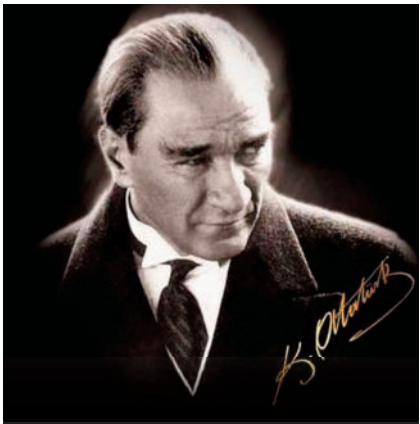




Cumhuriyetimizin kurucusu Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ü, 86. ölüm yıl dönümünde saygı ve özlemle anıyoruz.



Tarihi siluet geleceğe taşınıyor

İstanbul'da pek çok noktada devam eden yenileme çalışmaları, tarihi kenti eski silüetine bir adım daha yaklaştırıyor. Fethin ilk camisi olarak bilinen Yedikule'deki Fatih Mescidi, aslına uygun şekilde yeniden inşa ediliyor. Haydarpaşa Garı da yenilendikten sonra 2026'da açılacak. **Sümeysra Yarış Topal ■ 19**



25 genç girişimci projesine ödül

Genç girişimcilere yönelik başlatılan Erken Girişimci Geliştirme (EGG) Merkezi Projesi'nin üçüncü etabı tamamlandı. Eğitim kapsamında şimdiye kadar 25 genç girişimci projesi ödül kazandı. **Osman Kuvvet ■ 17'de**



İstanbul bayrağını birlikte yükselteceğiz

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Oda'nın 21. Dönem 2. Meclis Çalışma Toplantısı'nda birlik ve beraberlik kültürünün önemine dikkat çekti. Avdagiç, "İstanbul bayrağını daha yükseğe taşıyacak adımları, üyelerimizle birlikte atacağız. Sizlerle omuz omuza çalıştıkça, İstanbul ve

Türkiye, bölgemizde ve dünyada öncü bir şehir ve ülke olacak" dedi. **Barış Cabacı ■ 10-11**

Avdagiç: 18 yeni rekabet arenasında kazanan biz olalım ■ 7



İSTANBUL TİCARET

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

H. Atatürk

8 KASIM 2024 YIL: 66 SAYI: 3334

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.istanbulticaretgazetesi.com

Yeni dönemin formülü Dengeler ve rekabet

Avrupa ülkeleri, rekabet gücündeki düşüşü durdurmaya çalışırken, Trump'ın yeniden ABD Başkanı seçilmesi, bütün ekonomiler için ticaret dengelerini daha önemli hale getirdi.

AVRUPA'NIN GÜNDEMİ

Sanayi üretiminde kayıplarla mücadele eden Avrupa ekonomileri, rekabet gücündeki düşüşü önlemeye çalışıyor. İçeride sanayi politikası tartışılırken, dışarıda ABD ile ticaret dengesini etkileyecek adımlar kritik önem taşıyor. Bu süreçte Türk firmalarının ve yatırımcıların daha stratejik kararlar vermesi gerekecek.

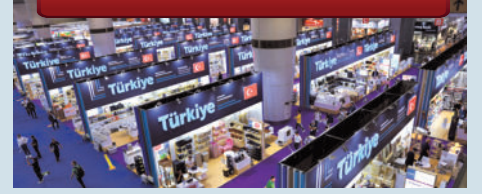
100 MİLYAR DOLAR

Donald Trump'ın ajandasında öncelikli konu ekonomi olacak. ABD'nin bu kapsamda ticaret partnerleriyle 'açıklarını kapatacak' hamleler yapması bekleniyor. Yeni dönemde Türkiye-ABD ticaret hacminin 100 milyar dolara çıkarılması için de yeni işbirliği fırsatları değerlendirilecek. **■ 8-9**



Adem ORHUN

TİCARİ DİPLOMASİ



137. Canton Fuarı'na hazırlıklar başladı

İTO, 10 yıldır Türkiye milli katılımını yürüttüğü Çin'in en büyük ticaret etkinliklerinden biri olan Canton Fuarı'nın 2025 yılı hazırlıklarına başladı. Türkiye'nin gelecek yıl düzenlenecek 137. Canton Fuarı'ndaki temsilinin güçlendirilmesi ve sektörel bazda katılımın genişletilmesi planlanıyor. **Barış Cabacı ■ 15**



WTM Londra'da Türkiye'nin vitrini İstanbul

Dünyanın en prestijli turizm etkinliklerinden biri olan World Travel Market (WTM) Londra 2024, turizm profesyonellerini ve seyahat sektörünün ana aktörlerini bir araya getirdi. İTO ve ICVB fuarında, İstanbul'un turizm potansiyelini tanıtmak amacıyla 'İstanbul standı' ile yer aldı. **■ 15**

Yapay zeka enerjide nükleere yöneldi

Yapay zekanın gelişmesi veri merkezlerinin elektrik tüketimini artırırken, küresel teknoloji şirketleri çareyi nükleer enerjiye yatırımda arıyor. Ancak ABD Federal Enerji Düzenleme Komisyonu'nun (FERC), Amazon'un bir nükleer santralden elektrik alımı için yaptığı özel anlaşmaya onay vermemesi metodları etkileyecek. **Şeref Kılıçlı ■ 5'te**



Prestijli Türkiye için 'tahkim yılı' önerisi

İTO Kuyumculuk Meslek Komitesi İTOTAM Tahkim ve Arabuluculuk Bilgilendirme Semineri'nde konuşan tahkim uzmanları, tahkimin ülkelerin prestijine de katkı verdiğini belirterek, "Türkiye'de tahkim yılı ilan edilmesi gerekiyor. Adeta bir seferberlik olmalı. İstanbul'u tahkimin merkezi yapabiliriz" önerisinde bulundu. **Mesude Demirhan ■ 12'de**



Kentsel dönüşüm atığının yüzde 90'ı ekonomiye kazandırılabilir

Kentsel dönüşüm çalışmalarında ortaya çıkan yıkıntı atığı yüzde 90 oranında geri dönüştürülerek ekonomiye tekrar kazandırılabilir. Sadece İstanbul'daki dönüşümde ortaya çıkacak 150 milyon ton yıkıntı atığı, bu bakımdan büyük potansiyel anlamına geliyor. **Sümeysra Yarış Topal ■ 6**



Slovakya'nın Asya ile ticaretinde güzergah Türkiye olacak

Orta Avrupa'nın yeni gelişen ekonomisi Slovakya, Asya pazarına girmek için Türkiye'nin imkanlarından yararlanmak istiyor. Özellikle lojistik, yeşil enerji ve ulaşım alanlarında işbirlikleri öngörülüyor. **Sümeysra Yarış Topal ■ 13**

Dakar'dan İstanbul'a ticari işbirliği çağrısı

Dakar Ticaret, Sanayi ve Tarım Odası heyeti, İstanbul Ticaret Odası'nı ziyaret etti. Dakar Ticaret, Sanayi ve Tarım Odası Başkan Yardımcısı Daouda Thiam, yerel kalkınmayı sağlamak ve sanayi tesis etmek istediklerini belirterek, bu kapsamda İTO'nun ve üye firmaların desteğini de beklediklerini söyledi. **Adem Orhun ■ 13'te**

İlk yazılım Turcorn'una 500 milyon dolar yatırım

Insider, General Atlantic liderliğinde gerçekleşen Seri E turunda 500 milyon dolar yatırım aldı. Avrupa'da pazarlama teknolojisi sektöründeki en büyük yatırım turunu



gerçekleştiren şirket, yapay zeka destekli kişiselleştirme platformu Sirius AI ile dünya genelinde 1.500'den fazla marka tarafından kullanılıyor. **Osman Kuvvet ■ 20'de**

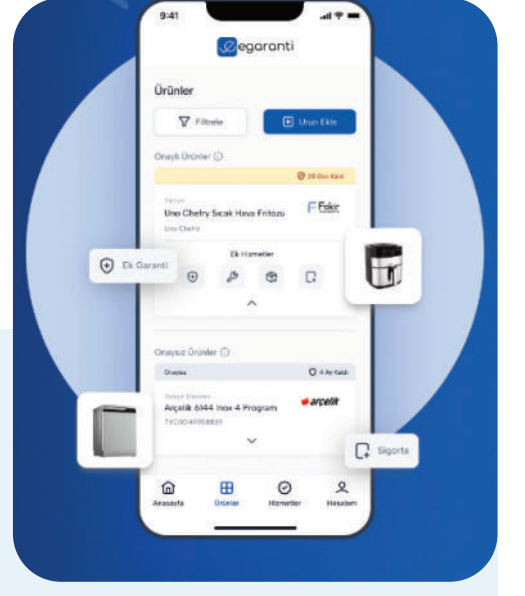
Dijital garanti süreciyle maliyet tasarrufu sağlıyor

BTM girişimlerinden egaranti; garanti ve satış sonrası hizmetlerin yönetimini dijital bir platformda sunarak, hem üreticilere hem tüketicilere zaman ve maliyet tasarrufu sağlıyor.



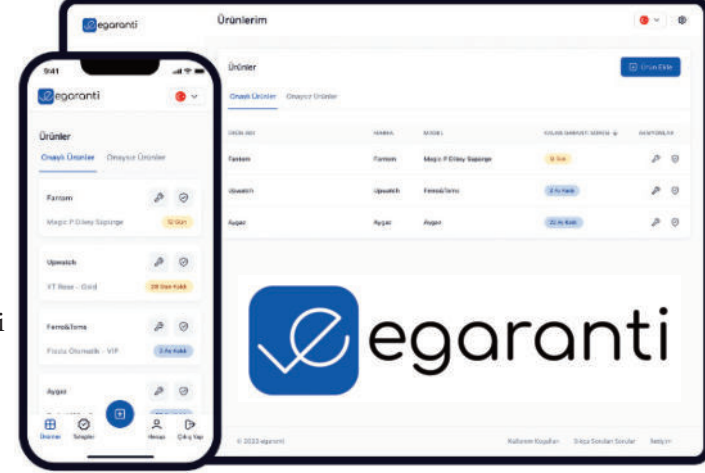
BTM ile strateji netleştirdik

BTM ile girişimlerini büyütme ve genişletme aşamasında tanıştıklarını söyleyen Kamil Kınacı, "BTM, bize güçlü bir ağı ve kaynak sağladı. Özellikle mentorlarla olan etkileşimler, stratejilerimizi daha da netleştirmemize yardımcı oldu" dedi.



Yatırımcılar, girişimcilere erken aşamada güvenmeli

Türkiye'deki girişimcilik ekosisteminin giderek büyüdüğünü ve daha olgun hale geldiğini ifade eden Kamil Kınacı, "Bu yolculukta bizi motive eden en önemli şey, ürettiğimiz çözümlerin gerçek hayatta iş ortaklarımız ve kullanıcılarımız tarafından kabul görmesi ve fayda sağlaması oldu" dedi. Yatırımcılara, girişimcilere erken aşamada güvenmeleri ve uzun vadeli bir vizyonla hareket etmeleri önerisinde bulunan Kınacı, "Aynı zamanda, girişimlerin büyüme potansiyeline dikkat etmeleri ve destekleyici bir rol üstlenmeleri önemli" diye konuştu.



TUĞÇE ÖZKUŞ

SATIŞ sonrası süreçleri kolaylaştırmak ve kağıt israfını durdurmak için kurulan egaranti; üreticiler ve tüketiciler arasındaki garanti süreçlerini dijitalleştirerek, bu alandaki ihtiyaçları karşılamayı hedefliyor. BTM girişimlerinden olan egaranti, üreticilerin garanti belgelerini dijital ortamda saklamalarına ve kullanıcılarla bu belgeler üzerinden etkileşime girmelerine olanak tanıyor. Tüketicilerin ise garanti süreçlerini yönetebilmelerini ve satış sonrası destek taleplerini hızlı bir şekilde oluşturabilmelerini sağlıyor.

DAHA YEŞİL BİR DÜNYA

egaranti'nin kurucu ortaklarından Kamil Kınacı, daha yeşil bir dünya için yola çıktıkları girişimin kuruluş hikayesini ve çalışmalarını, İstanbul Ticaret'e anlattı. Teknoloji ve girişimcilik alanındaki tecrübesiyle özellikle dijital çözümler ve

müşteri deneyimi yönetimi üzerine odaklandığını söyleyen Kınacı, "egaranti, garanti ve satış sonrası hizmetlerin yönetimini dijital bir platformda sunarak hem üreticilere hem de tüketicilere zaman ve maliyet tasarrufu sağlıyor. Bununla birlikte geleneksel garanti süreçlerindeki karmaşıklıkları ve manuel işlemleri ortadan kaldırıyor" dedi.

VERİ GÜVENLİĞİ

16 kişilik bir ekipten oluştuklarını anlatan Kınacı, "Teknik sorumluluklarımız arasında platformun sürekli olarak geliştirilmesi, müşteri geri bildirimlerinin alınarak ürüne entegre edilmesi ve veri güvenliğinin sağlanması gibi önemli konular bulunuyor" diye konuştu. Hedef kitlelerini, öncelikli olarak beyaz eşya, elektronik ve mobilya üreticilerinin oluşturduğunu belirten Kınacı, son tüketicilerin de platform üzerinden garantilerini yönetebildiklerini kaydetti.

ANALİZ VE VERİ HİZMETİ

"Abonelik gelir modeli üzerinden ilerliyoruz" diyen Kamil Kınacı, modelin merkezinde garanti aktarımına başına ücretlendirme ve entegrasyon hizmetleri üzerinden çalıştığını, iş ortaklarıyla entegrasyon kurulumları yaparken ayrıca analiz ve veri hizmetleri sunduklarını da vurguladı.

egaranti'yi hayata geçirirken yaşadıkları en büyük zorluklardan birinin garanti süreçlerinin dijitalleşmesi konusundaki farkındalık olduğunu anlatan Kınacı, sözlerine şöyle devam etti: "Teknolojinin getirdiği yeniliklere alışkın olmayan şirketlerle çalışırken, bu dönüşümün faydalarını anlatmak zaman aldı. Planlama yaparken esneklik ve hız bizim için kritik. Aynı zamanda, pazar trendlerini sürekli takip ederek kendimizi güncel tutuyoruz.

Ekibimizle düzenli olarak stratejik hedefleri değerlendiriyoruz. Türkiye ve dünyada benzer girişimler mevcut. Ancak biz, sunduğumuz veri analitiği ve kullanıcı deneyimi ile rakiplerimizden ayrılıyoruz. Ayrıca sürdürülebilirlik üzerine odaklanmamız, uluslararası pazarda önemli avantaj sağlıyor."

AVRUPA PAZARI

Global hedeflerinden de bahseden Kamil Kınacı, "İngiltere ve Avrupa'ya açılmayı planlıyoruz. Bu bölgelerdeki marka bilinirliklerini artırarak daha fazla iş ortağı kazanmayı ve kullanıcı sayılarını artırmayı hedefliyoruz" dedi.



Cemile Sultan
LOKANTASI

24 KASIM ÖĞRETMENLER GÜNÜ MENÜSÜ İLK DERS ZENGİN KORU TABAĞI

ZEYTİN YAĞLI BİBER DOLMA, YARIM ENGİNAR, ÇERKEZ TAVUĞU, NAR EKŞİLİ MERCİMEK KÖFTE, YOĞURTLU KÖK İSPANAK SOSLU PATLICAN, HAYDARI, DOMATES & SALATALIK DİLİMLERİ

TENEFFÜS

ETLİ BEZELYELİ AVCI BÖREĞİ

ÖĞRETMENLERİMİZİN FAVORİSİ

BEEF SUPREME

BONFILE DİLİMLERİ, ÇITIR PATATES, BADEMLİ PİLAV VE SEBZE BUKETİ, ÖZEL SOS İLE

ÖĞRETMENLERİN KALBI KADAR TATLI

TARÇINLI KAZANDİBİ

OKUL KANTİNİ

LİMİTSİZ MEŞRUBAT

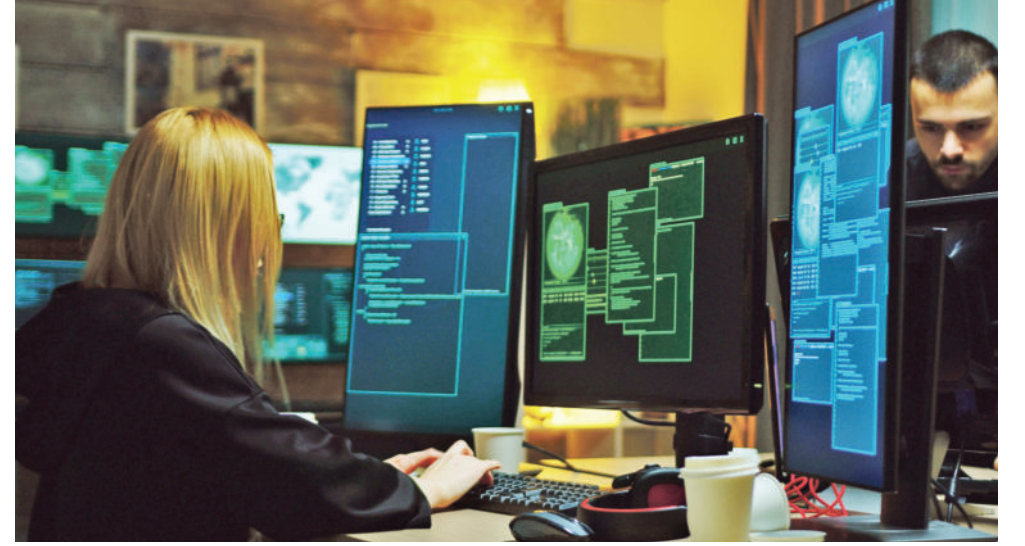
ÇAY & HAZIR KAHVE

$\pi = 3.14$

22 KASIM TARİHİNDE 19.00'DA GERÇEKLEŞECEKTİR

REZERVASYON İÇİN: 0216 308 49 43

DJ PERFORMANSI EŞLİĞİNDE



Siber güvenlik girişimleri acil ihtiyaç

BARIŞ CABACI

DİJİTALLEŞMENİN hızlanmasıyla birlikte dijital tehditler de artıyor. Bu tehditleri önlemek için siber güvenlik yapılan yatırımlar hız kazanırken, Türkiye'de faaliyet gösteren girişimlerin desteklenmesi önem kazanıyor.

Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi Genel Müdürü İbrahim Elbaşı, siber güvenlik girişimlerinin çeşitli zorluklarla karşılaştığını ve mevcut kuluçka merkezlerinde kendilerine yeterince yer edinemediğini söyledi. "Türkiye'de siber güvenliği odaklı, kümelenmiş bir kuluçka merkezi bulunmaması, bu girişimlerin büyümesini ve sürdürülebilirliğini zorlaştırıyor" diyen Elbaşı, BTM'nin siber güvenlik çalışmaları hakkında şöyle konuştu: "Genellikle siber saldırılar sonrasında gündeme gelen siber güvenlik girişimleri, zaman geçtikçe dikkatlerden kaçıyor ve yeterli destek bulamıyor. Teknopark İstanbul son olarak, siber güvenliğe kümelenmiş bir yapı ihtiyacını gündeme getirdi. Bu girişimlerin daha organize bir şekilde desteklenmesinin önemine dikkat çekti. Dark web dahil olmak üzere, bu alandaki tüm girişimlerin bir çatı altında toplanması, bilgi paylaşımı ve ürün doğrulaması açısından kritik bir adım. Ancak, Türkiye'deki siber güvenlik girişimleri, POC

(Proof of Concept) süreçlerinde müşteri referansı eksikliği gibi sorunlarla karşılaşılıyor ve bu durum büyüme potansiyellerini kısıtlıyor."

BTM'DEKİ GİRİŞİMLER

Türkiye gibi büyük ve dijitalleşen bir ülke için siber güvenliğinin her zamankinden daha kritik bir konu haline geldiğini belirten Elbaşı, "Son dönemde yaşanan siber saldırılar, bu önemli bir kez daha gözler önüne serdi. Siber Güvenlik Başkanlığı'nın kurulması, siber tehditlere karşı merkezi ve daha organize bir yapı oluşturulması adına önemli bir adım olarak öne çıkıyor" dedi.

Elbaşı, BTM bünyesinde siber güvenlik alanında çalışan startupları da şöyle açıkladı:

■ **XtremeLab.Co:** Gerçek zamanlı taramalar gerçekleştiren otomatik bir arayıcı olarak ağdaki tehditleri ve güvenlik açıklarını hızlı bir şekilde tespit ediyor.

■ **Newky:** Kullanıcının biyometrik verilerini kullanarak cep telefonunu dijital bir anahtara dönüştüren bu IoT cihazı, araçlar, kapılar, cihazlar ve dosyalara erişim izni sağlıyor.

■ **Prime Threat:** Kullanıcılara stratejik içgörüler sunarak siber güvenlik alanında doğal afetler ve insan kaynaklı hatalardan doğan riskleri en aza indirmeyi hedefliyor.



Oto ithalatında ek yükümlülük kapsamı genişledi

MEKSİKA ve Güney Afrika Cumhuriyeti menşeli muhtelif binek otomobillerin Avrupa Birliği (AB) üzerinden ithalatında tatbik edilen ek mali yükümlülük uygulaması, Vietnam, Japonya ve Kanada'yı da kapsayacak şekilde genişletildi.

Bazı Ürünlerin İthalatında Ek Mali Yükümlülük Uygulanmasına Dair Cumhurbaşkanlığı Kararı, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, Türkiye aleyhine ortaya çıkan haksız tarife farklılığının giderilmesi amacıyla Meksika ve Güney Afrika Cumhuriyeti menşeli muhtelif binek otomobillerine yönelik yüzde 10'luk ek mali yükümlülük uygulaması, ilgili ülkelerin yanı sıra Vietnam, Japonya ve Kanada menşeli olarak A.TR Dolaşım Belgesi eşliğinde AB üzerinden ithalatı yapılacak konvansiyonel, hibrit ve elektrikli binek otomobillerinde de tatbik edilecek.

Bahse konu uygulamanın ürün ve ülke bazında genişletilmesi nedeniyle karar, bir ay sonra yürürlüğe girecek.



Turist rehberlerine yönetmelik

TURİST Rehberleri Meslek Yönetmeliği, Resmi Gazete'de yayımlandı. Yönetmelikle Turist Rehberliği Meslek Kanunu kapsamında, turist rehberliği mesleğinin hizmet ve faaliyetleri ve turist rehberlerinin disiplin, sicil, ruhsatname ve çalışma kartları işlemleri ile meslekte uzmanlığa yönelik kurs, seminer ve eğitim programlarına ilişkin usul ve esaslar düzenlendi.

Yönetmelik; turist rehberliği mesleğinin icrası, Turist Rehberli Odaları Birliği organlarının niteliklerine ve seçimlerine, görev ve yetkilerine, çalışma usullerine, üyeleri ile olan karşılıklı hak ve yükümlülüklerine, turist rehberliği hizmetine yönelik sözleşmelerde bulunması gereken unsurlara, mesleğin etik ilkelerine, reklam ve tanıtım faaliyetlerine ve Kültür ve Turizm Bakanlığı ile meslek kuruluşları arasındaki işbirliğine ilişkin esasları da kapsıyor.

Kira sözleşmelerinde e-Devlet dönemi

Taşınmaz sahibi gerçek kişiler, e-Devlet Kapısı Kira Sözleşmesi İşlemleri üzerinden sözleşme hazırlayabilecek. Bu sözleşmeler, kiracı tarafından yine e-Devlet Kapısı üzerinden onaylanabiliyor. Uygulamanın ikinci aşaması ise yılsonunda başlayacak. Böylece sisteme emlak danışmanları ve yetki verilen kişiler de dahil olacak.

KİRA sözleşmelerinin e-Devlet Kapısı üzerinden hazırlanmasına ilişkin hizmet, vatandaşların kullanımına açıldı.

Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, kira sözleşmelerinin e-Devlet Kapısı üzerinden yapılacağına ilişkin çalışmaların tamamlandığını duyurmuştu. Söz konusu hizmetin ilk aşaması geçen hafta uygulanmaya başladı.

İLK AŞAMA

Uygulamadan ilk aşamada, 18 yaş üzerinde olan e-Devlet kullanıcıları faydalanabiliyor.

Hizmetin ilk kısmında, taşınmaz sahibi gerçek kişiler tarafından e-Devlet Kapısı Kira Sözleşmesi İşlemleri üzerinden hazırlanan sözleşme, kiracı tarafından yine e-Devlet Kapısı üzerinden onaylanması şeklinde ilerleniyor.

Ayrıca 10 hissedara kadar sahipliği olan taşınmazlar da bu hizmetten kiraya verilebiliyor.

Hizmet üzerinden oluşturulan kira sözleşmeleri için zaman damgalı 'barkodlu belge' oluşturularak, e-Devlet Kapısı



üzerinden belge doğrulama işlemi yapılabiliyor.

GAYRİMENKUL DEĞER HARİTASI

Hizmetin ikinci aşaması ise yılsonunda kullanıma sunulacak. Düzenlemenin devamında, emlak danışmanları ve yetki verilen kişiler, sözleşme hazırlama ve tarafların (taşınmaz sahibi ve kiracı) onayına sunma rolü ile sürece dahil olacak.

Sözleşmelerin e-Devlet üzerinden düzenlenmesine ilişkin çalışma, vatandaşların bu

yöndeki uyuşmazlıkların çözülmesine ilişkin talepleri üzerine başlatılmıştı. Söz konusu hizmetle tüketicilerin kurumlara kira sözleşmelerini iletme yükünden kurtarılması amaçlanıyor. Ayrıca sözleşmeler aracılığıyla Türkiye Gayrimenkul Değer Haritası'nın oluşturulması için de veri temin edilmesi planlanıyor.

Bakan Şimşek, bu hizmetin tüm kesimler için fayda sağlayacağını, sözleşmelerin hızlı, kolay ve güvenilir şekilde yapılabileceğini belirtmişti.

EPDK'dan ödenmiş sermaye kararı

ENERJİ Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK), petrol piyasasında lisans sahiplerinin asgari ödenmiş sermaye miktarını sağlamak ve korumakla yükümlü olacağını bildirdi.

EPDK'nın konuya ilişkin yönetmeliği, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, lisans sahipleri kurul kararı ile belirlenen asgari ödenmiş sermaye miktarını sağlamak ve korumakla yükümlü olacak.

Ödenmiş sermaye miktarını sağlayamayanlara lisans sona erdirmeye işlemi uygulanacak. Ayrıca aynı yönetmeliğin 7. maddesinin ilgili fıkrası da "Rafinerici, iletim, depolama, işleme, dağıtıcı ve ihrakiye teslimi lisansları için başvuru sahibi tüzel kişinin; 13 Ocak 2011 tarihli ve 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu hükümleri doğrultusunda anonim şirket ya da limited şirket olması ve Kurul Kararı ile belirlenen asgari ödenmiş sermayeyi sağlaması zorunludur" şeklinde değiştirildi.



EKA GES-2024 başvurusu 27 Ocak'ta

ENERJİ ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, toplam 800 megavat gücündeki bağlantı kapasitesinin tahsis amacıyla güneş enerjisine dayalı 6 yarışma (YEKA GES-2024) yapacağını bildirdi.

Bakanlığın konuya ilişkin ilanı, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Buna göre, Antalya'da 40 megavat, Karaman'da 200 megavat, Malatya'da 75 megavat, Van'da 60 megavat, Kütahya'da 40 megavat ve Konya'nın Karapınar ilçesinde 385 megavat olacak şekilde toplam 800 megavat gücündeki bağlantı kapasitesinin tahsis amacıyla güneş enerjisine dayalı 6 yarışma yapılacak.

Söz konusu yarışmalara, tüzel kişiler ve sermaye şirketi statüsüne sahip yabancı şirketler başvurabilecek. Başvurular; 27 Ocak 2025 günü 10.00-12.00 saatlerinde Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı Enerji İşleri Genel Müdürlüğü'ne elden teslim edilecek. Yarışmaların yer, tarih ve saatleri Bakanlığın internet adresinde ilan edilecek.



TARSİM bitkisel üretim sezonunu açtı

TARIM Sigortaları Havuzu (TARSİM Bitkisel Ürün Sigortaları branşında 2025 yılı üretim sezonu açıldı.

TARSİM açıklamasına göre, polişe düzenlemek isteyen üreticilerin, 31 Aralık'a kadar Tarım ve Orman Bakanlığı İl ve İlçe Müdürlükleri ya da e-Devlet'ten Çiftçi Kayıt Sistemi'ne (ÇKS) kayıt yaptırmaları ya da kayıtlarını güncellemeleri gerekiyor.

Üreticiler bitkisel ürünlerde değişiklik gösteren ilk ve son polişe kabul tarihlerine, TARSİM Mobil uygulama ve TARSİM internet adresi üzerinden ulaşabilecek, sigorta şirketlerinin yetkili acenteleri aracılığıyla tarım sigortası başvurusunda bulunabilecek.



Kupes ve sardalyaya gıda tescili

TARIM ve Orman Bakanlığı Su Ürünleri Tescil Komitesi, balık türleri kupes ile sardalyayı gıda amaçlı kullanım kapsamında tescil etti. Komitenin konuya ilişkin kararı, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Komite; tanımları, morfolojik, biyolojik, genetik ve diğer özellikleri kararda belirtilen kupes ve sardalya balık türlerinin gıda amaçlı kullanım kapsamında tescil edilmesini uygun buldu.

Web Tabanlı GirusTicari, Uyumsoft'un KOBİ'lere Özel Olarak Geliştirdiği ERP Çözümüdür.

Yazılım Güncelleme Ücretsiz

Sunucu ve Bilgi İşlem Maliyeti Yok

Sektörel Yazılımlara Entegrasyon Ücretsiz

Mobilden Erişim

Bulutta Yedek

VADE FARKSIZ
3 TAKSİT
1.000 KONTÖR
HEDİYE

uyumsoft | girusTİCARİ

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/071124.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.



Çelikte küresel gündem anti-damping önlemleri

ŞEREF KILIÇLI

ÇİN, dünya çelik üretiminin yaklaşık yüzde 55'ini karşılıyor. Aynı zamanda dünyanın en büyük çelik ihracatçısı konumunda. Eylül ayında Çin'in çelik ihracatı bir yıl öncesine göre yüzde 26 artarak, 10.2 milyon tona çıktı ve Haziran 2016'da ulaşılan aylık 10 milyon tonluk seviyeyi de aştı. Gümrük verilerine göre, yılın ilk dokuz ayında ihracat yıllık bazda yüzde 21.2 artarak 80.7 milyon tona çıktı. Ülkenin çelik ihracatı, 2015 yılında 112 milyon tonluk rekor seviyeye ulaştıktan sonra 2020 yılında toparlanmaya başlamadan önce uzun yıllar düşüş yaşamıştı. Çelik ihracatındaki büyüme, her ne kadar iç talebin yetersizliğinden kaynaklansa da o tarihten bu yana belli bir ivme kazandı. Ancak Çin'de genel ihracat büyümesi, bir dizi hayal kırıklığı yaratan verinin ardından eylül ayında keskin bir şekilde yavaşladı.

İÇ ARZ FAZLASI

Çin ekonomisi uzun süredir devam eden emlak krizi ve imalat faaliyetlerindeki yavaşlamayla mücadele ediyor. Ülkenin ekonomik büyümesinin gerilemesi ve özellikle konut piyasasının resesyonda olması, yurt içi talebi önemli ölçüde azalttı. İnşaat ve altyapı sektörü, demir-çelik tüketiminin yüzde 52'sini gerçekleştiriyordu. Ülkede yeni inşaat başlangıçlarının, 2023 ve 2022'de sırasıyla yüzde 21 ve yüzde 39'luk daralmasının ardından 2024'ün ilk yarısında yaklaşık yüzde 24 gerilediği

Çin'den gelen ucuz çelik ürünlerinin dış ticaret pazarlarında yerel çelik üreticileri için haksız rekabet endişesi oluşturduğu kaydediliyor. Bu sebeple hükümetlerin ağır gümrük tarifeleri de dahil olmak üzere anti-damping önlemlerini artırdığı belirtiliyor.

tahmin ediliyor. Yurt içi talep düşmesine karşın Çinli çelik şirketleri üretimlerini kısmadı ve oluşan arz fazlasını düşük fiyatlardan ihraç etmeyi tercih etti.

2025 TAHMİNİ

Analistler, Çin'in çelik ihracatının bu yıl 109 milyon ton seviyesiyle sekiz yıllık zirveye ulaşacağını fakat kapsamlı gümrük tarifelerinin etkisiyle 2025 yılında 96 milyon tona düşeceğini tahmin ediyor. 2023 yılındaki ihracat rakamı ise 90.26 milyon ton seviyesindeydi. Çin'in ihracatını en fazla artırdığı ülkeler Brezilya, Vietnam, Hindistan, İngiltere, Filipinler ve

Türkiye olmuştur. Çin'den gelen ucuz çelik ürünlerinin dış ticaret pazarlarında yerel çelik üreticileri için haksız rekabet endişesi oluşturduğu, bu sebeple hükümetlerin ağır gümrük tarifeleri de dahil olmak üzere anti-damping önlemlerini artırdığı kaydediliyor.

VERGİLER ARTIYOR

Söz konusu anti-damping önlemlerinin yakın dönemdeki örneklerine bakıldığında; Tayland, ağustos ayında Çin'den kritik altyapı inşaatı için kullanılan yüksek dayanımlı çelik olan sıcak haddelenmiş rulö üzerindeki anti-damping

vergilerini yüzde 31'e çıkardı. Meksika, geçtiğimiz yılın sonlarında bazı Çin çelik ürünleri ithalatına yaklaşık yüzde 80 oranında gümrük vergisi uyguladı. Ekim ayında, Brezilya hükümeti Çin'den gelen tüm çelik ürünlerine yüzde 25 gümrük vergisi koydu. Kanada'nın ağustos ayında Çin çelik ürünlerine uygulayacağını duyurduğu yüzde 25 ek vergi de 22 Ekim'de yürürlüğe girdi. Hindistan hükümeti, eylül ayında Çin ve Vietnam'dan ithal edilen bazı çelik ürünlerine yüzde 12 ila yüzde 30 arasında gümrük vergisi uygulanması emrini vererek, Çin çelik ürünlerine geçen yıl uyguladığı anti-damping vergisini artırdı.



Rusya'nın Avrupa'ya Doğalgaz ihracatı arttı

AVRUPA gaz iletim grubu Entso'g'un verilerine ve Gazprom'un Ukrayna üzerinden gaz transitine ilişkin günlük raporlarına dayanılarak yapılan hesaplamalara göre, Rusya'nın Avrupa'ya ekim ayı boru hattı gaz ihracatı yıllık yüzde 2.5 artışla günlük 90.6 milyon metreküpe yükseldi. Ekim 2023'te ihracat günlük 88.4 milyon metreküp seviyesindeydi. Veriler, Gazprom'un Avrupa Birliği'ne toplam doğalgaz tedarikinin ekim ayında yaklaşık 2.81 milyar metreküp (bcm) olduğunu gösterdi. Bunun 1.5 milyar metreküpü veya günlük 48.3 milyon metreküpü, Türkiye üzerinden gönderildi. Ukrayna üzerinden gaz transiti, geçen ay ortalama 1.31 milyar metreküp veya günde 42.3 milyon metreküp olarak gerçekleşti. Gazprom'un bu yıl Avrupa'ya yaptığı doğalgaz ihracatı, bir önceki yıla göre yüzde 15 artışla şu ana kadar yaklaşık 26.6 milyar metreküpe ulaştı. Gazprom verilerine göre, Rusya 2022 yılında Avrupa'ya çeşitli yollardan yaklaşık 63.8 milyar metreküp doğalgaz tedarik etti. Bu hacim, 2023 yılında yüzde 55.6 azalarak 28.3 milyar metreküpe geriledi. Avrupa'ya yıllık akış 2018-2019'da 175 milyar metreküp ile 180 milyar metreküp arasındaydı.

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

Uluslararası emtia piyasaları

Güncel Haftalık Yıllık

ENERJİ

		Değişim %
Petrol (Brent, \$/Varil)	74.3	4.0 -8.7
Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	2.7	-6.9 3.03
Doğalgaz (Dutch TTF, EURO/MWh)	40.4	-4.5 -11.6
Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle)		
Avustralya, 6.000 KCal/kg)	142.9	-1.6 16.7

METALLER

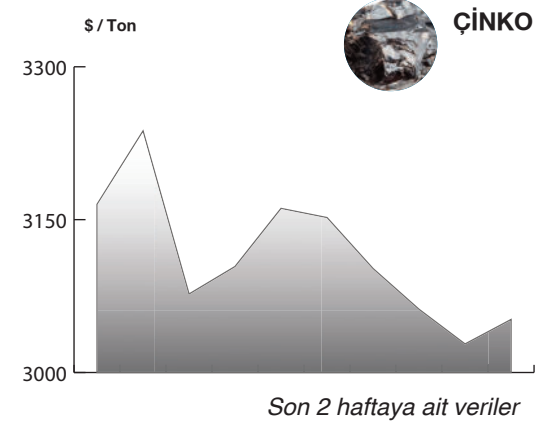
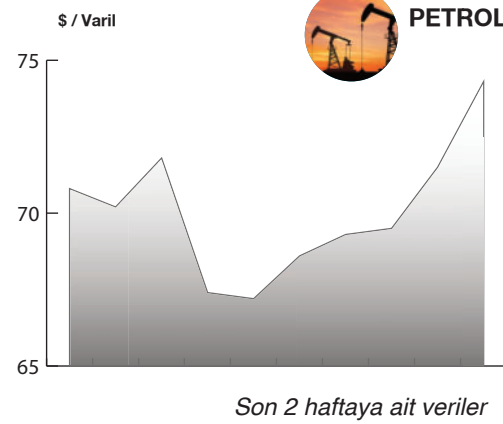
Altın (\$/Ons)	2.728	-1.9 40.0
Gümüş (\$/Ons)	32.1	-6.1 42.0
Platin (\$/Ons)	986	-6.0 16.8
Bakır (\$/Ton)	9.597	2.2 19.9
Alüminyum (\$/Ton)	2.660	0.0 20.1
İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	482	1.4 -15.9
Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	105	1.0 -17.5
Kurşun (\$/Ton)	1.999	1.8 -8.7
Kalay (\$/Ton)	32.024	2.8 -39.0
Çinko (\$/Ton)	3.052	-3.4 18.1
Nikel (\$/Ton)	15.963	2.3 -7.0

TARIM ÜRÜNLERİ

Buğday (\$/Ton)	208	-1.1 -6.8
Mısır (\$/Bushel)	4.16	0.7 -10.3
Mısır (\$/Ton)	164	
Pamuk (\$/Lb)	0.69	-1.9 -8.8
Kakao (\$/Ton, Londra)	7.269	-3.4 63.0
Kahve (\$/Lb)	2.51	1.2 43.4
Şeker (\$/lb)	0.22	-1.1 -19.8
Kereste (\$/m³)	236	3.1 6.1
Ayçiçek Yağı (USD/Ton)	1.326	3.6 55.0
Palmiye Yağı (\$/Ton)	1.131	4.9 45.0
Baltık Kuru Yük Endeksi	1.405	0.2 -8.2
Emtia Endeksi (CRB Index)	338	1.8 9.0

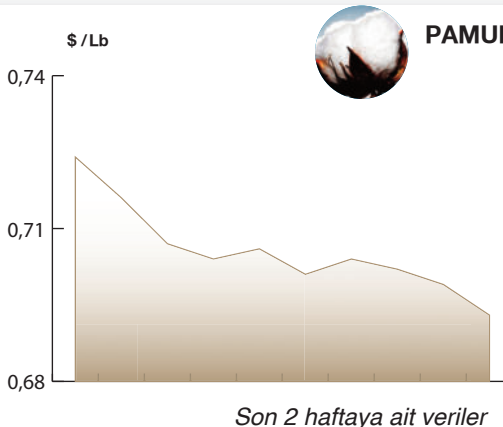
Veriler, 5 Kasım 2024 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



Üretim artışı ertelendi

Brent petrolü, OPEC'in üretim artışı ertelemesi haberleriyle 75 doların üzerine çıktı. Değer kazanan ABD doları ve ABD petrol stoklarının 3.1 milyon artışının açıklanmasıyla ise geriledi, ancak haftayı yüzde 4 artışla kapattı. OPEC Genel Sekreteri Haitham Al Ghais, talep konusunda olumlu mesajlar verse de piyasa, Çin Ulusal Halk Kongresi ve ABD Merkez Bankası'nın faiz kararlarına odaklanmış durumda. Diğer taraftan, Meksika Körfezi'nde etkisini artıran Rafael kasırgasının ABD'nin petrol üretimini günlük 1.7 milyon varil azaltması bekleniyor.

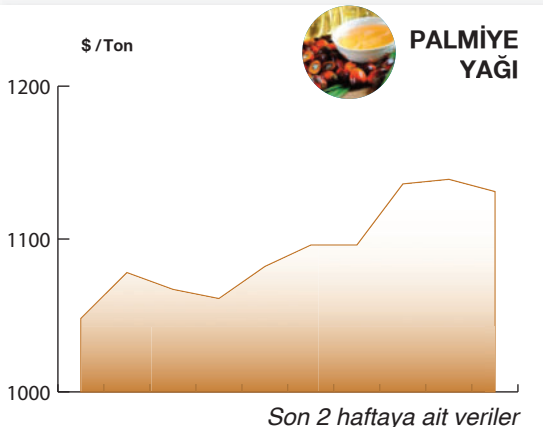


Talep zayıf

Pamuk fiyatları, zayıf seyreten talebin etkisiyle geçen hafta 70 centin altına geriledi. Haftalık düşüş yüzde 2'ye yaklaştı. Arz tarafında ise ABD Ulusal Tarım İstatistikleri (NASS) verilerine göre, 3 Kasım itibarıyla ABD pamuk hasadının yüzde 63'ü tamamlanmış durumda. Bu, 5 yıllık ortalamanın 9 puan üzerinde. ABD Tarım Bakanlığı, ekim ayı WASDE raporunda 2024-25 sezonu dünya pamuk üretim tahminini bir önceki tahmine göre yüzde 2.6 artışla 25.3 milyon tona yükseltti. Brezilya'nın ihracatı ise ocak-eylül döneminde yüzde 138 arttı.

Stoklar arttı

Çinko fiyatları, stoklara giren çinko miktarının artmasıyla haftalık yüzde 3.4 düşerek, 3 bin 54 dolara geriledi. Londra Emtia Borsası'nda çinko stoklarının yüzde 79'unun tek bir grubun elinde bulunması, arz tedirginliği yaratıyordu. Ancak son dönemde Singapur depolarına 10 bin 275 ton çinkonun girmesiyle birlikte stokların 242 bin tona yükselmesi, endişeleri azalttı. Öte yandan, Rusya'nın çinko üreticisi Ozerne'nin, batı ambargoları nedeniyle üretimde gerekli araç gereç temininde sıkıntı yaşaması, tedirginlik yaratıyor.



Yükseliş devam ediyor

Yükselen palmiye yağı fiyatları, geçen hafta da yüzde 4.9 artışla bin 100 doların üzerine çıktı. Malezya para birimi ringitin değer kaybetmesi ve soya yağı fiyatlarındaki artış, çıkışın nedenleri olarak gösteriliyor. Diğer taraftan Reuters, Malezya'nın palmiye yağı stoklarının üç ay aradan sonra düşeceği tahmininde bulundu. Malezya'nın ekim ayı ihracat rakamlarında ise yüzde 11.5 ila 13.7 arasında artış bekleniyor. Sezon etkisiyle dördüncü çeyrekte palmiye yağı üretiminde düşüş öngörülüyor.

Yapay zeka, enerji için nükleere yöneldi

Yapay zeka uygulamalarının gelişmesi veri merkezlerinin elektrik tüketimini artırırken, küresel teknoloji şirketleri çareyi nükleer enerjiye yatırımda arıyor. Ancak ABD Federal Enerji Düzenleme Komisyonu'nun (FERC), Amazon'un bir nükleer santralden elektrik alımı için yaptığı özel anlaşmaya onay vermemesi metodları etkileyecek.

NÜKLEER teknoloji denilince ilk akla gelen her ne kadar dünya siyasetinin etkisiyle 'caydırıcı silah' olsa da barışçıl amaçlar için sağlık, tarım, çevre kirliliği ve enerji gibi geniş kullanım alanı da mevcut. Nükleer teknoloji kapsamında; kanser hastalığıyla mücadele, röntgen cihazlarının geliştirilmesi, izotopik teknikle su kaynaklarının korunması, su sıkıntısı yaşanan bölgelerde damlama sisteminin uygulanması, denizlerdeki kirliliğin ölçülmesi ve nedenlerinin saptanması gibi pek çok konuda çalışmalar yürütülüyor. Nükleer enerji; birçok ülke tarafından iklim krizinin etkisini hafifletmeye yardımcı olabilecek uygun fiyatlı, güvenilir ve temiz bir enerji kaynağı olarak değerlendiriliyor. Dünya tarihinin son 80 yılına damgasını vuran nükleerde yaşanan kazaların uzun süreli ciddi hasarlara yol açtığı görülmüş ise geliştirilen yeni teknolojilerde daha fazla güvenlik ve emniyetin sağlanmasını öne çıkarıyor.

NÜKLEER ÜRETİMİ

Geçen yıl nükleer enerjiden üretilen 2600 teravatsaat elektrik, küresel ihtiyacın yüzde 9'unu karşıladı. Uluslararası Enerji Ajansı (IEA), küresel nükleer enerji üretimin 2025 yılına kadar 2021 yılında kırılan önceki rekoru aşmasını öngörüyor. Bazı ülkeler nükleer enerjiyi aşamalı olarak sonlandırırsa veya santralleri erken emekliye ayırsa da Çin, Hindistan, Kore ve Avrupa dahil olmak üzere çeşitli pazarlarda yeni reaktörlerin ticari operasyonlara başlamasının etkisiyle nükleer üretimin 2026 yılına kadar yılda ortalama yüzde 3'e yakın büyümesi bekleniyor. Fransa'da bakım çalışmalarının tamamlanmasının, Japonya'da birkaç santralde nükleer üretimin yeniden başlatılmasının da artışı etkileyeceği kaydediliyor. Birçok ülke, sera gazı emisyonlarını azaltmayı ve enerji güvenliğini korumayı hedeflerken nükleer enerjiyi enerji stratejilerinin kritik bir parçası haline getiriyor. Nitekim geçen yıl düzenlenen Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi 28'inci Taraflar Konferansı'nda (COP28) katılımcı 22 ülke, net sıfır emisyon hedefi için 2050'ye kadar nükleer enerji kapasitelerini üç katına çıkarma taahhüdünde bulundu.

VERİ MERKEZLERİ

IEA'nın Electricity 2024 raporuna göre; küresel elektrik talebinin önümüzdeki üç yıl içinde daha hızlı bir oranda artması ve 2026'ya kadar yıllık ortalama yüzde 3.4 büyümesi bekleniyor. Yine rapora göre; veri merkezleri, yapay zeka (AI) ve kripto para sektöründen gelen elektrik tüketimi 2026 yılına kadar iki katına çıkabilir. Veri merkezleri birçok bölgede elektrik talebindeki büyümenin önemli itici güçlerini oluştururken küreselde toplam elektrik tüketimlerinin ise 2026'da 1.000 teravatsaatin (TWh) üzerinde olabileceği belirtiliyor. Bir kıyas yapmak gerekirse bu talep



Japonya'nın elektrik tüketimine eşdeğer durumda.

TÜKETİMİN YÜZDE 2'Sİ

Yapay zekanın kullanımının yaygınlaşması enerji tüketiminde de artış yaratıyor. Enerji tüketimindeki bu artışın birincil nedeni ise yapay zeka operasyonları için olmazsa olmaz olan veri merkezlerinin enerji yoğun olması. Goldman Sachs tarafından yayımlanan bir başka rapora göre; dünya çapındaki veri merkezleri, şu anda toplam enerjinin yaklaşık yüzde 2'sini tüketiyor. Ancak bu oranın 2030'a kadar yüzde 3-4'e yükseleceği tahmin ediliyor. Yine Goldman Sachs'ın araştırmasına göre, 2030 yılına kadar ABD'de çalışan veri merkezlerinin enerji ihtiyacı yüzde 160 artış göstererek ABD'nin toplam ürettiği enerjinin yüzde 8'ine karşılık gelecek. Yapay zeka veri merkezleri kaynaklı elektrik tüketiminin artışına dikkat çekilirken, teknoloji şirketleri çareyi kesintisiz güç sağlayabilen nükleerde arıyor. Bu sebeple; Google, Microsoft ve Amazon gibi şirketlerin de aralarında bulunduğu teknoloji devleri yönünü nükleer enerji yatırımlarına çevirdi.

ABD'DEKİ SÜRPRİZ KARAR

Artan enerji ihtiyacına çözüm arayan Amazon, mart ayında Talen Energy'ye ait Susquehanna nükleer santralinin bitişindeki veri merkezine 650 milyon dolar ödedi ve santralden enerji satın almak için uzun vadeli bir anlaşma imzaladı. Ancak 1 Kasım'da ABD Federal Enerji Düzenleme Komisyonu (FERC), veri merkezinin bitişikteki nükleer santralden daha fazla güç kullanmasına izin verecek özel anlaşmayı reddetti. Komisyon üyeleri, bölgesel sebebe operatörü tarafından taraflar adına sunulan değişiklik planının özel sözleşmeye federal kurallara altında neden izin verilmesi gerektiğini yeterince kanıtlamadığını belirtti. Söz konusu kararın, büyük teknoloji şirketlerinin tesislerinin yanında bulunan santrallerden gelen elektrikle veri merkezlerinin ihtiyacını karşılama çabalarına darbe indirdiği kaydediliyor. Amazon yine yakın dönemde, nükleer enerji projelerinin geliştirilmesini desteklemek ve ihtiyacını karşılamak için farklı enerji şirketleriyle küçük modüller reaktörleri (SMR) içeren üç yeni anlaşma imzaladığını duyurmuştu.

Yapay zeka ne kadar elektrik enerjisi tüketiyor?

Google'ın açıkladığı verilere göre; Google'da yapılan her 100 aramada tüketilen toplam enerji, 60 watt'lık ampulün 28 dakikada tükettiği enerjiye eşit. Uluslararası Enerji Ajansı (IEA) verilerine göre ise yapay zeka uygulamalarıyla yapılan sorgulamalar çok daha fazla enerji tüketiyor. Buna göre, bir ChatGPT sorgulaması 2.9 vatsaat elektrik tüketirken, bir Google araması ise 0.3 vatsaat saat elektrik tüketimine neden oluyor. Bu da yapay zeka sorgularının Google aramalarından yaklaşık 10 kat daha fazla enerji tükettiği anlamına geliyor. Yani 60 watt'lık ampulün 28 dakikada tükettiği enerjiye; 10 yapay zeka işlemiyle erişilebiliyor.

Avrupa'daki veri merkezlerinin tüketimi üçe katlanabilir

McKinsey'in ekim ayında yayınladığı rapora göre, Avrupa'daki veri merkezlerinin enerji tüketiminin 2030'a kadar yaklaşık üç katına çıkması bekleniyor. Bu durumun düşük karbonlu kaynaklardan sağlanan

elektrik tedarikinde büyük bir artışa yol açması öngörülmüyor. Önümüzdeki 6 sene içinde veri merkezlerinin Avrupa'daki toplam enerji tüketiminin yaklaşık yüzde 5'ini oluşturması beklenirken, günümüzde bu oran yaklaşık

yüzde 2 düzeyinde seyrediyor. Raporda, veri merkezlerinin enerji talebinin karşılanması için elektrik üretim kapasitesi hariç en az 250-300 milyar dolarlık veri merkezi altyapı yatırımının gerektiği de vurgulandı.



NRW. GÜÇLÜ SANAYİNİN GELECEĞİN TEKNOLOJİLERİYLE, GELECEĞİN TEKNOLOJİLERİNİN SİZİNLE BULUŞTUĞU YER.

EUROPE'S | HEARTBEAT

► Bize katılın! Almanya ekonomisinin güç merkezi Kuzey Ren-Vestfalya'yı (NRW) keşfedin! Yenilikçi şirketlerin ve 100'den fazla araştırma enstitüsünün, geleceğin medikal teknolojisini şimdiden gerçeğe dönüştürdüğü yer. NRW'ye hoş geldiniz!



NRW.GLOBAL
BUSINESS
Trade & Investment Agency

www.nrwglobalbusiness.com

SMR yatırımları da ön planda

Nükleer yatırımlarını da öncelikleri arasına alan Google, yapay zeka veri merkezlerinin enerji ihtiyacını karşılamak için küçük modüller reaktörleri (SMR)



kullanacağını açıkladı. Şirket, bunun için Kairos Power isimli bir firmayla anlaşma imzaladı. Anlaşmaya göre, ilk reaktörün 2030'a,

diğerlerinin ise 2035'e kadar kullanıma girmesi öngörülmüyor. Toplam SMR sayısının ise 8 olacağı kaydediliyor. Microsoft, yapay zekanın ihtiyaç duyduğu enerjiyi

sağlamak üzere 2019'da kapatılan Three Mile Island Nükleer Santrali'nin yeniden açılması için Constellation Energy ile önemli bir anlaşma

imzaladı. Microsoft, bu santralin 835 megavatlık tüm gücünü önümüzdeki 20 yıl boyunca satın alacağını da duyurdu. Santralin, Constellation Energy tarafından 1.6 milyar dolar yatırımla 2028'e kadar yeniden faaliyete geçirilmesi bekleniyor. Oracle, 1 gigavattan fazla elektrik gerektirecek bir veri merkezi tasarlıyor ve bu veri merkezine enerji sağlayacak 3 SMR inşası için izin aldı. ChatGPT'nin sahibi OpenAI ise nükleer füzyon alanına yatırım yapıyor.

48 TRİLYON
DOLARLIK18 yeni rekabet
arenasında kazanan
biz olalım

✓ "18 yeni rekabet arenasını global ekonomiyi şekillendirecek. 2040 yılına kadar 29 trilyon dolar ile 48 trilyon dolar arasında gelir üretecek bu 18 endüstride yapacağımız atılımla kazananlar listesinde biz de olmak zorundayız."

✓ "Yüksek teknoloji ürünlerin imalat sanayi ihracatı içindeki payı 9 ayda yüzde 3.4 ile 6.1 milyar dolar oldu. İhracatımızda yüksek teknoloji payını artırmak için insansız hava araçları ve elektrikli araçla başlattığımız atağı bu 18 endüstride sürdürmeliyiz."



İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, McKinsey'in son raporundaki 18 yeni rekabet arenasının global ekonomiyi şekillendireceğine dikkat çekerek, "2040 yılına kadar 29 trilyon dolar ile 48 trilyon dolar arasında gelir üretecek bu 18 endüstride yapacağımız atılımla kazananlar listesinde biz de olmak zorundayız. Gündelik ekonomik tartışmalar içinde kaybolmayıp, geleceğe de hazırlık yapmalıyız" dedi.

TEKNOLOJİ ÜRETEK ÜLKE

İş dünyasını ve tüm sektörleri derinden etkileyecek küresel değişim dalgalarının geldiğini, bugün geçerli birçok endüstrinin yarının rekabet arenasını yer almayacağını belirten Avdagiç, yüksek büyüme ve dinamizm ile 'benzersiz' endüstri kategorilerine daha fazla açılmamız gerektiğini kaydetti. Avdagiç, bunun bir zorunluluk olduğuna dikkati çekerek, "Sürekli tüketim malları üreten ülke değil, geleceği düşünüp teknolojik yatırım malları da üreten ülke olmanın günümüzdeki anlamı budur" yorumunu yaptı.

6 TRİLYON
DOLARLIK
KÂR

e-ticaret, elektrikli araçlar, cloud (bulut) servisleri, yarı iletkenler sektörlerinin ilerlemesini sürdürdüğünü belirten Avdagiç, "Yapay zeka, dijital reklamlar, streaming video ise dönüşüm içindeki teknolojiler. Örneğin yapay zeka, yazılımın içinden çıktı ve kendini gösterdi. Bir de tamamen yeni gelişen süreçler var. Bunların başında da paylaşımlı otonom araçlar, uzay, siber güvenlik, batarya teknolojileri, video oyunları, robotik, biyoteknoloji, modüler inşaat, nükleer füzyon, hava hareketliliği ve obezite ilaçları geliyor. McKinsey Global Institute'ün (MGI) son raporundaki bu 18 yeni rekabet arenasını, global ekonomiyi şekillendirecek. 2040 yılına kadar 29 trilyon dolar ile 48 trilyon dolar arasında gelir üretecek bu 18 endüstride yapacağımız atılımla kazanan biz olmak zorundayız" değerlendirmesini yaptı.

McKinsey'e göre, bu 18 alanda 2040

Teknolojiye yoğunlaşmak
için fırsat önümüzde

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, TÜİK verilerine göre, Türkiye'nin yılın ilk 9 ayındaki yüksek teknoloji ürün ihracatının 6.1 milyar dolar olduğunu hatırlatarak, "Toplam imalat sanayi

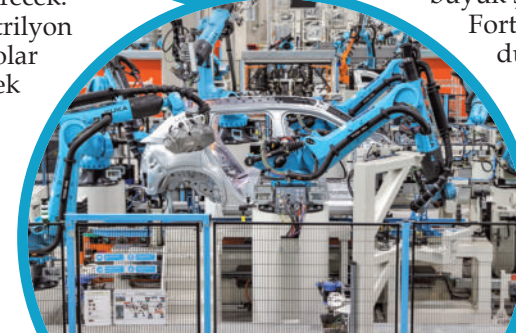
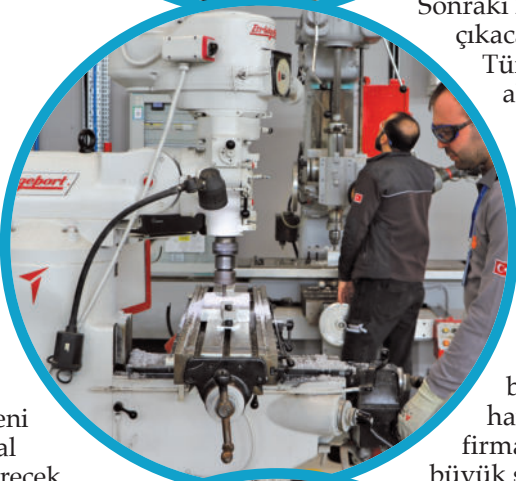
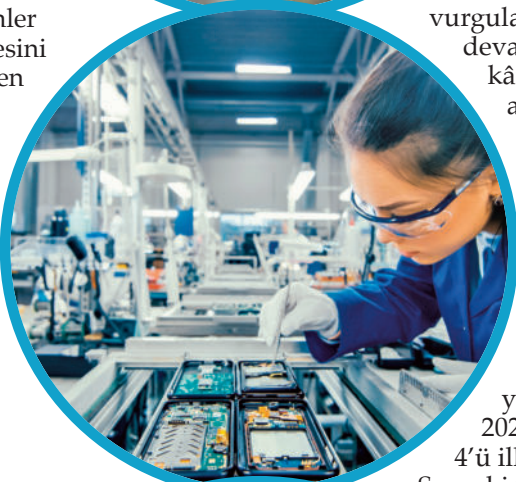
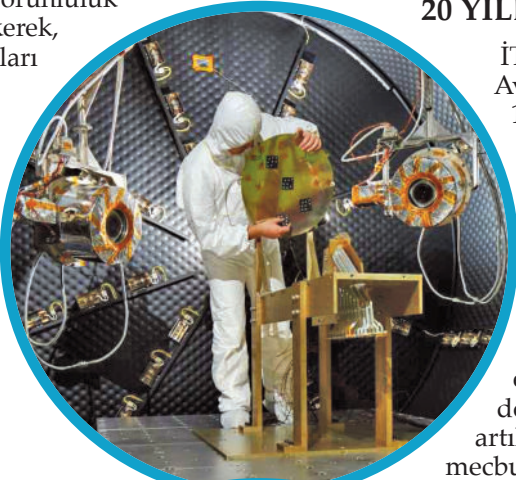
ihracatı içindeki payı ise yüzde 3.4 olarak gerçekleşti. İhracatımızda teknoloji yoğunluğunu artırmak için büyük bir küresel dönüşüm imkanı önümüzde. İş dünyamızı ve

tüm sektörlerimizi derinden etkileyecek değişim dalgaları geliyor. Dünyanın 48 trilyon dolarlık yeni rekabet arenasını kaçırmayalım" çağrısında bulundu.

yılına kadar 2-6 trilyon dolar kâr olduğuna dikkat çeken Avdagiç, "Bu teknolojilerin kolektif milli gelirdeki payı ise yüzde 4'ten yüzde 10-16'ya çıkacak. Dolayısıyla bu kategoriler bizim için asıl ve en önemli hedeftir" dedi.

20 YILDA ELENENLER

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, gelecek 10 yılı Türkiye'nin yüksek teknoloji ile kalkınacağı bir döneme çevirmek için çalışmaya şimdi başlamak gerektiğini söyledi. Türkiye Yüzyılı'nda endüstrileri dönüştürmemizin artık bir tercih değil, mecburiyet olduğunu vurgulayan Avdagiç, şöyle devam etti: "Ekonomik kârını teknoloji ile artıran, dünyaya hitap eden, Ar-Ge yatırımlarına daha fazla ihtiyaç duyan teknolojilere yoğunlaşmalıyız. Unutmayalım ki, 2005 yılında dünyanın en büyük 20 şirketi arasında yer alanlardan Eylül 2024 itibarıyla sadece 4'ü ilk 20'de kalabildi. Sonraki 20 yılda listeden çıkacak olanların yerini, Türk firmalarının alması için şimdiden çalışmalıyız. 2005'te iPhone yoktu, bulut depolamadan bahsedene kimse yoktu. Elektrikli otomobiller bilim kurgu filmlerinden çıkmış gibi görülüyordu. Bugün bunlar fazlasıyla hayatımızda; bu firmalar dünyanın en büyük şirketleri. Gelecekte Fortune 500 listesinde düzenli yer alan firma sayımız kadar başarılı olma olacağız. Türkiye Yüzyılı'na ancak Time100 AI listesine adımızı yazdırarak girip ilerleyebileceğiz."



'Yatırım yapılabilir' seviyeye ilerliyoruz

İSTANBUL Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, Türkiye'nin kredi notunun sıkı para politikası, rezerv birikimi ve enflasyondaki gerileme ile ilk hedef olan 'yatırım yapılabilir' seviyeye ilerlediğini ifade etti.

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Standard & Poor's'un (S&P), Türkiye'nin kredi notunu 'B+' dan 'BB-'ye yükseltmesini, kredi notu görünümünü 'durağan' olarak belirlemesini değerlendiren Avdagiç, "Derecelendirme kuruluşlarının 'sıfırcı hocası' S&P, Türkiye'nin kredi notunu 2'nci kez artırdı" dedi.

REEL SEKTÖRÜN
ÜRETİM AZMI

Bu yıl Fitch'in 2 kez not artırdığını, Moody's'in bir seferde 2 artış yaptığını hatırlatan Avdagiç, şimdi de S&P'nin Türkiye'nin

kredi notunu BB-'ye çıkararak 2'nci kez not yükselttiğine işaret etti. Avdagiç, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Türkiye'nin kredi notu 'sıkı para politikası, rezerv birikimi ve enflasyondaki gerileme' ile ilk hedef olan 'yatırım yapılabilir' seviyeye ilerliyor. Enflasyon tek haneye yaklaştıkça, siyasi istikrar korundukça, bu seviyeye tekrar ulaşacağımıza eminiz. Kredi notunu 'yatırım yapılabilir' seviyeye çıkarma hedefini daha da anlamlı kılabilecek olan, doğrudan yatırım yapan reel sektörün üretim azmını o zamana kadar korumak ve artırmaktır. İnanyoruz ki, makro ekonomideki istikrar, reel sektörde de etkilerini gösterecektir. Bu süreçte ekonomi yönetiminin reel sektöre destek olmasını önemli buluyoruz."

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 Çapkin

0212 455 61 16
0530 664 86 22
gokhan.capkin@ito.org.tr

Ferit Oğuztürk

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

Tanju Özbay

0212 455 47 73
0539 931 51 24
tanju.ozbay@ito.org.tr



100 milyar dolar için yeni sayfa

ABD’de seçimleri kazanarak yeniden ‘Başkan’ seçilen Donald Trump’ın ajandasında öncelikli konu ekonomi olacak. ABD’nin bu kapsamda ticaret partnerleriyle ‘açıklarını kapatacak’ hamleler yapması bekleniyor. Bu süreçte Türkiye-ABD ikili ticaret hacminin 100 milyar dolara çıkarılması hedefi için de yeni işbirliği fırsatları değerlendirilecek.

ADEM ORHUN

ENERJİ, savaşlar ve teknoloji gündemiyle yılın son çeyreğine giren dünya için yeni dönem başladı. 5 Kasım seçimlerinin sonucunda Donald Trump zaferini ilan etti. Ocak ayında yapılacak devir teslim töreniyle ABD’de ‘2. Trump Dönemi’ başlayacak. Bu durum aynı zamanda ABD’nin ticari partnerleri, rakipleri ve hasımları için de yeni bir dönemin başlayacağı anlamına geliyor. ABD-Çin çekişmesi, Tayvan, Avrupa ülkeleriyle ilişkiler, dış politik gündemin ana maddelerini oluştururken, içeride en büyük problem ABD’nin borçları ve dış ticaret açığı. 2023 yılında 2.05 trilyon dolarlık ihracat, 3.1 trilyon dolarlık ithalat yapan ABD’nin yeni dönemde, yerli üretimi desteklemesi ve daha koruyucu bir ekonomi politikası izlemesi bekleniyor.

30 MİLYAR DOLARLIK TİCARET

Yeni dönemde Türkiye-ABD ticari ilişkilerinde ana gündem maddeleri, yaptırımlar ve 100 milyar dolarlık ticaret hedefi olacak. İki ülke arasındaki ticaret hacmi, pandeminin ikinci yılında 27.8 milyar dolarken, 2022’de 32.1 milyar dolarlık, geçen yıl ise 30.6 milyar dolarlık hacme ulaştı.

Bu arada ABD’nin birinci Trump döneminde Türkiye’ye karşı yürürlüğe koyduğu beş yaptırıma rağmen iki ülke arasında ticari temaslar, organizasyonlar ve kurumlar arasında temaslara devam ediyor. ABD Ticaret Bakanlığı’nun her yıl düzenlediği ‘Trade Winds Forumu’nun, yıllar sonra İstanbul’da yapılması bunun işareti olarak değerlendirildi.

ÖZEL-KAMU DİYALOĞU

Eylül ayında da ABD Ticaret Odası heyeti, Türkiye’yi ziyaret etti. TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu ile Mutabakat Zaptı imzalayan ABD Ticaret Odası Kıdemli Başkan Yardımcısı Khush Choksy, “Farklı sektörlerden şirket temsilcileriyle Türkiye’ye geldik. İkili ticaret hacminin geliştirilmesi için birtakım önerilerimiz var. Bu çerçevede özel ve kamu sektörü diyalogundan da bahsettik. Gelecek yıl çok daha sağlam ve odaklanmış şekilde çalışmayı bekliyoruz” dedi. Choksy, savunma, e-ticaret, kurumlar vergisi gibi pek çok alanda görüşmelerini belirtti. Çelik ve alüminyum ürünlerine ek vergiler getiren ‘Section 232’ uygulamasının kaldırılması için çalıştıklarını dikkati çeken Choksy, iş adamlarının vize almasının kolaylaştırılmasını desteklediklerini açıkladı.

ABD Ticaret Odası’nın ziyaretinin ardından Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, BM Genel Kurulu için gittiği ABD’de her iki ülkenin iş dünyasının temsilcileriyle bir araya geldi. Cumhurbaşkanı Erdoğan, Türkiye Yatırım Konferansı’nda yaptığı konuşmada, “ABD, son iki senedir en fazla ihracat yaptığımız ikinci, en fazla ithalat yaptığımız beşinci ülke oldu. İkili ticaret göstergelerinin istikrarlı şekilde artırmak için büyük bir



potansiyele sahibiz. Ticarete 100 milyar dolarlık ortak hedefe iyi bir planlamayla ulaşabileceğine inanıyorum” dedi.

CAATSA YAPTIRIMLARI

Cumhurbaşkanı Erdoğan, hedeflere ulaşmak için çözülmesi gereken problemleri ise şöyle dile getirdi: “Demir çelik ve alüminyum sektöründeki ilave gümrük vergileri, soruşturmalar ve CAATSA yaptırımları gibi tek taraflı uygulamaların artık terk edilmesi gerekiyor. Sektör temsilcilerinden de ilgili kurumlar nezdinde, iki tarafın da kaybına sebep olan engellemelerin kaldırılması amacıyla gerekli girişimlerde bulunmanızı bekliyoruz.”

Konuşmasında Türkiye’nin savunma ve havacılık sanayi ürünlerini, SİHA ihracatındaki başarısını anlatan Cumhurbaşkanı, Türk firmalarının bu alandaki yetkinliğine işaret etti. Dolayısıyla savunma sanayine yaptırımların kaldırılması kadar bu sektörde ticari ilişkilerin geliştirilmesi de Amerikalı şirketlerin dikkatine sunuldu.

TÜRKİYE’NİN PAYI

İki ülke yetkililerinin dikkat çektiği ticaret hedefinde daha geliştirilecek çok büyük alan bulunuyor. Çünkü ABD’nin ithalatında Türkiye’nin payı henüz yüzde 1 bile değil. Çin’den sonra dünyanın en büyük mal ihracatçısı olan ABD, hizmetler ticaretinde dünyanın en büyük ihracatçısı ve ithalatçısı. ABD’nin ithalatında Türkiye menşeli ürünlerin payı binde 5. Tayvan ve Hindistan yüzde 3, Güney Kore yüzde 4, Almanya ve Japonya yüzde 5, Çin ve Kanada yüzde 14, Meksika ise yüzde 15 paya sahip. Yani ABD geçen yıl Meksika’dan 480 milyar dolarlık ithalat yaptı. Çin’den yapılan ithalat ise 448 milyar dolar. Buna mukabil ABD, Çin’e 148 milyar dolarlık ihracat yapıyor. ABD’nin Almanya’ya ihracatı 77, Almanya’dan ithalatı ise 163 milyar dolar.



Trump’ın ajandasındaki muhtemel başlıklar

Ek vergiler: Trump, geçtiğimiz günlerde Çin menşeli mallara yüzde 60, diğer ülkelerden ithal edilen mallara yüzde 10-20 gümrük vergisi uygulayacağını açıklamıştı. Bu vergiye Avrupa Birliği menşelilerin de dahil edilmesi öngörülmüyor.

Cezalara misilleme: AB’nin dijital platformlara yönelik para cezalarının, yeni ABD yönetiminden karşılık bulmasına kesin gözüyle bakılıyor.

Rekabet soruşturmaları: AB’nin, Amerikan teknoloji şirketlerine yönelik rekabet soruşturmasını da Trump’ı rahatsız eden konuların başında geliyor.

Yeşil dönüşüm: Avrupa Birliği’nin yeşil dönüşüm kriterleri ve yenilenebilir dönüşüm yaklaşımı ABD’de karşılık bulmuyor. Batı yakası geleneksel enerji politikasında ve fosil yakıtta ısrar ediyor.

Ukrayna savaşı: Trump, göreve başlama gününden önce bu savaşa son verdiğini söyledi.

Sınır dışı operasyonu: İnsan kaçakçılarına, suçlulara, uyuşturucu satıcılarına yönelik en büyük sınır dışı etme seferberliği uygulanacak.

Elektrikli araç teşviklerine son: Trump, Başkan Biden’ın elektrikli araç satış zorunluluğunu yürürlükten kaldıracağını açıkladı. Başkan bunu, tek imzayla yapma yetkisine sahip.

İhracatta hedef ülkeler listesinde

Ticaret Bakanlığı, İhracat Destekleri Hakkında Karar çerçevesinde her yıl ihracatta hedef ülkeler listesi yayınlıyor. Bu kapsamdaki ülkeler arasında ABD de yer alıyor. Girişimcilerin ve firmaların, bu ülkeye yönelik ihracat çalışmalarında birçok kalemden destek unsurundan faydalanması mümkün. Karara göre, pazar araştırmasından fuar katılımına, rapor masraflarından mağaza ve depo kirasına kadar birçok masraf için destek alınabiliyor. Uzmanlar, ABD pazarında en önemli konuların kaliteli mal ve lojistik olduğuna dikkat çekiyor. İhracat destekleri konusunda mevzuat dosyaları ve tanıtım malzemesine şu adresten ulaşılabilir:
<https://ticaret.gov.tr/destekleri/ihracat-destekleri>

ABD’de iş yapmak isteyenlere tavsiyeler

Ticaret Bakanlığı’nın ‘Ticaret müşavirimizle sohbetler’ webinarında ABD gıda sektörü konu edildi. Söz konusu webinarında ABD pazarında iş yapan şirketlerin yetkilileri tavsiyelerini paylaştı. Safe Food Corporation Genel Müdürü Yigit İşiker konuşmasında, öncelikli olarak ABD’de sık sık değişen regülasyonların takip edilmesi gerekliliğine dikkat çekti. İşiker, şunları söyledi: “Gıda sektöründe ürünlerin besin değerlerinin belirtilmesi, etiketleme kurallarına

uyulması, alerjen etkilerin belirtilmesi önemli konular. Ayrıca ABD’de bir iletişim noktası kurmak çok önemli. Yani ülkede bir ofis veya temsilci olduğu zaman ciddiye alınıyorsunuz. Burada yerel ekip kurmak gerekiyor. Girişimcilerin burada tutunabilmek için 4-5 yıl boyunca yeterli bütçe ve sabırla çalışması lazım. Paket tasarımı kadar pazarlama aktivitelerine kadar Amerikalı gibi düşünmek gerekiyor. ABD, gıda güvenliği kriterleri açısından AB’nin epey gerisinde.

Ancak bu konuda bilinçlenme artıyor. Amerika Birleşik Devletleri Gıda ve İlaç Dairesi (FDA) regülasyonları sık sık değişiyor. Ayrıca ürün sevkiyatı haftalarca sürecektir. Bu sebeple ABD’de lokal bir zincire ithalatçı olarak servis verebilmeniz için mutlaka stoklu çalışmanız lazım. Dolayısıyla depo sisteminin dizaynını da baştan yapmanız gerekiyor.”

Webinar, ABD’de iş yapanların hukuki konularla çok sık muhatap olacağını belirten konuşmacılar, “Bir

avukatla çalışmayı, görüşmeleri ve sözleşmeleri avukat gözetiminde yapmanızı tavsiye ederiz. İş hukuka uygun, kitabına göre yapın. Gıda güvenliği konusunda yaşanacak sorunlar çok maliyetli olabilir. Ürün sorumluluk sigortası (Product Liability&Recall insurance) yaptırmanızı da öneririz” dedi.

ABD pazarı hakkındaki webinar videolarına şu adresten ulaşılabilir: <https://tagm.ticaret.gov.tr/yayinlar/amerika/amerika-birlesik-devletleri>



Sanayi, hizmetler ve ekonomik dönüşüm

Sanayileşme, iktisatçılar tarafından uzunca bir süre ekonomik gelişme ile eş anlamlı görüldü. Bu eğilimi, yadığamamak lazım. Zira, günümüzün gelişmiş ülkelerinin hemen hepsi, sanayileşme sayesinde yüksek verimlilik ve refah artışını yakaladı. Bu ülkelerde belli bir ekonomik refah seviyesine erişildikten sonra hizmetler sektörü yükselmeye başladı.

Güney Kore ve Tayvan gibi geriden gelip gelişen ülkelere yakınsayan ve 30 bin dolar kişi başına gelir seviyesini yakalamış ülkelerin başarısının arkasında da güçlü bir sanayileşme hikayesi var. Çin de benzer bir yoldan ilerleyişine devam ediyor.

Kızışan rekabet ortamı

Gelişmiş ülkeler, 1980’li yıllardan itibaren sanayi üretimini diğer coğrafyalara kaydırды. Bu eğilimin verimlilik, yenilik, ihracat, istihdam ve büyüme üzerindeki olumsuz etkilerini, 2008 küresel krizinden sonra derinden hissettiler. Çin’in hızlı yükselişi de bir noktadan sonra gelişmiş ülkeleri tedirgin etmeye başladı. Bu nedenlerden ötürü gelişmiş ülkeler, sanayi sektörünü yeniden canlandırmanın peşine düştüler. Sanayi sektörü, teknoloji savaşının en kritik cephesi haline geldi. Sanayideki güç mücadelesi iyice kızışınca, birçok iktisatçı ve uluslararası kurum, gelişmekte olan ülkelerin ekonomik ilerlemelerini hızlandırmak için hizmetler sektörüne daha fazla yönelmeleri gerektiğine dair önerilerini ön plana çıkarmaya başladı. ABD’den Çin’e, Almanya’dan İngiltere’ye kadar birçok güçlü ülke sanayide böyle bir rekabet içindeyken, gelişmekte olan ülkeler için durumun daha da zorlaştığı doğru. Hizmetler sektörünün eskiye kıyasla daha fazla ihracatçı, yenilikçi ve verimlilik odaklı olduğu da bir gerçek. Bu, hizmetler sektörünün gelişmekte olan ülkelere kayda değer fırsatlar sunabileceği anlamına geliyor. Gelişmekte olan ülkeler için hizmetler sektörü kesinlikle çok şey vaat ediyor.

Türkiye’nin yolu

Ancak, Türkiye gibi belli bir nüfusun üzerinde olan ve jeopolitik nedenlerden ötürü ekonomideki dışa bağımlılıklarını makul seviyelerde tutması gereken ülkeler için sanayileşme önemini koruyor. Evet, sanayi sektörü üzerinden gelişme koşulları zorlaştı. Ama zaten ne zaman kolaydı ki?

Türkiye, kur ve finansman baskısının yanı sıra yanlış yabancı yatırım ve teşvik politikası tercihlerinden dolayı ‘erken sanayisizleşme’ sorunu ile yüzleşmiş olan bir ülke. Bu tuzaktan kurtulmaya çalışıyoruz. Bu yolda mücadele verirken bazı gerçekleri göz ardı etmemeliyiz. Öncelikle Türkiye’nin emek yoğun sektörlerde rekabet gücünü sadece düşük ücret ve değersiz TL’ye dayandırma şansı artık kalmadı. Türkiye, tekstil başta olmak üzere emek yoğun sektörleri halen ekonomik gelişme yolunda kullanabilir. Ancak, bunu daha katma değerli üretilen, yüksek ürün çeşitliliği ve markalaşma gibi şirketlerin kalite ve verimlilik üzerinden kendilerini rekabet avantajları devşirebileceği alanlar üzerinden başarabilir.

Bununla birlikte, Türkiye’nin daha sermaye ve teknoloji yoğun sektörlerle doğru geçiş yapması gerekiyor. Savunma sanayinde yakalanan ivmelenme, bu geçişe güzel bir örnek. Bu tip örneklerin sayısını artırmamız lazım.

Özetle, hem sektörlerin kendi içinde değişmesine hem de sektörler arası dönüşümlere ihtiyacımız var. Bu süreçte tabii ki hizmetler sektörünün de önemli katkıları olacaktır. e-ticareten oyuna, fintech’ten yazılıma kadar hizmetler sektörünün birçok alanı bu açıdan mümbit. Yapmamız gereken şey; sanayi ve hizmetler arasındaki bağları güçlendirerek her ikisini de ekonomik gelişmenin itici gücü olarak kullanmak.



2025'e girerken bütçelerde nelere dikkat edilmeli?

Elimizdeki son makro veriler ilginç sonuçlar ortaya koyuyor. Bu durumda 2025 yılı için son derece dikkatli plan ve bütçe yapma gereği, her zamankinden daha fazla önem arz ediyor.



Neden?

Bütçe, eylem planının rakamlara dökülmüş halidir. Yapılacak giderlerle hedeflenen gelirler ve kâr önceden planlanır ve tüm ekip bu hedefe odaklandığı için başarı ve uyum ihtimali de artar. Bu uyuma her zamankinden daha fazla ihtiyaç var.

Sanayide daralma

Şimdi sıra, neden daha dikkatli olmamızı anlatmaya geldi. Öncelikle büyüme verisine bakalım. En son açıklanan II. çeyrek nisan-haziran, 2024 GSYH verilerine baktığımızda, sanayi sektöründe yüzde 1.8 daralma olduğunu gözlemliyoruz. Bu durum, hedeflenen ciroların gerçekleşmediğini, aksine daha düşük cirolar nedeniyle nakit akışlarının beklenen gelirlerin oluşmama ihtimalinin yükseldiğini gösteriyor.

Bu veri akabinde hemen sanayi üretim verisine bakalım. Son aylarda sanayi üretiminde yıllık bazda yüzde 5 civarında düşüşler olduğunu görüyoruz. Kısacası, sanayi sektöründe daralma devam ediyor. Kapasite kullanım oranına baktığımızda da düşen kapasite kullanımının bu durumu teyit ettiği açıkça görülüyor.

Uluslararası kuruluşlarca en son açıklanan 2025 büyüme beklentileri de yüzde 2'lere doğru düşürülüyor.

Bu durumda nakit akışında yapılacak bir hata, taahhütleri yerine getirme konusunda ciddi sorunlar ortaya çıkarabilir.

Bütçede hedef belirlenirken koşulların 2024 yılına göre daha zor olma ihtimalinin fazlalığı dikkate alınmalı. Orta Vadeli Program'da (OVP) açıklanan yüzde 17.5 enflasyon oranı, hâlâ aylık yüzde 3'lere çok yakın giderken oldukça iddialı. Bu oranın tutabilmesi için iç talep üzerinde ciddi baskı kurulması ihtimali fazladır.

Pazarlama politikası

O zaman ne yapmalıyız?

Burada ana konu, hedef pazarın ve pazarlama politikasının doğru belirlenmesidir. İç talep zayıf olacağına göre ihracata asılmak daha da önem kazanıyor. O zaman ihracat için gerekli ekip var mı? Önce bunu netleştirmemiz gerekiyor. Daha sonra fiyat tutturma problemini çözmemiz lazım. Bu durum daha çok kapasite ile alakalıdır. Rekabetçi kur, aynı zamanda içeride enflasyon sebebi olduğundan dönüp dolaşıp firmayı maliyetlerden vuruyor. O zaman verimli üretimi sağlamak önem arz ediyor. Burada verimli üretim için reorganizasyona giderken, finansal sürdürülebilirliği sağlayıcı tedbirler alıp bu tedbirlerin doğru uygulanıp uygulanmadığını denetlemedikçe hedefe ulaşmak imkansızdır.

Şunu asla unutmamalıyız. Kapasite düşüktüğü rekabetçi olmaktan uzaklaşırız. Maliyetlerimiz de hızla artar. O yüzden tam kapasiteye yakın üretim, rekabetçi olmak için çok önemli. Fiyatlama da bu kapasiteye göre belirlendiğinde sipariş de kaçmayacaktır. Başarılı bir yıl geçirmeniz dileğiyle...



Avrupa pazarında rekabet ve denge dönemi

AVRUPA ekonomileri, küresel ve bölgesel gelişmelerin olumsuz etkilerinden daha sıyrılmadan, rekabet gücü krizi yaşamaya başladı. Tedarik zincirini alt üst eden Covid-19 pandemisinin ardından patlak veren Rusya-Ukrayna savaşı, Avrupa'nın toparlanmaya çalışan ülkelerini yüksek enflasyon girdabına soktu. Savaş sebebiyle ortaya çıkan doğalgaz krizi kıtanın büyük ekonomilerinin bile tözlemesine sebep oldu. Bu dönemde, Çin'in elektrikli araçlarıyla otomotiv gibi öncü sektörleri zorlaması, artık rekabet kurallarının değiştiğini de gösterdi.



SANAYİ POLİTİKASI

Avrupa'nın geleneksel sanayisinin geleceğine dair endişeler artarken, büyümeye ilişkin soru işaretleri de çoğalıyor. Almanya'da dev firmalar otomobil fabrikalarını kapatmaya hazırlanırken, ülkede sanayi politikasının (Industriepolitik) değiştirilmesi talep ediliyor. Alman iş dünyasının temsilcileri ise Uzakdoğu menşeli ürünlerin akınına karşı 'rekabet gücünü artıracak adımlar'ı duyurdu.

Bu arada Avrupa ekonomisindeki durumu ve neye ihtiyaç duyulduğunu en net şekilde izah eden açıklamalardan birini, AB Dönem Başkanı Macaristan Başbakanı Viktor Orban yaptı.

REKABET GÜCÜ

Orban, "Avrupa'nın şu andaki en büyük sorunu, rekabet gücündeki düşüş. Avrupa ekonomisinin başarılı ve rekabetçi olması hepimizin çıkarına. Avrupa'nın kendisini kıta dışındaki ekonomik ortaklardan izole etmemesi, Avrupa sanayisinin güçlü olması ve yeşil dönüşümün

Avrupa sanayisine karşı değil, onunla işbirliği içinde gerçekleştirilmesi ortak çıkar" dedi. Son aylarda dikkat çeken bu gelişmeler, kıtanın önde gelen ekonomileri kadar AB üyelerinin ticari partnerlerini ve tedarikçilerini de yakından ilgilendiriyor.

KAYIP HESABI

Bu arada kıtada ABD kaynaklı risklerin hesabı da yapılıyor. Alman Ekonomi Enstitüsü'nün (IW) analizinde, 2025 yılı için ABD gümrük vergilerinin, ABD ithalatında yüzde 10'a (ve ABD'nin Çin'den ithalatında yüzde 60'a) çıkarılması, AB'nin ise buna (ABD'den yapılan ithalata) yüzde 10'luk bir misilleme tarifiyle karşılık vermesi modellendi. Böyle bir durumda 2028 yılına kadar Almanya'nın GSYH'deki kaybı 127 milyar Euro olacak. Her iki tarafın, ithalatla gümrük vergilerini yüzde 20'ye çıkarması halinde ise Almanya'nın GSYH'de 180 milyar Euroluk kaybı (yüzde 1.5'lik bir düşüş) olacağı belirlendi.

PİYASA ARAŞTIRMASI

Diğer yandan, Ekonomi Araştırma Enstitüsü'nün (Ifo) yaptığı yoklamaya göre, Almanya'da zaten bürokrasiden bunalmış olan şirketlerin yarısı, ikinci Trump döneminin kendi faaliyetlerini olumsuz etkilemesini bekliyor. Hatta ABD ile doğrudan ihracat bağı olmayan birçok şirket, yeni dönemdeki gelişmelerden olumsuz etkilenebileceği taşıyor. Çünkü tedarikçiler bile muhtemel dalgaların menziline yer alıyor.

TÜRK GİRİŞİMCİLER

Yaşanan gelişmeler, Türkiye'deki ihracatçı şirketlerin, AB'nin yeni kriterlerine ve ABD kaynaklı oyun değişikliklerine hazırlıklı olmasını zorunlu kılıyor. Bununla birlikte rekabet gücünü artıracak çözümler

Sanayi üretiminde kayıplar ve Uzakdoğu menşeli ürünlerin akınıyla mücadele eden Avrupa ekonomileri, rekabet gücündeki düşüşü durdurmaya çalışıyor. İçeride sanayi politikası tartışılırken, dışarıda ABD ile ticaret dengesini etkileyecek adımlar kritik önem taşıyor. Bu süreçte Türk firmalarının daha stratejik kararlar vermesi gerekecek.

veya ürünler geliştiren Türk startuplarının, AB pazarına girmek veya işbirliği için daha avantajlı olduğu değerlendiriliyor. Diğer yandan Almanya başta olmak üzere Avrupa'daki 'yorgun' şirketlere satın alma veya ortaklık yoluyla yatırım yapmak da yeni dönemde Türk girişimciler için daha fazla gündemde olacak.



İş dünyasından 50 öneri

Avrupa'da rekabet gücündeki kayıp tartışılırken, bürokratik kısıtlamalar tekrar gündeme geldi. Art arda gelen yeni yasalar, raporlama gereklilikleri ve zorlayıcı şartlar, AB'deki şirketlerin asil işlerini yapmalarını engelliyor. Alman Ticaret ve Sanayi Odaları Birliği (DIHK), bu yükün nasıl hafifletilebileceği konusunda ihtiyaçlarını ve önerilerini duyurdu. DIHK yetkililerinin açıklamasında, şirketlerin çok fazla yeşil kriterle maruz kaldığı ve bu konuda da bir yol açılması gerektiği belirtildi. ABD'de Trump'ın, yerli sanayi faaliyetlerini, yenilenebilir enerji ve yeşil dönüşümün önüne koyacağına dair açıklamalarına paralel bir durumun Almanya için de söz konusu olabileceği belirtiliyor. Rekabet gücünün ve sanayinin geleceği için

AB-ABD ticaret hacmi 1.3 trilyon dolar

AB ülkelerinin en büyük ticaret ortağı ABD. İki taraf arasındaki toplam mal ve hizmet ticareti yıllık 1.3 trilyon dolara ulaştı. AB, geçen yıl ABD'ye 502 milyar Euro'luk ihracat yaparken, ABD'den 346 milyar Euro'luk ithalat gerçekleştirdi. Burada ABD aleyhine olan fark, Trump'ın rahatsızlığının kaynağını oluşturuyor.

50 öneri, DIHK'nın web sitesinde pdf belge olarak yayımlandı: www.dihk.de/de/aktuelles-und-presse/aktuelle-informationen/betriebe-von-eu-buerokratie-entlasten-wettbewerbsfaehigkeit-staerken-124320

Rekabet gücü sıralaması değişiyor

AB üyesi ülkeler rekabet gücünü kaybederken, Ortadoğu, Uzakdoğu ve Körfez Bölgesi ülkelerinin sıra atladığı görülüyor:

- Singapur 1. sırada (3 sıra çıktı)
- İsviçre 2. sırada (1 sıra çıktı)
- Danimarka 3. sırada (2 sıra düştü)
- İrlanda 4. sırada (2 sıra düştü)
- Hong Kong 5. sırada (2 sıra çıktı)
- İsveç 6. sırada (2 sıra çıktı)
- BAE 7. sırada (3 sıra çıktı)
- Tayvan 8. sırada (2 sıra düştü)
- Hollanda 9. sırada (4 sıra düştü)
- Norveç 10. sırada (4 sıra çıktı)
- Katar 11. sırada (1 sıra çıktı)
- ABD 12. sırada (3 sıra düştü)
- Avustralya 13. sırada (6 sıra çıktı)
- Çin 14. sırada (7 sıra çıktı)
- Finlandiya 15. sırada (4 sıra düştü)
- Belçika 18. sırada (5 sıra düştü)
- Kore 20. sırada (8 sıra çıktı)
- Almanya 24. sırada (2 sıra düştü)
- Tayland 25. sırada (5 sıra birden çıktı)
- Avusturya 26. sırada (2 sıra düştü)
- İngiltere 28. sırada (1 sıra yükseldi)
- Çek Cumhuriyeti 29. sırada (11 sıra düştü)
- Fransa 31. sırada (2 sıra çıktı)
- Japonya 38. sırada (3 sıra düştü)
- Hindistan 39. sırada (1 sıra çıktı)
- İspanya 40. sırada (4 sıra düştü)
- İtalya 42. sırada (1 sıra düştü)
- Yunanistan 47. sırada (2 sıra çıktı)
- Romanya 50. sırada (2 sıra düştü)
- Hırvatistan 51. sırada (1 sıra düştü)
- Türkiye 53. sırada (6 sıra düştü)
- Macaristan 54. sırada (8 sıra düştü)
- Meksika 56. sırada (değişmedi)
- Bulgaristan 58. sırada (1 sıra düştü)

Kaynak: World Competitiveness Center (www.imd.org)

İngiltere ile STA güncellenirse sektörel fırsatlar artacak

Dışişleri Bakanı Hakan Fidan'ın önceki hafta İngiltere'ye yaptığı resmi ziyaret, iki ülke arasında ticari ilişkilerdeki gelişme potansiyelini tekrar gündeme getirdi. Fidan'ın, mevkidaşıyla yaptığı görüşmede, yürürlükte bulunan serbest ticaret anlaşmasının (STA) güncellenmesi de ele alındı.

Türkiye ile Birleşik Krallık arasında yenilenmiş bir STA'nın

ikili ticaret hacmini 19 milyar dolardan 30 milyar dolara çıkarması öngörülüyor. Türk İngiliz Ticaret ve Sanayi Odası (TBCCI) yetkililerinin konuyla ilgili açıklamasına göre, mevcut STA'nın genişletilmesi amacıyla başlatılan müzakereler, iki ülkenin ekonomileri için 'dönüm noktası' anlamı taşıyor. Mevcut STA, sanayi ürünlerine odaklanırken, güncellenmesi planlanan

anlaşmanın hizmetler, yatırımlar ve tarım gibi sektörleri de kapsamaya hedefleniyor. Finansal hizmetler, mühendislik, ulaşım, teknoloji ve profesyonel hizmetler gibi sektörlerde karşılıklı büyümeyi destekleyecek yeni STA'nın, dijital ticareti güçlendirme, veri akışı ve fikri mülkiyet haklarının korunması gibi düzenlemeleri de içermesi öngörülüyor.



FOTOĞRAFLAR: KAMİL ÇATAK



İSTANBUL'UN GELECEĞİ İÇİN

Üretimi ve istihdamı ARTIRMALIYIZ

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Oda'nın 21. Dönem 2. Meclis Çalışma Toplantısı'nın açılışında yaptığı konuşmada, birlik ve beraberlik kültürünün önemine dikkat çekti. Avdagiç, "İstanbul bayrağını daha yükseğe taşıyacak adımları, üyelerimizle birlikte atacağız. Sizlerle omuz omuza çalıştıkça, İstanbul ve Türkiye, bölgemizde ve dünyada öncü bir şehir ve ülke olacak" dedi.



İstanbul'a hizmet medeniyet havzasına hizmettir

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Hz. Mevlana'nın pergel metaforuna atıfta bulunarak, İstanbul'un merkez kabul edildiği bir çerçeve çizdi. Avdagiç, şöyle devam etti: "İstanbul'u pergelin sabit ucu kabul ediyoruz. Diğer ucuyla yalnızca Türkiye'yi değil, dünyanın dört bir yanını kapsayan geniş daireler çiziyoruz. İş dünyamızı, üretimde, ihracatta ve yenilikçilikte küresel hedeflerle donatıyoruz. Ancak İstanbul'a hizmetin yalnızca Türkiye'ye değil, medeniyet coğrafyamıza hizmet etmek anlamına geldiğini unutmuyoruz. İstanbul'a değer katan herkes, Filistin'e, Doğu Türkistan'a, Afrika'ya ve yeryüzünde adalet ve refah bekleyen her insana umut veriyor. Bu misyonla çalışmaya devam ediyoruz."

Tarihi mirasa sahip çıkıyoruz

İstanbul çehresinde yer alan İTO bina ve yerleşkelerini tarihi yarımada'nın mirasına uygun şekilde yenilediklerini belirten İTO Başkanı Şekib Avdagiç, devam eden çalışmalar hakkında şu bilgileri verdi:

Eski İTO binası: Üniversitemize bağışladığımız eski İTO binamız yaklaşık yüzde 90 bitti. Şu an için bitiş tarihimizi, Ocak 2025 olarak planlıyoruz. Tarihi yarımada'da olduğumuz için çok titiz çalışıyoruz.

İTO ek hizmet binası: İnşaata yüzde 55'i tamamlandı. Şu an için bitiş tarihini, Temmuz 2025 olarak planlıyoruz. Manzarası ile İstanbul'u ayağınıza serecek.

Taş Hani ek blok: Ek blok, bodrum katıyla birlikte toplam 7 kat. Yanında bir de 3 katlı bina olacak, yan yana iki yapı olarak inşa edilecek. Hedefimiz, kombine yapının 2025'in mart ayında bitirilmesi.

Yeni İTO binası: Otopark alanında inşa çalışmalarına başladık. Zemin iyileştirme, iksa çalışmaları ve jet grout (enjeksiyon) işleri de tamamlandı. Aralık ayı içerisinde kaba inşaat işlerine başlamayı planlıyoruz. Ayrıca trafo binasını taşıdık ve meydan oluşturmaya başladık.

Hidayet Camii restorasyonu: Zemin ve restorasyon güçlendirme işleri devam ediyor. Amacımız, restorasyon işlerini de 2025 yılı temmuz ayında bitirmek.



BARIŞ CABACI

İSTANBUL Ticaret Odası, 250 meclis üyesinin katılımıyla 21. Dönem İkinci Meclis Çalışma Toplantısı'nı Sapanca'da gerçekleştirdi. Toplantının açılışında konuşan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, İTO'nun kurumsal misyonundan ticari diplomasiye, uluslararası fuar faaliyetlerinden eğitim projelerine kadar pek çok konuyu gündeme taşıdı.

BİRLİK VE BERABERLİK KÜLTÜRÜ

Çalışma toplantılarının İTO'nun kurumsal yapısının ve köklü geleneklerinin can bulduğu önemli buluşmalar olduğunu vurgulayan Avdagiç, toplantılarda birlik ve beraberlik kültürünün en yüksek seviyede yaşandığını belirtti. Avdagiç, bu etkinliklerin amacının mikro meseleleri konuşmak değil, makro meseleleri tartışıp, yeni yıl için stratejilerin ve yenilikçi fikirlerin yeşerdiği bir zemin sunmak olduğunu ifade etti. Avdagiç, toplantıların bir diğer önemli özelliğinin ise yoğun iş temposundan uzak, samimi bir ortamda gerçekleşmesi olduğunu belirtti. Avdagiç, "Çalışma toplantılarımız, meclis üyelerimizin samimi sohbetlerle iletişimini güçlendirdiği, derinlemesine fikir alışverişlerinde bulunduğu birer tanışma platformu haline geliyor. Bu şekilde yanlış anlaşılmalara en az indigi, ortak akıl en yüksek seviyeye ulaştığı bir ortam sağlıyoruz" dedi.

ÖNCÜ ŞEHİR, ÖNCÜ ÜLKE

Başkan Avdagiç, İTO'nun şehir ve üyeler için sadece bugünü değil, aynı zamanda geleceği de inşa etmek adına çalıştığını vurguladı. Avdagiç, geleceği şekillendiren politikalar üretme hedefinde olduklarını belirterek, "İstanbul bayrağını daha yükseğe taşıyacak adımları, siz değerli üyelerimizle birlikte atacağız. Sizlerle omuz omuza çalıştıkça, İstanbul ve Türkiye'nin bölgemizde ve dünyada öncü bir şehir ve ülke

olacağına yürekten inanıyorum" diye konuştu. Başarıya giden yolda temel şartları sıralayan Avdagiç, "Daha çok üretim, daha fazla istihdam, daha fazla katma değer, daha fazla yenilikçilik, daha yüksek teknoloji, daha fazla Ar-Ge ve daha fazla ihracat peşinde olmamız şart" dedi.

MECLİSİN TEMEL GÖREVİ

Bu prensiplerden bir an bile uzaklaşmanın risklerine dikkat çeken Şekib Avdagiç, "Görevimizi ihmal edersek Türkiye, küresel şirketlerin mutlak pazarına ve kötülük odaklarının hedef alanına dönüşebilir. 142 yıllık çabamızla Cumhuriyetimizin 101. yılına kadar kazandığımız ekonomik değerleri bir anda kaybetme tehlikesiyle karşı karşıya kalabiliriz" uyarısında bulunarak, bu risklerin önüne geçmenin İTO'nun, 810 bin üyesinin ve İTO Meclisi'nin görevi olduğunu vurguladı.

142 YILDIZ EKONOMİ İÇİN VARIZ

"İTO, gücünü üyelerinden ve iştiraklerinden alıyor" diyen Avdagiç, İTO'nun tarihsel önemini şöyle vurguladı: "Odamız, bu yıl 142. yılını kutluyor. 19. yüzyılın son çeyreğinde, Sultan II. Abdülhamid'in talimatıyla 1882'de kurulan İTO, yalnızca kağıt üzerinde kurulmuş bir kurum değil; ziraat, ticaret ve sanayi alanında ülkemizin kalkınma hamlesinin baş aktörlerinden biridir. İmparatorluğun her köşesinde ticaret odaları kurup ticareti geliştirmeye çalıştık. Böylece yerli üretimi ve ihracatı artıracak hamlelere giriştik. Demiryollarının genişletilmesinden kara yollarının inşasına, limanlardan tarımda makinalaşmaya kadar birçok projenin hayata geçirilmesini sağladık."

21. YÜZYILIN İLK ÇEYREĞİ

Cumhuriyet'in kuruluş döneminde de ekonomiyi yön veren güçlü bir aktör olduklarını dile getiren Avdagiç,

"21. yüzyılın ilk çeyreğini geride bırakırken, ülkemizin ekonomik ivmesini kaybetmemesi için Türk özel sektörü olarak var gücümüzle çalışıyoruz. Ekonomi ve ülkemizle ilgili her konuda, doğru olanın yanında durmayı milli bir görev kabul ediyor, bu bilinçle hareket ediyoruz" dedi.

MİLLİ KATILIM REKORU

Toplantıda, 2024 yılı uluslararası faaliyetlerine de geniş yer veren Avdagiç, bu yıl İTO'nun rekor seviyede etkinlik gerçekleştirdiğini belirtti. Avdagiç, "4 kıtada, 17 ülkede, 47 fuar organizasyonu gerçekleştirdik. Bu fuarlarda ürünlerimizi ve iş dünyamızı dünya pazarlarına taşıdık. Ticari ilişkilerimizi ülkemiz lehine geliştirmek amacıyla çok sayıda Oda ile mutabakat zaptları imzaladık. Ticari diplomasi kapsamında, Odamızda 20'den fazla ülkenin diplomatik temsilcilerini de ağırladık" dedi.

İstanbul Fuar Merkezi'nde (İFM) düzenlenen fuar sayısının da 100'e yaklaştığını ifade eden Avdagiç, yılsonuna kadar 2.5 milyon ziyaretçi rakamına ulaşmayı hedeflediklerini söyledi. Avdagiç, İFM'nin 2 katlı 40 bin metrekarelik yeni fuar holünün proje sürecinde de sona geldikleri müjdesini verdi.

GİRİŞİMCİLİK EKOSİSTEMİ

Şekib Avdagiç, İTO'nun iştirakleri Teknopark İstanbul ve Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'nde (BTM) birçok önemli projenin hayata geçtiğini belirterek, şunları söyledi: "BTM olarak, 1107 girişime, 1422 girişimciye destek verdik. Girişimcilerin 365'ini yani yaklaşık yüzde 25'ini kadın girişimciler oluşturuyor. 2025 yılı hedeflerimiz doğrultusunda daha fazla girişimcinin ekosistemimize katılmasını hedefliyoruz. Kadın girişimcilerimizin de sayısını

Başarıya giden yolun temelini daha fazla üretim, istihdam, katma değer, yenilikçilik, yüksek teknoloji, Ar-Ge ve ihracat olduğunu belirten Avdagiç, "Bu yoldaki görevimizi ihmal edersek Türkiye, küresel şirketlerin mutlak pazarına ve kötülük odaklarının hedef alanına dönüşebilir. Bu risklerin önüne geçmek, 810 bin üyeyi temsilen İTO Meclisi'nin görevi" uyarısında bulundu.

artırmayı ve genç girişimcilere daha fazla fırsat sunmayı amaçlıyoruz."

Avdagiç, SoftİTO Yazılım-Bilişim Akademisi'nin 3. döneminin de yakında başlayacağını belirtti.

55 BİN ÖĞRENCİNİN HAMİSİYİZ

İTO Başkanı Avdagiç, konuşmasında mesleki eğitimin İTO'nun 142 yıllık misyonunun ayrılmaz bir parçası olduğunu altını çizdi. Avdagiç, "Bu bağlamda 2024 yılında, en parlak projelerimizden biri olan İTO Hamilik Projemize desteğimizi artırdık. Hedefimiz, hamisi olduğumuz okullarda eğitim gören 55 bini aşkın öğrencinin en donanımlı ve en nitelikli şekilde yetişmesine katkımızı sürdürmek" diye konuştu. Yüksek öğretimde de İstanbul Ticaret Üniversitesi'yle var olduklarını hatırlatan Avdagiç, "Üniversitemiz, en büyük sosyal sorumluluk projemiz olarak gururumuz olmaya devam ediyor. 23 yılda mezun olan öğrenci sayımız 26 bin 415'e, öğrenci sayımız ise 9 bin 561'e ulaştı. İstanbul Ticaret Üniversitesi, URAP Türkiye sıralamasında bir yılda 26 sıra yükseldi. Böylece en hızlı yükselen üniversite unvanına sahip olduk" değerlendirmesini yaptı.

21. dönemin iki yıllık karnesi

İTO'nun 21. Dönem 2. Meclis Çalışma Toplantısı'nın açılışında konuşan İTO Meclis Başkanı Dr. Erhan Erken, Meclis Üyelerini, kürsüde daha fazla söz alarak, sektörlerinin sorunlarını dile getirmeye çağırdı. Ekonomik ve siyasi gündemin yanında savunma, ticaret, sosyal dayanışma ve millet-devlet ilişkilerine dair değerlendirmelerde bulunan Dr. Erken, 21. Dönem İTO Meclisi'nin iki yıllık performansına dair şu bilgileri paylaştı: "Meclis kürsüsünde iki yılda 90 Meclis Üyemiz sektörel sorunlarını dile getirmek üzere söz aldı. 183 Meclis Üyemiz kürsüyü hiç kullanmadı. 29 komitemizin sorunlarını ve görüşlerini, Meclis kürsüsünden

maalesef hiç duymamışız. Ben, Meclis'te konuşan ve fikirlerini bizlerle paylaşan arkadaşlarımızın çok daha fazla olmasını arzu ediyorum. İnşallah yeni dönemde bu arayı kapatırız."

TİCARİ DİPLOMASİ

Komitelerin iki yıl içinde 9 zümre toplantısı gerçekleştirdiğini belirten Dr. Erken, şöyle konuştu: "Zümre toplantılarına ilaveten istişare toplantısı sayısı 95 olmuş. Format, biraz daha bu yöne kaymış gibi görünüyor. 15 Kasım 2022'den bugüne kadar toplam 92 fuara iştirak edilmiş. 59 bin 856 metrekaare alanda 2 bin 760 iştirakçi, bizim organizasyonlarımız dâhilinde

fuarlara gitmiş. Üyelerimizden 82 heyet, Odamız dışında çeşitli temaslar yapmış. Yine bu süre zarfında Odamıza yurt dışından 70 heyet çeşitli görüşmeler yapmak üzere gelmiş. İki yıl zarfında Odamızda B2B tabir edilen 12 organizasyon yapılmış. Tüm bu organizasyonlara 960 firma katılmış. UR-GE çerçevesinde de 4 program düzenlenmiş ve buralara 53 firma katılmış."

İTO olarak iş dünyasının çıkarlarını korumak için daha etkin bir 'ticari diplomasi' yürüttüklerini anlatan Dr. Erken, devlet ve iş dünyası arasındaki güçlü işbirliğinin önemine dikkat çekti. İTO'nun ülkenin ekonomik sorunlarına dair çözüm üretme ve karar alıcılara yol gösterme

sorumluluğuna sahip olduğunu ifade eden Erken, "İş dünyası olarak, ülkemizin ekonomik ve sosyal meselelerinde başrol oynamalıyız" dedi.

BEŞ ÖNEMLİ DEĞER

Dr. Erken, devletin temel görevinin milletin refahını ve huzurunu sağlamak olduğunu vurgulayarak, Hz. Ali'nin toplumsal yapı hakkındaki sözlerine atıfta bulundu. Devletin farklı kesimlerinin uyum içinde devam etmesi gerektiğini belirten Erken, şunları söyledi: "İnsanoğlunun beş önemli değeri vardır ki, bunların korunması daima esas olarak değerlendirilmelidir. Bunlar; can, mal, akıl, nesil ve dinin korunması. Millet,



belli değerler etrafında toplanan insanlardan müteşekkildir. Devlet, insanın ve insanlardan müteşekkil milletin bu değerlerini korumakla mükelleftir. Hiçbir yönetici, yanlışların ve sorumsuzluklarının bedelini gelecek nesillere bırakmamalı."

KÜRSÜDEN YANSIMALAR

İTO'nun, 21. Dönem 2. Meclis Çalışma Toplantısı'na katılan Meclis Üyeleri, görüş ve önerileriyle sektörlerin nabzını yansıttı.



İstanbul Ticaret Odası 21. Dönem 2. Meclis Çalışma Toplantısı, İTO Genel Sekreteri Prof. Dr. Nihat Alayoğlu'nun, Divan Heyeti'ni takdimiyle başladı. Divan Heyeti Başkanlığı'nı Dr. Mustafa Cantürk, yardımcılığını ise Murat Günday ve Mete Yiğit yürüttü.



Dünya saatçilik günü her yerde duyurulmalı

Dr. M. Çağrı Gündoğdu-Gözlükçülük ve Saatçilik Meslek Komitesi: Ekim ayı Meclis Toplantısı'nda 10.10 tarihini 'Dünya Saatçilik Günü' ilan ettik. Dünya saatçilik gününü ilan ettiğimizi, ABD'den Japonya'ya, Avrupa'dan İngiltere'ye kadar duyurduk. Bu günü, Oda yayınlarımız ve mecralarımızda da duyurmamız gerekiyor.

Teknoloji yol haritası oluşturulmalı

Utku Can Ayyarkın-Kargo, Posta ve Depolama Meslek Komitesi: Dijitalleşme ve yapay zekayı konuştuğumuz bu dönemde, İTO'da teknoloji yol haritası oluşturmalıyız. Mavi ve beyaz yakalı çalışanların yanı sıra metal yakanın da hayatımızda olduğu bir altyapı kurmamız şart. İTO verileriyle yatırımcılara yol haritası oluşturulmalı.

Kamu alımlarında yerli ürüne öncelik

Nazım Erdemir-Elektrik Ekipmanları Meslek Komitesi: Haksız rekabet ve taklit ürünlerin artması sektörlerimizi zorluyor. Bankacılık sisteminde ek mali rapor talepleri ve yüksek faiz oranları, sektörde durma noktasına getiriyor. Üretime uygun finansman olanakları artırılmalı. Kamu alımlarında yerli üretim ürünlerinin daha fazla tercih edilmesini bekliyoruz.

oldukça düşük. Taahhüt tanıma ve POS cihazı uygulamaları konusunda da bazı adımlar gereksiz.

Banknotlarımızı güncellemeliyiz

Hikmet Tanrıverdi-Hazır Giyim ve Konfeksiyon Meslek Komitesi: En büyük banknotumuzun 200 TL olması, enflasyon karşısında yetersiz kalıyor. Avrupa'da en büyük banknot 500 Euro, İsviçre'de ise 1000 Frank. Banknotların yenilenmesi gerekiyor.

Abonelikler de dijital yapılabilirsin

Hakan Akdoğan-Gayrimenkul Hizmetleri Meslek Komitesi: Elektronik ilan doğrulama sistemiyle ilan portalları şeffaflaşmış olacak. e-devlet üzerinden kira kontratlarının yapılmasıyla düzenli istatistik tutulabilecek. Abonelik işlemleri dijital ortamda yapılabilirsin.

İstanbul için çalıştay önerisi

Metin Ağırman-Mimarlık ve Mühendislik Meslek Komitesi: Üniversitemizi daha yukarı taşımak için çalışmalı ve bununla ilgili bir yol haritası çizmeliyiz. Depreme hazırlık çalışmalarını hızlandırmalıyız. İstanbul'da her türlü sorunun ele alınabileceği bir çalıştay düzenlenmesini talep ediyoruz.

Geleceğimizi biz yetiştirelim

Doç. Dr. Ayhan Etyemez-Makina ve Ekipmanları Meslek Komitesi: Gelecek nesillere bırakacağımız en değerli miras, kendi kendine yetebilen bir ülke olmaktır. Sanayi meslek liseleri ile işbirliğimizi artırmalıyız. Güçlü bir sanayi altyapısı için makinaları üretmekle kalmamalı, gençlerimizi geleceğin liderleri olarak yetiştirmeliyiz.

Göçler, enflasyonu etkiliyor mu?

Özcan Altunkaya-Bilgi, İletişim ve Medya Meslek Komitesi: Ekonomik durgunlukta firmalar, bütçe daralmasına ilk önce reklam ve tanıtım harcamalarını

azaltmakla başlıyor. Bu durumun yanlış ve negatif etkisi olduğunu sektörlerle anlatmalıyız. Enflasyon hâlâ istenen seviyelerde değil. Türkiye çok fazla göç aldı ve bu durumun enflasyon üzerindeki etkisini araştırmamız gerekiyor.

Sporda eşit vergi uygulanmalı

Ramazan Hakan Yılmaz-Kültür ve Spor Meslek Komitesi: Sporcuyla yatırım yapmamız gerektiği ortada, ancak bu konudaki teşvikler yeterli değil. Özel okullarda spor etkinlikleri için fatura istediğinizde KDV oranı yüzde 8 iken, spor kulüplerinde aynı hizmeti aldığınızda bu oran yüzde 20'ye çıkıyor. Aynı hizmete farklı vergi uygulaması, eşitlik ilkesine aykırı.

Düşük fiyat baskısı haksız rekabet oluşturuyor

Osman Varoğlu-Telekomünikasyon Meslek Komitesi: e-ticaret firmaları, en uygun fiyatı sunmaya çalışıyor ve bu fiyat rekabeti, özellikle KOBİ'ler için büyük zorluk yaratıyor. Uygun fiyat sunamayan firmaların satış yapma şansı neredeyse yok. Bu alanda adil bir rekabetin sağlanması için mevzuat düzenlemelerine ve vergi denetimlerinin artırılmasına ihtiyaç var.

Yapay zeka gelirleri artırmadı

Doç. Dr. Orhan Albayrak-Eğitim Meslek Komitesi: Yapay zeka, beklediğimiz gibi gelirlerimizi artırmadı. Nobel ödüllü Daron Acemoğlu, yapay zekanın düşündüğümüz kadar iyimser bir gelişme olmadığını vurguluyor; haklı olduğunu da

görüyoruz. Dijital okuryazarlık, gelecekteki rekabet gücümüzü artırmak açısından kritik bir öneme sahip.

Türkiye sanayisi gençlerimize emanet

Dr. Mehmet Akif Özyurt-Takım Tezgahları ve Otomasyon Meslek Komitesi: Personelimizi kendi çocuklarımız gibi düşünmeliyiz ve ara eleman olarak tanımlamaktan kaçınmalıyız. Bir aileye sorsanız, 'Oğlunuz ne iş yapıyor?' diye, 'ara eleman' dediğinde, o aile nasıl hisseder? İşte biz gençlerimizi daha kıymetli hale getirmeliyiz. Ülkemizin sanayisinin geleceği için bu gençlerin potansiyelini değerlendirmek ve onlara destek olmak son derece önemli.

Firmalar için vergi karnesi

Bayram Bilgin-İşletme Destek Hizmetleri Meslek Komitesi: Mevcut süreçte, vergisini düzenli ödeyen firmalar bile vergi ödemekte zorluk yaşıyor. Hazine ve Maliye Bakanlığı, firmaların geçmiş vergi karnelerine bakarak onlara destek sağlayabilir. Düzenli vergi ödeyen, ancak şu anda işleri daralan firmalara yönelik bir ayrıcalık tanınmalı.

Hakem heyetleri dosyaları iyi incelemeli

Murat Günday-Mobilya Meslek Komitesi: 7 bin TL ve üzeri alışverişlerin bankadan ödenmesine sektörümüz hazır değil. Kredi kartı günlük kullanım limitlerinin kısıtlanması, nakit döngüsü sıkıntımızı artırıyor. İTO Hakem Heyeti'nin, dosyaları daha ayrıntılı incelemesini istiyoruz.

Yükselen markalar Türkiye'ye yayıldı

Hatice Güner Kal-Telekomünikasyon Meslek Komitesi: Geleceğini Yazan Kadınlar, Fikrim Artık İşim gibi projelerimiz illerimize de rol model oluyor. Geçen yıla kadar sadece İstanbullu firmaları kapsayan Yükselen Markalar Projesi, bu yıl itibarıyla Yükselen Markalar Türkiye çatısı altında tüm ülkeye yayıldı. Hiçbir hikayeyi yarım bırakmazsak başarıyı elde ederiz.

Doğruları ve yanlışları söyleyelim

Veysi Cengiz Balçık-İlaç ve Tıbbi Cihaz Meslek Komitesi: Geçtiğimiz ay ilaç fiyatlarına yüzde 23.5 oranında zam yapıldı. Ancak bu zam, 2025 yılını da kapsayacak şekilde belirlendi. Ülkemizde yapılan doğru işleri takdir etmeli, yanlışları da karşısında durarak dile getirmeliyiz. İTO üyeleri, istihdamın ve vergi gelirlerinin yüzde 50'den fazlasını sağlıyor.

Turizm için taksi sorununu çözmeliyiz

Levent Birant-Şehirci Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi: İstanbul'da mevcut durumda 18 bin 395 taksi bulunuyor. Bu sayıya ek olarak 2 bin 500 yeni taksi plakası daha çıkarılacak ve toplam taksi sayısı 20 bini aşacak. Türkiye'de turizmde ilerlemek istiyorsak taksi sayısını artırmamız gerekiyor. Bu sorunların çözümü için İTO'nun UKOME'de temsili olmalı. Engelli personel çalıştırmayı da sektörlere göre revize etmeliyiz.

Taşımacılıkta belgeler sadeleştirilsin

Ercan Karakurt-Lojistik Hizmetler Meslek Komitesi: Dijitalleşme sayesinde gece lojistiği, kent içi, deniz ve demiryolu taşımacılığına yönelik çözümleri daha da geliştirebiliriz. Elektronik Taşıma Takip Sistemi (ETTS) ve e-irsaliye sistemlerinin entegrasyonu sektörde önemli bir rahatlatma sağlayacak. Karayolu taşımacılığında da belgeler sadeleştirilmeli.

Üretimi mümkün olmayan ürünlere vergi çözümü

Gürbüz Turan-Tekstil Yan Sanayi Ürünleri Meslek Komitesi: Türkiye'de üretilmeyen ürünlerin tespit edilip yerli üretime kazandırılması için çalışma yapılması gerektiğini inanıyoruz. Yerli üretim mümkün değilse, bu ürünlerin ithalatında uygulanan vergilerin azaltılması sektörlerimizi rahatlatacak. İthal ettiğimiz ürünlerin sadece miktarına değil, niteliğine de dikkat etmeliyiz.

Cezalar sektörleri darboğaza sokuyor

Noman Sağ-Mali Müşavirlik Meslek Komitesi: Sektörlere uygulanan cezalar, firmalar için ciddi mali baskılara neden olmaya başladı. Son enflasyon verilerinin ardından bilanço aktif toplamı 30 trilyon TL olarak tahmin edilirken, bu rakam 49 trilyon TL'ye yükseldi. Bu durum, yeniden değerlendirme sürecinin yaşandığına işaret ediyor. Mevcut bilançolar ışığında bağımsız denetimin daha yaygın hale gelmesi öngörülmüyor. Ayrıca mükellefler için getirilen 7 bin TL nakit sınırı

210 bin çalışanın emeği boşa gitmesin

Bülent Şen-Enerji Meslek Komitesi: Türkiye, kurulu enerji gücü 110 bin megavatla dünyada 14. sırada. Yenilebilir enerjide ise AB'de 5., dünyada 12. sıradayız. Türkiye'de enerji çeşitlendirmesi gayet başarılı. Elektrik üretim tarafında 60 bin, iletim hattında 10 bin, dağıtım tarafında ise 130 bin çalışan var. Bir lambayı aydınlatmak için 210 bin kişi çalışıyor. Enerjiyi boşa harcamayalım.

Ada bazlı dönüşüm daha hızlı ve etkili

İşhak Koçoğlu-Konut İnşaatı Meslek Komitesi: Beklenen Marmara depremi sonrasında ekonomik olarak ciddi sıkıntılarla karşılaşabiliriz. Bu nedenle, yapılarımızı güncelleyerek dönüşüm sürecini hızlandırmalıyız. Ada bazlı dönüşüm, bu süreçte daha hızlı ve etkili bir çözüm sunabilir. Böylece imar fazlası oluşturarak, kalan alanları yeşil alan veya otopark gibi sosyal alanlara dönüştürebiliriz.



Tahkim ve arabuluculuk, uyuşmazlıkların giderilmesi için mahkemeye gitmeden kısa sürede sorunların çözümünü sağlıyor. Tahkim uzmanları, tahkimin ülkelerin prestijine de katkı verdiğini belirterek, "Türkiye'de tahkim yılı ilan edilmesi lazım. Adeta bir seferberlik olmalı. İstanbul'u tahkimin merkezi yapabiliriz" önerisinde bulundu.

Prestijli Türkiye için 'tahkim yılı' çağrısı

MESUDE DEMİRHAN

TİCARİ uyuşmazlıkların çözümünü mahkemeye gitmeden daha kısa sürede sonuca kavuşturan tahkim, mahkemelerin de yükünü azaltıyor. Maddi açıdan avantajlı olan tahkim, ülkelerin prestijine de katkı sağlıyor. İstanbul Ticaret Odası Tahkim ve Arabuluculuk Merkezi (İTOTAM), üyelerini bu konuda bilgilendirmeye devam ediyor. İTO Kuyumculuk Meslek Komitesi İTOTAM Tahkim ve Arabuluculuk Bilgilendirme Semineri, İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu'nun katılımıyla gerçekleştirildi. Başkanlığı İTO Meclis Katip Üyesi ve Kuyumculuk Meslek Komitesi Başkanı Ercan Özboyacı'nın yaptığı seminere, İTO Meclis ve Komite Üyeleri ile sektör temsilcileri katıldı.

EN BÜYÜK ÜRETİCİLERDEN

İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu, kuyumculuğun yalnızca ekonomik bir faaliyet değil, aynı



zamanda kültürel ve sanatsal mirasın taşıyıcısı olduğunu belirterek, şöyle konuştu: "Dünyanın en büyük mücevher üreticileri arasında yer alan Türkiye, 2023'te 7.7 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdi. 2024 hedeflerine de emin adımlarla ilerliyor. İnaniyorum ki, 2023'ten daha fazla bir değer üreterek, ihracat rakamlarını yukarı taşıyacağız. Ocak-eylül döneminde mücevher ihracatı, geçen yılın aynı dönemiyle kıyaslandığında yüzde 14.4 oranında arttı. Sektör özellikle ABD, BAE, Hindistan ve Hong Kong gibi pazarlarda büyük talep görüyor. Bunun yanında Avrupa ve Ortadoğu da büyüyen pazarlar arasında dikkat çekiyor."

MALİYET AVANTAJI

Develioğlu, Türkiye'nin ulusal mevzuatındaki düzenlemeler ve uluslararası anlaşmalar aracılığıyla tahkim alanındaki küresel gelişmeleri takip ettiğini anlatarak, şunları kaydetti: "Odamız da 1979 yılında tahkim merkezini kurdu. 2014 yılında İTO Meclis kararıyla kurumsal bir yapıya kavuşan İTOTAM, Türkiye'deki ve yurt dışındaki taraflara etkin uyuşmazlık çözüm hizmetleri sunan bağımsız ve tarafsız bir tahkim merkezi oldu. Şimdiye kadar gerek ulusal gerekse uluslararası çok sayıda uyuşmazlık, İTOTAM yoluyla çözüme kavuştu. İTOTAM çözüm hizmetlerinden yararlanmak için herhangi bir üyelik şartı aranmıyor. Sadece tacirlerimizin sözleşmelerine İTOTAM tahkim şartını koymaları yeterli. İTOTAM da tahkim süreci sonunda hakem heyetinin verdiği kararlarla hem yurt içi hem de yurt dışına bağlayıcı ve icra edilebilir nitelikte. 2017 itibarıyla İTOTAM aracılık kuralları da yürürlüğe girdi. Tahkimin yanı sıra arabuluculuk hizmeti de sunulmaya başlandı. İşçi ve işveren uyuşmazlıkları, alacak talepleri, tüketici uyuşmazlıkları gibi konularla beraber gayrimenkul, kira, kat mülkiyeti ile

komşuluk ilişkilerinden doğan uyuşmazlıklar da arabuluculuk kapsamına alındı. Maliyetleri bakımından ise Türkiye'deki en uygun tahkim ve arabuluculuk merkezi. Özellikle kuyumculuk uyuşmazlıklarında sektörden ve uygulamaya hakim kıdemli meslektaşlarımız da hakem olarak seçilebiliyor. Bu durum tahkim süresinin kısalmasına ve daha etkin karar alınmasına katkı sağlayacak. Sektördeki anlaşmazlıkların tahkim sayesinde daha hızlı çözülmesi işbirliklerini güçlendirecek ve uluslararası alanda rekabet gücünü artıracak."

15 MİLYAR \$'LIK İHRACAT

İTO Meclis Katip Üyesi ve Kuyumculuk Meslek Komitesi Başkanı Ercan Özboyacı, kuyumculuk sektörünün hem üretim kapasitesi hem de kalite ve tasarım açısından oldukça önemli bir konuma sahip olduğuna dikkat çekerek, Türkiye'nin İtalya ve Hindistan'la birlikte küresel kuyumculuk sektörünün en büyük oyuncularından biri olduğunu vurguladı. İstanbul Fuar Merkezi'nde yılda iki kez düzenlenen mücevher fuarının dünyadaki marka fuarlar arasında olduğuna işaret eden Özboyacı, "Türk kuyumculuk sektörü Ortadoğu, Avrupa, ABD ve Asya pazarlarında yaptığı yoğun ihracatla ekonomiyi önemli katkı sağlıyor. Sektör, geçtiğimiz 40 yıl içinde önemli yatırım yaptı. Son teknoloji üretim kapasitesine ulaştı. Tasarım ve tasarımcıların gelişimine yaptığı katkılarla dünya pazarlarında zirveye atıldı. Ancak sektör, son 1.5 yıldır olurdu. Koca tedbirlerle ağır bir türbülansa girerek 40 yıllık kazanımlarını hızla kaybetmeye başladı. Oysa 35 bin perakendeci ve 250 bin çalışanıyla 15 milyar dolarlık ihracatıyla Türkiye'de gözden çıkarılmayacak kadar büyük bir stratejik öneme sahip" dedi.

Mahkemelerin yükü azalır

İTOTAM Tahkim Divanı Üyesi Doç. Dr. Ebru Şensöz Malkoç, "Türkiye'de arabuluculukla daha fazla anlaşmaya varırsak, o zaman mahkemelerin yükü azalır. Mahkemede yargılama sağlanabilir. Davet geldiğinde arabuluculuk sürecine

götürdüğünü hatırlattı. Malkoç, "Türkiye'de arabuluculukla daha fazla anlaşmaya varırsak, o zaman mahkemelerin yükü azalır. Mahkemede yargılama sağlanabilir. Davet geldiğinde arabuluculuk sürecine

katılmanız ya da gerekçesini belirtmeniz gerekiyor" dedi. İTOTAM Genel Sekreteri Av. Senem Bahçekapılı Vincenzi de İTOTAM tahkim ve arabuluculuk uygulaması konusunda katılımcıları bilgilendirdi.



2025 için temel uyarı: 'Beklenmeyi bekleyin'

Dünyanın önde gelen düşünce kuruluşları, başlıca sigorta kuruluşları ve yönetim danışmanlık şirketleri harıl harıl 2025'in küresel risk analizlerine gömülmüş durumda. Bunun nedenini birkaç noktada derinlemesine masaya yatırmamız gerekiyor. Birincisi, küresel ölçekte enflasyon baskısı ve ekonomik belirsizliklerin sebep olduğu oynaklığı kontrol altında tutmak adına, önde gelen merkez bankalarının yüksek faiz ve daraltılmış para arzına dayalı sıkı para politikası tedbirleri çarpan etkisi ile reel sektörde gözlenen kırımları derinleştiriyor. Önde gelen ekonomilerin tümünde fiyat istikrarı, büyüme ve istihdam üçlemesi kırılgan bir zeminde ilerliyor. Yatırım maliyetlerindeki ciddi artış, dijital dönüşüm ve enerji dönüşümü gibi kritik alanlardaki hedefleri de büyümeyi de yeni istihdam fırsatlarını da zora sokuyor.

En büyük risk iklim krizi

Bilhassa temiz ve yenilenebilir enerjiye geçişin gecikmesi, dünyanın önde gelen şirketlerinin üst düzey yöneticileri için bir numaralı öncelikli risk olarak tanımlanan küresel iklim krizinin etkilerini azaltmaya yönelik umutları da kırıyor. Önde gelen ekonomilerin tümü, bir yandan sıkılaştırılmış para politikası patikası, bir yandan da artan jeopolitik gerginlik ve çatışmalara karşı daha dayanıklı reel sektör ağı oluşturma arasında sıkışmış durumda. İkincisi, binlerce üst düzey yönetici ve uzmanın katılımıyla yapılan en taze anket ve araştırmalar, katılımcıların yüzde 98'inin küresel ve jeopolitik gerginlik ve çatışmaların tetiklediği krizlerin dünya vatandaşlarının günlük hayatlarında ağırlaşan ölçüde belirgin etkilere sebep olduğunda hemfikirler; yaşam standardı erimesi, yoksulluk, artan işsizlik, ekonomik umutların zayıflaması gibi.

Klasik maliye politikaları yetersiz

Üst düzey yönetici ve uzmanların yüzde 88'i, küresel internet ağı ve sosyal medya platformlarından yayılan yanlış bilgilerin ve bilhassa yürütülen dezenformasyon çalışmalarının ülkelerin siyasi rejimlerinin en önemli temsilcisi konumunda olan yürütme, yasama ve yargı kurumlarının itibarı ve etkinliği üzerinde derinleşen bir negatif etkiye sebep olduğunu belirtiyor. Yine uzmanlar, önde gelen 40 ekonomide ulusal sigortacılık ve reasürans sisteminin hane halkını ve firmaları, şirketleri küresel ölçekte etkisi artan risklere karşı koruyacak daha etkili yeni nesil koruma mekanizmaları geliştirmeleri gerektiğini inanıyor. Üçüncüsü, küresel ölçekte en iddialı şirketlerin üst düzey yöneticileri ve uzmanları, 2025 için şu temel uyarıda birleşiyorlar: 'En beklediğiniz risklere karşı esas hazırlıklı olun.' 2025, 'beklenmeyi bekleyin' yılı olarak tanımlanıyor. Bu nedenle 2025, klasik para ve maliye politikası yaklaşımları ile yönetilemeyecek bir yıl olarak gözüküyor.

Yapay zekada derinleşen rekabet

İklim değişikliği krizi, her kıtadaki uzmanların en önemli endişesi olmaya devam ediyor. Bu riski ilk beşte seçen uzman oranı bir yılda yüzde 73'ten 77'ye yükselmiş durumda. En akla gelmedik coğrafyalarda artan doğal afet görüntüleri ve milyarlarca dolarlık zararlar, bu endişeyi haklı çıkarıyor. Jeopolitik gerginlik ve çatışmaların sebep olduğu risk algısı ise 2023'ten 2024'e yüzde 50 artmış durumda. Jeopolitik gerginlik riski ile siber güvenlik riski, 2024'in sonunda yer değiştirmiş olsalar da uzmanlar siber güvenlik riskini de büyük bir tehdit olarak görmeye devam ediyor. Bu riske ilişkin endişeler, jeopolitik istikrarsızlık ile güç merkezleri arasındaki yapay zeka yeteneklerine dair derinleşen rekabetin ve çok sayıda ülke ve şirketin büyük dijital hizmet sağlayıcılara artan bağımlılığın tetiklediği endişelerden de besleniyor.



Türkiye çözümün adresi olacak

İTOTAM Tahkim Divanı Başkanı Prof. Dr. Hakan Pekcanitez, tahkimin bilinen en eski uyuşmazlık çözümülerinden biri olduğunu vurgulayarak, şu bilgileri verdi: "Dünyada tahkim yüzde 10 arttı. Ülkemizde de bu artış sağlanabilirsek uyuşmazlıkları daha kolay çözeceğiz. Tahkimi bilmek ve uygulamak için bu konuda daha fazla tecrübeye ihtiyaç var. Türkiye, dünyanın en güzel tahkim merkezlerinden biri olabilecek kapasitede. Tahkimi geliştirdiğimiz zaman Türkiye, burada çözümün adresi olacak. İTO Tahkim Merkezi İstanbul ile beraber

tahkim için son derece önemli. Mahkemeye ve tahkime gitme konusunda çekinceler var. Tahkimin en önemli avantajı, bilen kişiyi atıyorsunuz ve zaman kaybı olmuyor. İkincisi, tahkimde hem uzman kişiyi hem de istediğiniz kişiyi hakem olarak seçebilirsiniz. Bu konuda hukukçu olması gerekmiyor. Tahkime müracaat ettiğiniz zaman kısa sürede hakkınıza kavuşabileceksiniz. Hatta hakemlik konusunda da eğitim verebiliriz. Türkiye'de tahkim yılı ilan edilmesi lazım. Adeta bir seferberlik ilan edilmeli. İstanbul'u tahkimin merkezi yapabiliriz."



Slovakya'nın Asya ile ticareti Türkiye'den geçecek



Orta Avrupa'nın yeni gelişen ekonomisi Slovakya, Asya pazarına girmek için Türkiye'nin imkanlarından yararlanmak istiyor. Özellikle lojistik, yeşil enerji ve ulaşım alanlarında işbirlikleri öngörülürken, yakın zamanda Slovakya'dan Halkalı'ya başlayacak olan lojistik tren seferleri gündemde değerlendirilen konu başlıkları arasında.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

ORTA Avrupa'nın en genç ekonomilerinden biri olan Slovakya, bağımsızlığının 30. yılında ekonomik özgürlüğünü perçinlemek için adımlar atıyor. Küresel ekonomide daha fazla söz sahibi olmak isteyen Slovakya, bunun için Türkiye ile işbirliğini artırmak istiyor. Türkiye'yi 1.5 milyarlık Asya nüfusuna ulaşmak için önemli bir ticari ortak olarak gördüklerini ifade eden Slovak yetkililer, yakın zamanda hizmete başlayacak olan Slovakya-Halkalı lojistik tren seferlerinin müjdesini de verdi.

HEDEF 5 MİLYAR EURO

Bağımsızlığını kazandığından bugüne kadar Türkiye ile 2 milyar Euro'luk ticaret hacmine ulaşan Slovakya'nın önümüzdeki 5 yıl içinde hedefi ise ilave 5 milyar Euro'luk bir ticaret hacmi yaratmak. Bu hedefler ve mevcut duruma ilişkin görüşler, İstanbul Ticaret Odası'nda gerçekleşen bir toplantıda ele alındı. Slovakya İstanbul Başkonsolosluğu yetkilileri ve Slovak iş insanlarının katıldığı toplantıya, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün başkanlık etti.

YEŞİL ENERJİ VE LOJİSTİK

Toplantıda konuşan Slovakya Cumhuriyeti İstanbul Başkonsolosluğu Ticaret Ataşesi Michal Lánik,



Türkiye'yi çok önemli bir ticari ortak olarak gördüklerini belirtti. Lanik, Türkiye'nin Slovakya ticaretinde en büyük 8. ortak olduğunu ifade ederek, "Slovakya, Türkiye'yi Asya'ya giriş kapısı olarak görüyor. Türkiye, aynı zamanda 1.5 milyarlık Asya nüfusu için bir geçiş koridoru niteliğinde. Özellikle son dönemlerde yaşanan siyasi gelişmeler Türkiye'yi daha önemli bir konuma taşıdı. Yeşil enerji, lojistik ve ulaşım alanlarında işbirliği yapabiliriz" dedi.

SLOVAKYA-HALKALI TRENİ

Lanik, Slovakya ve Türkiye'nin Bakanlıklar düzeyinde görüşmelerde bulunduğunu ve bu görüşmelerin çok somut sonuçları olduğunu söyledi. Lanik, "Özellikle lojistik alanında Türkiye ve Slovakya'nın işbirliği ile hayata geçecek bir projemiz var. Bunlardan biri Slovakya-Halkalı lojistik treni. Bu projenin görüşmeleri sürüyor. Her iki ülkenin de birbirlerinde doğru- dan yatırımları bulunuyor. Türkiye, çok değerli bir ortak" diye konuştu.

Ticari denge şart

Toplantının açılışında konuşan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün, "Türkiye ve Slovakya ilişkileri, hakikaten fırsatlarla dolu bir ticaret ve yatırım ortamına işaret ediyor" dedi. Üstün, konuşmasını şu şekilde sürdürdü: "İstanbul-Bratislava arasında sadece 2.5 saatlik bir uçuş mesafesi var. İki ülkenin dostane temelde ilerleyen siyasi ilişkileri

bulunuyor. Türkiye, Slovakya'nın bağımsızlığını tanıyan ilk ülkelerden biri. Bu avantajlara karşılık özellikle belirtmek isterim ki, aramızdaki dış ticaretin hacmi, maalesef şu anda istediğimiz seviyede değil. Geçtiğimiz yıl 2.3 milyar dolarlık toplam ticaretin 1.4 milyarını Türkiye'nin Slovakya'dan gerçekleştirdiği ithalat oluşturuyor. Dolayısıyla

bizim burada ticaretin hacmini ve derinliğini artırırken, aynı zamanda dengesini de tesis etmemiz gerektiği açıktır. Avrupa Birliği ile ilgili yaşanan vize sıkıntıları, genel olarak tüm üye ülkelerle ticaret ve yatırım ilişkilerine de etki ediyor. Bu noktada gerek Türk gerekse de Slovak iş insanlarının ticari diplomasiyi işler hale getirmeleri çok önemli."

Dakar'dan İstanbul'a ticari işbirliği çağrısı



ADEM ORHUN

SENEGAL'de bu yıl göreve başlayan Cumhurbaşkanı Beşir Cuma Fay, önceki hafta çeşitli anlaşmalar yapmak üzere Türkiye'yi ziyaret etti. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan tarafından ağırlanan Beşir Cuma Fay'ın Ankara ziyareti sırasında, iki ülke arasında stratejik işbirliği, şehircilik, yerel yönetimler, enerji, tarımsal mekanizasyon ve yükseköğretim alanlarında mutabakat zaptı imzalandı. Daha sonra İstanbul'da Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) tarafından düzenlenen Türkiye-Senegal İş Forumu'nda iki ülke sektör temsilcileri bir araya geldi.

Bu kapsamda İstanbul'a gelen Dakar heyeti, İstanbul Ticaret Odası'nı ziyaret etti. Dakar Ticaret, Sanayi ve Tarım Odası Başkan Yardımcısı Daouda Thiam başkanlığındaki heyeti, İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu ağırladı. İTO Genel Sekreteri Prof. Dr. Nihat Alayoglu'nun da yer aldığı toplantıya, demir-çelikten gıdaya, lojistikten kimyaya birçok sektörden Senegalli iş insanları katıldı.

KALKINMA HEDEFİ

Cumhurbaşkanı Fay'ın, Senegal'i kalkınmış ülkeler ligine çıkarmak için sanayileşme vizyonunu hatırlatan Dakar Ticaret, Sanayi ve Tarım Odası Başkan Yardımcısı Daouda Thiam,

"Ülkemizdeki yerel kalkınmayı sağlamak, sanayimizi tesis etmek, ithal ettiğimiz malları ülkemizde üretmek istiyoruz. Bu hedef için de Türkiye'ye çok güveniyoruz. Bu kapsamda İTO'nun ve üye firmaların desteğini yanımızda görmeyi ümit ediyoruz" dedi.

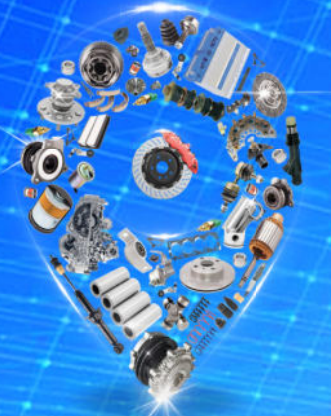
İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu da İTO'nun 142 yıllık tecrübesini, üyelerinin gücünü ve iş ağını iki ülkenin ticaretini ve yatırımlarını geliştirmesi için kullanacağını vurguladı.

İTO Genel Sekreteri Prof. Dr. Nihat Alayoglu ise İTO'nun Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) ve Teknopark İstanbul'daki startupları da desteklediğine dikkat çekerek, buradaki girişimlerle işbirliği yapılabileceğini söyledi.

AUTOMECHANIKA RİYADH 2025

Riyad, Suudi Arabistan
28 - 30 Nisan 2025

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



OTOMOTİV SATIŞ SONRASI 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 (Nakliye ve Gümrük hizmetleri dahil)
: 1.050 ABD Dolar / m² (Nakliye ve Gümrük hizmetleri hariç)

Minimum Stant Alanı : 9 m²



Murat Özturan

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

Esra Avcioglu

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

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

Y ve Z kuşağının hastalığı Hikikomori hızla yayılıyor

Toplumdan geri çekilme sendromu olarak bilinen Hikikomori, Türkiye’de de yaygınlaşmaya başladı. İstanbul Ticaret Üniversitesi Psikoloji Bölüm Başkanı Dr. Öğr. Üyesi Yasemin Kuş, bu sendromun gençlerin psikolojik ve sosyal gelişimini olumsuz etkileyebileceği konusunda uyarılarda bulundu.

ERTAN ERYILMAZ

TOPLUMDAN izole olma ve sosyal ilişkileri tamamen kesme durumu olarak tanımlanan

Hikikomori Sendromu, başta Japonya’da görülmekle birlikte dünya çapında giderek artış gösteriyor. İstanbul Ticaret Üniversitesi Psikoloji Bölüm Başkanı Dr. Öğr. Üyesi Yasemin Kuş, bu sendromun Türkiye’de de genç bireyler arasında yaygınlaşmaya başladığına dikkat çekerek, “Sosyal baskılar, akademik ve mesleki beklentiler ile dijital dünya etkileri, sendromun ülkemizdeki en önemli sebepleri arasında” dedi. Kuş, bu geri çekilme durumunun gençlerin psikolojik ve sosyal gelişimini olumsuz etkileyebileceği konusunda uyarılarda bulundu.

YETERSİZ HİSSETME DUYGUSU

Türkiye’deki gençler, ailelerinden ve toplumdan gelen yoğun başarı beklentileri ve toplumsal baskılar nedeniyle ciddi bir stres altında kalıyor. Eğitim ve



Sosyal bir problem

Hikikomori terimi, ilk olarak 1998 yılında Tamaki Saito tarafından 6 aydan uzun bir süre okula veya işe gitmeyi bırakıp evde kalan bireyleri tanımlamak için kullanıldı. Japonya’da 2019’da 600 bine yakın Hikikomori tanımına uyan bireyin yaşadığı tespit edilmişti. Hikikomori sadece gençlerin değil, tüm yaşta insanların karşı karşıya kaldığı sosyal bir problem olarak adlandırılıyor.

iş yaşamında başarıya yönelik yüksek standartların yanı sıra sosyal medyanın sürekli göz önünde olma hali, bireylerin kendilerini yetersiz hissetmelerine yol açabiliyor. Bu durum, sosyal ilişkilerden geri çekilme isteğini artırarak, Hikikomori Sendromu’na zemin hazırlıyor. Dr. Öğr. Üyesi Kuş, “Toplumsal baskı ve başarı kaygısı, gençleri içe kapanmaya itiyor. Bu da zamanla ciddi bir sosyal izolasyona neden olabiliyor” diye konuştu.

AİLEYLE İLETİŞİMİ KOPARIYOR

Türkiye’de Hikikomori

Sendromu’na yakalanan bireylerde özellikle sosyal ilişkilerden uzaklaşma, uzun süre evden çıkmama, aileyle bile sınırlı iletişim kurma gibi belirtiler gözlemlendiğini belirten Dr. Öğr. Üyesi Kuş, “Bu sendrom, gençlerin iletişim becerilerinin zayıflamasına, kariyer hedeflerinden sapmalarına ve aile içi çatışmalara neden olabilir” dedi. Kuş, bu gibi durumların toplum içinde işgücü kaybına ve sosyal ağların zayıflamasına yol açabileceği konusunda uyarıda bulunarak, toplumsal yapının bu sendromdan olumsuz etkilenebileceğini ifade etti.

Hikikomori Sendromu’nun bireylerin psikolojik sağlığını derinden etkilediğini vurgulayan Dr. Öğr. Üyesi Yasemin Kuş, sendromun önlenmesi ve tedavi edilmesi için toplumsal bilinçlenmenin önemine değindi. Kuş, sözlerini şöyle sürdürdü: “Psikolojik destek, bireylerin sosyal yaşama yeniden adapte olmaları açısından büyük önem taşıyor. Ailelerin ve sosyal çevrenin de bu konuda bilinçlendirilmesi, gençlerin desteklenmesi açısından kritik. Gençlerin içe kapanmasını engelleyecek sosyal etkinliklerin teşvik edilmesi gerekiyor.”

Dijital diplomaside riskler ve fırsatlar

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi’nin de ortakları arasında yer aldığı ‘Digital Diplomacy: Building the Common Future with Technology’ (DD-Tech) Erasmus+ AB projesinin kapanış konferansı, İtalya’nın Milano şehrinde düzenlendi. Konferansa, İstanbul Ticaret Üniversitesi’nden Proje Koordinatörü ve Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler (İngilizce) Bölüm Başkanı Doç. Dr. Uğur Yasin Asal ile Proje Araştırmacısı ve Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler (Türkçe) Bölüm Başkanı Doç. Dr. Ayfer Genç Yılmaz öncülüğünde geniş bir akademik katılım sağlandı.

ETKİN PLATFORM

Etkinlik, Romanya, Estonya ve Türkiye’den akademisyenler ile Avrupa Birliği Dijital Otoritelerinden üst düzey katılımcıları dijital diplomasi alanında bir araya getirdi. Konferans, dijital diplomasi uygulamalarında karşılaşılan zorlukları, fırsatları ve yeni eğilimleri ele almak için etkin bir platform sundu. Aynı zamanda teknolojinin uluslararası ilişkilerdeki önemine dair bilgi ve en iyi uygulamaların paylaşılması hedeflendi.

Dijital diplomasiğin gelişimi için önemli bir adım olan bu proje ve eğitim programı hakkında daha fazla bilgiye ulaşmak isteyenler, projenin resmi web sitesi olan şu adresi ziyaret edebilir: <https://www.digitaldiplomacy.eu>

Teknoloji, sanat ve yabancılaşma İSTES’te tartışıldı

Sanat, teknoloji ve yabancılaşma ilişkisi, bu yıl ikincisi düzenlenen İnsan Sanat ve Teknoloji Sempozyumu’nda (İSTES) masaya yatırıldı. Sempozyumda, bu yıl ilk kez yapay zeka manifestosu yayınlandı.

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi İletişim Fakültesi Görsel İletişim Tasarımı Bölümü tarafından bu yıl ikincisi düzenlenen İnsan Sanat ve Teknoloji Sempozyumu (İSTES), Sütüce Yerleşkesi’nde gerçekleştirildi. Akademisyenler ve öğrencilerin katılımıyla düzenlenen sempozyumun teması, ‘Tekno-Sanat, Gerçeklik ve Yabancılaşma’ oldu. Teknolojinin sanata, bilince ve topluma etkilerini irdeleyen sempozyum, dört oturumla tamamlandı. Sempozyumda yapay zeka ile tasarlanmış fotoğraflardan oluşan bir sergi de düzenlendi.

YAPAY ZEKA MANİFESTOSU

İSTES’in açılışında, Görsel İletişim Tasarımı Bölüm Başkanı ve İSTES Sempozyum Başkanı Prof. Dr. Rıdvan Şentürk, yapay zeka manifestosunun, yapay zekayı anlamının temelinde, onu üreten aklı ve tarihsel süreci kavramanın

önemine vurgu yaptığını belirtti. Etkinlikte, bu sene ilk kez hazırlanan yapay zeka manifestosu yayınlandı. Ardından sanatçı Bager Akbay, teknolojinin bireyler ve toplum üzerindeki etkilerini ele aldığı konuşmasında, yeniliklerin yalnızca araç olarak değil, toplumsal fayda sağlayacak bir çerçevede değerlendirilmesi gerektiğinin altını çizdi.

TEKNOLOJİNİN SANATA ETKİSİ

İlk oturumda Doç. Dr. Serdar Dardar, Prof. Dr. Merve Güven Özkerim ve Yıldız Teknik Üniversitesi’nden Arş. Gör. Özge Kalyoncu Fırat, sanat ve teknolojinin kesişiminde insan ifadesi ve yaratıcılığın yeniden şekillenmesi üzerine sunum gerçekleştirdi. Sanatçıların yaratıcı süreçlerinde yapay zekanın etkisini ele alan konuşmacılar, robot sanatçılar ve optimizasyon eğilimlerinin sanatsal anlam derinliği



üzerindeki etkilerine değindi. Günün ikinci oturumu, Dr. Öğr. Üyesi Emin Albayrak’ın moderatörlüğünde gerçekleştirildi. İlk konuşmacı Yıldız Teknik Üniversitesi’nden Arş. Gör. Sinem Ünal Gerdan, Adobe Firefly gibi yapay zeka destekli araçların tipografi ve dijital tasarımındaki yaratıcı süreçlere katkısını anlattı. Gerdan, bu tür araçların

hız ve verimlilik sağladığını, ancak özgün sanat üretimi için insan müdahalesinin hâlâ önemini koruduğunun altını çizdi.

Oturumun ikinci konuşmacısı, Fenerbahçe Üniversitesi’nden Dr. Öğr. Üyesi Hazal Şentürk, akıllı şehirlerde gürlü yönetimlerinin önemini vurguladı ve yapay zeka ile sensör teknolojilerinin bu alandaki kullanımlarına dair örnekler sundu. Oturumun son konuşmacısı Gebze Teknik Üniversitesi’nden Arş. Gör. Gizem Arslan, post-dijital çağda mimari temsilin fiziksel bir mekanın kopyalanmasından öteye geçerek, kullanıcıların etkileşiminde bulunduğu dinamik ve sinematografik yapıya dönüştüğünü anlattı.

CEZA VE YABANCILAŞMA

İkinci gün oturumlarında, hukuk, ceza kavramı ve yabancılaşma perspektifinde teknolojinin bireyler üzerindeki etkileri tartışıldı. Doç. Dr. Gökçe Çataloluk, Arş. Gör. Metehan Hepvar ve Doç. Dr. Derya Deniz, dijital çağda normatif beklentilerin değişimi, bireyselleşen ceza kavramı ve adli psikoloji perspektifinden yabancılaşmanın ele alındığı konuşmalar yaptı. Son oturum, Sempozyum Başkanı

Prof. Dr. Rıdvan Şentürk’ün moderatörlüğünde gerçekleşti. İlk konuşmacı Dr. Öğr. Üyesi Melike İlerisoy, modern flört uygulamaları ve sosyal medyanın insan ilişkilerine etkilerini ele aldı. Alpaslan Türkeş Üniversitesi’nden Dr. Öğr. Üyesi Erkut Tekeli, simülasyon teorisi ve dijital fizik yaklaşımlarını değerlendirerek, veri ve yapay zekanın gerçeklik algısı üzerindeki derin etkilerini irdeledi. Tekeli, bu perspektiflerin bilim ve teknoloji alanında önemli araştırma alanları açabileceğini vurguladı. Dr. Öğr. Üyesi Zekeriya Kökrek, yapay zekanın insan psikolojisi ve yabancılaşma kavramlarıyla ilişkisini siberetik perspektiften ele aldı.

BİLİŞSEL EVRİM

Sempozyumun kapanış konuşmacısı Prof. Dr. Numan Konuk, sinir sistemi gelişimini yapay zeka ile zihinsel yabancılaşma açısından bir analogi olarak ele aldı. Prof. Dr. Konuk, yapay zekanın insan bilincindeki duygu, dürtü ve düşünce yapısını dönüştürerek bambaşka bir bilişsel evrime yol açabileceğini belirtti. Sempozyumun bildiri kitapçığının 2025 yılında yayınlanması planlanıyor.



Aile şirketlerinde sıfır merkez (2)

İnsan doğasına ait teoriler, tek bir insan modelinin var olduğu izlenimini oluşturur. Sistem biliminin başlıca amacı kullanılmadığından dolayı filin bir parçası bütün zannedilir ve gerçek ondan ibaret sayılır. Kişilik farklılıklarına dayalı bakış açısı geliştirilmediği sürece; aile şirketlerine verilen genel geçer tavsiyeler, pansuman tedbirlerden öte geçmeme tehlikesi içerir.

İnsanı derinlemesine sistematik olarak tanımadan ve kavramadan ortaya konacak her türlü teori eksik kalacaktır. Bu açıdan bakınca tek bir insan modeline dayalı olarak sunulan 'liderlik, iletişim, yönetim ve takım çalışması' eğitimlerinin ve kitaplarının da eksik olabilecekleri unutulmamalı. Herkese özel, kişiselleştirilmiş, uzun dönemli, yaşam içinde uygulamaya geçirilebilecek açık büfe pratik reçetelere ihtiyaç duyulur.

Sıfır merkez yaklaşımına dayalı modeller, bu anlamda hayatın farklı alanlarında insana dair çözümler üretir. Her şeyden önce insanı tanımlayarak yola çıkar; insana bütüncül bakar ve onu sadece bir yönü ile değil, bütün yönleriyle anlamaya çalışır. Sıfır merkez; insanların farklı mizaç, yetenek ve kişiliklere sahip oldukları gerçeğini ilke edinen iş dünyası, eğitim-öğretim, aile alanlarında yapılan çalışmalar kapsar.

Sıfır merkez; insana, olaylara, süreçlere farklı bir yaklaşımın adıdır. Sıfır merkez, bir daire ve dairenin merkezindeki 0 ile sembolize edilir. Daire; bütünlüğü, tam olmayı, kendini gerçekleştirme ve 'süreci tamamlamayı' temsil eder. Dairenin, bütünlüğün ve tamlığın bir sembolü olarak kullanılması insanlık tarihinde yeni bir şey değildir. Dairenin üzerindeki noktaların her biri, merkeze belirli bir açı ile bakar. Her bir noktadan 360 derecelik bütünlükten kendi payına düşen, kendi açısı kadardır. Sadece dairenin merkezi, dairenin üzerindeki her noktayı eşit şekilde görür. Dairenin merkezi, gerçekliği tüm yönleriyle kuşatmayı sembolize eder.

Sıfır merkez yaklaşımının kavramsal çerçevesi, üç temel prensibe dayalıdır:

- Her insan, farklı mizaç ve potansiyellere sahiptir.
- İnsanı bütüncül olarak ele almak gerekir.
- Farklı mizaç ve potansiyellere sahip olan insanların yapmaları gereken, potansiyellerinin dengeli gelişimini sağlamak ve 'sıfır' olmaktır.

Kişilik, bireyin sahip olduğu ve onu diğerlerinden ayıran özelliklerin tamamı olarak bilinir. Bu özellikler esasen model olarak benzerlik gösterse de içerik, yoğunluk, renklilik bakımından bireyden bireye farklılık gösterir. Öyle ki, aynı anne-babanın iki çocuğu arasında bile kişilik donanımları bakımından ciddi farklılıklar olabilir.

Kişilik analizinde; özellik temelli, psiko-dinamik, hümanistik, davranışçı, kognitif, sosyal öğrenme ağırlıklı kültürler arası yaklaşımlar yaygın şekilde kullanılır. Sıfır merkez yaklaşımı; insan doğasının fiziksel, duygusal ve zihinsel olarak tanımlanan üç merkezi ve yönü olduğunu kabul eder. İnsandaki içgüdüler, istekler, yetenekler ve beceriler, bu üç merkezle ilişkilidir ve bu alanlar altında gruplanabilir. Her bir merkeze ait potansiyeller, her insanda farklı baskınlıklarda ve seviyelerde bulunur. Bu merkezlerin ve yönlerin hiyerarşik sıralanışı, insanın mizacını belirler.

Mizaç, kişinin doğuştan getirdiği özelliklerdir. Kişinin mizacı, dış dünya ile girdiği ilişkide (sosyalleşme, yetişme, yaşananlar) verdiği / vereceği cevapların şeklini ve içeriğini belirler. Bu arada kişinin direkt olarak etkileşime girmedeği fakat kişiyi etkileyen makro faktörler de vardır. Kişilik; bütün bu süreçlerin sonucunda oluşan kişiyi dair davranış, düşünüş ve hissediş motifleridir.

2025 Canton Fuarı'na hazırlıklar başladı

İstanbul Ticaret Odası, 10 yıldır Türkiye milli katılımını yürüttüğü Çin'in en büyük ticaret etkinliklerinden biri olan Canton Fuarı'nın 2025 yılı hazırlıklarına başladı. Türkiye'nin gelecek yıl düzenlenecek 137. Canton Fuarı'ndaki temsilinin güçlendirilmesi ve sektörel bazda katılımın genişletilmesi planlanıyor.

BARIŞ CABACI

İSTANBUL Ticaret Odası, Türkiye milli katılımını 2014 yılından bu yana gerçekleştirdiği Çin'in en büyük ticaret etkinliklerinden biri olan Canton Fuarı için 2025 yılı çalışmalarına hız verdi. Firmaların dünya pazarına açılmasında önemli bir platform olarak görülen fuar, aynı zamanda Türkiye'nin tanıtımı ve dış pazarlarda etkinliğini daha da artırması için fırsat sunuyor.

MUTABAKAT SAĞLANDI

136. Canton Fuarı'nın 3. Fazı'nı ziyaret eden İTO Başkan Yardımcısı Ahmet Özer, Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca ve Genel Sekreter Yardımcısı Halil Aslan'dan oluşan İTO heyeti, Canton Fuarı yönetimiyle 2025 yılı katılım stratejilerini de görüştü. Bu görüşmede, Türkiye'nin gelecek yıl düzenlenecek 137. Canton Fuarı'ndaki

temsilini güçlendirmek, katılımın sektörel bazda genişlemesini sağlamak ve verimliliği artırmak amacıyla çeşitli işbirliği alanları değerlendirildi. Fuar yönetimi ile yapılan toplantıda, Türkiye'nin katılımının sektörel bazda genişletilmesi ve Türk firmalarının farklı sektörlerde daha görünür hale getirilmesi için atılabilecek adımlar da ele alındı. İlgili sektörlerin daha güçlü bir biçimde fuarda temsil edilmesi amacıyla özel bölümlerin oluşturulması, stand alanlarının genişletilmesi ve firmaların tanıtımına yönelik özel etkinliklerin düzenlenmesi konularında fikir birliğine varıldı. Ayrıca, Türk ürünlerinin uluslararası alıcılara özel etkinliklerin düzenlenmesi konularında daha fazla tanıtılması ve ticaret hacminin artırılması için daha fazla işbirliği yapılması gerektiği konusunda mutabakat sağlandı.



136. Canton Fuarı'nın 3. Fazı'nı ziyaret eden İTO Başkan Yardımcısı Ahmet Özer, Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca ve Genel Sekreter Yardımcısı Halil Aslan, Canton Fuarı yönetimiyle 2025 yılı katılım stratejilerini de görüştü.

Çin'de gelecek yıl 'milli katılım' sağlanacak fuarlar

Dünyanın en büyük ekonomileri arasında yer alan Çin'de düzenlenen birçok uluslararası fuarda Türkiye de yerini alıyor. Çin'deki bazı fuarların milli katılım organizasyonunu İstanbul Ticaret Odası üstleniyor. Canton Fuarı başta olmak üzere, Çin'de İTO'nun 2025'te milli katılım sağladığı fuarlardan bazıları şöyle:

- **SIAL China (Gıda-İçecek):** 19-25 Mayıs 2025/Şanhay
- **SIAL Shenzhen (Gıda-İçecek):** Eylül/Shenzhen
- **Canton 1. Faz:** 15-19 Nisan 2025/Guanco Elektrikli ev aletleri, tüketici elektroniği,

elektrikli ürünler, aydınlatma ekipmanları, yeni enerji kaynakları, kimyasal ürünler, hırdavat, imalat, makina ve ekipmanları, endüstriyel otomasyon ve akıllı imalat, iş ve tarım makinaları, yeni enerji araçları ve akıllı mobilite, motosikletler, bisikletler, araç yedek parçaları, taşıtlar.

- **Canton 2. Faz:** 23-27 Nisan 2025/Guanco Yapı ve dekorasyon malzemeleri, sıhhi tesisat ve banyo gereçleri, mobilya, mutfak ve sofa takımları, günlük kullanım seramikleri, ev eşyaları ve saatler,

hediyeler, festival ürünleri, ev dekorasyonu, sanat seramikleri, cam gereçleri, bahçe ürünleri, dokuma ve demir ürünler, demir ve taş süslemeler.

- **Canton 3. Faz:** 1-5 Mayıs 2025/Guanco Kadın, erkek ve çocuk giyim, spor araç ve gereçleri, deri ürünleri, moda aksesuarları, tekstil hammaddeleri ve kumaşlar, halılar ve kilimler, dekoratif duvar örtüleri, gıda, ilaç ve sağlık ürünleri, tıbbi cihazlar, kırtasiye ürünleri, ayakkabı, cüzdan ve çanta gibi giyim ürünleri.

İstanbul standı, WTM Londra'da Türkiye'nin vitrini oldu

İSTANBUL Ticaret Odası, İstanbul Kongre ve Ziyaretçi Bürosu (ICVB) ile birlikte dünyanın en prestijli turizm etkinliklerinden biri olan World Travel Market (WTM) Londra 2024'e katıldı.

5 Kasım'da kapılarını açan fuar, 7 Kasım'a kadar dünya çapındaki turizm profesyonellerini ve seyahat sektörünün ana aktörlerini bir araya getirdi. İTO ve ICVB fuarda, İstanbul'un turizm potansiyelini tanıtmak amacıyla 'İstanbul standı' ile yer aldı. Fuarda, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Bahadır Yaşık, Kültür ve Turizm Bakan Yardımcısı Nadir Alpaslan, Türkiye Otelciler Birliği (TÜROB) Başkanı ve



ICVB Yönetim Kurulu Üyesi Müberra Eresin ile Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti (KKTC) Başbakan Yardımcısı ve Turizm Bakanı Fikri Ataoğlu bir araya geldi.

TANITIM FIRSATI

WTM Londra 2024, İstanbul'un dünya çapında tanıtımının yapılması ve uluslararası işbirliklerinin



güçlendirilmesi açısından önemli bir fırsat sunuyor. İTO yetkilileri, İstanbul'un turizmdeki

güçlü konumunu vurgulamak için fuara katıldıklarını belirtirken, gerçekleştirilen

görüşmelerin de şehrin turizm gelirlerine katkı sağlayacağına dikkat çekti.

Dijitalleşmeye odaklanan işletmeler, yapay zeka destekli çözümlerle rakiplerine avantaj sağlıyor. Teknopark İstanbul'da yerleşik Aurora Solution, insan kaynakları teknolojileri alanında veri işleme, görselleştirme ve yapay zeka destekli tahminleme özelliklerini içeren tamamen yerli bir dijital ürün geliştirdi. Ürün, çalışan verimliliğinden çalışan yıpranma ve performans yönetimine kadar birçok alanda katkı sağlayarak şirketlerde verimliliği artırıyor.



İnsan kaynakları yönetimi yerli yapay zekaya emanet

ÖMÜR KIRBAŞLI

TEKNOPARK İstanbul'da faaliyet gösteren Aurora Solution, insan kaynakları teknolojileri alanında veri işleme, görselleştirme ve yapay zeka destekli tahminleme özelliklerini içeren tamamen yerli bir dijital ürün geliştirdi. SilverSage adı verilen dijital platform, çalışan performansını artırmaya ve iş süreçlerini daha verimli hale getirmeye yönelik çeşitli yetenekler sunuyor. SilverSage, hem Türkiye'de hem de uluslararası pazarda benzersiz bir model ve patentli teknoloji ile piyasaya sunuluyor. Yenilikçi yöntemlere göre sektöre yeni kazandıracakları iş süreçleri ve terminolojileri ile çalışanın sürdürülebilirlik süreçlerinde önemli faydalar sağlayan SilverSage'i ve gelecek hedeflerini, şirketin kurucusu Güney Öztürk İstanbul Ticaret'e anlattı.

ÇALIŞAN MEMNUNİYETİ

■ Şirketinizden biraz bize bahsedebilir misiniz?

Aurora Solution olarak, insan kaynakları teknolojileri (HRTech) alanında yapay zeka destekli yenilikçi dijital ürünler sunan bir teknoloji firmasıyız. Şirketimizin temel amacı, insan kaynakları alanında daha fazla verimliliği, çalışan memnuniyetini ve performans yönetimini sağlayarak, işletmelerin dijital dönüşümünü hızlandırmak. Bu kapsamda; çalışan verimliliği, yıpranma, performans değerlendirmeleri, organizasyonel yapılanma ve iş-yaşam dengesi gibi kritik süreçlerde platform ve yapay zeka çözümleri sunuyoruz. Platformumuz, bu temel alanlarda iş süreçlerini daha şeffaf, izlenebilir ve karar verici konumundaki kişilere veri odaklı içgörüler sunarak iyileştiriyor.

GİZLİ İŞSİZLİK

■ Bu işe girmeye nasıl karar verdiniz, bu fikir nasıl doğdu?

Bu işe girme kararım ise 16 yıldır sektörde edindiğim deneyimler ve insan kaynakları süreçlerinin teknolojik dönüşümünde veriyi dayalı bir sistem ihtiyacının artık kritik hale gelmesiyle doğdu. İş hayatında herkesin tanık olduğu bazı verimsizlikler, yanlış kararlar ve çalışan bağlılığını etkileyen sorunlar, birçok şirkette kalıcı zararlar veriyor. Çalışan ve yönetim kadrosu arasında güvenilir veri ile desteklenen bir sistem eksikliği, hem verimliliği düşürüyor hem de yanlış kararların alınmasına sebep oluyor. Gizli işsizlikten istifalara kadar geniş bir yelpazede sorunlara yol açabilen bu durum, şirketlere zarar veriyor.

PAZAR ARAŞTIRMALARI

■ Araştırma da yaptınız mı?

Bu sorunlara çözüm bulmak amacıyla sektördeki liderlerle görüşmeler yaparak ve derinlemesine bir araştırma süreci yürüterek, projeyi geliştirmeye başladık. Farklı sektörlerdeki 20'nin üzerinde şirketten



Güney Öztürk

topladığım geri bildirimlerin yanı sıra, ABD ve Avrupa'da yapılan araştırmalar da bu problemlerin global ekonomiye olan yıllık kaybının 300 milyar doların üzerinde olduğunu gösterdi. Bu ihtiyaç doğrultusunda, pazar araştırmalarımızla da ihtiyacı doğruladıktan sonra Aurora Solution'ı hayata geçirme kararı aldım.

PİYASAYA SUNULUYOR

■ Ürün hakkında bilgi verebilir misiniz?

Yeni ürünümüz SilverSage, hem Türkiye'de hem de uluslararası pazarda benzersiz bir model ve patentli teknoloji ile piyasaya sunuluyor. HRTech alanında geliştirilen SilverSage, veri işleme, görselleştirme ve yapay zeka destekli tahminleme özelliklerini içeren kapsamlı bir karar destek sistemi olarak tanımlanabilir. Ürünümüz hem teknolojik altyapısı hem de sektöre getirdiği yeni iş süreçleri ve terminolojilerle geleneksel yöntemlere alternatif sunarak, verimliliği artırmayı hedefliyoruz.

TAMAMEN YERLİ

Ek olarak, her firmanın ihtiyaçlarına yönelik özel yapay zeka çözümleri ve tahminlemeler de ürün içerisinde sunulabiliyor. SilverSage'in tek bir sektöre bağımlılığı bulunmamasıyla birlikte çalışan verimliliğini, İK dönüşümünü ve organizasyonel yapıyı iyileştirmeyi hedefleyen tüm firmalar için ideal bir çözüm sunuyoruz. Ürünün geliştirilmesinde kullanılan tüm teknoloji, tamamen yerli olarak geliştirildi. Bağımlı olduğumuz bir lisans, servis sağlayıcı veya tedarikçi bulunmuyor. Pazar analizlerimiz ve görüşmelerden elde ettiğimiz verilere göre, özellikle dijital altyapıya sahip telekomünikasyon, bankacılık, finans ve IT-yazılım gibi sektörlerden talep aldığımızı söyleyebilirim.

DİJİTAL ÜRETİM

■ Üzerinde çalıştığınız farklı ürünleriniz de var mı?

Aurora Solution'ı bir teknoloji ve dijital ürün üretim fabrikası haline getirmeyi hedefliyoruz. Tüm süreçlerimizde bu yaklaşımı ön planda tutuyor; geliştirdiğimiz her kod ve yapıyı gelecekte uluslararası

KOBİ'lerle başarı hikayeleri yazarak büyüyecek

■ Geliştirdiğiniz ürünün ticari geleceği hakkında neler söylersiniz?

SilverSage'in sunduğu çözümler, iş dünyasında var olan, ancak çoğu kez geleneksel yöntemlerle veya yetersiz kaynaklarla çözümlenmeye çalışılan, gizli ve kritik ihtiyaçları hedefliyor. Örneğin, çalışan verimliliği alanında, mevcut kalıplaşmış yöntemler çoğu zaman yeterli sonuç vermezken, şirketler her yıl bu alanda yüksek danışmanlık maliyetlerine katlanıyor, verimsiz harcamalar yapıyor. Alternatif olarak bu yatırımları yapmayan firmalar ise düşen verimlilik ve artan çalışan yıpranması gibi uzun vadede daha maliyetli sorunlarla yüzleşiyor. SilverSage, tam da bu alanlarda etkin bir çözüm sağlayarak, işletmelerin hem zamandan hem maliyetten tasarruf etmelerine katkı sunmayı

hedefliyor. Ayrıca, işgücündeki verimsizliklerin ve yanlış değerlendirmelerin, uzun vadede ülke ekonomisine de zarar verdiği, Avrupa'da yapılan araştırmalarla ortaya konuyor. Ürününüz, sektörün mevcut ihtiyacına yönelik çözümler sunmasının yanı sıra yerli kaynaklarla geliştirilmiş, yenilikçi ve maliyet avantajı sağlayan bir çözüm olmasıyla öne çıkıyor. Rekabetin düşük olduğu bu alanda derin teknoloji yetenekleri ile geleceğe yönelik önemli bir potansiyele sahip olan SilverSage, hem ulusal hem de uluslararası pazarda ticarileşme gücünü taşıyor. İlk olarak kurumsal firmalar ve kurumsallaşma yolundaki KOBİ'lerle başarı hikayeleri yazarak, sonrasında uluslararası pazarda rekabet edebilecek bir güçle ilerlemeyi hedefliyoruz.

Ürünün özellikleri

- Çalışan performans analizi ve tahmini
- Zaman yönetimi ve verimlilik optimizasyonu
- İş-yaşam dengesi analizleri
- Kritik iletişim ağları ve rollerinin tahmini
- Etkin geri bildirim yönetimi
- Çalışan yıpranma ve yoğunluk tahmini
- Yedekleme yapılarının planlanması
- Çalışan duygu durum tahmini
- Uzaktan ve hibrit çalışma modeli optimizasyonu

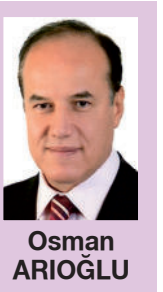
Son hazırlıkların yapıldığı üs

■ Teknopark İstanbul'da olmanın faydaları oldu mu? Teknopark İstanbul, startuplar için adeta piyasaya atılmadan önce son hazırlıkların yapıldığı bir üs. Bizim gibi yeni girişimler için buradan birçok deneyim sahibi ve alanında uzman kişilere kolayca ulaşabilmek çok değerli. Sahip olduğumuz ofis imkanları, sürekli yanımızda olan danışmanlarımız ve yönetime erişim olanakları, aynı zamanda yatırımcılarla buluşmamıza vesile olan etkinlikler, tek başımıza erişemeyeceğimiz fırsatlar sunuyor. Ayrıca, Teknopark İstanbul gibi bir teknoloji merkezi tarafından onaylanan bir fikre sahip olmak, önemli referans sağlıyor. Görüştüğümüz şirketlerin, Teknopark İstanbul'un projemize olan güvenini bilmesi bile fikrimizin değerini artıran bir etki yaratıyor.

Aurora Solution hizmetlerine şu adresten ulaşılabilir: gunes.ozturk@aurorasolution.com.tr

KDV iade uygulamasında önemli bir durum

Katma Değer Vergisi Kanunu'nun istisna edilmiş işlemlerde iadeyi düzenleyen 32. maddesinde kanunun 11, 13, 14, 15 ve 17/4-s maddesinde düzenlenen bazı istisna işlemlerinde yüklenen katma değer vergisinin iade edileceği hükme bağlanmıştır. İadenin mantığı, doğal olarak karşı taraftan alınmayan, ancak gerek üretim gerekse satın alma aşamasında yüklenen katma değer vergisi yükünün telafi edilmesine dayanıyor.



Osman Arioğlu

İadeye konu teslim ve hizmetler

İadeye konu teslim ve hizmetler bir hayli detaylı olup, kanunun yukarıya alınan ilgili maddelerinde şıklar halinde sayılmıştır. Bunlardan en genel olan ve geniş kapsamlı uygulama alanı bulunan, 11. maddede sayılan ihracat teslimleridir.

İhracatta KDV iadesi uygulaması

İade uygulaması yıllarca gelişerek devam etti. Gelir İdaresi, ihracatta katma değer vergisi iadesinde ihracatın yapıldığı dönemde devreden katma değer vergisi söz konusuysa; bu tutar üst sınırı alınmak suretiyle alış faturalarında veya imalatla yüklenen katma değer vergisinin iade edilebileceğini belirtiyor ve uygulamayı bu şekilde yönlendiriyor. Burada kritik konu, ihracatın yapıldığı döneme bakılıyor olması. İhracatın yapıldığı dönem itibarı ile devreden katma değer vergisi söz konusu ise yüklenimle ilgili iadeye imkan tanınır. İhraç edilen malın alındığı, üretildiği veya ihracatın yapıldığı dönemden önceki dönemlerde ödenecek katma değer vergisi çıkan bir dönem olması, bu iadenin yapılmasına engel teşkil etmiyor. Önemli olan, ihracatın yapıldığı dönemde devreden katma değer vergisinin bulunması ve bu tutarı aşmamak üzere ihraç edilen mal bünyesine giren vergilerin iade edilmesi anlayışına gelinmesidir.

Mükerrer iade var mı?

Aşın teknik düşünün bazı uzmanların söylediği gibi idarenin bu şekilde uygulamaya yön vermesiyle mükerrer iade söz konusu değildir. Yapılan, sistemin sadeleştirilmesi, ihracatın teşvik edilmesi ve ihracat nedeniyle alınmayan katma değer vergisinin en azından yüklenim kısmı itibarı ile telafi edilmesidir. Bu uygulama, vergide anlaşılır olmak, sadelik ve basitlik anlamında da son derece doğrudur. Farklı oranlar bulunması nedeniyle bünyeye giren düşük oranlı katma değer vergilerinin, üretilen malın kendi oranının altında kalması durumunda kanun gereği sadece yüklenen vergi kadar iade söz konusudur.

İhracatta KDV iadesinin mantığında uygulamanın değerlendirilmesi

İhracatta KDV iadesi, KDV uygulaması olan hemen tüm ülkelerde yapılan bir uygulamadır. KDV iade uygulamasının bilinen ve en yaygın olanıdır. Bunun yanında ülkemiz uygulamasında indirimi orana tabi işlemlerin bir bölümünde de iade söz konusudur.

İade uygulamasının mantığı, hem ihracatta KDV nedeniyle olan rekabet dezavantajını ortadan kaldırmak hem de alınmayan vergiden dolayı ihracatçı üzerinde ihraç malına ilişkin yüklenimler nedeniyle bir yük kalmamasını sağlamaktır. Bu değerlendirme sonucunda şu soru akla gelebilir: Özellikle farklı oranlarda KDV uygulaması olması nedeniyle ihracatta alınmayan vergi kadar bir tutarın iadesinin yapılması gerekmez mi, denilebilir. Bu ayrı bir teşvik olarak değerlendirilmelidir. Üstelik böyle bir uygulama, ihracatçıya ek bir teşvik verilmesi anlamına da gelecektir. Mevcut kanunda böyle bir teşvik söz konusu olmadığı ve kanun maddesinin açık hükmü sadece yüklenen verginin iadesini kapsadığından bu değerlendirme mevcut mevzuat çerçevesinde haklı olmayacaktır. Biz konuyu aslında yukarıda da bahsettiğimiz gibi vergide anlaşılabilir olmanın bir gereği sadelik ve basitlik anlamında güzel bir örnek teşkil etmesi bakımından bu köşede dile getirmek istedik. Uygulamayı bu şekilde açıklığa kavuşturarak bu vesileyle tebrik ediyoruz.

Genç girişimcilere yönelik başlatılan Erken Girişimci Geliştirme (EGG) Merkezi Projesi'nin üçüncü etabı tamamlandı. Eğitim kapsamında şimdiye kadar 25 genç girişimci projesi ödül kazandı.



25 genç girişimci projesine ödül

OSMAN KUVVET

GENÇ girişimcilere (14-19 yaş arası) yönelik başlatılan Erken Girişimci Geliştirme (EGG) Merkezi Projesi'nin üçüncü etabı tamamlandı. İstanbul Ticaret Odası'nın önderliğinde, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu (TOBB İKGK), Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM), İstanbul Ticaret Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi (TTO) ortaklığı ve İstanbul İl Milli Eğitim Müdürlüğü desteğiyle yürütülen projede, 23 eğitimci, 4 hafta boyunca 24 başlıkta eğitim verdi.

3. ETAPTA 4 PROJEYE ÖDÜL

Erken Girişimci Geliştirme Merkezi Projesi ile gençler, yenilikçilik ve girişimcilik alanındaki kabiliyetlerini gösterme, bilim ve teknolojiyi de uygulamalı olarak deneyimleme imkanına kavuştu. Gençler, eğitimlerin ardından projenin paydaşları olan Boğaziçi Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi, İTÜ Arı Teknokent, Teknopark İstanbul ve BTM'de hem mentorluk hizmeti aldı hem de yatırımcılarla görüşme fırsatı buldu.

Yoğun başvurunun olduğu üçüncü etapta 11 girişimcinin geliştirdiği 4 proje, ödüle layık görüldü. Proje sahibi gençler, İstanbul Ticaret Odası'nda gerçekleştirilen ödül töreninde bir araya gelerek, hem hediyelerini aldı hem de girişimlerini anlattı.

EN BÜYÜK ZENGİNLİĞİMİZ

Ödül töreninde konuşan İTO Yönetim

Kurulu Üyesi Münir Üstün, Türkiye'de yaklaşık 13 milyon civarında genç nüfus olduğuna dikkat çekerek, şunları söyledi: "Bizim en büyük zenginliğimiz gençlerimiz. Bu kaynağı iyi değerlendirmeliyiz. Sizin enerjinize güveniyoruz, özellikle de girişimcilik enerjinize ihtiyaç duyuyoruz. İTO olarak, bu yolda sizlere her türlü desteği vermeye devam edeceğiz. Yeter ki, siz yaratıcı fikirler ve projeler oluşturmaya devam edin. Bu etabımızla birlikte Erken Girişimci Geliştirme Merkezimizde toplamda 25 proje ödül kazanmış oldu."

BAŞARININ ANAHTARI

TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı ve İTO Meclis Üyesi Hatice Kal ise projenin gördüğü ilgi ve oluşturduğu sinerjiye işaret ederek, şöyle konuştu: "Gençlerin projelerini gördükçe heyecanlanıyorum. EGG Merkezi Projesi'nin önceki etaplarından çok değerli ürünler ortaya çıktı. Projeye destek veren herkese çok teşekkür ederiz. Ama en büyük teşekkürü siz gençlere ediyoruz. Her gencimiz projeleriyle kendilerine fırsat yaratıyor. Bu fırsatı da değerlendirmek yine gençlerimize düşüyor. Fikirlerinizi hayata geçirmekten vazgeçmeyin; her başarısızlık başarıya giden yolda bir anahtardır."

POTANSİYEL ŞAMPİYONLAR

BTM Genel Müdürü İbrahim Elbaşı da "Bizim için girişimci, yaş ya da herhangi bir kısıtı olmadan, ortaya attığı fikir ve ürettiği değer bakımından değerlendirdiğimiz bir

fikir demek. Girişimcilik diye bahsettiğimiz olgu aslında veri, analiz ve sermayenin doğru bir biçimde bir araya gelmesiyle oluşan bir değer. Bu anlamda tüm girişimciler aslında potansiyel şampiyonlardır. Geleceği şekillendirmek için gençleri desteklemeye ve onlara ilham vermeye devam etmeliyiz" şeklinde konuştu.

Toplantıya, İstanbul İl Milli Eğitim Müdürlüğü Strateji Geliştirme Şube Müdürü Ayşenur Menekşe Çalıkçı ve İTO Genel Sekreter Yardımcısı Av. Nurcan Turan da katıldı.

3. etapta ödül kazananlar

- **Hava Tahmini Sulama Sistemi:** Topraktaki nem oranını ölçüp, hava durumu uygulamalarından sıcaklık ve rüzgar verilerini alarak akıllı sulama sistemi geliştiriyor. Bu sistemle hem su verimliliği sağlanıyor hem de maliyet düşürülüyor.
- **A2YEM:** Savunma sanayi alanında kullanılmak üzere yeni nesil modelleme ile iki ayrı motoru ve farklı kanat tipleri olan İHA modeli geliştiriliyor.
- **Nature Friendly Concretes:** Kullanılmış bebek bezlerindeki plastik ve selülozu ayırıp, betona eklendiğinde, betona mukavemet kazandırılıyor. Bir beton firmasında testleri yapıldı.
- **e-Sağlık:** Evde sunulan sağlık hizmetleri için özel sağlık kuruluşları ile hastaları bir araya getiren mobil e-sağlık uygulaması. Uygulamayla daha konforlu ve hızlı hizmet hedefleniyor.

MWC BARCELONA 2025

Barselona / İspanya
3 - 6 Mart 2025

TÜRKİYE MİLLİ İŞTİRAKİ
İSTANBUL TİCARET ODASI ORGANİZASYONU

MWC BARCELONA 2025 DÜNYANIN TEKNOLOJİK DEĞİŞİMİNDE YER ALIYORUZ!

MWC BARCELONA 2025

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 1.850 Euro / m²
Minimum Stant Alanı : 6 m²



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

Gökhan Çapkın
0212 455 61 16
0530 664 86 22
gokhan.capkin@ito.org.tr

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

Ar-Ge'ye 10 yılda 1 trilyon lira harcadık



İHALE İLANI

İhale Makamı	İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu
İşin Adı	İTO ESKİ BİNASI (ÜNİVERSİTE) REKONSTRÜKSİYON PROJESİ KAPSAMINDA İTO ESKİ BİNASI (ÜNİVERSİTE) REKONSTRÜKSİYON PROJESİ OKUMA SALONU VE BÜFELER SABİT MOBİLYA YAPIM İŞLERİ
İşin Yeri	Fatih İlçesi Rüstem Paşa Mah. Ragıp Gümüşpala Cad. 371 Ada, 10 Parsel
İşin Kapsamı	Mülkiyeti İstanbul Ticaret Odası'na ait 371 Ada, 10 Parselde kaba inşaatı tamamlanmış İTO ESKİ BİNASI'nın (ÜNİVERSİTE) birim fiyat üzerinden Anahtar Teslimi OKUMA SALONU VE BÜFELER SABİT MOBİLYA İŞLERİNİN YAPILMASI
İşin Süresi	35 Takvim Günü
Son Teklif Verme Tarihi ve Saati	11 Kasım 2024, saat 17:00
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@hfmimarlik.com 0546 479 26 16 Hüseyin ÇAMUR huseyin.camur@ito.org.tr 0212 455 64 57



TÜRKİYE'de Ar-Ge faaliyetleri için 10 yılda yaklaşık 1 trilyon lira harcadık. Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) verilerine göre, savunma sanayi ve teknolojinin temel taşı Ar-Ge harcamaları 10 yılda rekor kırdı. Ar-Ge harcamaları 2014'te 17 milyar 598 milyon lirayken, 2015'te 22 milyar 741 milyon liraya yükseldi. Ar-Ge harcamaları 2014-2023 döneminde yaklaşık 21.5 katına çıktı. Ar-Ge harcamasının GSYH içindeki oranı 2014'te yüzde 1.01 iken, 2023'te 26 trilyon 545 milyar 722 milyon lira ile yüzde 1.42 oldu. 10 yıllık süreçte Ar-Ge harcamalarının finansmanının yarısından fazlası şirketler tarafından karşılanırken, devletin finansmana katkısı yüzde 32 bandında oldu.

Dijital pazarlamada yapay zeka rüzgarı

Globalde e-ticaret üzerinden perakende satışlar 6 trilyon doları buldu. e-ticaret hacminin büyümesiyle birlikte reklam verenlerin önemli bir kısmı dijital pazarlama kanallarını kullanıyor. Sektörün bu değişen rotası, dijital pazarlamada yapay zekanın gerekliliğini gösterdi.

OSMAN KUVVET

GÜNÜMÜZÜN hızla değişen dijital dünyasında, markaların rekabette öne çıkması için yenilikçi çözümlere yatırım yapması gerekiyor. Geliri artırma, birinci taraf veri toplama ve zenginleştirme, doğrudan satışı yükseltme, mevcut müşteri ile etkileşimi en üst seviyeye çıkarma, yeni müşteri kazanımını kolaylaştırma ve daha birçok metrik, farklı dikeyde hedefleniyor ama özellikle yeni nesil kullanıcıları etkilemek gün geçtikçe zorlaşıyor.

İstanbul Ticaret Odası da üyelerinin bu dönüşüme ayak uydurması için faaliyetlerini sürdürüyor. Bu çalışmalardan biri olan ve İTO'nun desteğiyle TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu (İKGK) tarafından hazırlanan 'Dijital Pazarlama ve Yapay Zeka' eğitim webinarları tamamlandı.

6 TRİLYON DOLAR

Webinarın açılışında konuşan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün, pandemi sonrasında değişen tüketici alışkanlıklarının, pazarlamanın taktiklerinin yeniden yazılmasına sebep olduğuna dikkat çekti. Üstün, sözlerine şöyle devam etti: "Dünyada e-ticaret üzerinden perakende ticaret hacmi 6 trilyon dolara ulaştı. 2040 yılında e-ticaretin toplam ticaret içindeki payının yüzde 95'e ulaşacağı tahmin ediliyor. Bu da ürün ya da hizmeti hedef kitleye doğru şekilde ulaştırmak isteyen işletmeler için dönüşüm anlamına geliyor. Bu konuda başta gelen araçlardan biri de elbette yapay zeka. Veri analizi, hedef kitle, doğru platform seçimlerini yapmamızda yapay zeka hedefe daha hızlı ulaşmamızı sağlayacak."

YÜZDE 15 YZ KULLANIYOR

İTO Meclis Üyesi ve TOBB İKGK Başkanı Hatice Kal ise pazarlamada reklam ve hedef kitlenin doğru seçimini yapmada yapay zekanın en etkili araçlardan biri haline geldiğini dile getirdi. Kal, "Şirketlerin yüzde 15'i yapay zekayı kullanıyor. Müşteri davranışları hakkında daha fazla bilgi sahibi olmak ve buna göre pozisyonu belirlemek isteyen lider pazarlamacılar, yapay zekayı stratejilerine dahil ediyor" dedi.

Dijital Pazarlama Temelleri ve Yapay Zeka Etkisi, Google Ads Reklamcılığı ve Yapay Zeka, Meta (Facebook-Instagram ve Sosyal Medya Reklamcılığı ve Akıllı Modelleme), Ölçümleme Dünyası ve Veri Yorumlama Teknikleri konularının ele alındığı eğitimi, MOOF Dijital Ajans Kurucusu Yasin Kaplan verdi.

AKILLI PAZARLAMA

Kaplan, dijital pazarlamada görünürlük sağlamanın ilk kriterinin, arama sonuçlarında en üst sıralarda yer almak olduğunu söyledi. Kaplan, şöyle konuştu: "Yandex ve Google gibi platformlar, sitelerin ilk sıralarda çıkması için birçok faktörü değerlendiriyor. Özellikle reklam alanlarının dışında kalan organik sonuçlarda öne çıkmak, SEO uyumlu içerikler, sayfa yüklenme hızları ve mobil uyumluluk gibi unsurlara bağlı. Mobil cihaz kullanıcılarının, internet trafiğinin yüzde 80'ini oluşturması, sitelerin ve görsellerin mobil platformlarla uyumlu olmasını bir zorunluluk haline getiriyor. Burada yapay zeka devreye giriyor. Yapay zekayla çalışan araçlar, içeriklerin optimizasyonunda ve hızlandırılmasında büyük rol oynuyor. Örneğin, yapay zeka destekli SEO araçları, web sitelerindeki başlık ve görsellerin doğru boyutta kullanılmasını sağlarken, sitenin açılış hızını optimize ederek kullanıcıların sitede daha uzun süre kalmalarını teşvik ediyor. Aynı zamanda, bu araçlar kullanıcı davranışlarını analiz ederek, içeriklerin en fazla etkileşim aldığı bölgelere odaklanmayı mümkün kılıyor."



Dijital pazarlama kanallarından bazıları

- SEO pazarlama
- SEM pazarlama
- Dijital reklam
- Sosyal medya
- Mobil pazarlama
- İçerik pazarlama
- e-mail ile pazarlama
- Satış ortaklığı (Affiliate marketing)

Taşınmaz ticarete rapor hazırlığı



TAŞINMAZ Ticareti Sektör Raporu Çalışma Toplantısı, İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün başkanlığında yapıldı. İTO Gayrimenkul Hizmetleri Meslek Komitesi Başkanı Hakan Akdoğan, Meclis ve Komite Üyeleri ile sektör temsilcilerinin katıldığı

toplantı, Cemile Sultan Kuru Tesisleri'nde gerçekleştirildi. Sektörel güncel ihtiyaçların masaya yatırıldığı toplantıda; aracı kurumlar, pazar yapısı ve pazarlama sistemi, hukuki çerçevesi, denetimler, mesleki yeterlilik kriterleri ve yabancıya satış ile sektördeki sözleşmeler konu başlıkları ele alındı.

SIAL CANADA 2025

Toronto / Kanada
29 Nisan - 1 Mayıs 2025

Tüm gıda ve içecek ürünleri
Gıda işleme ve ambalaj ekipmanları



DÜNYANIN GIDA PROFESYONELLERİ AMERİKA KITASINDA BULUŞUYOR!

SIAL CANADA

- 25.000 m² katılım alanı
- 44 ülkeden 1000 katılımcı
- 77 ülkeden 21.000 üzeri ziyaretçi
- SIAL Markasının ayrıcalığı ile Amerika kıtasındaki profesyonellere doğrudan ulaşım
- Katılımcı firmaların %95 memnuniyeti

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 Broşürü'nde firma bilgilerinin yayınlanması
- Fuar süresince ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı temini
- Devlet desteğine ilişkin Destek Yönetim Sistemi (DYS) hakkında bilgilendirme
- Devlet desteğine ilişkin ilgili İhracatçı Birliği tarafından talep edilen dosya masraf bedelinin karşılanması
- Talep edilmesi halinde Vize Davet Mektubu temini

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 1.300 ABD \$ / m²
Minimum Stant Alanı : 12 m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Sibel Tayanç

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

Çiğdem Terzi Esendemir

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

444 0 486 | ito.org.tr | ③①②③④⑤⑥⑦⑧⑨⑩⑪⑫⑬⑭⑮⑯⑰⑱⑲⑳㉑㉒㉓㉔㉕㉖㉗㉘㉙㉚㉛㉜㉝㉞㉟㊱㊲㊳㊴㊵㊶㊷㊸㊹㊺㋀㋁㋂㋃㋄㋅㋆㋇㋈㋉㋐㋑㋒㋓㋔㋕㋖㋗㋘㋙㋚㋛㋜㋝㋞㋟㋠㋡㋢㋣㋤㋥㋦㋧㋨㋩㋪㋫㋬㋭㋮㋯㋰㋱㋲㋳㋴㋵㋶㋷㋸㋹㋺㋻㋼㋽㋾㋿㌀㌁㌂㌃㌄㌅㌆㌇㌈㌉㌐㌑㌒㌓㌔㌕㌖㌗㌘㌙㌚㌛㌜㌝㌞㌟㌠㌡㌢㌣㌤㌥㌦㌧㌨㌩㌪㌫㌬㌭㌮㌯㌰㌱㌲㌳㌴㌵㌶㌷㌸㌹㌺㌻㌼㌽㌾㌿㍀㍁㍂㍃㍄㍅㍆㍇㍈㍉㍐㍑㍒㍓㍔㍕㍖㍗㍘㍙㍚㍛㍜㍝㍞㍟㍠㍡㍢㍣㍤㍥㍦㍧㍨㍩㍪㍫㍬㍭㍮㍯㍰㍱㍲㍳㍴㍵㍶㍷㍸㍹㍺㍻㍼㍽㍾㍿㏀㏁㏂㏃㏄㏅㏆㏇㏈㏉㏐㏑㏒㏓㏔㏕㏖㏗㏘㏙㏚㏛㏜㏝㏞㏟㏠㏡㏢㏣㏤㏥㏦㏧㏨㏩㏪㏫㏬㏭㏮㏯㏰㏱㏲㏳㏴㏵㏶㏷㏸㏹㏺㏻㏼㏽㏾㏿㐀㐁㐂㐃㐄㐅㐆㐇㐈㐉㐐㐑㐒㐓㐔㐕㐖㐗㐘㐙㐚㐛㐜㐝㐞㐟㐠㐡㐢㐣㐤㐥㐦㐧㐨㐩㐪㐫㐬㐭㐮㐯㐰㐱㐲㐳㐴㐵㐶㐷㐸㐹㐺㐻㐼㐽㐾㐿㑀㑁㑂㑃㑄㑅㑆㑇㑈㑉㑐㑑㑒㑓㑔㑕㑖㑗㑘㑙㑚㑛㑜㑝㑞㑟㑠㑡㑢㑣㑤㑥㑦㑧㑨㑩㑪㑫㑬㑭㑮㑯㑰㑱㑲㑳㑴㑵㑶㑷㑸㑹㑺㑻㑼㑽㑾㑿㒀㒁㒂㒃㒄㒅㒆㒇㒈㒉㒐㒑㒒㒓㒔㒕㒖㒗㒘㒙㒚㒛㒜㒝㒞㒟㒠㒡㒢㒣㒤㒥㒦㒧㒨㒩㒪㒫㒬㒭㒮㒯㒰㒱㒲㒳㒴㒵㒶㒷㒸㒹㒺㒻㒼㒽㒾㒿㓀㓁㓂㓃㓄㓅㓆㓇㓈㓉㓐㓑㓒㓓㓔㓕㓖㓗㓘㓙㓚㓛㓜㓝㓞㓟㓠㓡㓢㓣㓤㓥㓦㓧㓨㓩㓪㓫㓬㓭㓮㓯㓰㓱㓲㓳㓴㓵㓶㓷㓸㓹㓺㓻㓼㓽㓾㓿㔀㔁㔂㔃㔄㔅㔆㔇㔈㔉㔐㔑㔒㔓㔔㔕㔖㔗㔘㔙㔚㔛㔜㔝㔞㔟㔠㔡㔢㔣㔤㔥㔦㔧㔨㔩㔪㔫㔬㔭㔮㔯㔰㔱㔲㔳㔴㔵㔶㔷㔸㔹㔺㔻㔼㔽㔾㔿㕀㕁㕂㕃㕄㕅㕆㕇㕈㕉㕐㕑㕒㕓㕔㕕㕖㕗㕘㕙㕚㕛㕜㕝㕞㕟㕠㕡㕢㕣㕤㕥㕦㕧㕨㕩㕪㕫㕬㕭㕮㕯㕰㕱㕲㕳㕴㕵㕶㕷㕸㕹㕺㕻㕼㕽㕾㕿㖀㖁㖂㖃㖄㖅㖆㖇㖈㖉㖐㖑㖒㖓㖔㖕㖖㖗㖘㖙㖚㖛㖜㖝㖞㖟㖠㖡㖢㖣㖤㖥㖦㖧㖨㖩㖪㖫㖬㖭㖮㖯㖰㖱㖲㖳㖴㖵㖶㖷㖸㖹㖺㖻㖼㖽㖾㖿㗀㗁㗂㗃㗄㗅㗆㗇㗈㗉㗐㗑㗒㗓㗔㗕㗖㗗㗘㗙㗚㗛㗜㗝㗞㗟㗠㗡㗢㗣㗤㗥㗦㗧㗨㗩㗪㗫㗬㗭㗮㗯㗰㗱㗲㗳㗴㗵㗶㗷㗸㗹㗺㗻㗼㗽㗾㗿㘀㘁㘂㘃㘄㘅㘆㘇㘈㘉㘐㘑㘒㘓㘔㘕㘖㘗㘘㘙㘚㘛㘜㘝㘞㘟㘠㘡㘢㘣㘤㘥㘦㘧㘨㘩㘪㘫㘬㘭㘮㘯㘰㘱㘲㘳㘴㘵㘶㘷㘸㘹㘺㘻㘼㘽㘾㘿㙀㙁㙂㙃㙄㙅㙆㙇㙈㙉㙐㙑㙒㙓㙔㙕㙖㙗㙘㙙㙚㙛㙜㙝㙞㙟㙠㙡㙢㙣㙤㙥㙦㙧㙨㙩㙪㙫㙬㙭㙮㙯㙰㙱㙲㙳㙴㙵㙶㙷㙸㙹㙺㙻㙼㙽㙾㙿㚀㚁㚂㚃㚄㚅㚆㚇㚈㚉㚐㚑㚒㚓㚔㚕㚖㚗㚘㚙㚚㚛㚜㚝㚞㚟㚠㚡㚢㚣㚤㚥㚦㚧㚨㚩㚪㚫㚬㚭㚮㚯㚰㚱㚲㚳㚴㚵㚶㚷㚸㚹㚺㚻㚼㚽㚾㚿㜀㜁㜂㜃㜄㜅㜆㜇㜈㜉㜐㜑㜒㜓㜔㜕㜖㜗㜘㜙㜚㜛㜜㜝㜞㜟㜠㜡㜢㜣㜤㜥㜦㜧㜨㜩㜪㜫㜬㜭㜮㜯㜰㜱㜲㜳㜴㜵㜶㜷㜸㜹㜺㜻㜼㜽㜾㜿㝀㝁㝂㝃㝄㝅㝆㝇㝈㝉㝐㝑㝒㝓㝔㝕㝖㝗㝘㝙㝚㝛㝜㝝㝞㝟㝠㝡㝢㝣㝤㝥㝦㝧㝨㝩㝪㝫㝬㝭㝮㝯㝰㝱㝲㝳㝴㝵㝶㝷㝸㝹㝺㝻㝼㝽㝾㝿㞀㞁㞂㞃㞄㞅㞆㞇㞈㞉㞐㞑㞒㞓㞔㞕㞖㞗㞘㞙㞚㞛㞜㞝㞞㞟㞠㞡㞢㞣㞤㞥㞦㞧㞨㞩㞪㞫㞬㞭㞮㞯㞰㞱㞲㞳㞴㞵㞶㞷㞸㞹㞺㞻㞼㞽㞾㞿㟀㟁㟂㟃㟄㟅㟆㟇㟈㟉㟐㟑㟒㟓㟔㟕㟖㟗㟘㟙㟚㟛㟜㟝㟞㟟㟠㟡㟢㟣㟤㟥㟦㟧㟨㟩㟪㟫㟬㟭㟮㟯㟰㟱㟲㟳㟴㟵㟶㟷㟸㟹㟺㟻㟼㟽㟾㟿㠀㠁㠂㠃㠄㠅㠆㠇㠈㠉㠐㠑㠒㠓㠔㠕㠖㠗㠘㠙㠚㠛㠜㠝㠞㠟㠠㠡㠢㠣㠤㠥㠦㠧㠨㠩㠪㠫㠬㠭㠮㠯㠰㠱㠲㠳㠴㠵㠶㠷㠸㠹㠺㠻㠼㠽㠾㠿㡀㡁㡂㡃㡄㡅㡆㡇㡈㡉㡐㡑㡒㡓㡔㡕㡖㡗㡘㡙㡚㡛㡜㡝㡞㡟㡠㡡㡢㡣㡤㡥㡦㡧㡨㡩㡪㡫㡬㡭㡮㡯㡰㡱㡲㡳㡴㡵㡶㡷㡸㡹㡺㡻㡼㡽㡾㡿㢀㢁㢂㢃㢄㢅㢆㢇㢈㢉㢐㢑㢒㢓㢔㢕㢖㢗㢘㢙㢚㢛㢜㢝㢞㢟㢠㢡㢢㢣㢤㢥㢦㢧㢨㢩㢪㢫㢬㢭㢮㢯㢰㢱㢲㢳㢴㢵㢶㢷㢸㢹㢺㢻㢼㢽㢾㢿㣀㣁㣂㣃㣄㣅㣆㣇㣈㣉㣐㣑㣒㣓㣔㣕㣖㣗㣘㣙㣚㣛㣜㣝㣞㣟㣠㣡㣢㣣㣤㣥㣦㣧㣨㣩㣪㣫㣬㣭㣮㣯㣰㣱㣲㣳㣴㣵㣶㣷㣸㣹㣺㣻㣼㣽㣾㣿㤀㤁㤂㤃㤄㤅㤆㤇㤈㤉㤐㤑㤒㤓㤔㤕㤖㤗㤘㤙㤚㤛㤜㤝㤞㤟㤠㤡㤢㤣㤤㤥㤦㤧㤨㤩㤪㤫㤬㤭㤮㤯㤰㤱㤲㤳㤴㤵㤶㤷㤸㤹㤺㤻㤼㤽㤾㤿㥀㥁㥂㥃㥄㥅㥆㥇㥈㥉㥐㥑㥒㥓㥔㥕㥖㥗㥘㥙㥚㥛㥜㥝㥞㥟㥠㥡㥢㥣㥤㥥㥦㥧㥨㥩㥪㥫㥬㥭㥮㥯㥰㥱㥲㥳㥴㥵㥶㥷㥸㥹㥺㥻㥼㥽㥾㥿㦀㦁㦂㦃㦄㦅㦆㦇㦈㦉㦐㦑㦒㦓㦔㦕㦖㦗㦘㦙㦚㦛㦜㦝㦞㦟㦠㦡㦢㦣㦤㦥㦦㦧㦨㦩㦪㦫㦬㦭㦮㦯㦰㦱㦲㦳㦴㦵㦶㦷㦸㦹㦺㦻㦼㦽㦾㦿㧀㧁㧂㧃㧄㧅㧆㧇㧈㧉㧐㧑㧒㧓㧔㧕㧖㧗㧘㧙㧚㧛㧜㧝㧞㧟㧠㧡㧢㧣㧤㧥㧦㧧㧨㧩㧪㧫㧬㧭㧮㧯㧰㧱㧲㧳㧴㧵㧶㧷㧸㧹㧺㧻㧼㧽㧾㧿㨀㨁㨂㨃㨄㨅㨆㨇㨈㨉㨐㨑㨒㨓㨔㨕㨖㨗㨘㨙㨚㨛㨜㨝㨞㨟㨠㨡㨢㨣㨤㨥㨦㨧㨨㨩㨪㨫㨬㨭㨮㨯㨰㨱㨲㨳㨴㨵㨶㨷㨸㨹㨺㨻㨼㨽㨾㨿㩀㩁㩂㩃㩄㩅㩆㩇㩈㩉㩐㩑㩒㩓㩔㩕㩖㩗㩘㩙㩚㩛㩜㩝㩞㩟㩠㩡㩢㩣㩤㩥㩦㩧㩨㩩㩪㩫㩬㩭㩮㩯㩰㩱㩲㩳㩴㩵㩶㩷㩸㩹㩺㩻㩼㩽㩾㩿㪀㪁㪂㪃㪄㪅㪆㪇㪈㪉㪐㪑㪒㪓㪔㪕㪖㪗㪘㪙㪚㪛㪜㪝㪞㪟㪠㪡㪢㪣㪤㪥㪦㪧㪨㪩㪪㪫㪬㪭㪮㪯㪰㪱㪲㪳㪴㪵㪶㪷㪸㪹㪺㪻㪼㪽㪾㪿㫀㫁㫂㫃㫄㫅㫆㫇㫈㫉㫐㫑㫒㫓㫔㫕㫖㫗㫘㫙㫚㫛㫜㫝㫞㫟㫠㫡㫢㫣㫤㫥㫦㫧㫨㫩㫪㫫㫬㫭㫮㫯㫰㫱㫲㫳㫴㫵㫶㫷㫸㫹㫺㫻㫼㫽㫾㫿㬀㬁㬂㬃㬄㬅㬆㬇㬈㬉㬐㬑㬒㬓㬔㬕㬖㬗㬘㬙㬚㬛㬜㬝㬞㬟㬠㬡㬢㬣㬤㬥㬦㬧㬨㬩㬪㬫㬬㬭㬮㬯㬰㬱㬲㬳㬴㬵㬶㬷㬸㬹㬺㬻㬼㬽㬾㬿㭀㭁㭂㭃㭄㭅㭆㭇㭈㭉㭐㭑㭒㭓㭔㭕㭖㭗㭘㭙㭚㭛㭜㭝㭞㭟㭠㭡㭢㭣㭤㭥㭦㭧㭨㭩㭪㭫㭬㭭㭮㭯㭰㭱㭲㭳㭴㭵㭶㭷㭸㭹㭺㭻㭼㭽㭾㭿㮀㮁㮂㮃㮄㮅㮆㮇㮈㮉㮐㮑㮒㮓㮔㮕㮖㮗㮘㮙㮚㮛㮜㮝㮞㮟㮠㮡㮢㮣㮤㮥㮦㮧㮨㮩㮪㮫㮬㮭㮮㮯㮰㮱㮲㮳㮴㮵㮶㮷㮸㮹㮺㮻㮼㮽㮾㮿㯀㯁㯂㯃㯄㯅㯆㯇㯈㯉㯐㯑㯒㯓㯔㯕㯖㯗㯘㯙㯚㯛㯜㯝㯞㯟㯠㯡㯢㯣㯤㯥㯦㯧㯨㯩㯪㯫㯬㯭㯮㯯㯰㯱㯲㯳㯴㯵㯶㯷㯸㯹㯺㯻㯼㯽㯾㯿㰀㰁㰂㰃㰄㰅㰆㰇㰈㰉㰐㰑㰒㰓㰔㰕㰖㰗㰘㰙㰚㰛㰜㰝㰞㰟㰠㰡㰢㰣㰤㰥㰦㰧㰨㰩㰪㰫㰬㰭㰮㰯㰰㰱㰲㰳㰴㰵㰶㰷㰸㰹㰺㰻㰼㰽㰾㰿㱀㱁㱂㱃㱄㱅㱆㱇㱈㱉㱐㱑㱒㱓㱔㱕㱖㱗㱘㱙㱚㱛㱜㱝㱞㱟㱠㱡㱢㱣㱤㱥㱦㱧㱨㱩㱪㱫㱬㱭㱮㱯㱰㱱㱲㱳㱴㱵㱶㱷㱸㱹㱺㱻㱼㱽㱾㱿㲀㲁㲂㲃㲄㲅㲆㲇㲈㲉㲐㲑㲒㲓㲔㲕㲖㲗㲘㲙㲚㲛㲜㲝㲞㲟㲠㲡㲢㲣㲤㲥㲦㲧㲨㲩㲪㲫㲬㲭㲮㲯㲰㲱㲲㲳㲴㲵㲶㲷㲸㲹㲺㲻㲼㲽㲾㲿㳀㳁㳂㳃㳄㳅㳆㳇㳈㳉㳐㳑㳒㳓㳔㳕㳖㳗㳘㳙㳚㳛㳜㳝㳞㳟㳠㳡㳢㳣㳤㳥㳦㳧㳨㳩㳪㳫㳬㳭㳮㳯㳰㳱㳲㳳㳴㳵㳶㳷㳸㳹㳺㳻㳼㳽㳾㳿㴀㴁㴂㴃㴄㴅㴆㴇㴈㴉㴐㴑㴒㴓㴔㴕㴖㴗㴘㴙㴚㴛㴜㴝㴞㴟㴠㴡㴢㴣㴤㴥㴦㴧㴨㴩㴪㴫㴬㴭㴮㴯㴰㴱㴲㴳㴴㴵㴶㴷㴸㴹㴺㴻㴼㴽㴾㴿㵀㵁㵂㵃㵄㵅㵆㵇㵈㵉㵐㵑㵒㵓㵔㵕㵖㵗㵘㵙㵚㵛㵜㵝㵞㵟㵠㵡㵢㵣㵤㵥㵦㵧㵨㵩㵪㵫㵬㵭㵮㵯㵰㵱㵲㵳㵴㵵㵶㵷㵸㵹㵺㵻㵼㵽㵾㵿㶀㶁㶂㶃㶄㶅㶆㶇㶈㶉㶐㶑㶒㶓㶔㶕㶖㶗㶘㶙㶚㶛㶜㶝㶞㶟㶠㶡㶢㶣㶤㶥㶦㶧㶨㶩㶪㶫㶬㶭㶮㶯㶰㶱㶲㶳㶴㶵㶶㶷㶸㶹㶺㶻㶼㶽㶾㶿㷀㷁㷂㷃㷄㷅㷆㷇㷈㷉㷐㷑㷒㷓㷔㷕㷖㷗㷘㷙㷚㷛㷜㷝㷞㷟㷠㷡㷢㷣㷤㷥㷦㷧㷨㷩㷪㷫㷬㷭㷮㷯㷰㷱㷲㷳㷴㷵㷶㷷㷸㷹㷺㷻㷼㷽㷾㷿㸀㸁㸂㸃㸄㸅㸆㸇㸈㸉㸐㸑㸒㸓㸔㸕㸖㸗㸘㸙㸚㸛㸜㸝㸞㸟㸠㸡㸢㸣㸤㸥㸦㸧㸨㸩㸪㸫㸬㸭㸮㸯㸰㸱㸲㸳㸴㸵㸶㸷㸸㸹㸺㸻㸼㸽㸾㸿㹀㹁㹂㹃㹄㹅㹆㹇㹈㹉㹐㹑㹒㹓㹔㹕㹖㹗㹘㹙㹚㹛㹜㹝㹞㹟㹠㹡㹢㹣㹤㹥㹦㹧㹨㹩㹪㹫㹬㹭㹮㹯㹰㹱㹲㹳㹴㹵㹶㹷㹸㹹㹺㹻㹼㹽㹾㹿㺀㺁㺂㺃㺄㺅㺆㺇㺈㺉㺐㺑㺒㺓㺔㺕㺖㺗㺘㺙㺚㺛㺜㺝㺞㺟㺠㺡㺢㺣㺤㺥㺦㺧㺨㺩㺪㺫㺬㺭㺮㺯㺰㺱㺲㺳㺴㺵㺶㺷㺸㺹㺺㺻㺼㺽㺾㺿㻀㻁㻂㻃㻄㻅㻆㻇㻈㻉㻐㻑㻒㻓㻔㻕㻖㻗㻘㻙㻚㻛㻜㻝㻞㻟㻠㻡㻢㻣㻤㻥㻦㻧㻨㻩㻪㻫㻬㻭㻮㻯㻰㻱㻲㻳㻴㻵㻶㻷㻸㻹㻺㻻㻼㻽㻾㻿㼀㼁㼂㼃㼄㼅㼆㼇㼈㼉㼐㼑㼒㼓㼔㼕㼖㼗㼘㼙㼚㼛㼜㼝㼞㼟㼠㼡㼢㼣㼤㼥㼦㼧㼨㼩㼪㼫㼬㼭㼮㼯㼰㼱㼲㼳㼴㼵㼶㼷㼸㼹㼺㼻㼼㼽㼾㼿㽀㽁㽂㽃㽄㽅㽆㽇㽈㽉㽐㽑㽒㽓㽔㽕㽖㽗㽘㽙㽚㽛㽜㽝㽞㽟㽠㽡㽢㽣㽤㽥㽦㽧㽨㽩㽪㽫㽬㽭㽮㽯㽰㽱㽲㽳㽴㽵㽶㽷㽸㽹㽺㽻㽼㽽㽾㽿㿀㿁㿂㿃㿄㿅㿆㿇㿈㿉㿐㿑㿒㿓㿔㿕㿖㿗㿘㿙㿚㿛㿜㿝㿞㿟㿠㿡㿢㿣㿤㿥㿦㿧㿨㿩㿪㿫㿬㿭㿮㿯㿰㿱㿲㿳㿴㿵㿶㿷㿸㿹㿺㿻㿼㿽㿾㿿

Vicdanlar ve etiketler

İmkânım olsa, 'vicdanlar ve etiketler' ismi altında bir belgesel yahut sinema filmi çekmek isterim. Peki, neyi anlatmak isterdim belgesel veya sinema filmimde?

Dilim döndüğünce izaha gayret edeyim. Hepimizin yolu günlük olarak bir şekilde alışveriş noktalarına, marketlere uğruyor ve alışveriş ediyoruzdur.

Son aylara kadar pek dikkat etmediğim bir hususta uyanıldım. Denildi ki; "Meyve sebze ve benzeri ihtiyaç maddeleri alırken, üzerindeki fiyatlarla tartıdan ve kasadan geçen fiyatları dikkat etmek lazım."

Doğrusu şimdiye kadar dikkat etmemişim meğer. Az ya da çok maddi kayıplara uğramışım. Şimdi artık dikkat ediyorum ve her seferinde ya ürünü geri bırakıyorum yahut gerçek fiyatıyla alıyorum. Nelere rastlıyoruz birkaç örnek verelim.

Efendim, insan yaratılmış olarak 'aziz bir varlıktır'. Bütün bir kâinata ne varsa insanoğlunun emrine amade kılınmış ve hayatın devamı için sunulmuştur.

Bu yaratılışa sahip çıkabilmek için de yine insana vicdan gibi adaletle hakkaniyetle davranılması için denetleyici bir hâkim duygu verilmiştir.

İnsanı insan eden hasleti, vicdandır. Vicdan sahipleri; aklı, fikri, insafı, duygu ve düşünceleri çerçevesinde, başkalarının emeğine göz dikmez, hurs yapmaz, tamaha kaçmaz. Çünkü vicdanı, kişinin hâkimidir.

★★★

Söz uzamasın, gelelim meselenin özüne!

Malum marketlerde meyve-sebze gibi çeşitli yiyeceklerin üzerlerinde fiyatlar yazılıdır. Bazı ürünlerde de değişik sebeplerle indirimler uygulanır.

İnsanımız da bu indirimlerden yararlanmak için alışverişini etikete göre yapar. Tartı noktasına gelince bakarsınız ki, ürünün üzerinde yazılı rakam değil, başka rakamla tartılmıştır. Kasaya geldiğinizde de rastlarsınız.

Önceki gün yine böyle bir hadise yaşadık. İndirimli fiyattan ürünü alıp tartıya vardığımızda, ürün tartıldı ve dersimizi ezber ettiğimiz için hemen fiyat kontrolü yaptığımızda gördük ki, rakam farklı.

İlgili şahıslara meseleyi aktardığımızda her zaman ki mazeretle; "Kusura bakmayın etiketi kaldırmayı unuttuğular" oldu. Bir kere değil, iki kere değil, sıkça yaşanan bir durum olduğu için aldıklarımızı geri bırakarak oradan ayrıldık.

Şimdi bu hususta Ticaret Bakanlığımız ne yapsın? Her alışveriş noktasının başına bir memur mu diksın ve fiyatları mı kontrol ettirsin? Belediyeler ne yapsın? Tartıların ve kasaların başına birer zabıta mı diksın?

Yukarıda dedik ya, insanın en iyi bekçisi vicdandır diye. Ahilik sistemi, geçmişte her meseleyi insanın vicdanıyla ölçmüş ve sistemi vicdan üzerine kurmuştur. İnsanoğlunun yolu da yönü de eğer vicdanından geçmiyorsa gerçekten her şey zorlaşıyor ve yük oluyor.

★★★

Madem söz yine yüzyıllarca Osmanlı Devleti'ni ayakta tutan ahilik geldi. Bir iki kelimeden, merakımızı anlatmaya devam edelim.

Efendim, ahilikte para kazanmak hayatın gayesi değildir. Böyle bir yaklaşım, ahilik düşüncesine terstir. Çünkü vasıta olan para gaye haline gelir, gaye olan ahlaki değerler de vasıta haline gelir ki, bundan sonrası malumdur, insanın bekçisi olan vicdan iflas eder.

Ahilik düşüncesinde meslek ahlakının, doğruluk ve bağlılık üzerine oturduğu görülür. İşle ilgili verilen eğitimler, çalışma alanının düzenlenmesi ve mesleğe bağlılıktaki ilkeler, ahiliğin çalışma ahlakının temeli oluşturur.

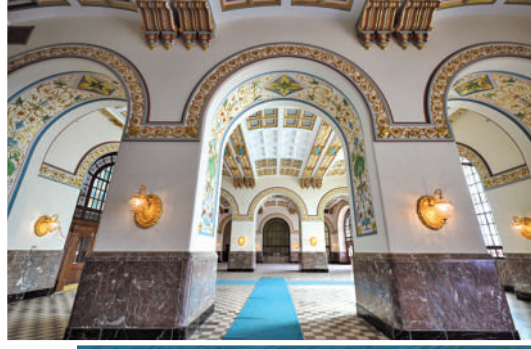
Ahilikte meslek ahlakının dayandığı prensipleri şu şekilde sıralamak mümkün:

- Müşteriyi aldatmamak,
- Malı överek yalan söylememek,
- Hileli ölçüp tartmamak,
- Karaborsacılık yapmamak,
- Müşteriyi kızdırmamak,
- Vadesi dolmuş ürünleri satmamak,
- Alışverişte iyi muamelede bulunmak,
- Çalışanın sorumluluğunu bilmesi,
- Çalışanın işinde dikkatli olması,
- İşveren ile çalışanların birbirine güven duyması,
- Güvenin olmadığı yerde işin bereketi ve düzeni kalmaz.



Hüseyin ÖZTÜRK

İstanbul'da pek çok noktada devam eden restorasyonlar, tarihi kenti eski silüetine bir adım daha yaklaştırdı. Fatih'te fethin ilk camisi olarak bilinen Fatih Mescidi, tarihi kayıtlara uygun şekilde yeniden inşa ediliyor. İstanbul demiryoluyla ulaşım mimarisinin sembolü olan Haydarpaşa da aslına uygun taşlarla yeniledikten sonra 2026'da açılacak.



İstanbul restorasyonlarla eski silüetine kavuşuyor

TÜRKİYE'deki tescilli eserlerin yaklaşık üçte birine ev sahipliği yapan İstanbul'da, devam eden kapsamlı restorasyon çalışmalarıyla kentin hafızası yeniden tazeleniyor. İstanbul'un ilk mescidi olarak kayıtlarda yer alan Yedikule'deki Fatih Mescidi, aslına uygun olarak yeniden inşa edilirken, Asya kıtasının son tren istasyonu Haydarpaşa Garı da ince işçiliğine kadar özgün restorasyonu ile yolcularını ağırlamak için gün sayıyor.

6 ASIR AYAKTAYDI

İstanbul fethedildiğinde ilk mescit olarak Yedikule'de inşa edilen 'Ebu'l Feth Camii', bir diğer adıyla Fatih Mescidi, tarih kayıtlarına göre 1905 yılına kadar hizmet verir. O yıllardan sonra yıkılan caminin yalnızca minaresi ve çeşmesi ayakta kalır. İstanbul kültür hafızasının önemli bir parçası olan Yedikule Hisarı'nın 2019'da yeniden ihya çalışmaları başladığında, İstanbul'un fethinden sonra yapılan ilk cami olma özelliği taşıyan mescidin de tekrar inşa edileceği duyurulmuştu. Geçtiğimiz hafta Fatih Belediyesi'nden yapılan açıklamaya göre, mescitte son dokunuşların yapılması aşamasına gelindi. Mescit, çok kısa zamanda yeniden ibadethane olarak hizmet verecek.

TEMEL KAZILARINDAN İNŞA

Mescidin aslına uygun olarak yapılma sürecinde tarih kayıtlarından faydalandı. Türk ve İslam Eserleri Müzesi Müdürlüğü denetiminde kazı çalışmaları yapılarak mescidin temel kalıntılarına ulaşıldı. Bu temel kalıntıları referans alınarak yapının kütlesi belirlendi ve dönem mescitlerinden örneklerle taş tuğla alması örgü ile mescidin duvarları inşa edildi. O yıllardan özgün hali ile kalan mescidin minaresi de sağlamlaştırılarak mescit ile bütünlük hale getirildi.

ÇEŞME SUYUNA KAVUŞACAK

İstanbul silüetinin en belirgin parçası olan Yedikule Hisarı'nın da restorasyon çalışmaları 2019 yılından bu yana sürüyor. Tarih boyunca çeşitli işlevlerle hizmet veren, ancak 2013 yılında tamamen kapanan Yedikule Hisarı, etap etap yenilenerek açılıyor. Yedikule Hisarı'nın en son hizmet verecek yapılarından biri de o günlerden bugüne ulaşan çeşme olacak. Fatih Belediyesi, bu çeşmenin de restorasyonunun tamamlanmak üzere olduğunu ve yakın zamanda suyuna kavuşacağını paylaştı.

Yedikule'nin külâhi

Yedikule Hisarı onarım çalışmaları kapsamında görsel ve yazılı kaynaklara göre kuledin tepesinde yer alan külâh da geçtiğimiz günlerde yerine takıldı. Bilim Kurulu Üyesi Yüksek Mimar İhsan

Sanı'nın yaptığı açıklamalara göre, kuledin konik külâhları için uzun bir araştırma yapıldı ve Macaristan'da Kanuni Sultan Süleyman zamanında yapılmış olan Berder Kalesi örneği alınarak, Yedikule

Hisarı'nın külâhları inşa edildi. Fatih Belediyesi'nden yapılan açıklamaya göre, Koruma Kurulu onaylı proje kapsamında diğer külâhların da önümüzdeki günlerde yerine konması planlanıyor.



SümeYra Yarış TOPAL



ULAŞIM TARİHİNİN SEMBOLÜ

Kültür ve Turizm Bakanlığı, İstanbul ulaşım mimarisinin sembol yapılarından biri olan Haydarpaşa Garı'nın restorasyonunda da sona yaklaşıldığını ve binanın çeşitli işlevlerle 2026 yılında hizmet vermeye başlayacağını duyurdu. Geçtiğimiz aylarda Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'ndan 29 yıllığına Kültür ve Turizm Bakanlığı'na devredilen asırlık garın yenileme çalışmalarının ardından kısmi olarak yeniden yolcularına kavuşması bekleniyor.

10 YILDIR HİZMET VERMİYOR

Asya kıtasının son tren istasyonu durumunda olan Haydarpaşa Garı, 2010 yılında geçirdiği yangın kazası sonucunda kısmen kullanılamaz duruma gelmişti. 1908 tarihli Alman mimari üslubunda inşa edilen tarihi gar kompleksi, 2014 yılında ise kullanıma tamamen kapanmıştı. Çalışmalar kapsamında bölgede arkeolojik kalıntılara da rastlanmış ve gar bölgesinin aynı zamanda bir kültür havzasına dönüşmesinin planlandığı kamuoyu ile paylaşılmıştı.

ÖZGÜN YENİLEME

Mimar Sinan Güzel Sanatlar Fakültesi Jeoloji Mühendisliği Öğretim Görevlisi Dr. Serkan Angı, tarihi Haydarpaşa Garı'nın İstanbul restorasyon çalışmalarında önemli bir yere sahip olduğunu ifade etti. Angı, "Haydarpaşa Garı'nın bu açıdan çok şanslı olduğunu söyleyebiliriz. Çünkü genellikle restorasyon çalışmalarında o yıllara özgü taşlar çok kullanılmaz. Benzerleri ve ikameleri kullanılır, ancak Haydarpaşa'da bu böyle olmadı. Binanın tam özgün taşları yerinden getirilerek yapı onarıldı. Bunun için Bilecik Osmaneli'nde bir taş ocağı dahi açıldı" dedi.

Kültür vadileri

Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, Haydarpaşa Garı'nın yanı sıra Sirkeci Garı'nın da kültüre kazandırılacağını belirterek, şu bilgiyi verdi: "Öncelikle Haydarpaşa Garı kompleksinde atıl durumdaki tescilli eski eser yapılar aslına uygun şekilde restore edilecek. Demiryolu taşımacılık faaliyetleri Haydarpaşa'da devam edecek. Binalar restorasyon sonrasında arkeopark, arkeoloji müzesi, performans sanatları merkezi, kütüphane, tematik müze, sergi salonları, sanat ve tasarım atölyeleri olarak değerlendirilecek. Sirkeci Garı'nda çalışmaların tamamlanmasının ardından şu anda atıl durumda olan tescilli yapılar Göç Müzesi, Tematik Müze, resim galerisi gibi kültür sanat alanlarında kullanılacak. Hem Haydarpaşa'da hem Sirkeci'de tren bahçesi olacak ama burada asla AVM ve otel olmayacak. Hedefimiz, 2026 Ekim'de İstanbul Kültür Yolu Festivali'yle Haydarpaşa ve Sirkeci kültür vadilerini İstanbullulara hediye etmek."

Kitap İstanbul

www.kitapiststanbul.org.tr

Hazırlayan: ÜMİT ÇAKAR

İstanbul ekonomisinde Suriyeli girişimciler

Tarihte yer alan göç süreçleri örnekleri neticesinde; göç sürecinin iyi ve özneli yönetilmesi durumunda olumlu sonuçlar görülebilir. Göç, mültecilik, sığınmacılık ve geçici koruma gibi kavramlar, son yıllarda Suriyeli sığınmacılarla birlikte Türkiye gündeminde daha fazla yer almaya başladı. Taliban sonrası koşullar nedeniyle Afganistan'dan gelmek isteyenlerle gündemdeki yerini korumaya devam ediyor.

'İstanbul Ekonomisinde Suriyeli Girişimciler' isimli eser, ülkemizin en büyük şehri üzerinden geçici koruma altındaki bireyleri ifade eden göçmenlerin girişimciler olarak neler yaptıklarını, iktisadi hayata nasıl katıldıklarını ve ne tür etki ürettiklerini ortaya koymayı amaçlıyor.

İstanbul Ticaret Odası Yayınları

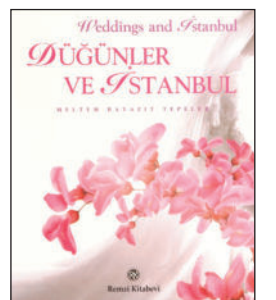
Düğünler ve İstanbul

İstanbul'un masal düğünlerine keyifli bir yolculuk...

Bu kitapta, İstanbul'un değişik bir yönünü göreceksiniz. Tarihi saraylar, kasırlar, büyük oteller ve bazen küçük bahçelerde nasıl farklılıklar yakalanabildiğini ve yaşanabildiğini keşfedeceksiniz. Küçük detayların, ne kadar büyük bir önem taşıdığını fark edecek, şaşıracaksınız. Hepsinden önemlisi, Türkiye'de dünya standartlarının çok üzerinde verilen hizmet kalitesini hissedeceksiniz.

Meltem Bayazıt Tepeler
Remzi Kitabevi

www.kitapiststanbul.org.tr



İLK YAZILIM TURCORN'U

Insider

500 milyon \$ yatırım topladı

Insider, General Atlantic liderliğinde gerçekleşen Seri E turunda 500 milyon dolar yatırım aldı. Avrupa'da pazarlama teknolojisi sektöründeki en büyük yatırım turunu gerçekleştiren şirket, yapay zeka destekli kişiselleştirme platformu Sirius AI ile dünya genelinde 1.500'den fazla marka tarafından kullanılıyor.

MARKALARIN pazarlama kampanyalarını alıcı tercihlerine göre özelleştirmelerine yardımcı olan İstanbul merkezli girişim Insider, General Atlantic'in liderlik ettiği 'Seri E' turunda 500 milyon dolar topladı. Insider, bu yatırımdan yaklaşık 18 ay önce 105 milyon dolar fon sağlamasıyla 2 milyar dolara yaklaşan bir değerlemeye ulaşmıştı. Yeni fonlamanın



ardından firmanın değerlemesi henüz açıklanmadı.

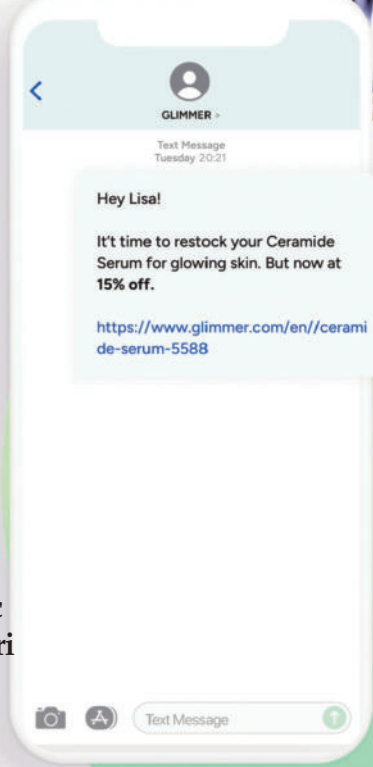
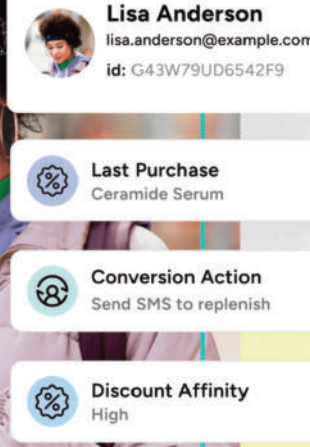
AB'NİN EN BÜYÜK YATIRIM TURU

Şirket, son yatırımla birlikte Avrupa'daki pazarlama teknoloji şirketleri tarafından bugüne kadar gerçekleştirilmiş en büyük yatırım turunu tamamlamış oldu. Şirket, önümüzdeki dönemde yapay zeka yatırımlarını artırmayı, 28 ülkede devam eden küresel satış ve pazarlama

faaliyetlerini ölçeklendirmeyi, Ar-Ge'ye yatırım yapmayı, büyümesini hızlandırmayı ve satın alma odaklı stratejisini güçlendirmeyi planlıyor.

YAPAY ZEKALI PAZARLAMA

Insider, şirketlerin müşterilerinin satın alma tercihlerini kaydetmelerini ve pazarlama çabalarını buna göre kişiselleştirmelerini



Hedef, 2030'da 100 bin tekno girişim

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, Yıldız Teknik Üniversitesi Davutpaşa Kongre Merkezi'nin Akademik Yılı Açılış Töreni'nde yaptığı konuşmada, Insider'ın aldığı yatırıma değindi. 2030 yılına gelindiğinde 100 bin tekno girişimin Türkiye'den doğmasını ve aralarından 100'ünün milyar dolar değeri aşmasını amaçladıklarını belirten Kacır, "Türkiye'nin ilk milyar dolar değeri aşan girişimi bir oyun şirketi idi. Şimdi oyun şirketinden 70'ten fazla yeni teknoloji girişimi doğdu. Yani adeta her bir Turcorn bir teknoloji girişimi kuluçkasına dönüşüyor" açıklamasında bulundu. İleriki dönemde büyük şirketlerin Türkiye'nin Ar-Ge ekosistemini daha güçlü şekilde beslemesini sağlayacaklarını kaydeden Kacır, TÜBİTAK Enstitüsü'yle üniversiteleri daha da yakınlaştırmak istediklerini belirtti.



sağlayan bir bulut platformu sunuyor.

Pazarlamacılara zaman kazandırmak için platformunu Sirius AI olarak adlandırılan bir dizi makina öğrenimi özelliği ile de donattı. Bu teknoloji otomatik olarak alıcı segmentleri oluşturabiliyor ve bu segmentlerdeki müşterilere promosyonlar sunmanın en iyi yolunu belirleyebiliyor. Sirius AI ayrıca, bir reklamın hangi

versiyonunun satışları artırmada en etkili olduğunu belirlemek için A/B testleri yapma süreci gibi diğer görevleri de hızlandırmayı vaat ediyor.

1500'DEN FAZLA MARKA KULLANIYOR

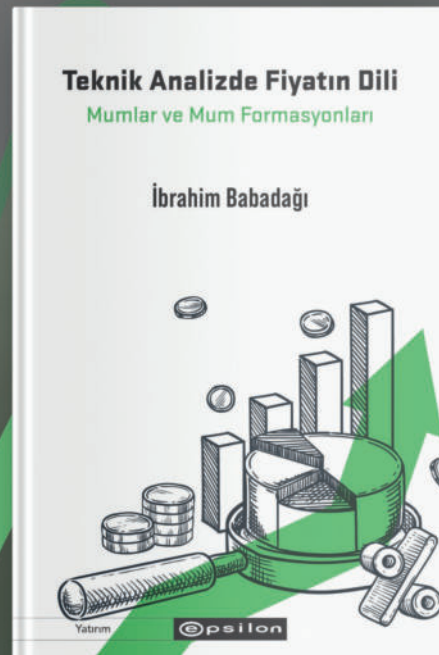
Insider platformu; Nike Inc, Samsung Electronics Co, L'Oreal ve Toyota dahil 1.500'den fazla global marka tarafından kullanılıyor.

İbrahim Babadağı ile Borsanın İzinden Gitmeye Hazır Mısınız?

İbrahim Babadağı, teknik analizin geleceği tahminleme değil, risk yönetim aracı olduğunu vurguluyor.



Teknik analizde eğer fiyatın bir dili olsaydı, bu dil hiç şüphesiz mum grafikleriyle konuşulurdu.



Turcorn başarıları:

Yükselen girişimler ve sektörleri

Türkiye, son yıllarda teknoloji ve girişimcilik alanında büyük gelişme kaydederek 'unicorn'larını çıkarttı. Bu alandaki yükseliş, özellikle teknoloji tabanlı girişimlerin dünya çapında ilgi görmesiyle ivme kazandı:

● Trendyol (e-ticaret)

Türkiye'nin ilk unicorn şirketi olan Trendyol, çevrimiçi alışveriş alanında önde gelen bir e-ticaret platformu.

● Getir (Hızlı teslimat)

Getir, kullanıcılarına dakikalar içinde teslimat yapma imkanı sunan yenilikçi bir girişim olarak dikkat çekiyor.

● Peak Games (Mobil oyun)

Türkiye'nin ilk mobil oyun unicornu olan Peak Games, küresel pazarda popüler mobil oyunlar geliştirdi. Zynga tarafından satın alındı.

● Dream Games (Mobil oyun)

Bir diğer başarılı mobil oyun şirketi olan Dream Games, geliştirdiği Royal Match oyunu ile kısa sürede büyük bir popülerlik kazandı.

● Hepsiburada (e-ticaret)

Türkiye'nin en büyük e-ticaret platformlarından biri olan

Hepsiburada, Nasdaq borsasında halka arz edildi.

● Insider (Dijital pazarlama)

Pazarlama teknolojisi alanında faaliyet gösteren Insider, markaların dijital kanallar üzerinden kullanıcı deneyimlerini kişiselleştirmesine olanak tanıyor. Makina öğrenimi ve yapay zeka ile güçlendirilmiş bir platform sunan şirket, özellikle müşteri deneyimi yönetiminde öne çıkıyor.

● Papara (Finans)

Papara, kullanıcılarına hızlı ve kolay para transferleri, ödeme çözümleri ve nakit yönetimi gibi birçok finansal hizmet sunuyor.

● Param (Finans)

Param, Türkiye'nin finans teknolojileri alanındaki yeni unicornlarından biri olarak öne çıkıyor. Dijital ödeme çözümleri, sanal kartlar ve para transferleri gibi birçok hizmet sunarak fintech alanında büyümeye devam ediyor.