



'Yüzen marka' Eminönü'nde

İhracattaki başarıda Türkiye'nin ihracat gemisi Karadeniz Vapuru'nun katkısı büyük. Vapur 1926'da 86 günde 16 limana uğrayarak, birçok ticari anlaşmanın yapılmasına vesile olmuştu. Karadeniz Vapuru'nun bu yolculuğuna İş Bankası Kültür Müzesi'nde tanıklık edebilirsiniz. *Sümeyra Yarış Topal* ■ 19

Türkiye'den 'yükselip' dünyaya açılacaklar

Yükselen Markalar Projesi'nin kapsamı genişledi. İTO desteğiyle TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu ve TOBB işbirliğiyle yürütülen proje, 'Yükselen Markalar Türkiye Projesi' olarak yeniden başladı. 81 ilde 902 kadın girişimci, yükselen markalarıyla dünya pazarlarına açılacak. *Osman Kuvvet* ■ 5

1 milyon genci istihdama KAZANDIRMALIYIZ ■ 7

Halkın enflasyon beklentisinin aşağıya çekilmesi çok önemli



YIL SONU TAHMİNLERİ

Meclis Toplantısı'nda enflasyonla mücadele sürecini değerlendiren İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, "Tahminler yıl sonu enflasyonunun yüzde 42-43 seviyesinde gerçekleşebileceği yönünde. Ancak asıl kararlılık gerektiren mücadelemiz, bundan sonraki süreçte olacak" diye konuştu.

FİYATLAMA DAVRANIŞLARI

"Bozulan fiyatlama davranışlarının ortadan kaldırılması hayati önem taşıyor" diyen Avdagiç, şöyle devam etti: "Halkın enflasyon beklentisinin aşağıya çekilmesinde bu çok önemli. Dolayısıyla ekonomi yönetimine, Merkez Bankası'na enflasyonla mücadelenin yanı sıra enflasyon beklentilerinin kırılması konusunda da önemli iş düşüyor." ■ 10-11'de



İSTANBUL TİCARET

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

H. Otatürk

istanbulticaretgazetesi.com
EKONOMİDEN HABERİNİZ VAR
App Store'dan
Google Play
AppGallery
QR kodu
İTİCARET

11 EKİM 2024 YIL: 66 SAYI: 3330

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.istanbulticaretgazetesi.com



İstanbul ve Dubai arasında ticari köprü

Körfez bölgesinin en büyük ekonomilerinden biri olan Dubai ile ekonomik, endüstriyel, dijital, teknoloji, finansal hizmetler ve profesyonel iş hizmetlerini kapsayan işbirliği anlaşması imzalandı. İstanbul Ticaret Odası ve Dubai Ticaret Odası arasında imzalanan anlaşmayla ortak projeler hayata geçirilecek ve yatırımlar artacak. *Adem Orhun* ■ 8'de



İstanbul turizmine fuar dopingi

Türkiye'nin turizm incisi İstanbul için yeni dönem başlıyor. İstanbul Turizm Fuarı, sektörün tüm paydaşlarını bir araya getirerek 'Yeni Dönem Başlıyor' dedi. Fuarda, İstanbul Turizm Endeksi projesinin çalışmalarının da çok kısa sürede tamamlanacağı müjdesi paylaşıldı. *Adem Orhun* ■ 8'de



Otomotivde gaza sahada basılacak

Satıştan kiralamaya, servisten sigortaya kadar pek çok alanda sorunlarına çözüm arayan otomotiv sektörü, saha çalışmaları ile gaza basmaya hazırlanıyor. İTO'da gerçekleşen çalışma toplantısıyla resmi makamlara iletilecek konu başlıkları da bir arada toplandı. *Adem Orhun* ■ 6'da

2025 sigorta yılı

Türkiye'de her 4 araçtan 3'ü sigortasız. Dünya sigorta sektöründe 35. sırada yer alan Türkiye'de 2025 yılı sigortalı varlık sayısını artırma yılı olacak. *Mesude Demirhan* ■ 18'de



İHRACATA YÖNELİK

Sanayiye yeni destek mekanizması

İhracatta yüzde 94'ün üzerinde payı olan imalat sanayi için üretim, istihdam ve ihracatı artıracak önlemler devreye giriyor.

Ticaret Bakanlığı, ihracatçı firmaların yeşil dönüşüme uyum süreci için Responsible Programı'nı başlattı.

Türk Eximbank kredilerini artırırken, reeskont kredilerinde de katma değere dayalı skorlama yapılacak.

10 MİLYON TL DESTEK

Responsible Programı'yla ihracatçı firmaların yeşil dönüşüm uygulamalarını içeren projelere, 10 milyon TL'ye kadar destek verilecek. Bu yılı ihracatçılara 24 milyar dolar kredi desteğiyle kapatmayı hedefleyen Türk Eximbank da ihracatçıların yeşil dönüşümünü finanse ediyor.

KATMA DEĞERLİ İHRACAT

Ayrıca reeskont kredilerinde esas alınan net ihracatçılık koşulu yerine katma değerli ihracatı öne çıkaran firmalar skorlanacak. Skorlama modeliyle kredilerden yüksek teknoloji ve katma değerli üretim yapan firmalar daha fazla yararlanabilecek. ■ 9



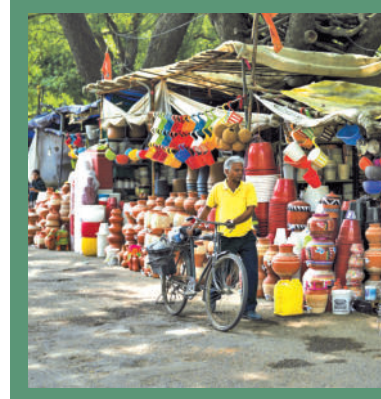
Seref KILIÇLI

Gıdada 2. büyük alıcıya ANADOLU LEZZETLERİ



Dünyanın en büyük ikinci gıda alıcısı olan Çin'in tedarik zincirinde daha kuvvetli bir şekilde yer almak için harekete geçildi. İstanbul

Ticaret Odası, Çin'e düzenlenen Gıda Sektörü Ticaret Heyeti programıyla Çin'de tam saha çalışması gerçekleştirdi. ■ 12'de

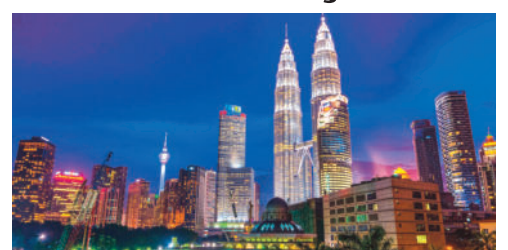


Hindistan'la ticareti 2 kat artıracak hamle

Dünyanın en kalabalık ikinci ülkesi olan Hindistan'la ihracatı 2025 yılı sonuna kadar iki katına çıkarmak için çalışmalar sürüyor. Bölgenin yeni Çin'i olma yolunda ilerleyen Hindistan'la eyalet ve sektör odaklı ticaret ve ikili görüşmelerle ihracat potansiyeli artırılmaya çalışılacak. *Barış Cabacı* ■ 15'te

Helal pazarın kapısı dizilerle açılacak

İslam İşbirliği Teşkilatı verilerine göre 5 trilyon dolarlık helal pazarın en büyük oyuncularından biri de Malezya. Son yıllarda Güneydoğu Asya'da dizileriyle marka bilinirliğini tescilleyen Türkiye, bu avantajı Malezya pazarında birçok helal üründe fırsata çevirebilir. *Sümeyra Yarış Topal* ■ 13'te






Kendi kapalı devre ödeme sisteminize

kolayca | hızlıca | anında

sahip olun!



- ✓ Şehirçi Toplu Taşıma Hizmeti Veren Şirketler
- ✓ Kış Sporları Merkezleri
- ✓ Aquaparklar
- ✓ Kantin Ve Yemekhanesi Bulunan Eğitim Kurumları
- ✓ Turistik Tesisler
- ✓ Zincir Marketler
- ✓ Abonelikli Hizmet Veren Otoparklar
- ✓ Nakit Para Kullanımını Dijitalleştirmek İsteyen Tüm İşletmeler

Hemen şimdi kaydolun: horepay.com

HORECA

sektörüne yenilikçi ödeme çözümü

Horepay; hotel, restoran ve cafelerdeki yüksek komisyon oranlarını düşürüp nakit işlemlerini dijitalleştirerek yenilikçi bir kapalı devre ödeme sistemi sunuyor. Akıllı kartlar ve NFC gibi yöntemlerle müşterilerin ödeme süreçlerini daha güvenli ve verimli hale getiriyor. Girişimin hedefi, tüm dünyada geçerli bir ödeme sistemi kurmak.

BAHAR DAĞAŞAN

BTM girişimlerinden Horepay; HORECA (hotel, restoran, cafe) sektöründeki tesislerde hızlı ve kolay ödeme yapmak amacıyla yenilikçi bir kapalı devre ödeme sistemi sunuyor. Akıllı kartlar, NFC bileklikler

ve dijital kartlarla çalışan sistem, şu anda ulaşımda kullanılıyor. Gelecekte ise perakende, turizm, eğitim, sağlık ve eğlence sektöründe de kullanıma sunulması hedefleniyor.



kartların güvenliğini artırarak izinsiz kopyalamayı ve verilere erişimi engelliyor. Her kart benzersiz bir şifreleme ile korunuyor. Kapalı devre ödeme sistemi, özellikle ulaşım sektöründeki offline ödemelerde güvenliği sağlıyor. Dijital kart (QR) sistemlerinde de güçlü şifreleme ve çok katmanlı doğrulama ile kullanıcı bilgileri korunuyor. Bu önlemler, ödeme işlemlerindeki riskleri en aza indiriyor" dedi.

KULLANDIĞIN KADAR ÖDE

Rakiplerinin müşterilerine yüksek komisyonlar sunduğunu söyleyen Ardiç, Horepay'ın şeffaf bir modelle işletmelerin altyapıyı satın alabildiğini ya da 'kullandığın kadar öde' modeliyle kendi kapalı devre sistemlerini kurabildiğini paylaştı. Ardiç ayrıca, Bankalararası Kart Merkezi ile kendi TechPOS'unu üretmek için başvuru yaptıklarını ve bu durumun kapsayıcı hizmetlerini güçlendireceğini belirtti.

AVRUPA VE MENA BÖLGESİ

Horepay ile Türkiye'de kapalı devre ödeme sistemleri alanında lider marka olmayı hedeflediklerini anlatan Ardiç, "Avrupa ve MENA bölgelerinde

marka bilinirliğini artırarak, daha fazla işletmeye ulaşmayı planlıyoruz. En büyük hedefimiz ise geleneksel

ödeme yöntemlerine alternatif olarak dünya genelinde geçerli bir ödeme sistemi geliştirmek" diye konuştu.



DÜŞÜK MALİYET VE RİSK

Girişimin kurucusu Lütfi Ardiç, Horepay'ın HORECA sektöründeki yüksek komisyon oranları ve nakit işlemlerinin zorluklarını çözmek için bütünsel, dijital bir kapalı devre ödeme sistemi sunduğunu söyledi. Siber güvenliğin giderek artan önemine dikkat çeken Ardiç, geliştirdikleri Bink Akıllı Kart Mimarisi hakkında bilgi verdi. Ardiç, "Bu mimari,

BTM ile mentorlara kolay ulaştık

"Girişimimizi artık daha farklı pazarlara açmak için araştırmalar yaparken, başarılı start-uplara ev sahipliği yaptığını bildiğimiz BTM'nin çağrısına başvurduk ve Kuluçka Programı'na kabul edildik" sözleriyle BTM deneyimini aktaran Lütfi Ardiç, BTM'nin mentor hizmetlerinden oldukça faydalandıklarını söyledi. Ardiç, normal şartlarda ulaşılması zor olan mentorlara kolayca erişim sağladıklarını ve ihtiyaç duydukları konularda uzmanlardan tecrübe kazandıklarını ifade etti.

Proje fikri olanlar AB ağıyla tanıştı

MESUDE DEMİRHAN

İSTANBUL Ticaret Odası, Avrupa İşletmeler Ağı AB Fon Programları Bilgilendirme Etkinliği ile

Ar-Ge Destekleri İkili Görüşmeler Organizasyonu düzenledi. İTO Eminönü Merkez Bina'da gerçekleştirilen programda, AB fonları

webinarına iştirak eden ve halihazırda proje fikri olan firma temsilcileri ile Sabancı Üniversitesi Avrupa İşletmeler Ağı Ar-Ge uzmanları bir araya geldi. Özellikle Ar-Ge için AB desteklerinden istifade etmek isteyen firma temsilcileriyle uzmanların seçtiği fikir sahibi katılımcılar ikili görüşmeler yaptı. Bu görüşmelerde proje fikirleri değerlendirildi.



CES 2025

Las Vegas - Amerika Birleşik Devletleri
7 - 10 Ocak 2025

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

TEKNOLOJİ ve TÜKETİCİ ELEKTRONİĞİNİN PRESTİJLİ FUARI CES 2025'E İSTANBUL TİCARET ODASI FARKIYLA KATILIN!

CES 2025

- Tüm teknoloji ekosistemini tek bir etkinlikte sergileyen tek ticaret fuarı
- 12 farklı mekanda yaklaşık 250.000 m² sergileme alanı
- 161 ülke ve bölgeden yaklaşık 4.400 uluslararası profesyonel katılımcı ve start-up
- % 50'yi aşkın üst düzey karar verici pozisyonunda 138.000 profesyonel ziyaretçi
- 292 konferans, 1.150 uluslararası konuşmacı
- Teknoloji dünyası ve tüketici elektroniğinin en son yeniliklerini keşfetme imkanı

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve temel aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar resmi web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Milli İştirak Broşürü'nde firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Fuar Giriş Kartı Temini
- T.C. Ticaret Bakanlığı'nın teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 2.100 ABD Dolar / m²
Minimum Stant Alanı : 6 m²



Murat Özturan
0212 455 62 21
0530 078 43 55
murat.ozturan@ito.org.tr

Esra Avcıoğlu
0212 455 61 10
0530 386 92 66
esra.avcioglu@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | [in](https://www.facebook.com/itokurumsal) [x](https://www.facebook.com/itokurumsal) [f](https://www.facebook.com/itokurumsal) [t](https://www.facebook.com/itokurumsal) [v](https://www.facebook.com/itokurumsal) [t](https://www.facebook.com/itokurumsal) /itokurumsal



Mısır ithalatına kota kararı

CUMHURBAŞKANI Kararıyla mısır ithalatına yıl sonuna kadar geçerli olmak üzere 1 milyon ton yüzde 5 gümrük vergili tarife kontenjanı (kota) tanımlandı.

Mısır ithalatında tarife kontenjanı uygulanmasına ilişkin tebliğe göre, tarife kontenjanının dağıtımı beyanname sırasına göre tahsis yöntemiyle yapılacak. Gümrük beyannamesinin tescili esnasında ilgili muafiyet kodunun seçilmesi suretiyle tarife kontenjanından yararlanılacağına beyan edilmesi başvuru niteliğinde olacak. Bir gümrük belgesi kapsamında en fazla 10 bin ton kota kullanılabilir.

Bakanlık açıklamasına göre ilgili dönemde 1 milyon tonun üzerinde ithalatta gümrük vergisi yüzde 130 oranında uygulanmaya devam edilecek.

EPDK'dan 11 şirkete lisans

ENERJİ Piyasası Düzenleme Kurumunca (EPDK) 11 şirkete lisans verildi.

Buna göre EPDK, 5 şirkete elektrik üretim lisansı, 3 şirkete eskisinin devamı mahiyetinde yeni üretim lisansı ile 1 şirkete tedarik lisansı verdi. Kurum, 1 şirketin üretim lisansını iptal etti, 1 şirketin ise lisans süresini sonlandırdı.

Öte yandan, EPDK tarafından 1 şirkete elektrikli şarj ağı işletmecisi lisansı ile 1 akaryakıt şirketine de ihrakiye lisansı verildi.



Organik arıcılığa destek

ORGANİK arı yetiştiricilerine kovan başına 50 lira destek ödemesi yapılacak.

Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından hazırlanan 'Organik Arıcılık Yapan Yetiştiricilerin Desteklenmesine Dair Tebliğ', Resmi Gazete'de yayımlanarak 1 Ocak 2024'ten itibaren geçerli olmak üzere yürürlüğe girdi.

Buna göre, destekleme ödemesinden yararlanmak isteyen yetiştiriciler, 20 Aralık 2024 mesai bitimine kadar gerekli belgelerle Organik Tarım Bilgi Sistemi'nde (OTBİS) kayıtlı oldukları il ve ilçe müdürlüklerine başvuracak.

Yetiştiriciler, kayıtlı oldukları il veya ilçe dışında bulunuyorlarsa başvurularını bulundukları il ve ilçe müdürlüklerine yapabilecek.

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/101024.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.



Yenilenebilir enerji kaynak alanlarına yeni uygulama

Yenilenebilir Enerji Kaynak Alanları'nın (YEKA) tespitiyle ilgili yeni düzenleme yapıldı. Buna göre, YEKA'ların geliştirilmesinde mevcut harita ve altyapı dikkate alınacak. Uygun bulunan alanlar 'aday YEKA' olarak ilan edilecek. Aday YEKA'nın uygun bulunmaması halinde bu karar iptal edilecek. Aday YEKA yarışmasını kazanan ise tekliflerini sunarak ön lisans başvurusu yapacak.

YENİLENEBİLİR Enerji Kaynak Alanları (YEKA) yönetmeliğinin bazı kısımları değiştirildi.

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı'nın YEKA Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, 2016'da yayımlanan yönetmelikte yer alan 'büyük ölçekli' ifadesi kaldırıldı, 'müracaatları' ifadesi ise 'süreçleri' olarak değiştirildi.

Ayrıca, YEKA'ların Genel Müdürlük tarafından geliştirilmesi durumunda halihazır haritalar, enerji potansiyel atlasları, ölçüm verileri, mevcut ve planlanan şebeke altyapısıyla bilimsel çalışmalar kullanılarak kamu ve hazine taşınmazları ile özel mülkiyete konu taşınmazlar üzerinde ön değerlendirmeler yapılacak.

GÜÇ KAPASİTESİ BELİRLENECEK

Bu kapsamda, uygun bulunan

alanlar, detay çalışmalar için 'aday YEKA' olarak ilan edilecek. Aday YEKA'lar için Bakanlığın belirleyeceği kurum ve kuruluşlar nezdinde sorgulama yapılacak veya ilan edilen alanlardan uygun görülen aday YEKA'lar için Çevre Etki Değerlendirmesi (ÇED) süreci başlatılacak.

Böylelikle aday YEKA içerisinde kullanılabilir alanlar dikkate alınarak kurulabilecek güç kapasitesi belirlenebilecek.

Aday YEKA'nın uygun nitelikte olmadığına değerlendirilmesi veya 2 yıl içerisinde YEKA olarak ilan edilmemesi halinde aday YEKA niteliği iptal olacak.

YEKA YARIŞMASI

YEKA Yarışması sonrasında YEKA geliştirilmesi durumunda yarışmayı kazanan tüzel kişiler, Genel Müdürlüğe sundukları YEKA tekliflerinin Genel Müdürlük tarafından uygun bulunması ve YEKA olarak Resmi Gazete'de ilanından ve EPDK'ya bildirilmesinden itibaren 15 iş günü



içerisinde EPDK'ya ön lisans başvurusu yapmak zorunda.

YERLİ AKSAM ŞARTI

YEKA'da taahhüt edilen yerli malı aksamın tesisin kabul aşamasında kullanılmadığının tespiti halinde, ilgili ünitenin kabulü yapılmaz ve lisans sahibi tüzel kişiye şartnameye uygun yerli malı kullanması yönünde yazılı ihtarla bulunulacak.

Bu olumsuzluğun ihtarnamede belirtilen süre içerisinde giderilmemesi halinde YEKA Sözleşmesi feshedilerek teminat irat kaydedilecek. Genel hükümlere göre tasfiye işlemleri başlatılacak ve EPDK'ya üretim lisansının iptali için bildirimde bulunulacak.

12 yeni YEKA alanı

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, Yenilenebilir Enerji Kaynak Alanları Yönetmeliği kapsamında, 3 şehirde toplam 12 yeni YEKA (Yenilenebilir Enerji Kaynak Alanları) belirledi.

Bakanlığın konuya ilişkin ilanı, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Buna göre, 3'ü Antalya'nın Gazipaşa ilçesi, 3'ü Muş'un Merkez, Bulanık, Korkut ilçeleri ve 6'sı da Van'ın Özalp ve Başkale ilçelerinde olmak üzere toplam 12 yeni YEKA, Enerji Kaynak Alanları Yönetmeliği kapsamında ilan edildi.

Sanayiciye 133 OSB'de 1.484 yatırım yeri tahsis

SANAYİ ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, 133 organize sanayi bölgesinde (OSB) 1.484 yatırım yerinin, sanayicilerin tahsisine açıldığını bildirdi.

Kacır, "OSB'lerimizin sayısını 362'ye çıkardık" diyerek, geçen ay OSB yönetmeliğinde çok kapsamlı bir değişiklik yaptıklarını hatırlattı. Bakan Kacır, şu bilgileri verdi:

"133 organize sanayi bölgemizde 1.484 yatırım yerinin tamamı, sanayicilerimiz için tahsis açılıyor. Ayrıca 6 organize sanayi bölgemizde de ön tahsis süreçleri eş zamanlı olarak çevrimiçi ortamda başlıyor. Böylelikle 22 milyon metrekare araziye yaklaşık 1600 fabrikanın kurulması için sanayicilerimizin edinimine, erişimine açmış oluyoruz.



Önümüzdeki aylarda bu uygulamayı devam ettirecek, bir yandan sanayi bölgelerimizi büyütürken, arzi artırırken, bir yandan da sanayicimizin bu sanayi bölgelerinde ihtiyaç duydukları arsalar erişimini

kolaylaştırmayı sürdüreceğiz. Bu uygulamayla sanayi alanları arzını hızlandırmanın, özellikle arsa fiyatlarında istemediğimiz ölçüde yükselişleri engelleyici bir sonuç doğurmasını da bekliyoruz."



Deprem bölgesinde borç ödeme tarihi ertelendi

KAHRAMANMARAŞ merkezli depremlerden etkilenen 4 il ve 2 ilçedeki mükelleflerin, yapılandırma başvurusuyla ödeme süreleri uzatıldı.

Hazine ve Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından hazırlanan Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılmasına Dair 7440 Sayılı Kanun Genel Tebliği, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Düzenlemeye göre, mücbir sebep halinin 30 Kasım'a kadar devamına karar verilen 4 il ve 2 ilçedeki alacaklı idarelere borçlu olanlar, 7440 sayılı Kanun kapsamında başvurularını 28 Şubat 2025 Cuma gün sonuna kadar yapabilecek.

Yapılandırılan borçların ilk taksitlerinin (peşin ödeme dahil) ödemesi 31 Mart 2025'e kadar uzatılırken, ödemeler, bu tarihin resmi tatile rastlaması nedeniyle 2 Nisan 2025 Çarşamba gün sonuna kadar yapılabilecek.

Online'a Özel

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

150.000'den Fazla Müşterinin Tercihi

★★★★★

Avantajlı
Paketler

+

Hediye
Kontörler

uyumsoft



Enerji arz yapısına milli SCADA güvencesi

ASELSAN ortaklığında yerli ve milli imkanlarla geliştirilen SCADA sistemi, Türkiye'nin petrol ihtiyacı için kritik öneme sahip Batman Dörtüol Ham Petrol Boru Hattı üzerinde kullanılmaya başlandı. Sistemin tüm doğalgaz altyapısında kullanılması için ilgili kuruluşlar çalışmalarını sürdürüyor.

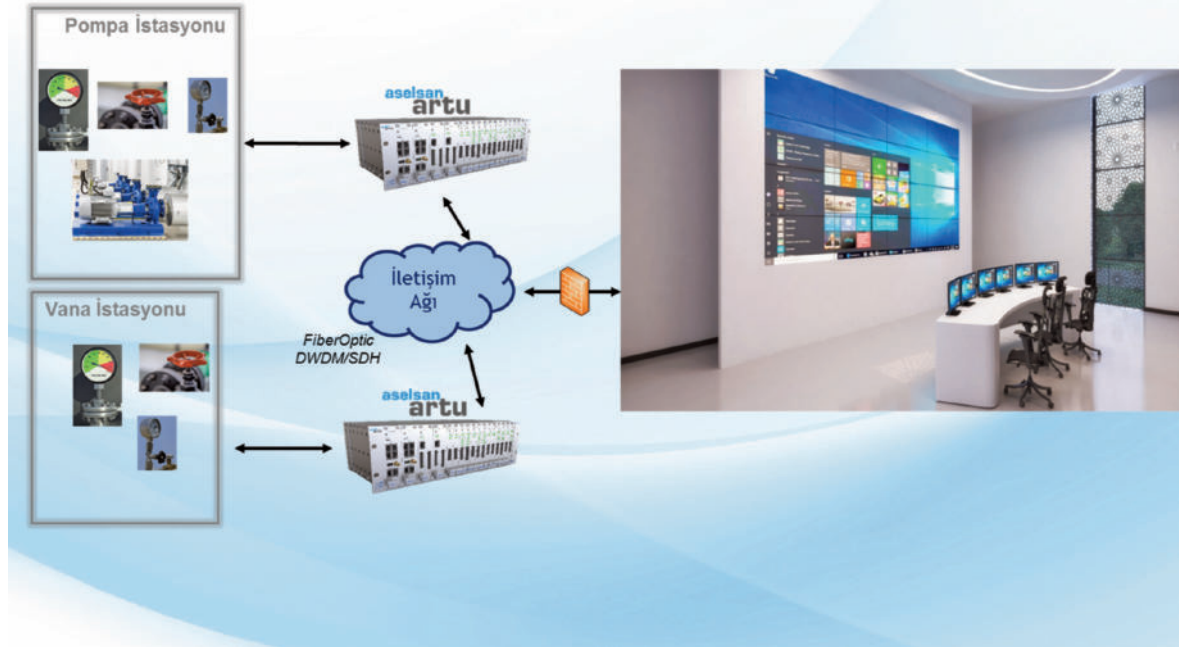
GÜNÜMÜZ şehirlerinde hayatın konforlu devamı için kesintisiz enerji olmazsa olmaz. Ancak afet ve savaş gibi durumları ayrı tutarsak her geçen gün artan siber saldırılar, bu konfor için büyük tehdit oluşturuyor. Bu yüzden ülkeler ve enerji şirketleri, enerji arz güvenliğini sağlamaya yönelik önemli yatırımlar yapıyor. Türkiye de enerji arzında güvenliği sağlamak için yerli ve milli imkanlarla Veri Tabanlı Kontrol ve Gözetleme Sistemi'ni (SCADA) devreye alıyor.

ÇOK KATMANLI ÇALIŞMA

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar, geliştirilen yerli ve milli çözümlerle kritik altyapıları muhtemel siber risklerden korumak için çalışmalarını çok katmanlı ve 7/24 esaslı olacak şekilde sürdürdüğünü söyledi. Bayraktar, Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) tarafından düzenlenen 'Enerji Sektöründe Siber Savunma Simülasyonu Konferansı'ndaki konuşmasında, Türkiye'de ve dünyada hızla büyüyen yapay zeka ve büyük veri kaynaklı artan elektrik talebine göre planlarını şekillendirdiklerini kaydetti.

BOTAŞ ASELSAN İLE

Bayraktar, arz kesintilerinin önüne geçmek ve



ekonomik kayıpları engellemek adına enerji sektöründe siber saldırıları önlemek amacıyla çeşitli uygulamalar geliştirdiklerine dikkati çekerek, "Bunlardan biri de bu ihtiyaca yönelik geliştirdiğimiz özelleşmiş SCADA sistemleri. Milli şirketimiz BOTAŞ, ASELSAN ortaklığında yerli ve milli imkanlarla geliştirilen SCADA sistemini, ülkemizin petrol ihtiyacı için kritik öneme sahip Batman Dörtüol Ham Petrol Boru Hattı üzerinde kullanmaya başladı. Bu sistemi tüm doğalgaz altyapısında kullanmak için de ilgili kuruluşlarımız çalışmalarına devam ediyor" dedi.

HAVELSAN DA SAHADA

Elektrik şebekesinin güvenliğine yönelik çalışmalara da değinen Bayraktar, şöyle

devam etti: "Yaklaşık 75 bin kilometrelik, dünyanın en büyük şebekelerinden biri olan elektrik iletim hattımızın işletiminden sorumlu kurumumuz TEİAŞ da siber saldırılara karşı güvenli bir altyapıya sahip. Tüm bu şebeke, bakanlığımızda bulunan Siber Güvenlik Operasyon Merkezi'nden 7/24 izleniyor. Olası bir felaket durumunda veri merkezimizin devamlılığını sağlamak için Ankara dışında da bir felaket kurtarma merkezimiz bulunuyor. Düzenli olarak yaptığımız sızma testleri ve kapalı devre iletişim altyapısıyla olası saldırılara karşı güvenliği ön planda tutuyoruz. Yine BOTAŞ gibi TEİAŞ da milli SCADA projesini HAVELSAN ile birlikte hayata geçiriyor."

Yerli-milli teknolojiler geliştirmeye devam

Enerji sektöründe siber güvenliğinin düzenlenmesi görevinin, mevzuat kapsamında sektörün düzenleme ve denetiminden sorumlu kurum olan EPDK'da olduğunu kaydeden Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar, bu kapsamda EPDK tarafında düzenli olarak sektörel düzeyde siber güvenlik etkinliklerinin gerçekleştirildiğini belirtti. Bayraktar, siber saldırılarda olduğu gibi doğal afetlerde de elektrik ve doğalgaz kesintilerinin yaşanabildiğini ifade ederek, "Geçen yıl 6 Şubat'ta yaşanan depremler bize gösterdi ki, enerji sektörü gibi kritik altyapılarda meydana gelen kesintilerin, aynı siber saldırılarda olduğu gibi bir an önce giderilmesi büyük önem taşıyor" değerlendirmesinde bulundu. Bakan Bayraktar, enerji altyapılarını korumaya, yerli ve milli siber güvenlik teknolojileri geliştirmeye ve bu alandaki yetkin insan kaynağını güçlendirmeye devam edeceklerini dile getirdi.

Hırsızlık ve kaçakçılığa da önlem

ASELSAN tarafından 'akıllı şebeke sistemleri' olarak da tanımlanan SCADA, hırsızlık ve kaçakçılık amacıyla petrol ve doğalgaz boru hatlarına müdahale edilmesine de uyarı sistemiyle önlem oluşturuyor. Akıllı sistem sayesinde boru hatlarında beklenmedik herhangi bir gelişme sensörler tarafından algılanıp, fiber optik kablolarla merkeze iletiliyor.

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

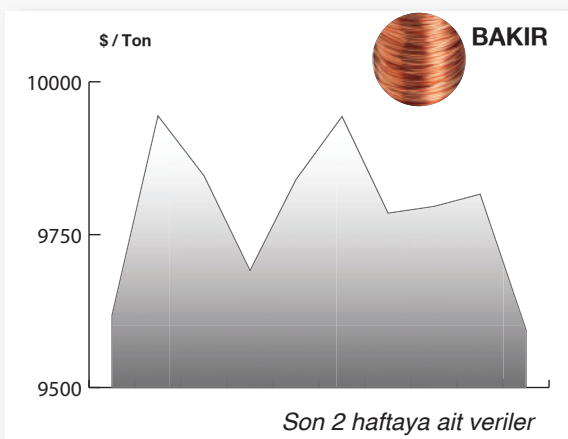
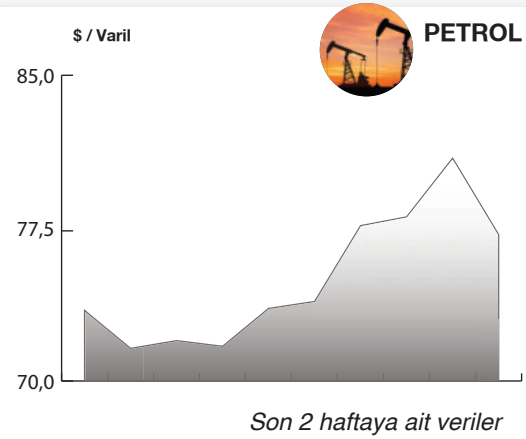
Uluslararası emtia piyasaları

Güncel Haftalık Yıllık

		Değişim %	
ENERJİ	Petrol (Brent, \$/Varil)	77.7	5.1 -7.5
	Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	2.7	-6.2 -25.6
	Doğalgaz (Dutch TFF, EURO/MWh)	38.5	-0.8 -16.3
	Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle)		
	Avustralya, 6.000 KCal/kg)	150	5.2 6.4
METALLER	Altın (\$/Ons)	2.616	-1.7 40.0
	Gümüş (\$/Ons)	30.5	-4.1 38.0
	Platin (\$/Ons)	954	-5.1 7.8
	Bakır (\$/Ton)	9.594	-3.5 3.2
	Alüminyum (\$/Ton)	2.569	-3.4 17.1
	İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	487	1.5 -9.3
	Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	106	-2.8 -10.2
	Kurşun (\$/Ton)	2.053	-4.6 -3.0
	Kalay (\$/Ton)	33.150	-3.2 -39.0
	Çinko (\$/Ton)	3.082	-1.5 27.2
TARIM ÜRÜNLERİ	Nikel (\$/Ton)	17.411	-1.8 -5.0
	Buğday (\$/Ton)	221	-2.4 7.9
	Mısır (\$/Bushel)	4.23	-2.1 -13.3
	Mısır (\$/Ton)	167	
	Pamuk (\$/Lb)	0.72	0.9 -14.3
	Kakao (\$/Ton, Londra)	6.692	1.7 78.0
	Kahve (\$/Lb)	2.48	-3.5 60.0
	Şeker (\$/lb)	0.22	-2.3 -14.8
	Kereste (\$/m³)	221	-1.7 3.6
	Ayçiçek Yağı (USD/Ton)	1.222	4.9 49.0
	Palmye Yağı (\$/Ton)	1.016	-1.5 30.6
	Baltık Kuru Yüke Endeksi	1.860	-6.0 -6.6
	Emtia Endeksi (CRB Index)	341	0.0 8.6

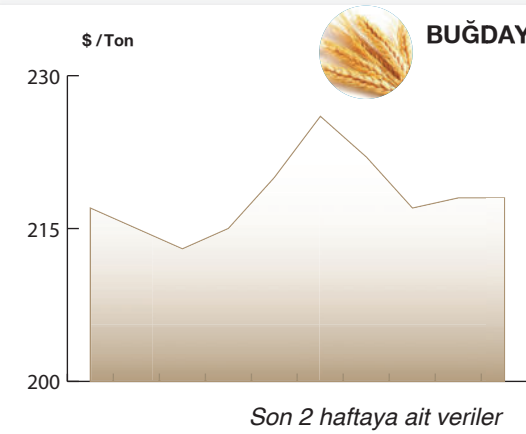
Veriler, 8 Ekim 2024 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



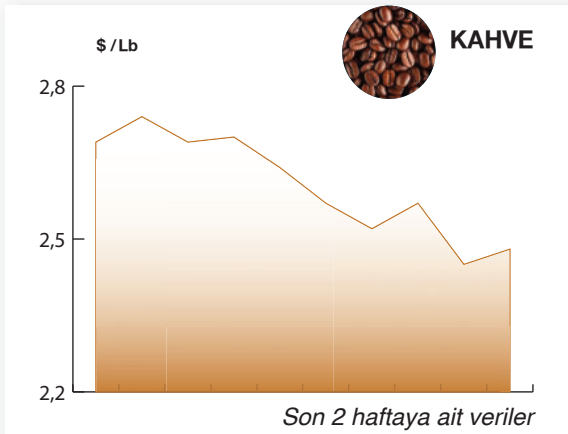
80 dolardan döndü

Ortadoğu'daki gelişmeler, ABD'deki kasırgaların petrol sevkiyatını etkileyeceği ve Çin'de yeni destek paketlerinin talebi artıracığı beklentileriyle 81 doları gören Brent petrolü, haftayı 77.7 dolardan kapattı. Diğer taraftan, ABD petrol stokları haftalık olarak Kasım 2023'ten beri 10.9 milyon varil artışla en yüksek seviyeye ulaştı. Morgan Stanley, 2025'te üretim fazlası olacağı uyarısına rağmen jeopolitik riskler nedeniyle bu yılın dördüncü çeyreğinde Brent petrol fiyat tahminini 5 dolar artışla 80 dolara yükseltti.



Çin ve ABD belirleyici

Bakır fiyatları geriledi ve haftalık kayıp yüzde 3.5'i buldu. Çin'de Ulusal Kalkınma ve Reform Komisyonu tarafından yapılan yeni destek paketlerine ilişkin açıklamaların piyasada hayal kırıklığı yaratması, düşüşün önemli nedeni. Ancak Çinli yetkililerce ekonomik aktiviteyi canlandırmak için bono ihracı çalışmalarının hızlandırılacağı açıklamaları, daha fazla düşüşü engelliyor. Düşüşte bir diğer etken de Fed'den daha az agresif bir faiz indirimi olabileceği beklentilerinin artması gösteriliyor.



Talep düşük

Buğday fiyatları, geçen hafta yüzde 2.6 düşüşle 220 dolara geriledi. Ekim ortasından itibaren Rusya'da beklenen yağışlar ve talep düşüşü, gerilemenin nedenleri arasında gösteriliyor. Nitekim en büyük buğday alıcısı ülke olan Mısır, buğday ithalatını azaltmayı, bunun yerine sübvansile edilen ekmek yapımında mısır ve sorgum kullanımının yaygınlaştırılmasını planlıyor. Diğer taraftan Sovecon, Rusya'nın 2024-25 sezonunda buğday ihracatının kotalar nedeniyle düşeceği değerlendirildiğini yaptı.

Zirveden döndü

Son iki haftada 13 yıllık zirvesine yaklaşarak 2.70 doları gören kahve fiyatları, geçen hafta yüzde 3.5 düşüşle 2.5 doların altına geriledi. Düşüşün temel nedeni olarak, Avrupa Birliği Komisyonu'nun ormansızlaşmanın önlenmesine yönelik kanunun uygulamasını bir yıl ertelemesi sonucu onaylanmamış kahve stoklarının piyasaya girmesi gösteriliyor. Bir diğer gelişme de Brezilya'nın önümüzdeki günlerde kahve stoku için yeterli yağış alacağı tahminlerinin yapılması oldu.



Hedefi götüren 10 altın kural

Markalaşma sürecinde en önemli unsurun kişisel markalaşmayı güçlendirmek olduğunu altını çizen Ömer Şengüler, şu tavsiyelerde bulundu:

- Kendinizi tanımalısınız. Neleri iyi yapabileceğinizi, zayıf ve güçlü yanlarınızı, fırsatları tetkik edin.
- Hikayesi olmayan marka olmaz. Kurgulamayın, var olana sahip çıkın.
- Cesur ve kararlı olun. Marka yaratmak isteyen önce kendisi marka olmalı.
- Prensipli ve dakik olun. e-posta veya mesaj atmadan önce kontrol edin, imla hatası yapmayın.
- İnsanlarla tanışmaktan çekinmeyin. Sizi ve işinizi çok net anlatan bir cümleliz mutlaka olmalı.
- İnternet sayfanız, kartvizitiniz, ağzınızdan çıkan her cümle anlaşılır olmalı.
- Yaptığınız iş yararlı ve anlaşılır ise mutlaka başarı gelir.
- Ürününüz gerçekten en iyisiyse, ucuz olmayın. Fiyat ve kalite, sizi alıgda belli bir yere çıkarır.
- Sözleşmeniz sıkı olmalı. Sözleşmesi sağlam olan marka olur.
- Kızabilirsiniz ama küsmeyin, azimli olun.

Online eğitimin başlıkları

- Marka
- Dijital pazarlama
- Satın alma
- e-ticaret
- Yeşil dönüşüm
- Perakende
- Sürdürülebilirlik
- Sektörler

Kadınların markalaşma projesi 81 ile yayıldı

Türkiye'nin markalaşma çalışmalarına ivme kazandıran Yükselen Markalar Türkiye Projesi'ne 81 ilden katılanlarla start verildi. İTO'nun desteğiyle TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu ve TOBB tarafından yürütülen projede, 902 kadın girişimci markalaşma eğitimi almaya başladı.



OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası'nın desteğiyle TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu (İKGK) ve TOBB tarafından yürütülen 'Yükselen Markalar Türkiye Projesi' çevrimiçi eğitim webinarları, 7 Ekim'de başladı. Proje kapsamında 902 kadın girişimci, 6 hafta boyunca 80'e yakın eğitmenin vereceği markalaşma webinarlarına katılacak. Eğitim webinarlarının tamamlanmasını izleyen süreçte, jürinin yapacağı değerlendirmeler sonucunda katılım şartlarını sağlayan girişimciler projenin ikinci aşamasına geçecek. Bu aşamada atölye çalışmaları yapılacak. Atölye çalışmalarına katılan girişimciler arasından yine yapılacak değerlendirmeler neticesinde farklı kategorilerde ödüller verilecek.

YENİLİKÇİ, REKABETÇİ, ÖNCÜ

İlk eğitim webinarının açılışında konuşan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün, Yükselen Markalar Türkiye Projesi ile kadın emeğinin girişimcilik ekosistemine dahil edilerek, ekonomiye güç katacağını belirtti. Üstün, şunları söyledi: "Kadın girişimcilerimiz yenilikçi, rekabetçi ve öncülük potansiyeline sahip. Bu yüzden de iş hayatında önemli çarpan etkisi oluşturuyorlar. Bize düşen, kadın girişimcilerimize bu niteliklerin ortaya çıkmasını temin edecek platformları oluşturmak. Sürdürülebilirlik ilkesine uygun, kaliteli ve çevreye duyarlı ürünlere tüm dünyada talep hızla artıyor. Kadınların duyarlılığı ve ayrıntıya önem vermelerinin bu noktada ne kadar hayati öneme sahip olduğunu biliyoruz. Dolayısıyla bu projenin kadın aklını ekonomiye kazandırması da bir

başka önemli kazanımdır."

DÜNYA MARKALARI YARATMAK

TOBB İKGK Başkanı ve İTO Meclis Üyesi Hatice Güner Kal ise markalaşmaya verilecek her türlü desteğin ülke geleceği için önemli bir yatırım olduğunu vurguladı. Kal, şöyle devam etti: "Bu projeyi 2020 yılında İstanbul ölçeğinde hayata geçirmiştik. Proje, yakaladığı başarıyla bugün 81 ile yayıldı. Bu projeye ürünlerini üreterek markalarını yaratmak isteyen kadın girişimcilerimize, markalaşma yolculuğunda eşlik etmek, onlara destek olmak istiyoruz."

Projenin açılışında Vakko Grup Yönetim Kurulu Üyesi ve CEO'su Jaklin Güner ve Reeder Kurucusu Sezen Sungur Saral, markalaşma hikayelerini ve iş hayatında edindikleri tecrübeleri paylaştı.

MARKAYI OLUŞTURAN PAZARLAMA

Projenin ilk eğitim webinarında sunum yapan Marka Mimarı Ömer Şengüler ise markalaşma kavramının doğru anlaşılması gerektiğine dikkat çekti. Markalaşmada akla ilk gelen şeyin marka tescili olduğunu hatırlatan Şengüler, şöyle konuştu: "Markayı yaratan pazarlamadır. Pazarlama satış değildir, reklam da değildir. Pazarlamanın marka oluşturmaya için bazı adımları var. Birinci adımda ürünümüzün konumlandırmasını yapacağız. İkinci adım, marka stratejisi. Marka ismi, markanın kişiliğine uygun olmalı. Üçüncü adım, pazarlama stratejisidir. Dördüncü adım ise iletişim stratejine sahip olmaktır."

Programda ayrıca TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Işın Kestelli ve TOBB İKGK Başkanı Nurten Öztürk de birer konuşma yaptı.



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!



NRW.GLOBAL BUSINESS
Trade & Investment Agency

www.nrwglobalbusiness.com

Otomotivde çözüm için ÇOK YÖNLÜ ÇALIŞMA

Otomotiv sektörü temsilcileri; satıştan kiralamaya, servisten sigortaya tüm alanlardaki sorunlarını ve çözüm önerilerini, İTO'da düzenlenen çalışma toplantısında ortaya koydu. Akademisyenlerin de katıldığı bu toplantıdan elde edilecek notlarla sektörü ağırlaştıran problemlerin giderilmesi için yeni adımlar atılacak.

ADEM ORHUN

OTOMOTİV sektöründe, servisten sigortaya birçok alanda yaşanan sorunlara çözüm aranıyor. Bu kapsamda İstanbul Ticaret Odası'nda düzenlenen 'otomotiv sektörü çalışma toplantısı'nda sektör temsilcileriyle akademisyenler bir araya geldi. İTO Meclis ve Komite Üyelerinin yanı sıra sektördeki firmaların yetkililerinin de katıldığı toplantının açılış konuşmasını, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Salih Sami Atılğan yaptı. Kendisi de aynı sektörde faaliyet gösteren Atılğan, hem taşıt araçlarının satış ve yükümlülükleri hem de bunlarla ilgili hizmetler konusunda yaşanan problemler için yasal düzenleme, rekabet koşullarında iyileştirme, ilgili diğer sektörlerle çözüm odaklı çalışmalar yapılması gerektiğini belirtti. Atılğan, "Sektörde yaşanan problemleri ve çözüm önerilerini toplamak, bunlar üzerinde bilimsel bir çalışma yaparak ilgili kurumlarda daha isabetli girişimlerde bulunmak için bu toplantıyı düzenledik. Sonuçlarının verimli olacağına inanıyoruz" dedi.

Satış, servis, tamir, kiralama ve sektöre yönelik sigorta işlemleri yapan firmaların, sektör temsilcileriyle aynı masada fikir alışverişinde bulunduğu toplantıda, İstanbul Ticaret Üniversitesi İşletme Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Elçin Aykaç Alp da bir konuşma yaptı. Alp, akademik çalışmada uygulanacak yöntemleri anlatarak, sektördeki paydaşların sorunlarını çözecek öneriler üzerinde yoğunlaşacaklarını kaydetti.

ÖNERİLER KULLANILACAK

Daha sonra ilgili her sektörden temsilcilerin ve firmaların aynı masada buluştuğu görüşmelere geçildi. Her masada, mevzuatta güncelleme ihtiyacı, finansal kaynaklara erişim, rekabet koşulları, insan kaynağı, teşvikler, teknolojik gelişmelere uyum ve diğer sektörlerle işbirliği konularında yaşanan sorunlar için dile getirilen çözüm önerileri not edildi. Bu notların katkısıyla akademik çalışma yapılacağı ve ona göre sonraki adımların atılacağı bildirildi.

Toplantıda gündeme gelen başlıca konular şöyle oldu:

SİGORTA VE SERVİSTE SORUNLAR

- Sigorta eksperlerinin bağımsız şekilde bir havuzdan atanması,
- Araç onarımlarında kullanılan yedek parçalarda eşdeğer parça kriterlerinin belirlenmesi,
- Yedek parça tedarikinde bekleme sürelerinin uzun olması dolayısıyla yaşanan mağduriyetler, ticari araçlardaki gelir kaybı,
- Motor numaralarının trafik tescilde zorunluluk olmaktan çıkarılması,



- Motorlu araçlar tamir ve bakımı için sunulan mal ve hizmetlere ilişkin fiyat tarifi belirlenmesi,
- Sektöre ilişkin meslek standartlarının belirlenmesi.

KİRALAMADAKİ PROBLEMLER

- Kiralama sektöründe 'işleten' sıfatının değiştirilmesi,
- Kiralık araçlarda çalınma olaylarının 'emniyeti suistimal' olarak değerlendirilmesi,
- Leasing ile alınan kiralık araçlarda ruhsatlara açıklama bölümünde yer verilmesi,
- Oto kiralama hizmetinin, 'hizmet ihracatı' tanımlamasına dahil edilmesi.

SATIŞ VE EKSPERTİZ

- Yeni yönetmelikle sektördeki bayi-distribütör ilişkileri konusunda yaşanan sorunlar,
- Distribütörlerin kampanya ve prim uygulamaları konusunda yaşanan sıkıntılar,
- Bayilerden istenen aşırı talepler ve uygulamalar



konusunda düzenleme yapılması,

- Rekabet hukuku konusunda bayilerin sahip olduğu haklar,
- Tramer bilgi sistemi ile ilgili yaşanan sorunlar
- Araç ekspertiz geçmiş sorgulama.

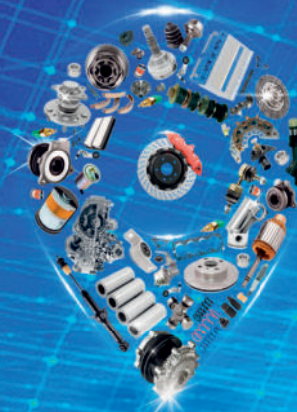
DEĞER VE TAZMİNAT

- Araç ruhsatlarında araç kodlarının yer alması,
- Araç ruhsatlarında istimal kodlarının yer alması,
- Bedeni zararlarda tazminat tavanının belirlenmesi,
- Araç değer kaybı tazminatlarının belirli bir üst tavan ile sınırlandırılması,
- Otobüs, minibüs ve küçük otobüs gibi araçlarda koltuk sayılarının EGM kayıtlarında yeni imalatlara göre güncellenmesi.

AUTOMECHANIKA RİYADH 2025

Riyad, Suudi Arabistan
28 - 30 Nisan 2025

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



OTOMOTİV SATIŞ SONRASİ SEKTÖRÜ SUUDİ ARABİSTAN'DA BULUŞUYOR!

NEDEN AUTOMECHANIKA RİYADH 2025 ?

- Suudi Arabistan'ın 2030 Vizyonu doğrultusunda Automechanika Riyadh 2025'te yerel ve uluslararası alıcılara ulaşma imkanı,
- 67 ülkeden 13.088 profesyonel ziyaretçi, sergilenen 1.300'ü aşkın ürün
- Otomotiv Satış Sonrası endüstrisindeki; aksesuarlar ve özelleştirme, araç bakımı, elektronik sistemler, lastikler ve aküler, onarım ve boya, parça ve bileşenler, yağlar gibi çok geniş bir yelpazede ürün ve hizmetlere erişim, son yenilik ve teknolojiler

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve temel aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar resmi web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Milli İştirak Broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Fuar Giriş Kartı Temini
- T.C. Ticaret Bakanlığı'nın teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme
- Devlet desteğine ilişkin ilgili Birlik tarafından talep edilen dosya bedelinin karşılanması

KATILIM BİLGİSİ

- Katılım Bedeli** : 1.100 ABD Dolar / m² (Nakdiye ve Gümrük hizmetleri dahil)
: 1.050 ABD Dolar / m² (Nakdiye ve Gümrük hizmetleri hariç)
- Minimum Stant Alanı** : 9 m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Murat Özturan

0212 455 62 21
murat.ozturan@ito.org.tr

Esra Avcioğlu

0530 386 92 66
esra.avcioglu@ito.org.tr

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

AB'de resesyon korkuları dış ticaretimizi etkiliyor mu?

Ticaret Bakanlığı, 2024 Eylül ayı dış ticaret verilerini açıkladı. Özellikle AB ülkelerinde resesyon kaygılarının olduğu şu dönemlerde önemli ihracat pazarımız olan AB pazarındaki olumsuz talep şartları Türk ihracatını olumsuz etkilemiş mi, bir bakalım.

Her ne kadar 2024 Eylül ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 1.8 azalan bir ihracat rakamı çıksa da talebin zaman içerisinde diğer aya kayabileceğini düşünerek dönemsel baktığımızda Ocak-Eylül 2024 döneminde ihracatın bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 3.2 arttığını görüyoruz. Bir önceki dönem 186,864 milyon dolar ihracat yapılabildiği, 2024 yılında aynı dönemde 192,808 milyon dolar ihracat gerçekleştirilebilmiş.

Türk ürünlerine talep artışı

Dönemi biraz daha genişletirsek, son 12 aylık dönemde ihracatın bir önceki döneme göre yüzde 3.4 artarak 252,935 milyon dolardan 261,572 milyon dolara yükseldiğini görüyoruz.

Dolayısıyla AB bölgesi için sıklıkla konuşulan resesyon söyleminin Türkiye'nin ihracatında herhangi bir olumsuzluğa yol açmadığını görüyoruz. Neden böyle?

Öncelikle Türkiye'nin ağırlık üretim yapısının KOBİ olması, parsiyel üretimi yapabilmesi ve kısa sürede ilgili pazara az miktarlarla bile yollayabilmesi AB firmalarının ciddi stok tutmadan rafları doldurmasına destek verdiği için finansman ihtiyaçlarının azalmasına sebep oluyor. Bunun yanında, Türk ürünlerinin nispeten daha ucuz olması ve resesyon nedeniyle daha az para harcama eğiliminin artması nedeniyle pahalı ürünün ucuz ürüne kayan talep, Türk ürünlerinin olduğu gruba talebi de artırabiliyor. Yani batıdaki resesyon, Türk ürünlerine talebi artırıcı etki yapıyor.

Enerjide azalan dışa bağımlılık

Enerji ve altın hariç ihracat, ithalatın yüzde 98.1'lik kısmını karşılayabiliyor. Bu durum döviz ihtiyacının da azalmasına yol açıyor. Enerji verileri hariç tutulduğunda yüzde 93.7 olan ihracatın ithalatı karşılama oranı, enerjide dışa bağımlılığı engellemenin ne kadar önemli olduğunu da bize gösteriyor.

İthalatta ise bir önceki dönemlere göre hem ocak-eylül döneminde yüzde -7.9 hem de son 12 aylık dönemde yüzde -7.3 daralma gerçekleşirken, aylık bazda bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 1.4 daralma hem ithal ikame üretimi teşvik edici politikaların hem de enerji üretiminin toplam tüketimdeki payının artmasının dış ticaret dengesinde önemli faydalar sağladığını bize gösteriyor.



Tıbbi cihazda dövizle sözleşmeye muafiyet

TİBBİ cihaz ve tıbbi tanı amaçlı cihaz yönetmelikleri kapsamındaki onaylanmış kuruluşlar, imalatçı firmalarla iş ve hizmet sözleşmelerini döviz cinsinden veya dövize endeksli yapabilecek.

Hazine ve Maliye Bakanlığınca hazırlanan "Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karara İlişkin Tebliğde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ", Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Düzenlemeyle tebliğin döviz cinsinden sözleşmelere ilişkin hükmüne eklemeye yapıldı.

Buna göre, Tıbbi Cihaz Yönetmeliği ve İn Vitro Tanı Amaçlı Tıbbi Cihaz Yönetmeliği uyarınca atanmış Türkiye'de yerleşik onaylanmış kuruluşların imalatçı firmalarla akdettiği hizmet sözleşmeleri ve Türkiye'de yerleşik kişilerle yaptığı iş sözleşmeleri döviz cinsinden veya dövize endeksli olabilecek.

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 Doldu

Gazete Yayın Sorumlusu
Dişah Sarıhasan

Yayın Direktörü
Canan Bilgin

Haber Merkezi
Adem Orhun, Sümeyra Yarış Topal, Şeref Kılıçlı, Barış Cabacı, Mesude Demirhan
www.istanbulticaretgazetesi.com
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: 11.10.2024

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

ENFLASYONDAN
ÖNCE

1 milyon genci ‘iş’e kazandırmayı konuşmalıyız

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, ‘ne okulda ne istihdamda’ yer alan gençlerin, Türkiye’nin en önemli sosyal problemlerinden biri olduğuna dikkati çekti. Avdagiç, “OECD’ye göre Türkiye’de 18 ve 24 yaş arasındaki 100 gençten 31’i, ne bir okulda eğitim alıyor ne de bir işte çalışıyor. Bu gençlerimizden 1 milyonunu iş dünyasına katmak için yapacaklarımızı, enflasyon ve dolar kurundan önce konuşmak zorundayız” dedi.

İSTANBUL Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, “Hep enflasyonu, hep döviz kurunu konuşuyoruz. Ne okulda ne işte olan gençlerimizden 1 milyonunu iş dünyasına katmak için yapacaklarımızı, enflasyon ve dolar kurundan önce konuşmak zorundayız” dedi. Avdagiç, gazetecilere yaptığı açıklamada, OECD raporlarında yer alan ‘ne okulda ne istihdamda’ olan gençlerin, Türkiye’nin en önemli sosyal problemlerinden biri olduğuna dikkat çekti. OECD’nin ‘Bir Bakışta Eğitim’ başlıklı raporundaki tespitlerin, Türkiye’de her 3 gençten 1’inin ‘ne eğitimde ne işte’ olduğunu gösterdiğini hatırlatan Avdagiç, “OECD’ye göre, Türkiye’de 18 ve 24 yaş arasındaki 100 gençten 31’i, ne bir okulda eğitim alıyor ne de bir işte çalışıyor. Bu oran Fransa’da yüzde 16, Almanya’da yüzde 9, İtalya’da yüzde 18, İngiltere ve ABD’de yüzde 14” bilgisini aktardı.

GENÇLİK ÜRETMELİ

Avdagiç, ne okulda ne istihdamda olan yaklaşık 3.5 milyon gencin 1-1.5 milyonunun çok hızlı bir şekilde iş hayatına kazandırılması gerektiğini ifade etti. Avdagiç, “Bizim nesil zor bir gençlik

geçirdi. Çocuklarımızı ise biraz akvaryumda yetiştirdik. Ve onlar fazla çabalamadan, üretmeden bizim verdiğimiz harçlıklarla pasif bir hayat yaşamaya devam ediyorlar. 18-24 yaş arası bu gençlerimizi ne yapıp ne edip, ürettiği için tüketen tarafa kazandırmamız lazım. Bunu kattığımız zaman, çokça konuştuğumuz eleman ihtiyacı, personel ihtiyacı ve bununla ilgili açıkları da çözmeye imkanına sahibiz. Gençliğimizin üretene tarafa evrilmesi için hızla politika geliştirmeliyiz. Sertifika ve eğitim programlarıyla bu gençleri iş dünyasına katacak birtakım çalışmalar yapmamız lazım” dedi.

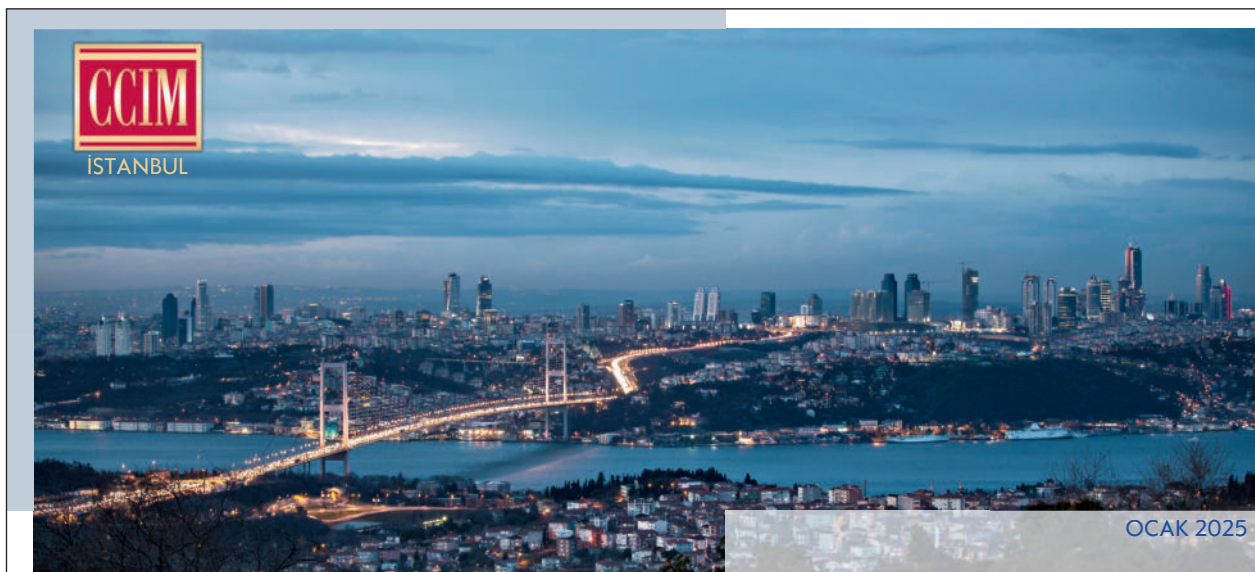
SANAL KUMAR İLLETİ

Sosyal olayların toplumsal ve ekonomik sonuçları olduğunu kaydeden Avdagiç, sanal kumarın önemli bir sosyal sorun olmanın ötesine geçip bir gelecek sorununa dönüştüğünü söyledi. Şekib Avdagiç, “Son dönemde çalışanlarda ve sosyal çevremde de gördüğüm bir kumar illetiyle karşı karşıyayız. Özellikle genç jenerasyonda bu sanal kumar illeti büyük bir sosyal sıkıntı oluşturuyor. Buna bir çözüm bulunması gerekiyor” değerlendirmesinde bulundu.



Doğurganlık hızımız Fransa’nın gerisinde

Göçmen tartışmalarının Avrupa’da olduğu gibi Türkiye’de de sık sık gündeme geldiğine dikkat çeken Avdagiç, şu yorumu yaptı: “Ne yazık ki, daha az evleniyoruz, daha çok boşanıyoruz, daha az çocuk doğuruyoruz. İstanbul’un doğurganlık hızı 1.20, Ankara’nın doğurganlık hızı 1.20, İzmir’in doğurganlık hızı 1.22. Türkiye’nin doğurganlık hızı 1.51. Ülke olarak doğurganlık hızımız 1.51 ile Fransa’nın altına indiyse, İstanbul-Ankara-İzmir’de 1.2 ise yabancı çalışan alacak mıyız almayacak mıyız, göçmene ihtiyacımız var mı deme lüksümüz olamaz. Biz şu anda yüzde 1.79 doğurganlık hızına sahip Fransa’nın altına düştük. 1.75 olan İngiltere’nin gerisindeyiz. Bunu çok hızlı bir şekilde konuşmamız lazım.”



OCAK 2025

Alışverişi ‘etik satıcıdan’ yapalım çağrısı

İSTANBUL’daki 800 bin firmanın üyesi olduğu İTO’nun Başkanı olan Şekib Avdagiç, enflasyon ve döviz kuru üzerine değerlendirmelerde bulundu. Enflasyonun bu sene hedefe yakın bir noktada gerçekleşmesinin önemli olduğunu belirten Avdagiç, “2025 enflasyon hedefi, bizi aylık enflasyonun yüzde 1.2-1.5 olması gerektiği sonucuna getiriyor. Bunun için her kesimin üzerine düşenler var” dedi.

POZİTİF AYRIM

Enflasyonla mücadelede 2024’ün son çeyreği ve 2025’te tüketicinin gücünü daha etkin kullanması gerektiğine vurgu yapan Avdagiç, şöyle devam etti: “İktisat 101 derslerinde geçen klasik örnektir. Bir restoran yemeği 100 liraya satıyor. Ertesi gün 120 lira oluyor, gene satıyor, 150 lira oluyor, gene satıyorsa fiyat orada oluşur. Fiyatı belirleyen en önemli unsurlardan biri tüketicidir. Her konuda bir alternatifimiz olmayabilir ama tüketicinin de tüketimden gelen gücünü de yeteri kadar kullanmadığı kanaatindeyim. Ahlakı, etik davranan şirketler yönünde bir pozitif ayrım yapmamız lazım. Batı’da bunu görüyorsunuz. Bir ürünün fiyatı çok arttığı zaman, kategorik olarak o ürüne karşı üstü örtülü bir ambargo devreye giriyor. Etik davranmayan üreticiler, satıcılar bu konuda geri adım atmak durumunda kalıyorlar.”

Şekib Avdagiç, tüketicinin çok geniş bir spektrum olduğunu, belli gelir grubunda olup harcama yapanların, daha çok tasarrufa yönlendirilmesi gerektiğini söyledi. Tasarrufu önceleyen politikalar izlememiz gerektiğini kaydeden Avdagiç, “İsrafi önleyici politikaları çok yoğun bir şekilde kamuoyuyla paylaşıp, özellikle gençleri bu konuda yönlendirmemiz lazım” dedi.



OVP HEDEFLERİ İÇİN

Avdagiç, Merkez Bankası ve Hazine ve Maliye Bakanlığı’nın uyguladığı enflasyonla mücadele programını desteklediklerini, bununla beraber özellikle kur tarafındaki sıkışmanın ihracatı azaltan, ithalatı kolay hale getiren bir yapıya doğru hızlı bir şekilde evrildiğini söyledi.

Enflasyonla mücadeleyi tüm boyutlarıyla birlikte düşünmek gerektiğinin altını çizen Avdagiç, “Enflasyon 100 birim artarken kur 40 birim artarsa, bunu sizin başka türlü kapatmanız mümkün değil. Bir yılda produktivitede yüzde 30-35 iyileştirme yapamazsınız” görüşünü savundu.

Kuru bu kadar baskılayarak enflasyon kontrolünün Türkiye’nin lehine olmadığını ileri süren Avdagiç, “İhracatçı firmalar ve üreticiler, ciddi bir maliyet baskısı altında. Tekstil, hazır giyim, ayakkabı, triko, çorap gibi geleneksel ihracat sektörlerimizin yanı sıra şu anda otomotiv, makina ve kimya sektörleri de ciddi bir fiyat baskısı ile karşı karşıya. OVP’deki 2025, 2026 ve 2027 ihracat hedeflerinin tutturulması için bu konudaki yaklaşımın gözden geçirilmesi gerekiyor” diye konuştu.

MÜŞTERİLERİNİZİ
BİLANÇOLARINDAN MI
TANIYORSUNUZ?

CI 102 PİYASA ANALİZİ

KURUMSAL
KİRAÇILARINIZIN
POTANSİYELİNİ
ÖĞRENMEK İSTER
MİSİNİZ?

CI 102 Piyasa Analizi eğitimiyle
gayrimenkulünüzün maksimum
potansiyelini ortaya çıkartıyoruz.

YATIRIM KARARLARI- PİYASA BİLGİSİ

CCIM 102, herhangi bir bölgedeki (şehir) ticari ve tüketici talep eğilimlerini algılamak için hazırlanmış bir eğitim programıdır. CI 102, piyasa talebi, konum tesisi ve tedarik zinciri stratejisi gibi kritik konuları değerlendirmek için “somut verileri” ve en gelişmiş dijital araçları nasıl kullanacağınızı gösterir.

► Vergiye tabi olmayan bir yatırımcı bir yatırımı borç finansmanı ile mi yoksa borç finansmanı olmadan mı almalıdır? Yatırımcı vergiye tabi ise ne olur?

► Bir yatırımın elde tutulma süresi boyunca, bir yatırımcı isteğe bağlı sermaye harcaması yapmalı mı yapmamalı mı?

► Yatırımcı elden çıkarma alternatiflerini nasıl değerlendirir?





İstanbul ve Dubai arasında yatırımlar artacak

İTO Başkanı Şekib Avdağ, “İstanbul ve Dubai; Avrupa, Asya ve Afrika kıtalarının kesiştiği noktada iş dünyasına yön veren iki parlak yıldız” dedi. Dubai Ticaret Odası Başkanı Muhammed Ali bin Raşid Lutah ise “Anlaşma, İstanbul ve Dubai iş dünyasını daha fazla yakınlaştıracak önemli bir dönüm noktası oldu” diye konuştu.

ADEM ORHUN

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) ile Dubai Ticaret Odası arasında işbirliği anlaşması imzalandı. Anlaşmanın imza töreninde İTO Başkanı Şekib Avdağ ve Dubai Ticaret Odası Başkanı Muhammed Ali bin Raşid Lutah hazır bulundu.

Dubai Ticaret Odası Başkanı Muhammed Ali bin Raşid Lutah, imza töreninden sonra yaptığı açıklamada, İTO ile imzaladıkları işbirliği anlaşmasının, İstanbul ve Dubai iş dünyasını daha fazla yakınlaştıracak önemli bir dönüm

noktası olduğunu söyledi. Lutah, “Anlaşma kapsamında önümüzdeki süreçte birçok ortak projeyi ele alacağız. Anlaşmanın Dubai ve İstanbul arasındaki yatırımları artıracağına inanıyoruz” dedi.

YENİ KATMA DEĞERLER ÜRETİLECEK

İTO Başkanı Şekib Avdağ de işbirliği anlaşmasıyla İstanbul ve Dubai merkezli şirketler arasında daha geniş çaplı ticaret ve ekonomik ilişkiler kurulmasını amaçladıklarını söyledi. Avdağ, “İstanbul ve Dubai; Avrupa, Asya ve Afrika kıtalarının kesiştiği noktada iş dünyasına yön veren iki parlak yıldız. Bu işbirliği anlaşmasıyla Dubaili ve İstanbullu iş adamları tam bir işbirliği için hem coğrafyamız hem de tüm dünya ekonomisi için



“İstanbul ve Dubai; Avrupa, Asya ve Afrika kıtalarının kesiştiği noktada iş dünyasına yön veren iki parlak yıldız. Bu işbirliği anlaşmasıyla Dubaili ve İstanbullu iş adamları tam bir işbirliği için hem coğrafyamız hem de tüm dünya ekonomisi için



“İstanbul ve Dubai; Avrupa, Asya ve Afrika kıtalarının kesiştiği noktada iş dünyasına yön veren iki parlak yıldız. Bu işbirliği anlaşmasıyla Dubaili ve İstanbullu iş adamları tam bir işbirliği için hem coğrafyamız hem de tüm dünya ekonomisi için

Yeni katma değerler üretecek” dedi. İmzalanan anlaşma kapsamında ekonomik ve endüstriyel işbirliğinin yanı sıra dijital, teknoloji, finansal hizmetler ve profesyonel iş hizmetleri de bulunuyor.



Sektörel dönüşümler ve ekonomik gelişme

Ekonomik gelişme dinamik bir süreçtir; sürekli bir hareket ve yenilenme gerektirir. Bunu sağlayamadığınız noktada ekonomik tuzaqlara takılırsınız. Tıpkı orta gelir tuzağında olduğu gibi.

Ülkelerin ekonomik gelişmelerinin her aşamasında hem o dönem itibarıyla belli bir rekabet gücüne sahip oldukları sektörleri kendi içinde dönüştürmeleri hem de düşük teknoloji sektörlerden daha yüksek teknoloji sektörlerine geçiş yapmaları beklenir. Öncelikle mevcut koşullarda rekabet gücüne sahip olduğunuz sektörlerin kendi içlerinde daha katma değerli ve yenilikçi hale gelmesi gerekir. Zira belli bir gelişmişlik seviyesine ulaştıktan sonra sadece ucuz işgücü ve döviz kuru gibi rekabet gücünün geleneksel unsurları, ihracatı ve büyümeyi artırmak için yetersiz gelmeye başlar.

Çin bile artık eskiye kıyasla işgücü açısından ucuz değil. Daha rekabetçi bir sektörel yapı ile ekonomik gelişmesini hızlandırmak için daha nitelikli üretim yapmaya, ürün çeşitliliğini artırmaya ve küresel markalar ortaya çıkarmaya çalışıyor.

Katma değerli alanlar

Eğer sektör bazlı rekabet gücünü geleneksel rekabet araçlarıyla korumak bu kadar kolay ve ekonomik açıdan mantıklı olsaydı, İngiltere, ABD, Fransa ve İspanya gibi gelişmiş ülkeler Sanayi Devrimi’nin öncü sektörü olan tekstilde üretimi kendi sınırları içerisinde tutabilirdi. Ancak, öyle olmadı. Tekstil üretimi, maliyetlerin görece daha ucuz olduğu ülkelere ve bölgelere kaydı. Ama gelişmiş ülkeler, sektörün tasarım, Ar-Ge ve pazarlama gibi daha katma değerli süreçleri üzerinde yoğunlaşmaya başladı. Küresel şirketler ve başarılı iş modelleri ile sektörü katma değer anlamında domine etmeyi sürdürdüler.

Günün sonunda tek veya birkaç sektöre bağlı kalarak da kalıcı başarı sağlamak mümkün değil. Teknoloji ve sofistikaşyon açısından kalkınma ağacının daha üst dallarında bulunan sektörlerle geçiş yapmanız gerekir. Tekstilden elektronığa, otomotivden havacılığa ve savunma sanayine, gıdadan biyoteknolojiye doğru... Sektörler arasında bu geçişleri sağlayamadığınızda da ekonomik ilerlemeniz yeterince hızlı ve sağlam gerçekleşemez.

Kaybedenler ve kazananlar

Kaynaklarınızı daha düşük teknoloji/sofistikaşyon düzeyine sahip bir sektörden daha yüksek olanına kaydırırken hem şirketler hem de çalışanlar açısından sürecin kaybedenleri ve kazananları olması kaçınılmazdır. Ekonomik refah artışını daha kapsayıcı kılmak ve böylece dönüşüm süreçlerinin önünü tıkayabilecek baskıları hafifletmek için dönüşümün olası kaybedenlerini kendileri açısından daha iyi bir geleceğe hazırlamanız gerekiyor. Bu da devlet mekanizmasının üzerine düşen bir vazifedir.

Çalışanlar açısından baktığımızda, bu süreç onlara yeni yetenekler kazandırarak yükselen sektörlerde yeni iş fırsatları yakalamalarını sağlamak anlamına gelir. Şirketler için ise onları kendi sektörlerinin daha katma değerli alanlarına geçmeye veya ilgili sektörlerdeki yeni yatırım fırsatlarına yönelmeye teşvik etmeyi gerektirir.

Geçmişte ABD ve bazı Avrupa ülkeleri bu gerçekleri yeterince önemseyip gerekli aksiyonları almadıkları için son yıllarda bir yandan ekonomik verimlilikte kronik bir durgunluk yaşıyor, diğer yandan gelir eşitsizliği nedeniyle toplumlarında sosyo-ekonomik ve siyasi baskılar artıyor. Türkiye’nin bu gibi hatalardan ve tecrübelerden dersler çıkarması gerekir. Sektörel dönüşümler meselesinin Türkiye’ye dönük kısımlarına fırsat bulursak bir sonraki yazıda değinelim.



Turizme fuar dopingi

İstanbul Turizm Fuarı, sektördeki firmaları, otelleri, yerel yönetimleri ve kurumları, ‘İstanbul Turizm Fuarı’nda Yeni Dönem Başlıyor’ mottosuyla bir araya getirdi. Fuarda, İstanbul Ticaret Odası ve İstanbul Kongre ve Ziyaretçi Bürosu’nun yaklaşık bir yıldır hazırlıklarını sürdürdüğü ‘İstanbul Turizm Endeksi’ projesinin ilk raporlarının çok yakında yayınlanacağı müjdesi de verildi.

ADEM ORHUN

TURİZM sektöründeki firmaları, otelleri, yerel yönetimleri ve kurumları bir araya getiren İstanbul Turizm Fuarı, ikinci kez sektörün buluşma noktası oldu. Bu yıl ‘İstanbul Turizm Fuarı’nda Yeni Dönem Başlıyor’ mottosuyla yola çıkan fuar, 9-10 Ekim tarihlerinde Yenikapı Avrasya Gösteri ve Sanat Merkezi’nde gerçekleşti.

İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Ekrem İmamoğlu, açılış konuşmasında İstanbul’un potansiyeline dikkat çekti. Şehirle ilgili problemlerin hepsinin aslında düzeltilebilecek ve şehri daha ileriye taşıyabilecek fırsatlar olduğunu belirten İmamoğlu, “İstanbul’un lokomotifliğinde Türkiye 100 milyon turist ağırlayabilir” dedi.

Törende, İBB Başkanının yanı sıra sektör temsilcileri de birer konuşma yaparak, Türkiye’nin potansiyeline ve ilerleme fırsatı olan konulara dikkat çekti.

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Yönetim Kurulu Üyesi ve Turizmi Geliştirme ve Eğitim Vakfı (TUGEV) Başkan Yardımcısı Bahadır Yaşık da açılış töreninde bir konuşma yaptı.



Yaşık, “İTO ve İstanbul Kongre ve Ziyaretçi Bürosu (ICVB) olarak bu eşi benzeri bulunmayan şehre sahip çıkmak, İstanbul markasını güçlendirmek için sektör paydaşlarımızla işbirliği içinde yoğun bir şekilde çalışıyoruz” dedi.

İSTANBUL TURİZM ENDEKSİ

Bahadır Yaşık, şunları söyledi: “Şimdi, sizlere müjdeli bir haber

vermek istiyorum. İTO ve ICVB olarak, yaklaşık bir yıldır ‘İstanbul Turizm Endeksi’ projesinin hazırlıklarını sürdürüyoruz. Büyük bir emekle ve birçok kuruluşla işbirliği içerisinde üzerinde çalıştığımız projemizin ilk raporlarını çok yakında yayınlayacağız. Projemiz ve raporlarımız aracılığıyla İstanbul turizm sektörünün nabzını tutmayı ve paydaşlarımıza uzun

vadeli stratejiler oluşturmayı hedefliyoruz. İstanbul turizm sektörünün güncel durumunu ticari fayda odaklı bir şekilde değerlendirmeyi ve gerçek verileri ön plana çıkararak küresel pazardaki gücümüzü artırmayı amaçlıyoruz.”

Türkiye Seyahat Acentaları Birliği (TÜRSAB) Başkanı Firuz Bağlıkaya’nın konuşma yaptığı törenin ardından Yaşık ve İTO’nun sektör temsilcileri, fuara katılan firmaların ve kurumların standlarını ziyaret etti.

Turizm sektör profesyonellerini bir araya getiren fuar, yeni işbirliklerinin oluşması için verimli bir ortam sağladı. Fuar kapsamında gerçekleştirilen ‘Turizm Zirvesi’nde ulusal ve uluslararası konuşmacılar, yeni trendler ve muhtemel gelişmeler hakkında görüşlerini paylaşarak sektör profesyonelleri için yeni ufukların kapılarını araladı. Otellerin yanı sıra, Türkiye’nin dört bir yanından belediyeler, havayolu firmaları, ticaret odalarının ziyaretçilerini ağırladığı fuarda, Asya, Uzakdoğu, Afrika kıtasından ziyaretçilerin çokluğu dikkat çekti.



Sanayiye yeşil dönüşümde çift katlı finansman desteği

Türkiye'nin ihracatında yüzde 94'ü aşan paya sahip imalat sanayi için üretim, istihdam ve özellikle ihracatı artıracak önlemler bir bir devreye giriyor. İmalat sanayindeki küçük ve orta işletmelerin rekabette karşılaştıkları en önemli sorunlardan biri de yeşil dönüşüme uyum sağlamak.



Serif KILIÇLI

Ticaret Bakanlığı, Responsible Programı ile ihracatçı firmaların yeşil dönüşüm uygulamalarını içeren projelere, 10 milyon TL'ye kadar destek veriyor. Bu yılı 24 milyar dolar kredi desteğiyle kapatmayı hedefleyen Türk Eximbank da ihracatçıların yeşil dönüşümünü finanse ediyor.

TÜRKİYE, Orta Vadeli Program'ın en önemli parçalarından dış ticarete sürdürülebilir dengeyi sağlamayı ve cari açığı düşürmeyi hedefliyor. Aynı zamanda büyümede ihracatın payını artırarak enflasyonla mücadele programına katkı sağlamayı amaçlıyor. Nitekim 2024 yılı birinci çeyrekte ekonomik büyüme, yüzde 5.3 olarak revize edilirken, net mal ve hizmet ihracatının büyümeye katkısı 1.6 puan oldu. İkinci çeyrekteki yüzde 2.5'lik ekonomik büyüme oranına net mal ve hizmet ihracatının katkısı ise 1.3 puan seviyesinde gerçekleşti. Dış ticaret verilerine bakıldığında; bu yılın 9 aylık döneminde ihracat, bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 3.2 artışla 193 milyar dolar, ithalat yaklaşık yüzde 8 azalışla 252.9 milyar dolar oldu.

İMALATIN PAYI

İmalat sanayi, dış ticaret açığının azaltılması sürecinde hem ihracattaki ağırlığı hem de istihdama katkısıyla kritik bir rol üstlenmiş durumda. TÜİK verilerinde; 2024 Ocak-Ağustos döneminde ekonomik faaliyetlere göre ihracatta imalat sanayinin payı yüzde 94.3, tarım, ormancılık ve balıkçılık sektörünün payı yüzde 3.5, madencilik ve taş ocaklığı sektörünün payı yüzde 1.7 oldu. Ticaret Bakanlığı verilerinde ise eylül ayında sektörlere göre ihracatın payı sırasıyla; imalat sanayi sektörü yüzde 94.5, tarım, ormancılık ve balıkçılık sektörü yüzde 3.4, madencilik ve taş ocaklığı sektörü yüzde 1.6 seviyesinde gerçekleşti. Bu nedenle imalat sanayindeki sektörlere yönelik politika değişiklikleri veya yeni düzenlemelerin ihracata etkisi de yüksek düzeyde görülüyor.

AB REGÜLASYONLARI

İhracatının yüzde 41'ini Avrupa Birliği'ne (AB) yapan Türkiye, Gümrük Birliği'yle sağlanan ekonomik entegrasyonu daha ileriye taşımayı öncelikleri arasında alırken, uluslararası ticaret sisteminde iklim değişikliğiyle mücadele politikalarının olası etkilerine karşı da sektörlerin adaptasyonunu sağlamayı planlıyor. AB'nin 2019 yılında duyurduğu Avrupa Yeşil Mutabakatı ve 1 Ocak 2026'da devreye alacağı Sınırda Karbon Düzenlemesi Mekanizması'nın (SKDM) özellikle imalat sanayini doğrudan etkileyecek olması adaptasyonun önemini artırıyor. SKDM'nin ilk aşamada uygulanacağı sektörler; çimento, demir-çelik, alüminyum, gübre, hidrojen ve elektrik olacak. Ancak uygulamanın zaman içinde diğer sektörleri de kapsayacağı kaydediliyor. İhracatçıların, Avrupa Birliği'nin belirlediği sera gazı emisyon azaltımı hedefine ulaşmaları amacıyla düzenlediği SKDM sebebiyle 'karbon vergisi' şeklinde ithalat tarifelenmesinden etkileneceğine dikkat çekiliyor. Türkiye ise bu süreçte yol haritasının belirlenmesi için Yeşil Mutabakat Eylem Planı'nı oluşturdu ve sektörler için çok yönlü destek sağlayacak programları uygulamaya başladı.

RESPONSIBLE PROGRAMI

İhracatçı firmalar için Ticaret

Bakanlığı'nın Yeşil Mutabakata Uyum Projesi Desteği çerçevesinde geliştirdiği Responsible/Sorumluluk Programı da devreye alınan yeni uygulamalar arasında. Program kapsamında firmaların yeşil dönüşüm uygulamalarını içeren projeleri ve sürdürülebilirlik danışmanlık giderleri, 5 yıl süresince yüzde 50 oranında ve toplam 10 milyon TL'ye kadar destekleniyor. Destek üst limiti ise her takvim yılı başında TÜFE ve Yİ-ÜFE ortalaması oranında güncellenecek. Responsible Programı'na, son üç takvim yılında toplam 300 bin dolar ve üzeri ihracat yapan imalatçı ve ihracatçı şirketler Destek Yönetim Sistemi (DYS) üzerinden başvuru yapabiliyor. Öte yandan, Responsible® Markası, Ticaret Bakanlığı adına tescil edilerek, koruma altına alındı. Kullanım izni de Bakanlık tarafından veriliyor. Destek kapsamında alınan şirketler içinde belirli yetkinlik seviyesinin üzerinde olduğu tespit edilenler 5 yıl süreyle markayı

altında, ihracatçıların Avrupa Birliği'nin Sınırda Karbon Düzenleme Mekanizması sonucunda ortaya çıkabilecek zorlukların üstesinden gelmelerine yardımcı olmak amacıyla toplam 1 milyar Euro tutarında sendikasyon kredisi alındığı açıklandı. Türkiye Yeşil İhracat Projesi çerçevesinde sağlanan fon; ana faaliyeti Sınırda Karbon Düzenleme Mekanizması

Öncelik istihdam yoğun sektörlerde

Ticaret Bakanı Ömer Bolat, Responsible Programı hakkında geçtiğimiz günlerde yaptığı bir açıklamada yeşil ekonomiye uyum için çok önemli bir program uyguladıklarını belirterek, şunları söyledi: "Yeşil ekonomiye, ticarete uyum noktasında Responsible Programı adı altında bir ihracat destek programı başlattık. Firma başına yeşil ekonomiye uyum programı uygulayanlara

10 milyon lira hibe desteği veriliyor. Ayrıca yeşil ekonomiye uyum çalışmalarında yol alan firmalara; Eximbank kredileri, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı TÜBİTAK kredileriyle avantajlı şartlarda kredi imkanları da sunacağız. Artacak reeskont kredi limitinde; tekstil, giyim, deri, ayakkabı, mobilya gibi istihdam yoğun sektörleri inşallah öncelikli kılacağız."



kullanabiliyor.

EXIMBANK DA DEVREDE

Yeşil dönüşüm sürecine ihracatçıların adapte olabilmeleri ve pazarlarını kaybetmemeleri için Türk Eximbank da sağladığı finansman kaynaklarıyla destek veriyor. Bu kapsamda, Dünya Bankası Grubu üyesi olan Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası'nın (IBRD) garantisi

sektörleri arasında olan veya çevresel ürün üreticisi firmalara, işletme veya yatırım harcamalarının finansmanı amacıyla 2 yıl geri ödemesiz, azami 9.5 yıl vadeli olarak sunuluyor. İhracatçıları krediyi; yenilenebilir enerji projeleri, enerji verimliliği projeleri, su verimliliği projeleri, kaynak (hammadde) verimliliği projeleri ve yeşil dönüşüm projelerinin finansmanını sağlamak amacıyla kullanabiliyor.

Reeskont kredilerinin günlük limiti 4 milyar TL'ye yükseltildi

Merkez Bankası, 8 Ekim'de ihracat ve döviz kazandırıcı hizmetler reeskont kredileri günlük limitlerini 3 milyar TL'den 4 milyar TL'ye yükseltti. Reeskont kredileri uygulamasında esas alınan net ihracatçılık koşulu yerine katma değerli ihracatı öne çıkaran firmaların skorlanmasına dayalı yeni bir modele geçildi. Veri temelli ve analitik bir yapıya sahip yeni

modelde firmaların net ihracatçılık durumlarına ilave olarak, ihraç edilen ürün ve destinasyon çeşitliliği, ihraç edilen ürünlerin teknolojik düzeyi ve firma ölçeği gibi değişkenlerin farklı ağırlıklarda dikkate alınması suretiyle yapılan bir hesaplama her bir firma için bir ihracatçı skoru belirlenecek. Firmaların yeni uygulamaya uyumları ve

yeni modele geçiş için 3 aylık bir süre öngörüldü. Uygulama, 13 Ocak 2025 tarihinde başlayacak. Ayrıca ihracat skorları düşük firmalara, finansman planlamalarını yapabilmeleri için 2025 yılı sonuna kadar vadesi gelecek reeskont kredilerini yenileyebileceği hakkı tanındı. Skorlama modeli ile reeskont kredilerinin daha hedefli kullanılmasının temin edilmesi ve bu suretle kredilerden yüksek teknoloji ve katma değerli üretim yapan firmaların daha fazla yararlanmalarının sağlanması amaçlanıyor.



Türk Eximbank'ın toplam destek hedefi 50 milyar dolar

Türk Eximbank, Türkiye'nin resmi ihracat destek kuruluşu olarak 1987 yılından bu yana mal ve hizmet ihracatı yapan firmalara yurt içi kredi, alacak sigortası ve alıcı kredileri ürünleri ile hizmet veriyor. 2023 sonu itibarıyla Eximbank ihracatçılara 19.6 milyar dolar kredi desteği sağladı. Aynı zamanda Türkiye'nin en büyük alacak sigortası kuruluşu olarak 2023 sonu itibarıyla sigortalanan vadeli ihracat alacakları tutarı ise 22.4 milyar dolar oldu. Böylece 2023 yılında ihracatçılara sağlanan destek, toplamda 42 milyar dolara ulaştı. 2024 yılının ilk yarısında ise 10.5 milyar dolar kredi, 11.7 milyar dolar sigorta olmak üzere toplam 22.2 milyar dolar destek sağladı. Eximbank'ın 2024 yılının ilk hedefi ise ihracatçılara 24 milyar dolar kredi, 26 milyar dolar sigorta olmak üzere toplam 50 milyar dolar destek vermek.



Halkın enflasyon beklentisinin aşağıya çekilmesi çok önemli



Fotoğraflar: KAMİL ÇATAK

Ekim ayı Meclis Toplantısı'nda konuşan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, yıl sonunda enflasyonun yüzde 42-43 seviyesinde gerçekleşebileceğini belirterek, şöyle konuştu: "Enflasyondaki düşüş eğilimini önemli buluyoruz. Asıl mücadelemiz, enflasyonu kalıcı tek haneye indirmek ve fiyat davranışlarını düzeltmek için olacak."

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL
ŞEREF KILIÇLI - BARIŞ CABACI
MESUDE DEMİRHAN

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, ekim ayı Meclis Toplantısı'nda yaptığı konuşmada, iş dünyasının gündemine ve ekonomik beklentilere ilişkin değerlendirmelerde bulundu. Enflasyonla mücadele konusunda da değerlendiren İTO Başkanı Avdagiç, "Bozulan fiyatlama davranışlarının ortadan kaldırılması hayati önem taşıyor. Bilhassa halkın enflasyon beklentisinin aşağıya çekilmesinde bu çok önemli" diye konuştu.

BİR SONRAKİ SÜREÇ

Avdagiç, eylül ayında tüketici fiyatlarının (TÜFE) aylık yüzde 2.97 artarken, yıllık enflasyonun 14 ayın ardından yüzde 50 bandının altına indiğini hatırlattı. Enflasyonun yılsonunda OVP'de güncellenen hedef seviyesinde olması için kalan üç ayda aylık ortalama artışların yüzde 1.37 ve üç ayın toplamında da 4.16 puan seviyesinde gerçekleşmesi gerektiğine işaret eden Avdagiç, "Tahminler, yıl sonu enflasyonunun yüzde 42-43 seviyesinde gerçekleşebileceği yönünde. Enflasyondaki düşüş eğilimini son derece önemli ve değerli buluyoruz. Ancak asıl kararlılık gerektiren mücadelemiz, bundan sonraki süreçte olacak. Bu süreçte bozulan fiyatlama davranışlarının ortadan kaldırılması hayati önem taşıyor. Bilhassa halkın enflasyon beklentisinin aşağıya çekilmesinde bu çok önemli. Dolayısıyla ekonomi yönetimine ve Merkez Bankası'na, enflasyonla mücadelenin yanı sıra enflasyon beklentilerinin kırılması konusunda da önemli iş düşüyor" ifadelerini kullandı. Asıl zor olanın enflasyonu tek haneye indirmek ve kalıcı olarak bu seviyede

Bozulan fiyatlama davranışlarının ortadan kaldırılmasının hayati önem taşıdığını hatırlatan Avdagiç, "Halkın enflasyon beklentisinin aşağıya çekilmesinde bu çok önemli. Dolayısıyla ekonomi yönetimine, Merkez Bankası'na enflasyonla mücadelenin yanı sıra enflasyon beklentilerinin kırılması konusunda da önemli iş düşüyor" dedi.

tutabilmek olduğunu belirten İTO Başkanı Şekib Avdagiç, şöyle konuştu: "Bu da kararlı mücadele ile birlikte güven ve istikrarla sağlanabilir. Bunun için ekonomi yönetiminin ve Merkez Bankası'nın ortaya koyduğu mücadele kararlılığını son derecede değerli buluyoruz. Bu çabaların ve sıkı para politikası duruşunun en az bu ölçekte etkili ve uyumlu bir maliye politikasıyla desteklenmesinin zorunlu olduğunu da her fırsatta vurgulama gereği duyuyoruz."

Sorunlarınızı anında paylaşın

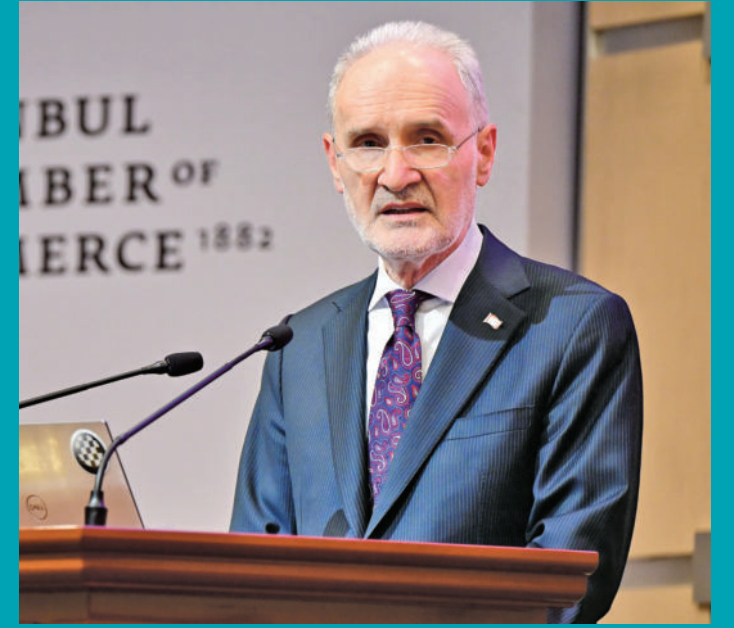
İTO Başkanı Şekib Avdagiç, 800 bin üyesiyle Türkiye ekonomisinin güçlü bir sesi olduklarını belirterek, şunları söyledi: "Her ay en 81 meslek komitesi toplantısı düzenliyoruz ve üyelerimiz burada sorunlarını paylaşıyor. Bakanlıklarla hem planlı hem de plansız görüşmeler gerçekleştiriyoruz. Bizler, sizlerin belirttiği sorunlar, görüşler ve çözüm önerileriyle bakanlarımızı karşısına çıkarmak istiyoruz. Bu nedenle, güncel sorunlarınızı benimle ve yönetim kuruluyla paylaşarak bir mesaj gönderirseniz, bu bilgileri dosyamıza ekleyip bakanlarımızla yapacağımız görüşmelerde iletelim."

Yasa dışı bahis tehlikesine dikkat çeken Avdagiç, "Türkiye'nin parası, Türk gencinin sermayesi, sağlığı bir hayal peşinde heba oluyor. Yasa dışı kumar bataklığını kurutmak için acilen ve etkili yöntemlerle birlikte harekete geçmeliyiz" dedi. Avdagiç, Türkiye'nin yaşanan nüfusu nedeniyle demografik risklerle karşı karşıya kalabileceğinin de altını çizdi.

ENFLASYON-FAİZDE YENİ DÖNEM

Avdagiç, yıllık tüketici enflasyonunun eylül ayında yüzde 49.38'e gerilemesiyle yüzde 50 seviyesindeki politika faizinin beklenen enflasyonun yanı sıra geçmiş dönem enflasyonunun da üzerinde kaldığını hatırlattı. Avdagiç, şöyle devam etti: "Böylece enflasyon-faiz ilişkisinde yeni bir döneme girildi. Dolayısıyla şimdi hem enflasyon hem de faiz şapkasını önümüze koyarak dengeleri hassas bir teraziyle tartmanın zamanı geldi. Enflasyonun ne kadarının gerçekten maliyet kaynaklı ne kadarının da gerçekten talep kaynaklı olduğunu bilmek ve hem kullanacağımız araçları hem de bu araçların işlevini buna göre belirlemek zorundayız. Kabul ediyoruz ki, erken bir faiz indirimi tüm toplum kesimlerinin enflasyonla mücadele için katlandığı fedakârlıkların heba olması riskini taşıyor. Enflasyon ağırlıkla talep kaynaklı değilse ya da bununla birlikte bozulan fiyatlama davranışlarının önemli bir payı var ise bu durumda faiz silahından çok daha anlamlı, etkili ve maliyeti daha düşük araçları kullanmak ve politikaları uygulamak zorundayız."

Yasadışı bahis gençliği yutuyor



İTO Başkanı Şekib Avdagiç, geçtiğimiz hafta İTO olarak kamuoyuna sanal kumarın tehlikesine ilişkin açıklama yaptıklarını hatırlatarak, bu konudaki görüşlerini ve önerilerini Oda Meclisi'nde de ifade etti. Büyük bir tehlikenin tüm hızıyla yaklaştığını kaydeden Avdagiç, "Her şeyden önce gençliğimiz sanal ortamda sanal kumarın pençesine düşüyor. Yuvalar yıkılıyor, aileler parçalanıyor. Bu yönüyle sosyal bir yarımız kanadıkça kaniyor. İnsan gücümüz yitiyor, yeteneklerimiz heba oluyor. Üretim için harcanacak zihin ve beden emekleri, kısa yoldan zengin olma hevesiyle çarçur ediliyor" dedi.

BAHİS SMS'LERİNİN ONUNE GEÇİLMELİ

Hazine ve Maliye Bakanı

Mehmet Şimşek'in finansal kuruluşlara da bu mücadelede 'üzerlerine düşeni yapma' çağrısında bulunduğunu hatırlatan Avdagiç, şöyle devam etti: "Biz de buradan internet servis sağlayıcılarına ve özellikle de cep telefonu operatörlerine sesleniyoruz: Ardışık numaralarla her gün cep telefonlarımıza gelen binlerce sanal bahis, sanal kumar mesajlarını lütfen artık engelleyiniz. Bu konuda bir ihbar hattı açınız ve gelen mesajların içeriğini kontrol ederek, bu numaraları bloke ediniz ve ilgili kurumlara yasal işlem yapılması için ihbarda bulununuz. Bu işin artık hafife alınacak bir tarafı kalmamıştır. Herkes sorumluluğunu bilmeli ve bunun gereğini yerine getirmelidir."

Demografik kriz kapıda

Türkiye'yi bekleyen bir diğer sorunun ise demografik kriz riski olduğunu belirten Avdagiç, "Türkiye'de son birkaç yılda doğum oranlarında ciddi düşüş ve nüfus artışında sert yavaşlama gözleniyor. Uzun yıllar binde 14-

binde 12 arasında seyreden yıllık nüfus artış hızımız 2023'te binde 1.1'e düştü. 2013'te 0-14 yaş arası nüfusun toplam içindeki payı yüzde 24.6 iken 2023'te yüzde 21.4'e geriledi. Yaşlı nüfus olarak tanımlanan 65 üstü yaşın oranı ise

son 10 yılda yüzde 7.7'den ilk kez geçen yıl yüzde 10'u aşarak 10.2'ye yükseldi. Bu rakamların Türkçesi şudur: Ne yazık ki, daha az evleniyoruz, daha çok boşanıyoruz, daha az çocuk doğuruyoruz. 2023 itibariyle

doğurganlık oranı 1.54 olan AB ortalamasının bile altına inmişse, ülkemiz için tehlike çanları çalıyor demektir. Oysa Türkiye'nin doğurganlık hızı, yakın döneme göre AB ortalamasından çok daha yüksek" değerlendirmesini yaptı.

MECLİS'TEN YANSIMALAR



‘Her alanda güçlü olursak zulmü önleyebiliriz’

İstanbul Ticaret Odası Meclis Başkanı Dr. Erhan Erken, Oda'nın ekim ayı Meclis Toplantısı'nda Gazze'de yaşanan katliama ve İsrail yönetiminin normları hiçe saymasına dikkat çekti. Filistin'de 7 Ekim 2023 olaylarıyla başlayan 1 yıllık süreçte çok ağır bir bilanço oluştuğunu belirten Dr. Erken, “Yaklaşık 2.3 milyon kişiye ev sahipliği yapan Gazze'de 41 bin kişi vatanları için şehit olmuş durumda. Ve bunların 17 binden fazlası çocuk. İsrail saldırılarının altında harabeye dönmüş bir Gazze var artık” dedi. Uluslararası ilişkilerde bazı normlardan bahsedildiğine dikkat

çeken Erken, şöyle devam etti: “Uluslararası ilişkiler alanında teorik olarak en fazla sözü söyleyenler, yazarlar, kitaplar hazırlayanlar, bunları koca koca üniversitelerde devasa kürsülerde inceleyen Batılılar, konu reel alana gelince maalesef tam tersi bir noktaya savruluyorlar. ‘Adil savaş’ kuramı, uluslararası literatürde yüzyıllar boyu baş tacı edilmişken ki ben bunun hâlâ önemli olduğunu düşünüyorum ama reel hayatta bunu ne kadar uyguladılar? Hatırlayınız, Japonya'nın iki şehrine atom bombası atıp yüzbinlerce sivil katlettiler. Son bir yıldır İsrail; çocuk, kadın, hasta demeden

binlerce kişiyi bombaladı, öldürdü, yaraladı, adeta soykırım uyguladı. Hadi İsrail bunu yaptı ve yapıyor. Ya bu koca koca ülkeler ‘Jus ad bellum’, savaşma hakkını belirleyen ahlaki kriterler ile ‘Jus in bello’ yani savaş sırasında doğru şekilde davranışlarda bulunma konusunda ne yaptılar? İsrail’e neredeyse toz kondurmadılar. Şimdi İsrail yavaş yavaş pergeldeki diğer ayağı daha geniş bir alana yaymaya başladı.”

NE YAPMALIYIZ?

Hukuk ve ahlaki değerlere önem verdiklerini, ancak bu işin en hayati noktasının ‘güç’ olduğunu belirten Erken, şunları söyledi: “Türkiye

olarak biz her alanda güçlü olmalıyız. Burada askeri, ekonomik ve sosyal güçten bahsediyorum. Ülke olarak gelirin giderinden çok olacak. İnsanın eğitilmiş olacak. Toprağını iyi işleyeceksin, dostunu düşmanını iyi bileceksin, sanayini geliştirmeye çalışacaksın, tasarruf edip yatırım yapacaksın ve özellikle de katma değerli yatırım yapacaksın. Savunma sanayinin güçlü olacak, enerjide ne yapıp edip başkasına muhtaç olmayacaksın. Bunları yapamazsan sadece eleştirirsin, sokaklarda yürürsün, konuşursun. Sosyal medyada paylaşım yaparsın, en kabadayısından BM Genel

Kurulu'nda adaletsizliklere karşı diğer ülkeleri örgütleyip muhalif karar aldirmaya muvaffak olabilirsin. Bunlar hiç yoktan bir kıymet ifade eder ama zulmü kökünden engelleyemez, mazlumu koruyamaz. Güçlü olursan yeni oluşacak bir dünya sisteminde ana karar vericiler arasında yer alabilirsin. Eskilerin güzel bir sözü vardır, o bunu çok iyi anlatır: ‘Hazır ol cenge eğer ister isen sulhu salâh.’ Bizler de bu ateş çemberinde yaşayanlar olarak her alanda güçlü olmayı becerdiğimiz takdirde barış ve huzur içinde yaşayabileceğimizin farkında olmalıyız.”

Dünya Saatçiler Günü kutlu olsun

Dr. M. Çağrı Gündoğdu- Gözlükçülük ve Saatçilik Meslek Komitesi: Biz

saatçiler için 10 Ekim tarihinin yani 10.10'un özel bir anlamı var. Tarihi ve kültürel

mirastan hareketle sektörümüzün sesine cevap vererek farkındalık oluşturmak ve ahde vefa için 10 Ekim tarihini çeşitli etkinliklerle Dünya Saatçiler Günü olarak kutlama kararı aldık. Saatçilik, biz saatçiler açısından aynı zamanda yaşam yolculuğu. Tarihi M.Ö. 4 binlere uzanan Hz. Yusuf zamanında kullanılmaya başlayan köklü bir geçmişi var. 10 Ekim Dünya Saatçiler Günü kutlu olsun. Bir sene sonra Hünkar Kasrı'nda saatçilikle ilgili bir sergi ve bir prestij yayını talebimiz var. Bursa'da saatçilik alanında 4 yıllık bir okulumuz var. Geçtiğimiz aylarda Mikromekanik ve Saat Teknolojileri Eğitim ve Araştırma Vakfı'nı, ardından okulumuzu ziyaret ettik. Saatçiliğin ilerleyebilmesi için bu okula sahip çıkalım.

Kimin nereden araç kiraladığı görülebilecek

Fahrettin Ertemel-Taşıt Kiralama ve İlgili Hizmetler Meslek Komitesi: Yıllardır

sektörümüzün kangren olmuş bir yarası vardı. Kiralık Araç Bildirim Sistemi'nde (KABİS)

meslektaşlarımız bir kişinin aynı gün içinde nereden hangi aracı kiraladığını görmek istiyordu. Çünkü illegal durumlar ve suçla karışma olayları oluyor ve bizler mağdur oluyorduk. Ancak bu veriyi alabilmek Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'na (KVKK) aykırı olduğu gerekçesiyle mümkün olmuyordu. Bu konu üzerine bizden önce de çalışmalar oldu. Biz de bu çalışmaların üzerine eklemeler yaparak Yönetim Kurulu Üyemiz Salih Sami Atlı başkanlığında KABİS platformunu kurduk. Çeşitli çalışmalar neticesinde İçişleri Bakanlığı'ndan artık KABİS üzerinden bir kişinin kimden kaç kere araç kiraladığı bilgisine ulaşabileceğimiz müjdesini aldık.

Gümrük cezaları ödenemez hale geldi

Serdar Keskin-Gümrük Müşavirliği Meslek Komitesi: Biz ilahtan tekstile

ve kimyevi maddelere kadar her sektörde işimizin gereğini yapıyoruz.

Avukat gibi dolaylı temsilde sizin işlerinizi yapıyoruz. Tabii bunun çok ağır sonuçları da var. Bir firma iflas ettiğinde veya global bir firma ‘Türkiye’deki yerini kapat’ dediği an o firmaya gelen bütün cezalar bize geliyor. Çünkü AB’nin bize dikte ettiği ve 2003’te yürürlüğe giren Gümrük Kanunu’nda müteselsil sorumluluk getirdiler. Seçiyiz. Her firmayı almıyoruz. Örneğin bir dünya markası, Türkiye’den çıktı gitti. Onlara gelen bütün gümrük cezaları onların işini yapan meslektaşlarımız geldi. Gümrükler Genel Müdürlüğü’ne diyoruz ki; kestiğimiz komisyon faturası kadar sorumlu olalım. Milyonlarca ceza geliyor. Bunları ödememiz mümkün değil.

Kalkınmanın anahtarı makina

Adil Nalbant-Makina ve Ekipmanları Meslek Komitesi: Yıllık 22 trilyon

dolarlık büyüklüğe ulaşan küresel mal ticaretinde, makina sanayi yüzde 30 paya sahip.

Makina sanayi, ülkelerin kalkınmasının ve zenginliğinin de anahtarı. Ülkemizin refahı ve kalkınması için makina sanayine sahip çıkmak ve ileriye taşımak hepimizin önemli bir sorumluluğu. Türkiye’nin makina ve teçhizat yatırımları son çeyrek hariç 16 çeyrek boyunca büyüme gösterdi. Makina sanayimizin Avrupa için cazibesini artırması da önemli. Pandemi döneminde Avrupa’ya ihracat arttı. Ancak pandemi sonrasında Çin’in agresif politikası var. Oradaki sübvansiyon politikaları son dört yılda makina ithalatının yüzde 85 artışla 45.6 milyar dolara ulaşmasına sebep oldu. İhracat ise 28.5 milyar dolar seviyesindeydi. Sektörde yaklaşık 55 bin işletme var. İmalat sanayinin yüzde 12’sini oluşturuyor. Makina sektörü, ülkemizin Ar-Ge gelişiminde de öncü. 2023 yılında 4 milyar lira Ar-Ge harcaması yaptı. Sektörde döviz bazında artan maliyetleri finanse etme sorunu var. Şirketler yüksek faize uzun süre dayanma gücüne sahip değil. Makina sanayi için üzerimize düşenleri yerine getirmeliyiz.

Milli enerji hamlesi Türkiye’nin elini güçlendiriyor

Ömer Ayberk Cengiz-Enerji Meslek Komitesi:

Somali’ye gönderilen Oruç Reis Gemisi, Türkiye’nin 2017 yılında başladığı milli enerji ve maden politikası hamlesinin bir sonucu olarak karşımıza çıkıyor. Bu politika;

üç ayak üzerinde ulusal güvenliği tehdit eden enerji krizlerinin Türkiye’ye ödeteceği bedellerin önüne geçmeyi ve bu vesileyle enerji alanında çeşitliliği artırmayı hedefliyoruz. Avrupa enerji krizine girmeden önce Türkiye ilk yüzer enerji depolama merkezini devreye aldı. Milli enerji ve maden hamlesi ile bugünler öngörülerek Türkiye milli gazını aramaya başladı. Bugün Somali açıklarında gaz aranıyor. Milli enerji ve maden politikası hamlesi Türkiye’yi yalnızca enerji projelerinin üzerinden geçtiği bir ülke konumundan kendi gazını kendi üretebilen bir ülke vizyonuna taşıdı. Bu hamle, yerli ve milli kaynakların ön plana çıkması için bir dönüm noktası oldu.

Her ayın son Salı gününde program yapalım

Ahmet Gediz Tatar-Restorasyon ve İzolasyon Meslek Komitesi: İki yıldır

üzerinde çalıştığımız 5 büyük projemiz var. Ancak kaplumbağa hızıyla

ilerliyoruz. Sürekli bir engelle karşılaşıyoruz. Bazen sisteme veya iç tüzüğe uygun olarak yavaş ilerliyoruz. Bazen de zamana bırakıyoruz. Amacım bireysel eleştiriden çok kurumsal gelişim için ortak çözüm üretmek. Her ayın son Salı günü meclis salonunda herkesin ilgisini çekecek bir program yapılırsa nasıl olur? Mesela saat 10.00-12.00 arası ihracat, 13.00-15.00 arası teşvikler, 15.30-17.00 arası e-ticaret modeli ele alınsa, bu konuda her ayın aynı zaman diliminde uzmanlar eşliğinde detaylıca işlense ne olur? İlgi azalmaz, aksine ilgi artar ve başkanlarda da tavsiye ederler.

Nehirden denize özgür Filistin diyoruz

Şevket Aydın-Tekstil Yan Sanayi Ürünleri Meslek Komitesi: Tam bir yıldır İsrail

terör örgütü kadın, çocuk ağırlıklı 40 bini aşkın insanı katletti ve halen diyor. İkinci Dünya

Savaşı’nda Danimarka 6 saat, Lüksemburg bir gün, Belçika 18 gün, Polonya 35 gün, Fransa 46 gün, Norveç 62 gün sonra teslim oldu. Gazze halkı, 378 gündür ölere direnmeye devam ediyor. Hiçbir ilkesi ve ahlaki değeri olmayan barbarlar tarafından soykırıma uğradıkları halde direnmeye devam ediyorlar. Haziran ayındaki meclis toplantımızda İsrail’in Gazze’yi aşarsa hedefinin Anadolu olacağını söylemiştim. Geçtiğimiz günlerde Cumhurbaşkanımız da benzer bir ifadeye bulundu. İsrail’in Cumhurbaşkanı Herzog, ‘Türkiye’den talebimiz yok’

dedi. Ancak buna hiçbirimiz inanmıyoruz. Nehirden denize özgür Filistin diyoruz.

Tekstil sektörü başkanlığı aktif kullanılmalı

Mustafa Nazık-İç Giyim ve Aksesuarları Meslek Komitesi: Bizler bugün

ihracatımızı standardı yüksek ülkelere yapabiliyoruz. Kalite ve servisimizi

ispat ettik demektir. İhracat kaliteyle rekabet eder. İhracatımızın yüzde 10’unu ABD’ye, yüzde 51’ini ise AB’ye yapıyoruz. Maalesef Türkiye şu an iç giyimde iddiasını kaybediyor. Üreticilerimiz üretimlerini Mısır’a götürüyor veya götürmek istiyor. 130 firma

Mısır’da üretime başladı. Sektörüm adına iletiyorum. Ülkemizdeki üst yönetim birimleriyle yaptığınız görüşmelerde iç giyimcilerin ciddi kan kaybettiğini, hatta birçok firmanın ‘bu iş artık yapılmaz’ ibarelerine kulak verilmesini istiyoruz. Yoksa bir sektör imalatı kayıp gidiyor. Tekstil Sektörü Başkanlığı’nın aktif olarak çalıştırılması bizim için son derece önemli.

Sıfır enerjili binalar gerekiyor

Bülent Şen-Enerji Meslek Komitesi: Türkiye, 2035

yılında yüzde 70 yenilenebilir enerji üretimini hedefliyor. Bizim yıllık 5 bin megawatt yenilenebilir enerji üretmemiz lazım.

Bunun için temel sorunlardan biri finansman. Finansmana erişim zorluyor. Büyük firmaların çoğu bu sorunu borsaya açılarak aşıyor. Bizim sıfır enerjili binalara geçmemiz gerekiyor. Sıfır enerjili bina, tükettiği kadar enerji üreten bina anlamına geliyor. Türkiye’nin enerji açığının yaklaşık yüzde 20’si binalardan kaynaklanıyor. Mevzuat; 1 Ocak 2025 tarihinden sonra kullanılan enerjinin en az yüzde 10’unun yenilenebilir enerji olması gerektiğini söyler. Biz 2053’te sıfır karbon emisyonu diyorsak; metrekare başı enerji maliyetini 120 kilowatt saate düşürmemiz ve sıfır enerjili bina uygulamasına geçmemiz gerekiyor. Biliyorsunuz, karbon emisyonunun yüzde 80’i enerjiden kaynaklanıyor. Sıfır enerjili binalar cari açığımızı pozitif yönde etkileyecek.

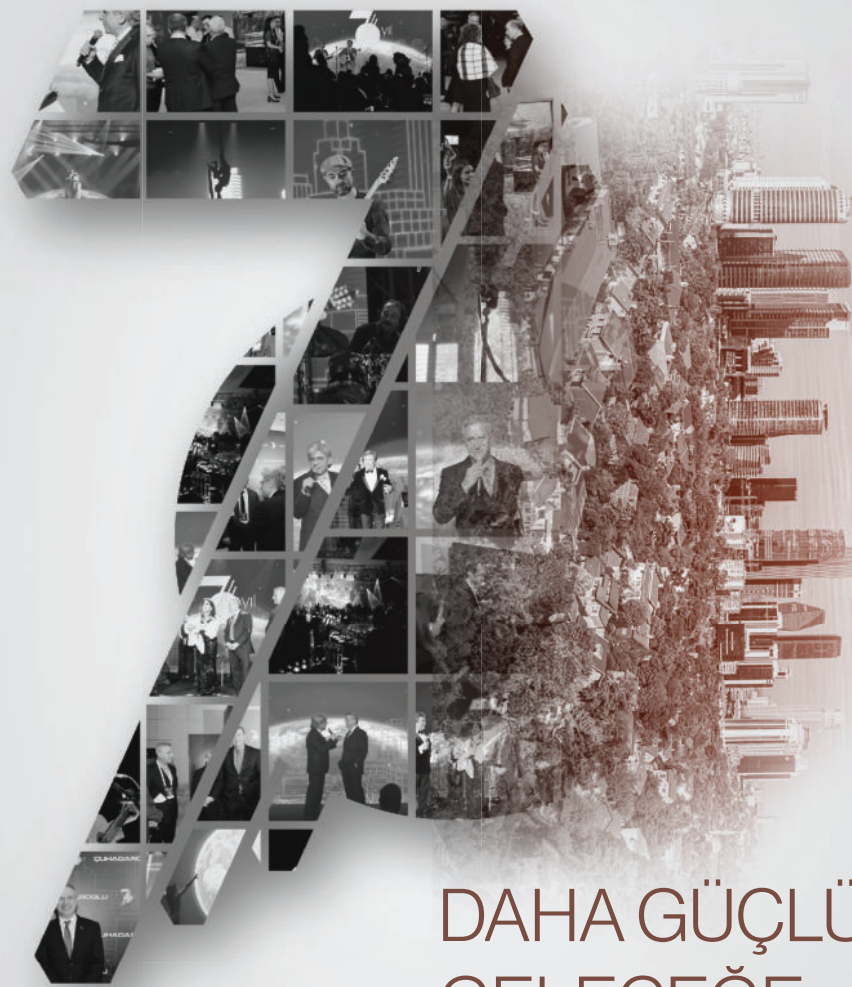
Tarafları bir araya getirdik

Ali Kılıç-Kimyevi Madde Meslek Komitesi:

Hepimiz komiteleri-mizde temsil ettiğimiz sektörleri-mizin sorunlarını

dile getiriyoruz ve meclise taşıyoruz. Gümrüklerde yaşanan kimyevi maddelerle ilgili sorunlarımız vardı. Bu konuda tarafların bir araya gelmesinin faydalı olacağını düşündük. 25 Eylül tarihinde bir toplantı yaptık. Firmalar ve sektör temsilcileri ile birlikte, Gümrükler Genel Müdürlüğü, İstanbul Gümrük Bölge Müdürlüğü yetkilileri de katıldı. Gümrükler, ithalat ve ihracat yapan tüm sektörleri ilgilendiriyor.

70 YILLIK TECRÜBE



DAHA GÜÇLÜ
GELECEĞE

ÇUHADAROĞLU

www.cuhadaroglu.com



Çin'e ihracatı artırmak için kamu ve özel sektör birlikte çalışmayı sürdürüyor. Çin'e düzenlenen Gıda Sektörü Ticaret Heyeti programıyla; Food2China Gıda Fuarı'na katılım sağlandı, İş Forumu ile ikili görüşmeler yapıldı, pazaryeri ziyaretleriyle tam saha çalışması gerçekleştirildi.

Guandong Gıda İthalatçıları Birliği (IFA) ile birlikte gerçekleştirilen forumun açılışında konuşan Çin yetkilileri, Türkiye'den gıda ithalatına hazır olduklarını dile getirdi. İTO Başkan Yardımcısı Ahmet Özer ise fındık gibi Çin'de yetişmeyen Türk ürünlerinin önünün açık olduğunu vurguladı.



Dev gıda pazarında tam saha çalışması

S ON yıllarda Türkiye ve Çin arasında siyasi-ekonomik ilişkilerde gözle görülür bir hareketlilik yaşanıyor. Artan ilişkilere rağmen ticarete durum ise net olarak Türkiye'nin aleyhine gözüküyor. Türkiye'nin Çin'e ihracatı, geçen yıl 3.3 milyar dolara ulaştı. İthalat ise 45 milyar dolar seviyesine çıktı. İşte bu dengesizliği gidermek için Türk kamu ve özel sektör kurumları, birlikte çalışmayı sürdürüyor.

İKİNCİ BÜYÜK ALICI

Dünyanın en büyük ikinci gıda ithalatçısı Çin'e ihracatı artırmak için İstanbul Ticaret Odası (İTO) da çalışmalarına devam ediyor. SIAL gibi dünyanın en büyük gıda fuarı markası altında Çin'in farklı bölgelerinde yapılan fuarlara Türkiye'den katılımı organize eden İTO, ülkenin kendi gıda fuarı Food2China'yı da radarına aldı. Ticaret Bakanlığı koordinasyonunda Çin'in Guanco şehrine Gıda Sektörü Ticaret Heyeti programı gerçekleştirdi. Heyet programı kapsamında Food2China Gıda Fuarı'na info standı ile katılım sağlandı, İş Forumu'nda ikili görüşmeler yapıldı, pazaryeri ve potansiyel alıcı firmalara yönelik ziyaretlerle tam saha çalışması gerçekleştirildi.

ÇİN'DE İŞ FORUMU

İTO Başkan Yardımcısı Ahmet Özer başkanlığında Çin'e giden Gıda Sektörü Ticaret Heyeti'nde gıda sektöründe faaliyet gösteren 13 Türk firması yer aldı. Organizasyon kapsamında, heyette yer alan firmalarla birlikte Food2China Fuarı ziyaret edildi ve yerinde incelemelerde bulunuldu. İkinci günde ise Food2China'nın gerçekleştirildiği Canton Fuar Kompleksi'nde İTO-Guandong Gıda İthalatçıları Birliği (IFA) işbirliği ile İş Forumu düzenlendi. Türk ve Çinli firma ve kurum temsilcilerinin katıldığı forumda, Çin ile Türkiye arasındaki gıda ticaretinin gelecekteki gelişme eğilimleri ve işbirliği potansiyeli tartışıldı. Türk ve Çinli firmalar arasında ikili görüşmeler gerçekleştirildi.

SEKTÖREL TİCARET

Forumun açılışında konuşan İTO Başkan Yardımcısı Ahmet Özer, iki ülke arasındaki diplomatik ilişkilerin resmi olarak 1971 yılında tesis edildiğini hatırlatarak, şöyle devam etti: "Her iki ülke ekonomisinin dışı açıldığı 1980 yılından itibaren ticari ve siyasi ilişkilerimiz ivme kazandı. 2010 yılında ülkelerimiz arasındaki ilişkilerin 'stratejik ortaklık' seviyesine yükseltilmesi, yeni bir dönüm noktası niteliğinde oldu. Özellikle son yıllarda her iki ülke hükümet ve iş dünyasının ikili ilişkilerinin 'kazan-kazan' düzleminde ilerlemesine yönelik temasları ve işbirlikleri göze çarpıyor." Ahmet Özer, iki ülke arasındaki sektörel ticaret hakkında da şunları kaydetti: "Türkiye'den Çin'e 2023 yılında tarım ve gıda sektöründe 278 milyon dolarlık ihracatımız mevcut. İthalatımız ise 413 milyon dolar civarında. Görüldüğü gibi rakamlar minimal seviyelerde."

Guandong Gıda İthalatçıları Birliği Başkanı Qi Yilong ise son dönemde daha fazla Türk gıda firmasının Çin pazarına girmeye başladığını, Türkiye'den daha fazla gıda ithalatı yapmak için yardıma hazır olduklarını ve bu amaçla İTO ile yakın işbirliğine devam edeceklerini belirtti.



Forumun ilk bölümünde Guangzhou Uluslararası Ticareti Teşvik Konseyi (CCPIT) Direktör Yardımcısı Liu Zewu, Guandong Gıda İthalatçıları Birliği (IFA) Başkanı Qi Yilong, T.C. Guanco Başkonsolosu Kaan Başkurt ve İTO Başkan Yardımcısı Ahmet Özer açılış konuşması yaptı.



Gıda Sektörü Ticaret Heyeti kapsamında Guanco'da yerleşik Fortune Wholesale Market ve Ole Supermarket gibi perakendeciler ziyaret edilerek incelemeler yapıldı.



Büyük potansiyel için gidilecek çok yol var

T.C. Guanco Başkonsolosu Kaan Başkurt, İş Forumu'nun açılışında yaptığı konuşmada, en büyük ticaret açığının verildiği Çin'le ticareti dengeli kılmanın bizim elimizde olduğunu vurguladı. Karşılıklı yatırımlar, turizm ve ticaret yoluyla dengenin sağlanabileceğini, Çin'de büyüyen ve bugün 450 milyona ulaşan orta gelir grubunun 10 yıl içinde 800 milyona ulaşmasının beklendiğini anlatan Başkurt, bu durumun da büyük bir gıda ithalatçısı olan Çin pazarına girmek isteyen Türk gıda firmaları açısından büyük potansiyel arz ettiğini söyledi. Guanco'da hali hazırda çok sayıda başarılı Türk mutfağı ve zincir restoranların bulunduğu bilgisini veren Başkurt, giderek daha fazla Türk gıda ürünün raflarda yerini almaya başladığını Çin pazarında gıdanın pek çok alt sektöründe (kuruyemiş, atıştırmalık, zeytinyağı, deniz ürünleri, peynir, kahve, vb) Türk firmalarının önünde gidilecek çok yol ve büyük potansiyel olduğunu ifade etti.

Daha fazla araştırma gerekiyor

Türk gıda firmalarının Çin pazarına daha fazla ihracat yapması ve Çin pazarıyla ilgili yerinde incelemelerde bulunması amacıyla Ticaret Bakanlığı koordinasyonunda İTO tarafından gerçekleştirilen Gıda Sektörü Ticaret Heyeti organizasyonuna 13 Türk firması katıldı. Katılımcıların, Çinli

alıcılarla bir araya gelme, gıda ile ilgili pazaryerlerinde inceleme ve temaslarda bulunma, Food2China Fuarı'nı ziyaret etme ve bu fuar vesilesiyle Çinli tüketicilerin tercihlerini yerinde görme bakımından son derece faydalı olduğu değerlendiriliyor. Dünyanın en büyük ikinci

gıda ithalatçısı Çin'e ihracatı artırmak için Çin pazarıyla ilgili daha fazla araştırma yapmak, satınalma tercihlerini öğrenmek ve buna uygun ürünleri pazara sunmak, satış kanalları ile ilgili bilgiler edinmek ve yerinde incelemelerde bulunmak üzere benzer organizasyonların devamı tavsiye ediliyor.



Türkiye'deki tarımsal çeşitlilik

Guandong Gıda İthalatçıları Birliği ile birlikte gerçekleştirilen İş Forumu'nun açılışında konuşan İTO Başkan Yardımcısı Ahmet Özer, Türkiye'nin tarımsal çeşitliliği ve uygun iklimiyle gıdada büyük bir ihracatçı olduğunu söyledi.

"2023 yılında tarım ve gıda ihracatımız 30.9 milyar dolar olarak gerçekleşti" diyen Özer, şöyle devam etti: "Ülkemiz tarım ürünleri ihracatında fındık ve fındık mamulleri, kuru meyveler, unlu mamuller, şekerli ve kakaolu mamuller, tütün ve tütün mamulleri, bitkisel yağlar ile yaş meyve ve sebzeler yüksek seviyelerdeki ihracat gerçekleştirmeleri ile ön plana çıkıyor. 2022 yılı sonu itibarıyla tarım ürünleri ihracatı gerçekleştirdiğimiz başlıca ülkeler Irak, Rusya, ABD, Almanya ve Suriye olarak sıralandı. Ancak görüldüğü üzere, bu ülkeler arasında nüfusu yaklaşık 1.5 milyara dayanan dostanem yakın, mesafe olarak uzak Çin Halk Cumhuriyeti yer almıyor."

ÇİN'DE ÜRETİLMİYEN

Çin'i Anadolu lezzetleriyle tanıştırmak istediklerini vurgulayan Özer, şunları söyledi: "Özellikle yüksek kaliteli fındığımızın ve çok enerjik fındık mamullerimizin siz Çinli dostlarımızın damak tadına uyarak büyük rağbet göreceğine inanıyorum. Ayrıca coğrafyanızda yetişmeyen Anadolu'ya has lezzetlerin kuru meyvelerimizin, sağlıklı atıştırmalıklarımızın kısa süre içinde Çinli tüketiciler tarafından tercih edileceğine eminim."



Küresel rekabette sanayinin dönüşümü

Küresel ekonomik sistemin önde gelen 40 ekonomisi arasında pek çok alanda at başı giden rekabet alanlarını uzunca bir süredir inceliyoruz. Küresel enerji tedariki rekabeti, küresel lojistik ağı rekabeti, küresel ticaret ve ulaştırma koridorları rekabeti bir çırpıda sayabileceğimiz başlıklar. Bununla birlikte tüm bu başlıkların bir bileşkesi olarak önde gelen 40 ekonomi arasında bir 'küresel ve bölgesel üretim merkezi' rekabetinin katlanarak derinleştiğini hatırlatmamız gerekiyor. Bu nedenle sanayi, daha spesifik bir alan olarak imalat sanayi odaklı rekabetin ne yöne ve nasıl bir boyuta evrildiği üzerine zihin yormak da bir o kadar önem kazandı. Küresel ölçekte önde gelen ekonomiler, aralıksız şu soruya kapsamlı cevap arıyor: 'Sanayi dünyada nereye doğru dönüşüyor, evriliyor?'

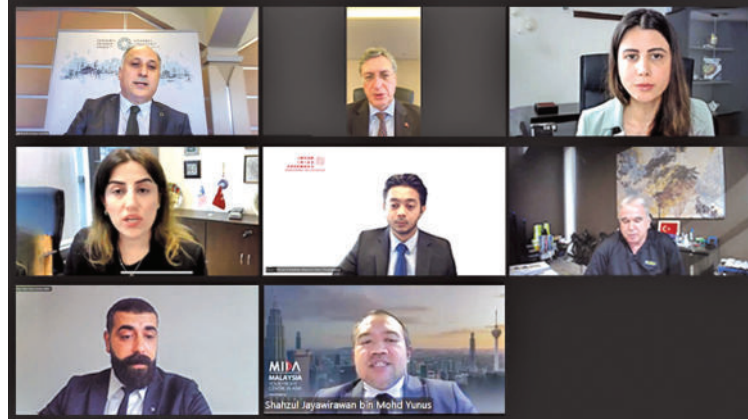
Önde gelen ekonomilerin kanaat önderleri, ekonomi ve iş dünyası, şu beş temel başlığı sorguluyor: '4. Sanayi Devrimi'nde neredeyiz? Geleceğin fabrikalarını kurabiliyor muyuz?', 'Sanayide inovasyona dayalı dönüşümü nasıl şekillendiriyoruz?', 'Sürdürülebilir sanayi için gereken koşulları oluşturuyor muyuz?', 'Sanayi dönüşümünün gerektirdiği işgücüne gerekli becerileri kazandırabiliyor muyuz?' ve 'Sektörler arası işbirliği ile rekabetçi bir sanayi oluşturabiliyor muyuz?' Mario Draghi'nin başkanlığındaki bir ekibin AB Komisyonu için hazırladığı ve yaklaşık bir ay önce yayınlanmış olan 'Avrupa'nın Rekabetçiliği Raporu', bu sorulara cevap ararken, Avrupa'nın geleceği için hayli karanlık sayılabilecek bir tablo çiziyor.

Teknolojik ve dijital dönüşüm

Rekabet içindeki ekonomiler, sanayi dönüşümünün anahtar kavramının 'teknolojik ve dijital dönüşüm' olduğunu farkında. Bununla birlikte teknolojik ve dijital dönüşümün bilhassa KOBİ'ler için erişilebilir, teknolojinin benimsenmesini herkes için işe yarayacak şekilde ölçeklendirmeleri gerektiğinin farkındalar. Günün sonunda, erişilemeyen bir teknolojik ve dijital dönüşüm bir nevi 'efsane'ye dönüşme riski taşıyor. Bu nedenle teknolojik ve dijital dönüşümü erişilebilir kılabacak finansman kaynaklarını oluşturmak, teknolojik ve dijital dönüşümün araçlarını oluşturmak kadar hayatı önemde. 21. yüzyılda sanayide dönüşümün 'inovatif' yönü her zamankinden daha değerli. Sanayi üretiminin sadece üretim verilerinin takibinin ötesinde, derin veri analizi, veri madenciliği ve her şeyin internetine dayalı bir yönü olduğu da artık ağır basıyor.

Ürün değil değer üretmek

Sanayide dönüşüm, 21. yüzyılın bu döneminde, artık konvansiyonel olarak 'ürün' üretmekten, 'değer' üretmeye dönüşüyor. Birbirleriyle konuşan sermaye mallarının (makinalar, tezgahlar, tekerlekli ve zırlı araçlar, dronlar gibi) ağırlıklı olduğu bir sanayi ortamında, insan ve otom sistemler arasındaki iletişim ve işbirliğinin üst seviyelere evrimleştiği yeni bir dönemi konuşuyoruz. Bu nedenle sanayi dönüşümü, insan beyninin kabiliyetleri noktasında, sanayide teknolojinin geldiği düzey itibarıyla işgücüne daha sofistike becerileri kazandırmanızı da gerektiriyor. Öyle ki, sıraladığımız tüm bu başlıkların ıskalayan, öne çıkan ülkeler ile arasındaki fark açılan, konvansiyonel bir prosesten, tam dijital bir prosese geçemeyen ülkelerin tümü için küresel rekabette var olmak artık çok zor. Önde gelen ekonomilerin ekonomi yönetimleri artık var güçleriyle bu düzeyde bir 'sanayi dönüşümü'nün yol haritasını, araçlarını ve süreçlerini tasarlıyor ve hayata geçiriyor.



Türk dizilerinin ardından sıra 'helal'de işbirliği

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

DÜNYADA en hızlı büyüyen pazarlardan biri olan helal pazar, İslam İşbirliği Teşkilatı 2023 yılı Raporu'na göre 5 trilyon dolarlık bir büyüklüğe ulaştı. Önümüzdeki 5 yıl içinde iki kattan daha fazla büyümesi beklenen helal pazarının en önemli ülkelerinden biri de Malezya. Türkiye Cumhuriyeti Kuala Lumpur Büyükelçiliği'nin verdiği bilgilere göre Türkiye; Malezya pazarında özellikle dizileriyle önemli bir marka bilinirliğine sahip. Aynı kaynağa göre; 'Made in Türkiye' algısı, dizilerin rüzgarını arkasına alarak helal pazarda önemli kapılar aralayabilir.

STRATEJİK ORTAKLIK

Bu nedenle işbirliği potansiyelinin yüksek olduğu Malezya pazarına ait tüm detaylar, İstanbul Ticaret

Odası'nın düzenlediği 'Malezya'ya Yatırım ve İş Fırsatları Webinarı'nda ele alındı. Toplantının açılış konuşmasını, İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman yaptı. Salman, iki ülke arasındaki ilişkilerin çok stratejik olduğunu ifade ederek, "Nitekim önce stratejik ortaklığı esas alan 2014'teki Ortak Bildiri ve ardından 2022 yılında bunun 'Kapsamlı Stratejik Ortaklık' seviyesine çıkartılması, bu yüksek düzeyli ilişkilerin yansımalarıdır. İnanıyoruz ki, karşılıklı güvene dayanan ve dostane ilişkileri esas alan yaklaşımlar, iki ülkenin ticaret ve yatırım ilişkilerinin gelişmesinde önemli rol oynayacak" diye konuştu.

UYGUN ZAMAN

Toplantıda konuşan Türkiye Kuala Lumpur Büyükelçisi Emir Salim Yüksel, iki ülkenin ticari işbirliğini geliştirmek için çok uygun bir zaman

İslam İşbirliği Teşkilatı verilerine göre helal pazarın büyüklüğü 5 trilyon doları aştı. Pazarın en büyük oyuncularından biri de Malezya. Son yıllarda Güneydoğu Asya'da dizileriyle marka bilinirliğini tescilleyen Türkiye, bu avantajı Malezya pazarında birçok helal üründe fırsata çevirebilir.



UZMANLAR NE DİYOR?

Ticaret bu tarafa yöneliyor

Merve Kadiroğlu-Türkiye Kuala Lumpur Ticaret Müşaviri: Her geçen gün ticaret bu bölgeye doğru kayıyor. Malezya, büyüme hızı açısından ASEAN ülkeleri arasında ilk sıralarda yer alıyor. Enflasyon çok stabil; son birkaç yıldır yüzde 3'er civarında seyrediyor. İşsizlik oranı oldukça düşük. Malezya'yı yalnızca Malezya olarak düşünmemek gerekiyor. Aslında bölgesinde 10 ülkeye açılan kapı olarak değerlendirilebilir. Malezya, ayrıca lojistik performans sıralamasında da önemli bir yere sahip. Türk firmalarının Malezya pazarında güzel bir algısı var. İş yapılabilecek önemli fırsatlar değerlendirilmeli.

Dijital serbest ticaret bölgesi

Münevver Koçak-Türkiye Kuala Lumpur Ticaret Müşaviri: Malezya e-ticaret açısından hızlı büyüyen bir ülke. Ülkenin e-ticaret alt yapısı oldukça gelişmiş. Burada sınır ötesi e-ticaretin daha da büyüyeceğini öngörüyoruz. Ayrıca bölgede Dijital Serbest Ticaret Bölgesi kurulması için çalışmalar sürüyor. Ülkede gıda konusunda helal standartları işliyor. Ancak diğer alanlarda da helal sertifikasyonu firmalara önemli bir avantaj sunuyor.

Yeşil enerji

Shahzul Jayawirawan bin Mohd Yunus-Malezya İstanbul Başkonsolosluğu Yatırım Ofisi (MIDA) Direktörü: MIDA olarak iki ülke arasındaki işbirliği imkanlarını projelendiriyoruz. Malezya'nın, 2030 Sanayi Master Planı çerçevesince önümüzdeki 6 yıl boyunca imalat sanayinde belirlenen 7 alt sektörde önemli yatırım fırsatları var. Katma değerli ve inovasyon odaklı sektörler öncelikli. Yeşil yatırım stratejisi de ön planda tutuluyor. Malezya için yeşil enerji çok önemli. Bu anlamda Malezya, Güneydoğu Asya'da Enerji Dönüşüm Endeksi'nde birinci sırada. Haberleşme ağı sistemleri de yatırım yapılabilecek bir diğer başlık. Önümüzdeki 10 yılda 5G teknolojinin yaygınlaşması için ciddi yatırımlar yapılacak. Malezya, 16 ülke ile STA anlaşmasına sahip. Bu da aslında 4.5 milyar insana ulaşmak demek.

MADE IN STEEL 2025

Fieramilano Rho (Milano, İtalya)
6 - 8 Mayıs 2025

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

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

NEDEN MADE IN STEEL 2025?

- Dünya'nın önemli uluslararası çelik fuarı ve konferansı
- Hammadde ve üretim sektöründen endüstriyel kullanıma hazır ürünlerin dağıtım ve ticaretine kadar uzanan alanlarda faaliyet gösteren sektör liderleri ve çelik endüstrisi temsilcilerinin 2 yılda bir buluşma platformu
- 20 ülkeden katılımcılar
- 70 ülkeden 17.500 profesyonel ziyaretçi

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 Kataloğu'nda firma bilgilerinin yayınlanması
- Fuar süresince ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Fuar kartı temini
- Devlet desteğine ilişkin ilgili ihracatçı Birliği tarafından talep edilen dosya masraf bedelinin karşılanması

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli	: 650 Euro / m ²
Minimum Stant Alanı	: 12 m ²

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

Levent Çakar
0212 455 62 39
0539 455 52 66
levent.cakar@ito.org.tr

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

Önemli bir merkez olacak

Güven Togan-PCOM Technologies Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı: Malezya, Türk firmalar için önemli bir merkez olacak. Bölgede özellikle fiber alt yapı yatırımları şu an çok önemseniyor. Dijital Malezya oluşturmak için çalışılıyor. Fiber altyapı için sürekli yeni hedefler konuluyor ve bunlara ulaşıyor. Malezya, ASEAN ülkeleri arasında 5G teknolojisi konusunda hep ilk üçte yer alıyor. Ayrıca inanılmaz bir hızla veri depolama merkezi olma yolunda ilerleniyor. Bu konu ile ilgili 33 milyar dolarlık bir yatırım öngörüldüğü.

Düşük işletme maliyetleri fırsat

Mert Ateş-Ephesus Global Trading Kurucusu: Burada güven ilişkisi çok önemli. Türk ürünleri için Malezya pazarı oldukça bakir bir pazar. Ürünlerimizin kalitesi ve Avrupa menşeli üretimlere göre uygun fiyatı, pazarda önemli bir artı olarak görülebilir. Malezya, pozitif bir pazar görünümüne sahip. Kısmen düşük işletme maliyetleri de bölgenin cazibesini artırıyor.

Gelecek vaat eden 5 projeden biri

Joysper, daha önce de pek çok ulusal ve uluslararası yarışmada dikkat çekici başarılar elde etti. TEKNOFEST Ankara 2023'te eğitim teknolojileri kategorisinde birincilik kazanan Joysper, OpenCV Spatial AI Contest'te Intel ve Microsoft sponsorluğunda gelecek vaat eden 5 projeden biri seçildi. Ayrıca, GVG 24 Sosyal Girişim Şampiyonu unvanını elde eden Joysper, sosyal girişimcilik alanında da öncülük ediyor.



İSTANBUL TİCARET
ÜNİVERSİTESİ

ÖĞRENCİLERİMİZİN GELİŞTİRDİĞİ
JOYSER, TEKNOFEST 2024
ENGELSİZ YAŞAM TEKNOLOJİLERİ
YARIŞMASI ŞAMPİYONU



X f i n d | ticaret.edu.tr

TEKNOFEST 2024 ŞAMPİYONU

Joysper, engelsiz yaşam teknolojilerinde zirvede



Joysper ekibi, ödülleri Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın elinden aldı.



İstanbul Ticaret Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği öğrencileri tarafından geliştirilen Joybot, otizmliler için yönelik yenilikçi eğitim modeliyle TEKNOFEST 2024 Engelsiz Yaşam Teknolojileri Yarışması'nda birincilik ödülüne layık görüldü.

ERTAN ERYILMAZ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği öğrencileri Eshagh Shahnavazi ve Abdullah Reşid tarafından geliştirilen Joybot, otizmliler için yönelik yenilikçi eğitim modeliyle TEKNOFEST 2024 Engelsiz Yaşam Teknolojileri Yarışması'nda birincilik ödülüne layık görüldü. Bu başarı, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin teknoloji ve inovasyon alanındaki potansiyelini bir kez daha gözler önüne serdi.

YENİLİKÇİ EĞİTİM MODELİ

Otizmliler için eğitime yönelik geliştirilen Joybot, yapay zeka destekli özellikleri sayesinde çocukların yüz ve göz hareketlerini analiz ederek dikkat ve duygusal durumlarını izliyor. Bu teknoloji, her çocuğun bireysel ihtiyaçlarına göre eğitim deneyimini kişiselleştirip interaktif hale getiriyor. Joybot'un eğlenceli hareketleri ve interaktif yapısı, çocukların eğitim sürecine daha aktif katılımını sağlarken, JoyApp ile sunulan özel eğitim materyalleri, öğrenim sürecini daha keyifli hale getiriyor.

NEDEN ROBOT TABANLI EĞİTİM?

Otizmliler için iletişim kurmada zorlanabiliyor. Robotlar ise tahmin edilebilir tepkileri ve anlaşılır davranışlarıyla bu çocuklar için etkili bir eğitim aracı olarak görülüyor. Joybot, otizmliler için eğitim sürecinde güvenli ve anlaşılır bir iletişim kurmalarına olanak sağlıyor. Böylece, çocukların insanlarla iletişim kurma ve sosyal becerilerini geliştirmeleri için önemli bir ara basamak görevi görüyor.

ÜNİVERSİTEDEN TAM DESTEK

İstanbul Ticaret Üniversitesi, teknoloji ve girişimcilik alanında öğrencilerine sağladığı desteklerle bu başarıların temelini oluşturuyor. Ticaret Teknoloji Transfer Ofisi (TTO), öğrencilerin projelerine ofis ve mentorluk desteği sunarak, projelerin gelişmesine katkı sağlıyor. Üniversite, otizmliler için sosyal sorumluluk projelerinin daha geniş kitlelere ulaşması için gerekli tüm desteği sunmaya devam edecek.

950 YILLIK MİRAS

Türk dilinin en önemli eserlerinden biri kabul edilen Dîvânü Lugâtî't-Türk'ün, yazılışının 950. yılına özel düzenlenen ikinci atölye çalışmasıyla dilsel ve kültürel mirası derinlemesine incelendi.

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Türkçe Öğretimi Uygulama ve Araştırma Merkezi (TÖMER), 11. yüzyılda Kaşgarlı Mahmut tarafından yazılan ve Türk dilinin en önemli eserlerinden biri olarak kabul edilen Dîvânü Lugâtî't-Türk'ün yazılışının 950. yılına özel atölye çalışmasının ikincisini düzenledi. 'Yazılışın 950. Yılında Dîvânü Lugâtî't-Türk: Yazma Nüshadan Metin İncelemesi' adlı atölyeye, Doç. Dr. Arzu Çiftioğlu Çabuk, Dr. Öğretim Üyesi Zebinişo Kamalova, Öğr. Gör. Eyüp Tugay Bahar, araştırmacı Sinem Büyükkahraman, üniversiteden akademisyenler ve öğrenciler katıldı.

TÜRK DİLİNİN ZENGİNLİĞİ

Etkinliğin açılış konuşmasını yapan Doç. Dr. Arzu Çiftioğlu

Çabuk, eserin Türk dili ve kültürü için taşıdığı önemin altını çizdi. Atölyede konuşmacı olan Öğr. Gör. Eyüp Tugay Bahar, Dîvânü Lugâtî't-Türk'ün yalnızca bir sözlük olmadığını, ansiklopedik niteliğiyle birçok alanı kapsadığını vurguladı. Kaşgarlı Mahmut tarafından Araplara Türkçe öğretmek amacıyla yazılan eserin, aynı zamanda Türk dilinin zenginliğini ve derinliğini göstermek için oluşturulduğunu belirten Bahar, "Dîvânü Lugâtî't-Türk, sadece Türkiye Türkçesi değil, Türk dünyasının tüm lehçelerini kapsayan bir başucu eseri. Bu eser, Türk dilinin köklü bir miras olduğunu ve dilin kültürel değerlerini yaşattığını gösteriyor" dedi.

Atölye sırasında Alper Tunga Destanı'na ait ağıtlardan örnekler verilerek, eserin Türk halk bilimi açısından da büyük öneme sahip

olduğu açıklandı.

KARAHANLI TÜRKÇESİ

Atölyede, eserin yazıldığı dil olan Arapça üzerinde de duruldu. Eserin yalnızca Karahanlı Türkçesi ile işlenmediği, o dönemde farklı Türk boylarının ağız ve lehçe özelliklerini de içerdiği, böylece eserin bir dialektoloji çalışması niteliği taşıdığı vurgulandı. Dîvânü Lugâtî't-Türk'ün, Arap alfabesiyle yazılan ilk büyük Türkçe eserlerden biri olması da eserin tarihi önemini bir kez daha ortaya koydu.

HARİTA VE COĞRAFYA

Atölyede dikkat çeken bir diğer konu ise Dîvânü Lugâtî't-Türk'te yer alan haritalar oldu. Eyüp Tugay Bahar, eserdeki haritaların, Türk boylarının yaşadığı coğrafyalarla ilgili dönemin ilk bilgilerini içerdiğini belirtti. Haritalarda



dağlar, nehirler ve şehirler detaylı bir şekilde gösterilmiş olup, bu haritaların dönemin Türk dünyasını anlamak açısından büyük bir kaynak olduğu ifade edildi.

EDEBİ AÇIDAN DEĞERİ

Atölyenin son bölümünde, eserin dil bilimsel ve edebi açıdan değeri ele alındı. Öğr. Gör. Eyüp Tugay Bahar, Dîvânü Lugâtî't-Türk'ün klasik Arapça sözlükçülük anlayışına göre düzenlendiğini, ancak Türkçeye özgü kelime türetme yöntemleri ve deyimlerle dilin zenginliğini ortaya koyduğunu söyledi. Türk edebiyatının ilk baş eserlerinden biri olarak kabul edilen Dîvânü Lugâtî't-Türk'ün, manzum parçalara ve atasözlerine de yer verdiği, bu yönüyle dilin sadece yapısal değil, kültürel bir hazinesi olduğu katılımcılarla paylaşıldı.

Geleceğe yönelik çalışmalar

Eserin günümüz Türkçesi üzerindeki etkilerini tartışan katılımcılar, Dîvânü Lugâtî't-Türk'ün yalnızca 950 yıllık bir miras değil, aynı zamanda bugüne kadar gelen bir dil ve kültür hazinesi olduğunu dile getirdi. Atölye sonunda, eserin farklı bölümleri üzerinde daha detaylı çalışmaların yapılmasına ve benzer akademik etkinliklerin devam ettirilmesine karar verildi. Bu tür çalışmaların, Türk dilinin kökenlerine inen, kapsamlı analizler sunan ve gelecekteki dil çalışmalarına katkı sağlayan nitelikte olduğu ifade edildi.



Sosyal medya ve sohbet

Yeryüzündeki insan sayısı hızla artıyor, teknoloji gelişiyor. İnsan hayatını kolaylaştırmak ve hızlandırmak için yeni buluşlar birbirini izliyor. Modern dünyanın bütün bu artılarının aksine insan ilişkileri ise giderek eksiliyor. Maalesef her geçen gün yaşamdan daha az zevk alıyoruz.

Küçük bir köye dönen dünyanın hemen her ucundaki görüntüler aynı. İnsanlar giderek evlenmeyi tercih etmiyor. Evlilik ve aile gibi en yüce kurumların temelleri bile elektronik aygıtlar, aracı programlar, yazışmalarla atılmaya çalışılıyor. Dahası, evlilikler hızla boşanmayla sonuçlanıyor.

Ruh sağlığı merkezleri, sağlık sektörünün en ihtiyaç duyulan alanı haline geliyor. İntiharlar çığ gibi artıyor. Madde bağımlılığı ilkokul sıralarına inerken, çocuklarda suç işleme davranışı önlenemez biçimde yükseliyor. Yaşamak dışında isteği olmayan ancak çeşitli nedenlerle öz yurtlarından kaçmak, göç etmek zorunda kalan binlerce insanı, inanç adı altında sürdürülen ekonomik savaşları, yeryüzünün birçok noktasındaki kıyasıya savaşları, açlık sınırının altında yaşama mücadelesi veren milyonları da bu tabloya ekleyebiliriz. Aslında insanı bir krizdir bu yaşanan. *İnsani Derinlik* kitabımızda; insani krizi, 'hızla insan olmaktan uzaklaşma' biçiminde tanımlamıştık.

Günümüz insanı öylesine bir yalnızlık girdabına girmiş durumda ki, diğer insanlarla etkileşimi ve iletişimi daraldıkça kendiyi de iletişimi kopuyor. Kendinden de uzaklaşıyor, kendine de yabancılaşıyor. Öyle ki, gelişmiş Batılı toplumlarda yalnız yaşayan ve uzun süre bir insanla konuşmadığı için bunalıma giren insanlara rastlanıyor. ABD’de yapılan bir araştırmaya göre; yalnız yaşayan kimi yaşlılar, uzun süre bir insanla konuşmadıkları için rastgele telefon numaralarını arayıp, “*Biriyle uzun zamandır konuşmadım, biraz konuşabilir miyiz?*” diyorlar!

Sosyal medyadaki lakırdı imdadımıza yetişti

Böylesine derin bir yalnızlık, günümüz insanını sosyal medyaya bağımlı hâle getiriyor. Nitekim yeryüzünde 5.35 milyar insan interneti, yaklaşık 5 milyar insan da sosyal medyayı aktif biçimde kullanıyor. Yani 8 milyara ulaşan dünya nüfusunun yüzde 62’si sosyal medyada etkin durumda.

Çevremize dikkatli bir gözle baktığımızda; insanların günlük işlerini, sıradan davranışlarını, önemli önemsiz yaşantılarını elektronik ortamda paylaştıklarını görüyoruz. İnsanlar yalnızlıklarını, elektronik ortamın sağladığı ‘sosyal medya ortamı’ ile gidermeye çalışıyor. Uçağa binenler, uyarı anonsunda dahi kopamıyor sosyal medyadan. Daha uçağın tekerlekleri yere değmez insanlar aşkla, şevkle telefona sarılıyor ve sosyal medyada yeniden durum bildirimini yapıyorlar. Durmadan konuşuyor ve yazıyorlar ama bu iletilerin özüne bakıldığında; İngilizce’deki ‘chat’ kelimesinden yani lakırdıdan öteye gidilemiyor. Birkaç saatlik yolculuklarda bile yanı başımızda oturanla göz göze gelmemek, bir kelimem için adeta özel bir çaba harcıyoruz. Yanımızdaki insanları yok saydıkça da ekranın görüntülerine aşkla bağlanıyoruz.

Çocuklar ödevlerini, gençler hayallerini, ev hanımları yaptıkları kahvenin görüntülerini çevreleriyle paylaşıyor. Kimi zaman insanlar yan yana ama herkes ekranlara odaklanmış vaziyette. Uzağımızdakilere durumumuzu aktarmaktan yakınımızdakini kaybediyoruz, unutuyoruz. Aynı hanenin içinde birbirimize yabancılaşıyoruz.

Bütün bunların özünde; günümüz insanının giderek yalnız kalması, bir fert olarak duygularını paylaşamaması, çevresiyle yeterince konuşamaması yer alıyor. İnsanlar kendilerine acı veren bu durumdan kurtulmak için etkileşimde bulunmak, kendilerini yeniden ifade etmek, kısacası salt maddi yönleriyle değil, insani yönleriyle de yeniden var olmak istiyor.

İnsan olmanın özünde ilişki, etkileşim, iletişim vardır. Biz bu etkileşimden uzaklaştığımız içindir ki, sosyal medya bu denli itibar görüyor. Bir anlamda hızla yitirdiğimiz sohbet ve yüz yüze iletişimi; sanal ve uzaktan iletilerle, lakırdılarla gidermeye çalışıyoruz.

Sosyal medya, bir araç olmaktan çıkıp bir amaç haline dönüşmemeli. Nitekim, özellikle gençlerin günlük yaşamlarında giderek daha fazla yer alan sosyal medya; insanın gerçek iletişim ve yüz yüze sohbet ihtiyacını gideremiyor.

© Fındıkçı, İ. (2014). *İnsani Derinlik*.

İstanbul: Alfa Yayınları, 6. Baskı

Hindistan’la eyalet ve sektörel bazlı ortaklık

Türkiye ve Hindistan arasındaki ticaret hacminin 2025 yılı sonunda 20 milyar dolara ulaşması hedefleniyor. Bu hedefe yönelik olarak 10 yıl aradan sonra yeniden Karma Ekonomi Komisyonları toplantısı düzenlenecek. Bürokratlar, bölgenin yeni Çin’i olma yolunda ilerleyen Hindistan’la ticareti artırmak için eyalet ve sektörel odaklı ticaret, B2B görüşmeler yapılması gerektiğini söyledi.

10 yıl sonra KEK düzenlenecek

Türkiye’nin Yeni Delhi Büyükelçisi Fırat Sunel, Türkiye ile Hindistan arasındaki Karma Ekonomi Komisyonu (KEK) toplantılarının 10 yıldır düzenlenmediğini vurgulayarak, bu yıl ya da en geç yeni yılın ilk aylarında toplantının gerçekleştirilmesinin planlandığını belirtti. Sunel, “Her iki taraf da bu toplantının yapılması konusunda oldukça istekli. Hindistan ve Türkiye arasındaki ticari ilişkilerin derinleşmesi ve daha geniş kapsamlı işbirliği için bu toplantı büyük fırsat sunuyor” dedi.

KEK toplantılarının ticari ve ekonomik ilişkilerin yanı sıra iki ülke arasındaki teknik işbirliğinin de gelişmesi için önemli bir platform olduğunu belirten Sunel, “Şimdi bu toplantıların yeniden düzenlenmesiyle Türkiye ve Hindistan arasındaki ekonomik bağlar daha da güçlenecek” dedi.

Potansiyeli yüksek sektörler

Yenilenebilir enerji
Uzay
Mineral ürünler
İleri teknoloji ürünler
Elektrikli ürünler



Rakamlarla Hindistan ekonomisi

3.55 trilyon dolar: Ekonomik büyüklük

%7.6: Büyüme

971 milyar dolar: Yabancı yatırım (son 23 yıl)

63. sıra: İş yapma kolaylığı

HANNOVER MESSE 2025

Hannover - Almanya
31 Mart - 4 Nisan 2025

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

TÜRKİYE’NİN SANAYİ VE TEKNOLOJİ GÜCÜ HANNOVER MESSE’DE DÜNYAYLA BULUŞUYOR

HANNOVER MESSE 2025

- Dünyanın geniş kapsamlı sanayi fuarı
- 4.000’den fazla uluslararası katılımcı
- 150 ülkeden 130.000 profesyonel ziyaretçi
- 15 farklı ihtisas salonunda yaklaşık 230.000 m² sergileme alanı
- 2024 yılında Almanya ve Çin’den sonra en yüksek 3. ülke katılımı
- İstanbul Ticaret Odası tarafından 1992 yılından itibaren gerçekleştirilen Türkiye Milli İştirak Organizasyonu’nun yükselen başarı grafiği

TÜRKİYE MİLLİ STANTLARININ YER ALACAĞI İHTİSAS SALONLARI

- Akışkan Gücü, Hidrolik, Pnömatik (Automation, Motion & Drives)
- Dijital Ekosistemler (Digital Ecosystems)
- Enerji (Energy)
- Yan Sanayi (Engineered Parts & Solutions)
- Future Hub

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 850 Euro/ m²
Minimum Stant Alanı : 12 m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Gökhan Çapkın	Ferit Oğuztürk	Tanju Özbay
0212 455 61 16 0530 664 86 22 gokhan.capkin@ito.org.tr	0212 455 61 01 0537 304 52 55 ferit.oguzturk@ito.org.tr	0212 455 47 73 0539 931 51 24 tanju.ozbay@ito.org.tr

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

BARIŞ CABACI

HİNDİSTAN, 1.5 milyar nüfusuyla Çin’den sonra en kalabalık ülke. Yani dünyada her 6 kişiden biri Hintli. Türkiye ve Hindistan arasındaki ticari ilişkiler, hızla büyümeye devam ediyor. 2023 yılı itibarıyla iki ülke arasındaki ticaret hacmi 10 milyar doları aşarken, ekonomik işbirliği de giderek derinleşiyor.

HEDEF 2 KAT ARTTI

Türkiye ve Hindistan arasındaki ticaret hacminin 2023 yılındaki 10 milyar dolar seviyesinden 2025 sonuna kadar 20 milyar dolara çıkması hedefleniyor. Her iki ülke, karşılıklı yatırımların ve ticari projelerin artmasıyla bu hedefe ulaşmayı planlıyor. Bu kapsamda İstanbul Ticaret Odası, üyelerinin Asya’daki işbirliklerini artırması için ‘Hindistan’a Yönelik Ticaret ve Yatırım Fırsatları Webinarı’ düzenledi.

TİCARETİMİZİ DENGELİYELİM

Webinarın açılışında konuşan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün, Türkiye ve Hindistan arasındaki ilişkilerin son yıllarda gösterdiği gelişmeleri ayrıntılı bir şekilde değerlendirdi. Üstün, bu süreçte hem ticari hem de diplomatik ilişkilerin hızla geliştiğini belirterek, Türkiye ve Hindistan’ın farklı coğrafyalarda yer almalarına rağmen ortak değerlere sahip olduklarını ve her iki ülkenin de tarih boyunca medeniyetler arası köprü görevi üstlendiğini söyledi. Üstün, “Bu ortak zemin, ekonomik ve ticari ilişkilerin gelişmesi için de güçlü bir temel oluşturuyor. Artan ticaret hacmimizi önce dengeleyelim. Ardından da iki katı hedefine ulaşalım. Bunu yaparken hedef sektörler belirleyelim” dedi.

SADECE TURİZME GELMİYORLAR

Türkiye’nin Yeni Delhi Büyükelçisi Fırat Sunel ise iki ülke ilişkilerinde yeni fırsatların ve işbirliklerinin doğabileceğini vurgulayarak, Türk iş dünyasının Hindistan’ı yeterince tanımadığına dikkat çekti. Sunel, Hindistan’ın 1.5 milyarlık nüfusuna rağmen ülkede yalnızca 500 Türk vatandaşının yaşadığını belirterek, “Bu durum bile Hindistan’a karşı bir önyargının var olduğunu göstergesi” dedi.

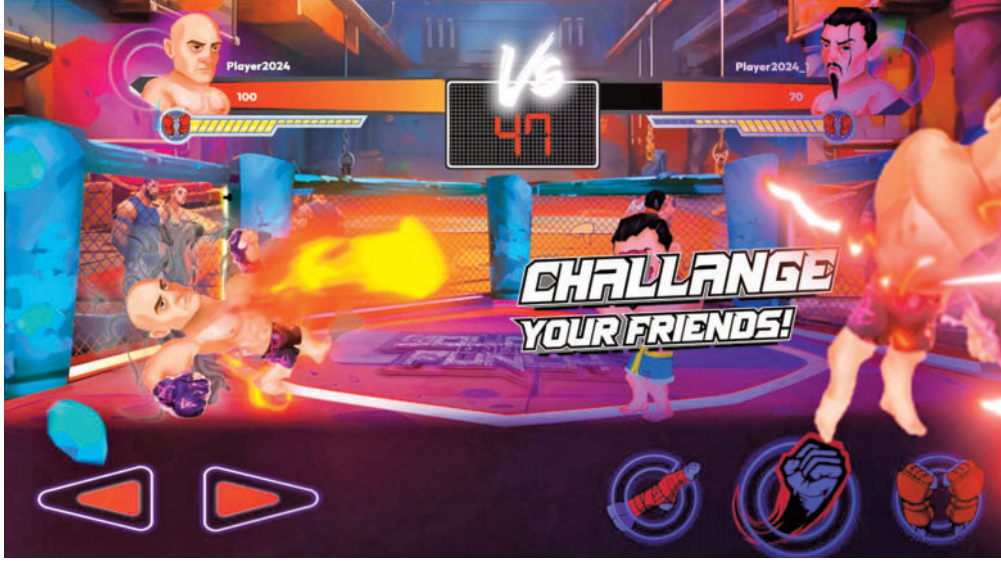
Sunel, Hindistan’ın Güney Asya’daki en büyük ticaret ortağı olduğunu belirterek, Hindistan’da daha fazla Türk ürününün pazara girmesi gerektiğini söyledi. Sunel, “Türk iş insanlarının Hindistan’a daha fazla ürün satması gerekiyor. Bu devasa pazarda, Türkiye’nin sunduğu ürün ve hizmetler için büyük bir potansiyel var” şeklinde konuştu.

Büyükelçi Sunel, Hindistan ile Türkiye arasındaki halklar arası ilişkilerin gelişmeye açık olduğunu ve iki ülke arasında tarihsel ve kültürel benzerliklerin bulunduğunu dile getirdi. Sunel, “Mahatma Gandi’ni dediği gibi, Türkler ve Hintliler bir ananın iki çocuğu gibidir. İki ülke arasındaki ilişkiler çok eskiye dayanıyor ve kültürel benzerlikler her iki halkın da daha yakın ilişkiler kurmasına zemin hazırlıyor” dedi. Sunel, bu yakınlığın turizm ve işbirlikleri için büyük fırsatlar sunduğunu ifade etti. Hindistan’dan Türkiye’ye gelen varlıklı turistlerin sayısının her geçen gün arttığına dikkat çeken Sunel, “Bu turistler sadece gezmeye gelmiyor, aynı zamanda Türkiye’de işbirliği yapıyorlar. Hintlilerle işbirliğinin anahtarı yüz yüze görüşme. Ayrıca Hindistan’da 28 eyalet var ve burada eyaletlerin ihtiyaçlarına göre pazara girebilirsiniz” dedi.

ŞİMDİDEN YERİNİZİ AYIRIN

İki ülke arasında günlük dört uçuş yapıldığını, bu sayının artmasının beklendiğini kaydeden Büyükelçi Fırat Sunel, iki ülke arasındaki ticari ve turistik hareketliliğin daha da artacağını söyledi. “Kişi başına bir iğne satılsa bile bu, 1.5 milyar ürün eder” diyen Sunel, Hindistan’ın devasa nüfusunun sunduğu ticari fırsatlara dikkat çekti. Hindistan’ın gelecek yıllarda küresel ekonomide daha büyük bir rol oynayacağını vurgulayan Sunel, “Göstergeler, 2030’a kadar Hindistan’ın dünyanın en büyük üçüncü ekonomisi olacağı yönünde” dedi.

Hindistan’ın, Çin’in şu anda bulunduğu konuma geleceğini öngördüğünü belirten Sunel, “Çin’in geldiği durumu yıllar önce tahmin edemiyorduk. Benzer bir gelişme Hindistan’da da yaşanacak. Bugünden atılacak adımlar, ilerleyen dönemde büyük geri dönüşler sağlayacaktır” diyerek, Türk iş dünyasını Hindistan pazarına yönelik stratejik adımlar atmaya çağırdı.



Teknolojili eğlenceyle 'global oyuna' hazırlanıyor

Teknopark İstanbul Cube Beyoğlu Kuluçka Merkezi'nde faaliyet gösteren Ludum Art Stüdyo, teknolojiyi eğlenceyle birleştirdi. Firma, Golden Punch Online oyunu ile farklı kültürlerden ve bölgelerden gelen oyunculara hitap ederek, dünyanın dört bir yanında heyecan verici bir oyun deneyimi sunuyor.

ÖMÜR KIRBAŞLI

GÜNÜMÜZDE pazarını her geçen gün artıran dijital oyun sektöründe Türkiye de önemli oyuncuların biri haline geliyor. Uluslararası rekabetin çetin geçtiği pazara, geliştirdikleri Golden Punch Online oyunu ile adım atan Ludum Art Stüdyo, yenilikçi oyunlaştırma alanında fark yaratmayı, kullanıcı deneyimini zenginleştirerek, teknolojiyi eğlenceyle birleştiren yaratıcı çözümler sunmayı hedefliyor. Teknopark İstanbul Cube Beyoğlu Kuluçka Merkezi'nde yerleşik şirketin kurucusu Yalçın Kaan Ocak ile geliştirdikleri oyunu ve hedeflerini konuştuk.

LİSE HAYALI

■ **Şirketinizin hakkında kısaca bilgi verebilir misiniz? Bu fikir nasıl doğdu?**

Ludum Art Stüdyo, iki genç girişimci olarak lise yıllarında temellerini attığımız dostluğumuzun doğal bir yansıması olarak kuruldu. Üniversite hayatımızın sonlarına yaklaşırken, sürekli üzerine düşündüğümüz ve hayalini kurduğumuz iş fikrimizi gerçeğe dönüştürmeye karar verdik. Bu süreçte hem kendimizi geliştirme hem de oyun sektörünün dinamiklerine hızla uyum sağlama fırsatı yakaladık. Birlikte geçirdiğimiz yılların kazandırdığı dostluk ve tecrübeler, bizi bu yolda her zaman motive etti.

YATIRIM ALDIK

Aldığımız cesur kararlar ve tutkuyla sarıldığımız projeler sayesinde geçtiğimiz aylarda Pre-Seed yatırımımızı alarak, işimizi bir adım öteye taşıdık. Bu yatırım, hayallerimizi somut projelere dönüştürmemize olanak sağladı ve Ludum Art Stüdyo'nun bugünkü sağlam yapısını oluşturdu. Her geçen gün yaratıcılığımızı besleyen ve bizi yenilikçi çözümler üretmeye teşvik eden bir misyonla ilerliyoruz. Girişimciliğin yolculuğumuzda, samimiyetimizi koruyarak ve profesyonel bir duruş sergileyerek sektörde fark yaratmaya devam ediyoruz. Yenilikçi oyun projeleri ve teknolojilerle büyüyen bir ekiple, Ludum Art Stüdyo olarak daha büyük başarılar elde etmek için var gücümüzle çalışıyoruz.

STRATEJİK BİR OYUN

■ **Geliştirdiğiniz oyun hakkında bilgi verebilir misiniz?**

Ludum Art Stüdyo olarak, tasarımı ve kodlaması tamamen bize ait olan Golden Punch Online ile gurur duyuyoruz. Golden Punch Online, casual tarzda, 2D karakterlerin yer aldığı, boks ve dövüş temalı aksiyon-macera türünde bir oyun olup, oyunculara sürükleyici ve dinamik bir oyun deneyimi sunmayı hedefliyor. Oyunumuzda, oyuncuları birbirinden farklı yeteneklere sahip karakterlerle

dövüş arenalarına çıkarak rakiplerine karşı stratejik hamlelerle mücadele ediyor. Her bir karakterin kendine özgü güçlü ve zayıf yönleri bulunuyor. Bu da oyunculara çeşitlilik ve derin bir oyun stratejisi sunuyor. Golden Punch Online'da karakterlerin hareketleri, dövüş yetenekleri ve özel güçleri ile rakipleri alt etmek, oyunculara hem eğlenceli hem de rekabetçi bir ortam sağlıyor. Yerli ve milli kaynaklarla geliştirdiğimiz bu oyun, sadece teknik yetkinliklerimizi göstermekle kalmıyor, aynı zamanda özgün grafik tasarılarımız ve akıcı oyun mekaniği ile sektörde fark yaratmayı amaçlıyor. Oyunumuzun içeriğinde, kısa sürede adapte olabileceğiniz basit kontrollerin yanında, çeşitli oyun modları ile uzun vadede oyuncuyu bağlı tutacak derinlikli bir oyun sunuyoruz. Ayrıca, oyunumuzda dövüş becerilerini geliştiren ve liderlik tablolarında yükselmeleri sağlayan lig sistemi ve etkinlik tabanlı görevler var. Golden Punch Online, sosyal etkileşim yönüyle de ön plana çıkıyor. Oyuncular arkadaşlarıyla ya da dünyanın dört bir yanından oyuncularla karşı karşıya gelebiliyor ve yeteneklerini sergileyebiliyor. Bunun yanı sıra, oyuncular kendi karakterlerini kişiselleştirebiliyor ve yeni yetenekler ve ekipmanlar kazanıp, dövüş tarzlarını daha da geliştirebiliyorlar.

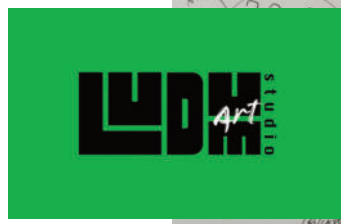
6 AY YOĞUN ÇALIŞTIK

■ **Biraz da oyunu geliştirme sürecini anlatır mısınız?**

Geliştirme sürecimize kısaca değinecek olursak, Ludum Art Stüdyo iki kurucu ortağın oluşturduğu küçük ama tutkulu bir ekiple yola çıktı. Oyun dünyasında başarının inovasyon ve işbirliği ile mümkün olduğunu bilerek ilerledik. Re-Pie'den aldığımız Pre-Seed yatırımına ekibimizle büyütmeye şans yakaladık. Toplamda 5 kişilik bir ekiple, 6 aylık yoğun bir çalışmanın sonucunda Golden Punch Online'ı geliştirdik. Oyun sektöründe, bir oyunun piyasaya sürülmeden önce test edilip geri bildirimlerle geliştirilmesi oldukça yaygın. Biz de bu süreci izleyerek şu anda oyunumuzu Yumuşak Çıkış (Soft Launch) aşamasında oyuncularımızla buluşturduk. Kullanıcılardan aldığımız geri bildirimler doğrultusunda oyunumuzu her geçen gün daha da geliştiriyor, oyuncu deneyimini iyileştirmek için çalışmalarımıza devam ediyoruz. Günümüzde özellikle mobil oyunlarda casual tarzda oyunlar geniş bir kitleye hitap ediyor. Golden Punch Online da bu segmentte yer alarak, kısa sürede eğlenceli bir deneyim sunuyor ve oyuncuları kendine bağlıyor. Ekibimizle birlikte yalnızca bir oyun değil, aynı zamanda eğlenceli bir dünya sunmayı hedefliyoruz. Rekabetin giderek arttığı bu dönemde, Ludum Art Stüdyo olarak en iyi oyun deneyimini sunmak için çalışmaya devam ediyoruz.

HEDEF GLOBAL PAZAR

■ **Geliştirdiğiniz ürünün ticari**



geleceği hakkında neler söylemek istersiniz? Yurt dışından talep var mı?

Amacımız, bu test süreci boyunca oyuncu deneyimini en üst düzeye çıkarmak ve global oyun dünyasında rekabetçi bir konuma ulaşmak. Golden Punch Online ile farklı kültürlerden ve bölgelerden gelen oyunculara hitap etmeye, dünyanın dört bir yanında heyecan verici bir oyun deneyimi sunmaya kararlıyız. Oyunumuz, global pazarda kendine sağlam bir yer edinmek amacıyla belirli ülkelerde test aşamasında kullanıcılara buluşmuş durumda. Bu süreçte, oyuncularımızın geri bildirimleri ve performans verileriyle oyunumuzu şekillendirmeye devam ediyoruz. Şu ana kadar 20 bin indirme barajını aşarak önemli bir kilometre taşına ulaştık. Hedeflediğimiz verileri başarıyla yakaladığımızda, oyunumuzu global pazarda çok daha geniş kitlelere sunmayı ve uluslararası oyuncu topluluklarıyla buluşturmayı amaçlıyoruz.



Popüler uygulamaları oyunlaştıracamız

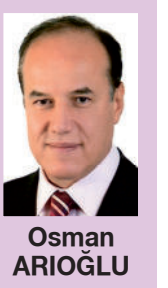
■ **Gelecekte farklı alanlarınız olacak mı, hedefleriniz neler?**

Elbette, gelecekteki hedeflerimiz arasında oyunlaştırmanın ulaşabileceği tüm alanlarla yakından ilgilenmek önemli bir yer tutuyor. Ludum Art Stüdyo olarak, özellikle günümüzün popüler uygulamalarını oyunlaştırma sayesinde yeni ve heyecan verici boyutlara taşımayı hedefliyoruz. Bu vizyon, bizim en önemli

önceliklerimizden biri. Bu doğrultuda, çalışmalarımıza şimdiden başlamış bulunuyoruz ve gerekli altyapıyı oluşturarak sağlam adımlarla ilerlemeye devam ediyoruz. Gelecekte, yenilikçi projelerimizle oyunlaştırma alanında fark yaratmayı ve sektörde öne çıkmayı amaçlıyoruz. Hedefimiz, kullanıcı deneyimini zenginleştirerek, teknolojiyi eğlenceyle birleştiren yaratıcı çözümler sunmak.

Enflasyon düzeltmesinde ince ayar

Enflasyon düzeltmesi uygulaması yürürlüğe girdiğinden bu yana en çok tartışılan konuların başında geldi. Yapılan değerlendirmeler sonucunda 2023 yılı şartlar oluştuğu halde enflasyon düzeltmesi uygulamasının bir yıl ertelenmesi tercih edildi. Bu yılın başından bu yana da konu muhtelif yönleriyle tartışılmaya devam edildi. En son 50 milyon TL'nin altında ciro yapan işletmeler için geçici vergi dönemlerinde enflasyon muhasebesi uygulanmasının ertelenmesiyle konu biraz sükûnete kavuşmuş oldu. Son derece yerinde olan bu uygulama, eylül ayında kapanan üçüncü geçici vergi dönemi bakımından da sonuç doğuracak. Dördüncü geçici vergi dönemi zaten kaldırılmış olduğundan konu tekrar gündeme yılsonu itibarı ile gelecek.



Eksik kalan

Aslında bu ertelemeyle enflasyon düzeltmesine yönelik itirazların ve bu uygulamanın herhangi bir gelir elde etmeyen işletmeler bakımından vergi doğuruyor eleştirisi önemli ölçüde ortadan kaldırılmış oldu. Şimdi sıra bu uygulamanın yıllık dönem itibarı ile de ertelenmesinin mümkün olup olmadığı konusunu değerlendirmeye geldi. Yıllık vergilendirme bakımından da 50 milyon TL'nin altında cirosu olan işletmeler için enflasyon düzeltmesi uygulanmaması, konuya yönelik tartışmaları tamamiyle ortadan kaldıracaktır.

Düzenlemenin özü

Enflasyon düzeltmesi uygulaması özünde parasal olmayan kıymetlerin anılan dönem için yurt içi ÜFE endeksi değişimi oranında artırılmak suretiyle değerlendirilmesi şeklinde çalışan bir mekanizmaya sahip olduğundan, doğal olarak bir nevi servet vergilemesi gibi değerlendirilebilir. Konuya yönelik önemli eleştirilerden biri de fazla stokla çalışan işletmeler bakımından henüz paraya çevrilmemiş stoklar için vergi matrahı oluşturmasıdır. Ancak genel mantığı itibarıyla stokların kapsam dışı tutulmasının talep edilmesi, uygulamanın sağlıklı çalışmasını etkileyecektir. Stokların enflasyon düzeltmesiyle değerinin yükseltilmesi ilk anda bir vergi matrahı doğursa da daha sonraki dönemlerde stok maliyetlerini aynı ölçüde artırmış olacağından kendi içerisinde denge sağlayacaktır. Aslında bu ve benzeri savunmayı tüm enflasyon düzeltmesi uygulaması bakımından haklı olarak ifade edebiliriz.

Burada en kritik konu, aktifinde gayrimenkul bulunan ve bu gayrimenkulün öz varlık yerine borç kaynağı edinildiği durumlarda enflasyon düzeltilmesinin ortaya çıkardığı ekstra vergi matrahıdır. Doğal olarak herhangi bir gelir elde etmeyen bir işletme bakımından ortaya çıkan böyle bir matrah üzerinden vergi talep edilmesi, ödeme zorluğu yaratabilecektir. Buna bir diğer haklı örnek, işletmeye dahil binek otomobillerin ÖTV ve KDV dahil maliyetinden 1.5 milyon TL'yi aşan kısmı için ayrılmak amortismanlarının gider kabul edilememesi nedeniyle enflasyon değerlemesiyle birlikte işletmeler aleyhine katmerli vergi matrahı çıkması durumudur. Bu da enflasyon düzeltmesinden değil, binek otomobillerle ilgili gider kısıtlamasından kaynaklanan bir durum. Bize göre, bu sınırlamanın kaldırılarak başka bir ölçü getirilmesi yerinde olacaktır.

Yapılabilecek olan

Özetle, 50 milyon TL'ye kadar cirosu olan işletmelerin enflasyon düzeltmesi uygulamasından tamamen muaf tutulması, bütün bu sıkıntıları büyük ölçüde ortadan kaldırabilecektir. Bu muafiyetin kalıcı hale getirilmesi konusunu bir kez daha ifade etmek ve ilgililerin dikkatine sunmak isteriz.

İklim kanunu herkesi etkileyecek

MESUDE DEMİRHAN

İSTANBUL Ticaret Odası Enerji, Çevre ve Dönüşüm İhtisas Komitesi Toplantısı, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca başkanlığında, Meclis ve Komite Üyeleri ile sektör temsilcilerinin katılımıyla gerçekleştirildi. CK Enerji E-Mobilite İş Birimi Beefull Teknoloji Büyüme ve Strateji Genel Müdür Yardımcısı Alper Arın'ın elektrikli araç piyasasına ilişkin sunum yaptığı toplantıda, İklim Değişikliği Kanunu değerlendirildi. Yenilenebilir enerjide yerli hücreye verilen desteklerin

incelenmesi, enerji verimliliği desteklerine ilişkin öneriler ele alındı.

ÖZEL SEKTÖR HAZIRLIKLIDYI

İTO Yönetim Kurulu Üyesi

Gıyasettin Eyyüpkoca, iklim değişikliğiyle ilgili olarak, tekstil sektörünün en çok konuştuğu konuların başında karbon ayak izi ve yeşil mutabakat olduğunu



belirtirken, şunları söyledi: "Birçok üretim tesisi de zaten buna uygun hale getirilmek zorunda kaldı. Özellikle ihracat noktasında buna uygun değilsen, Avrupalı birçok firma zaten sana sipariş bile vermiyor."

O yüzden özel sektör buna çok önce hazırlandı. Bizim sektör, belki buna en hazırlıklı sektörlerden biri. Zaten ihracat yapmak istiyorsam buna uymak zorundayım."



TÜRASAŞ ve ABB Elektrik tedarikçisini İTO'da aradı

İTO Yan Sanayi Borsası'nın düzenlediği tedarikçi günlerine, milli tren üreticisi TÜRASAŞ ile elektrifikasyon ve otomasyon çözümleri sunan İsviçre merkezli ABB firmaları konuk oldu. İki firma, B2B masalarında yan sanayici KOBİ'lerle bir araya geldi.



İsviçre merkezli ABB Türk KOBİ'leri tercih ediyor

İsviçre merkezli ABB Group'un, Türkiye'de üretim yapan firması ABB Elektrik de 'ABB Tedarikçi Günleri'nde Türk firmalarıyla B2B görüşmesi gerçekleştirdi. Şirket; bakır ve alaşımları, sac şekillendirme ve plastik enjeksiyon üreticisi 15 yan sanayici firmayla işbirliği için masaya oturdu.

İsviçre ve İsviçre ortaklı olarak 1893 yılında Zürih'te kurulan, enerji ve otomasyon teknolojisi alanlarında faaliyet gösteren ABB Grubu, Türkiye'nin en önemli elektrifikasyon projelerinde ve sanayi tesislerinde yer alıyor. ABB Türkiye; İstanbul, Kocaeli, Ankara, İzmir, Bursa ve Adana'da bulunan üretim tesisleri ve ofis alanında yaklaşık 600 çalışanı ile 70'ten fazla ülkeye ihracat gerçekleştiriyor.

Birçok ülkenin 1965 yılından beri ABB Türkiye'den tedarik ettiği binlerce ürün; yüksek performans, güvenilir ve kesintisiz enerji sağlıyor. 100'den fazla ülkede 105 bin çalışanı bulunan ABB Group'un 2023 cirosu 32.2 milyar dolara ulaştı.

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası Yan Sanayi Borsası'nın (YSB) düzenlediği 'tedarikçi günleri'nde, iki köklü firma daha İstanbul'daki yan sanayici firmalarla görüştü. Etkinlikte, önce Türkiye Raylı Sistem Araçları Sanayi A.Ş. (TÜRASAŞ) yetkilisi tarafından firma çalışmalarının anlatıldığı bir sunum yapıldı. Daha sonra 32 şirket, TÜRASAŞ ile işbirliği imkanları için aynı masaya oturdu.

Türkiye'nin raylı sistem teknolojilerinde öncü kuruluşu TÜRASAŞ, milli tren üretimindeki atılımlarıyla dikkat çekiyor. 2020 yılında kurulan; Sakarya, Eskişehir ve Sivas'taki üretim tesislerinde faaliyet gösteren TÜRASAŞ, Türkiye'nin bu alandaki dışa bağımlılığını azaltmayı ve yerli üretimi artırmayı hedefliyor.

ÜRETİM VE İSTİHDAM

Toplam 1 milyon metrekare alan üzerinde kurulu tesislerinde faaliyetlerini sürdüren TÜRASAŞ, yıllık 240 adet yük vagonu, 70 adet dizel lokomotif, 30 adet elektrikli lokomotif üretim kapasitesine sahip. Ayrıca, mevcut demiryolu araçlarının bakım ve onarımları da

gerçekleştiriliyor. Firma, 4 binin üzerinde istihdam sağlıyor.

ELEKTRİKLİ TREN

TÜRASAŞ'ın en dikkat çeken projelerinden biri de Milli Elektrikli Tren Seti, yüzde 80'in üzerinde yerlilik oranına sahip. Bu trenler, saatte 160 km hıza kadar ulaşabiliyor ve her bir set, 324 yolcu kapasitesine sahip. İlk prototipi 2020 yılında üretilen tren, 2022 yılında testlerini başarıyla tamamlayarak raylara indi. Milli Elektrikli Tren'in devreye alınmasıyla demiryolu ulaşımında yıllık 100 milyon TL'ye kadar tasarruf hedefleniyor.

AR-GE YATIRIMI

TÜRASAŞ, Ar-Ge faaliyetlerine önemli miktarda yatırım yaparak yerli teknoloji geliştirmeye de önem veriyor. Elektrikli tren seti dışında elektrikli lokomotif, dizel lokomotif ve metro/tramvay araçları gibi raylı sistem çözümleri de şirketin ürün portföyünde yer alıyor.

TÜRASAŞ, yerli projelerin yanı sıra küresel pazarlarda da kendini gösteriyor. TÜRASAŞ, şu ana kadar 20'den fazla ülkeye ihraç edilen demiryolu araçlarıyla Türkiye'nin dış ticaret açığını kapatma yönünde de önemli katkı sağlıyor.



İSTANBUL TİCARET ODASI KARŞILIKSIZ ÖĞRENİM BURSLARI

2024 - 2025 Eğitim Öğretim Yılı
Burs Başvuruları 30 Eylül - 14 Ekim 2024
tarihleri arasında internet sitemizden
online olarak alınacaktır.

DETAYLI BİLGİ İÇİN:

www.ito.org.tr

BAŞVURU BİLGİ İÇİN:



İHALE İLANI

İhale Makamı	İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu
İşin Adı	İTO EK HİZMET BİNASI (23 PARSEL) RESTORASYON PROJESİ KAPSAMINDA DIŞ CEPHE AHŞAP DOĞRAMA YAPIM İŞLERİ İHALESİ
İşin Yeri	Fatih İlçesi Hobyar Mah. Reşadiye Cad. 406 Ada, 23 Parsel
İşin Kapsamı	Mülkiyeti İstanbul Ticaret Odası'na ait 406 Ada, 23 Parselde kaba inşaatı tamamlanmış İTO EK HİZMET BİNASI'nın birim fiyat üzerinden Anahtar Teslimi DIŞ CEPHE AHŞAP DOĞRAMA İŞLERİNİN YAPILMASI
İşin Süresi	90 Takvim Günü
Son Teklif Verme Tarihi ve Saati	15 Ekim 2024, saat 15:00
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@ihafirmalarlik.com 0546 479 26 16 Hüseyin ÇAMUR huseyin.camur@ito.org.tr 0212 455 64 01



Ticari riskler sigortalanmalı

Sektör temsilcileri, Türkiye'nin özel sektör merkezli büyüyen bir ekonomiye sahip olduğunu dile getirerek, "Özel sektörün reel bir şekilde gelişebilmesi ve büyüebilmesi için ülkemizdeki mali varlıkların ve ticari risklerin de sigortalanması gerekiyor. Karşı karşıya olduğumuz risklerin sayısının ve çeşitliğinin her geçen gün yükseldiği bu devirde etkin risk yönetimi için sigorta sektörüne ihtiyaç var. Güçlü bir sigorta sektörü, istikrarlı bir kalkınma mücadelesinin de formülü" diyor.

2025 sigortanın yılı olacak

Türkiye, dünyanın 17. büyük ekonomisi olmasına rağmen sigortacılıkta 35. sırada yer alıyor. Sigortacılık Haftası kapsamında sigortacılığı değerlendiren sektör temsilcileri, yeni açılımlarla özellikle 2025'in sigorta sektörünün yılı olacağını söylüyor. Sektör temsilcileri, ticari risklerin de sigortalanmasının önemine dikkat çekiyor.

JEC WORLD 2025

Paris - Fransa
4 - 6 Mart 2025

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



DÜNYA KOMPOZİT SANAYİSİNİN BULUŞMASI JEC WORLD FUARI'NDA YERİNİZİ ALIN!

JEC WORLD 2025 GENEL BAKIŞ

- Kompozit malzemeler ve uygulamaları ile inovasyona yönelik sektörün önde gelen global etkinliği,
- Küresel kompozit topluluğuyla buluşma ve yeni iş bağlantıları oluşturma imkanı,
- 76.000 m² sergileme alanı
- 100 ülkeden 1.300 katılımcı
- 40.000'den fazla profesyonel ziyaretçi
- Türkiye milli katılım organizasyonunun 2013 yılında itibaren yükselen başarı grafiği

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve temel aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar web sayfasında ve Türkiye Milli İştirak Kataloğunda firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı temini
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme
- Devlet desteğine ilişkin dosya bedeli

KATILIM BİLGİSİ

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



Esra Yılmaz
0212 455 65 10
0530 874 89 73
esra.yilmaz@ito.org.tr

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

Esra Avcıoğlu
0212 455 61 10
0530 386 92 66
esra.avcioglu@ito.org.tr

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

MESUDE DEMİRHAN

SİGORTA sektörünün büyüklüğü, ülkelerin gelişmişlik endeksinin en önemli göstergelerinden biri. Türkiye, dünyanın 17. büyük ekonomisi olmasına rağmen sigortacılıkta 35. sırada yer alıyor. Özellikle 2025'in sigorta sektörünün yılı olacağını belirten sektör temsilcileri, sigortalanabilir 4 motorlu taşıttan sadece 1'inin sigortalı olduğunu hatırlatarak, önümüzdeki yıl bu sayının 2'ye çıkarılması gerektiğini söylüyor.

Sektörün bu durumu, İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi tarafından düzenlenen 'Sigorta Haftası Çalışma Toplantısı'nda ele alındı.

İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman'ın açılış konuşmasıyla başlayan toplantı, İTO Meclis ve Komite Üyeleri ile sektör temsilcilerinin katılımıyla gerçekleştirildi. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) ve Türkiye Sigorta Birliği (TSB) yetkilileri de toplantıya katıldı.

ÖNCÜ FAALİYETLER

İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman, İTO'nun da ana misyonu olan bazı konularda Sigortacılık Meslek Komitesi'nin öncü faaliyetler gösterdiğine şahit olduğunu belirterek, şunları söyledi:



"Komitemiz; özellikle ticaret, sanayi, akademi işbirliği hedefleri doğrultusunda üniversitelerle içeriği güçlü toplantılar gerçekleştirdi. Bu toplantılarda Türkiye'de sigortacılık alanında, istihdam ve uzmanlığın nasıl geliştirileceği tartışıldı. Komitemizin bu boyutuyla da Türkiye'de insan kaynağımızın geliştirilmesi yönünde çok ciddi faaliyetleri var."

200 BİN İSTİHDAM

Salman, sigortanın büyük bir sektör olduğunu ifade ederek, Türkiye'de 15 milyar dolarlık ekonomik büyüklüğe sahip olduğunu vurguladı. İstihdamının ise 200 binlere ulaştığını dile getiren Salman, şu bilgileri verdi: "20 bin acentemiz var. Bunlar

Türkiye'deki potansiyeli anlamak açısından kıymetli. Bu potansiyel, gelişmiş ülkelere kıyasıyla alacağımız çok yol olduğunu gösteriyor. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) ortalamasında prim ödemesi kişi başı 3 bin

doları geçerken, Türkiye'de 150 dolar civarında. Bu da komitemizin, sektörümüzün ve odalarımızın bu alanda yapması gereken çok iş olduğunu gösteriyor. Sigortalılık bilincinin, ihtiyacının bu yönde daha fazla geliştirilmesini bize öğretiyor. Bilinçlendirme diyoruz ama Türkiye'de ticaretin büyüklüğü sigorta verilerinden anlaşılıyor. Aslında birbirini besleyen şeyler. Bir ülkede ticaret ne kadar büyükse sigorta sektörü de onu o kadar besliyor."



Sektör paydaşlarıyla mutabıkız

SEDDK Başkanı Davut Menteş, şöyle konuştu: "Sigorta sektörünü daha ileri noktalara taşıyabilmek için gerekli bilgiye, iradeye, azme ve teknolojiye ve en önemlisi insan kaynağına sahibiz. Maalesef sonuç istediğimiz seviyede değil. Ancak benim ve kurumumuzun inancı tam. Herkesin iradesi ve beklentisi aynı yönde. 'Hep bana değil, sektör ileriye gitsin' düşüncesi hakim. Bir düzenleme yapmadan, ilgili sektör paydaşlarıyla müzakere etmeden, genel bir mutabakat sağlamadan ilerlemiyoruz. Bugüne kadarki düzenlemelerimizin neredeyse tamamı sektör paydaşlarıyla mutabakat halinde gerçekleşti. Önümüzdeki yıl kaskolu araç sayısının en az iki katına çıkarılmasını hedefliyoruz."

İstenen seviyeyi yakalamalıyız

İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Özgür Yılmaz ise hayatın her alanında var olan sigortanın ekonomik açıdan koruyucu olduğunu vurguladı. Yılmaz, şöyle devam etti: "Ülkemizde sigorta konusunda farkındalık oluşturmak ve sigorta çözümlerini daha geniş kitlelere tanıtmak amacıyla 2011 yılından bu yana mayısın son haftası düzenlediğimiz Sigorta Haftamızı, artık ekim ayının ilk haftası kutlamaya başlıyoruz. Özellikle son yıllarda karşılaşılan büyük doğal afetler, maalesef sigortanın önemini fazlasıyla anlatıyor. Bununla birlikte; hâlâ istenilen seviyede sigortalılık oranını yakalayamadık. Umuyorum ki; bu tür birliktelikler, toplumdaki sigorta bilincinin artmasına da katkı sağlayacak."

Anlık kazanç hırsı anlık kayıplara sebep olabilir

Ticaretin en önemli denge unsurlarından biri, alırken ve satarken sorumluluk sahibi olmaktır. Sorumluluk, vicdan ile kesemiz arasındaki dengenin adıdır.

Bu dengede küçük bir arıza, iki tarafa da zarar verebilir ve telafisi mümkün olmayan bedeller ödetebilir. Ticari başarısızlıklar böyle gerçek hikâyelerle doludur.

Anlık kazanç hırsı, kişinin biraz sonra neler yaşayacağını bilmediği kayıplara sebep olabilir. İnsanoğlu; duygu, düşünce ve eylemleriyle bir bütün halinde yaşar. Bu özellikler, kişinin her anında canlılığını ve hareketliliğini korur.

Anlık kazanç hırsı, aynı zamanda anlık öfke hırsı da demektir. Ünlü atasözümüzde;

“Öfkeyle kalkan zararlar oturur” denilir. İşte anlık kazanma hırsı da bir nevi öfkenin ikizidir. Yanlışta ısrar ederek kendi gerçeklerimizden kaçıp, kendimizle yüzleşmek yerine, başkalarının bilmediği açıklarımızın ortaya çıkması endişesiyle anı kurtarmaya çalışıyor olabiliriz.

Bu hal mutsuzluk, huzursuzluk, güvensizlik gibi negatif enerjiler yükleyerek, bizi maddi manevi zararlara uğratarak, zayıf kimseler haline getirerek, güçlü kimselere sığınma, onlardan yararlanma, medet umma noktasına getirebilir.

Böyle bir zayıf donanım ile hangi iş yaparsak yapalım, insanları aldatmayı, kandırmayı ve o anı kazanca çevirmeyi kendimize bir hak olarak görmek gibi bir yanlışla düşebiliriz.

Oysa hangi yaşta, tecrübeye, eğitim ve ekonomik seviyede olursak olalım, kendimiz olmayı başarabildiğimiz süreç geç veya erken kazançlı çıkacağımız muhakkaktır.

Kendileri olmayı başaran insanların özellikleri; düşünce, duygu ve davranışlarının sorumluluğunu bilmeleri ve sahiplenmeleridir.

İnanmadığımız ve sahiplenemediğimiz duygu, düşünce ve davranışlar, bizi başkalarına karşı yabancılaştırır ve bunun farkına ancak kayıplarına uğradığımız zaman varabiliriz.

İşimize, aşımıza ve evimize karşı sorumluluk her zaman kârlı bir kazançtır. Bu kârın temelinde; güven, paylaşma, dayanışma vefa yatar. Tabii bu özellikleri korumanın ve işler halde tutmanın yolu da mutlaka saygıyla örülmüş ciddi bir disiplin gerektirir.

Güvenin egemen olmadığı iş ortamında işbirliği yapmak zordur. İşbirliği olmayınca da ne kârın ne kazan- cının ne de kayıpların sebepleri anlaşılabilir ve bir çıkmaz sokak hali yaşanır.

Güven; aile, sosyal ve iş hayatında her türlü münasebetin temelini oluşturur. Bu temel sarsıldığında, güven eksikliği mutsuz bir hayat, verimsiz bir iş ortamı meydana getirir. Düzeltilebilir ve düzeltilmek için ise güven duygusunu sarsılmaz hale getirmek şarttır.

Hayatımızın bütününde yahut alışverişlerde bir insana iyiliğimiz dokunduğunda, karşılığında iyilik buluruz. En azından psikolojik rahatlık yaşarız.

Hep söylenir ya; ‘çağımız hız ve hız çağı’ diye. Maalesef, öyle bir devirdeyiz ve bu devir, hayat hızımızı da hızımızı da başkalaştırıyor. Oturup düşünmeye ve muhasebeye bile fırsat verilemez hale geliniyor ve stresle başa kalınıyor.

Peki, bu hale gelindi diye çaresiz miyiz? Elbet hayır!

Hakikaten tanıdık veya tanımadık insanlar tarafından sevilmek, saygı görmek ve güvenilir birey olmak istiyorsak, önce biz bu kuraları karşımızdakilere göstermeliyiz. Denediğimizde görülecektir ki, -belki bir iki kez aldandır ama- mutlaka kazanacağız.

İlk adımı biz atmadan, karşıdan beklememeliyiz. Selam vermeden alınmaz.

Bu manada yazıyı şu iki soruyla tamam edelim:

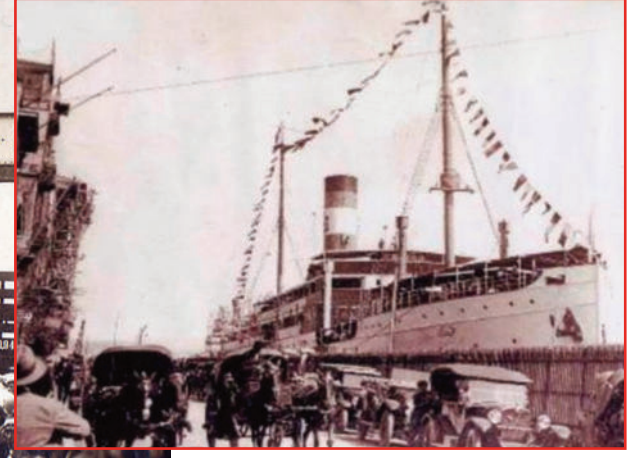
“İşinde, evinde, yaşadığı şehirde, mahallesinde sorumluluk sahibi kimseler, zararlı birtakım işlere tevessül edebilirler mi?”

“Sorumluluk sahibi bir kimse, sırf biraz daha fazla kazanayım diye velinimeti sayıları müşteriye aldatabilir mi?”

Derler ki: “İnsanoğlu başıboş yaratılmamıştır.”



Hüseyin ÖZTÜRK



86 gün 22 saat

Genç Türkiye Cumhuriyeti'nin iktisadi bağımsızlığını dünyaya duyurma misyonu ile hareket eden Karadeniz Vapuru, 86 gün 22 saat süren yolculuğundan sonra Türkiye'ye döndü. Seyahat boyunca 12 ülkede 16 limana uğranıldı ve yüzen sergi, toplam 65 bin kişi tarafından ziyaret edildi.

İhracatın seyri
Karadeniz
Vapuru'yla
başlamıştı

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

DÜNYADAN TALEP

GEÇEN yıl 100. yaşını kutlayan Türkiye Cumhuriyeti, bir asırlık geçmişini 255 milyar dolarlık rekor ihracatıyla taçlandırmıştı. Bu yıl eylül ayı ihracat rakamlarında 22.7 milyar dolarlık aynı tablo geçerli oladursun, Türkiye'nin bugünkü tabloya ulaşmasında önemli yapı taşlarından biri, ilk ihracat anlaşmalarından bazılarının imzalandığı gezici fuar niteliğindeki Karadeniz Vapuru olmuştu. “Tam bağımsızlık iktisadi bağımsızlıktır” şiarıyla 1926 yılında yola çıkarak üç ay boyunca 16 limana uğrayan vapur, gezici İş Bankası şubesiyle Avrupa'ya milli bankacılık konusundaki kararlılığını da göstermişti. Karadeniz Vapuru ve Türkiye'nin iktisadi bağımsızlık yolculuğuna dair izler, Cumhuriyet'in ilk milli bankası olan Türkiye İş Bankası'nın 100. yaş sergisiyle kamuoyuna tanıtılıyor.

ELDEKİ İMKANLAR

Genç Türkiye Cumhuriyeti, bağımsızlığını iktisadi yönden de perçinlemek için Avrupa'da düzenlenen fuarlarına katılmayı kararlaştırmıştı. Karadeniz Vapuru gezici fuarı, ilk olarak 1925 yılında TBMM'deki bütçe görüşmelerinde gündeme geldi. Ticari fuarlarda yer almak için bir milyon liralık bir fona ihtiyaç olduğu, ancak bunu karşılanmanın henüz savaştan çıkmış Türkiye Cumhuriyeti için zor olduğu tartışılarak, yeni çözüm önerileri masaya yatırıldı. Bunlardan biri de Ticaret Vekili Ali Cenani Bey'in gezici fuar önerisiydi. Eğer böyle bir tertip olursa bunun maliyeti 80 bin liraya tekabül edecekti.

Türkiye, eylül ayını 22.7 milyar dolarlık ihracatla kapattı. Böylelikle Cumhuriyet tarihinin en yüksek 9 aylık ihracat rekoru kırıldı. Türkiye'nin ihracat seyri ise 1926'da Karadeniz Vapuru'nun 16 limanı ziyaretleriyle başlamıştı. Bu vapurda imzalanan ticari işbirliği anlaşmalarının organize edilmesinde genç Cumhuriyet'in ilk milli bankası İş Bankası rol almıştı.

BANKANIN
DÖRT GÖREVİ

Vapurda yer alan İş Bankası Şubesi'nin görevleri Ticaret Bakanlığınca dört madde ile sıralandı. Buna göre sergide hazır bulunmayan malların vekaleten satılması, çek ödemek ve havale kabul etmek, hesapları açık tutmak, para değişimi yapmak. Böylece İş Bankası ticari işbirliği anlaşmalarında taraflara destek sağlandı. Yüzer sergi, içindeki her türlü teknik imkanı ile 12 Haziran 1926'da hareket etti.

285 KİŞİLİK
MÜRETTİBAT

Sergide kaptandan aşçıya, orkestra görevlisinden makina adamlarına kadar 285 çalışan hazır bulundu. Ayrıca Anadolu Ajansı, Resimli Gazete Akşam Gazetesi gibi basın kurumlarından da gazeteciler yer aldı. İlk olarak Cezayir'e uğrayan Karadeniz Vapuru, ikinci durağı olan İspanya'da 2 gün kaldı. Burada 11 bin kişi tarafından ziyaret edildi; lokum, pamuk ve tütün alanında ticari işbirlikleri yapıldı.

1.5 MİLYON LİRALIK
SİPARİŞ

Fransa'da 2 bin 500 ziyaretçi ağırlayan sergi, İngiltere'de 6 gün kalarak 25 bin ziyaretçi kabul etti. Cumhuriyet Gazetesi'nde yer alan ‘Seyyar sergi İngiltere’de nasıl karşılandı’ başlıklı habere göre, burada özellikle tütün, buğday ve fantezi eşyası, İngilizlerin en çok ilgisini çeken ürünler oldu. Sadece İbrahim Paşa ve Mahdumları Firması'na 1.5 milyon liralık sipariş verildi. Tekel İdaresi burada yeni şubeler açma kararı aldı.

Kitap
İstanbul

www.kitapistanbul.org.tr

Hazırlayan: ÜMİT ÇAKAR

İktisadi hayat

Türk ve İslam medeniyetlerinin etkisi içerisinde günümüze kadar ulaşan bir mali/iktisadi sisteme dair bilgiler içeren bu eser, bir nevi yeni bir iktisat tarihi kaynakçası olmaya aday. Türk toplumunun İslamiyet ile tanışması ve geçmişten gelen ticaret gelenekleriyle güncel ticari anlayışın sentezi sonucunda oluşan yeni sistemi gözlemleyebiliyoruz. Aynı zamanda ahilik sistemi ve tarihine de erişmek mümkün.

İstanbul Ticaret Odası Yayınları tarafından hazırlanan bu eserde iktisadi ve ticari hayata yönelik çok sayıda bilgiye ulaşmak mümkün.

Murat Serdar
İstanbul Ticaret Odası Yayınları, 2021

Ben İstanbul
İstanbul kendini
anlatıyor

Ben İstanbul! İki kıtanın köprüsü İstanbul!

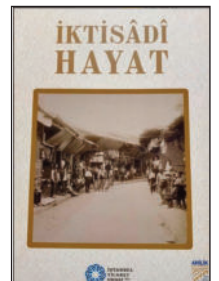
“Yüz yıllar boyu sanatçılara bitmez tükenmez esin kaynağı oldum. Şairler dizelerinde, besteciler ezgilerinde, ressamlar tablolarında yüceltiler beni. Güzelliklerle yalnızca gözlerle değil, kulaklara da hitap ettim ben.

Evet, İstanbul'um ben. Yedi cihanın gönlünde taht kuran İstanbul.

Kuruluş tarihimi tarihçiler efsanelerle karışmış bir göç öyküsüyle anlatırlar. Bu anlatımlara göre kuruluşum günümüzden yaklaşık 2 bin 700 yıl öncesine değin uzanıyor. Ama aslında zamanın çok daha derinliklerine gider benim insanlık tarihinde boy gösterişim.”

Derman Bayladı
Bulut Yayınları, 2014

www.kitapistanbul.org.tr



Birlik ve ilerleme makalesi

TDT Genel Sekreteri Büyükelçi Kubanıçbek Ömüraliyev'in, 'Türk Devletleri Teşkilatı: Birlik ve İlerlemenin 15 Yılı' başlıklı makalesinden bazı bölümler şöyle:

- **Ekonomik işbirliği:** Ekonomik işbirliği gündemimizin odak noktasında yer almaya devam ediyor. Bu minvalde, bölge içi ticaret ve yatırımı teşvik eden projelerin finansmanı için ortak bir platform sağlayarak Türk Yatırım Fonu'nun 2023'te kurulması bir dönüm noktasıdır. Ayrıca, Hizmetler ve Yatırım Serbest Ticaret Anlaşması ve Dijital Ekonomi Ortaklık Anlaşması için devam eden müzakereler de engelleri kaldırmayı, işletmeler için yeni yollar açmayı, bölge genelinde büyüme ve inovasyonu teşvik etmeyi amaçlıyor. Ayrıca, TDT'ye üye ülkelerin Merkez (Ulusal) Bankaları Konseyi'ni kurma yolunda sağlam adımlarla ilerliyoruz.
- **Türk dünyasında turizmmin güçlendirilmesi:** Turizm, Türk devletleri arasındaki işbirliğinin temel unsurlarından biridir. Bu noktada, bölgenin zengin kültürel ve tarihi mirasının farkında olan TDT, Türk dünyasını önde gelen bir turizm merkezi olarak tanıtmaya yönelik çeşitli girişimler başlattı. Modern

İpek Yolu Ortak Turu ve Tabarruk Ziyaratı gibi projelerle üye devletler arasındaki köklü bağlar vurgulanarak, hem turizm hem de kültürel paylaşım destekleniyor. Türk Dünyası Turizm Başkenti girişimi de önemli turizm merkezlerini tanıtarak sadece kültürel alışverişe değil, aynı zamanda ekonomik büyümeye de katkıda bulunuyor.

- **Ortak alfabe:** TDT bünyesinde, iletişimi kolaylaştırmak ve Türk halkının dilsel ve kültürel mirasını korumak amacıyla Ortak Alfabe Komisyonu kurularak temel bir Türk alfabesi standardizasyonu çalışması gerçekleştirildi. Geçtiğimiz günlerde Bakü'de, Türk Akademisi öncülüğünde toplanan Ortak Alfabe Komisyonu'nun yoğun çabaları sonucunda 34 harften oluşan Ortak Türk Alfabesi önerisine son şekli verildi ve alfabe kabul edildi. Bu müşterek alfabe, zengin dil mirasımızı korurken Türk halkları arasında karşılıklı anlayış ve işbirliğini geliştirmeyi



- **Geleceğe bakış:** TDT'nin 15 yıllık başarılarını kutladığımız bu günlerde geleceğe daha büyük bir heyecanla bakıyoruz. Bu vesileyle bizi birbirimize bağlayan kardeşlik, müşterek değerlerimiz ve karşılıklı saygı gibi ideallere olan bağlılığımızı bir kez daha vurgulamak isterim. Türk dünyası, seleflerimiz tarafından atılan temellerin daha derin işbirliği için bir sıçrama tahtası görevi gördüğü çok önemli bir noktada bulunuyor. Beraberliğimizi güçlendirmeye ve tüm üye devletlerimiz ve gözlemcilerimiz için daha parlak, daha sürdürülebilir bir gelecek için çabalamaya devam edeceğiz. Birlikten güç doğar; birlikte yürüdüğümüz bu yolda, Türk dünyasının geleceği aydınlık ve umut doludur.



Kararlılığın teyidi için önemli fırsat

“6 Kasım’da Bişkek’te düzenlenecek olan 11. Devlet Başkanları Konseyi Zirvemiz, ‘Türk Dünyasının Güçlendirilmesi:

Ekonomik Entegrasyon, Sürdürülebilir Kalkınma, Dijital Gelecek ve Herkes İçin Güvenlik’ temasına odaklanacaktır. Bu

zirve, aynı zamanda kritik konulardaki kararlılığımızı yeniden teyit etmek için önemli bir fırsat teşkil edecektir.”

Kuruluşunun 15. yıl dönümünü kutlayan Türk Devletleri Teşkilatı, 6 Kasım’da yapılacak Devlet Başkanları Konseyi 11. Zirve Toplantısı’na hazırlanıyor. Bişkek’teki zirvenin gündem maddelerinden biri de üye ülkeler arasında ekonomik entegrasyonun sağlanması olacak.



TÜRK DEVLETLERİ ARASINDA

Ekonomik entegrasyon için Bişkek zirvesine hazırlık



TÜRK Devletleri Teşkilatı (TDT), 3 Ekim’de 15. kuruluş yılını kutladı. TDT Genel Sekreteri Büyükelçi Kubanıçbek Ömüraliyev, 15. yıl dönümü vesilesiyle teşkilatın çalışmaları ve gelecek projeksiyonlarını anlattığı ‘Türk Devletleri Teşkilatı: Birlik ve İlerlemenin 15 Yılı’ başlıklı bir makale kaleme aldı. Teşkilatın 3 Ekim Nahçıvan Anlaşması ile kurulduğunu hatırlatan Büyükelçi Ömüraliyev, şöyle devam etti: “Sağlam bağlar üzerine inşa edilen birliğimiz her geçen yıl daha da güçleniyor. Bugün 35’ten fazla işbirliği alanında çalışmalarını sürdüren TDT; siyasi, ekonomik, kültürel, hukuki ve sosyal alanlarda işbirliğini teşvik eden bir mihenk taşı haline geldi. Bu kayda değer ilerleme tüm bölge için müreffeh ve uyumlu bir gelecek yaratmak üzere birlikte çalışan üye devletlerimizin ve gözlemcilerimizin ortak iradesinin bir göstergesidir. Teşkilatımızın temelini

atan Nahçıvan Anlaşması’nın ilk günlerinden itibaren gündemimizi ortak geleceğimiz için elzem olan alanları kapsayacak şekilde genişlettik. Bu alanlar siyasi ve ekonomik işbirliği, enerji ve ulaştırma bağlantısı, turizm, eğitim, kültür, yargı, iklim değişikliği ve sürdürülebilir kalkınma gibi acil küresel meselelerin ele alınmasını kapsıyor.”

SUSA DEKLARASYONU

Son zirvenin 6 Temmuz 2024’te Azerbaycan’ın Şuşa kentinde düzenlendiğini belirten Ömüraliyev, şunları kaydetti: “Şuşa kentinde düzenlenen TDT Devlet Başkanları Gayriresmi Zirvesi, Türk halkları arasındaki güçlü birlikteliğin ve ortak vizyonun bir kez daha altını çizdi. ‘Ulaştırma, Bağlantısallık ve İklim Hareketiyle Sürdürülebilir Bir Gelecek İnşa Etmek’

teması altında gerçekleştirilen zirvede, kritik küresel meselelerin ortaklaşa ele alınmasına yönelik müşterek hedefleri vurgulandı. Azerbaycan’ın toprak bütünlüğü ve egemenliğinin yeniden tam olarak tesis edilmesini temsil eden Şuşa, Türk dünyası için büyük öneme sahip bir şehirdir. Zirvede kabul edilen Karabağ Deklarasyonu; ulaştırma altyapısı, iklim değişikliği, dijital ekonomi, enerji entegrasyonu ve uzay teknolojileri de dahil olmak üzere çeşitli sektörlerde işbirliğinin artırılması ihtiyacını vurguladı.”

Ömüraliyev, açıklanan deklarasyonun, bölge ötesi koridorların oluşturulmasının önemini altını çizdiğini hatırlatarak, Doğu-Batı Trans Hazar Geçişli Orta Koridor gibi projelerin ekonomik refah ve ticaretin desteklenmesindeki rolünü ortaya koyduğuna dikkat çekti. Ömüraliyev, “Ayrıca zirvede, iklime dirençli akıllı şehirler, yenilenebilir enerji alanında işbirliği ve ‘Dijital İpek Yolu’ projesi gibi girişimler de dahil olmak üzere sürdürülebilir uygulamaların benimsenmesi gerektiği vurgulandı. Zirve, Türk devletlerinin ekonomik, kültürel ve çevresel ortaklıklar kurma yönündeki ortak çabaları yoluyla sürdürülebilir bir geleceğe olan bağlılıklarını bir kez daha teyit etti. Şuşa Zirvesi, Türk dünyasının birlik ruhunu ve bölgesel ve küresel zorlukları müştereken ele almaya hazır olduğunu yansıtan tarihi ve simgesel bir zirve oldu. Bu birlik ruhunun Türk Devletleri Teşkilatı bünyesindeki işbirliğinin geleceğini şekillendireceği aşikardır” dedi.



“Sosyoloji, antropoloji, arkeoloji ve siyaset felsefesinin temel fikirlerine cesur yorumlar getiren, modern uygarlık üzerine kapsamlı bir inceleme.”

NEW YORK TIMES



@psilon®