adana'da gerçekleştirilecek festivale ise

1.5 milyondan fazla ziyaretçi bekleniyor. Geçtiğimiz yıl düzenlenen yarışmalara ve etkinliklere 81 il ve 96 ülkeden 300 binin üzerinde takım, 1 milyon katılımcı başvuruda bulundu.

HANGİ ETKİNLİKLER OLACAK?

Milli teknoloji geliştirme konusunda gençleri teşvik etmek ve bu alanlarda çalışan binlerce gencin projesine destek olmak için Adana'da düzenlenecek 5 günlük festivalde; teknoloji, bilim, havacılık-uçuş gösterileri, ödül törenleri, sergiler, zirveler, atölye çalışmaları ve etkinliklerle dolu programlar yer alacak.

8 yeni yarışma

TEKNOFEST'e bu yıl 8 yeni yarışma eklendi. Adana'da yapılacak TEKNOFEST kapsamında yerli ve milli kablosuz haberleşme teknolojilerinin geleceğini şekillendirecek 'kablosuz haberleşme yarışması', ilk kez teknoloji severler ile buluşacak. Yarışmayla genç mühendis adayları, yeni haberleşme teknolojilerinin tasarımından karşılaşılabilecek problemlere çözüm üretmeye kadar birçok konuda heyecanlı bir süreci deneyimleme fırsatı bulacak.

Yarışmayla, yeni haberleşme teknolojilerinde bilgi birikiminin artırılması ve yetişmiş insan gücünün desteklenmesi amaçlanıyor. Adana'da yapılacak 8 yarışma şöyle:

- Kablosuz haberleşme
- Akıllı Wi-Fi kapsama
- Blokzincir
- Finansal teknolojiler
- Hava savunma sistemleri
- İnsansız deniz aracı
- Kuantum hackathon
- Robolig yarışmaları

YAPARLAR
yaparlar.com

77 yıllık üretim tecrübesinin son ürünü:
YAPAR Manuel Transpalet



GALVANİZLİ TRANSPALET
2500 KG



YPT 25G

TERAZİLİ TRANSPALET
2500 KG



YPT 25S

MANUEL TRANSPALET
2500 KG



**FLEX
FPT 25**

MANUEL TRANSPALET
2500 KG



YPT 25

1947 yılında üretime başlayan **YAPARLAR**, inşaat ve tarım el aletleri sektöründe ülkemizin lider firması olarak faaliyetlerini sürdürmektedir.

2019 yılından bu yana istif makineleri ve taşıma ekipmanları sektöründe ürün yelpazesini genişletmek üzere faaliyetlerini yoğunlaştıran **YAPARLAR**, 2021 yılından beri ürettiği **YERLİ TRANSPALETLERİ** gerek yurt içinde gerekse yurt dışı ihracat pazarlarında satışa sunmaktadır.

Galvanizli, Terazili, farklı ebat ve taşıma kapasitelerindeki alternatif transpalet modelleri ile hızla ürün gamını çeşitlendiren **YAPARLAR**, istif makineleri sektöründeki AR-GE ve ürün geliştirme çalışmalarına devam etmektedir.

YAPAR
İSTİF MAKİNELERİ

**MANUEL
TRANSPALET**

yaparistif.com

f @ /yaparmaterialhandling

